

# **Erleichtert die Euro-Einführung mittelständische Direktinvestitionen im Ausland ?**

**Hausarbeit im Rahmen des KMU-Seminars**

Von : Rik Aulfes  
Matrikelnummer 329732  
Linienstraße 118  
10115 Berlin  
Tel. 2810361  
[raulfes@freenet.de](mailto:raulfes@freenet.de)

Dozent : Prof. Dr. K. Semlinger

Berlin, den 17.06.2001

## Inhaltsverzeichnis

<b>ABBILDUNGSVERZEICHNIS .....</b>	<b>3</b>
<b>TABELLENVERZEICHNIS .....</b>	<b>3</b>
<b>1 EINLEITUNG .....</b>	<b>4</b>
<b>2 THEORETISCHE GRUNDLAGEN DER DIREKTINVESTITIONEN NACH BUCKLEY .....</b>	<b>5</b>
2.1 DIREKTINVESTITIONEN AUS SICHT DES UNTERNEHMENSWACHSTUMS.....	5
2.2 DER EVOLUTIONÄRE ANSATZ .....	6
2.3 DIE HYPOTHESE DES SPIELGEWINNERS .....	8
2.4 DER ANSATZ DER UNTERNEHMENSINTERNEN ENTSCHEIDUNGSFINDUNG .....	9
<b>3 EMPIRISCHE ERGEBNISSE ZU DIREKTINVESTITIONEN VON KMU .....</b>	<b>10</b>
3.1 RICHTUNG UND ZIEL VON DIREKTINVESTITIONEN NACH EINER UNTERSUCHUNG DER KFW .....	10
3.2 INVESTITIONEN IN DEN VISEGRAD – STAATEN NACH KAUFMANN UND MENKE .....	12
3.3 STUDIE ZUR MOTIVATION FÜR AUSLÄNDISCHE DIREKTINVESTITIONEN FÜR KMU .....	13
3.4 STUDIE ZUR EINSTELLUNG MITTELSTÄNDISCHER UNTERNEHMEN ZUM EURO .....	14
<b>4 SCHLUSSBETRACHTUNG .....</b>	<b>15</b>
<b>LITERATURVERZEICHNIS .....</b>	<b>18</b>

## **Abbildungsverzeichnis**

Abb. 1 : Wege zu einer ausländischen Produktionstochter.....	7
Abb. 2 : Deutsche Auslandsinvestitionen in den Visegrad – Staaten zum Jahresanfang 1996.....	12

## **Tabellenverzeichnis**

Tabelle 1 : Kreditzusagen der KfW 1992 – 1997 nach Auslands – Regionen.....	11
Tabelle 2 : Deutschland – Motivation für ausländische Direktinvestitionen von KMU.....	14
Tabelle 3 : Vorteile für das eigene Unternehmen aus der EWU.....	15

# 1 Einleitung

Die deutschen Mittelständler wickeln ihre Geschäfte meist vor der eigenen Haustür ab. Nur gut ein Viertel hat Beziehungen zum Ausland. Lediglich je 12 Prozent wollen künftig stärker in anderen Staaten einkaufen bzw. dorthin exportieren. Gerade mal knapp 4 Prozent planen zusätzliche Investitionen jenseits der deutschen Grenzen.<sup>1</sup> Nach Zahlen der KfW<sup>2</sup> sind gegenwärtig sogar nur 1% der KMU als Auslandsinvestoren aktiv (In Zahlen : 30.000). Diese stellen jedoch ein Drittel aller deutschen Auslandsinvestoren dar, und haben daher eine erhebliche Bedeutung.

In der vorliegenden Arbeit soll der Einfluss der Euro-Einführung auf die Direktinvestitionen von KMU im Ausland untersucht werden. Da es keine amtlichen Statistiken gibt, die Direktinvestitionen nach Unternehmensklassen aufgeschlüsselt aufführen, sowie auch keine Untersuchungen, die sich speziell dem Einfluss der Euro- Einführung widmen, soll eine indirekte Methode gewählt werden. Zunächst werden objektive Kriterien gesammelt. Es wird ermittelt, in welche Zielländer Direktinvestitionen von KMU gehen, und welche Motivation dahinter steht. Dies wird anhand von zwei statistischen Untersuchungen geschehen. Zweitens werden subjektive Kriterien gesammelt. Hierzu sollen zwei Meinungsumfragen unter KMU zum Euro und zu Direktinvestitionen dienen. Anhand der Kriterien soll dann gefolgert werden, ob die Einführung des Euro einen Einfluss auf Direktinvestitionen von KMU hat, oder ob nicht andere Motive im Vordergrund stehen. Durch die Einführung des Euro kommt es sicher zu gewissen Erleichterungen, wie Währungssicherheit, wegfallenden Transaktionskosten, Planungssicherheit und Vergleichbarkeit von Preisen. Die Frage muss aber sein, ob diese Effekte bei Entscheidungen zu Direktinvestitionen tatsächlich Einfluss ausüben, oder nicht einfach nur mitgenommen werden.

Die EU<sup>3</sup> definiert KMU wie folgt : Als KMU gilt ein Unternehmen mit weniger als 250 abhängig Beschäftigten, das nicht im Besitz von einem oder mehreren großen Unternehmen ist. Genauer gesagt, ist ein "mittleres" Unternehmen definiert als Unternehmen mit über 50, aber unter 250 Beschäftigten, einem Jahresumsatz von

---

<sup>1</sup> <http://www.iwkoeln.de/IWD/i-archiv/iwd23-00/i23-00-2.htm>, Stand 1.6.2001

<sup>2</sup> KfW, 1999, S. 3

<sup>3</sup> Bulletin EU, 1996

maximal 40 Mio. ECU oder einer Jahresbilanzsumme von höchstens 27 Mio. ECU. Zu den "kleinen" Unternehmen zählen solche mit weniger als 50 Beschäftigten, einem Jahresumsatz von höchstens 7 Mio. ECU oder einer Jahresbilanzsumme von maximal 5 Mio. ECU. Als "sehr klein" werden Unternehmen mit weniger als 10 abhängig Beschäftigten eingestuft.

Gemäß Paragraph 55 der Außenwirtschaftsverordnung bezeichnet man die Gründung von Tochtergesellschaften oder Zweigniederlassungen im Ausland als Direktinvestitionen. Auch der Erwerb von Beteiligungen an ausländischen Unternehmen fällt darunter. Diese sichern i.d.R. den Einfluss auf die Geschäftsführung sowie den Ertrag der erworbenen Unternehmen. Direktinvestitionen über 10.000 Mark werden von der Deutschen Bundesbank erfasst.<sup>4</sup>

## **2 Theoretische Grundlagen der Direktinvestitionen nach Buckley<sup>5</sup>**

### **2.1 Direktinvestitionen aus Sicht des Unternehmenswachstums**

Betrachtet man Direktinvestitionen aus Sicht des Unternehmenswachstums, ergeben sich die Teilprobleme Rolle des Managements, die Verfügbarkeit von Managementqualitäten, Organisatorische Probleme, und die Verfügbarkeit von Finanzmitteln.

Die Rolle des Managements ist zentral in diesem Prozess. Ausländische Direktinvestitionen sind ein Management – intensiver Prozess wegen ihrer erheblichen Risiken und der Notwendigkeit, Informationen zu sammeln und aufzubereiten, um zu effektiven Entscheidungen zu kommen. KMU sind dabei gekennzeichnet durch wenig frei verfügbare Managementkapazität und neigen deshalb dazu, eine Entscheidung schnell und ohne genügende Vorbereitung durch Informationen zu treffen. Trotzdem kann ein Manager mit genügend Voraussicht, Vorstellungsvermögen (und Glück) den Planungsprozess bewältigen und Erfolg haben.

---

<sup>4</sup> <http://www.subventionsberater.de/marktlex/direktiv.html>, Stand 1.6.2001

<sup>5</sup> Buckley, 1999, S. 99 - 108

Die Verfügbarkeit von Managementqualitäten und ihr erfolgreicher Einsatz ist ein wichtiger Engpass bei der Bewältigung von Wachstum. Weitere Einschränkungen sind technologisch und Geschäftsprozess-bedingt. Ein Wandel der Technologie kann sich positiv oder negativ auf das Wachstum der Firma auswirken. Die Minimierung von Transaktionskosten ist eine wesentliche Erklärung für die Größe von Unternehmen.

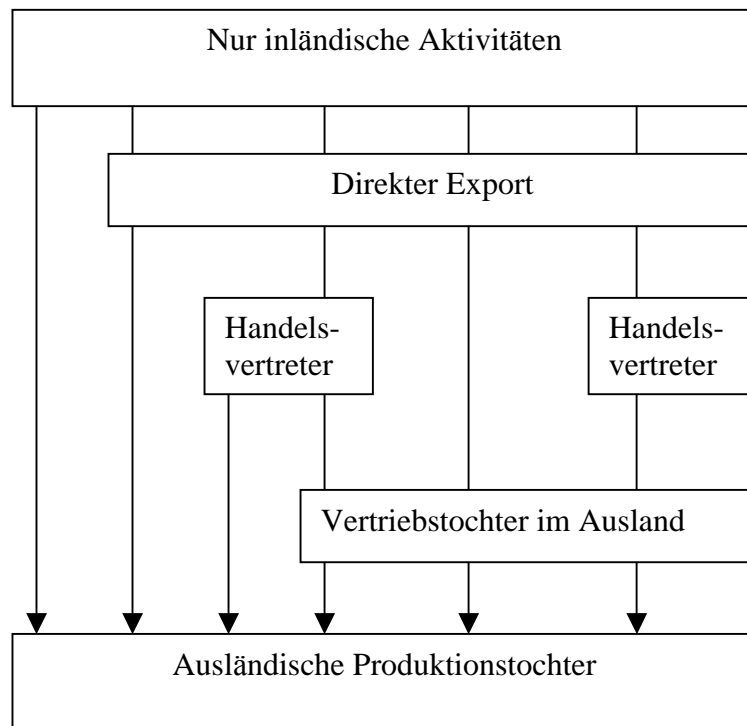
Organisatorische Probleme sind bedeutsam für das Wachstum des Unternehmens. Es muss eine Balance hergestellt werden zwischen hierarchischer Kontrolle und Kooperation, die zur individuellen Situation des Unternehmens passt. Ein Beispiel ist die Einsetzung des Firmenchefs in der neugegründeten Tochtergesellschaft im Ausland. Der Autor hat herausgefunden, dass bei kooperativ organisierten Unternehmen meist ein Einheimischer eingesetzt wurde, bei hierarchisch organisierten Unternehmen meist ein Manager der Mutterfirma. Dieses Beispiel verdeutlicht die zunehmende Bedeutung des Managementstils und der Organisationsstruktur bei ausländischen Engagements.

Die Verfügbarkeit von Finanzmitteln ist eine bedeutende Einschränkung beim Wachstum von KMU. Können von außen keine Kapitalgeber gewonnen werden, so muss das Wachstum aus eigenen Gewinnen finanziert werden. Um das Vertrauen externer Kapitalgeber zu gewinnen, können technologische Anstrengungen gemacht, Gewinnchancen herausgestellt, Personen, die das Vertrauen der Kapitalmärkte besitzen, eingestellt, oder auch politische Lobbyarbeit gemacht werden. Der Autor bezeichnet finanzielle Engpässe als nachrangig zu Führungsempässen, jedoch kann die Knappheit von Kapital zu verminderten Investitionen in Produkte und Prozesse führen. In dynamischen Marktumfeldern kann Kapital die Verletzlichkeit von KMU vermindern.

## **2.2 Der evolutionäre Ansatz**

Der evolutionäre Ansatz beschreibt den Weg vom Heimatmarkt über den Export zu weiteren Aktivitäten im Außenhandel, einem ausländischen Handelsvertreter, einem eigenen Verkaufsbüro, schließlich zu einer ausländischen Produktionstochter. Dabei können auch Zwischenschritte übersprungen werden (Abb. 1).

**Abb. 1 : Wege zu einer ausländischen Produktionstochter**



Quelle : Buckley, 1999, S. 102

Der Autor zitiert eine eigene Studie, nach der von 43 Unternehmen alle bis auf 7 zuerst exportiert haben, bevor sie zu einer Direktinvestition übergingen. Das Modell hat seinen Charme. Das investierende Unternehmen kann sich Schritt für Schritt auf den fremden Markt vorwagen, mit ansteigendem Kapitaleinsatz, aber auch mit ansteigenden Rückflüssen an Informationen, Erfahrungen und Marktkennntnissen. Bei guten Erfahrungen kann es einen Schritt überspringen, bei schlechten Erfahrungen kann es sich wieder ganz oder teilweise zurückziehen.

Auch hier spielt wieder die Informationsgewinnung als Management – Aufgabe eine zentrale Rolle, sie kann aber durch eine stufenweise Internationalisierung entzerrt werden. Eine Folge des Informationsproblems wird im Internationalisierungsverhalten der KMU sichtbar. Die Autoren haben festgestellt, dass Internationalisierung zuerst in ähnlichen Ländern stattfindet. Entscheidend ist die räumliche und geistige Nähe zum Zielland, die das Problem der Informationsgewinnung erleichtert.

### **2.3 Die Hypothese des Spielgewinners**

Diese Hypothese geht von einem Phänomen der 50er Jahre aus, als große Firmen große Gewinne aus ausländischen Töchtern verbuchten. Man nahm an, dass zunächst eine relativ kleine Investition getätigt wurde, und dass die Gewinne solange reinvestiert wurden, bis es wirklich lohnend war, sie abzuziehen.

Dieses Verhalten hat drei interessante Grundlagen. Erstens muss die Tochterfirma relativ unabhängig sein von der Mutter. Dies kann sich aus der Entfernung, aus der Notwendigkeit lokaler Steuerung oder aus einem Mangel von unternehmensweiter Koordination ergeben. Zweitens gibt es relevante Unterschiede zwischen der Gründung einer inländischen und einer ausländischen Tochterfirma. Eine ausländische Tochtergesellschaft muss höhere Gewinne abwerfen als die inländische, da das Risiko höher ist. Außerdem sind Auslandsinvestitionen oft Teil einer Strategie des Ausprobierens, ob sich weitere Investitionen lohnen. Das risikoscheue Unternehmen wird mit einer kleinen Investition beginnen. Die kleine Investition hält die Kosten für Informationsgewinnung und Organisation niedrig. Drittens gewinnt der Prozess eine Eigendynamik. Eine kleine erfolgreiche Investition senkt das Risiko weiterer Investitionen und die Kosten der Informationsgewinnung. Das Unternehmen wird dann, statt die Welt nach weiteren, vielleicht lohnenderen, Investitionen abzusuchen, in die sichere Anlage weiter investieren.

Diese Hypothese kann nicht mehr auf große, multinationale Unternehmen angewandt werden, die ihre internationalen Aktivitäten zentral steuern. Für KMU allerdings kann sie in Fällen gelten, in denen die Informationskosten sehr hoch sind. Bei Unternehmen, die das erste Mal internationalisieren, kann ein solches Verhalten bei hohen Kosten sogar optimal sein. In längerer Perspektive allerdings führt es zu verpassten Chancen, sinkenden Ertragsraten und verlorenen Internationalisierungsgewinnen. Es mag eine Phase in der Entwicklung einer internationalen Strategie sein, bevor eine geregelte Koordination der internationalen Aktivitäten erreicht ist, aber nicht mehr.

## **2.4 Der Ansatz der Unternehmensinternen Entscheidungsfindung**

Dieser Ansatz sieht ausländische Direktinvestitionen als einen Führungsprozess. Der Wettbewerb ist unvollkommen, so dass verschiedene Typen von Managern ihre persönlichen Ziele verfolgen können (Vom gemütlichen Leben bis zum Gewinn von Managementpreisen). Weiterhin berücksichtigt werden Informationskosten, begrenzter Entscheidungshorizont, Konflikte im Unternehmen sowie eine unsichere Ertragslage.

Der Ansatz sieht einen fünfstufigen Entscheidungsprozess für Investitionen im Ausland vor. In Stufe eins ist ein starker Initial- Impuls nötig, um den Prozess anzustoßen. Dieser kann aus dem Unternehmen selbst kommen, z.B. von einer Führungskraft mit einem Interesse an einer Investition, oder von außen, von einem Kunden, einem Abnehmer, oder einer staatlichen Stelle. Es reicht dabei nicht aus, dass die Aussicht auf eine lohnende Investition besteht, die Investition muss noch extra Anreize bieten.

In Stufe zwei folgt ein Untersuchungsprozess. Hier werden nacheinander Informationen zu bestimmten Bereichen zusammengetragen. Jede dieser Informationen kann negativ ausfallen, und den gesamten Prozess stoppen. Ein international unerfahrenes Unternehmen muss dabei erheblich umfassendere Informationen zusammentragen als für die eigentliche Investition gebraucht werden. Die Informationssuche teilt sich dabei in drei Phasen. Zuerst werden generelle Indikatoren untersucht, um das Risiko abschätzen zu können, dann spezielle Indikatoren und schließlich wird ein Bericht abgefasst.

Darauf folgt dann eine unternehmensinterne Würdigung des Berichtes. Im Anschluss legen sich die Führungskräfte auf eine Entscheidung fest. Dies ist Stufe 3, der Beschluss zur Investition.

In Stufe 4 geht es darum, dass verschiedene Interessengruppen im Unternehmen ihre Interessen in die genaue Ausgestaltung einbringen, um Kosten und Unsicherheit zu mindern.

Während die ersten vier Stufen eine Beschreibung von kurzfristigen Entscheidungen unter Unsicherheit darstellen, greift die fünfte weiter. Das Unternehmen ändert seine Organisationsstruktur, um die ausländischen Geschäfte zentral zu kontrollieren. Die Einstellung zum Risiko und der Unsicherheit von ausländischen Tochtergesellschaften ändert sich damit grundlegend, das Unternehmen findet sie

nun nicht sehr viel riskanter als inländische Investitionen. In der Folge schreitet dann der Prozess der Internationalisierung weiter fort.

### **3 Empirische Ergebnisse zu Direktinvestitionen von KMU**

Nachdem im zweiten Kapitel in der Theorie verschiedene Wege eines KMU zu einer Direktinvestition gezeigt wurde, soll nun anhand verschiedener Studien und Veröffentlichungen die Richtung von, die Motivation für und die Einflussfaktoren auf Direktinvestitionen gezeigt werden. Ziel ist es, den Einfluss der Euro – Einführung auf Direktinvestitionen zu zeigen. Da es hierzu aber keine Erhebungen gibt, soll der indirekte Weg gewählt werden. Aus verschiedenen Erhebungen werden Ergebnisse dargestellt, und anschließend daraus auf den Einfluss des Euro gefolgert.

#### **3.1 Richtung und Ziel von Direktinvestitionen nach einer Untersuchung der KfW<sup>6</sup>**

Auf Basis von 882 Kreditzusagen an KMU in den Jahren 1992 bis 1997 hat die KfW die Direktinvestitionstätigkeit dieser Unternehmen untersucht. Dabei entfallen drei Viertel der Investitionen auf Europa. 49,3% der Investitionen entfallen auf Mittel- und Osteuropa, 27,4% auf die EU, weitere 10% auf Asien. Nach der Fördersumme geht der Großteil der Mittel mit 38,7% in die EU, dicht gefolgt von Mittel- und Osteuropa mit 36,4% und Asien mit nur noch 8,5% (Tabelle 1).

Der Unterschied in der Anzahl der Kreditzusagen für Mittel- und Osteuropa, und die im Vergleich mit der EU niedrigere Höhe der Kreditzusagen wird zum Teil damit begründet, dass Investitionen in diesen Ländern billiger sind als in der EU. Genauer gesagt sind Grundstückspreise, Baukosten, Lohnkosten, Gründungs- und Ingangsetzungskosten niedriger.

Eine weitere Aussage betrifft die Investitionsmotive der Unternehmen. So geben 61% der in Mittel- und Osteuropa investierenden Unternehmen an, Kosteneinsparungen realisieren zu wollen. Die in der Europäischen Union

---

<sup>6</sup> KfW, 1999

geförderten Vorhaben dienten fast ausschließlich der Erschließung von Absatzmärkten (mit ca.95%).

**Tabelle 1 : Kreditzusagen der KfW 1992 – 1997 nach Auslands – Regionen**

Regionen	Anzahl der Zusagen		Zusagevolumen	
	Absolut	Anteil in %	In Mio. DM	Anteil in %
EU	242	27,4	690,0	38,7
MOE	435	49,3	648,7	36,4
Asien	90	10,2	152,5	8,5
USA/Kanada	43	4,9	136,2	7,6
.....				
<b>Insgesamt</b>	<b>882</b>	<b>100,0</b>	<b>1784,3</b>	<b>100,0</b>

Quelle : KfW, 1999, S.4

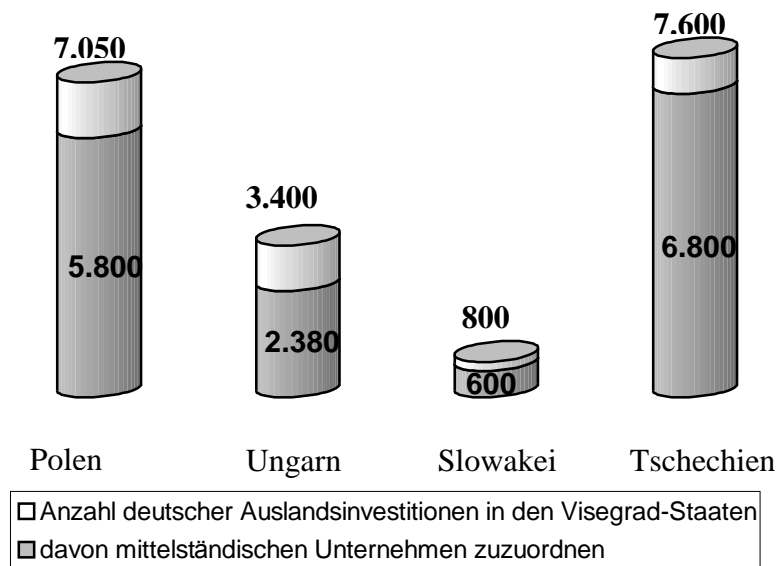
Des weiteren ist die Ertragslage und die Eigenkapitalausstattung der geförderten Unternehmen besser als bei geförderten Inlandsinvestitionen durch die KfW. Hieraus wird geschlossen, das nur wirtschaftlich stabile Unternehmen den Schritt ins Ausland wagen.

Der KfW - Artikel verliert sich etwas in eigenen Zahlen, ohne dabei klare Hypothesen zu treffen, insbesondere wie die Relevanz der Zahlen für die Grundgesamtheit der investierenden Unternehmen einzuschätzen ist. Es wäre interessant zu erfahren, ob die bei der KfW geförderten Unternehmen vielleicht nur einen bestimmten Teil dieser Grundgesamtheit repräsentieren. Zu denken wäre z.B. daran, dass nur Unternehmen mit einer eher hohen Investitionssumme überhaupt den Weg zur KfW finden, wohingegen Unternehmen, die mit einem sehr kleinen Schritt anfangen (s. evolutionärer Ansatz) gar nicht erfasst werden. Auch fehlen Vergleiche und Querverweise auf Studien, wie z.B. solche, die noch an späterer Stelle genannt werden.

### 3.2 Investitionen in den Visegrad – Staaten nach Kaufmann und Menke<sup>7</sup>

Nach diesem Artikel gab es 1997 allein in den Visegrad Staaten<sup>8</sup> ca. 20.000 deutsche Auslandsinvestitionen. Dabei stellen Mittelständler etwa drei Viertel der Engagements. Dies unterstützt die Aussage der KfW, dass in den Mittel- und Osteuropäischen Staaten niedrige Markteintrittsbarrieren bestehen, die gerade für Mittelständler Vorteile bieten. Allerdings wirft es auch ein Licht auf die Aussagekraft der KfW-Auswertung, die sich ja nur auf 882 Investitionen stützt.

**Abb. 2 : Deutsche Auslandsinvestitionen in den Visegrad – Staaten zum Jahresanfang 1996**



Quelle : IFM Bonn, in : Kaufmann, Menke, 1997

Unterschiedlich werden insbesondere die Ziele der Investitionen gesehen. Nach dieser Studie dient die Mehrzahl der Engagements dem Absatz, reine Produktionsinvestitionen werden als Ausnahme gesehen. Häufig ist die Produktion vor Ort mit Handel- und / oder Dienstleistungsfunktionen verbunden. Absatzmotive werden durch die Möglichkeit einer kostengünstigeren Produktion unterstützt und Synergieeffekte gesucht. Produktive Engagements sind häufig die Folge bereits bestehender Handelsbeziehungen oder sie sind Resultat der Verlagerung von Zulieferbeziehungen aus anderen Ländern in die Visegrad – Staaten, die nicht zuletzt aufgrund ihrer räumlichen und kulturellen Nähe attraktiver sind.

<sup>7</sup> Kaufmann, Menke, 1997

<sup>8</sup> Polen, Ungarn, Tschechien, Slowakei

In der Regel sind reine Lohnkostenmotive für die Standortentscheidung nicht ausschlaggebend, zumal weiter im Osten neue Standortkonkurrenz heranwächst. Vielmehr zeichnet sich der Trend ab, mit qualifizierten Arbeitskräften und eigenen Technologien eine hohe Produktivität und Qualität zu sichern. Das geht dann auch mit der Bereitschaft einher, höhere Löhne als einheimische Unternehmen zu zahlen. Engagements, die ausschließlich auf niedrigen Lohnkosten fußen, werden in der Regel als nicht kapitalunterlegte Engagements, z.B. durch Lohnveredelung, Sub-Contracting oder einfache Außenhandelsformen etabliert. Reine Lohnkostenmotive verlangen Flexibilität. Die Engagements müssen sich von Zeit zu Zeit an unterschiedliche Lohnniveaus in verschiedenen Ländern anpassen, d.h. den Standort leichter wechseln können.

Eine allgemeiner gefasste, volkswirtschaftlich fundierte Analyse der Direktinvestitionen findet sich bei Klodt, Maurer (1996). Diese ist aber für den vorliegenden Rahmen zu umfangreich.

### **3.3 Studie zur Motivation für ausländische Direktinvestitionen für KMU**

Nachdem nun die eher „objektiv“ beobachtbaren Tendenzen der Direktinvestitionen von KMU betrachtet wurden, soll der Blick nun zu „subjektiven“ Beobachtungen gehen. Genauer gesagt sollen zwei Meinungsumfragen zur Motivation von ausländischen Direktinvestitionen vorgestellt werden.

Die erste stammt aus einem OECD - Band, der sich mit Direktinvestitionen in den Transformations- Ländern Osteuropas befasst.<sup>9</sup>

Hier wird unterschieden zwischen den „push“ - und den „pull“ - Faktoren. Die pull-Faktoren sind dabei die Faktoren, in denen das KMU aktiv seine Chancen wahrnimmt, also neue Märkte erschließen, oder einem wichtigen Kunden ins Ausland folgen will. Im Gegensatz dazu gibt es die pull- Faktoren, das Unternehmen wird ins Ausland gezogen. Dies können Probleme im Heimatmarkt, hohe Steuern, hohe Löhne oder bürokratische Schwierigkeiten sein. Tabelle 2 zeigt eindeutig, dass die Unternehmen hauptsächlich von pull- Faktoren beeinflusst waren. Die Stabilisierung existierender Märkte und das Erschließen neuer Märkte zwecks

---

<sup>9</sup> Storey, 1996

Wachstum haben die meisten Nennungen. Aber schon auf Platz drei kommt mit 27% ein push- Faktor : Niedrige Arbeitskosten.

**Tabelle 2 : Deutschland – Motivation für ausländische Direktinvestitionen von KMU**

<b>Grund</b> (mehrere Antworten möglich)	<b>Prozent</b>
Neue Märkte, Wachstum	72
Stabilisieren existierender Märkte	53
Niedrige Arbeitskosten	27
Steuerliche Gründe	12
Staatliche Subventionen	11
Einem wichtigen Kunden folgen	11
Vorteilhafte Möglichkeiten des Reimports	10
Niedrigere Umweltstandards	5

Quelle : Storey, D.J. : The Potential and Actual Role of SMEs in cross Border Investments, in : OECD : Small Firms as Foreign Investors : Case Studies from Transition Economies. 1996, Nach : IKB Erhebung 1992 (keine weiteren Angaben)

Alle anderen pull Faktoren werden auch, aber nur selten genannt. Eine Frage, die auf die (sich 1992 bereits abzeichnende) Währungsunion abzielt, taucht nicht auf, anscheinend wird sie als unbedeutend angesehen.

### **3.4 Studie zur Einstellung mittelständischer Unternehmen zum Euro**

Eine Studie der Universität Augsburg befasst sich mit der Einstellung mittelständischer Unternehmen zum Euro.<sup>10</sup> Interessant ist dabei eine Teilauswertung von 37 Firmen, die sich Vorteile vom Euro erhoffen. 34 davon sind im Außenhandel tätig.

Den höchsten Wert nimmt dabei die Kalkulationssicherheit bei Auslandsgeschäften ein. Dies gilt sicherlich für den Euro – Raum, da sich außerhalb ja prinzipiell nichts ändert. Über eine Kostenreduktion zum Nulltarif freut sich sicherlich jedes Unternehmen (Platz 2 Transaktionskosten), und der verbesserte Preisvergleich ist sicher auch nicht schlecht. Bei der Nennung der besseren außereuropäischen

<sup>10</sup> Lasch, 1996

Wettbewerbsfähigkeit könnte man über den indirekten Effekt spekulieren, das ein größerer Heimatmarkt auch eine stärkere Stellung außerhalb bedeutet.

**Tabelle 3 : Vorteile für das eigene Unternehmen aus der EWU**

Merkmal	Wird als Vorteil gesehen	
	Ja	nein
<b>Kalkulationssicherheit bei Auslandsgeschäften</b>	67%	32%
<b>Wegfall der Transaktionskosten</b>	59%	40%
<b>Verbesserte Preisvergleiche</b>	56%	43%
<b>Bessere außereuropäische Wettbewerbsfähigkeit</b>	43%	56%
<b>Währungssicherheit bei Auslandsinvestitionen</b>	27%	72%

Quelle : Lasch, 1996, S. 14

Interessant wird es beim Punkt Währungssicherheit bei Auslandsinvestitionen. Dieser Punkt wird mit nur 27% am wenigsten als Vorteil gesehen. Auslandsinvestitionen scheinen also eine eher langfristige Sache zu sein, bei der kurzfristige Währungsschwankungen nicht so sehr ins Gewicht fallen. Vielleicht steht auch eher der strategische Charakter im Vordergrund : Man will investieren, weil man sich langfristig im Markt Gewinne verspricht. Kurzfristige Währungsschwankungen würden so nur zur Verschiebung der Investition führen, bis ein günstiger Zeitpunkt gekommen ist. Dann würde der Punkt Währungssicherheit bei der Währungsunion nicht so sehr ins Gewicht fallen. Auch scheint hier ein grundlegender Unterschied zur Kalkulationssicherheit (Punkt 1) zu bestehen, wenn Exporten und den dabei vorzunehmenden Währungstransaktionen ein kurzfristiger Charakter unterstellt wird.

#### **4 Schlussbetrachtung**

Ziel der vorliegenden Arbeit war es, herauszufinden, ob die Einführung des Euro Direktinvestitionen von KMU im Ausland erleichtert. Dazu wurde zunächst die Fragestellung in der Weise konkretisiert, ob es einen Einfluss auf das Verhalten der KMU bei Direktinvestitionen gibt. Dieser Ansatz führt weg von den rein technischen

Kriterien wie dem Wegfall von Transaktionskosten oder vermehrtem Wettbewerb. Er führt zu der strategischen Frage, ob das Euro- Motiv das Investitionsverhalten der KMU beeinflusst oder ob vielmehr andere Kriterien für solche Entscheidungen im Mittelpunkt stehen. Auf Basis dieser Analyse kann dann auch eine qualitativ bessere Antwort auf die Ausgangsfrage gegeben werden, ob es Erleichterungen gibt. Fallen diese Erleichterungen nicht ins Gewicht, so kann man sie auch nicht als Investitionsmotiv heranziehen, letztlich sie also auch nicht mehr als Erleichterungen betiteln.

Zum Zweck der Erforschung der Investitionsmotive wurden vier Untersuchungen gewählt. Zwei davon untersuchen näher objektiv beobachtbares Investitionsverhalten. Die anderen zwei stellen Meinungsumfragen zum Investitionsmotiv dar. Die gewählten Untersuchungen wurden alle in den neunziger Jahren durchgeführt. Da die Währungsunion bereits 1992 in Maastricht beschlossen wurde, müsste das Euro- Motiv also schon Berücksichtigung finden.

Als Ergebnis kam es aber nicht vor. Als Tendenz lässt sich feststellen, das die Unternehmen bestehende Handelsbeziehungen nach Europa ausbauen. Hier dienen die Investitionen der weiteren Markterschließung. Die neuen Märkte in Mittel- und Osteuropa werden zum kleineren Teil als Standorte zur Kostensenkung gewählt, zum größeren Teil lassen sich hier aber auch die Markterschließungsinvestitionen feststellen. Das Muster folgt der in Kapitel 2 genannten evolutionären Theorie, Auslandsmärkte mit physischer und psychischer Nähe zuerst zu bedienen, und mit kleineren Investitionen anzufangen. Dies kann gefolgert werden aus dem Vergleich der KfW- Statistik mit dem Bericht von Kaufmann/Menke. Viele Engagements scheinen die kritische Größe zu unterschreiten, ab der man die Hausbank zu einer Kreditaufnahme bei der KfW bewegen kann<sup>11</sup>. So würden sich die Investitionen im Osten auf einer frühen evolutionären Stufe befinden.

Auch die Befragungen ergeben als Motive Marktchancen und Kosteneinsparungen, vom Euro ist auch hier keine Rede.

Insgesamt lässt sich also kein Investitionsmotiv mit Bezug zur Euro- Einführung feststellen. So lässt sich der Schluss ziehen, das die Euro- Einführung keine

---

<sup>11</sup> Eine Kreditaufnahme bei der KfW erfolgt über die Hausbank. Die Hausbank übernimmt dabei die Kreditprüfung und stellt selbst auch einen Kredit. Da die Hausbank aber nur über diesen Ergänzungskredit Gewinne macht, muss der Gesamtrahmen eine gewisse Größe erreichen, damit sich das Verfahren für die Hausbank lohnt (Quelle : Vortrag der Volksbank Berlin)

Erleichterung für Direktinvestitionen von KMU im Ausland ist, jedenfalls nicht oberhalb der Grenze von angenehmen Mitnahmeeffekten.

Abschließend ist zu sagen, das im Bereich der Internationalisierung noch wenig empirisches Material zur Verfügung steht, die Entwicklungen in diesem Bereich werden interessant zu beobachten sein.

## Literaturverzeichnis

Buckley, Peter J. : Foreign direct investment by small- and medium sized enterprises: The theoretical background, in : Buckley, Peter J., Ghauri, Pervez N : The internationalization of the firm, London, International Thomson Business Press, 2. Auflage, 1999, S.99 - 113

Bulletin EU 1/2-1996, Unternehmenspolitik (1/3)

<http://europa.eu.int/abc/doc/off/bull/de/9601/p103082.htm>, Stand 25.05.2001

<http://www.subventionsberater.de/marktlex/direktinv.html>, Stand 1.6.2001

<http://www.iwkoeln.de/IWD/i-archiv/iwd23-00/i23-00-2.htm>, Stand 1.6.2001

Kaufmann, Friedrich, Menke , Andreas : Direktinvestitionen und ihre Beschäftigungseffekte : Eine empirische Analyse mittelständischer Engagements in den Visegrad-Staaten, Osteuropa-Wirtschaft, Heft 2, 1997, S.101-113

KfW : Auslandsinvestitionen deutscher mittelständischer Unternehmen – eine Analyse des KfW-Mittelstandsprogramms – Ausland -, S.3-12, in : KfW – Beiträge zur Mittelstands- und Strukturpolitik, Heft 10, Frankfurt am Main, 1999. Internet : <http://www.kfw.de/DE/Research/Internatio27/Auslandsin.jsp>, Stand 20.5.2001

Klodt, Henning, Maurer, Rainer : Internationale Direktinvestitionen : Determinanten für den Standort Deutschland, Institut für Weltwirtschaft, Kiel, 1996

Lasch, Rainer, Gruber, Karin, Liebe, Stefan : Die Einstellung mittelständischer Unternehmen zur Währungsunion – Eine multivariate explorative Studie, Universität Augsburg, Institut für Statistik und Mathematische Wirtschaftstheorie, Arbeitspapiere, Heft 147, 1996

Storey, D.J. : The Potential and Actual Role of SMEs in cross Border Investments, in: OECD : Small Firms as Foreign Investors : Case Studies from Transition Economies. Nach : IKB Erhebung 1992 (keine weiteren Angaben)