



## **Stakeholder event with investment promotion agencies – workshop (IWH)**

Andrea Gauselmann, Björn Jindra and Dominik Vollmaecke

The research leading to these results has received funding from the European Union's Seventh Framework Programme (FP7/2007-2013) under grant agreement “Growth-Innovation-Competitiveness: Fostering Cohesion in Central and Eastern Europe” (GRNCOH)

Andrea Gauselmann, Björn Jindra and Dominik Vollmaecke

IWH

WP 2/P2.15

Björn Jindra  
Institute for Economic Research Halle  
WP2/ P2.15  
Version - 14.10.2014

## **Stakeholder event with investment promotion agencies – workshop (IWH)**

**Abstract:** In line with the provision of WP2 in Part B of the GRINCOH project selected participants organize country-specific stakeholder events primarily involving investment promotion agencies. In order to implement this, IWH decided to present research output based on P2.10 entitled “*MNEs and Regional R&D Co-operation: Evidence from Post-Transition Economies*” as well as P2.12 entitled “*Foreign direct investment, human capital and catching up in the European Union – Revealing diverse regional growth paths*” on a policy oriented workshop “FDI in Europe – Effects, Perceptions and Reactions” on the 13<sup>th</sup>/14<sup>th</sup> November 2014 (see workshop-Programme attached). The workshop takes place at the Leibniz Institute for Regional Geography (IFL), Germany. The workshop primarily targets policy makers at different levels including regional investment promotion agencies. In order to increase the participation of such stakeholders, IWH issued in addition to IFL a personalized invitation to about 200 contacts.



## Workshop

# „Ausländische Direktinvestitionen in Europa – Auswirkungen, Wahrnehmung und Reaktionen“

Leibniz-Institut für Länderkunde, Leipzig, 13./14.11.2014

Ausländische Direktinvestitionen (ADI) haben in Europa in den vergangenen zwanzig Jahren eine starke Dynamik entwickelt, wie nicht zuletzt die deutliche Zunahme des Investitionsgeschehens zwischen den verschiedenen europäischen Mitgliedsstaaten sowie der Anstieg von Investitionen aus dem Globalen Süden zeigen. Während in den Wirtschaftswissenschaften und der Geographie in den letzten vier Jahrzehnten eine umfangreiche Literatur zu Umfang, Motiven, räumlichen Mustern und regionalwirtschaftlichen Wirkungen von ausländischen Direktinvestitionen erarbeitet wurde, ist bislang nicht systematisch untersucht worden, mit welchen Auswirkungen (z. B. auf die Unternehmen, in die investiert wird, und ihre ArbeitnehmerInnen) ADI verbunden sind bzw. zu welchen Wahrnehmungen und Reaktionen sie führen (z. B. vonseiten der Öffentlichkeit, der Unternehmen, in die investiert wird, der Beschäftigten und ihrer Interessenvertreter sowie staatlicher Akteure wie Institutionen der Wirtschaftsförderung und Politiker). Näheren Informationen zu diesem Sachverhalt kann aber große Relevanz nicht nur bei der Erklärung des Investitionsverhaltens, sondern auch im Hinblick auf die Unterstützung von Ansiedlungsmaßnahmen beigemessen werden. Vor diesem Hintergrund verfolgt der Workshop das Ziel, ein möglichst differenziertes Bild über die Auswirkungen von ADI bzw. zu den Perspektiven und Reaktionen von Einzelakteuren und Organisationen auf ADI in Europa zu zeichnen.

Explizit – aber nicht ausschließlich – werden damit die folgenden Themenfelder angesprochen:

- Auswirkungen von ADI auf die von ihnen betroffenen Unternehmen bzw. auf unterschiedliche Akteursgruppen im Unternehmen und in den Zielregionen,
- Wahrnehmung von ADI durch die übernommenen oder der investierenden Unternehmen (Management, Belegschaft und ihre Interessenvertreter),
- Wahrnehmung von ADI in Europa durch Gewerkschaften, Wirtschaftsförderungsagenturen und (sonstige) Nichtregierungsorganisationen (z. B. Umweltverbänden) auf unterschiedlichen Maßstabsebenen,
- Reaktionen der genannten Akteure auf die Tätigkeit ausländischer Direktinvestoren in Europa und Strategien im Umgang mit ihnen,
- politische Maßnahmen zur gezielten Ansiedlung von ADI in Europa,
- Berücksichtigung potenzieller Reaktionen unterschiedlicher Akteure im Rahmen der Investitionsentscheidung,
- Rezeption von ADI in den Medien.

## Organisatorisches

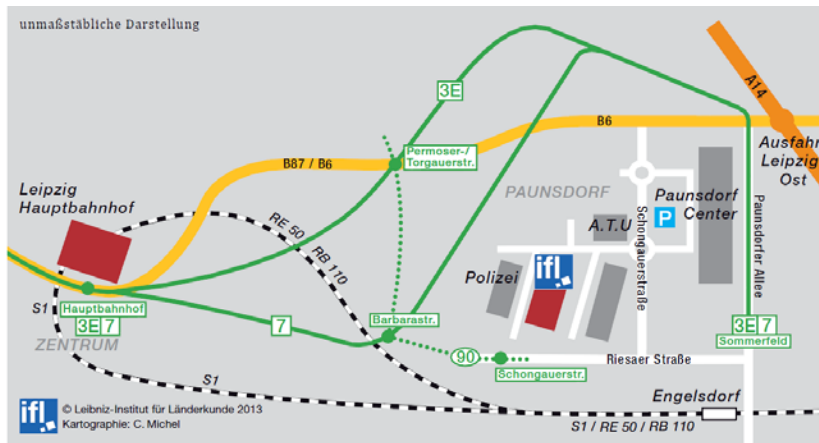
### Tagungsort

Leibniz-Institut für Länderkunde (IfL) · Schongauerstr. 9 · 04328 Leipzig  
Tel.: +49-(0)341-600-55-0 · info@ifl-leipzig.de · www.ifl-leipzig.de

### Ansprechpartnerin

Bei Rückfragen können Sie sich jederzeit an Frau Sophie Golinski (+49-(0)341-600 55-170; s\_golinski@ifl-leipzig.de) wenden.

### Anfahrt



Mit öffentlichen Verkehrsmitteln vom Hauptbahnhof:

- **Tram 7** (Richtung Sommerfeld) bis Barbarastraße, und anschließend mit **Bus 90** (Richtung Paunsdorf-Center) bis Schongauerstraße; Fahrzeit ca. 30 min, Fußweg zum IfL ca. 5 min
- **S1 / RE / RB** (Richtung Wurzen / Meißen / Grimma) bis Engelsdorf; Fahrzeit ca. 20 min, Fußweg zum IfL ca. 15 min

Mit dem Auto:

- über die A14, Abfahrt Leipzig-Ost (gebührenfreies Parken am Paunsdorf-Center)

Alle Informationen zum Tagungsort und zur Anfahrt finden Sie auch unter: [www.ifl-leipzig.de](http://www.ifl-leipzig.de).

### Zu Ihrem Vortrag

Für jeden Beitrag ist ein Zeitfenster von 35 min vorgesehen, wobei **20 min Vortragszeit** zur Verfügung stehen, an die sich eine **15-minütige Diskussion** anschließt.

Bitte bringen Sie Ihre Präsentation als Powerpoint-Datei auf einem Datenträger mit oder senden Sie die Vortragsfolien vor dem Beginn der Veranstaltung per E-Mail an: [s\\_golinski@ifl-leipzig.de](mailto:s_golinski@ifl-leipzig.de).

Eine technische Standardausstattung (Computer, Beamer, Laserpointer etc.) ist vorhanden.

### Unterkunft

Bitte beachten Sie, dass das IfL als Tagungsort am östlichen Stadtrand von Leipzig im Stadtteil Paunsdorf (ca. 8 km vom Zentrum entfernt) gelegen ist. Das gemeinsame Abendessen am ersten Tag des Workshops wird in der Innenstadt von Leipzig stattfinden. Möglichkeiten einer Unterkunft:

- in unmittelbarer Nähe zum IfL: RAMADA Hotel Leipzig
- im Stadtzentrum: diverse Unterkünfte (u.a. Motel One, Novotel, Ibis)

Den Vortragenden werden die Kosten für eine Übernachtung in Höhe von bis zu 70 Euro durch der Hans-Böckler-Stiftung ersetzt.

## Programm

### **Tag 1 / Donnerstag, 13.11.2014**

Ab 11:30                      Registrierung / Mittagessen

12:30-12:35                 *Marc Schietinger (Düsseldorf)*  
Begrüßung

#### **I. EINFÜHRUNG**

12:35-13:00                 *Martin Franz (Osnabrück), Martina Fuchs (Köln), Sebastian Henn (Jena)*  
Einführung in die Thematik

13:00-13:20                 *Martin Franz (Osnabrück), Sebastian Henn (Jena)*  
Investoren aus den BRIC-Staaten und ArbeitnehmerInneninteressen –  
Das Projekt BRICINVEST

13:20-13:40                 *Jörg Weingarten (Essen)*  
Böcklers Erben – Mitbestimmung in Zeiten der Globalisierung

13:40-14:00                 Diskussion

14:00-14:20                 Pause

#### **II. MAKRORÄUMLICHE ANALYSEN**

14:20-14:55                 *Dominik Volimecke (Halle), Philipp Marek (Halle), Björn Jindra (Halle/Frederiksberg)*  
Foreign direct investment, human capital and catching up in the European  
Union – Revealing diverse regional growth paths

14:55-15:30                 *Andrea Gauselmann (Halle)*  
MNEs and Regional R&D Co-operation: Evidence from Post-Transition Economies

15:30-15:50                 Pause

#### **III. TRANSNATIONALE BEZÜGE VON ADI**

15:50-16:25                 *Philip Müller (Marburg)*  
Internationaler Wissenstransfer durch ausländische Direktinvestitionen – das  
Beispiel chinesischer Unternehmensakquisitionen in Deutschland

16:25-17:00                 *Kai Bollhorn (Marburg)*  
Das neue Fundament der Europäischen Betonpumpenhersteller – Chinesische  
Firmenübernehmen in Globalen Produktionsnetzwerken

17:00-17:20                 Pause

#### **IV. WAHRNEHMUNG VON ADI**

- 17:20-17:55 *Martina Fuchs (Köln), Martin Schalljo (Köln)*  
BRIC-Investoren in Deutschland – Wahrnehmung des deutschen Managements bei der Unternehmensübernahme
- 17:55-18:15 Diskussion
- 19:30 Abendessen (auf eigene Rechnung) in der Leipziger Innenstadt

#### ***Tag 2 / Freitag, 14.11.2014***

- 09:00-09:35 *Sophie Golinski (Leipzig)*  
Wahrnehmung von Investitionen aus den BRIC-Staaten in der deutschen Tagespresse
- 09:35-10:10 *Daria Zvirgzde, Daniel Schiller (Hannover), Javier Revilla Diez (Köln)*  
The perception of local institutional quality by multinationals in a transition economy context: Empirical Evidence from three regions in Ukraine
- 10:10-10:30 Pause
- 10:30-11:05 *Robert Musil (Wien)*  
Vienna's Internationalisation – from the East-West bridge to the dead end?

#### **V. AUSWIRKUNGEN VON ADI**

- 11:05-11:40 *Kristina Jäger (Osnabrück)*  
Auswirkungen von Entsendepraxis multinationaler Unternehmen auf den städtischen Raum und die Förderung von Unternehmensansiedlung durch städtische Akteure
- 11:40-12:00 Pause

#### **VI. BRANCHENSPEZIFISCHE FALLSTUDIEN**

- 12:00-12:35 *Christoph Scheuplein (Münster)*  
Brownfield Investments in der deutschen Automobilzulieferindustrie – die Türöffner-Funktion von Private Equity
- 12:35-13:10 *Christian Zeller (Salzburg)*  
Internationale Expansion in der pharmazeutischen Industrie Österreichs
- 13:10-13:30 Zusammenfassung / Abschlussdiskussion
- 13:30 Gemeinsames Mittagessen

## Abstracts

Jörg Weingarten (Essen)

### „Böcklers Erbe“ – Mitbestimmung in Zeiten der Globalisierung

Die Mitbestimmung in Betrieb und Unternehmen ist in einem langen historischen Prozess aus sehr unterschiedlichen Motiven und Zielsetzungen hervorgegangen. Heute kann das Konzept der dualen Mitbestimmung als integraler Bestandteil der deutschen Wirtschaftsordnung angesehen werden.

Seit ihrer Einführung ist die Mitbestimmung aber auch immer Gegenstand kontroverser Auseinandersetzungen gewesen. Doch gilt es hier zu differenzieren: Kontroversen gibt es in erster Linie um das Mitbestimmungsgesetz, wohingegen das Betriebsverfassungsgesetz nahezu einhellig akzeptiert wird. So attestieren laut einer Studie aus dem Jahr 2008 im Durchschnitt 90 Prozent der befragten Vertreter aus Management und Betriebsrat ein „alles in allem gutes Verhältnis“ zwischen Geschäftsführung und Beschäftigtenvertretern. Dieses grundsätzlich vertrauensvolle Verhältnis wird auch dadurch bestätigt, dass es im Untersuchungszeitraum nur in rund jedem zehnten Betrieb zu einem Einigungsstellenverfahren kam (Nienhüser/Hoßfeld 2008).

Die Standpunkte zur Mitbestimmung in Aufsichtsräten sind demgegenüber wesentlich gegensätzlicher Natur. Kritiker argumentieren üblicherweise, dass Mitbestimmung mit einem Effizienzverlust einhergehe, da bei strittigen Themen eine Blockade im Aufsichtsrat drohe und Arbeitnehmervertreter nicht über die benötigten Qualifikationen für die strategische Kontrolle und Mitführung eines großen Unternehmens verfügten (von Werder 2003). Befürworter verweisen hingegen darauf, dass sich durch die Mitbestimmung nicht nur die Legimitation der Entscheidungsfindung erhöhe (Abelshäuser 2003), sondern darüber hinaus durch eine gesteigerte Motivation der Belegschaft bei gleichzeitig sinkenden Produktions- und Transaktionskosten die Wettbewerbsfähigkeit mitbestimmter Unternehmen erhöhe (Junkes/Sadowski 1999).

Eine aktuelle Metastudie zur ökonomischen Leistungsfähigkeit mitbestimmter Unternehmen scheint dabei letzteres zu bestätigen: So zeigten drei Studien positive Auswirkungen auf die Produktivität, zwei Studien verwiesen auf keinerlei nachweisbare Effekte und nur eine Studie kam zu dem Schluss, dass sich Mitbestimmung negativ auf das Unternehmen auswirke (Vitols 2008).

Das für Deutschland charakteristische System der dualen Mitbestimmung darf daher nicht grundsätzlich infrage gestellt werden, darüber hinaus hat sich das deutsche Modell der Sozialpartnerschaft gerade in der Wirtschafts- und Finanzkrise bewährt. (Pixa/Weingarten 2012)

Vor dem Hintergrund der Globalisierung und eines erhöhten internationalen Wettbewerbes sieht sich die Mitbestimmung in einer veränderten Position und mit steigendem Legitimationsdruck konfrontiert. „Hat Mitbestimmung in der globalisierten Welt eine Zukunft?“ fragte Pries im Rahmen einer Tagung der Universität Bremen bereits 2006. Im Zuge sich verstärkender ausländischer Direktinvestitionen wird zudem darüber diskutiert, ob die Prinzipien der Mitbestimmung möglicherweise ein Investitionshemmnis für potenzielle Investoren darstellen, als ein belastendes Erbe empfunden werden?

Anhand zweier Fallbeispiele, die den Einstieg ausländischer Investoren näher analysieren, kann exemplarisch dargestellt werden, dass „Böcklers Erbe“ der Mitbestimmung sich positiv auf die Unternehmensentwicklung auswirken kann, d.h. Absprachen im Sanierungsstarifvertrag nachhaltig wirken und mittlerweile analoge Strukturen zur Belegschaftsvertretung auch in den heimischen Werken des indischen Investors aufgebaut wurden.

## Literatur

Abelshäuser, W. (2003): *Kulturkampf - Der deutsche Weg in die neue Wirtschaft und die amerikanische Herausforderung*. Kulturverlag Kadmos, Berlin.

Bundesministerium für Arbeit und Soziales – BMAS (Hrsg.) (2012): *Mitbestimmung – eine gute Sache?*. Berlin.

Junkes, J. und D. Sadowski (1999): *Mitbestimmung im Aufsichtsrat: Steigerung der Effizienz oder Ausdünnung von Verfügungsrechten?* In: Frick, Bernd, Kluge, Norbert und Wolfgang Streek (Hrsg.): *Die wirtschaftlichen Folgen der Mitbestimmung: Expertenberichte für die Kommission Mitbestimmung Bertelsmann Stiftung/Hans-Böckler-Stiftung*, Campus Verlag, Frankfurt am Main, S. 53-88.

Kißler, L., Gneifenstein, R. und K. Schneider (2011): *Die Mitbestimmung in der Bundesrepublik Deutschland. Eine Einführung*. Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.

Nienhüser, W. und H. Hoßfeld (2008): *Verbetrieblichung aus der Perspektive betrieblicher Akteure*. Bund-Verlag – Betriebs- und Dienstvereinbarungen, Frankfurt am Main.

Vitols, S. (2008): *Beteiligung von Arbeitnehmern in Aufsichtsratsausschüssen*. Arbeitspapier 163, Hans-Böckler-Stiftung, Düsseldorf.

Pixa, T. und J. Weingarten (2012): *Der Tarifvertrag Zukunft in Arbeit der Metall- und Elektroindustrie NRW – Beitrag zur Studie: Social Dialoge in Times of Crisis* (ed. Eurofound)

*Dominik Volimecke (Halle), Philipp Marek (Halle) and Björn Jindra (Frederiksberg, DK)*

### **Foreign direct investment, human capital and catching up in the European Union – Revealing diverse regional growth paths**

Regional disparities in per capita output and income have been a concern of the European Community (EC) since its inception. The objective of reducing income disparities across regions have been challenged by the several waves of European integration as well as trade liberalization following the single market program. Since then, the Community strengthened the aim of reducing regional income differences by implementing the European Union's (EU) Regional Policy to promote a high degree of competitiveness and convergence of economic performance between regions.

A growing stream of literature focuses on EU's per capita income distribution at the sub-national level, regional convergence and the process of "catching-up" by less advanced regions. Some empirical studies suggest the existence of convergence for all European regions (Fingleton, 1997, 1999; Lopez-Bazo et al, 1999; Votteler, 2004), while others show evidence for regional GDP disparities and the formation of convergence clubs or multiple equilibriums within the income distribution (Lopez Bazo et al, 1999; Ertur and Le Gallo, 2003; Canova, 2004; Le Gallo, 2004).

Given the existence of considerable income disparities across European regions, governments, in particular in Central and East European transition countries, designed policies using various incentives to attract foreign direct investment (FDI) to promote catching up growth. Motivated by an endogenous growth framework (Romer, 1986; Lucas1 1988), the accumulation of FDI is considered as an important growth driver that triggers technological process resulting in productivity spillovers. The positive impact of FDI on economic growth seems to have acquired almost the status of a stylized fact (Campos and Kinoshita, 2002), although the empirical evidence is ambiguous (Alfaro and Rodriguez-Clare, 2004; Gorg and Strobl, 2001; Glass et al, 2001; UN/ECE, 2001; Lipsey and Sjöholm, 2005). There are concerns that positive knowledge spillover, predicted by an endogenous growth framework, do not occur in developing or transition countries. This could be linked to negative effects of FDI for example through 'crowding out of domestic investment (Agosin and Mayer, 2000). The FDI impact seems to depend on



a variety of economic and political conditions in the host country, such as the level of per capita income, the degree of openness in the economy and the human capital in science and technology (Herzer et al. 2006). With regard to the latter, already Griliches (1969) emphasized the complementarity between human capital and private physical capital, which affects productivity, growth, and economic performance. Arguably, human capital endowment favors the development and absorption of technology. It accelerates the rate of technological change through investments in education, workforce abilities, scientific knowledge, and social institutions (see Acemogiu, 1998, 2003; Benhabib and Spiegel, 1994, 2005; De la Fuente and Da Rocha, 1996; Nelson and Phelps, 1966). According to Klenow and Rodriguez-Clare (2005) and Mamuneas et al (2006), the regional growth differentials are less determined by the pure endowment with human and physical capital as growth factors, but rather the relation between these productive factors and their externalities.

Against this background, our paper contributes to the discussion whether long run per capita income growth paths are affected by the FDI accumulation. Thereby, we assess the complementarity of FDI and human capital as determinants of income convergence dynamics. We investigate the association of both factors with on regional per capita growth paths for 269 European regions during 2003 and 2010. We exploit a unique micro-aggregated dataset to generate regionally disaggregated FDI statistics. We apply a Markov-chain approach to estimate income per capita transition matrices to obtain a more detailed insight of the intra distributional dynamics among the European income distribution. Thereby, we analyze the relationship between FDI, human capital, and income growth across all EU regions and separately for the 59 Central and East European EU regions to reveal potential differences in regional growth paths.

We find a weak process of overall GDP per capita income convergence among all EU regions during the observation period. The findings for CEEC regions suggest a “poverty trap“ for poor regions in lower income classes. Furthermore, our results indicate that a higher FDI stocks as such are only weakly positively associated with higher long-term GDP per capita growth rates for the EU as well as the CEECs regions. In contrast, we find higher long-term GDP per capita growth rates in region with above average human capital endowment independent from their FDI stocks.

However, we find support for a strong complementary between FDI and human capital. This indicates the existence of domestic as well as foreign-led regional growth patterns in the EU.

#### Acknowledgements

The research leading to these results was supported by the European Union’s Seventh Framework Programme (FP7 2007-2013) under grant the agreement “Growth-Innovation-Competitiveness: Fostering Cohesion in Central and Eastern Europe” (GRNCOH).

*Andrea Gausemann (Halle)*

#### **MNEs and Regional R&D Co-operation: Evidence from Post-Transition Economies**

A country’s position in the catching-up process in industrialisation depends not only on the quantity but also on the character of incoming FDI. The ability of European post-transition countries to link with value-adding FDI and to increase their technological capacity is an essential part of guaranteeing increased productivity and industrial upgrading in the long term. MNEs have located their general economic activities across regions and countries, in particular manufacturing and sales in the European regions. In recent years this internationalisation has increasingly included R&D activities. R&D units

which were in the past organised mainly centrally at headquarters have now become more geographically dispersed at the subsidiary level. Thus, increased competition and technological complexity encourages MNEs to relocate R&D investments and to co-operate with firms and institutions in the target location. The analysis focuses on European post-transition economies, using the example of five selected Central Eastern European countries and East Germany.

We exploit a unique dataset, the IWH FDI Micro database, which contains information 1,245 foreign subsidiaries in this region. Regression results based on this 2009 survey evidence show that firm- as well as region-specific determinants influence foreign subsidiaries' R&D co-operation with the regional economy. Results suggest that the foreign subsidiary's mandate, its embeddedness in the MNE's internal knowledge base, its own technological capacity, the regional knowledge stock, and regional sectoral diversification, are all positively associated with these linkages. European post-transition regions seem to be catching up as target locations for knowledge and technology sourcing by MNEs. Results suggest that both (technological) competences of the foreign subsidiary and the regional knowledge stock are important determinants if knowledge and technology transfer are to take place between incoming FDI and the host economy. Thus, governments ought to concentrate on policy tools that attract and reward technologically active foreign enterprises and support technological linkages with domestic firms.

Technological catch-up is especially important in (post-) transition economies, not least in the CEECs where the domestic economy has had to deal with the challenge of external competition only until fairly recently and where technological upgrading has not yet been completed. Therefore, the encouragement of inter-firm R&D co-operation could be an important policy strategy; the consideration of the importance of the domestic knowledge base should be another. The national education system and the endorsement of technological activities such as R&D, innovation and R&D co-operation in domestic firms should form part of the government's efforts, too.

#### Acknowledgements

The research leading to these results was supported by the European Union's Seventh Framework Programme (FP7 2007-2013) under grant the agreement "Growth-Innovation-Competitiveness: Fostering Cohesion in Central and Eastern Europe" (GRNCOH).

*Philip Müller (Marburg)*

#### **Internationaler Wissenstransfer durch ausländische Direktinvestitionen – das Beispiel chinesischer Unternehmensakquisitionen in Deutschland**

Ausgehend von einer Sichtweise auf die Wirtschaft, in der die fundamentalste Ressource Wissen und der wichtigste Prozess das Lernen darstellt (Lundvall 2010), ist der Zugang zu spezifischem und lokalisiertem Wissen eine der bedeutendsten Quellen globaler Wettbewerbsfähigkeit. Die Kanäle um externes Wissen zu akquirieren sind vielfältig und umfassen u.a. ausländische Direktinvestitionen (ADI), Lizensierungen und strategische Kooperationen (Amighini et al. 2010). Im letzten Jahrzehnt sind die ADI aus der Volksrepublik China von 6 Billionen US Dollar in 2004 auf 84 Billionen US Dollar in 2012 angestiegen (UNCTADstat 2014). Damit ist China drittgrößter Investor weltweit hinter Japan und den USA (UNCTAD 2013: 6). Auch in Deutschland sind die chinesischen ADI-Bestände in den letzten Jahren gewachsen. Im Jahr 2012 gab es insgesamt 424 Unternehmen mit mindestens einem chinesischen Investor (Golinski et al. 2013: 2). Die seit 2011 stark zunehmenden chinesischen Unternehmensakquisitionen lösten ein großes mediales Echo aus, welches vor allem den potentiellen Verlust von Know-how im deutschen Mittelstand im Blickpunkt hatte (u.a. Doll/ Hartmann 2012; Paul 2014). Internationaler Wissens- und Technologietransfer durch Unternehmensakquisitionen ist jedoch gerade zu Beginn des

Post-Akquisition-Prozesses keine Routinetätigkeit. Wissenschaftliche Studien zeigen, dass sich implizites Wissen (tacit knowledge) nur sehr schwer transferieren lässt, da es an den Erfahrungshintergrund und die Vorstellungen von Akteuren gebunden ist (Strambach 2004). Die Koordination und Steuerung des Wissenstransfers zwischen den Unternehmen ist dabei komplex und abhängig von der Nähe der Akteure zueinander (Boschma 2005). Im internationalen Kontext der Unternehmensakquisitionen ist es vor allem fehlende geographische und institutionelle Nähe, die die Unsicherheit und das Risiko des Transfers von Wissen zwischen Unternehmen erhöht (Bathelt/ Glückler 2005). Diese kann jedoch unter Umständen durch andere Dimensionen der Nähe substituiert werden. Im Vortrag wird anhand qualitativer Fallstudien aus dem Maschinenbausektor zwei Fragestellungen nachgegangen: A) Wie gestaltet sich der Prozess des Wissenstransfers und welche Arten der Nähe können die geographische und institutionelle Distanz zwischen Käufer und Zielunternehmen überbrücken? B) Welche Hemmnisse treten beim Transfer von Wissen auf und wie können diese überwunden werden? Der Beitrag will Einblicke in die aktuellen Praktiken des Wissenstransfers zwischen akquirierten deutschen Unternehmen und deren chinesischen Investoren geben. Dabei wird vor allem die besondere Bedeutung temporärer geographischer Nähe durch den Austausch von Mitarbeitern herausgearbeitet.

#### Literatur

- Bathelt, H. und J. Glückler (2005): Resources in economic geography: from substantive concepts towards a relational perspective. In: *Environment and Planning*, Jg. 37, S. 1545-1563.
- Boschma, R. (2005): Proximity and Innovation: A Critical Assessment. In: *Regional Studies*, Jg. 39, H. 1, S. 61-74.
- Doll, N. und J. Hartmann (2012): Chinesen übernehmen reihenweise deutsche Firmen. In: *Die Welt*, 01.12.2012.
- Golinski, S.; Henn, S.; Franz, M. und K. Bollhorn (2013): Direktinvestitionen aus den BRIC-Staaten in Deutschland. In: *Nationalatlas aktuell* 7.  
<[http://aktuell.nationalatlas.de/bric\\_direktinvestitionen-5\\_05-2013-0.html](http://aktuell.nationalatlas.de/bric_direktinvestitionen-5_05-2013-0.html)> [20.05.2014]
- Liefner, I. (2006): *Ausländische Direktinvestitionen und internationaler Wissenstransfer nach China. Untersucht am Beispiel von Hightech-Unternehmen in Shanghai und Beijing*. Berlin: Lit Verlag (Wirtschaftsgeographie, 34).
- Lundvall, B.-A. (Hrsg.) (2010): *National Systems of Innovation. Toward a Theory of Innovation and interactive learning*, Anthem Press, London.
- Paul, H. (2014): Geld gegen Wissen. In: *Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ)*, 05.02.2014.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2013): *World Investment Report 2013*.  
<http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=588> [14.06.2014]
- United Nations Conference on Trade and Development Statistics (UNCTADstat) (2014): *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012. Table summary*.  
<<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>> [10.06.2014].
- Strambach, S. (2004): Wissensökonomie, organisatorischer Wandel und wissensbasierte Regionalentwicklung. Herausforderungen für die Wirtschaftsgeographie. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, Jg. 48, H. 1, S. 1-18.

*Kai Bollhorn (Marburg)*

### **Das neue Fundament der Europäischen Betonpumpenhersteller – Chinesische Firmenübernahmen in Globalen Produktionsnetzwerken**

Autobetonpumpen gehören zu den komplexesten Maschinen die auf Baustellen eingesetzt werden. Aufgrund besonders hoher regulatorischer und ingenieurtechnischer Eintrittsbarrieren fertigen die weltweit agierenden Baumaschinenhersteller aus der Triade keine Autobetonpumpen. Seit der Erfindung um das Jahr 1960 herum dominierten drei weltweit tätige Mittelständler den globalen Markt. Neben dem Einkommen durch Arbeit generierten diese Unternehmen ihre Erträge und teilweise zweistellige Nettomargen (vor Abschreibungen) durch mehrere Arten von Renten, darunter v.a. durch technische Fähigkeiten, Logistik- und Management Know-How und langjährige direkte Beziehungen zu den Großkunden in Industriestaaten. Das hohe Wirtschaftswachstum in Emerging Markets, insbesondere in China, bedeutete für diese Hersteller die Möglichkeit international weiter zu expandieren. Entgegen der Marktsituation in Industriestaaten konnten die Hersteller ihre spezifischen Stärken in diesen Wachstumsmärkten nicht nutzen. Chinesische Baumaschinenhersteller übernahmen mit einfachsten Pumpen nach und nach Marktanteile in ihrem Heimatmarkt. Bereits vor dem Höhepunkt der Wirtschaftskrise wurden die Karten im weltweiten Markt für Betonpumpen neu gemischt; die weltweite Nummer drei wurde vom zweitgrößten chinesischen Baumaschinenhersteller übernommen.

Der Vortrag nutzt den Ansatz der Globalen Produktionsnetzwerke (GPN) und analysiert die Gründe für die Stellung der europäischen Hersteller vor 2008. Darüber hinaus wird die Marktentwicklung von 2008 – 2012 genutzt um den GPN-Ansatz hinsichtlich zweier empirischer weißer Flecken zu erweitern. Erstens gibt es bisher nur wenige empirische Studien die zeigen, ob und wie die drei Analysekatégorien (Macht, Wert, Einbettung) des GPN-Ansatzes genutzt werden können, um Unternehmen aus Emerging Markets zu analysieren. Dies gilt insbesondere für die Frage welche spezifischen Stärken diese Unternehmen nutzen können, um Werte zu schaffen. Die Fallstudie des Sektors ergibt dabei zum einen, dass bestehende wissenschaftliche Arbeiten die Möglichkeiten der chinesischen Baumaschinenhersteller Werte zu schaffen nur wenig abdecken und darüber hinaus nicht berücksichtigen, wie die Arten der Werterschaffung bei Firmenübernahmen / -zusammenschlüssen aufeinander wirken.

Zweitens sind Analysen der Bedeutung der Unternehmensfinanzierung in Arbeiten zu GPN bisher unterrepräsentiert. Durch die Einbettung von Finanzkennzahlen und der Finanzierung der europäischen und chinesischen Unternehmen wird daher aufgezeigt, dass eine Beachtung dieser beiden Aspekte einen erheblichen Mehrwert für die Analyse von GPN darstellt.

*Martina Fuchs (Köln), Martin Schalljo (Köln)*

### **BRIC-Investoren in Deutschland – Wahrnehmung des deutschen Managements bei der Unternehmensübernahme**

Ausländische Direktinvestitionen (ADI) haben seit den 1990er Jahren eine beachtliche Dynamik entwickelt und sind dabei sowohl Ausdruck der globalen ökonomischen Integration als auch der Internationalisierungsstrategie multinational agierender Unternehmen. Seit einigen Jahren treten dabei auch vermehrt Unternehmen aus den BRIC-Staaten als neue Akteure in internationalen ADI-Prozessen auf. Vor allem die Bundesrepublik Deutschland ist dabei eines der Hauptzielländer ausländischer Direktinvestitionen aus den BRIC-Staaten. Während Investoren aus den BRIC vor allem nach neuen Investitionsmöglichkeiten in bestehenden Märkten und Zugang zu führenden Technologien suchen, stehen für die deutschen Unternehmen vor allem die strategische Positionierung auf neuen Wachstumsmärkten sowie die Erhöhung des Kapitalbestands im Vordergrund.

Während die Motive für ausländische Direktinvestitionen und deren wirtschaftliche Implikationen seit geraumer Zeit Gegenstand wissenschaftlicher, politischer und medialer Betrachtungen sind, ist bislang nicht systematisch untersucht worden, mit welchen Wahrnehmungen und Reaktionen seitens des deutschen Managements die Übernahme durch den BRIC-Investor verbunden ist. Dieser Fragestellung widmet sich das laufende DFG-Forschungsprojekt über „Deutungsmuster von Führungskräften bei Übernahmen und Beteiligungen durch ausländische Investoren“ (Laufzeit: 2013-2016). Im Vordergrund steht dabei die Wahrnehmung des deutschen Managements gegenüber dem neuen Investor in den verschiedenen Phasen der Unternehmensübernahme. Mit Hilfe einer spezifischen Frage- und Auswertungsmethodik sollen dabei vor allem „Innenansichten“ aus den Unternehmen in Bezug auf die Unternehmensübernahme gewonnen werden. Gerade im Hinblick auf sozio-kulturelle Unterschiede in länderübergreifenden Unternehmensübernahmen, der Zusammenführung unterschiedlicher Arbeitsorganisationen und -„mentalitäten“ sowie der Nutzung unternehmensübergreifender Synergien bietet sich ein qualitativer Forschungszugang an.

Der Blick richtet sich dabei auf Unternehmen des produzierenden und verarbeitenden Gewerbes mit Hauptsitz in der Bundesrepublik, die innerhalb der letzten drei Jahre von einem ausländischen Eigner übernommen wurden. Ein Augenmerk liegt auf Wahrnehmung seitens des deutschen Managements gegenüber dem Herkunftsland des Investors und dem Such- und Entscheidungsprozess vor der Übernahme – ein weiterer Schwerpunkt liegt auf den persönlichen Erfahrungen mit dem Investor bzw. der Rolle des Investors im deutschen Unternehmen im Hinblick auf Kommunikation, Partizipation und dessen Einfluss auf Unternehmensstrategie und -leitbild.

Hinweis

Erste Ergebnisse aus dem laufenden DFG-Forschungsprojekt werden präsentiert.

*Sophie Golinski (Leipzig)*

### **Wahrnehmung von Investitionen aus den BRIC-Staaten in der deutschen Tagespresse**

Mit dem Anstieg der Direktinvestitionen aus den BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und China) in Deutschland lässt sich auch ein zunehmendes Interesse der deutschen Medien an diesen Investitionsaktivitäten beobachten. Sowohl die steigende Anzahl der Investitionen aus diesen Ländern, als auch einzelne Investitionsprojekte, ihre Hintergründe und Auswirkungen, werden in der deutschen Tagespresse vielfach diskutiert. Dabei fungieren die öffentlichen Medien nicht nur als reine Informations- und Wissensquelle, sondern leisten einen entscheidenden Beitrag zu der Meinungsbildung ihrer Leserschaft. Die durch die mediale Berichterstattung implizierte Wahrnehmung der Investoren aus den BRIC-Staaten wirkt sich demzufolge auch auf die Bewertung und Akzeptanz bereits umgesetzter sowie zukünftiger Investitionsprojekte und ihrer Initiatoren aus.

Ziel der Untersuchung ist ein umfassendes Verständnis der Wahrnehmung von Investitionen aus den BRIC-Staaten in der deutschen Tagespresse. Die Grundlage bilden Artikel aus deutschlandweit erscheinenden Tageszeitungen, die über einen Zeitraum von zehn Jahren (2004-2013) publiziert wurden. Neben einem systematischen Überblick über ausgewählte strukturelle und inhaltliche Parameter der Beiträge, stehen insbesondere die sich aus analytischer Perspektive zu erschließenden Bedeutungen und Implikationen einzelner Textsegmente im Mittelpunkt der Betrachtung. Erweitert werden die gewonnenen Erkenntnisse durch eine länderspezifische Betrachtungsweise sowie die Inklusion von vorhandenem Kontextwissen über Direktinvestitionen aus den BRIC-Staaten in Deutschland.

Methodisch werden in der Untersuchung quantitative und qualitative Analyseschritte kombiniert. Ein inhaltsanalytisches Vorgehen wird für die Erarbeitung eines systematischen Überblicks über inhaltliche Textmerkmale aller Artikel genutzt. Diese Herangehensweise gewährleistet ein vollständiges und objektives Abbild der in den Medien thematisierten Direktinvestitionen aus den BRIC-Staaten. Darüber hinaus wird in einem weiteren Schritt im Rahmen einer diskursanalytischen Untersuchung schließlich die Wahrnehmung der Investoren fokussiert. Mithilfe eines codierenden Verfahrens werden entsprechende Textpassagen auf Regelmäßigkeiten in Bezug auf die Wahrnehmung der Investitionen durch bestimmte Akteure und Akteursgruppen, die Perzeption der Investoren entsprechend ihnen zugeschriebener Merkmale sowie die textliche Abgrenzung spezifischer Investorentypen untersucht und interpretiert.

*Daria Zvirgzde, Daniel Schiller (Hannover), Javier Revilla Diez (Köln)*

### **The perception of local institutional quality by multinationals in a transition economy context: empirical evidence from three regions in Ukraine**

The transition process of former centrally-planned economies into market economies had far-reaching effects on the institutional environment of the respective countries. While a large number of studies on transition processes focused on the national level, the regional dimension of institutional change during transition is less well understood. Because of the interrelatedness between formal and socially-embedded informal institutions, it is expected that institutional change in transition economies does not necessarily result in a level playing field for all kinds of actors at all locations. Institutional change might happen faster in some regions than in others and new formal institutions might be enforced differently based on their congruence with informal institutions. A multi-scalar approach seems to be best suited to deal with the complexities of institutional change and its spatial dimension.

Previous research on regional development in Central and Eastern Europe has shown that capital regions and regions close to the EU border realized a higher economic performance during the transition process than other regions. This paper argues that similar differences can be expected in Ukraine, a transition country with a post-Soviet context. This hypothesis will be tested empirically by using original firm survey data on the perception of local institutional quality. The capital region (Kyiv) is compared to a region that borders the EU (Lviv) and a region that borders Russia (Kharkiv). Furthermore, foreign subsidiaries (greenfield and brownfield) are compared to domestic firms (privatized state-owned firms and new private firms). The significance of differences in the perception of local institutional quality among regions and ownership types will be tested by descriptive statistics and logistic regression models. The results are qualitatively assessed against the specific context of the three regions, taking into account their Soviet legacy and their more recent development path during the post-Soviet transition period.

*Robert Musil (Wien)*

### **Vienna's Internationalisation – from the East-West bridge to a dead end?**

Since the early 1990s, Vienna's urban economy has faced a delayed, yet dynamic internationalisation; similar to historic patterns, active and passive FDIs have been very uneven. Whilst Viennese companies invested primarily in the neighbouring countries of Central Eastern Europe, foreign investors in Vienna are predominantly German or North-West European. This spatial – and also functional – bias of Vienna's internationalisation has been subject to an intense public and academic debate concerning Vienna's role as a “gateway”, swinging between the advantage of “cultural proximity and the return of historic investment pattern” and the fear of “a dominance of German/Western capital in Vienna”. With

the recent crises in Europe, the engagement of Viennese firms in Eastern Europe (banks and insurance companies in particular) is increasingly perceived as a danger for the Austrian economy. This paper analyses the internationalisation cycles of Viennese firms since the 1990s and contrasts these trends with the inconsistent perception and evaluation in public and academic discussions.

*Kristina Jäger (Osnabrück)*

### **Auswirkungen von Entsendepraxis multinationaler Unternehmen auf den städtischen Raum und die Förderung von Unternehmensansiedlung durch städtische Akteure**

Ausländische Direktinvestitionen äußern sich in Unternehmensgründungen sowie dem Kauf bzw. der Erweiterung eines Unternehmens im Ausland, aber auch im Transfer von Unternehmensstrukturen und Know-How. Seit der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts tätigen multinationale Unternehmen verstärkt ausländische Direktinvestitionen und verfügen durch ihre weltweiten Niederlassungen über internationale Arbeitsmärkte. Auf diesen internationalen Arbeitsmärkten werden Mitarbeiter von ihren Stammhäusern aus temporär in ausländische Filialen entsendet: es entstehen Entsendesysteme. Die sogenannte Expatriate-Migration ist eine Migrationsform, die von multinationalen Unternehmen generiert und aufrechterhalten wird und letztendlich ihren Ursprung in ausländischen Firmenniederlassungen, d. h. ausländischen Direktinvestitionen hat. Ausländische Direktinvestitionen wirken sich u. a. auf die Karriere- und -planung von Mitarbeitern betroffener Unternehmen aus, die einerseits durch Entsendung Wissen über Märkte und Marktentwicklungen generieren sollen, andererseits in Schlüsselpositionen und als Träger spezifischen Wissens in ausländischen Niederlassungen und für einzelne Projekte unerlässlich geworden sind. Mein Vortrag wird auf den Zusammenhang von ausländischen Direktinvestitionen und die Entsendepraxis multinationaler Unternehmen eingehen und deren Auswirkungen für (entsendete) Mitarbeiter beleuchten. Weiter zeichnen sich Entsendesysteme durch die konstante Entsendung einzelner Mitarbeiter aus, die nur dann erfolgreich sein kann, wenn Infra- und Hilfsstrukturen für Entsendete vor Ort entstehen. Zu dieser Infrastruktur in der Zielregion können Migrantenorganisationen, Vereine, Schulen und wirtschaftlichen Institutionen sowie eigene Publizistik und vielfältige, informelle Netzwerke gehören, die allerdings mit Akteuren in den Zielregionen ausgehandelt werden müssen.

Aushandlungspartner vor Ort können kommunale und städtische Stellen und Behörden sein, die Strukturbildungen begünstigen oder erschweren sowie lokale und nationale Politiken, die beispielsweise rechtliche Rahmenbedingungen für die Niederlassung von multinationalen Unternehmen schaffen oder in Hinblick auf wirtschaftliche Konkurrenz beschränken.

Der Vortrag beschäftigt sich also auch mit Ansiedlungsformen und -bedingungen von ausländischen Unternehmen und deren Infrastruktur, die ich am Beispiel japanischer Unternehmen am Standort Düsseldorf erläutern werde. Im Wirtschaftsraum Düsseldorf unterhalten mehr als 450 japanische Unternehmen Niederlassungen, deren Ansiedlung besonders durch die städtische Wirtschaftspolitik und das Wirtschaftsförderungsamt seit den 1960er Jahren mit dem Ziel „Düsseldorf zum japanischen Wirtschaftszentrum für Europa auszubauen und zu behaupten“ vorangetrieben wurde. Der Ausbau Düsseldorfs zu einem japanischen Wirtschaftszentrum durch die Steigerung japanischer Direktinvestitionen in den Standort brachte die Genese japanischer Infrastruktur mit sich. Die Bedingungen von zunehmenden Direktinvestitionen und Firmenniederlassungen werden also neben nationalen Rahmungen besonders auch von lokalen und städtischen Behörden gestellt und beeinflusst.

Der Vortrag wird den Nexus von ausländischen Direktinvestitionen und der Etablierung von Entsendepraxis durch multinationale Unternehmen aufzeigen sowie dessen vielfältige Auswirkungen für und Eingriffe durch den städtischen Raum und seine Akteure anhand dieses konkreten Fallbeispiels erläutern.

Christoph Scheuplein (Münster)

### **Brownfield Investments in der deutschen Automobilzulieferindustrie — die Türöffner-Funktion von Private Equity**

Bei einem *brownfield investment* wechseln vorhandene Produktionskapazitäten den Eigentümer. Die entsprechende Verkaufsbereitschaft setzt zumeist eine Krisensituation voraus. Die deutsche Automobilzulieferindustrie ist seit gut vier Jahren in einer Boomphase und sie erscheint als Teil des deutschen Produktionssystems der diversifizierten Qualitätsproduktion (Wolfgang Streeck) mit seinen vielfachen Akteurs-Verflechtungen als besonders resistent gegenüber externen Übernahmen. Dennoch ist in den vergangenen Jahren eine größere Anzahl an Übernahmen zu registrieren. Die bedeutendsten Übernahmen wie z.B. von W.E.T. Automotive, TMD Friction, Kiekert, ISE Automotive, Neumayer Tekfor-Gruppe, Hilite und der Preh GmbH haben zum einen gemeinsam, dass der neue Eigentümer aus Schwellenländern stammt (häufig aus China, vgl. Braun 2010, Sohn 2010). Damit haben sich die Herkunftsregionen der Käufer deutlich verschoben (vgl. Bochow 2007 für die frühen 2000er-Jahre). Zum anderen sind die Verkäufer Private Equity Gesellschaften, die im genannten Zeitraum auch als Käufer weiterer Zulieferer aufgetreten sind.

Der Beitrag geht davon aus, dass die Eigentumsform Private Equity bestehende Blockaden bei Verkäufen aufricht, weil sie nicht als altbekannter Akteur im Kampf um bestehende Marktanteile auftritt (These 1). Da sie eine strategische Re-Orientierung versprechen kann, wird sie häufig auch für die Arbeitnehmerseite akzeptabel. Wenn später der *exit* erfolgt, dann entscheidet die Private Equity-Gesellschaft als ein Akteur, der den branchenspezifischen Verflechtungs- und Machtstrukturen kaum verpflichtet ist. In dieser Konstellation können Kaufinteressen wie z.B. der Zugang zu Technologien zum Zuge kommen, die zuvor gescheitert waren (These 2). Zudem entsteht in der Zeit der *Private Equity*-Eigentümerschaft ein temporärer Optionsraum, in dem die Grenzen des Produktionssystems ausgetestet werden können (Scheuplein 2012). Damit werden riskante Strategien möglich, die einen erneuten Eigentümerwechsel erzwingen können (These 3). All dies hat Private Equity zu einem bedeutenden Türöffner für Automobil-Unternehmen der Schwellenländer werden lassen, denen der Zutritt zu innovativen Zulieferunternehmen ansonsten schwer gefallen wäre.

In dem Beitrag wird erstens der quantitative Anteil von Private Equity als Käufer und Verkäufer bei Übernahmen von deutschen Automobilzulieferern von 2011 bis 2014 dargestellt. Zweitens werden auf der Basis von Experteninterviews Fallbeispiele nachgezeichnet, in denen die Motive, Bedingungen und Verlaufsformen des Engagements und des Exits von Private Equity-Gesellschaften beleuchtet werden.

#### Literatur

Bochow, A. (2007): Ausländische Direktinvestitionen in der Automobilzulieferindustrie. Eine empirische Analyse Ostdeutschlands, Berlin und München.

Braun, M. (2010): M&A in der Automobilindustrie: Akquisitionen deutscher und chinesischer Käufer im Vergleich. In: Verband der Automobilindustrie (Hrsg.): Money vs. Technology: wie die Finanz- und Absatzkrise sowie der technologische Wandel die Zulieferwirtschaft verändern wird. Berlin, S. 130-133.

Scheuplein, C. (2012): An die Wertschöpfungskette gelegt. Die finanzgetriebene Restrukturierung in der deutschen Automobilzulieferindustrie und ihr Scheitern. In: Prokla – Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft, Jg. 42, H. 1, S. 49-64.

Sohn, S. (2010): Der Appetit ist ungestillt — Chinesische Outbound-Akquisitionen unter besonderer Berücksichtigung der Automobilindustrie. In: M&A Mergers and Acquisitions Review, Nr. 11, S. 524-531.



Christian Zeller (Salzburg)

### **Internationale Expansion in der pharmazeutischen Industrie Österreichs**

Die Studie untersucht die internationale Expansion der Pharmaindustrie in Österreich und stellt diese in den Kontext der zunehmenden weltwirtschaftlichen Verflechtungen. Die Untersuchung stützt sich auf drei theoretische und konzeptionelle Zugänge. Erstens orientiert sie sich am reichhaltigen Instrumentarium des eklektischen Paradigmas von John Dunning. Der zweite Zugang unterstreicht die Bedeutung einer historischen Betrachtung für das Verständnis industrieller Evolution und spezifischer *management capabilities*, die große Konzerne zur Organisation ihrer internationalisierten Tätigkeitsfelder entwickeln (Chandler 1990). Drittens orientiert sie sich an der reichhaltigen Literatur über globale Wertschöpfungs- und Warenketten (Henderson, et al. 2002; Gereffi und Korzeniewicz 1994; Gereffi, et al. 2005; Lane 2007; Haakonsson 2009).

Die Pharmaindustrie in Österreich besteht einerseits aus den Filialen einiger international tätiger Großkonzerne und andererseits aus kleinen und mittelgroßen österreichischen Unternehmen, die bestimmte Nischenmärkte bearbeiten und nicht oder nur sehr selektiv international expandieren. Wichtig sind vor allem einige wenige integrierte Pharmaunternehmen, die größere Produktionsstätten sowie Forschung und Entwicklung betreiben. Der österreichische Pharmamarkt wird vor allem von Vertriebsgesellschaften ausländischer Konzerne bearbeitet.

Die Pharmaindustrie Österreichs ist stark von Unternehmen unter ausländischer Kontrolle geprägt. 88% der Umsätze werden von ausländischen Unternehmen generiert. In unserer Onlinebefragung gaben 50% der Unternehmen an, Anteilseigner im Ausland zu haben. Handels- und Vertriebsniederlassungen sind verglichen mit Produktions- und Forschungseinrichtungen weitaus zahlreicher in ausländischem Eigentum. Auf der anderen Seite teilten 65% der Unternehmen mit, keine Beteiligungen im Ausland zu halten. Viele kleinere Unternehmen verzichten bewusst auf eine internationale Expansion.

Für die eingehenden Direktinvestitionen sind die Markterschließung des österreichischen Marktes und die Nutzung des medizinischen Potentials in Österreich die zentralen Motive. Jene wenigen Pharmakonzerne, die mit Produktionsstätten in Österreich aktiv sind, bauten ihre langjährige Präsenz in Österreich durch Übernahmen auf. Ihre Investitionen in Forschungseinrichtungen und Produktionsstätten weisen eine hohe zeitliche und räumliche Persistenz auf. Dem Motiv der Markterschließung liegen auch über zwei Drittel aller genannten aktiven Direktinvestitionen zugrunde. Immerhin bei 29% der aktiven Direktinvestitionen ist jedoch die „Anweisung durch das Mutterunternehmen und finanzielle Anlage“ ein wesentliches Motiv.

Gut zwei Drittel der Pharmaunternehmen, die in Österreich investieren, stammen aus den Ländern der alten EU-15, alleine 39% aus Deutschland. Auch Unternehmen aus den Niederlanden, der Schweiz und den USA fallen ins Gewicht. Die aktiven Direktinvestitionsbestände liegen zu 46% in den EU-15-Ländern (Westeuropa) und zu 43% in den EU12+-Ländern (Mittel- und Osteuropa) (Amadeus Datenbank und eigene Onlinebefragung).

Unternehmen des Industriezweigs *Chemie, Kunststoff und Pharmaka*, die sich in ausländischem Mehrheitseigentum befinden, waren für rund ein Drittel der Direktinvestitionsbestände der Industrie im Ausland verantwortlich. Unsere Onlinebefragung ergab: für 29% der aktiven Direktinvestitionen durch Pharmaunternehmen im Inland war die entsprechende Anweisung des ausländischen Mutterhauses ein wichtiges Motiv für die Investition. Dieser Sachverhalt widerspiegelt einige wenige große Unternehmen wie Novartis und Boehringer Ingelheim sowie einige kleine Unternehmen, deren österreichische Niederlassungen auch im Ausland investieren und dort zumeist Vertriebstochterunternehmen errichten. Dennoch können wir die in unserer Hypothese aufgestellte Brückenkopf- beziehungsweise Relaisfunktion Österreichs gegenüber Osteuropa in der Pharmaindustrie nicht wirklich bestätigen. Nur in Ausnahmefällen dient die Niederlassung in Österreich auch der Bedienung der Märkte in Osteuropa, wie dies

beispielsweise beim deutschen Konzern Boehringer Ingelheim der Fall ist. Die meisten Pharmaunternehmen bearbeiten die jeweiligen osteuropäischen Märkte dezentral durch lokale Vertriebsniederlassungen, die der Konzern- beziehungsweise der Divisionsleitung direkt unterstellt sind.

Integrierte Pharmaunternehmen in Österreich tendieren eher dazu, im Ausland zu investieren als Unternehmen, die nur wenige Wertschöpfungsschritte tätigen. Die Mehrheit der großen Pharmaunternehmen legte ihren Grundstein in Österreich durch Übernahmen und nicht *greenfield investments*: Aus der Wertschöpfungsperspektive und in Bezug auf Beschäftigungseffekte sind diese oftmals bereits seit langer Zeit bestehenden und großen Kapitalbestände allerdings wirkungsmächtiger als die rein zahlenmäßige Mehrzahl von Neugründungen für Vertrieb und klinische Studien.

Die internationale Expansion in der Pharmaindustrie nimmt auch andere Formen an. Lizenznahmen und -vergaben, Forschungsk Kooperationen sowie Vergabe und Annahme von Produktionsaufträgen können stabile Kooperationen zum Ausdruck bringen. Diese Formen der internationalen Expansion bilden sich nicht zwingend in eigentumsrechtlichen Verflechtungen ab und sind statistisch kaum erfassbar, können operativ aber ähnlich wirkungsmächtig wie Direktinvestitionen sein.

Ein wesentliches Kennzeichen der Pharmaindustrie in Österreich ist, dass es keinen österreichischen Großkonzern gibt, der hier alle Stufen des Wertschöpfungsprozesses tätigt. Die volkswirtschaftlich relevantesten Akteure sind Tochtergesellschaften großer ausländischer Konzerne. Obwohl einige von ihnen Wertschöpfung in bedeutendem Ausmaß in Österreich durchführen, werden die strategischen Entscheidungen immer im Ausland getroffen. Etliche kleine und mittlere Unternehmen verfolgen die Strategie, jenseits der Produktionsnetzwerke der großen Konzerne Positionen in Spezial- und Nischenmärkten auf nationaler oder sogar internationaler Ebene zu erobern.

Weder die in Österreich investierenden ausländischen Pharmaunternehmen noch die in Österreich ansässigen Pharmaunternehmen mit Direktinvestitionen im Ausland verlagern Produktionskapazitäten in nennenswertem Umfang oder erweitern Produktionsstätten im Ausland. Der Bezug von Vor- und Zwischenprodukten hat jedoch generell zugenommen. Die Entwicklungen in Forschung und Entwicklung sind widersprüchlich. Baxter und Boehringer Ingelheim führen weiterhin substantielle und strategisch wichtige Forschung in Wien durch. Novartis schloss ein kleineres Forschungszentrum in Wien. Letztlich zeigt sich eine erstaunliche Persistenz der räumlichen Organisation der wesentlichen Schritte des Wertschöpfungsprozesses.

#### Hinweis

Der Beitrag stellt Elemente der Studie vor, die Christian Zeller, Andreas Hametner, Koen Smet und Markus Seiwald Ende 2013 im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, Familie und Jugend abgeschlossen haben.

([http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studien\\_2013\\_2014/04\\_Zeller\\_ResearchReport.pdf](http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studien_2013_2014/04_Zeller_ResearchReport.pdf))