

**Wirtschaftsraum**

**Ressourcen**

**Umwelt**

Materialien und Forschungsberichte aus dem Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München

## **WRU-Berichte**

**Heft 13**

**Hans-Dieter Haas, Till Werneck (Hrsg.)**

### **Ausgewählte Beiträge zur Direktinvestitionsforschung**

Materialien und Forschungsberichte aus dem  
Institut für Wirtschaftsgeographie der Universität München

Im Selbstverlag des Instituts für Wirtschaftsgeographie  
der Universität München  
Ludwigstraße 28  
80539 München  
ISSN 0948-3845  
ISBN 3-931 349-12-8

1998

**WRU-Berichte**

Herausgeber: Hans-Dieter Haas, Jürgen Schmude, Karl Ruppert

Schriftleiter: Reinhard Paesler

Heft 13

Im Selbstverlag des Instituts für Wirtschaftsgeographie der Universität  
1998

ISSN 0948-3845

ISBN 3-931 349-12-8

**WRU-Berichte**

Heft 13

Hans-Dieter Haas, Till Werneck (Hrsg.)

**Ausgewählte Beiträge zur  
Direktinvestitionsforschung**



## Inhaltsverzeichnis

---

*Hans-Dieter HAAS und Till WERNECK*

Direktinvestitionen als wirtschaftsgeographischer Forschungsgegenstand — eine Problematisierung.....	1
--	---

---

*Anne OTTO*

Der Wandel regionaler Standortstrukturen ausländischer Unternehmen in Bayern in den 80er und 90er Jahren.....	19
---	----

---

*Johannes REHNER*

Direktinvestitionen in der Tschechischen Republik — eine empirische Wirkungsanalyse.....	67
--	----

---

*Roland HÖSL*

Beziehungsnetzwerke ausländischer High-Tech-Unternehmen — zwei Fallbeispiele aus dem Wirtschaftsraum München.....	111
---	-----



# **Direktinvestitionen als wirtschaftsgeographischer Forschungsgegenstand — eine Problematisierung**

---

*von Hans-Dieter HAAS und Till WERNECK*

<b>1 DIREKTINVESTITIONEN ALS AUSDRUCK ZUNEHMENDER INTERNATIONALER VERFLECHTUNG.....</b>	<b>2</b>
1.1 Grundlagen zu Direktinvestitionen .....	2
1.2 Direktinvestitionsverflechtungen Deutschlands.....	3
<b>2 DIREKTINVESTITIONEN ALS WIRTSCHAFTSGEOGRAPHISCHER FORSCHUNGSGEGENSTAND .....</b>	<b>10</b>
2.1 Vorbemerkung.....	10
2.2 Ein Bezugsrahmen zur Direktinvestitionsforschung.....	11
<b>3 AUSGEWÄHLTE BEITRÄGE ZUR DIREKTINVESTITIONSFORSCHUNG — EIN ÜBERBLICK .....</b>	<b>13</b>
3.1 Standortstrukturen ausländischer Unternehmen in Bayern .....	13
3.2 Wirkungen deutscher Direktinvestitionen in der Tschechischen Republik .....	13
3.3 Beziehungsnetzwerke ausländischer High-Tech-Unternehmen.....	14

# 1 DIREKTINVESTITIONEN ALS AUSDRUCK ZUNEHMENDER INTERNATIONALER VERFLECHTUNG

Wirtschaftliches Handeln vollzieht sich zunehmend im internationalen Kontext. Vor dem Hintergrund stetig besserer Kommunikations- und Transportsysteme, veränderter politischer Rahmenbedingungen und sich wandelnder wirtschaftlicher Produktions- und Organisationsstrukturen operieren Unternehmen in verschiedenen Ländern, um die unternehmerische Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Neben der Nutzung standortbedingter Vorteile, z.B. in Form günstiger Faktorausstattungen, steht dabei vor allem die Erschließung neuer Märkte im Mittelpunkt. Internationale Unternehmensstrategien zur Verwertung unternehmensspezifischer Wettbewerbsvorteile beruhen auf verschiedenen Formen der grenzüberschreitenden Unternehmensaktivität, die vom Export über Lizenzen bis zu Direktinvestitionen reichen. Während der Außenhandel zwischen 1980 und 1994 nur geringfügig stärker als die Weltproduktion zugenommen hat, stieg im gleichen Zeitraum der Direktinvestitionsbestand sprunghaft an (vgl. RICHARDSON 1997, S. 97). Für Mitte der 90er Jahre wurde der weltweite Gesamtbestand auf ca. 2.500 Milliarden US-Dollar geschätzt.

## 1.1 Grundlagen zu Direktinvestitionen

Direktinvestitionen sind Kapitalanlagen im Ausland. Sie werden mit dem Ziel getätigt, Einfluß auf die Unternehmenspolitik eines ausländischen Unternehmens bzw. Betriebes auszuüben. Davon unterscheiden lassen sich Portfolioinvestitionen, hinter deren Durchführung das primäre Bestreben steht, sich an laufenden Erträgen zu beteiligen. An der Kontrolle der Geschäftstätigkeit zeigt ein Portfolio-investor dagegen kein Interesse bzw. hat dazu keine Möglichkeit (vgl. HAAS/WERNECK 1998, S. 44).

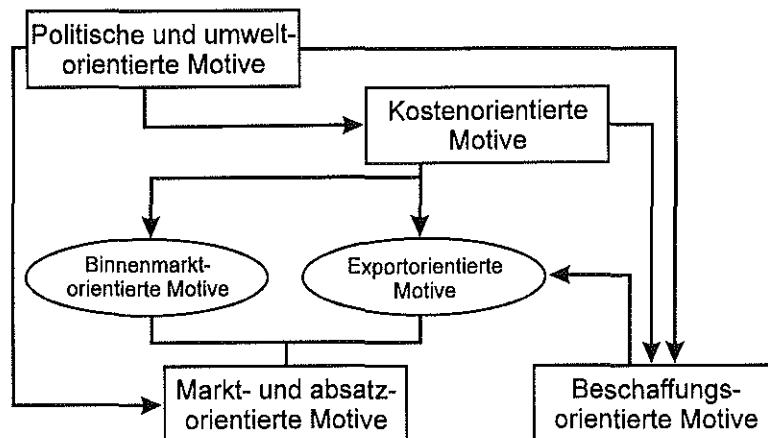
Grundsätzlich lassen sich verschiedene Formen bzw. Typen von Direktinvestitionen differenzieren. Eine erste Klassifizierungsmöglichkeit besteht nach der Integrationsausrichtung in horizontale, vertikale und konglomerate Direktinvestitionen (vgl. CAVES/JONES 1985, S. 190; LÜNING 1992, S. 48 f.). Bei horizontalen Verflechtungen werden im Ausland Funktionen auf der gleichen Stufe wie im Ursprungsland des Investors aufgebaut. Meist handelt es sich dabei um den Produktionsbereich, d.h. identische Produkte werden im In- und Ausland hergestellt. Vertikale Direktinvestitionen sind entweder vorwärts oder rückwärts ausgerichtet. Mit einem Auslandsengagement kommt es also zur Ausweitung der Wertschöpfungskette auf vor- und/oder nachgelagerte Stufen. Konglomerate Direktinvestitionen weisen keine direkte Verbindung zu den Unternehmensaktivitäten im Ursprungsland des Investors auf. Oftmals stehen hinter einem solchen Engagement Diversifikationsstrategien zur Risikominderung.

In der Literatur werden Direktinvestitionen häufig nach der Motivation klassifiziert. Entsprechend viele Untersuchungen in der Direktinvestitionsforschung haben die Analyse von Motiven und Bestimmungsgründen als inhaltlichen Schwerpunkt. In der Regel werden vier Motivkategorien abgegrenzt (vgl. OPPENLÄNDER/GERSTENBERGER 1992, S. 4; HAAS/HEB/WERNECK 1995, S. 21 ff.):

- Bei markt- und absatzorientierten Motiven steht die Erschließung, Erweiterung und Sicherung neuer ausländischer Märkte im Mittelpunkt. Diese Motive bilden die wichtigste Kategorie.
- Beschaffungsorientierte Motive führen in der Regel zu vertikalen, rückwärtsgerichteten Direktinvestitionen, um die langfristige Versorgung und Sicherung von Rohstoffen und Vorprodukten zu gewährleisten.
- Bei kosten- und ertragsorientierten Motiven sollen standortbedingte Vorteile im Gastland genutzt werden. Insbesondere Lohn-, Produktions- und Transportkosten

usw. lassen sich durch Direktinvestitionen im Ausland einsparen. Kostenüberlegungen beeinflussen jedoch auch andere Motivgruppen maßgeblich.

- Politische und umweltorientierte Motive: Eine Reihe von Faktoren wirkt sich zwar direkt auf Direktinvestitionsentscheidungen aus, aus Unternehmenssicht sind sie aber exogen gegeben. Hierunter lassen sich günstige Rahmenbedingungen, wie z.B. eine sichere politische Lage, eine stabile Rechtsordnung und eine solide ökonomische Gesamtsituation subsumieren. Diese sind notwendige, aber nicht hinreichende Bedingungen für ein investives Auslandsengagement.



*Abbildung 1-1: Motive von Direktinvestitionen (Quelle: WERNECK 1998, S. 29).*

Die vorliegende Taxonomie der Motive hat nur idealtypischen Charakter. Mit der Durchführung von Direktinvestitionen verbindet sich meist ein Bündel verknüpfter Motive. Abbildung 1-1 macht deren Verzahnung und Abhängigkeiten (durch Pfeile symbolisiert) deutlich und zeigt, daß sich eine eindeutige Abgrenzung der Motive empirisch schwierig gestaltet. Zudem unterliegen Motive einem zeitlichen Wandel. Insgesamt bietet die Unterscheidung der Motive jedoch wertvolle Ansatzpunkte für eine differenzierte Analyse der Bedeutung von Direktinvestitionen.

Direktinvestitionen stellen ein wichtiges Element internationaler Wirtschaftsverflechtungen dar. Empirische Untersuchungen haben immer wieder bestätigt, daß vor allem markt- und absatzorientierte Bestimmungsgründe ausschlaggebend für ein Engagement im Ausland sind (vgl. z.B. BEYFUSS/KITTERER 1990; HAAS/HEß/WERNECK 1995; JAHRREIS 1984; STEHN 1992). Kostenorientierte Motive werden dagegen – insbesondere in der öffentlichen Diskussion – vielfach überschätzt. Direktinvestitionen sind in der Regel Bestandteil expansiver und proaktiver Unternehmensstrategien zur Erschließung und Sicherung neuer Absatzmärkte und dienen weniger als Instrument zur Anpassung an rückläufige Nachfrageentwicklungen (vgl. HÄRTEL/JUNGNICKEL ET AL. 1996, S. 47 ff.). Auch die ausgeprägte Konzentration des weltweiten Direktinvestitionsbestandes auf die Industrieländer innerhalb der Triade untermauert die Relevanz offensiver Motive. So wickelten beispielsweise 1995 nach Angaben des Instituts der deutschen Wirtschaft die USA, Großbritannien, Deutschland und Frankreich über 50% der gesamten Direktinvestitionsflüsse unter sich ab. Auch gemessen am aussagekräftigeren Direktinvestitionsbestand befindet sich der Großteil innerhalb der Länder der Triade.

## 1.2 Direktinvestitionsverflechtungen Deutschlands

Im Gegensatz zu anderen Industrieländern war Deutschland zu Anfang der 80er ein Nettoanlage-land (vgl. dazu auch Ausführungen auf Seite 7). Bis zum Ende des Zweiten Weltkrieges waren die Gründe hierfür u.a. im Verlust der Kolonien nach 1918, der Autarkiepolitik während des Nationalsozialismus und in entschädigungslosen Enteignungen zu suchen. Die Entwicklung der Direktinvestitionstätigkeit deutscher Unternehmen nach dem Zweiten Weltkrieg lässt sich grob in fünf Phasen unterteilen (vgl. dazu auch Abbildung 1-2):

Während der *Liberalisierungsphase* zwischen 1952-1961 wurde nur zögerlich investiert. Erst wichtige staatliche Deregulierungsmaßnahmen führten zu einem verhaltenen Anstieg der Direktinvestitionen, die in erster Linie der Unterstützung der Exportaktivitäten dienten.

Die *Wachstumsphase* (1962-1970) war von einem rasanten Anstieg der Direktinvestitionstätigkeit geprägt. Zunehmender Wettbewerbsdruck veranlaßte deutsche Unternehmen, neue ausländische Märkte zu durchdringen. Gleichzeitig ließ sich nur eine geringe Desinvestitionsquote beobachten.

Veränderte weltwirtschaftliche Rahmenbedingungen wie Ölkrise, Aufwertungsdruck bei der DM, zu kleiner Binnenmarkt usw. lösten intensive unternehmerische Anpassungshandlungen aus. In dieser sog. *Anpassungsphase* (1971-1977) war der wachsende Direktinvestitionsbestand im Ausland aufgrund des verschärften internationalen Wettbewerbs von zunehmenden Liquidationen und Veräußerungen begleitet.

In der *Internationalisierungsphase* zwischen 1978 und 1989 intensivierte sich das Engagement im Ausland. Zur Erhaltung der langfristigen Wettbewerbsfähigkeit war eine Präsenz auf allen wichtigen Märkten notwendig. Nachdem die europäischen Nachbarländer vergleichsweise gut erschlossen waren, kanalisierten deutsche Unternehmen ihre Aktivitäten auch auf außereuropäische Märkte – insbesondere auf den großen Binnenmarkt der USA.

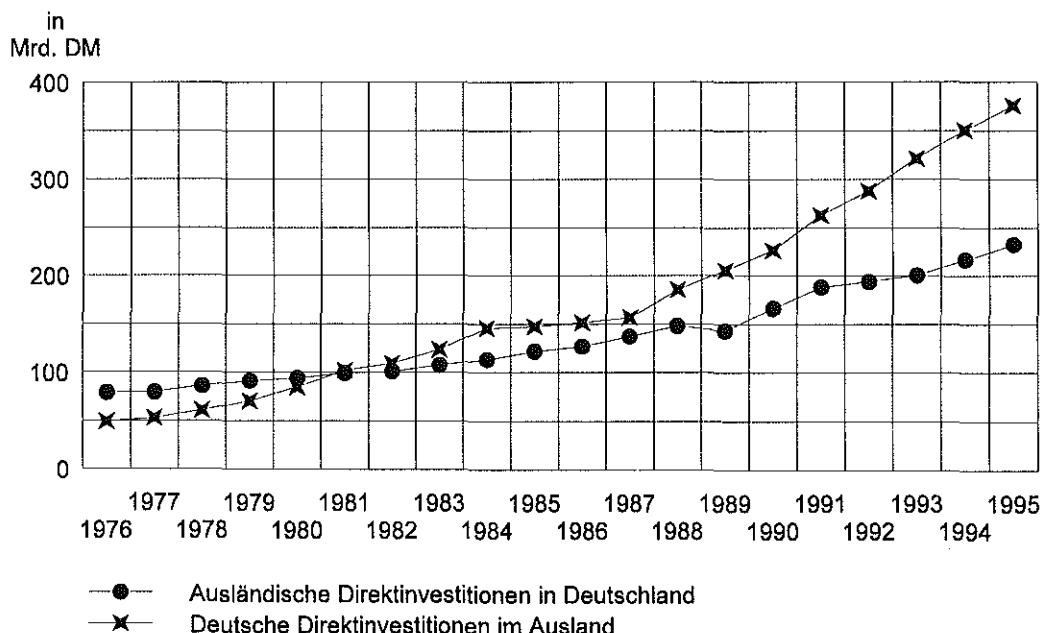


Abbildung 1-2: Entwicklung deutscher Direktinvestitionen zwischen 1976-1995 (Quelle: WERNECK 1998, S. 128).

Seitdem vollzieht sich eine Konzentration der internationalen Wertschöpfungsaktivitäten deutscher Unternehmen auf Industrieländer. Insbesondere Länder der EU sowie die USA gewinnen als Standorträume an Gewicht. Dabei sehen sich international operierende Unternehmen zwei gegenläufigen Entwicklungen gegenüber. Zum einen erzielen weltweite Produktionsverbünde Größenvorteile durch 'economies of scale', auf der anderen Seite spielen 'economies of scope' aufgrund der zunehmenden Fragmentierung der Märkte und der Individualisierung von Kundenwünschen eine immer wichtigere Rolle. Unternehmensstrategien zielen deshalb sowohl auf die Errichtung globaler Produktions- und Vertriebsstrukturen als auch auf die verstärkte Vernetzung von Unternehmensaktivitäten ab. Insgesamt kann dieser Abschnitt auch als *Globalisierungsphase* bezeichnet werden (vgl. dazu auch SCHREYGER 1997, S. 66 ff.; WERNECK 1998, S. 127 ff.).

Die hohen Direktinvestitionszahlen bestätigen die fortgeschrittene internationale Integration Deutschlands in die Weltwirtschaft. Karte 1-1 dokumentiert die mit knapp 90% sehr hohe Konzentration deutscher Direktinvestitionen auf Industrieländer. 1995 betrug der deutsche Direktinvestitionsbestand in den EU-Mitgliedsländern ca. 208 Mrd. DM. Fortschreitende Liberalisierungsmaßnahmen auf europäischer Ebene führten zu einem erhöhten Wettbewerb und zwangen deutsche Unternehmen zur Internationalisierung ihrer Wertschöpfungsaktivitäten. Gleichzeitig existieren traditionell intensive Handelsverflechtungen zu den EU-Mitgliedsländern. Wichtigstes Empfängerland für Direktinvestitionen sind jedoch die USA. Mit rund 91 Mrd. DM wurden dort über 20% des Gesamtbestandes investiert. Ost- bzw. Südostasiatische Märkte sind dagegen nur in geringem Umfang erschlossen. Gründe hierfür liegen bisher hauptsächlich in hohen kulturellen Barrieren und Markteintrittskosten. Ein geringer Bestand, aber relativ hohe Wachstumszahlen lassen sich in den mittel- und osteuropäischen Transformationsländern beobachten. Vor allem für Ungarn, Polen und die Tschechische Republik steigt die Zuversicht deutscher Investoren in die Stabilität bzw. Verbesserung der dortigen Rahmenbedingungen (vgl. DEUTSCHE BUNDES BANK 1998).

Die Branchenstruktur der Direktinvestoren wird von Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe dominiert (1995: ca. 44%). Vor allem die chemische Industrie, Elektro- und Automobilindustrie fallen durch ihr Engagement auf. Berücksichtigt man zusätzlich noch Beteiligungsgesellschaften, deren nachgeordnete Unternehmen in sehr vielen Fällen Produktionsfunktionen ausüben, so erhöht sich der relative Anteil des verarbeitenden Gewerbes noch. Einen weiteren Schwerpunkt stellt das Kredit- und Versicherungswesen mit ca. 15% dar. Auch differenziert nach dem Wirtschaftszweig des Direktinvestitionsobjektes ist das verarbeitende Gewerbe der wichtigste Bereich (ca. 39%). Hohe Bedeutung als Zielobjekte erlangen zusätzlich Handelsunternehmen und Finanzierungsinstitutionen.

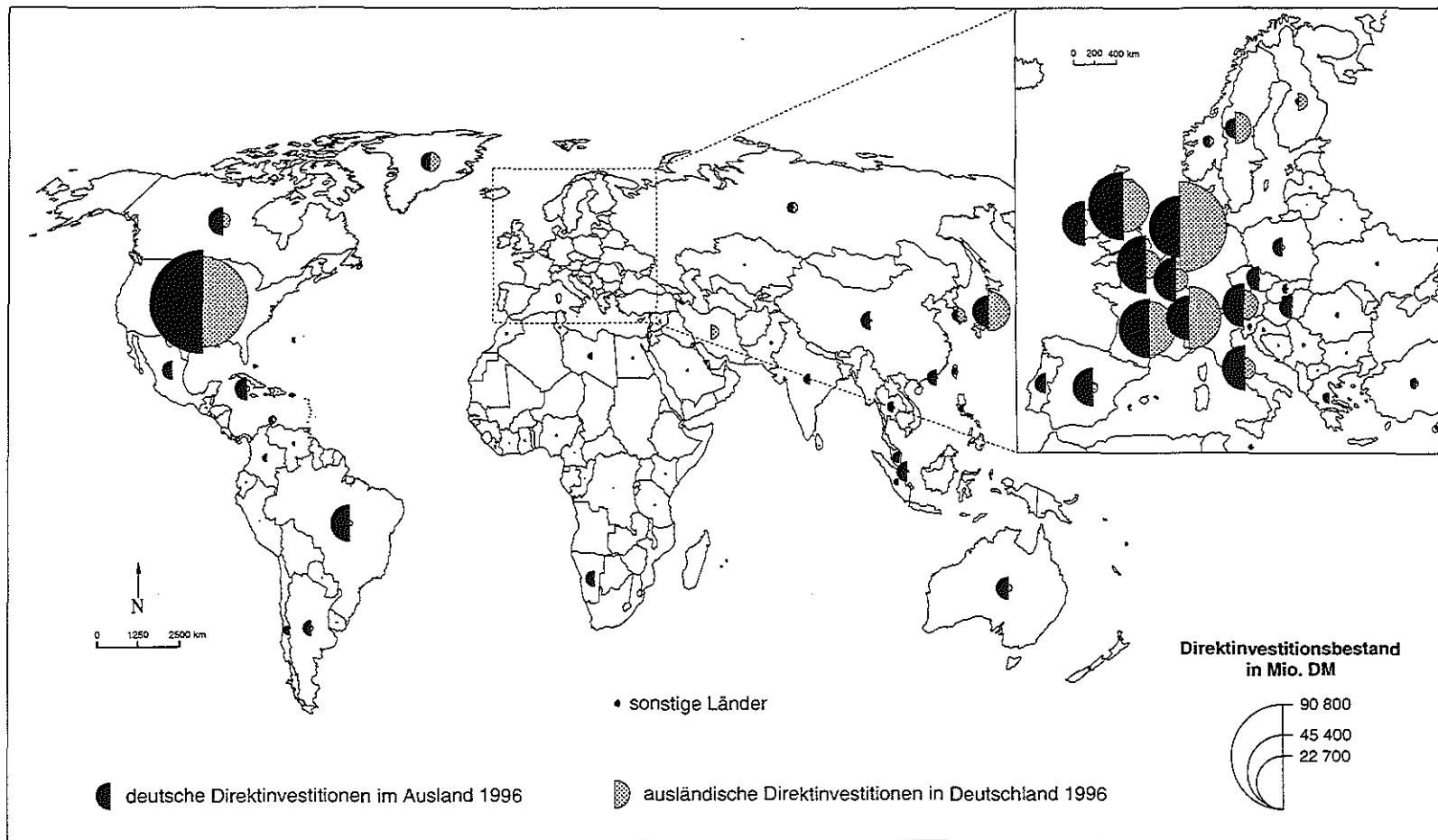
Der Bestand ausländischer Direktinvestitionen in Deutschland liegt seit 1980 deutlich unter dem Engagement deutscher Unternehmen im Ausland. Inzwischen ist der negative Saldo der unmittelbaren Direktinvestitionen auf rund 129 Mrd. DM (1996) angewachsen (vgl. DEUTSCHE BUNDES BANK 1998). Wichtige Investornationen sind die USA und die Niederlande (jeweils 72 Mrd. DM), sowie die Schweiz (33 Mrd.), Frankreich (25 Mrd.) und Großbritannien (23 Mrd.). Auf alle restlichen Länder entfallen lediglich 23% des Direktinvestitionsbestandes in den Deutschland (vgl. dazu auch Karte 1-1).

Der negative Direktinvestitionssaldo wird in der öffentlichen Diskussion immer wieder als Indikator für die geringe Standortattraktivität Deutschlands angeführt (vgl. Karten 1-2 und 1-3). Folgt man dieser Argumentation, so gehen Direktinvestitionen deutscher Unternehmen mit einem Arbeitsplatzexport einher. Die theoretische Begründung stützt sich auf die sog. neue internationale Arbeitsteilung (auch NIDL<sup>1</sup> genannt) durch die Nutzung relativer Standortvorteile im Ausland — meist in Form geringerer Arbeitskosten (vgl. FRÖBEL/HEINRICH/KREYE 1977; JUNGnickel 1996). Es spricht jedoch eine Reihe von Argumenten gegen diese These.

---

<sup>1</sup> NIDL=New International Division of Labor (vgl. dazu z.B. SCHOENBERGER 1988).

Karte I-1: Die Verteilung deutscher Direktinvestitionen im Ausland.



Quelle: Deutsche Bundesbank, 1996  
Entwurf: T. Werneck  
Kartographie: H. Slackowski

Institut für Wirtschaftsgeographie  
der Universität München, 1998  
Vorstand: Prof. Dr. H.-D. Haas

Die empirische Forschung hat wiederholt bestätigt, daß kostenorientierte Motive nicht von vorrangiger Bedeutung sind. Vielmehr spielen absatzorientierte Direktinvestitionen zwischen Industrieländern die überragende Rolle. Zudem deuten das in den neunziger Jahren parallel verlaufende Wachstum und die Regionalstruktur deutscher Direktinvestitionen bzw. Exporte auf eine ausgeprägte Exportkomplementarität von Direktinvestitionen hin. Marktorientierte Direktinvestitionen wirken also exportfördernd, da sie zur Ausweitung von Absatzmärkten für die Muttergesellschaft beitragen und höhere Exporte ausgehend vom heimischen Standort nach sich ziehen. Dies induziert wiederum höhere Investitionen und Beschäftigung in den exportintensiven Wirtschaftszweigen. Zusätzliche Impulse in anderen Branchen ergeben sich über Multiplikatorwirkungen (vgl. TÜSELMANN 1998, S. 292 ff.).<sup>2</sup>

Nach dem eklektischen Paradigma von DUNNING (1977), das den derzeitigen Stand der Forschung zur Theorie der Multinationalen Unternehmung darstellt, kommen Direktinvestitionen als Ergebnis verschiedener Vorteilsarten zustande (vgl. dazu auch den Beitrag von Anne OTTO in diesem Band). Aus der Kombination unternehmensspezifischer Vorteile, der Höhe von Transaktionskosten und relativer Standortqualität lassen sich unterschiedliche Formen der internationalen Unternehmensaktivität ableiten. Direktinvestitionen werden dann getätig, wenn alle drei Vorteilsarten vorliegen. Vor diesem Hintergrund spricht ein negativer Direktinvestitionssaldo für eine hohe Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen. Diese könnten nicht in dem Umfang ausländische Märkte erschließen und sichern, wenn sie nicht über ein ausreichendes Maß an unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteilen verfügen würden. Für ausländische Unternehmen bedeutet dies im Gegenzug, daß für einen Markteintritt nach Deutschland ausgeprägte Wettbewerbsvorteile ihrerseits vorhanden sein müssen, um die Nachteile des „Fremdseins“ in Deutschland kompensieren zu können (vgl. HAAS/WERNECK 1998).

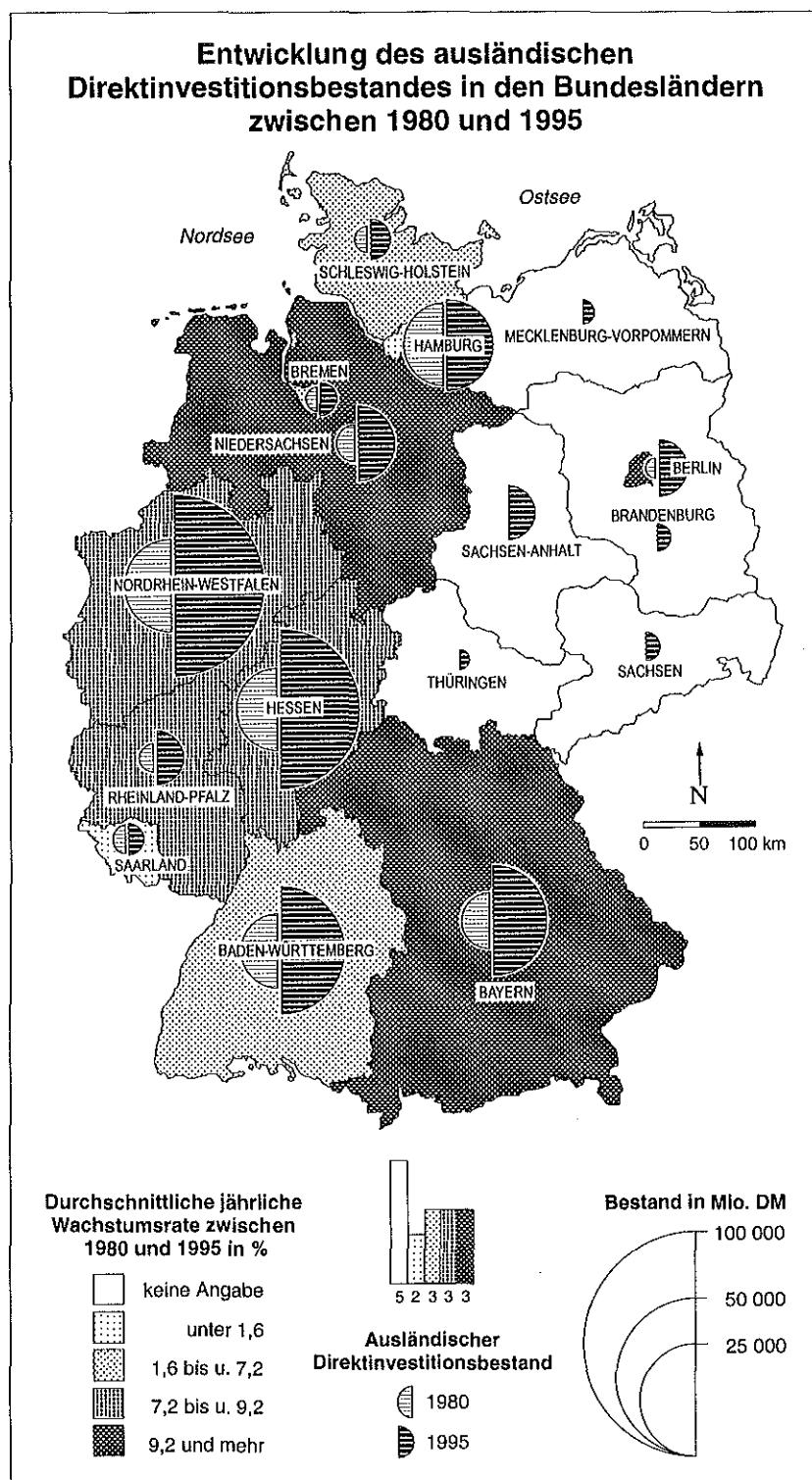
Die Direktinvestitionsbilanz ist auch im Kontext der Zahlungsbilanz zu sehen. Ein negativer Saldo der Direktinvestitionsbilanz ist eine gewöhnliche Situation für ein hochentwickeltes Land wie Deutschland. Die deutsche Leistungsbilanz weist traditionell einen deutlichen Überschuß aus, der u.a. durch den im internationalen Vergleich unterdurchschnittlichen Anstieg der Lohnstückkosten getragen wird. Der Nettokapitalexport durch Direktinvestitionen gleicht gesamtwirtschaftlich die Zahlungsbilanz wieder aus. Ein negativer Direktinvestitionssaldo lässt sich also auch als Ergebnis einer leistungsfähigen Volkswirtschaft interpretieren. Vor diesem Hintergrund wird auch deutlich, daß die Forderung nach einer Senkung der Lohnkosten in Deutschland kaum zur Verbesserung der heimischen Wettbewerbsfähigkeit beiträgt, da über die Aufwertung der heimischen Währung die Vorteile wieder kurzfristig zunichte gemacht werden (vgl. FLASSBECK 1995). Zusammenfassend läßt sich zur Direktinvestitionsbilanz sagen:

„Bei zunehmender Kapitalmobilität - einer der Charakteristika des Globalisierungsprozesses - wird der Saldo der zu- und abfließenden Direktinvestitionen bzw. lediglich die Höhe der zufließenden Direktinvestitionen aus dem Ausland als Ausweis der Güte eines Wirtschaftsstandorts im Sinne der „ability to attract“ gewertet. Wenn andererseits die „ability to sell“ als Ausdruck der preislichen Wettbewerbsfähigkeit heimischer Güter auf internationalen Märkten als weiterer Güteindikator eine positive Leistungsbilanz erfordert, wird die Begrenztheit der Aussagekraft solcher Indikatoren schnell deutlich: *Aus den Zahlungsbilanzzusammenhängen ergibt sich, daß eine positive Leistungsbilanz notwendig eine negative Kapitalbilanz (Kapitalexport) erfordert* [Hervorhebung im Original]“.

(HEISE ET AL. 1998, S. 399)

---

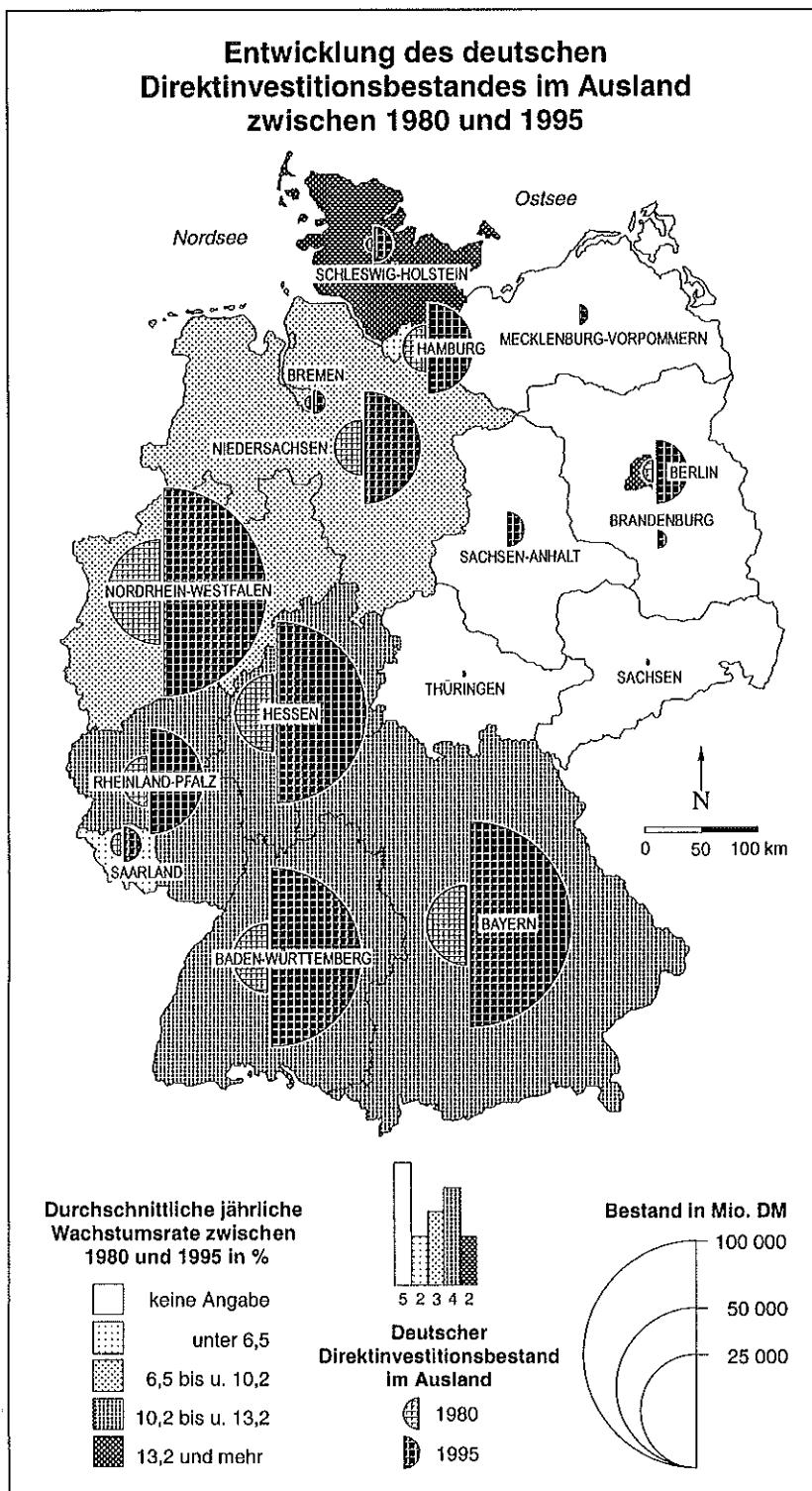
<sup>2</sup> Es sind auch Substitutionsbeziehungen zwischen marktorientierten Direktinvestitionen und Exporten möglich. In der Folge kann es zu einer Verdrängung inländischer Investitionen bzw. Arbeitsplatzverlusten kommen. Empirische Untersuchungen haben aber gezeigt, daß negative Effekte bei einer aggregierten Analyse durch komplementäre Beziehungen überkompensiert werden (vgl. z.B. IFO-INSTITUT 1996).



Quelle: Deutsche Bundesbank, div. Jahrgänge  
Entwurf: T. Werneck  
Kartographie: H. Sladkowski

Institut für Wirtschaftsgeographie  
der Universität München, 1997  
Vorstand: Prof. Dr. H.-D. Haas

**Karte 1-2: Der Direktinvestitionsbestand ausländischer Unternehmen in den Bundesländern.**



Quelle: Deutsche Bundesbank, div. Jahrgänge  
Entwurf: T. Werneck  
Kartographie: H. Städowski

Institut für Wirtschaftsgeographie  
der Universität München, 1997  
Vorstand: Prof. Dr. H.-D. Haas

*Karte 1-3: Der Bestand deutscher Direktinvestitionen im Ausland für die Bundesländer.*

## 2 DIREKTINVESTITIONEN ALS WIRTSCHAFTSGEOGRAPHISCHER FORSCHUNGSGEGENSTAND

### 2.1 Vorbemerkung

Im Abschnitt 1 wurden verschiedene Aspekte angesprochen, die mit dem Phänomen „Direktinvestitionen“ eng verknüpft sind. Wirtschaftsgeographische Untersuchungen<sup>3</sup> haben diese Forschungsfelder unter einer Vielzahl verschiedener theoretischer und empirischer Perspektiven aufgegriffen.<sup>4</sup> So umfaßt etwa die Motivforschung Standortentscheidungsprozesse auf unterschiedlichen Maßstabsebenen. Neben den länderspezifischen Bestimmungsgründen spielen auch Faktoren auf regionaler und lokaler Ebene eine wichtige Rolle (vgl. HAAS/HEß/WERNECK 1995). Zudem spiegeln sich Investitionsmotive nicht nur in unternehmensexternen Determinanten, sondern auch in unternehmensinternen Strategien und Bedingungen wider (vgl. SCHOENBERGER 1985). Beispielhafte Arbeiten aus dem deutschsprachigen Raum stammen u.a. von BEYFUSS/KITTERER (1990), HAAS/HEß/WERNECK (1995), LORZ (1993), LÜNING (1992), SCHREYGER (1994), WILHELM (1996). Für unterschiedliche Empfängerländer und -regionen wird in diesen Studien die große Relevanz absatz- und marktorientierter Motive unterstrichen. Ähnliche Resultate ergaben auch anglo-amerikanische Analysen, die sich meist auf die USA als Empfängerland beziehen (vgl. z.B. AJAMI/BARNIV 1984; AJAMI/RICKS 1981; GROSSE/TREVINO 1996; ULGADO 1996). Eine explizite Berücksichtigung regionaler Einflußfaktoren erfolgt z.B. bei COUGHLIN/TERZA/ARROMDEE (1991), FRIEDMAN/GERLOWSKI/SILBERMAN (1992), GLICKMAN/WOODWARD (1988), HILL/MUNDAY (1995), ONDRICH/WASYLENKO (1993), SWAMIDASS (1990).

Im Kontext der Motivforschung beschäftigen sich eine Reihe von Arbeiten mit Standortstrukturen ausländischer Unternehmen. Neben der Verteilung und zeitlicher Veränderungsprozesse interessieren hierbei u.a. Clustererscheinungen. Insbesondere japanische Unternehmen in Deutschland weisen starke Ballungstendenzen auf, die Gegenstand einiger Untersuchungen waren (vgl. SCHICKHOFF 1990; SCHLUNZE 1995). Als weitere beispielhafte Arbeiten zum Standortverhalten ausländischer Unternehmen in Deutschland sind u.a. BAUERNSCHMITZ (1996), STIRL (1996), WELLEMS (1992) zu nennen. Auch in den Niederlanden, Großbritannien und den USA haben sich zahlreiche Autoren mit räumlichen Strukturen multinationaler Unternehmen auseinandergesetzt (vgl. BLACKBURN 1982; DE SMIDT 1983; DICKEN ET AL. 1994; HILL /MUNDAY 1992; LOEVE/DE VRIES/DE SMIDT 1985; KEMPER/DE SMIDT 1980; MCCONNELL 1980; O'HUALLACHAIN 1984; O'HUALLACHAIN/REID 1997 etc.).

Neben der Motivforschung bestimmen Untersuchungen zu Wirkungen ausländischer Unternehmen auf die Wirtschaft des Ursprungs- bzw. Empfängerlandes die Direktinvestitionsforschung. Ein Großteil dieser Arbeiten beziehen sich auf Entwicklungsländer, obwohl die Direktinvestitionsverflechtungen zwischen Industrieländern eindeutig dominieren. Die empirischen Ergebnisse sind auch deshalb uneinheitlich, da sowohl unternehmens- als auch regionalspezifische Einflußfaktoren zu berücksichtigen sind. Nicht zuletzt deshalb beschränken sich Wirkungsanalysen meist auf ausgewählte Regionen. Wichtige Forschungsbereiche liegen in der Erfassung von Beschäftigungs- und Wachstumseffekten (vgl. z.B. BAGCHI-SEN 1991; BELLAK 1993; GLICKMAN/WOODWARD 1989). Eng damit verknüpft sind auch Transferwirkungen sowie Handels- und Zuliefererverflechtungen, durch die Sekun-

---

<sup>3</sup> Diese Untersuchungen stammen z.T. nicht aus der „wirtschaftsgeographischen Wissenschaftsgemeinschaft“, lassen sich aber aufgrund ihrer inhaltlichen Ausrichtung auch dieser Fachdisziplin zurechnen.

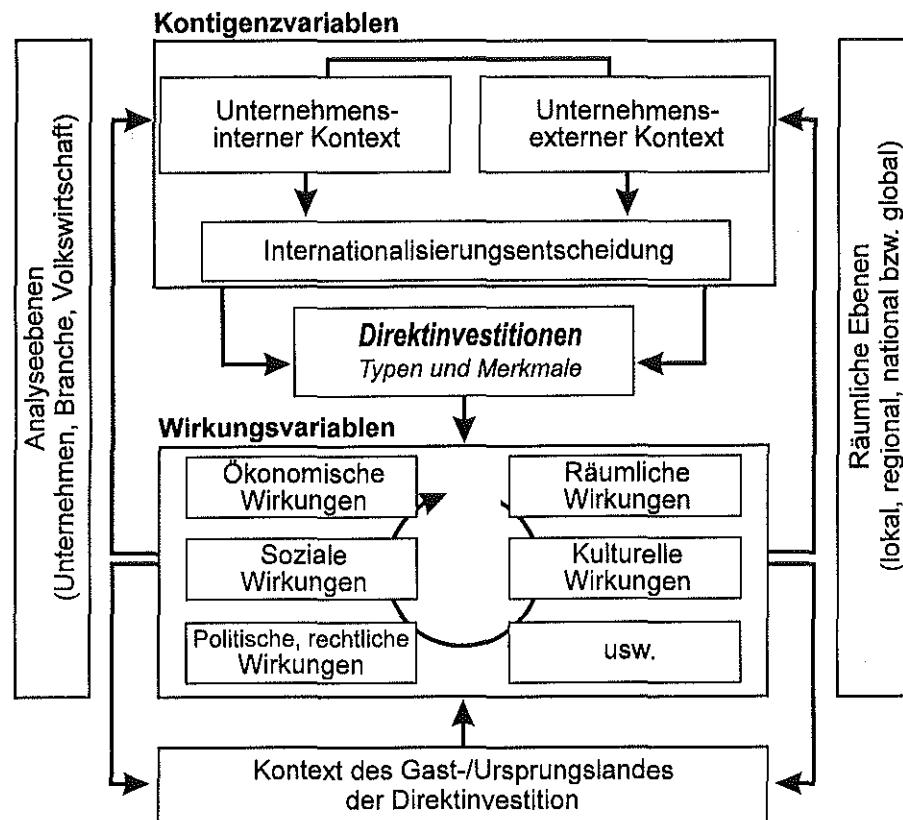
<sup>4</sup> Umfassende Überblicke über den theoretischen und empirischen Stand der Forschung bieten z.B. ARPAN/FOWERS/RICKS (1981), DICKEN (1992); JAHRREIS (1984); KRIST (1985); O'HUALLACHAIN (1986); RAYOME/BAKER (1995).

därefekte ausgelöst werden können (vgl. dazu u.a. BARKLEY/MCNAMARA 1994; GLATZ/MOSER 1989; McCANN 1997; PLUM 1995; POTTER 1995; RAY 1995; TUROK 1993 und 1997; WATTS 1981). Seit einigen Jahren konzentrieren sich die Forschungsbemühungen auf die Typisierung von Direktinvestitionsunternehmen. Strukturelle und organisationale Unterschiede können damit explizit beachtet werden (vgl. BIRKINSHAW/MORRISON 1995; GUPTA/GOVINDARAJAN 1994; TAGGART 1996; WHITE/POYNTER 1984 sowie WERNECK 1998 und die dort angegebene Literatur).

## 2.2 Ein Bezugsrahmen zur Direktinvestitionsforschung

Mit der zunehmenden Auffächerung der Direktinvestitionsforschung ergibt sich die Forderung nach einem zusammenführenden Analyse- und Bezugsrahmen. Dieser hat die Aufgabe, Aspekte der Motiv- und Wirkungsforschung flexibel miteinander zu verknüpfen, die Erklärung und Vorhersage von Unternehmerverhalten zu ermöglichen und damit wirtschaftspolitische Handlungsoptionen aufzuzeigen (vgl. Abbildung 1-3). An einen solchen Bezugsrahmen richtet sich eine Reihe von Anforderungen (vgl. WERNECK 1998, S. 33 ff.).

- Die Berücksichtigung verschiedener Analyseebenen ist für wirtschaftsgeographische Fragestellungen von besonderer Bedeutung. Bei Untersuchungen auf der Unternehmensebene stehen andere Aspekte im Mittelpunkt als bei der Analyse vom bestimmten Branchen oder gar Volkswirtschaften. So stellt für Arbeiten aus der ‘geography of enterprise’ die individuelle Organisation den Ausgangspunkt dar. Die Entwicklung von Unternehmen und die daraus resultierenden Wirtschaftsstrukturen werden auf Unternehmensentscheidungen zurückgeführt (vgl. dazu HAYTER/WATTS 1983; DICKEN 1990). Vor dem Hintergrund der Kritik an der Unternehmensbezogenheit entwickelte sich eine strukturalistische Forschungsrichtung. Danach sind Unternehmen Bestandteil eines politischen und ökonomischen Systems. Strukturen und Entwicklungen ergeben sich aus der Organisation von Produktionsprozessen, die ihrerseits nur im Kontext dynamischer, struktureller Rahmenbedingungen zu verstehen sind. Strukturalistische Untersuchungen verfolgen eine ‘top-down’-Perspektive, bei der makroökonomische Größen und strukturelle Bedingungen der Gesellschaft den Ausgangspunkt bilden. Diesem Ansatz steht eine ‘bottom-up’-Perspektive der ‘geography of enterprise’ gegenüber. Ein Bezugsrahmen zeigt Verzahnungsmöglichkeiten dieser Perspektiven auf (vgl. dazu insbesondere DICKEN 1990, S. 236; TAYLOR/THRIFT 1983, S. 446).
- Motive und Wirkungen von Direktinvestitionen unterscheiden sich in Abhängigkeit der jeweilig zugrunde gelegten räumlichen Ebene. So konzentrieren sich im globalen Maßstab Direktinvestitionen auf die Mitglieder der Triade. Bei subnationaler Betrachtung lässt sich hingegen in vielen Ländern eine gegenteilige Entwicklung in Form von Dekonzentrationsprozessen beobachten (vgl. O'HUALLACHAIN 1986). Die räumlich indifferente Analyse von Direktinvestitionen ist nicht möglich. Direktinvestitionen sind vielmehr als Baustein innerhalb eines Untersuchungsgebietes bzw. als Teil eines übergreifenden Systems zu verstehen. Auf den jeweiligen räumlichen Ebenen weisen Erklärungsvariablen nicht die gleiche Relevanz auf (vgl. WHEELER 1981, S. 135). Eine regional differenzierte Identifikation von Variablen für eine kleinere Raumeinheit gestaltet sich leichter als auf großräumiger Ebene, auf der nur mit stark aggregierten Größen argumentiert werden kann. Dagegen können raumprägende Prozesse und Strukturen auf großem Maßstab (z.B. ein bestimmter Standort) kaum noch isoliert werden, da die Komplexität stark ansteigt. Hier zeigt sich die Notwendigkeit der Erarbeitung und Zusammenführung von Studien in verschiedenen Maßstabsbereichen.



*Abbildung 1-3: Konzeptioneller Bezugsrahmen zur Direktinvestitionsforschung (Quelle: WERNECK 1998, S. 36).*

- Ein wichtiger Bestandteil eines Bezugsrahmens ist die Verknüpfung der Motiv- und Wirkungsforschung. In einem ersten Schritt gilt es, vor dem Hintergrund der Abhängigkeiten zwischen Umweltbedingungen und Organisationsstrukturen bzw. Unternehmensstrategien Faktoren zu identifizieren, die mit der Durchführung von Direktinvestitionen in engem Zusammenhang stehen. WERNER/BROUTHERS/GEMEINHARDT (1996, S. 144) bezeichnen dies als „contingency theory“, die die Aufgabe hat „(...) to consider differences in firm strategies as well as industry and country differences“. In Abhängigkeit dieser Faktoren ziehen Direktinvestitionen verschiedene Wirkungen u.a. ökonomischer, politischer, kultureller, sozialer oder räumlicher Natur nach sich. Die Wirkungen sind dabei nicht unabhängig voneinander und beeinflussen zusätzlich über Rückkopplungsprozesse wiederum Motivvariablen. Bestimmungsgründe und Wirkungen sind demnach nicht im Sinne einseitiger Abhängigkeiten zu interpretieren, sondern eher als ein Geflecht wechselseitiger Beziehungen (vgl. DICKEN 1992, S. 388 ff.).

Ein solcher Bezugsrahmen kann nur ein exploratives Modul für ein integratives Modell der multinationalen Unternehmung sein. Diese bewußt offene Anbindung eröffnet jedoch die Möglichkeit, Ansatzpunkte zur Verknüpfung der Motiv- und Wirkungsforschung aufzuzeigen. Dies hat den Vorteil, einerseits empirische Untersuchungen in einen größeren Kontext einordnen zu können. Andererseits trägt er auch zur Entwicklung neuer empirischer Fragestellungen bei.

Die in diesem Band vorliegenden Beiträge decken verschiedene Aspekte zum Phänomen „Direktinvestitionen“ ab. Sie weisen Verknüpfungen untereinander auf, die im Kontext des vorgestellten Bezugsrahmen deutlich werden. Während der Beitrag zur Analyse von Standortstrukturen ausländischer Unternehmen in Bayern von Anne OTTO dem Bereich der Motivforschung zuzuordnen ist,

verbindet Johannes REHNER in seinen Ausführungen Motive und Wirkungen am Beispiel deutscher Unternehmen in der Tschechischen Republik auf regionaler Ebene. Die Untersuchungen von ausländischen High-Tech-Unternehmen sind direkt in die Wirkungsforschung eingebettet. Jedoch legt Roland HÖSL eine alternative Analyseeinheit zugrunde, die die Betrachtung von Beziehungsnetzwerken aus einer unternehmensspezifischen Sichtweise ermöglicht.

### **3 AUSGEWÄHLTE BEITRÄGE ZUR DIREKTINVESTITIONS-FORSCHUNG — EIN ÜBERBLICK**

#### **3.1 Standortstrukturen ausländischer Unternehmen in Bayern**

Das Standortverhalten multinationaler Unternehmen auf der regionalen Ebene wurde bislang in der Direktinvestitionsforschung unzureichend berücksichtigt. Gerade aus wirtschaftspolitischer Sicht sind diese Erkenntnisse für Entscheidungsträger auf kleinräumlicher Ebene von großer Bedeutung. Für den Wirtschaftsraum Bayern stellt Anne OTTO eine regional differenzierte Analyse des Standortverhaltens ausländischer Unternehmen für den Zeitraum zwischen 1982-1997 bereit. In Sinne der Motivforschung stehen dabei der Wandel räumlicher Verteilungsmuster und die damit verbundenen Standortbedingungen im Mittelpunkt.

Ausgangspunkt des Beitrages bildet die Überprüfung bestehender Ansätze der Standortlehre sowie der Theorie der Direkt- und Desinvestition. Auf dieser Grundlage kann die Entstehung, Verlagerung und Liquidation ausländischer Unternehmen erklärt werden. Im Rahmen der Strukturanalyse erarbeitet Anne OTTO die Verteilungsmuster von Direktinvestitionsunternehmen für die Jahre 1982, 1988, 1994 und 1997. Dabei zeigt sich eine weitgehende Übereinstimmung der Lokalisationsmuster ausländischer und inländischer Unternehmen. Nach wie vor besteht ein deutliches Gefälle zwischen Zentrum und Peripherie in Bayern. Strukturschwache Räume konnten nur in geringem Umfang ausländisches Direktinvestitionskapital binden. Direktinvestitionen konzentrieren sich in erster Linie auf die Verdichtungsräume München und Nürnberg-Fürth-Erlangen.

Der Vergleich der Bestandserhebungen dient als Grundlage für die Prozeßanalyse. Zwar ist die absolute Zahl der Direktinvestitionsunternehmen in der Stadt München seit 1982 leicht gesunken, jedoch verzeichnen die Umlandkreise einen überproportionalen Zuwachs. Ferner ist die Liquidationsquote in München sehr hoch, d.h. als Standort für Neugründungen hat die Stadt München immer noch große Bedeutung. Ähnliches lässt sich in den mittelfränkischen Ballungszentren beobachten. Insgesamt kommt es innerhalb der Verdichtungsräume zu verstärkten Suburbanisierungsprozessen ausländischer Unternehmen, so daß von einem intraregionalen Dekonzentrationsprozeß gesprochen werden kann.

#### **3.2 Wirkungen deutscher Direktinvestitionen in der Tschechischen Republik**

Die mittel- und osteuropäischen Transformationsländer sehen sich nach wie vor tiefgreifenden wirtschaftlichen, politischen und sozialen Umwälzungsprozessen gegenüber. Der Strukturwandel ist mit Problemen behaftet. So bremsen konjunkturelle Probleme, inkonsequente Reformschritte und vor allem der Kapitalmangel den Aufbau eines modernen Kapitalstocks. In diesem Zusammenhang lassen sich ausländischen Direktinvestitionen eine bedeutende Rolle im wirtschaftlichen Entwicklungsprozeß zuschreiben. Auch in der Tschechischen Republik werden große Anstrengungen unternommen

ausländische Investoren anzulocken. Man erhofft sich neben der Deckung des Kapitalbedarfs einen Technologietransfer, der zur Modernisierung der heimischen Wirtschaft beiträgt. Zusätzlich sind mit Direktinvestitionen direkte und indirekte Beschäftigungs- und Wachstumseffekte verbunden.

Johannes REHNER legt den Schwerpunkt seines Beitrages auf die Analyse der Investitionsentscheidungen deutscher Unternehmen in der Tschechischen Republik, um hieraus Erkenntnisse über Beschäftigungswirkungen sowie über den Kapital- und Technologietransfer auf die heimische Wirtschaft zu gewinnen. Dominierendes Investitionsmotiv ist die Absatzorientierung. Kostengründe spielen in den meisten Fällen eine untergeordnete Rolle. In engem Zusammenhang damit steht die Art der Unternehmenstätigkeit, die zur weiteren Differenzierung herangezogen wurde. Rund die Hälfte der deutschen Direktinvestitionsunternehmen in Prag und Mittelböhmien sind Dienstleister. Vertriebsgesellschaften nehmen ein Drittel ein und der Rest sind Produktionsstätten.

Obwohl sehr viele der befragten Betriebe weniger als 25 Arbeitnehmer beschäftigen, ergeben sich in der Summe durchaus beachtenswerte quantitative Beschäftigungseffekte. Diese werden aber fast ausschließlich von wenigen Großprojekten getragen. Aus qualitativer Sicht handelt es sich in erster Linie um wenig hochwertige Arbeitsplätze. Aufwertungen ergaben sich jedoch durch Know-how-Transfer im Rahmen von Fortbildungsmaßnahmen. Ein ausgeprägter Transfer von Prozeßtechnologie konnte zwar nur für einen kleinen Teil der Unternehmen festgestellt werden; davon sind allerdings nahezu alle produzierenden Direktinvestitionsunternehmen betroffen. In der Diskussion um die Einbindung von ausländischen Unternehmen reicht das Spektrum von sog. „Kathedralen in der Wüste“ bis zu voll integrierten Betrieben. Rückwärtsverflechtungen mit der tschechischen Wirtschaft ließen sich für Produktionsstätten und Dienstleister in hohem Umfang nachzeichnen. Vorwärtsverflechtungen zu tschechischen Unternehmen gibt es kaum, da sich zum einen i.d.R. die Aktivitäten auf die direkte Erschließung von Endkunden in der Tschechischen Republik beziehen. Auf der anderen Seite bieten Dienstleistungsunternehmen zwar hauptsächlich unternehmensorientierte Dienste an. Abnehmer dieser Leistungen sind aber vorwiegend andere ausländische Unternehmen in Prag. Spill-over-Effekte auf tschechische Unternehmen werden damit erheblich eingeschränkt.

### 3.3 Beziehungsnetzwerke ausländischer High-Tech-Unternehmen

Angesichts der gegenwärtigen weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind multinationale Unternehmen gezwungen, Unternehmensaktivitäten zunehmend zu globalisieren und sich gleichzeitig an lokale Standortgegebenheiten im Gastland anzupassen. Dieses komplexe Spannungsverhältnis zwischen lokalen und globalen Herausforderungen bestimmt Beziehungsnetzwerke von Direktinvestitionsunternehmen, die Roland HÖSL am Beispiel von zwei ausländischen High-Tech-Unternehmen im Wirtschaftsraum München untersucht hat.

Um Beziehungsnetzwerke ausreichend operationalisieren zu können, bietet der Autor einen interdisziplinären Überblick über den theoretischen Stand der Forschung. Die ökonomische Sichtweise, die in erster Linie auf dem Transaktionskostenansatz beruht, wird mit dem „social-embeddedness“-Ansatz um eine soziologische Perspektive erweitert. Diese berücksichtigt Entscheidungen und Verhaltensweisen von wirtschaftlichen Akteuren innerhalb eines Systems sozialer Beziehungen. Abschließend wird die wirtschaftsgeographische Diskussion um Unternehmensbeziehungen – insbesondere lokale Beziehungen im Rahmen der Industriedistriktforschung – knapp aufgerollt. Auf der Basis einer netzwerktheoretischen Argumentation ergeben sich in der Folge verschiedene Möglichkeiten zur Strukturierung von Beziehungsnetzwerken ausländischer Unternehmen:

- nach den beteiligten Gruppen von Akteuren (Interne Akteure, Kunden, Zulieferer, Wettbewerber, Institutionen usw.)

- nach der räumlichen Struktur des Netzwerks (lokal, regional, national oder international)
- nach den abgrenzbaren Dimensionen der Beziehungen (produktionsbezogene, innovationsbezogene, vertriebsbezogene, finanziell-eigentumsrechtliche, strategische Dimension)

Auf Basis dieser Gliederungskriterien wurden die Fallbeispiele Corcom GmbH und ICT analysiert. In den Studien bestätigten sich sowohl Annahmen der Transaktionskostentheorie als auch der sozialen Einbettung von Beziehungen. Die im Vergleich ausgeprägte soziale Einbindung bei der Corcom GmbH ist auf den individuellen Entwicklungspfad des Unternehmens zurückzuführen. Die Biographie der Corcom GmbH zeichnet sich durch eine kontinuierliche Entwicklung der Beziehungsnetzwerke aus, während bei ICT „Entwicklungsbrüche“ durch mehrmalige Wechsel des Mutterunternehmens aufgetreten sind. Zudem sind die Größenverhältnisse zwischen den Akteuren bei der Corcom GmbH ausgewogener.

Das Gesamtunternehmen Corcom lässt sich als einheitliche Organisation charakterisieren. Zwar verfügt die Corcom GmbH über umfassende Grundlagen zur Ausübung von (informeller) Macht. Da die Zielsetzungen mit dem Mutterunternehmen weitgehend übereinstimmen, wird opportunistisches Verhalten aber nicht erwartet. Demgegenüber ist der lokale Handlungsspielraum der ICT stark durch formelle Kontrollmechanismen beschnitten. Dies ist u.a. auf den jüngsten Wechsel der Muttergesellschaft (Applied Materials) zurückzuführen.

## LITERATURVERZEICHNIS

- AJAMI, RIAD A. UND DAVID A. RICKS (1981): Motives of Non-American Firms Investing in the United States. In: Journal of International Business Studies, 12. Jg., H. 1, S. 25-34.
- AJAMI, RIAD A. UND RAN BARNIV (1984): Utilizing Economic Indicators in Explaining Foreign Direct Investment in the U.S. In: Management International Review, 24. Jg., H. 4, S. 16-26.
- ARPAN, JEFFREY S.; FLOWERS, EDWARD B. UND DAVID A. RICKS (1981): Foreign Direct Investment in the United States. The State of Knowledge in Research. In: Journal of International Business Studies, 12. Jg., Spring/Summer, S. 137-154.
- BAGCHI-SEN, SHARMISTHA (1991): Employment in Foreign-Owned Manufacturing Firms in the United States - The Impact of Modes of Entry. In: Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie (TESG), 82. Jg., H. 4, S. 282-294.
- BARKLEY, DAVID L. UND KEVIN T. McNAMARA (1994): Local Input Linkages: A Comparison of Foreign-Owned and Domestic Manufacturers in Georgia and South Carolina. In: Regional Studies, 28. Jg., H. 7, S. 725-737.
- BAUERSCHMITZ, CARL (1996): Standortdeterminanten und Raumwirkungen ausländischer Direktinvestitionen in Sachsen. (=Internationale Wirtschaft, Bd. 8). Bergisch Gladbach, Köln: Eul.
- BELLAK, CHRISTIAN J. (1993): Effekte aktiver Direktinvestitionen im Ursprungsland. (=Europäische Hochschulschriften). Bd. 1433. Reihe V. Frankfurt a.M.: Peter Lang Verlag.
- BEYFUSS, JÖRG UND BERND H.-J. KITTERER (1990): Deutsche Direktinvestitionen im Ausland. Bestandsaufnahme und Ergebnisse einer Unternehmungsbefragung. (=Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik), Band 181, Köln: Deutscher Instituts-Verlag.
- BIRKINSHAW, JULIAN UND ALLEN J. MORRISON (1995): Configurations of Strategy and Structure in Subsidiaries of Multinational Corporations. In: Journal of International Business Studies, 26. Jg., H. 4, S. 729-753.
- BLACKBOURN, ANTHONY (1982): The Impact of Multinational Corporations on the Spatial Organisation of Developed Nations: A Review. In: Taylor, Michael und Nigel Thrift [Hrsg.]: The Geography of Multinationals. Studies in the Spatial Development and Economic Consequences of Multinational Corporations. New York: St. Martin's Press, S. 147-157.

- CAVES, RICHARD E. UND RONALD W. JONES (1985): *World Trade and Payments. An Introduction*. Boston, Toronto: Little Brown and Company.
- COUGHLIN, CLETUS C.; TERZ, JOSEPH V. UND VACHIRA ARROMDEE (1991): State Characteristics and the Location of Foreign Direct Investment within the United States. In: *The Review of Economics and Statistics*, 73. Jg., H. 4, S. 676-683.
- DE SMIDT, MARC (1983): Regional Locational Cycles and the Stages of Locating Foreign Manufacturing Plants - The Case of the Netherlands. IN: *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie (TESG)*, Jg. 74, H. 1, S. 2-11.
- DEUTSCHE BUNDES BANK (1998): Kapitalverflechtungen mit dem Ausland. (=Statistische Sonderveröffentlichung 10). Frankfurt a.M.: Deutsche Bundesbank.
- DICKEN, PETER (1990): *The Geography of Enterprise. Elements of a Research Agenda*. In: De Smidt, Marc und Egbert Wever [Hrsg.]: *The Corporate Firm in a Changing World Economy. Case Studies in the Geography of Enterprise*. London, New York: Routledge, S. 234-244.
- DICKEN, PETER (1992): *Global Shift. The Internationalization of Economic Activity*. 2. Aufl. New York, London: The Guilford Press.
- DICKEN, PETER; QUÉVIT, MICHEL; SAVARY, JULIEN; DESTERBEC, HÉLÈNE UND CLAIRE NAUWELAERS (1994): Strategies of Transnational Corporations and European Regional Restructuring: Some Conceptual Bases. In: Dicken, Peter und Michel Quévit [Hrsg.]: *Transnational Corporations and European Regional Restructuring*. (=Netherlands Geographical Studies 181). Utrecht: Utrecht University, S. 9-28.
- DUNNING, JOHN H. (1977): Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach. In: Ohlin, Bertil; Hesselborn, Per-Ove und Per Magnus [Hrsg.]: *The International Allocation of Economic Activity*. London, Basingstoke: Macmillan, S. 395-418.
- FLOSSBECK, HEINER (1995): Deutschland — kein Standort für Investitionen. In: *WSI Mitteilungen*, 48. Jg., H. 11, S. 699-704.
- FRIEDMAN, JOSEPH; GERLOWSKI, DANIEL A. UND JONATHAN SILBERMAN (1992): What Attracts Foreign Multi-national Corporations? Evidence from Branch Plant Location in the United States. In: *Journal of Regional Science*, 32. Jg., H. 4, S. 403-418.
- FRÖBEL, FOLKER; HEINRICH, JÜRGEN UND OTTO KREYE (1977): *Die neue internationale Arbeitsteilung*. Reinbek: Rowohlt.
- GLATZ, HANS UND HANS MOSER (1989): *Ausländische Direktinvestitionen in Österreich. Auswirkungen auf Beschäftigung, Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit der Industrie*. Frankfurt a.M., New York: Campus-Verlag.
- GLICKMAN, NORMAN J. UND DOUGLAS P. WOODWARD (1988): The Location of Foreign Direct Investment in the United States: Patterns and Determinants. In: *International Regional Science Review*, 11. Jg., H. 2, S. 137-154.
- GLICKMAN, NORMAN J. UND DOUGLAS P. WOODWARD (1989): *The New Competitors*. New York.: Basic Books.
- GROSSE, ROBERT UND LEN J. TREVINO (1996): Foreign Direct Investment in the United States: An Analysis by Country of Origin. In: *Journal of International Business Studies*, 27. Jg., H. 1, S. 139-156.
- GUPTA, ANIL K. UND VIJAY GOVINDARAJAN (1994): Organizing Knowledge Flows within MNCs. In: *International Business Review*, 3. Jg., H. 4, S. 443-457.
- HAAS, HANS-DIETER UND TILL WERNECK (1998): Standortwahlverhalten. Die Rolle ausländischer Direktinvestitionen in Bayern. In: *Einsichten*, H. 1, S. 44-47.
- HAAS, HANS-DIETER UND TILL WERNECK (1998): Die Internationalisierung der bayerischen Wirtschaft. In: *Geographische Rundschau*, 50. Jg., H. 9, S. 515-521.
- HAAS, HANS-DIETER; HEß, MARTIN UND TILL WERNECK (1995): Die Bedeutung der Direktinvestitionstätigkeit für den Wirtschaftsraum Bayern. (=WRU-Berichte, H. 5). München: Selbstverlag des Institutes für Wirtschaftsgeographie der Universität München.
- HÄRTEL, HANS-HAGEN UND ROLF JUNGNICKE ET AL. (1996): *Grenzüberschreitende Produktion und Strukturwandel - Globalisierung der deutschen Wirtschaft*. (=Veröffentlichungen des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung - Hamburg; Bd. 1). Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.
- HAYTER, ROGER UND H. DOUG WATTS (1990): The Geography of Enterprise: A Reappraisal. In: *Progress of Human Geography*, 7. Jg., H. 2, S. 157-181.

HILL, STEPHEN UND MAX MUNDAY (1992): The UK Regional Distribution of Foreign Direct Investment: Analysis and Determinants. In: *Regional Studies*, 26. Jg., H. 6, S. 535-544.

HILL, STEPHEN UND MAX MUNDAY (1995): Foreign Manufacturing Investment in France and the UK: A Regional Analysis of Locational Determinants. In: *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie (TESG)*, 86. Jg., H. 4, S. 311-327.

HEISE, ARNE ET AL. (1998): Begutachtung des Wirtschaftsstandorts Deutschland - aus einer anderen Sicht. In: *WSI Mitteilungen*, 51. Jg., H. 6, S. 393-417.

IFO-INSTITUT (1996): Umfang und Bestimmungsgründe einfließender und ausfließender Direktinvestitionen ausgewählter Industrieländer - Entwicklungen und Perspektiven. (=ifo-studien zur Strukturforschung, Nr. 24). München.

JAHREIB, WOLFGANG (1984): Zur Theorie der Direktinvestition im Ausland. Berlin: Duncker & Humblodt.

JUNGNICKEL, ROLF (1996): Globalisierung: Wandert die deutsche Wirtschaft aus? In: *Wirtschaftsdienst*, H. VI, S. 309-311.

KEMPER, N. J. UND MARC DE SMIDT (1980): Foreign Manufacturing Establishments in the Netherlands. In: *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie (TESG)*, Jg. 71, H. 1, S. 21-40.

KRIST, HERBERT (1985): Bestimmungsgründe industrieller Direktinvestitionen. Berlin: Ed. Sigma.

LOEVE, ADRIAAN; DE VRIES, HANS UND MARC DE SMIDT (1985): Japanese Firms and the Gateway to Europe. The Netherlands as a Location for Japanese Subsidiaries. In: *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie (TESG)*, Jg. 76, H. 1, S. 2-8.

LORZ, JENS OLIVER (1993): Direktinvestitionen des verarbeitenden Gewerbes in Industrieländern. In: *Die Weltwirtschaft*, 43. Jg., H. 2, S. 149-166.

LÜNING, JÖRG (1992): Direktinvestitionen und Standortverhalten von multinationalen Unternehmen – Eine theoretische und empirische Analyse für die Region Wien. Wien: Service Fachverlag.

MCCANN, PHILIP (1997): How Deeply Embedded is Silicon Glen? A Cautionary Note. In: *Regional Studies*, 31. Jg., H. 7, S. 695-703.

MCCONNELL, JAMES E. (1980): Foreign Direct Investment in the United States. In: *Annals of the Association of American Geographers*, 70. Jg., H. 2, S. 259-270.

O'HUALLACHAIN, BREANDAN (1984): Linkages and Foreign Direct Investment in the United States. In: *Economic Geography*, 60. Jg., H. 3, S. 238-253.

O'HUALLACHAIN, BREANDAN (1986): The Role of Foreign Direct Investment in the Development of Regional Industrial Systems: Current Knowledge and Suggestions for a Future American Research Agenda. In: *Regional Studies*, 20. Jg., H. 2, S. 151-162.

Ó HUALLACHAIN, BREANDAN UND NEIL REID (1997): Acquisition versus Greenfield Investment: The Location and Growth of Japanese Manufacturers in the United States. In: *Regional Studies*, Jg. 31, H. 4, S. 403-416.

ONDRICH, JAN UND MICHAEL WASYLENKO (1993): Foreign Direct Investment in the United States. Kalamazoo: W.E. Upjohn Institute for Employment Research.

OPPENLÄNDER, KARL HEINRICH UND W. GERSTENBERGER (1992): Direktinvestitionen als Ausdruck zunehmender Internationalisierung der Märkte. In: *Ifo-Schnelldienst*, H. 10, S. 3-11.

PLUM, MICHAELA (1995): Auswirkungen von Direktinvestitionen in Empfängerländern. Bergisch Gladbach: Eul.

POTTER, JONATHAN (1995): Branch Plant Economies and Flexible Specialisation: Evidence from Devon and Cornwall. In: *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie (TESG)*, 86. Jg., H. 2, S. 162-176.

RAY, EDWARD JOHN (1995): Old Myths and New Realities: Foreign Direct Investment in the United States. In: *The International Trade Journal*, 9. Jg., H.2, S. 225-246.

RAYOME, DAVID UND JAMES BAKER (1995): Foreign Direct Investment: A Review and Analysis of the Literature. In: *The International Trade Journal*, 9. Jg., H.1, S. 3-37.

RICHARDSON, PETE (1997): Globalisation and Linkages: Macro-structural Challenges and Opportunities. In: *OECD Economic Studies*, Jg. 28, H. 1, S. 49-152.

- SCHICKHOFF, IRMGARD (1990): Japanische Direktinvestitionen in der Bundesrepublik Deutschland, insbesondere in Nordrhein-Westfalen. In: Berichte zur deutschen Landeskunde, Bd. 64, H. 1, S. 49-66.
- SCHLUNZE ROLF D. (1990): Räumliche Diffusion japanischer Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland und Berlin (West) von 1955 - 1989. Dargestellt anhand eines multiplen Regressionsmodells. (=METAR Manuskripte des Geographischen Instituts der FU Berlin. Empirische und Angewandte Regionalforschung), Bd. 16. Berlin.
- SCHOENBERGER, ERICA (1988): Multinational Corporations and the New International Division of Labor: A Critical Appraisal. In: International Regional, 11. Jg., H. 2, S. 105-119.
- SCHOENBERGER, ERICA (1985): Foreign Manufacturing Investment in the United States: Competitive Strategies and International Location. In: Economic Geography, 61. Jg., H. 3, S. 241-259.
- SCHREYGER, STEFAN (1994): Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland von 1952-1980. Diss. Düsseldorf.
- STEHN, JÜRGEN (1992): Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländern. (=Kieler Studien, 245). Tübingen: J.C.B. Mohr.
- STIRL, AXEL (1996): Entwicklung und Bestimmungsgründe der Direktinvestitionen der Vereinigten Staaten von Amerika in Nordrhein-Westfalen. (=Kölner Forschungen zur Wirtschafts- und Sozialgeographie, Bd. 47). Köln.
- SWAMIDASS, PAUL M. (1990): A Comparison of the Plant Location Strategies of Foreign and Domestic Manufacturers in the U.S. In: Journal of International Business Studies, 21. Jg., H. 2, S. 301-317.
- TAGGART, JAMES H. (1996): Multinational Manufacturing Subsidiaries in Scotland: Strategic Role and Economic Impact. In: International Business Review, 5. Jg., H. 5, S. 447-468.
- TUROK, IVAN (1993): Inward Investment and Local Linkages: How Deeply Embedded is 'Silicon Glen'? In: Regional Studies, 27. Jg., H. 5, S. 401-417.
- TUROK, IVAN (1997): Linkages in the Scottish Electronics Industry: Further Evidence. In: Regional Studies, 31. Jg., H. 7, S. 705-711.
- TÜSELMANN, HEINZ-JOSEF (1998): Deutsche Auslandsinvestitionen in den neunziger Jahren: Abwanderung der deutschen Industrie und Abbau von Arbeitsplätzen? In: WSI Mitteilungen, 51. Jg., H. 5, S. 292-302.
- ULGADO, FRANCIS M. (1996): Location Characteristics of Manufacturing Investment in the U.S.: A Comparison of American and Foreign-based Firms. In: Management International Review, 36. Jg., H. 1, S. 7-26.
- WATTS, H. DOUG (1981): The Branch Plant Economy: A Study of External Control. London, New York: Langman.
- WELLEMS, CHRISTINE (1992): Die Standortorientierung ausländischer Unternehmen in Düsseldorf. (=Europäische Hochschulschriften, Reihe V, Bd. 1240). Frankfurt am Main: Peter Lang Verlag.
- WERNECK, TILL (1998): Deutsche Direktinvestitionen in den USA. Wirkungen und Determinanten am Beispiel der Bundesstaaten Georgia, North Carolina und South Carolina. München: VVF-Verlag.
- WERNER, STEVE; BROUHERS, LANCE ELIOT UND GRETCHEN GEMEINHARDT (1996): Examining the Determinants of the Location of Foreign Direct Investment within the United States: An Empirical Synthesis by Industry and Country of Origin. In: Journal of International Management, 2. Jg., H. 2, S. 127-147.
- WHITE, RODERICK UND THOMAS A. POYNTER (1990): Organizing for Worldwide Advantage. In: Bartlett, Christopher A.; Doz, Yves und Gunnar Hedlund [Hrsg.]: Managing the Global Firm. New York, London: Routledge, S. 95-113.
- WILHELM, MARKUS (1996): Motive deutscher und ausländischer Direktinvestoren. In: Ifo-Schnelldienst, 49. Jg., H. 7-8, S. 26-38.