



Deutschland als Standort ausländischer Unternehmen

Dissertation von Sandra Harms

Universität Lüneburg

14.10.2005

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	III
Tabellenverzeichnis	IV
1 Einleitung	1
2 Theoretische Grundlagen zur internationalen Standortwahl	3
2.1 Ziele der Internationalisierung und Basisstrategien des internationalen Markteintritts	3
2.2 Ansätze zur Erklärung von Direktinvestitionen als Grundlage internationaler Standortentscheidungen	12
2.2.1 Monopolistische Theorie (Hymer / Kindleberger).....	12
2.2.2 Theorie der Internalisierung (Buckley / Casson)	16
2.2.3 Eklettische Theorie (Dunning)	19
2.3 Die Standortentscheidung als organisationaler Prozess	24
2.3.1 Der unternehmerische Auswahlprozess zur Bestimmung des „optimalen“ Standorts.....	24
2.3.2 Standortbezogenes Informationsmanagement	29
2.3.2.1 Informationsbeschaffung	29
2.3.2.2 Standortbewertungsverfahren.....	36
2.3.3 Akteure der Standortwahl und verhaltenstheoretische Einflussfaktoren.....	38
3 Determinanten der räumlich-geographischen Standortwahl.....	43
3.1 Klassifizierung der Kriterien	43
3.2 Nationale Bestimmungsgründe zur Vorauswahl von Standortsuchräumen.....	51
3.2.1 Politische Rahmenbedingungen	51
3.2.2 Rechtliche Rahmenbedingungen.....	56
3.2.3 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen.....	58
3.2.4 Sozio-kulturelle Rahmenbedingungen.....	62
3.3 Regionale Bestimmungsgründe zur Standortwahl	66
3.3.1 Geographische Lage	66
3.3.2 Absatz- und Beschaffungsmarkt	68
3.3.3 Arbeitsmarkt.....	73
3.3.4 Infrastruktur.....	76
3.3.5 Öffentliche Anreize	80
3.3.6 Weiche Faktoren.....	82

4	Gegenwärtiger Stand der Forschung zur räumlichen Konzentration ausländischer Unternehmen	86
5	Empirische Studie zu den Einflussfaktoren bei der Bildung regionaler Ansiedlungsschwerpunkte ausländischer Unternehmen in Deutschland.....	99
5.1	Räumliche Konzentrationen ausländischer Unternehmen in Deutschland	99
5.1.1	Datenbasis und methodische Vorgehensweise der Selektion	99
5.1.2	Ergebnisse der Auswertung	104
5.2	Methodisches Konzept zur Bestimmung maßgeblicher Einflussfaktoren auf die Standortwahl ausländischer Unternehmen in Deutschland	113
5.3	Aufbau des Indikatorensystems zur Kalibrierung der Schätzungen	118
5.4	Durchführung und Ergebnisse der Regressionsanalyse	128
6	Schlussbetrachtung	154
	Anhang	157
	Quellenverzeichnis	182

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Einflussfaktoren für die Vornahme von Direktinvestitionen, gruppiert nach den drei Vorteilsarten der eklektischen Theorie (nach Angaben von Dunning, Übersetzung nach Heiduk)	21
Abbildung 2: Typischer Ablauf eines Auswahlprozesses zur internationalen Standortwahl (eigene Darstellung)	25
Abbildung 3: Quellen der Informationsbeschaffung (eigene Darstellung)	35
Abbildung 4: Akteure der Standortwahl (eigene Darstellung)	40
Abbildung 5: Klassifizierung von nationalen und regionalen Determinanten der räumlich-geographischen Standortwahl (eigene Darstellung)	51
Abbildung 6: Entwicklung des Unternehmensbestands mit ausländischer Kapitalbeteiligung in Deutschland von 1993 bis 2001 (eigene Darstellung)	104
Abbildung 7: Regionale Ansiedlungsschwerpunkte ausländischer Unternehmen in Deutschland (Karte erstellt mit RegioGraph/Kartengrundlage: GfK MACON AG)	107
Abbildung 8: Räumliche Konzentrationsmuster niederländischer Unternehmen in Deutschland (Karte erstellt mit RegioGraph/Kartengrundlage: GfK MACON AG)	108
Abbildung 9: Räumliche Konzentrationsmuster US-amerikanischer Unternehmen in Deutschland (Karte erstellt mit RegioGraph/Kartengrundlage: GfK MACON AG)	109
Abbildung 10: Räumliche Konzentrationsmuster Schweizer Unternehmen in Deutschland (Karte erstellt mit RegioGraph/Kartengrundlage: GfK MACON AG)	110
Abbildung 11: Räumliche Konzentrationsmuster französischer Unternehmen in Deutschland (Karte erstellt mit RegioGraph/Kartengrundlage: GfK MACON AG)	111
Abbildung 12: Räumliche Konzentrationsmuster britischer Unternehmen in Deutschland (Karte erstellt mit RegioGraph/Kartengrundlage: GfK MACON AG)	112
Abbildung 13: Aufbau des Indikatorensystems zur Untersuchung maßgeblicher Einflussfaktoren auf die Standortwahl ausländischer Unternehmen in Deutschland	119

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Einfluss von Vorteilsarten auf die Form der Auslandsmarktbearbeitung (nach Angaben von Dunning).....	22
Tabelle 2:	Methoden der Informationsbeschaffung bei der internationalen Standortwahl mit wesentlichen Vor- und Nachteilen (eigene Darstellung).....	31
Tabelle 3:	Internationale Standortfaktoren nach Volkholz	47
Tabelle 4:	Internationale Standortfaktoren nach Wellems	48
Tabelle 5:	Internationale Standortfaktoren nach UNCTAD (eigene Darstellung).....	50
Tabelle 6:	Studien der ersten Forschungsphase subnationaler Standortmuster (1/2)	89
Tabelle 7:	Studien der ersten Forschungsphase subnationaler Standortmuster (2/2)	90
Tabelle 8:	Übersicht grundlegender Forschungsergebnisse über die Determinanten räumlicher Konzentrationsmuster ausländischer Unternehmen	91
Tabelle 9:	Studien der zweiten Forschungsphase subnationaler Standortmuster (1/2)	97
Tabelle 10:	Studien der zweiten Forschungsphase subnationaler Standortmuster (2/2)	98
Tabelle 11:	Voraussetzungen für die Meldepflicht von inländischen Unternehmen über das Vermögen Gebietsfremder im Wirtschaftsgebiet.....	100
Tabelle 12:	Abhängige Variablen der empirischen Schätzung	117
Tabelle 13:	Einzelindikatoren zur Kalibrierung der geographischen Lage.....	120
Tabelle 14:	Einzelindikatoren zur Kalibrierung des Absatz- und Beschaffungsmarktes	122
Tabelle 15:	Einzelindikatoren zur Kalibrierung des Arbeitsmarktes.....	124
Tabelle 16:	Einzelindikatoren zur Kalibrierung der Infrastruktur.....	125
Tabelle 17:	Einzelindikator zur Kalibrierung der öffentlichen Anreize	126
Tabelle 18:	Einzelindikatoren zur Kalibrierung der weichen Faktoren.....	127
Tabelle 19:	Berücksichtigte Variablen im Modell 1 (Datensatz 1)	132

Tabelle 20:	Berücksichtigte Variablen im Modell 2 (Datensatz 1)	133
Tabelle 21:	Berücksichtigte Variablen im Modell 3 (Datensatz 1)	133
Tabelle 22:	Regressionsergebnisse für ausländische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Hürden-Zählmodell).....	136
Tabelle 23:	Überblick über Regressionsergebnisse (Datenbasis: Datensatz 1, Hürden-Zählmodell).....	141
Tabelle 24:	Überblick über Regressionsergebnisse (Datenbasis: Datensatz 1, Tobit-Modell).....	143
Tabelle 25:	Korrelation zwischen ungewichteten und gewichteten Daten	144
Tabelle 26:	Berücksichtigte Variablen im Modell 1 (Datensatz 2)	146
Tabelle 27:	Berücksichtigte Variablen im Modell 2 (Datensatz 2)	146
Tabelle 28:	Berücksichtigte Variablen im Modell 3 (Datensatz 2)	147
Tabelle 29:	Berücksichtigte Variablen im Modell 4 (Datensatz 2)	147
Tabelle 30:	Regressionsergebnisse für ausländische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Hürden-Zählmodell).....	149
Tabelle 31:	Überblick über Regressionsergebnisse (Datenbasis: Datensatz 2, Hürden-Zählmodell).....	150
Tabelle 32:	Überblick über Regressionsergebnisse (Datenbasis: Datensatz 2, Tobit-Modell).....	153
Tabelle 33:	Regressionsergebnisse für niederländische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Hürden-Zählmodell).....	160
Tabelle 34:	Regressionsergebnisse für US-amerikanische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Hürden-Zählmodell).....	161
Tabelle 35:	Regressionsergebnisse für französische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Hürden-Zählmodell).....	162
Tabelle 36:	Regressionsergebnisse für schweizer Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Hürden-Zählmodell).....	163
Tabelle 37:	Regressionsergebnisse für britische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Hürden-Zählmodell).....	164
Tabelle 38:	Regressionsergebnisse für ausländische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Tobit-Modell).....	165
Tabelle 39:	Regressionsergebnisse für niederländische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Tobit-Modell).....	166

Tabelle 40:	Regressionsergebnisse für US-amerikanische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Tobit-Modell).....	167
Tabelle 41:	Regressionsergebnisse für französische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Tobit-Modell).....	168
Tabelle 42:	Regressionsergebnisse für schweizer Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Tobit-Modell).....	169
Tabelle 43:	Regressionsergebnisse für britische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Tobit-Modell).....	170
Tabelle 44:	Regressionsergebnisse für niederländische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Hürden-Zähldatenmodell).....	171
Tabelle 45:	Regressionsergebnisse für US-amerikanische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Hürden-Zähldatenmodell).....	172
Tabelle 46:	Regressionsergebnisse für französische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Hürden-Zähldatenmodell).....	173
Tabelle 47:	Regressionsergebnisse für schweizer Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Hürden-Zähldatenmodell).....	174
Tabelle 48:	Regressionsergebnisse für britische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Hürden-Zähldatenmodell).....	175
Tabelle 49:	Regressionsergebnisse für ausländische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Tobit-Modell).....	176
Tabelle 50:	Regressionsergebnisse für niederländische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Tobit-Modell).....	177
Tabelle 51:	Regressionsergebnisse für US-amerikanische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Tobit-Modell).....	178
Tabelle 52:	Regressionsergebnisse für französische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Tobit-Modell).....	179
Tabelle 53:	Regressionsergebnisse für schweizer Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Tobit-Modell).....	180
Tabelle 54:	Regressionsergebnisse für britische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Tobit-Modell).....	181

1 Einleitung

Die Globalisierung der Wirtschaft hat die Welt verändert. Der weitgehend freie Fluss von Waren, Kapital und Informationen erhöht die Mobilität von Unternehmen und setzt Produktions- und Handelsstandorte im internationalen Standortwettbewerb einem wachsenden Konkurrenzdruck aus.

Die Entscheidung eines Unternehmens, sich an einem ausländischen Standort niederzulassen, führt in der Regel zu langfristigen Investitionen und wird vom jeweils herrschenden wirtschaftspolitischen Umfeld beeinflusst. Sie prägt die ökonomische Entwicklung von Standorten auf internationaler, nationaler und regionaler Ebene, denn zwischen den Standorten kann es sowohl „Globalisierungsgewinner“ als auch „-verlierer“ geben. Die Bundesrepublik Deutschland konkurriert in dieser Hinsicht mit ausländischen Standorten im Werben um international mobile Unternehmen, wobei die öffentliche Verwaltung direkt oder indirekt einen Einfluss auf Standortbedingungen und somit auch auf unternehmerische Standortentscheidungsprozesse ausüben kann.

Ziel dieser Arbeit ist es, Ansiedlungsentscheidungen ausländischer Firmen zu erklären und die räumlich-geographische Verteilung ausländischer Unternehmen in Deutschland zu analysieren.

Zur Erklärung ausländischer Unternehmensansiedlungen sollen zunächst theoretische Grundlagen zur internationalen Standortwahl erörtert werden. Die thematische Einführung soll zeigen aus welchen Überlegungen heraus Unternehmen nach einer Aufnahme von Geschäftstätigkeiten im Ausland streben und welche Strategien ihnen grundsätzlich für einen internationalen Markteintritt zur Verfügung stehen.

Da internationalen Standortentscheidungen immer auch Entscheidungen über Direktinvestitionen zugrunde liegen, sollen im Anschluss Ansätze zur Erklärung von Direktinvestitionen dargestellt werden. Grundsätzlich existiert eine Vielzahl von Erklärungsansätzen, die sich entweder auf länder- oder auf firmenspezifischer Ebene mit der Frage beschäftigen, warum Unternehmen Direktinvestitionen

vornehmen. Das Interesse dieser Arbeit gilt den wichtigsten firmenspezifischen Theorien der Direktinvestition, die sich dem Investitionsverhalten des einzelnen Unternehmens und der jeweiligen Auslandsmarktsituation widmen, denn die Entscheidung zur Vornahme einer Direktinvestition wird letztlich auf Unternehmensebene getroffen.

Einen weiteren Beitrag zur Erklärung ausländischer Firmenansiedlungen soll eine Darstellung der hohen Anforderungen leisten, welche der komplexe Prozess der Standortwahl an die Informationsbeschaffung und –verarbeitung innerhalb eines Unternehmens stellt.

Um zu zeigen welche Bestimmungsfaktoren für die räumlich-geographische Standortwahl von Unternehmen eine Rolle spielen, sollen anschließend die in der Literatur bekannten Standortfaktoren diskutiert werden. Die traditionelle Standorttheorie, welche die Determinanten der intranationalen Standortwahl erklärt, wird dabei um Aspekte internationaler Standortentscheidungen ergänzt.

Zur Analyse räumlich-geographischer Ansiedlungsschwerpunkte ausländischer Unternehmen in Deutschland soll es zunächst einen Überblick über den gegenwärtigen Stand der Forschung zur Erklärung subnationaler ausländischer Unternehmenscluster geben. Die Forschungsergebnisse der Studien lassen Rückschlüsse auf die Wirkung einzelner Standortfaktoren zu und decken somit auf, welche Variablen räumliche Konzentrationen ausländischer Unternehmen determinieren.

Im Anschluss daran sollen im Rahmen einer eigenen empirischen Studie Einflussfaktoren bei der Bildung regionaler Ansiedlungsschwerpunkte ausländischer Unternehmen in Deutschland untersucht werden. Auf Basis von Direktinvestitionsbestandsmeldungen der Deutschen Bundesbank wird die räumlich-geographische Verteilung ausländischer Firmen in Deutschland ermittelt. Darauf aufbauend soll die Wirkung regionaler Standortfaktoren auf die Ansiedlung ausländischer Unternehmen unter Anwendung von geeigneten Regressionsmodellen analysiert werden.

2 Theoretische Grundlagen zur internationalen Standortwahl

2.1 Ziele der Internationalisierung und Basisstrategien des internationalen Markteintritts

Der Begriff der Internationalisierung wird in der wissenschaftlichen Literatur nicht einheitlich verwendet. Einigkeit besteht jedoch darin, dass unter der Internationalisierung eines Unternehmens dessen wirtschaftliche Betätigung über die Staatsgrenzen seines Heimatlandes hinaus verstanden wird.¹ Als Heimatland wird dabei im Allgemeinen das Land bezeichnet, in dem das Unternehmen seinen Ursprung oder sein Hauptquartier hat.

Unternehmen tätigen grenzüberschreitende Aktivitäten nicht zum Selbstzweck, sondern sie verfolgen damit bestimmte Ziele.² Ziele sind definiert als „...Zustände, die aufgrund von unternehmerischen Maßnahmen in der Zukunft erreicht werden sollen“³. Dem unternehmerischen Handeln liegt dabei nicht nur ein einziges Ziel, sondern ein Bündel von mehreren Zielen zugrunde, welches das Zielsystem des Unternehmens bildet.

Die Zielsysteme international tätiger Firmen unterscheiden sich nicht wesentlich von denen rein national agierender Unternehmen. Ausgelöst wird die Internationalisierung häufig allein durch die Tatsache, dass Unternehmen ihre Ziele in der bisherigen Umwelt nicht mehr verwirklichen können. Eine geographische Streuung von Unternehmensaktivitäten kann dabei zur Zielerreichung des Unternehmens beitragen - sie muss es aber nicht zwangsläufig. Unternehmen müssen sich deshalb in regelmäßigen Abständen die Frage stellen, ob bereits bestehende Internationalisierungsprozesse verstärkt oder neue begründet

¹ Diese Definition umfasst zunächst alle Formen der Internationalisierung. Nach Auffassung einiger Autoren kann von Internationalisierung im vollen Wortsinn jedoch nur dann gesprochen werden, wenn sich ein Unternehmen mit Investitionen zur Leistungserstellung im Auslandsmarkt integriert.

vgl. hierzu Müller (1996), S. 4-6; Pausenberger (1994 a), S. 11; Pausenberger (1994 b), S. 51 und Schulte-Mattler (1988), S. 22

² vgl. Zelgert (1993), S. 121

³ Belew (2000), S. 37

werden sollen. Zu berücksichtigen ist in diesem Zusammenhang auch, dass sich Unternehmensziele im Zeitablauf ändern können.⁴

Die in der Literatur genannten Unternehmensziele können in drei Zielgruppen kategorisiert werden: Gewinn, Wachstum und Sicherheit.

Das Ziel der Gewinnmaximierung nimmt in Wirtschaftsunternehmen eine bedeutende Rolle ein und wird in der Literatur als langfristiges Hauptziel angesehen, da der Gewinn langfristig den Bestand des Unternehmens sichert und die Realisierung von Unternehmenswachstum erst möglich macht. Die dominante Rolle des monetären Ziels ist insbesondere auch durch die hohe Anzahl von Kapitalunternehmen geprägt, bei denen Kapitaleigentum und Unternehmensleitung auf unterschiedliche Personenkreise verteilt sind.⁵ Gewinnrückgänge und vor allem Verluste führen zu keiner oder einer nur branchenunterdurchschnittlichen Dividendenausschüttung – die Situation wird vom Markt und von den Anteilseignern als tendenziell bestandsgefährdend wahrgenommen und die der Unternehmensleitung zugehörigen Mitarbeiter werden schnell als ungeeignet für die ihnen zgedachten Positionen und Aufgaben angesehen. Sie laufen folglich leichter in Gefahr, ihren Arbeitsplatz und damit ihre Existenzgrundlage zu verlieren und messen dem Gewinnziel des Unternehmens eine dementsprechend hohe Relevanz bei.

Das Wachstumsziel von Unternehmen bezieht sich in erster Linie auf Markterweiterung, Gewinn und Rentabilität.⁶ Ein offensives Wachstumsstreben auf Auslandsmärkten wird insbesondere dann ins Kalkül einbezogen, wenn Unternehmen wegen der weltweit zunehmenden Internationalisierung der Märkte und der damit verbundenen Verschärfung des Wettbewerbs verstärkt auf die Steigerung des bisherigen Absatzes und die Gewinnung neuer Märkte angewiesen sind.

⁴ vgl. Schmid (2002), S. 4 + S. 24; Zinser (1994), S. 137 und Heinen (1982), S. 48

⁵ vgl. Belew (2000), S. 41

⁶ vgl. Bauerschmitz (1996), S. 33 und Pott (1983), S. 23

Ein Gewinnzuwachs kann im Unternehmen über eine steigende Rentabilität oder durch eine Umsatzausweitung erzielt werden. Letzteres kann in Grenzen sogar eine sinkende Umsatzrentabilität überkompensieren. Das Gewinnwachstum ist demnach eng an ein entsprechendes Umsatzwachstum gebunden. Durch Internationalisierung ist es dem Unternehmen möglich, sein Wachstumsziel auf unterschiedliche Weise zu verfolgen.⁷ So kann es durch die Ausnutzung komparativer Faktorkostenvorteile im Ausland beispielsweise einen Rentabilitätszuwachs erzielen und durch die Initiierung von Auslandsaktivitäten gegebenenfalls zusätzlichen Absatz verzeichnen.

Dauerhafte Gewinn- und Wachstumsziele können aber nur dann erreicht werden, wenn der langfristige Bestand des Unternehmens gesichert ist. Sicherheitsorientierte Ziele der Unternehmen entstehen durch den heimischen Marktkampf mit Wettbewerbern, der zu sinkenden Marktanteilen führen kann und als Ausgleich einen Eintritt in neue Auslandsmärkte erfordert. Darüber hinaus unterliegen Unternehmen, die ausschließlich auf dem Heimatmarkt tätig sind und ein eingeschränktes Produktprogramm anbieten, dem Risiko konjunktureller oder saisonaler Schwankungen. Diese können einen erheblichen Einfluss auf den Unternehmenserfolg ausüben. Durch die räumliche Diversifikation im Rahmen der Internationalisierung kann ein Unternehmen das Geschäftsrisiko senken und möglicherweise einen gleichmäßigeren Gewinnstrom erreichen, da sich Absatz- und Beschaffungsmärkte international oft unterschiedlich entwickeln und Variabilitäten länderübergreifend ausgeglichen werden.⁸

Dennoch ist eine grenzüberschreitende Geschäftstätigkeit stets mit Risiken verbunden, die nicht nur aus unternehmensinternen Faktoren resultieren. Weitaus stärker als in einem rein nationalen Umfeld sind Unternehmen zahlreichen Umweltbedingungen ausgesetzt, die nur teilweise vorhersehbar sind und von den Unternehmen beeinflusst werden können. Die Unternehmen müssen jedoch in den von ihnen selbst und der Umwelt gesetzten Grenzen handeln. Die Möglichkeit der

⁷ vgl. Belew (2000), S. 40 f. und Heinen (1982), S. 156

⁸ vgl. Müller (1996), S. 16 und Pott (1983), S. 16

Zielerreichung hängt für die Unternehmen somit neben den firmeninternen Rahmenbedingungen auch von den exogenen Umweltgegebenheiten ab.

Im Allgemeinen unterscheidet die Literatur zur Auslandsmarktbearbeitung zwischen den drei Basisstrategien Export, Lizenzvergabe und Direktinvestition.⁹

Die Exportstrategie ist die älteste und traditionellste Markteintrittsstrategie überhaupt. Waren und Dienstleistungen werden im Heimatland produziert und in das Ausland ausgeführt. Das Unternehmen kann sich dabei inländischer Absatzmittler bedienen, welche die mit dem Auslandsgeschäft verbundenen Kosten und Risiken tragen. Dieser „indirekte Export“ weist formal betrachtet keinen Unterschied zum Inlandsgeschäft auf. Alternativ kann das Unternehmen in Eigenregie direkt mit ausländischen Endverbrauchern oder Händlern in Kontakt treten und alle Kosten und Risiken selbst tragen („direkter Export“).¹⁰

Für einige Unternehmen ist der Export eine reine Nebenaktivität, die aus Anfragen von Absatzmittlern oder ausländischen Kunden entstanden ist und keiner weiteren systematischen Steuerung unterworfen ist. Diese Einstellung ist heute jedoch eher die Ausnahme.¹¹ Durch weltweit steigende Kosten für Forschung und Entwicklung werden Unternehmen geradezu dazu gezwungen, ihre Produkte länderübergreifend zu vermarkten, um mit einem möglichst hohen Absatzvolumen über Fixkostendegression und Erfahrungskurveneffekte ihre Stückkosten senken zu können. Eine zeitversetzte Produkteinführung im Ausland führt in der Regel zu einer Verlängerung des Produktlebenszyklus. Die daraus resultierenden Erlössteigerungen machen Innovationen und den Einsatz moderner Technologien oft überhaupt erst lohnenswert. Für eine systematische Einbeziehung des Exports spricht auch, dass der Erfolg auf Auslandsmärkten als Image-Gewinn im lokalen Markt genutzt werden kann.¹²

⁹ vgl. Pausenberger (1994 a), S. 26-27

¹⁰ vgl. Schmid (1996), S. 13 und Glaum (1996), S. 22

¹¹ vgl. Sell (1998), S. 51

¹² vgl. Pausenberger (1994 a), S. 3

Exportaktivitäten sind allerdings auch Grenzen gesetzt. Nicht transportable und transportkosten- bzw. transportzeitempfindliche Güter schließen den Export als Markteintrittsstrategie gegebenenfalls ex ante aus. In diesen Fällen muss das Unternehmen entweder auf das Potential des Auslandsmarktes verzichten oder sich für eine alternativ umsetzbare Markteintrittsstrategie entscheiden. Auch tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse können grenzüberschreitende Transaktionen verhindern, einschränken oder mit zusätzlichen Kosten belasten. Die Exportaktivitäten sind darüber hinaus in hohem Maße von Wechselkursschwankungen abhängig und die räumliche Distanz zwischen dem heimischen und dem Exportmarkt erschwert die Identifikation von Nachfragepräferenzen und eine entsprechende Produktpassung.¹³

Die Lizenzvergabe als internationale Markteintrittsstrategie umfasst vertragliche Abkommen, die einen Lizenznehmer gegen Zahlung einer Gebühr zur Verwertung von Vermögenswerten wie Patenten, Marken, Urheberrechten oder Know-How berechtigen.¹⁴ Die mit der Marktbearbeitung verbundenen Risiken und Kosten sind dabei durch den Lizenznehmer zu tragen. Lizenzabkommen bieten Unternehmen die Möglichkeit der Auslandsmarkterschließung, wenn ein Export unmöglich oder nur unter erschwerten Bedingungen durchgeführt werden kann und die Vornahme einer Auslandsinvestition nicht zur Disposition steht. Investitionen in Forschung und Entwicklung können somit bei geringem Investitions- und Marktrisiko und bei Vorliegen eigener Kapazitätsengpässe ausgenutzt werden. Aus dem Lizenzvertrag fließen zudem sofortige Erträge an das Unternehmen zurück.

Nachteilig ist jedoch, dass die Entscheidung des Unternehmens zugunsten der Lizenzvergabe gleichzeitig den Verzicht auf eigene Renditemaximierung bedingt¹⁵: Das Unternehmen begibt sich in die Gefahr einen zukünftigen Wettbewerber aufzubauen, der im Rahmen des Lizenzabkommens die Gewinnmarge weitestgehend selbst abschöpft. Gleichzeitig fallen hohe Transaktionskosten für Vertragsabschluss, -überwachung und -anpassung an, die

¹³ vgl. Pausenberger (1994 a), S. 4 f. und Heinen (1982), S. 84

¹⁴ vgl. Belew (2000), S. 178; Schmid (1996), S. 13 und Glaum (1996), S. 23

¹⁵ vgl. Belew (2000), S. 179-180; Klodt (1996), S. 9 und Pausenberger (1994 a), S. 7

aus dem unvollkommenen Markt für immaterielle Vermögenswerte resultieren und die Vergabe von Lizenzen letztlich schwerpunktmäßig nur für eine konzerninterne Verwertung attraktiv machen.

Die nachhaltigste Internationalisierungsstrategie ist die Auslandsmarktbearbeitung unter Vornahme von Direktinvestitionen. Unter diesen Begriff fallen Kapitalanlagen im Ausland, die in der Absicht vorgenommen werden, einen erheblichen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit des Investitionsobjektes auszuüben. Ab welchem Beteiligungsanteil dem investierenden Unternehmen eine Einflussnahme ermöglicht wird, ist theoretisch schwer zu bestimmen. Denkbar sind Minder- und Mehrheitsbeteiligungen sowie die Bildung von Joint Ventures oder rechtlich selbständiger Tochterunternehmen. Im Vordergrund steht hierbei der unternehmerische Gestaltungswille. Investitionen, die nach reinen Renditeüberlegungen getroffen werden (Portfolioinvestitionen), sind dementsprechend von den Direktinvestitionen abzugrenzen, da mit ihnen keine unmittelbare Einflussnahme oder Kontrolle auf die Geschäftspolitik im Auslandsmarkt verbunden ist.¹⁶

Direktinvestitionen sind dauerhafter Art und führen neben dem Kapitaltransfer oft auch zu einem Transfer von Technologie und Know-How. Sie können horizontal (auf gleicher Produktionsstufe), vertikal (über vorangehende oder nachfolgende Produktionsstufen) oder diagonal (zwischen verschiedenen, voneinander unabhängigen Produktionsstufen) vorgenommen werden¹⁷.

Für die Vornahme von Direktinvestitionen sind aus Sicht des investierenden Unternehmens unterschiedliche Motive bestimmend. Da in der Regel jedoch nicht ein einziges Motiv allein, sondern ein Bündel von Motiven zu einer Direktinvestition führt¹⁸, können diese zu den vier folgenden Kategorien zusammengefasst werden:

¹⁶ vgl. Dawar (1999), S. 18-19; Jost (1999), S. 130; Sell (1998), S. 21; Zinser (1994), S. 137; Schulte-Mattler (1988), S. 1-2; Braun (1988), S. 7 und Jahrreiß (1984), S. 25-26

¹⁷ vgl. Huege (1999), S. 20 und Schulte-Mattler (1988), S. 10

¹⁸ vgl. Bauerschmitz (1996), S. 35 und Zelgert (1993), S. 121

- **Markt- und absatzorientierte Motive** beziehen sich auf die Erschließung oder Sicherung von Auslandsmärkten und haben dementsprechend offensiven oder defensiven Charakter. Sie erwachsen aus dem Wachstums- und Sicherheitsziel des Unternehmens und sind für eine Auslandsinvestition oftmals von dominanter Bedeutung.¹⁹
- **Beschaffungsorientierte Motive** zielen in erster Linie auf eine kostengünstige Sicherstellung der Rohstoffversorgung ab, um Engpässe in der Produktionsgüterversorgung zu vermeiden. Dieser Sicherungsgedanke findet beispielsweise Ausdruck in der Kapitalbeteiligung bei ausländischen Einkaufsstellen oder Organisationen zur Rohstoffförderung.²⁰ Auch die Verlagerung von Produktionsstufen in die Nähe von Rohstoffvorkommen dient der Ressourcenabsicherung, da dieser Schritt von vielen Ländern als Grundvoraussetzung für den Rohstoffexport verlangt wird.
- **Kosten- und ertragsorientierte Motive** umfassen die Ausnutzung von Investitionserleichterungen und komparativen Faktorkostenvorteilen. Investitionsanreize allein sind dabei eher als nebensächliches Motiv für Auslandsinvestitionen zu bewerten, aber die Wahrnehmung relativer Lohnkostenunterschiede kann insbesondere in arbeitsintensiven Branchen zu deutlich niedrigeren Kosten führen. Im Vergleich zu den anderen zwei Motivgruppen sind kosten- und ertragsorientierte Motive jedoch von untergeordneter Bedeutung.²¹ Ein Grund hierfür liegt in der Tatsache, dass im Ausland über den Lohnkostenvorteil hinaus ein mit dem Heimatland identischer Produktivitätsgrad vorliegen muss. Anderenfalls werden die niedrigen Arbeitskosten durch eine niedrigere Arbeitsproduktivität kompensiert.²² Direktinvestitionen aus Kosten- und Ertragsmotiven

¹⁹ vgl. Heinrich (2002), S. 250; Jaeger (2001), S. 23; Goette (1994), S. 85; Beyfuß (1992), S. 33 und Knödgen (1982), S. 133

²⁰ vgl. Belew (2000), S. 42 f.; Jahrreiß (1984), S. 34 und Heinen (1982), S. 86

²¹ vgl. Heinrich (2002), S. 250; Wellems (1992), S. 104; Jahrreiß (1984), S. 126 und Heinen (1982), S. 94

²² vgl. Balderjahn (1999), S. 23

machen deshalb nur dann Sinn, wenn Vorteile in der Gesamtproduktivität erzielt werden können.

- Zu den **umweltpolitischen Motiven** zählen beispielsweise restriktive und kostspielige Umweltauflagen in den Heimatländern der Unternehmen, die insbesondere in „umweltintensiven“ Branchen (wie zum Beispiel Chemie, Pharmazeutik, Papier, Mineralöl und Stahl) dazu führen, dass Direktinvestitionen in Ländern mit weniger strengen Umweltschutzauflagen vorgenommen werden. Im Vergleich zu den anderen Motivgruppen ist das Bestreben zur Umgehung von Auflagen allerdings von untergeordneter Bedeutung.²³

Im Vergleich zum Export haben Direktinvestitionen den Vorteil, dass Handelsbarrieren umgangen und relative Faktorkostenunterschiede genutzt werden können. Die Leistungserstellung vor Ort erlaubt so genannte „Fühlungsvorteile“: Kundenpräferenzen werden leichter wahrgenommen und führen zu einer schnelleren Produktpassung. Durch den Wegfall von auftretenden Zusatzkosten (z.B. für Transport, Zölle und Exportmarketing) können teilweise Kostenersparnisse realisiert werden. Verglichen mit der Alternative der Lizenzvergabe gewährt die Vornahme von Direktinvestitionen in erster Linie eine Einhaltung von Qualitätsstandards und die unternehmensinterne Renditeabschöpfung.²⁴

Direktinvestitionen eröffnen den Unternehmen jedoch nicht nur großartige Chancen, sondern sind auch mit großen Risiken verbunden. Zum einen erfordern sie im Vergleich zum Export und zur Lizenzvergabe einen relativ hohen Einsatz von Kapital- und Managementleistungen. Da Direktinvestitionen dauerhafter Natur sind, unterliegen sie einer langen Amortisationsdauer, die zudem einem politischen Risiko durch mögliche Eingriffe der ausländischen Regierung ausgesetzt ist. Durch die Errichtung dezentraler Produktionsstätten muss das Unternehmen auf Kostenvorteile durch die Realisierung von Größeneffekten

²³ vgl. Belew (2000), S. 43 ff.; Bauerschmitz (1996), S. 35 und Knödgen (1982), S. 134

²⁴ vgl. Belew (2000), S. 188 und Pausenberger (1994 a), S. 8 ff.

verzichten und wird mit einem erhöhten Informations- und Koordinationsaufwand mit der Muttergesellschaft konfrontiert.²⁵

In der amtlichen Statistik wird die Internationalisierung von Unternehmen in erster Linie an Direktinvestitionen gemessen. Die United Nations Conference on Trade and Development geht bei ihren globalen Betrachtungen im World Investment Report 2002 von folgenden Schätzungen aus:²⁶

- Weltweit existieren ca. 65.000 internationale Unternehmen mit mehr als 850.000 ausländischen Beteiligungen und Tochterunternehmen.
- Internationale Unternehmen investierten im Jahr 2001 ca. 621 Mrd. Dollar.
- Die ausländischen Tochtergesellschaften erzielten im gleichen Jahr einen Umsatz von ca. 18.517 Mrd. Dollar. Dies ist ein bedeutendes Umsatzvolumen, zumal sich der Gesamtumsatz aller Exporte weltweit auf „nur“ 7.430 Mrd. Dollar beläuft.

Der Weg zur Internationalisierung ist jedoch vielfältiger²⁷: Zur Erschließung des Auslandsmarktes bieten sich den Unternehmen neben den drei Basisstrategien Export, Lizenzvergabe und Direktinvestition noch weitere Internationalisierungsformen an. So kann ein Unternehmen beispielsweise im Rahmen der Vertragsfertigung einzelne oder mehrere Produktionsstufen an ausländische Hersteller auslagern, um Faktorkostenvorteile auszunutzen und gleichzeitig Vermarktung und Vertrieb der Produkte unter eigener Verantwortung weiterzuführen. Die Bildung so genannter strategischer Allianzen fördert hingegen die grenzüberschreitende Zusammenarbeit von zwei oder mehr Partnerunternehmen in genau abgegrenzten Bereichen. Eine grundsätzlich „ideale“ Internationalisierungsstrategie existiert dabei nicht: Die konkrete Ausgestaltung ist nicht nur branchenbezogen, sondern variiert auch zwischen den einzelnen

²⁵ vgl. Belew (2000), S. 188 und Pausenberger (1994 a), S. 10 + S. 28

²⁶ vgl. United Nations Conference on Trade and Development (2002), S. 3 f.

²⁷ vgl. Theurl (1999), S. 29

Unternehmen und muss deshalb unter Abwägung der individuellen Unternehmensziele, -ressourcen und -fähigkeiten getroffen werden.²⁸

2.2 Ansätze zur Erklärung von Direktinvestitionen als Grundlage internationaler Standortentscheidungen

2.2.1 Monopolistische Theorie (Hymer / Kindleberger)

Die Theorie des monopolistischen Vorteils, im Jahr 1960 von Hymer entwickelt und später insbesondere von ihm und seinem akademischen Lehrer Kindleberger fortgeführt, bildet von ihrem Entstehungszeitpunkt her gesehen den ältesten Erklärungsansatz für Direktinvestitionen auf firmenspezifischer Ebene.²⁹

Ausgangslage der Theorie ist die Annahme, dass Unternehmen beim Eintritt in fremde Auslandsmärkte den einheimischen Firmen gegenüber prinzipiell in dreierlei Hinsicht benachteiligt sind: Erstens müssen ausländische Unternehmen (speziell in der Anfangsphase) höhere Kosten für die Informationsbeschaffung veranschlagen, da sie nicht gleichermaßen mit den rechtlichen, politischen, kulturellen und vor allem wirtschaftlichen Gegebenheiten des Investitionslandes vertraut sind.³⁰ Zweitens werden ausländische Unternehmen in der Phase des Markteintritts mit zusätzlichen Koordinations- und Kommunikationskosten belastet, die aus der großen räumlichen Distanz zwischen Muttergesellschaft und Auslandsengagement, dem geringen Bekanntheitsgrad der Produkte und der geringen Anzahl von bestehenden Geschäftskontakten im Auslandsmarkt erwachsen. Drittens sind ausländische Unternehmen der Gefahr der Diskriminierung ausgesetzt. Gezielte Diskriminierungsmöglichkeiten von staatlicher Seite erstrecken sich u.a. auf direkte Verbote, Einschränkungen der Geschäftsaktivität und Enteignungen. Darüber hinaus können das ausländische Unternehmen aber auch Vorurteile von Seiten der Lieferanten, Arbeitskräfte und

²⁸ vgl. Schmid (2002), S. 24 f.

²⁹ vgl. Dawar (1999), S. 52; Ehrenfeld (1985), S. 25; Heinen (1982), S. 119

³⁰ vgl. Thomsen (2003), S. 5; Schulte-Mattler (1988), S. 10; Hymer (1976), S. 14 und Hymer (1968), S. 17

Konsumenten im Auslandsmarkt belasten (z.B. Kampagnen zum Kauf einheimischer Produkte, wie „Buy american“).³¹

Die im Vergleich zu einheimischen Unternehmen skizzierten Nachteile stellen Markteintrittsbarrieren dar³², die dazu führen, dass ausländische Unternehmen ihren Markteintritt nur mit höheren Kosten und einem höheren Risiko realisieren können. Hymer's Überlegungen zufolge müssen ausländische Investoren deshalb über unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile verfügen, welche ihre Nachteile bzw. die Vorteile der einheimischen Unternehmen ausgleichen oder überkompensieren können. Nach Auffassung von Hymer können firmenspezifische Wettbewerbsvorteile vielfältiger Art sein: „There are as many kinds of advantages as there are functions in making and selling a product.“³³ Entscheidend ist dabei, dass der Wettbewerbsvorteil monopolistischer Art und damit an das entsprechende Unternehmen gebunden ist. Er hat somit den Charakter von Markteintrittsschranken, da die aus dem Wettbewerbsvorteil entstehenden Gewinnchancen nicht von den im Investitionszielland heimischen Unternehmen genutzt werden können.³⁴

Monopolistische Wettbewerbsvorteile haben ihren Ursprung in der Unvollkommenheit der Märkte, die es den Unternehmen erst ermöglichen einen Vorteil zu nutzen und zu bewahren. Kindleberger differenziert zwischen vier Bereichen, die zu firmenspezifischen Wettbewerbsvorteilen führen können:³⁵

1. **Unvollkommene Gütermärkte**, z.B. aufgrund von Produktdifferenzierung oder speziellen Marketingfähigkeiten. F&E-Anstrengungen oder Marketingmaßnahmen führen zu inhomogenen Gütern, wobei Markennamen, Unternehmensimage und Produktdesign von besonderer Bedeutung sind. Kunden können und wollen sich in der Realität keinen

³¹ vgl. Braun (1988), S. 51 und Hymer (1976), S. 14 f.

³² vgl. Heiduk (1999), S. 36

³³ vgl. Hymer (1976), S. 21

³⁴ vgl. Stehn (1989), S. 4; Krist (1987), S. 55; Jahrreiß (1984), S. 190; Tesch (1980), S. 268 und Kindleberger (1969), S. 12 f.

³⁵ vgl. Heiduk (1999), S. 37; Braun (1988), S. 69 und Kindleberger (1969), S. 13 f.

vollständigen Marktüberblick verschaffen, sondern gehen bestimmten Produktpräferenzen nach.

2. **Unvollkommene Faktormärkte**, z.B. aufgrund von geschütztem technischem Know-how, besonderen Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten oder Managementfähigkeiten. In diesen Bereichen führen superiore Kenntnisse entweder zu absoluten Kostenvorteilen oder zu zusätzlichen Erträgen, denn sie erlauben bei gegebenen Inputpreisen eine billigere und/oder bessere Produktherstellung bzw. ein verändertes Produktdesign, für welches der Käufer einen höheren Preis zu zahlen bereit ist.³⁶
3. **Realisierung von Größenvorteilen**, z.B. durch Fixkostendegression im Rahmen der Massenproduktion oder durch kostengünstigere Finanzierungsmöglichkeiten.
4. **Staatliche Interventionen**, z.B. Handelshemmnisse in Form von Zöllen, Steuern, Zinssätzen und Wechselkurseingriffen, die zum Schutz einheimischer Unternehmen errichtet werden.

Notwendige Voraussetzung für die Erschließung fremder Auslandsmärkte mittels Direktinvestitionen sind firmenspezifische Wettbewerbsvorteile, doch die Vorteilhaftigkeit dieser Internationalisierungsform im Vergleich zu den alternativen Strategien Export und Lizenzvergabe kann nicht allein mit dem Vorliegen von Wettbewerbsvorteilen begründet werden: „Firms are by no means equal in their ability to operate in an industry. Certain firms have considerable advantages in particular activities. The possession of these advantages may cause them to have extensive international operations of one kind or another.“³⁷

Die Nutzung unternehmensspezifischer Vorteile im Rahmen von Direktinvestitionen ist der monopolistischen Theorie zufolge im Vergleich zum Export dann vorteilhaft, wenn durch die Internationalisierungsform „Direktinvestition“ geringere Kosten entstehen. Als Bestimmungsfaktoren des

³⁶ vgl. Steiger (1999), S. 58 f. und Ehrenfeld (1985), S. 31 f.

³⁷ vgl. Hymer (1976), S. 21

Kostenvergleichs werden u.a. die realen Produktionskosten im In- und Ausland, der Wechselkurs, staatliche Handelshemmnisse und Transportkosten zugrunde gelegt.³⁸ Die Vorteilhaftigkeit von Direktinvestitionen gegenüber der Lizenzvergabe wird auf Grundlage von allgemeinen Marktunvollkommenheiten erklärt³⁹: Viele unternehmensspezifische Vorteile sind nicht patent- oder lizenzfähig (z.B. Management-, Organisations- oder Marketing Know-how), haben aber prinzipiell den Charakter eines öffentlichen Gutes, bei dessen Nutzung kein Ausschlussprinzip gilt. Durch die Vergabe einer Lizenz begibt sich ein Unternehmen somit in Gefahr, einen potentiellen Konkurrenten zu fördern. Darüber hinaus ist es nicht immer möglich, einen personengebundenen Know-how Vorteil isoliert zu transferieren.

Die monopolistische Theorie beschränkt sich im Wesentlichen auf die Aussage, dass ein Unternehmen über firmenspezifische Wettbewerbsvorteile verfügen muss, um bei einem Eintritt in ausländische Märkte erfolgreich zu sein. Bei der Entscheidung zwischen den alternativen Markteintrittsstrategien wird die Vorteilhaftigkeit einer Direktinvestition gegenüber dem Export oder der Lizenzvergabe jedoch nur unzufriedenstellend auf das Vorliegen unvollkommener Marktstrukturen zurückgeführt. Beschaffungsorientierte Direktinvestitionen, die auf die Versorgung mit Rohstoffen und Vorprodukten abzielen, können durch die Theorie des monopolistischen Vorteils ebenso wenig begründet werden wie das langfristige Bestehen von Direktinvestitionen bzw. Folge- oder Desinvestitionen. Die monopolistische Theorie liefert somit einen wertvollen Beitrag zur Erklärung von Direktinvestitionen, muss aber in mehrfacher Hinsicht ergänzt werden. Nichtsdestotrotz gehen insbesondere Hymers Ausführungen zum Teil über die Theorie des monopolistischen Vorteils hinaus und waren somit wegweisend für spätere Erklärungsansätze.⁴⁰

³⁸ vgl. Dawar (1999), S. 53 und Braun (1988), S. 73 f.

³⁹ vgl. Krist (1987), S. 58 f.

⁴⁰ vgl. Dawar (1999), S. 55; Heiduk (1999), S. 36; Braun (1988), S. 81; Krist (1987), S. 53 und Heinen (1982), S. 121f.

2.2.2 Theorie der Internalisierung (Buckley / Casson)

Als Begründer der Internalisierungstheorie werden im Allgemeinen Buckley und Casson angesehen. Die Theorie der Internalisierung baut inhaltlich auf der monopolistischen Theorie auf und versucht, das Zustandekommen von Direktinvestitionen durch Anwendung der so genannten Transaktionskostenökonomie zu erklären.⁴¹

Grundlage der Theorie bildet die Annahme, dass der vertragliche Austausch von Produkten und Leistungen alternativ über den externen Markt oder über das Unternehmen selbst organisiert werden kann. Ein Güteraustausch ist jedoch in der Regel mit Kosten, den so genannten Transaktionskosten, verbunden. So fallen für Markttransaktionen beispielsweise Informationskosten für die Suche nach einem geeigneten Vertragspartner an, während bei unternehmensinternen Leistungsbeziehungen u.a. Koordinations-, Kommunikations- und Kontrollkosten zu berücksichtigen sind.⁴²

Die Theorie der Internalisierung postuliert, dass Unternehmen kostenintensive und ineffiziente Transaktionen vermeiden. Eine intra-unternehmerische Leistungsverwertung von intermediären Gütern kann dabei unter Umständen niedrigere Transaktionskosten verursachen als ein marktlicher Transfer.

Nach Buckley und Casson ist der Austausch intermediärer Güter auf externen Märkten ineffizient und führt somit zwangsläufig zu hohen Transaktionskosten. Zu den intermediären Gütern zählen sie alle Zwischenprodukte, die nicht für den Endverbraucher bestimmt sind. Dazu gehören z.B. Rohstoffe, Know-how, Erfahrung und Managementfähigkeiten⁴³.

Der Internalisierungstheorie zufolge sind Direktinvestitionen demnach Ausdruck einer effizienten Nutzung von intermediären Gütern im Ausland. Sofern also

⁴¹ vgl. Krist (1987), S. 102 f. und Casson (1981), S. 16 f.

⁴² vgl. Buckley (2002), S. 36; Heiduk (1999), S. 40; Jahrreiß (1984), S. 227 und Buckley (1983), S. 42 f.

⁴³ vgl. Buckley (2002), S. 40 und Braun (1988), S. 167 f.

Rohstoffe und/oder unternehmerisches Wissen kostengünstiger unter zentraler Führung und Kontrolle innerhalb des Unternehmens genutzt werden können als auf externen Märkten, bietet sich dem Unternehmen ein Anreiz zur Internalisierung der internationalen Märkte durch die Vornahme von Direktinvestitionen.⁴⁴

Auf horizontaler Ebene werden Direktinvestitionen mit einem Marktversagen beim grenzüberschreitenden Transfer von immateriellen Gütern begründet. Dieses ist bei der Verwertung von Know-how und Informationen auf dem externen Markt auf vier Gründe zurückzuführen:

1. Es entstehen **hohe Transferkosten** durch Unterschiede in Sprache, Kultur oder technologischem Entwicklungsstand. Häufig sind immaterielle Güter nicht-kodifizierbar und personengebunden – so können beispielsweise Erfahrungs- und Managementwissen oft nur durch persönlichen Kontakt übertragen werden.⁴⁵
2. Es fallen außerdem **hohe Kosten für die Vertragsverhandlung und –durchsetzung** an, insbesondere bei bilateralen Monopolen und Oligopolen, bei denen aufgrund der Marktmacht mit lang andauernden Verhandlungen zu rechnen ist⁴⁶. Darüber hinaus besteht bei fehlenden rechtlichen Schutzmaßnahmen die Gefahr opportunistischen Verhaltens des Transaktionspartners.
3. Die **asymmetrische Informationsverteilung** über das Wesen und den Wert von Know-how und Informationen lässt keine effiziente Preisbildung zu. Immaterielle Güter haben den Charakter öffentlicher Güter, für deren Nutzung das Nicht-Ausschlussprinzip gilt⁴⁷: Sie sind beliebig oft teilbar, ohne dass sie verbraucht werden oder an Nutzungswert verlieren. Gibt das verkaufende Unternehmen dem potentiellen Käufer sein Wissen preis, kann

⁴⁴ vgl. Piscitello (2003), S. 7 und Dawar (1999), S. 79

⁴⁵ vgl. Buckley (2002), S. 44; Heiduk (1999), S. 42 f. und Stehn (1989), S. 8

⁴⁶ vgl. Braun (1988), S. 204 f.

⁴⁷ vgl. Krist (1987), S. 104 und Jahrreiß (1984), S. 269

dieser die Informationen ohne Gegenleistung nutzen und ist nicht bereit, den vollen Wert der Information zu bezahlen. Ohne Offenlegung des Wissens kann der potentielle Käufer den Wert der Informationen aber wiederum nicht richtig einschätzen.⁴⁸ Dieses Informationsparadoxon kann zwar teilweise über Eigentumsrechte beseitigt werden, jedoch sind nicht alle immateriellen Güter kodifizierbar.

4. Marktliche Transaktionen beinhalten die **Gefahr der vertragswidrigen Nutzung**, die sich beispielsweise in der unberechtigten Weitergabe des Wissens niederschlägt und aufgrund von unzureichenden und international voneinander abweichenden Regelungen des Patentschutzes nicht geahndet werden kann. Das verkaufende Unternehmen verliert somit sein Know-how-Monopol. Darüber hinaus besteht die Gefahr, dass vertraglich vereinbarte Qualitätsstandards nicht eingehalten werden.⁴⁹

Auch Direktinvestitionen auf vertikaler Ebene werden in der Internalisierungstheorie mit der Ineffizienz externer Märkte begründet: Sie werden dann getätigt, wenn bei dem Austausch von materiellen Zwischenprodukten (z.B. Rohstoffen und Vorprodukten) auf dem externen Markt höhere Kosten verursacht werden als mit einer intra-unternehmerischen Transaktion.⁵⁰ Hohe Markttransaktionskosten können beispielsweise durch den Koordinations- und Informationsaufwand zwischen aufeinander folgenden Produktionsstufen oder durch die Notwendigkeit umfassender Qualitätskontrollen entstehen. Darüber hinaus findet bei vertikalen Marktbeziehungen auch der Sicherheitsaspekt Berücksichtigung: Preis- und Versorgungsunsicherheiten kommen als zusätzliche Internalisierungsanreize zum Tragen, wenn bei der Ausgestaltung von Vertragsbeziehungen das Ausfallrisiko des Marktpartners oder die Gefahr opportunistischer Ausbeutung besteht⁵¹.

⁴⁸ vgl. Buckley (2002), S. 38; Steiger (1999), S. 61; Schulte-Mattler (1988), S. 23 und Jahrreiß (1984), S. 230

⁴⁹ vgl. Dawar (1999), S. 79 und Heiduk (1999), S. 43

⁵⁰ vgl. Heiduk (1999), S. 41f. und Casson (1981), S. 19

⁵¹ vgl. Schulte-Mattler (1988), S. 24 und Jahrreiß (1984), S. 228 f.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass Buckley und Casson das Zustandekommen von Direktinvestitionen mit transaktionskosten-ökonomischen Argumenten erklären, wobei die Internalisierung intermediärer Güter aus Unternehmenssicht vorteilhaft ist, „...until the cost of further internalisation outweighs the benefits.“⁵² Die Internalisierungstheorie leistet damit einen unverzichtbaren Beitrag zur Erklärung von Direktinvestitionen. Die Frage, warum grenzüberschreitende Unternehmensaktivitäten in unterschiedlichen Ländern vorgenommen werden, kann sie jedoch nicht beantworten.

2.2.3 Eklektische Theorie (Dunning)

Die sogenannte eklektische Theorie wurde 1977 von Dunning veröffentlicht und führt Erklärungsansätze der monopolistischen Theorie und der Theorie der Internalisierung mit den Gedanken der klassischen Außenhandelstheorie zusammen. Der integrative Ansatz wird auch heute noch als „State of the Art“ angesehen und beantwortet die Fragen nach dem Warum, Wie und Wo der Internationalisierung von Unternehmen.⁵³

Die Kernthese der eklektischen Theorie besagt, dass Direktinvestitionen eine Funktion von bestimmten Vorteilen sind, die sich in drei Kategorien zusammenfassen lassen (siehe ausführlicher in Abbildung 1):

1. Das direktinvestierende Unternehmen muss über firmenspezifische Wettbewerbsvorteile gegenüber einheimischen Firmen verfügen. Diese „**ownership advantages**“ bestehen im Wesentlichen in dem Besitz von Eigentumsrechten oder sonstigen immateriellen Gütern und stimmen weitgehend mit der Definition aus der Theorie des monopolistischen Vorteils überein.⁵⁴

⁵² vgl. Buckley (1983), S. 42

⁵³ vgl. Steiger (1999), S. 61 und Bauerschmitz (1996), S. 37

⁵⁴ vgl. Belew (2000), S. 189 f. und Stehn (1989), S. 5

2. Die unternehmensinterne Verwertung von Wettbewerbsvorteilen muss durch die Umgehung oder Vermeidung von Marktunvollkommenheiten beim internationalen Handel von intermediären Gütern Internalisierungsvorteile gegenüber der Vermarktung in Form von Lizenzen, Kooperationsabkommen oder ähnlichem bieten. Die „**internalization advantages**“ basieren dabei im Wesentlichen auf den Erklärungsansätzen von Buckley und Casson.⁵⁵

3. Der ausländische Markt muss gegenüber dem Heimatmarkt Standortvorteile aufweisen. Als „**localization advantages**“ sind neben den Standortfaktoren der klassischen Außenhandelstheorie wie der relativen Faktorausstattung und den Faktorkosten am Auslandsstandort beispielsweise auch wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen, die Marktattraktivität, tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse sowie kulturelle Differenzen zu berücksichtigen.⁵⁶

⁵⁵ vgl. Krist (1987), S. 111

⁵⁶ vgl. Heiduk (1999), S. 48 und Jahrreiß (1984), S. 269 f.

A. Eigentumsvorteile eines Unternehmens einer bestimmten Nationalität (oder seiner Tochtergesellschaften) gegenüber Unternehmen einer anderen Nationalität

- Vorteile aufgrund von Eigentumsrechten, immateriellen Gütern und/oder an weiteren Ressourcen der Firma („asset advantages“). Dazu zählen z.B.: Produktinnovationen, Produktionsmanagement, Organisations- und Marketingsysteme, Innovationsfähigkeit, Arbeitsorganisation, nicht-kodifizierbares Know-how (z.B. Erfahrungswissen der Mitarbeiter) sowie die Fähigkeit zur Reduzierung der Kosten von intra- und/oder inter-Firmentransaktionen.
- Vorteile einer einheitlichen Steuerung bzw. Organisation von „asset advantages“ unter Nutzung von komplementären Assets („transactional advantages“). Dazu zählen:
 - Vorteile, die zusätzliche Betriebsstätten eines bestehenden Unternehmens gegenüber neuen Firmen besitzen, sowie Vorteile, die aus der Größe, der Produktdiversifikation und Lernkurveneffekten der Unternehmen resultieren (z.B. Größen- und Spezialisierungseffekte). Dies sind z.B.: Exklusiver oder bevorzugter Zugang zu Inputs (z.B. zu Finanzkapital oder Informationen), günstigere Konditionen für Inputs (vor allem über die Muttergesellschaft), Nutzung kooperativer inter-Firmen-Beziehungen über die Muttergesellschaft, exklusiver oder bevorzugter Zugang zu Absatzmärkten, Synergieeffekte zwischen den Tochtergesellschaften (nicht nur in der Produktion, sondern auch in Beschaffung, Marketing, Finanzierung).
 - Vorteile, die aus der Multinationalität an sich entstehen. Dies sind z.B.: Erhöhte operationelle Flexibilität durch Möglichkeiten zur Produktionsverlagerung und Global Sourcing, bevorzugter Zugang zu und/oder bessere Kenntnisse über internationale Märkte, Nutzung von Arbitragemöglichkeiten aufgrund geographischer Unterschiede in Faktorausstattung, staatlichen Eingriffen sowie Märkten, Möglichkeit zur Risikodiversifikation oder –reduktion (z.B. in verschiedenen Währungsräumen und/oder politischen und kulturellen Szenarios), Balance zwischen internationaler Integration der Unternehmensprozesse und Anpassung an länderspezifische Ressourcen und Konsumentennachfrage.

B. Internalisierungsvorteile bzw. –anreize, insbesondere zur Umgehung oder Vermeidung von Marktunvollkommenheiten

Dazu zählen z.B.: Vermeidung von Such- und Verhandlungskosten, Vermeidung von Moral Hazard und adverser Selektion, Schutz der Reputation, Vermeidung der Kosten von Vertragsverletzungen und daraus folgender Prozesse, Möglichkeit der unternehmensinternen Preisdiskriminierung, Sicherung der Vorteile interdependenter Aktivitäten, Kompensation fehlender Zukunftsmärkte, Vermeidung oder Ausnutzen staatlicher Eingriffe (Quoten, Zölle, Preiskontrollen, Steuerunterschiede usw.), Schutz der Qualität von Zwischen- und Endprodukten, Kontrolle des Angebots und der Angebotsbedingungen von Inputs, Kontrolle von Verkaufsstellen (einschließlich derjenigen, die auch von Konkurrenten benutzt werden), Möglichkeit zum Einsatz von Praktiken wie Überkreuz-Subventionierung, Wucherpreisen, Transferpreissetzung als wettbewerbliche (oder wettbewerbsfeindliche) Strategien.

C. Standortspezifische Variablen, die entweder das Heimat- oder das Gastland bevorzugen

Dazu zählen z.B.: Räumliche Verteilung von natürlichen und künstlichen Ressourcen; Preise, Qualität und Produktivität von Inputs (z.B. Arbeit, Energie, Materialien, Komponenten, Halbfertigerzeugnisse), internationale Transport- und Kommunikationskosten, Investitionsanreize und –hemmnisse (einschließlich Durchführungsbestimmungen usw.), künstliche Barrieren des Güter- und Dienstleistungshandels, gesellschaftliche Bedingungen und Infrastrukturangebot (z.B. rechtlich oder im Bildungs-, Handels-, Transport- und Kommunikationsbereich), ideologische, sprachliche, kulturelle und politische Differenzen zwischen den Ländern, unterschiedliche Geschäftsumsätzen, institutionelles System.

Abbildung 1: Einflussfaktoren für die Vornahme von Direktinvestitionen, gruppiert nach den drei Vorteilsarten der eklektischen Theorie (nach Angaben von Dunning, Übersetzung nach Heiduk)

Die eklektische Theorie (zur Abkürzung von ownership, localization und internalization advantages auch OLI-Ansatz genannt) liefert jedoch nicht nur eine Begründung für die Vornahme von Direktinvestitionen. Im Vergleich zu anderen

theoretischen Erklärungsansätzen werden die Bedingungen für die Auslandsmarktbearbeitung durch Direktinvestitionen aus einer Gegenüberstellung alternativer Internationalisierungsstrategien abgeleitet und erstrecken sich somit auch auf den Export und die Lizenzvergabe.⁵⁷

Die Kombination der Vorteilsarten bestimmt dabei die geeignete Form der Auslandsmarktbearbeitung (siehe auch Tabelle 1): Firmenspezifische Vorteile werden in der eklektischen Theorie als notwendige Voraussetzung für alle drei Internationalisierungsstrategien angesehen. Besteht ein Anreiz dazu den firmenspezifischen Vorteil zu internalisieren und weist das Heimatland gegenüber dem Ausland Standortvorteile auf, so wird das Unternehmen die Leistungserstellung im Heimatland vornehmen und den Auslandsmarkt mit Exporten bedienen. Kann ein Unternehmen jedoch durch eine unternehmensinterne Verwertung des firmenspezifischen Vorteils keinen weiteren Vorteil erlangen, so wird es die Lizenzvergabe als geeignete Strategie der Auslandsmarktbearbeitung verfolgen und seinen monopolistischen Wettbewerbsvorteil über den externen Markt veräußern. Eine Direktinvestition stellt schließlich nur dann die geeignete Internationalisierungsstrategie dar, wenn alle drei Vorteilsarten (firmenspezifische Vorteile, Internalisierungs- und Standortvorteile des Auslands) erfüllt sind.⁵⁸

Form der Auslandsmarktbearbeitung	Vorteilsarten		
	Unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile	Internalisierungs-vorteile	Standortvorteile des Gastlandes
Lizenzvergabe	vorhanden	nicht vorhanden	nicht vorhanden
Export	vorhanden	vorhanden	nicht vorhanden
DI	vorhanden	vorhanden	vorhanden

Tabelle 1: Einfluss von Vorteilsarten auf die Form der Auslandsmarktbearbeitung (nach Angaben von Dunning)

Der eklektischen Theorie gelingt es, die einzelnen an unterschiedlichen Stellen erarbeiteten Einflussfaktoren für die Vornahme von Direktinvestitionen zu einem

⁵⁷ vgl. Stehn (1989), S. 10 f. und Schulte-Mattler (1988), S. 44 f.

⁵⁸ vgl. Dawar (1999), S. 81-83 und Braun (1988), S. 324 f.

systematischen Schema zusammenzufassen. Der Ansatz von Dunning liefert somit eine sehr weit gehende, anschauliche und vor allem übersichtliche Erklärung für die Vornahme von Direktinvestitionen, die trotz einiger Kritikpunkte weitgehend akzeptiert wird. Als Determinantenkatalog ist der eklektische Ansatz kaum angreifbar. Kritisiert wird allerdings, dass die kataloghafte Aufzählung potentieller Bestimmungsfaktoren keine eindeutigen Aussagen darüber erlaubt, welche Wirkungen durch unterschiedliche Konstellationen der Einflussfaktoren hervorgerufen werden. Auch Elemente des unternehmerischen Entscheidungsprozesses bleiben unberücksichtigt.⁵⁹

Letztlich ist zu bemängeln, dass es sich bei der eklektischen Theorie – wie auch bei der monopolistischen Theorie und der Internalisierungstheorie, auf denen sie inhaltlich aufbaut – um eine statische Gleichgewichtsbetrachtung handelt. Ein Unternehmen bezieht sich in seiner Entscheidung über die Vornahme einer Direktinvestition an einem bestimmten Standort auf die zum jeweiligen Zeitpunkt vorliegende Kombination von firmenspezifischen Wettbewerbsvorteilen, Internalisierungsvorteilen und Standortvorteilen. Dunning berücksichtigt zwar, dass sich diese Determinanten im Zeitablauf ändern können, erfasst damit aber nur die Reaktion auf exogene Datenänderungen im Rahmen einer komparativ-statischen Analyse. Die grundsätzlich unrealistische Vorstellung der statischen Betrachtungsweise, dass „...automatenähnlich funktionierende Unternehmungen mit einem exogen gegebenen Informationsstand (...) die sich bietenden Investitionsmöglichkeiten sofort wahrnehmen“⁶⁰, bleibt folglich bestehen. Der eklektische Ansatz kann somit das erstmalige Investitionsverhalten eines Unternehmens auf Auslandsmärkten erklären, doch seine Aussagekraft über Veränderungen bestehender Auslandsengagements ist unter Berücksichtigung des Prozesses, der zu dem Gleichgewichtszustand führt, begrenzt.⁶¹

⁵⁹ vgl. Dawar (1999), S. 85; Bauerschmitz (1996), S. 38 und Krist (1987), S. 114

⁶⁰ vgl. Braun (1988), S. 339

⁶¹ vgl. Heiduk (1999), S. 50; Dawar (1999), S. 85 und Braun (1988), S. 339

2.3 Die Standortentscheidung als organisationaler Prozess

2.3.1 Der unternehmerische Auswahlprozess zur Bestimmung des „optimalen“ Standorts

Die Bestimmung eines neuen Standorts ist aus Unternehmenssicht eine konstitutive Entscheidung und von großer Bedeutung für den Erfolg der Auslandstätigkeit. Für die Ausweitung von Unternehmensaktivitäten auf ausländische Märkte spielt der Auswahlprozess zur Standortbestimmung somit eine zentrale Rolle. Das Unternehmen sieht sich dabei einer außerordentlich komplexen Aufgabe gegenübergestellt, denn theoretisch kommen rund 180 Länder der Erde als Zielland der geplanten Direktinvestition in Frage. Der unternehmerische Auswahlprozess zielt deshalb darauf ab, die Anzahl der potentiellen Standorte iterativ zu reduzieren, da ein genauer Vergleich aller Standortalternativen aus Zeit- und Kostengründen ausgeschlossen ist.⁶²

Stattdessen findet in der Praxis ein mehrstufiges Verfahren Anwendung⁶³, bei dem zunächst eine Vorauswahl potentieller Zielländer bzw. -regionen für die Direktinvestition getroffen wird. Im zweiten Schritt werden im Rahmen einer Makroanalyse die Anzahl der in Frage kommenden Zielländer aus der Vorauswahl weiter eingeschränkt, um dann in einem dritten Schritt den am besten geeigneten regionalen Standort innerhalb eines Länderstandorts zu bestimmen (Mikroanalyse).

Ländervorauswahl, Makro- und Mikroanalyse unterscheiden sich dabei im Wesentlichen durch die in der jeweiligen Phase angewandten Selektionskriterien sowie durch die Art der Informationsbeschaffung und –verarbeitung (vgl. hierzu Kapitel 2.3.2).⁶⁴

⁶² vgl. Herberitz (2002), S. 97; Pott (1983), S. 49 und Brede (1971), S. 29

⁶³ vgl. Andersen (2002), S. 348 f.; Balderjahn (1999), S. 25 f.; Grabow (1995), S. 135 f.; Goette (1994), S. 259; Pausenberger (1994 b), S. 55; Kaiser (1979), S. 35

⁶⁴ vgl. Goette (1994), S. 296

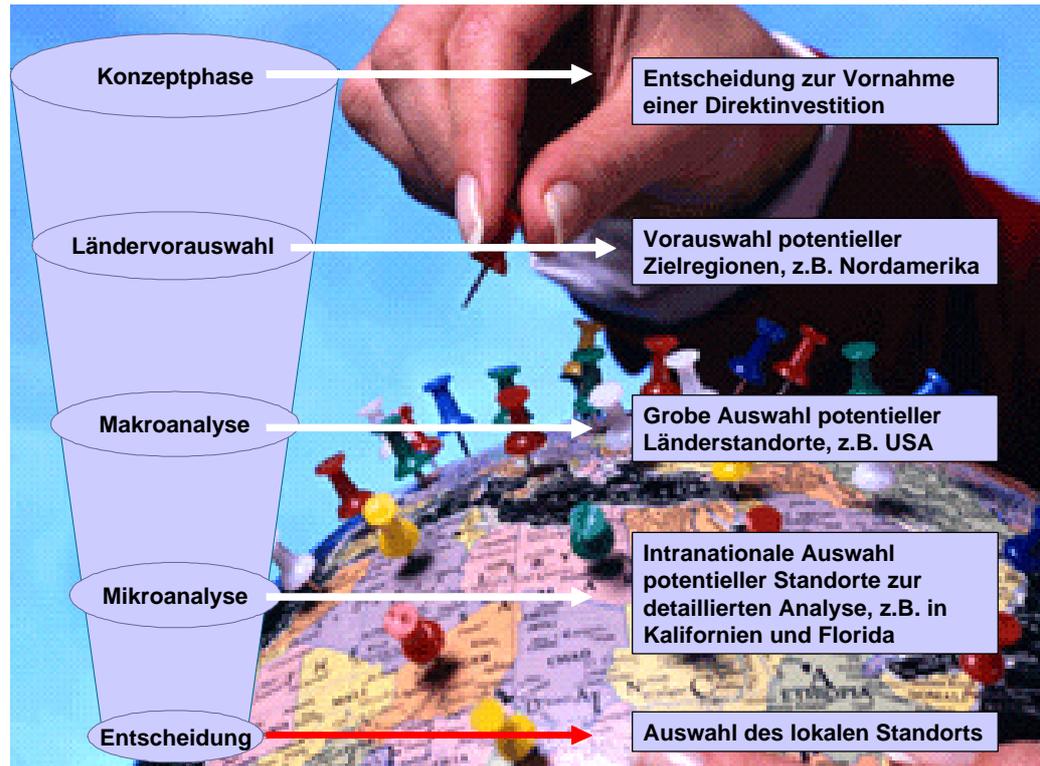


Abbildung 2: Typischer Ablauf eines Auswahlprozesses zur internationalen Standortwahl (eigene Darstellung)

Der Ländervorauswahl ist in der Regel eine Konzeptphase vorgeschaltet, in der sich ein Unternehmen bereits für die Vornahme einer Direktinvestition entschließt. Obwohl davon ausgegangen werden kann, dass Unternehmen nach den gleichen Oberzielen Gewinn, Wachstum und Sicherheit streben, differieren sie doch hinsichtlich ihrer Unterziele, die sich unter anderem in den Investitionsmotiven und der räumlichen Aufteilung der Geschäftsaktivitäten niederschlagen. Die Vorauswahl von Ländern erfolgt deshalb in erster Linie durch das der Direktinvestition zugrunde liegende Motiv⁶⁵ und wird anhand von relativ oberflächlichen Analysen durchgeführt. Mit restriktiven K.O. Kriterien wird geprüft, welche Länderregionen die standortlichen Mindestanforderungen des Unternehmens erfüllen können⁶⁶. Zu berücksichtigen ist dabei, dass unter Umständen innerhalb einer geographischen Region (z.B. in Asien) eine erhebliche Heterogenität zwischen den Ländern vorzufinden ist.

⁶⁵ vgl. Zinser (1994), S. 142 und Dülfer (1992), S. 477

Im Falle von beschaffungs- und kostenorientierten Internationalisierungsmotiven wird die Bestimmung von diesen „Standortsuchräumen“ in der Regel einen erheblich geringeren Umfang aufweisen als bei einem absatzorientierten Motiv. Will ein Unternehmen beispielsweise eine beschaffungsorientierte Direktinvestition tätigen, fallen alle Länder aus dem Suchraster heraus, in denen die benötigten Rohstoffe nicht verfügbar sind. In bestimmten Fällen ist die Standortwahl des Unternehmens sogar derart eingeschränkt, dass der Entscheidungsprozess auf die Frage reduziert werden muss, ob eine Direktinvestition in einem bestimmten Länderstandort getätigt werden soll oder nicht (Go bzw. No Go–Entscheidung).⁶⁷ Eine solch extreme Einschränkung kann sich beispielsweise nachfragebedingt ergeben, wenn der Großkunde eines Zulieferunternehmens die räumliche Nähe zur eigenen Produktion im Ausland fordert und anderenfalls mit der Kündigung des Lieferantenvertrags droht.

In der Makroanalyse verschafft sich das investierende Unternehmen einen Gesamteindruck von den zur Auswahl stehenden Ländern und Regionen und führt eine grobe Selektion der Länder durch, die bei der Mikroanalyse in die engere Standortwahl kommen sollen.⁶⁸ Goette geht davon aus, dass im Rahmen der Makroanalyse fünf bis zehn Länder selektiert werden⁶⁹. In der Realität werden sich jedoch situativ Abweichungen nach oben oder unten ergeben. Die Anzahl der dabei zu untersuchenden Auswahlkriterien lässt sich nicht allgemein festlegen, doch in der Regel werden in dieser Phase nur wenige Kriterien herangezogen, die einen Rückschluss auf die Länder- bzw. Marktattraktivität erlauben. Darunter ist die Gesamtheit aller Faktoren zu verstehen, „...die es für ein Unternehmen als lohnend erscheinen lassen, einen ausländischen Markt zu erschließen.“⁷⁰ Besondere Berücksichtigung finden in der Makroanalyse die kritischen Erfolgsfaktoren der Leistungserstellung am möglichen Länderstandort⁷¹: Bei

⁶⁶ vgl. Herbertz (2002), S. 97 und Wellems (1992), S. 97

⁶⁷ vgl. Ehrenfeld (1985), S. 61; Pott (1983), S. 6 + S. 49 und Volkholz (1977), S. 105

⁶⁸ vgl. Bauerschmitz (1996), S. 43

⁶⁹ vgl. Goette (1994), S. 264

⁷⁰ Belew (2000), S. 53

⁷¹ vgl. Pausenberger (1994 b), S. 56 und Dülfer (1992), S. 478

einem marktstrategischen Investitionsmotiv werden somit in erster Linie wachstumszielorientierte Gesichtspunkte wie zum Beispiel das Absatzpotential untersucht, während bei kostenorientierten Motiven der Schwerpunkt auf eine Analyse des möglichen Einsparungspotentials gelegt wird.

Die Mikroanalyse stellt die Detailauswahl im Standortauswahlprozess dar und resultiert in der Entscheidung der Unternehmensleitung, wo genau die Direktinvestition vorgenommen werden soll. In dieser Phase werden manchmal nur ein bis drei Länder genauer untersucht, wobei die konkreten Eigenschaften der Einzelstandorte im Vordergrund der vergleichenden Betrachtung stehen - die Grenzen der Länder- und Regionalauswahl sind in der Makroanalyse fließend. Die Entscheidung für eine Ansiedlung wird letzten Endes für denjenigen lokalen Standort fallen, der den unternehmerischen Ansprüchen am ehesten gerecht wird⁷². Festzuhalten ist, dass die Anzahl der Selektionsstufen im unternehmerischen Auswahlprozess zur Bestimmung des „optimalen“ Standorts nicht normativ festgelegt werden kann. So ist in der Praxis in vielen Fällen keine eindeutige Trennung von Ländervorauswahl und Makroanalyse erkennbar oder die Mikroanalyse wird noch um eine zusätzliche Selektionsstufe zur Feinplanung ergänzt. Eine sinnvolle Unterteilung ergibt sich letztlich situativ.⁷³

Durch die langfristigen Implikationen ist die Standortwahl aus Unternehmenssicht mit Optimierungsproblemen behaftet. Eine bereits umgesetzte Standortentscheidung ist von quasi irreversiblen Charakter, denn sie kann in der Regel nur unter hohen Kosten (so genannten „sunk costs“) verändert bzw. rückgängig gemacht werden: Grund und Boden, installierte Betriebsanlagen, eingearbeitete Arbeitskräfte sowie mühsam aufgebaute lokale Geschäftsbeziehungen sind praktisch immobil. Der „optimale“ Standort wird deshalb mit einem langen Planungshorizont ausgewählt und ergibt sich aus der größtmöglichen Übereinstimmung zwischen den gegebenen Bedingungen des

⁷² vgl. Dülfer (1992), S. 29 f. + S. 93 und Jahrreiß (1984), S. 144

⁷³ vgl. Goette (1994), S. 256, S. 278 + S. 298

Standorts mit dem unternehmerischen Anforderungsprofil.⁷⁴ Standortbedingungen und Standortanforderungen verändern sich jedoch im Zeitablauf: Sie sind nicht statisch, sondern vielmehr das Ergebnis eines historischen, wirtschaftlichen, technischen und gesellschaftlichen Prozesses. Zusammenfassend kann also festgehalten werden, dass die Wahl von neuen Standorten vor dem Hintergrund unvollständiger Information getroffen wird und stets mit Unsicherheiten über zukünftige Entwicklungen behaftet ist. Jede Standortentscheidung nimmt somit einen zeitlich begrenzten Stellenwert ein.⁷⁵

Der Begriff des „optimalen“ Standorts ist deshalb aufgrund der Unsicherheit und der großen Anzahl von Standortalternativen zu relativieren, denn den Unternehmen ist es kaum möglich Optimierungskalküle anzuwenden: „There are no perfect locations. More precisely, it is impossible to determine the optimum locations because of lack of data, techniques which become too complex when burdened with many variables, and because of uncertainty, uncertainty about the future, and uncertainty about the actions of competitors, suppliers and customers.“⁷⁶

Die Unternehmen nutzen stattdessen vereinfachte Näherungsverfahren, die es ihnen ermöglichen die Komplexität des Entscheidungsprozesses zu reduzieren. Die heuristische Vorgehensweise zielt darauf ab mit einem vertretbaren Aufwand eine zufrieden stellende Lösung zu finden. Zu den Heuristiken im Rahmen der Standortentscheidung gehören beispielsweise das stufenweise Vorgehen im Standortentscheidungsprozess, die Konzentration auf besonders wichtige Standortfaktoren und ein unternehmerisches Mindestanforderungsprofil:⁷⁷

- In dem Auswahlprozess wird die Komplexität des Standortproblems zum einen dadurch verringert, dass die Standortentscheidung auf verschiedene

⁷⁴ vgl. Razik (2002), S. 57; Maier (2001), S. 25; Steiger (1999), S. 91; Pausenberger (1994 b), S. 55 und Tesch (1980), S. 352 ff.

⁷⁵ vgl. Schnurrenberger (2000), S. 23; Gehrung (1996), S. 12; Wellems (1992), S. 94; Tesch (1980), S. 467 und Brede (1971), S. 32

⁷⁶ Laulajainen (1995), S. 15

⁷⁷ vgl. Maier (2001), S. 29; Schnurrenberger (2000), S. 96 und Goette (1994), S. 289

Stufen aufgeteilt und iterativ auf jeder Stufe eine abgeschlossene Standortentscheidung getroffen wird, obwohl die Entscheidungen in der Realität miteinander verbunden sind.

- Zum anderen birgt die Beschränkung auf eine geringe Anzahl von als besonders wichtig erachteten Auswahlkriterien in der Makroanalyse die Gefahr, dass attraktive und vorteilhafte Standorte unberücksichtigt bleiben, weil sie von vornherein von einer detaillierten Beurteilung in der Mikroanalyse ausgeschlossen werden.
- Die Wechselwirkungen zwischen den Standortbedingungen untereinander sind aufgrund der Vielzahl der zu berücksichtigenden Faktoren komplex – als weiteres heuristisches Verfahren zur vereinfachten Verarbeitung der zahlreichen Informationen gilt deshalb im Standortentscheidungsprozess die Formulierung standortlicher Mindestbedingungen („Muss-Kriterien“), die ein potentieller Standort aus Unternehmenssicht erfüllen muss.

2.3.2 Standortbezogenes Informationsmanagement

2.3.2.1 Informationsbeschaffung

Die Beurteilung potentieller Standorte setzt eine möglichst umfassende Informationsgrundlage voraus. Je umfangreicher und aussagekräftiger die der Standortentscheidung zugrunde liegenden Informationen sind, desto genauere Prognosen können über die zukünftige Entwicklung eines Standortes gemacht werden und desto geringer ist das wahrgenommene Risiko der Standortwahl.

Innerhalb des Auswahlprozesses hat die Informationsbeschaffung den größten Einfluss auf die Standortentscheidung des Unternehmens.⁷⁸ Ziel des standortbezogenen Informationsmanagements ist es deshalb, die erforderlichen Informationen für eine vergleichende Bewertung der potentiellen Standorte

⁷⁸ vgl. Steiger (1999), S. 93

bereitzustellen. Zur Informationsbeschaffung stehen den Unternehmen dabei die Methoden der Primär- und Sekundärforschung zur Verfügung.

Zur Primärforschung gehört die gezielte Erhebung, Aufbereitung und Auswertung von neuem Datenmaterial für einen bestimmten Untersuchungszweck. Das Informationsbedürfnis des Unternehmens wird mit originären Daten gestillt, die im Rahmen des Standortentscheidungsprozesses durch eine Befragung oder eine Beobachtung gewonnen werden. In der Sekundärforschung werden Daten beschafft, zusammengestellt und ausgewertet, die zu einem früheren Zeitpunkt bereits für andere Untersuchungszwecke erhoben wurden.⁷⁹

Im Auswahlprozess zur Standortbestimmung folgt die Informationsbeschaffung in der Regel einem zweistufigen Ansatz: So wird zur Ländervorauswahl und Makroanalyse fast ausschließlich auf sekundärstatistisches Material (z.B. gesamtwirtschaftliche Daten) zurückgegriffen und dieses erst später in der Mikroanalyse mittels Primärforschung ergänzt. Ein völliger Verzicht auf Primärforschung im Standortentscheidungsprozess ist unwahrscheinlich, da es sich bei der Standortwahl um eine mit hohem Kapitalaufwand verbundene und langfristig wirksame Investitionsentscheidung handelt, für die aus Sicht der Unternehmen eine individuelle Entscheidungsgrundlage unerlässlich ist. So sind in den Auswahlphasen beispielsweise Vor-Ort Besichtigungen denkbar, die zum Einen dazu dienen, bei einer hohen kulturellen Distanz zum Heimatland des Investors eine gewisse Voreingenommenheit abzubauen und zum Anderen die konkreten Eigenschaften des lokalen Standortes (z.B. Grundstücksbeschaffenheit oder Infrastruktur) zu beurteilen.⁸⁰

Die Vorteile der zweistufigen Vorgehensweise liegen auf der Hand: Mit Hilfe der Sekundärforschung kann eine redundante Erhebung von Daten vermieden werden, d.h. Informationen liegen vergleichsweise schnell und kostengünstig vor. Auf Grundlage der vorliegenden sekundärstatistischen Daten wird dann erst entschieden, ob eine weitere zeit- und kostenaufwendige Erhebung spezifischer

⁷⁹ vgl. Stahr (1992), S. 392 ff.

⁸⁰ vgl. Herbertz (2002), S. 102 + S. 104 f. und Pott (1983), S. 114 f.

Informationen sinnvoll ist. Daten aus der Sekundärforschung dienen darüber hinaus dem Aufbau von Grundkenntnissen über den potentiellen Auslandsstandort und machen eine detaillierte Analyse im Rahmen der Primärforschung überhaupt erst möglich.⁸¹

Methoden der Informationsbeschaffung	Vorteile	Nachteile
Primärforschung	Erhebung spezifischer Daten zu einem bestimmten Untersuchungszweck ist möglich	Zeit- und kostenintensiv; Grundkenntnisse über den Standort sind erforderlich
Sekundärforschung	Zeit- und kostengünstig; Erhebung redundanter Daten wird vermieden	Unternehmensspezifische Aspekte bleiben unberücksichtigt; ggf. mangelnde Aktualität / Vergleichbarkeit

Tabelle 2: Methoden der Informationsbeschaffung bei der internationalen Standortwahl mit wesentlichen Vor- und Nachteilen (eigene Darstellung)

Um eine aussagekräftige Datenbasis im Standortbestimmungsprozess zu gewährleisten, müssen sekundärstatistische Informationen folgenden Anforderungen gerecht werden:⁸²

- **Verfügbarkeit:** Die für die Standortentscheidung erforderlichen Informationen müssen verfügbar und für das Unternehmen zugänglich sein. Dies ist insbesondere in vielen Entwicklungsländern nicht gegeben – die Beschaffung von Informationen gestaltet sich dort wesentlich schwieriger als in wirtschaftlich entwickelten Industrieländern.⁸³ Grundsätzlich kann von der Annahme ausgegangen werden, dass das wirtschaftliche und politische Informationssystem umso besser ausgeprägt ist, je weiter ein Staat verwaltungstechnisch entwickelt ist. In demokratisch regierten Staaten ist der Informationszugang in der Regel problemlos möglich, wohingegen er in autokratisch regierten Staaten oft nicht oder nur eingeschränkt gewährt wird. Tendenziell aber wird der Zugang zu makro- und mikroökonomischen

⁸¹ vgl. Stahr (1992), S. 397 f.

⁸² vgl. Goette (1994), S. 274 - 278

⁸³ vgl. Pausenberger (1994 b), S. 56 f.

Daten mit der Zeit durch den Einsatz neuer Informationstechnologien erheblich erleichtert und ist zu wesentlich niedrigeren Kosten möglich⁸⁴.

- **Zuverlässigkeit:** Die im Standortentscheidungsprozess verwendeten Daten müssen zutreffend und genau sein.⁸⁵ Politisch motivierte Manipulationen mit dem Ziel ausländische Investoren durch Beschönigung der Standortbedingungen anzuziehen oder sprachbedingte Übersetzungsfehler führen zu einer fehlerhaften Einschätzung der Standortvor- und -nachteile. Eine Verfälschung oder Zensur von Daten findet insbesondere in autokratisch geführten Staaten statt bzw. in Ländern, in denen ausländische Investitionen aus wirtschafts- und entwicklungspolitischen Gründen eine große Bedeutung haben.
- **Vergleichbarkeit:** Informationen, die im internationalen Umfeld beschafft werden, müssen für die vergleichende Betrachtung von Standorten auch vergleichbar gemacht werden. Statistischen Erhebungen liegen jedoch oft unterschiedliche Kriterien oder Maßstäbe zugrunde, die eine Normierung der Datensätze erschweren oder unmöglich machen. Wenn beispielsweise für einige Länder keine branchenspezifischen Informationen erhältlich sind, muss das Unternehmen alternativ auf gesamtwirtschaftliche Daten zurückgreifen. Ein Vergleich von Standorten, der zu einem Teil auf branchenspezifischen Daten und zu einem anderen Teil auf volkswirtschaftlichen Daten basiert, ist damit jedoch in seiner Aussagekraft beschränkt.
- **Aktualität:** Im Auswahlprozess der Standortentscheidung prognostiziert das Unternehmen zukünftige Entwicklungen auf Basis von vergangenheitsbezogenen Daten.⁸⁶ Bei der Standortwahl handelt es sich jedoch um eine langfristig wirksame Entscheidung, die (sowohl im positiven als auch im negativen Sinn) einen erheblichen Einfluss auf die

⁸⁴ vgl. Jaeger (2001), S. 21

⁸⁵ vgl. Balderjahn (1999), S. 42 f.

⁸⁶ vgl. Pott (1983), S. 112

Erreichung der Unternehmensziele ausübt. Sie wird vor dem Hintergrund unvollständiger Information und mit großer Unsicherheit getroffen. Umso wichtiger ist somit die Aktualität der zugrunde liegenden Daten, da zukunftsgerichtete Schätzungen mit veralteten Informationen noch schwieriger sind und ungenauer ausfallen.

Grundsätzlich kann jedoch davon ausgegangen werden, dass bei der Informationsbeschaffung teilweise nach Opportunitäts Gesichtspunkten vorgegangen wird – die Anforderungen an die Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit, Vergleichbarkeit und Aktualität der Datenbasis sinken, wenn keine anderen qualitativ hochwertigeren Informationen zugänglich sind.⁸⁷

Für die Beschaffung von Informationen im Standortauswahlprozess stehen den investierenden Unternehmen sowohl unternehmensinterne als auch unternehmensexterne Quellen im In- und Ausland zur Verfügung.

Innerhalb des Unternehmens können Informationen durch hausinterne Gespräche und Dokumentationen gesammelt werden. Dazu gehören zum Beispiel eigene Statistiken und Kundenkarteien, aber auch Informationen der Auslandsabteilung, die Reise- und Marktberichte von Auslandsniederlassungen und Unternehmensvertretern sowie Korrespondenz mit Zwischenhändlern.⁸⁸ In bereits international tätigen Unternehmen verfügen Manager im Allgemeinen auch über Standort-Vorkenntnisse bestimmter Länder und Regionen, die sie zu Beginn des Standortbestimmungsprozesses nutzen können⁸⁹.

Die Nutzung unternehmensinterner Quellen ist mit dem Vorteil verbunden, dass Informationen relativ schnell, kostengünstig und ohne große organisatorische Schwierigkeiten beschafft werden können. Problematisch ist lediglich die Tatsache, dass innerhalb des Unternehmens den informationsbeschaffenden Stellen oft nicht bekannt ist, welche Daten intern verfügbar sind und umgekehrt

⁸⁷ vgl. Balderjahn (1999), S. 47

⁸⁸ vgl. Stahr (1992), S. 394 und Pott (1983), S. 116 f.

⁸⁹ vgl. Steiger (1999), S. 93

auch die Stellen, die Informationen bereitstellen können, nicht wissen, wer diese intern benötigt.⁹⁰

Realistischerweise ist anzunehmen, dass das Informationsbedürfnis der Unternehmen im Rahmen der internationalen Standortwahl nicht vollständig über interne Quellen abgedeckt werden kann, sondern darüber hinaus eine fundierte Ergänzung um spezielle Länder-, Branchen- und Standortdaten erfordert, die nur externe Quellen liefern können.

Als unternehmensexterne Informationsquellen stehen private Stellen und (halb-)staatliche, öffentliche oder gemeinnützige Stellen zur Verfügung: Zu den privaten Stellen gehören zum einen das bestehende Kommunikationsnetzwerk mit Geschäftspartnern sowie persönliche Kontakte zu potentiellen Kunden, die mit den jeweiligen Landesspezifika gut vertraut sind. Auch über diese Kanäle sind Informationen relativ schnell, unkompliziert und kostengünstig zu beschaffen. Die Informationen aus dem persönlichen Netzwerk basieren oft auf den eigenen Erfahrungen oder Einschätzungen der Befragten an bestimmten Standorten. Dies betrifft insbesondere Informationen, die weder in Statistiken noch in Länderberichten zu finden sind, z.B. über den Umgang mit örtlichen Behörden oder über Geschäftsgepflogenheiten im Investitionszielland. Sie werden aus Unternehmenssicht oft als besonders unvoreingenommen, vertrauenswürdig und zuverlässig eingeschätzt.⁹¹

Als weitere private Informationsquellen kommen beispielsweise Banken, Messen, Consulting-Büros, Marktforschungsinstitute und Werbeagenturen in Frage, wobei diese entweder im Heimatland des Unternehmens oder direkt in den potentiellen Investitionszielländern kontaktiert werden. Zu den wesentlichen (halb-)staatlichen, öffentlichen oder gemeinnützigen Stellen, die als externe Informationskanäle genutzt werden können, werden im allgemeinen Ministerien, Behörden und Botschaften, statistische Ämter, Handelskammern, Wirtschaftsverbände und Ländervereinigungen sowie multinationale Organisationen im In- und Ausland

⁹⁰ vgl. Herbertz (2002), S. 106 f.

⁹¹ vgl. Steiger (1999), S. 94 und Wellems (1992), S. 99 f.

gezählt.⁹² In der Regel können diese auch auf entsprechende fachbezogene Publikationen verweisen und offerieren interessierten Unternehmen die Nutzung ihrer Datenbanken. In zunehmendem Maße stehen aktuelle Informationen auch online im Internet zur Verfügung – zu berücksichtigen ist dabei allerdings, dass insbesondere standortbezogene Informationen zu den spezialisierten Informationsarten gehören, die nicht unmittelbar verbreitet werden. Elektronisch verfügbare Daten haben generell den großen Vorteil, dass sie mit geringem Zeitaufwand nach unterschiedlichen Kriterien aufbereitet werden können und die Informationsaufbereitung somit wesentlich vereinfachen.⁹³

(Halb-)staatliche, öffentliche und gemeinnützige Stellen sind interessierten Unternehmen vielfach bei der Entwicklung unternehmensspezifischer Szenarien für einzelne Standorte behilflich – als Informationsquellen werden sie aus Unternehmenssicht jedoch auch als interessengeleitet und voreingenommen eingeschätzt.

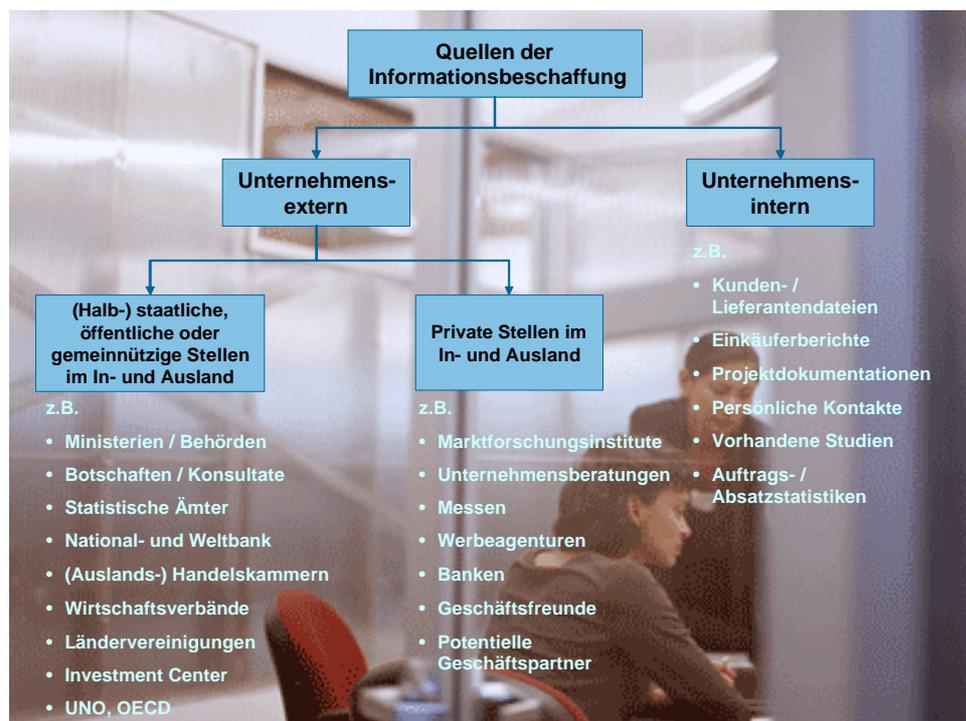


Abbildung 3: Quellen der Informationsbeschaffung (eigene Darstellung)

⁹² vgl. Pausenberger (1994 b), S. 56 f.; Stahr (1992), S. 394 und Pott (1983), S. 116 f.

⁹³ vgl. Jaeger (2001), S. 20 f.; Steiger (1999), S. 93 und Goette (1994), S. 283 f.

Neben der Auswertung von unternehmensintern verfügbaren Informationen sollten Unternehmen nach Möglichkeit zunächst auf externe Informationsquellen im Inland zugreifen, da gewünschte Informationen dann meist in der Heimatsprache vorliegen. Die Informationsbeschaffung bei ausländischen Stellen ist in der Regel mit einem größeren Aufwand verbunden, da die Informationen in die Heimatsprache übersetzt werden müssen. Ein Zugriff auf ausländische Informationsquellen bietet sich deshalb für Unternehmen erst an, wenn ein tiefgehender Informationsbedarf vorhanden ist, der durch inländische Informationskanäle nicht gedeckt werden kann.⁹⁴

2.3.2.2 Standortbewertungsverfahren

Generell kommt eine Vielzahl verschiedener Standortbewertungsverfahren zur Anwendung in Frage, mit denen Unternehmen die Chancen und Risiken verschiedener potentieller Standorte im Rahmen des Auswahlprozesses bewerten und gegeneinander abwägen können. Die drei wichtigsten Verfahren werden im Folgenden kurz inhaltlich erläutert. In der Praxis basiert die Standortwahl aufgrund der Komplexität des Entscheidungsproblems, wie auch schon in Kapitel 2.3.1 dargelegt, in erster Linie auf heuristischen Verfahren, die sowohl quantitative als auch qualitative Selektionskriterien berücksichtigen können.

Zu den weit verbreiteten und einfachen Verfahren zur Auswahl von Länderstandorten gehört dabei das so genannte Checklistenverfahren. Bei dieser Vorgehensweise wird ein Standortfaktoren-Katalog zusammengestellt und mit einem „Anforderungsprofil“ (d.h. mit bestimmten Mindestanforderungen) versehen. Da es aus Zeit- und Kostengründen nicht möglich ist, alle relevanten Auswahlkriterien in die Betrachtung einzubeziehen, ist der Standortfaktoren-Katalog auf die wichtigsten Schlüsselkriterien beschränkt. Alle Länder, die die Mindestanforderungen nicht erfüllen können, werden als ungeeignete Standorte aus dem Suchraster eliminiert und von dem weiteren Auswahlprozess ausgeschlossen. In den nächsten Schritten kann sich das Unternehmen dadurch auf

⁹⁴ vgl. Herberitz (2002), S. 109

eine überschaubare Anzahl relevanter Ländermärkte beschränken und somit seinen zeitlichen und finanziellen Aufwand zur Informationsbeschaffung und –aufbereitung reduzieren. Das Checklistenverfahren ist nur begrenzt aussagekräftig und wird in der Regel nur zur ersten Annäherung an eine Standortauswahl genutzt. Die Gewichtung einzelner Faktoren, welche Rückschlüsse auf deren Bedeutung im Betriebsprozess zulässt, fehlt.⁹⁵

Den Scoring-Modellen liegt der Gedanke zugrunde, dass nicht alle Schlüsselkriterien eines Standortfaktoren-Katalogs von gleicher Bedeutung für die Beurteilung von Länderstandorten sind. Ziel dieser Verfahren ist es, für jede Standortalternative einen bestimmten Länderwert zu berechnen, mit Hilfe dessen die Länder in eine Rangordnung gebracht werden können⁹⁶. Die einzelnen Faktoren werden deshalb gewichtet und bewertet. Die Länderbewertung ergibt sich aus der Summe der gewichteten Beurteilungswerte. Ergebnisse von Länderanalysen, die in regelmäßigen Abständen von Expertengruppen internationaler Institutionen, Banken und Handelskammern durchgeführt werden (z.B. der BERI-Index für politische und wirtschaftliche Länderrisiken und der Institutional Investor-Index für die Kreditwürdigkeit von Ländern), bedienen sich fast immer der Scoring-Modelle.⁹⁷

Problematisch ist, dass die Ergebnisse beider Standortbewertungsverfahren eine Genauigkeit suggerieren, die in der Realität nicht zutrifft. Diese Kritik bezieht sich insbesondere auf die entscheidungsrelevanten Auswahlkriterien, die zum einen in begrenzter Anzahl und zum anderen ohne Berücksichtigung von Interdependenzen zwischen einander nach subjektiven Überlegungen ausgewählt werden. Auch die Gewichtung und die Bewertung nicht quantifizierbarer Kriterien folgen subjektiven Einflüssen.⁹⁸

⁹⁵ vgl. Grabow (1995), S. 137 und Goette (1994), S. 290 f.

⁹⁶ vgl. Zinser (1994), S. 144

⁹⁷ vgl. Belew (2000), S. 116

⁹⁸ vgl. Schnurrenberger (2000), S. 22 und Grabow (1995), S. 138

Bei der so genannten Clusteranalyse wird ein Gruppenbildungsverfahren für die Klassifizierung von Ländermärkten genutzt. Ziel dieses Verfahrens ist es, anhand spezieller Bewertungsmerkmale in sich homogene Ländergruppen zu bilden, die sich wiederum stark von anderen Ländergruppen unterscheiden.⁹⁹ Die Standortbestimmung erfolgt in einem iterativen Auswahlprozess innerhalb einer Ländergruppe.

In der Phase der Feinauswahl werden die oben genannten Standortbewertungsverfahren in der Regel um klassische Investitionsrechenverfahren ergänzt.¹⁰⁰ Der ausschließliche Einsatz dieser Verfahren zur Standortbewertung scheidet jedoch aus praktischen Erwägungen aus, da sie lediglich quantifizierbare Kriterien erfassen können und nicht in der Lage sind qualitative Faktoren zu berücksichtigen.

2.3.3 Akteure der Standortwahl und verhaltenstheoretische Einflussfaktoren

Die große Komplexität des Standortbestimmungsprozesses deutet bereits darauf hin, dass an einer Standortentscheidung mehrere Personen beteiligt sind. Als Akteure der Standortwahl sind all jene Personengruppen bzw. Institutionen zu verstehen, die einen direkten oder indirekten Einfluss auf die Standortwahl ausüben.

Die Akteure der Standortwahl können nach zwei Herkunftsgruppen (unternehmensintern / -extern) unterschieden werden. Den unternehmensinternen Akteuren kommt im Prozess der Entscheidungsfindung die größte Bedeutung zu. Hierzu gehören Projektteams, funktionale Abteilungen, organisatorische Einheiten und einzelne Persönlichkeiten. Zu den unternehmensexternen Akteuren werden in der Regel Standortanbieter und Unternehmensberater gezählt.¹⁰¹

⁹⁹ vgl. Belew (2000), S. 133 f.

¹⁰⁰ vgl. Pausenberger (1994 b), S. 56

¹⁰¹ vgl. Schnurrenberger (2000), S. 144 f.

Die Entscheidungsvorbereitung in Form von Informationsbeschaffung, -selektion und -verarbeitung erfolgt in der Regel durch Projektteams, die cross-funktional aus Vertretern wichtiger Abteilungen zusammengesetzt werden. Projektteams werden zeitweilig und befristet gebildet, entscheidend ist bei der Zusammensetzung allein die fachliche Kompetenz der Mitglieder und nicht deren Hierarchiestellung. Ziel ist es durch Projektteams die Berücksichtigung abteilungsübergreifender Standortanforderungen sicherzustellen.¹⁰² Funktionale Abteilungen (z.B. Recht, Vertrieb, Marketing) treten bei fachspezifischen Fragestellungen fallweise als eigenständige Akteure auf, tendenziell nimmt der Einfluss einzelner Abteilungen auf die Standortwahl zugunsten einer gesamtunternehmerischen Betrachtung jedoch ab. Ähnlich verhält es sich mit den operativen Einheiten wie z.B. Geschäftsfeld- oder Regionalmanagement: Diese werden ebenfalls nur projektbezogen in strategischen Planungsfragen und Entscheidungsphasen involviert, da sie in der Regel später für die operative Umsetzung verantwortlich sind.¹⁰³

Einen großen Einfluss auf den Standortentscheidungsprozess haben meist einzelne Persönlichkeiten in hohen hierarchischen Positionen. Einerseits sind diese oft als Entscheidungsträger am gesamten Auswahlprozess beteiligt, denn die endgültige Standortentscheidung wird in der Regel durch die oberste Führungsebene des Unternehmens getroffen. Andererseits können einzelne Persönlichkeiten als Promotoren oder Opponenten auch dann wirken, wenn sie offiziell keine konkreten Aufgaben wahrnehmen, da „...die i. d. R. hierarchisch untergeordneten Projektmitarbeiter den explizit oder implizit zum Ausdruck gebrachten Präferenzen hochrangiger Manager starke Aufmerksamkeit schenken.“¹⁰⁴

Externe Akteure der Standortwahl sind in erster Linie Standortanbieter und Unternehmensberater. Standortanbieter sind beispielsweise Wirtschaftsförderungsgesellschaften, Mandatsträger und die öffentliche Verwaltung auf verschiedenen territorialen Ebenen. Sie stehen untereinander im

¹⁰² vgl. Goette (1994), S. 318

¹⁰³ vgl. Balderjahn (1999), S. 38 f. + S. 42 und Pausenberger (1994 b), S. 57 f.

¹⁰⁴ Balderjahn (1999), S. 40

Wettbewerb und versuchen deshalb Einfluss auf unternehmerische Entscheidungen zugunsten des eigenen Regulierungsraums auszuüben¹⁰⁵. Dies kann im Sinne des Standortmarketings direkt über Interaktionsprozesse mit standortsuchenden Unternehmen erfolgen oder indirekt durch die Ausgestaltung standortrelevanter Elemente (z.B. über die Qualität von Verwaltungsleistungen und Wirtschaftsförderung). Unternehmensberater werden während des Standortauswahlprozesses oft zur Lösung spezifischer Teilprobleme herangezogen. Sie halten zwar vielfach eine rein unterstützende Funktion inne, nichtsdestotrotz kann ihnen aufgrund des ihnen zugestandenen Entscheidungsspielraums und des Umfangs bzw. der Relevanz ihrer Aufgaben ein Einfluss auf die Standortwahl zugesprochen werden.¹⁰⁶



Abbildung 4: Akteure der Standortwahl (eigene Darstellung)

¹⁰⁵ vgl. Theurl (1999), S. 34 f.

¹⁰⁶ vgl. Herbertz (2002), S. 59; Schnurrenberger (2000), S. 145 und Balderjahn (1999), S. 41

Die klassische Investitionstheorie unterstellt Unternehmen ein rational gesteuertes Entscheidungsverhalten: Sie geht von der Annahme aus, dass Unternehmen bei einheitlicher Zielsetzung und vollkommener Information von mehreren möglichen Investitionsobjekten dasjenige mit der höchsten Rendite wählen.¹⁰⁷

Aufgrund von personenbezogenen Einflussfaktoren verläuft der Standortentscheidungsprozess innerhalb eines Unternehmens in der Realität jedoch nur beschränkt nach rationalen Gesichtspunkten. Dem verhaltenstheoretischen Ansatz von Aharoni zufolge kann es durch die vielen unterschiedlichen Interessengruppen, die auf die Entscheidungsfindung einwirken, gar nicht zur Bildung eines einheitlichen unternehmerischen Zielsystems kommen, da die beteiligten Akteure ihre eigenen Nutzensvorstellungen und Zielsetzungen verfolgen.¹⁰⁸

Ähnlich dem Unternehmen selbst streben Mitarbeiter nach Wachstum und Sicherheit. In materieller Hinsicht finden sich diese Individualziele in dem Bestreben der Mitarbeiter wieder, ihren Verbleib innerhalb der Unternehmensorganisation und ihr Lohn- bzw. Gehaltsniveau zu sichern oder zu verbessern. Häufig haben aber auch immaterielle Ziele der Mitarbeiter einen großen Einfluss auf den Standortentscheidungsprozess. So versuchen viele Mitarbeiter durch ihre Partizipation am unternehmerischen Entscheidungsprozess Anerkennung zu gewinnen, einen Machtzuwachs durch die geographische Ausweitung ihres Einflussgebietes zu erreichen oder sich selbst durch die Übernahme von mehr Verantwortung oder die Möglichkeit eines Auslandsaufenthalts zu verwirklichen.¹⁰⁹ In vielen Fällen werden Mitarbeiter, die am Standortauswahlprozess beteiligt sind, später zum Aufbau der ausländischen Niederlassung entsandt. Dementsprechend muss davon ausgegangen werden, dass im Auswahlprozess auch persönliche Präferenzen für einen Standort

¹⁰⁷ vgl. Heiduk (1999), S. 51

¹⁰⁸ vgl. Dawar (1999), S. 55 f.

¹⁰⁹ vgl. Müller (1996), S. 15 und Pott (1983), S. 10 f.

(beispielsweise hinsichtlich der Lebensbedingungen für Familienangehörige oder der Möglichkeiten zur Freizeitgestaltung) Berücksichtigung finden.¹¹⁰

Weitere verhaltenstheoretische Einflussfaktoren, die zu eingeschränkt rationalen Entscheidungen führen, entspringen den begrenzten Kapazitäten zur Informationsverarbeitung: Der Umfang der Informationsgewinnung und –aufbereitung hängt von den verfügbaren personellen und finanziellen Ressourcen des Unternehmens ab¹¹¹, doch selbst bei einem hohen Mitteleinsatz können nicht alle Standortalternativen analysiert und die Entwicklung zukünftiger Ereignisse gar nicht oder nur unter großer Unsicherheit eingeschätzt werden.

Die Informationsverarbeitung ist deshalb subjektiv geprägt. Vielfach wird der unternehmerische Standortsuchraum von vornherein eingeschränkt.¹¹² Weder die Informationsbeschaffung noch Standortbewertungen können nach objektiven Gesichtspunkten durchgeführt werden – die am Auswahlprozess involvierten Personen legen subjektive Werteordnungen zugrunde. Auch eine mangelnde oder selektive Weitergabe von Informationen aufgrund eines eigenen Entscheidungswillens ist denkbar. In einigen Fällen haben Auswahlverfahren sogar nur noch Alibicharakter und dienen dazu, im Vorfeld getroffene Entscheidungen durch ein Kontrollgremium autorisieren zu lassen, wobei die Bewertungsmethode auf das gewünschte Ergebnis angepasst wird.¹¹³

Des Weiteren ist zu vermuten, dass die Art und Qualität der Beziehungen zwischen den Akteuren des Entscheidungsprozesses (in Form von Machtbeziehungen, Sympathien und Antipathien) sowie die Art der Ergebnispräsentation vor den Entscheidungsträgern verhaltenstheoretische Einflussfaktoren für die Standortentscheidung sind.¹¹⁴ Häufig fühlen sich unternehmensinterne Akteure (entgegen dem im Zeitverlauf erworbenen besseren Wissen) auch dann den bisher verfolgten Zielen und Plänen gegenüber

¹¹⁰ vgl. Steiger (1999), S. 88; Balderjahn (1999), S. 39 und Brede (1971), S. 42

¹¹¹ vgl. Maier (2001), S. 30

¹¹² vgl. Balderjahn (1999), S. 29 f. und Gehrung (1996), S. 15

¹¹³ vgl. Herbertz (2002), S. 101; Gehrung (1996), S. 12 und Goette (1994), S. 288 f.

verpflichtet, wenn sie sich persönlich für ein Vorhaben engagiert haben: Anstatt die bisherige Vorgehensweise zu verfolgen ziehen sie es vor „...Durchhaltevermögen zu beweisen und aufkommende Schwierigkeiten zu beseitigen (..), um keinen Gesichts-, Zeit-, oder finanziellen Verlust in Kauf nehmen zu müssen sowie um weder sich selbst noch Mitarbeitern oder Freunden Versagen eingestehen zu müssen.“¹¹⁵ Bei den auf einen Standortentscheidungsprozess einwirkenden Akteuren kann also keineswegs auf einen „homo oeconomicus“ geschlossen werden.

Zusammenfassend kann also festgestellt werden, dass es aufgrund von verhaltenstheoretischen Einflussfaktoren nur zu eingeschränkt rationalen Standortentscheidungen kommt und der Auswahlprozess in erheblichem Maße durch die subjektive Sichtweisen der involvierten Akteure beeinflusst wird.

3 Determinanten der räumlich-geographischen Standortwahl

3.1 Klassifizierung der Kriterien

Als Determinanten der räumlich-geographischen Standortwahl sind alle Variablen anzusehen, welche die Standortwahl und somit die Standortorientierung von Unternehmen beeinflussen. Sie werden im Allgemeinen als Standortfaktoren bezeichnet und umfassen alle Standorteigenschaften, welche unternehmensseitig bei der Entscheidungsfindung über eine Auslandsinvestition berücksichtigt werden.¹¹⁶

Die Bedeutung einzelner Standortfaktoren für ein Unternehmen ist in erster Linie von der Art des Produktes sowie der Art der eingesetzten Technologie abhängig, da diese wiederum die wesentlichen Anforderungen an die Produktionsfaktoren bestimmen. Die für die Standortwahl relevanten Faktoren müssen zum einen

¹¹⁴ vgl. Jahrreiß (1984), S. 255

¹¹⁵ Pott (1983), S. 55

¹¹⁶ vgl. Steiger (1999), S. 84 und Wellems (1992), S. 40

kosten- oder erlöswirksam sein, wobei sich dies auch in nicht-monetären Kosten wie z.B. Zeitaufwand, Unannehmlichkeiten oder Beeinträchtigungen in der Innovationsfähigkeit des Unternehmens niederschlagen kann. Zum anderen wird aus Unternehmenssicht die Bedeutung von Standortfaktoren durch ihre räumliche Verfügbarkeit, ihre Qualität und ihren Preis determiniert.¹¹⁷

Die Standorttheorie hat einen Katalog von standortbestimmenden Faktoren herausgearbeitet. In erster Linie handelt es sich dabei um betriebswirtschaftlich orientierte Erklärungsansätze, die sich auf eine Analyse derjenigen Faktoren konzentrieren, welche die Standortwahl innerhalb eines Landes bestimmen. Die Standorttheorie ist demnach traditionell national orientiert – eine einheitliche internationale Standorttheorie existiert bislang nicht.¹¹⁸

Für die Erklärung von Standortentscheidungen im internationalen Rahmen bedarf die herkömmliche Standorttheorie jedoch einer Ergänzung, denn die intra- und internationale Standortwahl unterscheiden sich in vierfacher Hinsicht:¹¹⁹

1. Grundsätzlich ist die Anzahl der potentiell zur Investition in Frage kommenden Standorte im internationalen Rahmen erheblich größer als bei einer rein nationalen Betrachtung.
2. Es kann davon ausgegangen werden, dass Standortfaktoren bei einer internationalen Standortentscheidung in Abhängigkeit von den zugrunde liegenden Investitionsmotiven anders gewichtet werden als bei einer nationalen Standortwahl.¹²⁰
3. Bei Standortentscheidungen auf internationaler Ebene erhöht sich die Anzahl der relevanten Standortfaktoren um zusätzliche länderspezifische Determinanten. Diese können bei einer nationalen Standortwahl als

¹¹⁷ vgl. Maier (2001), S. 22 + S. 39 f.

¹¹⁸ vgl. Herbertz (2002), S. 49; Nicholas (2001), S. 129; Goette (1994), S. 67; Braun (1988), S. 283 und Tesch (1980), S. 347

¹¹⁹ vgl. Bauerschmitz (1996), S. 39 f.

¹²⁰ vgl. Heiduk (1999), S. 32 und Dülfer (1992), S. 477 f.

entscheidungsirrelevant vernachlässigt werden, denn sie gelten innerhalb der nationalen Landesgrenzen an allen Standorten gleichermaßen. Da sie sich jedoch von Land zu Land unterscheiden, müssen sie im internationalen Rahmen gleichwohl betrachtet werden.¹²¹

4. Eine internationale Standortwahl ist das Ergebnis eines mehrstufigen Auswahlprozesses. So werden im Auswahlprozess zur Standortbestimmung zunächst Ländergruppen und -regionen und dann einzelne Länder auf ihre Standorteignung hin geprüft. Die alleinige Anwendung betriebswirtschaftlicher Kriterien eignet sich für die ersten Selektionsschritte der Ländervorauswahl und Makroanalyse nicht. Erst bei der intranationalen Bestimmung von geeigneten Standorten kann sinnvoll auf die traditionelle Standorttheorie zurückgegriffen werden.

In der Literatur findet sich eine Vielzahl von Ansätzen, in denen die wichtigsten Determinanten der räumlich-geographischen Standortwahl systematisch aufgelistet werden. In der Regel werden einzelne Standortfaktoren dabei in übergeordneten Standortfaktorengruppen zusammengefasst. „Der Versuch, einen für alle Fälle gültigen Katalog zu erstellen, ist von vornherein zum Scheitern verurteilt.“¹²² Die Kategorisierung kann auf unterschiedliche Weise erfolgen, denn aufgrund der vielfältigen Interdependenzen können einzelne Standortfaktoren oft nicht scharf voneinander abgegrenzt werden. Eine alternative Zurechnung einzelner Faktoren zu mehreren übergeordneten Standortfaktorengruppen ist möglich, da sich inhaltliche Überschneidungen nicht immer ausschließen lassen.¹²³ Darüber hinaus werden in den Publikationen oft Fallbeispiele behandelt, die sich schwerpunktmäßig einer Betrachtung bestimmter Regionen oder Unternehmensgruppen widmen und sich somit von vornherein auf einzelne Standortfaktoren konzentrieren.

¹²¹ vgl. Herbertz (2002), S. 92; Wellems (1992), S. 82 und Tesch (1980), S. 368

¹²² Bauerschmitz (1996), S. 47

¹²³ vgl. Dawar (1999), S. 241; Wellems (1992), S. 75; Ehrenfeld (1985), S. 56 und Pott (1983), S. 59

Die folgenden Standortfaktorenkataloge stellen beispielhaft dar, wie einzelne Bestimmungsgründe der internationalen Standortwahl zusammengefasst und gruppiert werden können. Volkholz erfasst alle Standortfaktoren, die er im Rahmen einer internationalen Standortwahl für grundsätzlich bedeutsam hält, in fünf Standortfaktorgruppen, wobei die Reihenfolge der Faktorgruppen aus seiner Sicht auch deren relative Bedeutung widerspiegelt (siehe Tabelle 3).¹²⁴

Tesch fasst die Bestimmungsfaktoren der internationalen Standortwahl nach ihren Auswirkungen auf Aktivitäten des Unternehmens insgesamt, auf die Verfügbarkeit und Kosten der Produktionsfaktoren oder auf den Absatz zusammen. Die Kategorisierung in die drei Faktorgruppen kann sowohl für Direktinvestitionen als auch für den internationalen Handel Anwendung finden.¹²⁵ Der Standortfaktorenkatalog von Tesch ist der umfassendste Erklärungsansatz einer internationalen Standorttheorie. Es handelt sich um eine ganzheitliche Betrachtung mit dem Anspruch, alle Determinanten der internationalen Wettbewerbsfähigkeit zu berücksichtigen. Da dieser Ansatz somit über die Erklärung von Standortentscheidungen unter Vornahme von Direktinvestitionen hinausgeht, wird der Standortfaktorenkatalog an dieser Stelle nicht weiter spezifiziert. Im Anhang 1 wird die vollständige Aufstellung wiedergegeben.

¹²⁴ vgl. Volkholz (1977), S. 106 ff.

¹²⁵ vgl. Tesch (1980), S. 364 ff.

- 1) Investitionsklima
 - Bestimmungen zum Fremdeigentum (Begrenzung des ausländischen Kapitalanteils auf eine Minderheit, oder Ausschluss fremden Kapitals in bestimmten Industriezweigen)
 - Diskriminierung und Überwachung ausländischer Firmen (öffentliche Beschaffungspolitik, Steuersystem, Importlizenzen u.a.)
 - Freiheit des Devisenverkehrs (Genehmigungsverfahren für Warenimporte, Kapital- und Gewinntransfers)
 - Währungsstabilität (Abwertungen und Aufwertungen, Kursentwicklung)
 - Relative Inflationsrate
 - Politische Stabilität
 - Ordnungspolitik (Möglichkeit der Verstaatlichung, Arten der Mitbestimmung)
 - Tarifpolitik und Streikrisiko
 - Entwicklung des lokalen Kapitalmarktes
 - Bereitschaft zur Errichtung von Zollmauern gegenüber ausländischer Einfuhr für eine neu zu errichtende Produktion
 - Regionale Förderungsmaßnahmen
 - Umweltschutzaufgaben
- 2) Absatzmarkt
 - Gegenwärtiger und zukünftiger Bedarf
 - Aktivität der in- und ausländischen Konkurrenz
 - Markteigenheiten (Klima, Kultur, Entwicklungsgrad, Akzeptanz ausländischer Produkte)
 - Marketingsysteme (Rolle der verschiedenen Handelsfunktionen, Werbemedien, Absatzformen)
 - Industrielle Umwelt (Reifegrad des Produkts, Stadium im Produktzyklus, Produktfinanzierung, Qualitätsniveau)
 - Rechtliche Eingrenzung (Technische Normen, Sicherheitsvorschriften, Patente, Steuerpräferenzen, Abzahlungsvorschriften)
- 3) Arbeitsmarkt
 - Verfügbarkeit von Arbeitskräften
 - Qualifikation der Arbeitskräfte
 - Lohnniveau und soziale Lasten
 - Arbeitsmoral und Einsatzfreudigkeit der Arbeitskräfte
 - Bedingungen für die Beschäftigung ausländischer Arbeitskräfte, insbesondere von ausländischem Management und Experten
- 4) Beschaffungsmarkt
 - Verfügbarkeit der benötigten Rohstoffe und Vorprodukte
 - Verfügbarkeit von Energie
 - Lokales Preisniveau im Vergleich zu Weltmarktpreisen
 - Importmöglichkeiten nicht vorhandener Materialien
 - Transporteinrichtungen und -kosten
 - Nachrichten- und Verkehrsbedingungen
- 5) Wirtschaftlichkeit
 - Economies of scale (Wirtschaftliche Größenordnung der Produktion)
 - Zollbarrieren bei alternativen ausländischen Standorten
 - Transportkosten für alternative Standorte
 - Alternative Faktorkosten (Lohnniveau und Rohstoffkosten)
 - Fördermaßnahmen
 -

Tabelle 3: Internationale Standortfaktoren nach Volkholz

Raumdifferenzierende Determinanten	Standortfaktoren als	
	Unternehmensanspruch	Standorteigenschaft
Lage-Distanz-Faktoren	räumliche Nähe, zentrale Lage, Erreichbarkeit, ökonomische Nähe	topographische & geographische Lage, technischer Stand & Ausbau der Verkehrsinfrastruktur, Transportkosten
Agglomerationsfaktoren	<p>externe Kostenvorteile:</p> <ul style="list-style-type: none"> - localization economies - urbanization economies <p>einzelbetrieblich wirksame Kostennachteile</p> <p>gesamtgesellschaftliche Nachteile (social costs)</p>	<p>gemeinsamer Absatzmarkt, gemeinsame Zulieferer, Arbeitskräftepotential</p> <p>räumliche Nähe und Konzentration von:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kaufpotential & Nachfrage - Arbeitskräften - Zulieferern - externen Dienstleistern - Informationen - öffentl. Institutionen - Forschungseinrichtungen <p>hohe Kosten für Betriebsflächen, Dienstleistungen, Infrastruktur</p> <p>hohe Belastung natürlicher Ressourcen (Wasser, Luft, Boden)</p>
Ausstattung mit Produktions- & Infrastrukturressourcen	Potential & Kosten von Rohstoffen, Betriebsmitteln, Kapital, Infrastrukturleistungen & Information	Vorhandensein & Wirkungsgrad der Ressourcen, Konkurrenz um Ressourcen, staatlicher Einfluß auf Angebot & Preis
politisch-administrative Faktoren	unternehmerfreundliche Gesetzgebung, Behörden & Politiker	politische Stabilität, langfristig positive Investitionsbedingungen
nicht-ökonomisch motivierte Wertschätzung („weiche“ Faktoren)	Attraktivität der natur- & kulturräumlichen Gegebenheiten, Freizeitwert, Wohnattraktivität, positives Image	natur- & kulturräumliche Ausstattung, Tradition, Mode, Trends, Freizeit-Infrastruktur, Wohnverhältnisse & -kosten

Tabelle 4: Internationale Standortfaktoren nach Welles

Wellems nimmt ebenfalls eine Unterteilung der Standortfaktoren in fünf „raumdifferenzierende Determinanten“ vor, wobei angenommen wird, dass der Standortfaktor „Boden“ aus dem Zusammenwirken der übrigen Faktoren resultiert und aufgrund dieser Sonderstellung in der zusammenfassenden Darstellung vernachlässigt werden kann.¹²⁶ Darüber hinaus unterscheidet Wellems bei den Standortfaktoren zwischen Unternehmensanspruch und Standorteigenschaft, weil die Vorteilhaftigkeit des Standortes für ein Unternehmen erst durch die größtmögliche Übereinstimmung von Anforderungen und tatsächlichen Merkmalen zustande kommt (siehe Tabelle 4).

Eine Aufstellung der United Nations differenziert die Bestimmungsgründe der räumlich-geographischen Standortwahl lediglich nach den folgenden drei Faktorgruppen „Policy framework for Foreign Direct Investment“, „Business facilitation“ und „Economic determinants“. Letztere Kategorie setzt sich dabei wiederum aus drei Faktoruntergruppen zusammen, die sich an den der Direktinvestition zugrunde liegenden Motiven orientieren (siehe Tabelle 5).¹²⁷

¹²⁶ vgl. Wellems (1992), S. 73 f.

¹²⁷ vgl. United Nations Conference on Trade and Development (2002), S. 24

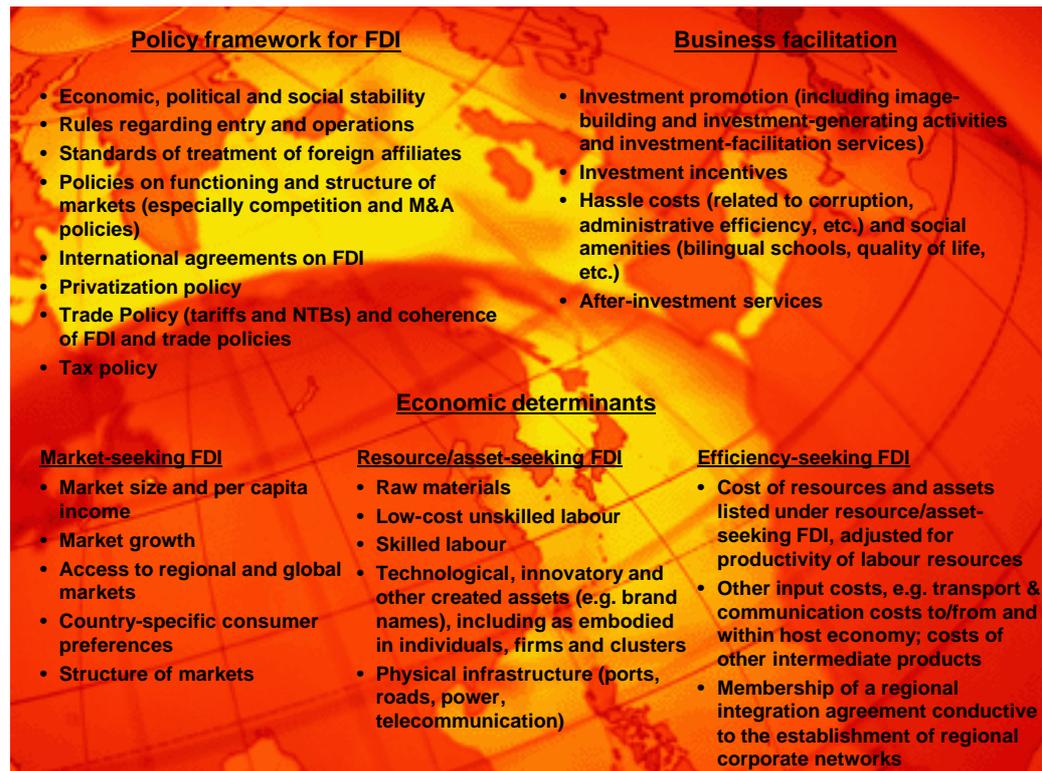


Tabelle 5: Internationale Standortfaktoren nach UNCTAD (eigene Darstellung)

Die in dieser Arbeit verwendete Kategorisierung von Faktoren in nationale und regionale Bestimmungsgründe der Standortwahl lehnt sich an die mehrstufige Vorgehensweise im Standortentscheidungsprozess an. Unter der Annahme, dass die Beurteilung von Regionen bzw. Länderstandorten in den Phasen der Vorauswahl und Makroanalyse auf Basis national wirksamer Determinanten erfolgt, werden diese zu vier Standortfaktorengruppen zusammengefasst. Hierbei handelt es sich um länderspezifische Standortfaktoren, die innerhalb eines Staatsgebiets in der Regel gleich sind, auf internationaler Ebene aber differenzieren. Sie sind als wichtige Kriterien für Unternehmen, die Standortentscheidungen im globalen Rahmen treffen, anzusehen¹²⁸. Zur Beurteilung von Regionalstandorten in der Makroanalyse wird die traditionelle Standorttheorie genutzt – die regional wirksamen Standortfaktoren werden in dieser Arbeit nach sechs Standortfaktorgruppen unterschieden (siehe Abbildung 5 unten).

¹²⁸ vgl. Maier (2001), S. 23 und Wellem's (1992), S. 82

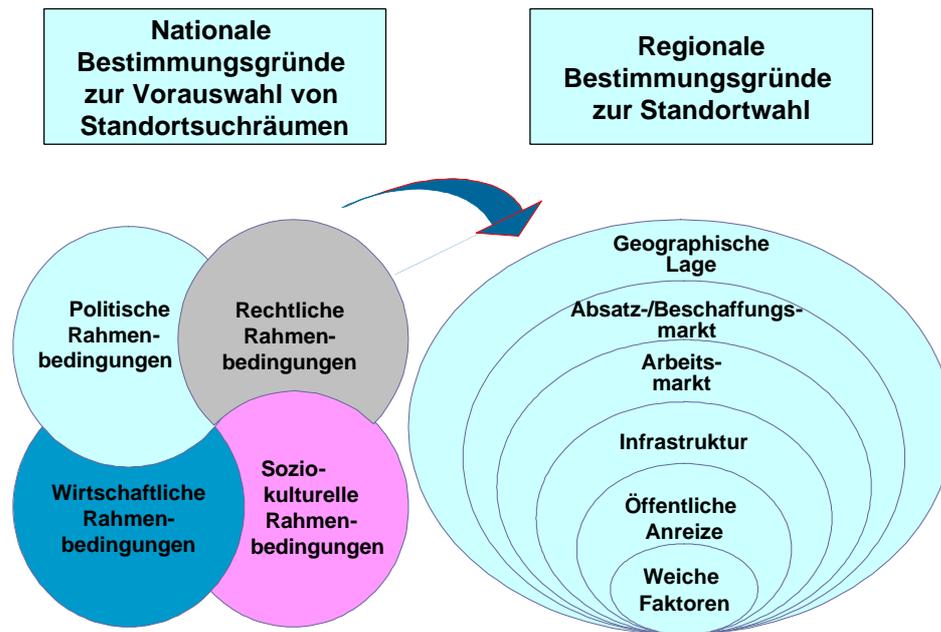


Abbildung 5: Klassifizierung von nationalen und regionalen Determinanten der räumlich-geographischen Standortwahl (eigene Darstellung)

3.2 Nationale Bestimmungsgründe zur Vorauswahl von Standortsuchräumen

3.2.1 Politische Rahmenbedingungen

Die Gruppe der politischen Rahmenbedingungen gehört zu den grundlegenden Entscheidungsdeterminanten in den ersten Auswahlphasen des Standortbestimmungsprozesses.

Wirtschaftliche Aktivitäten im Ausland sind zu einem hohen Maße abhängig von der Haltung und Politik der Staaten gegenüber ausländischen Investoren. Für die investierenden Unternehmen ist dabei nicht die Zielsetzung der staatlichen Politik an sich entscheidend, sondern vielmehr der direkte Einfluss der politischen

Maßnahmen auf die unternehmerischen Aktivitäten sowie deren kosten- und erlösseitigen Auswirkungen.¹²⁹

Politische Rahmenbedingungen, die bei Standortentscheidungsprozessen Berücksichtigung finden, schlagen sich in erster Linie in der politischen Stabilität des betrachteten Landes und in den politischen Länderrisiken nieder. Die politische Stabilität ist von Bedeutung, da sie die Unsicherheit des Unternehmens im Hinblick auf mögliche zukünftige Veränderungen reduziert. Als politische Länderrisiken werden im Allgemeinen all jene Risiken bezeichnet, die aufgrund von politischen Weisungen mit einer unmittelbaren Verlustgefahr im Zusammenhang stehen. Sie bestimmen die Handlungs- und Gestaltungsfreiheit der Unternehmen und können den wirtschaftlichen Erfolg bzw. den Bestand der Investition nachhaltig beeinflussen¹³⁰. Wengleich politische Risiken bei der Vornahme von Direktinvestitionen in den industrialisierten Staaten heutzutage weitgehend vernachlässigt werden können, sind diese als Bestimmungsgrund der Standortwahl in Entwicklungsländern von hoher Bedeutung.¹³¹ Politische Länderrisiken sind in der Regel schwer quantifizierbar und werden über Indikatoren erfasst. Im Allgemeinen lassen sie sich nach Transfer-, Enteignungs-, Dispositions- und Sicherheitsrisiken unterscheiden.

Das Transferrisiko bezeichnet die Gefahr der teilweisen oder vollständigen Beschränkung des Im- oder Exports von Produkten oder Kapital.¹³² Durch die Errichtung von Handelshemmnissen können Regierungen den freien Austausch von Produkten oder Kapital verhindern, einschränken oder verteuern. Die so genannten protektionistischen Maßnahmen zielen darauf ab, die Wettbewerbsfähigkeit einheimischer Unternehmen künstlich zu erhöhen. Handelsbarrieren können tarifärer und nicht-tarifärer Art sein. Tarifäre Maßnahmen beziehen sich auf Zollbarrieren, die kostenerhöhend wirksam sind,

¹²⁹ vgl. Tesch (1980), S. 376 f.

¹³⁰ vgl. Pausenberger (1994 a), S. 10

¹³¹ vgl. Dawar (1999), S. 242; Goette (1994), S. 227 f. und Jahrreiß (1984), S. 138

¹³² vgl. Goette (1994), S. 206; Engelhard (1992), S. 370; Pott (1983), S. 76 f. und Tesch (1980), S. 458

wohingegen nicht-tarifäre Maßnahmen alle administrativen und bürokratischen Handelsschranken umfassen.¹³³

Das Enteignungsrisiko bezieht sich auf die Gefahr der Expropriation, d.h. auf den Entzug von Vermögen oder vermögensähnlichen Rechten durch den Staat. Anhand der Zielgruppe grenzt Belew drei verschiedene Formen der Enteignung voneinander ab.¹³⁴

1. **Sozialisierungsmaßnahmen** liegt oft der politische Wille zugrunde, die Kontrolle über bestimmte Branchen (wie zum Beispiel über die Wasser- und Stromversorgung) in öffentlicher Hand zu halten. Die Überführung von Privatkapital in Staatseigentum erfolgt dabei unabhängig von der Nationalität des Investors, die Verstaatlichungen werden gleichermaßen bei in- und ausländischen Unternehmen vorgenommen.¹³⁵
2. **Nationalisierungsmaßnahmen** hingegen richten sich nur gegen ausländisch geführte Unternehmen. Die Expropriationen können einzelne Projekte (z.B. Suezkanal im Jahre 1956), bestimmte Branchen oder Wirtschaftssektoren (z.B. Erdölgesellschaften in arabischen Staaten seit 1973) oder Auslandskapital an sich betreffen.
3. Staatliche **Konfiszierungen** finden in der Regel nur nach Revolutionen oder schweren politischen Konflikten statt (z.B. Kuba 1960 bzw. Verhältnis Iran-USA seit 1979). Sie werden gezielt bei Unternehmen aus feindlichen Staaten vorgenommen, um die betreffenden Länder direkt zu schädigen.

Enteignungen können mit oder ohne Kompensationszahlungen vonstatten gehen. Sozialisierungs- und Nationalisierungsmaßnahmen sind, wenn es die staatliche Haushaltslage zulässt, meist mit einer wertadäquaten (zumindest aber einer partiellen) finanziellen Entschädigung verbunden. Bei Konfiszierungen können

¹³³ vgl. Goette (1994), S. 219; Jahrreiß (1984), S. 138 und Tesch (1980), S. 416

¹³⁴ vgl. Belew (2000), S. 85 ff.

¹³⁵ vgl. Pott (1983), S. 90

Unternehmen allerdings nicht mit Entschädigungen rechnen, da die Maßnahme auf eine direkte Schädigung abzielt. In diesen Fällen muss der Schaden deshalb von den Firmen selbst getragen werden.¹³⁶

Unter dem Begriff Dispositionsrisiko sind alle politisch motivierten Eingriffe zu verstehen, die Unternehmen durch administrative Vorgaben in ihren Geschäftsaktivitäten einschränken. Dies äußert sich beispielsweise in staatlichen „Local contents“ Vorpflichtungen, die Unternehmen dazu zwingen, zu einem bestimmten Anteil heimisch produzierte Vorprodukte oder Rohstoffe in einem Endprodukt zu verwenden oder zu einem bestimmten Anteil des Gesamtpersonals einheimische Führungs-, Fach- und Arbeitskräfte einzustellen. Auch Vorgaben zur Beteiligung Einheimischer am Eigenkapital des Unternehmens oder zur Einschränkung der Niederlassungsfreiheit ausländischer Firmen sind denkbar.¹³⁷

Sicherheitsrisiken beinhalten alle Gefahren, die mit der Bedrohung und gewaltsamen Schädigung von Vermögenswerten und Mitarbeitern in Zusammenhang stehen. Die Zerstörung, Beschädigung oder Vernichtung von Unternehmenswerten kann dabei eine Folge von gezielten Anschlägen, politischem Terror, Revolutionen und kriegerischen Auseinandersetzungen sein. Gesundheit, Freiheit und Leben von Mitarbeitern sowie deren Angehörigen sind insbesondere dann einem Sicherheitsrisiko ausgesetzt, wenn die Mitarbeiter Schlüsselpositionen im Unternehmen einnehmen und deshalb als Repräsentanten unmittelbar mit den sie beschäftigenden Unternehmen identifiziert werden. Persönliche Sicherheitsrisiken umfassen beispielsweise Ausreiseverbote, Verletzung, Verfolgung, Entführung und Ermordung.¹³⁸

Das Bestehen politischer Risiken in potentiellen Investitionszielländern stellt für ein standortsuchendes Unternehmen eine negative Standortbedingung dar und kann dazu führen, dass ein anderer Länderstandort vorgezogen wird.¹³⁹ Zu

¹³⁶ vgl. Belew (2000), S. 86 und Engelhard (1992), S. 370

¹³⁷ vgl. Belew (2000), S. 92; Goette (1994), S. 221 und Pott (1983), S. 83

¹³⁸ vgl. Belew (2000), S. 98 f. und Engelhard (1992), S. 371

¹³⁹ vgl. Pausenberger (1994 b), S. 59; Jahrreiß (1984), S. 136; Tesch (1980), S. 456 und Volkholz (1977), S. 107

berücksichtigen ist allerdings, dass das Ausmaß politischer Gefährdung von Direktinvestitionen unter anderem von der Branchenzugehörigkeit des investierenden Unternehmens abhängt. So sind Direktinvestitionen im Bereich der Rüstung und Infrastruktur aufgrund ihrer politischen Bedeutung wesentlich gefährdeter als in politisch unbedeutenden Dienstleistungsbranchen. Darüber hinaus haben Unternehmen in beschränktem Maße die Möglichkeit, das Risiko staatlicher Eingriffe beispielsweise durch einen Joint Venture mit einheimischen Partnerunternehmen zu reduzieren, da sie sich schneller im Wirtschaftsgeschehen integrieren und politisch motivierte Widerstände geringer ausfallen¹⁴⁰.

Anzunehmen ist auch, dass die Wahrscheinlichkeit staatlicher Eingriffe mit zunehmender Akzeptanz ausländischer Unternehmen sinkt: „The host government will not pursue such strategies if it values the gains from preserving a good reputation with foreign business highly enough. But if it discounts such gains heavily, or deems them small, it could.“¹⁴¹

Insgesamt gesehen kann festgestellt werden, dass politische Rahmenbedingungen in die Standorterwägungen direktinvestierender Unternehmen Eingang finden, wenngleich Länderrisiken bei bestimmten Investitionsvorhaben von vornherein als gegeben betrachtet werden müssen. Dies gilt insbesondere für beschaffungsorientierte Direktinvestitionen mit dem Ziel der Rohstoffsicherung, denn vielfach können Rohstoffe nur aus politisch instabilen Ländern bezogen werden. „In vielen Fällen korreliert (..) ein zunehmender Grad an politischer Instabilität in einem Land positiv mit erhöhten Rendite-Chancen am dortigen Standort, d.h. eine größere Risikobereitschaft des Unternehmens wird mit höheren Gewinnerwartungen belohnt.“¹⁴²

¹⁴⁰ vgl. Goette (1994), S. 221 und Jahrreiß (1984), S. 139

¹⁴¹ Heffernan (1990), S. 191 f.

¹⁴² Goette (1994), S. 230

3.2.2 Rechtliche Rahmenbedingungen

Rechtliche Rahmenbedingungen sind länderspezifische Bestimmungsgründe der Standortwahl, da die Verfassung und Gesetzgebung eines Landes für das gesamte Staatsgebiet gelten und sich von denen anderer Nationalstaaten unterscheiden. Rechtliche Rahmenbedingungen werden somit überhaupt erst durch die Nationalstaatlichkeit geschaffen: Die Einheitlichkeit des Rechtsgebietes ist daher ein konstitutives Merkmal des Nationalstaates.¹⁴³

Rechtliche Länderrisiken erwachsen oft daraus, dass es ausländischen Unternehmen an ausreichenden Kenntnissen über das Rechtssystem des Investitionsziellandes mangelt, da die Rechtsordnung beispielsweise nicht in allen Ländern in schriftlicher Form niedergelegt ist oder weil unterschiedliche Terminologien abweichende Interpretationen von Gesetzestexten ermöglichen.¹⁴⁴ Ein weiteres rechtliches Länderrisiko liegt bei rasch aufeinander folgenden Gesetzesänderungen in der entstehenden Rechtsunsicherheit, da Unternehmen in dem Fall nicht auf die dauerhafte Verlässlichkeit bestehender Rechtsgrundlagen vertrauen können¹⁴⁵.

Für die unternehmerische Standortentscheidung sind rechtliche Rahmenbedingungen dann bedeutsam, wenn sie sich direkt auf die Geschäftstätigkeit des Unternehmens auswirken. Dies betrifft im Wesentlichen folgende Bereiche:¹⁴⁶

- Die **Wirtschaftsordnung**, die als allgemeine Grundlage der wirtschaftlichen Betätigung gilt und die den Freiheitsgrad der Unternehmen in ihren Entscheidungen und Aktivitäten begrenzt.
- Das **Wettbewerbsrecht**, das durch Verbote, Beschränkungen und Meldepflichten die Konkurrenz auf den Märkten regelt.

¹⁴³ vgl. Tesch (1980), S. 376

¹⁴⁴ vgl. Belew (2000), S. 104 und Stucken (1997), S. 1

¹⁴⁵ vgl. Dawar (1999), S. 242; Vieweg (1997), S. 21 und Pott (1983), S. 83 f.

¹⁴⁶ vgl. Tesch (1980), S. 378 und Pott (1983), S. 83

- Das **Unternehmens- und Gesellschaftsrecht**, welches bestimmte Anforderungen an die Gründung, die Organisation und die Rechnungslegung der Unternehmen festlegt.
- Das **Privat- und Prozessrecht**, das den allgemeinen Geschäftsverkehr regelt und die Durchsetzung von Ansprüchen und Forderungen sicherstellt.
- Das **Wirtschaftsstrafrecht**, mit dem Gesetzesverstöße geahndet und sanktioniert werden.

Darüber hinaus sind arbeits- und sozialrechtliche Regelungen zu beachten, die zu erheblichen Einschränkungen der unternehmerischen Handlungsfreiheit führen können. Gesetzlich manifestierte Arbeitnehmerschutzgedanken kommen insbesondere in Bestimmungen zum Kündigungsschutz, in den Regelungen zur Arbeits- und Urlaubszeit und im Tarifrecht zum Tragen. Tarifliche Regelungen von Arbeitszeiten sind jedoch beispielsweise für Industriebetriebe mit hohen Amortisationslasten für Maschinen und Produktionsanlagen bedeutsam, da sich diese „...unmittelbar auf die Länge der Maschinenlaufzeiten auswirken [und somit] von besonderem Einfluss auf die betriebliche Produktivität, den Grad der Ausnutzung des Kapitalstocks und die Höhe der Arbeits- und Kapitalkosten [sind].“¹⁴⁷

Des Weiteren sind Unternehmen häufig gesetzlich dazu verpflichtet, Maßnahmen der sozialen Sicherung mit zu finanzieren. Die hierfür zugrunde liegenden Gesetze wirken somit als Kostenfaktor (z.B. für Arbeitslosen-, Renten- und Krankenversicherung) und müssen in entsprechender Weise im Standortauswahlprozess Berücksichtigung finden. Betriebsverfassungs- und Mitbestimmungsrechte haben neben monetären Auswirkungen (z.B. durch die Finanzierung von Weiterbildungen, Arbeitsmaterialien, Sitzungen u.ä. sowie durch eine vollständige oder partielle Freistellung von Mitarbeitern) durchaus auch direkten Einfluss auf Entscheidungsprozesse im Unternehmen.

¹⁴⁷ Bauerschmitz (1996), S. 143 f.

Die Umweltschutzgesetzgebung ist als Standortfaktor bislang eher vernachlässigt worden, denn Umweltschutzauflagen als Bestimmungsfaktor von Standortentscheidungen im internationalen Rahmen sind generell nur branchenbezogen und fallweise wirksam. Es ist jedoch anzunehmen, dass das Niveau regulativer Vorschriften in diesem Bereich die Standortwahl bei umweltpolitisch orientierten Direktinvestitionen maßgeblich beeinflusst, da die Unternehmen darauf abzielen die im Heimatland des Investors geltenden Umweltschutzbestimmungen zu umgehen. Vor allem in den umweltbelastenden Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien werden Standorte in Länder mit weniger restriktiven Umweltschutzvorschriften verlagert.¹⁴⁸

Es ist nicht von der Hand zu weisen, dass ein erheblicher Einfluss von rechtlichen Rahmenbedingungen auf den Standortbestimmungsprozess ausgehen kann. Festzuhalten bleibt jedoch, dass die Quantifizierung dieser Faktoren generell mit großen Problemen behaftet ist und deshalb häufig auf Indikatoren zurückgegriffen werden muss.

3.2.3 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, unter denen möglicherweise eine Direktinvestition vorgenommen wird, stellen eine entscheidende Standortfaktorengruppe für unternehmerische Auslandsaktivitäten dar. Sie werden durch die Politik und die Gesetzgebung eines Landes geschaffen und haben einen wesentlichen Einfluss auf den Erfolg der Geschäftstätigkeit. Als internationale Standortfaktoren sind in diesem Zusammenhang die gesamtwirtschaftliche Lage des potentiellen Länderstandorts insgesamt, das Absatzpotential, die Steuerbelastung sowie das Währungsrisiko zu nennen.

Die gesamtwirtschaftliche Lage eines Landes wird im Allgemeinen anhand von volkswirtschaftlichen Kennzahlen beurteilt. Obwohl diese Daten aufgrund ihres geringen Branchenbezugs nicht immer als K.O. Kriterien im Standortentscheidungsprozess angewendet werden, liefern sie doch erste

¹⁴⁸ vgl. Pohl (1997), S. 8 und Goette (1994), S. 216

Anhaltspunkte dafür, ob ein Land als potentieller Unternehmensstandort geeignet ist oder nicht.¹⁴⁹ So gelten beispielsweise sowohl das Bruttosozialprodukt (BSP) als auch das Bruttoinlandsprodukt (BIP) als Indikatoren der wirtschaftlichen Entwicklung und Kaufkraft eines Landes, da sie den Wert aller produzierten Güter und Dienstleistungen erfassen. Ihre Wachstumsraten spiegeln einen Aspekt des Nachfrageverhaltens und der möglichen Marktdynamik wider. Die Pro-Kopf-Werte von BSP und BIP sind Indikatoren für die volkswirtschaftliche Wohlfahrt bzw. für den Wohlstand der Bevölkerung. Die Inflationsrate hingegen drückt die Kaufkraftminderung, also den Wertverfall eines Landes, aus. Die Geldmenge steigt schneller als der Wert der entsprechenden Güterleistungen – es kommt zu einer überproportionalen Abwertung der Währung. Die Inflation betrifft somit in erster Linie nominelle Posten. Anzunehmen ist, dass eine hohe Inflationsrate allein kein hinreichender Grund ist, um potentiell in Frage kommende Länder von vornherein als Standorte zu verwerfen. Reale Werte behalten ihren Tauschwert gegenüber anderen Produkten, d.h. die Substanz des Unternehmens bleibt erhalten, wenn liquide Mittel möglichst schnell in Sachwerte transformiert werden. Dennoch stellt die Inflationsrate oft ein Hindernis für Auslandsinvestitionen dar, da sie die unternehmerische Planung auf lang- und mittelfristige Sicht erschwert. Darüber hinaus geht sie oft mit einer staatlichen Kredit-, Devisen- und Preiskontrolle einher.¹⁵⁰

Grundsätzlich gilt, dass volkswirtschaftliche Strukturdaten allein keine konkreten Rückschlüsse auf das Potential und die Eignung eines Landes als Unternehmensstandort erlauben. Insbesondere hinsichtlich des länderspezifischen Absatzpotentials müssen branchen- oder produktspezifische Zusatzinformationen hinzugezogen werden.

Bei markt- und absatzorientierten Direktinvestitionen sind die Absatzchancen von Produkten und Dienstleistungen von zentraler Bedeutung. Diese werden im Wesentlichen von dem zu erwartenden Absatzvolumen und dem zu erzielenden

¹⁴⁹ vgl. Goette (1994), S. 180 f. + S. 262

¹⁵⁰ vgl. Pott (1983), S. 76 und Tesch (1980), S. 400 ff.

Absatzertrag bestimmt.¹⁵¹ Das länderspezifische Absatzpotential lässt sich somit anhand der oben genannten volkswirtschaftlichen Daten, ergänzt um demographische Größen (z.B. Bevölkerungsgröße), bestimmen. Es ist jedoch auch in hohem Maße abhängig von den Lebens-, Kauf- und Konsumgewohnheiten der Zielgruppen und von der Verteilung des Volkseinkommens auf die unterschiedlichen Gesellschaftsschichten¹⁵². Länderspezifische Markt- und Absatzrisiken können nach lokalen, temporalen, qualitativen und quantitativen Gesichtspunkten unterschieden werden: Sie beinhalten die Gefahr, einen falschen Absatzmarkt zu wählen, einen ungünstigen Absatzzeitpunkt zu bestimmen, wegen eines schlecht angepassten Sortiments bzw. mangelhafter Qualität Kunden zu verlieren oder Kunden wegen fehlender Lieferbereitschaft in die Hände der Konkurrenz zu treiben¹⁵³.

Die Steuerbelastung eines Unternehmens ist bei Standortentscheidungen im internationalen Rahmen als weiterer variabler Entscheidungsparameter anzusehen, der einen wichtigen Beitrag zu den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen leistet. Steuerliche Überlegungen haben Einfluss auf die Liquidität und Rentabilität eines Unternehmens und stehen somit in direkter Beziehung zur unternehmerischen Wettbewerbsfähigkeit. Bei einer vergleichenden Betrachtung potentieller Investitionszielländer nach steuerlichen Gesichtspunkten sind drei Aspekte zu untersuchen:¹⁵⁴ Hierbei handelt es sich um die Substanzsteuer- und die Ertragssteuerbelastung sowie um die Steuerbemessungsgrundlage. Die mit einer Direktinvestition verbundene Steuerbelastung unterliegt innerhalb der gesetzlichen Grenzen verschiedenen Gestaltungsmöglichkeiten durch den Investor, beispielsweise bei der Wahl der Rechtsform oder bei der Ausgestaltung von Geschäftsbeziehungen. Vor allem die Möglichkeiten zur Verringerung der Steuerbemessungsgrundlage können zu einem erheblichen Unterschied zwischen der gesetzlich-formalen und der effektiv wirksamen Steuerbelastung führen. In diesem Zusammenhang stehen den Unternehmen beispielsweise verschiedene

¹⁵¹ vgl. Goette (1994), S. 178 f.

¹⁵² vgl. Pott (1983), S. 68

¹⁵³ vgl. Belew (2000), S. 101

¹⁵⁴ vgl. Goette (1994), S. 210 ff.

Alternativen durch Abschreibungs-, Bewertungs-, Verlustausgleichs- und Rückstellungsregelungen offen. Auch Freibeträge, Sonderregelungen, Steuervergünstigungen und schließlich unterschiedliche Gewinnbegriffe führen zu länderspezifisch differenzierten Steuerbemessungsgrundlagen.¹⁵⁵

Des Weiteren ist bei der Analyse der Steuerbelastung einer Direktinvestition die Interaktion der Steuersysteme im Herkunfts- und Zielland zu berücksichtigen¹⁵⁶. Wesentlich für die steuerliche Belastung von ausländischen Unternehmenseinheiten ist das Bestehen oder Nichtbestehen von so genannten Doppelbesteuerungsabkommen. Diese verhindern, dass derselbe Tatbestand einer doppelten Besteuerung im Heimat- und Investitionszielland des Unternehmens unterliegt. Doppelbesteuerungsabkommen sind zwischenstaatliche Abkommen, die mittels Ratifizierung zu nationalem Recht werden. Die zweiseitigen Regelungen regeln, welchem Staat Steuererträge zufließen sollen. Dabei kann entweder das Wohnsitz- oder das Ursprungs- bzw. Quellenprinzip Anwendung finden: Beim Wohnsitzprinzip leistet der Staat Steuerverzicht, in dem das Mutterunternehmen seiner wirtschaftlichen Betätigung nachgeht, während beim Ursprungsprinzip der Staat, aus dem die Einkünfte stammen, bei der Steuererhebung zurücksteht. Sofern keine Doppelbesteuerungsabkommen bestehen, können durch unilaterale Maßnahmen Doppelbesteuerungen vermindert oder vermieden werden. Denkbar sind Steuerfreistellungen, -anrechnungen, -pauschalierungen und Steuerabzüge.¹⁵⁷

Unter dem Begriff des Währungsrisikos werden alle Gefahren subsumiert, die einem Unternehmen aus Wechselkursschwankungen zwischen Auslands- und Heimatwährung erwachsen und von denen eine Gefährdung für das investierte Kapital und die erwarteten Gewinne im Verlauf der Direktinvestition ausgeht. Grundsätzlich werden Vermögensgegenstände ausländischer Niederlassungen in der Währung des Gastlandes erfasst, doch aus Sicht des investierenden Unternehmens drückt sich ihr Wert in der Heimatwährung aus. Eine Aufwertung der Heimatwährung gegenüber der Währung des Gastlandes hat dementsprechend

¹⁵⁵ vgl. Fuest (1999), S. 8; Köddermann (1996), S. 10 f. und Tesch (1980), S. 389 f.

¹⁵⁶ vgl. Jahrreiß (1984), S. 127

¹⁵⁷ vgl. Fuest (1999), S. 26 f.; Goette (1994), S. 215 und Tesch (1980), S. 388 + S. 391 f.

zur Folge, dass der Wert der ausländischen Vermögensgegenstände sinkt. Im umgekehrten Fall, bei einer Abwertung der Heimatwährung, führen Wechselkursänderungen zu einer Wertsteigerung im Auslandsengagement. Es kann zwischen drei Arten von Währungsrisiken differenziert werden:¹⁵⁸

- Das **Währungstranslationsrisiko** besteht in der Verlustgefahr bei der Bilanzierung ausländischer Einheiten im konsolidierten Jahresabschluss des Mutterunternehmens. Aufgrund von Wechselkursschwankungen ist es möglich, dass bei einem unveränderten absoluten Gewinn und einer unveränderten Rentabilität der Auslandseinheit der Gewinn der Muttergesellschaft und Kapitaleigner (in der Heimatwährung gemessen) vermindert wird.
- Das **Währungstransaktionsrisiko** betrifft die Gefahr eines Verlustes durch Wechselkursschwankungen bei Geldbeständen, Forderungen, Verbindlichkeiten und schwebenden Geschäften.
- **Zahlungsunfähigkeitsrisiken** führen zu einer partiellen oder vollständigen Beschränkung des Gewinntransfers oder der Kapitalrückführung. Sie resultieren aus der Devisenknappheit eines Gastlandes, welches seinen finanziellen Verpflichtungen gegenüber dem Ausland nicht mehr nachkommen kann.

Im Vergleich zu anderen Standortfaktoren sind Wechselkursrisiken von eher untergeordneter Bedeutung. „Dies trifft jedoch nur zu, solange sich die Wechselkursverhältnisse innerhalb bestimmter Schwankungsbreiten bewegen.“¹⁵⁹

3.2.4 Sozio-kulturelle Rahmenbedingungen

Unter dem Begriff der sozio-kulturellen Rahmenbedingungen werden alle Standortfaktoren verstanden, die einen Einfluss auf die Gesellschaftsstruktur eines

¹⁵⁸ vgl. Belew (2000), S. 66 f.; Engelhardt (1992), S. 369 f.; Pott (1983), S. 76 f. und Tesch (1980), S. 405 ff.

¹⁵⁹ Goette (1994), S. 209

Landes ausüben. Dazu gehören in erster Linie sprachliche und religiöse Unterschiede sowie Unterschiede in Wertvorstellungen und Verhaltensweisen der Bevölkerung. Diese Einflussfaktoren haben bislang als Bestimmungsgründe der Standortwahl in der Theorie kaum Berücksichtigung gefunden. Es ist aber nicht von der Hand zu weisen, dass die Nichtbeachtung sozio-kultureller Gegebenheiten zwangsläufig zu Konfliktsituationen führt, die den Erfolg der Auslandsinvestition erheblich gefährden und im schlimmsten Fall zum Scheitern des Vorhabens führen. So können sich sozio-kulturelle Unterschiede beispielsweise in Enteignungs- oder Sicherheitsrisiken konkretisieren.¹⁶⁰

Sprach- und Kulturräume sind nicht unbedingt an die Grenzen eines Staatsgebietes gebunden: Einerseits können sie über die festgelegten Grenzen eines Landes hinweg bestehen und andererseits können innerhalb eines Landes mehrere Sprach- und Kulturräume nebeneinander existieren. Grundsätzlich können sozio-kulturelle Rahmenbedingungen jedoch als länderspezifische Determinanten zur Vorauswahl von Standortsuchräumen untersucht werden, da „...innerhalb vieler Staaten eine gemeinsame Sprache gesprochen wird und aufgrund der gemeinsamen historischen Entwicklung in der Regel größere Affinitäten und Ähnlichkeiten bestehen als zwischen den Einwohnern verschiedener Staaten.“¹⁶¹

Sprachunterschieden wird bei einer Standortentscheidung im internationalen Rahmen von Seiten des Managements oft eine große Bedeutung eingeräumt. Eine im Auswahlprozess erkennbare Abneigung gegen bestimmte Länderstandorte kann, wenn in dem jeweiligen Land nur ein geringer Teil der Bevölkerung eine der weit verbreiteten Weltsprachen beherrscht, durchaus mit der Schwierigkeit erklärt werden eine bestimmte Sprache hinreichend fehlerfrei zu erlernen. Sofern die Verständigung zwischen den entsandten Führungskräften des investierenden Unternehmens und den einheimischen Bevölkerungsgruppen (z.B. Mitarbeitern, Lieferanten und Behörden) dann vorrangig in der einheimischen Sprache erfolgen

¹⁶⁰ vgl. Heinrich (2002), S. 249 und Engelhard (1992), S. 374

¹⁶¹ Tesch (1980), S. 374 f.

muss, können aufgrund von Sprachbarrieren erhebliche Kommunikationsprobleme entstehen.¹⁶²

In jeder Gesellschaft nehmen auch religiöse und philosophische Grundvorstellungen einen gewissen Stellenwert ein. Sie werden von der Bevölkerung im alltäglichen Leben oft bewusst oder unbewusst umgesetzt. Zu den wichtigsten Weltregionen gehören heute das Christentum, das Judentum, der Islam und Naturreligionen wie z.B. der Buddhismus oder Hinduismus. In der jüngeren Geschichte ist beispielsweise der Islam als religiöse Weltanschauung in den Fokus sozio-kultureller Länderrisiken gerückt und zeigt im Iran, dass aus einer Religion heraus ein großer Instabilitätsfaktor für ein Land resultieren kann.¹⁶³ Auch religiöse Rituale gläubiger Mitarbeiter am Arbeitsplatz müssen gegebenenfalls im Standortentscheidungsprozess berücksichtigt werden, da sie einen geregelten Leistungsprozess erheblich beeinträchtigen können:¹⁶⁴ So können beispielsweise die vorgeschriebenen Gebetszeiten strenggläubiger Moslems, sofern die Unterbrechungen nicht von vornherein im Arbeitsablauf eingeplant sind, einen direkten Einfluss auf die Produktivität der Leistungserstellung ausüben.

Anzunehmen ist weiterhin, dass eine Standortentscheidung im internationalen Rahmen zu einem großen Teil durch die Wertvorstellungen und Verhaltensweisen der Bevölkerung im potentiellen Gastland geprägt wird. Kommt der potentielle Investor aus einem Land, in dem die Umgangsformen stark divergieren, können bestimmte Verhaltensweisen in der einheimischen Bevölkerung eine erhebliche Befremdung auslösen und zu Vorurteilen des investierenden Unternehmens führen, die sich zum Beispiel in einer vergleichsweise niedrigen Einschätzung der zu erwartenden Arbeitsproduktivität niederschlagen und damit die Standortwahl erheblich beeinflussen können.¹⁶⁵

¹⁶² vgl. Goette (1994), S. 240 f. und Pott (1983), S. 107

¹⁶³ vgl. Belew (2000), S. 106 f.

¹⁶⁴ vgl. Goette (1994), S. 246 f.

¹⁶⁵ vgl. Goette (1994), S. 243 f. und Pott (1983), S. 108

Für den Prozess der Leistungserstellung und -verwertung ist aus Unternehmenssicht auch die Einstellung der Bevölkerung gegenüber ausländischen Unternehmen, Arbeit und Zeit relevant. Insbesondere in Entwicklungsländern zeigen Regierung und andere bedeutende Interessengruppen wie staatliche Behörden, Kapitalgeber, Gewerkschaften, Abnehmer oder die heimische Bevölkerung allgemein oft eine fremdenfeindliche Haltung gegenüber ausländischen Unternehmen, weil sie sich durch den zunehmenden wirtschaftlichen und ggf. auch politischen Einfluss ausländischer Investoren in ihrer Souveränität und Selbstbestimmung bedroht fühlen.¹⁶⁶ Die mangelnde Akzeptanz ausländischer Unternehmen im potentiellen Investitionszielland ist ein ernst zu nehmendes Problem im Rahmen der internationalen Standortwahl: „In einer institutionellen Umgebung, die einer ausländischen Investition eher feindlich gesinnt ist, wird es schwer (...) eine langfristig erfolgreiche Aktivität aufzubauen.“¹⁶⁷

Eine negative Einstellung der Bevölkerung zur Arbeit generell führt bei einer Direktinvestition häufig zu erhöhten Personalkosten. Diese entstehen durch eine geringe Leistungsmotivation bzw. durch fehlendes Verantwortungsbewusstsein, welche wiederum Unpünktlichkeit der Mitarbeiter, Fernbleiben vom Arbeitsplatz und eine hohe Personalfluktuationsbedingen. Des Weiteren müssen ausländische Unternehmen im Prozess der Standortwahl berücksichtigen, dass auch die Zeitvorstellung der Menschen kulturell bedingt ist: „In armen Entwicklungsländern wird der Arbeitsrhythmus durch den Tag/Nacht-, Jahreszeiten- oder Mahlzeiten-Rhythmus bestimmt. In diesen Staaten herrscht daher ein Mangel an linearem Zeitbewusstsein, die Zeitvorstellung ist zyklisch. Die Menschen verfügen über unendlich viel Zeit. (...) Pünktlichkeit spielt (...) eine geringe Rolle.“¹⁶⁸

In vielen Ländern ist darüber hinaus eine Korruptionsmentalität fest verankert. Informationen, Entscheidungen, Gunst und Macht in politischer oder

¹⁶⁶ vgl. Belew (2000), S. 109 und Goette (1994), S. 247 f.

¹⁶⁷ Volkholz (1977), S. 107

¹⁶⁸ Belew (2000), S. 108

wirtschaftlicher Hinsicht können sowohl im Staatswesen als auch in der Wirtschaft des potentiellen Gastlandes käuflich sein. Insbesondere in vielen Entwicklungsländern wird die Annahme von Bestechungsgeldern als legitim empfunden und die Beamten erwarten von direktinvestierenden Unternehmen Geschenke und Schmiergeldzahlungen als Entlohnung für Verwaltungsdienstleistungen, um somit das niedrige Gehalt aufzubessern. Denkbar ist auch die Forderung nach einer Finanzierung von öffentlichen Projekten, die dem Gemeinwohl im Gastland zugute kommen sollen. Das investierende Unternehmen muss sich somit über die Korruptionsgepflogenheiten informieren und berücksichtigen, dass diese gegebenenfalls zu enormen finanziellen Aufwendungen führen können.¹⁶⁹

3.3 Regionale Bestimmungsgründe zur Standortwahl

3.3.1 Geographische Lage

Die geographische Lage einer Region ist für die Standortwahl eines Unternehmens dann entscheidend, wenn klimatische, geologische oder topographische Bedingungen den Prozess der betrieblichen Leistungsbeschaffung, -erstellung und -verwertung einschränkend beeinflussen oder unmöglich machen.

Erschwerende klimatische Standorteigenschaften finden sich vor allem in tropischen bzw. subtropischen und subpolaren Ländern. Unter extremen Witterungsverhältnissen werden hohe Niederschläge und Luftfeuchtigkeit, große Hitze oder Kälte sowie große Temperaturschwankungen zwischen Tag und Nacht bis hin zu starkem Wind oder massiver Sonneneinstrahlung verstanden. Aus Unternehmenssicht ist zu berücksichtigen, dass klimatische Gegebenheiten zu vergleichsweise großem Aufwand und hohen Kosten führen: Oft beeinträchtigen sie die Funktionsfähigkeit von maschineller Betriebsausrüstung oder fördern deren Verschleiß, so dass eine spezielle Maschinenausrüstung oder zusätzliche

¹⁶⁹ vgl. Belew (2000), S. 94 und Pott (1983), S. 109

Wartungstätigkeiten erforderlich sind.¹⁷⁰ Betroffen sind in erster Linie Branchen, deren Leistungserstellungsprozess nicht von den natürlichen klimatischen Bedingungen abgeschirmt werden kann. Dazu zählen beispielsweise die Landwirtschaft und der Luftverkehr. Viele Industrieunternehmen hingegen können auf künstliche Weise (z.B. durch die Nutzung von Klimaanlage) ein geeignetes so genanntes „Innenklima“ schaffen, das vom Außenklima unabhängig ist und eine Produktion ermöglicht.¹⁷¹ Darüber hinaus leuchtet ein, dass extreme klimatische Bedingungen auch deutlich negative Auswirkungen auf die menschliche Arbeitsleistung, -motivation und die Produktivität haben. Dieser Zusammenhang ist insbesondere bei schwerer körperlicher Arbeit nachweisbar, während er bei geistigen Tätigkeiten nicht ganz eindeutig ist.¹⁷²

Geologische Bedingungen und Bodenschätze sind vor allem für Betriebe der Urproduktion (z.B. Landwirtschaft, Bergbau und Erdölgewinnung) notwendige Voraussetzung für die Ansiedlung an einem Standort, da das immobile Gut „Boden“ in diesen Wirtschaftszweigen den Charakter eines produktiven Faktors hat. „Je nach Qualität, seiner Lage und der Intensität der Nutzung können aus dem Faktor Boden unterschiedliche Erträge erzielt werden. Die erzielten Gewinne einer Unternehmung können in Abhängigkeit vom Standort variieren.“¹⁷³ Insbesondere bei beschaffungsorientierten Direktinvestitionen nehmen natürliche Ressourcen als Standortfaktoren deshalb eine zentrale Rolle im Standortbestimmungsprozess ein¹⁷⁴. Geologische und topographische Bedingungen haben jedoch auch Auswirkungen auf die Standortentscheidung von Unternehmen, bei denen der Boden keine spezifische Produktionsfaktorfunktion inne hält. Die Beschaffenheit und Gestaltung der Erdoberfläche üben nämlich einen erheblichen Einfluss auf die Verkehrs- und Transportgünstigkeit von Orten aus. So können landschaftliche Barrieren wie z.B. extreme Gebirge, Schluchten und anderweitig unzugängliche Gebiete die räumliche Mobilität einschränken und zu derartig hohen

¹⁷⁰ vgl. Belew (2000), S. 110 und Goette (1994), S. 250 f.

¹⁷¹ vgl. Pohl (1997), S. 51 und Behrens (1971), S. 67

¹⁷² vgl. Belew (2000), S. 110 f. und Goette (1994), S. 250 f.

¹⁷³ Steiger (1999), S. 85

¹⁷⁴ vgl. Maier (2001), S. 104; Steiger (1999), S. 87 und Volkholz (1977), S. 110

Transportkosten und Lieferzeiten führen, dass die Beschaffung und Distribution von solchen Standorten aus unrentabel wird und Unternehmen sich für einen alternativen Standort entscheiden.¹⁷⁵

Von einer möglichen Bestandsgefährdung der Direktinvestition kann dann gesprochen werden, wenn potentielle Standorte aufgrund ihrer geographischen Lage regelmäßig von Naturkatastrophen heimgesucht werden. Dazu zählen alle außergewöhnlichen klimatisch oder geologisch bedingten Phänomene wie z.B. Überschwemmungen, Erdbeben und Orkane. Als weiteres Investitionshemmnis ist das Fehlen heimischen Management-Know-hows anzusehen, wenn sich Führungskräfte des investierenden Unternehmens weigern am Aufbau des neuen Standortes mitzuwirken (z.B. aus Angst vor Ansteckung mit bestimmten Krankheitserregern in tropischen oder subtropischen Gebieten).¹⁷⁶ Diese zwei Fälle müssen im Standortentscheidungsprozess eines Unternehmens Berücksichtigung finden, da die Auslandsinvestition anderenfalls mit einem sehr hohen Misserfolgsrisiko belegt wird.

3.3.2 Absatz- und Beschaffungsmarkt

Die Absatz- und Beschaffungsmärkte sind als regionale Bestimmungsgründe der unternehmerischen Standortwahl von besonderer Bedeutung, denn die Beziehungen zu ihnen stellen für die meisten Unternehmen die wichtigsten Verbindungen zur Umwelt dar. Auf dem Absatzmarkt verkauft ein Unternehmen seine Güter oder Dienstleistungen an andere Unternehmen, öffentliche oder private Haushalte, während es auf dem Beschaffungsmarkt die zur Produktion benötigten Vorprodukte, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie verschiedene Dienstleistungen bezieht.¹⁷⁷ Es liegt nahe, dass sowohl Absatz- als auch Beschaffungsmärkte je nach branchen-, unternehmens- oder produktspezifischen Anforderungen differenziert betrachtet werden müssen.

¹⁷⁵ vgl. Goette (1994), S. 252 f.; Tesch (1980), S. 519 und Behrens (1971), S. 66

¹⁷⁶ vgl. Belew (2000), S. 111 und Goette (1994), S. 251 ff.

¹⁷⁷ vgl. Maier (2001), S. 21 f.; Engel (1999), S. 5 und Bauerschmitz (1996), S. 140

Die Bedeutung der räumlichen Lage eines potentiellen Standortes zum unternehmerischen Absatz- und Beschaffungsmarkt ist zum einen vom Grad der Lokalisierung und zum anderen von der Mobilität abhängig. Der Grad der Lokalisierung bezieht sich dabei auf die konzentrierte Verfügbarkeit von Gütern an ausgewählten Standorten. Mobilität hingegen betrifft die Transportierbarkeit von Absatz- und Beschaffungsgütern und schlägt sich in erster Linie in der Höhe der Transportkosten nieder. Da Unternehmen im Regelfall in verschiedene Märkte eingebunden sind, stehen sie dem Problem der Transportkosten zur Überwindung physischer Distanzen oft auch in mehrfacher Hinsicht auf der Absatz- und Beschaffungsseite gegenüber.¹⁷⁸

Eine räumliche Nähe zu den Märkten eines Unternehmens ist insbesondere dann zwingend erforderlich, wenn Gütertransporte nicht möglich, sondern wesensmäßig ausgeschlossen sind. Darüber hinaus muss berücksichtigt werden, dass bestimmte Güterarten transportkosten- bzw. transportzeitempfindlich sind. Grundsätzlich kann festgehalten werden, dass sich das betriebliche Absatz- bzw. Beschaffungsgebiet mit steigender Transportempfindlichkeit der produzierten oder zu beschaffenden Güter verengt. Je nach Lokalisierung und Mobilität können diese in drei Gütergruppen unterschieden werden:¹⁷⁹

1. Nicht-transportable Güter, die direkt am Standort abgesetzt oder beschafft werden müssen
2. Transportkosten- und transportzeitempfindliche Güter, die innerhalb eines engen Gebietes abgesetzt oder beschafft werden müssen
3. So genannte ubiquitäre Güter, die überall zur Verfügung stehen oder deren Transport keine nennenswerten Kosten verursacht.

Bei nicht-transportablen oder transportempfindlichen Gütern ist der Unternehmensstandort in räumlicher Hinsicht eng an die marktlichen Rahmenbedingungen gebunden, da eine Standortspaltung zwischen Beschaffungs-

¹⁷⁸ vgl. Maier (2001), S. 47 f.

¹⁷⁹ vgl. Wellems (1992), S. 77 ff. und Behrens (1971), S. 50 f. + S. 72 f.

und Produktionsort bzw. Produktions- und Absatzort nicht oder nur unter erschwerten Bedingungen erfolgen kann.

Der Einfluss des Absatzmarktes auf die Wahl des Unternehmensstandortes bestimmt sich dann in erster Linie an dem Absatzpotential, welches in regionaler Hinsicht beträchtlich variieren kann. Für die Beurteilung des Absatzpotentials an einem bestimmten Standort sind zwei Gesichtspunkte maßgeblich: Zum einen die zu erwartenden Absatzmengen und zum anderen die erzielbaren Absatzpreise.¹⁸⁰ Die an einem bestimmten Ort erzielbaren Absatzmengen steigen mit der Zahl der Bedarfsträger und ihrer Bedarfsintensität, sofern die Abnehmer über die nötigen Kaufkraftverhältnisse verfügen. Im Allgemeinen bieten Regionen mit hohem Einkommensniveau ein höheres Absatzpotential als ärmere Landstriche, da bei den meisten Gütern mit steigendem Einkommen auch die Nachfrage steigt. Die Berücksichtigung kaufkraftstarker Gegenden ist insbesondere für Unternehmen wichtig, deren Güter der Deckung des gehobenen Bedarfs dienen. Für teure und luxuriöse Güter besteht zwar auch in einkommensschwachen Gebieten Bedarf, doch die Nachfrage wird infolge mangelnder Kaufkraft vergleichsweise gering sein. Für den Absatz inferiorer Güter hingegen, deren Nachfrage mit steigendem Einkommen zurückgeht, bergen Gebiete mit geringer Kaufkraft ein weitaus größeres Absatzpotential.¹⁸¹

Bei relativ transportunempfindlichen Gütern ist oft nicht die räumliche Nähe zu einem regionalen Absatzmarkt für die Standortwahl entscheidend, sondern die Eignung des Standortes als strategischer Brückenkopf. Ein Standort ist als strategischer Brückenkopf geeignet, wenn von ihm aus eine Vielzahl anderer Ländermärkte erschlossen werden kann. Dem Unternehmen dient er somit als logistische Drehscheibe - das Absatzpotential muss dann länderübergreifend kalkuliert werden.¹⁸²

¹⁸⁰ vgl. Goette (1994), S. 178; Tesch (1980), S. 464 und Behrens (1971), S. 73 f.

¹⁸¹ vgl. Behrens (1971), S. 74 ff.

¹⁸² vgl. Goette (1994), S. 184 f.

Für den Teil internationaler Unternehmen, die eine Direktinvestition aus beschaffungsorientierten Motiven tätigen, spielt die Nähe zum Beschaffungsmarkt eine entscheidende Rolle in der Bestimmung des neuen Auslandsstandortes. Die räumliche Nähe ist vor allem bei nicht-transportablen oder transportempfindlichen Gütern eine wichtige Voraussetzung für die Investition. Für Unternehmen der ersten Produktionsstufe gilt dies in erster Linie für die Nähe zu natürlichen Ressourcen, während für Unternehmen nachgeschalteter Verarbeitungsstufen die Nähe zu Vor- und Zwischenleistungen bestimmend ist.¹⁸³ Als grundlegende Faktoren zur Bestimmung des Beschaffungspotentials an einem Standort müssen Unternehmen Quantität, Qualität und Kosten der Beschaffungsgüter heranziehen.

Die Nähe zum Absatz- und Beschaffungsmarkt wird durch so genannte Agglomerationseffekte beeinflusst. Sie umfassen unmittelbare und indirekte Auswirkungen, die durch eine räumliche Konzentration von privaten Haushalten, öffentlichen Institutionen und wirtschaftlichen Aktivitäten entstehen. In der Literatur werden zwei Typen von Agglomerationseffekten unterschieden:¹⁸⁴

1. **Lokalisationseffekte** resultieren aus der Ballung von Betrieben der gleichen Branche an einem Standort. Zu den Vorteilen der Branchenkonzentration gehört die Entstehung eines branchenspezifischen Arbeitsmarktes, auf dem sowohl Unternehmen als auch Arbeitnehmer von geringeren Suchkosten profitieren. Darüber hinaus können durch Informationsbeziehungen zwischen Mitarbeitern und/oder Unternehmen gleicher Branchen Wissens-Spillovers stattfinden, welche Produkt- und Prozessinnovationen möglich machen und die Effizienz der allgemeinen betrieblichen Organisation steigern. Im Regelfall führt eine Branchenkonzentration durch die Bündelung der Nachfrage auch zur Generierung spezieller Zulieferindustrien, Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen und zum Ausbau spezialisierter Infrastruktur, sowie zur Ausnutzung von Größenvorteilen bei diversen Vorprodukten und

¹⁸³ vgl. Steiger (1999), S. 87 und Volkholz (1977), S. 110

¹⁸⁴ vgl. Steil (1999), S. 65 ff.; Beyerle (1998), S. 49; Gehrung (1996), S. 33 f.; Tesch (1980), S. 488 und Behrens (1971), S. 78

Dienstleistungen. Unter bestimmten Voraussetzungen verbessert sich das regionale Absatzpotential durch die Ballung branchengleicher Unternehmen an einem Standort, weil durch die Branchenkonzentration eine größere Anzahl möglicher Abnehmer angezogen wird. Den Lokalisationsvorteilen stehen jedoch negative Lokalisationseffekte gegenüber. Zu den Nachteilen der Branchenkonzentration zählt die durch starke regionale Faktornachfrage verursachte Verknappung von Produktionsfaktoren, die sich in steigenden Lohnkosten und Grundstückspreisen niederschlägt. Eine große räumliche Nähe kann darüber hinaus zu einem verstärkten Wettbewerb und einer höheren Imitationsgefahr führen. Lokalisationsvorteile führen somit im Regelfall zur Konkurrenzanziehung, Lokalisationsnachteile hingegen führen zur Konkurrenzmeidung¹⁸⁵.

2. **Urbanisationseffekte** ergeben sich aus der Konzentration von Betrieben unterschiedlicher Branchen an einem Standort. Urbanisationsvorteile resultieren aus der Größe des Absatzmarktes und dem vergleichsweise besseren Ausbau der Verkehrsinfrastruktur. Durch die räumliche Nähe zu Kunden, Lieferanten, Dienstleistern, Banken, Versicherungen und staatlichen Stellen entstehen „Fühlungsvorteile“, die sich durch die Erleichterung von persönlichen Kontakten, Reisen und kurzfristigen Dispositionen in geringeren Kommunikationsaufwendungen (in monetärer und zeitlicher Form) bemerkbar machen¹⁸⁶. Dazu führt eine Ballung von wirtschaftlichen Aktivitäten und Bevölkerung in der Regel zu einem größeren Angebot an Kultur-, Freizeit- und Konsumeinrichtungen. Als Nachteile der Verstädterung hingegen gelten zum Beispiel überlastete Infrastruktureinrichtungen, eine hohe Umweltbeeinträchtigung und Abfallbeseitigungsprobleme. Die dadurch entstehenden

¹⁸⁵ vgl. Wellems (1992), S. 79

¹⁸⁶ vgl. Maier (2001), S. 113 f.; Gehring (1996), S. 35 und Frauenrath (1996), S. 37

gesamtgesellschaftlichen Kosten werden zum größten Teil über Steuern an die Standortnutzer weitergegeben¹⁸⁷.

Agglomerationsprozesse haben zirkulären Charakter. Standorte mit großen Agglomerationsvorteilen ziehen Unternehmen an, welche zu einer Verstärkung der positiven externen Effekte führen. Große Agglomerationsnachteile hingegen führen zu einem dispersen Standortmuster von Unternehmen, wodurch wiederum die negativen externen Effekte verstärkt werden.

Positiven Selbstverstärkungseffekten ist jedoch eine natürliche Obergrenze gesetzt, ab der jeder weitere Unternehmenszuwachs die Region überlastet und dadurch die Standortbedingungen verschlechtert. Für negativ verstärkende Wechselwirkungen gibt es hingegen keine natürliche Untergrenze: Problemstandorten mit großen Agglomerationsnachteilen kann eine Umkehr der negativen Entwicklung nur durch Fördermaßnahmen und flexible Entwicklungsstrategien gelingen.¹⁸⁸

Im Regelfall können Lokalisations- und Urbanisationseffekte nicht scharf voneinander abgegrenzt werden, denn beide Formen der räumlichen Konzentration können zum Teil ähnliche Auswirkungen haben. Obwohl Agglomerationseffekte in der Literatur unbestritten sind, ist es schwer diese zu quantifizieren und empirisch nachzuweisen.

3.3.3 Arbeitsmarkt

Der regional-lokale Arbeitsmarkt ist für viele Unternehmen von großer Bedeutung im Prozess der Standortwahl. Zu den arbeitsmarktbezogenen Standortfaktoren gehören in erster Linie das quantitative und qualitative Arbeitskräftepotential einer Region. Der quantitative Aspekt bezieht sich dabei auf die Anzahl potentiell verfügbarer Arbeitskräfte an einem Standort, wohingegen sich die qualitative Sichtweise ausschließlich auf die Verfügbarkeit von qualifiziertem Fachpersonal bezieht. Für eine Vielzahl von Branchen hat sich die Nachfrage nach

¹⁸⁷ vgl. Steiger (1999), S. 87

Arbeitskräften im Zeitverlauf dahingehend verändert, dass „...weniger die quantitative Verfügbarkeit von Arbeitskräften als vielmehr deren berufliche Qualifikation zu einem entscheidenden Standortfaktor geworden ist.“¹⁸⁹ Die Qualifikation von Arbeitskräften ist insbesondere für die Mehrheit von Dienstleistungs- und Technologieunternehmen von beträchtlicher Relevanz, während sie für Industrie- und vor allem Bauunternehmen, in denen das Personal größtenteils ein geringes Qualifikationsniveau aufweist, nahezu ohne Bedeutung ist.¹⁹⁰

Regionale Unterschiede in der mengenmäßigen Verfügbarkeit von Arbeitskräften resultieren aus räumlich differenzierten Geburtsraten und rezessiven Wirtschaftszweigen, in denen Mitarbeiter freigesetzt werden. Die Qualität der Arbeitskräfte hingegen wird einerseits durch das herrschende Ausbildungsniveau, die individuelle Arbeitsmoral und Einsatzfreudigkeit der Arbeitskräfte sowie durch geltende Arbeitszeitregelungen bestimmt. Standortsuchende Unternehmen müssen sich deshalb fragen, welchen Spielraum ihnen die regionalen Arbeitskraftreserven lassen, bis die zusätzliche Nachfrage nach Mitarbeitern zu einer Verknappung auf dem bestehenden Arbeitsmarkt und somit auch zu einer verschärften Konkurrenzsituation der Arbeitgeber führt.¹⁹¹

Neben dem quantitativ und qualitativ differenzierten Arbeitskräftepotential müssen in der Standortanalyse eines investierenden Unternehmens auch regionale Lohnunterschiede Berücksichtigung finden. Obwohl sich Löhne innerhalb eines nationalen Rahmens auf einem ähnlichen Niveau bewegen, können Unternehmen durch die Berücksichtigung bestehender regionaler Lohnunterschiede bei der

¹⁸⁸ vgl. Grabow (1995), S. 70f.; Wellems (1992), S. 65; Tesch (1980), S. 488 und Behrens (1971), S. 78 f.

¹⁸⁹ Gehrung (1996), S. 27 f.

¹⁹⁰ vgl. Steiger (1999), S. 87; Bauerschmitz (1996), S. 143; Goette (1994), S. 197 und Wellems (1992), S. 67 f.

¹⁹¹ vgl. Maier (2001), S. 41; Frauenrath (1996), S. 34 f. und Volkholz (1977), S. 109

Standortwahl (je nach Anteil der Personalkosten an den Gesamtkosten) erhebliche Ersparnisse realisieren.¹⁹²

Zwischen dem regional bestehenden Arbeitskräftepotential und dem Lohnniveau herrscht in der Regel ein funktionaler Zusammenhang: Eine Anhebung des Lohnniveaus am Standort führt zu einer Anziehung zusätzlicher Arbeitskräfte, denn innerhalb von kleinräumigen Arbeitsmarktregionen sind Arbeitnehmer in hohem Maße mobil. Das Angebot an Arbeitskräften an einem Standort wird dabei durch den so genannten „Pendelradius“ begrenzt. Dieser bestimmt sich durch die Beförderungszeiten und -kosten, welche Arbeitnehmer für die Fahrten zwischen Wohnort und Arbeitsplatz maximal in Kauf zu nehmen bereit sind. Der Pendelradius ist somit abhängig von der Ausstattung mit bzw. Schnelligkeit von öffentlichen Verkehrsmitteln, den Beförderungstarifen und dem Motorisierungsgrad der Arbeitskräfte.¹⁹³

Die überregionale Mobilität von Arbeitnehmern hingegen ist aufgrund von wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Rahmenbedingungen wesentlich schwächer ausgeprägt. Haus- und Wohnungseigentum, der Familien-, Freundes- und Bekanntenkreis sowie das Gefühl von regionaler Zugehörigkeit und Identität bilden Hemmnisse, welche die großräumliche Beweglichkeit von Arbeitskräften erheblich einschränkt. Für die Mobilitätsbereitschaft spielen individuelle Faktoren wie Alter, Familienstand und Qualifikation eine große Rolle. Die Bereitschaft aufgrund eines Arbeitsplatzangebots umzuziehen, korreliert positiv mit der Qualifikation des Arbeitnehmers, nimmt aber mit steigendem Alter und zunehmenden familiären Verpflichtungen sukzessive ab. In Zeiten hoher Arbeitslosigkeit sehen sich Arbeitnehmer aufgrund der geringen Nachfrage nach ihrer Arbeitskraft notwendigerweise weitaus stärker dazu gezwungen, selbst mobil zu sein und sich am Standort von Unternehmen auszurichten, als in Zeiten der Vollbeschäftigung.¹⁹⁴

¹⁹² vgl. Tesch (1980), S. 464 ff. und Brede (1971), S. 75

¹⁹³ vgl. Frauenrath (1996), S. 34 f.; Behrens (1971), S. 59 und Brede (1971), S. 68 f.

¹⁹⁴ vgl. Maier (2001), S. 41; Stirl (1996), S. 163 f. und Tesch (1980), S. 492

3.3.4 Infrastruktur

Zur Standortfaktorengruppe der Infrastruktur werden im Allgemeinen die drei Teilbereiche

- Verkehrsinfrastruktur
- Ver- und Entsorgungsdienste
- Telekommunikationssysteme

gezählt, anhand derer sowohl die strukturellen Gegebenheiten als auch verschiedene Dienstleistungsbereiche an einem bestimmten potentiellen Standort analysiert werden können.

Der Bereich der Verkehrsinfrastruktur erweist sich im Standortentscheidungsprozess oft als der Bedeutendste, denn die Qualität der logistischen Anbindung eines Standortes bestimmt die entstehenden Transportzeiten und -kosten und ist somit in der Lage, Nachteile in Bezug auf die geographische Lage und/oder Lage zum Absatz und Beschaffungsmarkt auszugleichen. Die Verkehrsanbindung übt einen großen Einfluss auf die Mobilität von Menschen und Gütern aus: Sie erst ermöglicht die Nähe und Erreichbarkeit von Kunden, Lieferanten und von für den Produktionsprozess erforderlichen Rohstoffe bzw. Vorprodukte.¹⁹⁵

Zu den Komponenten der regionalen Verkehrsinfrastruktur zählen:¹⁹⁶

- Straßennetz (Autobahnen, Schnell- und Landstraßen etc.),
- Schienennetz (Hochgeschwindigkeitsverkehr und Regionalschnellbahnen),
- Schifffahrtsanbindung (Wasserwege, See- und Binnenhäfen),

¹⁹⁵ vgl. Goette (1994), S. 195; Wellems (1992), S. 62 ff. und Tesch (1980), S. 519

¹⁹⁶ vgl. Frauenrath (1996), S. 36 und Goette (1994), S. 193

- Flughafenanbindung und
- öffentlicher Personennahverkehr.

Für die räumliche Verkehrsanbindung eines Standortes mittels Straßennetz ist dabei nicht die Gesamtlänge der Straßen von Bedeutung, sondern vielmehr deren Anzahl und Leistungsfähigkeit. Das Vorhandensein von Autobahnen allein lässt beispielsweise keinen positiven Rückschluss auf die Autobahnanbindung zu: Stattdessen müssen Unternehmen bei ihrer Standortentscheidung die Anschlussstellen berücksichtigen, die eine Einstiegsfunktion für das gesamte Autobahnnetz darstellen. Die Anbindung an Regionalschnellbahnen hingegen spielt (wie auch der öffentliche Personennahverkehr) in erster Linie für den Pendelverkehr von Arbeitskräften über kurze und mittlere Entfernungen eine Rolle, wohingegen der Hochgeschwindigkeitsverkehr eher für Geschäftsreisende über mittlere Entfernungen von Bedeutung ist. In vielen Fällen stellen Hochgeschwindigkeitszüge unter Berücksichtigung von Reisezeiten, -kosten und der Anforderung einer flexiblen Reiseplanung eine sinnvolle Alternative gegenüber dem Luftverkehr dar.¹⁹⁷

Für ausländische Unternehmen können vor allem national-internationale Verkehrsanbindungen einen wichtigen Standortfaktor darstellen, wenn „... die Zugehörigkeit zu einem multinationalen Konzern eine hohe räumliche Mobilität von Managern und einen häufigen Transport von Gütern aus dem Ausland erforderlich macht.“¹⁹⁸

Für den Gütertransport wird diesen Anforderungen oft eine Schifffahrtsanbindung gerecht. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn Häfen mit Güterumschlag erreichbar sind, die eine mögliche Schnittstelle zwischen unterschiedlichen Verkehrsträgern bilden. Internationale Flughäfen sind sowohl für den Geschäftsreiseverkehr als auch für die Beförderung hochwertiger Güter geeignet.

¹⁹⁷ vgl. Junesch (1996), S. 78, S. 83 und S. 87

¹⁹⁸ vgl. Wellems (1992), S. 87

Letzteres setzt jedoch voraus, dass die Transportkosten im Vergleich zur Schnelligkeit der Lieferung eine untergeordnete Rolle spielen.¹⁹⁹

Die Verkehrsinfrastruktur basiert normalerweise ausschließlich oder zumindest maßgeblich auf Aktivitäten der öffentlichen Hand, die bei der räumlichen Ausgestaltung allerdings auch eine Vielzahl von Nachfrageaspekten berücksichtigen muss: „Ähnlich wie privat produzierte Güter erfordern auch viele Infrastruktureinrichtungen eine Mindestnachfragemenge. Flughäfen und internationale Schnellzuganschlüsse sind üblicherweise nur in größeren Städten verfügbar.“²⁰⁰

Der Begriff der Infrastruktur beinhaltet über die Verkehrsanbindung hinaus auch das Angebot an Ver- und Entsorgungsdiensten, welche direkt an der betrieblichen Leistungserstellung anknüpfen.

Als wichtiger Faktor zum Vollzug des wirtschaftlichen Leistungsprozesses kann in diesem Zusammenhang die Verfügbarkeit und Beschaffenheit von Gewerbe- bzw. Büroflächen betrachtet werden. Standortrelevanz erhält die Versorgung von Unternehmen mit geeigneten Betriebsflächen dadurch, dass es sich bei Grundstücken, baulichen Anlagen und Mieträumen naturgemäß um nicht-transportable Güter handelt. Standortinteressierte Unternehmen analysieren deshalb im Regelfall zum einen die Quantität und Qualität der verfügbaren Betriebsflächen und zum anderen die damit verbundenen Bau-, Kauf- und Mietpreise, die lokal erheblich differieren können (so werden beispielsweise in Ballungsräumen in der Regel vergleichsweise hohe Preise gefordert). Die Angebotsmenge und -qualität von Betriebsflächen wird größtenteils staatlich reguliert und von den Kommunen gesteuert, die im Rahmen der regional-lokalen Raumplanung Flächennutzungspläne erstellen und Gewerbeflächen ausweisen.²⁰¹

¹⁹⁹ vgl. Junesch (1996), S. 89

²⁰⁰ Maier (2001), S. 107

²⁰¹ vgl. Steiger (1999), S. 87; Frauenrath (1996), S. 33; Wellems (1992), S. 68; Tesch (1980), S. 463 und Behrens (1971), S. 57

Die Sicherstellung der Wasser- und Energieversorgung sowie der Abfallbeseitigung können als regionale Engpassfaktoren zur Wirkung kommen, sind aber nur in den seltensten Fällen ausschlaggebend für die Standortwahl.²⁰²

Als weitere wichtige Determinanten im Bereich der unternehmerischen Versorgung sind unternehmensbezogene Dienstleistungen und Forschungs- bzw. Hochschuleinrichtungen zu nennen.

Bei unternehmensbezogenen Dienstleistungen handelt es sich um spezialisierte (und damit nicht-ubiquitäre) immaterielle Leistungen, die Unternehmen von extern beziehen. Ist ein Unternehmen in einem nennenswerten Umfang auf derartige betriebsfremde Dienstleistungen angewiesen und ist deren Beschaffungsradius gleichzeitig aus Zeit- und/oder Kostengründen relativ beschränkt, spielt das regionale Versorgungspotential an einem zu analysierenden Standort eine bedeutsame Rolle.²⁰³ Die Versorgungsmöglichkeit mit unternehmensbezogenen Dienstleistungen kann demnach auch als Beschaffungsmarkt im weiteren Sinne betrachtet werden, da der Zugang zu externen Dienstleistungen sowohl mit zeitlichem als auch finanziellem Aufwand verbunden ist.

Die standortliche Nähe zu Forschungs- bzw. Hochschuleinrichtungen spielt für Unternehmen insofern eine Rolle, als dass sie im Rahmen von Kooperationen den Transfer von Ideen und Informationen fördert und somit die Innovationsfähigkeit eines Unternehmens stärkt.²⁰⁴ Darüber hinaus weisen Forschungs- und Hochschuleinrichtungen auf die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitnehmer hin. Durch die Zusammenarbeit mit Hochschulen bietet sich Unternehmen oft die Möglichkeit, Absolventen schon vor Beendigung ihrer Studienzeit an das Unternehmen zu binden.

Der Begriff der Infrastruktur ist letztlich nicht nur durch die Verkehrsinfrastruktur und Ver- bzw. Entsorgungsdienste an einem bestimmten Standort geprägt, sondern

²⁰² vgl. Goette (1994), S. 194

²⁰³ vgl. Tesch (1980), S. 464 und Behrens (1971), S. 59 f.

²⁰⁴ vgl. Grabow (1995), S. 94

bezieht sich auch auf die Verfügbarkeit und Qualität von Telekommunikationssystemen, welche die Übertragung von Informationen in verbaler, schriftlicher, graphischer oder bildlicher Form über räumliche Distanzen hinweg möglich machen.²⁰⁵ Zum Kommunikationssystem zählen heutzutage in erster Linie Post- und Telefondienste sowie E-Mail- und Internetanschluss. Die Verfügbarkeit und schnelle Zugänglichkeit von Informationen werden dabei zu einem zunehmend bedeutenderen Agglomerationsvorteil, weil sie den Informationsaustausch zwischen Unternehmen, räumlich getrennten Betriebsteilen, Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern beeinflusst. Im Rahmen der internationalen Standortwahl spielen Telekommunikationssysteme als Standortfaktor eine Rolle, da sie einen reibungslosen Informationsfluss zwischen dem ausländischen Unternehmen und seiner Muttergesellschaft gewährleisten. Dieser ist insbesondere dann erforderlich, wenn wesentliche Entscheidungen von der Muttergesellschaft getroffen werden.²⁰⁶

3.3.5 Öffentliche Anreize

Zu den öffentlichen Anreizen gehören grundsätzlich all jene regionalen und kommunalen wirtschaftspolitischen Maßnahmen, die darauf abzielen einen direkten positiven Einfluss auf das Ansiedlungsverhalten von Unternehmen auszuüben. Für die Träger der Wirtschaftspolitik, welche diese staatlichen Förderungsmaßnahmen gemäß ihren rechtlichen Möglichkeiten durchführen, stehen dabei die auf ihren jeweiligen Wirtschaftsraum bezogenen Ziele im Vordergrund. So werden regionalpolitische Maßnahmen in Deutschland mehrheitlich durch den Bund und die Länder getragen und basieren auf einer gesetzlichen Grundlage. Ziel der Maßnahmen ist im Wesentlichen eine Angleichung der wirtschaftlichen Entwicklung strukturschwacher Gebiete an weiter entwickelte Regionen, damit die interregionalen Unterschiede von Standortbedingungen nicht überhand nehmen und keine negativen Selbstverstärkungseffekte einsetzen (vgl. Kapitel 3.3.2). Kommunale Maßnahmen

²⁰⁵ vgl. Frauenrath (1996), S. 37 und Scholl (1990), S. 23

²⁰⁶ vgl. Steiger (1999), S. 86; Stirl (1996), S. 169; Goette (1994), S. 193 und Scholl (1990), S. 53

hingegen resultieren zu einem großen Teil aus individuellen Verhandlungsprozessen mit den ansiedlungsinteressierten Unternehmen. Da die Gewerbesteuerzahlungen der Unternehmen den größten Teil der Gemeindeeinnahmen darstellen, sind die Kommunen stark daran interessiert neue Gewerbesteuerzahler (u.a. durch die Gewährung kommunaler Anreize) für den eigenen Standort zu gewinnen. Öffentliche Anreize wirken folglich nicht immer einheitlich: Maßnahmen des Bundes, der Länder und der Gemeinden verlaufen oft unkoordiniert und dienen somit widersprüchlichen standortlichen Zielsetzungen.²⁰⁷

Öffentliche Anreize können durch monetäre und qualitative Maßnahmen geschaffen werden. Finanzielle Fördermaßnahmen umfassen beispielsweise die Zusage öffentlicher Investitionen, staatlicher Finanzierungshilfen und Subventionen. Darüber hinaus können Gemeinden durch die autonome Festsetzung der Gewerbe- und Grundsteuerhebesätze einen Einfluss auf die steuerliche Belastung von Unternehmen ausüben. Individuelle Steuererleichterungen und -stundungen nehmen aufgrund der Zinseffekte ebenfalls direkten Subventionscharakter an. Insgesamt ist die Wirkung monetärer öffentlicher Anreize auf die Standortwahl von Unternehmen schwer messbar.²⁰⁸

Da Standortentscheidungen in der Regel mit langfristigen Investitionen verbunden sind, finanzielle Fördermaßnahmen jedoch nur in einem zeitlich begrenzten Rahmen gewährt und der Senkung regionaler Steuern als Einnahmequellen der Kommunen naturgemäß Grenzen gesetzt werden, ist anzunehmen, dass finanzielle Fördermaßnahmen in ihrer Bedeutung als Standortfaktor nur ergänzend wirksam sind. Sie dürften demnach nur bei der Wahl zwischen ansonsten gleichwertigen Standorten eine ausschlaggebende Rolle spielen.²⁰⁹

Öffentliche Anreize qualitativer Art entstehen durch eine generell wirtschaftsfreundliche Haltung gegenüber unternehmerischen Anfragen. Zu den qualitativen Fördermaßnahmen zählen beispielsweise die Beratung

²⁰⁷ vgl. Frauenrath (1996), S. 38; Tesch (1980), S. 466 + S. 490 und Brede (1971), S. 94 + S. 96

²⁰⁸ vgl. Nicholas (2001), S. 132; Frauenrath (1996), S. 39 und Kaiser (1979), S. 25 f.

²⁰⁹ vgl. Pracht (2001), S. 34; Jahrreiß (1984), S. 144 und Brede (1971), S. 93 f.

standortsuchender Unternehmen durch Behörden oder staatliche Wirtschaftsförderungsgesellschaften, die Verkürzung von Entscheidungswegen und Bearbeitungszeiten bei Genehmigungsverfahren, die Vermittlung von speziellen Kontakten und Gewerbe- bzw. Büroflächen sowie die Festsetzung geringer behördlicher Auflagen. Sowohl im Stadium der Standortanalyse als auch in der späteren Umsetzungsphase können ansiedlungswillige Unternehmen durch hoch qualitative Information und Beratung erhebliche Mittel einsparen und das subjektiv empfundene Risikopotential mindern. Im Regelfall werden öffentliche Anreize anhand einer Kombination von finanziellen und qualitativen Maßnahmen geschaffen.²¹⁰

3.3.6 Weiche Faktoren

Weiche Bestimmungsgründe der Standortwahl spielen eine Rolle, weil unternehmerische Standortentscheidungen nicht ausschließlich auf der Basis ökonomischer Kriterien getroffen werden, welche in einem eindeutigen Zusammenhang mit der Beschaffung, der Leistungserstellung und dem Absatzprozess eines Unternehmens stehen.

Weiche Standortfaktoren lassen sich in zwei Kategorien differenzieren:²¹¹

- Zu der Kategorie der **weichen unternehmensbezogenen Faktoren** gehören beispielsweise das Image und Erscheinungsbild eines Standortes sowie sein Bekanntheitsgrad und die Möglichkeit zur sprachlichen Verständigung. Diese Bestimmungsgründe haben direkte Auswirkungen auf die Betriebstätigkeit.
- Zu den **weichen personenbezogenen Faktoren** zählen persönliche Präferenzen von Entscheidungsträgern und Beschäftigten des standortsuchenden Unternehmens, die keine oder nur geringe direkte Auswirkungen auf die Unternehmenstätigkeit haben. Der indirekte Einfluss

²¹⁰ vgl. Grabow (1995), S. 100 und Goette (1994), S. 225 f.

²¹¹ vgl. Steiger (1999), S. 88 f. und Grabow (1995), S. 67

der weichen personenbezogenen Faktoren auf die Betriebstätigkeit kann dennoch erheblich sein, denn die Unternehmen können darüber oft die Arbeitsmotivation oder die Rekrutierungschancen von qualifiziertem Fachpersonal steigern.

Bei den weichen unternehmensbezogenen Faktoren spielen Image und Erscheinungsbild eines Standortes sowie dessen Bekanntheitsgrad bei Neuansiedlungen ausländischer Unternehmen eine vergleichsweise große Rolle. Dies betrifft vor allem die Phase der Standortvorauswahl, in der ein hoher Imagewert und Bekanntheitsgrad eines Standortes die Wahrscheinlichkeit dafür steigert, dass dieser im Rahmen des unternehmerischen Auswahlprozesses überhaupt in die engere Wahl gezogen wird. Repräsentative Standorte, die mit positiven Imagewerten besetzt sind, haben den Vorteil, dass ihr Image auch auf die dort angesiedelten Unternehmen abfärbt: Die Unternehmen werden dann von potentiellen Geschäftspartnern häufig als besonders solide und erfolgreich eingeschätzt.²¹²

Die Möglichkeit zur sprachlichen Verständigung wird als nicht-ökonomischer Bestimmungsgrund bei der Standortwahl ausländischer Unternehmen berücksichtigt, denn eine weitestgehend reibungslose Verständigung zwischen ausländischen Entscheidungsträgern und einheimischen Mitarbeitern, Lieferanten, Kundengruppen und öffentlichen Institutionen ist für die Umsetzung der unternehmerischen Strategie notwendig und determiniert somit den Erfolg der Direktinvestition.²¹³

Die weichen personenbezogenen Faktoren beinhalten subjektive Einschätzungen über die Lebens- und Arbeitsbedingungen an einem Standort. Während des Prozesses der Standortwahl sind innerhalb des sich neu ausrichtenden Unternehmens oft Entscheidungsträger involviert, die am späteren Standort Führungspositionen übernehmen. Sie beziehen auch die Attraktivität eines Standortes als persönlichen Wohnort in die Entscheidung mit ein. Das subjektive

²¹² vgl. Beyerle (1998), S. 65 und Grabow (1995), S. 142

²¹³ vgl. Goette (1994), S. 242

Augenmerk liegt dabei auf der sozialen Infrastruktur, der Umwelt- und Wohnqualität, dem Kulturangebot sowie auf den Möglichkeiten der Freizeitgestaltung, zumal sich auch die Familien der Führungskräfte am neuen Standort wohlfühlen sollen.²¹⁴

Die soziale Infrastruktur wird in erster Linie durch die räumliche Nähe zu Bürgern und Institutionen des Heimatlandes bestimmt. Den ausländischen Mitarbeitern sowie deren Familienangehörigen bietet sich dadurch die Möglichkeit an gemeinsamen Veranstaltungen und Aktivitäten teilzunehmen – das soziale Netz und der Erfahrungsaustausch mit anderen mildern den Kulturschock, der im Regelfall nach den ersten Monaten im Ausland auftritt.

Die Umwelt- und Wohnqualität eines Standortes bezieht sich auf eine intakte Umwelt, die Zufriedenheit mit dem Wohn- und Bildungsumfeld sowie auf die Qualität des Gesundheitswesens.²¹⁵ Die Umwelt- und Wohnqualität wird oft mit einer intakten Landschaft und Grünanlagen in Verbindung gesetzt. Dabei ist entscheidend, dass „offensichtliche Umweltschäden – Müllkippen, Straßenlärm, Luftverschmutzung usw.- stören (..),die weniger sichtbaren Umweltschädigungen (...) [aber] erst dann Wirkung zeigen, wenn sie bekannt sind. Ebenso wenig wird zwischen künstlich angelegter und natürlich gewachsener Umwelt wenig differenziert (..).²¹⁶

Die im Zeitablauf gestiegene Freizeitorientierung (u.a. durch wachsenden Wohlstand, Arbeitszeitverkürzung und verstärkte Nutzung flexibler Arbeitszeiten) führt vor allem bei jüngeren Personen zu einer starken Berücksichtigung von Freizeit- und Kulturangeboten eines Standortes bei der Wohn- und Arbeitsortwahl.²¹⁷ So stellt der Sport unter den Freizeitangeboten einen der wichtigsten Bereiche dar, aber auch Gastronomie, Einkaufszentren und –passagen sowie Großveranstaltungen werden als Orte der Geselligkeit und Unterhaltung

²¹⁴ vgl. Steiger (1999), S. 88 f.; Junesch (1996), S. 116 und Ehrenfeld (1985), S. 58 f.

²¹⁵ vgl. Balderjahn (2000), S. 49

²¹⁶ Canibol (1991), S. 102

²¹⁷ vgl. Balderjahn (2000), S. 49; Grabow (1995), S. 95 f. und Canibol (1991), S. 37 f., S. 62 f. + S. 109 f.

geschätzt, denn sie ermuntern offensichtlich eine Vielzahl von Menschen dazu, sich dort zu treffen und gemeinsam etwas zu „erleben“. Eine wachsende Zahl von Personen, die über ein hohes Maß an Freizeit und entsprechende Interessen verfügen, legt Wert auf künstlerische oder kulturelle Angebote als Teile ihrer Freizeit. Diese werden in der Regel mit kulturellen Institutionen (z.B. Museen, Galerien und Theatern), aber auch mit Kinos in Verbindung gebracht.

Weiche personenbezogene Standortfaktoren spielen nicht nur aus der persönlichen Perspektive der unternehmerischen Entscheidungsträger eine Rolle, sondern sind auch im Zusammenhang mit dem Beschaffungspotential qualifizierter Arbeitskräfte relevant. Im Allgemeinen ist davon auszugehen, dass sich abhängig Beschäftigte an ähnlichen weichen Standortbedingungen orientieren wie die Entscheidungsträger der neu ansiedelnden Unternehmen. Bei überregionalen Ausschreibungen können beispielsweise offene Stellen in attraktiven Regionen wesentlich leichter besetzt werden als in weniger attraktiven Regionen. Je besser aus Arbeitnehmersicht die nicht-ökonomischen Faktoren eingeschätzt werden, desto größer ist auch deren Bereitschaft (ggf. mit ihren Familien) an den betreffenden Standort zu ziehen. Weiche Standortfaktoren stellen somit wichtige Bestimmungsgründe für die Mobilität des Produktionsfaktors Arbeit dar.²¹⁸

Abschließend bleibt festzuhalten, dass weiche Standortfaktoren in der Regel nur schwer quantifizierbar sind. Häufig sind zwar entsprechende statistische Daten vorhanden, doch diese erhalten ihre Bedeutung erst dadurch, dass sie subjektiven Meinungen unterliegen. So lässt sich zum Beispiel der freie Wohnungsbestand in einer Stadt quantitativ ausdrücken, entscheidend sind aber letztlich die Einschätzungen über die Lage und Qualität der verfügbaren Wohnungen.

²¹⁸ vgl. Müller (2000), S. 104; Pfähler (1998), S. 10 und Grabow (1995), S. 70

4 Gegenwärtiger Stand der Forschung zur räumlichen Konzentration ausländischer Unternehmen

Parallel zu der steigenden Bedeutung ausländischer Direktinvestitionen weltweit hat sich eine Vielzahl von wissenschaftlichen Untersuchungen mit der Frage befasst welche Faktoren räumliche Cluster ausländischer Unternehmen determinieren.²¹⁹ Dabei konzentrieren sich die Studien darauf, die Ansiedlungsschwerpunkte ausländischer Firmen entweder

- auf Länderebene oder
- auf subnationaler Ebene, d.h. innerhalb eines Landes bzw. einer Region,

zu untersuchen.

Die Anzahl von Publikationen deutet darauf hin, dass sich die Forschung schwerpunktmäßig mit der Verteilung ausländischer Unternehmen bzw. ausländischer Direktinvestitionen zwischen Ländern befasst. So analysieren beispielsweise mehrere aktuelle Studien die Standortentscheidungen ausländischer Investoren in europäischen Ländern, da die zunehmende wirtschaftliche Integration im Rahmen der Europäischen Union einen signifikanten Zustrom internationaler Investitionen (sowohl zwischen den EU Ländern als auch von außerhalb) bewirkt hat²²⁰. Publikationen über die Standortbestimmungsfaktoren

²¹⁹ Den Studien ist im Regelfall gemein, dass auch dann von einem ausländischen oder auslandskontrollierten Unternehmen gesprochen wird, wenn der ausländische Investor lediglich eine Beteiligung von mind. 10% hält. Darunter fallen Mergers & Acquisitions, Beteiligungen, Joint Ventures, Unternehmensgründungen und auch -vergrößerungen. Als internationale Standortentscheidungen im engeren Sinne sind allerdings ausschließlich Greenfield Investments zu charakterisieren, die mit einer Mehrheitsbeteiligung unter ausländischer Kontrolle stehen. Diese sind jedoch nur in den seltensten Fällen separat erfasst.

²²⁰ Basile/Castellani/Zanfei (2003) untersuchen allgemeine Konzentrationismuster multinationaler Unternehmen in Europa unter der Hypothese, dass das Bestehen nationaler Grenzen innerhalb der EU keine wesentliche Rolle für Standortentscheidungen spielt. Andere Studien analysieren die Standortfaktoren im europäischen Raum mit dem Schwerpunkt auf ausländische Unternehmen aus bestimmten Herkunftsländern: Head/Mayer (2002) und Mayer/Mucchielli (1999) konzentrieren sich dabei auf japanische Investoren, während sich Disdier/Mayer (2003) und Mucchielli/Puech (2002) mit Standortentscheidungen französischer Unternehmen beschäftigen. Clegg/Scott-Green (2002) fokussieren sich wiederum auf US-amerikanische Firmen und Hubert/Pain (2001) haben sich für eine Untersuchung des Standortwahlverhaltens deutscher Unternehmen in Europa entschieden.

ausländischer Unternehmen ohne Beschränkung auf den europäischen Raum als untersuchte Raumeinheit sind größtenteils älteren Datums²²¹.

Grundsätzlich gilt jedoch, dass die geographische Verteilung ausländischer Unternehmen stets durch große Asymmetrien gekennzeichnet ist. Eine Untersuchung räumlicher Konzentrationsmuster auf Länderebene lässt keinen Rückschluss auf die Wirkung einzelner Standortfaktoren zu, da Agglomerationsprozesse und -effekte in wesentlich kleinteiligeren Regionen innerhalb von Ländern stattfinden. Die Ergebnisse aus oben genannten Studien sind deshalb nur beschränkt aussagekräftig.

Mit der Identifikation von Bestimmungsgründen zur Erklärung von subnationalen Konzentrationsmustern ausländischer Unternehmen haben sich bislang nur wenige Studien befasst²²². Grundsätzlich fällt auf, dass sich fast alle Publikationen dabei auf das verarbeitende Gewerbe beziehen.

Die Forschungsarbeiten lassen sich zwei zeitlich aufeinander folgenden Phasen zurechnen, die sich vor allem in den geographischen Untersuchungsräumen voneinander differenzieren. Die Arbeiten der ersten Forschungsphase befassen vorrangig mit den Standortentscheidungen ausländischer Unternehmen in den USA. Die mir bekannten Studien sind unten in Tabelle 6 und Tabelle 7 dargestellt.

Glickman und Woodward (in Spalte 1) untersuchen die Vornahme ausländischer Direktinvestitionen anhand von drei exogenen Variablen: Agglomerationen, Arbeitsmarktklima und Transporteinrichtungen. Die Forscher unterstellen eine lineare Regressionsfunktion und wenden die OLS Methode an. Für die beiden Faktoren Arbeitsmarktklima und Transporteinrichtungen nutzen die Autoren

²²¹ So analysiert Chunlai (1997) beispielsweise die Standortbestimmungsfaktoren in 33 Entwicklungsländern. Die Studie von Narula (1994) umfasst als Untersuchungsebene 40 Länder, die nach dem Kriterium der Datenverfügbarkeit ausgewählt sind und Koechlin (1992) analysiert die Standortfaktoren der wichtigsten Empfängerländer US-amerikanischer Direktinvestitionen. Letzterem schließt sich thematisch auch die Studie von Papanastassiou/Pearce (1992) an, die sich aber schwerpunktmäßig mit F&E-intensiven Firmen befasst.

²²² vgl. Vyas (2003), S. 197; Crozet (2003), S. 2; Chadee (2003), S. 835; Nachum (2000), S. 368 und Chunlai (1997), S. 17

jeweils einen Index, der aus mehreren Komponenten berechnet wird. Das Arbeitsklimaklima beispielsweise wird anhand eines Indexes gemessen, der sich aus dem Gewerkschaftsgrad, der durchschnittlichen Streikdauer, einem Dummy für den Anspruch auf Arbeit und der durchschnittlichen Lohnrate zusammensetzt. Die Nutzung von Indices für die erklärenden Variablen hebt diese Studie von allen anderen ab. Dennoch kommen die Autoren zu einem Ergebnis, das auch durch andere Arbeiten bestätigt wird: Die Vornahme ausländischer Direktinvestitionen in einem räumlichen Gebiet wird maßgeblich durch Agglomerationen sowie durch das Arbeitsklima bestimmt.

Die Ergebnisse der bekanntesten Studien werden in Tabelle 8 zusammenfassend dargestellt: Im Hinblick auf die unabhängigen Variablen gehören die Studien von Coughlin, Terza und Arromdee (1991), Friedman, Gerlowski und Silberman (1992) und Woodward (1992) (Spalten 2 – 4) zu den umfassendsten Arbeiten über subnationale Agglomerationen ausländischer Unternehmen. Die daraus resultierenden Forschungsergebnisse sind als grundlegend anzusehen und werden auch in späteren Arbeiten immer wieder aufgegriffen. Ein direkter Vergleich der drei Studien ist besonders gut möglich, da derselbe geographische Untersuchungsraum und dieselbe Branche angesprochen, die gleiche Methodik verwendet und ein ähnliches Set von Regressoren zur Erklärung von Standortmustern genutzt wird. Den Untersuchungen liegt das Conditional Logit Modell von McFadden zugrunde, das auf qualitativ abhängige Variablen angewendet wird und den Unternehmen ein zweckrationales Entscheidungsverhalten im Sinne des Rational-Choice Ansatzes unterstellt. Die Wahl eines Standortes ist dabei von den Eigenschaften der Alternativ-Standorte abhängig, die voneinander unabhängig sein müssen.

Deutschland als Standort ausländischer Unternehmen

	- 1 - Glickman & Woodward (1988)	- 2 - Coughlin, Terza & Arromdee (1991)	- 3 - Friedman, Gerlowski & Silberman (1992)	- 4 - Woodward (1992)
Datenbasis				
Geographische Einheiten	US Staaten	US Staaten	US Staaten	US Staaten & Kreise
Investitionstyp	Keine Differenzierung	Keine Differenzierung	Neugründungen	Neugründungen
Betrachtungszeitraum	1974 und 1980	1981-1983	1977-1988	1980-1989
Herkunftsländer	Alle Länder	Alle Länder	Alle Länder, separate Betrachtung für Japan und Europa	Japan
Branchen	Verarbeitendes Gewerbe	Verarbeitendes Gewerbe	Verarbeitendes Gewerbe	Verarbeitendes Gewerbe
Methode	OLS-Methode bei linearer Regressionsfunktion	Conditional Logit Modell	Conditional Logit Modell	Conditional Logit Modell
Abhängige Variable	Anlagevermögen ausländischer Unternehmen pro Kopf der Bevölkerung	Anzahl ausländischer Unternehmen	Anzahl ausländischer Neugründungen	Anzahl ausländischer Neugründungen
Ergebnisse	Die geographische Lage ausländischer Sachanlagen wird maßgeblich durch Agglomerationen sowie durch das Arbeitsklima bestimmt.	Höhere Pro-Kopf Einkommen sowie eine höhere Produktionsdichte ziehen ausländische Direktinvestoren verhältnismäßig stark an. Höhere Löhne schrecken ausländische Unternehmen ab, während höhere Arbeitslosenraten diese wiederum anziehen. Überraschenderweise führt ein höherer Grad an gewerkschaftlicher Organisation zu einem verstärkten Auslandsinvestment. Höhere Steuern halten ausländische Direktinvestitionen eher ab - indes können Verkehrsinfrastruktur und Standortförderungsaufwand ausländische Direktinvestitionen verstärken.	Marktzugang, Arbeitsmarktbedingungen und staatliche Standortförderung ziehen ausländische Investoren an. Auch einzelstaatliche und regionale Steuern sind signifikante Faktoren bei der Standortentscheidung. Die Bestimmungsgründe der Standortwahl für japanische und europäische multinationale Unternehmen sind unterschiedlich.	Japanische Investoren werden von Gegenden mit starken bestehenden Produktionsaktivitäten und Verstärkungen angezogen. Sie vermeiden strukturell schwache Regionen mit hohen Arbeitslosenraten. Darüber hinaus weisen sie scheinbar eine Präferenz für Kreise mit starkem Bildungsgrad auf. Es existiert ein positiver Zusammenhang zwischen Ansiedlungen und der Bevölkerungsdichte von farbigen Minderheiten. Den Ergebnissen nach neigen japanische Hersteller dazu ärmere Gegenden zu vermeiden.

Tabelle 6: Studien der ersten Forschungsphase subnationaler Standortmuster (1/2)

Deutschland als Standort ausländischer Unternehmen

	- 6 - Shannon, Zeile & Johnson (1999)	- 7 - Nachum (2000)	- 8 - Shaver & Flyer (2000)	- 9 - Cheng & Kwan (2000)	- 10 - Coughlin & Segev (2000)
Datenbasis					
Geographische Einheiten	172 US Wirtschaftsräume	US Staaten	US Staaten	29 Regionen Chinas	US Staaten
Investitionstyp	Neugründungen & Akquisitionen	Keine Differenzierung	Neugründungen	Keine Differenzierung	Neugründungen
Betrachtungszeitraum	1987-1992	1987 und 1992	1987	1985-1995	1989-1994
Herkunftsländer	Alle Länder	Alle Länder	Kanada, Frankreich, Deutschland, Japan & Vereinigtes Königreich	Alle Länder	Alle Länder
Branchen	Verarbeitendes Gewerbe	Dienstleistungsgewerbe	Verarbeitendes Gewerbe	Keine Einschränkung	Verarbeitendes Gewerbe
Methode	Deskriptive Analyse	Keine Angabe	Conditional Logit Modell	GMM Schätzung im dynamischen Panelmodell	Negativbinomial-Modell
Abhängige Variable	Untersucht wird die regionale Verteilung der Beschäftigung in auslands-kontrollierten Unternehmen	Anzahl ausländischer Unternehmen	Anzahl ausländischer Unternehmen	Anlagevermögen ausländischer Unternehmen pro Kopf der Bevölkerung	Anzahl ausländischer Unternehmen
Ergebnisse	<p>Räumliche Konzentrationenmuster in der Ansiedlung ausländischer Unternehmen sind zu erkennen, wobei je nach Herkunftsland deutliche Unterschiede hervortreten.</p> <p>Ausländische Neugründungen werden bevorzugt in bevölkerungsreichen Gegenden vorgenommen.</p>	<p>Der Umfang ausländischer Aktivitäten wirkt sich stark positiv auf die Ansiedlung aus. Ausländische Dienstleistungsunternehmen siedeln sich tendenziell in der Nähe ihrer Kunden an. Der Verstärkerungsgrad ist bei weitem der bedeutendste Standortvorteil, der sich auf die Ansiedlungsentscheidung auswirkt.</p> <p>Die Konzentration wirtschaftlicher Aktivitäten erfolgt oft an vorteilhaften Standorten - die Agglomerationsschätzungen können deshalb ggf. teilweise den Effekt anderer Standortvorteile beinhalten.</p> <p>Die Nicht-Signifikanz monetärer Standortförderung könnten auf das reife Stadium der untersuchten Unternehmen zurückzuführen sein, da für diese finanzielle Ansiedlungsanreize keine Rolle mehr spielen.</p>	<p>Die Resultate stimmen trotz Verwendung verschiedener Datengrundlagen und unterschiedlicher Betrachtungszeiträume mit zahlreichen früheren Studien überein.</p> <p>Agglomerationen sind statistisch hoch signifikant und wirken sich positiv auf die Standortwahl ausländischer Unternehmen aus.</p>	<p>Von ausländischen Direktinvestitionen geht ein starker selbstverstärkender Effekt aus.</p> <p>Marktgröße, Verkehrsinfrastruktur und besonders begünstigte Wirtschaftszonen ziehen ausländische Investoren an, Lohnkosten hemmen hingegen die Vornahme von Direktinvestitionen.</p> <p>Bildung wirkt positiv, ist aber nicht statistisch signifikant.</p>	<p>Agglomerationen, Bildungsabschlüsse und Verkehrsinfrastruktur korrelieren signifikant positiv mit der Anzahl ausländischer Neugründungen.</p> <p>Ausländische Investoren weisen eine besondere Vorliebe für urbane Standorte auf.</p> <p>Sie tendieren offenbar auch dazu, sich in Kreisen mit hoher Bevölkerungsdichte von Farbigen niederzulassen.</p> <p>Eine hohe Besteuerung und Arbeitsintensität führen indessen zu einer vergleichsweise geringeren Anzahl von Ansiedlungen.</p>

Tabelle 7: Studien der ersten Forschungsphase subnationaler Standortmuster (2/2)

Deutschland als Standort ausländischer Unternehmen

	- 2 - Coughlin, Terza & Arromdee (1991)	- 3 - Friedman, Gerlowski & Silberman (1992)	- 4 - Woodward (1992)	- 5 - Smith & Florida (1994)
Ergebnisse der unabhängigen Variablen				
Marktgröße	Signifikant (+)	Signifikant (+)	Signifikant (+)	Wurde nicht untersucht
Landfläche	Signifikant (+)	Nicht signifikant	Signifikant (+)	Wurde nicht untersucht
Agglomeration	Signifikant (+)	Wurde nicht untersucht	Signifikant (+) ^e	Signifikant (+)
Urbanisierung	Wurde nicht untersucht	Wurde nicht untersucht	Signifikant (+) ^e	Signifikant (+)
Verkehrsinfrastruktur	Signifikant (+)	Signifikant (+)	Signifikant (+) ^e	Signifikant (+)
Lohnniveau	Signifikant (-)	Signifikant (-) ^a	Nicht signifikant ^e	Signifikant (+)
Gewerkschaftsgrad	Signifikant (+)	Signifikant (+) ^a	Signifikant (-)	Nicht eindeutig
Arbeitslosigkeit	Signifikant (+)	Signifikant (+) ^{a,b}	Signifikant (-) ^e	Wurde nicht untersucht
Ausbildung	Wurde nicht untersucht	Wurde nicht untersucht	Signifikant (+) ^e	Signifikant (+)
Produktivität	Wurde nicht untersucht	Signifikant (+) ^a	Signifikant (+) ^e	Wurde nicht untersucht
Steuern	Nicht signifikant	Signifikant (-)	Nicht eindeutig	Nicht eindeutig
Standortförderung	Signifikant (+)	Signifikant (+)	Nicht signifikant	Wurde nicht untersucht
^a	Diese Variable war in dem separaten Modell für europäische Unternehmen nicht signifikant.			
^b	Diese Variable war in dem separaten Modell für japanische Unternehmen nicht signifikant.			
^e	Diese Variablen waren nicht Bestandteil des Staaten-Modells, sondern wurden im Kreis-Modell untersucht.			

Tabelle 8: Übersicht grundlegender Forschungsergebnisse über die Determinanten räumlicher Konzentrationsmuster ausländischer Unternehmen

Die Tabelle 8 zeigt, dass eine Vielzahl von Faktoren die Bildung regionaler Cluster beeinflusst. Allgemeiner Konsens herrscht darüber, dass Marktgröße, Verkehrsinfrastruktur, Agglomerationen, Verstädterung, Ausbildung und Produktivität signifikant positive Wirkungen auf das Standortwahlverhalten ausüben. Darüber hinaus ist aus den Schätzungen ein positiver Zusammenhang zwischen Landfläche bzw. Standortförderung und der räumlichen Konzentration ausländischer Firmen erkennbar. Die empirischen Ergebnisse zum Lohnniveau zeigen, dass es die Ansiedlung ausländischer Unternehmen in den meisten Fällen signifikant hemmt. Eine signifikant negative Wirkung des Lohnniveaus auf die Ansiedlung ausländischer Firmen wird von Smith und Florida (Spalte 5) allerdings nicht bestätigt. Sie kommen zu dem Schluss, dass das Lohnniveau im Gegenteil signifikant positiv mit der ausländischen Unternehmenskonzentration an einem Standort korreliert. Die Hochlohnorientierung japanischer Hersteller der Automobilbranche ist ihrer Meinung nach auf die Forderung nach höherem Humankapital und höherer Personalstandsstabilität zurückzuführen. Dafür spricht auch, dass ein höherer Ausbildungsstand die Ansiedlung japanischer Firmen signifikant positiv begünstigt.

Uneinigkeit über die Wirkung subnationaler Standortcharakteristika herrscht in Bezug auf Gewerkschaftsgrad, Arbeitslosigkeit und Steuern. Ein hoher Gewerkschaftseinfluss wird im Allgemeinen mit höheren Löhnen und/oder höheren sonstigen Kosten assoziiert, da Gewerkschaften ein gewisses Mitbestimmungsrecht bei der Festlegung von Arbeitsvorschriften ausüben, welche die Flexibilität und den Entscheidungsspielraum eines Unternehmens stark einschränken können. Entgegen theoretischen Überlegungen kommen Coughlin et al. (Spalte 2) sowie Friedman et al. (Spalte 3) zu dem Ergebnis, dass der Gewerkschaftsgrad signifikant positiv mit der Ansiedlung ausländischer Firmen in einer Region korreliert. Sie gehen aber von der Annahme aus, dass der positive Zusammenhang auf die durch gewerkschaftliche Organisation steigende Produktionsleistung zurückzuführen ist. Bei Woodward (Spalte 4) ist der Koeffizient der Variable signifikant negativ, Smith et al. (Spalte 5) kommen zu keinem eindeutigen Ergebnis.

Die Arbeitslosigkeit als Merkmal des Arbeitsmarktes wird in der Theorie unterschiedlich bewertet. Einerseits reflektiert sie die aus Sicht eines Unternehmens potentiell verfügbaren Arbeitskräfte, so dass eine verhältnismäßig hohe Arbeitslosenquote die Ansiedlung ausländischer Firmen begünstigen sollte. Andererseits kann sie aber auch ein Indikator für gering wettbewerbsfähige Rahmenbedingungen sein, die wiederum der Bildung ausländischer Unternehmenscluster entgegenstehen. Die zwei Interpretationsmöglichkeiten spiegeln sich in den empirischen Ergebnissen wider: Coughlin (Spalte 2) und Friedman (Spalte 3) weisen eine statistisch positive Wirkung der Arbeitslosigkeit, Woodward (Spalte 4) hingegen eine statistisch negative nach.

Steuern wirken theoretisch negativ auf die Wahl eines Investitionsstandortes, sofern sie nicht durch öffentliche Güter und Dienstleistungen zugunsten der Investition (über-)kompensiert werden. Bei der Errichtung eines neuen Unternehmensstandorts spielen steuerliche Überlegungen eine wichtige Rolle. Allerdings ist die Messung der effektiven steuerlichen Belastung aufgrund der Komplexität des Sachverhalts mit großen Problemen behaftet, auf welche auch die kontroversen Ergebnisse der empirischen Auswertungen zurückgeführt werden. Die meisten Studien finden keine Steuereffekte, einige Studien zeigen eine positive, andere hingegen eine negative Wirkung auf.

Woodward (1992) und Smith et al. (1994), die auf Ansiedlungen japanischer Unternehmen fokussiert sind, untersuchen über die in Tabelle 8 dargestellten Variablen hinaus den Einfluss von Minderheiten auf räumliche Konzentrationsmuster. Aufgrund eines statistisch signifikanten Ergebnisses resümiert Woodward, dass japanische Investoren Gegenden mit hoher Bevölkerungsdichte von Farbigen offensichtlich meiden, sich aber im Gegensatz dazu die spanische Bevölkerungsdichte nicht auf die Standortentscheidung auswirkt. Dennoch könne keine Verallgemeinerung über rassistische Haltungen japanischer Unternehmen getroffen werden. Diese Auffassung wird durch die Ergebnisse von Smith gestützt, der sogar eine signifikant positive Korrelation zwischen dem Anteil der nicht-weißen Bevölkerung und der Ansiedlung japanischer Firmen berechnet.

Friedman et al. (1992) nehmen für japanische und europäische multinationale Unternehmen separate Schätzungen vor und entdecken dadurch, dass die entscheidenden Determinanten der Standortwahl je nach Herkunftsland der Unternehmen voneinander differieren und/oder unterschiedlich gewichtet werden. Diese Vermutung hegen auch Coughlin et al. (1991) sowie Coughlin et al. (2000) und weisen auf die Notwendigkeit hin, bei zukünftigen Forschungsvorhaben eine Disaggregation der Daten nach Herkunftsländern und Branchen der Investoren vorzunehmen, um einen Einblick in die geographischen Präferenzen und Standortbestimmungsgründe von Unternehmen aus verschiedenen Ländern und Branchen zu gewinnen.

Die späteren Studien der ersten Forschungsphase (abgebildet in Tabelle 7) sind mit Ausnahme von Coughlin und Segev (2000) in der Anzahl von analysierten erklärenden Variablen nicht so umfangreich. Dennoch können sie die oben genannten Ergebnisse weitgehend bestätigen. In der Untersuchung von Coughlin et al. (Spalte 10) werden die Daten auf Grundlage der Negativbinomialverteilung analysiert - diese Verteilung wird im Allgemeinen zur Modellierung von Zähldaten verwendet. Die Marktgröße als Bestimmungsgrund der Standortwahl ist entgegen den Erwartungen und der ökonomischen Theorie nicht signifikant (und der Koeffizient dabei mit negativem Vorzeichen versehen). Das überraschende Ergebnis reflektiert die Schwierigkeiten, die mit einer genauen Messung von Marktgröße innerhalb eines bestimmten räumlichen Bereichs verbunden ist. Cheng und Kwan (2000) kommen hinsichtlich der Wirkung des Ausbildungsniveaus abweichend zu dem Schluss, dass dieses die Attraktion ausländischer Direktinvestitionen nicht signifikant beeinflusst. Zu erklären sei das Ergebnis dadurch, dass Direktinvestitionen zu Beginn der chinesischen Open-door Politik in erster Linie durch besonders begünstigte Wirtschaftszonen und die geographische Nähe zu Hongkong bestimmt wurden.

Insgesamt bleibt für die Studien der ersten Forschungsphase festzuhalten, dass sie zu wichtigen, aber nur eingeschränkt validen Ergebnissen kommen. Da sie fast ausschließlich regionale Konzentrationsmuster ausländischer Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes innerhalb der Vereinigten Staaten analysieren, sind die daraus resultierenden Ergebnisse nicht allgemeingültig. Sie sind angreifbar, denn

sie können nicht per se auf andere geographischen Untersuchungseinheiten oder Branchen übertragen werden. Darüber hinaus machen Coughlin et al. (1991 sowie 2000) und Friedman et al. (1992) deutlich, dass solide Forschungsergebnisse eine nach Herkunftsländern und Industrien differenzierte Auswertung des Datenmaterials erfordern.

In der zweiten Forschungsphase werden die Schwachstellen älterer Publikationen aufgegriffen und geheilt. Die Studien wenden sich von der Erforschung der Vereinigten Staaten als Zielland ausländischer Direktinvestitionen ab. Der Schwerpunkt der Analysen liegt nun auf der intranationalen geographischen Verteilung ausländischer Unternehmen in Europa. Auch räumliche Konzentrationsmuster in Entwicklungsländern werden untersucht. In den Studien der zweiten Forschungsphase erfolgen zunehmend differenzierte Auswertungen der Daten nach Ursprungsländern und/oder Branchen der Investoren. Darüber hinaus fällt auf, dass sich die Aufmerksamkeit der Forschung einzelnen Aspekten subnationaler Agglomerationen zuwendet (bspw. der Wirkung verschiedener Agglomerationskräfte oder der Einfluss von Steuern).

Die Operationalisierung von Agglomerationen wird aufgrund des weit gefassten Begriffs zu einer schwierigen Aufgabe, da eine große Anzahl verschiedenartiger Aspekte in Messgrößen gefasst werden müssen. Einige von ihnen sind so gut wie nicht quantifizierbar: So ist es zwar relativ einfach die räumliche Konzentration von Firmen innerhalb eines geographischen Bereichs zu erfassen, aber außerordentlich schwierig einen adäquaten Indikator für die Prozesse zu finden, die in diesem Bereich stattfinden. Die großen Vorteile der räumlichen Konzentration entstehen jedoch genau durch diese informellen, statistisch nicht greifbaren Interaktionen zwischen den Unternehmen.

Nicht alle Branchen sind dabei den gleichen Agglomerationsprozessen unterworfen, denn Agglomerationseffekte bestimmen die Standortwahl von Branchen in unterschiedlicher Weise. Barrios, Görg und Strobl (Spalte 12) kommen beispielsweise zu der Schlussfolgerung, dass Verstädterungen für High-Tech Unternehmen außerordentlich wichtige Determinanten der Standortwahl darstellen, branchenspezifische Konzentrationsmuster hingegen eher unbedeutend

sind. Das Ergebnis stimmt mit der Annahme überein, dass sich innovative Branchen mit hoher Wertschöpfung zunächst in städtischen Zentren ansiedeln, um von Wissensspillovers aus verschiedenen Branchen zu profitieren. Im Gegensatz dazu wird die Standortwahl von Low-Tech Unternehmen offenbar in erster Linie durch Branchencluster und nicht durch Verstärkungen beeinflusst. Für die Untersuchung verwenden Barrios, Görg und Strobl das so genannte Nested Logit Modell, das eine sequentielle Abfolge des Entscheidungsprozesses wiedergibt. Die Schätzung erfolgt dementsprechend in zwei Stufen.

Crozet, Mayer und Mucchielli (Spalte 14) analysieren, dass High-Skill Branchen (z.B. Computer-, Maschinenbau- oder Autoindustrie) verhältnismäßig stark auf Agglomerationskräfte und weniger auf Lohnkosten reagieren. Umgekehrt sind für Low-skill Branchen wie die Bekleidungsindustrie weniger Agglomerationseffekte als vielmehr Lohnkostenüberlegungen ausschlaggebend für die Ansiedlung.

In vielen Studien der zweiten Forschungsphase werden Agglomerationen daher parallel anhand mehrerer Messgrößen untersucht: Je nach Datenverfügbarkeit wird dafür die Anzahl von Unternehmen der gleichen Branche, der gleichen Nationalität oder alternativ die Anzahl von Beschäftigten in der entsprechenden Branche genutzt.

Tabelle 9 und Tabelle 10 bieten eine Übersicht über Studien der zweiten Forschungsphase.

Aus Gründen der Datenverfügbarkeit werden Konzentrationsmuster in den Studien vereinzelt durch den wertmäßigen Direktinvestitionsbestand in der betrachteten Region bestimmt. Im Regelfall ist es jedoch die Anzahl von Direktinvestitionsobjekten, die in den Regressionsanalysen als abhängige Variable genutzt wird. Aufgrund des zirkulären Charakters von Agglomerationsprozessen kann die Auswirkung einer einzelnen Investition wesentlich wertvoller sein als der Wert der Investition als solches, so dass die meisten Studien offensichtlich bewusst auf eine wertabhängige Gewichtung verzichten.

Deutschland als Standort ausländischer Unternehmen

	- 11 - Barry, Görg & Strobl (2001)	- 12 - Barrios, Görg & Strobl (2002)	- 13 - Cassidy (2002)	- 14 - Crozet, Mayer & Mucchielli (2003)
Datenbasis				
Geographische Einheiten	Irland	28 irische Regionen	23 chinesische Provinzen	92 administrative Regionen in Frankreich
Investitionstyp	Mehrheitsbeteiligungen	Mehrheitsbeteiligungen	Keine Differenzierung	Keine Differenzierung
Betrachtungszeitraum	1973-1996	1973-1998	1996	1985-1995
Herkunftsländer	USA und Vereinigtes Königreich	Alle Länder	Japan	Alle Länder, differenzierte Betrachtung für USA, Deutschland, Niederlande, Italien, Vereinigtes Königreich, Schweiz, Belgien und Japan
Branchen	Verarbeitendes Gewerbe	Verarbeitendes Gewerbe	Keine Einschränkung	Verarbeitendes Gewerbe
Methode	OLS Methode und Poisson Modell	Nested Logit Modell	OLS Methode bei linearer Regressionsfunktion	Conditional Logit Modell und Nested Logit Modell
Abhängige Variable	Anzahl ausländischer Unternehmen bzw. Beschäftigung in ausländischen Unternehmen	Entscheidung der Investoren für eine der 28 möglichen Standortregionen	Anlagevermögen ausländischer Unternehmen	Anzahl ausländischer Unternehmen bzw. Ansiedlungsentscheidung für spezifizierte Standortregion
Ergebnisse	<p>Agglomerationen ziehen ausländische Unternehmen an, weil die räumliche Nähe zu anderen Firmen effizienzsteigernd wirkt und weil die Präsenz bestehender Firmen die Vorteilhaftigkeit von Standorten signalisiert.</p> <p>Für US-amerikanische Unternehmen sind beide Aspekte relevant. Für englische Firmen gibt es jedoch keinen Hinweis darauf, dass leistungssteigernde Agglomerationsprozesse eine Rolle für die Ansiedlung spielen.</p> <p>Im High Tech Sektor wirkt sich das Lohnniveau signifikant negativ auf die Ansiedlung ausländischer Unternehmen aus.</p>	<p>Agglomerationen spielen eine große Rolle in der Standortwahl von multinationalen Unternehmen: Sowohl Konzentrationsmuster von Firmen der gleichen Branche als auch der gleichen Nationalität wirken signifikant positiv.</p> <p>Bei unterschiedlichen Branchen wirken auch Agglomerationskräfte in unterschiedlicher Weise.</p> <p>Die Entfernung zu Hafen und Flughafen übt einen signifikant negativen Effekt auf die unternehmerische Standortwahl aus.</p> <p>Das Lohnniveau korreliert signifikant positiv mit der Ansiedlung ausländischer Firmen.</p>	<p>Die Ergebnisse zeigen dass Ausbildung, Exportrate und küstennahe Lagen die Anziehung von japanischen Direktinvestitionen begünstigen. Auch Binnenwasserstraßen haben eine signifikant positive Auswirkung.</p> <p>Die Tatsache dass das Bruttoinlandsprodukt keinen großen Einfluss auf die räumliche Lage japanischen Anlagevermögens ausübt, ist darauf zurückzuführen, dass japanische Unternehmen China aufgrund der niedrigen Löhne vorrangig als Exportplattform nutzen und der Markteintritt nicht im Fokus des Interesses liegt.</p>	<p>Wenngleich Unternehmen im Durchschnitt dazu neigen, den Standortentscheidungen ihrer Mitbewerber aus dem Heimatland zu folgen, offenbart die differenzierte Analyse nach Nationalität des Investors große Unterschiede.</p> <p>Einige Investoren präferieren Standorte in Frankreich, die sich in Grenznähe zu ihrem Herkunftsland befinden. Im Zeitablauf sinkt der negative Effekt der Entfernungvariablen jedoch stark und geht mit einer steigenden Bedeutung der Variablen für Marktpotential einher.</p> <p>Die Untersuchung bietet keinen Anhaltspunkt dafür, dass die Anziehungskraft französischer Distrikte auf ausländische Unternehmen durch monetäre Beihilfen aus öffentlicher Hand gesteigert wird.</p>

Tabelle 9: Studien der zweiten Forschungsphase subnationaler Standortmuster (1/2)

Deutschland als Standort ausländischer Unternehmen

	- 15 - Agostini & Tulayasathien (2003)	- 16 - Chadee, Qui & Rose (2003)	- 17 - Rajdlová (2003)	- 18 - Roberto (2004)
Datenbasis				
Geographische Einheiten	US Staaten	4 chinesische Gebiete	77 Distrikte in Tschechien	95 italienische Provinzen
Investitionstyp	Keine Differenzierung	Equity Joint Ventures	Neugründungen, Joint Ventures & Akquisitionen	Neugründungen & Akquisitionen
Betrachtungszeitraum	1974, 1980, 1987, 1992 und 1997	1984-1996	1993-2000	1986-1992, 1993-1999
Herkunftsländer	Australien, Kanada, Frankreich, Deutschland, Japan, Niederlande, Schweiz und Vereinigtes Königreich	Alle Länder	Alle Länder	Alle Länder
Branchen	Verarbeitendes Gewerbe	Verarbeitendes und Dienstleistungsgewerbe	Verarbeitendes Gewerbe	Verarbeitendes Gewerbe
Methode	Conditional Logit Modell	Binomiallogistisches Modell	Conditional Logit Modell	Negativbinomial Modell und Poisson Modell
Abhängige Variable	Anlagevermögen ausländischer Unternehmen	Anzahl der Joint Ventures	Anzahl ausländischer Unternehmen	Anzahl aufgekaufter bzw. neugegründeter Unternehmen
Ergebnisse	<p>Von der Körperschaftsteuer gehen keine bzw. nur geringe Effekte auf die Anziehung ausländischer Investitionen aus.</p> <p>Verstädterungen und Verkehrsinfrastruktur in Form von Highwaystrecken wirken signifikant positiv.</p> <p>Hohe Energiepreise ziehen verhältnismäßig geringe ausländischen Investitionen nach sich.</p> <p>Die Ergebnisse der Ausbildungs- und Lohnniveauvariablen sind nicht signifikant.</p>	<p>Die Ergebnisse zeigen, dass Standortentscheidungen von Equity Joint Ventures durch einige wichtige Unternehmensmerkmale bestimmt werden. Dazu gehören die Höhe des ausländischen Kapitalanteils, das Herkunftsland des ausländischen Investors, der Industriesektor, die Vertragslaufzeit und der Investitionszeitpunkt.</p>	<p>Ausländische Investoren entscheiden sich je eher für einen Standort, umso höher dort die bestehende Konzentration ausländischer Firmen der gleichen Branche ist.</p> <p>Ein wichtiger Bestimmungsgrund der Standortwahl besteht darin, ob der Distrikt an die EU angrenzt oder nicht. Das Ergebnis befindet sich im Einklang mit der Annahme, dass sich ausländische Investoren bevorzugt an Standorten in Nähe ihrer Heimatländer niederlassen.</p> <p>Arbeitslosigkeit und Lohnniveau korrelieren positiv mit der Ansiedlung ausländischer Firmen.</p>	<p>Je nach Investitionstyp differieren die wesentlichen Standortbestimmungsgründe. Die geographische Verteilung ausländischer Akquisitionen wird nicht nur durch die Verfügbarkeit geeigneter Aufkaufsobjekte eingeschränkt.</p> <p>Marktgröße, öffentliche Infrastruktur und die Konzentration ausländischer Produktionsunternehmen in der Provinz sind signifikant positive Determinanten für beide Investitionstypen.</p> <p>Ein hohes Lohnniveau schreckt ausländische Investoren tendenziell ab.</p>

Tabelle 10: Studien der zweiten Forschungsphase subnationaler Standortmuster (2/2)

Empirische Erklärungsansätze zur räumlichen Konzentration ausländischer Unternehmen innerhalb Deutschlands existieren meines Wissens bislang noch nicht. Diese Forschungslücke soll im Folgenden geschlossen werden.

5 Empirische Studie zu den Einflussfaktoren bei der Bildung regionaler Ansiedlungsschwerpunkte ausländischer Unternehmen in Deutschland

5.1 Räumliche Konzentrationen ausländischer Unternehmen in Deutschland

5.1.1 Datenbasis und methodische Vorgehensweise der Selektion

Die Größe des Untersuchungsraums „Bundesrepublik Deutschland“ macht deutlich, dass eine Untersuchung mit Hilfe von Befragungen oder flächendeckenden statistischen Primärerhebungen aus arbeitsökonomischen Gründen nicht in Frage kommt. Es besteht die Notwendigkeit auf sekundärstatistische Daten zurückzugreifen, die bereits zu einem anderen Zweck für das gesamte Land erhoben wurden und in der benötigten kleinräumigen Differenzierung zur Verfügung stehen.

Die der Auswertung zugrunde liegenden Datensätze stammen aus der Mikrodatenbank „Direktinvestitionsbestände“ der Deutschen Bundesbank. Diese erfasst -basierend auf den Vorschriften zur Außenwirtschaftsverordnung- die Kapitalverflechtung inländischer Unternehmen und Privatpersonen mit dem Ausland durch die Erhebung jährlicher Bestandsmeldungen über das „Vermögen Gebietsansässiger in fremden Wirtschaftsgebieten“ (deutsche Direktinvestitionen im Ausland) sowie über das „Vermögen Gebietsfremder im Wirtschaftsgebiet“ (ausländische Direktinvestitionen in Deutschland).

Für die gewünschten Auswertungen über räumliche Konzentrationen ausländischer Unternehmen in Deutschland sind ausschließlich die Meldungen relevant, welche sich auf ausländische Direktinvestitionen in Deutschland beziehen. Die

Voraussetzungen für die Meldepflicht der Unternehmen sind in der folgenden Tabelle 11 aufgeführt. Die Meldefreigrenzen wurden in der Vergangenheit mehrfach geändert.

Zeitraum	Bilanzsumme des inländischen Unternehmens	Ausländische Kapitalanteile bzw. Stimmrechte
ab 1989	> 500.000 DM	> 20 %
ab 1993	> 1 Mio DM	> 20 %
ab 1999	> 1 Mio DM bzw. 500.000 € > 10 Mio DM bzw. 5 Mio €	= 50 % 10 % bis < 50 %
ab 2002	> 3 Mio €	= 10 %

Tabelle 11: Voraussetzungen für die Meldepflicht von inländischen Unternehmen über das Vermögen Gebietsfremder im Wirtschaftsgebiet

Die in der Datenbank dokumentierten Bestandsmeldungen reichen bis in das Jahr 1989 zurück, jedoch sind die Datensätze bis einschließlich 1996 in sofern anonymisiert, dass die meldepflichtigen Unternehmen nicht mehr über ihre Meldenummer identifiziert werden können. Für die Zeit von 1989 bis 1996 lassen sich daher auf Firmenebene keine Zeitreihen mehr bilden. Vollständige Meldungen liegen außerdem aufgrund der 2-jährigen Nachmeldefrist zwei Kalenderjahre hinter dem laufenden Jahr zurück.

Die Datensätze enthalten in erster Linie detaillierte Bilanzangaben zum Stand und zur Zusammensetzung des Vermögens. Darüber hinaus sind nur einige wenige Angaben zum Investitionsobjekt und Investor (z.B. Umsatz, Beschäftigtenanzahl, Rechtsform, Branche, Land) sowie zur Art der Beteiligung dokumentiert.²²³ Da nicht alle Unternehmen einer Bilanzierungspflicht unterliegen, ist die Deutsche Bundesbank dazu verpflichtet die Vertraulichkeit statistischer Einzeldaten zu wahren. Bei einer Vielzahl von Datensätzen kann aufgrund von geographischen oder branchenspezifischen Merkmalen eine Zuordnung zu den meldepflichtigen Unternehmen getroffen werden. Aus Datenschutzgründen werden deshalb Werte,

²²³ Abhängige Betriebsstätten werden in der Datenbank nicht erfasst.

die sich aus weniger als drei Einzelangaben zusammensetzen, gesperrt. Zudem werden alle Angaben unterbunden, die von einzelnen Meldungen dominiert werden und es wird streng darauf geachtet, dass gesperrte Werte nicht durch die Bildung von Differenzen ermittelt werden können.

Ausführliche Beschreibungen zum Aufbau der Mikrodatenbank sind in den von Lipponer publizierten Aufsätzen sowie in dem aktuellen Benutzerhandbuch zur Mikrodatenbank der Deutschen Bundesbank enthalten.²²⁴

Die Mikrodatenbank wurde ausschließlich für wissenschaftliche Forschungszwecke aufgebaut und stand bis vor kurzem nur Mitarbeitern der Bundesbank für interne Auswertungen zur Verfügung. Durch das volkswirtschaftliche Forschungszentrum der Bundesbank wird jedoch einer begrenzten Anzahl externer Gastforscher zu Forschungszwecken ein beschränkter Zugang zu den unveröffentlichten Mikrodaten gewährt.²²⁵ Voraussetzung dafür ist, dass firmenspezifische statistische Einzeldaten geschützt bleiben und der Zugang zur Mikrodatenbank ausschließlich vor Ort in der Deutschen Bundesbank erfolgt.

Grundlage der Auswertungen bildet der Stand der Datenbank im Mai 2004. Die benötigten Datensätze wurden mit folgendem methodischen Vorgehen ausgewählt: Zunächst wurden alle Investitionsobjekte mit ausländischer Kapitalbeteiligung gemäß oben genannter Meldekriterien selektiert. Der betrachtete Zeitraum umfasst aufgrund der Datenbeschränkung durch die Anonymisierungsvorgänge und die Nachmeldefrist die Jahre 1997 bis 2001. Der ausländische Unternehmensbestand wurde demnach durch die Anzahl der Investitionsobjekte definiert. Eine Gewichtung durch die wertmäßige Kapitalbeteiligung erfolgte nicht.

²²⁴ vgl. Lipponer (2003a), S. 215-244; Lipponer (2003b), S. 1-54; Lipponer (2003c), S. 503-600 und Lipponer (2002), S. 1-26

²²⁵ Aktuelle Forschungsprojekte auf Grundlage der Mikrodatenbank „Direktinvestitionsbestände“ befassen sich beispielsweise mit der internationalen Mobilität der deutschen Produktion (Jungnickel/Keller, HWWA), mit dem Einfluss von Steueranreizen auf die Standorte deutscher Direktinvestitionen (Büttner/Ruf, ZEW), mit den Spill-Over Effekten in Agglomerationen ausländischer Unternehmen in Deutschland (Buch/Kleinert/Toubal, Universität Tübingen) und mit der Ausübung von Realoptionen bei in einem Panel deutscher Direktinvestitionen (Fisch, Universität Hohenheim).

Im nächsten Schritt wurden diejenigen Datensätze dupliziert, in denen die Meldenummern der Unternehmen erstmalig aufgeführt wurden. Durch die Einschränkung auf alle Erstmeldungen wurden die Datensätze eliminiert, die Folgeinvestitionen in das gleiche Investitionsobjekt (am gleichen Standort) betrafen.

Mit den vorliegenden Informationen war bis zu diesem Schritt keine räumlich-geographische Zuordnung der Unternehmen möglich.²²⁶ Über die Meldenummern der Unternehmenszentralen als gemeinsames Selektionsmerkmal konnten den Datensätzen jedoch über eine zweite Datenbank der Bundesbank die Postleitzahlen der Firmensitze zugeordnet werden.²²⁷ Postleitzahlen werden als regionale Einheiten der Deutschen Post AG vorrangig zur Organisation der Briefzustellung genutzt. Die Bildung eines Postleitzahlengebiets erfolgt in der Regel anhand der Anzahl zu beliefernder Haushalte und Personen. Auf Postleitzahlenebene konnten die vorliegenden Daten allerdings noch nicht dazu verwendet werden Konzentrationsmuster in der Ansiedlung ausländischer Unternehmen zu analysieren. Zum einen sind Postleitzahlen als räumliche Untersuchungseinheiten durch die kleinteilige Ausprägung kaum für eine derartige Auswertung geeignet und zum anderen hätte die Deutsche Bundesbank aufgrund der strengen Datenschutzaufgaben so viele Werte für die Auswertung sperren müssen, dass die Ergebnisse an Validität verloren hätten.

Eine Vielzahl von flächendeckenden regionalökonomischen Studien ist dadurch gekennzeichnet, dass sie die Verwaltungsbezirke der jeweiligen Länder als räumliche Untersuchungseinheiten zugrunde legen. Grundsätzlich kann eine Abgrenzung von Untersuchungseinheiten anhand von analytischen oder politischen (normativen, administrativen) Kriterien erfolgen, wobei Verwaltungsbezirke der letzteren Kategorie zu zuschlagen sind. Allerdings lassen sich analytische und politische Raumgliederungen im Regelfall nicht streng

²²⁶ Die im Folgenden beschriebene Verfahrensweise fand sowohl für die Bestandsmeldungen von 1997 bis 2001 als auch für die duplizierten Erstmeldungen Anwendung.

²²⁷ In einigen Fällen war eine Zuordnung der Postleitzahl zum Datensatz nicht möglich, weil die Postleitzahl in der zweiten Datenbank nicht gepflegt war. Die entsprechenden Datensätze wurden in den folgenden Auswertungen nicht berücksichtigt.

voneinander trennen, da jede sinnvolle politische Abgrenzung auch analytische Kriterien umfasst.

Die Nutzung von Verwaltungsbezirken als Untersuchungseinheiten hat den Vorteil, dass für diese räumliche Aggregationsebene durch die amtliche Statistik eine große Anzahl beschreibender Variablen zur Verfügung steht. Auch ein Teil der regionalen Standortbedingungen wie z.B. die Belastung mit Steuern und Abgaben, die Dauer von Genehmigungsverfahren und spezifische Förderprogramme werden explizit durch die Verwaltungsbezirke beeinflusst bzw. gesteuert. Darüber hinaus ist anzunehmen, dass die Umsetzung von wirtschaftspolitischen Maßnahmen für eine gezielte Ansiedlungspolitik ausländischer Unternehmen durch die Organisation eines föderalistischen Staates wie der Bundesrepublik Deutschland erleichtert wird.

Für die folgenden Auswertungen wurden deshalb zunächst die Kreise und kreisfreien Städte in Deutschland als räumliche Aggregationseinheiten gewählt²²⁸. Mit Hilfe eines externen Zusatzprogramms, das zu diesem Zweck über die Bundesbank vom ZEW beschafft werden konnte, wurden die Datensätze über die Postleitzahlen als gemeinsames Selektionskriterium auf Kreisebene konsolidiert.

Im letzten Schritt erfolgte eine Eliminierung der Werte in allen Datensätzen mit weniger als 3 Investoren in einem Kreis. Mit der Zensur der abhängigen Variablen geht ein gewisser Informationsverlust einher, da sich folglich nicht mehr unterscheiden lässt, ob in einem Kreis kein, ein oder zwei ausländische Unternehmen angesiedelt sind. Nichtsdestotrotz war dieser Schritt aufgrund der oben genannten Datenschutzerfordernisse statistischer Einzeldaten von Seiten der Bundesbank zwingend gefordert.

²²⁸ Die Bundesrepublik Deutschland umfasst zum aktuellen Zeitpunkt 439 Kreise und kreisfreie Städte. In der Zeit von 1992 bis 1996 fanden umfassende Kreisgebietsreformen in den neuen Bundesländern statt. Für die vorliegenden Datensätze sind diese Reformen jedoch nicht relevant, da der Betrachtungszeitraum die Jahre von 1997 bis 2001 umfasst.

5.1.2 Ergebnisse der Auswertung

Die Anzahl ausländischer Unternehmen in Deutschland ist seit 1993 kontinuierlich gestiegen (siehe Abbildung 6). Die meisten ausländischen Investoren stammen dabei aus den Niederlanden, den USA, der Schweiz, Frankreich und dem Vereinigten Königreich. Diese fünf Herkunftsländer halten insgesamt 68% des ausländischen Unternehmensbestands in Deutschland im Jahre 2001 (auf die Niederlande entfallen davon 21%, auf die USA 15%, auf die Schweiz 14%, auf Frankreich 11% und auf das Vereinigte Königreich 8%).²²⁹

Hervorzuheben ist der vergleichsweise geringe japanische Unternehmensbestand in Deutschland (513 Unternehmen im Jahre 2001), da in vielen Studien die ungleich große Bedeutung japanischer Unternehmen in den USA betont wird, wo Japan an der Spitze der ausländischen Direktinvestoren steht.

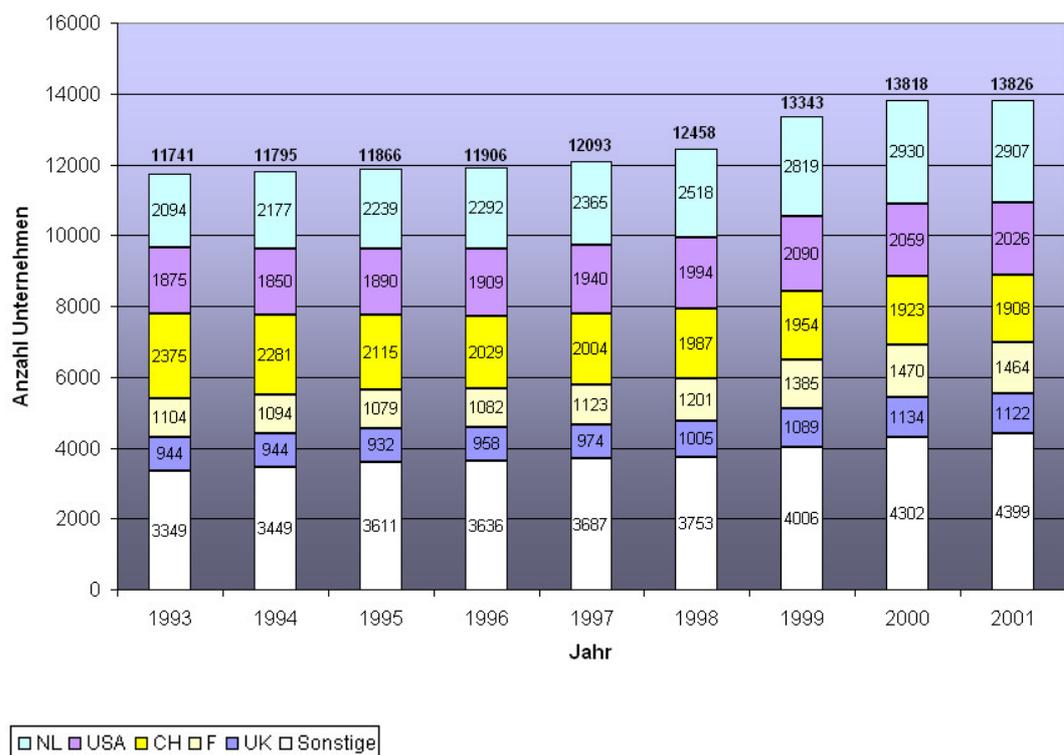


Abbildung 6: Entwicklung des Unternehmensbestands mit ausländischer Kapitalbeteiligung in Deutschland von 1993 bis 2001 (eigene Darstellung)

Mit dem in Kapitel 5.1.1 beschriebenen Selektionsverfahren und den zu berücksichtigenden Datenschutzanforderungen konnten für das Jahr 2001 insgesamt 11629 valide Datensätze mit räumlich-geographischer Zuordnung der Unternehmen für die Auswertungen gewonnen werden. Für Replikationen und Erweiterungen können die Daten bei mir angefordert werden.

Der Anteil an der Grundgesamtheit der gemeldeten ausländischen Unternehmen in Deutschland für das betreffende Jahr beträgt damit 84,11%, so dass im Folgenden von repräsentativen räumlichen Konzentrationismustern ausgegangen werden kann.

Die Abbildung 7 stellt die räumlich-geographische Verteilung ausländischer Unternehmen in Deutschland über alle Herkunftsländer hinweg dar, während aus Abbildung 8 bis Abbildung 12 die regionalen Ansiedlungsschwerpunkte von Unternehmen aus den fünf wichtigsten Herkunftsländern (Niederlande, USA, Schweiz, Frankreich und Vereinigtes Königreich) hervorgehen. Die Größe der Flaggen repräsentiert die Anzahl der im jeweiligen Kreis angesiedelten Unternehmen.

Durch die Darstellung der Unternehmensstandorte in der Deutschlandkarte treten eine Reihe bemerkenswerter Verteilungsmuster auf:

Zum einen zeigen die Graphiken deutlich, dass die ausländische Unternehmensdichte innerhalb Deutschlands höchst ungleichmäßig ausgeprägt ist. Während in allen alten Bundesländern und Berlin größere räumliche Cluster aufgezeigt werden können, wird Mecklenburg-Vorpommern beispielsweise von Investoren aus dreien der fünf wichtigsten Herkunftsländer (den USA, der Schweiz und Frankreich) als Unternehmensstandort vollständig gemieden. In Sachsen-Anhalt finden sich weder Unternehmen aus der Schweiz noch aus dem Vereinigten Königreich, im Bundesland Brandenburg sind keine US-amerikanischen Unternehmen gemeldet, in Thüringen keine französischen Firmen und in Sachsen sind keine Unternehmen aus dem Vereinigten Königreich vorzufinden. Als

²²⁹ vgl. Sonderveröffentlichungen „Kapitalverflechtung mit dem Ausland“ der Deutschen Bundesbank, Frankfurt a. M. 1997, 2000 und 2003

Gesamteindruck lässt sich festhalten, dass sich in den neuen Bundesländern nur wenige Ansiedlungsschwerpunkte von geringem Umfang gebildet haben.

Allein 27,7% der gemeldeten Unternehmensstandorte liegen in einem der sechs Stadtkreise Hamburg, Düsseldorf, Frankfurt am Main, München, Berlin und Köln. Durch die in den umliegenden Kreisen (mit Ausnahme von Berlin) zahlreich angesiedelten Firmen wird die räumliche Konzentration ausländischer Firmen um diese Stadtkreise herum noch verstärkt. Ein ähnliches Muster ist auch aus den nach Herkunftsländern der Investoren differenzierten Graphiken ersichtlich, allerdings lassen sich länderspezifische Unterschiede in den regionalen Ansiedlungsschwerpunkten feststellen. Nicht weiter überraschen sollte, dass in den Grenzregionen zu den Niederlanden, Frankreich und der Schweiz besonders viele Unternehmen der jeweiligen Nachbarländer vorzufinden sind. Interessant ist hingegen, dass britische und US-amerikanische Unternehmen noch 60 Jahre nach Kriegsende überwiegend in den ehemaligen Besatzungszonen angesiedelt sind. Das bestätigt zum einen die Annahme, dass bereits umgesetzte Standortentscheidungen von quasi irreversiblen Charakter sind, die in der Regel nur unter hohen Kosten (so genannten „sunk costs“) verändert bzw. rückgängig gemacht werden können. Zum anderen legt die Beobachtung nahe, dass firmenindividuelle Standortentscheidungen in Abhängigkeit von der Standortwahl anderer Unternehmen aus dem gleichen Herkunftsland getroffen werden.

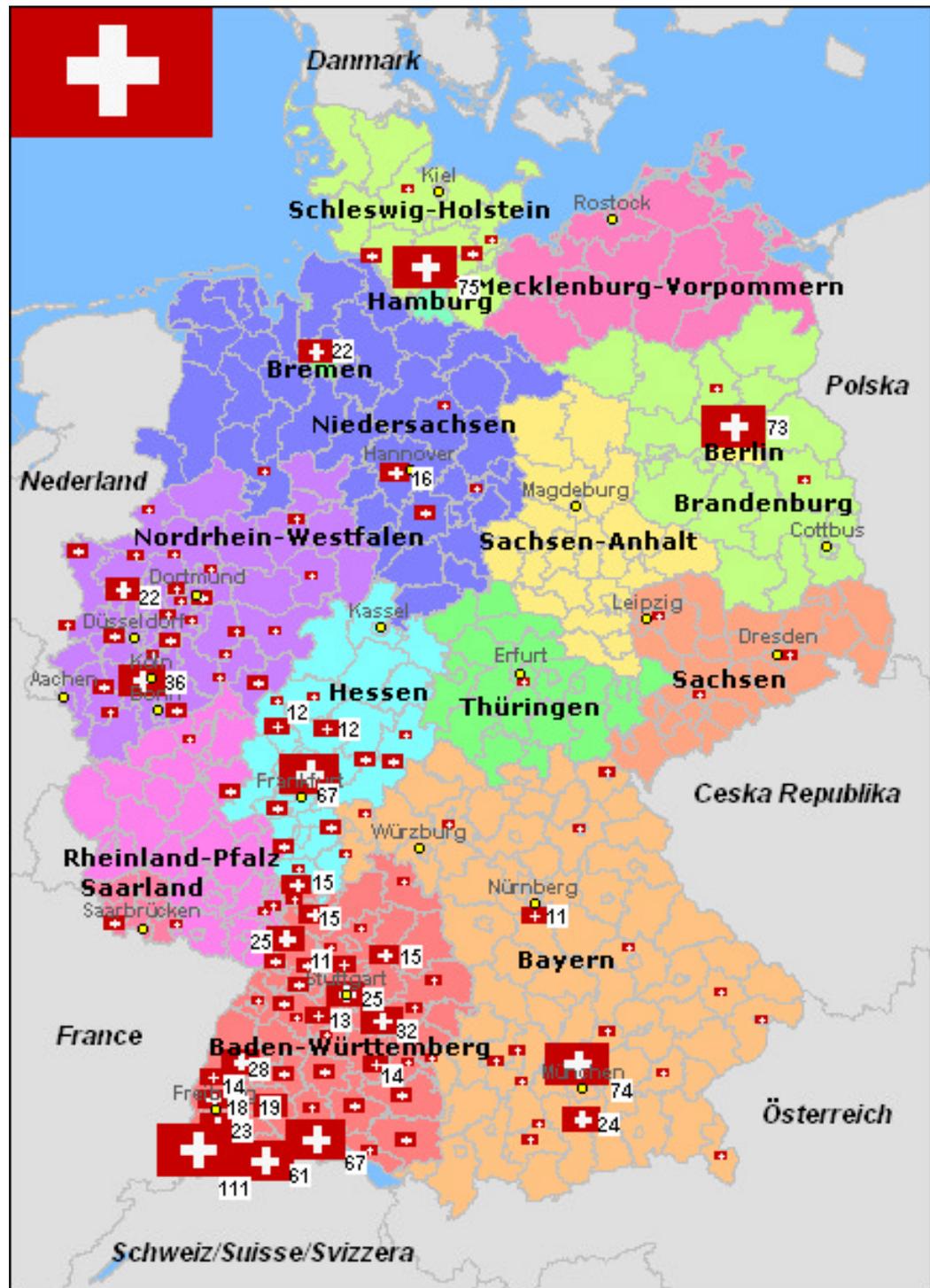


Abbildung 10: Räumliche Konzentrationsmuster Schweizer Unternehmen in Deutschland (Karte erstellt mit RegioGraph/Kartengrundlage: GfK MACON AG)

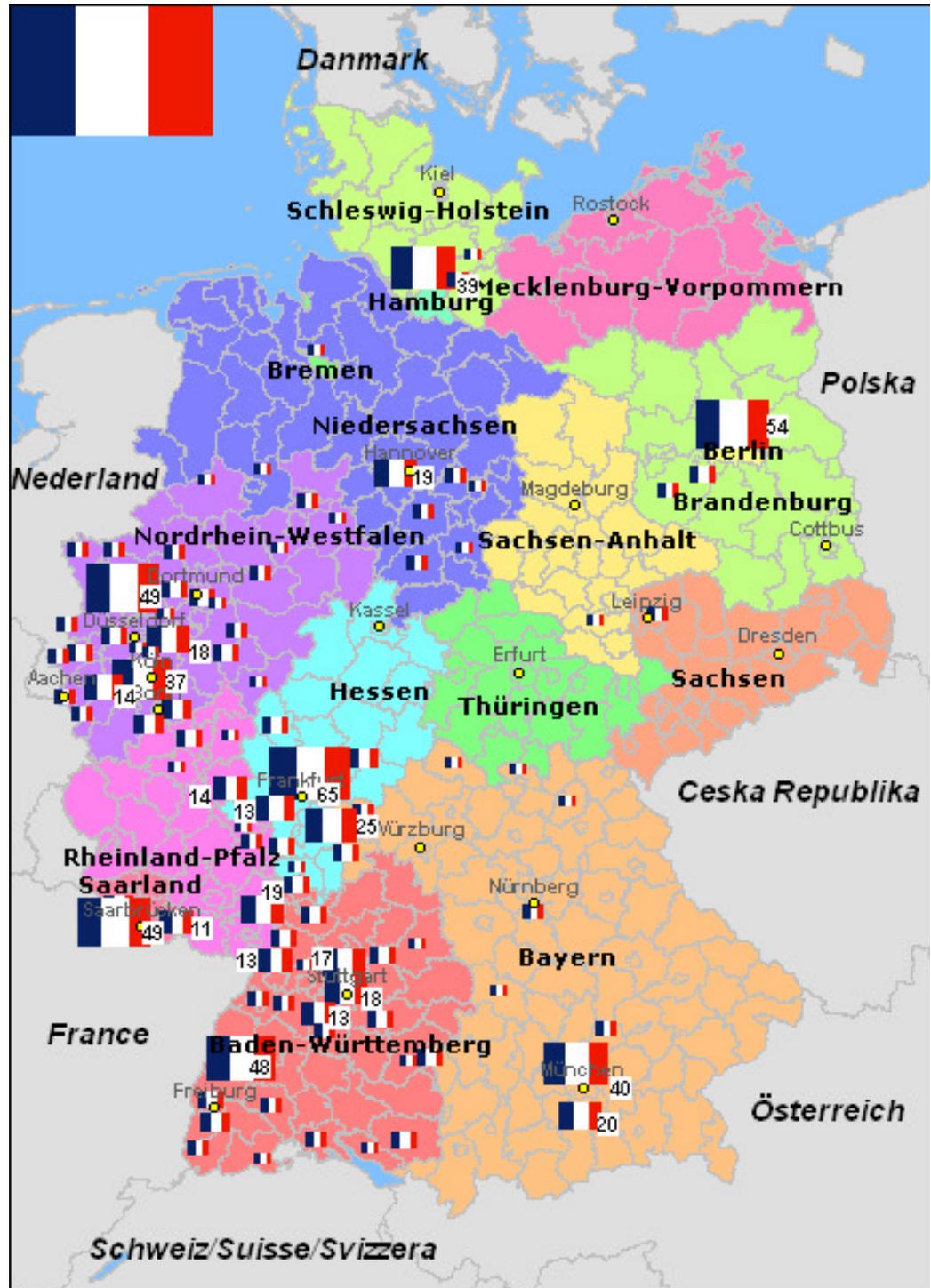


Abbildung 11: Räumliche Konzentrationsmuster französischer Unternehmen in Deutschland (Karte erstellt mit RegioGraph/Kartengrundlage: GfK MACON AG)

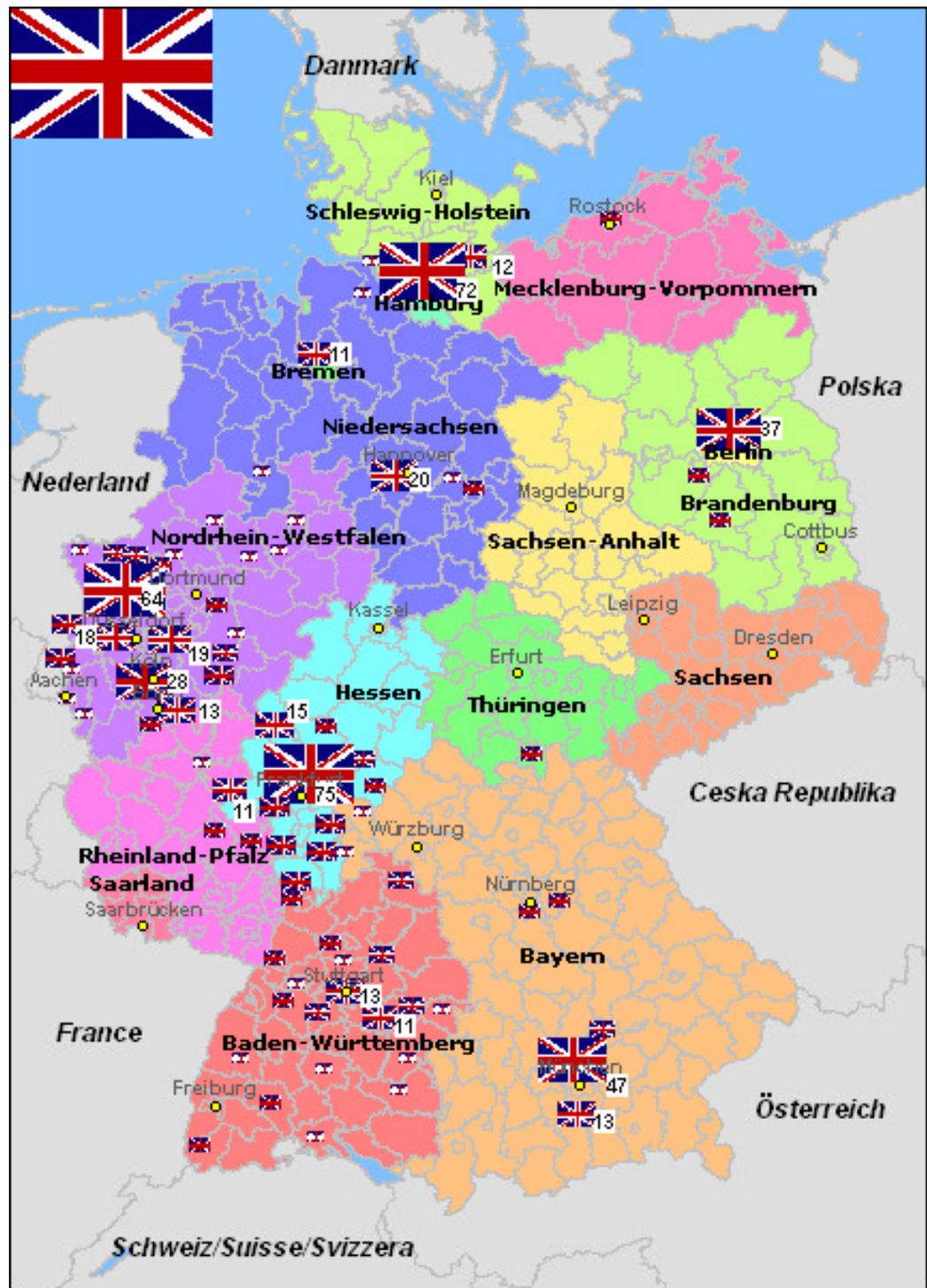


Abbildung 12: Räumliche Konzentrationsmuster britischer Unternehmen in Deutschland (Karte erstellt mit RegioGraph/Kartengrundlage: GfK MACON AG)

5.2 Methodisches Konzept zur Bestimmung maßgeblicher Einflussfaktoren auf die Standortwahl ausländischer Unternehmen in Deutschland

Ziel der Untersuchung ist es, die Wirkung regionaler Standortfaktoren auf die Ansiedlungen ausländischer Unternehmen innerhalb Deutschlands zu analysieren. Eine rein theoretische Untersuchung ist aufgrund der komplexen Beziehungen zwischen den einzelnen Standortfaktoren oft unüberschaubar und reicht zur Bestimmung der entscheidenden Einflussfaktoren auf die Standortwahl nicht aus. Die theoretischen Überlegungen aus Kapitel 2 werden deshalb im Folgenden um eine empirische Analyse ergänzt.

Der Standardansatz empirischer Untersuchungen zu den Bestimmungsgründen regionaler Disparitäten in der Standortwahl ausländischer Unternehmen besteht in der Verwendung von Regressionsmodellen, die anhand von exogenen Variablen (Einzelindikatoren) eine abhängige Variable erklären. Als Responsevariable wird dabei in der Regel (abhängig von der zur Verfügung stehenden Datenbasis) die Anzahl ausländischer Unternehmen bzw. die Anzahl ausländischer Neugründungen gewählt (vgl. Kapitel 4). Bei den in der Literatur genutzten Modellen kann prinzipiell eine Differenzierung nach den so genannten binären und multiplen Entscheidungsmodellen vorgenommen werden: In einem binären Entscheidungsmodell kann die abhängige Variable nur zwei Werte annehmen (1 oder 0), je nachdem ob eine Standortentscheidung zugunsten der betrachteten Region getroffen wird oder nicht. In einem multiplen Entscheidungsmodell hingegen steht die Wahl eines Standortes i aus einem Set von $i = 1, 2, \dots, m$ Alternativen im Vordergrund.

Für die Durchführung der Regressionsanalyse ist es erforderlich, Deutschland flächendeckend in räumliche Standortalternativen zu unterteilen. Dabei ist die Frage nach der zweckmäßigsten Abgrenzung zu stellen, da die Aussagefähigkeit über die Wirkung von Standortfaktoren nicht nur von der Auswahl der Einzelindikatoren, sondern auch von der Wahl der regionalen Bezugsgröße abhängig ist. Durch die Aggregation bzw. Disaggregation von Teilräumen können Nivellierungs- bzw. Differenzierungseffekte auftreten, die zu einer

unterschiedlichen Einschätzung der Regionen im Hinblick auf die betrachteten Standortindikatoren führen können.

Hinsichtlich der Wahl des räumlichen Aggregationsniveaus besteht demnach ein Trade Off: Auf der einen Seite können durch kleinteilige, in sich relativ homogene Untersuchungsräume regionale Wirtschaftsstrukturen gut differenziert und der Einfluss einzelner Standortfaktoren präzisiert werden. Auf der anderen Seite wächst mit dem regionalen Disaggregationsgrad aber auch die Notwendigkeit der Berücksichtigung regionaler Interdependenzen, wobei die wechselseitige Beeinflussung von zwei Regionen nicht in beide Richtungen gleich stark ausgeprägt ist. In der Regel liegen asymmetrische Beziehungen vor. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass sich der Wirkungsradius zwischen verschiedenen Variablen zum Teil deutlich unterscheidet.

Es ist anzunehmen, dass Verwaltungseinheiten als räumliche Bezugsgrößen für die Mehrzahl der exogenen Variablen in ökonomischen Untersuchungen eine relativ willkürliche Abgrenzung bezüglich ihres Wirkungsradius darstellen, weil räumliche Spillover-Effekte unberücksichtigt bleiben. Es dürfte nur in seltenen Fällen möglich sein, den Wirkungsradius eines Standortfaktors scharf abzugrenzen.

Im Rahmen dieser Arbeit werden Landkreise und kreisfreie Städte als räumliche Vergleichseinheiten gewählt: Zum einen tritt die Differenzierung von Kreisen hinsichtlich der regionalen Ausprägung von Standortfaktoren deutlich hervor und zum anderen stehen auf Kreisebene Daten aus der amtlichen Statistik sowie aus anderen Quellen für das gesamte Land flächendeckend zur Verfügung. Da die Kreise jedoch von relativ geringer Größe sind, wirtschaftliche Aktivitäten aber kreisübergreifend stattfinden, ist grundsätzlich von einem hohen Maß regionaler Interdependenzen auszugehen.

Um die Existenz und Wirkung räumlicher Spillover-Effekte zu prüfen, werden die Einflussfaktoren auf die Standortwahl ausländischer Unternehmen in Deutschland anhand von zwei alternativen Datensätzen berechnet:

Datensatz 1 - Ohne Berücksichtigung regionaler Interdependenzen:

Im ersten Datensatz liegen die Werte der exogenen Variablen auf Kreisebene vor. Das Vorgehen folgt damit den meisten empirischen Studien zur Bildung räumlicher Unternehmenscluster. Kreisübergreifende Wechselwirkungen werden nicht berücksichtigt.

Datensatz 2 – Mit Berücksichtigung regionaler Interdependenzen:

Im zweiten Datensatz werden die Standortfaktoren nach ihren Wirkungsradien unterschieden. Sofern anzunehmen ist, dass diese punktuell im betrachteten Kreis zur Wirkung kommen und geringe Spillover-Effekte generieren, werden den unabhängigen Variablen die entsprechenden Werte auf Kreisebene hinterlegt. Bei Standortfaktoren, für die weiträumige Wechselwirkungen zu vermuten sind, werden zum Wert des jeweiligen Kreises die Werte aller anderen 438 Kreise (jeweils gewichtet nach ihrer Entfernung in Kilometern zum betrachteten Kreis) hinzuaddiert. Die Gewichtung erfolgt anhand einer mit RegioGraph selbst erstellten Kreis-Entfernungsmatrix. Überlegungen zur Abbildung regionaler Wechselwirkungen fließen somit in die Untersuchung mit ein.²³⁰ Es sei darauf hingewiesen, dass durch die entfernungsabhängigen Gewichtungen von Variablen nur innerdeutsche Interdependenzen abgebildet werden. Wirtschaftliche Wechselwirkungen über die Grenzen Deutschlands hinaus können im Rahmen dieser Arbeit nicht berücksichtigt werden.

Die beiden Datensätze können für Replikationen und Erweiterungen bei mir angefordert werden.

Als abhängige Variable wird den Schätzungen die Anzahl von Neugründungen je Kreis zugrunde gelegt.²³¹ Die Responsevariable kann somit nur nicht-negative ganzzahlige Werte annehmen.

²³⁰ Diese Vorgehensweise folgt den Studien von Roberto (2004), Crozet et al (2003) und Woodward (1992), in denen für die Marktvariablen ebenfalls entfernungsgewichtete Daten genutzt werden.

²³¹ Unter Neugründungen sind analog zu der in Kapitel 5.1.1 dargestellten Vorgehensweise der Datenselektion Greenfield Investments, Mergers&Acquisitions, Beteiligungen, Joint Ventures und Unternehmensvergrößerungen zu verstehen, bei denen die Unternehmen erstmalig ihre Kapitalbestandsmeldung an die Deutsche Bundesbank getätigt haben. Die Daten liegen über

Zur Modellierung von Zähldaten für den Querschnittsdaten-Bereich wird typischerweise eine Poisson Regression verwendet, in der die abhängige Variable diskrete nicht-negative Werte annimmt.²³² Voraussetzung für die Verwendung eines Poisson Regressionsmodells ist die so genannte Equidispersion (d.h. Mittelwert und Varianz müssen gleich groß sein). Die Restriktion wird in vielen Anwendungen nicht erfüllt. Meist tritt das Problem der Überdispersion auf, wobei die Varianz den Mittelwert übersteigt und die Streuung folglich zu groß ist. Liegt eine Überdispersion in der Poisson Regression vor, ist die Schätzung mit der negativen Binomialregression durchzuführen.

Da für die abhängige Variable sehr viele Datensätze mit „Null“-Werten (d.h. keine Neugründungen im jeweiligen Kreis) vorliegen, werden die der Poisson- und der negativen Binomialverteilung zugrunde liegenden Verteilungsannahmen verletzt und Teststatistiken sind nicht zuverlässig. Es bietet sich daher die Nutzung eines so genannten Hürden-Zähldatenmodells an, bei dem für das Ereignis Null und die positiven Ereignisse unterschiedliche Verteilungen zugrunde gelegt werden. Die Wahrscheinlichkeit des Ereignisses Null wird durch die Hürdenverteilung bestimmt und durch ein binäres Entscheidungsmodell abgebildet, wohingegen die Wahrscheinlichkeiten aller übrigen (positiven) Ereignisse der Ursprungsverteilung von Zähldaten entsprechen. Als Hürden-Zähldatenmodelle kommen grundsätzlich das Zero-inflated Poisson Modell sowie das Zero-inflated negative Binomialmodell in Frage. Da der Nullenüberschuss naturgemäß zur Überdispersion führt, müssen zunächst beide Schätzverfahren angewendet werden. Im Anschluss besteht die Möglichkeit, die beiden Modelle mit Hilfe eines Likelihood Ratio Tests gegeneinander zu testen.²³³

Bei der Verwendung der Hürden-Zähldatenmodelle in dieser Untersuchung ist zu berücksichtigen, dass aufgrund der Datenschutzerfordernungen der Deutschen

alle Herkunftsländer hinweg kumuliert sowie separat für die fünf wichtigsten Herkunftsländer ausländischer Direktinvestoren vor.

²³² Die Modellierung eines Panels ist nicht sinnvoll, weil es sich bei einer Vielzahl der betrachteten exogenen Variablen um Bestandsgrößen handelt, die im Zeitablauf nur geringen Änderungen unterworfen sind.

²³³ vgl. Winkelmann (2003), S. 96 f. + S. 148 ff. und Long (2001), S. 261 f.

Bundesbank zensierte Datensätze vorliegen und Datensätze von Kreisen mit weniger als 3 Neugründungen pro Jahr mit dem Wert „0“ hinterlegt wurden. Daraus folgt, dass die binäre Schätzung der Option „Keine Neugründungen im Kreis“ verzerrt ist und die Regressionsergebnisse nicht interpretiert werden dürfen.

Um den Informationsverlust aus den teilweise zensierten Datensätzen zu relativieren, werden die Werte der abhängigen Variablen über die Jahre 1997 bis 2001 hinweg aggregiert.

Zur Überprüfung der Ergebnisse aus den Hürden-Zählmodellen erfolgt darüber hinaus eine Regression der Daten unter Anwendung der Tobit Methode. Diesem Schätzverfahren liegt ein Modell zugrunde, das die linksseitige Zensur der zu erklärenden Variable „Anzahl von Neugründungen je Kreis“ berücksichtigen kann.

Die Schätzparameter werden mit Hilfe des Software Pakets Stata 8.0 bestimmt.

Abhängige Variable: Neugründungen	
Bezeichnung	Datenquelle
Neugründungen ausländischer Unternehmen (1997-2001) je Kreis	Mikrodatenbank "Direktinvestitionsbestände" der Deutschen Bundesbank
Neugründungen niederländischer Unternehmen (1997-2001) je Kreis	Mikrodatenbank "Direktinvestitionsbestände" der Deutschen Bundesbank
Neugründungen US-amerikanischer Unternehmen (1997-2001) je Kreis	Mikrodatenbank "Direktinvestitionsbestände" der Deutschen Bundesbank
Neugründungen schweizer Unternehmen (1997-2001) je Kreis	Mikrodatenbank "Direktinvestitionsbestände" der Deutschen Bundesbank
Neugründungen französischer Unternehmen (1997-2001) je Kreis	Mikrodatenbank "Direktinvestitionsbestände" der Deutschen Bundesbank
Neugründungen britischer Unternehmen (1997-2001) je Kreis	Mikrodatenbank "Direktinvestitionsbestände" der Deutschen Bundesbank

Tabelle 12: Abhängige Variablen der empirischen Schätzung

5.3 Aufbau des Indikatorensystems zur Kalibrierung der Schätzungen

Aus der bisherigen Darstellung des methodischen Konzepts zur Abschätzung maßgeblicher Standortbestimmungsgründe ist deutlich geworden, dass eine Reihe von geeigneten Einzelindikatoren als Kalibrierungsgrößen der unabhängigen Variablen gewählt werden muss. Bei der Auswahl der Indikatoren muss gleichzeitig berücksichtigt werden, dass entsprechende statistische Informationen in der erforderlichen räumlichen Differenzierung vorliegen müssen.

In Kapitel 3.3 wurde erläutert, welche Standortfaktorengruppen die räumlich-geographische Standortwahl auf intranationaler Ebene beeinflussen können. Für die empirische Untersuchung wurden die Faktorgruppen mit Hilfe eines Indikatorensystems konkretisiert und operationalisiert. Abbildung 13 auf der nächsten Seite verdeutlicht den Aufbau des Indikatorensystems schematisch.

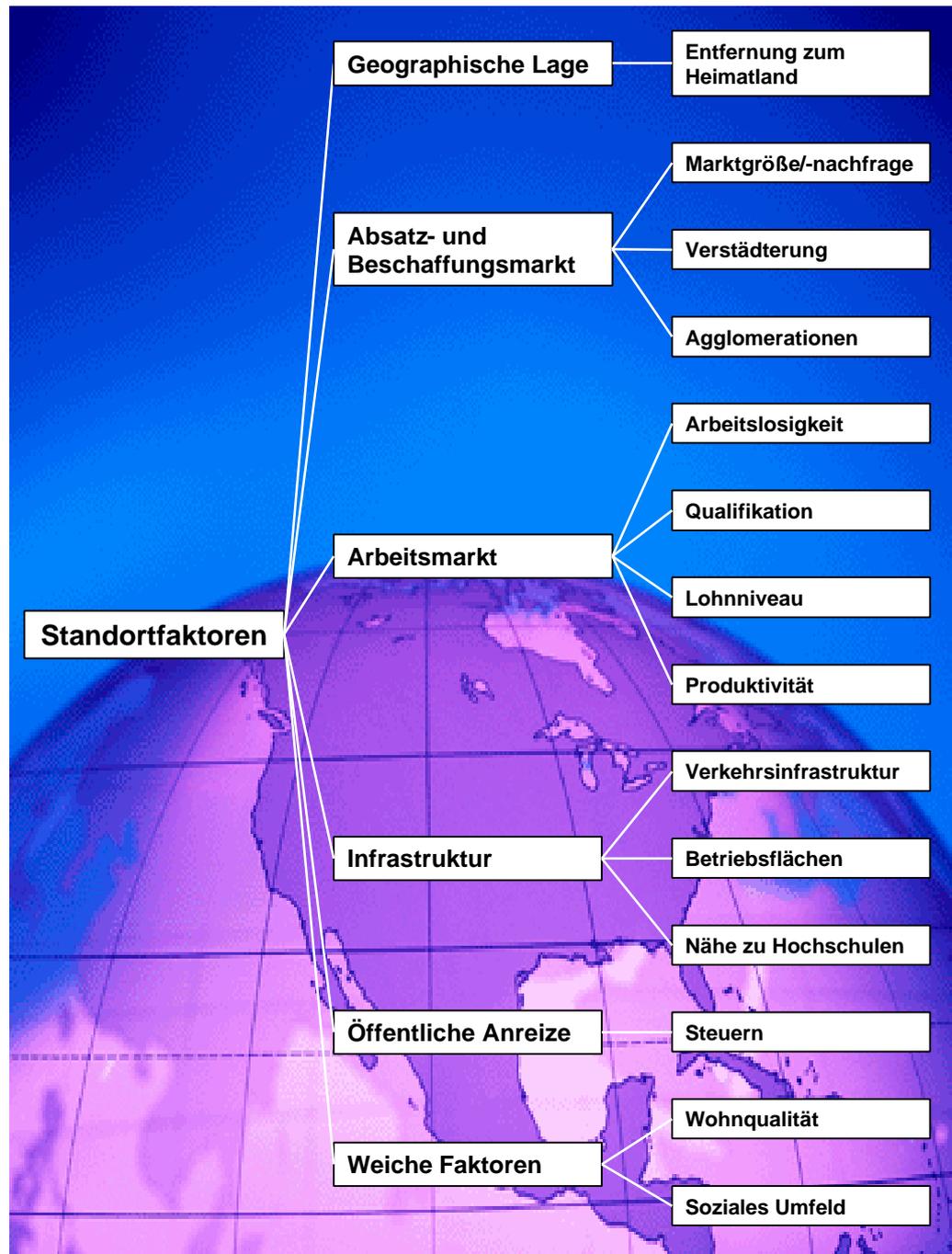


Abbildung 13: Aufbau des Indikatorensystems zur Untersuchung maßgeblicher Einflussfaktoren auf die Standortwahl ausländischer Unternehmen in Deutschland

A. Geographische Lage

Im Hinblick auf die geographische Lage von Standorten wird angenommen, dass die klimatischen, geologischen und topographischen Bedingungen innerhalb Deutschlands insofern homogen sind, dass sie den betrieblichen Leistungsprozess von Unternehmen weder einschränken noch unmöglich machen.

Kapitel 5.1.2 zeigt allerdings, dass die Entfernung eines Standortes zum Herkunftsland des Investors offensichtlich eine Rolle im Standortentscheidungsprozess spielt, denn in den Grenzregionen zu den Niederlanden, Frankreich und der Schweiz haben sich verstärkt Unternehmen des jeweiligen Nachbarlandes angesiedelt.

Die Entfernung zum Heimatland wird deshalb als erklärende Variable in die Untersuchung aufgenommen. Sie wird definiert als die Entfernung des jeweils betrachteten Kreises zur Hauptstadt im Herkunftsland des ausländischen Investors. Die Berechnung erfolgt mit Hilfe der RegioGraph Software.

Von dem Standortfaktor gehen keinerlei räumliche Spillover-Effekte aus. Erwartet wird, dass die Neugründungen ausländischer Unternehmen mit zunehmender Entfernung zwischen Heimatland des Investors und Kreis sinken.

Geographische Lage	
Bezeichnung	Datenquelle
<i>Entfernung zum Heimatland</i>	
Entfernung zu Amsterdam (Niederlande) in Kilometern	eigene Berechnung mit RegioGraph
Entfernung zu Washington D.C. (USA) in Kilometern	eigene Berechnung mit RegioGraph
Entfernung zu Bern (Schweiz) in Kilometern	eigene Berechnung mit RegioGraph
Entfernung zu Paris (Frankreich) in Kilometern	eigene Berechnung mit RegioGraph
Entfernung zu London (Vereinigtes Königreich) in Kilometern	eigene Berechnung mit RegioGraph

Tabelle 13: Einzelindikatoren zur Kalibrierung der geographischen Lage

B. Absatz- und Beschaffungsmarkt

Die Zugänglichkeit von Absatz- und Beschaffungsmärkten lässt sich prinzipiell anhand von Marktgröße, Agglomerationen und Verstädterung bestimmen. Die Marktgröße ergibt sich aus der potentiellen Endnachfrage der privaten Haushalte und der Nachfrage nach intermediären Gütern. Sie wird durch das Bruttoinlandsprodukt sowie das verfügbare Einkommen der privaten Haushalte

repräsentiert.²³⁴ Das Bruttoinlandsprodukt misst den Gesamtwert der wirtschaftlichen Leistung durch die Produktionstätigkeit im Inland. Es setzt sich aus der Bruttowertschöpfung, aus der nicht-abzugsfähigen Umsatzsteuer und aus Einfuhrabgaben zusammen. Das Einkommen privater Haushalte wird prinzipiell für den privaten Konsum und die Ersparnisbildung verwendet. Für beide Indikatoren ist anzunehmen, dass weiträumige regionale Interdependenzen berücksichtigt werden müssen. Als Beispiel sei die Herstellung von ubiquitären Gütern genannt, deren Transport zu den in verschiedenen Regionen konzentrierten Abnehmern keine nennenswerten Kosten verursacht. Es sind leicht Konstellationen denkbar, in der sich Unternehmen an einem Standort ansiedeln, an dem direkt keiner der Abnehmer ansässig ist. Zu erwarten ist, dass ausländische Firmengründungen mit zunehmender Marktgröße steigen.

Zentraler Bestandteil räumlicher Agglomerationsprozesse sind regionale Konzentrationsmuster, die sowohl für Unternehmen einzelner Herkunftsländer als auch für die Gesamtheit ausländischer Unternehmen beobachtet werden können. Sie legen nahe, dass firmenindividuelle Standortentscheidungen nicht unabhängig von der Standortwahl anderer Unternehmen stattfinden. Agglomerationen können durch die Anzahl der am Standort ansässigen Unternehmen abgebildet werden. Die Darstellung von Unternehmensstandorten in der Deutschlandkarte (siehe Abbildungen 7 bis 12) zeigt größere räumliche Ansiedlungsschwerpunkte. Die Vermutung liegt also nahe, dass auch für Agglomerationen weiträumige wechselseitige Beziehungen existieren. Dabei wird erwartet, dass die ausländischen Unternehmensgründungen positiv mit dem ausländischen Unternehmensbestand an einem Standort korrelieren.

Verstädterungen werden durch die Einwohnerzahl und Einwohnerdichte am Standort abgebildet. Auf Kreisebene sind unterschiedlich starke Verstädterungen zu erkennen. Es ist zu erwarten, dass hinsichtlich der daraus resultierenden „Fühlungsvorteile“ zu Kunden, Lieferanten und Dienstleistern und in Bezug auf das Angebot an Kultur-, Freizeit- und Konsumeinrichtungen vergleichsweise

²³⁴ Eine kleinteiligere Differenzierung nach branchen-, unternehmens- oder produktspezifischen Aspekten kann in dieser Arbeit nicht erfolgen.

geringe kreisübergreifende Spillover Effekte zu berücksichtigen sind und somit auf eine kreisübergreifende Gewichtung der Werte verzichtet werden kann. Erwartet wird eine positive Wirkung von Verstärkungen auf Firmengründungen.

Absatz- und Beschaffungsmarkt	
Bezeichnung	Datenquelle
<i>Marktgröße / -nachfrage</i>	
Bruttoinlandsprodukt in 1.000 € je Erwerbstätigen (1998)	INKAR 2002
Verfügbares Einkommen der privaten Haushalte in Mio DM (1995)	Statistik regional 2001
<i>Agglomerationen</i>	
Anzahl ausländischer Unternehmen (1996)	Mikrodatenbank "Direktinvestitionsbestände" der Deutschen Bundesbank
Anzahl niederländischer Unternehmen (1996)	Mikrodatenbank "Direktinvestitionsbestände" der Deutschen Bundesbank
Anzahl US-amerikanischer Unternehmen (1996)	Mikrodatenbank "Direktinvestitionsbestände" der Deutschen Bundesbank
Anzahl schweizer Unternehmen (1996)	Mikrodatenbank "Direktinvestitionsbestände" der Deutschen Bundesbank
Anzahl französischer Unternehmen (1996)	Mikrodatenbank "Direktinvestitionsbestände" der Deutschen Bundesbank
Anzahl britischer Unternehmen (1996)	Mikrodatenbank "Direktinvestitionsbestände" der Deutschen Bundesbank
<i>Verstädterung</i>	
Einwohnerbestand in 1.000 (2000)	INKAR 2002
Einwohner je Quadratkilometer (2000)	INKAR 2002

Tabelle 14: Einzelindikatoren zur Kalibrierung des Absatz- und Beschaffungsmarktes

C. Arbeitsmarkt

Zur Abbildung des regional-lokalen Arbeitsmarktes werden die Indikatoren Arbeitslosigkeit, Qualifikation, Lohnniveau und Produktivität herangezogen.

Die Arbeitslosenquote wird als Indikator für die im betrieblichen Leistungsprozess quantitativ mobilisierbaren Arbeitskräfte genutzt. In qualitativer Hinsicht wären potentiell verfügbare Arbeitnehmer idealerweise durch den Anteil gering bzw. hoch qualifizierter Arbeitsloser an den insgesamt Arbeitslosen messbar. Für die Verwendung einer solchen Kennziffer stehen aber durch die amtliche Statistik keine Angaben zur Verfügung, so dass die Qualifikationsstruktur des

Arbeitskräftepotentials hier durch den Anteil gering bzw. hoch qualifizierter Personen an den insgesamt Beschäftigten berücksichtigt wird. Gering qualifizierte Beschäftigte sind definiert als Arbeitnehmer mit Volksschule, aber ohne mittlere Reife bzw. Abitur. Hochqualifizierte Beschäftigte zeichnen sich durch einen Abschluss einer höheren Fachschule, (Fach-)Hochschule oder Universität aus.

Die Arbeitslosenquote kann sich in zwei Richtungen auf ausländische Unternehmensgründungen auswirken: Einerseits wird erwartet, dass sie die regionalen Arbeitskraftreserven abbildet und somit positiv mit der Ansiedlung neuer Unternehmen korreliert. Andererseits kann sie auch ein Zeichen für strukturell schwache Gebiete mit schlechten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sein, was eine negative Wirkung auf Neugründungen ausübt. Hinsichtlich der Qualifikation von Arbeitnehmern wird erwartet, dass der Anteil hoch qualifizierter Arbeitnehmer positiv und der Anteil gering qualifizierter Arbeitnehmer negativ mit der Responsevariable korrelieren, da Deutschland als Zielland der Standortwahl ausländischer Firmen eher für Know-how intensive und weniger für arbeitsintensive Leistungsprozesse in Frage kommt.

Das Lohnniveau wird mit der monatlichen Lohn- und Gehaltssumme je Industriebeschäftigten und die Produktivität mit der Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigen gemessen. Die Bruttowertschöpfung misst die wirtschaftliche Leistung der Volkswirtschaft durch Abzug aller Vorleistungen (Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, Halbfabrikate und Handelswaren, Transportkosten, Mieten u.ä.) von der gesamten Gütererzeugung. Als Ergebnis der Schätzung wird erwartet, dass vom Lohnniveau eine negative und von der Produktivität eine positive Wirkung auf die Anzahl ausländischer Unternehmensgründungen ausgeht.

Bei allen Indikatoren des Arbeitsmarktes werden verhältnismäßig geringe kreisübergreifende Interdependenzen unterstellt, da Arbeitnehmer in der Regel nur innerhalb von kleinräumigen Arbeitsmarktregionen mobil sind und kleinräumige Wechselwirkungen implizit in den Kreisdaten abgebildet werden.

Arbeitsmarkt	
Bezeichnung	Datenquelle
<i>Arbeitslosigkeit</i>	
Anteil der Arbeitslosen an den Arbeitnehmern in % (Juni 2001)	INKAR 2002
<i>Qualifikation</i>	
Anteil der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten mit geringer Qualifikation an den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in % (2000)	INKAR 2002
Anteil der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten mit hoher Qualifikation an den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in % (2000)	INKAR 2002
<i>Lohnniveau</i>	
Monatliche Lohn- und Gehaltssumme je Industriebeschäftigten in € (2000)	INKAR 2002
<i>Produktivität</i>	
Bruttowertschöpfung insgesamt in 1.000 € je Erwerbstätigen (1998)	INKAR 2002

Tabelle 15: Einzelindikatoren zur Kalibrierung des Arbeitsmarktes

D. Infrastruktur

Die Standortfaktorengruppe „Infrastruktur“ lässt sich durch Indikatoren mit Bezug zur Verkehrsinfrastruktur, zur verfügbaren Betriebsfläche und zur Nähe von Hochschulen abbilden. Hinsichtlich einer Sicherstellung der Wasser- und Energieversorgung, der Abfallbeseitigung und der Telekommunikation kann innerhalb Deutschlands angenommen werden, dass diese keinen regionalen Engpassfaktor darstellt.

Als Indikatoren der regionalen Verkehrsinfrastruktur werden die Erreichbarkeit eines Bundesautobahnanschlusses, eines internationalen deutschen Flughafens, eines regionalen Flughafens in Deutschland bzw. im benachbarten Ausland sowie eines deutschen Fernbahnhofs verwendet. Die Erreichbarkeit wird dabei anhand von Pkw-Fahrzeiten bemessen, die den Aufwand der Raumüberwindung besser abbilden können als Kilometerangaben.

Grundlage bilden die aus dem BBR-Erreichbarkeitsmodell resultierenden Ergebnisse, die vom Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung auf Ebene der Verbandsgemeinden zur Verfügung gestellt wurden. Diese Daten wurden auf Kreisebene aggregiert und dabei je nach Fläche der Verbandsgemeinden gewichtet. Die Erreichbarkeit von Häfen mit Güterumschlag als Komponente der Verkehrsinfrastruktur fließt leider nicht in die Untersuchung mit ein, weil hierfür keine Datenmaterial zur Verfügung steht. Für alle Indikatoren der

Verkehrsinfrastruktur wird erwartet, dass sich steigende Pkw-Fahrzeiten zum jeweils nächsten Verkehrsanschlusspunkt negativ auf ausländische Unternehmensgründungen ausländischer Unternehmen auswirken.

Verfügbare Betriebsflächen werden anhand von Baulandpreisen gemessen. Diese können lokal in erheblichem Maße differieren. Erwartet wird, dass zunehmende Baulandpreise negativ mit Neugründungen ausländischer Firmen korrelieren.

Zur Bestimmung der Nähe eines Standortes zu Forschungs- bzw. Hochschuleinrichtungen wird die Anzahl von Studenten an wissenschaftlichen Hochschulen und Fachhochschulen verwendet. Der Indikator bemisst die in der Region ausgebildeten potentiellen Arbeitskräfte mit hoher Qualifikation. Die zu erwartende Wirkung auf ausländische Unternehmensgründungen ist positiv.

Für Verkehrsindikatoren sowie für den Indikator der verfügbaren Betriebsfläche sind keine kreisübergreifenden Interdependenzen zu berücksichtigen. Allerdings könnten von der räumlichen Nähe zu Hochschulen Spillover-Effekte ausgehen, so dass eine entfernungsabhängige Gewichtung der Variablen im Datensatz 2 sinnvoll erscheint.

Infrastruktur	
Bezeichnung	Datenquelle
<i>Verkehrsinfrastruktur</i>	
Pkw-Fahrzeit zum nächsten Bundesautobahnanschluss in Minuten	Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (gewichtet nach Fläche der Verbandsgemeinden)
Pkw-Fahrzeit zum nächsten internationalen deutschen Flughafen in Minuten	Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (gewichtet nach Fläche der Verbandsgemeinden)
Pkw-Fahrzeit zum nächsten regionalen Flughafen in Deutschland oder im benachbarten Ausland in Minuten	Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (gewichtet nach Fläche der Verbandsgemeinden)
Pkw-Fahrzeit zum nächsten deutschen Fernbahnhof in Minuten	Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (gewichtet nach Fläche der Verbandsgemeinden)
<i>Betriebsflächen</i>	
Durchschnittliche Baulandpreise 1997-1999 in € je Quadratmeter	INKAR 2002
<i>Nähe zu Hochschulen</i>	
Studenten an wissenschaftlichen Hochschulen und Fachhochschulen je 1000 Einwohner (2000)	INKAR 2002

Tabelle 16: Einzelindikatoren zur Kalibrierung der Infrastruktur

E. Öffentliche Anreize

Zu den öffentlichen Anreizen gehören alle finanziellen und qualitativen Fördermaßnahmen, die auf eine verstärkte Ansiedlung von Unternehmen abzielen.

Im Bezug auf monetäre Anreize der öffentlichen Hand differiert auf kommunaler Ebene vor allem die Höhe des Gewerbesteuerhebesatzes, der von den Gemeinden autonom festgelegt und auf die Messbeträge der Realsteuern angewandt wird. Es ist anzunehmen, dass dieser negativ mit den Neugründungen ausländischer Unternehmen korreliert. Spillover-Effekte sind für diesen Indikator nicht zu berücksichtigen.

Qualitative Fördermaßnahmen entstehen durch eine insgesamt wirtschaftsfreundliche Haltung gegenüber unternehmerischen Anfragen. Sie lassen sich nur schwer über Indikatoren abbilden und werden deshalb im Folgenden nicht betrachtet.

Öffentliche Anreize	
Bezeichnung	Datenquelle
<i>Steuern</i>	
Gewerbesteuerhebesatz 1999 in %	Statistik regional 2001

Tabelle 17: Einzelindikator zur Kalibrierung der öffentlichen Anreize

F. Weiche Faktoren

Weiche Standortfaktoren stehen in keinem eindeutigen Zusammenhang mit einem betrieblichen Prozess in der Wertschöpfungskette und sind nur schwer quantifizierbar. Für die Untersuchung werden sie über die Indikatoren Wohnqualität und soziales Umfeld dargestellt.

Die Wohnqualität lässt sich u.a. aus der Erholungsfläche ableiten, die dem Sport oder der Erholung dient. Dazu gehören unbebaute Grundstücke wie z.B. Parks, Schrebergärten oder Sportflächen. Anzunehmen ist, dass nicht nur die Erholungsfläche am potentiellen Standort einen Rückschluss auf die Wohnqualität zulässt, sondern auch erreichbare Naherholungsgebiete in umliegenden Regionen eine Rolle spielen. Eine entfernungsabhängige Gewichtung der Variablen im

Datensatz 2 scheint demnach sinnvoll. Die erwartete Wirkung auf ausländische Firmengründungen ist positiv.

Die Qualität des sozialen Umfelds wird zum einen durch die Entfernung zur nächsten internationalen Schule und zum anderen durch den Ausländeranteil an den Einwohnern eines Kreises gemessen.

Leider ist es nicht möglich die Erreichbarkeit einer internationalen Schule anhand von Pkw-Fahrzeiten darzustellen, weil diese Daten nicht zur Verfügung stehen. Es wird in diesem Fall auf Kilometerangaben ausgewichen. Datengrundlage sind Informationen über die Standorte internationaler Schulen in Deutschland von der Association of German International Schools. Die Kilometerangaben werden mit Hilfe der RegioGraph Software berechnet. Zu erwarten ist, dass mit steigender Entfernung zur nächsten internationalen Schule die Anzahl ausländischer Unternehmensgründungen sinkt. Für den Indikator werden keine regionalen Interdependenzen berücksichtigt.

Bei der Verwendung des Ausländeranteils als Indikator ist zu beachten, dass dieser aufgrund des hohen Anteils von in Deutschland geborenen Ausländern und der zunehmenden langjährigen Ansässigkeit ihrer Familien (im Vergleich zu ehemaligen „Gastarbeitern“) nur bedingt zur Abbildung des sozialen Umfelds und der ausländerspezifischen Infrastruktur geeignet ist. Dennoch kann der Ausländeranteil möglicherweise räumliche Spillover-Effekte generieren, so dass im Datensatz 2 eine entfernungsabhängige Gewichtung der Variablen erfolgt. Es wird erwartet, dass der Indikator positiv mit der abhängigen Variable korreliert.

Weiche Faktoren	
Bezeichnung	Datenquelle
<i>Wohnqualität</i>	
Erholungsfläche in Quadratmetern je Einwohner (2000)	INKAR 2002
<i>Soziales Umfeld</i>	
Entfernung zur nächsten internationalen Schule in Kilometern	Association of German International Schools, eigene Berechnung mit RegioGraph
Anteil der Ausländer an den Einwohnern 1999 in %	INKAR 2002

Tabelle 18: Einzelindikatoren zur Kalibrierung der weichen Faktoren

5.4 Durchführung und Ergebnisse der Regressionsanalyse

Während der Zusammenstellung der Datensätze 1 und 2 wird offenbar, dass für das verfügbare Einkommen privater Haushalte und für die durchschnittlichen Baulandpreise in 112 bzw. 87 Kreisen von insgesamt 439 keine Angaben zur Verfügung stehen. Fließen die beiden Variablen in die Regressionsanalyse mit ein, werden infolgedessen alle Datensätze mit fehlenden Werten von der Berechnung ausgeschlossen und führen somit zu einer starken Verzerrung der Ergebnisse, so dass im Weiteren auf eine Berücksichtigung der zwei Indikatoren verzichtet werden muss.

Die Regressionsanalyse erfolgt auf der Grundlage des oben genannten Verfahrens, in dem Neugründungen ausländischer Unternehmen die abhängige Variable und die beschriebenen Einzelindikatoren die unabhängigen Variablen darstellen. Die Wirkung von Standortfaktoren auf Neugründungen ausländischer Firmen wird dabei mit unterschiedlichen Indikatorenmodellen berechnet.

Voraussetzung für die Anwendung einer Regressionsanalyse ist, dass die exogenen Variablen voneinander unabhängig sind. Diese Forderung lässt sich in der Realität nicht vollständig erfüllen: Es liegt immer eine so genannte Multikollinearität, d.h. Korrelation der Variablen untereinander, vor. Je höher jedoch die vorherrschende Multikollinearität, desto höher fallen die Standardabweichungen der Regressionskoeffizienten aus und desto unzuverlässiger ist die Schätzung.

Bei der Spezifikation der Indikatorenmodelle entscheiden zwar grundsätzlich theoretische Überlegungen, welche Variablen im Modell enthalten sind, dabei wird aber nach Möglichkeit darauf geachtet, dass von zwei hoch miteinander korrelierten Variablen jeweils eine der beiden aus dem Modell ausgeschlossen wird, damit Multikollinearität (und die damit verbundene Überlagerung von Einflüssen) verringert wird.

Zunächst muss in einem ersten Schritt festgestellt werden, inwieweit bei den erklärenden Variablen Multikollinearität auftritt und welche Indikatoren davon betroffen sind. Erste Anhaltspunkte ergeben sich aus der Korrelationsmatrix, in der die paarweisen Abhängigkeiten zwischen den Variablen durch

Korrelationskoeffizienten gemessen werden. Diese liegen zwischen 0 und 1, wobei ein hoher Wert für eine hohe Multikollinearität der Variablen steht. Für Replikationen und Erweiterungen können die Korrelationsmatrizen der Datensätze 1 und 2 bei mir angefordert werden.

Insgesamt kann festgestellt werden, dass einige Indikatoren sehr hoch miteinander korreliert sind. Für den Korrelationskoeffizienten ist grundsätzlich kein genauer Grenzwert festgelegt, ab dem von einer ernsthaften Multikollinearität und damit von unbrauchbaren Schätzergebnissen ausgegangen werden muss. Im Rahmen dieser Arbeit werden insbesondere die Abhängigkeiten genauer betrachtet, bei denen der Korrelationskoeffizient einen höheren Wert als 0,55 aufweist.

Bei Betrachtung der Korrelationsmatrix für den Datensatz 1 (ohne Berücksichtigung regionaler Interdependenzen) stehen folgende Abhängigkeiten hervor:²³⁵

Die Variablen zur Messung der „geographischen Lage“ sind zum Teil untereinander hoch korreliert. So weisen beispielsweise die Variablen „Entfernung zu den Niederlanden“ und „Entfernung zu den USA“ einen Korrelationskoeffizienten von 0,9591 auf. Bei der Spezifikation der Indikatorenmodelle ist die hohe Abhängigkeit der Werte untereinander irrelevant, weil bei länderspezifischen Auswertungen je nach Herkunftsland des Investors nur eine dieser Variablen verwendet wird.

Zu berücksichtigen ist allerdings, dass die „Entfernung zu Frankreich“ und „Entfernung zur Schweiz“ in einem hohen positiven Zusammenhang mit der Arbeitslosenquote stehen und für die erstgenannte Variable darüber hinaus eine hohe negative Korrelation mit dem Ausländeranteil vorliegt. Zur Spezifikation der Indikatorenmodelle haben diese Abhängigkeiten zur Folge, dass die hoch korrelierten Variablen idealerweise nicht in einem Indikatorenmodell kombiniert werden.

²³⁵ Zu berücksichtigen ist, dass paarweise Abhängigkeiten betrachtet werden. Erfolgt beispielsweise beim Bruttoinlandsprodukt der Hinweis auf eine positive Korrelation zum

Die Messung der Standortfaktorengruppe „Absatz- und Beschaffungsmarkt“ erfolgt anhand der Indikatoren „Marktgröße“, „Agglomerationen“ und „Verstädterung“. Die Marktgröße wird durch das Bruttoinlandsprodukt gemessen. Dieses weist eine hohe negative Korrelation zur Arbeitslosenquote auf. Positive Abhängigkeiten sind zum Anteil gering Qualifizierter an den gesamt Beschäftigten, zum Lohnniveau, zur Bruttowertschöpfung und zum Ausländeranteil gegeben. Im Falle der Bruttowertschöpfung liegt sogar perfekte Multikollinearität vor: Der Korrelationskoeffizient trägt den Wert 1. Die Abhängigkeit ist nachvollziehbar, da das Bruttoinlandsprodukt in hohem Maße durch die Bruttowertschöpfung bestimmt wird. Die Variablen zur Messung von Unternehmensagglomerationen sind ebenfalls hoch miteinander korreliert. Die hohe Abhängigkeit der Werte untereinander kann bei der Spezifikation der Indikatorenmodelle jedoch vernachlässigt werden, weil auch hier (abhängig vom Herkunftsland der Investoren) nur jeweils eine der Variablen bei den länderspezifischen Auswertungen benötigt wird. Bei der Erstellung der Indikatorenmodelle sollte stattdessen nach Möglichkeit darauf geachtet werden, dass die Agglomerationsvariablen nicht gemeinsam mit der Variablen Einwohnerdichte in einem Modell berechnet werden, da zwischen ihnen ebenfalls hohe Korrelationen vorhanden sind. Bei den Variablen „Einwohnerbestand“ und „Einwohnerdichte“, anhand derer Verstädterungen gemessen werden, sind im Rahmen der Modellspezifikation nur für die Letztere Abhängigkeiten zum Gewerbesteuerhebesatz und zum Ausländeranteil zu berücksichtigen.

Die Standortfaktorengruppe „Arbeitsmarkt“ wird durch die Arbeitslosenquote, den Anteil gering bzw. hoch Qualifizierter, das Lohnniveau und durch die Bruttowertschöpfung abgebildet. Die Indikatoren sind verhältnismäßig stark voneinander abhängig: Für die Arbeitslosenquote besteht eine hohe negative Korrelation in dreifacher Hinsicht zu den Variablen „Anteil gering Qualifizierter“, „Lohnniveau“ und „Bruttowertschöpfung“. Zwischen dem Anteil gering Qualifizierter und der Bruttowertschöpfung existiert wiederum ein starker positiver Zusammenhang. Der Anteil hoch Qualifizierter weist zwar keine hohe

Lohnniveau, so wird diese später bei Diskussion der Abhängigkeiten zum Lohnniveau nicht wiederholt.

Korrelation zu den Variablen der eigenen Standortfaktorengruppe auf, korreliert aber stark mit der Anzahl von Studenten im Kreis. Für das Lohnniveau ist sowohl ein starker positiver Zusammenhang zur Bruttowertschöpfung als auch zum Ausländeranteil gegeben. Eine hohe Korrelation besteht ebenfalls zwischen „Bruttowertschöpfung“ und „Ausländeranteil“. Die starken Interdependenzen innerhalb dieser Standortfaktorengruppe machen deutlich, dass den Variablen bei der Spezifikation der Modelle besondere Aufmerksamkeit zu widmen ist.

Zur Quantifizierung der Standortfaktorengruppe „Infrastruktur“ werden die Indikatoren „Verkehrsinfrastruktur“ und „Nähe zu Hochschulen“ genutzt. Mit Ausnahme der „Pkw-Fahrzeit zum nächsten internationalen Flughafen“, die positiv mit der Entfernung zur nächsten internationalen Schule korreliert, weisen die Variablen der Infrastruktur keine hohen Korrelationen auf.

Für die Variablen der Standortfaktorengruppen „Öffentliche Anreize“ und „Weiche Faktoren“ sind keine weiteren Korrelationen zu berücksichtigen.

Aufgrund der oben genannten Zusammenhänge werden drei Indikatorenmodelle spezifiziert:²³⁶

Modell 1:

Mit Ausnahme der Standortfaktorengruppe „Steuern“ sind im ersten Modell Variablen aus allen Standortfaktorengruppen berücksichtigt. Bei der Regression für ausländische Unternehmen insgesamt entfällt allerdings die Variable „Entfernung zum Heimatland“, da diese lediglich für die länderspezifischen Auswertungen eine Rolle spielt.

²³⁶ Aufgrund der perfekten Multikollinearität zwischen Bruttoinlandsprodukt und Bruttowertschöpfung kann eine der beiden Variablen aus dem Verfahren ausgeschlossen werden. In den Modellen des Datensatzes 1 entfällt deshalb die Bruttowertschöpfung als Indikator der Produktivität.

Indikator	Variablen
Geographische Lage	Entfernung Heimatland
Agglomeration	Unternehmensbestand
Verstädterung	Einwohnerdichte
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter
Lohnniveau	Lohnniveau in €
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Autobahnanschluss
	Fahrzeit Reg Flughafen
Nähe zu Hochschulen	Fahrzeit Fernbahnhof
	Studenten
Wohnqualität	Erholungsfläche
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule

Tabelle 19: Berücksichtigte Variablen im Modell 1 (Datensatz 1)

Modell 2:

Das zweite Modell berücksichtigt Variablen aus allen sechs Standortfaktorengruppen. Die geographische Lage eines Standortes zum Heimatland des Investors ist auch in diesem Modell nur für länderspezifische Regressionen relevant.

In der Berechnung des Modells für französische Investoren entfallen die Variablen „Arbeitslosenquote“ und „Ausländeranteil“ aufgrund der hohen Korrelationen zur „Entfernung des Heimatlands“. Standortfaktoren des Arbeitsmarktes werden stattdessen durch das Lohnniveau und den Anteil gering Qualifizierter berücksichtigt.

Auch im Modell für schweizer Investoren entfällt die Variable „Arbeitslosenquote“ aufgrund der bestehenden Korrelation und wird durch „Lohnniveau“ und „Anteil gering Qualifizierter“ ersetzt.

Indikator	Variablen
Geographische Lage	Entfernung Heimatland
Verstädterung	Einwohner in 1000
Arbeitslosigkeit	Arbeitslosenquote
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Autobahnanschluss
	Fahrzeit Reg Flughafen
	Fahrzeit Fernbahnhof
Nähe zu Hochschulen	Studenten
Steuern	Hebesatz
Wohnqualität	Erholungsfläche
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule
	Ausländeranteil

Tabelle 20: Berücksichtigte Variablen im Modell 2 (Datensatz 1)

Modell 3:

Das dritte Modell enthält ebenfalls Variablen aus allen Standortfaktorengruppen. Die geographische Lage findet analog zu den anderen Modellen für ausländische Unternehmen insgesamt keine Anwendung.

Indikator	Variablen
Geographische Lage	Entfernung Heimatland
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt
Agglomeration	Unternehmensbestand
Qualifikation	Anteil hoch Qualifizierter
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Autobahnanschluss
	Fahrzeit Int Flughafen
	Fahrzeit Reg Flughafen
	Fahrzeit Fernbahnhof
Steuern	Hebesatz
Wohnqualität	Erholungsfläche

Tabelle 21: Berücksichtigte Variablen im Modell 3 (Datensatz 1)

Jedes Modell wird einmal mit dem Zero-inflated Poisson- sowie mit dem Zero-inflated Negativbinomialverfahren berechnet. Im Anschluss daran werden die beiden Schätzverfahren mit Hilfe eines Likelihood-Verhältnis-Tests miteinander verglichen.

Der Likelihood-Verhältnis-Test ist ein allgemein einsetzbares Verfahren zum Vergleich von Modellen auf Grundlage des Maximum-Likelihood-Schätzverfahrens. Es werden jeweils zwei Modelle verglichen: Das Ausgangsmodell (hier: das Zero-inflated Negativbinomialmodell) und das

Vergleichsmodell (hier: das Zero-inflated Poisson Modell). Der Vergleich dient der Prüfung, ob das Zero-inflated Negativbinomialmodell signifikant „besser“ ist als das Zero-inflated Poisson Modell. Sofern kein signifikant besserer Fit des Negativbinomialmodells gegeben ist, muss das Zero-inflated Poisson Modell vorgezogen werden.

In dem Software Paket Stata 8.0 ist der Likelihood-Verhältnis-Test nicht implementiert.²³⁷ Es besteht jedoch die Möglichkeit zur Installation eines Programm Add-ons. Dieses trägt den Namen „SPost“ („Stata Post-estimation commands“) und ermöglicht zusätzliche Befehle zur Interpretation von Regressionsmodellen. Entsprechende Programmbefehle zur Durchführung eines Likelihood-Verhältnis-Tests gehören dazu.²³⁸

Sofern ein Indikator durch mehr als eine Variable in einem Modell abgebildet ist, wird darüber hinaus mit einem so genannten Wald-Test die statistische Signifikanz der Variablengruppe als Ganzes getestet. Die Tabelle 22 zeigt die Regressionsergebnisse für Neugründungen ausländischer Unternehmen insgesamt.²³⁹

Die empirischen Befunde basieren auf 212 Beobachtungen, die insgesamt 5205 ausländische Neugründungen gemäß der in Kapitel 5.1.1 geschilderten Datenselektion umfassen. In allen drei Modellen wird nach Anwendung des Likelihood-Verhältnis-Tests das Zero-inflated Negativbinomialverfahren bevorzugt. Für die im jeweiligen Modell verwendeten Variablen sind in der

²³⁷ vgl. Drukker (2000), <http://www.stata.com/support/faqs/stat/nbreg.html> vom 31.01.05

²³⁸ Die detaillierte Vorgehensweise zur Implementierung des Add-ons ist beschrieben in Long (2001), S. 8 ff.. Die Programmbefehle zur Durchführung des Likelihood-Verhältnis-Tests finden sich in dem gleichen Buch auf S. 260 f..

²³⁹ Alle in diesem Kapitel dargestellten Ergebnistabellen beziehen sich ausschließlich auf die Option „Neugründungen im jeweiligen Kreis vorhanden“ (Beobachtungen mit Wert > 0). Auf eine Darstellung der Ergebnisse aus der binären Schätzung mit der Option „Keine Neugründungen im Kreis“ wird verzichtet, da diese aufgrund der zensierten Daten stark verzerrt sind und sich deshalb einer Interpretation entziehen.

Tabelle die jeweiligen Koeffizienten, z-Werte und die aus ihnen resultierende Faktorveränderung (in Spalte Auswirkung „Ausw.“) aufgeführt.²⁴⁰

²⁴⁰ vgl. Long (2001), S. 254

Deutschland als Standort ausländischer Unternehmen

Neugründungen ausländischer Unternehmen (1997-2001)
(Hürden-Zähldatenmodell)

Indikator	Variablen	Modell 1			Modell 2			Modell 3		
		Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.
Marktgröße/-nachfrage Agglomeration	Bruttoinlandsprodukt							0.03075	(4.179) ***	1.0312
	Unternehmen_gesamt	0.00883	(8.326) ***	1.0089				0.00991	(8.256) ***	1.01
Verstädterung	Einwohner in 1000				0.00252	(7.006) ***	1.0025			
	Einwohnerdichte	0	(-0.033)	1						
Arbeitslosigkeit	Arbeitslosenquote				-0.05792	(-3.373) ***	0.9437			
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter	0.02927	(2.064) **	1.0297						
	Anteil hoch Qualifizierter							0.00392	(0.225)	1.0039
Lohnniveau	Lohnniveau in €	0.00076	(5.926) ***	1.0008						
	Fahrzeit Autobahnanschluss	-0.00805	(-0.976)	0.992	-0.01393	(-1.503)	0.9862	-0.00164	(-0.18)	0.9984
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen							0.00167	(0.731)	1.0017
	Fahrzeit Reg Flughafen	-0.00956	(-2.775) ***	0.9905	-0.01414	(-3.707) ***	0.986	-0.00864	(-2.164) **	0.9914
	Fahrzeit Fernbahnhof	0.00076	(0.129)	1.0008	0.00303	(0.499)	1.003	-0.00148	(-0.264)	0.9985
Nähe zu Hochschulen	Studenten	-0.00152	(-1.12)	0.9985	-0.00067	(-0.42)	0.9993			
Steuern	Hebesatz				-0.00328	(-1.932) *	0.9967	0.00085	(0.629)	1.0008
Wohnqualität	Erholungsfläche	-0.0095	(-2.479) **	0.9905	-0.00323	(-0.723)	0.9968	-0.01293	(-3.223) ***	0.9872
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	0.00035	(0.251)	1.0004	0.00026	(0.178)	1.0003			
	Ausländeranteil				0.09304	(5.644) ***	1.0975			
	LR chi2		306.66***			274.04***			277.5***	
	Likelihood-Verhältnis-Test (Zero-inflated Negativbinomial über Zero-inflated Poisson)		1007.49***			1817.38***			1438.41***	
	Wald Test für den Indikator chi2		Verkehrsinfrastruktur 13.3**		Verkehrsinfrastruktur 23.57***	Soziales Umfeld 52.21***		Verkehrsinfrastruktur 7.95		
	Anzahl der Beobachtungen		433		439			439		
	davon mit Null-Wert		221		227			227		
	davon mit Wert > 0		212		212			212		

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 22: Regressionsergebnisse für ausländische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Hürden-Zähldatenmodell)

Folgende Variablen haben erwartungsgemäß einen signifikant positiven Einfluss auf die Bildung regionaler Ansiedlungsschwerpunkte ausländischer Unternehmen in Deutschland: Das Bruttoinlandsprodukt, Unternehmensagglomerationen, Verstärkungen und der Ausländeranteil.

Bei signifikanten Ergebnissen ist grundsätzlich folgende Interpretation zulässig: Kommt es (ausgehend vom Mittelwert) zu einer Steigerung der erklärenden Variable um eine Einheit und werden gleichzeitig alle anderen Variablen konstant gehalten, so verändert sich die zu erwartende Anzahl von ausländischen Neugründungen um den Faktor, der in Spalte „Auswirkung“ dokumentiert ist.

Für die vorliegenden Ergebnisse bedeutet das konkret, dass bei sonst konstanten Variablen durch eine Zunahme des durchschnittlichen Bruttoinlandsprodukts je Erwerbstätigen im Kreis von 47289 Euro um 1000 Euro eine Steigerung ausländischer Neugründungen in Höhe von 3,1% zu erwarten ist.

Eine Steigerung des durchschnittlichen ausländischen Unternehmensbestands um ein zusätzliches Unternehmen hingegen lässt (bei sonst konstant gehaltenen Variablen) eine Erhöhung ausländischer Neugründungen um den Faktor 1,0089 bzw. 1,01 (entspricht 0,8% bis 1% Zuwachs) erwarten²⁴¹.

Die Zunahme der durchschnittlichen Einwohnerzahl im Kreis von 187379 Einwohnern um 1000 zusätzliche Einwohner führt zu einer erwarteten Steigerung ausländischer Neugründungen in Höhe von 2,5%.

Bei Steigerung des durchschnittlichen Ausländeranteils (6,94%) um einen Prozentpunkt erhöht sich die zu erwartende Anzahl ausländischer Firmengründungen um den Faktor 1,0975.

Hohe Arbeitslosenquoten sowie die Pkw-Fahrzeit zum nächsten regionalen Flughafen üben hingegen einen signifikant nachteiligen Einfluss auf ausländische Unternehmensansiedlungen aus.

²⁴¹ In Abhängigkeit des betrachteten Modells.

Bei Zunahme der durchschnittlichen Arbeitslosenquote um einen Prozentpunkt auf 11,35% sinken die erwarteten ausländischen Unternehmensgründungen bei sonst konstant gehaltenen Variablen um 5,6%. Analog führt (ausgehend vom Mittelwert) eine um 1 Minute auf 14,6 Minuten steigende Pkw-Fahrzeit zum nächsten regionalen Flughafen zur Reduzierung der erwarteten Unternehmensgründungen um rund 1%.

Überraschend sind die Ergebnisse in Bezug auf den Anteil der gering Qualifizierten und das Lohnniveau: Wenngleich eine hemmende Wirkung auf ausländische Firmengründungen erwartet wurde, ist den Ergebnissen nach ein signifikant positiver Zusammenhang gegeben. Bei sonst konstant gehaltenen Variablen liegt der erwartete Zuwachs an Firmengründungen bei Steigerung des durchschnittlichen Anteils gering Qualifizierter um einen Prozentpunkt auf 28,55% bei 3%. Mit Steigerung des durchschnittlichen Lohnniveaus von 2698 Euro um einen zusätzlichen Euro wäre eine Erhöhung der Unternehmensgründungen in Höhe von 0,08% zu erwarten.

Von der Erholungsfläche geht wider Erwarten ein negativer Einfluss auf die Ansiedlung ausländischer Unternehmen aus.²⁴² Möglicherweise kann das Ergebnis so interpretiert werden, dass es sich für Unternehmen in Regionen mit großen Erholungsflächen (z.B. Naturschutzgebieten) tendenziell schwieriger gestaltet, geeignete Gewerbeflächen zu finden.

Der Anteil hoch Qualifizierter, die Nähe zu Hochschulen sowie die Entfernung zur nächsten internationalen Schule üben in keinem der Modelle einen signifikanten Einfluss auf Neugründungen ausländischer Unternehmen aus.

Anhang 2 enthält die tabellarische Auflistung der länderspezifischen Regressionsergebnisse. In der Zeit von 1997 bis 2001 wurden in Deutschland 776 niederländische, 583 US-amerikanische, 287 französische, 373 schweizer und 309 britische Unternehmen (gemäß der in Kapitel 5.1.1 dargestellten Datenselektion) gegründet. In den Analysen niederländischer und US-amerikanischer

²⁴² Ein signifikanter Zusammenhang ist nur in zwei Modellen gegeben.

Neugründungen ist nach Anwendung des Likelihood-Verhältnis-Tests stets das Zero-inflated Negativbinomialverfahren dem Zero-inflated Poisson Verfahren vorzuziehen. Bei französischen, schweizer und britischen Firmengründungen hingegen zeigt sich, dass bei jeweils einem Modell (Modell 1) dem Poisson Verfahren der Vorzug zu geben ist.

Die differenzierte Analyse nach Nationalität der Investoren offenbart keine großen Unterschiede (vgl. Tabelle 23). Größtenteils bestätigen die herkunftsländerspezifischen Untersuchungen die oben genannte Bedeutung der Variablen auf die räumliche Lage von Firmengründungen. So zeigen die Ergebnisse sowohl für Unternehmensagglomerationen als auch für Verstädterungen einen eindeutig signifikant positiven Einfluss auf ausländische Ansiedlungsentscheidungen.

Während Verstädterungen, abgebildet durch Einwohnerbestand und Einwohnerdichte, durchweg geringe Auswirkungen auf die Neugründungen ausländischer Firmen haben, ist die von der länderspezifischen Agglomeration ausgehende Wirkung auf die Anzahl von Neugründungen je nach Herkunftsland der Investoren unterschiedlich stark.

Den länderspezifischen Auswertungen zufolge führt bei sonst konstant gehaltenen Variablen die Steigerung der durchschnittlichen Einwohnerzahl um 1000 Einwohner bei ausländischen Investoren zu einer Zunahme der Neugründungen um 0,02 bis 1,0%. Eine aus Sicht des Durchschnitts um einen Prozentpunkt erhöhte Einwohnerdichte schlägt sich in einer um 0,02 bis 0,04% höheren Ansiedlungsrate nieder.

Eine Zunahme des aus dem Heimatland kommenden durchschnittlichen Unternehmensbestands im Kreis um ein Unternehmen hingegen...

...steigert die erwartete Anzahl von	um
...niederländischen Neugründungen	2,9 bzw. 3,2%
...US-amerikanischen Neugründungen	2,0 bzw. 3,1%
...französischen Neugründungen	6,1 bzw. 7,3%
...schweizer Neugründungen	3,3 bzw. 4%
...britischen Neugründungen	3,9 bzw. 6%

sofern alle anderen Variablen konstant gehalten werden.

Abweichend von dem oben genannten Ergebnis für ausländische Firmengründungen insgesamt stellt das Bruttoinlandsprodukt in den länderspezifischen Modellen keine signifikante Determinante der Standortentscheidung dar. Das Ergebnis überrascht, weil markt- und absatzorientierte Motive bei Auslandsinvestitionen in der Regel eine dominante Rolle einnehmen.

Auch die Erwartung, dass die Entfernung eines Standortes zum Herkunftsland des Investors eine bedeutende Rolle im Standortentscheidungsprozess spielt, bestätigt sich nicht. Obwohl anzunehmen war, dass ein negativer Zusammenhang mit der Anzahl niederländischer, französischer bzw. schweizer Neugründungen gegeben ist, übt die Variable nur in einem Modell für niederländische Firmengründungen einen signifikanten Einfluss aus. Das Ergebnis spiegelt eventuell die Schwierigkeit wider, die mit der Operationalisierung dieser Variablen verbunden ist, da die Entfernung nicht zum Standort der Unternehmenszentrale im Herkunftsland des ausländischen Investors, sondern zur jeweiligen Landeshauptstadt gemessen wird.

Die Ergebnisse der anderen Indikatoren fallen nicht eindeutig aus.

Überblick über Regressionsergebnisse
(Hürden-Zählmodell, Datensatz 1)

Indikator	Variablen	Theoretisch erwartete Einflussrichtung	Unternehmen Richtung	Unternehmen NL Richtung	Unternehmen US Richtung	Unternehmen F Richtung	Unternehmen CH Richtung	Unternehmen UK Richtung
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	-		- ***				
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt	+	+ ***					
Agglomeration	Unternehmen	+	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***
Verstädterung	Einwohner in 1000	+	+ ***	+ ***	+ ***		+ **	
	Einwohnerdichte	+		+ **		+ **	+ ***	+ **
Arbeitslosigkeit	Arbeitslosenquote	?	- ***	- ***		- ***		
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter	-	+ **		+ **	+ *		
	Anteil hoch Qualifizierter	+				+ *		
Lohnniveau	Lohnniveau in €	-	+ ***		+ **	- **	+ ***	- **
	Fahrzeit Autobahnanschluss	-						- *
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen	-					- **	
	Fahrzeit Reg Flughafen	-	- **/***	- */**			+ *	+ **/***
	Fahrzeit Fernbahnhof	-				- **		- ***
Nähe zu Hochschulen	Studenten	+		- *			- *	+ *
Steuern	Hebesatz	-	- *				nicht eindeutig	
Wohnqualität	Erholungsfläche	+	- **/***	+ *			- *	- **/***
	Entfernung int Schule	-			- **/***		+ ***	- */***
Soziales Umfeld	Ausländeranteil	+	+ ***	+ **				- **

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 23: Überblick über Regressionsergebnisse (Datenbasis: Datensatz 1, Hürden-Zählmodell)

Um die aus den Hürden-Zählmodellen resultierenden Ergebnisse zu überprüfen, werden die drei Indikatorenmodelle zusätzlich mit dem Tobit Schätzverfahren berechnet. Ist ein Indikator durch mehrere Variablen in einem Modell abgebildet, wird die statistische Signifikanz der Variablengruppe wieder mit dem Wald-Test überprüft.

Im Anhang 3 sind die Tobit Regressionsergebnisse für Neugründungen ausländischer Unternehmen insgesamt sowie für Neugründungen je nach Herkunftsland der Investoren tabellarisch zusammengefasst und zeigen die in den Indikatorenmodellen verwendeten Variablen mit Koeffizienten und t-Werten.

Die Ergebnisse der Tobit Schätzungen stimmen mit denen der Hürden-Zählmodellen größtenteils überein (einen Überblick über die Tobit Regressionsergebnisse für Datensatz 1 liefert Tabelle 24). Sie bestätigen sowohl in der herkunftsübergreifenden als auch in den länderspezifischen Untersuchungen einen durchweg signifikant positiven Einfluss von Unternehmensagglomerationen und Verstärkungen auf ausländische Ansiedlungsentscheidungen in Deutschland.

Darüber hinaus untermauern die Tobit Ergebnisse das überraschende Ergebnis aus den länderspezifischen Hürden-Zählmodellen, dass das Bruttoinlandsprodukt keine statistisch signifikante Determinante der räumlich-geographischen Standortwahl darstellt.²⁴³ Auch signifikant positive bzw. negative Einflüsse von Lohnniveau und hohen Arbeitslosenquoten auf ausländische Unternehmensansiedlungen werden erneut nachgewiesen.

²⁴³ Nur bei US-amerikanischen Neugründungen wird im Indikatorenmodell Nr. 3 ein signifikant positiver Zusammenhang aufgezeigt.

Überblick über Regressionsergebnisse
(Tobit-Modell, Datensatz 1)

Indikator	Variablen	Theoretisch erwartete Einflussrichtung	Unternehmen Richtung	Unternehmen NL Richtung	Unternehmen US Richtung	Unternehmen F Richtung	Unternehmen CH Richtung	Unternehmen UK Richtung
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	-		- **/***		- ***	- **	
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt	+			+ **			
Agglomeration	Unternehmen	+	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***
Verstädterung	Einwohner in 1000	+	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ **	+ ***
	Einwohnerdichte	+	+ ***					+ *
Arbeitslosigkeit	Arbeitslosenquote	?		- ***	- ***			- *
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter	-			+ ***			
	Anteil hoch Qualifizierter	+	+ **			+ *		
Lohnniveau	Lohnniveau in €	-	+ **	+ **	+ ***	+ ***	+ **	+ **
	Fahrzeit Autobahnanschluss	-					+ **	+ */**
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen	-	- **	- **				
	Fahrzeit Reg Flughafen	-		+ *			- *	
	Fahrzeit Fernbahnhof	-		- **			- *	
Nähe zu Hochschulen	Studenten	+						
Steuern	Hebesatz	-			+ **			
Wohnqualität	Erholungsfläche	+			- **			
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	-	- ***	- */**	- *			- **
	Ausländeranteil	+		+ **	+ **			+ *

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 24: Überblick über Regressionsergebnisse (Datenbasis: Datensatz 1, Tobit-Modell)

Abweichend zu den Ergebnissen der Hürden-Zählmodellen zeigt sich bei Anwendung der Tobit Methode jedoch der erwartete Zusammenhang zwischen der geographischen Lage eines Standortes zum Herkunftsland des Investors. Für die aus den Nachbarländern Deutschlands stammenden Investoren (aus den Niederlanden, Frankreich und der Schweiz) übt die Entfernung zum Heimatland demnach einen signifikant negativen Einfluss auf die Standortentscheidung aus. Für US-amerikanische und britische Unternehmen stellt die geographische Lage hingegen erwartungsgemäß keine signifikante Determinante der Standortwahl dar.

Für die anderen Indikatoren fallen die aus der Tobit Schätzung resultierenden Ergebnisse analog zu denen der Hürden-Zählmodellen nicht eindeutig aus.

Im nächsten Schritt soll untersucht werden, wie sich die einzelnen Variablen unter Berücksichtigung räumlicher Interdependenzen auf die Neugründungen ausländischer Unternehmen auswirken. Der Datensatz 2 enthält deshalb gewichtete Werte für die Variablen von „Marktgröße“, „Agglomeration“ und „Nähe zu Hochschulen“. Darüber hinaus sind die Werte für „Erholungsfläche“ und „Ausländeranteil“ gewichtet.

Von Interesse ist zunächst, wie eng die ungewichteten und gewichteten Werte der jeweiligen Variablen untereinander korreliert sind.

	Korrelation der ungewichteten und gewichteten Variable	
Bruttoinlandsprodukt	0.6910	Bruttoinlandsprodukt_gewichtet
Unternehmen_F	0.9635	Unternehmen_F_gewichtet
Unternehmen_NL	0.9574	Unternehmen_NL_gewichtet
Unternehmen_UK	0.9710	Unternehmen_UK_gewichtet
Unternehmen_CH	0.9748	Unternehmen_CH_gewichtet
Unternehmen_US	0.9665	Unternehmen_US_gewichtet
Unternehmen_gesamt	0.9634	Unternehmen_gesamt_gewichtet
Studenten	0.9635	Studenten_gewichtet
Erholungsfläche	0.8512	Erholungsfläche_gewichtet
Ausländeranteil	0.9108	Ausländeranteil_gewichtet

Tabelle 25: Korrelation zwischen ungewichteten und gewichteten Daten

Die ungewichteten und gewichteten Werte der Variablen sind durchweg hoch miteinander korreliert. Es ist deshalb zu erwarten, dass die Berechnungen auf

Grundlage des Datensatzes 2 nur einen geringen Erkenntnisgewinn im Vergleich zu den Regressionsergebnissen aus Datensatz 1 ermöglichen.

Im nächsten Schritt erfolgt die Betrachtung der Korrelationsmatrix für den Datensatz 2, in den Überlegungen zu regionalen Spillover-Effekten eingeflossen sind. Paarweise Abhängigkeiten zwischen zwei ungewichteten Variablen werden dabei nicht erneut aufgegriffen, da diese bereits für den ersten Datensatz diskutiert wurden. Im Folgenden werden hohe Korrelationen somit nur bei Variablen-Paaren aufgezeigt, bei denen mindestens eine Variable gewichtete Werte enthält.

Im Bereich der Standortfaktorengruppe „Geographischen Lage“ weist die Variable „Entfernung zu Frankreich“ beispielsweise eine hohe negative Korrelation sowohl zum gewichteten Bruttoinlandsprodukt als auch zum gewichteten Ausländeranteil auf. Dieselben Zusammenhänge treffen auch auf die Variablen „Entfernung zum Vereinigten Königreich“ und „Entfernung zur Schweiz“ zu.

Das gewichtete Bruttoinlandsprodukt als Variable der Marktgröße weist eine hohe Korrelation zum Lohnniveau, zur Bruttowertschöpfung und zum gewichteten Ausländeranteil auf. Für die Variablen der Unternehmensagglomeration sind durchweg hohe positive Abhängigkeiten zum Einwohnerbestand gegeben. Darüber hinaus korreliert der US-amerikanische Unternehmensbestand in hohem Maße positiv mit der Bruttowertschöpfung und dem gewichteten Ausländeranteil. Auch für den ausländischen Unternehmensbestand insgesamt liegt eine hohe positive Korrelation mit der Bruttowertschöpfung vor. Für die Einwohnerdichte als Variable der Verstärkung ist wiederum ein hoher positiver Zusammenhang mit dem gewichteten Ausländeranteil zu erkennen.

In der Standortfaktorengruppe „Arbeitsmarkt“ korrelieren die drei Variablen „Arbeitslosenquote“, „Lohnniveau“ und „Bruttowertschöpfung“ ebenfalls mit dem gewichteten Ausländeranteil, wobei im ersten Fall ein negativer und in den letzten zwei Fällen ein positiver Zusammenhang gegeben ist.

Für die Variablen der Standortfaktorengruppen „Infrastruktur“, „Steuern“ und „Weiche Faktoren“ sind keine weiteren Korrelationen zu berücksichtigen.

Aufgrund der paarweisen Abhängigkeiten zwischen den Variablen erfolgt die Spezifizierung folgender Indikatorenmodelle:

Modell 1:

Das erste Modell berücksichtigt Variablen aus allen Standortfaktorengruppen mit Ausnahme von „Steuern“, wobei drei der Variablen gewichtete Werte enthalten. Die geographische Lage wird für ausländische Unternehmen insgesamt nicht berücksichtigt.

Indikator	Variablen
Geographische Lage	Entfernung Heimatland
Agglomeration	Unternehmensbestand_gewichtet
Verstädterung	Einwohnerdichte
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter
Lohnniveau	Lohnniveau in €
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Autobahnanschluss
	Fahrzeit Reg Flughafen
	Fahrzeit Fernbahnhof
Nähe zu Hochschulen	Studenten, gewichtet
Wohnqualität	Erholungsfläche, gewichtet
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule

Tabelle 26: Berücksichtigte Variablen im Modell 1 (Datensatz 2)

Modell 2:

Im zweiten Modell werden Variablen aus allen Standortfaktorgruppen mit Ausnahme der geographischen Lage berücksichtigt.

Indikator	Variablen
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt_gewichtet
Verstädterung	Einwohner in 1000
Arbeitslosigkeit	Arbeitslosenquote
Qualifikation	Anteil hoch Qualifizierter
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Autobahnanschluss
	Fahrzeit Int Flughafen
	Fahrzeit Reg Flughafen
Nähe zu Hochschulen	Fahrzeit Fernbahnhof
Nähe zu Hochschulen	Studenten, gewichtet
Steuern	Hebesatz
Wohnqualität	Erholungsfläche, gewichtet

Tabelle 27: Berücksichtigte Variablen im Modell 2 (Datensatz 2)

Modell 3:

Mit Ausnahme von „Steuern“ bildet das dritte Modell ebenfalls Variablen aus allen Standortfaktorgruppen ab.

Indikator	Variablen
Geographische Lage	Entfernung Heimatland
Verstädterung	Einwohner in 1000
	Einwohnerdichte
Qualifikation	Anteil hoch Qualifizierter
	Bruttowertschöpfung
Produktivität	Fahrzeit Autobahnanschluss
	Fahrzeit Reg Flughafen
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Fernbahnhof
	Studenten, gewichtet
Nähe zu Hochschulen	Erholungsfläche, gewichtet
Wohnqualität	Entfernung int Schule
Soziales Umfeld	

Tabelle 28: Berücksichtigte Variablen im Modell 3 (Datensatz 2)

Modell 4:

Im vierten Modell ist die geographische Lage des Standortes zum Heimatland des Investors von der Betrachtung ausgeschlossen.

Indikator	Variablen
Agglomeration	Unternehmensbestand_gewichtet
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter
	Anteil hoch Qualifizierter
	Fahrzeit Autobahnanschluss
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen
	Fahrzeit Reg Flughafen
	Fahrzeit Fernbahnhof
Nähe zu Hochschulen	Studenten, gewichtet
Steuern	Hebesatz
Wohnqualität	Erholungsfläche, gewichtet
Soziales Umfeld	Ausländeranteil, gewichtet

Tabelle 29: Berücksichtigte Variablen im Modell 4 (Datensatz 2)

Tabelle 30 zeigt die auf Datensatz 2 basierenden Regressionsergebnisse aus den Hürden-Zählmodellen für Neugründungen ausländischer Unternehmen insgesamt. In allen Indikatorenmodellen dominiert nach Anwendung des Likelihood-Verhältnis-Tests das Zero-inflated Negativbinomialverfahren über das

Zero-inflated Poisson Verfahren. In den länderspezifischen Auswertungen (detailliert dargestellt im Anhang 4) wurde für französische, schweizer bzw. britische Unternehmen in Modell 1 und 4 jeweils das Zero-inflated Poisson Verfahren genutzt.

Einen Überblick über die Regressionsergebnisse aus den Hürden-Zählmodellen mit Datensatz 2 liefert die Tabelle 31.

Deutschland als Standort ausländischer Unternehmen

Neugründungen ausländischer Unternehmen (1997-2001)
(Hürden-Zähdatenmodell)

Indikator	Variablen	Modell 1			Modell 2			Modell 3			Modell 4			
		Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.	
Marktgröße/-nachfrage Agglomeration	Bruttoinlandsprodukt_gewichtet				0.0077	(2.371) **	1.0077							
	Unternehmen_gesamt_gewichtet	0.00871	(8.365) ***	1.0087								0.00844	(7.88) ***	1.0085
Verstädterung	Einwohner in 1000				0.00251	(7.166) ***	1.0025	0.00231	(6.533) ***	1.0023				
	Einwohnerdichte	-0.00002	(-0.21)	1				-0.00009	(-0.749)	0.9999				
Arbeitslosigkeit	Arbeitslosenquote				-0.08848	(-5.026) ***	0.9153							
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter	0.01649	(1.143)	1.0166							0.04197	(2.511) **	1.0429	
	Anteil hoch Qualifizierter				0.08761	(3.998) ***	1.0916	0.03449	(1.448)	1.0351	0.05742	(2.57) ***	1.0591	
Lohnniveau	Lohnniveau in €	0.00072	(5.629) ***	1.0007										
Produktivität	Bruttowertschöpfung							0.06138	(7.546) ***	1.0633				
	Fahrzeit Autobahnanschluss	-0.00676	(-0.808)	0.9933	-0.01406	(-1.501)	0.986	-0.005	(-0.539)	0.995	-0.00836	(-0.953)	0.9917	
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen				0.00631	(2.358) **	1.0063				0.0027	(1.159)	1.0027	
	Fahrzeit Reg Flughafen	-0.00938	(-2.75) ***	0.9907	-0.01523	(-3.695) ***	0.9849	-0.01078	(-2.906) ***	0.9893	-0.0086	(-2.201) **	0.9914	
	Fahrzeit Fernbahnhof	-0.00079	(-0.132)	0.9992	0.00238	(0.404)	1.0024	0.00169	(0.276)	1.0017	-0.00511	(-0.903)	0.9949	
Nähe zu Hochschulen	Studenten, gewichtet	-0.0013	(-0.938)	0.9987	-0.00421	(-2.27) **	0.9958	-0.00027	(-0.146)	0.9997	-0.00308	(-1.793) *	0.9969	
	Hebesatz				0.00198	(1.181)	1.002				-0.00091	(-0.615)	0.9991	
Wohnqualität	Erholungsfläche, gewichtet	-0.00811	(-3.464) ***	0.9919	-0.00552	(-1.752) *	0.9945	-0.00757	(-2.831) ***	0.9925	-0.00903	(-3.617) ***	0.991	
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	0.00013	(0.091)	1.0001				0.00142	(0.843)	1.0014				
	Ausländeranteil, gewichtet										0.02553	(3.429) ***	1.0259	
	LR chi2	308.07***			273.61***			268.76***			291.86***			
	Likelihood-Verhältnis-Test (Zero-inflated Negativbinomial über Zero-inflated Poisson)	1002.99***			1761.69***			1734.44***			946.84***			
	Wald Test für den Indikator chi2	Verkehrsinfrastruktur 15.55**			Verkehrsinfrastruktur 23.14***			Verkehrsinfrastruktur 12.25*		Verstädterung 97.34***		Verkehrsinfrastruktur 10.01		Qualifikation 17.49***
	Anzahl der Beobachtungen	433			439			439			439			
	davon mit Null-Wert	221			227			227			227			
	davon mit Wert > 0	212			212			212			212			

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 30: Regressionsergebnisse für ausländische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Hürden-Zähdatenmodell)

Überblick über Regressionsergebnisse
(Hürden-Zählmodell, Datensatz 2)

Indikator	Variablen	Theoretisch erwartete Einflussrichtung	Unternehmen Richtung	Unternehmen NL Richtung	Unternehmen US Richtung	Unternehmen F Richtung	Unternehmen CH Richtung	Unternehmen UK Richtung
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	-		- **	- **			
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt, gewichtet	+	+ **	+ **	+ ***	+ *		+ **
Agglomeration	Unternehmen, gewichtet	+	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***
Verstädterung	Einwohner in 1000	+	+ ***	+ ***	+ ***	+ *	+ **/***	
	Einwohnerdichte	+		+ **	+ *	+ **	+ **	+ **
Arbeitslosigkeit	Arbeitslosenquote	?	- ***	- **	- *		- **	+ **
	Anteil gering Qualifizierter	-	+ **		+ */***		+ **	+ **
Qualifikation	Anteil hoch Qualifizierter	+	+ ***	- *	+ **	+ ***	+ *	+ ***
	Lohnniveau	-	+ ***		+ **	- **		- **
Produktivität	Bruttowertschöpfung	+	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ **	+ ***
	Fahrzeit Autobahnanschluss	-					- *	+ **
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen	-	+ **	+ **		+ ***	+ **	
	Fahrzeit Reg Flughafen	-	- **/***	- **/***		- ***	+ *	+ */**
	Fahrzeit Fernbahnhof	-						- **
Nähe zu Hochschulen	Studenten, gewichtet	+	- */**	- */**		+ **/***		+ **/***
Steuern	Hebesatz	-		+ **	+ *			
Wohnqualität	Erholungsfläche, gewichtet	+	- */***		- */**	- */***		- **
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	-				+ **	nicht eindeutig	- */***
	Ausländeranteil, gewichtet	+	+ ***					

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 31: Überblick über Regressionsergebnisse (Datenbasis: Datensatz 2, Hürden-Zählmodell)

Unter Berücksichtigung räumlicher Interdependenzen wird das Bruttoinlandsprodukt nun sowohl in der länderübergreifenden Untersuchung als auch in den länderspezifischen Auswertungen als signifikante Determinante der Standortwahl identifiziert. Es ist folglich davon auszugehen, dass im Bereich des Absatz- und Beschaffungsmarktes regionale Spillover Effekte vorliegen. Diese führen bei sonst konstant gehaltenen Variablen und bei einer Steigerung des durchschnittlichen Bruttoinlandsproduktes um 1000 Euro je Erwerbstätigen (als entfernungsgewichteter Wert über alle Kreise hinweg) zu einer Zunahme

- ausländischer Neugründungen insgesamt in Höhe von 0,8%
- niederländischer Neugründungen in Höhe von 1,6%
- US-amerikanischer Neugründungen in Höhe von 1,6%
- französischer Neugründungen in Höhe von 1,5%
- britischer Neugründungen in Höhe von 4,1%.²⁴⁴

Auch Unternehmensagglomerationen, Verstärkungen und die Bruttowertschöpfung stellen in den Regressionsergebnissen des zweiten Datensatzes signifikant positive Determinanten zur Bildung räumlicher Konzentrationsmuster ausländischer Firmen in Deutschland dar.

Bei sonst konstant gehaltenen Variablen ist davon auszugehen, dass mit Steigerung des durchschnittlichen länderspezifischen Unternehmensbestands um ein Unternehmen

... die erwartete Anzahl von	um
...niederländischen Neugründungen	2,9%
...US-amerikanischen Neugründungen	1,8 bzw. 2,2%
...französischen Neugründungen	5,7 bzw. 6,0%
...schweizer Neugründungen	3,1 bzw. 3,2%
...britischen Neugründungen	4,3 bzw. 4,6%

²⁴⁴ Für schweizer Neugründungen ist die Variable nicht signifikant.

zunimmt.

Die aus der Verstärkung resultierende Faktorveränderung bewegt sich hingegen bei konstant gehaltenen Variablen und einer Erhöhung des Mittelwerts um eine Einheit weit unter 1%.

Die Ergebnisse der anderen Indikatoren sind nicht eindeutig.

Eine Überprüfung der Ergebnisse aus den Hürden-Zählmodellen unter Anwendung des Tobit Schätzverfahrens bestätigt für den Datensatz 2 einen signifikant positiven Einfluss von Unternehmensagglomerationen und Verstärkungen auf ausländische Neugründungen in Deutschland. Darüber hinaus zeigt sich ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen Bruttowertschöpfung auf Kreisebene und dem Ansiedlungsverhalten ausländischer Firmen, während sich die Arbeitslosenquote als Standortfaktor signifikant negativ niederschlägt. Ein signifikant positiver Einfluss des Bruttoinlandsprodukts auf ausländische Firmengründungen wird durch die Tobit Ergebnisse nicht bestätigt.

Analog zu Datensatz 1 wird mit Tobit - abweichend von den Ergebnissen der Hürden-Zählmodellen - die Entfernung zum Heimatland des Investors für niederländische, französische und schweizer Unternehmen als signifikant positive Determinante der Standortwahl identifiziert.

Für alle anderen Variablen entziehen sich die Ergebnisse einer eindeutigen Interpretation.

Die Tabellen im Anhang 5 zeigen die herkunftslandübergreifenden und länderspezifischen Tobit Regressionsergebnisse für den Datensatz 2.

Einen Überblick über die Regressionsergebnisse aus dem Tobit-Modell für den Datensatz 2 bietet Tabelle 32.

Überblick über Regressionsergebnisse
(Tobit-Modell, Datensatz 2)

Indikator	Variablen	Theoretisch erwartete Einflussrichtung	Unternehmen Richtung	Unternehmen NL Richtung	Unternehmen US Richtung	Unternehmen F Richtung	Unternehmen CH Richtung	Unternehmen UK Richtung
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	-		- ***		- ***	- ***	
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt, gewichtet	+			+ **	+ *		+ *
Agglomeration	Unternehmen, gewichtet	+	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***
Verstädterung	Einwohner in 1000	+	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***	+ ***
	Einwohnerdichte	+						
Arbeitslosigkeit	Arbeitslosenquote	?	- ***	- ***	- ***	- **	- ***	- *
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter	-	+ ***	+ **	+ **/***			
	Anteil hoch Qualifizierter	+	+ ***	+ **	+ **/****	+ */**	+ ***	+ ***
Lohnniveau	Lohnniveau in €	-		+ **	+ **	+ *	+ **	+ **
Produktivität	Bruttowertschöpfung	+	+ ***	+ ***	+ ***	+ **	+ **	+ ***
	Fahrzeit Autobahnanschluss	-					+ */**	+ */**/***
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen	-		- *			+ ***	
	Fahrzeit Reg Flughafen	-				- *		
	Fahrzeit Fernbahnhof	-	- **	- **			- **	
Nähe zu Hochschulen	Studenten, gewichtet	+	- *	- *	- **			- *
Steuern	Hebesatz	-		+ ***	+ ***	+ *	+ **	+ *
Wohnqualität	Erholungsfläche, gewichtet	+	- ***	- */**	- **			
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	-		- *	- *		+ *	- *
	Ausländeranteil, gewichtet	+	- ***				- *	

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 32: Überblick über Regressionsergebnisse (Datenbasis: Datensatz 2, Tobit-Modell)

Als Ergebnis der empirischen Studie zu Einflussfaktoren bei der Bildung regionaler Ansiedlungsschwerpunkte ausländischer Unternehmen in Deutschland bleibt festzuhalten, dass die räumliche Ansiedlung ausländischer Unternehmen in Deutschland maßgeblich durch Agglomerationen und Verstädterungen bestimmt wird. Dieses Ergebnis deckt sich mit den Erkenntnissen anderer Forschungsstudien zur räumlichen Konzentration ausländischer Firmen.

Für die Mehrzahl der untersuchten Indikatoren haben die Berechnungen bedauerlicherweise zu keinen eindeutigen und befriedigenden Ergebnissen geführt. Insbesondere die Wirkung der Verkehrsinfrastruktur-Variablen tritt in dieser Arbeit nicht deutlich hervor. Es stellt sich hier die Frage, ob die gewählten räumlichen Untersuchungseinheiten zur Abbildung der Verkehrsinfrastruktur geeignet sind. Auf Kreisebene tritt zwar eine deutliche Differenzierung hinsichtlich der Erreichbarkeit von Autobahn, Flughäfen und Fernbahnen zutage, dennoch sind einige der Kreise in sich strukturell sehr inhomogen. Die Vernachlässigung einer weiteren Differenzierung innerhalb der Untersuchungseinheiten lässt vermuten, dass auf Kreisebene Nivellierungseffekte entstehen, die so groß sind, dass keine eindeutigen Zusammenhänge zwischen Verkehrserschließung und Standortattraktivität sichtbar werden. So variieren beispielsweise die Erreichbarkeitszeiten des nächsten Autobahnanschlusses in den 18 Verbandsgemeinden des Kreises Dithmarschen zwischen 1 Minute und 31 Minuten.

Für zukünftige Forschungsprojekte zur Bestimmung des Einflusses der Verkehrsinfrastruktur auf die Standortwahl von Unternehmen ist zu prüfen, ob den Untersuchungen kleinteiligere räumlichen Untersuchungseinheiten zugrunde gelegt werden können. Für diese Arbeit ließe sich dies aufgrund der fehlenden Datenverfügbarkeit unterhalb der Kreisebene nicht durchführen.

6 Schlussbetrachtung

„Standortwettbewerb“ und „Globalisierung“ sind Begriffe, die aus den wirtschaftspolitischen Diskussionen nicht mehr wegzudenken sind. Der Abbau politischer Spannungen und Bestrebungen zum Freihandel im Rahmen

internationaler Abkommen haben in der Vergangenheit erheblich zum Protektionsabbau beigetragen und die Mobilität von Unternehmen erhöht. Um auch in Zukunft die wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit des Standortes zu sichern, buhlt die Bundesrepublik Deutschland so stark wie nie zuvor um die Ansiedlung multinationaler Firmen.

In dieser Arbeit wurde gezeigt mit welchen Strategien Unternehmen auf Auslandsmärkten ihre Gewinn-, Wachstums- und Sicherheitsziele verfolgen. Ansätze der ökonomischen Theorie zur Erklärung von Direktinvestitionen haben erläutert unter welchen Voraussetzungen sich Unternehmen an ausländischen Standorten erfolgreich gegen einheimische Firmen behaupten können. Dargestellt wurde auch, welche Anforderungen der Prozess der Standortentscheidung in Hinblick auf Informationsbeschaffung und -verarbeitung an ein Unternehmen richtet. Zur Erklärung von Standortentscheidungen ausländischer Firmen wurden anschließend jene Variablen erläutert, welche die Standortwahl von Unternehmen beeinflussen.

Darauf aufbauend wurde anhand gegenwärtiger Forschungsergebnisse gezeigt welche Einflüsse von prägenden Standortfaktoren ausgehen. Die eigene Studie zu Ansiedlungsschwerpunkten ausländischer Unternehmen in Deutschland hat offengelegt, dass die Anzahl ausländischer Unternehmen in Deutschland seit 1993 kontinuierlich gestiegen ist. Die meisten ausländischen Investoren stammen dabei aus den Niederlanden, den USA, der Schweiz, Frankreich und dem Vereinigten Königreich. Gleichwohl ist die ausländische Unternehmensdichte innerhalb Deutschlands höchst ungleichmäßig ausgeprägt. Während in allen alten Bundesländern und Berlin größere räumliche Cluster aufgezeigt werden konnten, haben sich in den neuen Bundesländern nur wenige unternehmerische Konzentrationsmuster von geringem Umfang gebildet. Auch herkunftsländerspezifische Unterschiede in den regionalen Ansiedlungsschwerpunkten konnten identifiziert werden.

Durch die Anwendung verschiedener Regressionsmodelle wurden die Einflussfaktoren auf die Ansiedlungsschwerpunkte ausländischer Unternehmen in Deutschland herausgearbeitet. Das Ergebnis zeigt, dass die räumliche Ansiedlung

ausländischer Unternehmen in Deutschland maßgeblich durch Agglomerationen und Verstärkungen bestimmt wird. Für die Mehrzahl der untersuchten Indikatoren haben die Berechnungen zu Ergebnissen geführt, die keine eindeutige Schlussfolgerung zulassen.

Kenntnisse über die im internationalen Standortentscheidungsprozess ausschlaggebenden Determinanten ermöglichen eine gezielte Ansiedlungspolitik ausländischer Firmen durch die Gestaltung attraktiver Standortbedingungen. Wirtschaftspolitische Maßnahmen, die auf eine erfolgreiche Ansiedlung ausländischer Unternehmen abzielen, müssen die bestehenden Stärken des jeweiligen Wirtschaftsstandortes festigen bzw. ausbauen und gleichzeitig identifizierte Schwächen schrittweise ausgleichen. Aktuell kommt es insbesondere durch die Erweiterung der Europäischen Union zu ökonomischen Anpassungsprozessen in Europa, die auch auf die Bundesrepublik Deutschland Auswirkungen hat. Deutsche Standorte müssen sich dieser Veränderungen bewusst sein und ihre internationale Attraktivität weiter stärken.

Anhang

1. Standortfaktorenkatalog von Tesch.....S. 158
2. Länderspezifische Regressionsergebnisse - Datensatz 1
(Hürden-Zählmodell).....S. 160
3. Herkunftsländerübergreifende und länderspezifische
Regressionsergebnisse - Datensatz 1 (Tobit-Modell)S. 165
4. Länderspezifische Regressionsergebnisse - Datensatz 2
(Hürden-Zählmodell).....S. 171
5. Herkunftsländerübergreifende und länderspezifische
Regressionsergebnisse - Datensatz 2 (Tobit-Modell).....S. 176

Standortfaktoren, die die internationale Wettbewerbsfähigkeit und die Standortentscheidung im internationalen Rahmen bestimmen und die somit Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestition sind.²⁴⁵

1. Standortfaktoren, die Aktivitäten der Unternehmen insgesamt betreffen
 - a. Rechtssicherheit
 - b. politische Stabilität
 - c. staatliche Einflußnahme auf Unternehmensentscheidungen
 - d. Mitsprache- und Mitbestimmungsrechte der Arbeitnehmer
 - e. Wettbewerbsrecht und -politik
 - f. allgemeine Wirtschaftspolitik
 - g. Steuern und Steuerpolitik (einschl. Subventionen)
 - h. Sonstige Fördermaßnahmen

2. Standortfaktoren, die die Verfügbarkeit und die Kosten der zur Produktion notwendigen Faktoren betreffen (Bestimmungsgründe der Produktion im engeren Sinne)²⁴⁶
 - a. klimatische Verhältnisse (relevant besonders bei landwirtschaftlicher Produktion)
 - b. rechtliche Beschränkungen der Produktionen
 - Verbote bestimmter Produktionen
 - Schutzbestimmungen (Arbeits-, Verbraucher-, Umweltschutz)
 - Auflagen
 - c. Verfügbarkeit und Kosten von Kapital
 - im Standortland
 - Möglichkeit und Kosten eines Kapitalimportes
 - Wechselkurseinflüsse
 - Kapitalverkehrsbeschränkungen des (potentiellen) Standortlandes (Kapitalimport und Retransfers)
 - kapitalimportfördernde staatliche Maßnahmen des (potentiellen) Standortlandes
 - Kapitalverkehrsbeschränkungen der (potentiellen) Kapitalexportländer (Kapitalexport)
 - kapitalexportfördernde staatliche Maßnahmen der (potentiellen) Kapitalexportländer
 - d. Verfügbarkeit und Kosten von geeigneten Grundstücken und Gebäuden bzw. die Möglichkeit der Errichtung der letzteren
 - e. Verfügbarkeit und Kosten von Arbeitskräften
 - Anzahl
 - Qualifikation
 - Mobilität
 - Lohnsatz (Lohn- oder Gehalt pro Arbeitsstunde bzw. Monat)
 - Lohnnebenkosten (einschl. Sozialabgaben)
 - f. Verfügbarkeit und Kosten von Anlagegütern, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie von Vorprodukten
 - im Standortland
 - Möglichkeit und Kosten eines Warenimports
 - Wechselkurseinflüsse
 - einfuhrhemmende staatliche Maßnahmen des (potentiellen) Standortlandes
 - ausfuhrfördernde staatliche Maßnahmen der (potentiellen) Exportländer
 - ausfuhrhemmende staatliche Maßnahmen der (potentiellen) Exportländer
 - g. Verfügbarkeit und Kosten von Dienstleistungen
 - Infrastruktur und staatliche Dienstleistungen
 - Transport, Kommunikation
 - übrige Dienstleistungen
 - im Standortland
 - Möglichkeiten und Kosten der Inanspruchnahme ausländischer Dienstleistungen
 - Wechselkurseinflüsse
 - hemmende und fördernde staatliche Maßnahmen des (potentiellen) Standortlandes
 - fördernde und hemmende staatliche Maßnahmen des (potentiellen) Exportlandes
 - h. Möglichkeit der Realisierung von Skalenvorteilen

²⁴⁵ vgl. Tesch (1980), S. 364-365

²⁴⁶ Als Bestimmungsgründe der Produktion im engeren Sinne werden diejenigen Faktoren bezeichnet, die für den Produktionsprozess als solches bedeutsam sind, d.h. Einflussfaktoren des Absatzbereiches -Nachfrage und Wettbewerb- gehören nicht dazu.

3. Standortfaktoren, die den Absatz betreffen (Bestimmungsgründe des Absatzes)
- a. Absatz im (potentiellen) Standortland
- Nachfragefaktoren
 - Bedarf der Endverbraucher
 - Bevölkerungszahl
 - Bedürfnisse
 - Einkommen (Niveau und Verteilung)
 - Bedarf anderer Unternehmen
 - Kapazität
 - Produktionsstruktur
 - Produktionsverfahren
 - Bedarf des Staates
 - Umfang öffentlicher Aufträge
 - Struktur öffentlicher Aufträge
 - Vergabep Praxis öffentlicher Aufträge
 - Staatliche Absatzgarantien
 - Wettbewerbsfaktoren
 - Anzahl und Größe der Konkurrenten
 - Art der dominierenden Wettbewerbspraktiken
 - Bestehen wettbewerbsbeschränkender Absprachen für den Binnen- bzw. Außenhandel
 - Intensität des Wettbewerbs
 - Stärke der eigenen Wettbewerbsposition
 - Stellung im Produktwettbewerb
 - Stellung im Preiswettbewerb
 - generell wirkende Faktoren
 - Produktionskosten²⁴⁷
 - direkte Steuern
 - Transportkosten
 - staatliche Förderung
 - Preispolitik der Unternehmen
 - zusätzlich wirkende Faktoren beim Wettbewerb mit ausländischen Produkten
 - zusätzliche Transportkosten (der ausländischen Konkurrenten)
 - zusätzliche Absatzkosten²⁴⁸ (der ausländischen Konkurrenten)
 - Wechselkurseinflüsse
 - einfuhrhemmende staatliche Maßnahmen des (potentiellen) Standortlandes
 - ausfuhrfördernde staatliche Maßnahmen der (potentiellen) Exportländer
 - ausfuhrhemmende staatliche Maßnahmen der (potentiellen) Exportländer
- b. Exportmöglichkeiten
- Nachfragefaktoren (siehe oben) im Ausland
 - Wettbewerbsfaktoren (siehe oben) im Ausland (statt der drei oben genannten Faktoren):
 - ausfuhrfördernde staatliche Maßnahmen des (potentiellen) Standortlandes
 - ausfuhrhemmende staatliche Maßnahmen des (potentiellen) Standortlandes
 - einfuhrhemmende staatliche Maßnahmen der (potentiellen) Importländer gegenüber dem (potentiellen) Standortland

²⁴⁷ Alle Kosten für Vorleistungen und Produktionsprozess

²⁴⁸ Zusätzliche Absatzkosten beim Export entstehen beispielsweise durch von Land zu Land abweichende Kennzeichnungs- und Verpackungsvorschriften, fremdsprachige Beschriftungen u.ä.

Anhang 2: Länderspezifische Regressionsergebnisse – Datensatz 1 (Hürden-Zählmodell)

Neugründungen niederländischer Unternehmen (1997-2001)
(Hürden-Zählmodell)

Indikator	Variablen	Modell 1			Modell 2			Modell 3		
		Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	-0.00042	(-0.679)	0.9996	-0.0041	(-3.532) ***	0.9959	0.00057	(0.808)	1.0006
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt							0.00274	(0.246)	1.0027
Agglomeration	Unternehmen_NL	0.0283	(7.926) ***	1.0287				0.03148	(7.08) ***	1.032
Verstädterung	Einwohner in 1000				0.00125	(4.508) ***	1.0013			
	Einwohnerdichte	0.0003	(2.406) **	1.0003						
Arbeitslosigkeit	Arbeitslosenquote				-0.12911	(-2.588) ***	0.8789			
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter	-0.01117	(-0.392)	0.9889				-0.02628	(-0.662)	0.9741
	Anteil hoch Qualifizierter									
Lohnniveau	Lohnniveau in €	0.00017	(0.698)	1.0002						
	Fahrzeit Autobahnanschluss	-0.00643	(-0.301)	0.9936	0.02741	(1.034)	1.0278	-0.00265	(-0.124)	0.9974
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen							0.00569	(0.551)	1.0057
	Fahrzeit Reg Flughafen	-0.01385	(-2.174) **	0.9862	-0.00968	(-1.013)	0.9904	-0.02307	(-1.92) *	0.9772
	Fahrzeit Fernbahnhof	0.01005	(0.782)	1.0101	0.00816	(0.494)	1.0082	-0.00613	(-0.537)	0.9939
Nähe zu Hochschulen	Studenten	-0.0043	(-1.874) *	0.9957	-0.00356	(-1.098)	0.9964			
Steuern	Hebesatz				-0.00174	(-0.485)	0.9983	0.00086	(0.411)	1.0009
Wohnqualität	Erholungsfläche	0.01232	(1.696) *	1.0124	0.01497	(1.339)	1.0151	0.01277	(1.65) *	1.0128
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	0.00181	(0.55)	1.0018	-0.00739	(-1.609)	0.9926			
	Ausländeranteil				0.09429	(2.547) **	1.0989			
	LR chi2	94.64***			59.04***			86.35***		
	Likelihood-Verhältnis-Test (Zero-inflated Negativbinomial über Zero-inflated Poisson)	35.77***			132.87***			57.45***		
	Wald Test für den Indikator chi2	Verkehrsinfrastruktur 12.89**			Verkehrsinfrastruktur Soziales Umfeld 7.21 17.96***			Verkehrsinfrastruktur 16.87**		
	Anzahl der Beobachtungen	433			439			439		
	davon mit Null-Wert	375			381			381		
	davon mit Wert > 0	58			58			58		

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 33: Regressionsergebnisse für niederländische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Hürden-Zählmodell)

Anhang 2: Länderspezifische Regressionsergebnisse – Datensatz 1 (Hürden-Zählmodell)

Neugründungen US-amerikanischer Unternehmen (1997-2001)
(Hürden-Zählmodell)

Indikator	Variablen	Modell 1			Modell 2			Modell 3		
		Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	-0.00024	(-0.457)	0.9998	-0.00031	(-0.443)	0.9997	-0.00027	(-0.368)	0.9997
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt							-0.00405	(-0.354)	0.996
Agglomeration	Unternehmen_US	0.01977	(5.758) ***	1.02				0.03032	(5.848) ***	1.0308
Verstädterung	Einwohner in 1000				0.00105	(4.833) ***	1.0011			
Arbeitslosigkeit	Einwohnerdichte	0.00019	(1.584)	1.0002						
	Arbeitslosenquote				-0.13515	(-2.822) ***	0.8736			
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter	0.07298	(2.464) **	1.0757						
	Anteil hoch Qualifizierter							0.02603	(0.791)	1.0264
Lohnniveau	Lohnniveau in €	0.00056	(2.336) **	1.0006						
	Fahrzeit Autobahnanschluss	0.00433	(0.232)	1.0043	-0.01996	(-0.819)	0.9802	-0.00288	(-0.122)	0.9971
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen							-0.0095	(-1.631)	0.9905
	Fahrzeit Reg Flughafen	0.00105	(0.181)	1.0011	-0.00097	(-0.136)	0.999	0.00385	(0.528)	1.0039
	Fahrzeit Fernbahnhof	-0.00152	(-0.164)	0.9985	-0.00464	(-0.419)	0.9954	-0.00347	(-0.356)	0.9965
Nähe zu Hochschulen	Studenten	-0.00306	(-1.192)	0.9969	-0.00146	(-0.504)	0.9985			
Steuern	Hebesatz				0.00248	(0.898)	1.0025	-0.00199	(-0.91)	0.998
Wohnqualität	Erholungsfläche	0.01142	(1.296)	1.0115	0.01341	(1.113)	1.0135	0.00793	(0.773)	1.008
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	-0.00653	(-1.907) *	0.9935	-0.0107	(-2.813) ***	0.9894			
	Ausländeranteil				0.02944	(1.011)	1.0299			
	LR chi2	84.27***			56.92***			65.95***		
	Likelihood-Verhältnis-Test (Zero-inflated Negativbinomial über Zero-inflated Poisson)	8.72***			49.56***			33.05***		
	Wald Test für den Indikator chi2	Verkehrsinfrastruktur 2.13			Verkehrsinfrastruktur Soziales Umfeld 5.17 23.47***			Verkehrsinfrastruktur 6.76		
	Anzahl der Beobachtungen	433			439			439		
	davon mit Null-Wert	382			388			388		
	davon mit Wert > 0	51			51			51		

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 34: Regressionsergebnisse für US-amerikanische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Hürden-Zählmodell)

Anhang 2: Länderspezifische Regressionsergebnisse – Datensatz 1 (Hürden-Zählmodell)

Neugründungen französischer Unternehmen (1997-2001)
(Hürden-Zählmodell)

Indikator	Variablen	Modell 1			Modell 2			Modell 3		
		Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	-0,0009	(-1.095)	0,9991	0,00021	(0.102)	1,0002	-0,00012	(-0.182)	0,9999
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt							-0,00537	(-0.508)	0,9946
Agglomeration	Unternehmen_F	0,05939	(6.246) ***	1,0612				0,07032	(5.451) ***	1,0729
Verstädterung	Einwohner in 1000				0,00002	(0.06)	1			
	Einwohnerdichte	0,00034	(2.455) **	1,0003						
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter	0,01606	(0.316)	1,0162	0,15873	(1.691) *	1,172			
	Anteil hoch Qualifizierter							0,08446	(2.018) *	1,0881
Lohnniveau	Lohnniveau in €	-0,00059	(-2.417) **	0,9994	-0,00047	(-1.233)	0,9995			
	Fahrzeit Autobahnanschluss	-0,00553	(-0.324)	0,9945	-0,01522	(-0.571)	0,9849	0,032	(1.252)	1,0325
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen							-0,00631	(-0.753)	0,9937
	Fahrzeit Reg Flughafen	0,0018	(0.171)	1,0018	-0,0043	(-0.309)	0,9957	-0,00942	(-0.683)	0,9906
	Fahrzeit Fernbahnhof	0,01766	(1.143)	1,0178	-0,05222	(-2.406) **	0,9491	0,02497	(1.506)	1,0253
Nähe zu Hochschulen	Studenten	0,00653	(1.757) *	1,0065	0,01533	(2.247) **	1,0154			
	Steuern				0,00024	(0.066)	1,0002	0,00114	(0.53)	1,0011
Wohnqualität	Erholungsfläche	-0,00708	(-0.73)	0,9929	-0,0233	(-1.62)	0,977	0,01133	(0.964)	1,0114
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	-0,00529	(-2.18) **	0,9947	-0,00062	(-0.151)	0,9994			
	LR chi2	277.39***			42.02***			55.69***		
	Likelihood-Verhältnis-Test (Zero-inflated Negativbinomial über Zero-inflated Poisson)	0			14.98***			1.76*		
	Wald Test für den Indikator chi2	Verkehrsinfrastruktur 3.04			Verkehrsinfrastruktur 9.22			Verkehrsinfrastruktur 10.69		
	Anzahl der Beobachtungen	433			433			439		
	davon mit Null-Wert	402			402			408		
	davon mit Wert > 0	31			31			31		

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 35: Regressionsergebnisse für französische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Hürden-Zählmodell)

Anhang 2: Länderspezifische Regressionsergebnisse – Datensatz 1 (Hürden-Zählmodell)

Neugründungen schweizer Unternehmen (1997-2001)
(Hürden-Zählmodell)

Indikator	Variablen	Modell 1			Modell 2			Modell 3		
		Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	-0.00095	(-1.229)	0.999	0.00106	(0.701)	1.0011	-0.00044	(-0.562)	0.9996
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt							-0.00977	(-1.035)	0.9903
Agglomeration	Unternehmen_CH	0.03281	(9.359) ***	1.0334				0.03958	(9.888) ***	1.0404
Verstädterung	Einwohner in 1000				0.00078	(2.374) **	1.0008			
	Einwohnerdichte	0.00032	(3.335) ***	1.0003						
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter	0.04296	(1.083)	1.0439	0.04051	(0.501)	1.0413			
	Anteil hoch Qualifizierter							0.04778	(1.592)	1.0489
Lohnniveau	Lohnniveau in €	-0.00024	(-0.853)	0.9998	0.00168	(2.875) ***	1.0017			
	Fahrzeit Autobahnanschluss	0.00043	(0.029)	1.0004	-0.00745	(-0.28)	0.9926	-0.00644	(-0.331)	0.9936
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen							-0.00964	(-2.052) **	0.9904
	Fahrzeit Reg Flughafen	0.01154	(1.71) *	1.0116	0.00115	(0.073)	1.0012	0.00338	(0.34)	1.0034
	Fahrzeit Fernbahnhof	-0.0153	(-1.203)	0.9848	0.00818	(0.347)	1.0082	-0.00039	(-0.029)	0.9996
Nähe zu Hochschulen	Studenten	-0.00661	(-1.755) *	0.9934	-0.01138	(-1.287)	0.9887			
Steuern	Hebesatz				0.00869	(1.664) *	1.0087	-0.00361	(-1.643) *	0.9964
Wohnqualität	Erholungsfläche	0.01112	(0.923)	1.0112	-0.03702	(-1.935) *	0.9637	0.00171	(0.146)	1.0017
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	-0.00367	(-1.315)	0.9963	0.01745	(3.511) ***	1.0176			
	Ausländeranteil				0.00669	(0.113)	1.0067			
	LR chi2	347.27***			30.83***			54.45***		
	Likelihood-Verhältnis-Test (Zero-inflated Negativbinomial über Zero-inflated Poisson)	0			33.05***			1.68*		
	Wald Test für den Indikator chi2	Verkehrsinfrastruktur 12.01*			Verkehrsinfrastruktur Soziales Umfeld 10.90* 5.72			Verkehrsinfrastruktur 10.01		
	Anzahl der Beobachtungen	433			433			439		
	davon mit Null-Wert	401			401			407		
	davon mit Wert > 0	32			32			32		

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 36: Regressionsergebnisse für schweizer Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Hürden-Zählmodell)

Anhang 2: Länderspezifische Regressionsergebnisse (Datensatz 1 – Hürdenzählmodell)

Neugründungen britischer Unternehmen (1997-2001) (Hürden-Zählmodell)

Indikator	Variablen	Modell 1			Modell 2			Modell 3		
		Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	0.00028	(0.445)	1.0003	-0.00169	(-1.508)	0.9983	0.00134	(1.239)	1.0013
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt							-0.01223	(-0.748)	0.9878
Agglomeration	Unternehmen_UK	0.0383	(5.354) ***	1.039				0.05812	(5.437) ***	1.0598
Verstädterung	Einwohner in 1000				0.00023	(0.88)	1.0002			
	Einwohnerdichte	0.00036	(2.466) **	1.0004						
Arbeitslosigkeit	Arbeitslosenquote				0.07792	(1.048)	1.081			
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter	0.02916	(0.783)	1.0296						
	Anteil hoch Qualifizierter							0.06212	(1.057)	1.0641
Lohnniveau	Lohnniveau in €	-0.00065	(-2.361) **	0.9994						
	Fahrzeit Autobahnanschluss	-0.00097	(-0.055)	0.999	-0.04941	(-1.935) *	0.9518	0.01312	(0.438)	1.0132
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen							0.00183	(0.132)	1.0018
	Fahrzeit Reg Flughafen	0.02174	(2.056) **	1.022	0.05331	(3.103) ***	1.0548	-0.00578	(-0.341)	0.9942
	Fahrzeit Fernbahnhof	0.00138	(0.079)	1.0014	-0.069	(-2.921) ***	0.9333	0.01494	(0.714)	1.0151
Nähe zu Hochschulen	Studenten	0.00933	(1.791) *	1.0094	0.01473	(1.72) *	1.0148			
Steuern	Hebesatz				0.00364	(1.033)	1.0036	0.00427	(1.203)	1.0043
Wohnqualität	Erholungsfläche	-0.0223	(-2.493) **	0.9779	-0.06416	(-4.031) ***	0.9379	-0.01289	(-1.021)	0.9872
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	-0.01405	(-1.918) *	0.9861	-0.03186	(-4.368) ***	0.9686			
	Ausländeranteil				-0.11431	(-2.18) **	0.892			
LR chi2		381.12***			56.12***			51.40***		
Likelihood-Verhältnis-Test (Zero-inflated Negativbinomial über Zero-inflated Poisson)		0			3.48**			10.13***		
Wald Test für den Indikator chi2		Verkehrsinfrastruktur 11.50*			Verkehrsinfrastruktur 15.72**		Soziales Umfeld 33.58***		Verkehrsinfrastruktur 7.58	
Anzahl der Beobachtungen		433			439			439		
davon mit Null-Wert		407			413			413		
davon mit Wert > 0		26			26			26		

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 37: Regressionsergebnisse für britische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Hürden-Zählmodell)

Neugründungen ausländischer Unternehmen (1997-2001)
(Tobit-Modell)

Indikator	Variablen	Modell 1		Modell 2		Modell 3	
		Koef.	t	Koef.	t	Koef.	t
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt					0,1305054	(1.54)
	Agglomeration	0,6930066	(57.76) ***			0,7056572	(56.93) ***
Verstädterung	Einwohner in 1000			0,1385567	(17.42) ***		
	Einwohnerdichte	0,0041474	(3.21) ***				
Arbeitslosigkeit	Arbeitslosenquote			-0,7613325	(-1.62)		
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter	0,2111085	(1.38)				
	Anteil hoch Qualifizierter					0,4982188	(2.27) **
Lohnniveau	Lohnniveau in €	0,0032768	(2.26) **				
	Fahrzeit Autobahnanschluss	0,0744865	(0.87)	0,0132542	(0.05)	0,04807	(0.52)
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen					-0,0563729	(-2.01) **
	Fahrzeit Reg Flughafen	-0,0049309	(-0.12)	-0,1957703	(-1.64)	0,021048	(0.49)
	Fahrzeit Fernbahnhof	0,0165199	(0.25)	0,0308652	(0.17)	-0,0544793	(-0.88)
Nähe zu Hochschulen	Studenten	0,0239984	(1.26)	0,0637927	(1.16)		
Steuern	Hebesatz			-0,0589641	(-1.04)	0,0153036	(0.91)
Wohnqualität	Erholungsfläche	-0,0258933	(-0.70)	-0,0381885	(-0.36)	-0,0334177	(-0.87)
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	-0,0190255	(-1.01)	-0,0874837	(-1.59) ***		
	Ausländeranteil			2,856153	(4.96)		
LR chi2		810.61***		379.47***		793.94***	
Wald Test für den Indikator		Verkehrsinfrastruktur		Verkehrsinfrast. Soz.Umfeld		Verkehrsinfrastruktur	
chi2		0.35		0.96 15.64***		1.11	
Anzahl der Beobachtungen		433		439		439	
davon zensierte Werte ? 2		221		227		227	
davon unzensierte Werte		212		212		212	

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 38: Regressionsergebnisse für ausländische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Tobit-Modell)

Neugründungen niederländischer Unternehmen (1997-2001)

(Tobit-Modell)

Indikator	Variablen	Modell 1		Modell 2		Modell 3	
		Koef.	t	Koef.	t	Koef.	t
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	-0,0136415	(-2.69) ***	-0,0699868	(-4.87) ***	-0,0141494	(-2.50) **
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt					0,1164579	(1.56)
Agglomeration	Unternehmen_NL	0,8663363	(19.70) ***			0,8774019	(19.44) ***
Verstädterung	Einwohner in 1000			0,0375918	(7.95) ***		
Arbeitslosigkeit	Einwohnerdichte	0,0007202	(0.67)				
	Arbeitslosenquote			-2,228126	(-3.14) ***		
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter	0,1668407	(0.88)				
	Anteil hoch Qualifizierter					0,328276	(1.42)
Lohnniveau	Lohnniveau in €	0,0031665	(2.03) **				
	Fahrzeit Autobahnanschluss	0,0887698	(0.91)	-0,0767775	(-0.29)	0,1134606	(1.12)
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen					-0,1263838	(-2.40) **
	Fahrzeit Reg Flughafen	0,0234115	(0.52)	0,0751374	(0.70)	0,1049303	(1.70) *
	Fahrzeit Fernbahnhof	-0,1580995	(-1.99) **	-0,2582426	(-1.48)	-0,15719	(-2.19) **
Nähe zu Hochschulen	Studenten	-0,0001661	(-0.01)	0,0002313	(0.01)		
Steuern	Hebesatz			-0,0206202	(-0.41)	-0,0038482	(-0.22)
Wohnqualität	Erholungsfläche	0,0101338	(0.28)	-0,000292	(-0.00)	0,012277	(0.32)
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	-0,0422684	(-1.88) *	-0,1211847	(-2.21) **		
	Ausländeranteil			1,068693	(2.28) **		
	LR chi2	271.96***		185.17***		273.01***	
	Wald Test für den Indikator chi2	Verkehrsinfrastruktur 1.49		Verkehrsinfrast. Soz.Umfeld 1.02 6.63***		Verkehrsinfrastruktur 2.53**	
	Anzahl der Beobachtungen	433		439		439	
	davon zensierte Werte ? 2	375		381		381	
	davon unzensierte Werte	58		58		58	

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 39: Regressionsergebnisse für niederländische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Tobit-Modell)

Neugründungen US-amerikanischer Unternehmen (1997-2001)

(Tobit-Modell)

Indikator	Variablen	Modell 1		Modell 2		Modell 3	
		Koef.	t	Koef.	t	Koef.	t
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	0,0012112	(0.21)	-0,0048439	(-0.58)	-0,0047462	(-0.73)
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt					0,2420045	(2.24) **
Agglomeration	Unternehmen_US	0,6680245	(11.30) ***			0,7026158	(10.45) ***
Verstädterung	Einwohner in 1000			0,0311669	(9.25) ***		
Arbeitslosigkeit	Einwohnerdichte	0,0015541	(1.17)				
	Arbeitslosenquote			-2,906159	(-4.85) ***		
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter	0,7713292	(2.64) ***				
	Anteil hoch Qualifizierter					0,3255233	(1.19)
Lohnniveau	Lohnniveau in €	0,006134	(3.34) ***				
	Fahrzeit Autobahnanschluss	-0,0523874	(-0.41)	-0,3053123	(-1.48)	-0,0351345	(-0.27)
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen					0,003621	(0.10)
	Fahrzeit Reg Flughafen	0,0328499	(0.63)	0,0457208	(0.65)	0,0277211	(0.51)
	Fahrzeit Fernbahnhof	0,0478871	(0.57)	0,03097	(0.27)	0,0302247	(0.40)
Nähe zu Hochschulen	Studenten	0,0133199	(0.62)	0,0107101	(0.38)		
Steuern	Hebesatz			0,0734696	(2.01) **	0,0161646	(0.75)
Wohnqualität	Erholungsfläche	-0,1159547	(-1.56)	-0,0641249	(-0.71)	-0,1753377	(-2.22) **
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	-0,0159247	(-0.62)	-0,0680293	(-1.91) *		
	Ausländeranteil			0,7148428	(2.37) **		
	LR chi2	205.31***		181.55***		185.50***	
	Wald Test für den Indikator	Verkehrsinfrastruktur		Verkehrsinfrast.	Soz.Umfeld	Verkehrsinfrastruktur	
	chi2	0.28		0.81	6.12***	0.13	
	Anzahl der Beobachtungen	433		439		439	
	davon zensierte Werte ? 2	382		388		388	
	davon unzensierte Werte	51		51		51	

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 40: Regressionsergebnisse für US-amerikanische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Tobit-Modell)

Neugründungen französischer Unternehmen (1997-2001)

(Tobit-Modell)

Indikator	Variablen	Modell 1		Modell 2		Modell 3	
		Koef.	t	Koef.	t	Koef.	t
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	-0,0080291	(-1.05)	-0,056591	(-3.07) ***	-0,0104225	(-1.44)
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt					0,0910573	(0.97)
Agglomeration	Unternehmen_F	0,9734684	(9.04) ***			0,9848627	(9.26) ***
Verstädterung	Einwohner in 1000			0,0238738	(5.15) ***		
	Einwohnerdichte	0,0011417	(0.83)				
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter	-0,0948064	(-0.38)	-0,7152729	(-1.36)		
	Anteil hoch Qualifizierter					0,4638687	(1.65) *
Lohnniveau	Lohnniveau in €	0,0034137	(1.84) *	0,0078654	(2.88) ***		
	Fahrzeit Autobahnanschluss	0,1016888	(0.77)	0,176404	(0.72)	0,1540039	(1.18)
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen					-0,0764577	(-1.56)
	Fahrzeit Reg Flughafen	-0,0819721	(-1.26)	-0,2032517	(-1.89) *	-0,0050727	(-0.07)
	Fahrzeit Fernbahnhof	0,0919707	(0.97)	-0,0789808	(-0.50)	0,0681173	(0.79)
Nähe zu Hochschulen	Studenten	-0,0148554	(-0.55)	-0,0264341	(-0.72)		
Steuern	Hebesatz			-0,0115854	(-0.34)	-0,0047478	(-0.23)
Wohnqualität	Erholungsfläche	-0,0249847	(-0.42)	-0,1184844	(-1.16)	-0,0122236	(-0.23)
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	-0,030581	(-1.17)	-0,037665	(-0.99)		
LR chi2		153.79***		111.92***		155.67***	
Wald Test für den Indikator		Verkehrsinfrastruktur		Verkehrsinfrastruktur		Verkehrsinfrastruktur	
chi2		1.0		1.28		1.34	
Anzahl der Beobachtungen		433		433		439	
davon zensierte Werte ? 2		402		402		408	
davon unzensierte Werte		31		31		31	

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 41: Regressionsergebnisse für französische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Tobit-Modell)

Neugründungen schweizer Unternehmen (1997-2001)

(Tobit-Modell)

Indikator	Variablen	Modell 1		Modell 2		Modell 3	
		Koef.	t	Koef.	t	Koef.	t
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	0,0020701	(0.47)	-0,0252498	(-2.12) **	-0,000378	(-0.09)
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt					0,0406758	(0.53)
Agglomeration	Unternehmen_CH	0,5928181	(14.05) ***			0,6331255	(14.35) ***
Verstädterung	Einwohner in 1000			0,025721	(5.95) ***		
	Einwohnerdichte	0,0012997	(1.15)				
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter	0,0763994	(0.37)	0,2942149	(0.53)		
	Anteil hoch Qualifizierter					0,0908282	(0.42)
Lohnniveau	Lohnniveau in €	0,0026835	(1.46)	0,0088306	(2.41) **		
	Fahrzeit Autobahnanschluss	0,2145476	(2.39) **	0,4361002	(2.09) **	0,2216594	(2.32) **
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen					-0,0236871	(-0.92)
	Fahrzeit Reg Flughafen	-0,0405422	(-0.78)	-0,2007683	(-1.84) *	-0,0541147	(-1.00)
	Fahrzeit Fernbahnhof	-0,1339068	(-1.51)	-0,1866211	(-1.05)	-0,1602097	(-1.87) *
Nähe zu Hochschulen	Studenten	-0,0210022	(-0.83)	-0,0244058	(-0.53)		
Steuern	Hebesatz			0,0071126	(0.17)	-0,0001202	(-0.01)
Wohnqualität	Erholungsfläche	-0,0087538	(-0.15)	-0,0151459	(-0.15)	-0,0164806	(-0.29)
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	-0,0127503	(-0.66)	0,0629275	(1.51)		
	Ausländeranteil			0,3876377	(0.80)		
LR chi2		184.15***		112.49***		178.01***	
Wald Test für den Indikator chi2		Verkehrsinfrastruktur		Verkehrsinfrast.	Soz.Umfeld	Verkehrsinfrastruktur	
		2.01		1.98	1.17	1.59	
Anzahl der Beobachtungen		433		433		439	
davon zensierte Werte ? 2		401		401		407	
davon unzensierte Werte		32		32		32	

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 42: Regressionsergebnisse für schweizer Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Tobit-Modell)

Neugründungen britischer Unternehmen (1997-2001)
(Tobit-Modell)

Indikator	Variablen	Modell 1		Modell 2		Modell 3	
		Koef.	t	Koef.	t	Koef.	t
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	0,0000351	(0.00)	-0,0094303	(-0.60)	0,0011142	(0.13)
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt					0,1658521	(1.47)
Agglomeration	Unternehmen_UK	1,26852	(9.68) ***			1,262725	(9.41) ***
Verstädterung	Einwohner in 1000			0,0219121	(4.61) ***		
Arbeitslosigkeit	Einwohnerdichte	0,002621	(1.70) *				
Arbeitslosigkeit	Arbeitslosenquote			-1,265431	(-1.91) *		
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter	-0,1846434	(-0.71)				
Qualifikation	Anteil hoch Qualifizierter					0,2337791	(0.69)
Lohnniveau	Lohnniveau in €	0,004887	(2.42) **				
Lohnniveau	Fahrzeit Autobahnanschluss	0,2252884	(1.81) *	0,5343668	(2.06) *	0,2783426	(2.03) **
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen					-0,0708933	(-1.13)
	Fahrzeit Reg Flughafen	-0,0639537	(-0.92)	-0,1697266	(-1.20)	-0,0409625	(-0.50)
	Fahrzeit Fernbahnhof	0,0788805	(0.78)	0,0270517	(0.14)	0,0515543	(0.53)
Nähe zu Hochschulen	Studenten	-0,0716456	(-1.34)	-0,049862	(-0.78)		
Steuern	Hebesatz			0,0422504	(0.77)	0,0077037	(0.31)
Wohnqualität	Erholungsfläche	-0,0577852	(-0.71)	0,0398877	(0.37)	-0,0692668	(-0.86)
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	-0,0299411	(-0.81)	-0,1835632	(-2.26) **		
	Ausländeranteil			0,9457228	(1.76) *		
	LR chi2	135.36***		96.33***		128.40***	
	Wald Test für den Indikator chi2	Verkehrsinfrastruktur 1.53		Verkehrsinfrast. Soz.Umfeld 1.61 5.29***		Verkehrsinfrastruktur 1.32	
	Anzahl der Beobachtungen	433		439		439	
	davon zensierte Werte ? 2	407		413		413	
	davon unzensierte Werte	26		26		26	

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 43: Regressionsergebnisse für britische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 1, Tobit-Modell)

Anhang 4: Länderspezifische Regressionsergebnisse (Datensatz 2 – Hürden-Zählmodell)

Neugründungen niederländischer Unternehmen (1997-2001) (Hürden-Zählmodell)

Indikator	Variablen	Modell 1			Modell 2			Modell 3			Modell 4		
		Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	0.00016	(0.236)	1.0002									
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt_gewichtet				0.01628	(2.25) **	1.0164						
Agglomeration	Unternehmen_NL_gewichtet	0.02814	(7.753) ***	1.0285							0.02874	(7.118) ***	1.0292
Verstädterung	Einwohner in 1000				0.00131	(4.471) ***	1.0013	0.00007	(2.584) ***	1.0007			
	Einwohnerdichte	0.00031	(2.503) **	1.0003				0.00046	(2.306) **	1.0005			
Arbeitslosigkeit	Arbeitslosenquote				-0.12947	(-2.354) **	0.8786						
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter	-0.01362	(-0.468)	0.9865							0.00788	(0.264)	1.0079
	Anteil hoch Qualifizierter				-0.08492	(-1.837) *	0.9186	-0.07135	(-1.019)	0.9311	0.02795	(0.911)	1.0283
Lohnniveau	Lohnniveau in €	0.00015	(0.597)	1.0002									
Produktivität	Bruttowertschöpfung							0.06694	(3.919) ***	1.0692			
	Fahrzeit Autobahnanschluss	0.00652	(0.315)	1.0065	0.01466	(0.511)	1.0148	0.02443	(0.88)	1.0247	0.0219	(1.04)	1.0221
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen				0.03776	(2.486) **	1.0385				0.00986	(0.963)	1.0099
	Fahrzeit Reg Flughafen	-0.01642	(-2.596) ***	0.9837	-0.06065	(-4.175) ***	0.9412	-0.0124	(-1.283)	0.9877	-0.02595	(-2.426) **	0.9744
	Fahrzeit Fernbahnhof	0.01085	(0.842)	1.0109	-0.01066	(-0.592)	0.9894	0.02528	(1.511)	1.0256	-0.01092	(-0.913)	0.9891
Nähe zu Hochschulen	Studenten, gewichtet	-0.00522	(-2.169) **	0.9948	-0.00462	(-1.27)	0.9954	-0.00124	(-0.31)	0.9988	-0.00536	(-1.949) *	0.9947
Steuern	Hebesatz				0.00619	(2.072) **	1.0062				0.00131	(0.6)	1.0013
Wohnqualität	Erholungsfläche, gewichtet	0.00538	(1.114)	1.0054	-0.00072	(-0.069)	0.9993	-0.00282	(-0.448)	0.9972	0.0036	(0.656)	1.0036
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	0.00385	(1.128)	1.0039				0.00135	(0.292)	1.0014			
	Ausländeranteil, gewichtet										-0.00027	(-0.021)	0.9997
	LR chi2		92.38***			55.32***			62.50***			85.08***	
	Likelihood-Verhältnis-Test (Zero-inflated Negativbinomial über Zero-inflated Poisson)		31.93***			159.95***			137.22***			45.83***	
	Wald Test für den Indikator chi2		Verkehrsinfrastruktur 17.06***			Verkehrsinfrastruktur 29.93***			Verkehrsinfrastruktur 12.73**	Verstädterung 43.86***		Verkehrsinfrastruktur 18.89**	Qualifikation 8.37*
	Anzahl der Beobachtungen		433			439			439			439	
	davon mit Null-Wert		375			381			381			381	
	davon mit Wert > 0		58			58			58			58	

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 44: Regressionsergebnisse für niederländische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Hürden-Zählmodell)

Anhang 4: Länderspezifische Regressionsergebnisse (Datensatz 2 – Hürden-Zählmodell)

Neugründungen US-amerikanischer Unternehmen (1997-2001)

(Hürden-Zählmodell)

Indikator	Variablen	Modell 1			Modell 2			Modell 3			Modell 4		
		Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	-0.00095	(-1.378)	0.9991									
Marktgröße/-nachfrage Agglomeration	Bruttoinlandsprodukt_gewichtet				0.01598	(2.649) ***	1.0161	-0.0017	(-2.064) **	0.9983			
	Unternehmen_US_gewichtet	0.01779	(4.945) ***	1.0179							0.02183	(5.501) ***	1.0221
Verstädterung	Einwohner in 1000				0.00117	(5.088) ***	1.0012	0.00076	(4.104) ***	1.0008			
	Einwohnerdichte	0.00024	(1.947) *	1.0002				0.00008	(0.523)	1.0001			
Arbeitslosigkeit	Arbeitslosenquote				-0.08096	(-1.681) *	0.9222						
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter	0.05392	(1.654) *	1.0554							0.1026	(2.901) ***	1.108
	Anteil hoch Qualifizierter				0.0651	(2.035) **	1.0673	0.03565	(0.86)	1.0363	0.06917	(2.026) **	1.0716
Lohnniveau	Lohnniveau in €	0.0006	(2.454) **	1.0006									
Produktivität	Bruttowertschöpfung							0.046	(4.413) ***	1.0471			
	Fahrzeit Autobahnanschluss	-0.01876	(-0.829)	0.9814	-0.03822	(-1.535)	0.9625	-0.01367	(-0.595)	0.9864	-0.00328	(-0.149)	0.9967
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen				-0.00027	(-0.046)	0.9997				-0.00592	(-1.148)	0.9941
	Fahrzeit Reg Flughafen	0.00247	(0.399)	1.0025	0.00454	(0.582)	1.0046	0.00908	(1.384)	1.0091	0.00723	(1.088)	1.0073
	Fahrzeit Fernbahnhof	-0.00476	(-0.484)	0.9953	-0.00531	(-0.498)	0.9947	-0.01227	(-1.212)	0.9878	-0.01205	(-1.34)	0.988
Nähe zu Hochschulen	Studenten, gewichtet	-0.00425	(-1.48)	0.9958	-0.00389	(-1.19)	0.9961	-0.00051	(-0.158)	0.9995	-0.00069	(-0.237)	0.9993
	Hebesatz				0.0045	(1.939) *	1.0045				0.00119	(0.612)	1.0012
Wohnqualität	Erholungsfläche, gewichtet	-0.0102	(-1.451)	0.9899	-0.017	(-1.804) *	0.9831	-0.0149	(-1.972) **	0.9852	-0.00681	(-1.012)	0.9932
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	-0.00478	(-1.489)	0.9952				-0.00484	(-1.387)	0.9952			
	Ausländeranteil, gewichtet										-0.0135	(-1.191)	0.9866
	LR chi2		83.45***			61.70***			69.52***			76.35***	
	Likelihood-Verhältnis-Test (Zero-inflated Negativbinomial über Zero-inflated Poisson)		19.05***			55.99***			16.78***			14.30***	
	Wald Test für den Indikator chi2		Verkehrsinfrastruktur 2.75			Verkehrsinfrastruktur 9.56			Verkehrsinfrastruktur 6.75	Verstädterung 46.80***		Verkehrsinfrastruktur 7.42	Qualifikation 17.80***
	Anzahl der Beobachtungen		433			439			439			439	
	davon mit Null-Wert		382			388			388			388	
	davon mit Wert > 0		51			51			51			51	

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 45: Regressionsergebnisse für US-amerikanische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Hürden-Zählmodell)

Anhang 4: Länderspezifische Regressionsergebnisse (Datensatz 2 – Hürden-Zählmodell)

Neugründungen französischer Unternehmen (1997-2001) (Hürden-Zählmodell)

Indikator	Variablen	Modell 1			Modell 2			Modell 3			Modell 4			
		Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.	
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	-0.00001	(-0.005)	1				-0.00066	(-0.28)	0.9993				
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt_gewichtet				0.015	(1.706) *	1.0151							
Agglomeration	Unternehmen_F_gewichtet	0.05851	(6.567) ***	1.0603							0.05493	(4.649) ***	1.0565	
Verstädterung	Einwohner in 1000				0.00033	(1.287)	1.0003	0.00085	(1.937) *	1.0008				
Arbeitslosigkeit	Einwohnerdichte	0.00029	(2.087) **	1.0003				0.00001	(0.059)	1				
Qualifikation	Arbeitslosenquote				0.07598	(1.359)	1.0789							
	Anteil gering Qualifizierter	0.01006	(0.208)	1.0101							0.05777	(1.273)	1.0595	
	Anteil hoch Qualifizierter				0.00862	(0.161)	1.0087	-0.06525	(-1.168)	0.9368	0.08993	(2.656) ***	1.0941	
Lohnniveau	Lohnniveau in €	-0.00058	(-2.211) **	0.9994										
Produktivität	Bruttowertschöpfung							0.06241	(3.504) ***	1.0644				
	Fahrzeit Autobahnanschluss	-0.0032	(-0.156)	0.9968	-0.03463	(-1.125)	0.966	0.025	(0.839)	1.0253	0.02919	(1.176)	1.0296	
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen				0.02376	(3.327) ***	1.024				0.0005	(0.069)	1.0005	
	Fahrzeit Reg Flughafen	0.00014	(0.013)	1.0001	-0.04392	(-3.794) ***	0.957	-0.01698	(-1.487)	0.9832	-0.01342	(-1.073)	0.9867	
	Fahrzeit Fernbahnhof	0.01462	(0.912)	1.0147	-0.01899	(-1.203)	0.9812	-0.01659	(-0.914)	0.9836	0.01085	(0.724)	1.0109	
Nähe zu Hochschulen	Studenten, gewichtet	0.00819	(2.103) **	1.0082	0.01255	(2.299) **	1.0126	0.02027	(3.663) ***	1.0205	0.00757	(1.882) *	1.0076	
Steuern	Hebesatz				0.00142	(0.553)	1.0014				0.00145	(0.73)	1.0015	
Wohnqualität	Erholungsfläche, gewichtet	-0.0071	(-1.025)	0.9929	-0.02851	(-2.815) ***	0.9719	-0.01546	(-1.712) *	0.9847	0.00269	(0.394)	1.0027	
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	-0.00343	(-1.138)	0.9966				0.01101	(1.992) **	1.0111				
	Ausländeranteil, gewichtet										-0.02643	(-1.509)	0.9739	
	LR chi2	278.60***			49.38***			49.70***			275.15***			
	Likelihood-Verhältnis-Test (Zero-inflated Negativbinomial über Zero-inflated Poisson)	0			3.37**			11.69***			0.01			
	Wald Test für den Indikator chi2	Verkehrsinfrastruktur 2.16			Verkehrsinfrastruktur 19.29**			Verkehrsinfrastruktur 3.78		Verstädterung 20.08***		Verkehrsinfrastruktur 5.45		Qualifikation 13.77***
	Anzahl der Beobachtungen	433			439			439			439			
	davon mit Null-Wert	42			408			408			408			
	davon mit Wert > 0	31			31			31			31			

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 46: Regressionsergebnisse für französische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Hürden-Zählmodell)

Anhang 4: Länderspezifische Regressionsergebnisse (Datensatz 2 – Hürden-Zählmodell)

Neugründungen schweizer Unternehmen (1997-2001) (Hürden-Zählmodell)

Indikator	Variablen	Modell 1			Modell 2			Modell 3			Modell 4		
		Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	-0.00023	(-0.428)	0.9998				-0.00108	(-0.929)	0.9989			
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt_gewichtet				-0.00781	(-0.66)	0.9922						
Agglomeration	Unternehmen_CH_gewichtet	0.03157	(9.322) ***	1.0321							0.03023	(6.456) ***	1.0307
Verstädterung	Einwohner in 1000				0.00119	(4.181) ***	1.0012	0.00101	(2.442) **	1.001			
Arbeitslosigkeit	Einwohnerdichte	0.00024	(2.242) **	1.0002				0.00013	(0.403)	1.0001			
Qualifikation	Arbeitslosenquote				-0.21972	(-2.295) **	0.8027						
	Anteil gering Qualifizierter	0.04663	(1.218)	1.0477							0.09641	(2.084) **	1.1012
	Anteil hoch Qualifizierter				0.08719	(1.455)	1.0911	0.07526	(1.016)	1.0782	0.06301	(1.675) *	1.065
Lohnniveau	Lohnniveau in €	-0.00023	(-0.885)	0.9998									
Produktivität	Bruttowertschöpfung							0.04381	(2.077) **	1.0448			
	Fahrzeit Autobahnanschluss	-0.01199	(-0.751)	0.9881	-0.04797	(-1.721) *	0.9532	0.00301	(0.088)	1.003	0.00609	(0.347)	1.0061
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen				0.01544	(2.401) **	1.0156				-0.00454	(-0.878)	0.9955
	Fahrzeit Reg Flughafen	0.01255	(1.898) *	1.0126	-0.01861	(-0.993)	0.9816	-0.00971	(-0.635)	0.9903	0.00865	(1.502)	1.0087
	Fahrzeit Fernbahnhof	-0.0082	(-0.685)	0.9918	0.02421	(1.056)	1.0245	-0.00866	(-0.343)	0.9914	-0.01504	(-1.069)	0.9851
Nähe zu Hochschulen	Studenten, gewichtet	-0.00327	(-0.768)	0.9967	0.0005	(0.045)	1.0005	-0.00784	(-0.673)	0.9922	-0.00204	(-0.413)	0.998
Steuern	Hebesatz				0.00622	(1.289)	1.0062				0.00007	(0.029)	1.0001
Wohnqualität	Erholungsfläche, gewichtet	-0.0083	(-1.203)	0.9917	0.00295	(0.181)	1.003	-0.00047	(-0.03)	0.9995	-0.00766	(-0.889)	0.9924
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	-0.00452	(-1.654) *	0.9955				0.01552	(2.504) **	1.0156			
	Ausländeranteil, gewichtet										-0.00589	(-0.58)	0.9941
	LR chi2	349.63***			32.23***			30.18***			349.67***		
	Likelihood-Verhältnis-Test (Zero-inflated Negativbinomial über Zero-inflated Poisson)	0			32.47***			75.96***			0		
	Wald Test für den Indikator chi2	Verkehrsinfrastruktur 12.04*			Verkehrsinfrastruktur 19.89**			Verkehrsinfrastruktur 5.56		Verstädterung 31.34***		Verkehrsinfrastruktur Qualifikation 12.46 4.98	
	Anzahl der Beobachtungen	433			439			439			439		
	davon mit Null-Wert	401			407			407			407		
	davon mit Wert > 0	32			32			32			32		

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 47: Regressionsergebnisse für schweizer Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Hürden-Zählmodell)

Anhang 4: Länderspezifische Regressionsergebnisse (Datensatz 2 – Hürden-Zähldatenmodell)

Neugründungen britischer Unternehmen (1997-2001) (Hürden-Zähldatenmodell)

Indikator	Variablen	Modell 1			Modell 2			Modell 3			Modell 4			
		Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.	Koef.	z	Ausw.	
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	0.00075	(1.113)	1.0008				0.00192	(1.066)	1.0019				
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt_gewichtet				0.04005	(2.489) **	1.0409							
Agglomeration	Unternehmen_UK_gewichtet	0.04191	(5.808) ***	1.0428							0.04475	(6.946) ***	1.0458	
Verstädterung	Einwohner in 1000				0.00058	(1.472)	1.0006	0.00039	(1.414)	1.0004				
Arbeitslosigkeit	Einwohnerdichte	0.00029	(1.957) **	1.0003				0.00042	(1.321)	1.0004				
Arbeitslosigkeit	Arbeitslosenquote				0.21481	(2.087) **	1.2396							
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter	0.02242	(0.582)	1.0227							0.10105	(2.08) **	1.1063	
Qualifikation	Anteil hoch Qualifizierter				-0.02764	(-0.434)	0.9727	-0.3033	(-3.176) ***	0.7384	0.11967	(2.897) ***	1.1271	
Lohnniveau	Lohnniveau in €	-0.00069	(-2.284) **	0.9993										
Produktivität	Bruttowertschöpfung							0.06113	(2.81) ***	1.063				
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Autobahnanschluss	0.00401	(0.2)	1.004	-0.00455	(-0.136)	0.9955	0.01048	(0.423)	1.0105	0.05441	(2.496) **	1.0559	
	Fahrzeit Int Flughafen				-0.00649	(-0.369)	0.9935				0.00955	(0.742)	1.0096	
	Fahrzeit Reg Flughafen	0.01941	(1.803) *	1.0196	0.04371	(1.862) *	1.0447	0.03187	(2.122) **	1.0324	-0.01818	(-1.152)	0.982	
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Fernbahnhof	0.00267	(0.151)	1.0027	-0.06542	(-2.364) **	0.9367	0.00308	(0.149)	1.0031	0.02218	(1.525)	1.0224	
	Nähe zu Hochschulen	Studenten, gewichtet	0.01263	(2.539) **	1.0127	-0.00859	(-0.696)	0.9915	0.02797	(3.514) ***	1.0284	0.00811	(1.458)	1.0081
Steuern	Hebesatz				0.00612	(1.41)	1.0061				0.00376	(1.585)	1.0038	
Wohnqualität	Erholungsfläche, gewichtet	-0.01443	(-1.412)	0.9857	-0.03258	(-2.135) **	0.9679	-0.00687	(-0.615)	0.9932	-0.01263	(-1.439)	0.9875	
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	-0.01358	(-1.881) *	0.9865				-0.03751	(-3.228) ***	0.9632				
	Ausländeranteil, gewichtet										-0.01709	(-1.156)	0.9831	
	LR chi2	379.84***			39.85***			51.85***			363.67***			
	Likelihood-Verhältnis-Test (Zero-inflated Negativbinomial über Zero-inflated Poisson)	0			12.90***			2.68*			1.14			
	Wald Test für den Indikator chi2	Verkehrsinfrastruktur 9.88			Verkehrsinfrastruktur 12.95			Verkehrsinfrastruktur 14.17**		Verstädterung 18.76***		Verkehrsinfrastruktur 12.29		Qualifikation 10.42**
	Anzahl der Beobachtungen	433			439			439			439			
	davon mit Null-Wert	407			413			413			413			
	davon mit Wert > 0	26			26			26			26			

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 48: Regressionsergebnisse für britische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Hürden-Zähldatenmodell)

Neugründungen ausländischer Unternehmen (1997-2001)
(Tobit-Modell)

Indikator	Variablen	Modell 1		Modell 2		Modell 3		Modell 4	
		Koef.	t	Koef.	t	Koef.	t	Koef.	t
Marktgröße/-nachfrage Agglomeration	Bruttoinlandsprodukt_gewichtet			0,1409889	(1.29)				
	Unternehmen_gesamt_gewichtet	0,6693747	(36.42) ***					0,6878615	(42.77) ***
Verstädterung	Einwohner in 1000			0,1409739	(17.78) ***	0,1320454	(16.48) ***		
	Einwohnerdichte	0,0009958	(0.49)			-0,0003224	(-0.09)		
Arbeitslosigkeit	Arbeitslosenquote			-2,49519	(-4.95) ***				
	Anteil gering Qualifizierter	-0,2830511	(-1.21)					0,714104	(2.94) ***
Qualifikation	Anteil hoch Qualifizierter			3,925488	(5.32) ***	2,294985	(3.32) ***	1,248322	(3.21) ***
	Lohnniveau	0,0018362	(0.82)						
Produktivität	Bruttowertschöpfung					2,075726	(9.05) ***		
	Fahrzeit Autobahnanschluss	0,1831618	(1.41)	-0,0745747	(-0.28)	0,1625307	(0.67)	0,0844837	(0.71)
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen			0,0531177	(0.63)			-0,0141689	(-0.38)
	Fahrzeit Reg Flughafen	-0,0078971	(-0.13)	-0,1921176	(-1.55)	-0,1079568	(-0.99)	0,0385244	(0.67)
	Fahrzeit Fernbahnhof	-0,1458443	(-1.45)	0,0282791	(0.15)	0,062655	(0.36)	-0,1851018	(-2.16) **
Nähe zu Hochschulen Steuern	Studenten, gewichtet	-0,0006624	(-0.02)	-0,1065166	(-1.69) *	-0,0135924	(-0.24)	0,0193629	(0.65)
	Hebesatz			0,0729094	(1.36)			-0,0115325	(-0.47)
Wohnqualität	Erholungsfläche, gewichtet	-0,1743976	(-4.25) ***	-0,0533418	(-0.65)	-0,098718	(-1.37)	-0,1151397	(-3.15) ***
	Entfernung int Schule	0,0329056	(1.13)			-0,0194367	(-0.36)		
Soziales Umfeld	Ausländeranteil, gewichtet							-0,9122707	(-6.69) ***
	LR chi2	642.19***		380.89***		414.48***		694.21***	
	Wald Test für den Indikator chi2	Verkehrsinfrastruktur 1.09		Verkehrsinfrastruktur 0.70		Verkehrsinfrast. Verstädter. 0.43 162.28***		Verkehrsinfrast. Qualifik. 1.21 6.21***	
	Anzahl der Beobachtungen	433		439		439		439	
	davon zensierte Werte ? 2	221		227		227		227	
	davon unzensierte Werte	212		212		212		212	

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 49: Regressionsergebnisse für ausländische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Tobit-Modell)

Neugründungen niederländischer Unternehmen (1997-2001)
(Tobit-Modell)

Indikator	Variablen	Modell 1		Modell 2		Modell 3		Modell 4	
		Koef.	t	Koef.	t	Koef.	t	Koef.	t
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	-0,0069546	(-1.05)			-0,0782513	(-5.72) ***		
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt_gewichtet			-0,0380066	(-0.43)				
Agglomeration	Unternehmen_NL_gewichtet	0,8590219	(16.28) ***					0,878423	(18.48) ***
Verstädterung	Einwohner in 1000			0,0332015	(7.10) ***	0,0320892	(7.07) ***		
	Einwohnerdichte	-0,000153	(-0.12)			-0,0035845	(-1.41)		
Arbeitslosigkeit	Arbeitslosenquote			-1,973053	(-3.38) ***				
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter	-0,014959	(-0.07)					0,4106108	(1.98) **
	Anteil hoch Qualifizierter			1,19642	(2.19) **	1,761848	(2.58) **	0,6552469	(2.47) **
Lohnniveau	Lohnniveau in €	0,0037097	(2.00) **						
Produktivität	Bruttowertschöpfung					0,8231666	(4.66) ***		
	Fahrzeit Autobahnanschluss	0,1401876	(1.22)	-0,2657688	(-0.94)	0,1318522	(0.57)	0,128829	(1.21)
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen			-0,1619402	(-1.61)			-0,103136	(-1.96) *
	Fahrzeit Reg Flughafen	0,0274324	(0.52)	0,0551257	(0.46)	0,1205609	(1.20)	0,1049114	(1.64)
	Fahrzeit Fernbahnhof	-0,2172827	(-2.25) **	-0,0698281	(-0.43)	-0,2728883	(-1.60)	-0,2166296	(-2.67) **
Nähe zu Hochschulen	Studenten, gewichtet	-0,0119286	(-0.59)	-0,0823198	(-1.71) *	-0,062916	(-1.36)	-0,01542	(-0.73)
Steuern	Hebesatz			0,1298578	(2.92) ***			-0,0059428	(-0.32)
Wohnqualität	Erholungsfläche, gewichtet	-0,0725629	(-1.68) *	0,0296015	(0.44)	-0,1727579	(-2.10) **	-0,0276774	(-0.79)
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	-0,0399775	(-1.45)			-0,0989349	(-1.80) *		
	Ausländeranteil, gewichtet							-0,1551154	(-1.59)
	LR chi2	255.54***		154.71***		202.66***		263.33***	
	Wald Test für den Indikator	Verkehrsinfrastruktur		Verkehrsinfrastruktur		Verkehrsinfrast. Verstädter.		Verkehrsinfrast. Qualifik.	
	chi2	1.96		1.29		1.41 27.20***		2.78** 3.51**	
	Anzahl der Beobachtungen	433		439		439		439	
	davon zensierte Werte ? 2	375		381		381		381	
	davon unzensierte Werte	58		58		58		58	

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 50: Regressionsergebnisse für niederländische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Tobit-Modell)

Neugründungen US-amerikanischer Unternehmen (1997-2001)
(Tobit-Modell)

Indikator	Variablen	Modell 1		Modell 2		Modell 3		Modell 4	
		Koef.	t	Koef.	t	Koef.	t	Koef.	t
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	-0,0024044	(-0.32)			-0,0107181	(-1.35)		
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt_gewichtet			0,1288703	(1.99) **				
Agglomeration	Unternehmen_US_gewichtet	0,616168	(9.78) ***					0,6206433	(9.56) ***
Verstädterung	Einwohner in 1000			0,0310178	(9.81) ***	0,0256452	(7.67) ***		
	Einwohnerdichte	0,0016187	(1.10)			-0,0018242	(-0.95)		
Arbeitslosigkeit	Arbeitslosenquote			-2,612624	(-4.88) ***				
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter	0,677446	(2.03) **					1,161349	(3.54) ***
	Anteil hoch Qualifizierter			1,656202	(4.40) ***	0,9189185	(2.23) **	1,185447	(3.04) ***
Lohnniveau	Lohnniveau in €	0,0067933	(3.23) ***						
Produktivität	Bruttowertschöpfung					0,8353498	(6.38) ***		
	Fahrzeit Autobahnanschluss	-0,0615361	(-0.42)	-0,319177	(-1.61)	-0,0587409	(-0.35)	-0,1052413	(-0.75)
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen			0,0599436	(1.14)			0,0198923	(0.48)
	Fahrzeit Reg Flughafen	0,0400354	(0.68)	0,0719204	(1.04)	0,1063147	(1.63)	0,0666335	(1.12)
	Fahrzeit Fernbahnhof	0,0248267	(0.26)	0,0825012	(0.82)	0,010077	(0.10)	0,0115834	(0.14)
Nähe zu Hochschulen	Studenten, gewichtet	0,0104488	(0.43)	-0,0676993	(-2.03) **	0,0126202	(0.40)	-0,0156368	(-0.54)
Steuern	Hebesatz			0,1077602	(3.51) ***			0,0278731	(1.27)
Wohnqualität	Erholungsfläche, gewichtet	-0,1477829	(-2.45) **	-0,0443608	(-0.71)	-0,1545433	(-2.42) **	-0,1039876	(-2.07) **
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	-0,0252363	(-0.81)			-0,0634789	(-1.75) *		
	Ausländeranteil, gewichtet							-0,0286135	(-0.22)
	LR chi2	195.32***		196.88**		183.10***		192.62***	
	Wald Test für den Indikator	Verkehrsinfrastruktur		Verkehrsinfrastruktur		Verkehrsinfrast.	Verstädter.	Verkehrsinfrast.	Qualifik.
	chi2	0.20		1.29		0.91	35.41***	0.53	7.14***
	Anzahl der Beobachtungen	433		439		439		439	
	davon zensierte Werte ? 2	382		388		388		388	
	davon unzensierte Werte	51		51		51		51	

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 51: Regressionsergebnisse für US-amerikanische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Tobit-Modell)

Neugründungen französischer Unternehmen (1997-2001)
(Tobit-Modell)

Indikator	Variablen	Modell 1		Modell 2		Modell 3		Modell 4	
		Koef.	t	Koef.	t	Koef.	t	Koef.	t
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	-0,0001515	(-0.02)			-0,0623278	(-3.57) ***		
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt_gewichtet			0,1506293	(1.92) *				
Agglomeration	Unternehmen_F_gewichtet	0,976174	(9.00) ***					0,975362	(9.09) ***
Verstädterung	Einwohner in 1000			0,019744	(5.53) ***	0,0239576	(5.33) ***		
	Einwohnerdichte	0,0010437	(0.76)			-0,0014051	(-0.62)		
Arbeitslosigkeit	Arbeitslosenquote			-1,16579	(-2.17) **				
Qualifikation	Anteil gering Qualifizierter	-0,0808975	(-0.31)					0,1713123	(0.67)
	Anteil hoch Qualifizierter			0,8967309	(1.91) *	1,262616	(2.02) **	0,6382606	(1.88) *
Lohnniveau	Lohnniveau in €	0,0032219	(1.72) *						
Produktivität	Bruttowertschöpfung					0,4764749	(2.44) **		
	Fahrzeit Autobahnanschluss	0,1136937	(0.87)	0,0283476	(0.12)	0,2720491	(1.22)	0,1285972	(1.02)
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen			0,0569981	(0.87)			-0,0472124	(-1.00)
	Fahrzeit Reg Flughafen	-0,0783677	(-1.19)	-0,17571	(-1.72) *	-0,0614031	(-0.64)	-0,0099269	(-0.13)
	Fahrzeit Fernbahnhof	0,082627	(0.86)	0,0622209	(0.44)	-0,1126642	(-0.72)	0,0509754	(0.57)
Nähe zu Hochschulen	Studenten, gewichtet	-0,0117315	(-0.42)	-0,0475475	(-1.11)	-0,0426152	(-0.92)	-0,0315865	(-0.98)
Steuern	Hebesatz			0,066753	(1.88) *			0,0037669	(0.18)
Wohnqualität	Erholungsfläche, gewichtet	-0,019648	(-0.46)	0,0034683	(0.06)	-0,0183645	(-0.37)	-0,0115787	(-0.28)
Soziales Umfeld	Entfernung int Schule	-0,0188284	(-0.70)			0,0307604	(0.79)		
	Ausländeranteil, gewichtet							0,0604739	(0.50)
LR chi2		152.79***		108.36***		125.46***		155.08***	
Wald Test für den Indikator chi2		Verkehrsinfrastruktur		Verkehrsinfrastruktur		Verkehrsinfrast. Verstädter.		Verkehrsinfrast. Qualifik.	
		0.90		0.76		0.57 17.74***		0.68 1.80	
Anzahl der Beobachtungen		433		439		439		439	
davon zensierte Werte ? 2		402		408		408		408	
davon unzensierte Werte		31		31		31		31	

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 52: Regressionsergebnisse für französische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Tobit-Modell)

Neugründungen schweizer Unternehmen (1997-2001)
(Tobit-Modell)

Indikator	Variablen	Modell 1		Modell 2		Modell 3		Modell 4	
		Koef.	t	Koef.	t	Koef.	t	Koef.	t
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	0,0088614	(1.01)			-0,0326237	(-3.60) ***		
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt_gewichtet			0,0129893	(0.17)				
Agglomeration	Unternehmen_CH_gewichtet	1,271351	(9.61) ***					0,6010012	(12.57) ***
Verstädterung	Einwohner in 1000			0,0265057	(7.20) ***	0,025915	(5.71) ***		
	Einwohnerdichte	0,0019548	(1.26)			0,0006898	(0.26)		
Arbeitslosigkeit	Arbeitslosenquote			-2,205861	(-4.09) ***				
	Anteil gering Qualifizierter	-0,1658457	(-0.60)					0,3589947	(1.46)
Qualifikation	Anteil hoch Qualifizierter			1,409626	(2.99) ***	0,8122979	(1.50)	0,3952985	(1.33)
	Lohnniveau in €	0,0049796	(2.39) **						
Produktivität	Bruttowertschöpfung					0,4401211	(2.38) **		
	Fahrzeit Autobahnanschluss	0,2206673	(1.78) *	0,0982886	(0.56)	0,3671895	(1.88) *	0,2241591	(2.26) **
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen			0,2008159	(3.86) ***			-0,031442	(-1.09)
	Fahrzeit Reg Flughafen	-0,0693551	(-0.97)	-0,1713842	(-1.90) *	-0,1569203	(-1.63)	-0,0408923	(-0.73)
	Fahrzeit Fernbahnhof	0,0794918	(0.76)	-0,0606457	(-0.44)	-0,1611165	(-0.98)	-0,21056	(-2.28) **
Nähe zu Hochschulen	Studenten, gewichtet	-0,0416814	(-0.95)	-0,0793385	(-1.65)	-0,0494655	(-0.92)	-0,0320668	(-1.02)
Steuern	Hebesatz			0,1027468	(2.66) **			0,0199694	(1.01)
Wohnqualität	Erholungsfläche, gewichtet	0,0029216	(0.05)	-0,024109	(-0.33)	-0,0961762	(-1.25)	-0,0276917	(-0.66)
	Entfernung int Schule	-0,0199796	(-0.53)			0,0661884	(1.66) *		
Soziales Umfeld	Ausländeranteil, gewichtet							-0,1819444	(-1.85) *
LR chi2		133.92***		121.88***		117.64***		181.22***	
Wald Test für den Indikator		Verkehrsinfrastruktur		Verkehrsinfrastruktur		Verkehrsinfrast. Verstädter.		Verkehrsinfrast. Qualifik.	
chi2		1.45		4.38***		1.57 23.64***		1.90 1.28	
Anzahl der Beobachtungen		433		439		439		439	
davon zensierte Werte ? 2		401		407		407		407	
davon unzensierte Werte		32		32		32		32	

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 53: Regressionsergebnisse für schweizer Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Tobit-Modell)

Neugründungen britischer Unternehmen (1997-2001)
(Tobit-Modell)

Indikator	Variablen	Modell 1		Modell 2		Modell 3		Modell 4	
		Koef.	t	Koef.	t	Koef.	t	Koef.	t
Geographische Lage	Entfernung Heimatland	0,0088614	(1.01)			-0,0272438	(-1.56)		
Marktgröße/-nachfrage	Bruttoinlandsprodukt_gewichtet			0,209243	(1.82) *				
Agglomeration	Unternehmen_UK_gewichtet	1,271351	(9.61) ***					1,318018	(8.99) ***
Verstädterung	Einwohner in 1000			0,0238785	(5.25) ***	0,0202531	(4.01) ***		
	Einwohnerdichte	0,0019548	(1.26)			0,0002904	(0.09)		
Arbeitslosigkeit	Arbeitslosenquote			-1,216583	(-1.96) *				
	Anteil gering Qualifizierter	-0,1658457	(-0.60)					0,0067773	(0.02)
Qualifikation	Anteil hoch Qualifizierter			1,659216	(2.59) ***	0,9041737	(1.09)	0,6589047	(1.48)
	Lohnniveau in €	0,0049796	(2.39) **						
Produktivität	Bruttowertschöpfung					0,7156725	(3.38) ***		
	Fahrzeit Autobahnanschluss	0,2206673	(1.78) *	0,6790232	(2.58) ***	0,5820409	(2.50) **	0,282799	(2.01) **
Verkehrsinfrastruktur	Fahrzeit Int Flughafen			-0,1453384	(-1.16)			-0,0484021	(-0.78)
	Fahrzeit Reg Flughafen	-0,0693551	(-0.97)	-0,0979737	(-0.63)	-0,1003671	(-0.74)	-0,029393	(-0.34)
	Fahrzeit Fernbahnhof	0,0794918	(0.76)	0,0617543	(0.34)	-0,0014809	(-0.01)	-0,0045915	(-0.04)
Nähe zu Hochschulen	Studenten, gewichtet	-0,0416814	(-0.95)	-0,1488511	(-1.86) *	-0,0544125	(-0.72)	-0,0723448	(-1.31)
Steuern	Hebesatz			0,0822351	(1.84) *			-0,0038752	(-0.15)
Wohnqualität	Erholungsfläche, gewichtet	0,0029216	(0.05)	0,0451552	(0.54)	-0,0423726	(-0.45)	-0,0377571	(-0.63)
	Entfernung int Schule	-0,0199796	(-0.53)			-0,1367431	(-1.71) *		
Soziales Umfeld	Ausländeranteil, gewichtet							0,2138714	(1.33)
	LR chi2	133.92***		101.86***		101.17***		130.83***	
	Wald Test für den Indikator chi2	Verkehrsinfrastruktur 1.45		Verkehrsinfrastruktur 1.87		Verkehrsinfrast. Verstädter. 2.22* 12.02***		Verkehrsinfrast. Qualifik. 1.05 1.45	
	Anzahl der Beobachtungen	433		439		439		439	
	davon zensierte Werte ? 2	407		413		413		413	
	davon unzensierte Werte	26		26		26		26	

*** statistisch signifikant mit 1 % Irrtumswahrscheinlichkeit / ** statistisch signifikant mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit / * statistisch signifikant mit 10 % Irrtumswahrscheinlichkeit

Tabelle 54: Regressionsergebnisse für britische Firmengründungen (Datenbasis: Datensatz 2, Tobit-Modell)

Quellenverzeichnis

- Agostini, C.** / Tulayasathien, S. (2003): The impact of State corporate taxes on FDI location, discussion paper, Department of Economics, Santiago Chile 2003
- Andersen, O.** / Buvik, A. (2002): Firms' internationalization and alternative approaches to the international customer/market selection, in: International Business Review Vol. 11 No. 3, New York u.a. 2002, S. 347-363
- Balderjahn, Ingo** / Schnurrenberger, Bernd (1999): Der Standort Deutschland im Lichte der Standortpolitik internationaler Unternehmen, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät, Lehr- und Forschungsbericht Nr. 11/1999, Universität Potsdam 1999
- Basile, Roberto** / Castellani, Davide, Zanfei, Antonello (2003): Location choices of multinational firms in Europe: the role of national boundaries and EU policy, Working paper 78, 2003, Working paper series on economics, mathematics and statistics, Università degli studi di Urbino 2003
- Barrios, S.** / Görg, H. / Strobl, E. (2002): Multinationals' location choice, agglomeration economies and public incentives, Research paper 2002/33, Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic policy 2002
- Barry, F.** / Görg, H. / Strobl, E. (2001): Foreign direct investment, agglomerations and demonstration effects: An empirical investigation, Research paper 2001/25, Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic policy 2001
- Bauerschmitz, Carl** (1996): Standortdeterminanten und Raumwirkungen ausländischer Direktinvestitionen in Sachsen, Reihe Internationale Wirtschaft Band 8, Bergisch Gladbach u.a. 1996
- Beaudry, Catherine** / Breschi, Stefano u.a. (2002): Clusters, innovation and growth: A comparative study of European countries, in: Multinational Firms – The Global-Local Dilemma, Dunning, John H. / Mucchielli, Jean-Louis (Hrsg.), London, New York 2002

- Behrens, Karl Christian** (1971): Allgemeine Standortbestimmungslehre, 2. Auflage, Opladen 1971
- Belew, Dereje** (2000): Markteintrittsstrategien multinationaler Unternehmen unter besonderer Berücksichtigung von Direktinvestitions- und Countertrade-Strategien in Entwicklungsländern, Leipzig 2000
- Bellak, Christian** (1999): Kritische Einschätzung der empirischen Erfassung und Verwendung von Direktinvestitionsdaten, in: Theorie und Empirie der Direktinvestitionen, Döhrn, Roland / Heiduk, Günter (Hrsg.), Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Neue Folge Heft 65, Berlin 1999
- Berg, Frank / Möller, Bärbel / Reißig, Rolf** (1998): Regionale Akteursnetze – Wirtschaftsförderung in einem ostdeutschen Landkreis, Baden-Baden 1998
- Berger, R.** (2002): Chancen und Risiken der Internationalisierung aus Sicht des Standortes Deutschland, in: Handbuch Internationalisierung: Globalisierung – eine Herausforderung für die Unternehmensführung, S. 21-33, Krystek, Ulrich / Zur, Eberhard (Hrsg.), 2. Auflage, Berlin Heidelberg 2002
- Bertrand, Olivier, Mucchielli, Jean-Luis / Zitouna, Habib** (2003): Location choices of multinational firms: the case of mergers and acquisitions, working paper, University of Paris 2003
- Beyerle, Thomas** (1998): Standorthandeln von Finanzdienstleistern, Universität Stuttgart, Institut für Geographie 1998
- Beyfuß, Jörg** (1992): Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik Band 205, Institut der deutschen Wirtschaft, Köln 1992
- Birnstiel, Detlev** (1995): Public Private Partnership in der Wirtschaftsförderung, in: Regionale Wirtschaftsförderung in der Praxis, Ridinger, R. / Steinröx, M. (Hrsg.), Köln 1995, S.225-243

- Braun, Gerhard** (1988): Die Theorie der Direktinvestition, Untersuchungen zur Wirtschaftspolitik, Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln, Köln 1988
- Brede, Helmut** (1971): Bestimmungsfaktoren industrieller Standorte, Schriftenreihe des ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung Nr. 75, Berlin 1971
- Brewer, Thomas L. / Young, Stephen** (2002): Location determinants of multinational firms, in: Multinational Firms – The Global-Local Dilemma, Dunning, John H. / Mucchielli, Jean-Louis (Hrsg.), London, New York 2002
- Buckley, Peter J. / Casson, Christopher** (2002): The future of the multinational enterprise, 25th anniversary edition, New York 2002
- Buckley, Peter J.** (1983): New theories of international business: some unresolved issues, in: The Growth of International Business, Mark Casson (Hrsg.), London 1983
- Canibol, Hans-Peter u.a.** (1991): Standortfaktor Freizeitqualität, Deutsche Gesellschaft zur Förderung der Freizeitwissenschaften mbH (Hrsg.), Erkrath 1991
- Cassidy, John F.** (2002): Japanese direct investment in China: locational determinants and characteristics, New York 2002
- Casson, Mark** (1981): Inside the multinationals, Alan M. Rugman (Hrsg.), London 1981, S. 15-21
- Chadee, Doren D. / Qui, Feng / Rose, Elizabeth L.** (2003): FDI location at the subnational level: a study of EJVs in China, in: Journal of Business Research 56 (2003), S. 835 – 845
- Cheng, Leonard Knok-hon / Kwan, Yum-keung** (2000): What are the determinants of the location of foreign direct investment ? The Chinese experience, in: Journal of international economics, Band 51/2000, 2, S. 379-400

- Chunlai, Chen (1997a):** The location determinants of foreign direct investment in developing countries, Chinese economies research centre working papers 97/12, Adelaide 1997
- Chunlai, Chen (1997b):** The composition and location determinants of foreign direct investment in China's manufacturing, Chinese economies research Centre working papers 97/13, Adelaide 1997
- Clegg, Jeremy / Scott-Green, Susan (2002):** The location of US multinational firms in the European Community: determinants of US foreign direct investment into the EC, in: Multinational firms – the global-local dilemma, Dunning, John H. / Mucchielli, Jean-Louis (Hrsg.), London, New York 2002, S. 74-89
- Clement, Werner / Hörtnagl, Michael (1999):** Wirtschaftspolitische Bedeutung von Direktinvestitionen, IWI-Arbeitsheft 42, Industriewissenschaftliches Institut Wien 1999
- Coughlin, Cletus C. / Terza, Joseph V. / Arromdee, Vachira (1991):** State characteristics and the location of foreign direct investment within the United States, in: The Review of economics and statistics, No 4, Vol. 73, S. 675 – 683, 1991
- Coughlin, Cletus C. / Segev, Eran (2000):** Location determinants of new foreign-owned manufacturing plants, in: Journal of regional science, Band 40/2000, 2, S. 323-351
- Crozet, M. / Mayer, T. / Mucchielli, J.-L. (2003):** How do firms agglomerate ? A study of FDI in France, Discussion paper 3873, Centre for economic policy research, London 2003
- Dawar, Tamim Achim (1999):** Deutsche Direktinvestitionen in Australien – Eine Evaluation der theoretischen Erklärungsansätze und der Standortattraktivität des Produktions- und Investitionsstandortes Australien, Schriften zur Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik Band 14, Frankfurt am Main u.a. 1999

- Detig**, Stefan (2004): Die kommunale Anstalt des öffentlichen Rechts als Wirtschaftsförderungsinstitution, Schriften zur öffentlichen Verwaltung und öffentlichen Wirtschaft, Band 179, Baden-Baden 2004
- Disdier**, Anne-Célia. / Mayer, Thierry (2003): How different is Eastern Europe ? Structure and determinants of location choices by French firms in Eastern and Western Europe, Centre d'Etudes prospectives et d'informations internationales, 2003,13, Paris 2003
- Drukker**, David M. (2000): My raw data contain evidence of both over-dispersion and "excess zeros". Is a zero-inflated negative binomial model the only count data model that can account for both the over-dispersion and "excess zeros" ?, <http://www.stata.com/support/faqs/stat/nbreg.html> vom 31.01.2005, StataCorp 2000
- Dülfer**, Eberhard (1992): Ziellandwahl bei Direktinvestitionen im Ausland, in: Handbuch der internationalen Unternehmenstätigkeit, Brij Nino Kumar / Helmut Haussmann (Hrsg.), S. 472-495, München 1992
- Ehrenfeld**, Hildebert (1985): Aussenhandel, Direktinvestitionen und Lizenzen, Europäische Hochschulschriften Reihe 5 Band 577, Frankfurt am Main u.a. 1985
- Engel**, Dirk (1999): Der Einfluß der Grenznähe auf die Standortwahl von Unternehmen: Eine theoretische Analyse und empirische Befunde für Ostdeutschland, Discussion Paper No. 99-18, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH, Mannheim 1999
- Engelhard**, Johann (1992): Bewertung von Länderrisiken bei Auslandsinvestitionen: Möglichkeiten, Ansätze und Grenzen, in: Handbuch der internationalen Unternehmenstätigkeit, Brij Nino Kumar / Helmut Haussmann (Hrsg.), S. 357-383, München 1992
- Frauenraht**, Franz-Josef (1996): Qualifikation als Standortfaktor – berufsbildungspolitische Floskel oder Realität ?, Universität der Bundeswehr Hamburg, Hamburg 1996

- Friedman**, Joseph / Gerlowski, Daniel A. (1992): What attracts foreign multinational corporations ? Evidence from branch plant location in the United States, in: Journal of regional science, Vol. 32, No.4, S. 403 – 418, 1992
- Fuest**, Winfried / Huber, Bernd (1999): Steuern als Standortfaktor im internationalen Wettbewerb, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik 252, Institut der deutschen Wirtschaft Köln (Hrsg.), Köln 1999
- Gehring**, Peter (1996): Räumliche Ansiedlungsdisparitäten: Empirische Analyse von Bestimmungsfaktoren im Rahmen theoretischer Standortentscheidungsüberlegungen, Europäische Hochschulschriften Reihe 5, Band 1985, Frankfurt u.a. 1996
- Glaum**, Martin: Internationalisierung und Unternehmenserfolg, Wiesbaden 1996
- Glickman**, Norman J. / Woodward, Douglas P. (1988): The location of foreign direct investment in the United States: patterns and determinants, in: International regional science review, 11/1988, 2, S. 137-154
- Goette**, Thomas (1994): Standortpolitik internationaler Unternehmen, Wiesbaden 1994
- Grabow**, Busso (1995): Weiche Standortfaktoren, in: Schriften des Deutschen Instituts für Urbanistik, Band 89, Stuttgart 1995
- Güntzel**, Joachim (2001): Globalisierung und Internationalisierung – Ende der traditionellen Wirtschaftspolitik ? (Teil 1), in: Der Betriebswirt Nr. 2/2001, Gernsbach 2001, S. 29-32
- Güntzel**, Joachim (2001): Globalisierung und Internationalisierung – Ende der traditionellen Wirtschaftspolitik ? (Teil 2), in: Der Betriebswirt Nr. 3/2001, Gernsbach 2001, S. 8-11
- Hahne**, Ulf (1995): Neuere Entwicklungen in der Regionalförderung, in: Regionale Wirtschaftsförderung in der Praxis, Ridinger, R. / Steinröx, M. (Hrsg.), Köln 1995, S. 8-30

- Hamm, Walter** (1988): Nationale Wirtschaftspolitik als internationaler Standortfaktor, in: Weltwirtschaft im Wandel, Dürr, Ernst / Sieber, Hugo (Hrsg.), Bern, Stuttgart 1988
- Haug, Peter** (2004): Kommunale Wirtschaftsförderung – Eine theoretische und empirische Analyse, Schriftenreihe Volkswirtschaftliche Forschungsergebnisse, Band 97, Hamburg 2004
- Hausmann, Helmut** (1992): Die Internationalisierung von Unternehmen und die staatliche Wirtschaftspolitik, in: Handbuch der internationalen Unternehmenstätigkeit, Brij Nino Kumar / Helmut Hausmann (Hrsg.), S. 27-34, München 1992
- Head, C.K / Mayer, T** (2002): Market Potential and the location of Japanese investment in the European Union, CEPR Discussion Paper Series n. 3455 (2002)
- Heffernan, Shelagh / Sinclair, Peter**: Modern international economics, Padstow 1990
- Heiduk, Günter / Kerlen-Prinz, Jörg** (1999): Direktinvestitionen in der Außenwirtschaftstheorie, in: Theorie und Empirie der Direktinvestitionen, Döhrn, Roland / Heiduk, Günter (Hrsg.), Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Neue Folge Heft 65, Berlin 1999
- Heinen, Hjalmar** (1982): Ziele multinationaler Unternehmen – Der Zwang zu Investitionen im Ausland, Neue betriebswirtschaftliche Forschung Band 24, Wiesbaden 1982
- Heinrich, M. / Richter, B.** (2002): Standortkonkurrenz in internationalen Unternehmen – Betriebswirtschaftliche und normative Aspekte, in: Handbuch Internationalisierung: Globalisierung – eine Herausforderung für die Unternehmensführung, Krystek, Ulrich / Zur, Eberhard (Hrsg.), 2. Auflage, Berlin Heidelberg 2002, S. 249 - 261

- Heise**, Arne u.a. (1998) : Begutachtung des Wirtschaftsstandorts Deutschland – aus einer anderen Sicht, in : WSI Mitteilungen Nr. 6/1998, S. 393 – 417, Frankfurt 1998
- Herbertz**, Frank (2002): Einflussfaktoren bei internationalen Standortentscheidungsprozessen, Europäische Hochschulschriften: Reihe 5, Bd. 2892, Frankfurt am Main 2002
- Hubert**, F. / Pain, N. (2001): Fiscal incentives, European integration and the location of Foreign direct investment, Research paper 2001/34, Leverhulme Centre for Research on globalization and economic policy 2001
- Huege**, Petra (1999): Direktinvestitionen in der Standortdebatte, in: Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (Hrsg.): Informationen zur Raumentwicklung, Heft 1, Bonn 1999, S. 19-30
- Hymer**, Stephen H. (1968): The Large Multinational „Corporation“: An Analysis of Some Motives for the International Integration of Business, 1-29, übersetzt von Nathalie Vacherot aus der Revue Economique, 19 (6), 949-73, in: Multinational corporations, Mark Casson (Hrsg.), S. 8-31, Hants (1990)
- Hymer**, Stephen H. (1976): The Theory of International Operations – Part I, Excerpt from: The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment, S. 32-64, in: The International political economy of direct foreign investment, Vol. 1, Benjamin Gomes-Casseres/David B. Yoffie (Hrsg.), S. 12-44
- Icks**, A. /Richter, M. (1999): Innovative kommunale Wirtschaftsförderung – Wege, Beispiele, Möglichkeiten, Wiesbaden 1999
- Jaeger**, Franz / Hartl, Robert (2001): Standortwettbewerb zwischen Bankrott und Chance – Wahl des Unternehmensstandorts im Zeichen der Globalisierung, in: new management, Heft 11/2001, Zürich 2001, S. 20-25

- Jahrreiß**, Wolfgang (1984): Zur Theorie der Direktinvestitionen im Ausland: Versuch einer Bestandsaufnahme, Weiterführung und Integration partialanalytischer Forschungsansätze, Volkswirtschaftliche Schriften Heft 337, Berlin 1984
- Jost**, Thomas (1999): Zur Aussagekraft der Direktinvestitionsdaten der Deutschen Bundesbank, in: Theorie und Empirie der Direktinvestitionen, Döhrn, Roland / Heiduk, Günter (Hrsg.), Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Neue Folge Heft 65, Berlin 1999
- Junesch**, Richard (1996): Untersuchungen zur Bedeutung der Verkehrserschließung für Standortqualitäten, IREUS Schriftenreihe Bd. 19, Stuttgart 1996
- Jungnickel**, Rolf (2000): Direktinvestitionen – ein problematischer Standortindikator, in: Wirtschaftsdienst, Heft 1/2000, Hamburg 2000, S. 371-374
- Jungnickel**, Rolf (1999): Die deutsche Wirtschaft im internationalen Standortwettbewerb, in: Das Handwerk im Zeichen der Globalisierung, Seminar für Handwerkswesen (Hrsg.), Duderstadt 2000
- Kaiser**, Karl-Heinz (1979): Industrielle Standortfaktoren und Betriebstypenbildung: Ein Beitrag zur empirischen Standortforschung, Betriebswirtschaftliche Forschungsergebnisse Band 78, Berlin 1979
- Kindleberger**, Charles P. (1969): American Business Abroad, Six lectures on direct investment, New Haven/London 1969
- Klodt**, Henning; Maurer, Rainer: Internationale Direktinvestitionen: Determinanten und Konsequenzen für den Standort Deutschland – Kurzexpertise zur Strukturberichterstattung, Kiel 1996
- Knödgen**, Gabriele (1982): Umweltschutz und industrielle Standortentscheidung, Arbeitsberichte des Wissenschaftszentrums Berlin, Internationales Institut für Umwelt und Gesellschaft, Frankfurt/Main u.a. 1982

- Koehlin**, Timothy (1992): The determinants of the location of USA direct foreign investment, in: International review of applied economics, 6 (London 1992), 2, S. 203-216
- Köddermann**, Ralf (1996): Sind Löhne und Steuern zu hoch ? Bemerkungen zur Standortdiskussion in Deutschland, in: ifo Institut für Wirtschaftsforschung e.V. (Hrsg.): ifo Schnelldienst vom 15.07.1996, München 1996, S. 6-15
- Krist**, Herbert (1987): Bestimmungsgründe industrieller Direktinvestitionen, Wissenschaftszentrum Berlin, Internationales Institut für Management und Verwaltung, Berlin 1987
- Kumar**, Nagesh (2001): Determinants of location of overseas R & D activity of multinational enterprises: the case of US and Japanese corporations, in: Research policy, Band 30/2001, 1, S. 159-174
- Laulajainen**, Risto / Stafford, Howard A. (1995): Corporate Geography: Business location principles and cases, Dordrecht: Kluwer, in: Steiger, Internationale Direktinvestitionen und Standortkonkurrenz – Eine empirische Untersuchung über ausländische Unternehmungen in Zürich und Genf, Zürich 1999
- Legler**, Harald / Beise, Marian u.a. (2000): Innovationsstandort Deutschland: Chancen und Herausforderungen im internationalen Wettbewerb, Landsberg/Lech 2000
- Lehner**, Franz / Nordhause-Janzen, Jürgen (1992): Vom Produktionsverbund zum Innovationsverbund: Strukturwandel und Standortqualitäten in Nordrhein-Westfalen, in: Politische Maßnahmen zur Verbesserung von Standortqualitäten, Klemmer, P. / Schubert, K. (Hrsg.), Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Heft 53, Berlin 1992
- Lipponer**, Alexander (2002): A „new“ micro database for German FDI, Vortragsunterlagen zur Frühjahrskonferenz der Deutschen Bundesbank am 04.05.2002

- Lipponer**, Alexander (2003a): A „new“ micro database for German FDI, in: Foreign direct investment in the real and financial sector of industrial countries, Herrmann, H. / Lipsey, R. (Hrsg.), Berlin 2003, S. 215-244
- Lipponer**, Alexander (2003b): Mikrodatenbank Direktinvestitionsbestände, Benutzerhandbuch der Deutschen Bundesbank in der Version vom 29.07.2003, Frankfurt 2003
- Lipponer**, Alexander (2003c): Deutsche Bundesbank's FDI micro database, in: Schmollers Jahrbuch, Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Bd. 123, 4, S. 593-600, Berlin 2003
- Long**, J. Scott; Freese, Jeremy (2001): Regression models for categorical dependent variables using STATA, Texas 2001
- Maier**, Gunther; Tödting, Franz (2001): Regional- und Stadtökonomik 1 – Standorttheorie und Raumstruktur, 3. aktualisierte Auflage, Springer Verlag Wien
- Maier**, Gunther; Tödting, Franz (1996): Regional- und Stadtökonomik 2 – Regionalentwicklung und Regionalpolitik, Springer Verlag Wien
- Mayer**, T. / Mucchielli, J.L. (1999): La localisation à l'étranger des entreprises multinationales. Une approche d'économie hiérarchisée appliqué aux entreprises japonaises en Europe, Economie et Statistique, 326-327, 1999-6/7, S. 159-176
- Mondal**, Abdul Hye (1989): The pattern of industrial location and its determinants in Bangladesh, Research report, Bangladesh Institute of development studies, Dhaka 1989
- Mucchielli**, J.L. / Puech, F. (2002): Location and agglomeration of French FDI in European countries and regions: a probabilistic approach
- Müller**, Stefan / Kornmeier, Martin (1996): Motive und Unternehmensziele : Einflussfaktoren der einzelwirtschaftlichen Internationalisierung, Dresdner Beiträge zur Betriebswirtschaftslehre, Technische Universität Dresden 1996

- Nachum**, Lilach (2000): Economic geography and the location of TNCs: Financial and professional service FDI to the USA, in: Journal of international business studies, 31, 3, S. 367 – 385, 2000
- Narula**, Rajneesh (1994) : Locational Determinants of Inward and Outward FDI Activity, MERIT Institute on Innovation and Technology 2/94-025, Maastricht 1994
- Nicholas**, Stephen / Gray, Sidney J. / Purcell, William R. (2001): Do Incentives attract Japanese FDI to Singapore and the Region ?, in: Asia-Pacific Issues in International Business, Gray, Sidney J. / McGaughey, Sara L, / Purcell, William R. (Hrsg.), S. 129-150, Cheltenham 2001
- Papanastassiou**, Marina / Pearce, Robert (1992) : Firm-strategies and the research-intensity of US MNEs' overseas operations : an analysis of host-country determinants, Discussion Papers in International Investment & Business Studies, Series B, Vol V (1992/93) No 164, Whiteknights 1992
- Pausenberger**, Ehrenfried (1994 a): Alternative Internationalisierungsstrategien, in: Internationalisierung von Unternehmungen, Pausenberger, Ehrenfried (Hrsg.), Stuttgart 1994
- Pausenberger**, Ehrenfried (1994 b): Die Standortpolitik internationaler Unternehmungen, in: Internationalisierung von Unternehmungen, Pausenberger, Ehrenfried (Hrsg.), Stuttgart 1994
- Pfähler**, Wilhelm (1998): Optionen der Hamburger Standortpolitik, in: Häfen, Transrapid, Telekommunikation –Wachstumsmotoren für die Hamburger Metropole?, Pfähler, Wilhelm; Tiedemann, Bernd (Hrsg.), Frankfurt 1998
- Piscitello**, Lucia / Rabbiosi, Larissa (2003): Medium term effects of foreign acquisitions upon the target companies' performance, Politecnico di Milano, Dipartimento di Ingegneria Gestionale, Mailand 2003
- Pohl**, Indre (1997): Umweltschutz als Standortfaktor: Auswirkungen auf das produzierende Gewerbe, Marburg 1997

- Pott**, Philipp (1983): Direktinvestitionen im Ausland: Investitionsmotive, Standortfaktoren und Hilfsmittel bei der Entscheidung für die optimale Auslandsinvestition, Minerva-Fachserie Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, München 1983
- Pracht**, Sabine (2001): Fördermittel allein machen nicht glücklich, in: Callcenter Profi, Heft 7-8/2001, Wiesbaden 2001, S. 30-34
- Qu**, Tao / Green, Milford B. (1997): Chinese foreign direct investment – a subnational perspective on location, Aldershot, Ashgate 1997
- Rajdlová**, Jana (2003): FDI location preferences: Empirical evidence from the Czech Republic, Discussion Paper No. 2003 – 105, Center for economic research and graduate education, Prag 2003
- Razik**, Stefan (2002): Entscheidungsfaktoren der unternehmerischen Standortpolitik bei Biotechnologiegründungen, in: Neues Archiv für Niedersachsen, Heft 1/2002, Hannover 2002, S. 55-64
- Reschl**, Richard / Rogg, Walter (2003): Kommunale Wirtschaftsförderung, Standortdialog und Standortentwicklung in Kommunen und Regionen, Sternenfels 2003
- Reuter**, Klaus P. (1977): Internationale Standortwahl – Fakten, Entwicklungsperspektiven, Entscheidungshilfen, in: Standortpolitik und Unternehmensplanung, Beiträge zur Unternehmensführung Band 2, S. 119-141, Prognos (Hrsg.), 2. Auflage, Basel 1977
- Roberto**, Basile (2004): Acquisition versus greenfield investment: the location of foreign manufacturers in Italy, in: Regional science and urban economics 34 (2004), S. 3 - 35
- Runer**, Håkon (1997): Die Bestimmung der Standortanforderungen bei Standortentscheidungen: eine empirische, quantitative und kognitive Analyse, Europäische Hochschulschriften: Reihe 5, Bd. 2423, Frankfurt am Main 2002

- Sartowski**, Roman (1990): Organisation und Praxis kommunaler Wirtschaftsförderung, Düsseldorf 1990
- Scholl**, Mechthild (1990): Telekommunikationsmittel als Entscheidungskomponente betrieblicher Standortwahl, in: Kölner Forschungen zur Wirtschafts- und Sozialgeographie, Band 38, Köln 1990
- Schulte-Mattler**, Hermann (1988): Direktinvestitionen: Gründe für das Entstehen von multinationalen Unternehmen, in: Europäische Hochschulschriften, Reihe 5, Band 908, Frankfurt am Main u.a. 1988
- Sell**, Axel (1998): Formen der Internationalisierung wirtschaftlicher Aktivitäten, Materialien des Universitätsschwerpunktes „Internationale Wirtschaftsbeziehungen und Internationales Management“ Bd 13, Universität Bremen, Bremen 1998
- Shannon**, Dale P. / Zeile, William J. / Johnson, Kenneth P (1999): Regional patterns in the location of foreign-owned U.S. manufacturing establishments, in: Survey of current business 79/99, No.5, 1999
- Shaver**, J. Miles / Flyer, Frederick (2000): Agglomeration economies, firm heterogeneity, and foreign direct investment in the United States, in: Strategic Management Journal, 21/2000, S. 1175 – 1193, 2000
- Sievert**, Olaf (1996): Wirtschaftspolitik im globalen Wettbewerb, in: Globalisierung und Wettbewerb, Beiträge zur Wirtschaftspolitik Band 63, 2. unveränderte Auflage, Reinhold Biskup (Hrsg.), S. 129-179, Bern u.a. 1996
- Sleuwaegen**, Leo / Pennings, Enrico (2002): Relocation and public aid: A first report, in: Multinational Firms – The Global-Local Dilemma, Dunning, John H. / Mucchielli, Jean-Louis (Hrsg.), London, New York 2002
- Smith**, Donald F. / Florida, Richard (1994): Agglomeration and industrial location: An econometric analysis of Japanese-affiliated manufacturing establishments in automotive-related industries, in: Journal of urban economics 36, S.23 – 41, 1994

- Stahr**, Gunter / Backes, Sylvia (1992): Informationsbeschaffung im In- und Ausland – Voraussetzung für Erfolg im Auslandsgeschäft, in: Handbuch der internationalen Unternehmenstätigkeit, Brij Nino Kumar / Helmut Haussmann (Hrsg.), S. 385-402, München 1992
- Stehn**, Jürgen (1989): Determinanten differierender Internationalisierungsstrategien – Ansätze einer umfassenden Theorie internationaler Direktinvestitionen in Industrieländern, Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere Nr. 386, Kiel 1989
- Steiger**, Christian (1999): Internationale Direktinvestitionen und Standortkonkurrenz – Eine empirische Untersuchung über ausländische Unternehmungen in Zürich und Genf, Zürich 1999
- Steil**, Fabian (1999): Determinanten regionaler Unterschiede in der Gründungsdynamik: Eine empirische Analyse für die neuen Bundesländer, ZEW Wirtschaftsanalysen, Band 34, Baden-Baden 1999
- Stirl**, Axel (1996): Entwicklung und Bestimmungsgründe der Direktinvestitionen der Vereinigten Staaten von Amerika in Nordrhein-Westfalen, in: Kölner Forschungen zur Wirtschafts- und Sozialgeographie, Band 47, Köln 1996
- Straubhaar**, Thomas (1996): Standortbedingungen im globalen Wettbewerb, in: Globalisierung und Wettbewerb, Beiträge zur Wirtschaftspolitik Band 63, 2. unveränderte Auflage, Reinhold Biskup (Hrsg.), S. 217-239, Bern u.a. 1996
- Stucken**, Bernd-Uwe (1997): Verhandlungen mit Chinesen im Spannungsfeld von Recht und Kultur, Veröffentlichung des Instituts für interkulturelles Management, Bad Honnef 1997
- Schmergal**, Cornelia (1998): Direktinvestitionen: Der Standort D krankt an seinem schlechten Marketing: Welches Land darf's denn sein ?, in: Rheinischer Merkur, Nr. 27 vom 3. Juli 1998

- Schmid, Stefan** (2002): Strategien der grenzüberschreitenden Unternehmungstätigkeit, Diskussionsbeiträge der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät Ingolstadt Nr. 157, Universität Eichstätt-Ingolstadt, Ingolstadt 2002
- Schnurrenberger, Bernd** (2000): Standortwahl und Standortmarketing: Beeinflussung der Standortwahl internationaler Unternehmen durch professionelles Standortmarketing der Regionen, Berlin 2000
- Tatoglu, Ekrem / Glaister, Keith W.** (1998): Western MNCs FDI in Turkey: an analysis of location specific factors, in: Management international review, Bd. 38/1998, 2, S. 133-159
- Tesch, Peter** (1980): Die Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestition, Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 301, Berlin 1980
- Theurl, Theresia** (1999): Globalisierung als Selektionsprozeß ordnungspolitischer Paradigmen, in: Globalisierung der Wirtschaft: Ursachen – Formen – Konsequenzen, Schriften des Vereins für Socialpolitik Band 263, S. 23-49, Berlin 1999
- Thomsen, Steen / Gioia, Carmine** (2003): International acquisitions in the Danish Business: selection and performance, Department of International Economics and Management, Copenhagen Business School, Copenhagen 2003
- Ulaga, Wolfgang / Sharma, Arun / Krishnan, R.** (2002): Plant location and place marketing: understanding the process from the business customer's perspective, in: Industrial Marketing Management Vol. 31 No. 5, New York 2002, S. 393-401
- United Nations Conference on Trade and Development** (2002): World Investment Report 2002, Transnational Corporations and Export Competitiveness, United Nations (Hrsg.), New York / Genf 2002
- Vieweg, Hans-Günther** (1997): Die öffentliche Verwaltung als Standortfaktor, in: ifo Schnelldienst Nr. 7/97, S. 18-24, München 1997

- Volkholz, Klaus** (1977): Standortplanung im multinationalen Unternehmen, in: Standortpolitik und Unternehmensplanung, Beiträge zur Unternehmensführung Band 2, S. 102-118, Prognos (Hrsg.), 2. Auflage, Basel 1977
- Vyas, Bindu** (2003): Location determinants of foreign MNCs investing at the sub-national level: the role of state government, in: Extending the eclectic paradigm in international business, essays in honor of John Dunning, Cheltenham, UK 2003, S. 197 – 211
- Wauschkuhn, Markus** (1998): Strukturwandel und standortpolitischer Handlungsbedarf im Land Bremen, Institut für Weltwirtschaft und Internationales Management, Band 15, Bremen 1998
- Weber, Joachim** (2000): Kommunale Wirtschaftsförderung in Brandenburg – Regionale Handlungsfähigkeit durch kooperativen Staat ?, Europäische Hochschulschriften, Reihe V, Band 2625, Frankfurt am Main u.a. 2000
- Wellem, Christine** (1992): Die Standortorientierung ausländischer Unternehmen in Düsseldorf, Europäische Hochschulschriften, Reihe V, Band 1240, Frankfurt am Main u.a. 1992
- Wieser, Robert** (2002): Steuern und Förderungen als Standortfaktoren, in: Monatsberichte, Heft 3/2002, Wien 2002, S. 179-185
- Winkelmann, Rainer** (2003): Econometric analysis of count data, 4. Auflage, Berlin 2003
- Woodward, Douglas P.** (1992): Locational determinants of Japanese manufacturing start-ups in the United States, in: Southern economic journal, Vol. 58, No.3, S. 690 – 708, 1992
- Yamawaki, Hideki** (1990): Location decisions of Japanese multinational firms in European manufacturing industries, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Forschungsschwerpunkt Marktprozeß und Unternehmensentwicklung (IIMV) discussion paper FS IV90-21, Berlin 1990

Zelgert, Jörg Erwin (1993): Internationale Direktinvestitionen: Theoretische Ansätze und empirische Realkapitalbewegungen, Wissenschaftliche Schriften Reihe 4 Band 142, München 1993

Zinser, Robert / **Roth**, Andreas (1994): Vermeidbare Fehler bei der Internationalisierung, in: Internationalisierung von Unternehmungen, Pausenberger, Ehrenfried (Hrsg.), Stuttgart 1994