Internationalisierungsstrategien in der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie - eine empirische Untersuchung

Von der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der
Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule Aachen
zur Erlangung des akademischen Grades eines Doktors der
Wirtschafts- und Sozialwissenschaften genehmigte Dissertation

vorgelegt von

Dipl.-Kfm. André Arno Anton Schneider
aus Frankfurt am Main

Berichter: Univ.-Prof. Dr.phil. Eberhard Feess
Univ.-Prof. Dr.rer.pol. Karl Georg Zinn

Tag der mündlichen Prüfung: 21. Juli 2003

Diese Dissertation ist auf den Internetseiten der Hochschulbibliothek online verfügbar.

VORWORT

Die vorliegende Arbeit entstand im Rahmen des interdisziplinären, von der Gottlieb Daimler- und Karl Benz-Stiftung, Ladenburg geförderten Forschungskollegs „Globalisierung verstehen und gestalten“. Für die finanzielle Unterstützung möchte ich der Stiftung und deren Mitgliedern an dieser Stelle herzlich danken.

Mein besonders hervorzuhebender Dank gilt meinem Doktorvater, Herrn Prof. Dr. Eberhard Feess, der mir viele Anregungen gegeben und mich in allen Phasen der Anfertigung meiner Arbeit tatkräftig unterstützt hat. Weiterhin danke ich sehr Herrn Prof. Dr. Karl Georg Zinn für die Übernahme des Zweitgutachtens und die inhaltlichen Anregungen. Herzlichen Dank möchte ich auch Herrn Prof. Dr. Thomes und Herrn Prof. Dr. Gocht für die Mitwirkung innerhalb der Promotionskommission aussprechen.

Zudem und außerordentlich danke ich von Herzen meinen Eltern, die mich fortwährend unterstützt haben, und besonders meinen Freunden.

André Schneider

INHALTSÜBERSICHT

Abbildungsverzeichnis XI
Tabellenverzeichnis XIII
Abkürzungsverzeichnis XV

1. EINLEITUNG 1

1.1 Problemstellung und Zielsetzung 1
1.2 Gang der Untersuchung 3

2. GLOBALISIERUNG, INTERNATIONALISIERUNG UND DIREKTINVESTITIONEN 5

2.1 Überblick 5
2.2 Begriff der Globalisierung und der Internationalisierung 6
2.3 Bereiche der Globalisierung 13
2.4 Indikatoren der Globalisierung 16
2.5 Globalisierung von Unternehmen 22
2.6 Theorie und Empirie der Direktinvestition 52

3. CHARAKTERISIERUNG DER TEXTIL- UND BEKLEIDUNGSHERSTELLUNG 71

3.1 Überblick 71
3.2 Die Bedeutung der Textil- und Bekleidungsindustrie 72
3.3 Kennzeichnung des Produktionsprozesses von Textilien und Bekleidung 75
3.4 Rechtliche Rahmenbedingungen 83
3.5 Umweltrelevante Aspekte der Textil- und Bekleidungsherstellung 95

4. DIE DEUTSCHE TEXTIL- UND BEKLEIDUNGSINDUSTRIE 109

4.1 Überblick 109
4.2 Abgrenzung der Wirtschaftszweige 109
4.3 Struktur 112
4.4 Wirtschaftliche Situation 116
4.5 Strategien 122
4.6 Empirische Untersuchungen zur Internationalisierung 136

5. GESTALTUNG UND ERGEBNISSE DER EMPIRISCHEN UNTERSUCHUNG 147

5.1 Überblick und Untersuchungsziele 147
5.2 Datenerhebung und Stichprobenbeschreibung 149
5.3 Statistische Auswertungsmethoden 156
5.4 Deskriptive Untersuchungsergebnisse 160
5.5 Explikative Untersuchungsergebnisse 183
5.6 Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse 202

6. SCHLUSSBEMERKUNGEN 207

Anhang 215
Literaturverzeichnis 221

INHALTSVERZEICHNIS

Abbildungsverzeichnis XI
Tabellenverzeichnis XIII
Abkürzungsverzeichnis XV

1. EINLEITUNG 1

1.1 Problemstellung und Zielsetzung 1
1.2 Gang der Untersuchung 3

2. GLOBALISIERUNG, INTERNATIONALISIERUNG UND DIREKTINVESTITIONEN 5

2.1 Überblick 5
2.2 Begriff der Globalisierung und der Internationalisierung 6
2.3 Bereiche der Globalisierung 13
2.4 Indikatoren der Globalisierung 16
2.5 Globalisierung von Unternehmen 22
2.5.1 Multinationale und andere Gestalten internationaler Unternehmen 22
2.5.2 Formen grenzüberschreitender Unternehmenstätigkeit 27
2.5.3 Typisierung und Phasen von Internationalisierungsstrategien 31
2.5.4 Internationalisierungsgrad 36
2.5.5 Erklärungsansätze internationaler Unternehmenstätigkeiten aus der Theorie der Unternehmung 39
2.5.5.1 Übersicht 39
2.5.5.2 Partialanalytische Erklärungsansätze 40
2.5.5.3 Die eklektische Theorie 46
2.5.5.4 Zusammenfassung 50
2.6 Theorie und Empirie der Direktinvestition 52
2.6.1 Überblick 52
2.6.2 Begriff und Erfassung von Direktinvestitionen 52
2.6.3 Klassifikation von Direktinvestitionsmotiven 54
2.6.4 Wirtschaftliche Effekte von Direktinvestitionen 59
2.6.5 Empirische Untersuchungen zu Direktinvestitionsmotiven 62
2.6.6 Empirische Untersuchungen zu den Effekten von Direktinvestitionen 65

3. CHARAKTERISIERUNG DER TEXTIL- UND BEKLEIDUNGSHERSTELLUNG 71

3.1 Überblick 71
3.2 Die Bedeutung der Textil- und Bekleidungsindustrie 72
3.3 Kennzeichnung des Produktionsprozesses von Textilien und Bekleidung 75
3.3.1 Rohstoffe und Endprodukte 75
3.3.2 Die textile Kette 78
3.4 Rechtliche Rahmenbedingungen 83
3.4.1 Textilabkommen im Rahmen des GATT 83
3.4.1.1 Das Multifaserabkommen 83
3.4.1.2 Die Uruguay-Runde 85
3.4.1.3 The Agreement on Textiles and Clothing 89
3.4.2 Das Allgemeine Präferenzsystem 93
3.5 Umweltrelevante Aspekte der Textil- und Bekleidungsherstellung 95

3.5.1 Ökologie in der textilen Kette 95
3.5.2 Umweltzeichen 98
3.5.3 Umweltrechtliche Regelungen 101
3.5.3.1 Europäische Umweltgesetzgebung 101
3.5.3.2 Nationale Umweltgesetzgebung 102

4. DIE DEUTSCHE TEXTIL- UND BEKLEIDUNGSINDUSTRIE 109

4.1 Überblick 109
4.2 Abgrenzung der Wirtschaftszweige 109
4.3 Struktur 112
4.4 Wirtschaftliche Situation 116
4.5 Strategien 122
4.5.1 Produkt- und Prozessinnovationen 123
4.5.2 Internationalisierung 125
4.5.2.1 Überblick 125
4.5.2.2 Außenhandel 126
4.5.2.3 Passive Veredelung 130
4.5.2.4 Direktinvestitionen 133
4.6 Empirische Untersuchungen zur Internationalisierung 136
4.6.1 Überblick 136
4.6.2 Gesamttextil 1996 136
4.6.3 Adler/ Breitenacher (Ifo-Institut) 1995 139
4.6.4 Econ-Consult 1996 142
4.6.5 Wrona 1999 143

5. GESTALTUNG UND ERGEBNISSE DER EMPIRISCHEN UNTERSUCHUNG 147

5.1 Überblick und Untersuchungsziele 147
5.2 Datenerhebung und Stichprobenbeschreibung 149
5.3 Statistische Auswertungsmethoden 156
5.4 Deskriptive Untersuchungsergebnisse 160
5.4.1 Unternehmensdaten 160
5.4.2 Internationalisierung 161
5.4.3 Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit 164
5.4.4 Standortqualität Deutschlands 173
5.4.5 Wettbewerbsfähigkeit, politische Maßnahmen und Protektionismus 179
5.5 Explikative Untersuchungsergebnisse 183
5.5.1 Überblick 183
5.5.2 Einfluss der Direktinvestitionstätigkeit auf die Exporte 184
5.5.2.1 Untersuchungshypothesen 184
5.5.2.2 Untersuchungsergebnisse 185
5.5.3 Einfluss von Standortfaktoren auf die Direktinvestitionstätigkeit 186
5.5.4 Einfluss des Tätigkeitsbereichs und des Internationalisierungsgrads auf die Wettbewerbsfähigkeit 190
5.5.4.1 Untersuchungshypothesen 190
5.5.4.2 Untersuchungsergebnisse 192
5.5.5 Einfluss des Tätigkeitsbereichs auf den Internationalisierungsgrad 195
5.5.5.1 Untersuchungshypothesen 195
5.5.5.2 Untersuchungsergebnisse 196

5.5.6 Einfluss der Internationalisierung und der Beurteilung des Standorts Deutschland auf den Hang zum Protektionismus 197
5.5.6.1 Untersuchungshypothesen 197
5.5.6.2 Untersuchungsergebnisse 198
5.6 Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse 202

6. SCHLUSSBEMERKUNGEN 207

Anhang 215
Literaturverzeichnis 221

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Indikatoren der Globalisierung 17
Abbildung 2: Modell des transnationalen Unternehmens 26
Abbildung 3: Formen der Internationalisierung 28
Abbildung 4: Stufenmodell internationale Unternehmen 32
Abbildung 5: Typologien internationaler Wettbewerbsstrategien 35
Abbildung 6: Vorteile des OLI-Paradigmas 48
Abbildung 7: Weltproduktion der wichtigsten Textilrohstoffe 72
Abbildung 8: Entwicklung der Beschäftigung der Textil- und Bekleidungsindustrie in der EU 73
Abbildung 9: Systematisierung von textilen Fasern 75
Abbildung 10: Anteile der wichtigsten Textilrohstoffe an der Welttextilproduktionsmenge 1997 76
Abbildung 11: Endprodukte der Textil- und Bekleidungsindustrie 77
Abbildung 12: Abgrenzung der Textil- und Bekleidungsindustrie 80
Abbildung 13: Die Umweltrelevanz der Textil- und Bekleidungsindustrie 97
Abbildung 14: Abgrenzung der Textil- und Bekleidungsindustrie 110
Abbildung 15: Anzahl von Unternehmen in der Textil- und Bekleidungsindustrie nach Beschäftigungsgrößenklassen 1998 113
Abbildung 16: Umsatz der Textil- und Bekleidungsindustrie nach Beschäftigungsgrößenklassen 1998 114
Abbildung 17: Anzahl von Unternehmen in der Textil- und Bekleidungsindustrie nach Umsatzgrößenklassen 1998 115
Abbildung 18: Umsatz von Unternehmen in der Textil- und Bekleidungsindustrie nach Umsatzgrößenklassen 1998 115
Abbildung 19: Anzahl von Unternehmen und Umsatz der Textil- und Bekleidungsindustrie nach Umsatzgrößenklassen 1998 116
Abbildung 20: Entwicklung der Beschäftigung in der Textil- und Bekleidungsindustrie 1950-1999 117
Abbildung 21: Deflationierte Nettoproduktionsindizes der Textil- und Bekleidungsindustrie 1991-1997 118
Abbildung 22: Deflationierte Umsatzindizes der Textil- und Bekleidungsindustrie 1991-1997 119

Abbildung 23: Deflationierte Nettoproduktionsindizes der Textil- und Bekleidungsindustrie (Früheres Bundesgebiet) 120
Abbildung 24: Deflationierte Umsatzindizes der Textil- und Bekleidungsindustrie (Früheres Bundesgebiet) 120
Abbildung 25: Investitionen der Textil- und Bekleidungsindustrie 1976-1998 124
Abbildung 26: Außenhandel Deutschlands mit Textilien und Bekleidung 1976-1999 127
Abbildung 27: Außenhandel Deutschlands mit Textilien 1976-1999 128
Abbildung 28: Außenhandel Deutschlands mit Bekleidung 1976-1999 128
Abbildung 29: Entwicklung der Direktinvestitionen der Textil- und Bekleidungsindustrie 134
Abbildung 30: Struktur der Stichprobe nach Tätigkeit 154
Abbildung 31: Direktinvestitionsfaktor Niedrige Arbeitskosten 171
Abbildung 32: Direktinvestitionsfaktor Marktnähe 171
Abbildung 33: Direktinvestitionsfaktor Geringe Bürokratie 171
Abbildung 34: Direktinvestitionsfaktor Energie- und Umweltkosten 172
Abbildung 35: Direktinvestitionsfaktor Niedrige steuerliche Belastungen 172
Abbildung 36: Direktinvestitionsfaktor Subventionen 172
Abbildung 37: Standortfaktor steuerliche Belastungen 177
Abbildung 38: Standortfaktor Arbeitskosten (Lohn- und Lohnnebenkosten) 177
Abbildung 39: Standortfaktor Energie- und Umweltkosten 178
Abbildung 40: Standortfaktor Bürokratie 178
Abbildung 41: Standortfaktor Qualität der Arbeitskräfte 178
Abbildung 42: Standortfaktor Marktvolumen 179
Abbildung 43: Standortfaktor Politische Stabilität 179
Abbildung 44: Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit 180
Abbildung 45: Bedeutung des Abbaus des Welttextilabkommens 180
Abbildung 46: Einstellung zu Ausnahmeregeln bei Freihandelsabkommen 181
Abbildung 47: Einstellung zu Produktstandards 182
Abbildung 48: Einstellung zu Umweltzeichen 182
Abbildung 49: Protektionsindikator 183

TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1: Charakteristika multinationaler, internationaler und globaler Unternehmen 25

Tabelle 2: Bedeutung des Intra-Unternehmenshandels für die USA und Japan 31

Tabelle 3: Binnen- und Außenorientierung der Internationalisierung 37

Tabelle 4: Entscheidungsmatrix des OLI-Paradigmas 49

Tabelle 5: Klassifikation von Direktinvestitionsmotiven 59

Tabelle 6: Wirtschaftliche Effekte von Direktinvestitionen in empirischen Untersuchungen 68

Tabelle 7: Internationaler Arbeitskostenvergleich der Textilindustrie 2000 74

Tabelle 8: Rohstoffverbrauch der Textilindustrie nach Verwendungsbereichen 1995 77

Tabelle 9: The Agreement on Textiles and Clothing (ATC) - Stufenmodell 91

Tabelle 10: Protektion bei Industrieerzeugnissen 92

Tabelle 11: Wirtschaftszweige des Textilgewerbes 111

Tabelle 12: Wirtschaftszweige des Bekleidungsgewerbes 111

Tabelle 13: Die größten Handelsländer auf dem Weltmarkt für Textilien und Bekleidung 2000 129

Tabelle 14: Internationaler Vergleich der Textilimporte je Einwohner 2000 129

Tabelle 15: Anteile der Einfuhren nach Passiver Veredelung an den gesamten Importen 132

Tabelle 16: Direktinvestitionen der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie in 2000 135

Tabelle 17: Struktur der Stichprobe nach Zugehörigkeit zum Konfektionssektor 155

Tabelle 18: Mittelwertvergleich (t-Test) der Unternehmensdaten 160

Tabelle 19: Mittelwertvergleich des Auslandsengagements 163

Tabelle 20: Mittelwerte der Indikatoren zum Auslandsengagement 164

Tabelle 21: Qualität der Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit 165

Tabelle 22: Qualität der Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit (Land 1+2) 166

Tabelle 23: Bedeutung der Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit 167

Tabelle 24: Bedeutung der Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit (Land 1 und 2) 168
Tabelle 25: Qualität und Bedeutung der Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit (Mittelwerte und t-test) 170
Tabelle 26: Qualität der Standortfaktoren (Mittelwerte und t-Test) 174
Tabelle 27: Bedeutung der Standortfaktoren (Mittelwerte und t-Test) 175
Tabelle 28: Qualität und Bedeutung der Standortfaktoren 176
Tabelle 29: Bedeutung von Standortfaktoren für die Direktinvestitionstätigkeit 187
Tabelle 30: Bedeutung von Standortfaktoren für die Direktinvestitionstätigkeit (differenziert) 189
Tabelle 31: Einfluss des Tätigkeitsbereichs und des Internationalisierungsgrads auf die Wettbewerbsfähigkeit 192
Tabelle 32: Einfluss des Internationalisierungsgrads auf die Wettbewerbsfähigkeit (differenziert) 194
Tabelle 33: Einfluss des Tätigkeitsbereichs auf den Internationalisierungsgrad 196
Tabelle 34: Einfluss der Internationalisierung und der Beurteilung des Standorts Deutschland auf den Hang zum Protektionismus 199
Tabelle 35: Einfluss der Internationalisierung und der Beurteilung des Standorts Deutschland auf den Hang zum Protektionismus (differenziert) 201

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

APS ..... Allgemeines Präferenzsystem (Generalized System of Preferences- GSP)

ASEAN ..... Association of South East Asian Nations (Wirtschaftsgemeinschaft südostasiatischer Länder)

ATC ..... Agreement on Textiles and Clothing

BMWA ..... Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit

BMWi ..... Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

GATT ..... General Agreement on Tariffs and Trade (Allgemeines Zoll- und Handelsabkommens)

HWWA ..... Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv

IfM ..... Institut für Mittelstandsforschung, Bonn

Ifo ..... Institut für Wirtschaftsforschung, München

IfW ..... Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel

ILO ..... Internationales Arbeitsamt, Genf

INSEAD ..... INStitut Européen d'ADministration des affaires, Fontainebleau

ITO ..... International Trade Organisation (Internationale Handelsorganisation)

Iw ..... Institut der deutschen Wirtschaft, Köln

IWF ..... Internationaler Währungsfonds (International Monetary Fund- IMF)

LTA ..... Long Term Arrangement Regarding International Trade in Cotton Textiles (Langfristige Baumwolltextilabkommen)

MFA ..... Multifaserabkommen (Multifibre Agreement)

NFIA ..... Netherlands Foreign Investment Agency

OECD ..... Organization for Economic Co-Operation and Development

PV ..... Passiver Veredelungsverkehr

RWI ..... Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen

SYPRO ..... Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im produzierenden Gewerbe

TMB ..... Textiles Monitoring Body

TRIPS ..... Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights

UNCTAD ... United Nations Conference on Trade and Development

WIPO ..... Conventions of the World Intellectual Property Organization

WTO ..... World Trade Organization (Welthandelsorganisation)

WZ93 ..... Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993

1. EINLEITUNG

1.1 Problemstellung und Zielsetzung

Die Globalisierung der Wirtschaft ist einer der wichtigsten Aspekte der wirtschaftspolitischen Diskussion der 90er Jahre und des neuen Jahrtausends und äußert sich in einer verstärkten Integration und Vernetzung der Weltmärkte, einer Intensivierung des weltweiten Wettbewerbs und einer ansteigenden Interdependenz einzelner Volkswirtschaften.[1] Ebenfalls unter der breiten Öffentlichkeit hat sich der Begriff der Globalisierung zu einem beliebten Schlagwort entwickelt, dessen Anwendung weiter durch die aktuelle Bewegung der „Globalisierungsgegner" ausgebaut wird.[2] Mit der fortschreitenden Umgestaltung von Finanz-, Kapital- und Verbrauchermärkten hat die Bedeutung des Wettbewerbs erheblich zugenommen. Die Aufgabe der Sicherung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit ist für Unternehmen komplizierter und umfangreicher geworden. Die Verschärfung des Wettbewerbs in einer globalen Wirtschaft zwingt die Unternehmen, sich laufend mit einem hohen Informationsfluss über Märkte und Wettbewerber auseinander zu setzen und daraus an die Situation angepasste Instrumente und Strategien zu entwickeln. Zu diesem Zweck nutzen Unternehmen das Prinzip der internationalen Arbeitsteilung, um ihre Investitions-, Produktions- und Absatzentscheidungen im internationalen Vergleich der Standortbedingungen zu treffen. Die Verlagerung von Produktionsstätten und der Abschluss Strategischer Allianzen zur Steigerung der globalen Wettbewerbsfähigkeit nehmen dabei einen hohen Stellenwert ein.[3] Für die Globalisierung ist die Liberalisierung der Märkte und Handelsströme eine treibende Kraft, die sich im *GATT (General Agreement on Tariffs and Trade)* bzw. in der *WTO (World Trade Organization)* institutionalisiert hat.[4]

---

1 Vgl. Caspers 1999, S.46.

2 Der Begriff der Globalisierung wird in Kapitel 2 näher definiert und abgegrenzt.

3 Vgl. Die Gruppe von Lissabon 1997, S.17-18; Broll 1990, S.12.

4 Vgl. o.V. 2000a, S.19.

Als der aktuell auf den verschiedensten Gebieten verwendete Begriff der Globalisierung noch weit gehend unbedeutend war, hat bereits die Internationalisierung der Textil- und Bekleidungsbranche eingesetzt. Bereits Anfang der siebziger Jahre des 20. Jahrhunderts begann die Branche, besonders die arbeitsintensive Bekleidungsindustrie, mit Produktionsverlagerungen in das Ausland. Damit kann der Textil- und Bekleidungsindustrie, ähnlich wie in der Industrialisierung des 19. Jahrhunderts, eine Vorreiterrolle im Rahmen der Globalisierungs- und Internationalisierungstendenzen zugesprochen werden. Die Textil- und Bekleidungsindustrie hat sich seitdem zu einem der am stärksten in die internationale Arbeitsteilung eingebundenen Industriezweige entwickelt. Die Sonderstellung des Textil- und Bekleidungsindustrie innerhalb der Globalisierungsdiskussion kommt weiterhin in der gesonderten Behandlung dieser Branche in internationalen Handelsabkommen zum Ausdruck.[5]

Die Textil- und Bekleidungsindustrie der Industrieländer steht aufgrund des Wettbewerbsnachteils der hohen Arbeitskosten stark unter Druck. Die Differenz in den Arbeitskosten zwischen Hoch- und Niedriglohnländern und die dadurch hervorgerufene Umverteilung der Produktion hat zu einem enormen Beschäftigungsabbau in der EU und in Deutschland geführt.[6] Auf den Strukturwandel und die veränderten Wettbewerbsbedingungen haben die Unternehmen der Textil- und Bekleidungsindustrie mit unterschiedlichen Strategien reagiert. Vor dem Hintergrund einer fortschreitenden Globalisierung stehen dabei die verschiedenen Internationalisierungsaktivitäten im Mittelpunkt des Interesses, die im Rahmen der internationalen Managementforschung behandelt werden. Innerhalb von Untersuchungen über Internationalisierungsstrategien von Unternehmen wiederum nimmt die Direktinvestitionstätigkeit der Unternehmen eine entscheidende Position ein. Es fehlen jedoch oft geeignete Indikatoren, um die Vielfalt der Motive und

---

5 Vgl. BMWI 2000; Dresdner Bank 2000a; o.V. 2000b, S.14; o.V. 1996, S.19.

6 Vgl. Deutsche Bundesbank 1997, S.69; Gesamttextil 1999a; Gesamttextil 1997d; o.V. 1999, S.19; o.V. 1996, S.19.

Faktoren zu bestimmen, die einen Einfluss auf Direktinvestitionsentscheidungen ausüben, und empirische Analysen sind nur selten vorzufinden.[7]

Die Zielsetzung der Arbeit besteht darin, die Auswirkungen der Globalisierung auf die Wettbewerbsfähigkeit und die Internationalisierungsaktivitäten von Unternehmen empirisch zu untersuchen, um darauf aufbauend erfolgsversprechende Strategien und Anforderungen an die Politik abzuleiten. Zu diesem Zweck wurde die deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie als exemplarischer Wirtschaftszweig ausgewählt, da sie wie oben angeführt eine herausragende Stellung innerhalb der Globalisierungs- und Internationalisierungstendenzen einnimmt.

1.2 Gang der Untersuchung

Als Grundlage für die spätere Untersuchung werden in **Kapitel zwei** zunächst die Themen der Globalisierung, der Internationalisierung und der Direktinvestitionen behandelt. Dabei wird auch auf die verschiedenen Bereiche und Indikatoren der Globalisierung eingegangen. Weiterhin werden insbesondere die Globalisierung von Unternehmensstrukturen behandelt, die unterschiedliche Gestalten und Formen grenzüberschreitender Unternehmenstätigkeiten mit einschließt, und theoretische Erklärungsansätze internationaler Unternehmenstätigkeiten aus der Theorie der Unternehmung dargestellt. Die Direktinvestitionstätigkeit, als intensivste Form der Internationalisierung, wird aus theoretischer und empirischer Sicht dargestellt. Die theoretische Behandlung umfasst den Begriff und die Erfassung von Direktinvestitionen, die Klassifikation von Direktinvestitionsmotiven und die Darstellung möglicher wirtschaftlicher Effekte der Direktinvestitionstätigkeit. Zusätzlich werden die Ergebnisse empirischer Studien abgebildet, die sich mit den Direktinvestitionsmotiven und den wirtschaftlichen Auswirkungen von Direkt-investitionen befassen.

---

[7] Vgl. Deutsche Bundesbank 1997, S.65.

In **Kapitel** drei findet eine Charakterisierung der Textil- und Bekleidungsindustrie statt. Neben der Bedeutung des Welttextilmarkts sind dort die Merkmale des Produktionsprozesses von Textilien und Bekleidung, die rechtlichen Rahmenbedingungen und umweltrelevante Aspekte angeführt.

In Ergänzung zum vorangegangenen Kapitel ist Gegenstand des vierten **Kapitels** die deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie als Untersuchungsobjekt der eigenen empirischen Analyse. Im Mittelpunkt steht dabei die Darstellung der wirtschaftlichen Situation und der Internationalisierung der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie. Außerdem werden die Ergebnisse bereits existierender empirischer Studien zur Internationalisierung dieser Branchen dargestellt.

Kapitel fünf beinhaltet die Gestaltung und die Ergebnisse der eigenen empirischen Untersuchung. Neben der Darstellung der Untersuchungsziele wird der Fragebogen dargelegt. Des Weiteren werden die Stichprobe charakterisiert und die angewendeten statistischen Verfahren vorgestellt. Schließlich werden die Ergebnisse der eigenen empirischen Untersuchung dargestellt und interpretiert. Dabei wird unterschieden zwischen den Ergebnissen der deskriptiven Statistik und der sich anschließenden explikativen Analyse.

Eine kritische Würdigung der Ergebnisse und abschließende Bemerkungen sind Bestandteil des **Kapitels** sechs.

2. GLOBALISIERUNG, INTERNATIONALISIERUNG UND DIREKTINVESTITIONEN

2.1 Überblick

Als grundlegende Einführung in das Thema der Globalisierung und Internationalisierung findet im Folgenden zunächst ein Überblick über die zahlreichen vorzufindenden Definitionen und Abgrenzungen beider Begriffe statt. Aus der darauf folgenden Charakterisierung der Bereiche der Globalisierung geht hervor, dass zwar auf der einen Seite grundsätzlich zwischen der Globalisierung von Märkten und Unternehmen unterschieden werden kann, sich jedoch beide Bereiche nicht scharf voneinander trennen lassen. Bevor der weitere Blickpunkt des Kapitels auf die Globalisierung von Unternehmen gelegt wird, erfolgt eine Darstellung von Indikatoren, mit deren Hilfe versucht wird, das Ausmaß der Globalisierung zu quantifizieren. Die weitere Behandlung der Globalisierung von Unternehmen umfasst zunächst die Darstellung der unterschiedlichen Gestalten grenzüberschreitend tätiger Unternehmen und deren Formen internationaler Aktivitäten. Die anschließend vorgenommene Typisierung von Internationalisierungsstrategien knüpft an die beiden vorangegangenen Aspekte - die Gestalten internationaler Unternehmen und die Formen internationaler Unternehmenstätigkeiten - an. Den Abschluss des Kapitels bildet eine Darstellung der theoretischen Erklärungsansätze aus der Theorie der Unternehmung, die der Frage nachgehen, warum Unternehmen überhaupt ihre Aktivitäten über Grenzen hinaus ausdehnen. Dabei wird insbesondere berücksichtigt, inwieweit die Ansätze in der Lage sind, die Vornahme von Direktinvestitionen, als intensivste Form des Auslandsengagements, zu erklären. Die Betrachtung in dieser Arbeit wird dabei bewusst nicht auf die Ansätze der traditionellen Außenhandelstheorie ausgeweitet, da sich aufgrund deren Prämissen keine für das Thema relevanten Ergebnisse gewinnen lassen. Die Annahmen über die Immobilität von Produktionsfaktoren sowie über die vollständige Konkurrenz lassen keinen Erklärungsbeitrag zur Realisierung von Direktinvestitionen und der Existenz von multinationalen Unternehmen als Trägern der Direktinvestitionen zu.[8]

---

[8] Vgl. Kleinert/ Schimmelpfennig/ Schrader 2000, S.37

2.2 Begriff der Globalisierung und der Internationalisierung

Der Begriff der Globalisierung ist in der öffentlichen Diskussion und im wissenschaftlichen Diskurs allgegenwärtig geworden. Der Begriff wird als Schlagwort in den verschiedensten Zusammenhängen verwendet. Produkte, Märkte, Unternehmen, Branchen und ganze Volkswirtschaften werden mit dem Begriff der Globalisierung gekennzeichnet. Zudem wird der Begriff zur Erklärung der Ursachen für die schwierige wirtschaftliche Situation vieler Staaten und Regionen herangezogen.[9] Die Ausführungen um das Thema der Globalisierung bringen die kontroversen Standpunkte bezüglich der zunehmenden Integration nationaler Ökonomien in den weltwirtschaftlichen Kontext zum Ausdruck. Der Unterschied zwischen der Diskussion der Globalisierung in der Öffentlichkeit auf der einen und in der Wissenschaft auf der anderen Seite liegt vor allem in der Bewertung der Auswirkungen dieses Phänomens. Im Gegensatz zu der vorherrschend negativen Sicht der Konsequenzen der Globalisierung innerhalb der öffentlichen Diskussion werden in der ökonomischen Theorie die positiven Folgen im Sinne von Wohlfahrtserhöhungen angesprochen.[10]

Zu der Frage, ob es sich bei der Globalisierung um ein neues Phänomen handelt, herrschen ebenfalls divergierende Meinungen. Für *Gundlach* steht hinter dem Begriff der Globalisierung kein grundsätzlich neues Phänomen. Er charakterisiert die ökonomische Globalisierung als eine „immer enger werdende Vernetzung der Weltmärkte, also eine Zunahme der internationalen Arbeitsteilung“. Diese Entwicklung manifestiert sich für ihn vor allem in der immer stärkeren internationalen Aufgliederung von Produktionsprozessen und der zunehmenden Integration der internationalen Finanzmärkte.[11] Nach *Schlecht* ist das Phänomen der Globalisierung ebenfalls nicht neu. Mit der Schaffung einer multilateralen

---

9 Vgl. Germann/ Rürup/ Setzer 1996, S.18; Amin/ Thrift 1994, S.1; Schamp 1996, S.205; Werlen 1997, S.229.

10 Zur Darstellung der Diskrepanz in der Beurteilung von Globalisierungsaspekten in der Öffentlichkeit und der Wissenschaft vgl. Heiduk/ Pohl 1999 und Caspers 1999.

11 Vgl. Gundlach u.a. 1995, S.4.

Welthandelsordnung durch das GATT im Jahr 1947 seien die Weichen für eine stärkere Vernetzung der Volkswirtschaften gestellt worden. Seit diesem Zeitpunkt nehme das Welthandelsvolumen schneller zu als die Weltproduktion. Es würden zunehmend Güter aus der inländischen Produktion in andere Länder exportiert.[12]

Die Gruppe von Lissabon bezeichnet die Globalisierung hingegen als ein neues Phänomen und sieht in ihrer Popularität keine bloße Modeerscheinung. Die Veränderungen der letzten fünfzehn bis zwanzig Jahre seien so groß, dass die Konzepte der Internationalisierung und der Multinationalisierung sich als ungeeignet zeigten, die aktuellen Entwicklungen zu kennzeichnen. Der neue Begriff der Globalisierung solle dazu dienen, Prozesse abzubilden, die in traditionellen Konzepten nicht auftauchen würden bzw. unbedeutend seien.[13] Die erstmalige Verwendung des Begriffs der Globalisierung datiert die *Gruppe von Lissabon* auf 1972, als George Modelski[14] „den Begriff der Globalisierung explizit für die von Europäern angeführte Expansion, die die Unterwerfung anderer Gemeinschaften in der Welt und deren Integration in ein globales Handelsnetz zum Ziel hatte“[15], verwendet habe.

Donges ist der Meinung: „Internationale Arbeitsteilung ist an sich nichts Neues, aber man muss schon sehen, dass sie an Breite und Tiefe gewinnt.“[16] Für Donges bedeutet Globalisierung, „[...] dass die Länder in der Welt wirtschaftlich zusammenwachsen, die Verflechtung der Märkte enger wird und die Mobilität der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital über nationale Grenzen hinweg zunimmt“.[17]

---

12 Vgl. Schlecht 1999, S.12.

13 Vgl. Die Gruppe von Lissabon 1997, S.48-50.

14 Vgl. Modelski 1972.

15 Vgl. Die Gruppe von Lissabon 1997, S.44.

16 Donges 1998, S.1.

17 Donges 1998, S.1.

Auch für *Freytag/ Meier/ Weiß* „ist die internationale Verflechtung der Märkte für Güter, Dienstleistungen und Produktionsfaktoren für sich genommen keineswegs ein neues Phänomen. Bereits vor dem Ersten Weltkrieg hatte die internationale Arbeitsteilung ein bis dahin nicht gekanntes Ausmaß erreicht.“[18] Allerdings könnten neue Dimensionen in der internationalen Arbeitsteilung durch neue Akteure im Welthandel und das Niveau der internationalen Arbeitsteilung entstanden sein.[19] Auch für *Beyfuß* haben sich im Rahmen der Globalisierung Tempo und Teilnehmer der internationalen Arbeitsteilung verändert.[20]

Bei dem Versuch der definitorischen Beschreibung der Globalisierung fällt auf, dass sowohl in der öffentlichen Diskussion als auch in der wissenschaftlichen Literatur eine unübersehbare Konzeptlosigkeit hinsichtlich des spezifischen Bedeutungsinhalts dieses Begriffs besteht.[21] Die mit dem Begriff der Globalisierung angesprochenen Inhalte werden teilweise nicht oder nur unscharf definiert.[22] Nach *Beck* ist „Globalisierung sicher das am meisten gebrauchte - missbrauchte - und am seltensten definierte, wahrscheinlich missverständlichste, nebulöseste und politisch wirkungsvollste (Schlag- und Streit-)Wort der letzten, aber auch der kommenden Jahre“.[23] *Werlen* bringt in diesem Zusammenhang zum Ausdruck, dass Globalisierung im methodologischen Sinn an und für sich nichts erklären könne, sondern vielmehr selbst das zu erklärende Phänomen darstelle.[24]

Eine allgemeine Definition des Begriffs Globalisierung, losgelöst von ökonomischen Gesichtspunkten, gibt *Giddens*, für den Globalisierung eine Konsequenz der Moderne ist und demnach definiert werden kann als „[...] Intensivierung weltweiter sozialer

---

18 Freytag/ Meier/ Weiß_Donges 1998, S.9.

19 Vgl. Freytag/ Meier/ Weiß_Donges 1998, S.15.

20 Vgl. Beyfuß u.a. 1997, S.5.

21 Vgl. Rürup/ Setzer 1996, S.1

22 Vgl. Heiduk/ Pohl 1999, S.87.

23 Beck 1997, S.42.

24 Vgl. Werlen 1997, S.232.

Beziehungen, durch die entfernte Orte in solcher Weise miteinander verbunden werden, dass Ereignisse an einem Ort durch Vorgänge geprägt werden, die sich an einem viele Kilometer entfernten Ort abspielen, und umgekehrt".[25] *Schamp* charakterisiert die Globalisierung aus historischer Perspektive und spricht in seiner Definition vor allem von der ökonomischen Integration innerhalb transnationaler Unternehmen und zwischen Unternehmen unter Berücksichtigung globaler Märkte, globaler Produktionsnetze und der Globalisierung von Produktionskonzepten.[26] Analog zu dieser Ansicht versteht *Krätke* unter Globalisierung „einen Prozess der weiträumigen Ausdehnung und Verknüpfung von Aktivitäten, der u.a. in einer wachsenden, regionale und nationale Grenzen überschreitenden Bewegung von Gütern, Kapital und Menschen zum Ausdruck kommt".[27]

Diskrepanzen bestehen nicht nur bei der Definition des Begriffs Globalisierung an sich, sondern auch bei der Abgrenzung der Globalisierung vom Begriff der Internationalisierung. Einige Autoren unterscheiden nicht zwischen Globalisierung und Internationalisierung. Sie verwenden beide Begriffe synonym und nennen des Weiteren andere Begriffe wie Multinationalisierung oder grenzüberschreitende Produktion im gleichen Zusammenhang.[28] Die häufige synonyme Verwendung beider Begriffe wird von der *Gruppe von Lissabon* kritisiert, da beide Begriffe sich auf „unterschiedliche Entwicklungen und Phänomene"[29] beziehen würden. So nimmt auch *Gordon* an, dass Globalisierung und Internationalisierung bzw. Multinationalisierung voneinander zu unterscheiden sind.[30] Diese Auffassung teilt auch *Dicken*. Für ihn sind die Begriffe Internationalisierung und Globalisierung nicht als Synonyme zu verwenden. Internationalisierung bedeute zunächst, dass unter-

---

25 Giddens 1996, S.85; Schmidt 1996, S.3.

26 Vgl. Schamp 1996, S.209.

27 Vgl. Krätke 1995, S.208

28 Vgl. Härtel/ Jungnickel 1996, S.38; Rürup/ Setzer 1996, S.14; Borrmann 1995, S.173; Jungnickel 1995, S.47.

29 Die Gruppe von Lissabon 1997, S.44.

30 Gordon 1995, S.162f.

nehmerische Aktivitäten über Staatsgrenzen ausgeweitet würden. Globalisierung hingegen enthalte ferner eine qualitative Komponente, die durch einen höheren Grad an funktionaler Integration gekennzeichnet sei.[31] Auch für *Hirst/ Thompson* hat der Begriff der Globalisierung eine qualitative Bedeutung, insofern er eine neue Qualität von Internationalisierung darstelle.[32] Auch für *Beyfuß* wird mit der Globalisierung eine neue Dimension in Form einer neuen Qualität der Internationalisierung erreicht.[33]

Für den Begriff der Internationalisierung ist im Gegensatz zum Begriff der Globalisierung damit eine weit gehende Übereinstimmung in der Definition festzustellen. Unter **Internationalisierung** werden die verschiedenen Formen der grenzüberschreitenden Aktivitäten eines Unternehmens bzw. die Ausdehnung dieser internationalen Aktivitäten verstanden.[34]

Die Bedeutung der qualitativen Komponente im Begriff der Globalisierung kann auch der Charakterisierung der Globalisierung durch die *OECD (Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung - Organization for Economic Co-Operation and Development)* entnommen werden. Dort wird festgestellt, dass in den folgenden Kennzeichen ein gewisser Konsens in der Definition der **Globalisierung** zum Ausdruck kommt:

- die verstärkte Entwicklung internationaler strategischer Allianzen,
- ein hohes Gewicht der Auslandsproduktion durch Direktinvestitionen,
- die internationale Ausrichtung der Produktion und anderer Unternehmens-funktionen, wie Finanzierung, FuE, Marketing, Beschaffung (global sourcing),
- eine breite geographische Streuung der Auslandsaktivitäten,

---

31 Vgl. Dicken 1994, S.106.

32 Hirst/ Thompson 1992, S.360f.; Hirst/ Thompson 1996, S.10.

33 Vgl. Beyfuß u.a. 1997, S.5.

34 Vgl. Die Gruppe von Lissabon 1997, S.44; Germann/ Rürup/ Setzer 1996, S.20.

- eine Abstimmung der gesamten Auslandsaktivitäten.[35]

Über das erste Erscheinen des Begriffs Globalisierung gibt es in der Literatur zum Teil verschiedene Angaben. Nach *Werlen* taucht der Globalisierungsbegriff in einem englischsprachigen Lexikon als „globalization" erstmals 1962 auf.[36] *McLuhan* spricht im Jahr 1964 von der Welt als „global village".[37] Gemäß *Robertson* wird er im wissenschaftlichen Kontext erst seit Mitte der 80er Jahre verwendet.[38]

Als theoretischer Ursprung der Globalisierung werden jedoch weit gehend einheitlich die Konvergenztheorie und ihr bekanntester Vertreter *Theodore Levitt* angesehen. In seinem Aufsatz „The globalization of markets"[39] aus dem Jahr 1983 stellt er die weltweite Standardisierung des Marketings und das Ende einer differenzierten Marktbearbeitung dar.[40] Levitt führt in seinem Artikel den 1968 erschiene Beitrag „Can you standardize multinational marketing?"[41] von *Buzzell* an, den er selbst als „landmark article" kennzeichnet.[42] Nach Levitts Auffassung haben technologische Entwicklungen dazu geführt, dass die Welt subjektiv kleiner geworden ist und durch einen Prozess der Homogenisierung charakterisiert wird. Nationale und regionale Verschiedenartigkeiten würden verloren gehen. Die globale Konvergenz der Präferenzstrukturen ermögliche eine weit gehende Standardisierung von Produkten und führe dazu, dass global tätige Unternehmen aller Kontinente miteinander im Wettbewerb stünden.[43]: „The global corporation operates ... as if the entire world (or

---

35 Vgl. OECD 1994, zitiert auch in: Härtel/ Jungnickel 1996, S.39-40; siehe außerdem: Dicken 1992, S.68; Jungnickel 1993, S.2.

36 Vgl. Werlen 1997, S.231.

37 Vgl. McLuhan 1964, S.93.

38 Vgl. Robertson 1994, S.8.

39 Vgl. Levitt 1983.

40 Vgl. Germann/ Rürup/ Setzer 1996, S.20.

41 Vgl. Buzzell 1968.

42 Vgl. Levitt 1983, S.92.

43 Vgl. Levitt 1983, S.92, 101.

major regions of it) were a single entity; it sells the same things in the same way everywhere."[44]

Im Ursprung war die These der Globalisierung auf die internationale Produktpolitik fokussiert und wurde dann auf den gesamten internationalen Marketing-Mix und anschließend auf die gesamte Unternehmenstätigkeit ausgedehnt.[45] Ebenfalls aus der Sicht des globalen Marketings beschreibt *Meffert* die zunehmende Homogenisierung der weltweiten Nachfrage, vor allem in Ländern der Triade (Nordamerika, Europa, Japan). Dabei werden drei Hauptbeweggründe angeführt, die diesen Konvergenzprozess auslösen würden. Zum einen entstehe eine Anpassung der Bildungssysteme bedingt durch vorwiegend technologisch geprägte Schulbildung der westlichen Welt, die unterschiedliche Lebenskulturen ausgleichen könne. Weiterhin würden die industrialisierten Länder eine Angleichung der demographischen Kennzeichen der Konsumenten aufweisen, wie den ansteigenden Lebensstandard oder die Berufstätigkeit von Frauen. Hinzu komme als dritter Aspekt, dass vor allem aufgrund neuer Technologien die Bildung einer neuartigen Konsumentenschicht mit ähnlichen Präferenzstrukturen hervorgerufen werde. Aufbauend auf dieser Konvergenz des Nachfrageverhaltens, bestehe für global aktive Unternehmen die Möglichkeit, unterschiedliche Märkte mit gleichen Produkten und Marketingmaßnahmen zu bedienen. Das daraus entstehende globale Marketing ermögliche eine zentrale Koordinierung unternehmerischer Aktivitäten, die es global tätigen Unternehmen erlaube, Skalen- und Synergieeffekte zu erzielen und eine weltweite Preisführerschaft anzutreten. In Verbindung mit der Entstehung von globalen Marken werde das Nachfrageverhalten weiter homogenisiert, und es entstehe dadurch ein sich selbst verstärkender Globalisierungsprozess.[46]

---

44 Vgl. Levitt 1983, S.92-93.

45 Vgl. Gabler 1997, Stichwort „Globalisierung".

46 Vgl. Meffert 1986, S.694-699.

Analog beschreibt *Porter*, bezogen auf den globalen Wettbewerb, die Notwendigkeit für weltweit agierende Unternehmen, die unternehmerischen Aktivitäten zentral zu koordinieren, damit die Übereinstimmungen der verschiedenen Märkte ausgenutzt werden können.[47] Für *Lehmann* besteht durch die Globalisierung ebenfalls die Notwendigkeit für Unternehmen, ihre weltweiten Tätigkeiten zu vereinheitlichen.[48]

Einen wichtigen Aspekt innerhalb der Globalisierung stellen die Innovationen der Kommunikations- und Transporttechnologien dar, die sich aufgrund der globalen Kommunikation und der kürzeren Transport- und Reisezeiten auf die Welt „verkleinernd" auswirken und von *Dicken* dementsprechend als „space-shrinking technologies"[49] angeführt werden. Entsprechend sagt auch *Kreutzer* aus, dass der ehemals existente Schutz vor Wettbewerbern anderer Länder oder Kontinente durch hohe Transportkosten, eingeschränkte Kommunikationsmittel und schwache Informationsverbreitung aufgrund der technologiebedingten Überschreitung von physischen und psychischen Länderdistanzen nicht mehr vorhanden ist.[50]

2.3 Bereiche der Globalisierung

Die Globalisierung ist eine mehrdimensionale Erscheinung, die neben der hier relevanten ökonomischen Betrachtung auch politische und kulturelle Aspekte umfasst. Aufgrund der unterschiedlichen Anwendungsbereiche des Begriffs Globalisierung sind die jeweils charakterisierten Inhalte sehr unterschiedlich.[51] Gemäß der *Gruppe von Lissabon* ist die Globalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft eine Erscheinung, die sehr unterschiedliche Formen und Erscheinungsweisen annehmen kann. Es werden verschiedene Globalisierungs-

47 Vgl. Porter 1989, S.20f.
48 Vgl. Lehmann 1991, S.414.
49 Dicken 1992, S.103.
50 Vgl. Kreutzer 1987, S.205.
51 Vgl. Germann/ Rürup/ Setzer 1996, S.18.

prozesse dargestellt, die sich auf verschiedene Kategorien, wie Finanzen, Märkte, Technologie, Kultur und Politik, erstrecken.[52]

Nach *Härtel/ Jungnickel* ist bei der Anwendung des Begriffs der Globalisierung der Wirtschaft zwischen der Globalisierung von Unternehmen und der Globalisierung von Märkten zu unterscheiden. Im Mittelpunkt der Globalisierung von Unternehmen würden dabei die grenzüberschreitenden Aktivitäten der Institution Unternehmen stehen. Gegenstand der Globalisierung von Märkten seien Produktmärkte, die bei Abwesenheit von Handelshemmnissen aus anderen Ländern durch den Außenhandel, Kooperationen oder Direktinvestitionen erreicht werden könnten. Die Globalisierung spiegele sich im Abbau aller Arten von Hemmnissen wider, die internationale Transaktionen behindern würden. Zwischen den beiden Bereichen der Globalisierung bestehen nach *Härtel/ Jungnickel* allerdings direkte Zusammenhänge. Für Unternehmen bestehe die Möglichkeit, die Globalisierung der Märkte für ihre Zwecke zu verwenden. Andererseits würden Unternehmen die Globalisierung der Märkte durch ihre grenzüberschreitenden Aktivitäten fördern.[53]

Entsprechend unterscheiden auch *Kleinert/ Schimmelpfennig/ Schrader* zwischen der Globalisierung von Märkten und der Globalisierung von Unternehmensstrukturen. Die Globalisierung von Märkten wird dabei durch die Zunahme der inter- und intraindustriellen Arbeitsteilung im internationalen Handel gekennzeichnet. Die Globalisierung von Unternehmensstrukturen komme in einer dynamischen Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen multinationaler Unternehmen zum Ausdruck.[54]

Nach *Theurl* weist die Globalisierung drei voneinander unterscheidbare Dimensionen auf. Neben der o.a. Unterscheidung zwischen der Globalisierung der Märkte und der

---

52 Vgl. Gruppe von Lissabon 1997, S.48-49.

53 Vgl. Härtel/ Jungnickel 1996, S.39.

54 Vgl. Kleinert/ Schimmelpfennig/ Schrader 2000, S.1.

Globalisierung der Unternehmen führt sie eine räumliche Dimension auf, die in der Vergrößerung der wirtschaftlichen Integrationsräume zum Ausdruck komme. Die Globalisierung der Märkte bestehe in der zunehmenden Integration der Güter- und Faktormärkte. Die Globalisierung der Unternehmen ist in Anlehnung an Härtel/ Jungnickel charakterisiert durch:

- die parallele Anwendung der Internationalisierungsformen Außenhandel, Kooperationen und Direktinvestition,
- die internationale Ausrichtung der Produktion und anderer Unternehmensfunktionen wie Finanzierung, Marketing, Beschaffung, Forschung und Entwicklung und
- die breite geografische Streuung der Unternehmensaktivitäten.[55]

Die Differenzierung zwischen der Globalisierung von Unternehmen und der Globalisierung von Märkten findet sich auch bei anderen Autoren. Unter Globalisierung wird einerseits die ansteigende internationale Integration von Güter-, Dienstleistungs- und Finanzmärkten verstanden. Andererseits zeigt sich die Globalisierung im fortlaufend zunehmenden Auslandsengagement mit einer steigenden Anzahl von beteiligten Unternehmen, Branchen, Ländern und Unternehmensfunktionen.[56]

Im Anschluss an die folgende Darstellung von Indikatoren zur Globalisierung wird die weitere Betrachtung der Globalisierung in der vorliegenden Arbeit aus dem Blickwinkel der Unternehmen geführt, da diese die Triebkräfte und Träger der Globalisierung darstellen. Internationale Unternehmen haben die Beschaffenheit des Außenhandels und das Muster der internationalen Arbeitsteilung grundlegend verändert.[57] Traditionell wurden Auslandsmärkte durch Exporte versorgt. Die

---

55 Vgl. Theurl 1999, S.29.

56 Vgl. UNCTAD 1994, S.162f; Nunnenkamp/ Gundlach/ Agrarwal 1994, S.1.

57 Vgl. Pausenberger 1999, S.80.

Entstehung internationaler Unternehmen brachte der Auslandsproduktion, die gewöhnlich mittels des Instruments der Direktinvestitionen umgesetzt wird, als Alternative zum internationalen Außenhandel einen enormen Bedeutungszuwachs ein. International tätige Unternehmen bedienen sich des Prinzips der internationalen Arbeitsteilung, indem sie ihre Investitions-, Produktions- und Absatzentscheidungen im internationalen Vergleich der Standortbedingungen globalisierter Märkte treffen.[58]

2.4 Indikatoren der Globalisierung

Die Globalisierung der Wirtschaft ist durch die verstärkte Liberalisierung und Integration der Weltmärkte durch den internationalen Handel, den grenzüberschreitenden Kapitalverkehr in Form von Direktinvestitionen und die internationalen Unternehmenskooperationen gekennzeichnet.[59] Entsprechend dieser Charakterisierung wird das Ausmaß der Globalisierung der Wirtschaft durch Indikatoren in diesen drei Bereichen zum Ausdruck gebracht.[60]

Vor allem in der Liberalisierung des internationalen Kapitalverkehrs und dem damit verbundenen Anstieg der internationalen Direktinvestitionen wird ein wichtiger Aspekt des Phänomens Globalisierung gesehen. Für den internationalen Güterhandel und den grenzüberschreitenden Kapitalverkehr können dabei zwei Globalisierungseffekte festgestellt werden. Auf der einen Seite stehe der zunehmende Handel und die internationale Direktinvestitionsverflechtung zwischen den Industrieländern. Auf der anderen Seite ist die Integration der Entwicklungs-, Schwellen- und Reformländer hinsichtlich Handelsverflechtungen und Direktinvestitionen festzustellen. Zwar ist das Volumen der Direktinvestitionen zwischen den Industrieländern ebenfalls angestiegen, der innovativere Teil der Globalisierung wird jedoch im zweiten Aspekt

58 Vgl. Broll 1997, S.94; Broll 1990, S.10-12.

59 Vgl. Nunnenkamp u.a. 1994, Nunnenkamp 1996, Jungnickel 1996, Stamer/ Wölfl 1996, Trabold 1990.

60 Vgl. Theurl 1999, S.31.

gesehen. Entwicklungs- und Reformländer bemühen sich, als attraktive Investitionsstandorte angesehen zu werden.[61]

Das Ausmaß der Globalisierung wird häufig durch die Gegenüberstellung der genannten Indikatoren mit einer Weltsozialproduktgröße dargestellt. Dabei werden das Wachstum des Welthandels und der weltweiten Direktinvestitionen sowie die Anzahl von strategischen Allianzen mit dem Wachstum einer weltweiten Sozialproduktgröße verglichen. Es soll damit gezeigt werden, dass infolge der Globalisierung der Wirtschaft die internationale Wirtschaftsverflechtung schneller angestiegen ist als die Weltproduktion.[62] In Abbildung 1 ist ein solcher Vergleich dargestellt, der die Entwicklung des Weltexports, der Technologieallianzen und der Direktinvestitionsströme der Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts gegenüberstellt.

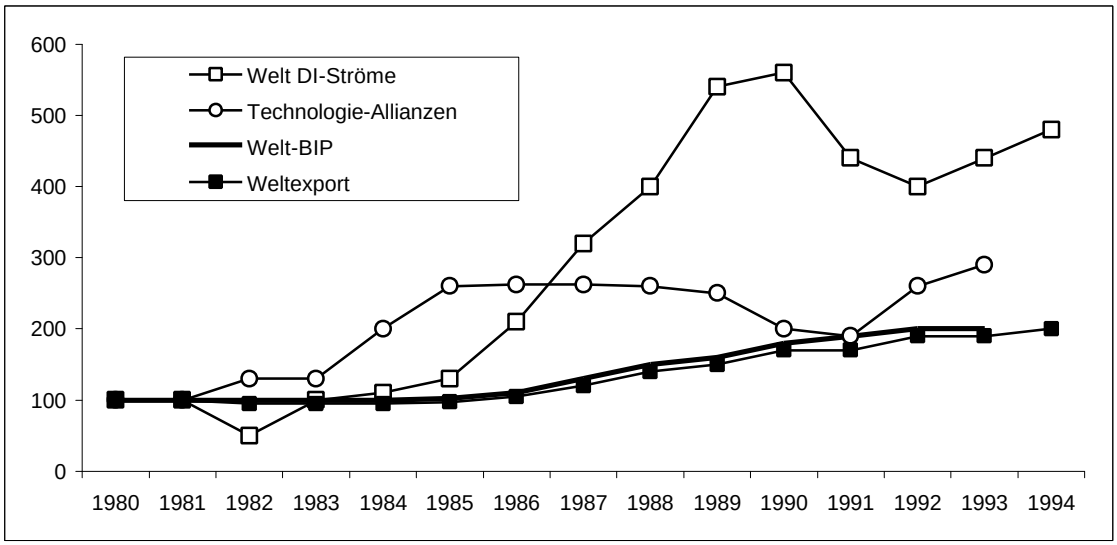


Abbildung 1: Indikatoren der Globalisierung
Quelle: Härtel/ Jungnickel 1996, S.40

Werden die Entwicklung des Weltexports und des weltweiten Bruttoinlandsprodukts miteinander verglichen, kann aus dem fast parallelen Verlauf beider Größen zunächst

61 Vgl. Freytag/ Meier/ Weiß 1998, S.21.

62 Vgl. Härtel/ Jungnickel 1996, S.40; Kutschker 1999a, S.4.

der Schluss gezogen werden, „dass von einer generellen Globalisierung der Märkte für Güter und Dienste keine Rede sein kann“.[63] Das Verhältnis Welthandel zu weltweitem Bruttoinlandsprodukt hat sich seit den frühen 80er Jahren kaum verändert und beträgt 1993 ca. 20%.[64] Dieses Ergebnis steht damit zunächst im Gegensatz zu dem oft dargestellten Aspekt, dass der Anstieg des Außenhandels höher ausfällt als das Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Produktion und somit die Außenhandelsverflechtung fortwährend enger wird.[65] Allerdings kann bei Bereinigung von beeinflussenden Faktoren, wie unterschiedlichen Preisentwicklungen in In- und Ausland sowie unterschiedlichen Wirtschaftszweigabgrenzungen, die Annahme eines höheren Wachstums des Weltexports getroffen werden.[66] *Krugman* und *Rodrik* bemerken in diesem Zusammenhang, dass eher von einer Re-Globalisierung gesprochen werden müsste, da die Relation von weltweitem Außenhandelsvolumen zu weltweiter Wertschöpfung erst Mitte der siebziger Jahre wieder das Niveau erlangt habe, das es schon vor dem Ersten Weltkrieg gehabt habe.[67]

Die Ausweitung des weltweiten Außenhandelsvolumens wird durch die fortlaufende Steigerung des intrasektoralen Handels zwischen Industrieländern und eine verstärkte Integration der Entwicklungsländer begünstigt.[68] Bei dieser immer bedeutender werdenden intrasektoralen oder intraindustriellen Außenhandelsverflechtung werden gleichartige Produkten ex- oder importiert, im Gegensatz zum intersektoralen oder interindustriellen Handel, bei dem divergierende Schwerpunkte in der Güterstruktur von Ex- und Import vorliegen.[69] Die Dominanz des interindustriellen Handels zu Beginn des 20. Jahrhunderts, der u.a. dadurch gekennzeichnet war, dass Industrieländer Güter des verarbeitenden Gewerbes exportierten und Rohstoffe

63 Härtel/ Jungnickel 1996, S.42.

64 Vgl. Härtel/ Jungnickel 1996, S.42.

65 Vgl. Kutschker 1999a, S.5; Ehrenberg 1994, S.XV; Paqué 1995; Sachs/ Shatz, 1994, S.1.

66 Vgl. Härtel/ Jungnickel 1996, S.42-43.

67 Vgl. Krugman 1995; Rodrik 1997, S.7ff.

68 Vgl. Germann/ Rürup/ Setzer 1995, S.35; Sachs/ Shatz, 1994, S.1.

69 Vgl. Broll 1997, S.140; Germann/ Rürup/ Setzer 1995, S.35-36.

importierten, wurde durch die wachsende Bedeutung des intrasektoralen Handels abgelöst. Dabei weisen die Export- und Importstrukturen innerhalb der Industrieländer analoge Konstellationen auf. Die wesentlichste Erklärung für das Phänomen des intraindustriellen Handels liegt im komplexeren Aufbau der Produkte und in der damit verbundenen internationalen Spezialisierung in den Subsektoren einzelner Branchen. Es werden z.B. Automobile exportiert als auch importiert, die sich allerdings vor allem in ihrer Qualität unterscheiden. Es handelt sich damit um ähnliche, aber differenzierte Produkte der Automobilbranche. Die Ressourcen im Fertigungsprozess werden international gestreut, um beispielsweise für ein in Deutschland produziertes KFZ Zulieferteile am Weltmarkt zu beschaffen.[70]

Der intraindustrielle Handel kann in folgende verschiedene Typen gegliedert werden, denen jeweils unterschiedliche Ursachen bzw. Motive zugrunde liegen.

- Im Rahmen des horizontalen Handels mit ähnlichen Produkten unterschiedlicher Ausprägungen (z.B. Kraftfahrzeuge unterschiedlicher Klassen) können Länder mit ähnlichen Faktorausstattungen durch die Spezialisierung auf Nischenprodukte von *economies of scale* profitieren.
- Der Handel mit vertikal differenzierten Produkten unterschiedlicher Qualität (z.B. Bekleidung) wird vor allem dann vorgenommen, wenn Länder voneinander abweichende Faktorausstattungen aufweisen (z.B. Qualität der Arbeitskräfte oder Niveau der Forschungs- und Entwicklungskosten).
- Die vertikale Spezialisierung der Produktion über mehrere Länder hinweg beruht ebenfalls auf Unterschieden in den vorhandenen Faktorausstattungen, die auf den jeweiligen Produktionsschritten ausgenutzt werden, d.h. die einzelnen Stufen des Produktionsprozesses werden über mehrere Länder gestreut.[71]

Insbesondere der letzte Aspekt ist für die Textil- und Bekleidungsindustrie hervorzuheben, da sich der Produktionsprozess von Textilien und Bekleidung, wie

---

70 Vgl. Broll 1997, S.59-60; Krugman 1995: Growing World Trade, S.332 ff.

71 Vgl. OECD 2002, S.160.

später in Kapitel 3 erläutert wird, besonders für eine geographische Verteilung eignet. Neben dem intraindustriellen Handel nimmt auch der im nächsten Kapitel angeführte Intraunternehmenshandel eine wichtige Position ein.[72]

Als Indikator zur Charakterisierung des Ausmaßes der Globalisierung der Wirtschaft wird am häufigsten auf Direktinvestitionsdaten zurückgegriffen.[73] Dabei ist im Rahmen einer Analyse von Direktinvestitionsdaten grundsätzlich zwischen Direktinvestitionsbeständen und den Direktinvestitionsströmen zu unterscheiden. Bei der Interpretation beider Größen sind einige Einschränkungen zu beachten. Aufgrund teilweiser erheblicher Unterschiede von Land zu Land hinsichtlich Regelmäßigkeit, Erhebungssystematik und institutioneller Verankerung sind Vergleiche von Direktinvestitionsdaten über mehrere Länder hinweg nur mit diesen Einschränkungen möglich.[74] Allerdings kann die folgende Betrachtung von weltweit aggregierten Direktinvestitionsdaten als weniger problematisch angesehen werden, da der Vergleich im Zeitverlauf in diesem Fall nur durch Veränderungen in der Erhebung beeinflusst wird, nicht aber durch die generellen Definitions- und Erhebungsunterschiede zwischen den Ländern.

Die weltweiten Direktinvestitionsströme sind von knapp 50 Mrd. US-$ pro Jahr zu Anfang der 80er Jahre auf rund jährlich 200 Mrd. US-$ am Ende des Jahrzehnts kräftig angestiegen. Nach einem leichten Abschwung Anfang der 90er Jahre verzeichneten die Direktinvestitionsströme seitdem einen kontinuierlichen Anstieg und erreichten in 1999 ein Volumen von 827 Mrd. US-$. Für das Jahr 2000 wird von einem erneuten Anstieg auf ein Volumen von 1100 Mrd. US-$ ausgegangen.[75] Die Wachstumsraten der Direktinvestitionsströme liegen damit deutlich über der Zunahme des Weltexports und des Bruttoinlandsprodukts. Daher wird auch davon

---

72 Vgl. Broll 1997, S.60.

73 Vgl. Härtel/ Jungnickel 1996, S.49; OECD 1994, S.79.

74 Auf den Begriff und die Erfassung von Direktinvestitionen wird in Kapitel 2.6.2 eingegangen.

75 Vgl. UNCTAD 2000a; UNCTAD 2000b; Härtel/ Jungnickel 1996, S.47.

gesprochen, dass die Direktinvestitionen den Handel als Motor der Weltwirtschaft abgelöst haben.[76]

Als weiterer Indikator für die Globalisierung der Wirtschaft werden, zusätzlich zu den Außenhandelsverflechtungen und den Direktinvestitionen, Unternehmenskooperationen herangezogen.[77] Mangels quantifizierbarer Informationen können Unternehmenskooperationen nicht der Höhe nach, sondern nur in ihrer zeitlichen Entwicklung erfasst sowie mit anderen Globalisierungsindikatoren und der inländischen Wirtschaftsentwicklung verglichen und interpretiert werden. Die Basis dieser Betrachtung stellen Datenbanken dar, die von Institutionen außerhalb der amtlichen Statistik erstellt werden. Dort sind nur die Anzahl der Fälle wiedergegeben, und es ist keine Gewichtung möglich.[78] Eine der ersten Analysen zur Evaluierung internationaler Unternehmenskooperationen basiert auf der Kooperationsdatenbank des INSEAD. Für den Phase von 1979 bis 1985 wird dort ein beständiger Anstieg von neu angekündigten Kooperationen zwischen Unternehmen aus den USA, der EG und Japan ausgewiesen.[79] Gemäß Untersuchungen der OECD hat sich die Anzahl der in der zweiten Hälfte der 80er Jahre neu gegründeten Allianzen im Vergleich zur ersten Hälfte des gleichen Jahrzehnts auf 240 pro Jahr verdoppelt. Mit Beginn der 90er Jahre ist ihre Zahl wieder auf 220 gesunken.[80]

---

76 Vgl. Reich 1991, S.70.

77 Die Charakterisierung der verschiedenen Formen von grenzüberschreitenden Unternehmenstätigkeiten wird in Kapitel 2.5.2 vorgenommen.

78 Vgl. Härtel/ Jungnickel 1996, S.55.

79 Vgl. Hergert/ Morris 1988.

80 Vgl. OECD 1994, S.27, 68.

2.5 Globalisierung von Unternehmen

2.5.1 Multinationale und andere Gestalten internationaler Unternehmen

Im Mittelpunkt des Interesses der Globalisierung von Unternehmensstrukturen stehen die Rolle der multinationalen Unternehmen und die dynamische Entwicklung der durch diese Unternehmen getätigten Direktinvestitionen. Multinationale Unternehmen gelten als Hauptakteure der Weltwirtschaft und werden als treibende Kraft der Globalisierung dargestellt. Ein erheblicher Teil der grenzüberschreitenden Leistungserstellung und Leistungsverwertung wird innerhalb multinationaler Unternehmen realisiert, die Güterhandel, Kapital, Technologien und Finanzen international koordinieren und alloziieren. 40% des Welthandels finden innerhalb multinationaler Unternehmen statt. Außerdem haben sich die Zahlungsströme für Lizenzen und Patente vervielfältigt sowie ausländische Direktinvestitionen erheblich zugenommen. Dies lässt sich damit erklären, dass im Rahmen der hierarchischen Koordination über Tochtergesellschaften, verbunden mit der Vornahme von Direktinvestitionen, multinationale Unternehmen internationale Transaktionen internalisieren, um die Kosten der externen Marktnutzung einzusparen. Die zentrale Koordination ist in diesem Fall effizienter als die rein marktliche, dezentrale Koordination, so z.B. bei unvollkommenen Märkten oder bei hohen Risiken internationaler Verträge. Die Erklärung der Verhaltensstrukturen multinationaler Unternehmen sind seit den 80er Jahren verstärkt im Interesse der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung, deren verschiedene Ansätze aus dem Bereich des internationalen Managements später behandelt werden (vgl. Kapitel 2.5.5).[81]

Die Entstehung multinationaler Unternehmen brachte der Auslandsproduktion, zu der in der Regel Direktinvestitionen erforderlich sind, als Alternative zum internationalen Außenhandel einen enormen Bedeutungszuwachs ein. Multinationale Unternehmen bedienen sich des Prinzips der internationalen Arbeitsteilung, indem sie ihre

[81] Vgl. Kleinert/ Schimmelpfennig/ Schrader 2000, S.1, 37; Broll 1997, S.93.

Investitions-, Produktions- und Absatzentscheidungen im internationalen Vergleich der Standortbedingungen globalisierter Märkte treffen.[82]

Der Begriff des multinationalen Unternehmens bürgerte sich zusätzlich zum Begriff des internationalen Unternehmens umgangssprachlich und im wissenschaftlichen Kontext ein. Im Unterschied zum internationalen Unternehmen wird bei der Verwendung des Begriffs des multinationalen Unternehmens bereits eine qualitative oder quantitative Komponente unterstellt, wie eine bestimmte Unternehmensgröße oder die Intensität der internationalen Präsenz.[83] Dies bringt auch die Definition von *Broll* zum Ausdruck, der unter einem multinationalen Unternehmen ein Unternehmen versteht, das in mehreren Ländern mit eigenen Produktions- oder Vertriebsstätten nachhaltig tätig ist. Dabei kann es sich aus rechtlicher Sicht um einen multinationalen Konzern oder ein multinationales Einheitsunternehmen handeln.[84] In der Literatur wird jedoch auch vielfach der Begriff des multinationalen Unternehmens mit dem Begriff des transnationalen Unternehmens, des internationalen oder des globalen Unternehmens weit gehend gleichgestellt und darunter eine grenzüberschreitend tätige Unternehmung verstanden.[85] Der Begriff des internationalen Unternehmens wird allerdings auch als Oberbegriff für die verschiedenen Ausprägungen der grenzüberschreitenden Geschäftstätigkeit des globalen oder transnationalen Unternehmens verstanden.[86]

Wird im Gegensatz zur synonymen Verwendung zwischen den Begriffen des multinationalen, internationalen, globalen oder transnationalen Unternehmens differenziert, werden bewusst verschiedene Typen oder Entwicklungsstadien von Unternehmen angesprochen. Im Rahmen der Einstufung von Unternehmens-typologien wird die Kontroverse untersucht, die zwischen der Berücksichtigung lokaler Gegebenheiten auf der einen Seite und der globalen Integration aller

82 Vgl. Broll 1990, S.10-12.

83 Vgl. Kutschker 1999b, S.110.

84 Vgl. Broll 1997, S.93, 142.

85 Vgl. Gabler 1997, Stichwort „Multinationale Unternehmung“.

86 Vgl. Gabler 1997, Stichwort „Internationale Unternehmung“.

Unternehmensaktivitäten auf der anderen Seite besteht und die bereits bei Fayerweather[87] zu finden ist. Der Konflikt liegt darin, dass einerseits die Anforderung besteht, aufgrund der Notwendigkeit von Anpassungen an lokale unterschiedliche Gegebenheiten die Tochtergesellschaften mit einer gewissen Unabhängigkeit auszustatten. Andererseits müssen die weltweiten Unternehmensaktivitäten zentralisiert werden, wenn das Unternehmen in den Genuss von Wettbewerbsvorteilen, die in dieser Integration begründet sind, oder Erfahrungskurveneffekten kommen will.[88]

Werden diese beiden Elemente - die Vorteilhaftigkeit lokaler Differenzierung und globaler Integration - als zwei Parameter aufgefasst, kann anhand dieser Größen einerseits die Kategorisierung verschiedener Unternehmenstypen, wie im Schema von *Bartlett/ Ghoshal*, oder die Definition unterschiedlicher Typen von Strategien vorgenommen werden, wie im EPRG-Schema von *Perlmutter* (vgl. Kapitel 2.5.3).

Bartlett und *Ghoshal*[89] nehmen diesen ersten angesprochenen Aspekt vor. Sie charakterisieren unterschiedliche Formen der Unternehmensorganisation, die auch als Gestalten oder Archetypen von Unternehmen bezeichnet werden, und betrachten dabei das Ausmaß der länderspezifischen Differenzierung und der globalen Integration. Dabei unterscheiden sie zunächst zwischen multinationalen, internationalen und globalen Unternehmen (vgl. Tabelle 1).

87 Vgl. Fayerweather 1969.

88 Vgl. Kutschker 1999b, S.110-111.

89 Vgl. Bartlett/ Ghoshal 1990, S.82; Dicken/ Forsgren/ Malmberg 1994.

Organisatorisches Charakteristikum	Multinational	International	Global
Konfiguration von Werten und Fähigkeiten	Dezentralisiert und im internationalen Rahmen unabhängig	Kernkompetenzen zentralisiert, andere Kompetenzen dezentralisiert	Zentralisiert und weltmarktorientiert
Rolle der Auslands-niederlassungen	Erkennen und Nutzung lokaler Marktchancen	Anpassung und Anwendung von Kompetenzen der Zentrale	Umsetzung von Strategien der Zentrale
Entwicklung und Diffusion von Wissen	Erwerb und Sicherung von Wissen in jeder Unternehmenseinheit	Erwerb von Wissen in der Zentrale und Transfer in Auslandsniederlassungen	Erwerb und Sicherung von Wissen in der Zentrale

Tabelle 1: Charakteristika multinationaler, internationaler und globaler Unternehmen

Quelle: Bartlett/ Ghoshal 1990, S.82

Bei einem **internationalen Unternehmen** sind die Kernkompetenzen zentralisiert, es finden demnach nur wenige lokale Differenzierungen statt. Zentral entwickeltes Wissen und zentral formulierte Strategien werden von den Auslandstöchtern antizipiert. Das **multinationale Unternehmen** ist weit gehend dezentralisiert, die Tochtergesellschaften haben somit eine gewisse Selbstständigkeit und Entscheidungsautonomie. Es finden lokale Differenzierungen statt, und Wissen wird in jeder Unternehmenseinheit entwickelt. Das **globale Unternehmen** hat die ökonomische Effizienz zum maßgeblichen Ziel. Es findet eine weit reichende Zentralisierung statt, die lokale Differenzierungen aus Effizienzgesichtspunkten nicht berücksichtigt.[90]

Auf Basis dieser Unternehmenstypen entwickeln *Bartlett* und *Ghoshal* das idealtypische Modell des **transnationalen Unternehmens**, in dem die Vorteile des globalen und des multinationalen Unternehmens zusammengeführt und die jeweiligen Schwächen eliminiert werden sollen. Lokale Anpassungen sollen ebenso Berücksichtigung finden wie Umsetzung von Kostenvorteilen unter Anwendung standardisierter Produkte und Prozesse. Dieses Ziel kann durch die Schaffung von Netzwerkstrukturen, eine weltweite Vernetzung der Tochtergesellschaften, erreicht werden. Die zentralistische Komponente besteht in der Vorgabe von Werten in einer

90 Vgl. Bartlett/ Ghoshal 1990, S.82.

ausgeprägten Unternehmenskultur, die Entscheidungskompetenzen liegen dabei in den einzelnen Tochterunternehmen (vgl. Abbildung 2).[91]

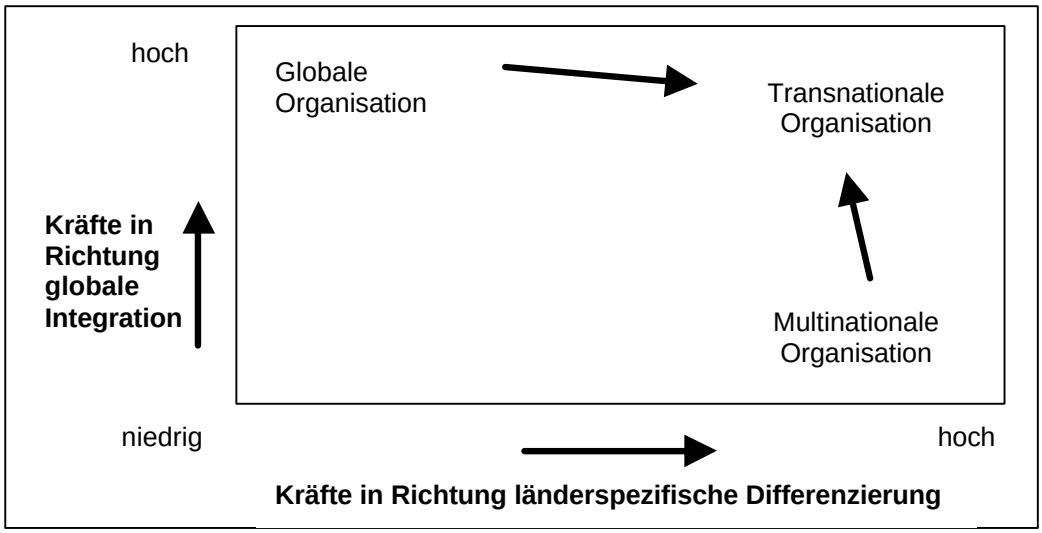


Abbildung 2: Modell des transnationalen Unternehmens

Quelle: Bartlett 1989, S.438

Zusammenfassend kann die strategische Grundausrichtung des **multinationalen Unternehmens** durch die Verwertung unternehmensspezifischer Vorteile mittels der Differenzierung lokaler Unterschiede gemäß den Bedürfnissen ausländischer Märkte charakterisiert werden. Dementsprechende Fragmentierungsstrategien sollen Wettbewerbsvorteile durch lokale Akzeptanz erzielen. Das **globale Unternehmen** hingegen versucht Globalisierungsvorteile durch Standardisierung und eine weltweite funktionale Unifikation zu erreichen, die in der Nutzung von Skaleneffekten mündet. **Transnationale Unternehmen** erlangen Wettbewerbsvorteile vorwiegend durch ihr Unternehmensnetzwerk, das Arbitragemöglichkeiten und Leverageeffekte ermöglicht.[92] Das spezifische Verhalten der einzelnen Unternehmenstypen im internationalen Wettbewerb wird unter dem Aspekt der Internationalisierungsstrategie in Kapital 2.5.3 weiter untersucht.

---

91 Vgl. Bartlett/ Ghoshal 1990, S.82.

92 Vgl. Kutschker 1999b, S.114.

Eine empirische Untersuchung über die Zuordnung von Unternehmen zu den verschiedenen Gestalten ist bei *Harzing* zu finden. Dort wurden die 500 größten Unternehmen der Welt hinsichtlich der Merkmalskombinationen der Gestalten des multinationalen, globalen und transnationalen Unternehmens untersucht und entsprechend einer dieser drei Unternehmenstypen zugeordnet. Dabei ließ sich der überwiegende Teil der Stichprobenunternehmen einem der Typen verlässlich zuordnen.[93] Die große Anzahl an kleinen und mittelgroßen Unternehmen, die nur wenige oder keine Auslandsgesellschaften besitzen und Auslandsmärkte vorrangig mithilfe des Außenhandels bedienen, lässt sich hingegen nur dem Archetyp des internationalen Unternehmens zuordnen, was zu einer differenzierten Betrachtung nicht genügt.[94]

2.5.2 Formen grenzüberschreitender Unternehmenstätigkeit

Wie bereits zum Teil aus den vorangegangenen Kapiteln hervorgeht, werden die verschieden grenzüberschreitenden Aktivitäten eines Unternehmen unter verschiedenen Blickwinkeln untersucht. Zum einen werden die unterschiedlichen internationalen Aktivitäten unter dem Begriff der Internationalisierung subsumiert oder kommen in den Indikatoren der Globalisierung zum Ausdruck. Einzelne oder mehrere internationale Tätigkeiten werden aber auch als Internationalisierungs-strategie bezeichnet.[95] Um einen Überblick über die verschiedenen Aspekte zu erhalten, werden die verschiedenen Formen der grenzüberschreitenden Unternehmenstätigkeiten schematisiert und im anschließenden Kapitel mit den verschiedenen Typen und Phasen von Internationalisierungsstrategien und den zuvor genannten Gestalten internationaler Unternehmen in Verbindung gebracht.

---

93 Vgl. Harzing 1999, entnommen aus: Kutschker 1999b, S.114.

94 Vgl. Kutschker 1999b, S.115.

95 Vgl. z.B. Wilhelm 1996: „Neben dem Außenhandel haben die Direktinvestitionen als Internationalisierungsstrategie an Bedeutung gewonnen“.

Die Systematisierung der verschiedenen Formen grenzüberschreitender Unternehmenstätigkeit wird nach der Intensität des Ressourcentransfers oder in Phasenmodellen innerhalb der Behandlung von Internationalisierungsstrategien vorgenommen. Orientiert man sich am Ansatz der Intensität der Ressourcentransfers, lassen sich die verschiedenen Formen der grenzüberschreitenden Unternehmenstätigkeit idealtypisch in die drei Gruppen Außenhandel, internationale Kooperationen (ohne Kapitalbeteiligung) und Direktinvestitionen (internationale Kooperationen mit Kapitalbeteiligung) einteilen, denen wiederum einzelne Auslandsaktivitäten bzw. Zielsetzungen des Auslandsengagements zugeordnet werden können (vgl. Abbildung 3).[96]

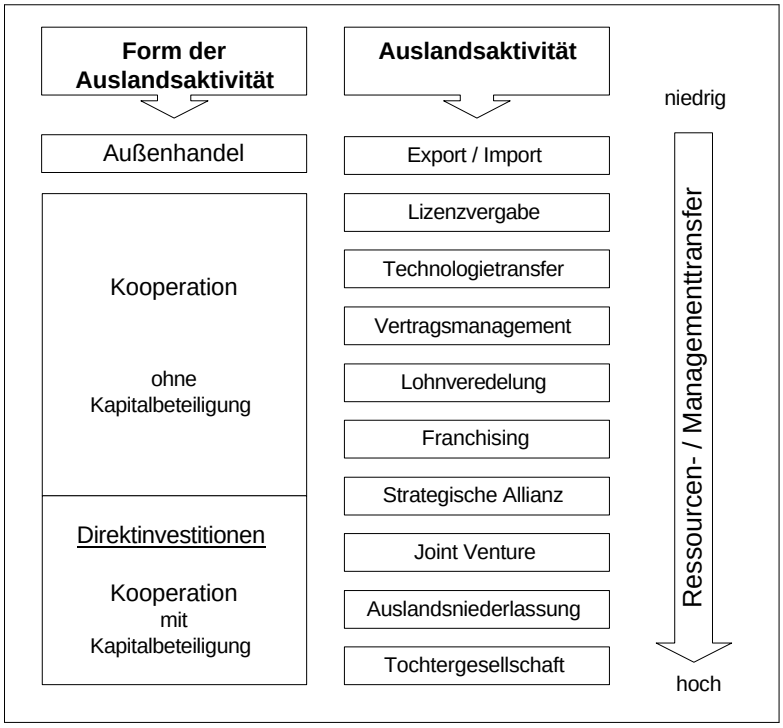


Abbildung 3: Formen der Internationalisierung

Quelle: Eigene Synthese auf Basis: Härtel 1996, S.204; Germann/ Rürup/ Setzer 1996, S.33; Meyer/ Rührmann 1993, S.63; Perlitz 1995, S.194

[96] Vgl. Härtel/ Jungnickel 1996, S.204; Germann/ Rürup/ Setzer 1996, S.32; Perlitz 1995, S.194; Meyer/ Rührmann 1993, S.63.

Der Außenhandel bringt die geringste Bindung unternehmensinterner Ressourcen. Bei den internationalen Kooperationen wird zwischen Kooperationen ohne und mit Kapitalbeteiligung im Ausland unterschieden. Zur ersten Form zählen internationale Lizenzvergaben, die Lohnveredelung und internationales Franchising. Strategische Allianzen, als generelle Vereinbarungen von Unternehmen zur partnerschaftlichen Zusammenarbeit vor allem bei zeitlich oder inhaltlich begrenzten Projekten, nehmen eine Zwitterstellung ein, da sie eine Beteiligung zwischen den strategischen Partnerunternehmen beinhalten können. Zu Kooperationen mit Kapitalbeteiligung gehören Joint Ventures, bei denen eine Gesellschaft im Ausland gemeinsam von mindestens zwei Unternehmungen aus verschiedenen Staaten errichtet wird. Da das investierte Kapital in der Regel zu den Direktinvestitionen zählt, wird die Direktinvestition auch als Oberbegriff für diese Gruppe der internationalen Unternehmenstätigkeiten verwendet. Ein anderer Zweck der Direktinvestition ist die Gründung bzw. Erweiterung von Auslandsniederlassungen oder Auslands-tochtergesellschaften.[97]

Die drei Formen der internationalen Unternehmenstätigkeit - Außenhandel, Kooperation und Direktinvestition - stellen Idealtypen dar, die in der Realität ineinander übergehen können. Aus der Form des Außenhandels kann eine Kooperation entstehen, wenn Unternehmen ihre Leistungen nicht im Anschluss an die Produktion über den Markt verwerten, sondern im Voraus Lieferverträge über gegenseitige Verpflichtungen abschließen. Die Form der Kooperation stellt eine mittlere Position zwischen Außenhandel und Direktinvestition dar, weil sie gewöhnlich beständiger als Handelsgeschäfte ist, aber weniger intensiv und dauerhaft als Direktinvestitionen. Von *Härtel/ Jungnickel* werden die Kooperationen (ohne Kapitalbeteiligung) als Zwischenphase charakterisiert, die entweder wieder in ein Handelsgeschäft zurückfallen oder in eine hierarchische Beziehung fortentwickelt werden.[98]

---

97 Vgl. Flecker 1993, S.7.

98 Vgl. Härtel/ Jungnickel 1996, S.204.

Durch die stark angestiegene Direktinvestitionstätigkeit von Unternehmen im Rahmen der weltweiten Internalisierung von Produktions- und Absatzbeziehungen ist der Anteil des firmeninternen Handels (Intra-Unternehmenshandel) analog zum bereits angeführten intraindustriellen Handel stark angestiegen. Mit dem Einsatz von Direktinvestitionen wird eine internationale Arbeitsteilung innerhalb des Unternehmens realisiert, d.h., die unternehmensinterne Beschaffung von Produktionsfaktoren, Rohstoffen sowie Zwischen- und Endprodukten aus dem jeweils günstigsten Anbieterland. Der Austausch von Gütern und Dienstleistungen findet demnach zwischen verbundenen Unternehmen statt. Dabei werden die Investitions-, Produktions- und Absatzentscheidungen im internationalen Quervergleich der Standortbedingungen globalisierter Märkte getroffen.[99]

Es ist schwierig, das tatsächliche Ausmaß der Internationalisierung der Produktion im Allgemeinen sowie des Intra-Unternehmenshandels im Speziellen genau zu evaluieren, da Daten in aggregierter Form nur vereinzelt vorliegen. Für den Intra-Unternehmenshandel sind statistische Angaben vorwiegend nur für die USA und Japan verfügbar. Bei Betrachtung dieser Daten in Verbindung mit der ansteigenden Bedeutung von Direktinvestitionsströmen wird allerdings davon ausgegangen, dass der Intra-Unternehmenshandel und der intraindustrielle Handel global zugenommen haben und die wachsende Bedeutung der Internationalisierung der Produktion hervorheben.[100]

---

99 Vgl. Broll 1997, S.94; Germann/ Rürup/ Setzer 1996, S.34.

100 Vgl. OECD 2002, S.164, 166.

	Anteile (%) an Exporten			Anteile (%) an Importen		
	1990	**1999**	**+/-**	**1990**	**1999**	**+/-**
USA	32,8	36,2	3,4	43,7	39,4	-4,3
Japan	16,6	30,8	14,2	14,7	23,6	8,9

Tabelle 2: Bedeutung des Intra-Unternehmenshandels für die USA und Japan

Quelle: OECD 2002, S.164

Aus Tabelle 2 kann entnommen werden, dass es sich bei über einem Drittel aller von den USA und Japan exportierten Waren um Intra-Unternehmenshandel handelt (36,2% und 30,8%). Bei den Importen betragen die Anteile 39,4% für die USA und 23,6% für Japan. Im Unterschied zu Japan haben sich die Zahlen der USA für 1999 im Vergleich zu 1990 geringer verändert.

2.5.3 Typisierung und Phasen von Internationalisierungsstrategien

Die verschiedenen Formen der grenzüberschreitenden Tätigkeiten werden wie bereits angeführt im Begriff der Internationalisierung zusammengefasst. Daher wird auch von den verschiedenen Formen der Internationalisierung gesprochen. Wenn es darum geht, die Formen der grenzüberschreitenden Tätigkeiten - der Internationalisierung - hinsichtlich strategischer Ausrichtung und Entwicklung zu charakterisieren, findet eine Darstellung von Internationalisierungsstrategien statt. Dabei werden unterschiedliche Strategien der Internationalisierung typisiert, wie im später angeführten EPRG-Schema von *Perlmutter*, oder in Stufenmodellen eine gewisse Reihenfolge der internationalen Tätigkeiten unterstellt, die auf unternehmens-historischen Beobachtungen basieren.[101]

Innerhalb von Stufen- oder Phasenmodellen wird davon ausgegangen, dass die Intensivierung der internationalen Aktivitäten nach folgendem idealtypischem

[101] Vgl. z.B. Berekoven 1985, S.38ff.

Prozess erfolgt (vgl. Abbildung 4): Traditionell versorgen international tätige Unternehmen ihre Auslandsmärkte mittels Exporten. Anschließend werden ausländische Vertriebs-, Lager- und Servicestellen errichtet, und in der Folge beginnt der Aufbau von eigenen Montage- und Produktionsstätten, welche typischerweise zunächst von der heimischen Muttergesellschaft abhängig sind, später häufig zu eigenständigen Auslandstöchtern ausgestaltet werden.[102]

Entwicklungsstufe	**Beschreibung**
Domestic	Ausländische Aktivitäten im Stammland, Zulieferungen an ausländische Unternehmen im Heimatmarkt üblich
Early Stages	Exportaktivitäten, internationale Lizenzfertigung, geringe Auslandsbeschäftigung
Intermediate	Auslandsproduktion, Entwicklungstätigkeiten und Schlüsselkomponenten im Inland
Advanced	Auslandsproduktion, Entwicklung und andere Unternehmensfunktionen international gestreut, hohe Auslandsbeschäftigung
Highly globalised	Integrierte internationale Tätigkeiten (Produktion, F&E, Management, Marketing), hoher unternehmensinterner Handel

Abbildung 4: Stufenmodell internationale Unternehmen

Quelle: Tanaka/ Vickery 1993, S.8-9

In Anknüpfung an die Darstellung internationaler Unternehmen von *Bartlett/ Ghoshal* des Kapitels 2.5.1 kann dieser Stufenprozess neben der Fokussierung auf die internationalen Tätigkeiten des Unternehmen auch auf die Institution Unternehmen selbst bezogen werden. Die Formulierung von Internationalisierungsstrategien bezweckt in diesem Fall die Entwicklung von einem Unternehmenstyp zu einem anderen. Die verschiedenen Unternehmenstypen repräsentieren dann unterschiedliche Entwicklungsstadien der Internationalisierung und werden im Rahmen langfristiger strategischer Planung innerhalb der Unternehmensführung verfolgt. Man spricht auch

[102] Vgl. Broll 1997, S.94; Donges 1998, S.1; Deutsche Bundesbank 1997, S.67; Tanaka/ Vickery 1993, S.8-9.

von einem Gestaltwechsel, bei dem gleichzeitig mehrere Merkmale des Unternehmens tief greifend umstrukturiert werden.[103]

Ein anderer Ansatz zur Darstellung von Internationalisierungsstrategien besteht in der Bestimmung von Typologien. Eine oft zitierte typologische Arbeit ist die von *Perlmutter*[104], der in seinem EPRG-Schema vier prinzipielle Grundausrichtungen charakterisiert, die unterschiedliche Unternehmensstrukturen und Konzepte zur Führung der ausländischen Tochtergesellschaften beinhalten.[105]

Im Rahmen der **ethnozentrischen Orientierung** dominiert die Muttergesellschaft die strategischen Entscheidungen der Tochtergesellschaften. Das Auslandsgeschäft orientiert sich am Verständnis der Muttergesellschaft und deren Position auf dem Heimatmarkt. Innerhalb der **polyzentrischen Orientierung** werden kulturell bedingte Unterschiede der einzelnen Tochtergesellschaften respektiert. Entscheidungen werden dabei überwiegend dezentral getroffen bzw. werden strategische Bestimmungen an die nationalen Konstellationen angepasst. Mit der **regiozentrischen Orientierung** sollen die Vorstellungen der Muttergesellschaft und der Tochtergesellschaften (für ein regional begrenztes Gebiet) in Einklang gebracht werden. Es wird dabei differenziert zwischen den Unterschieden einzelner Ländergruppen anstelle denen einzelner Länder. Die regiozentrische Orientierung stellt damit eine Weiterentwicklung des polyzentrischen Führungskonzepts dar. Mit diesem Konzept soll die bei europäischen Unternehmen festzustellende Neigung berücksichtigt werden, dass ganz Europa als Heimatmarkt angesehen wird und für die ausländischen Tochterunternehmen tendenziell eine polyzentrische Orientierung angewendet wird. Im Fall der **geozentrischen Orientierung** existiert ein zentrales Entscheidungssystem, unabhängig von einzelnen spezifischen Landesmerkmalen. Es besteht eine Gleichstellung aller Unternehmensteile. Die aufgeführten Kategorien

---

103 Vgl. Kutschker 1999b, S.114.

104 Vgl. Perlmutter 1969; Heenan/ Perlmutter 1979.
Vgl. Chakravarthy/ Perlmutter 1985, S.5.

105 Vgl. Kutschker 1999b, S.109.

stellen idealisierte Ausprägungen dar, von denen Perlmutter selbst vermutet, dass sie in reiner Form in der Realität nicht auftauchen, sondern sich in der Praxis unterschiedliche Profile entwickeln. In der Praxis wird das Schema jedoch öfter herangezogen, was zum Ausdruck bringt, dass wohl eine Übereinstimmung zwischen dem theoretischen Konstrukt und der theoretischen Fundierung gefunden werden kann.[106]

Bei einem Vergleich von *Perlmutters* EPRG-Schema mit den verschiedenen Gestalten der internationalen Unternehmung aus Kapitel 2.5.1 setzen viele Autoren auf unterschiedliche Weise die ethnozentrische Orientierung mit dem globalen Unternehmen, die polyzentrische Orientierung mit dem multinationalen Unternehmen und die geozentrische Orientierung mit dem transnationalen Unternehmen gleich. Diese Gleichstellung wird jedoch auch kritisiert, da der Fokus von Perlmutter auf den unterschiedlichen Haltungen des Managements liegt, die wiederum verschiedene Führungsprinzipien begründen. Die Einteilung in Gestalten von Unternehmen geht einen Schritt weiter, da jedem Typ eine bestimmte Kombination aus Umwelt-, Struktur- und Strategievariablen zugeordnet wird und die jeweils verfolgte Strategie im Mittelpunkt der Argumentation steht.[107]

Eine Kombination aus der Typisierung von Internationalisierungsstrategien und der Darstellung von Entwicklungspfaden liefert *Dicken.* In einer Vier-Felder-Matrix sind die verschiedenen Strategien nach zwei Dimensionen, der Art und dem geographischen Charakter der Koordination von Unternehmensaktivitäten, dargestellt (vgl. Abbildung 5). In der Matrix sind vier Typen von Strategien aufgeführt: die „export based strategy“, die „multidomestic strategy“, die „basic global strategy“ und die „complex global strategy“.[108]

---

106 Vgl. Kutschker 1999b, S.109-110; Chakravarthy/ Perlmutter 1985, S.5.

107 Vgl. Kutschker 1999b, S.113-114.

108 Vgl. Dicken 1992, S.195, basierend auf Porter 1989, S.30.

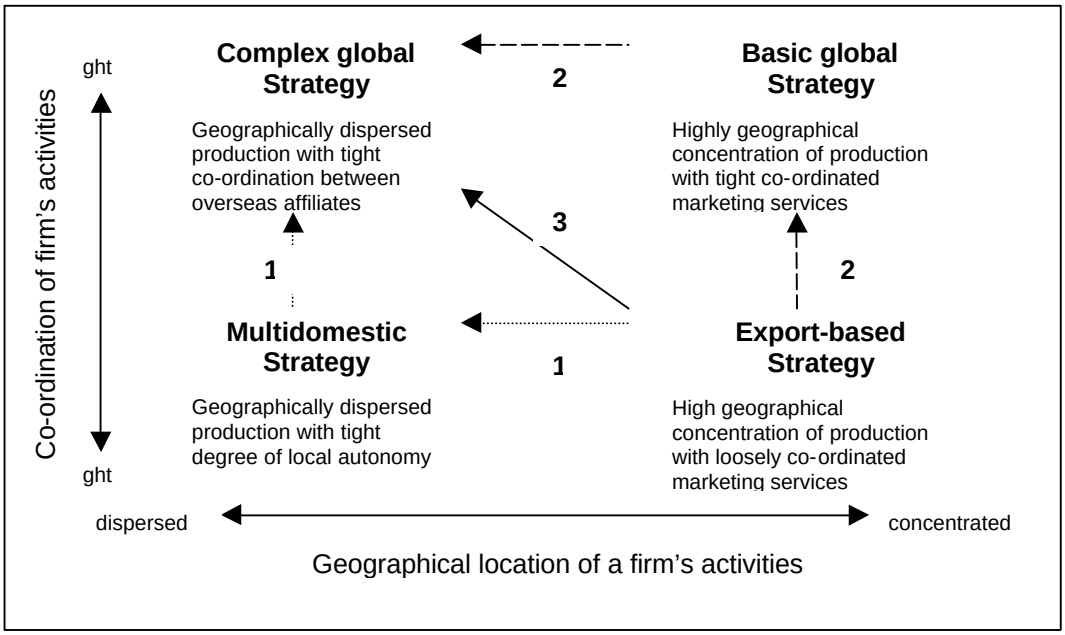


Abbildung 5: Typologien internationaler Wettbewerbsstrategien

Quelle: Dicken 1992, S.195, basierend auf Porter 1989b, S.30

Die **exportorientierte Strategie** (export based strategy) ist durch eine hohe geographische Konzentration der Produktion und eine lose Koordination der Marketingaktivitäten gekennzeichnet. Innerhalb der **einfachen globalen Strategie** (basic global strategy) ist die geographische Konzentration der Produktionsstätten ebenfalls hoch, die Koordination der Marketingaktivitäten ist dagegen sehr straff organisiert. Ist die Produktion stark geographisch verteilt, wird zwischen der **multinationalen Strategie** (multidomestic strategy) und einer **komplexen globalen Strategie** (complex global strategy) differenziert. Für den ersten Typ besteht ein hoher Grad an lokaler Autonomie, während der zweite Typ eine straffe Koordination der Auslandstöchter beinhaltet. Im Gegensatz zu dem oben angeführten linearen Stufenprozess lässt die Darstellung von Dicken drei Möglichkeiten offen, wie sich ein Unternehmen vom exportorientierten Inlandsunternehmen zum globalen Unternehmen entwickeln kann. Dieser Prozess kann entweder direkt erfolgen oder als Zwischenstation eine einfache globale Strategie oder eine multinationale Strategie zur Folge haben (vgl. Abbildung 5).[109]

[109] Vgl. Dicken 1992, S.195.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die typologischen Arbeiten dazu beigetragen haben, dass das Erkenntnisobjekt des internationalen Unternehmens differenziert betrachtet werden kann. Allerdings muss angenommen werden, dass Unternehmen ihre Gestalt auch allmählich verändern und nicht ausschließlich sprunghaft von einer Gestalt in eine andere übergehen. Es ist daher davon auszugehen, dass zusätzlich Übergangsformen existieren, die vor allem dann Bedeutung haben, wenn diversifizierte Großunternehmen in den verschiedenen Geschäftsbereichen unterschiedliche Entwicklungsstadien aufweisen.[110]

2.5.4 Internationalisierungsgrad

In den vorangegangenen Kapiteln wurden verschiedene Typen von international tätigen Unternehmen und deren Internationalisierungsstrategien behandelt. In diesem Kontext ist die Fragestellung interessant, nach welchen quantitativen und qualitativen Kriterien die verschiedenen Unternehmenstypen voneinander abgegrenzt werden können. Es stellt sich beispielsweise die Frage, unter welchen Umständen ein Unternehmen als international bzw. als internationaler als ein anderes Unternehmen bezeichnet werden kann. Die Aufgabe besteht somit darin, die unterschiedlichen Ausmaße an Internationalität in einer Messgröße darzustellen.[111]

Als Konzept zur Bestimmung von Indikatoren, die das Ausmaß der Internationalisierung im Internationalisierungsgrad messen, wird in der Literatur überwiegend die Verwendung so genannter Auslandsanteile angeführt. Bei der Bildung dieser Auslandsanteile wird eine Größe oder Tätigkeit im Ausland zu der entsprechenden weltweiten Größe ins Verhältnis gesetzt. Die Auslandsanteile sind auf die verschiedensten Unternehmensmerkmale wie Potenzialgrößen (Vermögen, Beschäftigte) oder Aktivitäten (Außenhandel, Umsatz, Direktinvestitionen) anwendbar und lassen somit auf die Intensität der Aktivitäten eines Unternehmen

[110] Vgl. Kutschker 1999b, S.115.

[111] Vgl. Kutschker 1999b, S.111.

schließen. Auf Basis der auf diese Art gebildeten Indikatoren wie des Auslandsanteils der Beschäftigung oder der Auslandsanteil des Umsatzes kann auf den Internationalisierungsgrad geschlossen oder ein Kennzahlensystem gebildet werden, mit welchem Zeit-, Soll-Ist- oder Unternehmensvergleiche durchgeführt werden können. Ein einfaches und oft verwendetes Maß stellt dabei der Auslandsanteil des Umsatzes dar.[112] Die unterschiedlichen Indikatoren können sich sowohl auf eine Binnen- als auch auf eine Außenorientierung beziehen (vgl. Tabelle 3). Eine weitere Kennzahl kann in der Anzahl der bearbeiteten Ländermärkte bestehen, die zusätzlich zur Intensität der internationalen Aktivitäten eine Aussage über die internationale Streuung der Unternehmensaktivitäten zulässt.[113]

Außenorientierte Internationalität	Binnenorientierte Internationalität
• Exporte von Waren und Dienstleistungen • Lizenzvergabe in das Ausland • Joint Venture im Ausland • Niederlassung, Betriebsstätte im Ausland • Rechtlich selbstständige, mehrheitlich kontrollierte Tochtergesellschaften im Ausland mit unterschiedlicher Wertschöpfungsstruktur	• Import von Waren und Dienstleistungen • Lizenzverwertung eines ausländischen Unternehmens • Joint Venture im Heimatmarkt mit ausländischem Unternehmen • Niederlassung, Betriebsstätte einer ausländischen Unternehmung • Rechtlich selbstständige, mehrheitlich kontrollierte Tochtergesellschaften einer ausländischen Muttergesellschaft mit unterschiedlicher Wertschöpfungsstruktur

Tabelle 3: Binnen- und Außenorientierung der Internationalisierung

Quelle: Kutschker 1999b, S.106

Die reine quantitative Bestimmung der Dimension der Internationalisierung wird als nicht unproblematisch angesehen. Dieser Kritik kann durch eine zusätzliche qualitative Beurteilung der Auslandsaktivitäten begegnet werden, die festlegt, welchen Stellenwert die internationalen Aktivitäten zur Erreichung und Sicherstellung der Unternehmensziele einnehmen. Weiterhin gilt die Festlegung eines Schwellenwerts als besonders kritisch, ab dem von einem internationalen

[112] Vgl. Pausenberger 1999, S.81-82; Kutschker 1999b, S.105; Schmidt 1981, S.57-58; Schmidt 1989, Sp. 964-966.

[113] Vgl. Kutschker 1999b, S.106-107.

Unternehmen oder von Internationalisierung gesprochen werden kann.[114] Aus diesem Grund erscheint die Verwendung der Größe des Internationalisierungsgrads eher für Zeit- oder Unternehmensvergleiche geeignet. Die Auswahl der Kenngrößen, die zur Operationalisierung des Internationalisierungsgrads herangezogen werden, hat dabei natürlich einen entscheidenden Einfluss auf das Ergebnis.

Auf Basis eines internationalen Verflechtungsschemas für Unternehmen, Branchen und Volkswirtschaften entwickeln *Germann/ Rürup/ Setzer* eine umfangreiche Zusammenstellung an Indikatoren und Messgrößen zur Charakterisierung der Internationalisierung. Dabei sind die verschiedenen Größen in fünf Gruppen aufgeteilt: Aufteilung der Faktoreinsätze, Wertschöpfungsprozess, Verteilung der Wertschöpfung, Verteilung der Handelsströme und gruppenübergreifende Messgrößen. Zum größten Teil sind auch hier die verschiedenen Auslandsanteile aufgeführt, und dem Auslandsanteil am Umsatz wird eine hohe Bedeutung zugesprochen. Zusätzlich sind auch die bereits oben genannten Indikatoren enthalten, die neben der Intensität auch auf die internationale Streuung schließen lassen, wie die Anzahl der Ländermärkte. Hervor gehoben wird insbesondere die Gruppe der Handelsströme, die eine Vielzahl an Indikatoren beinhaltet. In der Gruppe der Inputfaktoren sind vor allem verschiedene Größen zu finden, die sich auf Direktinvestitionen beziehen.[115]

---

[114] Vgl. Germann/Rürup/Setzer 1996, S.45; Härtel 1996, S.39; Perlitz 1995, S.11-12.

[115] Germann/Rürup/Setzer 1996, S.39-44, 51-55.

2.5.5 Erklärungsansätze internationaler Unternehmenstätigkeiten aus der Theorie der Unternehmung

2.5.5.1 Übersicht

In der wissenschaftlichen Literatur ist eine Vielzahl von Erklärungsbeiträgen für die Begründung von grenzüberschreitenden Unternehmenstätigkeiten zu finden. Dabei kann unterschieden werden zwischen einzelwirtschaftlichen Erklärungsansätzen aus der Theorie der (multinationalen) Unternehmung und des internationalen Managements und gesamtwirtschaftlichen Ansätzen aus der Theorie des internationalen Handels.

Erklärungsansätze zur Internationalisierung von Unternehmen aus der Theorie der (multinationalen) Unternehmung und des internationalen Managements versuchen zu erklären, warum Unternehmungen ihre Geschäftstätigkeit grenzüberschreitend ausweiten. Aufgrund der Tatsache, dass dabei Direktinvestitionen im Mittelpunkt des Interesses stehen, werden diese Erklärungsansätze in der Literatur auch oft unter der Theorie der Direktinvestition dargestellt. Es wird dabei untersucht, welche Beweggründe Unternehmen dazu veranlassen, anstelle von Exporten oder Kooperationen Direktinvestitionen im Ausland vorzunehmen, und unter welchen Bedingungen Unternehmen die einen oder andere Koordinationsform der Internationalisierung auswählen. Dass Unternehmen die Direktinvestitionstätigkeit vorziehen, ist keineswegs als selbstverständlich anzusehen, da angenommen werden kann, dass auf dem Heimatmarkt für die dort ansässigen Unternehmen einige Vorteile gegenüber anderen Unternehmen bestehen, wie bessere Markt- und Kundenkenntnisse. Es wird daher als erklärungsbedürftig angesehen, aus welchen Gründen Unternehmen trotz dieser Vorteile international agieren. Dazu existiert eine große Anzahl verschiedener Erklärungsansätze, die das strategische Verhalten, vor allem unter der Berücksichtigung von Transaktionskosten und der Aneignung von Wissen, erläutern.[116]

[116] Vgl. die Überblicke bei Cantwell 1991, S.17ff.; Stehn 1992, S.17f.; Wagner 1991, S.109ff.

Im Folgenden werden zunächst die wichtigsten so genannten partialanalytischen Ansätze dargestellt, welche bei der Erklärung der internationalen Unternehmenstätigkeiten und der Vornahme von Direktinvestitionen auf eine Einflussgröße fokussieren. Anschließend wird die eklektische Theorie von *Dunning* erläutert, die verschiedene partialanalytische Ansätze zusammenfasst, um einen möglichst vollständigen Erklärungsbeitrag zu liefern.

2.5.5.2 Partialanalytische Erklärungsansätze

Transaktionskostenansatz und Internalisierungstheorie

Die Behandlung der Vorteilhaftigkeit ökonomischer Koordinationsformen wird traditionell als ein Wahlproblem zwischen der unternehmensinternen (hierarchischen) und der externen (marktlichen) Koordination aufgefasst. Dieses Entscheidungsproblem ist Gegenstand des **Transaktionskostenansatzes**, der auf den Überlegungen von *Coase* (1937)[117] basiert und durch *Williamson* (1975)[118] aufgegriffen und weiterentwickelt wurde.[119] Von einem einzelwirtschaftlichen internationalen Ressourcentransfer in externer Form wird dann gesprochen, wenn die rechtliche und wirtschaftliche Selbstständigkeit der beteiligten Unternehmen erhalten bleibt, wie im Falle von Handelsgeschäften. Direktinvestitionen hingegen zählen zu den internen Koordinationsformen.[120]

Die Wahl der geeigneten Koordinationsform stellt sich deshalb, weil die Nutzung des Preismechanismus nicht kostenlos ist und die Transaktionskosten mit der Art der Organisation variieren. Transaktionen über Märkte oder Hierarchie sind beide mit Transaktionskosten verbunden.[121] Die Aussage der Transaktionskostentheorie besteht

---

117 Vgl. Coase 1937.

118 Vgl. Williamson 1975 bzw. Neuauflage Williamson 1983.

119 Vgl. Härtel/ Jungnickel 1996, S.204-205.

120 Vgl. Broll 1997, S.140-141.

121 Unter den Transaktionskosten werden alle Kosten erfasst, die im Rahmen eines Vertragsabschlusses anfallen. Vgl. dazu: Feess 2000, S.780.

darin, dass die Wirtschaftssubjekte die Organisationsform wählen, die die vergleichsweise geringste Summe aus Produktions- und Transaktionskosten aufweist.[122] „Eine optimale Substitution von Transaktionen über Märkte durch Transaktionen innerhalb von Unternehmungen ist offenbar dann erreicht, wenn die Grenzkosten unternehmungsinterner Transaktionen auf die Grenzkosten von Transaktionen über Märkte angestiegen sind.“[123]

Williamson erweitert das Modell von *Coase* dahin gehend, dass neben den beiden Koordinationsformen Markt und Hierarchie die Form der Kooperation, die zwischen diesen beiden Extremen liegt, in die Analyse miteinbezogen wird.[124] Die grundlegende Aussage der Transaktionskostentheorie, die Minimierung der Summe aus Produktions- und Transaktionskosten, hat sich durch die Berücksichtigung dieser hybriden Koordinationsformen jedoch nicht verändert. Allerdings wird als Ergebnis der theoretischen Analyse festgehalten, dass die Form der Kooperation der Koordination über Märkte oder Hierarchie überlegen sein kann, wenn die Transaktionen ein mittleres Ausmaß an Spezifität aufweisen.[125]

Die Transaktionskostentheorie kann mit der Darstellung der verschiedenen Internationalisierungsformen von Unternehmen (vgl. Kapitel 2.5.2) in Verbindung gebracht werden. International tätige Unternehmen können zur Erstellung und Verwertung ihrer Produkte und Dienstleistungen einerseits die internationalen Export- und Importmärkte nutzen. Andererseits besteht für Unternehmen die Alternative in der Koordination über die Hierarchie des Unternehmens in Form von Direktinvestitionen zur Errichtung von ausländischen Tochtergesellschaften oder die Gestaltung von Kooperationen, z.B. in Form von Lizenzverträgen.[126]

---

122 Vgl. Härtel/ Jungnickel 1996, S.205.

123 Schumann 1992, S.435.

124 Vgl. Broll 1997, S.94; Krist 1987, S.97.

125 Vgl. Härtel/ Jungnickel 1996, S.205.

126 Vgl. Broll 1997, S.94-95.

Die Überlegungen der Transaktionskostentheorie von *Coase* haben *Buckley* und *Casson (1976)*[127] auf multinationale Unternehmen übertragen und daraus die **Theorie der Internalisierung** als Erklärung für ausländische Direktinvestitionen entwickelt. In der Internalisierungstheorie wird angenommen, dass auf externen Märkten ein unvollkommener Wettbewerb und somit der Anreiz zur Internalisierung besteht. Falls diese Internalisierungsaktivitäten grenzüberschreitend vorgenommen werden, führt dies zur Entstehung multinationaler Unternehmen. Mit zunehmenden Unvollkommenheiten der Märkte werden Exporte verstärkt durch die Realisierung von Direktinvestitionen ersetzt. Multinationale Unternehmen mit eigenen Auslandsgesellschaften koordinieren ihre internationalen Leistungen über die Hierarchie des Unternehmens, um Transaktionskosten der externen Marktnutzung zu sparen.[128] Der Vorzug der Internalisierung der ökonomischen Aktivitäten steigt mit den Unvollkommenheit externer Märkte, wie beispielsweise bei „Intangible Assets", d.h., wenn für unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile keine Vermarktungsmöglichkeiten bestehen, oder der Existenz von protektionistischen Maßnahmen. Ein weiteres Beispiel für die Internationalisierungsthese stellt der internationale Patent- und Lizenzverkehr dar. Erfinderrechte werden nur in geringem Umfang am Markt gehandelt, da Unternehmen es vorziehen, ihre Forschungsergebnisse unternehmensintern zu verwerten, indem Einkünfte aus Lizenzen und Patenten von Tochtergesellschaften durch die Muttergesellschaft erzielt werden.[129]

[127] Vgl. Buckley/ Casson 1976.

[128] Vgl. Broll 1997, S.93-95, 140-141.

[129] Vgl. Broll 1997, S.98.

Theorie des monopolistischen Vorteils

Innerhalb der Theorie des monopolistischen Vorteils von *Hymer* (1960)[130], weiterentwickelt von *Kindleberger* (1967/1979)[131], wird davon ausgegangen, dass ein Ausgleich der nationalen Vorteile über die Existenz unvollkommener Märkte stattfindet. Die Unvollkommenheiten der Märkte ermöglichen den Unternehmen den Aufbau monopolistischer Vorteile durch Unternehmensgröße, Kapitalintensität, Technologie, Management-Know-how oder Produktdifferenzierung. Mittels horizontaler und/oder vertikaler Integration von Auslandsgesellschaften werden economies of scale realisiert. Diese monopolistischen Vorteile sind für direktinvestierende Unternehmen notwendig, um die primären Nachteile im Direktinvestitionszielland auszugleichen und eine entsprechende Rendite erzielen zu können. *Johnson* und *Caves* (1970/71)[132] heben in diesem Zusammenhang die Bedeutung der Wissenspotenziale hinsichtlich Technologien und Management-Know-how hervor. Der monopolistische Vorteil begründet dann eine Direktinvestition, wenn die verschiedenen Märkte eine große landesspezifische Produktdifferenzierung erfordern, da im anderen Fall diese Auslandsmärkte mit Exporten versorgt werden könnten.[133]

Die Inhalte der Theorie des monopolistischen Vorteils werden in der später angeführten eklektischen Theorie von *Dunning* in den „Ownership Advantages“ berücksichtigt.

Theorie des oligopolistischen Parallelverhaltens

Innerhalb der Theorie des oligopolistischen Parallelverhaltens von *Knickerbocker* (1973)[134] und *Graham* (1974)[135] wird angenommen, dass die typische Marktstruktur

130 Vgl. Hymer 1960.
131 Vgl. Kindleberger 1979.
132 Vgl. Johnson 1970; Caves 1971.
133 Vgl. Heiduk/ Kerlen-Prinz 1999, S.36-38.
134 Vgl. Knickerbocker 1973.
135 Vgl. Graham 1974.

eines international tätigen Unternehmens in einem Anbieter-Oligopol besteht, und ein Erklärungsmuster reaktiver Verhaltensweisen - das oligopolistische Parallelverhalten - geliefert. Es werden zwei Ausprägungen unterschieden:

- Oligopolistische Reaktionstheorie (Follow-the-Leader-Investition)

Auf das Auslandsengagement (auf eine Direktinvestition) eines ausländischen Wettbewerbers reagiert ein Unternehmen mit einer Direktinvestition im gleichen Markt, um eventuelle Marktanteilsverluste zu vermeiden. Diese Direktinvestition des Nachfolgers wird als „Follow the Leader"- Reaktion charakterisiert.

- Oligopolistische Imitationstheorie (Cross Investments)

Als Reaktion auf eine Direktinvestition eines ausländischen Wettbewerbers in den Inlandsmarkt eines Unternehmens nimmt dieses Unternehmen eine Direktinvestition (Cross Investment) im Markt dieses ausländischen Wettbewerbers vor.

Kritisch zu bemerken ist, dass Theorien des oligopolistischen Parallelverhaltens nicht die Entstehung der originären Direktinvestitionen, sondern lediglich die sich anschließenden Direktinvestitionen erklären können.[136]

Theorie des internationalen Produktlebenszyklus

Im Mittelpunkt der Theorie des Produktlebenszyklus von *Vernon* (1966)[137] stehen die unterschiedlichen Kostenstrukturen zwischen Entwicklungsländern einerseits und (hoch)industrialisierten Ländern andererseits. Die Entwicklung und Einführung innovativer Produkte erfordern erhebliche Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen und die Nähe zu potenziellen Abnehmern. In dieser Phase findet somit eine heimatorientierte Produktion statt. Mit zunehmender Reife des Produktes führt der Preiswettbewerb zu einer Produktionsverlagerung in Industrieländer mit niedrigerem Lohnniveau und anschließend in Entwicklungsländer. Die

136 Vgl. Heiduk/ Kerlen-Prinz 1999, S.36-38.

137 Vgl. Vernon 1966.

Direktinvestition führt demnach ab einem bestimmten Reifegrad eines erfolgreichen Produktes zu einer Verlängerung des Produktlebenszyklus.

Standorttheorie

Innerhalb der Standorttheorie von *Tesch* (1980)[138] nehmen direktinvestierende Unternehmen eine Schematisierung der verschiedenen Standortfaktoren vor und vergleichen die Standortanforderungen einer geplanten Direktinvestition mit den Standortfaktoren potenzieller Direktinvestitionszielländer. Im Gegensatz zur Theorie des monopolistischen Vorteils sind damit keine unternehmensspezifischen Vorteile ausschlaggebend, sondern standortspezifische Vorteile des Direktinvestitionszielländes.[139] Wie später gezeigt wird, sind die Überlegungen dieser Theorie Bestandteil des eklektischen Ansatzes in den „location advantages".

Behaviouristische Theorie

Im Gegensatz zu den bisher dargestellten Erklärungsansätzen, die ein rationales Entscheidungsverhalten des Homo oeconomicus voraussetzen, geht die behaviouristische Theorie von *Aharoni* (1966)[140] von der Investitionsentscheidung als einem sozialen Prozess aus, in dem die Beteiligten ebenfalls individuelle Interessen verfolgen. Aufgrund von Schwierigkeiten bei Entscheidungsprozessen innerhalb großer Unternehmungen und unvollständiger Information sind Investitionsentscheidungen mit Unsicherheit behaftet. Daher kommen im Rahmen von Entscheidungsprozessen über Internationalisierungsvorhaben subjektive Präferenzen zur Anwendung. Kritisch ist zu bemerken, dass sich aufgrund des subjektiven Charakters forschungsmethodische Probleme ergeben können.[141]

---

138 Vgl. Tesch 1980.

139 Vgl. Autschbach 1997, S.117.

140 Vgl. Aharoni 1966.

141 Vgl. Autschbach 1997, S.123.

Gestalt-Ansatz

Eine Theorie, die die Beschränkung auf einen Einflussfaktor aufhebt, ist der Gestalt-Ansatz von *Macharzina* (1995)[142]. In diesem werden typische, in der Realität vorzufindende Variablenkonfigurationen bestimmt. Dabei wird angenommen, dass nur eine bestimmte Anzahl verschiedener Gestalten existiert, die auf empirischem Weg identifiziert werden können. Erfolgreiche Unternehmen unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Variablenkonfigurationen von erfolglosen Unternehmen.

Der bedeutendste übergreifende Ansatz, der die verschiedenen Gesichtspunkte aus den partialanalytischen Theorien miteinander verknüpft, ist die **eklektischen Theorie** von *Dunning*, die im folgenden Kapitel erläutert wird. Dort wird die Synthese aus unternehmens- und standortspezifischen Faktoren zur Erklärung der Internationalisierung von Unternehmen vorgenommen.[143]

2.5.5.3 Die eklektische Theorie

In der eklektischen[144] Theorie von *Dunning* (1977/1980)[145] werden verschiedene partialanalytische Ansätze integriert und somit versucht, einen übergreifenden Erklärungsansatz für das Auslandsengagement von Unternehmen zu bieten. Der eklektische Ansatz, der sich aus den partialanalytischen Ansätzen der Theorie des monopolistischen Vorteils, der Internalisierungstheorie und der Standorttheorie zusammensetzt, hat sich in der wissenschaftlichen Diskussion weit gehend durchgesetzt, vervollständigt um transaktionskosten- und wettbewerbstheoretische Aspekte.[146]

---

[142] Vgl. Macharzina 1995.

[143] Vgl. Heiduk/ Kerlen-Prinz 1999, S.44; Meyer/ Rührmann 1993, S.67.

[144] „Eklektisch“ [griechisch: auswählend, prüfend].

[145] Vgl. Dunning 1977; Dunning 1980.

[146] Vgl. Härtel/ Jungnickel 1996, S.59; Cantwell 1991, S.17.

Im Gegensatz zu den meisten partialanalytischen Ansätzen werden neben der Direktinvestition auch die anderen Internationalisierungsformen berücksichtigt. Umfang und Form der Internationalisierung (Export, Kooperation, Direktinvestition) werden in dieser Theorie auf die Existenz von Eigentums- (**O**wnership), Standort- (**L**ocation) und Internalisierungsvorteilen (**I**nternalization) zurückgeführt. Entsprechend den Anfangsbuchstaben dieser Komponenten wird daher auch vom *OLI-Paradigma* oder *OLI-Ansatz* gesprochen.[147]

Die drei Komponenten sind folgendermaßen charakterisiert und in Abbildung 6 ausführlicher dargestellt:

- Eigentums-/ Unternehmensvorteile (Owner specific advantages)
  Für ein Unternehmen bestehen firmenspezifische Wettbewerbsvorteile gegenüber Konkurrenten auf einem Auslandsmarkt.
- Standortvorteile (Location specific variables)
  Der Auslandsmarkt weist Standortvorteile gegenüber dem Heimatmarkt auf.
- Internalisierungsvorteile (Internalization incentive advantage)
  Es ist vorteilhafter, eigene Wettbewerbsvorteile unternehmensintern zu verwerten, als sie in Form von Lizenzen auf dem Markt unterzubringen.[148]

147 Vgl. Braun 1988, S.324ff.; Dunning 1993a, S.53ff.; Stehn 1992, S.54ff.

148 Vgl. Härtel/ Jungnickel 1996, S.59.

A. Eigentums-/ Unternehmensvorteile

- Größe
  Beschaffung von Produktionsfaktoren zu günstigen Bedingungen bzw. Alleinzugang oder besserer Zugang zu Produktmärkten
  Produkt- oder Verfahrensdiversifizierung
  Skalenerträge auf Betriebs- und Unternehmensebene
- Immaterielle Werte
  Ausbildung, Know-how, Technologie, Warenzeichen, Produktmanagement, Marketing, F&E
- Staat
  Flankierende Maßnahmen der öffentlichen Hand im Ursprungsland

B. Standortvorteile

- Produktionsfaktoren
  Räumliche Verteilung von Faktoren und Märkten, Faktorpreise, -qualität und -produktivität
- Skalenerträge aufgrund von Marktgröße, Zentralisierungsmöglichkeiten auf Betriebsebene
- Staat
  Einfuhrkontrollen, Steuersätze, Anreize, Investitionsklima, politische Stabilität
- Sonstige
  Kosten für Transport und Kommunikation
  Infrastruktur (Handel, Justiz, Verkehr)
  Kulturelle Faktoren (Sprache, Sitten im Geschäftsverkehr, Landesbräuche)

C. Internalisierungsvorteile

- Marktversagen auf dem Absatzmarkt
  Geringere Kosten als bei Markttransaktionen
  Kompensation des Fehlens von Terminkontraktmärkten
- Marktversagen auf dem Inputmarkt
  Vermeiden von Kosten zur Durchsetzung von Schutzrechten
  Verunsicherung des Käufers hinsichtlich der Art and des Werts der Inputs
  Kontrolle über Lieferungen and Konditionen von Verkaufsinputs
- Monopolstellung
  Mangelnde Preisdifferenzierung
  Kontrolle über Absatzgebiete
  Wettbewerbsfeindliche Praktiken (Quersubventionierung und Verdrängungswettbewerb)
- Produktdifferenzierung
  Schutz der Produktqualität durch den Verkäufer
- Staat
  Umgehung oder Ausnutzung staatlicher Eingriffe (Quoten, Tarife, Steuern, Preiskontrollen)

Abbildung 6: Vorteile des OLI-Paradigmas

Quelle: Dunning 1981a, S.80-81, Übersetzung nach Greenaway 1993, S.124

Die Grundvoraussetzung für ein Auslandsengagement überhaupt stellt die Existenz unternehmensspezifischer Vorteile dar. Allerdings wird diese notwendige Bedingung besonders in neuerer Literatur auch relativiert. Es wird in diesem Zusammenhang darauf hingewiesen, dass diese Vorteile nicht im Vorhinein existieren müssen,

sondern auch erst mit der Internationalisierungsaktivität geschaffen werden können.[149]

Eine Direktinvestition wird nach dem OLI-Paradigma dann anderen Marktbearbeitungsalternativen vorgezogen, wenn alle drei OLI-Parameter erfüllt sind. Welche Alternative im Einzelfall gewählt wird, ist von der Konstellation der drei Faktoren abhängig. Die verschiedenen Möglichkeiten zur Auslandsmarktbearbeitung werden in einer Entscheidungsmatrix dargestellt, die auf der einen Seite die drei OLI-Faktoren und auf der anderen Seite die Internationalisierungsformen Export, Lizenzvergabe und Direktinvestitionen abbildet (vgl. Tabelle 4).[150]

Vorteilsarten	**Form der Auslandsmarktbearbeitung**		
	Lizenzvergabe	Export	Direktinvestition
Ownership Advantage	vorhanden	vorhanden	vorhanden
Internalization Advantage	nicht vorhanden	vorhanden	vorhanden
Location Specific Advantage	nicht vorhanden	nicht vorhanden	vorhanden

Tabelle 4: Entscheidungsmatrix des OLI-Paradigmas

Quelle: Dunning 1981a, S.32

Aus der Entscheidungsmatrix können folgende Schlussfolgerungen für das Internationalisierungsverhalten von Unternehmen gezogen werden: Die Versorgung eines Auslandsmarktes per Lizenzvergabe ist dann sinnvoll, wenn lediglich ein firmenspezifischer Vorteil, z.B. ein neues Produkt, vorliegt. Lassen sich aber die Rechte an dem Produkt im Ausland nicht schützen, d.h., es besteht zusätzlich ein internalisierungsbedingter Vorteil, ist die Exporttätigkeit die richtige Alternative. Kommt außerdem ein standortspezifischer Vorteil für das Ausland hinzu, dann besteht ein Anlass für ein Unternehmen, dort eine Direktinvestition zu tätigen. Das eklektische Paradigma liefert somit einen integrativen Ansatz, der die Ursachen, Formen und den Ort der Internationalisierung eines Unternehmens begründet.

---

149 Vgl. z.B. Bartlett/ Ghoshal 1989; Cantwell 1990.

150 Vgl. Dunning 1988, S.25ff.; Dunning 1993a, S.79f.; Braun 1988, S.324ff., Stein 1992, S.140f.

Der Ansatz von Dunning vereint die verschiedenen Beiträge zur Erklärung von Direktinvestitionen, erweitert um andere Internationalisierungsformen. Allerdings ist auch dieser Ansatz nicht allumfassend, da Elemente unternehmerischer Entscheidungsprozesse fehlen, die beispielsweise in der behaviouristischen Theorie von *Aharoni* erklärt werden. Weiterhin kann kritisiert werden, dass der Ansatz einen breiten Interpretationsspielraum bietet und genaue Ursache-Wirkungs-zusammenhänge aufgrund der tendenziell katalogartigen Zusammensetzung der Einflussfaktoren schwierig zu identifizieren sind.[151]

Ein wesentlicher Kritikpunkt an der eklektischen Theorie wird in der mangelnden Dynamik gesehen. Eine Direktinvestitionsentscheidung erfolgt auf Basis einer bestimmten Konstellation der OLI-Faktoren zu einem bestimmten Zeitpunkt. Zwar können sich nach Dunning die Faktoren im Zeitverlauf ändern und damit andere Direktinvestitionsströme hervorrufen, doch stellt dies nur eine Reaktion auf die Änderung exogener Größen in einem komparativ-statischen Modell dar. Eine dynamische Erklärung für Direktinvestitionen, die Lernprozesse berücksichtigt, wird aber nicht geliefert.[152]

2.5.5.4 Zusammenfassung

Die überblicksartige Darstellung der zahlreichen Ansätze zur Internationalisierung von Unternehmen und der Realisierung von Direktinvestitionen hat gezeigt, dass die Erklärung der Beweggründe und Auswirkungen davon abhängt, auf welche Einzelaspekte der Fokus der Analyse gerichtet wird.

Die Ansätze aus der Theorie der Unternehmung - die Transaktionskostentheorie, die Theorie des monopolistischen Vorteils, die Theorie des oligopolistischen Parallelverhaltens und die Theorie des internationalen Produktlebenszyklus - erklären

---

151 Vgl. Braun 1988, S.329ff.; Stein 1992, S.147.

152 Vgl. Heiduk/ Kerlen-Prinz 1999, S.50-51; Braun 1988, S.338f.

die Beweggründe für die Vornahme von Direktinvestitionen. Andere Internationalisierungsformen werden aber kaum betrachtet. Die Standorttheorie hingegen leistet nicht die Darstellung der Beweggründe der Direktinvestitionstätigkeit, sondern erklärt die Auswahl geeigneter Direktinvestitionszielländer. Es wird davon ausgegangen, dass eine Direktinvestitionsentscheidung eine internationale Standortentscheidung darstellt, in der länderspezifische Faktoren, wie Marktgröße, Marktwachstum, Handelsschranken, Arbeitskostenniveau, Steuern, politische Stabilität und Rahmenbedingungen, Infrastruktur oder die Verfügbarkeit von Produktionsfaktoren miteinander verglichen werden. Die Investitionsentscheidung stellt allerdings das Ergebnis aus einer Kombination von unternehmens- und standortspezifischen Faktoren dar. Die Standorttheorie ist daher mit anderen Ansätzen in Verbindung zu bringen, um die Internationalisierung von Unternehmungen zu erklären. Diese Synthese aus unternehmens- und standortspezifischen Faktoren zur Erklärung der Internationalisierung von Unternehmen wird in der eklektischen Theorie von *Dunning* vorgenommen.

2.6 Theorie und Empirie der Direktinvestition

2.6.1 Überblick

Direktinvestitionen werden häufig zur Kennzeichnung der Internationalisierung der Wirtschaft und Unternehmen herangezogen und als Schrittmacher der Globalisierung bezeichnet.[153] Auf Unternehmensebene kommt dem Instrument der Direktinvestition im Rahmen der grenzüberschreitenden Aktivitäten eine zentrale Bedeutung zu. Neben dem Außenhandel hat diese Form der Auslandsaktivität weltweit sowie in Deutschland stark zugenommen und verdeutlicht das globale Wachstum und die Zunahme der internationalen Arbeitsteilung.[154]

Angesichts der herausragenden Stellung von Direktinvestitionen, die auch im Mittelpunkt der eigenen empirischen Untersuchung stehen, wird in diesem Kapitel auf theoretische Aspekte der Direktinvestitionstätigkeit eingegangen und es werden verschiedene Ergebnisse existierender empirischer Arbeiten zu diesem Thema dargestellt. Dabei erfolgt zunächst ein kurzer Überblick über den Begriff und die Erfassung von Direktinvestitionen, bevor Direktinvestitionsmotive aus theoretischer und empirischer Sicht untersucht werden. Darauf aufbauend erfolgt eine Darstellung der wirtschaftlichen Effekte von Direktinvestitionen, die ebenfalls als Gegenstand in empirischen Analysen zu finden sind.

2.6.2 Begriff und Erfassung von Direktinvestitionen

Unter einer Direktinvestition, als einer Form der Auslandsinvestition, wird der Kapitalexport von (multinationalen) Unternehmen in das Ausland verstanden, um dort Tochterunternehmen aus- oder aufzubauen oder um Unternehmen zu erwerben bzw. sich an diesen zu beteiligen. Im Vordergrund steht dabei die Realisierung eines entscheidenden Einflusses auf die Unternehmenspolitik des ausländischen

153 Vgl. Schlecht 1999, S.12; Härtel/ Jungnickel 1996, S.49.

154 Vgl. Deutsche Bundesbank 1997, S.63-64; Deutsche Bundesbank u.a. 2000b, S.9.

Unternehmens. Im Gegensatz dazu stehen Portfolioinvestitionen als zweite Form der Auslandsinvestition, bei denen inländisches Kapital in das Ausland übertragen wird mit dem Ziel des Erwerbs von Forderungen, die keine direkten Eigentumsrechte mit sich bringen.[155]

Bei der statistischen Darstellung von Direktinvestitionen ist zwischen den Direktinvestitionsbeständen, die am Jahresende in der Bestandserhebung erfasst werden, sowie den jährlichen Direktinvestitionsströmen der Transaktionsstatistik zu unterscheiden. Die wichtigsten Quellen für Direktinvestitionsstatistiken in Deutschland sind die Bestandsstatistik der *Deutschen Bundesbank* und die Zahlungsbilanz, aus der die Direktinvestitionsströme entnommen werden können. Für die Deutsche Bundesbank gelten Finanzbeziehungen als Direktinvestition, bei denen eine unmittelbare Beteiligung von mindestens 10% (bis 1989 25%, bis 1998 20%) an den Stimmrechten vorliegt.[156] Der *Internationale Währungsfonds - IWF (International Monetary Fund - IMF)* und die *OECD* grenzen Direktinvestitionen gegenüber den Portfolioinvestitionen dadurch ab, dass der Investor ein anhaltendes Interesse an dem ausländischen Unternehmen verfolgt. Dies wird dann angenommen, wenn ebenfalls ein Anteil von mindestens 10% des stimmberechtigten Kapitals erworben wird.[157]

Generell sind bei der Interpretation von Zahlenmaterial über Direktinvestitionsströme und -bestände einige Einschränkungen zu beachten. Vor allem die Direktinvestitionsströme lassen sich nur als Größenordnung auffassen. Die Konzepte zur Erhebung und Veröffentlichung der Direktinvestitionsdaten durch die nationalen Institutionen weichen hinsichtlich Detailliertheit und Periodizität voneinander ab. Die einzelnen Institutionen halten sich in unterschiedlichem Ausmaß an die Empfehlungen des *IWF*, es schwanken beispielsweise die Grenzwerte für das

---

155 Vgl. Meyer/ Rührmann 1993, S.62.

156 Vgl. Deutsche Bundesbank u.a. 2000b, S.7; Härtel/ Jungnickel 1996, S.49; Meyer/ Rührmann 1993, S.62.

157 Vgl. Kutschker 1999a, S.5.

Kontrollmotiv zwischen 10% und 50%. Weitere Abweichungen bestehen in der sektoralen und regionalen Untergliederung, in die Bewertung der Direktinvestitionsbestände und in der Erfassung von reinvestierten Gewinnen. Die Abweichungen, die durch diese Faktoren hervorgerufen werden können, zeigen sich z.B. darin, dass die deutschen Direktinvestitionsströme in die USA im jährlichen Durchschnitt von der deutschen Statistik ca. doppelt so hoch ausgewiesen sind wie von der amerikanischen Statistik. Ebenso zeigt sich in der IWF-Statistik der Direktinvestitionsströme, dass die Welt einen Überschuss mit sich selbst besitzt, der einen erheblichen Teil des Gesamtwerts ausmacht.[158] Aus diesem Grund sollten beim Vergleich und der Aggregation über verschiedene Länder die Direktinvestitionsdaten grundsätzlich als Größenordnungen auslegt werden.[159]

2.6.3 Klassifikation von Direktinvestitionsmotiven

Die unterschiedlichen Bestimmungsgründe von Direktinvestitionen sind zwar auf der einen Seite vielfältig und theoretisch und empirisch nicht leicht voneinander zu trennen, dennoch kann auf der anderen Seite grundsätzlich zwischen markt- und kostenorientierten Motiven unterschieden werden. Neben diesen beiden dominierenden Beweggründen spielen jedoch auch andere Faktoren eine Rolle, die nachfolgend in die Betrachtung miteinbezogen werden.[160]

Unter den Direktinvestitionsmotiven werden die Beweggründe verstanden, die inländische Unternehmen zu Investitionen im Ausland veranlassen. Dabei liegen den Direktinvestitionsentscheidungen komplexe Motivbündel zugrunde, die wiederum aus verschiedenen Einzelmotiven bestehen.[161] In der Literatur werden die

---

158 Vgl. Kutschker 1999a, S.5; Härtel/ Jungnickel 1996, S.49.

159 Vgl. Härtel/ Jungnickel 1996, S.49; Stephan/ Pfaffmann 1997, S.325 ff.

160 Zu den Bestimmungsgründen von Direktinvestitionen vgl. beispielsweise: Broll 1990, S.14, 28; Deutsche Bundesbank 1997, S.65-71, 76; Meyer/Rührmann 1993, S.63; Wilhelm 1996, S.30; Derks/Halbach 1996; Hummel 1996.

161 Vgl. Kebschull 1989, Sp.974; Hilpert 1992, S.113; Hennebeger/ Graf 1996, S.10.

Direktinvestitionsmotive überwiegend in folgende vier Hauptgruppen klassifiziert und dementsprechend Direktinvestitionstypen zugeordnet:[162]

- Absatzorientierte Direktinvestitionen
- Beschaffungsorientierte Direktinvestitionen
- Kostenorientierte Direktinvestitionen
- Standortorientierte Direktinvestitionen

Es finden sich allerdings auch andere Klassifizierungen, die sich jedoch von obiger Einteilung nicht wesentlich unterscheiden oder einen Ausschnitt daraus abbilden. *Baumann/ Hermann* (1977)[163] unterscheiden nur zwischen absatz- und beschaffungsorientierten Direktinvestitionen. *Gerstenberger*/ *Oppenländer* (1992)[164] differenzieren zwischen absatz-, beschaffungs-, kosten- und umweltorientierten Direktinvestitionen. *Macharzina*/ *Brodel* (1994)[165] nehmen eine Einteilung in absatz-, rohstoff-, kosten- und technologieorientierte Direktinvestitionen vor. *Henneberger*/ *Graf* (1997)[166] klassifizieren nach absatz-, beschaffungs-, kosten- bzw. ertrags- und politikorientierten Direktinvestitionen. *Broll* (1997)[167] unterscheidet zwischen Absatz-, Beschaffungs- und Kostenmotiven.

Nachstehend werden die Direktinvestitionsmotivgruppen anhand der obigen Einteilung in vier Gruppen charakterisiert und anschließend gemeinsam mit den Einzelmotiven in Tabelle 5 einer Übersicht zusammenfassend abgebildet.

---

162 Vgl. Kaufmann/ Menke 1997, S.91; Oppenländer 1980, S.185-200.

163 Vgl. Baumann/ Herrmann 1977, S.135.

164 Vgl. Gerstenberger/ Oppenländer 1992, S.4.

165 Vgl. Macharzina/ Brodel 1994, S.19.

166 Vgl. Henneberger/ Graf 1997, S.231.

167 Vgl. Broll 1997, S.96.

Absatzorientierte Direktinvestitionen

Im Rahmen von absatzorientierten Direktinvestitionen sollen vorhandene Absatzpotenziale im Ausland gesichert bzw. ausgebaut oder neue Märkte erschlossen werden. Direktinvestitionen dienen dabei dem Auf- oder Ausbau von Produktionskapazitäten oder Service- und Vertriebsstätten im Ausland.[168] Maßgebliche Einflussfaktoren auf diese Art der horizontalen Direktinvestitionen sind Größe und Wachstum des zu erweiternden oder erschließenden ausländischen Marktes.[169]

Die Erklärung absatzorientierter Direktinvestitionen lässt sich mit den Verhaltenshypothesen der Theorie des oligopolistischen Parallelverhaltens von *Knickerbocker* und *Graham* (vgl. Kapitel 2.5.5.2) in Verbindung bringen. Ist der inländische Markt durch eine geringe Anzahl an Anbietern gekennzeichnet, verbleibt für ein weiteres Unternehmenswachstum und den Ausbau von Wettbewerbsvorteilen gegenüber der inländischen Konkurrenz die Möglichkeit der Ausdehnung auf ausländische Märkte. Den „firstmover"-Vorteil des zuerst direktinvestierenden Unternehmens versuchen die heimischen Konkurrenten mithilfe von Direktinvestitionen in das gleiche Land zu reduzieren bzw. zu verhindern. Es wird vermutet, dass dieses „follow-the-leader"-Verhalten in der ersten Wachstumsphase deutscher Direktinvestitionen in den 60er Jahren von besonderer Bedeutung war.[170]

Ein weiterer Beweggrund für absatzorientierte Direktinvestitionen kann in der Notwendigkeit der marktnahen Präsenz an ausländischen Standorten liegen, um intensivere Markt- und Kundenkenntnisse zu erlangen, die für die Vermarktung eines Produkts notwendig sind. Im Falle großer kultureller Unterschiede zwischen Heimat-

168 Vgl. Broll 1997, S.96; Deutsche Bank 1997, S.66.

169 Vgl. Deitmers 1982, S.43.

170 Vgl. Schreyger 1994, S.266.

und Auslandsstandort können Unternehmen durch ihre Auslandsgesellschaften Wettbewerbsvorteile erlangen.[171]

Beschaffungsorientierte Direktinvestitionen

Diese vertikalen Direktinvestitionen haben den Zweck, den Zugang zu Rohstoffen und Zwischenprodukten zu erhalten, die am Heimatstandort nicht verfügbar sind, bzw. diese Versorgung aus dem Ausland zu sichern. Die Versorgung mit Rohstoffen durch eigene Produktionsstätten oder Beteiligungen stellt die Alternative zum Einkauf auf dem Weltmarkt dar, die aus Sicherheits- oder Kostenargumenten vorgezogen wird. Durch die Internalisierung der Beschaffung aus Sicherheitsüberlegungen können Lieferausfälle beim Einkauf über den Markt vermieden und die Abhängigkeit von ausländischen Lieferanten reduziert werden. Hinsichtlich des Aspekts der Kostenreduktion spielt die Verlagerung arbeitsintensiver Tätigkeiten zur Herstellung von Vorprodukten eine Rolle, um den Zugang zu Niedriglohn Arbeitskräften zu erhalten.[172] Ein weiterer Grund kann in der Möglichkeit liegen, durch die Direktinvestition den Zugang zu Technologien zu bekommen, die nur in den Direktinvestitionszielländern verfügbar sind.[173]

Kostenorientierte Direktinvestitionen

Kostenorientierte Direktinvestitionen lassen sich nicht exakt von den anderen Typen abgrenzen, da Kostenaspekte ebenfalls bei den anderen Kategorien von Bedeutung sind. Daher sollen unter dieser Kategorie die Direktinvestitionen zusammengefasst werden, bei denen das Kostenmotiv dominiert. Dies sind Direktinvestitionen, die aufgrund unterschiedlicher Faktorkostenunterschiede und -verfügbarkeiten vorgenommen werden. Stehen die Arbeitskosten, als Summe aus Lohn- und Lohnnebenkosten, im Vordergrund bei der Direktinvestitionsentscheidung, können

171 Vgl. Deutsche Bank 1997, S.66; Oppenländer/ Gerstenberger 1992, S.4.

172 Vgl. Broll 1997, S.96; Adebahr 1981, S.33; Baumann/ Herrmann 1977, S.135; Casson 1985, S.31.

173 Vgl. Zelgert 1993, S.121.

damit arbeitsintensive Produktionsprozesse in das Ausland verlagert werden, um den Zugang zu kostengünstigeren Produktionsfaktoren zu erhalten. Mit diesem Argument ist die internationale Arbeitsteilung zwischen Industrie- und Entwicklungsländern zu begründen. Außerdem können Transport- oder Energiekosten die Vornahme von Direktinvestitionen begründen.[174]

Standortorientierte Direktinvestitionen

Unter dieser Kategorie werden die Standortbedingungen berücksichtigt, die nicht bereits unter eine der anderen Gruppen fallen, wie die Faktoren Arbeitskosten oder Energiekosten. Die Beweggründe für eine Direktinvestition ergeben sich aus dem Vergleich der Standortbedingungen zwischen Heimatland und potenziellen Direktinvestitionszielländern. Dazu zählen einerseits allgemeine Rahmenbedingungen, wie steuerliche Belastungen, Umweltschutzauflagen, Rechtssicherheit, politische Stabilität, Infrastruktur, Qualifikation der Arbeitskräfte, Regulierungsdichte, Wechselkursentwicklung, und andererseits die aktive Investitionsförderung durch Subventionen. Außerdem können dazu Direktinvestitionen gerechnet, die als Reaktion auf protektionistische Handelspolitiken durchgeführt werden. Dies können existierende oder zu erwartende protektionistische Maßnahmen sein.[175]

[174] Vgl. Broll 1997, S.96; Deutsche Bank 1997, S.68.

[175] Vgl. Broll 1997, S.94; Wilhelm 1996, S.35.

Motivgruppe	Einzelmotive
Absatzmotive	• Sicherung / Ausbau bestehender Auslandsmärkte • Erschließung neuer Auslandsmärkte • Marktzutrittssicherung als Schutz vor Protektionismus • Nähe zum Absatzmarkt • Diversifikation der Standorte
Beschaffungsmotive	• Sicherung der Rohstoffversorgung • Zugang zu Rohstoffen, die im Inland nicht verfügbar sind • Nähe zu Rohstoffen • Zugang zu Niedriglohn-Arbeitskräften • Zugang zu Technologien
Kostenmotive	• Zugang zu kostengünstigeren Produktionsfaktoren: Energiekosten, Arbeitskosten, Transportkosten • Kosten durch Ausschalten von Wechselkursrisiken • Umgehung von Kosten, verursacht durch administrative Beschränkungen des Warenaustausches, z.B. Importrestriktionen, Handelsbarrieren, Zölle, local content Vorschriften
Standortmotive	• Allgemeine Rahmenbedingungen: steuerliche Belastungen, Umweltschutzauflagen, Rechtssicherheit, politische Stabilität, Infrastruktur, Qualifikation der Arbeitskräfte, Regulierungsdichte, Wechselkursentwicklung • Aktive Investitionsförderung durch Subventionen

Tabelle 5: Klassifikation von Direktinvestitionsmotiven

Quelle: Adebahr 1981, S.33; Baumann/ Herrmann 1977, S.135; Broll 1997, S.94-96; Casson 1985, S.31; Deutsche Bank 1997, S.66-68; Oppenländer/ Gerstenberger 1992, S.4; Wilhelm 1996, S.35; Zelgert 1993 S.1, 121

2.6.4 Wirtschaftliche Effekte von Direktinvestitionen

Die wirtschaftlichen Effekte von Direktinvestitionen können anhand der Motive charakterisiert werden, welche die Realisierung von Direktinvestitionsentscheidungen begründen.[176] Den Direktinvestitionen der einzelnen Motivkategorien werden dabei mithilfe von Plausibilitätsüberlegungen hypothetische Wirkungszusammenhänge zugeordnet. Anhand dieser idealtypischen Einteilung können die Auswirkungen der jeweiligen Direktinvestitionen auf das Ziel- bzw. Herkunftsland hinsichtlich Investitionsniveau und Beschäftigungseffekten gefolgert werden. Die verschiedenen Wirkungszusammenhänge sollen anhand der Kategorisierung der Direkt-investitionsmotive des vorangegangenen Kapitels im Folgenden schematisiert werden.

[176] Vgl. Jahrreis 1984; Adebahr 1981, S.21; Baumann/ Herrmann 1977, S.135ff.; Donges/ Juhl 1979, S.212ff.; Juhl 1980, S.209.

Im Mittelpunkt von **absatzorientierten Direktinvestitionen** steht neben der Sicherung vor allem auch die Erweiterung der Absatzpotenziale bzw. der Produktionskapazitäten.[177] Für die Direktinvestitionszielländer ist damit von vorwiegend positiven Auswirkungen auf Produktion und Beschäftigung auszugehen. Für das Direktinvestitionsherkunftsland können ebenfalls positive Effekte angenommen werden, obwohl es aus kurzfristiger Sicht zu einem Produktions- und Beschäftigungsrückgang durch eine vorübergehende Substitution der Exporte durch Produktionsverlagerungen kommen kann. Abgesehen von diesen kurzfristigen Effekten werden jedoch insgesamt gesehen positive Auswirkungen erwartet, welche durch Sekundärwirkungen, wie die mit der Direktinvestition in Verbindung stehenden Exporte von Investitionsgütern in das Direktinvestitionszielland, begründet werden.[178] Bei absatzmarktorientierten Motiven wird daher ein komplementäres Verhältnis zwischen den Direktinvestitionen und Exporten eines bestimmten Landes angenommen.[179] Neben der Argumentation, dass die Exporte den Direktinvestitionen folgen, kann die komplementäre Beziehung auch damit begründet werden, dass Exportzielländer aufgrund ihrer Attraktivität auch interessant für Direktinvestitionen sein müssten.[180]

Von **beschaffungsorientierten Direktinvestitionen**, die der Versorgung mit Rohstoffen und Zwischenprodukten aus dem Ausland dienen, können positive Auswirkungen vor allem auf das Zielland der Direktinvestition angenommen werden. Unter der Annahme, dass die entsprechenden Rohstoffe im Heimatland nicht verfügbar sind und somit mit der Direktinvestition der Bezug über den Markt internalisiert wird, kann von einer Steigerung der Produktion und Beschäftigung im Zielland ausgegangen werden, die keinen Beschäftigungsrückgang im Inland mit sich bringt. Die durch die Internalisierung eventuell erlangten Vorteile, wie die Erhöhung der Liefersicherheit und eventuelle Kostensenkungspotenziale, können ebenfalls

177 Vgl. Adebahr 1981, S.22ff.

178 Vgl. Broll 1990, S.27; Groß 1986, S.163.

179 Vgl. Broll 1997, S.96; Deutsche Bank 1997, S.66; Jungnickel 1996, S.312.

180 Vgl. Kleinert/ Schimmelpfennig/ Schrader 2000, S.59.

durch die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit zu einem Beschäftigungszuwachs im Heimatland führen.[181]

Bei **kostenmotivierten Direktinvestitionen**, bei denen die Unterschiede der internationalen Faktorkosten ausgenutzt werden, bestehen Investitionsalternativen im Inland, die aus Kostengründen nicht gewählt werden. Es handelt sich um eine Produktionsverlagerung in das Ausland, somit kann ein substitutives Verhältnis zwischen der Direktinvestition und der inländischen Produktion bzw. den Exporten in Verbindung mit den entsprechenden Beschäftigungsverlusten angenommen werden. Im Direktinvestitionszielland sind dementsprechende positive Effekte anzunehmen. Diese eher kurzfristigen Auswirkungen können allerdings langfristig gesehen durch Sekundäreffekte kompensiert werden. Die Direktinvestitionen könnten auch aufgrund einer Steigerung des Gesamtumsatzes zusätzliche Exporte generieren, die sich wiederum in Beschäftigungszuwächsen niederschlagen. Die Nettoeffekte können somit trotz kurzfristiger Beschäftigungseinbußen positiv ausfallen.[182]

Für **standortorientierte Direktinvestitionen** können die gleichen Annahmen über die Auswirkungen getroffen werden wie für die vorangegangenen kostenorientierten Direktinvestitionen. Die Direktinvestition steht auch hier als Substitut für eine Investition im Inland, die aufgrund der allgemeinen Rahmenbedingungen oder der aktiven Investitionsförderung vorgenommen wird. Dies bedeutet, dass auch hier inländische Beschäftigungsverluste angenommen werden können, die allerdings ebenfalls durch Sekundäreffekte kompensiert oder überstiegen werden können. Die Analogie der Effekte ist schon allein deshalb einleuchtend, da die hier angeführten Standortfaktoren sich in der Regel als Kosten darstellen lassen. Erhöhte Umweltschutzauflagen kommen in höheren Umweltschutzkosten zum Ausdruck. Mit einer höheren Qualifikation der Arbeitskräfte und der damit verbundenen höheren Arbeitsproduktivität lassen sich die Arbeitskosten nach unten korrigieren.

---

181 Zu möglichen Beschäftigungswirkungen beschaffungsorientierter Direktinvestitionen auf die Herkunftsländer vgl. Agarwal 1996.

182 Vgl. Dunning 1993a, S.336.

Im Vordergrund der Beurteilung der Auswirkungen von Direktinvestitionen auf das inländische Beschäftigungsniveau auf Basis der Direktinvestitionsmotive steht die Unterscheidung zwischen den Absatz- und Kostenmotiven. Absatzorientierte Direktinvestitionen werden als komplementär zur Inlandswirtschaft angesehen, kostenorientierte Direktinvestitionen hingegen als substitutiv. Erkennt man die Argumentation an, kann vom Gewicht der verschiedenen Motive auf die Wirkungsweise der Direktinvestitionen geschlossen werden.[183] Aus diesem Grund werden im folgenden Kapitel empirische Studien überblicksartig dargestellt, die sich mit den Determinanten von Direktinvestitionen auseinander setzen und Aussagen über die Bedeutung der einzelnen Direktinvestitionsmotive treffen.

2.6.5 Empirische Untersuchungen zu Direktinvestitionsmotiven

Die Bedeutung der verschiedenen Direktinvestitionsmotive ist in zahlreichen empirischen Untersuchungen mittels Unternehmensbefragung analysiert worden.[184] In der deutschen und internationalen Literatur werden dabei oft Absatzmotive als Hauptbeweggrund für die Vornahme von Direktinvestitionen angeführt.[185]

Um die Dominanz der Absatzmotive zu überprüfen, wurden verschiedene empirische Untersuchungen über Direktinvestitionsmotive analysiert und die Ergebnisse in Tabelle 6 als Übersicht zusammengefasst. Im Mittelpunkt stehen dabei aktuellere Studien der 90er Jahre, erweitert um ältere Studien, die damit einen Vergleich im Zeitverlauf zulassen. Die Studien haben unterschiedliche Untersuchungsgegenstände. Im Mittelpunkt stehen dabei Direktinvestitionen deutscher Unternehmen. Außerdem werden Direktinvestitionen ausländischer Unternehmen in Deutschland und die Direktinvestitionstätigkeit von US-Unternehmen betrachtet.

---

183 Vgl. Härtel/ Jungnickel 1998, S.116.

184 Vgl. Härtel/ Jungnickel 1996, S.59; Härtel/ Jungnickel 1998, S.116.

185 Vgl. Gerstenberger 1997, S.2; Broll 1990, S.26, 28; Dunning 1993a, S.59; Dunning 1993b, S.55ff.

Studie (Institut) Jahr	Untersuchungsgegenstand	Zielländer	Ergebnisse (Rangfolge der Motive)
Robinson 1961	US-Unternehmen	alle Länder	Rendite Markterschließung Marktsicherung Arbeitskosten
Baumann/ Herrmann 1977	Deutsche Unternehmen	alle Länder	Absatzsicherung Prod.+Transportkosten Handelshemmnisse
Knödgen 1982	Deutsche Unternehmen	Entwicklungsländer	Absatzsicherung Markterschließung Handelshemmnisse Arbeitskosten
Beyfuß/ Kitterer 1990	Deutsche Unternehmen	alle Länder	Markterschließung Marktsicherung Marktgröße Arbeitskosten Handelshemmnisse
Schulz 1995	Japanische Unternehmen	Europa, USA, ASEAN[186]	Markterhaltung Marktausbau Kosten
Wilhelm 1996	Deutsche Unternehmen	alle Länder	Markterschließung Marktsicherung/wachstum Arbeitskosten
Köddermann/ Wilhelm (ifo) 1996	Deutsche Unternehmen	alle Länder	Markterschließung Marktwachstum Marktsicherung Arbeitskosten Andere Wettbewerber
	Ausländische Unternehmen	alle Länder	Markterschließung Marktwachstum Arbeitskosten Marktsicherung Qualität Arbeitskräfte Zugang imm. Werten
Löbbe (RWI) 1996	Deutsche Unternehmen	alle Länder	Markterschließung Kostensenkung Kapazitätsausweitung
Döhrn (RWI) 1997	Deutsche Unternehmen	alle Länder	Markterschließung Marktsicherung Kostensenkung Diversifikation Zugang zu Know-kow
Henneberger 1997	Schweizer Unternehmen	alle Länder	Marktsicherung Markterschließung Arbeitskosten
Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA) 1998	Europäische Unternehmen	alle Länder	Expansion Marktnahe Produktion Stützung Export Arbeitskosten
Koller 1998	Deutsche Unternehmen	alle Länder	Markterschließung Marktsicherung Absatzsicherung Produktionsbedingungen

Tabelle 6: Direktinvestitionsmotive in empirischen Untersuchungen

[186] Association of South East Asian Nations (Wirtschaftsgemeinschaft südostasiatischer Länder).

In der überwiegenden Zahl der Studien ist die Dominanz des Absatzmotivs in den verschiedenen Formen zu erkennen, sowohl in älteren wie auch in den jüngeren Studien. Die Erschließung, Sicherung und Erweiterung von Auslandsmärkten besitzen für Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland und auch für Direktinvestitionen in Deutschland durch ausländische Unternehmen eine besondere Bedeutung. Beschaffungsorientierte Motive hingegen sind in den empirischen Untersuchungen nahezu ausschließlich von geringer Bedeutung. Unter den beschaffungsorientierten Motiven dominiert die Sicherung der Rohstoffversorgung und des Zugangs zu Know-how. Für deutsche Unternehmen sind bei Direktinvestitionsentscheidungen im Ausland nach den Absatzmotiven außerdem Kostenmotive sowie die standortorientierten Aspekte von Bedeutung. Unter diesen Motiven wiederum stehen die Arbeitskosten im Vordergrund. Für ausländische Unternehmen, die Direktinvestitionen in Deutschland vornehmen, stehen standortorientierte Motive wie Infrastruktur, Qualität der Arbeitskräfte an zweiter Stelle nach den Absatzmotiven.

Bisher wurde argumentiert, dass sich aus den verschiedenen Direktinvestitions-motiven bzw. aus deren Gewichtung Schlussfolgerungen hinsichtlich der inländischen Beschäftigung ziehen lassen. Allerdings sind Einschränkungen bei der Interpretation dieser Folgerungen zu beachten. So können auch kostenmotivierte Direktinvestitionen die Exporte fördern, wenn die Direktinvestitionstätigkeit die Lieferung von Vorleistungen entstehen lässt und den Markt für weitere Produkte öffnet. Andererseits sind absatzorientierte Direktinvestitionen nicht zwingend mit einer Steigerung der Exporttätigkeit zu verbinden, da z.B. aufgrund von Skaleneffekten bisherige Exporte durch die Wertschöpfung im Ausland substituiert werden. Aus der Unterscheidung zwischen den verschiedenen Direktinvestitions-motiven, insbesondere aus der Abgrenzung von Absatz- und Kostenmotiven, lassen sich somit keine definitiven Schlussfolgerungen hinsichtlich der Auswirkungen auf die inländische Beschäftigung ziehen. Alternative Möglichkeiten zur Evaluierung der

verschiedenen Auswirkungen von Direktinvestitionen werden daher im folgenden Kapitel aufgezeigt.[187]

2.6.6 Empirische Untersuchungen zu den Effekten von Direktinvestitionen

Als Grundlage für die eigene empirische Analyse sollen bereits existierende empirische Untersuchungen zusammenfassend beurteilt werden, aus denen Erkenntnisse zu den Auswirkungen von Direktinvestitionen auf das inländische Beschäftigungsniveau gezogen werden können.

Im Gegensatz zu der Begründung des Gleichlaufs von Direktinvestitionen und Exporten, und den daraus resultierenden positiven inländischen Beschäftigungswirkungen, auf Basis der Direktinvestitionsmotive (vgl. Kapitel 2.6.4) findet sich in der Literatur und in empirischen Studien auch die umgekehrte Argumentationsfolge, bei der absatzorientierte Motive durch die positive Beziehung zwischen beiden Größen erklärt werden. Ein ergänzender Beleg wird in der ähnlichen regionalen Verteilung der Direktinvestitionen und der Exporte gesehen. Da sich häufig eine parallele Entwicklung zwischen den Exporten und den Direktinvestitionen in gleiche Zielländer feststellen lässt, wird daraus die komplementäre Beziehung zwischen beiden Größen gefolgert. Im Vordergrund stehen damit die exportsichernde Funktion der Direktinvestitionen und damit die absatzorientierten Motive.[188] Der Zusammenhang, dass Direktinvestitionen den Exporten folgen und eine gleichläufige Entwicklung zeigen, kann auch mit dem idealtypischen Stufenprozess der zunehmenden Internationalisierung erklärt werden (vgl. Kapitel 2.5.3): Zunächst beginnen die Unternehmen mit dem Export, anschließend werden Vertriebs-, Lager- und Servicestellen errichtet, und in der Folge beginnt der Aufbau von eigenen

---

187 Vgl. Härtel/ Jungnickel 1998, S.119-120.

188 Vgl. Deutsche Bundesbank 1997, S.66; Wilhelm 1996, S.35-36, 38; Hummel 1996; Broll 1990, S.26-29.

Montage- und Produktionsstätten, welche die Realisierung von Direktinvestitionen implizieren.[189]

Ein weiterer Ansatz, die Auswirkungen von Direktinvestitionen auf die inländische Beschäftigung einzuschätzen, besteht im direkten Vergleich der inländischen Beschäftigung mit der Beschäftigung in ausländischen Tochtergesellschaften. Zum einen werden daher in der folgenden Übersicht empirische Untersuchungen betrachtet, die die Zeitreihen der Beschäftigung in Auslandsgesellschaften und der inländischen Beschäftigungsentwicklung miteinander vergleichen oder eine Korrelation beider Größen analysieren. Zum anderen werden Studien berücksichtigt, die Direktinvestitionen und Exporte hinsichtlich deren Entwicklung miteinander vergleichen oder deren Zusammenhang prüfen, um daraus indirekt Schlüsse auf das Beschäftigungsniveau zu ziehen. Bei dieser Herangehensweise wird angenommen, dass die Effekte der Direktinvestitionstätigkeit über die Größe der Exporte am deutlichsten messbar sind.[190]

Es existieren zahlreiche Studien, die sich mit diesen Aspekten entweder als Hauptuntersuchungsgegenstand oder als Teilaspekt im Rahmen einer Untersuchung über die Determinanten von Direktinvestitionen befassen. Dennoch hat die *United Nations Conference on Trade and Development (UNCATD)* 1994 die Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen als weltweit weit gehend unerforscht bezeichnet, da zahlreiche Untersuchungen mit teilweise gegensätzlichen Resultaten für viele Länder existieren.[191] Einen Überblick über die Untersuchungsgegenstände und Kernergebnisse von deutschen und internationalen Studien zu diesen Themen gibt Tabelle 6. Die Übersicht stellt eine Auswahl häufig zitierter Studien dar, die entweder eine branchenübergreifende oder eine für mehrere Branchen untergliederte Betrachtung vornehmen. Einzelne branchenspezifische Untersuchungen, die nur die Textil- und Bekleidungsindustrie betreffen, werden später in Kapitel 4.6 behandelt.

---

189 Vgl. Härtel/ Jungnickel 1998, S.116; Deutsche Bundesbank 1997, S.67; Broll 1990, S.10.

190 Härtel/ Jungnickel 1998, S.120.

191 Vgl. UNCTAD 1994, S.164.

Bei der Diagnose der Untersuchungsergebnisse ist zwar zu berücksichtigen, dass unterschiedliche Wirtschaftszweige, Direktinvestitionszielländer und Auswertungsmethoden herangezogen werden, jedoch soll anhand des Überblicks festgestellt werden, ob übereinstimmende Tendenzen in den Resultaten existieren.

Studie (Institut) Jahr	Untersuchungsgegenstand/ Auswertungsmethode	Branchen/ Zielländer/ Zeitraum	Kernergebnisse
Agarwal 1978	Zusammenhang Direktinvestitionsbestände und Exporte/ Regression	Alle/ 74 Länder/ 1973-1976	Positiver Zusammenhang zwischen Direktinvestitionsbeständen und Exporten
Donges/ Juhl (IfW) 1979	Inländische Beschäftigungseffekte ein- und ausfließender Direktinvestitionen/ geschätzte Beschäftigungseffekte	Verarbeitendes Gewerbe/ alle Länder/ 1952-1975	Ausfließende DI führen zu Beschäftigungsverlusten, einfließende zu -gewinnen, Zuwachs ingesamt positiv
Lipsey 1981	Zusammenhang zwischen Umsatz von Auslandsgesellschaften und Exporten/ Regression	Produzierendes Gewerbe/ Industrieländer/ 1970	Direktinvestitionen tendenziell komplementär zu den Exporten
Olle 1983	Inländische Beschäftigungseffekte ausfliessender Direktinvestitionen	Verarbeitendes Gewerbe/ alle Länder/ 1975-1980	Erhebliche Beschäftigungsverluste ausfließender Direktinvestitionen (400.000)
Groß 1986	Zusammenhang ein- und ausfließender Direktinvestitionen und Exporte/ Schätzgleichung	Verarbeitendes Gewerbe/ ASEAN[192]/ 1983	Ausfließende Direktinvestitionen wirken exportfördernd, einfließende exportmindernd
Culem 1988	Determinanten von bilateralen Direktinvestitionen/ Regression	Alle/ USA, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Niederlande, Belgien / 1969-1982	Positiver Zusammenhang zwischen Exporten und Direktinvestitionen
Wagner 1991	Einfluss der Direktinvestitionstätigkeit auf den Außenhandel/ Zeitreihen und Regression	Verarbeitendes Gewerbe/ länderübergreifend/ 1977-1984	Positiver Einfluss der Direktinvestitionstätigkeit auf den Außenhandel
Döhrn (RWI) 1996	Einfluss der Auslands- auf die Inlandsbeschäftigung/ Regression	Produzierendes Gewerbe/ alle Länder/ 1990-1994	Positiver Einfluss der Entwicklung der Auslands- auf die Inlandsbeschäftigung
Jungmittag 1996	Zusammenhang ausfließender Direktinvestitionen und Exporte/ ökonometrische Analyse	Alle/ USA, Frankreich, Großbritannien, Italien/ 1971-1989	Vorwiegend komplementäre Beziehung zwischen Direktinvestitionen und Exporten
Köddermann/ Wilhelm (ifo) 1996	Bestimmungsfaktoren ein- und ausfließender Direktinvestitionen/ Regression	Alle/ Deutschland, Frankreich, Großbritannien, USA, Japan	Komplementäre Beziehung zwischen Direktinvestitionen und Exporten

[192] Association of South East Asian Nations (Wirtschaftsgemeinschaft südostasiatischer Länder).

Studie (Institut) Jahr	Untersuchungsgegenstand/ Auswertungsmethode	Branchen/ Zielländer/ Zeitraum	Kernergebnisse
Wilhelm (ifo) 1996	Zusammenhang Direktinvestitionen und Exporte sowie Inlands- und Auslandsbeschäftigung/ Regression	Verarbeitendes Gewerbe/ mehrere Länder/ 1976-1993	Komplementäre Beziehung zwischen Direktinvestitionen und Exporten sowie Inlands- und Auslandsbeschäftigung (negativ für **Textil- und Bekleidungsindustrie**)
Barrel 1996	Direktinvestitionen von US-Unternehmen/ ökonometrische Analyse	Alle/ Industrieländer/ 1971-1988	Positiver Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Exporten
Härtel/ Jungnickel (HWWA) 1998	Zusammenhang Auslandsproduktion und Inlandsbeschäftigung bzw. Exporte/ Zeitreihen+ Regression	Verarbeitendes Gewerbe/ alle Länder/ 1980-1995	Relativierung der Komplementarität zw. Auslandsproduktion und Inlandsbeschäftigung, negativer Zusammenhang der In- und Auslands-beschäftigung in der **Textil- und Bekleidungsindustrie**

Tabelle 6: Wirtschaftliche Effekte von Direktinvestitionen in empirischen Untersuchungen

Der Überblick über die Untersuchungen hinsichtlich der Beschäftigungseffekte sowie des Verhältnisses zwischen Direktinvestitionen und Exporten lässt, unter Berücksichtigung unterschiedlicher Untersuchungsgegenstände und Methoden, eine übereinstimmende Tendenz erkennen. In Hinsicht auf die direkte Analyse der Beschäftigungseffekte ist eine Dominanz der schwach ausgeprägten Verluste an Arbeitsplätzen ersichtlich. Der Anteil des gesamten inländischen Beschäftigungsabbaus, der auf ausfließende Direktinvestitionen zurückzuführen ist, hat überwiegend nur ein schwaches Ausmaß. Bei einem Vergleich neuerer Studien der 90er Jahre mit den vorangegangen Untersuchungen ist auffällig, dass positive Auswirkungen von Direktinvestitionen auf das inländische Beschäftigungsniveau festgestellt wurden und damit der Aspekt der Beschäftigungssicherung durch die Direktinvestitionstätigkeit überwiegt. Aus den Studien über den Zusammenhang von Direktinvestitionen und Exporten ist ein Übergewicht eines komplementären Verhältnisses beider Größen festzustellen. Damit kann zunächst der Substitutionsthese widersprochen werden, nach der Direktinvestitionen zum Teil inländische Investitionen ersetzen und somit Arbeitsplätze „exportiert“ werden.

So stellen auch *Härtel/ Jungnickel (1998)* in der Studie des *Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archivs (HWWA)* fest: „Die deutschen Direktinvestitionen sind somit [...] nicht gleichzusetzen mit dem Transfer von Arbeitsplätzen in das Ausland und sind offenbar nicht als Flucht ungünstiger Standortbedingungen zu interpretieren. Vielmehr sind sie ein normales Element unternehmerischer Wachstumsstrategien.“[193] Traditionell sei eher von einer Komplementarität zwischen Inlands- und Auslandsbeschäftigung auszugehen. Des Weiteren halten sie fest: „Der empirische Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Inlandsbeschäftigung ist somit prinzipiell offen. Er kann sich zwischen Ländern, Branchen und Unternehmen sowie im Zeitverlauf unterschiedlich darstellen und bedarf der gezielten Untersuchung auf der Ebene einzelner Märkte.“[194]

Allerdings wird die traditionelle Annahme der Komplementarität zwischen Inlands- und Auslandsbeschäftigung von *Härtel/ Jungnickel* im Rahmen ihrer empirischen Untersuchung für die EU-Länder relativiert. Die Analyse zeigt, dass der Zusammenhang zwischen Auslandsproduktion und den Exporten sich in den 90er Jahren deutlich abgeschwächt hat und zusätzlich eine positive Korrelation zwischen der Auslandsproduktion und den Importen festzustellen ist. Auf Branchenebene zeigt sich zum Teil auch ein negativer Zusammenhang. Aus dem insgesamt nicht vollständig einheitlichen Ergebnis kann gefolgert werden, dass man nicht von einem generellen positiven Zusammenhang zwischen Auslandsproduktion auf der einen und Exporten bzw. Inlandsbeschäftigung auf der anderen Seite ausgehen kann. Andererseits kann auch nicht generell die These des Exports von Arbeitsplätzen durch Direktinvestition unterstützt werden.

Eine herausragende Position innerhalb der Untersuchungen über die Auswirkungen von Direktinvestitionen nimmt die Textil- und Bekleidungsindustrie ein. *Wilhelm (1996)* stellt für den Zeitraum 1983 bis 1992 eine eindeutig negative Korrelation

193 Vgl. Härtel/ Jungnickel 1998, S.112.

194 Vgl. Härtel/ Jungnickel 1998, S.112.

zwischen der Beschäftigung im Inland und der in ausländischen Tochtergesellschaften nur für die Textil- und Bekleidungsindustrie und das Ledergewerbe fest. In diesen Wirtschaftszweigen kam es zu einem erheblichen Abbau der Inlandsbeschäftigung bei gleichzeitiger Expansion in Auslandsgesellschaften mit deutscher Beteiligung. Dabei liegt die Reduktion im Inland betragsmäßig deutlich über den Zuwächsen im Ausland. Innerhalb der anderen Wirtschaftszweige kann eher von einer gleichzeitigen Erhöhung der In- und Auslandsbeschäftigung gesprochen werden.[195]

[195] Vgl. Wilhelm 1996, S.31; analoge Schlussfolgerungen zieht Hummel 1996, S.10.

3. CHARAKTERISIERUNG DER TEXTIL- UND BEKLEIDUNGSHERSTELLUNG

3.1 Überblick

Mehrere Faktoren machen die Textil- und Bekleidungsindustrie unter wirtschaftlichen Aspekten zu einem interessanten Wirtschaftszweig. Erstens kann der Branche innerhalb der Globalisierungsdiskussion eine Vorreiterrolle zugesprochen werden, da sie bereits in den 70er Jahren mit Produktionsverlagerungen begonnen hat, als der heute in den verschiedensten Bereichen verwendete Begriff der Globalisierung noch weit gehend unbekannt war. Die Textil- und Bekleidungsindustrie zählt zu den am stärksten in die internationale Arbeitsteilung eingebundenen Industriezweigen. Begünstigt durch die Eigenschaft des Produktionsprozesses von Textilien und Bekleidung, die einzelnen Fertigungsstufen auch in geographischer Hinsicht aufteilen zu können, hat die Internationalisierung der Produktion dazu geführt, dass sich die geographische Verteilung der Herstellung von Textilien und Bekleidung drastisch verändert hat. Zweitens wird die Sonderstellung der Textil- und Bekleidungsindustrie durch die besondere Behandlung dieser Branche in internationalen Handelsabkommen hervorgehoben. Und drittens ist die Textil- und Bekleidungsbranche durch die allgemeine Entwicklung einer ansteigenden Sensibilisierung gegenüber Umweltgesichtspunkten besonders betroffen. Begünstigt wird dies durch die Gegebenheit, dass der Verbraucher unmittelbar mit diesem Konsumgut in Berührung kommt.

Angesichts der geschilderten Sachverhalte wird nach einer kurzen Betrachtung der Entwicklung des Welttextilmarkts sowie der Stellung der Textil- und Bekleidungsindustrie innerhalb der EU eine Charakterisierung der Textil- und Bekleidungsindustrie hinsichtlich Produkten und Herstellungsverfahren sowie eine Darstellung der rechtlichen Rahmenbedingungen und umweltrelevanten Aspekte vorgenommen. Im sich anschließenden Kapitel 4 werden die wirtschaftliche Situation und die Internationalisierung speziell für die deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie dargestellt.

3.2 Die Bedeutung der Textil- und Bekleidungsindustrie

Der Welttextilmarkt ist seit Anfang des Jahrhunderts durch ein tendenziell positives Wachstum gekennzeichnet. Die Menge an weltweit produzierten Textilrohstoffen lag 1999 bei ca. 49,5 Mio. Tonnen und hat sich damit im Vergleich zu 1950 ca. verfünffacht. Die Produktion von Chemiefasern weist dabei die größten Wachstumsraten auf, während die Herstellung von Wolle seit langem durch einen Seitwärtstrend gekennzeichnet ist. Die Wachstumsraten der Welttextilproduktion sind allerdings im vergangenen Jahrzehnt niedriger ausgefallen als in den vorangegangenen. Zwischen 1980 und 1990 hat sich die Welttextilproduktion um 38% erhöht, zwischen 1990 und 1999 nur um 14% (vgl. Abbildung 7).

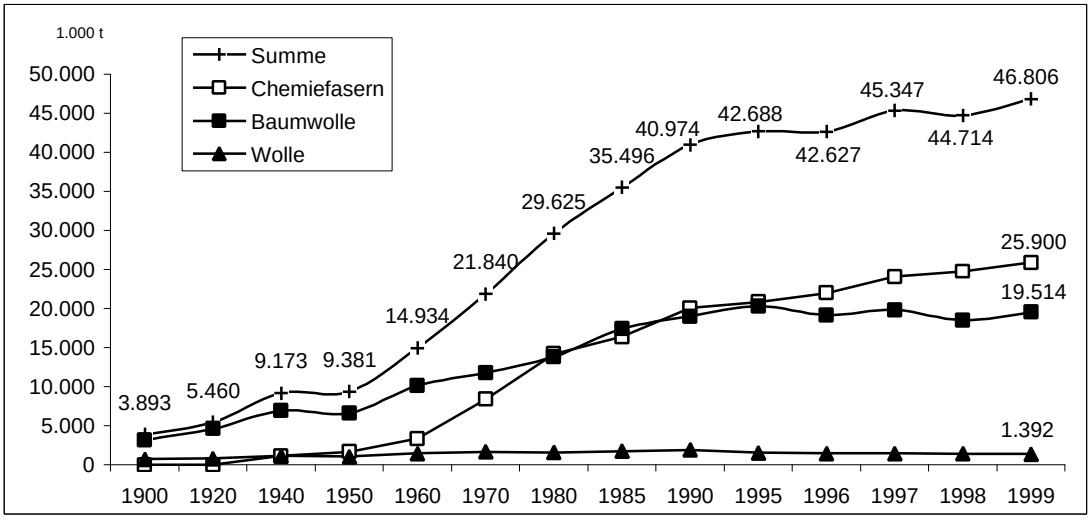


Abbildung 7: Weltproduktion der wichtigsten Textilrohstoffe[196]

Quelle: Eigene Darstellung, Daten entnommen aus:
1999-1995: Gesamttextil 2000a, Tabellenteil S.34, 1990: Gesamttextil 1997a, Tabellenteil S.36; 1985-1960: Frank 1991, S.616; 1950-1900: Viskosuisse, S.23

Innerhalb der EU nimmt die Textil- und Bekleidungsindustrie unter wirtschaftlichen Aspekten eine bedeutende Position ein. Hinsichtlich Beschäftigung, Wertschöpfung und Handelsströmen zählt diese Branche immer noch zu den bedeutendsten

[196] Nicht enthalten sind: Seide, Bastfasern, Hartfasern, Sonstige Fasern. Diese Fasern besaßen in den 90er Jahren ca. einen Anteil von 9% an der Weltfaserproduktion.

Wirtschaftszweigen. Die Statistik zeigt, dass die europäische Textil- und Bekleidungsindustrie mit einem Umsatz von 178 Milliarden Euro, erwirtschaftet in 120.000 Unternehmen mit einer Beschäftigung von 2,1 Mio. (7,6% der Gesamtbeschäftigung)[197], immer noch einen bedeutenden Teil des verarbeitenden Gewerbes ausmacht. Allerdings ist die Branche einem Strukturwandel unterworfen, der in einem wesentlichen Beschäftigungsrückgang zum Ausdruck kommt.[198] Lag die Beschäftigung der Länder der EU im Jahr 1980 noch bei ca. 4,2 Mio. Personen in der Textil- und Bekleidungsindustrie, ging diese innerhalb von zwei Jahrzehnten um 50% zurück (vgl. Abbildung 8).[199]

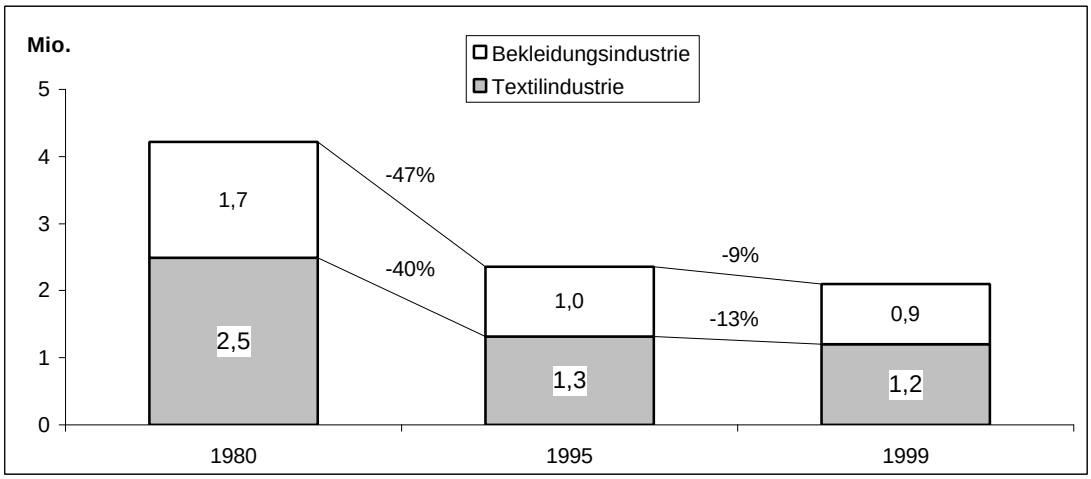


Abbildung 8: Entwicklung der Beschäftigung der Textil- und Bekleidungsindustrie in der EU
Quelle: Stengg 2001, S.3-5, Europäische Kommission 2000, S.5-6

Die europäische Textil- und Bekleidungsindustrie ist in den neunziger Jahren von mehreren Seiten unter Druck geraten. Dazu zählen vor allem die Rezession in Europa mit einem sich anschließenden mäßigen Aufschwung, der verschärfte Wettbewerb und neue technologische Entwicklungen. Der bescheidene Wirtschaftsaufschwung innerhalb der EU hat nicht zu einer Erhöhung der Binnennachfrage geführt.

197 Zahlen von 1999.

198 Eine genauere Betrachtung der wirtschaftlichen Situation und des Strukturwandels wird speziell für die deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie später in Kapitel 4 vorgenommen.

199 Vgl. Stengg 2001, S.3-5, Europäische Kommission 2000, S.5-6.

Insbesondere ist der europäische Textil- und Bekleidungsmarkt aufgrund der Öffnung des Binnenmarktes durch mehrere Präferenzabkommen und der Beschlüsse der Uruguay-Runde einem erhöhten Wettbewerbsdruck ausgesetzt. Dabei wird angenommen, dass vor allem der verstärkte Wettbewerb seitens der Länder mit niedrigen Arbeitskosten einen entscheidenden Beitrag zur Verlagerung von besonders arbeitsintensiven Produktionsteilen geleistet hat.[200] Als Ergebnis kann ein erheblicher Anstieg der Importpenetration, als Verhältnis zwischen Importen und gesamtem Konsum, innerhalb der EU festgestellt werden: von 12% in 1990 auf 23% in 1999 für Textilien und von 30% auf 46% im gleichen Zeitraum für Bekleidung.[201]

Wie Tabelle 7 zu entnehmen ist, sind wesentliche Unterschiede bei einem internationalen Vergleich der Arbeitskosten auszumachen. Deutschland (West) liegt dabei nach Dänemark an zweiter Stelle.

Rang	Land	Arbeitskosten (DM pro Std.)	Index
1	Dänemark	44,0	113
2	Deutschland (West)	39,0	100
3	Schweden	38,2	98
4	Japan	37,5	96
5	Belgien	36,7	94
6	Niederlande	36,2	93
7	Finnland	32,1	82
8	USA	31,4	80
9	Österreich	30,4	78
10	Frankreich	28,1	72

Rang	Land	Arbeitskosten (DM pro Std.)	Index
11	UK	27,3	70
12	Italien	26,9	69
14	Irland	22,9	59
13	Spanien	21,7	56
19	Deutschland (Ost)	21,2	54
15	Griechenland	15,6	40
17	Portugal	10,9	28
16	Polen	5,5	14
18	Tschech. Rep.	4,9	13
19	Ungarn	4,2	11

Tabelle 7: Internationaler Arbeitskostenvergleich der Textilindustrie 2000[202]

Quelle: Gesamttextil 2002, Tabelle Nr.17

200 Vgl. Europäische Kommission 1997, Sannwald 1994, S.7.

201 Vgl. Stengg 2001, S.3.

202 Da es sich hier um eine Verbandsquelle handelt, ist zwar eine gewisse Vorsicht geboten, allerdings decken sich die Angaben mit denen, die vom Textilberatungsunternehmen Werner International Inc., New York veröffentlicht werden, vgl. o.V. 1998, S.794.

3.3 Kennzeichnung des Produktionsprozesses von Textilien und Bekleidung

3.3.1 Rohstoffe und Endprodukte

Textile Fasern werden aus Natur- oder Chemiefasern hergestellt (vgl. Abbildung 9). Zu den **Naturfasern** zählen pflanzliche Fasern wie Baumwolle, tierische Fasern wie Wolle und mineralische Fasern wie Asbest. Der Begriff der **Chemiefasern** umfasst alle nicht natürlich gewachsenen Fasern, die mithilfe chemischer Verfahren aus natürlichen oder synthetischen Rohstoffen hergestellt werden. Ihrer Form nach unterscheidet man dabei zwischen Spinnfasern (Fasern mit begrenzter Länge) und Filamentgarnen (Endlosfasern).

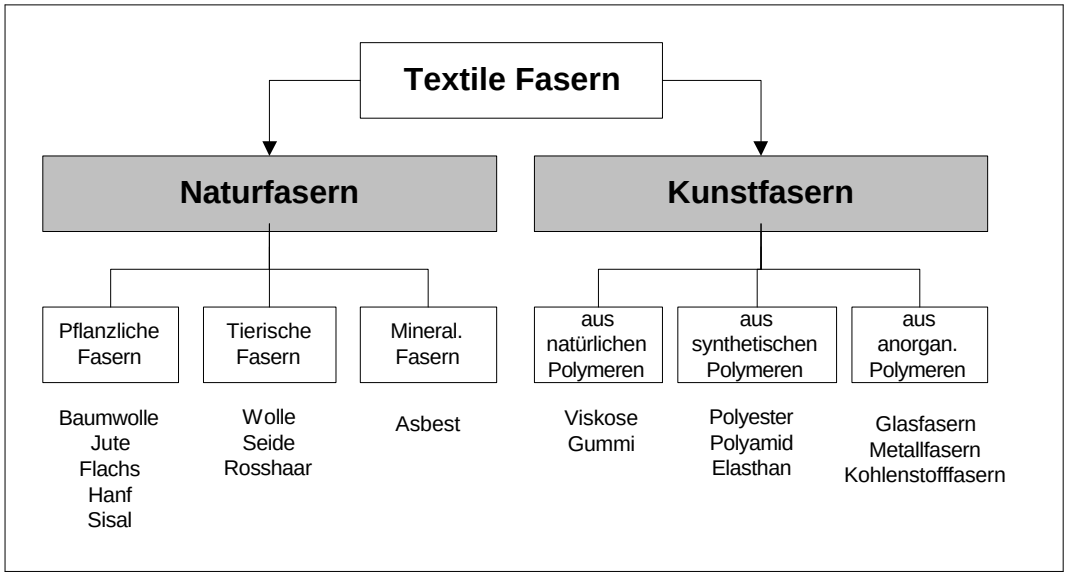


Abbildung 9: Systematisierung von textilen Fasern

Quelle : Eigene Darstellung, Daten entnommen aus :
TVI 1991, S.20-21, 56; Enquéte-Kommission 1994, S.58; Scholz 1993, S.32

Die weltweit bedeutendsten Textilrohstoffe, gemessen an ihren Produktionsmengen, sind die Naturfasern Baumwolle, Jute und Wolle sowie die Chemiefasern Polyester und Polyamid (vgl. Abbildung 10). Die Baumwolle als bedeutendste Naturfaser büßt dabei zunehmend an Bedeutung zugunsten der Chemiefasen ein.

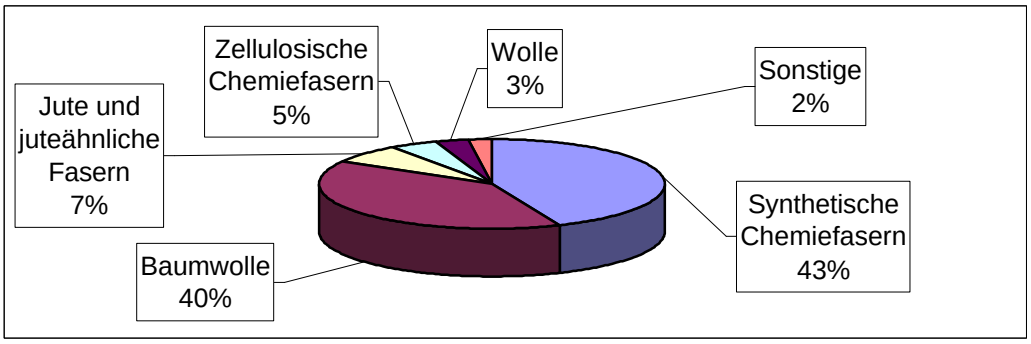


Abbildung 10: Anteile der wichtigsten Textilrohstoffe an der Welttextilproduktionsmenge 1997

Quelle: Eigene Darstellung, Daten entnommen aus:
Gesamttextil 2000a, Tabellenteil S.34

Die von der Textil- und Bekleidungsindustrie hergestellten Endprodukte werden in die Gruppen Bekleidungstextilien, Technische Textilien sowie Haus- und Heimtextilien eingeteilt. In Abbildung 11 sind diese drei Endproduktgruppen mit den dazugehörigen Einzelkomponenten und Beispielen dargestellt. Dabei wird die Herstellung von Bekleidungstextilien der Bekleidungsindustrie zugerechnet, die Herstellung von Haus- und Heimtextilien sowie Technischen Textilien fällt in den Bereich der Textilindustrie.

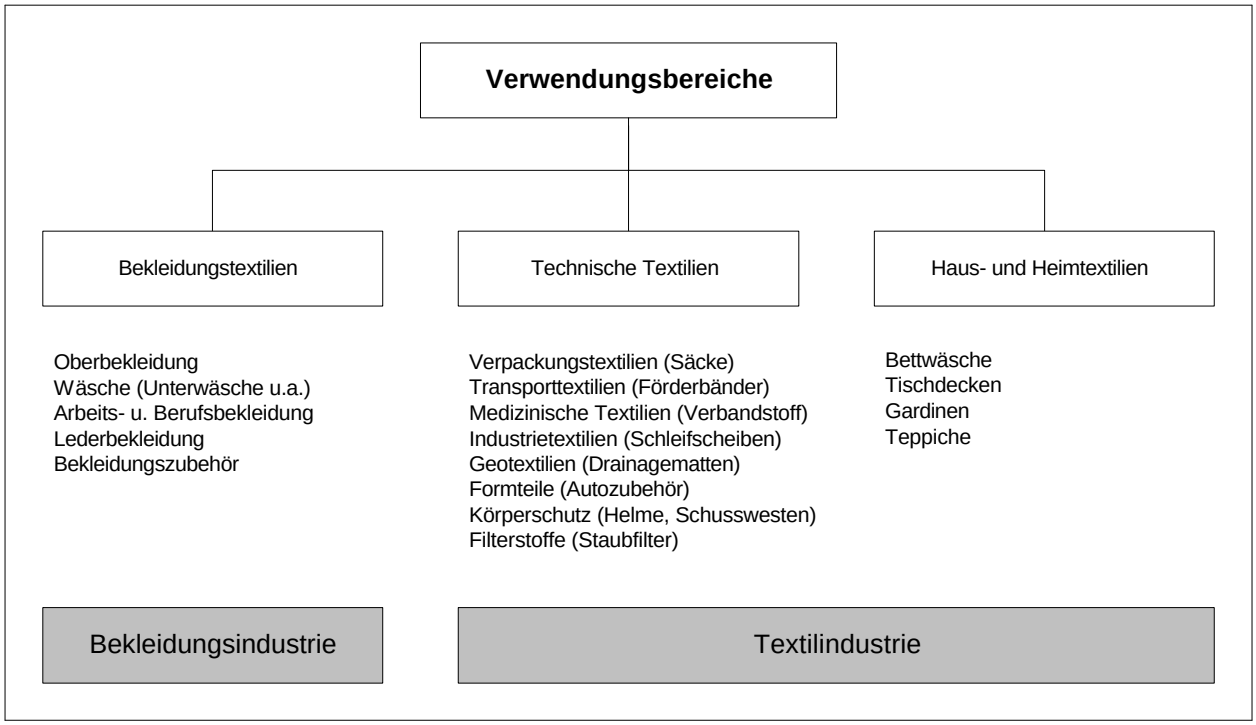


Abbildung 11: Endprodukte der Textil- und Bekleidungsindustrie

Quelle: Eigene Darstellung, Daten entnommen aus: TVI 1991, S.28-29

Wertmäßig wird etwa die Hälfte der in Deutschland produzierten Textilien zu Bekleidungstextilien verarbeitet. Die Tendenz der letzten Jahre zeigt allerdings, dass die Bekleidungsindustrie als Abnehmer der textilen Erzeugnisse der Textilindustrie an Bedeutung verliert und sich die Aufteilung der Absatzbereiche zugunsten der Technischen Textilien und der Heimtextilien verschiebt. Zwischen 1990 und 1995 haben diese beiden Bereiche um jeweils 5% zu Lasten der Bekleidungsherstellung zugelegt. Deren Wertanteil hat sich von 55% auf 45% vermindert. Stellt man die Aufteilung der Textilproduktion nach dem Endverwendungszweck nicht anhand monetärer Größen, sondern mithilfe des Rohstoffverbrauchs (t) dar, wird diese Entwicklung weiter hervorgehoben (vgl. Tabelle 8).

	Wert	Menge
Bekleidungstextilien	45%	30%
Technische Textilien	25%	33%
Heimtextilien	30%	37%

Tabelle 8: Rohstoffverbrauch der Textilindustrie nach Verwendungsbereichen 1995

Quelle: Baumann 1997, S.7; Gesamttextil 1997b, S.20

Mit dem Stichwort Textil wird meist nur Bekleidung oder Stoff für den häuslichen Bereich assoziiert, der technische Anwendungsbereich von Textilien ist dabei weniger bekannt. Die Aufteilung der Verwendungsbereiche zeigt allerdings, dass Technische Textilien einen hohen Stellenwert einnehmen und zunehmend an Bedeutung gewinnen. Die Herstellung Technischer Textilien wird als wichtige Komponente im zukünftigen Wettbewerb gesehen. Vorreiter ist dabei die Automobilindustrie als größte Abnehmerbranche Technischer Textilien.[203]

3.3.2 Die textile Kette

Mit der Herstellung von Textilien und Bekleidung sind die Chemiefaserindustrie, die Textilindustrie und die Bekleidungsindustrie beschäftigt. In der **Chemiefaserindustrie** werden textile Rohstoffe und Textilhilfsmittel hergestellt, die in der **Textilindustrie** verarbeitet und veredelt werden. Innerhalb der **Bekleidungsindustrie** werden die von der Textilindustrie verarbeiteten Textilien konfektioniert. Auf der Absatzseite der Textilindustrie fungiert demnach die Bekleidungsindustrie als wichtiger Abnehmer, allerdings entstehen wie oben gezeigt innerhalb der Textilindustrie zahlreiche weitere textile Fertigprodukte.[204] Die genaue Abgrenzung der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie durch das Statistische Bundesamt wird in Kapitel 4.2 näher erklärt.

Wird eine Untergliederung der Textil- und Bekleidungsindustrie nach den verschiedenen Produktionsstufen vorgenommen, wird ersichtlich, dass der sich ergebende textilindustrielle Produktionsprozess durch eine serielle Verarbeitungsfolge gekennzeichnet ist. Die Aneinanderreihung der einzelnen Stufen des textilwirtschaftlichen Produktions- und Verteilungsprozesses wird daher als **textile Kette** oder Textilpipeline bezeichnet. Bei dieser vereinfachten Darstellung werden neben den einzelnen Fertigungsstufen alle weiteren Stadien entlang des

---

[203] Vgl. Breitenacher 1992, S.28.

[204] Vgl. Schumacher 1990, S.392; Schumacher/ Lohfink 1990, S.669; Breitenacher 1989, S.13.

Lebenswegs einer Textilfaser mit einbezogen.[205] In Abbildung 12 sind die Stufen der textilen Kette und des textilindustriellen Produktionsprozesses, die einzelnen Herstellungsverfahren und die dazugehörigen Wirtschaftszweige dargestellt.

[205] Vgl. Fleckenstein 1992, S.161-162; Breitenacher 1989, S.13-17; Claus 1995, S.161, 219-220; Mecheels 1992, S.9; Deutscher Bundestag 1994, S.60.

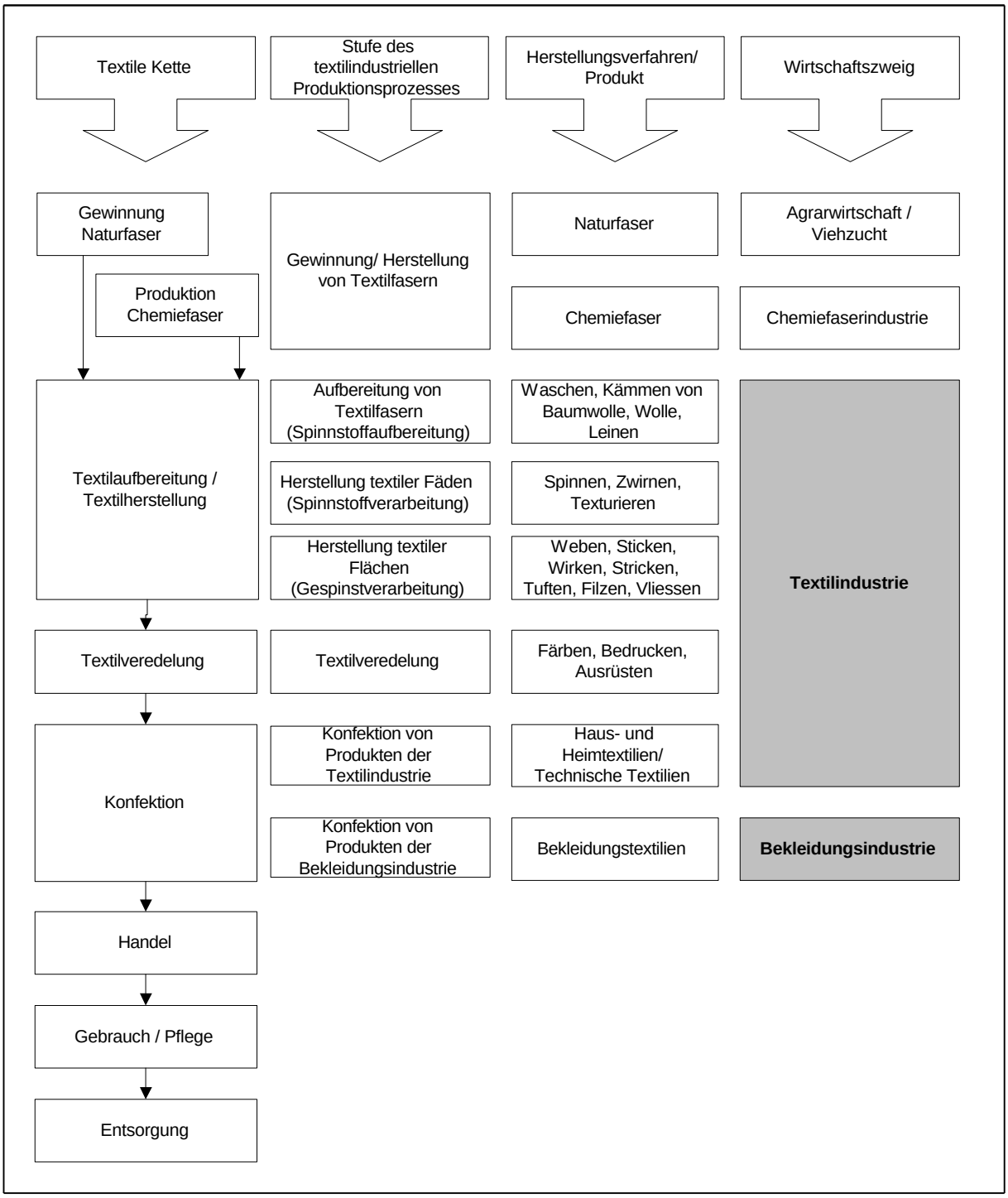


Abbildung 12: Abgrenzung der Textil- und Bekleidungsindustrie

Quelle: Synthese aus verschiedenen Darstellungen, entnommen aus:
Breitenacher 1989, S.13-17; Claus 1995, S.219-220; Fleckenstein 1992, S.161-162; Mecheels 1992, S.9; Enquéte-Kommission 1994, S.60.

In Anlehnung an Abbildung 12 werden im Folgenden kurz die Tätigkeiten innerhalb der einzelnen Stufen der textilen Kette bzw. des textilindustriellen Produktionsprozesses erläutert und die jeweiligen Besonderheiten charakterisiert.

Die erste Stufe der **Gewinnung/ Herstellung von Textilfasern** aus Natur- oder Chemiefasern wurde bereits im vorangegangenen Kapitel erklärt. Durch die zunehmende Bedeutung der Chemiefasern bzw. der Chemiefaserindustrie erhöht sich der bereits gegebene Einfluss dieser Industrie auf die Textil- und Bekleidungsherstellung. Die Chemiefaserindustrie ist häufig in großen Chemieunternehmen enthalten, und die nachfolgenden Stufen der textilen Kette sind somit von den Aktivitäten der Chemiekonzerne abhängig. Die wichtigsten Innovationen im Bereich textiler Rohstoffe hängen damit sehr stark von der Forschungstätigkeit dieser Unternehmen ab.[206]

In der **Spinnstoffaufbereitung** werden alle Naturfasern für den anschließenden Spinnprozess vorbereitet. Im Mittelpunkt stehen dabei die Wollwäschereien und -kämmereien. Zu der **Spinnstoffverarbeitung** zählen die Tätigkeiten der Spinnereien, Zwirnereien und Texturierereien. Im Mittelpunkt steht dabei die Spinnerei (Baumwoll-, Woll- und Jutespinnerei), die auch oft als Synonym für diese Stufe verwendet wird. Beim Spinnen werden die Textilfasern (Natur- und Chemiefasern) zu Garnen versponnen. Innerhalb der **Gespinstverarbeitung** werden textile Flächengebilde (Gewebe, Gewirke, Geflechte) durch Weben, Wirken, Stricken, Tuften und Vliessen hergestellt.[207]

Allgemein formuliert werden unter die **Textilveredelung** alle Verfahren subsumiert, die textile Produkte in ihren natürlichen Eigenschaften beeinflussen. Dabei kann ein textiler Rohstoff oder ein textiles Fertigprodukt dementsprechend behandelt werden, d.h., eine Textilveredelung ist grundsätzlich auf jeder Stufe des textilindustriellen

206 Vgl. Wrona 1999, S.150.

207 Vgl. Breitenacher 1989, S.15-16.

Produktionsprozesses möglich. Aus diesem Grund ist die Betrachtung der Textilveredelung als eigenständige, der Textilherstellung nachgelagerte Stufe umstritten. Im Einzelnen geht es bei der Textilveredelung darum, mittels chemischer oder mechanischer Verfahren einen textilen Rohstoff für die Verarbeitung vorzubereiten, ein Textil- oder Bekleidungsprodukt mit gewissen Gebrauchseigenschaften auszustatten oder es äußerlich zu gestalten. Die wichtigsten Veredelungstechniken sind das Ausrüsten, Färben und Bedrucken von Textilien. Die Stufe der Textilveredelung nimmt eine wichtige Rolle in der textilen Kette ein, da die Modifikationen der Produkte vom Konsumenten wahrgenommen werden können und in dieser Stufe auch teilweise modische Aspekte umgesetzt werden.[208]

Zur **Konfektion** oder Konfektionierung zählen Tätigkeiten, die ein textiles Produkt wie Garn, Gewebe oder Maschenstoff in einen handelsfertigen Zustand bringen, z.B. das Nähen oder das handelsfertige Aufmachen von Nähgarn oder Verbandsmaterial. Während die zuvor genannten Stufen einen Bestandteil der Textilindustrie darstellen, ist die Konfektion Bestandteil sowohl der Textil- als auch der Bekleidungsindustrie. Zu welchem Zweig die Aktivität der Konfektion gezählt wird, ist von der Art des entstehenden Fertigprodukts abhängig. Zur Bekleidungsindustrie zählt nur die Herstellung von Bekleidungstextilien. Die Konfektion aller anderen Textilprodukte wie z.B. Zelte oder Bettwäsche fällt in den Bereich der Textilindustrie. Im Gegensatz zu den anderen Stufen der textilen Kette ist die Konfektion durch einen geringen Automatisierungsgrad gekennzeichnet. Die Produktionstechniken können in kleinen wie auch in großen Unternehmen eingesetzt werden, und Skalenvorteile, die auf technischem Fortschritt basieren, sind kaum vorhanden.[209] Aufgrund der hohen Arbeitsintensität haben viele konfektionierende Unternehmen ihre Produktion ganz oder zum Teil in Niedriglohnländer verlegt. Die verschiedenen Internationalisierungsaktivitäten haben dazu geführt, dass vor allem die Bekleidungsindustrie äußerst stark in die internationale Arbeitsteilung eingebunden ist.[210] Die

208 Vgl. TVI 1991, S.6; Breitenacher 1989, S.16.

209 Vgl. Breitenacher 1989, S.16-17.

210 Vgl. BMWI 2000.

genauere Darstellung der verschiedenen Internationalisierungsaktivitäten wird für die deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie später durchgeführt und ist ebenfalls Bestandteil der eigenen empirischen Untersuchung.

3.4 Rechtliche Rahmenbedingungen

3.4.1 Textilabkommen im Rahmen des GATT

3.4.1.1 Das Multifaserabkommen

Seit den 60er Jahren wird der internationale Handel mit Textilien und Bekleidung im Rahmen des *Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (General Agreement on Tariffs and Trade - GATT)* durch verschiedene Abkommen reglementiert. Ausgangspunkt dieser gesonderten Behandlung des Textilsektors durch das GATT war der erhöhte Wettbewerbsdruck auf den Märkten der Industrieländer, der in den 60er und 70er Jahren durch den Importdruck seitens asiatischer und südamerikanischer Länder ausgeübt wurde. Im Mittelpunkt der Diskussion standen dabei die Exporte von Baumwollwaren des neuen GATT-Mitglieds Japan, durch die sich besonders die USA bedroht fühlten. Infolge von Verhandlungen mit den USA verpflichtete sich Japan in einem sog. Selbstbeschränkungsabkommen (Voluntary Export Restraint), die Ausfuhren von Baumwollwaren in die USA einzuschränken.

Auf Initiative der amerikanischen Regierung wurde 1962 das so genannte *Vorläufige Baumwolltextilabkommen* (*Short Term Arrangement - STA*) abgeschlossen, das noch im gleichen Jahr in das *Langfristige Baumwolltextilabkommen* (*Long Term Arrangement Regarding International Trade in Cotton Textiles - LTA*) umgewandelt wurde. Das LTA wurde mehrmals verlängert und blieb bis 1973 in Kraft. Dem ursprünglich zwischen 19 Staaten vereinbarten Abkommen traten im Laufe der Zeit insgesamt 40 Länder bei. Es regelte den Handel mit Waren, die aus mindestens 50%

Baumwolle bestanden, und ermöglichte eine Abweichung von den allgemeinen GATT-Prinzipen bei Vorliegen einer Marktzerrüttung (Market Disruption).[211]

Eine solche Marktzerrüttung wurde definiert als ein erheblicher Anstieg der Importe eines bestimmten Landes zu Preisen, die weit unter dem Preisniveau des Einfuhrlandes liegen, nicht auf Dumping- oder Subventionsmaßnahmen beruhen und eine ernsthafte Beeinträchtigung oder Gefahr für heimische Produzenten darstellen. In diesem Fall wurde es dem Einfuhrland ermöglicht, seinen Markt selektiv gegenüber einzelnen Lieferländern mithilfe von Kontingenten zu schützen und somit gegen das allgemeine GATT-Prinzip der Nichtdiskriminierung zu verstoßen. Als Alternative zu diesen einseitigen Schutzmaßnahmen ermöglichte das LTA eine Abweichung von den festgeschriebenen Regeln im Rahmen von bilateralen Abkommen. [212]

Die im Laufe der Zeit zunehmende Verwendung von synthetischen Fasern veranlasste die Industrie- sowie Entwicklungsländer, eine Ausweitung bzw. Neufassung des LTA zu fordern. Ein weiterer Impuls für Neuverhandlungen zwischen den GATT-Mitgliedern lag in den innerhalb des LTA zahlreich abgeschlossenen bilateralen Verträgen der USA mit einigen asiatischen Ländern und dem daraus resultierenden Importdruck auf andere Einfuhrländer. Als Resultat der Verhandlungen wurde das *Welttextilabkommen* oder *Multifaserabkommen* (*Multifibre Agreement - MFA*) als Nachfolger des LTA abgeschlossen. Das 1974 in Kraft getretene Regelwerk, das ursprünglich Ende 1977 auslaufen sollte, wurde mehrmals verlängert und erst 1995 durch das Abkommen *The Agreement on Textiles and Clothing (ATC)* abgelöst, welches innerhalb der Uruguay-Runde entstanden ist.[213]

---

211 Vgl. WTO 2000c; WTO 1995, S.22; Deutscher Bundestag 1994, S.86; Gass/ Neundörfer 1990a, S.21-22; Breitenacher 1989, S.87.

212 Vgl. Keesing/Wolf 1980, S.19.

213 Vgl. Gass/ Neundörfer 1990a, S.21-24; Breitenacher 1989, S.87-88.

Das MFA als Sonderabkommen im Rahmen des GATT wurde von 43 Parteien unterzeichnet, u.a. von der Europäischen Gemeinschaft als für die Handelspolitik der Mitgliedsländer zuständiger Verhandlungspartner. Die Zielsetzung des MFA war gegenüber dem Vorgänger liberaler formuliert. Es sollte gleichermaßen den struktur- und beschäftigungserhaltenden Interessen der Industrieländer und den Exportinteressen der Entwicklungsländer gerecht werden. In den Industrieländern sollte der Textil- und Bekleidungsindustrie eine Anpassung an die strukturellen Veränderungen in der Welttextilwirtschaft, verursacht v.a. durch den Importdruck aus Niedriglohnländern, ermöglicht werden. Gleichzeitig sollte eine Unterstützung der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung mithilfe von anwachsenden Einnahmen aus Textilexporten erreicht werden. Das Abkommen umfasst neben Baumwollwaren auch Textilwaren aus Wolle oder Chemiefasern. Die Kriterien für die Anwendung eventueller einseitiger Schutzmaßnahmen sind im Vergleich zum LTA detaillierter definiert. Parallel zum LTA sind auch hier Möglichkeiten festgehalten, bei Vorliegen von Marktzerüttungen protektionistische Maßnahmen zu ergreifen oder zweiseitige Verträge mit konkreten Abmachungen abzuschließen. In diesen Rahmen fällt ein so genanntes *bilaterales Selbstbeschränkungsabkommen*, in dem sich das Lieferland verpflichtet, das Wachstum seiner Ausfuhren gewisser Warengruppen in das betroffene Land auf bestimmte Zuwachsraten zu beschränken.[214]

3.4.1.2 Die Uruguay-Runde

Das grundlegende Motiv für die Einleitung der Uruguay-Runde (1986-1994) als achte und umfangreichste multilaterale GATT-Verhandlungsrunde war die Aktualisierung und Erweiterung der GATT-Regeln des internationalen Handels.[215] Der Welthandel sollte möglichst vollständig dem GATT-System unterstellt werden,

---

214 Vgl. WTO 2000c; Deutscher Bundestag 1994, S.86; Gass/ Neundörfer 1990a, S.25-31; Breitenacher 1989, S.89-90.

215 Die vorangegangenen Verhandlungsrunden waren: Genf (1947), Annecy (1949), Torquay (1951), Genf (1956), Dillon (1960-61), Kennedy (1964-67), Tokio (1973-1979). Vgl. BMWA 2002.

wobei auch erstmalig der Dienstleistungshandel und der Schutz von geistigem Eigentum einbezogen wurden. Analog zu den vorhergehenden Runden wurde u.a. auch über die weitere Beseitigung bzw. den weiteren Abbau von Zöllen und nichttarifären Handelshemmnissen diskutiert. Zudem einigten sich die GATT-Mitglieder im Rahmen der Uruguay-Runde über die Einrichtung der *Welthandels-organisation (World Trade Organization - WTO)* als neuen institutionellen Rahmen für das multilaterale Handelssystem. Die neue Organisation, welche u.a. die Verwaltung, Überwachung und Weiterentwicklung der Übereinkünfte der Uruguay-Runde zur Aufgabe hat, ersetzt das GATT von 1947 (als GATT 1947 bezeichnet), das aus einer Gesamtheit von Regeln bestand, jedoch keine Institution im Hintergrund hatte.[216] Das durch die Ergebnisse der Uruguay-Runde überarbeitete GATT-Abkommen wird auch als *GATT 1994* bezeichnet.[217] Im Folgenden sind die wesentlichen, für den Textilsektor relevanten Vereinbarungen der Uruguay-Runde dargestellt.

Die innerhalb der Uruguay-Runde diskutierten Themen wurden in Verhandlungsblöcke aufgeteilt. Einer der Verhandlungsblöcke zum Warenverkehr beinhaltete den Handel mit Textilien und Bekleidung. Als grundsätzliche Leitlinie sollte eine Rückführung des internationalen Textilhandels in das allgemeine Regelwerk des GATT und damit eine Beendigung des Sonderstatus des Textil- und Bekleidungssektors erreicht werden. Als Ergebnis der sieben Jahre andauernden Uruguay-Runde wurde eine Vereinbarung über das Auslaufen des MFA getroffen,

---

216 Ursprünglich sollte im Rahmen der Charta von Havanna (1947) die Neuordnung der Weltwirtschaft nach dem 2. Weltkrieg neben der Errichtung der Weltbank und des Internationalen Währungsfonds (IWF) auch die einer Internationale Handelsorganisation (International Trade Organisation - ITO) umfassen. Die Gründung der ITO kam allerdings aufgrund von Widerständen seitens der Vereinigten Staaten nicht zustande. Vgl. hierzu Europäisches Parlament 2002.

217 Vgl. WTO 1995, S.9-11; Europäische Kommission 1995a, S.7-9; Europäische Kommission 1994, S.8-9; Gass 1994, S.17-18; Neundörfer 1990a, S.41-43.

die im *Agreement on Textiles and Clothing (ATC)* mündete, welches im nächsten Kapitel erklärt wird.[218]

Anti-Dumpingmaßnahmen gehören zu den am häufigsten eingesetzten und umstrittensten handelspolitischen Maßnahmen. Zur Vermeidung des Missbrauchs von Anti-Dumpingmaßnahmen als protektionistisches Mittel sind im GATT strenge Bedingungen für die Einführung solcher Maßnahmen festgelegt. Im Mittelpunkt steht dabei der Nachweis über das Vorliegen einer erheblichen Schädigung der inländischen Produzenten. Der Begriff des Dumpings wird innerhalb des GATT über das Merkmal der räumlichen Preisdifferenzierung erklärt, d.h., Maßnahmen zur Abwehr von Sozial- oder Umweltdumping sind nicht Gegenstand der GATT-Vorschriften. Innerhalb der Uruguay-Runde wurde der Anti-Dumpingkodex des GATT, der aus den Verhandlungen innerhalb der Kennedy-Runde (1964-67) entstanden und bereits im Rahmen der Tokio-Runde (1973-79) überarbeitet worden war, erneut modifiziert und eindeutiger formuliert.[219] Die Regeln und Methoden zur Überprüfung, ob ein Dumping-Fall vorliegt, wurden detaillierter definiert. Folgende Elemente des Kodex wurden geändert bzw. hinzugefügt:

- Geltungsdauer
  Eine begrenzte Geltungsdauer von fünf Jahren für Anti-Dumpingmaßnahmen wurde eingeführt.
- De-minimis-Klausel
  Dumping liegt nicht vor, wenn die Dumping-Rate eines Produkts weniger als 2% des Exportpreises oder der Mengenanteil des Produkts weniger als 3% vom gesamten Importvolumen des entsprechenden Produkts im Importland beträgt.

---

218 Vgl. WTO 2000a; WTO 1995, S.22-23; TVI 1994, S.37-38; Europäische Kommission 1994, S.14; Gass 1994, S.18-21; Neundörfer 1990a, S.42.

219 Innerhalb der Tokio-Runde konnte für einige nicht-tarifäre Bestandteile kein Konsens unter allen GATT-Mitgliedern gefunden werden. Daher wurden auch Vereinbarungen unter den zustimmenden Mitgliedern getroffen, die nur für diese anzuwenden sind. Diese Vereinbarungen werden informell als Kodex (engl. codes) bezeichnet. Vgl. WTO 2002.

- Anlaufphase
  Der Tatbestand des Dumpings liegt nicht vor, wenn sich der Export unter Preis auf den Zeitraum von einem Jahr beschränkt und der Volumenanteil des Produkts weniger als 20% vom Umsatzvolumen des exportierenden Unternehmens beträgt. Zielgruppe dieser Regelung sind v.a. neu gegründete Unternehmen.
- Antragsteller
  Der Antrag auf Einleitung eines Anti-Dumpingverfahrens, der von der heimischen Industrie zu stellen ist, wird zumeist nur dann angenommen, wenn die Antragsteller mindestens 50% der inländischen Produktion darstellen. Bei einem Anteil zwischen 25 und 50% wird geprüft, ob die Antragsteller die heimische Industrie repräsentieren.[220]

Neben der Vereinbarung über das Auslaufen des MFA und der Revision des Anti-Dumpingkodex sind folgende Bestandteile des Uruguay-Abkommens bzw. des GATT 1994 für die Textil- und Bekleidungsindustrie relevant:

- Vereinbarung über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen

Geltungsbereich des innerhalb der Tokio-Runde ausgehandelten Anti-Subventionskodex sind ausschließlich handelswirksame Subventionen. Andere Subventionen werden als legitimes Mittel der Sozial- und Wirtschaftspolitik anerkannt. Grundsätzlich nicht gestattet sind Subventionen, die an die Exportleistung oder an die Bevorzugung inländischer Güter anknüpfen. Zulässige Subventionen sind in einer „Grünen Liste“ kategorisiert. Dazu gehören u.a. Regionalbeihilfen, Forschungsförderung und Umweltschutzbeihilfen. Im Falle eines Verstoßes gegen den Anti-Subventionskodex ist es dem geschädigten Einfuhrland gestattet, entsprechende Ausgleichszölle zu erheben.

[220] Vgl. WTO 1995, S.28; Europäische Kommission 1994, S.20; TVI 1994, S.43.

- Vereinbarung zum Schutz von geistigem Eigentum

  Aufgrund der international stark voneinander abweichenden Standards zum Schutz von geistigem Eigentum, des Mangels an multilateralen Maßnahmen gegen den Handel von gefälschten Waren und der daraus resultierenden Spannungen in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen kam es innerhalb der Uruguay-Runde zum Abschluss des *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS)*. Das Übereinkommen knüpft an bestehenden Vereinbarungen der Pariser Konvention zum Schutz von industriellem Eigentum *(Conventions of the World Intellectual Property Organization - WIPO)* sowie die Berner Konvention zum Schutz von literarischen und künstlerischen Werken an, indem bestehende Regeln ausgebaut bzw. bisher nicht existierende Regeln hinzugefügt wurden. Folgende Bereiche sind Bestandteile des TRIPS:
  - Aufnahme allgemeiner Grundsätze zum Schutz von geistigem Eigentum
  - Ausgeprägterer Schutz von Industriedesign, v.a. für die Kreationen der Textil- und Bekleidungsindustrie
  - Schutz vor dem Missbrauch von geographischen Herkunftsbezeichnungen als irreführendem Wettbewerbsfaktor
  - Patentschutz auf pharmazeutische und chemische Produkte ausgedehnt
  - Computer-Programme als Element des Urheberrechts von literarischen Werken

Den Entwicklungsländern wurde ein Zeitraum von zehn Jahren eingeräumt, um die einzelnen Regelungen in ihren nationalen Gesetzgebungen umzusetzen.[221]

3.4.1.3 The Agreement on Textiles and Clothing

Das innerhalb der Uruguay-Runde verabschiedete *Agreement on Textiles and Clothing (ATC*) löste das Multifaserabkommen am 1. Januar 1995 ab. Kernstück des Abkommens ist die vollständige Überführung des Textil- und Bekleidungshandels in

[221] Vgl. WTO 1995, S.26-29; Europäische Kommission 1994, S.21-25; TVI 1994, S.44.

das GATT Regelwerk. Die WTO-Länder haben sich mit dem ATC dazu verpflichtet, alle Quoten des MFA innerhalb eines Zeitraums von zehn Jahren sukzessiv abzubauen. Das ATC ist ein reines Übergangsinstrument und wird nach seiner Durchführung nicht mehr existieren. Es ist das einzige WTO Abkommen, das eine automatische Beendigungsklausel enthält.[222]

Der zehnjährige Integrationsprozess ist auf vier Stufen aufgeteilt und enthält für jede Stufe den jeweiligen Anteil der zu beseitigenden Einfuhrkontingente, den die Mitglieder auf ihr individuelles Importvolumen von 1990 anzuwenden haben (vgl. Tabelle 9). Mit Beginn der vierten Stufe in 2005 sind alle bestehenden Quoten eliminiert. Den importierenden Mitgliedern bleibt es selbst überlassen, welche Produkte auf jeder Stufe integriert werden, um die vorgeschriebenen Anteile zu erreichen. Bedingung ist allerdings, dass Produkte aller folgenden vier Warenkategorien im Integrationsprozess enthalten sind: Garne, Gewebe, konfektionierte Textilwaren und Bekleidung.[223]

In Konkurrenz zu diesen Integrationsbestimmungen sind des Weiteren Liberalisierungsvorschriften Bestandteil des ATC, die die Anhebung der Kontingente für diejenigen Waren beinhalten, deren Quoten innerhalb der ersten drei Stufen nicht abgebaut werden. Für diese verbleibenden Waren sind Steigerungsraten angegeben, nach denen die Mitgliedsländer ihre Einfuhrkontingente erhöhen können (Tabelle 9).

---

222 Vgl. Jungbauer 2000, S.29; WTO 2000a; WTO 2000b; WTO 1995, S.22-23; TVI 1994, S.37-38; Europäische Kommission 1994, S.14; Gass 1994, S.18-21; Neundörfer 1990a, S.42.

223 Vgl. WTO 2000a; WTO 2000b; WTO 1995, S.22-23; TVI 1994, S.37-38; Europäische Kommission 1994, S.14; Gass 1994, S.18-21; Neundörfer 1990a, S.42.

	Stufe 1 1.1.1995	Stufe 2 1.1.1998	Stufe 3 1.1.2002	Stufe 4 1.1.2005
Anteil der in das GATT zu integrierenden Produkte in % vom Volumen der Textil- und Bekleidungsimporte 1990 des jeweiligen Landes	16	17	18	49
Steigerungsrate für die Quoten der verbleibenden Waren in % (jährliche Steigerungsrate auf Basis der üblichen MFA Rate von 6%)[224]	16 (6,96)	25 (8,7)	27 (11,05)	-

Tabelle 9: The Agreement on Textiles and Clothing (ATC) - Stufenmodell

Quelle: Eigene Darstellung, Daten entnommen aus: WTO 2000a; WTO 2000b; WTO 1995, S.22-23; Europäische Kommission 1994, S.14

Das ATC beinhaltet außerdem die Errichtung des *Textiles Monitoring Body (TMB)*, der die Umsetzung der Bestimmungen des ATC überwacht und einzelne Maßnahmen hinsichtlich der Konformität mit dem ATC untersucht. Der TMB hat vorwiegend eine Berichtsfunktion, seine Sanktionsmöglichkeiten sind weit gehend eingeschränkt.[225]

Bis zur Uruguay-Runde und dem seitdem bestehenden ATC hat sich die Textil- und Bekleidungsindustrie zu einem der weltweit am stärksten geschützten Wirtschaftszweige entwickelt. Tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse bei Textilien und Bekleidung lagen deutlich über dem Niveau anderer Industrieerzeugnisse (vgl. Tabelle 10).[226]

[224] Die Berechnung der Steigerungsraten des ATC basiert auf den innerhalb des MFA existierenden Raten. Gewöhnlich wurde im MFA eine Rate von 6% verwendet, die hier als Basis für die Berechnung gedient hat. Die genauen Raten variierten je nach Produkt. Die Zahlen in Klammern ergeben sich aus den Steigerungsraten (16%, 25%, 27%) und der 6% bzw. der Rate der Vorperiode.

[225] Vgl. WTO 2000a; WTO 2000b; WTO 1995, S.23.

[226] Vgl. Breitenacher 1989, S.92-95.

Industrieerzeugnisse		Nominale Zollsätze		Effektive Gesamtprotektion	
		1978	1985	1978	1982/85
Grundstoffe/Produktionsgüter		8,1	6,1	10,5	13,3
Investitionsgüter		8,3	6,7	10,9	7,6
Verbrauchsgüter	gesamt	10,6	7,7	25,9	22,7
	Textilien	**13,0**	**9,7**	**57,3**	**49,9**
	Bekleidung	**16,1**	**12,5**	**82,2**	**73,5**
Gesamt		8,8	6,5	16,3	19,3

Tabelle 10: Protektion bei Industrieerzeugnissen

Quelle: Breitenacher 1989, S. 94-95

Der im MFA und seinen Vorläufern begründete Sonderstatus des Textil- und Bekleidungssektors steht im Gegensatz zur allgemein angestrebten Entwicklung der Liberalisierung des internationalen Handels. Während die allgemeinen Zollsätze aufgrund der GATT-Verhandlungsrunden erheblich gesenkt wurden, nahmen die Handelsbeschränkungen für Textilien und Bekleidung bis zur Uruguay-Runde kontinuierlich zu. Die im MFA eingeräumte Möglichkeit, bei Vorliegen einer Marktzerrüttung einseitige Importbeschränkungen anzuwenden, wurde in der Praxis aufgrund der schweren Anwendung nur selten eingesetzt. Allerdings wurde der Handel mit Textilien und Bekleidung durch zahlreiche bilaterale Abkommen reglementiert, die einem betroffenen Importland als alternative Handlungsoption durch das MFA ermöglicht werden. Mit dem Jahr 1977 hatten die USA 18, im Jahr 1984 bereits 28 und 1988 über 40 bilaterale Abkommen vereinbart.[227]

Wie weltweit, so sind auch in der EU überdurchschnittlich hohe Handelshemmnisse für Textilien und Bekleidung festzustellen. Außerdem wird der Zugang dieser Waren zum europäischen Markt durch bilaterale Lieferverträge im Rahmen des MFA mengenmäßig begrenzt. Die restriktive Textileinfuhrpolitik der EU betrifft v.a. Einfuhren aus mittel- und osteuropäischen, asiatischen sowie südamerikanischen Ländern.[228]

[227] Vgl. Breitenacher 1989, S.90.

[228] Vgl. Möbius 1995, S.194.

Aufgrund der zahlreichen auf den Textilabkommen basierenden Handelshemmnisse für Textilien und Bekleidung ist nachzuvollziehen, dass der Sonderstatus und die Abkommen dieses Sektors oft als Musterbeispiel für den Außenhandels-protektionismus zitiert werden. Die verschiedenen Abkommen waren stets zeitlich befristet und sollten ursprünglich ersatzlos auslaufen. Dieser Grundsatz wurde in der Praxis jedoch nicht durchgesetzt, sondern die Abkommen wurden mehrmalig revidiert bzw. verlängert. So gab es insgesamt vier verschiedene MFA. Das vierte MFA erfuhr wiederum drei Verlängerungen. Der ursprüngliche Gedanke, den Textilsektor der Industrieländer temporär zu schützen, um ihm einen strukturellen Anpassungsprozess zu ermöglichen, wurde somit zum Status quo erhoben.[229]

Mit der Uruguay-Runde bzw. der Errichtung des ATC wird der Sonderstatus der Textil- und Bekleidungsindustrie innerhalb des GATT beendet und den hohen Handelshemmnissen in diesem Sektor ein Ende gesetzt. Es wird allerdings erwartet, dass erst mit der letzten Stufe des ATC in 2005 eine entscheidende Änderung eintritt, da die Quoten für besonders sensible Güter wohl erst zu diesem Zeitpunkt abgeschafft werden.[230]

3.4.2 Das Allgemeine Präferenzsystem

Im GATT wurden 1965 Sonderbestimmungen für Entwicklungsländer eingeführt, die Industrieländern Möglichkeiten eröffnen, durch eine Abweichung von den allgemeinen GATT-Prinzipien Entwicklungshilfe zu leisten. Auf diesen Sonderbestimmungen basiert das 1971 eingeführte *Allgemeine Präferenzsystem (APS, Generalized System of Preferences - GSP*) der EU, das ausgewählten Entwicklungsländern den Zugang zum Industriegütermarkt der EU erleichtert, indem gewerblichen Erzeugnissen bei der Einfuhr in die EU Zollvergünstigungen eingeräumt werden. Somit stellt das APS als Instrument der EU-Entwicklungspolitik

229 Vgl. Stahr 1990, S.18; Breitenacher 1989, S.93; Gass/ Neundörfer 1990b, S.33-40.

230 Vgl. Möbius 1995, S.194; Glania 1999.

eine Abweichung vom allgemeinen GATT-Prinzip der Meistbegünstigung dar. Außerdem wird die Zollpräferenz ohne Reziprozität gewährt, d.h., Exporte aus der EU in die betreffenden Entwicklungsländer erhalten keine entsprechende Vergünstigung. Die gewährten Handelspräferenzen haben zum Ziel, die Industrialisierung der Entwicklungsländer, die Diversifizierung ihrer Exporterzeugnisse und die Exporterträge zu fördern.[231]

Die EU hat 1995 ein neues APS[232] eingeführt, in dem die vorherigen Regelungen über die mengenmäßig beschränkte zollfreie Einfuhr durch ein Staffelungssystem ersetzt wurden. Mit dem neuen Schema sollte ein verstärkter differenzierter Einsatz des APS als entwicklungspolitisches Instrument realisiert werden. Die Präferenzen werden nur vorübergehend und nach Maßgabe des Bedarfs gewährt und schrittweise wieder entzogen, wenn dieser Bedarf nicht mehr besteht. Aufgrund der selektiven Behandlung weichen Höhe und Bedeutung der Zollentlastungen für die Entwicklungsländer stark voneinander ab. Im Jahr 1993 betrug beispielsweise die Entlastungsquote[233] durch das APS für Hongkong nur 4,5%, für Indien lag sie hingegen bei 52%.[234]

---

231 Vgl. Möbius 1996, S.192; Europäisches Parlament 1999; Europäische Kommission 1998; Gesamttextil 1997c.

232 Vgl. Verordnung (EG) Nr. 3281/94 des Rates vom 19. Dezember 1994 über ein Mehrjahresschema allgemeiner Zollpräferenzen für bestimmte gewerbliche Waren mit Ursprung in Entwicklungsländern für den Zeitraum 1995-1998. In: ABl. der EG L 348/1994 und L 82/1995.

233 Als Quotient zwischen Zollsatz gemäß dem APS und dem Meistbegünstigungs-Zollsatz innerhalb des GATT.

234 Vgl. Möbius 1996, S.192; Europäisches Parlament 1999.

3.5 Umweltrelevante Aspekte der Textil- und Bekleidungsherstellung

3.5.1 Ökologie in der textilen Kette

Von der Entwicklung einer allgemein ansteigenden Sensibilisierung der Menschen gegenüber der Umwelt ist auch die Textil- und Bekleidungsbranche betroffen. Die Entstehung der ökologischen Diskussion über Textilien und Bekleidung wurde durch die Tatsache unterstützt, dass der Mensch bzw. seine Haut unmittelbar mit diesem Konsumgut in Berührung kommt. Hinsichtlich der textil- und bekleidungsbezogenen ökologischen Debatte kann eine grobe Unterteilung in zwei grundsätzliche Aspekte vorgenommen werden. Ist das Produkt Mittelpunkt einer ökologischen Diskussion, werden vor allem die Auswirkungen auf die Gesundheit der Verbraucher angesprochen, die von Textilien und Bekleidung ausgehen. Steht hingegen die Produktion im Vordergrund, werden die Belastungen der Umwelt diskutiert.[235]

Der erste Gesichtspunkt dieser Zweiteilung der textilen Ökologie (Textilökologie), die von Textilien und Bekleidung ausgehenden **Gesundheitsbelastungen**, wurde in der Öffentlichkeit Ende der achtziger Jahre unter dem Stichwort „Chemie in der Kleidung“ oder „Gift im Kleiderschrank“ angesprochen. Dabei standen die gesundheitlichen Belastungen durch Chemikalienrückstände, z.B. durch den Einsatz von Pestiziden, im Vordergrund. Die von den Herstellungsverfahren ausgehenden **Umweltbelastungen** wurden erst anschließend, Anfang der neunziger Jahre, in der Öffentlichkeit diskutiert. Natürlich sind beide Aspekte der textilen Ökologie nicht scharf voneinander trennbar, da z.B. der Einsatz von Färbemitteln direkt die Umwelt und zusätzlich indirekt die Gesundheit des Verbrauchers durch Färbemittelrückstände beeinflussen kann. Dies bedeutet, dass im Rahmen der Diskussion um die Gesundheitsbelastungen die Ursachen in den Produktionsverfahren zu suchen sind, aber eine Umweltbelastung nicht eine Gesundheitsbelastung zur Folge haben muss.[236]

---

235 Vgl. Mecheels 1995, S.79; Scholz 1993, S.29.

236 Vgl. Mecheels 1995, S.79-83; SPD 1996, S.8-13.

Eine genauere Schematisierung des Begriffs der Textilökologie kann auch entlang der textilen Kette vorgenommen werden. In Anlehnung an die in der Literatur vorgenommene Untergliederung kann zwischen folgenden Bereichen unterschieden werden: Produktionsökologie, Gebrauchsökologie, Humanökologie und Entsorgungsökologie. Die einzelnen ökologischen Begriffe umfassen dabei eine oder mehrere Stufen der Textilpipeline. Die **Produktionsökologie** beinhaltet die Vorgänge von der Herstellung der Fasern bis zur Konfektion und untersucht die Auswirkungen dieser Stufen auf die Umwelt. Untersuchungsgegenstand der **Gebrauchsökologie** sind die ökologischen Auswirkungen des Waschens und der Pflege von Textilien und Bekleidung während deren Gebrauchs. Die **Humanökologie** bezieht sich ebenfalls auf den Gebrauch der Kleidung, jedoch ist nicht die Umwelt, sondern der Mensch Objekt der Betrachtung. Dabei werden die Auswirkungen analysiert, die von der Kleidung bzw. den in ihnen enthaltenen Chemikalienrückständen auf den Menschen ausgehen. Die **Entsorgungsökologie** beinhaltet schließlich die Frage nach den Umweltauswirkungen, die im Zusammenhang mit der Erfassung, der Sortierung und der stofflichen Verwertung (Recycling) bzw. der Ablagerung eines textilen Produkts entstehen.[237]

Einen weiteren, teilweise vernachlässigten ökologischen Aspekt stellt der **Transport** zwischen den einzelnen Stufen der textilen Kette dar. Aufgrund der Tatsache, dass der Transport nicht ohne weiteres einem der o.a. Bereiche zuzuordnen ist und die ökologische Relevanz des Transports einen hohen Stellenwert einnimmt, kann dieser als eigenständiger Bereich innerhalb der Textilökologie betrachtet werden. Die Bedeutung des Transports als eines die Umwelt beeinflussenden Faktors wird auch durch die zunehmende Globalisierung der Wirtschaft unterstrichen.[238]

---

[237] Vgl. Mecheels 1995, S.80-83.

[238] Vgl. Deutscher Bundestag 1994, S.61.

In Abbildung 13 sind die vorher geschilderten Begriffe der Textilökologie und die einzelnen umweltrelevanten Faktoren mit den Stufen der textilen Kette in Einklang gebracht.

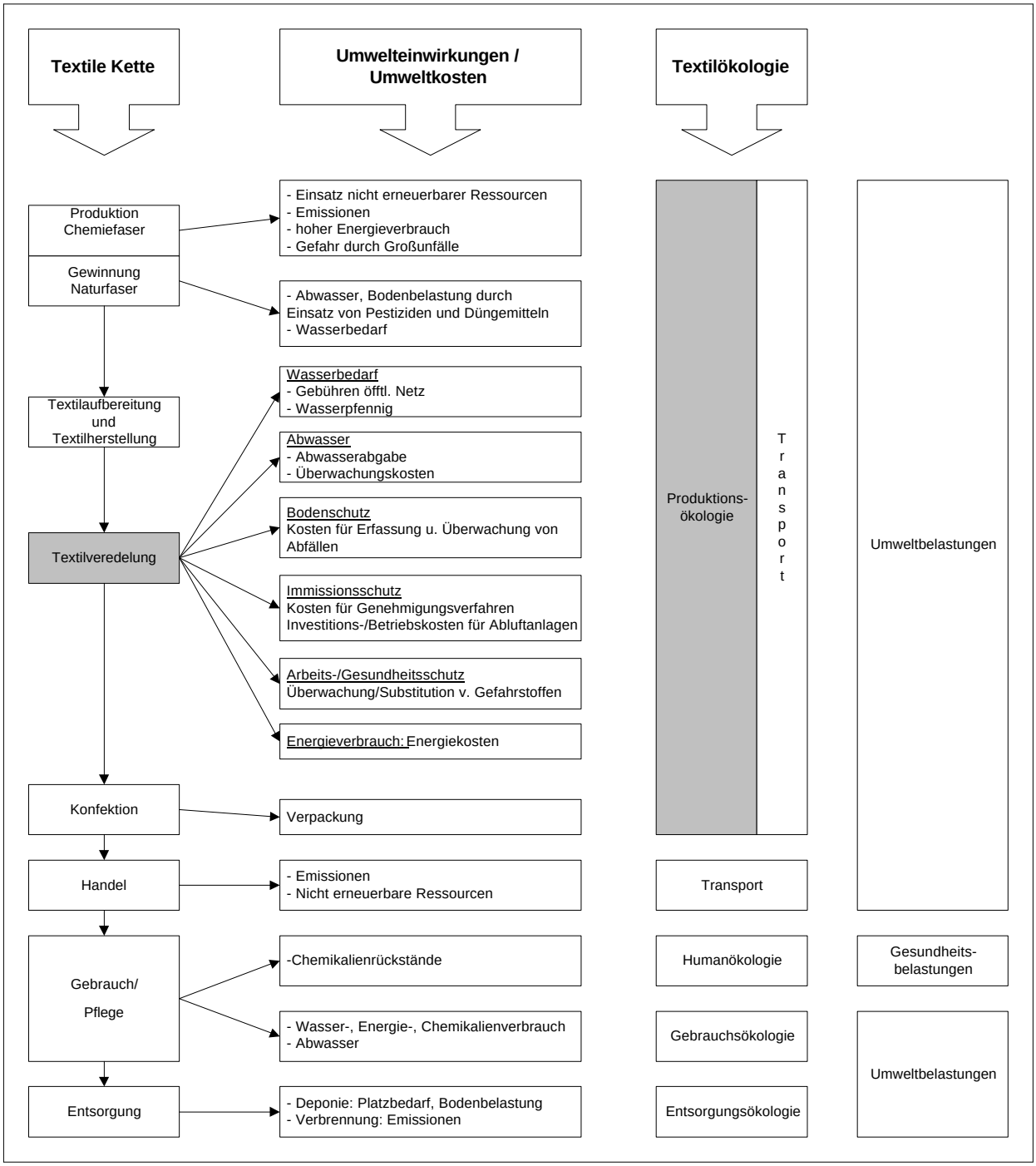


Abbildung 13: Die Umweltrelevanz der Textil- und Bekleidungsindustrie

Quelle: Eigene Konzeption auf Basis:
Scholz 1993, S.29-40; Öko-Tex 1995, S.6-8; Deutscher Bundestag 1994, S.71-73; Mecheels 1995, S.79-83; SPD 1996, S.8-13

3.5.2 Umweltzeichen

Mithilfe von Umweltzeichen (Öko-Labeln) sollen die ökologische Unbedenklichkeit von Textilprodukten und/ oder deren Herstellungsverfahren bescheinigt werden. Dabei sind hier nicht sog. Öko-Kollektionen oder -Marken einzelner Unternehmen oder Unternehmensgruppen gemeint, sondern Umweltzeichen, die von unabhängigen Institutionen anhand gewisser Kriterien vergeben werden. Dabei ist zu unterscheiden, ob die Kriterien sich auf das fertige Produkt oder auf den Produktionsprozess beziehen. Es existieren Umweltzeichen, die nur an produktbezogene Kriterien anknüpfen, wie auch solche, die produkt- und prozessbezogene Kriterien berücksichtigen.[239] Im Folgenden werden die wichtigsten deutschen Umweltzeichen sowie das Umweltzeichen der EU kurz dargestellt.

Öko-Tex Standard 100

Das erste fundierte Öko-Label wurde 1986 vom *Österreichischen Textil-Forschungsinstitut* eingeführt. Das Zeichen *ÖTN 100* war an produktbezogene Kriterien gekoppelt. In der Zusammenarbeit des Österreichischen Textil-Forschungsinstituts und des *Forschungsinstituts Hohenstein* in der *Internationale Gemeinschaft für Forschung und Prüfung auf dem Gebiet der Textilökologie (Öko-Tex)*[240] wurde daraus 1991/92 der *Öko-Tex Standard 100* entwickelt. In Deutschland haben sich 1992 Textilfirmen und Fachverbände im *Verein für verbraucher- und umweltfreundliche Textilien (VvuT)* zusammengeschlossen, der das *Markenzeichen schadstoffgeprüfte Textilien (M.S.T.)* vergab. Die Vergabe des Zeichens war jedoch nur von kurzer Dauer, da sich der VvuT 1994 der *Öko-Tex-Gemeinschaft* anschloss. Das M.S.T. wurde als Zeichen aufgegeben und das Öko-Tex Zeichen als einheitlicher Standard übernommen. Aus dem Zusammenschluss entwickelte sich ein einheitlicher Standard, der von der internationalen Öko-Tex Gemeinschaft getragen und in Deutschland gemeinsam vom Forschungsinstitut Hohenstein und vom VvuT

---

239 Vgl. Strütt-Bringmann 1994, S.127; Mecheels 1995, S.84-86; Rosenkranz/ Castelló 1994, S.174-179; Scholz 1993, S.30; Scholz/ Wiemann 1993, S.17.

240 Siehe auch http://www.oeko-tex.com.

vertreten wird. Der Gemeinschaft gehören inzwischen Testinstitute in 14 Ländern an, die schadstoffhaltige Produkte prüfen, zertifizieren und überwachen. Wenn ein textiles Produkt die festgelegten Bedingungen erfüllt, erhält der Anbieter die Erlaubnis, die Ware mit dem Zeichen „Schadstoffgeprüfte Textilien nach Öko-Tex Standard 100“ zu versehen. Der Standard ist der weltweit verbreitetste und wird in Deutschland von ca. 40% aller Textil- und Bekleidungsbetriebe verwendet. Der produktbezogene Öko-Tex Standard 100 beinhaltet die allgemeinen Bedingungen für die Vergabe der Kennzeichnung. Die speziellen Anforderungen der einzelnen Produkt- und Artikelgruppen sind in den Standards 101 bis 116 festgelegt. Diese beinhalten Kriterien für die Farbechtheit, Pestizid- und Schwermetallrückstände, pH-Wert und verbieten u.a. die Verwendung von krebserregenden Farbstoffen. Kritisiert wird der Öko-Tex Standard 100 dahin gehend, dass seine Grenzwerte gerade den gesetzlichen Mindestanforderungen entsprechen würden und dass daher nicht von einem echten Gütesiegel gesprochen werden könne.[241]

Öko-Tex Standard 1000

Im Anschluss an den produktbezogenen Öko-Tex Standard 100 wurde von der internationalen Öko-Tex Gemeinschaft der produktionsbezogene Öko-Tex Standard 1000 entwickelt. Zweck des Standards ist es, Produkte und Betriebsstätten umwelttechnisch zu überprüfen und unabhängig zu dokumentieren, dass Umweltbemühungen gemacht werden. Der Standard verweist hinsichtlich der produktbezogenen Anforderungen auf den Öko-Tex Standard 100 und schreibt dessen Erfüllung als Voraussetzung zur Erlangung des Öko-Tex Standard 1000 vor.[242]

Toxproof

Das produktbezogene Toxproof-Zeichen wird von der *TÜV Rheinland Sicherheit und Umweltschutz GmbH, Köln* vergeben. Das Prüfzeichen zeichnet schadstoffarme

241 Vgl. Ammon 1999; TexWeb 1998; Öko-Tex 1996.

242 Vgl. Ammon 1999; Mecheels 1995, S.86; Öko-Tex 1995.

Produkte des täglichen Lebens wie Heimtextilien, Bekleidung, Matratzen und Bodenbeläge aus. Dabei werden folgende produktbezogene Kriterien angesprochen: Farbstoffe, ph-Wert, Pestizide, Formaldehyd, Schwermetalle, Nickelkonzentration. Die Kriterien sind den Anforderungen des Öko-Tex Standard 100 sehr ähnlich.[243]

Ecoproof

Neben dem produktbezogenen Toxproof-Zeichen bietet der *TÜV Rheinland Sicherheit und Umweltschutz GmbH, Köln* die Auszeichnung mit dem Ecoproof-Zeichen, das einen umfassenden Kriterienkatalog von der Rohstoffgewinnung bis zur Entsorgung enthält.[244]

Schadstoffgeprüft-Zeichen (SG-Zeichen)

Das SG-Zeichen wird für Schuhe und Lederwaren vergeben, die bestimmte produktbezogene Kriterien erfüllen. Dabei wird der Gehalt von Farbstoffen, Formaldehyd, Pestiziden und PCP untersucht. Das SG-Zeichen wurde von drei Instituten gemeinsam entwickelt: *TÜV Rheinland Sicherheit und Umweltschutz GmbH - Köln, Prüf- und Forschungsinstitut - Pirmasens* und *Institut Fresenius Gruppe - Taunusstein*.[245]

Umweltzeichen der EU

Grundlage des europäischen Umweltzeichens ist die Verordnung (EWG) Nr. 880/92 des Rates vom 23.03.1993 betreffend ein gemeinschaftliches System zur Vergabe eines Umweltzeichens. Das Umweltzeichen soll an Produkte vergeben werden, die während ihres gesamten Lebenswegs geringere Umweltauswirkungen aufweisen als vergleichbare herkömmliche Produkte. Der Verbraucher soll damit die Möglichkeit haben, besser über die Umweltverträglichkeit von Produkten urteilen zu können. Die Vergabe des Zeichens ist an verschiedene Produktgruppen und deren spezifische

243 Vgl. TÜV Rheinland a; Ammon 1999.

244 Vgl. Ammon 1999.

245 Vgl. TÜV Rheinland b; Ammon 1999.

Umweltkriterien gekoppelt. Dabei werden produkt- und prozessbezogene Kriterien berücksichtigt. Das Gemeinschaftliche System zur Vergabe eines Umweltzeichens hat einen freiwilligen Charakter. Hersteller oder Importeure können einen Antrag auf Vergabe des Umweltzeichens in dem Land stellen, wo das Produkt hergestellt oder erstmalig in Verkehr gebracht wurde. Bei Annahme des Antrags kann der Hersteller/Importeur das Zeichen auf seinem Produkt anbringen. Dabei besteht der Vorteil gegenüber anderen nationalen Umweltzeichen darin, dass das EU-Umweltzeichen in einem Mitgliedsland vergeben wird und in jedem Mitgliedsland verwendet werden darf. Das System trat im Juli 1993 mit der Einführung der zwei Produktgruppen Waschmaschinen und Geschirrspülmaschinen in Kraft. Für den Textilbereich sind 1996 Kriterien für T-Shirts und Bettwäsche definiert worden. Inzwischen kann das Umweltzeichen für 250 Produkte in 14 verschiedenen Produktgruppen vergeben werden. Das Umweltzeichen für Textilen ist seit 1999 ausgebaut worden und betrifft Bekleidung, Heimtextilien, Garne und Gewebe. Die Kriterien beziehen sich auf die Faser, den Produktionsprozess sowie die eingesetzten Chemikalien. In Deutschland wird das Zeichen durch das *RAL, Deutsches Institut für Gütesicherung und Kennzeichnung* vergeben.[246]

3.5.3 Umweltrechtliche Regelungen

3.5.3.1 Europäische Umweltgesetzgebung

Bei den rechtlichen Regelungen auf EU-Ebene unterscheidet man zwischen dem harmonisierten und dem nichtharmonisierten Bereich. Innerhalb des nichtharmonisierten Bereichs haben die Mitgliedsregierungen die Möglichkeit, auf nationaler Ebene eigenständige Gesetzesvorhaben vor Inkrafttreten bei den zuständigen EU-Gremien zu notifizieren. Im harmonisierten Bereich liegt die Gesetzgebungskompetenz auf europäischer Ebene. Die Mitgliedsstaaten sind verpflichtet, die EU-Rechtsetzung auf nationaler Ebene umzusetzen. Sie haben

[246] Vgl. Umweltbundesamt 1996, S.2-6; Europäische Kommission 1999; Europäische Kommission 1993b, S.1-9; Europäische Kommission 1993a; Europäische Kommission 1995b.

ihrerseits in den entsprechenden EU-Gremien ein Initiativrecht. Dabei sind nationale Spielräume in engen Grenzen festgelegt. Dies ermöglicht z.B. einem Mitgliedsstaat, seine strengeren Umweltschutzregelungen beizubehalten, wenn dies keine willkürliche Diskriminierung des Handels zur Folge hat. Auf EU-Ebene gibt es folgende Möglichkeiten, die Umweltpolitik zu regeln: Mit Verordnungen kann eine allgemeine und unmittelbare Wirkung in jedem Mitgliedsstaat erreicht werden. Richtlinien schreiben nur das Ziel vor, während es den Mitgliedsländern freisteht, wie dieses Ziel auf nationaler Ebene erreicht wird. Empfehlungen und Stellungnahmen enthalten keine verbindlichen Rechtsvorschriften.[247]

Folgende Bestimmungen der europäischen Umweltgesetzgebung sind für den Textilsektor relevant:

- Richtlinie 76/769/EWG zur Angleichung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften der Mitgliedsstaaten für Beschränkungen des Inverkehrbringens und der Verwendung gewisser gefährlicher Stoffe und Zubereitungen.
- Textilkennzeichnungsrichtlinie.
  Das später angeführte Textilkennzeichnungsgesetz basiert auf dieser Richtlinie.
- Verordnung 93/339/EWG vom 8.02.1993 über die Kontrolle der Übereinstimmung von aus Drittländern eingeführten Erzeugnissen mit den geltenden Produktsicherheitsvorschriften. Diese Verordnung wird für fast alle Produkte, u.a. Textilien, angewendet. Sie verbietet das Inverkehrbringen von gesundheitsgefährdenden Waren. Allerdings kann im Rahmen der Zollabfertigung nur eine stichprobenartige Prüfung durchgeführt werden.

3.5.3.2 Nationale Umweltgesetzgebung

Für den Textilsektor gibt es, bis auf einige wenige Ausnahmen, keine speziellen umweltrechtlichen Vorschriften, sondern die für den Textilbereich relevanten

[247] Vgl. Deutscher Bundestag 1993, S.4-5, 12, 26-27; Deutscher Bundestag 1994, S.88; Hoppe/Beckmann 1989: Umweltrecht.

Regelungen ergeben sich aus der allgemeinen Umweltgesetzgebung. Bei der nachfolgenden Erläuterung der wichtigsten für den Textilsektor relevanten Vorschriften wird zwischen produktions- und produktbezogenen Regelungen unterschieden, die auch als Prozess- bzw. Produktstandards bezeichnet werden.

Produktstandards

Innerhalb des **Lebensmittel- und Bedarfsgegenständegesetzes (LMBG)** zählen Bekleidungstextilien, die nicht nur vorübergehend mit dem menschlichen Körper in Berührung kommen, zu den Bedarfsgegenständen (§5 Abs. 1 Nr. 6). Damit gelten die Schutzbestimmungen des §30: Es ist verboten, Bedarfsgegenstände derart herzustellen oder zu behandeln, dass sie durch ihre stoffliche Zusammensetzung geeignet sind, die Gesundheit zu schädigen. Weiterhin besteht die Möglichkeit, durch spezielle Rechtsverordnungen z.B. die Verwendung bestimmter Stoffe bei der Herstellung von Bedarfsgegenständen zu verbieten oder einzuschränken (Ermächtigung nach §32). Eine solche Rechtsverordnung stellt die *Bedarfsgegenständeverordnung* dar, die das allgemeine Verbot des LMBG konkretisiert.[248]

In der **Bedarfsgegenständeverordnung** werden Stoffe aufgelistet, die zur Herstellung und Behandlung bestimmter Bedarfsgegenstände nicht verwendet werden dürfen. Für die Herstellung und Behandlung von Textilien (§5 Abs. 1 Nr. 6) ist der Einsatz bestimmter Flammschutzmittel (§3 i.V.m. Anlage 1 Nr. 4) und bestimmter Azofarbstoffe (§3 i.V.m. Anlage 1 Nr. 7) verboten. [249]

Zweck des **Chemikaliengesetzes** ist der Schutz des Menschen und der Umwelt vor Einwirkungen schädlicher Stoffe. Das Gesetz basiert auf der geänderten *EG-Richtlinie von 1979 zur Angleichung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften für die*

[248] Vgl. Scholz/Wiemann 1993, S.16; Deutscher Bundestag 1994, S.89; Deutscher Bundestag 1993, S.2-3,14; Schür 1995, S.3.

[249] Vgl. Deutscher Bundestag 1993, S.22.

Einstufung, Verpackung und Kennzeichnung gefährlicher Stoffe. Es umfasst den Umwelt-, Arbeits- und Gesundheitsschutz. Das Chemikaliengesetz ist insofern für den Textilsektor relevant, als es sich bei einem Großteil der in Textilien eingesetzten Chemikalien um gefährliche Stoffe und Zubereitungen im Sinne des Chemikaliengesetzes handelt und somit die entsprechenden Vorschriften zur Geltung kommen. Grundlage des Chemikaliengesetzes ist die Pflicht zur Anmeldung sog. Neustoffe[250] vor dem erstmaligen Inverkehrbringen. Dabei sind die Stoffe auf gefährliche Merkmale zu prüfen und die Ergebnisse an die zuständige Behörde mitzuteilen. Das Gesetz stellt Anforderungen an die Einstufung, Verpackung und Kennzeichnung gefährlicher Stoffe. Weiterhin wird die Bundesregierung mittels Chemikaliengesetz dazu ermächtigt, durch Rechtsverordnungen die Herstellung, das Verwenden und das Inverkehrbringen von (alten und neuen) Stoffen einzuschränken oder zu verbieten und Maßnahmen zum Schutz von Beschäftigten vorzuschreiben.[251]

Die **Gefahrstoffverordnung** geht auf die Verordnungsermächtigung des Chemikaliengesetzes zurück und konkretisiert die dort angeführten produkt- und prozessbezogenen Regelungen. Für den Teil der produktbezogenen Vorschriften enthält die Gefahrstoffverordnung Verpackungs-, Einstufungs- und Kennzeichnungsvorschriften sowie Herstellungs- und Verwendungsverbote. Für Textilien sind die Regelungen relevant zum Verbot der Verwendung und des Inverkehrbringens der krebserregenden, für die Farbenherstellung verwendeten Amine und Benzide (§15 Abs. 1 Nr. 2 i.V.m. Anhang IV Nr. 2), der Kennzeichnung von formaldehydhaltigen Erzeugnissen (§8 Abs. 2 i.V.m. Anhang III Nr. 9) und zum Verbot der Verwendung von Asbestgarnen für Schutzkleidung.[252]

---

250 Als Neustoffe werden chemische Elemente oder Verbindungen definiert, die seit 1981 erstmalig vermarktet werden.

251 Vgl. Deutscher Bundestag 1994, S.89; Scholz 1993, S.16; Deutscher Bundestag 1993, S.3, 8, 28.

252 Vgl. Heinemann 1991, S.570; Scholz/Wiemann 1993, S.16; Deutscher Bundestag 1993, S.3, 8-9, 14.

Die **Chemikalienverbotsverordnung** basiert ebenfalls auf der Verordnungsermächtigung des Chemikaliengesetzes und enthält wie die Gefahrstoffverordnung das Verbot der Verwendung und des Inverkehrbringens der krebserregenden, für die Farbenherstellung verwendeten Amine und Benzide (§1 i.V.m. Anhang Abschnitt 7). Außerdem sind die Vorschriften der **PCP-Verbotsverordnung** enthalten, die die Herstellung, das Inverkehrbringen und die Verwendung von PCP-haltigen Erzeugnissen untersagt.[253]

Prozessstandards

Das **Wasserhaushaltsgesetz (WHG)** zählt zu den bedeutendsten Vorschriften, da Wasser immer noch das wichtigste Medium zum Färben und Ausrüsten von Textilien darstellt, so dass die Textilveredelungsindustrie zu den großen industriellen Wasserverbrauchern gehört. Die Behandlung von Abwasser nimmt daher einen größeren Stellenwert ein als die Abfall- und Emissionsproblematik. Das Wasserhaushaltsgesetz stellt ein Rahmengesetz zum Schutz von Grundwasser und Gewässern dar. Konkretisiert werden die einzelnen Regelungen durch Verordnungen und die dazugehörigen Verwaltungsvorschriften. Nach dem WHG benötigen alle Anlagen, die Wasser verbrauchen und Abwasser erzeugen, eine Genehmigung für das Einleiten von Abwasser (§ 2 WHG). Die Genehmigung wird nur dann erteilt, wenn das Abwasser eine bestimmte Schadstofffracht nicht überschreitet (§ 7a WHG). Konkretisiert werden diese Anforderungen für Textilabwasser durch Grenzwerte in der Rahmenabwasserverwaltungsvorschrift Anhang 38. Weitere abwasserrechtliche Bestimmungen sind Landesabwassergesetze, Abwasserabgabengesetz, Wasch- und Reinigungsmittelgesetz.[254]

Das **Bundesimmissionsschutzgesetz (BImSchG)** dient dem Schutz vor schädlichen Umwelteinwirkungen, insbesondere der Limitierung von Luftverunreinigungen. Mit

---

253 Vgl. Deutscher Bundestag 1993, S.12, 14; Deutscher Bundestag 1994, S.89.

254 Vgl. Fleckenstein 1992, S.156; Reets 1995, S.3-7; Sewekow 1989; Marzinkowski 1992, S.440-444; Heinemann 1991, S.567-569.

dem BImSchG wurde eine Fülle von Verordnungen, Verwaltungsvorschriften und technischen Anleitungen erlassen, die das BImSchG zu einem umfangreichen Gesetzeswerk macht. Ansatzpunkt des BImSchG ist eine Genehmigungspflicht für bestimmte Anlagen, die schädliche Umwelteinwirkungen hervorrufen können (§4). Die für die Textilindustrie relevante Klassifizierung genehmigungsbedürftiger Anlagen befindet sich in der 4. Bundesimmissionsschutzverordnung. Eine Genehmigung wird erteilt, wenn von der Anlage keine schädlichen Umwelteinwirkungen ausgehen, Vorsorgemaßnahmen gegen schädliche Umwelteinwirkungen getroffen sind, Reststoffe vermieden, ordnungsgemäß verwertet oder beseitigt werden und die entstehende Abwärme genutzt wird (§6 i.V.m. §5).[255]

Das **Abfallgesetz** reguliert die Entsorgung von Abfällen. Zu Abfällen zählen Stoffe, die in Gewässer oder Abwasseranlagen eingeleitet werden.[256] Die **Klärschlamm-verordnung** schreibt Höchstwerte für Schwermetalle, organische Halogen-verbindungen, Dioxine u.a. im Klärschlamm vor, sofern dieser auf landwirtschaftlichem Boden aufgetragen wird.[257] Die **Gefahrstoffverordnung** enthält für den Teil der prozessbezogenen Vorschriften Regelungen über die bei der Herstellung und der Verarbeitung von Textilien einzuhaltenden Arbeits-schutzmaßnahmen und Bestimmungen aus dem Jugendarbeitsschutzgesetz.[258]

Durch Rechtsvorschriften, die den Produktionsprozess regeln, können ebenfalls die Produkteigenschaften beeinflusst werden. So kann indirekt über Prozessstandards auf Produktstandards eingewirkt werden, z.B. folgt aus der Begrenzung der Chromeinleitung des Abwassergesetzes der Einsatz chromfreier Farbstoffe.[259] Dieser

255 Vgl. Heinemann 1991, S.569-570; Marzinkowski 1992, S.439-440; Reets 1995, S.3, 7; Kurz 1992, S.85; Scholz/Wiemann 1993, S.4.

256 Vgl. Heinemann 1991, S.569.

257 Vgl. Heinemann 1991, S.569.

258 Vgl. Heinemann 1991, S.570; Marzinkowski 1992, S.439.

259 Vgl. Scholz 1993, S.16.

Aspekt ist vor allem deshalb interessant, da nach dem GATT einem Land keine Vorschriften über seine Herstellungsverfahren gemacht werden können, jedoch ein Importland die Möglichkeit hat, eine produktbezogene Auflage zu erstellen, die gleichermaßen für alle im Inland produzierten und importierten Güter gilt.

4. DIE DEUTSCHE TEXTIL- UND BEKLEIDUNGSINDUSTRIE

4.1 Überblick

In Ergänzung zur allgemeinen Beschreibung der Textil- und Bekleidungsindustrie hinsichtlich Produktionsprozess, hergestellter Produkte und rechtlicher Rahmenbedingungen wird in diesem Kapitel speziell die deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie charakterisiert. Vor der Darstellung der wirtschaftlichen Situation anhand von Beschäftigungs-, Produktions- und Umsatzzahlen wird die Abgrenzung der Textil- und Bekleidungsindustrie durch das Statistische Bundesamt als Basis für die folgenden statistischen Betrachtungen dargestellt. Anschließend werden die typischen strategischen Verhaltensweisen der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie dargestellt, mit denen dem Strukturwandel der Branche begegnet werden soll.

4.2 Abgrenzung der Wirtschaftszweige

Bei der Darstellung von statistischem Zahlenmaterial Deutschlands ist zu beachten, dass das Statistische Bundesamt im Laufe der Zeit unterschiedliche Wirtschaftszweigabgrenzungen als Basis für seine Erhebungen und Berechnungen herangezogen hat. Wird dieser Sachverhalt vernachlässigt, kann es bei der Darstellung von Zeitreihen zu Verzerrungen kommen, die allein auf die Umstellung von der einen auf eine andere Systematik zurückzuführen sind, da durch die Umstellung Tätigkeiten umgruppiert, hinzugefügt oder ausgegliedert wurden. Aus diesem Grund ist bei den statistischen Betrachtungen der folgenden Kapitel die jeweils zugrunde liegende Wirtschaftszweigsystematik angegeben. Weiterhin sind Angaben darüber gemacht, inwieweit umstellungsbedingte Verschiebungen berücksichtigt wurden. In Abbildung 14 sind die verschiedenen Wirtschaftszweigsystematiken mit den wichtigsten für den Textil- und Bekleidungssektor relevanten Inhalten zusammenfassend dargestellt.

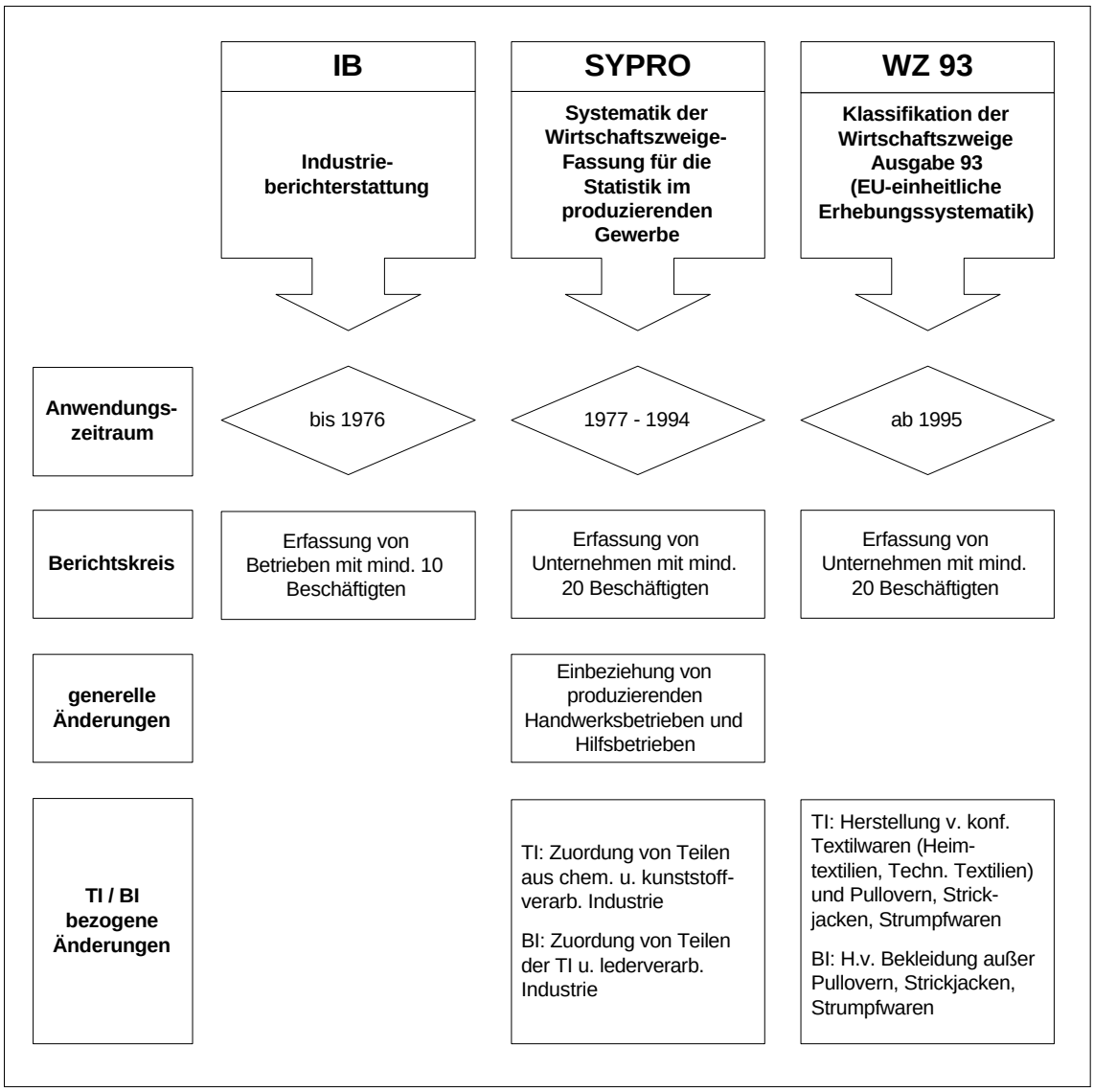


Abbildung 14: Abgrenzung der Textil- und Bekleidungsindustrie

Quelle: Eigene Darstellung, Daten entnommen aus:
Statistisches Bundesamt 1973, S.4-5; Statistisches Bundesamt 1979; Statistisches Bundesamt 1995, S.8-9; Statistisches Bundesamt 1997, S.7

Die aktuell angewendete Wirtschaftszweigsystematik stellt die *Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ93)* dar (vgl. Anhang). Die WZ93 stellt eine Ableitung der Statistischen Systematik der Wirtschaftszweige in der Europäischen Gemeinschaft dar und ist nach einer Übergangsfrist seit 1995 für alle Mitgliedsstaaten der EU für die Erhebung sowie Darstellung von statistischen Daten bindend. Gemäß der WZ93 besteht das **Textilgewerbe** aus der Spinnstoffaufbereitung und Spinnerei, der Weberei, der Textilveredelung, der

Herstellung von Teppichen sowie der Konfektion von Heimtextilien, Technische Textilien, Maschenstoff, Pullovern, Strickjacken und Strumpfwaren (vgl. Tabelle 11). Das **Bekleidungsgewerbe** beinhaltet die Herstellung aller Arten von Bekleidung, außer Pullovern, Strickjacken und Strumpfwaren, sowie die Verarbeitung von Fellen und Pelzen (vgl. Tabelle 12).[260]

Nr.	Wirtschaftszweig
17	Textilgewerbe
17.1	Spinnstoffaufbereitung und Spinnerei
17.2	Weberei
17.3	Textilveredelung
17.4	Herstellung von konfektionierten Textilwaren (Heimtextilien u.a.)
17.5	Sonstige Textilgewerbe (Herstellung von Teppichen und Technischen Textilien u.a.)
17.6	Herstellung von Maschenstoff (Gardinen u.a.)
17.7	Herstellung von Pullovern, Strickjacken, Strumpfwaren

Tabelle 11: Wirtschaftszweige des Textilgewerbes

Quelle: Statistisches Bundesamt 1995, S.8-9

Nr.	Wirtschaftszweig
18	Bekleidungsgewerbe
18.1	Herstellung von Lederbekleidung
18.2	Herstellung von Bekleidung
18.21	Herstellung von Arbeits- u. Berufsbekleidung
18.22	Herstellung von Oberbekleidung
18.23	Herstellung von Wäsche (Unterwäsche u.a.)
18.24	Herstellung von sonst. Bekleidung u. Bekleidungszubehör
18.3	Verarbeitung von Fellen u. Pelzen

Tabelle 12: Wirtschaftszweige des Bekleidungsgewerbes

Quelle: Statistisches Bundesamt 1995, S.8-9

Im Vergleich zur vorangegangenen Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im produzierenden Gewerbe (SYPRO), findet in der WZ93 eine klare Trennung zwischen der Konfektion von Bekleidung, die dem Bekleidungsgewerbe zugerechnet wird, und der Herstellung aller anderen konfektionierten Textilwaren, die dem Textilgewerbe zugezählt wird, statt. Gemäß

[260] Vgl. Statistisches Bundesamt 1995, S.8-9.

der SYPRO gehörte die Konfektion von Produkten, die nicht zu Bekleidungsprodukten zählen (v.a. Heimtextilien), zum Bekleidungsgewerbe.[261]

Außerdem wird die makroökonomische Betrachtung von statistischem Zahlenmaterial Deutschlands durch die Umstellung auf gesamtdeutsche Angaben im Rahmen der deutschen Einheit vom 3. Oktober 1990 erschwert.[262] Vollständige statistische Daten sind vom Statistischen Bundesamt seit dem Jahr 1991 verfügbar. Um die außerordentliche Wirkung unterschiedlicher Gebietsstände auf die Darstellung von statistischem Zahlenmaterial zu isolieren, sind, wenn erforderlich, in den folgenden Ausführungen Daten zum früheren Bundesgebiet auch nach 1991 enthalten.

4.3 Struktur

Die deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie ist durch eine mittelständische Struktur gekennzeichnet. Das Fusionsfieber und eine umfangreiche Konzernbildung haben im Gegensatz zu vielen anderen Branchen in der Textil- und Bekleidungsindustrie nicht stattgefunden. Damit bleibt ein wichtiger Wettbewerbsfaktor erhalten, der gleichzeitig den Bestimmungsgrund für die Charakterisierung der Betriebsgrößenstruktur darstellt: die Beweglichkeit und Anpassungsfähigkeit an sich schnell verändernde Marktbedingungen. Das Textil- und Bekleidungsgewerbe ist durch eine relativ differenzierte und stark schwankende Nachfrage gekennzeichnet.[263]

Die Größenstruktur der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie hat sich in den letzten Jahren nur geringfügig verändert. Die durchschnittliche Beschäftigung lag

---

261 Vgl. Statistisches Bundesamt 1995, S.8-9; Statistisches Bundesamt 1979.

262 Bereits am 1. Juli 1990 wurden große Teile der Wirtschafts- und Rechtsordnung der Bundesrepublik (inkl. Zahlungsmittel) durch die DDR übernommen. Vgl. Deutsches Historisches Museum 2002.

263 Vgl. z.B. Gesamttextil 2000b; Breitenacher 1989, S.42-43.

1999 bei 116 Mitarbeitern. Zur Charakterisierung der mittelständischen Struktur der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie wird die allgemein akzeptierte quantitative Definition des *Instituts für Mittelstandsforschung, Bonn* herangezogen.[264] Demnach wird der Mittelstand durch Unternehmen gebildet, die eine Beschäftigtenzahl zwischen zehn und 499 bzw. einen Jahresumsatz zwischen einer und 100 Millionen DM aufweisen. Gemäß dem Größenindikator Beschäftigung zählen 97% der Unternehmen der Textil- und 98% der Unternehmen der Bekleidungsindustrie zu den mittelständischen Unternehmen (vgl. Abbildung 15).

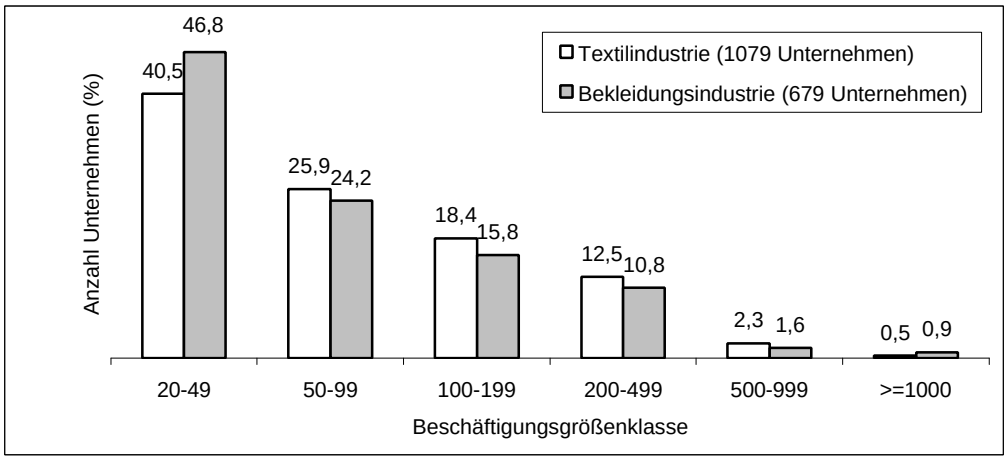


Abbildung 15: Anzahl von Unternehmen in der Textil- und Bekleidungsindustrie nach Beschäftigungsgrößenklassen 1998

Quelle: Eigene Darstellung, Daten entnommen aus: Gesamttextil 2000a, Tabellenteil S.7/ Statistisches Bundesamt d

In Abbildung 16 ist die Verteilung des Jahresumsatzes der Textil- und Bekleidungsunternehmen auf die Beschäftigungsgrößenklassen dargestellt. Die Textil- und Bekleidungsunternehmen mit unter 500 Beschäftigten erzielen 77% des Gesamtjahresumsatzes beider Industriezweige.

[264] Vgl. ifm 2000a; ifm 2000b.

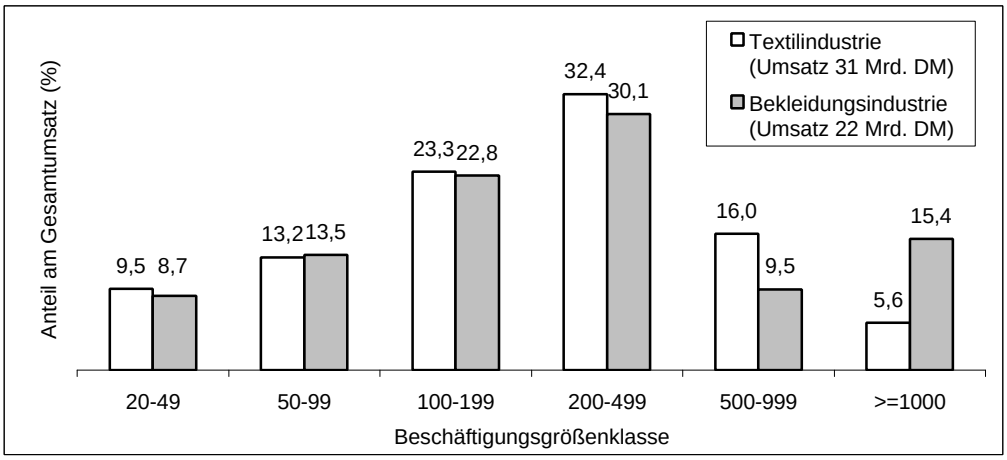


Abbildung 16: Umsatz der Textil- und Bekleidungsindustrie nach Beschäftigungsgrößenklassen 1998

Quelle: Eigene Darstellung, Daten entnommen aus:
Gesamttextil 2000a, Tabellenteil S.7 / Statistisches Bundesamt d

Wird der Umsatz als quantitatives Kriterium zur Grobstrukturierung der Unternehmen nach Größenklassen herangezogen, ergibt sich das gleiche Bild, dass nur ein geringer Teil der Unternehmenslandschaft der Textil- und Bekleidungsindustrie aus Großunternehmen besteht. Einen Umsatz über 100 Millionen DM weisen nur 5,6% der Textilunternehmen und 8,8% der Bekleidungsunternehmen auf (vgl. Abbildung 17).

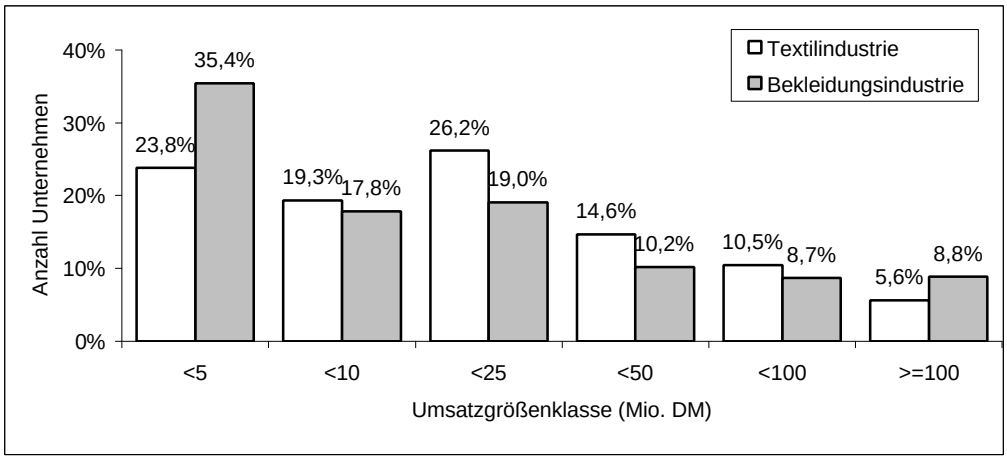


Abbildung 17: Anzahl von Unternehmen in der Textil- und Bekleidungsindustrie nach Umsatzgrößenklassen 1998

Quelle: Eigene Darstellung, Daten entnommen aus: Statistisches Bundesamt d

Ein interessantes Bild ergibt sich, wenn die erzielten Umsätze anhand der Umsatzgrößenklassen dargestellt werden. Der weitaus größte Teil des Umsatzes der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie wird durch Großunternehmen realisiert (vgl. Abbildung 18).

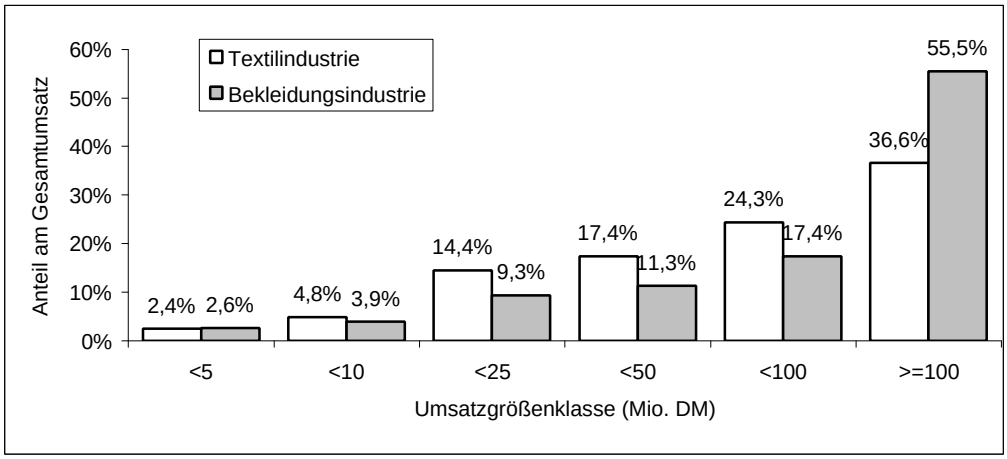


Abbildung 18: Umsatz von Unternehmen in der Textil- und Bekleidungsindustrie nach Umsatzgrößenklassen 1998

Quelle: Eigene Darstellung, Daten entnommen aus: Statistisches Bundesamt d

Um die hohe Bedeutung der Großunternehmen für die Umsatzgenerierung hervorzuheben, sind in Abbildung 19 die Anzahl der Unternehmen und die

entsprechenden Umsätze nach Umsatzgrößenklassen aggregiert für die Textil- und Bekleidungsindustrieindustrie dargestellt. Demzufolge erzielen 6,9% der Unternehmen mit einem Umsatz von über 100 Millionen DM 44,4% des Umsatzes der beiden Wirtschaftszweige.

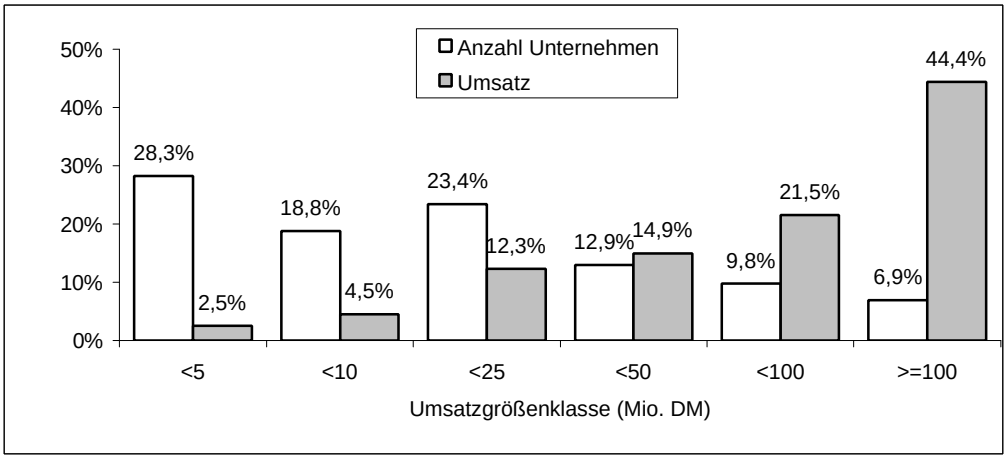


Abbildung 19: Anzahl von Unternehmen und Umsatz der Textil- und Bekleidungsindustrie nach Umsatzgrößenklassen 1998

Quelle: Eigene Darstellung, Daten entnommen aus: Statistisches Bundesamt d

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Textil- und Bekleidungsindustrie, wie vielerorts charakterisiert, mittelständisch strukturiert ist, die Großunternehmen jedoch den größten Teil zum Gesamtumsatz der Branche beitragen.

4.4 Wirtschaftliche Situation

Die wirtschaftliche Situation der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie hat sich in den letzten Jahrzehnten kontinuierlich verschlechtert. Die abnehmende Bedeutung der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie in der Gesamtwirtschaft im Rahmen eines erheblichen Strukturwandels zeigt sich in einem starken Rückgang der Beschäftigungs-, Produktions- und Umsatzzahlen.

Die Zahl der Beschäftigten in der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie ist durch einen kontinuierlichen Abwärtstrend gekennzeichnet (vgl. Abbildung 20). Waren 1960 noch rund 976.000 in beiden Gewerben tätig, dies stellte einen Anteil an der Gesamtbeschäftigung der verarbeitenden Industrie von 13% dar, schrumpfte die Beschäftigungszahl bis 1999 um 779.000 oder 80% auf 197.000. Damit sind in Deutschland nur noch 3,2%[265] der Beschäftigten des verarbeitenden Gewerbes in der Textil- und Bekleidungsindustrie tätig, 1970 lag der Anteil noch bei 5,5%.

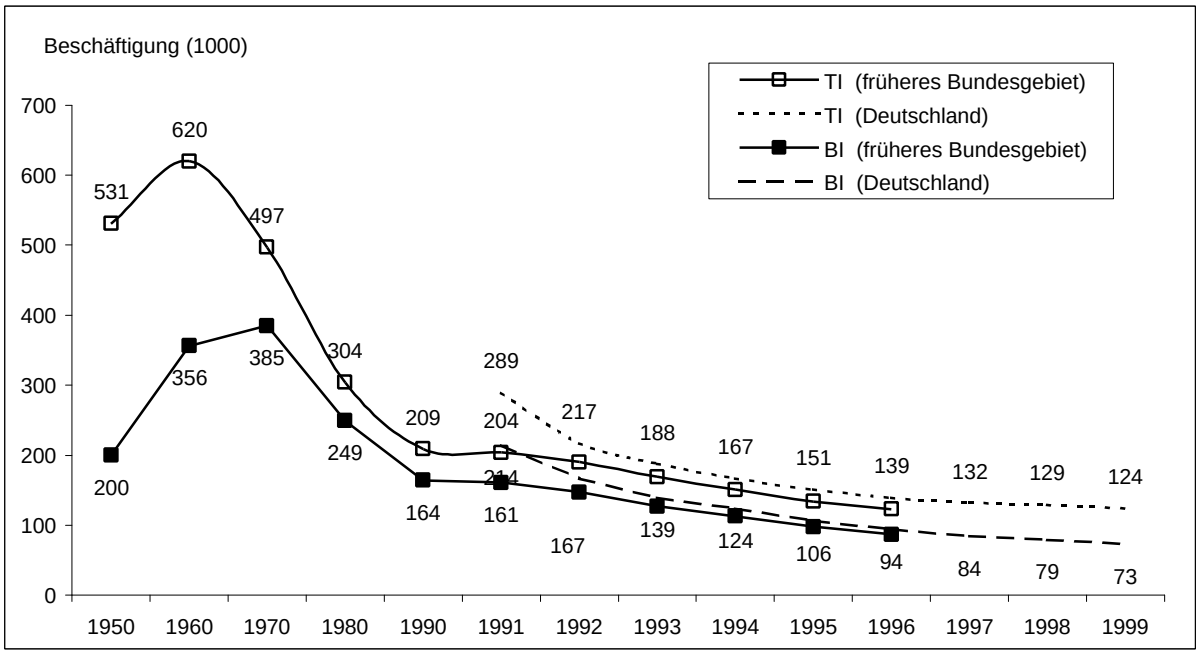


Abbildung 20: Entwicklung der Beschäftigung in der Textil- und Bekleidungsindustrie 1950-1999[266]

Quelle: Eigene Darstellung, Daten entnommen aus:
Statistisches Bundesamt 1992, S.72-74; Statistisches Bundesamt 1996, S.50;
Statistisches Bundesamt c

Neben den Beschäftigungszahlen bestätigt auch die Betrachtung der Produktions- und Umsatzzahlen das Bild eines Abwärtstrends im Textilsektor. Im Vergleich mit den Zahlen des verarbeitenden Gewerbes ist dieser einschneidende Prozess noch

[265] Davon entfallen 2,0% auf die Textil- und 1,2% auf die Bekleidungsindustrie.

[266] Abgrenzung der Wirtschaftszweige: bis 1970 IB, 1970-1994 SYPRO (70-76 Rückrechnung), ab 1995 WZ 93; Durchschnittswerte, errechnet aus 12 Monatswerten.

deutlicher zu erkennen. Tendenziell hat dabei die Bekleidungsindustrie größere Einbußen zu verzeichnen als die Textilindustrie. Mit rund 32 Mrd. DM in der Textil- und 22 Mrd. DM in der Bekleidungsindustrie wurden 1999 ca. 2,3% des Umsatzes des verarbeitenden Gewerbes erzielt.[267] Die Produktions- und Umsatzzahlen, dargestellt in Abbildung 21 und Abbildung 22, sind vor allem in diesem Jahrzehnt stark zurückgegangen.[268]

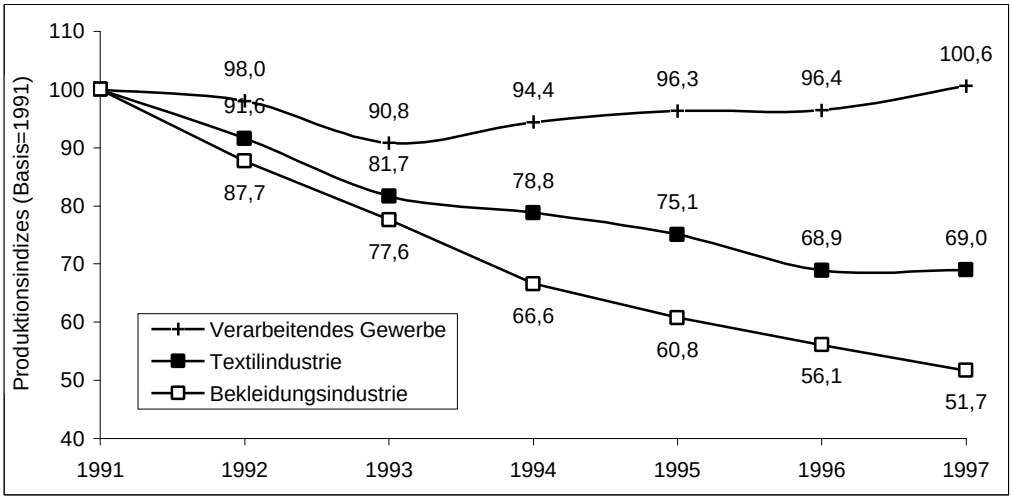


Abbildung 21: Deflationierte Nettoproduktionsindizes der Textil- und Bekleidungsindustrie 1991-1997[269]

Quelle: Eigene Darstellung, Daten entnommen aus: Statistisches Bundesamt a

267 Vgl. Statistisches Bundesamt c.

268 Für die folgenden statistischen Betrachtungen wurden Zeiträume ausgewählt, die jeweils nur Daten derselben Branchenabgrenzung bzw. desselben Gebietsstands enthalten. Damit sollen Verzerrungen des statistischen Zahlenmaterials eliminiert werden, die auf unterschiedliche Branchenabgrenzungen oder Gebietsstände zurückzuführen sind. Um außerdem inflationsbedingte Veränderungen zu bereinigen, wurden jeweils deflationierte Indizes verwendet.

269 Die teilweise auf der SYPRO basierenden Daten (1991-1994) wurden vom Statistischen Bundesamt gemäß der WZ 93 umgeschlüsselt, d.h., alle Daten basieren auf der WZ 93.

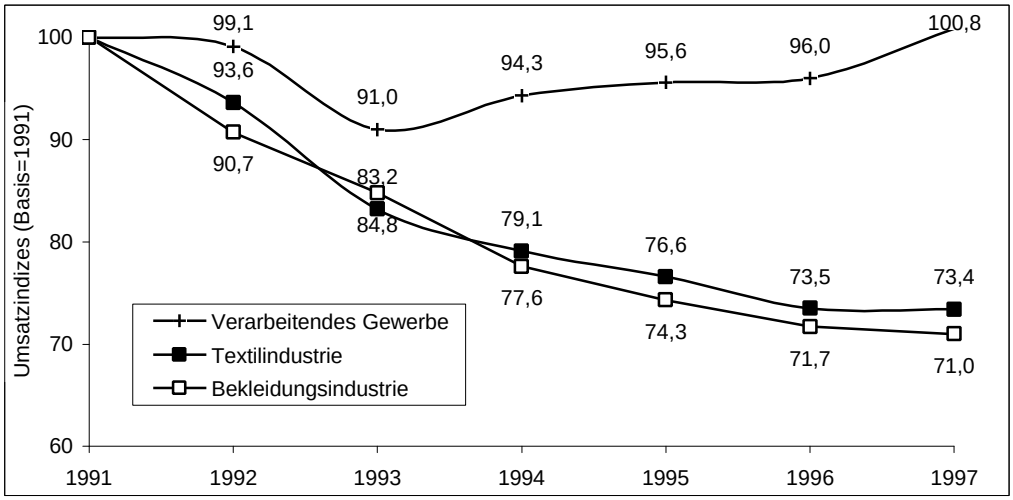


Abbildung 22: Deflationierte Umsatzindizes der Textil- und Bekleidungsindustrie 1991-1997[270]

Quelle: Eigene Darstellung, Daten entnommen aus: Statistisches Bundesamt b

Bei der längerfristigen Betrachtung der Produktions- und Umsatzentwicklung, dargestellt in Abbildung 23 und Abbildung 24, ist ebenfalls ein deutlicher Rückgang festzustellen. Besonders im Vergleich mit der Entwicklung der weltweiten Textilerzeugung (vgl. Kapitel 3.2) ist diese Entwicklung als kritisch für die wirtschaftliche Situation der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie zu beurteilen. Während sich die Menge an weltweit produzierten Textilrohstoffen von 1980 bis 1995 um 31% erhöhte, verlor die deutsche Textilindustrie in diesem Zeitraum rund 37% ihrer Produktion und 35% ihres Umsatzes.[271] Innerhalb der deutschen Bekleidungsindustrie liegt der Produktionsrückgang in diesem Zeitraum sogar bei 115%, der Umsatz reduzierte sich um 26%.

[270] Als Umsatz wird der Inlands- und Auslandsumsatz verstanden. Die auf der SYPRO basierenden Daten wurden vom Statistischen Bundesamt gemäß der WZ 93 rückgerechnet, d.h., alle Daten basieren auf der WZ 93.

[271] Zur Welterzeugung von Textilrohstoffen vgl. Kapitel 3.2.

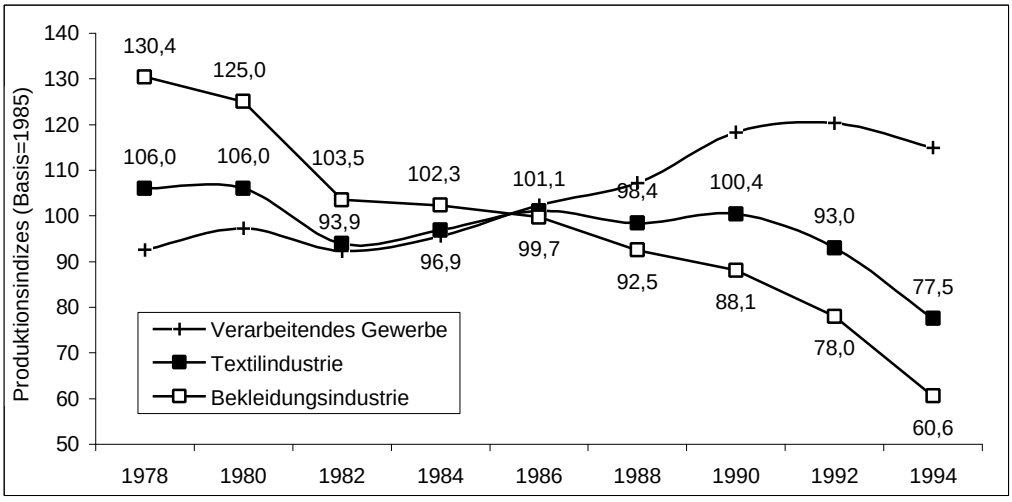


Abbildung 23: Deflationierte Nettoproduktionsindizes der Textil- und Bekleidungsindustrie (Früheres Bundesgebiet)[272]

Quelle: Statistisches Bundesamt 1994, S.89

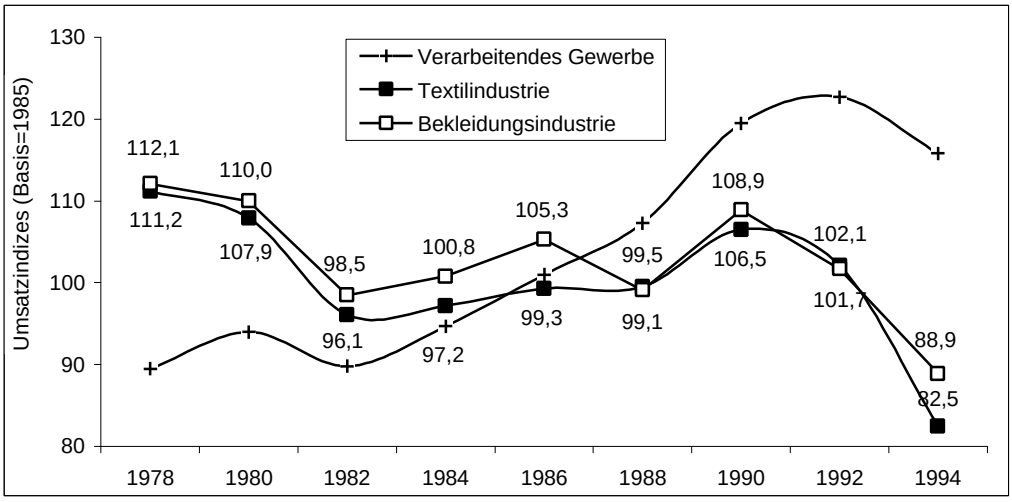


Abbildung 24: Deflationierte Umsatzindizes der Textil- und Bekleidungsindustrie (Früheres Bundesgebiet)[273]

Quelle: Statistisches Bundesamt b

Eine der Hauptursachen für diesen Strukturwandel in der deutschen und europäischen Textil- und Bekleidungsindustrie liegt im Entstehen neuer Zentren der Textil- und

272 Abgrenzung der Wirtschaftszweige nach SYPRO.

273 Abgrenzung der Wirtschaftszweige nach SYPRO; Inlands- und Auslandsumsatz.

Bekleidungsherstellung in Entwicklungs- und Schwellenländern. Begünstigt durch hohe Rohstoffvorkommen und deutlich niedrigere Arbeitskosten haben diese Länder in den 70er Jahren ihre Textil- und Bekleidungsproduktion aufgebaut. Den Anfang machten asiatische Länder, die heute noch eine vorrangige Position einnehmen, gefolgt von südeuropäischen und afrikanischen Ländern. Seitdem gelang es den Entwicklungs- und Schwellenländer, einen erheblichen Anteil an der Welttextilproduktion zu Lasten der Industrieländer zu vereinnahmen. Die hohen Arbeitskosten stellen vor allem für den arbeitsintensiven Konfektionssektor, d.h., die Bekleidungsindustrie und die konfektionierenden Bereiche der Textilindustrie[274], eine Belastung dar.[275]

Die Arbeitskosten in Deutschland (West) sind nicht nur wesentlich höher als in asiatischen und osteuropäischen Ländern, sondern liegen auch teilweise deutlich über dem Niveau anderer EU-Mitgliedsländer. So betragen beispielsweise die Arbeitskosten der Textilindustrie in Frankreich nur 72% der deutschen Textilindustrie (vgl. Kapitel 3.2). Weiterhin sind wesentliche Unterschiede bei den Lohnnebenkosten festzustellen. In Deutschland betragen diese ca. 38% der Arbeitskosten als Summe aus Lohn- und Lohnnebenkosten und werden deshalb oft neben den eigentlichen Lohnkosten als zu hoch kritisiert.[276]

Neben den Arbeitskosten werden außerdem die hohen Umweltschutzanforderungen und die Kosten für deren Einhaltung als Wettbewerbsnachteil für die deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie hervorgehoben (vgl. Kapitel 3.5.1). Im internationalen Vergleich der Kosten zur Erfüllung umweltrechtlicher Vorschriften wird Deutschland

---

274 Oft wird die Bekleidungsindustrie mit dem Konfektionssektor gleichgesetzt und demnach nur die Bekleidungsindustrie als arbeitsintensiv bezeichnet. Diese Untergliederung in arbeitsintensive Bekleidungsindustrie und kapitalintensive Textilindustrie wird häufig in älteren Literaturquellen vorgenommen. Aufgrund der Umgliederungen im Rahmen der WZ 93 zählt ab 1995 nur die Konfektion von Bekleidung zur Bekleidungsindustrie, die Konfektion aller anderen Textilien (z.B. Heimtextilien) wird der Textilindustrie zugerechnet. Daher gibt es auch innerhalb der Textilindustrie arbeitsintensive Bereiche.

275 Vgl. Breitenacher 1989, S.67-69.

276 Vgl. o.V. 1998, S.794; o.V. 1999, S.19.

als Spitzenreiter angeführt.[277] Vor allem die Textilveredelungsindustrie ist durch die Höhe der Umweltschutzkosten betroffen. Die Kosten für die Einhaltung umweltrechtlicher Bestimmungen werden vom *Gesamtverband der deutschen Textilveredelungsindustrie (TVI)* mit 9,2% der Gesamtkosten eines Betriebs angeführt. Die Umweltschutzkosten liegen damit auf gleichem Niveau wie die Energiekosten und sind im europaweiten Vergleich mindestens doppelt so hoch wie in anderen Ländern. Der TVI-Verband sieht damit in den Umweltschutzkosten, die durch die Erfüllung umweltrechtlicher Regelungen entstehen, einen großen Wettbewerbsnachteil der deutschen Textilveredelungsindustrie gegenüber anderen EU-Ländern.[278] Diese Auffassung wird von der EG-Kommission nicht geteilt, die feststellt, dass die bei der Einhaltung von Umweltschutzvorschriften entstehenden Kosten keinen entscheidenden Faktor darstellen, sondern andere Faktoren wie Marktzugang, Verfügbarkeit von Rohstoffen und Arbeitskosten von größerer Bedeutung sind.[279]

4.5 Strategien

Auf den zuvor dargestellten Strukturwandel und die veränderten Wettbewerbsbedingungen haben die Unternehmen der Textil- und Bekleidungsindustrie unterschiedlich reagiert. Grundsätzlich standen dabei für die Unternehmen dieser Branche die Entwicklung und intensivere Nutzung neuer Technologien sowie die Erschließung neuer Absatzmärkte und Produktionsstandorte im Mittelpunkt. Diese beiden Ansätze sollen im Folgenden näher betrachtet werden, wobei der Fokus entsprechend dem Thema dieser Arbeit auf die Internationalisierungsaktivitäten der Unternehmen gelegt wird.

---

277 Vgl. Ahlert/ Dieckheuer 1994, S.266.

278 Vgl. Reets 1995, S.8, Deutscher Bundestag 1994, S.85.

279 Vgl. Europäische Kommission 1996, S.11.

4.5.1 Produkt- und Prozessinnovationen

Im Gegensatz zu Bekleidungsunternehmen sind kostenorientierte Produktionsverlagerungen für Unternehmen der Textilindustrie aufgrund der hohen Kapitalintensität nicht gleichermaßen attraktiv. Der Kapitalaufwand für die Errichtung eines neuen Standorts liegt innerhalb der Textilindustrie um ein Vielfaches höher als in der Bekleidungsindustrie. Daher haben die deutschen Textilunternehmen ihre Bemühungen darauf ausgerichtet, Kostenreduktionen durch Prozess- und Rationalisierungsinnovationen zu realisieren. Dabei kam es zum Einsatz neuer Textiltechnologien zur Verbesserung konventioneller Produktionsmethoden, die in höheren Geschwindigkeiten, universeller Einsetzbarkeit und einer Steigerung der Automatisierung resultierten. Vor allem weniger qualifizierte Tätigkeiten wurden dabei durch eine maschinelle Verarbeitung ersetzt. Aufgrund der zunehmenden Substitution von Arbeit durch Kapital hat sich die Textilindustrie zu einer der kapitalintensivsten Branchen entwickelt.[280] Dass die Textilindustrie eine deutlich höhere Investitionstätigkeit aufweist als die Bekleidungsindustrie, zeigt ein Vergleich der Entwicklungen der Investitionen in Abbildung 25. Nach einem Abschwung der Investitionen Anfang der 90er Jahre sind die Investitionen im Jahr 1998 wieder angestiegen.

[280] Vgl. Breitenacher 1992, S.26-28; Breitenacher 1989, S.43, 132.

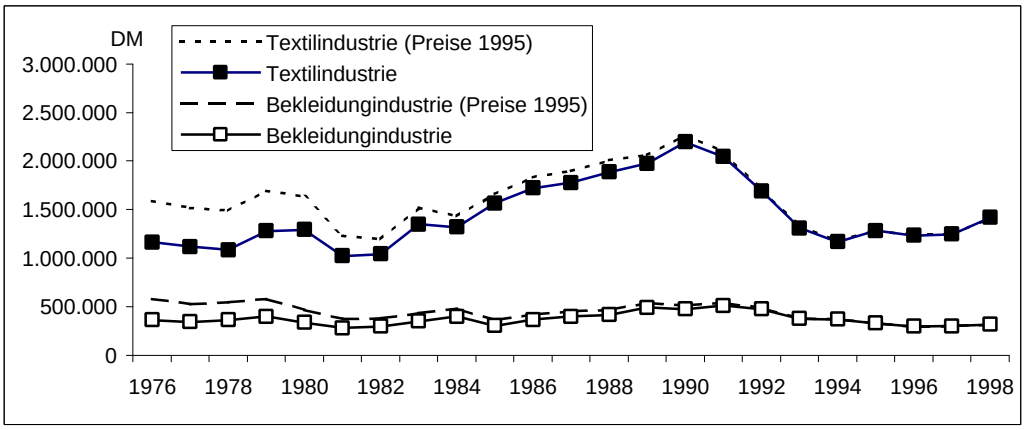


Abbildung 25: Investitionen der Textil- und Bekleidungsindustrie 1976-1998[281]

Quelle: Eigene Darstellung, Daten entnommen aus:
Statistisches Bundesamt d/ Statistisches Bundesamt f

Zusätzlich zur Innovationstätigkeit innerhalb der Produktionsprozesse zur Kostenreduzierung haben die Unternehmen des Weiteren Differenzierungsstrategien in Bezug auf die Produkte verfolgt. Neben der Entfaltung modischer Kreativität steht dabei die Entwicklung neuer, auf bestimmte Einsatzgebiete konstruierter Textilprodukte im Vordergrund. Dieser Fortschritt führte zu einem schnellen Wachstum des Markts für Technische Textilien. Neben beispielweise dem Automobilbereich werden Textilien verstärkt in Bereichen eingesetzt, in welchen sie metallischen Werkstoffen hinsichtlich der Produkteigenschaften überlegen sind. Einen bedeutenden Impuls haben dabei die Chemiefasern ausgelöst, die ständig weiterentwickelt wurden und zu einem erheblichen Teil für die Herstellung Technischer Textilien eingesetzt werden (vgl. Kapitel 3.3.1).[282]

Außerdem sind in diesem Zusammenhang Umweltschutzstrategien zu nennen, bei denen Differenzierungen durch die ökologische Dimension angestrebt werden. Im Gegensatz zur obigen Kritik an den hohen Umweltschutzbestimmungen wird hier der

[281] Bruttoanlageinvestitionen 1976-1994 entsprechend SYPRO, 1995-1998 nach WZ93. Die in jeweiligen Preisen vom Statistischen Bundesamt angegebenen Investitionen wurden zusätzlich mithilfe des Index der Erzeugerpreise des Statistischen Bundesamts deflationiert (Basis 1995).

[282] Vgl. Breitenacher 1992, S.28; Breitenacher 1989, S.124-125.

Faktor Umwelt als Wettbewerbsfaktor gesehen. Dieser kann zum einen in Textilprodukten bestehen, die unter der Verwendung eines als umweltfreundlich gekennzeichneten Markennamens angeboten werden. Zum anderen können dies Textilprodukte sein, die die Kriterien eines Umweltzeichens (Öko-Labels) einer unabhängigen Institution erfüllen und mit dem entsprechenden Siegel vermarktet werden (vgl. Kapitel 3.5.2).[283] Die Europäische Kommission stellt dazu fest, dass der Trend zu strengen Umweltschutzmaßnahmen einen weltweiten Markt für die Öko-Industrie und für umweltfreundliche Produkte entstehen lässt.[284]

4.5.2 Internationalisierung

4.5.2.1 Überblick

Als der heute in den verschiedensten Bereichen verwendete Begriff der Globalisierung noch weit gehend unbekannt war, haben bereits die Internationalisierungsaktivitäten in der Textil- und Bekleidungsbranche eingesetzt. Bereits Anfang der siebziger Jahre begann die Branche mit dem Instrument der passiven Lohnveredelung mit kostenorientierten Produktionsverlagerungen in das Ausland. Damit kann der Textil- und Bekleidungsindustrie eine Vorreiterrolle in den Globalisierungs- und Internationalisierungstendenzen zugesprochen werden. Die Arbeitskosten stellen einen ausschlaggebenden Grund dar, dass die Branche zu den am stärksten in die internationale Arbeitsteilung eingebundenen Industriezweigen zählt. Aufgrund der starken Unterschiede in den Arbeitskosten hat die Internationalisierung der Produktion die geographische Verteilung der Herstellung von Textilien und Bekleidung drastisch verändert.[285]

Besonders die Unternehmen des arbeitsintensiven Konfektionssektors - die Bekleidungsindustrie und konfektionierenden Bereiche der Textilindustrie - sind

283 Vgl. SPD 1996, S.15-16.

284 Vgl. Europäische Kommission 1996, S.11.

285 Vgl. BMWI 2000; Dresdner Bank 2000a; o.V. 1999, S.19; o.V. 2000b, S.14; o.V. 1996, S.19.

aufgrund ihres hohen Anteils an Handarbeit von dem Niveau der Arbeitskosten abhängig. Aufgrund des Charakteristikums des Produktionsprozesses, die einzelnen Fertigungsstufen auch in geographischer Hinsicht aufteilen zu können, bietet sich für diese Unternehmen als typische Strategie zur Kostenreduzierung die Suche nach neuen Standorten an. Dabei werden gewöhnlich die arbeitsintensiven, fertigungsrelevanten Tätigkeiten in Niedriglohnländer verlegt und die Entwicklungs- und Vertriebsstruktur im Stammland beibehalten. Diese Produktionsverlagerungen wurden in der Vergangenheit vor allem mithilfe der Passiven Veredelung durchgeführt.[286]

In Anlehnung an die theoretischen Ausführungen zu den verschiedenen Formen der Internationalisierung von Unternehmen des Kapitels 2.5.2 werden im Folgenden neben der Passiven Veredelung der Außenhandel und die Direktinvestitionen der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie charakterisiert.

4.5.2.2 Außenhandel

Die deutschen Textil- und Bekleidungsunternehmen weisen zwar eine starke Exporttätigkeit mit Textil- und Bekleidungsprodukten auf, der deutsche Außenhandel von Textil- und Bekleidungserzeugnissen ist jedoch durch einen negativen Außenbeitrag gekennzeichnet. Zwischen 1976 und 1999 ist der deutsche Export dieser Produkte, unter Ausschaltung der Veränderung des Preisniveaus, um den Faktor 2,3 angestiegen, die Importe haben sich in dieser Zeit um den Faktor 2,5 erhöht. Der Importüberschuss hat sich in diesem Zeitraum von 2,9 Mrd. DM auf 21,1 Mrd. DM entwickelt (vgl. Abbildung 26).

[286] Vgl. Adler/Breitenacher 1995, S.2; Deutscher Bundestag 1994, S.84; Breitenacher 1992, S.25; Breitenacher 1989, S.153.

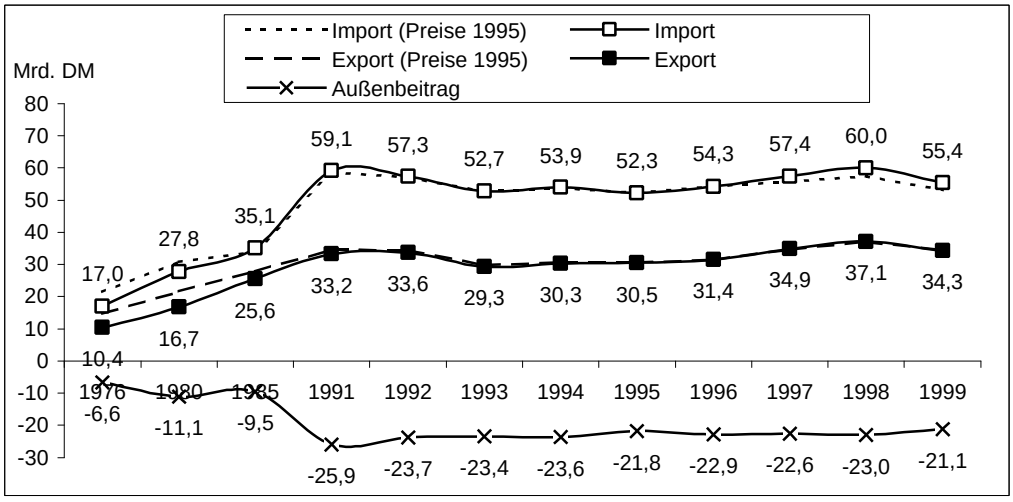


Abbildung 26: Außenhandel Deutschlands mit Textilien und Bekleidung 1976-1999[287]

Quelle: Eigene Darstellung, Daten entnommen aus:
Statistisches Bundesamt e/ Statistisches Bundesamt g

Bei einer Betrachtung des Außenhandels, getrennt nach Textilien und Bekleidung, ist festzustellen, dass der Importüberschuss bei Bekleidung weitaus höher liegt als bei Textilien (vgl. Abbildung 27 und Abbildung 28). Dies ist auf die im Vergleich zu den Textilexporten wesentlich niedriger ausfallenden Bekleidungsexporte zurückzuführen.

[287] Entsprechend den Gütergruppen des Güterverzeichnisses für die Produktionsstatistik, Ausgabe 1982 (GP 82), bzw. ab 1991 entsprechend GP89. 1976-1985 früheres Bundesgebiet, 1991-1999 Deutschland. Die in jeweiligen Preisen angegebenen Exporte und Importe wurden zusätzlich mithilfe der Indizes der Ein- und Ausfuhrpreise des Statistischen Bundesamts deflationiert (Basis 1995).

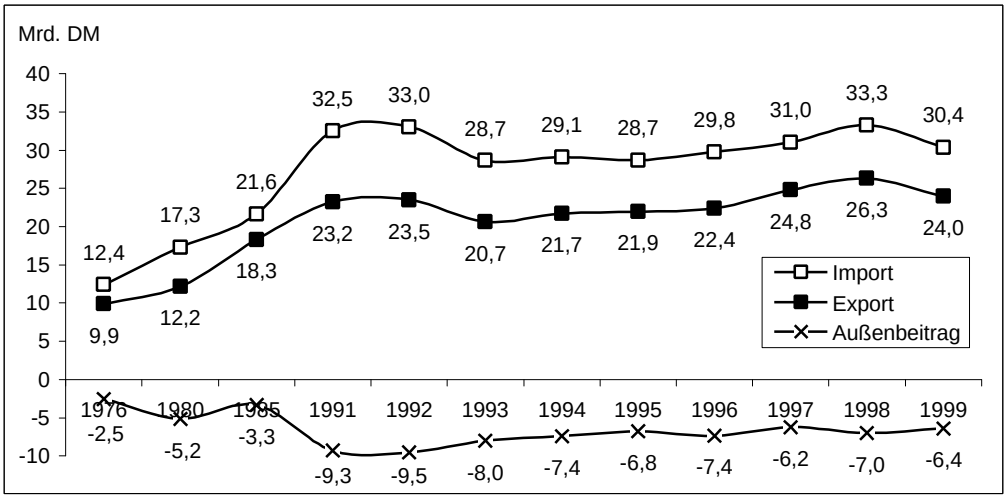


Abbildung 27: Außenhandel Deutschlands mit Textilien 1976-1999[288]

Quelle: Eigene Darstellung, Daten entnommen aus: Statistisches Bundesamt e

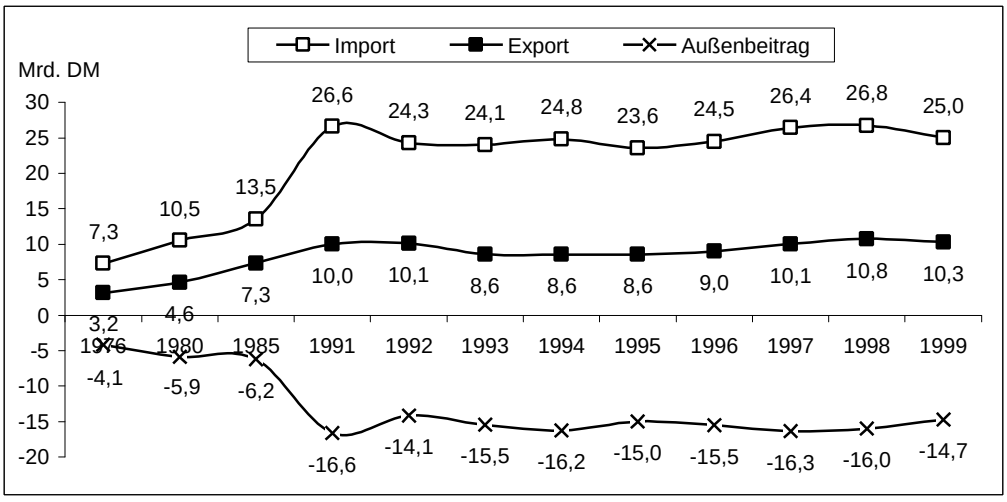


Abbildung 28: Außenhandel Deutschlands mit Bekleidung 1976-1999[289]

Quelle: Eigene Darstellung, Daten entnommen aus: Statistisches Bundesamt e

[288] Entsprechend den Gütergruppen des Güterverzeichnisses für die Produktionsstatistik, Ausgabe 1982 (GP 82), bzw. ab 1991 entsprechend GP89. 1976-1985 früheres Bundesgebiet, 1991-1999 Deutschland.

[289] Entsprechend den Gütergruppen des Güterverzeichnisses für die Produktionsstatistik, Ausgabe 1982 (GP 82), bzw. ab 1991 entsprechend GP89. 1976-1985 früheres Bundesgebiet, 1991-1999 Deutschland.

Im internationalen Vergleich der größten Handelsländer nimmt Deutschland einen hohen Stellenwert ein. Im Jahr 2000 rangierte Deutschland unter den größten Exporteuren der Welt auf Rang fünf, bei den Importen lag es nach den USA und Hongkong an dritter Stelle (vgl. Tabelle 13). Der Vergleich bestätigt die große Bedeutung der deutschen Textil- und Bekleidungsimporte.

Export (Mrd. US-$)			**Import** (Mrd. US-$)	
1	China	52,2	1 USA	82,1
2	Hongkong	37,7	2 Hongkong	29,7
3	Italien	25,2	**3 Deutschland**	**28,6**
4	USA	19,6	4 Japan	24,7
5	**Deutschland**	**17,9**	5 Großbritannien+Nordirla	19,9
6	Korea	17,8	6 Frankreich	18,2
7	Taiwan	14,7	7 China	12,8
8	Frankreich	12,2	8 Italien	12,2
9	Mexiko	11,3	9 Mexiko	9,5
10	Belgien/Luxemburg	10,3	10 Belgien/Luxemburg	8,4

Tabelle 13: Die größten Handelsländer auf dem Weltmarkt für Textilien und Bekleidung 2000

Quelle: Gesamttextil 2002, Tabelle Nr.18

Noch anschaulicher wird die Rolle Deutschlands als Spitzenimporteur, wenn die Textileinfuhr in Relation zur Bevölkerung gesetzt wird (vgl. Tabelle 14). Im internationalen Vergleich der Textilimporte pro Einwohner nimmt Deutschland den ersten Platz ein.

	Textilimport pro Einwohner (in US-Dollar)	**Index**
Deutschland	**348**	**100**
Großbritannien+Nordirla	336	97
Frankreich	307	88
USA	292	84
Italien	212	61
Japan	194	56

Tabelle 14: Internationaler Vergleich der Textilimporte je Einwohner 2000

Quelle: Gesamttextil 2002, Tabelle Nr.19

Die hohen Einfuhrzahlen und der sich daraus ergebende massive Importdruck auf den deutschen Textil- und Bekleidungsmarkt werden etwas relativiert, wenn bei der Betrachtung berücksichtigt wird, dass in der Größe der Importe ebenfalls die Wiedereinfuhren von Textilen und Bekleidung im Rahmen des Passiven Veredelungsverkehrs enthalten sind. Der Anteil ist dabei besonders bei Bekleidungsprodukten entsprechend groß, wie im anschließenden Kapitel gezeigt wird.

4.5.2.3 Passive Veredelung

Im Rahmen des **Passiven Veredelungsverkehrs (PV)** oder der Passiven Veredelung werden Vormaterialien vorübergehend ausgeführt, im Ausland veredelt, d.h., be- und verarbeitet, und anschließend wieder in das ursprüngliche Land unter der Anwendung von Zollvergünstigungen eingeführt. Mithilfe des Passiven Veredelungsverkehrs können gewisse Fertigungsstufen aus Kosten-, Kapazitäts- oder Qualitätsaspekten in das Ausland verlagert werden. Aufgrund der Eigenschaft, dass der textilindustrielle Produktionsprozess durch eine serielle Verarbeitungsfolge gekennzeichnet ist, besteht im Instrument des Passiven Veredelungsverkehrs für den Textil- und Bekleidungssektor ein sehr geeignetes Mittel, Produktionsschritte vollständig oder teilweise auszulagern.[290]

Grundsätzlich wird zwischen zwei Arten des Passiven Veredelungsverkehrs unterschieden, dem wirtschaftlich Passiven Veredelungsverkehr und dem Zollamtlich zu bewilligenden Passiven Veredelungsverkehr (2913/92 Zollkodex). Unter dem **wirtschaftlich Passiven Veredelungsverkehr** wird der Transfer bezeichnet, der mit Ländern durchgeführt wird, deren Importe nicht mit Zöllen belegt sind. Der **zollamtlich zu bewilligende Passive Veredelungsverkehr** räumt für Einfuhren Zollvergünstigen oder -befreiungen ein, und ist daher im Zollkodex der EU stark

[290] Vgl. Adler/Breitenacher 1995, S.2/7; Breitenacher 1989, S.153; Deutscher Bundestag 1994, S.84.

reglementiert. Vor der vorübergehenden Ausfuhr wird der Ursprung der Vormaterialien von der Zollbehörde festgestellt und ein so genannter PV-Schein ausgestellt. Die Verzollung bei der Wiedereinfuhr der veredelten Produkte ist abhängig vom Land, in dem die Waren veredelt wurden. Zollfrei können die veredelten Produkte dann eingeführt werden, wenn die Textilien in einem mittel- oder osteuropäischen Land veredelt wurden.[291] In den anderen Fällen ist bei der Wiedereinfuhr der Differenzzoll zu zahlen, der den Unterschiedsbetrag zwischen dem Zollwert des Vormaterials und dem Zollwert der Fertigwaren darstellt.[292]

Für die in Deutschland ansässigen Textil- und Bekleidungshersteller ist der Passive Veredelungsverkehr insbesondere aus Kostengesichtspunkten interessant. Vor allem für die Bekleidungsindustrie, aber auch für den Konfektionssektor der Textilindustrie, die durch einen hohen Anteil an Handarbeit geprägt sind, stellt das hohe deutsche Arbeitskostenniveau einen enormen Kostenblock dar. Aus diesem Grund haben viele deutsche Bekleidungshersteller in den 70er Jahren damit begonnen, mithilfe des Passiven Veredelungsverkehrs fertigungsrelevante Tätigkeiten auszulagern und in Niedriglohnländern durchführen zu lassen. Dabei werden die arbeitsintensiven Konfektionsarbeiten (Zuschneiden, Nähen) im Ausland realisiert, während die Entwicklungstätigkeiten weiterhin im Inland verbleiben.[293] Nach einer Studie des ifo-Instituts[294] planen manche Unternehmen, weitere Funktionsbereiche, wie die Beschaffung und die Lagerhaltung, im Rahmen des Passiven Veredelungsverkehrs auszulagern (vgl. Kapitel 4.6.3).

Der Passive Veredelungsverkehr als Instrument der Produktionsverlagerung in das Ausland ist für diejenigen kleinen und mittelständischen Betriebe interessant, die den für Direktinvestitionen erforderlichen Kapitalbedarf nicht decken können. Weithin

---

[291] Die Zollbefreiung ist geregelt in Artikel 11 III, Verordnung (EG) Nr. 3064/94 und gilt für: Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Rumänien und Bulgarien.

[292] Vgl. Adler/Breitenacher 1995, S.7-8.

[293] Vgl. Breitenacher 1989, S.153-154.

[294] Vgl. Adler/Breitenacher 1995.

kann ein Vorteil im Gegensatz zu Direktinvestitionen darin gesehen werden, dass keine Notwendigkeit besteht, eine langfristige Ausrichtung der Unternehmensstrategie vornehmen zu müssen, und somit die Flexibilität im Hinblick auf Auswahl von Ländern und beauftragte Unternehmen bestehen bleibt. Die Koordination der Aktivitäten zwischen den Unternehmen erfolgt im Rahmen des PV über Verträge. Allerdings sind bei der Realisierung des Passiven Veredelungsverkehrs auch einige Hemmnisse zu überwinden. Im Rahmen der Auslandsproduktion muss ein geeigneter Kontrollmechanismus geschaffen werden, der die Fertigung hinsichtlich des in Deutschland herrschenden Qualitätsstandards überwacht.[295]

Die Bedeutung des Passiven Veredelungsverkehrs hat kontinuierlich zugenommen. Dies zeigt sich in den Anteilen der Einfuhren von Textilien und Bekleidung nach Passiver Veredelung an den gesamten Einfuhren, dargestellt in Tabelle 15. Der Wiedereinfuhrwert von Textilien und Bekleidung lag 1995 bei knapp 19% im Vergleich zu 8% im Jahre 1976. Der Anteil von Bekleidung (34% in 1995) liegt dabei deutlich über dem Anteil von Textilien (7% in 1995).

	Textilien	Bekleidung	Gesamt
1976	3,4%	16,8%	7,8%
1980	2,1%	13,6%	12,1%
1985	5,0%	29,7%	13,9%
1991	5,8%	31,0%	16,8%
1995	7,0%	34,0%	18,6%

Tabelle 15: Anteile der Einfuhren nach Passiver Veredelung an den gesamten Importen

Quelle: Breitenacher 1998, S. 156; Breitenacher 1992, S.28; Dresdner Bank 1997a; Dresdner Bank 1997b

Die Bekleidungsindustrie nutzt somit den Passiven Veredelungsverkehr deutlich stärker als die Textilindustrie. Das Instrument des Passiven Veredelungsverkehrs wurde zunächst als eine vorübergehende Maßnahme angesehen. Doch eine Rückverlagerung der Produktion hat nicht stattgefunden. Wie die obigen Zahlen belegen, wurde hingegen der Passive Veredelungsverkehr deutlich ausgebaut und hat

[295] Vgl. Breitenacher 1992, S.26; Breitenacher1989, S.154.

sich zu einem wesentlichen Bestandteil der deutschen konfektionierenden Textilunternehmen entwickelt.[296]

4.5.2.4 Direktinvestitionen

Im Gegensatz zum Passiven Veredelungsverkehr nimmt die Direktinvestitionstätigkeit in der Textil- und Bekleidungsindustrie im Vergleich zu anderen Wirtschaftszweigen eine untergeordnete Rolle ein. Der Direktinvestitionsbestand der deutschen Textilindustrie belief sich 1987 auf rund 160 Mio. DM und stellte einen Anteil von 0,5% am Direktinvestitionsbestand des verarbeitenden Gewerbes dar. Im Jahr 2000 betrug der Bestand an Direktinvestitionen für die Textilindustrie rund 786 Mio. € und hatte einen Anteil an den Direktinvestitionen des verarbeitenden Gewerbes von 0,35%. Allerdings nahm dieser Anteil 1995 noch einen Wert von 0,8% ein. Die Bekleidungsindustrie weist deutlich höhere Direktinvestitionsbestände auf. Im Jahr 2000 betrugen sie 3,3 Mrd. €. Der Anteil der Direktinvestitionsbestände am verarbeitenden Gewerbe konnte von 0,9% in 1995 kontinuierlich auf 1,5% in 2000 gesteigert werden (vgl. Abbildung 29 und Tabelle 16). Andere Branchen haben allerdings viel größere Anteile an Direktinvestitionen: Der Direktinvestitionsbestand der Automobilindustrie beispielsweise weist 2000 einen Anteil von 44% auf.[297] Im Vergleich zu den Anteilen der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie an der Beschäftigung des verarbeitenden Gewerbes von insgesamt 3,2% (Textilindustrie 2,0%, Bekleidungsindustrie 1,2%) und an dem Umsatz von 2,3% (Textilindustrie 1,3%, Bekleidungsindustrie 1,0%) schneidet die Bekleidungsindustrie deutlich besser ab als die Textilindustrie.[298]

---

296 Vgl. Adler/ Breitenacher 1995, S.2.

297 Vgl. Deutsche Bundesbank 2002, S.27-29; Deutsche Bundesbank 2000a, S.27-29.

298 Vgl. Statistisches Bundesamt FS4R411.

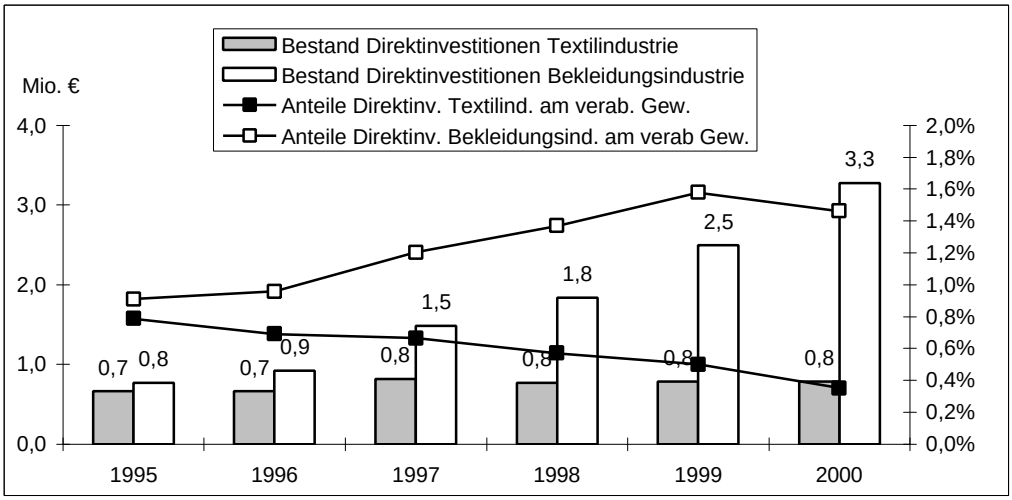


Abbildung 29: Entwicklung der Direktinvestitionen der Textil- und Bekleidungsindustrie[299]

Quelle: Deutsche Bundesbank 2002, S.27; Deutsche Bundesbank 2000a, S.27

Einen interessanten Aufschluss ergibt auch die regionale Verteilung der Direktinvestitionen der deutschen Textil- und Bekleidungsunternehmen (vgl. Tabelle 16). Dabei ist auffällig, dass Bekleidungsunternehmen weitaus intensiver in Entwicklungsländern investieren als Textilunternehmen. Diese Unterschiede in den Direktinvestitionszielländern haben bereits in den 80er Jahren bestanden.[300]

[299] Bestand am jeweiligen Jahresende an unmittelbaren und (über abhängige Holdingsgesellschaften im Ausland bestehenden) mittelbaren deutschen Direktinvestitionen.

[300] Vgl. Breitenacher 1989, S.157.

Textilindustrie	Mio. Euro	Anteil
China	78	9,9%
Spanien	70	8,9%
Frankreich	69	8,8%
Schweiz	68	8,7%
Tschech. Rep.	64	8,1%
USA	63	8,0%
Österreich	58	7,4%
Australien	45	5,7%
Polen	38	4,8%
Portugal	37	4,7%
Entwicklungsländer	55	7,0%
Reformländer	202	25,7%
Gesamt	**786**	

Bekleidungsindustrie	Mio. Euro	Anteil
USA	1.024	31,3%
Frankreich	472	14,4%
Niederlande	453	13,8%
Hongkong	290	8,9%
UK	194	5,9%
Italien	133	4,1%
Spanien	80	2,4%
Österreich	58	1,8%
Schweiz	58	1,8%
Polen	50	1,5%
Entwicklungsländer	469	14,3%
Reformländer	125	3,8%
	3.272	

Tabelle 16: Direktinvestitionen (Bestand) der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie in 2000[301]

Quelle: Gesamttextil 2002, Tabelle Nr.13

Die Diskrepanz hinsichtlich der Direktinvestitionszielländer der Textil- und Bekleidungsindustrie deutet bereits auf unterschiedliche Motive der Direktinvestitionstätigkeit hin. Während bei der Textilindustrie eher von einer Absatzorientierung ausgegangen werden kann, da die Direktinvestitionen weit gehend an Entwicklungsländern vorbeifließen, können bei den Direktinvestitionen der Bekleidungsindustrie auch kostenorientierte Motive unterstellt werden. Mit den Produktionsverlagerungen der Bekleidungsindustrie hat allerdings auch die Textilindustrie zu kämpfen, denn mit einer schrumpfenden inländischen Bekleidungsproduktion geht ihr ein wesentlicher Absatzkanal verloren.[302]

[301] Bestand am Jahresende 2000 an unmittelbaren und (über abhängige Holdingsgesellschaften im Ausland bestehenden) mittelbaren deutschen Direktinvestitionen; zur Methodik vgl. Statistisches Bundesamt 2000, S.71.

[302] Vgl. Breitenacher 1992, S.25, 29-30.

4.6 Empirische Untersuchungen zur Internationalisierung

4.6.1 Überblick

In Ergänzung zu den empirischen Arbeiten über die Direktinvestitionsmotive des Kapitels 2.6.5 und über die wirtschaftlichen Auswirkungen von Direktinvestitionen des Kapitels 2.6.6 werden im Folgenden die wichtigsten empirischen Untersuchungen analysiert, die sich mit der Internationalisierung oder einem Teilaspekt der Internationalisierung der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie befassen. Dabei handelt es sich um folgende Untersuchungen:

- Gesamttextil 1996: Auslandsinvestitionen der deutschen Textilindustrie
- Adler/ Breitenacher (ifo-Institut) 1995: Bedeutung, Probleme und Zukunft des passiven Lohnveredelungsverkehrs für die Textil- und Bekleidungsindustrie
- Econ-Consult 1996: Vermarktung deutscher Textil- und Bekleidungserzeugnisse im internationalen Vergleich
- Wrona 1999: Globalisierung und Strategien der vertikalen Integration

4.6.2 Gesamttextil 1996

Der *Gesamtverband der deutschen Textilindustrie (Gesamttextil)*, als Dachverband der Regional- und Spartenverbände der deutschen Textilunternehmen, sieht in den Direktinvestitionen der deutschen Textilindustrie und der inländischen Beschäftigungsentwicklung dieser Branche einen Zusammenhang. Aufgrund der Tatsache, dass bis dato kein Überblick über das Auslandsengagement der deutschen Textilindustrie vorlag, initiierte Gesamttextil im Frühjahr 1996 die Studie „Auslandsinvestitionen der deutschen Textilindustrie“.[303]

Untersuchungsgegenstand sind die Produktionsverlagerungen der deutschen Textilunternehmen hinsichtlich Umfang, Art und regionaler Verteilung sowie die

[303] Vgl. Gesamttextil 1996, S.3.

Motive für das Auslandsengagement. Die Daten wurden mittels Fragebogen unter den Mitgliedsunternehmen der Regionalverbände erhoben. Die Stichprobe umfasst 284 Unternehmen mit insgesamt 72.000 Beschäftigten und erfasst somit einen Anteil an der Gesamtanzahl aller Textilunternehmen von rund einem Drittel. Die Anzahl der Beschäftigten der in der Stichprobe enthaltenen Unternehmen repräsentiert die Hälfte der Gesamtbeschäftigung der Textilindustrie. Die statistische Auswertung der Daten erfolgt anhand der Berechnung absoluter und relativer Häufigkeiten.[304]

Als erstes Untersuchungsergebnis kann der Studie entnommen werden, dass insgesamt 42% der befragten Unternehmen eine Auslandsproduktion betreiben. Der überwiegende Teil der Textilproduktion dieser Unternehmen wird allerdings in Deutschland realisiert. 79% der Gesamtproduktion finden im Inland statt. Die Auslandsproduktion von 21% wiederum wird mit einem Anteil von 63% in eigenen ausländischen Betriebsstätten, 13% im Rahmen von Joint ventures und 24% im passiven Lohnveredelungsverkehr realisiert. Bezüglich der Motive für das Auslandsengagement der deutschen Textilunternehmen kommt die Untersuchung zu dem Ergebnis, dass eindeutig Kostengesichtspunkte dominieren. 83% der befragten Unternehmen nannten diese als Grund für ihre Auslandstätigkeit. 13% der Unternehmen nannten die Markterschließung als Motiv für ihr Auslandsengagement. Aus dem Ergebnis wird gefolgert, dass die Kostenbelastungen in Deutschland eine maßgebliche Ursache für die sinkende Inlandsbeschäftigung darstellen. Hinsichtlich der regionalen Verteilung bei den bisherigen Auslandsaktivitäten kam die Untersuchung zu folgendem Ergebnis: Mittel- und Osteuropa (36%), EU (31%), Ostasien (13%), Amerika (10%) und Mittelmeerraum (10%). Bei den geplanten Aktivitäten durch insgesamt 37% der Unternehmen nimmt Mittel- und Osteuropa mit 58% an Bedeutung weiterhin zu, gefolgt von Ostasien (15%) und der EU (12%). Aus den Ergebnissen zur regionalen Verteilung wird das Hauptmotiv der

304 Vgl. Gesamttextil 1996, S.3-8.

Kostenargumente durch die Dominanz der Niedriglohnländer Mittel- und Osteuropas weiter unterstrichen.[305]

Aus den Ergebnissen wird zusammenfassend gefolgert, dass die Unternehmen der Textilindustrie vorwiegend noch auf den Produktionsstandort Deutschland setzen. Allerdings trage die gesunkene Standortqualität dazu bei, dass bestehende Arbeitsplätze in das Ausland verlegt und neue Arbeitsplätze nicht im Inland, sondern im Ausland geschaffen werden. Die niedrige Qualität des Standorts Deutschland wird aus der Dominanz der Kostenmotive und der hohen Anzahl an Unternehmen, die weitere Produktionsverlagerungen planen, abgeleitet. Um den Unternehmen einen Anreiz zu bieten, Investitionen im Inland zu tätigen und Arbeitsplätze zu schaffen, anstatt weitere Produktionsverlagerungen vorzunehmen, müssten von der Politik Maßnahmen ergriffen werden, die zu einer Senkung der Steuerlast, der Lohnzusatz- und Umweltkosten, der Energiepreise und der Bürokratie führen.[306]

Zusammenfassend kann der Studie entnommen werden, dass im Gegensatz zu den branchenübergreifenden Untersuchungen über die Bedeutung der verschiedenen Direktinvestitionsmotive (vgl. Kapitel 2.6.5) eine Dominanz der Kostenargumente im Rahmen des Auslandsengagements der deutschen Textilindustrie vorliegt. Bei Direktinvestitionsentscheidungen wurde innerhalb der zuvor zitierten Studien tendenziell die herausragende Stellung der Marktaspekte festgestellt. Bei den Formen des Auslandsengagements bzw. hier der Auslandsproduktion spielen eigene Produktionsstätten und Joint ventures und damit Direktinvestitionen vor der Passiven Veredelung die größte Rolle. Kritisch zu bemerken ist, dass der Umfang des Fragebogens relativ gering ausfällt und nur absolute und relative Häufigkeiten als Auswertungsmethode verwendet wurden.

---

305 Vgl. Gesamttextil 1996, S.5-9.

306 Vgl. Gesamttextil 1996, S.10-11.

4.6.3 Adler/ Breitenacher (Ifo-Institut) 1995

Aufgrund der verschärften Wettbewerbssituation für die deutschen Textil- und Bekleidungsunternehmen, ausgedrückt durch sinkende Produktions-, Umsatz- und Beschäftigungszahlen, veranlasste das Bundesministerium für Wirtschaft die Erstellung der Studie „Bedeutung, Probleme und Zukunft des passiven Lohnveredelungsverkehrs für die Textil- und Bekleidungsindustrie“ durch das *Institut für Wirtschaftsforschung (Ifo-Institut), München.* Dabei wird die Passive Veredelung als Hauptinstrument für deutsche Textil- und Bekleidungsunternehmen angesehen, eine Kostenreduzierung durch Produktionsverlagerungen in Niedriglohnländer zu erreichen. Im Mittelpunkt der Untersuchung stehen die konfektionierenden und somit arbeitsintensiven Unternehmen der Bekleidungsindustrie sowie die konfektionierenden Bereiche der Textilindustrie. Die Leitfrage der Untersuchung besteht darin, auf welche Weise der Passive Veredelungsverkehr effektiver gestaltet werden kann, um die Existenz der deutschen Textil- und Bekleidungsunternehmen zu sichern.[307]

Den Gegenstand der Studie stellen folgende drei Komponenten dar: die Darstellung der Entwicklung und Struktur des Passiven Veredelungsverkehrs, die Einschätzung der Bedeutung des Passiven Veredelungsverkehrs für die Unternehmen im Vergleich zu anderen Beschaffungsstrategien sowie die Ermittlung der Auswirkungen des Passiven Veredelungsverkehrs auf die Unternehmensorganisation einerseits und auf die beteiligten Länder, insbesondere auf die Inlandsbeschäftigung, andererseits. Die Daten für die Untersuchung wurden neben der Auswertung bereits vorhandener Statistiken und der Durchführung von Expertengesprächen durch einen Fragebogen gewonnen. Die Stichprobe enthält 260 Unternehmen, wobei davon 170 Unternehmen der Bekleidungsindustrie und 90 Unternehmen der Textilindustrie angehören. Etwa 75% dieser Unternehmen setzen das Instrument des Passiven Veredelungsverkehrs ein. Die Auswertung der Daten erfolgte mit Mitteln der deskriptiven Statistik, der

[307] Vgl. Adler/Breitenacher 1995, S.1-3.

Bildung von absoluten und relativen Häufigkeiten sowie der Klassierung von Daten.[308]

Entsprechend dem Kontext der vorliegenden Arbeit werden nur die Untersuchungsergebnisse hinsichtlich der Bedeutung des Passiven Veredelungsverkehrs im Vergleich zu anderen Beschaffungsstrategien und der Auswirkungen auf die inländische Beschäftigung aufgeführt. Die Ergebnisse zu den Auswirkungen des Passiven Veredelungsverkehrs auf die Unternehmensorganisation und die Wirtschaft der mittel- und osteuropäischen Länder werden nicht zitiert.[309]

Als ein zentrales Ergebnis kann der Studie zunächst entnommen werden, dass der Passive Veredelungsverkehr mit 40% unter den Produktions- und Beschaffungsstrategien die größte Bedeutung für die Unternehmen der Bekleidungsindustrie einnimmt. Für die konfektionierenden Unternehmen der Textilindustrie liegt dieser Anteil bei nur 13%. Dabei wurden folgende alternative Produktions- und Beschaffungsstrategien mit dem Passiven Veredelungsverkehr verglichen: Eigenfertigung im Inland bzw. Ausland, Auftragsfertigung im Inland bzw. Ausland und Fertigwarenimporte. Die Fertigung in eigenen Produktionsstätten und somit die Vornahme von Direktinvestitionen nimmt mit rund 6% für alle Unternehmen einen geringen Stellwert ein. Für die Zukunft wird dem Passiven Veredelungsverkehr eine weiter ansteigende Bedeutung beigemessen, vor allem durch die Unternehmen der Textilindustrie, die bisher den Passiven Veredelungsverkehr nur in geringem Ausmaß nutzten.[310]

Hinsichtlich der Beschäftigungswirkungen kommt die Studie zu dem Ergebnis, dass die Produktionsverlagerungen im Rahmen des Passiven Veredelungsverkehrs zu einem erheblichen inländischen Beschäftigungsabbau geführt haben. Allerdings

---

308 Vgl. Adler/Breitenacher 1995, S.1-3.

309 Vgl. Adler/Breitenacher 1995, S.5; 9-10.

310 Vgl. Adler/Breitenacher 1995, S.32-36.

werden diese Auswirkungen als kurzfristig eingestuft, da das Instrument des Passiven Veredelungsverkehrs zugleich einen arbeitssichernden Effekt aufweise. Der Rückgang der Inlandsbeschäftigung wird in Abhängigkeit des Anteils des Passiven Veredelungsverkehrs am Umsatz der Unternehmen aufgezeigt und liegt zwischen -16% bei Unternehmen mit einem PV-Anteil bis zu 5% und rund -8% bei einem PV-Anteil von über 80%.[311]

Als zusammenfassende Schlussfolgerung wird in der Studie festgestellt, dass der Bekleidungssektor einen großen Nutzen aus der Verwendung des Passiven Veredelungsverkehrs zieht und dieses Instrument auch in Zukunft eine hohe Bedeutung besitzen wird. Inwieweit der Passive Veredelungsverkehr weiterhin erfolgreich eingesetzt werden kann, hänge von den durch die Wirtschaftspolitik gesetzten Rahmenbedingungen ab.[312]

Vergleicht man die Ergebnisse dieser Studie mit der Studie von *Gesamttextil*, ist festzustellen, dass dem Instrument des Passiven Veredelungsverkehrs hier zusammenfassend eine weitaus höhere Bedeutung beigemessen wird. Allerdings kann dies auf der unterschiedlich starken Gewichtung der Wirtschaftszweige der in der Stichprobe enthaltenen Unternehmen basieren. In der Studie von Gesamttextil werden Unternehmen der Textilindustrie untersucht, während innerhalb der Studie des ifo-Instituts das Gewicht auf den Bekleidungsunternehmen liegt. Die oben angeführten Ergebnisse zu der Bedeutung des Passiven Veredelungsverkehrs, differenziert nach den unterschiedlichen Wirtschaftszweigen, bestätigt, dass der Passive Veredelungsverkehr für die Bekleidungsunternehmen insgesamt eine wichtigere Rolle einnimmt, da die arbeitsintensiven Konfektionsarbeiten innerhalb der Textilindustrie nur teilweise anfallen.

311 Vgl. Adler/Breitenacher 1995, S.112.

312 Vgl. Adler/Breitenacher 1995, S.123.

4.6.4 Econ-Consult 1996

Auf Initiative der Textil- und Bekleidungsverbände schrieb das Bundesministerium für Wirtschaft 1996 die Forschungsstudie „Vermarktung deutscher Textil- und Bekleidungserzeugnisse im internationalen Vergleich“ aus. Mit der Durchführung der Untersuchung wurde die *Econ-Consult GmbH & Co. KG, Köln* beauftragt. Den Anlass der Studie stellte die rückläufige Konjunktur in der Textil- und Bekleidungsindustrie sowie der anhaltende Trend zur Produktionsverlagerung dar. Die Studie ist nur zum Teil für die vorliegende Arbeit interessant, da der Fokus der Untersuchung auf der Exporttätigkeit von Textilien und Bekleidung unter Marketinggesichtspunkten und Imageaspekten liegt.[313]

Das übergeordnete Ziel der Untersuchung besteht in der wirtschaftswissenschaftlichen Analyse der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Textil- und Bekleidungshersteller bei der internationalen Vermarktung ihrer Produkte, insbesondere auf den Märkten USA und Japan. Aufgrund der nachlassenden bzw. stagnierenden Inlandsnachfrage wird der Markterschließung durch die Exporttätigkeit eine große Bedeutung beigemessen. Dabei sind folgende Aspekte Bestandteil der Untersuchung: das internationale Image deutscher Textil- und Bekleidungsprodukte, Gründe für die Exporterfolge der italienischen und französischen Textil- und Bekleidungsindustrie sowie eine Stärken- und Schwächenanalyse bei der internationalen Vermarktung deutscher Textil- und Bekleidungserzeugnisse im Vergleich zu italienischen und französischen Anbietern. Die Daten wurden durch einen Fragebogen mit dem Titel „Export-Strategien: Textil & Mode“ erhoben. Der Stichprobenumfang beträgt 266 von 2.040 angeschriebenen Unternehmen. Die Unternehmen werden dabei in vier Bereiche aufgegliedert: Bekleidung, Masche[314], Textil und Heimtextil. Die statistische Datenauswertung stützt sich auf die Berechnung von relativen Häufigkeiten.[315]

---

313 Econ Consult 1996, S.5.

314 Zur Maschenindustrie zählen die Wirkereien und Strickereien, die wiederum entsprechend der WZ93 zur Textilindustrie gezählt werden (vgl. Kapitel 3.3.2 und 4.2).

315 Vgl. Econ Consult 1996, S.6-12.

Als für diese Arbeit relevantes Ergebnis können der Studie Angaben über die Exporttätigkeit und den Anteil der Auslandsproduktion, die unter dem Internationalisierungsgrad zusammengefasst sind, entnommen werden. Die Auswertung der Exportquoten zeigt, dass der überwiegende Teil der Unternehmen (57%) eine Exportquote von bis zu 20% aufweist. Mit zunehmendem Umsatz der Unternehmen steigt auch deren Exportquote. Bezüglich der Auslandsfertigung zeigt sich, dass die deutschen Bekleidungsunternehmen den größten Anteil vorweisen. Nur 8% der Bekleidungsunternehmen fertigen nicht im Ausland, unter den Textilunternehmen beträgt der Anteil 67%. Unter den Bekleidungsunternehmen, die im Ausland fertigen, beträgt der Anteil der Auslandsproduktion bei 60% der Unternehmen mindestens 50%.[316]

Neben dem Außenhandel und der Auslandsproduktion wurden andere Formen der Internationalisierung in der Studie nicht angeschnitten. Eine weiter gehende Analyse der Internationalisierung der Textil- und Bekleidungsunternehmen war zwar nicht Ziel der Untersuchung, doch werden unter der Überschrift Internationalisierungsgrad neben der Auslandsfertigung ausschließlich Exportfragen behandelt.

4.6.5 Wrona 1999

In der Arbeit „Globalisierung und Strategien der vertikalen Integration“ geht Wrona vor dem Hintergrund einer fortschreitenden Globalisierung und des damit oft in Verbindung gebrachten erhöhten Wettbewerbsdrucks der Frage nach, inwieweit vertikale Integrationsstrategien geeignet sein können, Wettbewerbsvorteile in globalen Branchen zu erzielen. Der Untersuchungsgegenstand besteht in der theoretischen und empirischen Analyse des Einflusses der Globalisierung auf den vertikalen Integrationsgrad von Unternehmen. Die Grundlage bildet dabei zunächst die Bestimmung verschiedener Dimensionen der Globalisierung der Märkte, die das strategische Verhalten der Unternehmen beeinflussen. Darauf aufbauend wird der

316 Vgl. Econ Consult 1996, S.21-30.

Einfluss der Globalisierungsbetroffenheit der Unternehmen anhand dieser verschiedenen Dimensionen auf den vertikalen Integrationsgrad bestimmt.[317]

Die empirische Untersuchung erfolgt anhand von Unternehmen der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie. Die Daten wurden durch einen Fragebogen erhoben. Die Stichprobe umfasst nach der Bereinigung von Ausreißern 168 von 899 angeschriebenen Unternehmen.[318] Die statistische Datenauswertung erfolgt mit den Instrumenten der Faktorenanalyse, der Kausalanalyse (LISREL- Verfahren) und der Clusteranalyse.[319]

Für die vorliegende Arbeit sind die Untersuchungsergebnisse über die Globalisierungsbetroffenheit der deutschen Textil- und Bekleidungsunternehmen interessant. Der Einfluss der Globalisierung wird in der Untersuchung von Wrona über die Wahrnehmung der untersuchten Unternehmen beurteilt und durch folgende Dimensionen differenziert: allgemeine Kostendruckeffekte, die Notwendigkeit zur Internationalisierung, kurze Innovationszyklen, existierende Handelshemmnisse, Ländermarktinterdependenzen und hoher Differenzierungswettbewerb. Als mit Abstand dominanteste Dimension hat sich für die untersuchten Unternehmen die Notwendigkeit zur Internationalisierung herausgestellt. Dabei wird dieser Internationalisierungsdruck anhand der internationalen Beschaffung und Produktion sowie des internationalen Absatzes beurteilt. Als weiteren Kern der Globalisierungsbetroffenheit der untersuchten Unternehmen haben sich tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse erwiesen.[320]

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Untersuchung von Wrona vorangegangene Überlegungen bestätigt, dass die deutsche Textil- und Bekleidungs-

317 Vgl. Wrona 1999, S.1-2.
318 Vgl. Wrona 1999, S.169-174.
319 Vgl. Wrona 1999, S.178.
320 Vgl. Wrona 1999, S.332-333.

industrie einen stark in die internationale Arbeitsteilung eingebundenen Industriezweig darstellt.

5. GESTALTUNG UND ERGEBNISSE DER EMPIRISCHEN UNTERSUCHUNG

5.1 Überblick und Untersuchungsziele

Wie aus der vorhergehenden Darstellung der existierenden Studien zur Internationalisierung der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie hervorgeht, sind dort weit gehend nur einzelne Gesichtspunkte im Rahmen des Themas untersucht worden. Aus diesem Grund werden in der eigenen empirischen Untersuchung diese Sachverhalte aufgegriffen und um weiterführende Aspekte zur Internationalisierung erweitert.

Zunächst soll dabei das Ausmaß des **Auslandsengagements** anhand einzelner Auslandsaktivitäten charakterisiert werden (Kapitel 5.4.2). Dies erfolgt anhand von verschiedenen Kenngrößen, die in Anlehnung an die Ausführungen zum Internationalisierungsgrad des Kapitels 2.5.4 gebildet werden.

Außerdem besteht ein Ziel darin, die entscheidenden **Internationalisierungsmotive** zu identifizieren (Kapitel 5.4.3). Zu diesem Zweck wird exemplarisch die Direktinvestitionstätigkeit der Unternehmen, als intensivste Form der Internationalisierung, untersucht. Dabei werden zunächst die ausschlaggebenden Faktoren für die Direktinvestitionstätigkeit herausgestellt, die auf Basis der Untersuchungen zu den Direktinvestitionsmotiven ausgewählt werden (vgl. Kapitel 2.6.3). Weiterhin wird ein Ansatz aus der empirischen Forschung (vgl. Kapitel 2.6.6) übernommen, der die Direktinvestitionsmotive aus dem Vergleich zwischen der Export- und der Direktinvestitionsentwicklung herleitet (Kapitel 5.5.2).

Eine weitere Aufgabe besteht in der Darstellung, wie die Unternehmen den **Standort Deutschland** hinsichtlich einiger ausgewählter wichtiger Standortfaktoren beurteilen (Kapitel 5.4.4). Diese werden später in weit gehender Übereinstimmung mit den Faktoren zur Direktinvestitionstätigkeit aufgestellt. Der weiterführende Zweck besteht darin, den Zusammenhang zwischen der Beurteilung der Standortfaktoren und der Faktoren zur Direktinvestitionstätigkeit statistisch zu untersuchen und somit

die Analyse über die Identifizierung der Direktinvestitionsmotive zu überprüfen (Kapitel 5.5.3). Es wird die Frage aufgeworfen, ob die als ungünstig beurteilten Standortfaktoren tatsächlich die ausschlaggebenden Beweggründe für die Realisierung von Direktinvestitionen darstellen.

Wie dem Kapitel 5 zur deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie entnommen werden konnte, besteht ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal hinsichtlich Charakteristik und wirtschaftlicher Lage sowie verfolgter Strategien darin, ob die Unternehmen eine Konfektion von Textilien und/ oder Bekleidung betreiben. Es wurde argumentiert, dass insbesondere die Unternehmen des arbeitsintensiven Konfektionssektors - die Bekleidungsindustrie und konfektionierenden Bereiche der Textilindustrie - aufgrund ihres hohen Anteils an Handarbeit von dem hohen Niveau der in Deutschland vorzufindenden Arbeitskosten beeinträchtigt sind. Aufgrund der Besonderheit des textilindustriellen Produktionsprozesses bietet sich für diese Unternehmen die Ermittlung neuer Standorte an, um die arbeitsintensiven Fertigungsschritte auszulagern. Im Unterschied zu den konfektionierenden Unternehmen sind diese kostenorientierten Produktionsverlagerungen für die Unternehmen der Textilindustrie (ohne hohen Anteil an Konfektionsarbeit) aufgrund der hohen Kapitalintensität nicht im gleichen Umfang durchzuführen. Die Existenz voneinander abweichenden Direktinvestitionszielländer der Textil- und Bekleidungsindustrie kann die unterschiedlich vorliegenden Motive der Direktinvestitionstätigkeit beider Wirtschaftszweige bestätigen (vgl. Kapitel 4.5.2.4).

Aufgrund dieser bedeutsamen Unterschiede wird im Rahmen der empirischen Untersuchung das Abgrenzungskriterium der Konfektionierung herangezogen. Dabei wird untersucht, inwieweit sich der **Tätigkeitsbereich** (Tätigkeit im Sinne der Existenz von Konfektionsarbeit) auf die bewertete Wettbewerbsfähigkeit durch die Unternehmen auswirkt (Kapitel 5.5.4). Zum anderen besteht ein interessanter Aspekt darin, wie sich die Zugehörigkeit zu einem Tätigkeitsfeld in der Intensität des Auslandsengagements niederschlägt (Kapitel 5.5.5).

In Kapitel 5 wurde gezeigt, dass den Unternehmen je nach Tätigkeitsbereich unterschiedliche Strategien zur Bewältigung des Strukturwandels zu Verfügung stehen. Im Mittelpunkt steht dabei die Notwendigkeit der Internationalisierung, die auch in der Untersuchung von Wrona (vgl. Kapitel 4.6.5) hervorgehoben wurde. Um den Erfolg der Internationalisierungsaktivitäten der Unternehmen der Textil- und Bekleidungsindustrie zu überprüfen, wird der Zusammenhang zwischen dem **Internationalisierungsgrad** und der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen untersucht (Kapitel 5.5.4).

Ein wesentlicher Aspekt innerhalb der Diskussion ökonomischer Aktivitäten der Textil- und Bekleidungsindustrie besteht in der Sonderstellung dieser Branche in internationalen Handelsabkommen. Die Sonderstellung wird durch das *Agreement on Textiles and Clothing (ATC*) (vgl. Kapitel 3.4.1.3) aufgehoben. Um erste Anhaltspunkte über die Auswirkungen der Beendigung des Sonderstatus zu erhalten, wird untersucht, welche Haltung die Unternehmen der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie gegenüber dem Abbau des Welttextilabkommens im Speziellen und gegenüber **protektionistischen Maßnahmen** im Allgemeinen einnehmen (Kapitel 5.4.5). Daran anknüpfend werden der Internationalisierungsgrad und die Beurteilung des Standorts Deutschland durch die Unternehmen als Einflussgrößen auf den Hang zum Protektionismus analysiert (Kapitel 5.5.6).

5.2 Datenerhebung und Stichprobenbeschreibung

Die Daten für die empirische Untersuchung wurden 1998 in einer schriftlichen Befragung mithilfe eines Fragebogens erhoben. Der Fragebogen wurde dabei im Rahmen einer eigenen sowie einer vom *Gesamtverband der deutschen Textilindustrie (Gesamttextil)* unterstützten Distribution an insgesamt 850 Unternehmen der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie verteilt. Die Verteilung durch *Gesamttextil* richtete sich an die Mitgliedsunternehmen der Fach- und Länderverbände, deren Dachverband Gesamttextil darstellt. 122 Unternehmen haben

insgesamt auf die Befragung reagiert, was eine Rücklaufquote von 14,4% darstellt. Davon blieben in fünf Fragebögen wesentliche Fragekomplexe unbeantwortet. Daher wurden diese drei Datensätze aus der Stichprobe herausgenommen. Nach einer ersten Untersuchung der Stichprobe auf Ausreißer wurden außerdem drei auffällige Datensätze gestrichen, um eine zu heterogene Stichprobenzusammensetzung zu vermeiden. Diese Datensätze stammen von Unternehmen, die einen Umsatz von unter einer Million DM aufweisen. Als Resultat liegt damit eine endgültige Stichprobengröße von 114 vor. In Deutschland gab es 1998 insgesamt 1758 Textil- und Bekleidungsunternehmen (vgl. Kapitel 4.3). Somit beträgt der Auswahlsatz der Stichprobe 6,5%.

Zur Überprüfung der Akzeptanz des Fragebogens hinsichtlich Länge und Inhalt wurde ein Test mit einigen ausgewählten Unternehmen unternommen. Dabei hat sich gezeigt, dass der ursprüngliche Fragebogen von zwölf Seiten kaum akzeptiert wurde. Seitens der Unternehmen wurde die Empfehlung ausgesprochen, den Fragebogen erheblich zu kürzen, um eine akzeptable Rücklaufquote erreichen zu können. Aus diesem Grund mussten dem Fragebogen einige Aspekte entnommen werden, um eine Länge von zwei Seiten zu erreichen. Der Fragebogen wurde mit einem Begleitschreiben des Geschäftsführers von *Gesamttextil* verteilt und besteht aus folgenden sechs Bestandteilen (vgl. auch Anhang):

- Fragekomplex 1: Tätigkeitsbereiche
- Fragekomplex 2: Unternehmenskennzahlen
- Fragekomplex 3: Standortfaktoren in Deutschland
- Fragekomplex 4: Direktinvestitionstätigkeitsfaktoren
- Fragekomplex 5: Wettbewerbsfähigkeit
- Fragekomplex 6: Politische Maßnahmen

Fragekomplex 1: Tätigkeitsbereiche

Die Unternehmen wurden nach ihrer(n) Tätigkeit(en) auf der Stufe der textilen Kette befragt. Es sollten alle Stufen angegeben werden, auf denen die Unternehmen tätig sind. Wie bereits innerhalb der obigen Stichprobenbeschreibung angeführt, wird auf Basis dieser Schematisierung eine Einteilung der Stichprobe in Unternehmen, die eine Konfektion als einstufige oder mehrstufige Unternehmen durchführen, einerseits, und in Unternehmen, die keine Konfektion durchführen, andererseits vorgenommen.

Fragekomplex 2: Unternehmenskennzahlen

Die Unternehmen wurden nach folgenden Kennzahlen für die Jahre 1990 und 1995 befragt: Umsatz im Inland, Umsatz gesamt, Jahresüberschuss im Inland, Jahresüberschuss gesamt, Investitionen im Inland, Investitionen im Ausland, Exporte, Importe. Durch die Erhebung dieser Daten werden nachstehende Zwecke erfüllt:

- Charakterisierung der wirtschaftlichen Situation der Unternehmen
- Berechnung einer Unternehmenserfolgsgröße anhand der Umsatzrendite
- Beurteilung der Bedeutung des Auslandsengagements anhand der Berechnung ausgewählter Indikatoren

Aufgrund der bereits genannten Einschränkungen hinsichtlich des Fragebogenumfangs konnten nur zwei Zeitpunkte (1990 und 1995) für die Datenerhebung ausgewählt werden. Es wird dabei davon ausgegangen, dass sich auf der hier betrachteten mikroökonomischen Ebene keine Verzerrungen aufgrund der deutschen Einheit ergeben. Dabei wird unterstellt, dass die Unternehmen bei inlandsbezogenen Daten, falls relevant, im Erhebungsjahr 1998 gesamtdeutsche Angaben machen. Im Falle, dass sich die angegebenen Daten für das Jahr 1990 nur auf die ehemalige Bundesrepublik beziehen, wird davon ausgegangen, dass ein eventueller Einfluss der Vergrößerung des Binnenmarkts auf inlandsbezogene

Größen im Jahr 1995 durch die Veränderung der Kennzahlen überlagert wird, welche sich auf die Auslandsaktivität beziehen.

Fragekomplex 3: Standortfaktoren

Auf Basis der Ausführungen zur wirtschaftlichen Situation der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie (vgl. Kapitel 4.4) und der theoretischen Ausführungen zu den Direktinvestitionsmotiven (vgl. Kapitel 2.6.3) wurden die Unternehmen nach ihrer Beurteilung des Standorts Deutschland durch die Einschätzung folgender Standortfaktoren befragt:

- Marktvolumen
- Arbeitskosten (Lohn- und Lohnnebenkosten)
- Energie- und Umweltkosten
- Steuerliche Belastungen
- Bürokratie
- Politische Stabilität und Infrastruktur
- Qualität und Leistungsbereitschaft der Arbeitskräfte

Dabei sollten die Qualität der entsprechenden Faktoren sowie deren Bedeutung für das jeweilige Unternehmen beurteilt werden. Die Fragen wurden auf diese Art getrennt, da eine bestimmte Qualität eines Faktors keine eindeutigen Rückschlüsse zulässt. Ein Standortfaktor kann eine niedrige Qualität aufweisen. Falls aber die Bedeutung desselben Faktors ebenfalls gering ist, spielt die niedrige Qualität keine Rolle für eine betriebliche Entscheidung.

Fragekomplex 4: Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit

Die Identifizierung von Internationalisierungsmotiven wird im Rahmen einer Untersuchung über die Direktinvestitionen, als intensivster Form eines Auslandsengagements, vorgenommen. Zu diesem Zweck wurden sechs Faktoren zur

Direktinvestitionstätigkeit auf Basis der vorangegangenen theoretischen Ausführungen ausgewählt (vgl. Kapitel 2.6.3), die die Unternehmen nach ihrer Qualität und ihrer Bedeutung charakterisieren sollten.

- Nähe zum dortigen Markt/ Ausbau der Auslandsnachfrage
- Niedrigere Arbeitskosten (Lohn- und Lohnnebenkosten)
- Niedrigere Energie- und Umweltkosten
- Niedrige steuerliche Belastungen
- Geringere Bürokratie
- Subventionen für Industrieansiedlung

Um die relevantesten Faktoren herauszufiltern, erfolgte die Beurteilung anhand der beiden Länder mit dem höchsten Direktinvestitionsanteil, da die Faktoren in unterschiedlichen Ländern eine unterschiedliche Bedeutung aufweisen können. Analog zu der Behandlung der Standortfaktoren in Deutschland wurden außerdem auch hier die Fragen nach Qualität und Bedeutung getrennt, um falsche Rückschlüsse aus den Ergebnissen vermeiden zu können. Beispielsweise kann ein Faktor trotz seiner hohen Qualität in einem bestimmten Land völlig unbedeutend für die Direktinvestitionsentscheidung sein.

Fragekomplex 5: Wettbewerbsfähigkeit

Hier sollten die Unternehmen ihre Einschätzung zu der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen ihres Tätigkeitsfelds abgeben. Weiterhin sollten sie die Bedeutung des Abbaus des Welttextilabkommens für ihre Wettbewerbsfähigkeit und das Bestehen von Ausnahmeregeln innerhalb von EU-Freihandelsabkommen beurteilen. Die beiden letzten Aspekte liefern Anhaltspunkte, welche Einstellung die Unternehmen zum Protektionismus besitzen.

Fragekomplex 6: Umweltpolitische Maßnahmen

Die Unternehmen wurden zu ihrer Einschätzung der Eignung folgender politischer Maßnahmen zur Förderung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Textilindustrie befragt: Einführung von verbindlichen produktbezogenen Umweltzeichen (vgl. Kapitel 3.5.2) und strengeren produktbezogenen Umweltschutzvorschriften (vgl. Kapitel 3.5.3.2).

Zunächst soll die Stichprobenstruktur anhand des Merkmals der Unternehmenstätigkeit charakterisiert werden. Die Unterteilung der Stichprobe in die drei Gruppen Aufbereitung/ Herstellung textiler Fäden oder Flächen, Textilveredelung und Konfektion von Textilien oder Bekleidung in Abbildung 30 zeigt, dass eine gleichmäßige Verteilung auf die Tätigkeitsbereiche vorliegt. Da die Stichprobe einstufige wie auch mehrstufige Unternehmen beinhaltet, wird bei dieser Betrachtung ein Unternehmen nicht einer Stufe zugeordnet, sondern es wird berechnet, wie oft eine Stufe im Vergleich zu den anderen Stufen belegt ist. Dies bedeutet, dass einer Stufe ein einstufiges Unternehmen zugeordnet ist oder die Tätigkeit durch ein mehrstufiges Unternehmen belegt ist.

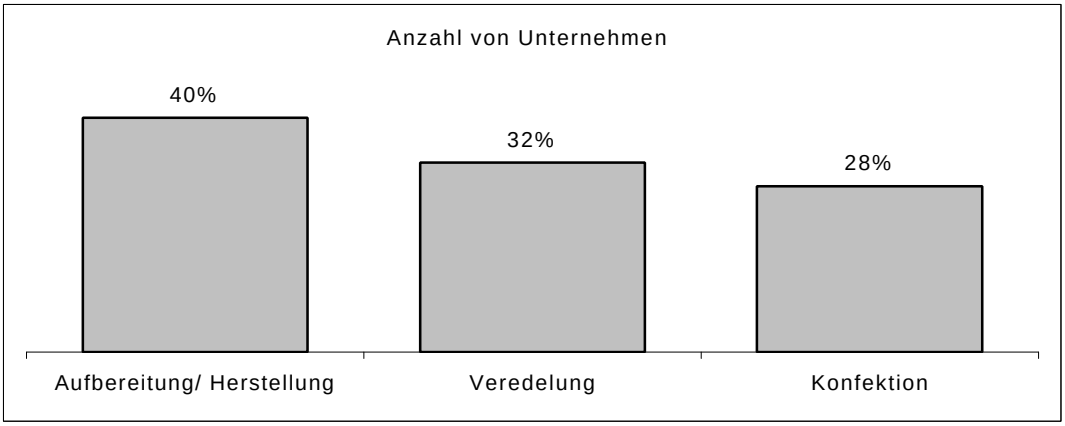


Abbildung 30: Struktur der Stichprobe nach Tätigkeit
Quelle: Auswertung Fragekomplex 1

Für die statistische Auswertung ist das Merkmal entscheidend, ob die Unternehmen eine Konfektionsarbeit durchführen. Dies können einstufige Unternehmen sein, die ausschließlich eine Konfektion von Textilien und/oder Bekleidung betreiben, oder mehrstufige Unternehmen, die neben anderen Tätigkeiten ebenfalls eine Konfektion ausüben. In der Stichprobe sind insgesamt 44% der Unternehmen als ein- oder mehrstufige Unternehmen im Konfektionssektor tätig (vgl. Tabelle 17).

	Anzahl	Anteile (%)
Unternehmen mit Konfektion	55	48,2
Unternehmen ohne Konfektion	59	51,8
Gesamt	114	

Tabelle 17: Struktur der Stichprobe nach Zugehörigkeit zum Konfektionssektor

Quelle: Auswertung Fragekomplex 1

Mit dem Umsatz als quantitativem Abgrenzungskriterium für die Unternehmensgröße sind in der Stichprobe vorwiegend mittelständische Unternehmen und einige Großunternehmen enthalten. Analog zu der Struktur der Grundgesamtheit der deutschen Textil- und Bekleidungsunternehmen (vgl. Kapitel 4.3) zeigt sich bei den Stichprobendaten, dass ein erheblicher Teil des Gesamtumsatzes durch die wenigen Großunternehmen realisiert wird. Hinsichtlich der Größenstruktur ist die Stichprobe geeignet, die Grundgesamtheit in ausreichendem Maße zu repräsentieren. Es besteht daher keine Notwendigkeit einer Proportionalisierung der Stichprobendaten, um auf der empirischen Untersuchung basierende Aussagen treffen zu können, die auch für die Grundgesamtheit Anwendung finden.

5.3 Statistische Auswertungsmethoden

Der erste Teil der Datenauswertung umfasst Analysen mit den Methoden der deskriptiven Statistik und des bivariaten Mittelwertvergleichs. Anschließend wird eine explikative Analyse mithilfe der linearen Regressionsrechnung durchgeführt.[321]

Innerhalb der **deskriptiven Analyse** werden Häufigkeitsverteilungen gebildet und diese anhand der üblichen Stab- und Säulendiagramme graphisch dargestellt. Zur Charakterisierung der Häufigkeitsverteilungen wird der Lageparameter arithmetisches Mittel und der Streuungsparameter Standardabweichung berechnet.[322] Für die deskriptive Analyse wurde der Schwerpunkt der Betrachtung auf die Entwicklung der Daten sowie auf das Kriterium der Zugehörigkeit der Unternehmen zum Konfektionssektor gelegt. Aus diesem Grund erfolgte auf der einen Seite die Analyse der Unternehmensdaten übergreifend für alle Unternehmen und zusätzlich getrennt für die Daten der Unternehmen mit bzw. ohne Konfektionsarbeit.

Um eine statistisch fundierte Aussage über die Entwicklung der Daten sowie über die Unterschiede zwischen Unternehmen mit bzw. ohne Konfektionsarbeit treffen zu können, wurde eine Betrachtung der Differenzen der Mittelwerte anhand eines **bivariaten Mittelwertvergleichs** (t-Test) durchgeführt. Bei diesem Vergleich der Variablen über die Mittelwerte wird überprüft, ob sich die Mittelwerte zweier Variablen statistisch signifikant unterscheiden. Dabei wird eine so genannte Nullhypothese formuliert, dass sich die Mittelwerte zweier Variablen gleichen. Im Rahmen des t-Tests wird diese Nullhypothese unter einer festgelegten Wahrscheinlichkeit, dass die Ablehnung der Hypothese nicht zu Unrecht erfolgt, überprüft. Dies bedeutet, dass mit der angenommenen Wahrscheinlichkeit die Alternativhypothese, dass die Ungleichheit der Mittelwerte statistisch signifikant ist, als richtig angenommen werden kann. Üblicherweise wird dabei von einer

---

321 Die statistische Auswertung erfolgte mit dem in Wissenschaft und Praxis weit verbreiteten Softwarepaket *Superior Performing Software Systems (SPSS)*.

322 Vgl. Schulze 1994, S.21-25, 47, 65; Schlittgen 1996, S.13-23.

Wahrscheinlichkeit von 95% bzw. einer Irrtumswahrscheinlichkeit α (Signifikanzniveau, Fehlerniveau) von 5% ausgegangen. Dies bedeutet, dass Signifikanzen von weniger als 5% die Nullhypothese widerlegen und nur den Schluss der Ungleichheit zulassen.[323] Für die Unternehmensdaten und die Daten zum Auslandsengagement wurden die Mittelwerte der beiden Jahre 1990 und 1995 miteinander verglichen und die Mittelwerte von Unternehmen ohne Konfektionsarbeit den Werten der Unternehmen mit Konfektionsarbeit gegenübergestellt. Für die anderen Daten wurde der Mittelwertvergleich für das Kriterium der Zugehörigkeit zum Konfektionssektor durchgeführt.

Zur Berechnung von Mittelwerten ist das Vorliegen eines metrischen Skalenniveaus erforderlich. In der vorliegenden Untersuchung ist diese Voraussetzung erfüllt, da alle Variablen metrisch skaliert sind. Entweder liegt eine Intervallskala (Rating) oder eine Verhältnisskala (Umsatz etc.) zu Grunde.[324] Für die verwendete Ratingskala, die streng genommen eine Ordinalskala darstellt, wird wie allgemein üblich eine Intervallskala unterstellt, unter der Annahme gleicher Skalenabstände.[325] Im Rahmen der Darstellung von Häufigkeitsverteilungen wird für die metrisch stetigen Merkmalsausprägungen zunächst eine Klassierung der Daten vorgenommen, um metrisch diskrete Merkmalsausprägungen zu erhalten.[326]

Im zweiten Teil der statistischen Analyse wird die **lineare Regressionsrechnung** eingesetzt. Mit diesem wichtigen und weit verbreiteten statistischen Verfahren können sowohl Aussagen über die Art (positiv oder negativ) als auch über die Stärke eines unterstellten Zusammenhangs getroffen werden. Neben der Bestimmung der Stärke der vermuteten Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge wird überprüft, ob diese

323 Vgl. Backhaus 1996, S.25-26; Hartung/ Elpelt 1995, S.46.

324 Zur Systematisierung der verschiedenen Skalenniveaus vgl. Backhaus 1996, S.XVII.

325 Vgl. Backhaus 1996, S.XVI .

326 Vgl. Schlittgen 1996, S.22; Schulze 1994, S.24-25.

in der Stichprobe festgestellten Beziehungen auch für die Grundgesamtheit angenommen werden können.[327]

Voraussetzung zur Anwendung der Regressionsanalyse sind metrisch skalierte Variablen. Dichotome Variablen, d.h., Variablen mit zwei Merkmalsausprägungen, werden dabei wie metrisch skalierte Variablen behandelt.[328] Diese Voraussetzung ist in der vorliegenden Analyse gegeben. Die untersuchten Variablen sind metrisch skaliert, in Form einer Intervall- (Rating) oder Verhältnisskala (Umsatz etc.).[329] Zusätzlich existiert eine dichotome Größe, die Variable zur Einteilung der Stichprobe in Unternehmen mit bzw. ohne Konfektionsarbeit, welche die Ausprägungen 0 (keine Konfektion) und 1 (Konfektion vorhanden) annehmen kann.

Das Ziel der hier angewendeten Regressionsanalyse ist nicht die maximale Varianzaufklärung der abhängigen Größe durch die unabhängigen Variablen, sondern die Spezifizierung der Zusammenhänge zwischen der erklärten Variable und den festgelegten systematischen Einflussgrößen, unter der Annahme, dass wie üblich die nicht erfassten Einflussgrößen in der Residualgröße der Regressionsgleichung zusammengefasst werden. Im anderen Fall, wenn der maximale Erklärungsbeitrag einer unabhängigen Variable das Ziel der Analyse darstellt, sollten möglichst alle Variablen in die Regressionsrechnung miteinbezogen werden, die einen (hohen) Beitrag zu Erklärung der unabhängigen Variable leisten.[330]

Zur Charakterisierung der Zusammenhänge wird der standardisierte Regressionskoeffizient herangezogen, welcher die Stärke der Zusammenhänge unabhängig von der Messdimension der Variablen enthält und somit einen Vergleich der Analysen zulässt. Der standardisierte Regressionskoeffizient (r) bewegt sich in der Spanne von -1 (perfekter negativer Zusammenhang) über 0 (absolut kein

---

327 Vgl. Hartung/ Elpelt 1995, S.3-4; Schlittgen 1996, S.411; Backhaus 1996, S.1-3.

328 Vgl. Backhaus 1996, S.2.

329 Zur Systematisierung der verschiedenen Skalenniveaus vgl. Backhaus 1996, S.XVII.

330 Vgl. Backhaus 1996, S.13.

Zusammenhang) bis +1 (perfekter positiver Zusammenhang). Wenn in der folgenden Analyse die Terminologie schwacher, mittlerer oder starker Effekt verwendet wird, steht dabei ein Regressionskoeffizient im Hintergrund, der als Anhaltspunkt folgende Werte annimmt: schwacher Zusammenhang bei r ~ 0,15, mittlerer Zusammenhang bei r ~ 0,30 und starker Zusammenhang bei r ~ 0,50.[331]

Außerdem gilt es, wie bereits angedeutet, innerhalb der Regressionsrechnung zu prüfen, ob die aus der Stichprobe gewonnenen Werte rein zufällig zustande kommen oder aus statistischer Sicht auch für die Grundgesamtheit als gültig anzusehen und somit für diese interpretierbar sind. Zu diesem Zweck wird zunächst das Bestimmtheitsmaß als Maßzahl der Modellqualität berechnet und der F-Test zur Überprüfung der Regressionsfunktion durchgeführt. Im Rahmen des F-Tests wird die Nullhypothese formuliert, dass kein Zusammenhang zwischen der (den) unabhängigen Variable(n) und der abhängigen Variablen besteht, obwohl das aus der Stichprobe gewonnene Bestimmtheitsmaß einen solchen vermuten lässt. Der F-Test überprüft diese Nullhypothese auf dem üblichen Signifikanzniveau α von 5%. Dies bedeutet, dass Fehlerniveaus von unter 5% nur die Annahme eines Zusammenhanges zulassen.[332]

Das Problem einer möglichen Kolinearität der erklärenden Variablen wird in der vorliegenden Untersuchung dadurch gelöst, dass bei denjenigen Analysen, in deren Rahmen es angebracht scheint, der Einfluss der Zugehörigkeit zum Konfektionssektor als möglicher Störfaktor künstlich durch Generierung neuer Variablen eliminiert wurde. Statt einer Regressionsrechnung wurden dabei drei Analysen vorgenommen: zum ersten ohne die Berücksichtigung der Existenz von Konfektionsarbeit, zweitens ausschließlich für Unternehmen mit Konfektionsanteil und drittens nur für Unternehmen ohne Konfektionsarbeit.

---

331 Vgl. Backhaus 1996, S.19, 39.

332 Vgl. Backhaus 1996, S.25-26.

5.4 Deskriptive Untersuchungsergebnisse

5.4.1 Unternehmensdaten

Die Analyse der Unternehmensdaten anhand des Mittelwertvergleichs (t-Test) zeigt, dass die Unternehmen hinsichtlich der abgefragten Größen zwischen 1990 und 1995 eine Steigerung vorweisen können. Lediglich die Umsatzrendite ist auf gleichem Niveau geblieben bzw. leicht gefallen. Es ist ein deutlicher Unterschied zwischen Unternehmen mit Konfektionsarbeit und Unternehmen ohne Konfektionsarbeit festzustellen. Die Unternehmen ohne Konfektionsarbeit weisen grundsätzlich niedrigere Werte auf als die anderen Unternehmen. Zusätzlich sind die Kennzahlen der Unternehmen mit Konfektionsarbeit stärker gestiegen. Eine kräftige statistisch signifikante Aufwärtsentwicklung haben die Auslandsinvestitionen seitens der Unternehmen ohne Konfektionsarbeit erfahren. Auf der Seite der konfektionierenden Unternehmen ist ein starker statistisch signifikanter Zuwachs bei den Exporten zu beobachten (vgl. Tabelle 18).

	Entwicklung 1990 – 1995 (Änderung in %)			**Vergleich ohne / mit Konfektion** [1)]	
	Alle Unternehmen	**Unternehmen ohne Konfektion**	**Unternehmen mit Konfektion**	**1990**	**1995**
Umsatz Inland	**15,0%**	**-16,4%**	**26,2%**	**38,3%**	**25,4%**
Umsatz gesamt	**28,9%**	13,8%	**31,6%**	**19,5%**	**16,8%**
Jahresüberschuss Inland	**30,2%**	-29,3%	**43,5%**	**23,9%**	**11,8%**
Jahresüberschuss gesamt	**28,6%**	-57,2%	**37,4%**	**11,0%**	**3,4%**
Umsatzrendite Inland	2,3%	3,6%	1,2%	89,2%	**91,3%**
Umsatzrendite gesamt	**-5,5%**	**-15,8%**	**3,0%**	**87,7%**	**71,7%**
Investitionen Inland	6,0%	7,2%	5,7%	**28,0%**	**28,4%**
Investitionen Ausland	**31,4%**	**1319,4%**	**25,0%**	**0,5%**	**6,0%**
Investitionen gesamt	**14,3%**	22,0%	**13,0%**	**17,7%**	**19,1%**
Exporte	**41,4%**	18,6%	**54,7%**	**62,8%**	**48,1%**
Importe	**11,9%**	**14,1%**	**11,0%**	**45,2%**	**46,5%**

fett (nicht fett)= Unterschiede sind (nicht) bei einem Signifikanzniveau α=5% statistisch signifikant
1) Anteil der Werte der Unternehmen ohne Konfektion an den Werten der Unternehmen mit Konfektion

Tabelle 18: Mittelwertvergleich (t-Test) der Unternehmensdaten

Quelle: Auswertung Fragekomplex 2

5.4.2 Internationalisierung

In Anlehnung an die theoretischen Ausführungen zum Internationalisierungsgrad des Kapitels 2.5.4 wird die Verwendung von Auslandsanteilen herangezogen, um das Ausmaß der Internationalisierung im Internationalisierungsgrad zu operationalisieren. Zur Charakterisierung der Intensität des Auslandsengagements werden verschiedene Einzelindikatoren gebildet, die anschließend als Kennzahlensystem im Internationalisierungsindikator zusammengefasst werden. Zusätzlich wird ein Internationalisierungsindex gebildet, der die Entwicklung des Internationalisierungsindikators zwischen beiden Jahren zum Ausdruck bringt. In dieser Untersuchung sollen die Einzelindikatoren und der Internationalisierungsindikator keinen Beitrag dazu leisten, eine Wertung über die absolute Höhe dieser Zahlen treffen zu können. Aus diesem Grund kann auf die ohnehin kritisch zu beurteilende Festlegung von Schwellenwerten, ab deren Höhe von Internationalisierung gesprochen werden kann, verzichtet werden. Vielmehr dienen die hier gebildeten Kennzahlen dazu, eine vergleichende Analyse durchzuführen und verschiedene Zusammenhänge zu prüfen, und dazu ist die Bildung von Schwellenwerten nicht notwendig.

Anhand der vorliegenden Unternehmenskennzahlen (Fragekomplex 2) der Stichprobe kann die Berechnung folgender Einzelindikatoren jeweils für die Jahre 1990 und 1995 vorgenommen werden:

- Exportquote = Exporte / Umsatz
- Importquote = Importe / Umsatz
- Auslandsanteil an den Investitionen = Investitionen im Ausland / Investitionen gesamt
- Auslandsanteil am Umsatz = Umsatz der Auslandsgesellschaften / Umsatz gesamt
- Auslandsanteil am Jahresüberschuss = Jahresüberschuss der Auslandsgesellschaften / Jahresüberschuss gesamt

Auf Basis dieser Einzelindikatoren wurden folgende Kennzahlen berechnet:

- Internationalisierungsindikatoren für 1990 und 1995 als arithmetisches Mittel der Einzelindikatoren zur Charakterisierung der Intensität des Auslandsengagements der Unternehmen
- Internationalisierungsindex zur Darstellung der Entwicklung der Internationalisierungsindikatoren zwischen 1990 und 1995
  (= Internationalisierungsindikator 1995/ Internationalisierungsindikator 1990)

Analog zu den Unternehmensdaten zeigt sich bei den Kennzahlen zum Auslandsengagement im Rahmen des Mittelwertvergleichs, mit Ausnahme der Importquote, eine deutliche Steigerung zwischen 1990 und 1995. Auch hier liegt das Niveau der Unternehmen ohne Konfektionsarbeit unter dem der Vergleichsgruppe. Allerdings haben die Unternehmen ohne Konfektionsanteil ihr Auslandsengagement erheblich stärker ausgedehnt. Dies zeigt sich an der Entwicklung der Einzelindikatoren zum Auslandsengagement (Export- und Importquote, Auslandsanteile Umsatz, Jahresüberschuss, Investitionen) sowie am Internationalisierungsindikator. Insbesondere die Ausdehnung der Investitionen im Ausland sticht dabei hervor. Die konfektionierenden Unternehmen haben ihre Auslandsaktivitäten ebenfalls verstärkt. Die Steigerungsraten fallen jedoch wie bereits erwähnt geringer aus bzw. es ist auffällig, dass der Auslandsanteil der Investitionen sogar ein Negativwachstum aufweist (vgl. Tabelle 19).

Indikatoren/ Index zum Auslandsengagement	**Entwicklung 1990 - 1995** (Änderung in %)			**Vergleich ohne / mit Konfektion** [1)]	
	Alle Unternehmen	**Unternehmen ohne Konfektion**	**Unternehmen mit Konfektion**	**1990**	**1995**
Exportquote	**9,7%**	**14,1%**	**5,2%**	110,7%	120,0 %
Importquote	3,7%	-11,0%	**10,8%**	**51,3%**	**41,2%**
Umsatz Auslandsanteil	**37,2%**	**378,6%**	2,5%	**12,1%**	**56,7%**
Jahresüberschuss Auslandsanteil	**30,0%**	**70,1%**	**14,7%**	**34,0%**	**50,4%**
Investitionen Auslandsanteil	**38,7%**	**836,4%**	-6,4%	**0,6%**	**52,5%**
Internationalisierungsindikator	**32,1%**	**122,4%**	1,2%	**36,8%**	80,8%
fett (nicht fett)= Unterschiede sind (nicht) bei einem Fehlerniveau α=5% statistisch signifikant 1) Anteil der Werte der Unternehmen ohne Konfektion an den Werten der Unternehmen mit Konfektion					

Tabelle 19: Mittelwertvergleich des Auslandsengagements

Quelle: Auswertung Fragekomplex 2

Die Mittelwerte der Einzelindikatoren des Auslandsengagements sind in Tabelle 20 dargestellt. Dabei ist wie bereits oben geschildert zu erkennen, dass die Werte der Unternehmen mit Konfektionsarbeit erheblich höher ausfallen als die Werte bei nicht konfektionierenden Unternehmen. Ein besonders deutlicher Unterschied ist bei den Auslandsanteilen an Investitionen festzustellen. Rund 30% der Investitionen wurden seitens der konfektionierenden Unternehmen im Ausland getätigt. Allerdings fallen die Unterschiede im Jahr 1990 sehr viel deutlicher aus, da die Unternehmen ohne Konfektionsarbeit ihr Auslandsengagement wesentlich ausdehnten. Lediglich die Exportquoten liegen bei den Unternehmen ohne Konfektionsarbeit über denen der Vergleichsgruppe.

	Alle Unternehmen		Unternehmen ohne Konfektion		Unternehmen mit Konfektion	
	1990	1995	1990	1995	1990	1995
Exportquote	19,5%	21,4%	20,6%	23,5%	18,6%	19,6%
Importquote	16,6%	17,2%	11,1%	9,9%	21,7%	24,1%
Umsatz Auslandsanteil	14,4%	19,7%	2,9%	14,1%	24,3%	24,9%
Jahresüberschuss Auslandsanteil	18,3%	23,7%	9,1%	15,5%	26,8%	30,7%
Investitionen Auslandsanteil	18,5%	25,7%	0,2%	17,5%	35,6%	33,3%

Tabelle 20: Mittelwerte der Indikatoren zum Auslandsengagement

Quelle: Auswertung Fragekomplex 2

5.4.3 Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit

Wie bereits in Kapitel 5.2 angeführt, wurde die Frage nach den Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit nach Qualität und Bedeutung getrennt, um falsche Rückschlüsse zu vermeiden, die auf Basis einer ausschließlichen Beurteilung der Ergebnisse anhand der Qualität der Faktoren entstehen könnten. Beispielsweise kann ein Faktor trotz seiner hohen Qualität in einem bestimmten Land völlig unbedeutend für die Direktinvestitionsentscheidung gewesen sein. Es folgt daher zunächst eine getrennte Auswertung der Qualität und der Bedeutung der einzelnen Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit und anschließend die Betrachtung einer Kennzahl aus beiden Größen.

Qualität der Faktoren

Die Ergebnisse aus der Beurteilung der Qualität der Faktoren für Direktinvestitionsentscheidungen anhand der beiden Länder mit dem höchsten Direktinvestitionsanteil ist in Tabelle 21 abgebildet. Der direkte Mittelwertvergleich zwischen den beiden Ländern lässt keine wesentlichen Unterschiede erkennen. Die gemessenen Unterschiede sind jedoch alle bis auf die des Faktors Geringe Bürokratie zwischen Land 1 und Land 2 statistisch signifikant. In der unternehmensübergreifenden Analyse steht der Faktor Niedrige Arbeitskosten an erster Stelle, gefolgt von

Marktnähe/ Ausbau der Auslandsnachfrage und Niedrige Energie- und Umweltkosten. An den beiden letzten Stellen stehen die Faktoren Geringe Bürokratie und Subventionen.

Der Vergleich der Unternehmen mit bzw. ohne Konfektionsanteil zeigt die größten und zugleich statistisch signifikanten Unterschiede in den Mittelwerten für die Faktoren Marktnähe/ Ausbau der Auslandsnachfrage sowie Energie- und Umweltkosten. Für die anderen Faktoren fallen die Differenzen gering aus. An erster Stelle bei den Unternehmen ohne Konfektionsarbeit steht der Faktor Marktnähe/ Ausbau der Auslandsnachfrage, gefolgt von Niedrige Arbeitskosten. Für die Unternehmen mit Konfektion ist die Reihenfolge der beiden wichtigsten Faktoren genau umgekehrt.

Alle Unternehmen		**Unternehmen ohne Konfektion**		**Unternehmen mit Konfektion**	
Land 1	**Land 2**	**Land 1**	**Land 2**	**Land 1**	**Land 2**
Niedrige Arbeitskosten	Niedrige Arbeitskosten	**Marktnähe/ Marktausbau**	**Marktnähe/ Marktausbau**	Niedrige Arbeitskosten	Niedrige Arbeitskosten
Marktnähe/ Marktausbau	Marktnähe/ Marktausbau	Niedrige Arbeitskosten	Niedrige Arbeitskosten	**Marktnähe/ Marktausbau**	**Marktnähe/ Marktausbau**
Niedrige Energie- u. Umweltkosten	Niedrige Energie- u. Umweltkosten	**Niedrige Energie- u. Umweltkosten**	**Niedrige Energie- u. Umweltkosten**	Niedrige steuerliche Belastungen	Niedrige steuerliche Belastungen
Niedrige steuerliche Belastungen	Niedrige steuerliche Belastungen	Niedrige steuerliche Belastungen	Niedrige steuerliche Belastungen	Geringe Bürokratie	Geringe Bürokratie
Geringe Bürokratie	Subventionen	Geringe Bürokratie	Geringe Bürokratie	Subventionen	**Niedrige Energie- u. Umweltkosten**
Subventionen	Geringe Bürokratie	Subventionen	Subventionen	**Niedrige Energie- u. Umweltkosten**	Subventionen
Die Mittelwerte der fett gedruckten Faktoren weichen im Unternehmensvergleich statistisch signifikant voneinander ab.					

Tabelle 21: Qualität der Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit

Quelle: Auswertung Fragekomplex 4

Aufgrund der geringen Unterschiede zwischen den beiden Ländern wurde aus den Werten der Qualitäten der Faktoren ein länderübergreifender Mittelwert gebildet und der Mittelwertvergleich zusätzlich für diese Werte durchgeführt (vgl. Tabelle 22).

Besonders deutlich sind auch hier die Unterschiede bei den Faktoren Marktnähe/ Ausbau der Auslandsnachfrage und Niedrige Energie- und Umweltkosten (Unterschiede signifikant). Der Faktor Marktnähe hebt sich bei den Unternehmen ohne Konfektionsarbeit deutlich von den anderen ab. Für die Vergleichsgruppe liegt der Faktor Arbeitskosten analog zur obigen Länderbetrachtung an erster Stelle.

Alle Unternehmen		**Unternehmen ohne Konfektion**		**Unternehmen mit Konfektion**	
Faktoren	**Mittelwert**	**Faktoren**	**Mittelwert**	**Faktoren**	**Mittelwert**
Niedrige Arbeitskosten	3,9	Marktnähe/ Marktausbau	**4,3**	Niedrige Arbeitskosten	3,8
Marktnähe/ Marktausbau	3,6	Niedrige Arbeitskosten	3,9	Marktnähe/ Marktausbau	3,1
Niedrige Energie- u. Umweltkosten	3,0	Niedrige Energie- u. Umweltkosten	**3,4**	Niedrige steuerliche Belastungen	2,9
Niedrige steuerliche Belastungen	2,9	Niedrige steuerliche Belastungen	2,9	Geringe Bürokratie	2,9
Geringe Bürokratie	2,9	Geringe Bürokratie	2,9	Niedrige Energie- u. Umweltkosten	**2,6**
Subventionen	2,3	Subventionen	2,3	Subventionen	2,2
Die fett gedruckten Mittelwerte weichen im Unternehmensvergleich statistisch signifikant voneinander ab.					

Tabelle 22: Qualität der Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit (Land 1+2)

Quelle: Auswertung Fragekomplex 4

Bedeutung der Faktoren

Alle Unternehmen, beurteilt auf Basis des arithmetischen Mittels, stuften den Faktor Niedrige Arbeitskosten als besonders bedeutend innerhalb ihrer Direktinvestitionsentscheidungen für die beiden wichtigsten Direktinvestitionszielländer ein (vgl. Tabelle 23). Für die anderen Faktoren ist das Bild nicht vollständig einheitlich. Die Faktoren Geringe Bürokratie und Marktnähe stehen im unternehmensübergreifenden Vergleich für das erste Land an zweiter und dritter Stelle, für das zweite Land verhält es sich genau spiegelbildlich. Die größten Unterschiede innerhalb des Mittelwertvergleichs zwischen beiden Ländern sind bei der Bewertung des Faktors Subventionen festzustellen. Statistisch signifikante Unterschiede für den

Ländervergleich sind bei Niedrige steuerliche Belastungen und Subventionen zu identifizieren.

Der Unternehmensvergleich hat zum Ergebnis, dass die bemerkenswertesten Differenzen in den Faktoren Subventionen und Niedrige Arbeitskosten liegen. Während bei Unternehmen ohne Konfektionsanteil nach dem Faktor Niedrige Arbeitskosten der Faktor Marktnähe an zweiter Stelle liegt, ist bei den Unternehmen mit Konfektionsarbeit für das erste Land der Faktor Subventionen am zweitbedeutendsten, für das zweite Land der Faktor Marktnähe.

Alle Unternehmen		**Unternehmen ohne Konfektion**		**Unternehmen mit Konfektion**	
Land 1	**Land 2**	**Land 1**	**Land 2**	**Land 1**	**Land 2**
Niedrige Arbeitskosten	Niedrige Arbeitskosten	**Niedrige Arbeitskosten**	**Niedrige Arbeitskosten**	**Niedrige Arbeitskosten**	**Niedrige Arbeitskosten**
Geringe Bürokratie	Marktnähe/ Marktausbau	Marktnähe/ Marktausbau	Marktnähe/ Marktausbau	Subventionen	Marktnähe/ Marktausbau
Marktnähe/ Marktausbau	Geringe Bürokratie	Geringe Bürokratie	Geringe Bürokratie	Geringe Bürokratie	Geringe Bürokratie
Subventionen	Niedrige Energie- u. Umweltkosten	Niedrige Energie- u. Umweltkosten	Niedrige Energie- u. Umweltkosten	Marktnähe/ Marktausbau	Niedrige steuerliche Belastungen
Niedrige steuerliche Belastungen	Niedrige steuerliche Belastungen	Niedrige steuerliche Belastungen	Niedrige steuerliche Belastungen	Niedrige steuerliche Belastungen	Niedrige Energie- u. Umweltkosten
Niedrige Energie- u. Umweltkosten	Subventionen	**Subventionen**	Subventionen	Niedrige Energie- u. Umweltkosten	Subventionen
Die Mittelwerte der fett gedruckten Faktoren weichen im Unternehmensvergleich statistisch signifikant voneinander ab.					

Tabelle 23: Bedeutung der Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit

Quelle: Auswertung Fragekomplex 4

Für die Werte der Bedeutung der Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit wurden analog zur Qualitätsbeurteilung die arithmetischen Mittelwerte aus beiden Ländern gebildet (vgl. Tabelle 24). Am grundlegenden Bild hat sich im Vergleich zur obigen Länderanalyse dabei nichts verändert. Der Faktor Niedrige Arbeitskosten bleibt für beide Unternehmenssektoren an erster Stelle, wobei er für die Unternehmen mit

Konfektion eine stärkere Position einnimmt. Der Stellenwert des Faktors Subventionen hat für diese Unternehmen abgenommen.

Alle Unternehmen		Unternehmen ohne Konfektion		Unternehmen mit Konfektion	
Faktoren	**Mittelwert**	**Faktoren**	**Mittelwert**	**Faktoren**	**Mittelwert**
Niedrige Arbeitskosten	3,8	Niedrige Arbeitskosten	**3,5**	Niedrige Arbeitskosten	**4,1**
Geringe Bürokratie	3,2	Marktnähe/ Marktausbau	3,3	Geringe Bürokratie	3,2
Marktnähe/ Marktausbau	3,2	Geringe Bürokratie	3,2	Marktnähe/ Marktausbau	3,1
Niedrige Energie- u. Umweltkosten	2,8	Niedrige Energie- u. Umweltkosten	3,0	Niedrige steuerliche Belastungen	2,9
Niedrige steuerliche Belastungen	2,8	Niedrige steuerliche Belastungen	2,7	Subventionen	2,8
Subventionen	2,6	Subventionen	2,4	Niedrige Energie- u. Umweltkosten	2,7
Die fett gedruckten Mittelwerte weichen im Unternehmensvergleich statistisch signifikant voneinander ab.					

Tabelle 24: Bedeutung der Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit (Land 1 und 2)

Quelle: Auswertung Fragekomplex 4

Vergleicht man diese Ergebnisse der Auswertung der Bedeutung der Faktoren mit der Auswertung der Qualität der Faktoren (vgl. Tabelle 22), fällt auf, dass sich keine deutlichen Unterschiede feststellen lassen. Daraus kann gefolgert werden, dass die Unternehmen im Rahmen ihrer Direktinvestitionsentscheidungen gezielt die Länder auswählen, in welchen die als wichtig eingestuften Faktoren eine hohe Qualität besitzen.[333] Der Identifizierung dieser Faktoren dient der folgende Abschnitt.

[333] Die Schlussfolgerung, dass der Grund dafür, dass sich keine Unterschiede zwischen Qualität und Bedeutung nachweisen lassen, darin zu sehen ist, dass den Unternehmen diese Differenzierung nicht vermittelt werden konnte, kann durch die Betrachtung der nachfolgenden Ergebnisse zu den Standortfaktoren (Kapitel 5.4.4) widerlegt werden. Dort werden klare Unterschiede zwischen der Qualität und der Bedeutung der Faktoren aufgezeigt.

Qualität und Bedeutung der Faktoren

Zur Einschätzung der ausschlaggebenden Faktoren für die Direktinvestitionstätigkeit der Unternehmen ist von besonderer Relevanz, welche Faktoren mit einer hohen Qualität und simultan einer hohen Bedeutung beurteilt wurden. Zur Identifikation dieser Faktoren wurde eine Kennzahl berechnet, die das arithmetische Mittel aus den Produkten zwischen Qualität und Bedeutung der einzelnen Standortfaktoren für beide Direktinvestitionszielländer enthält ((Qualität Land1* Bedeutung Land1 + Qualität Land2* Bedeutung Land2)/2).

Der Mittelwertvergleich zeigt, dass die mit Abstand relevantesten Faktoren für Direktinvestitionen im Ausland in niedrigen Arbeitskosten und der Marktnähe bzw. im Ausbau der Auslandsnachfrage liegen (vgl. Tabelle 25). Die Unterschiede zwischen Unternehmen mit bzw. ohne Konfektion sind vor allem in der Bewertung der Faktoren Niedrige Arbeitskosten und Niedrige Energie- und Umweltkosten zu finden. Für Konfektionsunternehmen sind niedrige Energie- und Umweltkosten nicht in gleichem Maße relevant wie für Unternehmen ohne Konfektionsarbeit. Niedrige Arbeitskosten sind mit Abstand der wichtigste Faktor für konfektionierende Unternehmen, die Marktnähe/ der Ausbau der Auslandsnachfrage ist dies bei der Vergleichsgruppe.

Alle Unternehmen		Unternehmen ohne Konfektion		Unternehmen mit Konfektion	
Faktoren	**Mittelwert**	**Faktoren**	**Mittelwert**	**Faktoren**	**Mittelwert**
Niedrige Arbeitskosten	15,9	Marktnähe/ Marktausbau	14,7	Niedrige Arbeitskosten	**17,6**
Marktnähe/ Marktausbau	13,4	Niedrige Arbeitskosten	**13,8**	Marktnähe/ Marktausbau	12,4
Geringe Bürokratie	9,9	Niedrige Energie- u. Umweltkosten	**10,8**	Geringe Bürokratie	10,3
Niedrige Energie- u. Umweltkosten	9,1	Geringe Bürokratie	9,4	Niedrige steuerliche Belastungen	8,5
Niedrige steuerliche Belastungen	8,6	Niedrige steuerliche Belastungen	8,7	Niedrige Energie- u. Umweltkosten	**7,7**
Subventionen	6,8	Subventionen	6,3	Subventionen	7,1
Die fett gedruckten Mittelwerte weichen im Unternehmensvergleich statistisch signifikant voneinander ab.					

Tabelle 25: Qualität und Bedeutung der Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit (Mittelwerte und t-test)[334]

Quelle: Auswertung Fragekomplex 4

Zusätzlich zum durchgeführten Mittelwertvergleich geben die Häufigkeitsverteilungen der Werte aus Qualität und Bedeutung der Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit ein interessantes Bild. Die Werte des Faktors Marktnähe sind viel gleichmäßiger auf die Klassen verteilt als die Werte des Faktors Arbeitskosten.

[334] Die Werte wurden aus dem Produkt von Qualität und Bedeutung eines Standortfaktors berechnet und liegen dementsprechend im Intervall [1:25].

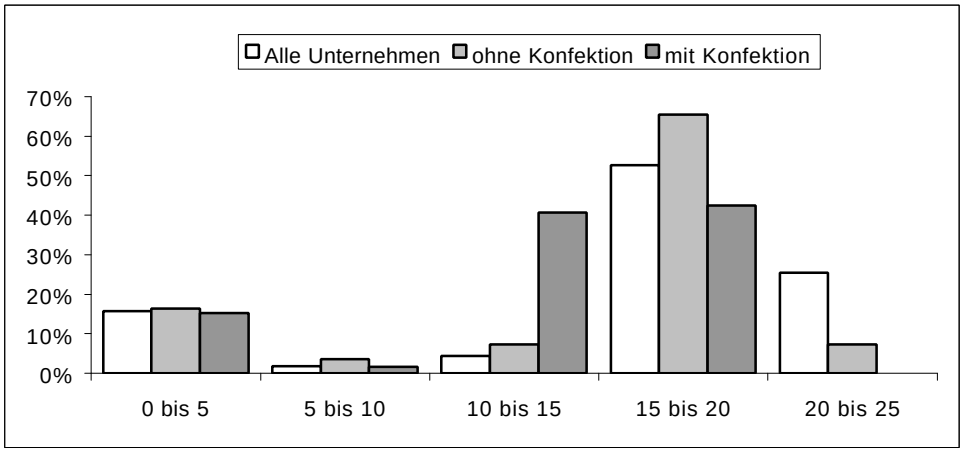


Abbildung 31: Direktinvestitionsfaktor Niedrige Arbeitskosten

Quelle: Auswertung Frage 4.2

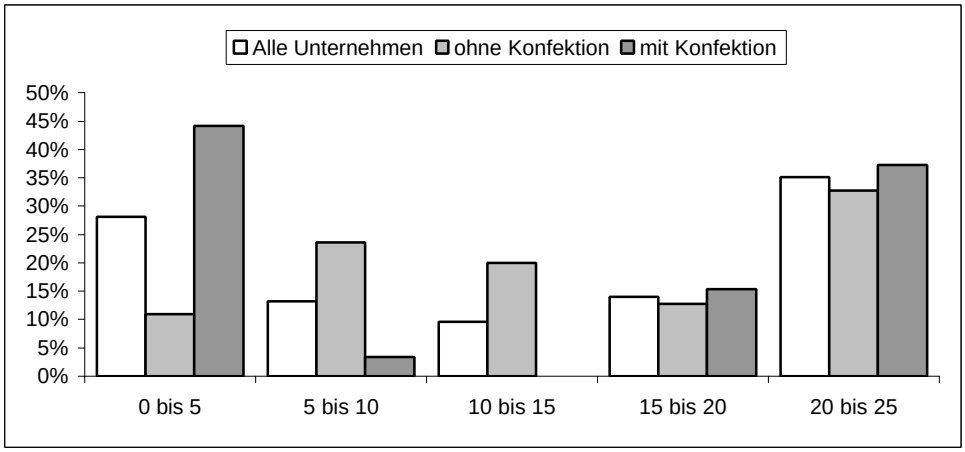


Abbildung 32: Direktinvestitionsfaktor Marktnähe

Quelle: Auswertung Frage 4.1

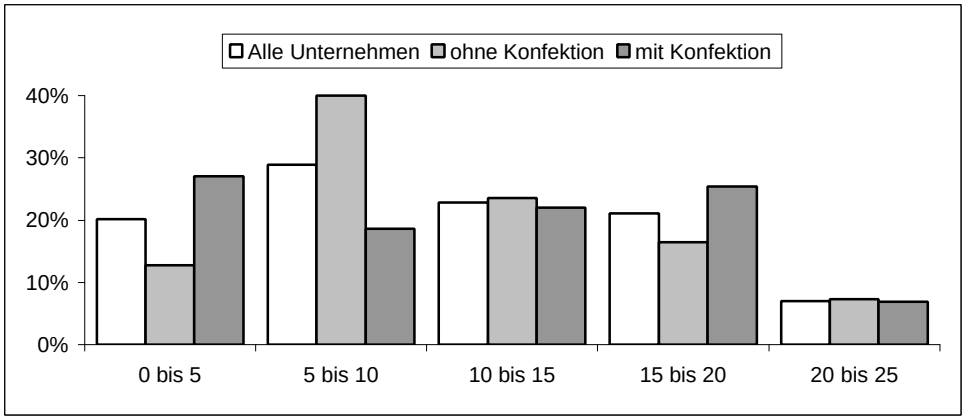


Abbildung 33: Direktinvestitionsfaktor Geringe Bürokratie

Quelle: Auswertung Frage 4.5

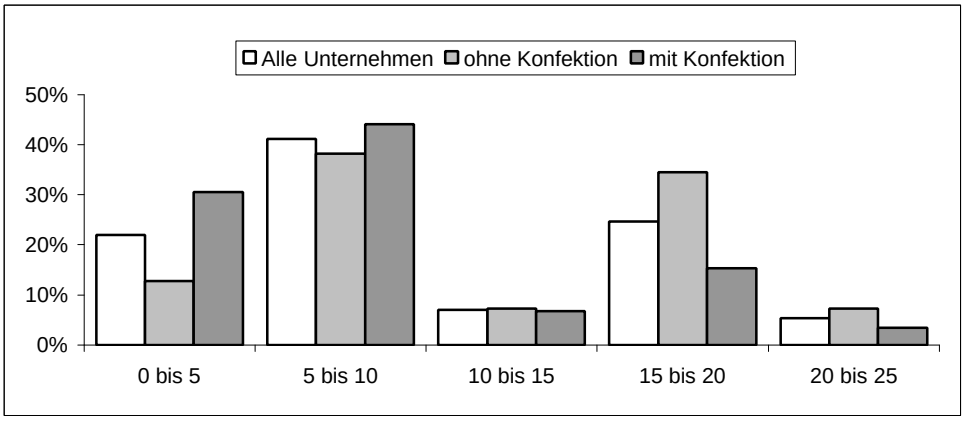


Abbildung 34: Direktinvestitionsfaktor Energie- und Umweltkosten

Quelle: Auswertung Frage 4.3

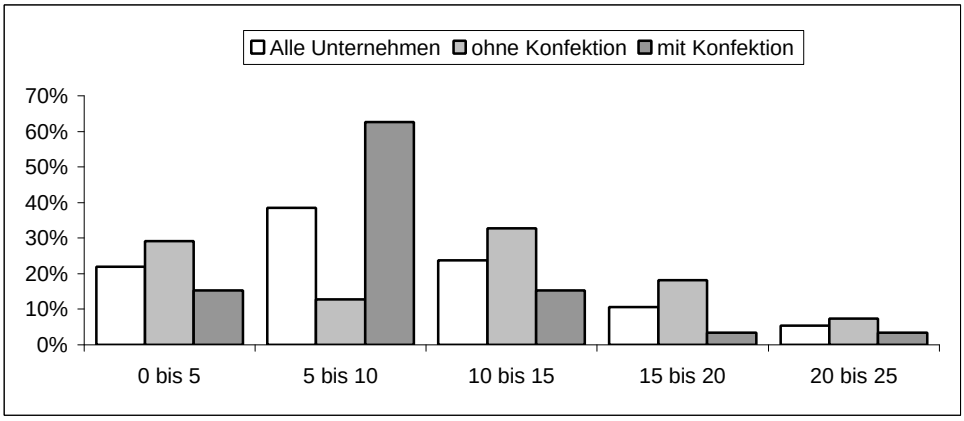


Abbildung 35: Direktinvestitionsfaktor Niedrige steuerliche Belastungen

Quelle: Auswertung Frage 4.4

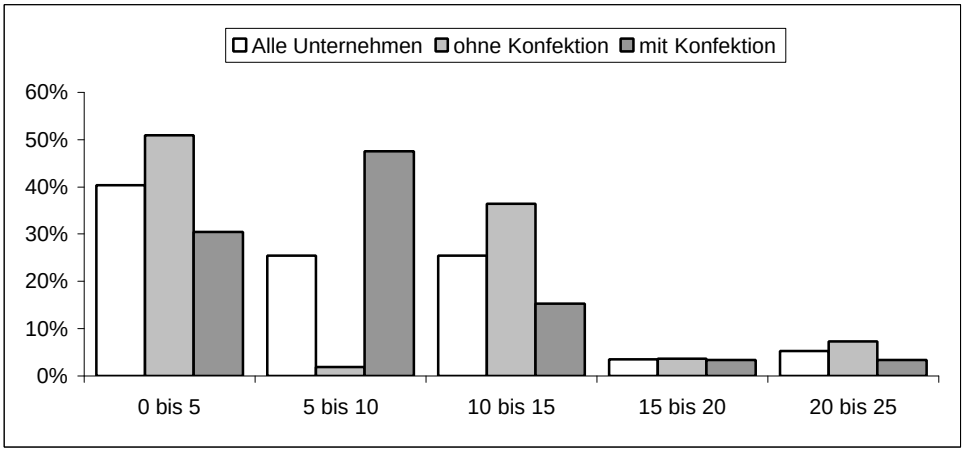


Abbildung 36: Direktinvestitionsfaktor Subventionen

Quelle: Auswertung Frage 4.6

5.4.4 Standortqualität Deutschlands

Analog zu der vorangegangenen Untersuchung zu den Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit wurde die Beurteilung des Standorts Deutschland durch die befragten Unternehmen ebenfalls nach Qualität und Bedeutung der einzelnen Standortfaktoren getrennt. Die Frage nach den Standortfaktoren wurde auf diese Weise strukturiert, um falsche Rückschlüsse zu vermeiden, die nur auf der niedrigen Qualität eines Faktors basieren. Die niedrige Qualität eines Standortfaktors ist für eine betriebliche Entscheidung unerheblich, falls die Bedeutung ebenfalls gering ist. Es folgt zunächst eine Darstellung der Werte zu Qualität und Bedeutung, bevor anschließend eine Maßzahl aus beiden Größen betrachtet wird.

Qualität der Standortfaktoren

Die Auswertung der Einschätzung der Unternehmen zur Standortqualität Deutschlands anhand der ausgewählten Standortfaktoren ist in Tabelle 26 dargestellt. Am besten bewerten alle Unternehmen die Standortfaktoren Politische Stabilität und Infrastruktur, Marktvolumen sowie Qualität der Arbeitskräfte. Die anderen Standortfaktoren Energie- und Umweltkosten, Bürokratie, Arbeitskosten und steuerliche Belastungen wurden seitens der Unternehmen eindeutig schlechter eingestuft. Die Mittelwerte dieser Faktoren erreichen maximal den Wert 2 (geringe Bedeutung) und unterscheiden sich demzufolge deutlich von den drei o.a. Spitzenpositionen, welche alle den Wert 3 (mittlere Bedeutung) übersteigen.

Die Unterschiede in den Mittelwerten zwischen Unternehmen mit bzw. ohne Konfektionsarbeit sind nicht wesentlich. Am größten ist die Diskrepanz bei dem Standortfaktor Bürokratie; die Unterschiede sind hier statistisch signifikant.

Alle Unternehmen		Unternehmen ohne Konfektion		Unternehmen mit Konfektion	
Faktoren	**Mittelwert**	**Faktoren**	**Mittelwert**	**Faktoren**	**Mittelwert**
Politische Stabilität und Infrastruktur	3,9	Politische Stabilität und Infrastruktur	4,0	Politische Stabilität und Infrastruktur	3,8
Marktvolumen	3,6	Marktvolumen	3,5	Marktvolumen	3,7
Qualität der Arbeitskräfte	3,6	Qualität der Arbeitskräfte	3,5	Qualität der Arbeitskräfte	3,6
Energie- und Umweltkosten	1,9	Energie- und Umweltkosten	1,9	Bürokratie	**2,1**
Bürokratie	1,9	Bürokratie	**1,7**	Energie- und Umweltkosten	2,0
Arbeitskosten	1,6	Arbeitskosten	1,7	Arbeitskosten	1,6
steuerliche Belastungen	1,5	steuerliche Belastungen	1,5	steuerliche Belastungen	1,5
Die fett gedruckten Mittelwerte weichen im Unternehmensvergleich statistisch signifikant voneinander ab.					

Tabelle 26: Qualität der Standortfaktoren (Mittelwerte und t-Test)

Quelle: Auswertung Fragekomplex 3

Bedeutung der Standortfaktoren

Alle analysierten Standortfaktoren wurden durch die Unternehmen als bedeutend eingestuft. Die Betrachtung der Mittelwerte (vgl. Tabelle 27) zeigt, dass alle Standortfaktoren hinsichtlich ihrer Bedeutung im oberen Bereich des Beurteilungsintervalls liegen. Besonders hoch eingestuft wurden die Standortfaktoren steuerliche Belastungen und Arbeitskosten.

Die Analyse der Unterschiede in den Mittelwerten zwischen Unternehmen mit bzw. ohne Konfektion zeigt, dass die Abweichungen bei den Standortfaktoren Arbeitskosten, Energie- und Umweltkosten sowie Bürokratie am größten ausfallen. Dort sind die Unterschiede zudem statistisch signifikant. Die anderen Differenzen der Mittelwerte sind gering. Für Unternehmen, die eine Konfektion durchführen, sind Arbeitskosten bedeutender als für Unternehmen der Vergleichsgruppe. Der Standortfaktor Energie- und Umweltkosten wurde hingegen seitens der Unternehmen ohne Konfektionsarbeit als bedeutender eingestuft.

Alle Unternehmen		Unternehmen ohne Konfektion		Unternehmen mit Konfektion	
Faktoren	**Mittelwert**	**Faktoren**	**Mittelwert**	**Faktoren**	**Mittelwert**
steuerliche Belastungen	4,6	steuerliche Belastungen	4,6	Arbeitskosten	**4,7**
Arbeitskosten	4,6	Arbeitskosten	**4,5**	steuerliche Belastungen	4,6
Qualität der Arbeitskräfte	4,2	Energie- und Umweltkosten	**4,5**	Qualität der Arbeitskräfte	4,1
Energie- und Umweltkosten	4,2	Qualität der Arbeitskräfte	4,3	Marktvolumen	3,9
Marktvolumen	3,9	Marktvolumen	3,9	Energie- und Umweltkosten	**3,9**
Politische Stabilität und Infrastruktur	3,8	Politische Stabilität und Infrastruktur	3,9	Politische Stabilität und Infrastruktur	3,8
Bürokratie	3,7	Bürokratie	**3,9**	Bürokratie	**3,6**
Die fett gedruckten Mittelwerte weichen im Unternehmensvergleich statistisch signifikant voneinander ab.					

Tabelle 27: Bedeutung der Standortfaktoren (Mittelwerte und t-Test)

Quelle: Auswertung Fragekomplex 3

Im Gegensatz zu der Auswertung der Direktinvestitionsfaktoren des vorangegangenen Kapitels können hier klare Unterschiede zwischen der Qualität und der Bedeutung der einzelnen Standortfaktoren festgestellt werden. Während beispielsweise die Politische Stabilität hinsichtlich Qualität sehr hoch eingeschätzt wird, fällt die Einstufung der Bedeutung vergleichsweise gering aus (vgl. Tabelle 26 und Tabelle 27).

Qualität und Bedeutung der Standortfaktoren

Zur Charakterisierung der Beurteilung des Standorts Deutschland durch die Unternehmen ist vor allem der Aspekt interessant, welche Standortfaktoren eine niedrige Qualität und zugleich eine hohe Bedeutung aufweisen. Zur Identifikation der Standortfaktoren, die diese Eigenschaften aufweisen, wurde eine Kennzahl gebildet, die das Produkt aus Bedeutung und der inversen Werte der Qualität (6- x) enthält. Je höher demnach diese Kennzahl ausfällt, desto niedriger wurde seine Qualität bei zugleich hoher Bedeutung eingestuft.

Die Betrachtung der Mittelwerte dieser Kennzahl als Produkte in Tabelle 28 zeigt eindeutig die hohe Relevanz der steuerlichen Belastungen und der hohen Arbeitskosten für die Unternehmen. Weiterhin sind die Energie- und Umweltkosten sowie die Bürokratie eine Belastung für die Textil- und Bekleidungsunternehmen. Die Qualität der Arbeitskräfte, das Marktvolumen und die politische Stabilität werden zwar als positiv eingeschätzt, sie sind jedoch gleichzeitig von relativ geringer Bedeutung für die Unternehmen.

Die Unterschiede in den Mittelwerten zwischen Unternehmen mit bzw. ohne Konfektionsarbeit sind gering. Statistisch signifikante Unterschiede zeigt der Mittelwertvergleich bei Bürokratie, Energie- und Umweltkosten, Marktvolumen sowie Arbeitskosten.

Alle Unternehmen		**Unternehmen ohne Konfektion**		**Unternehmen mit Konfektion**	
Faktoren	**Mittelwert**	**Faktoren**	**Mittelwert**	**Faktoren**	**Mittelwert**
steuerliche Belastungen	21,1	steuerliche Belastungen	21,1	Arbeitskosten	**21,1**
Arbeitskosten	20,3	Arbeitskosten	**19,3**	steuerliche Belastungen	21,1
Energie- und Umweltkosten	17,1	Energie- und Umweltkosten	**18,5**	Energie- und Umweltkosten	**15,7**
Bürokratie	15,5	Bürokratie	**16,9**	Bürokratie	**14,2**
Qualität der Arbeitskräfte	10,2	Qualität der Arbeitskräfte	10,4	Qualität der Arbeitskräfte	10,0
Marktvolumen	8,8	Marktvolumen	**9,4**	Marktvolumen	**8,3**
Politische Stabilität und Infrastruktur	8,0	Politische Stabilität und Infrastruktur	7,8	Politische Stabilität und Infrastruktur	8,2
Die fett gedruckten Mittelwerte weichen im Unternehmensvergleich statistisch signifikant voneinander ab.					

Tabelle 28: Qualität und Bedeutung der Standortfaktoren[335]

Quelle: Auswertung Fragekomplex 3

[335] Die Werte wurden aus dem Produkt von (6-Qualität) und Bedeutung eines Standortfaktors berechnet und liegen dementsprechend im Intervall [1:25].

Zur Verdeutlichung der Relevanz der einzelnen Standortfaktoren für die Unternehmen der Textil- und Bekleidungsindustrie sind in Abbildung 37 bis Abbildung 43 die Häufigkeitsverteilungen der Faktoren in fünf Größenklassen dargestellt. Dabei ist analog zum obigen Mittelwertvergleich festzustellen, dass sich die Standortfaktoren steuerliche Belastungen und Arbeitskosten deutlich von den anderen Standortfaktoren unterscheiden. Die anderen Standortfaktoren sind eindeutig gleichmäßiger verteilt als diese beiden.

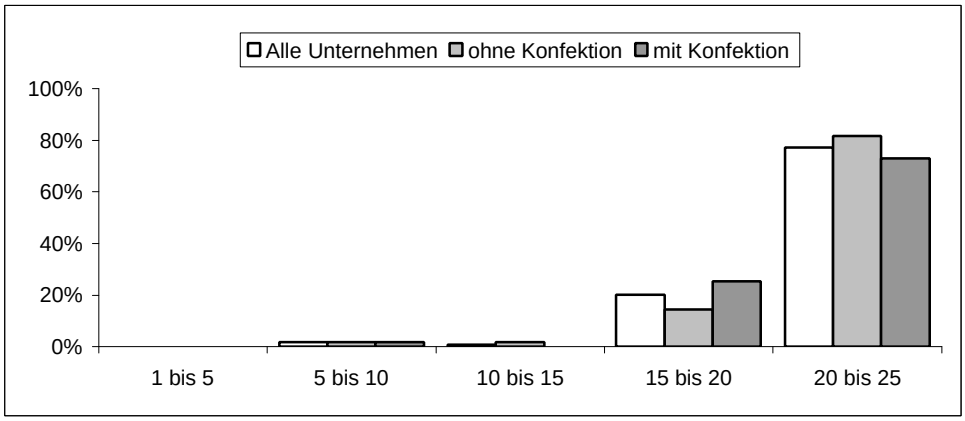


Abbildung 37: Standortfaktor steuerliche Belastungen

Quelle: Auswertung Fragekomplex 3

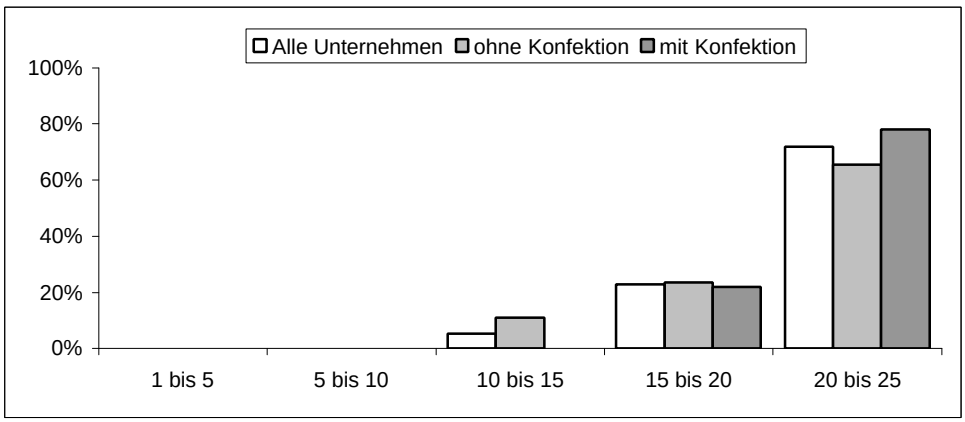


Abbildung 38: Standortfaktor Arbeitskosten (Lohn- und Lohnnebenkosten)

Quelle: Auswertung Fragekomplex 3

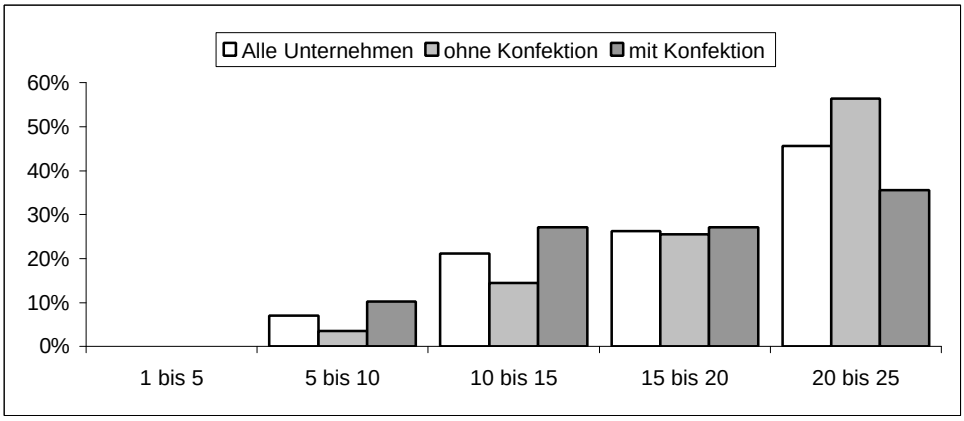


Abbildung 39: Standortfaktor Energie- und Umweltkosten

Quelle: Auswertung Fragekomplex 3

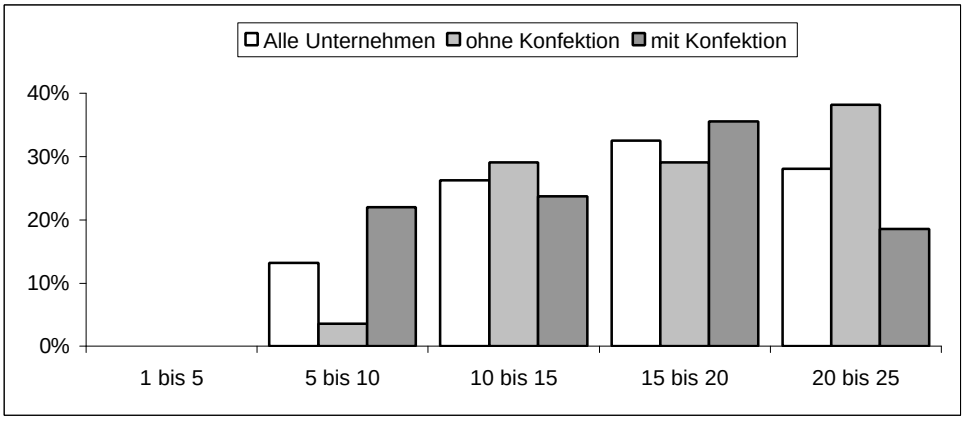


Abbildung 40: Standortfaktor Bürokratie

Quelle: Auswertung Fragekomplex 3

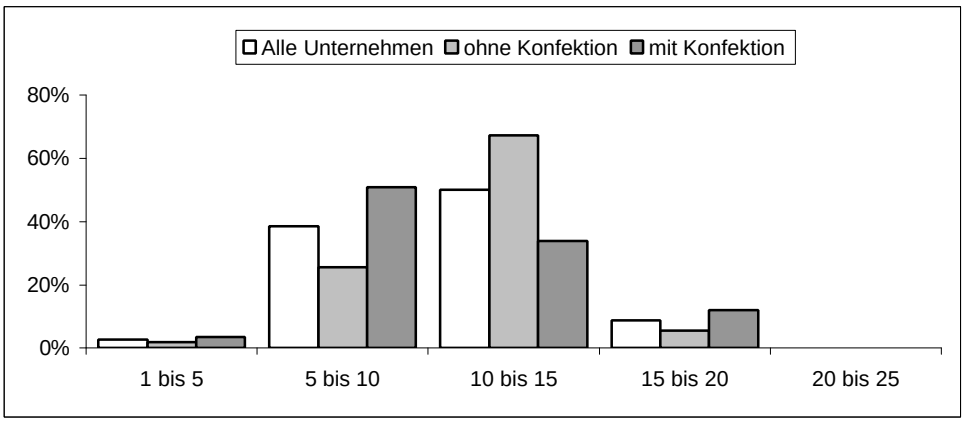


Abbildung 41: Standortfaktor Qualität der Arbeitskräfte

Quelle: Auswertung Fragekomplex 3

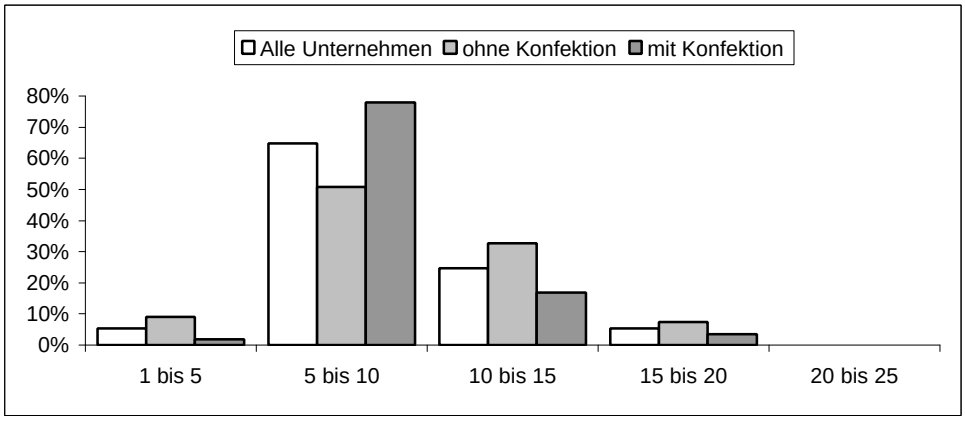


Abbildung 42: Standortfaktor Marktvolumen

Quelle: Auswertung Fragekomplex 3

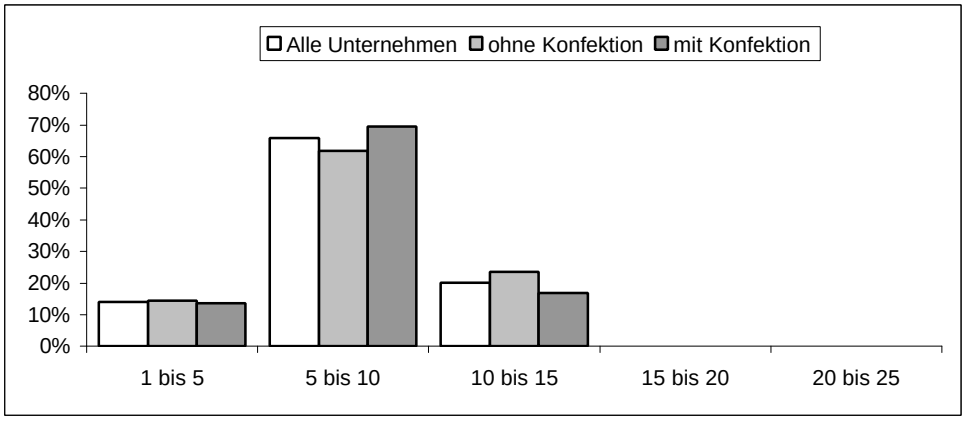


Abbildung 43: Standortfaktor Politische Stabilität

Quelle: Auswertung Fragekomplex 3

5.4.5 Wettbewerbsfähigkeit, politische Maßnahmen und Protektionismus

Im Durchschnitt stuften die Unternehmen die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen ihres Tätigkeitsfeldes als mittelmäßig ein (vgl. Abbildung 44). Das arithmetische Mittel der Antworten auf der Rating-Skala von eins bis fünf beträgt 2,9. Dabei fällt die Einschätzung bei Unternehmen ohne Konfektionsarbeit höher aus (Mittelwert=3,3) als bei Unternehmen mit Konfektionsarbeit (Mittelwert=2,5). Die gemessenen Unterschiede sind statistisch signifikant.

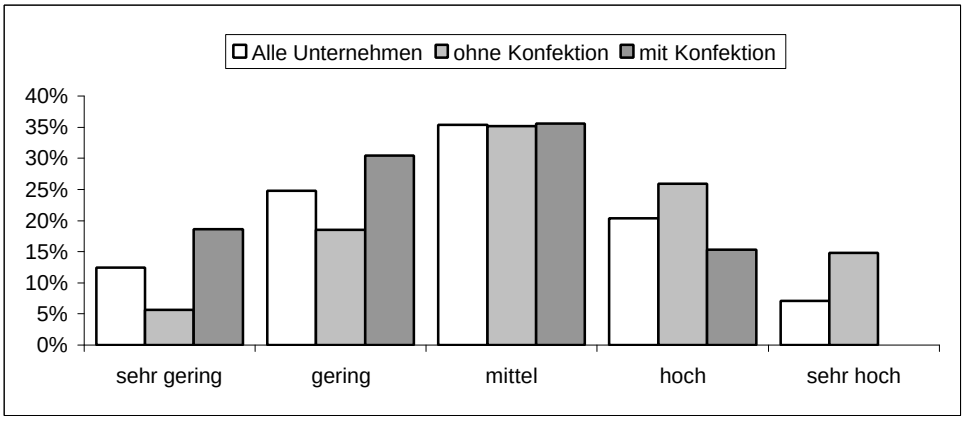


Abbildung 44: Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit

Quelle: Auswertung Frage 5.1

Die Auswertung der Frage nach den Auswirkungen des Abbaus des Welttextilabkommens auf die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen zeigt, dass die Unternehmen die Konsequenzen sehr unterschiedlich beurteilen (vgl. Abbildung 45). Das arithmetische Mittel der Antworten aller Unternehmen liegt bei 2,8. Es liegt eine statistisch signifikante niedrige Einschätzung durch Unternehmen ohne Konfektionsarbeit (Mittelwert=2,5) im Vergleich zur Vergleichsgruppe vor (Mittelwert=3,3). Diese Unternehmen sehen sich demzufolge in ihrer Wettbewerbsfähigkeit durch den Abbau des Welttextilabkommens stärker beeinträchtigt als die anderen Unternehmen.

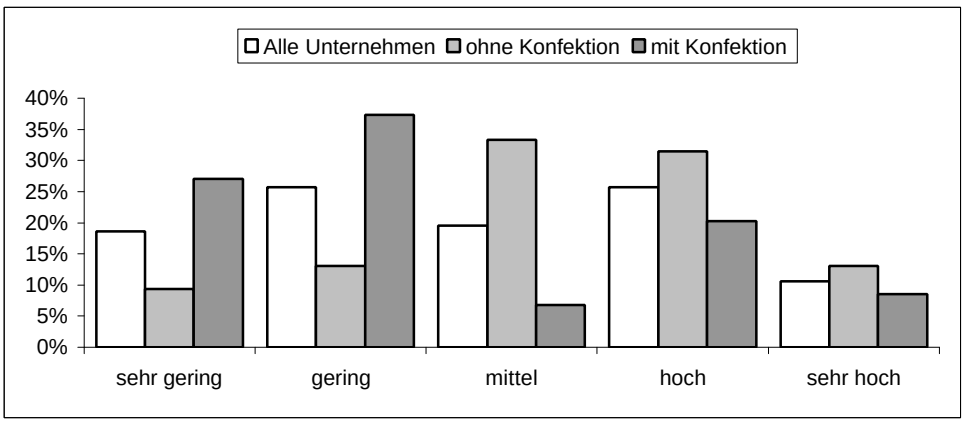


Abbildung 45: Bedeutung des Abbaus des Welttextilabkommens

Quelle: Auswertung Frage 5.2

Zum Aspekt der Ausnahmeregeln für den Textilmarkt im Rahmen von Freihandelsabkommen der EU herrscht ein einheitlicheres Bild (vgl. Abbildung 46). Ein großer Teil der Unternehmen befürwortet diese Ausnahmebestimmungen. Das arithmetische Mittel in der unternehmensübergreifenden Betrachtung beträgt 3,8. Die Unterschiede zwischen beiden Unternehmenssektoren sind nicht wesentlich.

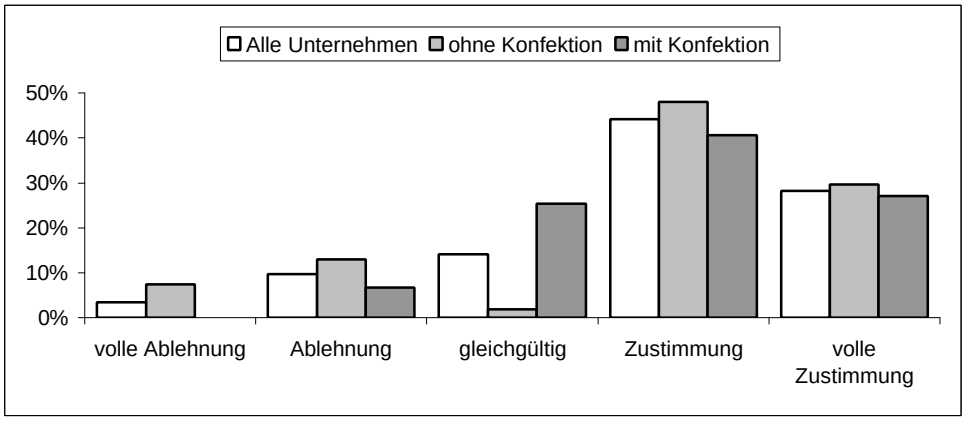


Abbildung 46: Einstellung zu Ausnahmeregeln bei Freihandelsabkommen
Quelle: Auswertung Frage 5.3

Die Eignung von härteren produktbezogenen Umweltschutzvorschriften (Produktstandards), die gleichermaßen auch für ausländische Produzenten gelten, zur Förderung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie wird unterschiedlich beurteilt (Mittelwert=3,2). Grob jeweils ein Viertel der Unternehmen hält sie für nicht geeignet bzw. für sehr geeignet. Die Einschätzung der Zweckmäßigkeit solcher Maßnahmen überwiegt jedoch, da sie zusätzlich etwa ein Drittel der Unternehmen als geeignet einstuft (vgl. Abbildung 47). Zwischen den Ergebnissen der Unternehmen mit bzw. ohne Konfektionsarbeit bestehen keine wesentlichen Unterschiede.

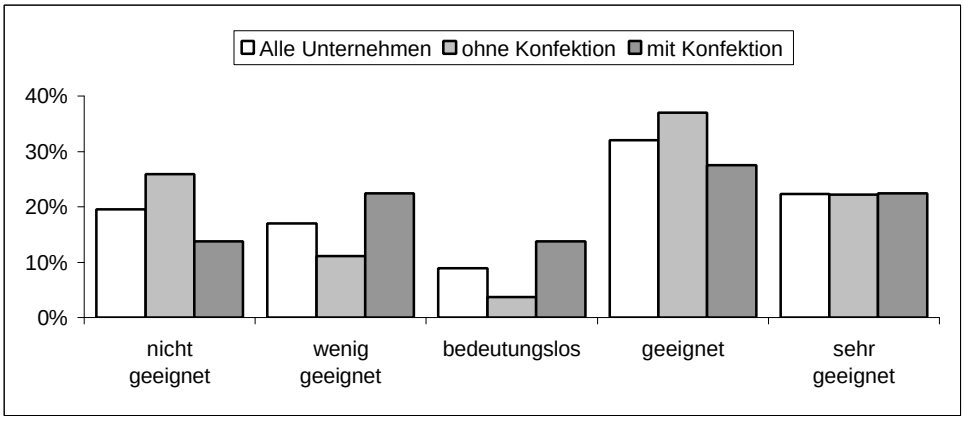


Abbildung 47: Einstellung zu Produktstandards
Quelle: Auswertung Frage 6.1

Auch zur Einführung eines verbindlichen produktbezogenen Umweltzeichens für alle in Deutschland in den Verkehr gebrachten Textil- und Bekleidungswaren sind keine größeren Unterschiede zwischen den Unternehmen der beiden Vergleichsgruppen festzustellen. 40% der Unternehmen halten diese Maßnahme zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit für nicht bzw. wenig geeignet. Ein Viertel der Unternehmen schätzt diese Maßnahme als bedeutungslos ein (vgl. Abbildung 48).

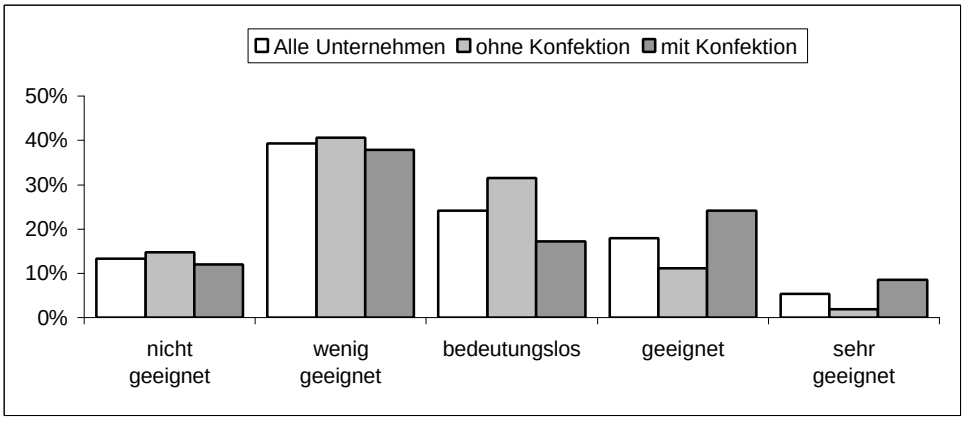


Abbildung 48: Einstellung zu Umweltzeichen
Quelle: Auswertung Frage 6.2

Aus den oben dargestellten Sachverhalten lässt sich die Einstellung der Unternehmen zu protektionistischen Maßnahmen deuten. Zu diesem Zweck wird eine Kennzahl zur

Beschreibung des Hangs der Unternehmen zum Protektionismus im Protektionsindikator gebildet, der das arithmetische Mittel aus den Werten der Fragen 5.2 (Welttextilabkommen), 5.3 (Ausnahmeregeln im Rahmen von Freihandelsabkommen) und 6.1 (produktbezogene Umweltschutzvorschriften) darstellt (vgl. Abbildung 49).

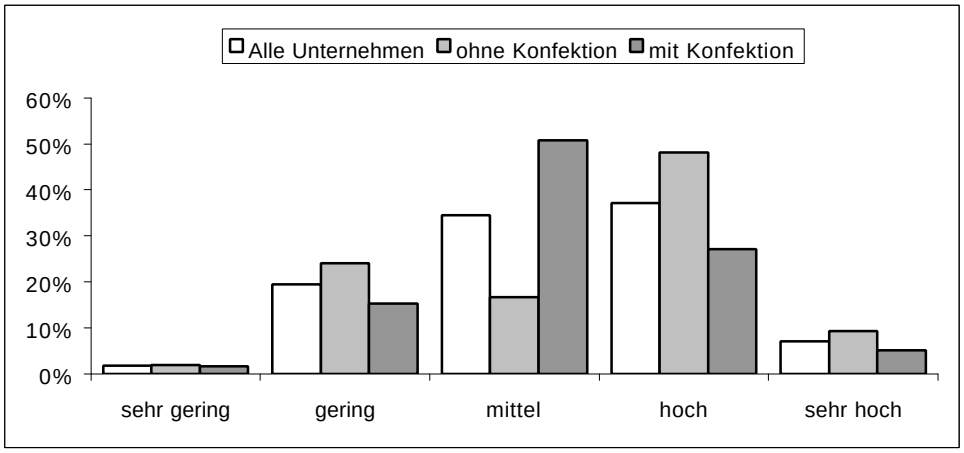


Abbildung 49: Protektionsindikator

Quelle: Auswertung der Fragen 5.2, 5.3, 6.1

Eine zusammenfassende Beurteilung des Hang zum Protektionismus anhand des Protektionsindikators ergibt eher eine Zustimmung als eine Ablehnung. Der Wert für die Unternehmen ohne Konfektionsanteil (Mittelwert 3,4) ist geringfügig höher als für die konfektionierenden Unternehmen (Mittelwert 3,2).

5.5 Explikative Untersuchungsergebnisse

5.5.1 Überblick

Im Folgenden werden Untersuchungshypothesen aufgestellt, die anschließend einer empirischen Überprüfung anhand der Regressionsanalyse unterzogen werden. Die Hypothesenbildung stützt sich dabei auf die dargestellten Erkenntnisse aus der Literatur in Verbindung mit Plausibilitätsüberlegungen und den Resultaten aus den bereits existierenden empirischen Untersuchungen. Die Regressionsanalyse hat

konfirmatorischen Charakter, d.h., ein theoretisch fundiertes Hypothesensystem wird dahin gehend überprüft, ob die unterstellten Ursache-Wirkungs-Beziehungen mit den empirisch erhobenen Daten übereinstimmen.[336] Falls die theoriegeleiteten Kausalitäten in der Stichprobe bestätigt werden können, liefert die Regressionsrechnung zusätzlich den Erklärungsbeitrag, ob diese in der Stichprobe festgestellten Zusammenhänge auch für die Grundgesamtheit, d.h., die gesamte deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie, angewendet werden können (vgl. Kapitel 5.3).

5.5.2 Einfluss der Direktinvestitionstätigkeit auf die Exporte

5.5.2.1 Untersuchungshypothesen

Wie die Ausführungen des Kapitels 2.6.4 gezeigt haben können mit der Untersuchung von Direktinvestitionsmotiven bzw. einzelnen Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit die wirtschaftlichen Auswirkungen von Direktinvestitionen beurteilt werden. In diesem Zusammenhang lautet die grundsätzliche Frage, ob eine Direktinvestition aus Kostenmotiven vorgenommen wird und demnach tendenziell als zu Lasten der inländischen Beschäftigung gehend zu beurteilen ist oder ob Marktaspekte im Vordergrund stehen, die eher eine exportsichernde Funktion vermuten lassen und somit nicht in Konflikt mit der inländischen Wirtschaft stehen. Für deutsche Konfektionsunternehmen wird vermutet, dass sie vor allem aufgrund des hohen deutschen Arbeitskostenniveaus mit Standortverlagerungen reagierten und somit hinter den Direktinvestitionen primär Kostenmotive zu sehen sind (vgl. Kapitel 4.5). Damit übereinstimmend wurde im Rahmen der angeführten Studie von Gesamttextil ebenfalls festgehalten, dass als Hauptmotiv für das Auslandsengagement Kostengesichtspunkte zu sehen sind (vgl. Kapitel 4.6.2). Es ist somit von folgender Untersuchungshypothese auszugehen:

---

[336] Vgl. Backhaus 1996, S.3, 323-324.

Hypothese 1: Das Hauptmotiv der Direktinvestitionstätigkeit der deutschen Konfektionsunternehmen liegt in der Realisierung von Kostenvorteilen durch eine Verstärkung der internationalen Arbeitsteilung.

Einen Ansatz in der empirischen Forschung (vgl. Kapitel 2.6.6) zu den wirtschaftlichen Effekten von Direktinvestitionen bildet der Vergleich zwischen den Größen der Exporte und der Direktinvestitionen. Absatzorientierte Motive werden dort durch die positive Beziehung zwischen beiden Größen erklärt. Dieser Ansatz wird hier zur Klärung des Sachverhalts aufgegriffen, ob hinter den Direktinvestitionen der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie eher absatz- oder kostenorientierte Motive stehen. Einen ersten Anhaltspunkt liefert die Auswertung der einzelnen Direktinvestitionsfaktoren des Kapitels 5.4.3. Dort wurden die Faktoren Niedrige Arbeitskosten und Marktnähe mit Abstand als wichtigste Faktoren für die Direktinvestitionsentscheidungen der Unternehmen identifiziert. Für konfektionierende Unternehmen stehen dabei die Arbeitskosten an erster Stelle, für die Vergleichsgruppe der nichtkonfektionierenden Unternehmen hingegen die Marktnähe.

5.5.2.2 Untersuchungsergebnisse

Zur Überprüfung der vorangestellten Untersuchungshypothese wird der Sachverhalt untersucht, ob ein Anstieg der Direktinvestitionen zu Lasten der Exporte gegangen ist oder sich beide Größen parallel entwickelt haben. Zu diesem Zweck wird im Rahmen einer linearen Regressionsrechnung der Zusammenhang zwischen der prozentualen Veränderung der Exporte zwischen 1990 und 1995 als abhängiger Variable sowie der prozentualen Veränderung der Auslandsinvestitionen für die entsprechenden Jahre als unabhängiger Variable unterstellt. Die Variablen, welche die verhältnismäßige Veränderung widerspiegeln, stellen dabei den Quotienten jeweils aus den Werten von 1995 und 1990 dar. Die Regressionsrechnung wird dabei

sowohl für alle Unternehmen als auch für Unternehmen mit bzw. ohne Konfektionsarbeit durchgeführt.

Es konnte kein statistisch signifikanter Zusammenhang zwischen der Entwicklung der Direktinvestitionen und der Entwicklung der Exporte festgestellt werden, weder im Rahmen der unternehmensübergreifenden Untersuchung noch in der differenzierten Analyse der Konfektionsunternehmen und der nicht-konfektionierenden Unternehmen. Dies bedeutet, dass das Signifikanzniveau - das Fehlerniveau - α den Wert von 5% in allen diesen Fällen überschreitet. Es besteht somit keine statistisch signifikante Beziehung zwischen der Veränderung der Exporte und der Veränderung der Auslandsinvestitionen. Es kann daher in dieser Analyse keine Tendenz von absatz- oder kostenorientiert getätigten Direktinvestitionen festgestellt und somit die Hypothese 1 zunächst nicht bestätigt werden.

5.5.3 Einfluss von Standortfaktoren auf die Direktinvestitionstätigkeit

In Kapitel 5.4.3 wurden die zentralen Faktoren dargestellt, die die untersuchten Unternehmen dazu veranlassen, Direktinvestitionen zu tätigen. Zur Fundierung dieser Ergebnisse werden nun in einer weiterführenden Analyse die Ergebnisse zu Beurteilungen dieser Direktinvestitionsfaktoren mit den Ergebnissen aus der Beurteilung des Standorts Deutschland miteinander in Verbindung gebracht. Es soll damit überprüft werden, ob tatsächlich diejenigen Standortfaktoren, die von Unternehmen negativ eingeschätzt wurden, zu Direktinvestitionen in Länder geführt haben, die hinsichtlich dieser Faktoren entsprechend gut ausgestattet sind. Zunächst findet eine unternehmensübergreifende Analyse statt, bevor die Stichprobe wieder getrennt nach Konfektionsunternehmen und Unternehmen ohne Konfektionsarbeit untersucht wird.

Zur Überprüfung des vorangestellten Sachverhalts wird im Rahmen einer linearen Regressionsrechnung getestet, welchen Einfluss die einzelnen Standortfaktoren als

unabhängige Variable auf die diesen entsprechenden Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit als abhängige Variable besitzen.

Bei den unabhängigen Variablen der einzelnen Standortfaktoren werden analog zur statistischen Analyse in Kapitel 5.4.3 die Kennzahlen verwendet, die sich aus dem Produkt zwischen der Bedeutung und den inversen Werten der Qualität eines Faktors ergeben. Die auf diese Art berechneten Werte sind demnach umso größer, je höher die Einschätzung der Bedeutung der Faktoren für die Unternehmen und zugleich je geringer die Einschätzung der in Deutschland vorgefundenen Qualität ausfällt. Für die abhängigen Variablen der Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit wurden analog zu Kapitel 5.4.3 die Werte herangezogen, die sich aus dem arithmetischen Mittel der Produkte aus Qualität und Bedeutung der Faktoren beider Länder ergeben. Die einzelnen Variablen fallen somit umso größer aus, je höher die Qualität eines Faktors in beiden Ländern und zugleich deren Bedeutung für die Direktinvestitionsentscheidung eingeschätzt wurde.

Folgende Ergebnisse sind der Regressionsrechnung zu entnehmen:

Alle Unternehmen		
Marktnähe		
Regressionskoeffizient r -0,006	Fehlerniveau α 95,6%	kein Zusammenhang
Arbeitskosten		
Regressionskoeffizient r 0,157	Fehlerniveau α 11,8%	kein Zusammenhang
Energie- u. Umweltkosten		
Regressionskoeffizient r 0,302	Fehlerniveau α 0,2%	mittelstarker Zusammenhang
Steuerliche Belastungen		
Regressionskoeffizient r 0,095	Fehlerniveau α 34,7%	kein Zusammenhang
Bürokratie		
Regressionskoeffizient r 0,265	Fehlerniveau α 0,75%	Mittelstarker Zusammenhang

Tabelle 29: Bedeutung von Standortfaktoren für die Direktinvestitionstätigkeit

Für die Faktoren Energie- und Umweltkosten sowie Bürokratie besteht ein positiver Zusammenhang, d.h., wenn die in Deutschland vorgefundene Qualität des Standortfaktors als niedrig und zugleich die Bedeutung als hoch eingeschätzt wird, dann ist die Beurteilung der Qualität und der Bedeutung des Faktors für die Direktinvestitionstätigkeit desto höher.
Wie bereits die vorangegangenen statistischen Auswertungen gezeigt haben, unterscheiden sich Unternehmen mit und ohne Konfektionsarbeit sehr stark. In nahezu allen festgestellten Bereichen schlagen also die besonderen Problemlagen des jeweiligen Zweiges stark durch. Aus diesem Grund wird die soeben dargestellte Auswertung nochmals aufgegriffen und getrennt nach dem Vorhandensein von Konfektionsarbeit untersucht.

Zu diesem Zweck wird eine Neuberechnung der Variablen in Abhängigkeit vom Vorhandensein von Konfektionsarbeit durchgeführt. In der linearen Regressionsrechnung wird getestet, welchen Einfluss die neu berechneten Standortindikatoren von Unternehmen mit Konfektionsarbeit bzw. ohne Konfektionsarbeit jeweils als unabhängige Variable auf die diesen entsprechenden Direktinvestitionsindikatoren als abhängige Variable besitzen.

Die Analyse hat folgende Ergebnisse:

Unternehmen ohne Konfektion			**Unternehmen mit Konfektion**		
Marktnähe			**Marktnähe**		
Regressionskoeff. r	Fehlerniveau α	mittelstarker	Regressionskoeff. r	Fehlerniveau α	mittelstarker
0,354	1,6%	Zusammenhang	-0,378	0,5%	Zusammenhang
Arbeitskosten			**Arbeitskosten**		
Regressionskoeff. r	Fehlerniveau α		Regressionskoeff. r	Fehlerniveau α	
0,204	17,4%		0,011	93,6%	
Energie- u. Umweltkosten			**Energie u. Umweltkosten**		
Regressionskoeff. r	Fehlerniveau α	starker	Regressionskoeff. r	Fehlerniveau α	
0,472	0,1%	Zusammenhang	-0,070	61,3%	
Steuerliche Belastungen			**Steuerliche Belastungen**		
Regressionskoeff. r	Fehlerniveau α	starker	Regressionskoeff. r	Fehlerniveau α	mittelstarker
0,440	0,2%	Zusammenhang	-0,357	0,7%	Zusammenhang
Bürokratie			**Bürokratie**		
Regressionskoeff. r	Fehlerniveau α	Starker	Regressionskoeff. r	Fehlerniveau α	
0,807	0,0%	Zusammenhang	-0,001	99,3%	

Tabelle 30: Bedeutung von Standortfaktoren für die Direktinvestitionstätigkeit (differenziert)

Den Ergebnissen ist zu entnehmen, dass **Unternehmen ohne Konfektionsarbeit** Direktinvestitionen im Ausland vor allem deshalb durchführten, weil sie in Deutschland die Marktnähe/ den Ausbau der Auslandsnachfrage, die Energie- und Umweltkosten, die steuerlichen Belastungen und die Bürokratie negativ bewerteten. Eine besondere Bedeutung kommt dabei dem Faktor Bürokratie zu, bei dem ein enorm starker Effekt festgestellt wurde. Der Faktor Arbeitskosten (Lohn- u. Lohnnebenkosten) scheint hingegen in diesem Zusammenhang keine Rolle zu spielen, d.h., die niedrigen Bewertungen des Faktors Arbeitskosten (Lohn- u. Lohnnebenkosten) führten also - trotz der allgemein schlechten Bewertung des Standortes Deutschland in dieser Hinsicht - nicht zu Direktinvestitionen in Ländern mit hohen Werten auf diesem Faktor.

Unternehmen mit Konfektionsarbeit haben ihr Auslandsengagement insgesamt gesehen nicht gesteigert. Insofern ist es plausibel, dass auch die einzelnen Faktoren keinen Einfluss auf die Direktinvestitionstätigkeit in den entsprechenden Ländern ausüben. Dass die schlechte Bewertung der Faktoren Marktnähe/ Ausbau Auslandsnachfrage und steuerliche Belastungen zu einer verringerten Direkt-

investitionstätigkeit in Ländern mit guter Bewertung dieser Faktoren geführt hat, lässt sich vielleicht nur dadurch erklären, dass andere, im Rahmen des verwendeten Fragebogens nicht gemessene Faktoren für Unternehmen dieses Zweiges wichtiger für die Direktinvestitionstätigkeit sind und diese Faktoren den gemessenen negativen Effekt bei Marktnähe/ Ausbau Auslandsnachfrage und steuerliche Belastungen verzerren. Dies kann auch durch die Tatsache verstärkt werden, dass der Ausbau des Auslandsengagements bei Unternehmen dieses Zweiges stagnierte und damit das Volumen der Direktinvestitionen eher als niedrig anzusehen ist.

5.5.4 Einfluss des Tätigkeitsbereichs und des Internationalisierungsgrads auf die Wettbewerbsfähigkeit

5.5.4.1 Untersuchungshypothesen

In Kapitel 4 zur Charakterisierung der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie wurde der Strukturwandel, der in diesen beiden Industriezweigen stattgefunden hat, anhand der Entwicklung von Beschäftigungs-, Umsatz- und Produktionsdaten dargelegt (vgl. Kapitel 4.4). Es wird vermutet, dass die deutschen Bekleidungsunternehmen erheblich stärker durch den Strukturwandel beeinträchtigt sind als die Unternehmen der Textilindustrie. Genauer betrachtet handelt es sich dabei um die Unternehmen, die durch einen hohen Anteil an Konfektionsarbeit gekennzeichnet sind. Dies können auch, wie bereits erwähnt, Unternehmen der Textilindustrie sein. Als Kernpunkt dieser veränderten Wettbewerbsbedingungen werden die stark voneinander abweichenden Arbeitskosten zwischen Industrie- und Entwicklungsländern aber auch zwischen den Industrieländern angeführt. Zur Untersuchung der Relevanz der Arbeitskosten und anderer relevanter Standortfaktoren wurden die Unternehmen nach ihrer Einschätzung dieser Faktoren befragt. Die Ergebnisse sind in Kapitel 5.4.3 dargestellt worden und haben bestätigt, dass die Arbeitskosten in Deutschland als zu hoch eingestuft werden und eine hohe Relevanz vor allem für die konfektionierenden Unternehmen besitzen.

Daran anknüpfend soll die Vermutung, dass die Konfektionsunternehmen stärker in ihrer Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigt sind als nichtkonfektionierende Unternehmen, näher untersucht werden. Es wird daher von folgender Untersuchungshypothese ausgegangen:

Hypothese 2: Die deutschen Konfektionsunternehmen sehen sich stärker in ihrer Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigt als die nichtkonfektionierenden Unternehmen.

Im Anschluss an die Darstellung der wirtschaftlichen Situation wurden in Kapitel 4.5 die typischen strategischen Reaktionen der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie gezeigt, die diese Unternehmen ergriffen haben, um dem Strukturwandel zu begegnen. Es wurde gezeigt, dass den Unternehmen je nach Tätigkeitsfeld grundsätzlich unterschiedliche Maßnahmen zur Verfügung stehen. Für die Konfektionsunternehmen besteht die Möglichkeit, durch die Internationalisierung ihrer Produktion dem inländischen Arbeitskostenniveau zu begegnen. Den kapitalintensiven Textilunternehmen steht diese Alternative nicht in vergleichbarer Weise zu Verfügung. Es soll daher überprüft werden, welchen Einfluss der Internationalisierungsgrad auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen ausübt. Innerhalb der Studie von Econ-Consult wird dazu festgestellt, dass nach Meinung italienischer und französischer Firmen die deutschen Bekleidungsunternehmen durch ihre effiziente Auslandsfertigung Wettbewerbsvorteile erlangen (vgl. Kapitel 4.6.4). Zur Überprüfung dieses Sachverhalts wird folgende Hypothese aufgestellt:

Hypothese 3: Unternehmen mit ausgeprägterem Auslandsengagement können eine höhere Wettbewerbsfähigkeit aufweisen als weniger internationalisierte Unternehmen.

5.5.4.2 Untersuchungsergebnisse

Zur Überprüfung der vorangestellten Untersuchungshypothesen wird zunächst der Sachverhalt untersucht, ob das Vorhandensein von Konfektionsarbeit Einfluss auf die Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen ausübt. Zu diesem Zweck wird im Rahmen einer linearen Regressionsrechnung getestet, ob sich ein Zusammenhang zwischen dem Vorhandensein von Konfektionsarbeit im Sinne einer unabhängigen Variable und der Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit als abhängiger Variable ergibt.

Es besteht ein negativer Zusammenhang, d.h., Unternehmen mit Konfektionsarbeit schätzen ihre Wettbewerbsfähigkeit schlechter ein als Unternehmen ohne Konfektionsarbeit (Tabelle 31). Somit kann die Hypothese 2, dass sich die deutschen Konfektionsunternehmen stärker in ihrer Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigt sehen als die nichtkonfektionierenden Unternehmen, bestätigt werden.

Alle Unternehmen		
Tätigkeitsbereich		
Regressionskoeffizient r -0,357	Fehlerniveau α 0,0%	mittelstarker Zusammenhang
Internationalisierungsindikator 1990		
Regressionskoeffizient r -0,194	Fehlerniveau α 3,9%	schwacher Zusammenhang
Internationalisierungsindikator 1995		
Regressionskoeffizient r 0,051	Fehlerniveau α 59,0%	
Internationalisierungsindex		
Regressionskoeffizient r 0,430	Fehlerniveau α 0,0%	Starker Zusammenhang

Tabelle 31: Einfluss des Tätigkeitsbereichs und des Internationalisierungsgrads auf die Wettbewerbsfähigkeit

In einem zweiten Schritt wird untersucht, welchen Einfluss die Intensität des Auslandsengagements von Unternehmen auf deren Einschätzung ihrer Wettbewerbsfähigkeit ausübt. Dabei wird innerhalb einer linearen Regressionsrechnung geprüft, ob sich ein Zusammenhang zwischen der Intensität des Auslandsengagements in Form der Indikatoren für 1990 und 1995 sowie der

Veränderung des Engagements in Form des Internationalisierungsindex, jeweils im Sinne einer unabhängigen Variable, und der Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit als abhängiger Variable ergibt.

Für den Internationalisierungsindikator von 1990 konnte ein negativer Zusammenhang festgestellt werden, d.h., wenn Unternehmen im Jahr 1990 einen hohen Internationalisierungsindikator aufweisen, dann schätzen sie die Wettbewerbsfähigkeit als schlechter ein als Unternehmen mit einem eher geringeren Internationalisierungsindikator. Für den Internationalisierungsindikator von 1995 konnte hingegen kein Zusammenhang nachgewiesen werden. Für den Internationalisierungsindex besteht ein positiver Zusammenhang, d.h., je stärker Unternehmen von 1990 bis 1995 ihr Auslandsengagement steigern konnten, desto besser schätzten sie auch ihre Wettbewerbsfähigkeit ein (Tabelle 31).

Aus den Ergebnissen können folgende Rückschlüsse gezogen werden: Unternehmen mit Konfektionsarbeit sehen sich in ihrer Wettbewerbsfähigkeit stärker beeinträchtigt. Nachdem jedoch auch diese Unternehmen im Jahr 1990 ein überproportionales Auslandsengagement ausweisen, kann es sein, dass die Variable der Konfektionsarbeit auf den gemessenen Zusammenhang zwischen der Internationalisierung und der Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit ausstrahlt. So ist zwar die bessere Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit durch Unternehmen plausibel, die ihr Auslandsengagement steigern konnten. Doch weshalb Unternehmen mit hohem Auslandsengagement im Jahr 1990 ihre Wettbewerbsfähigkeit schlechter einschätzen als Unternehmen mit schwacher Aktivität, ist kaum zu erklären. Ob andere externe Effekte oder vielmehr die Konfektionsarbeit diese Ergebnisse zu verantworten haben, soll nun in einem weiteren Schritt ermittelt werden, in dem der Einfluss der Konfektionsarbeit eliminiert wird. Die Konfektionsarbeit ist deshalb ein guter Kandidat für Störeffekte, weil vorher ermittelt werden konnte, dass gerade Unternehmen mit Konfektionsarbeit im Jahr 1990 ein überproportional hohes Auslandsengagement aufweisen.

Zur Eliminierung des Einflusses des Vorhandenseins von Konfektionsarbeit wird eine zusätzliche Datenaufbereitung vorgenommen, indem neue Variablen gebildet werden, die jeweils den Internationalisierungsindex sowie die Internationalisierungsindikatoren für 1990 und 1995 einerseits für Unternehmen mit Konfektionsarbeit und andererseits für Unternehmen ohne Konfektionsarbeit abbilden. Analog zur vorherigen Analyse wird eine lineare Regressionsrechnung mit den neu gebildeten Variablen als unabhängigen Variablen und der Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit als abhängiger Variable durchgeführt.

Es sind folgende Ergebnisse festzustellen:

Unternehmen ohne Konfektion			**Unternehmen mit Konfektion**		
Internationalisierungsindikator 1990			**Internationalisierungsindikator 1990**		
Regressionskoeff. r	Fehlerniveau α		Regressionskoeff. r	Fehlerniveau α	
0,140	31,4%		-0,035	79,2%	
Internationalisierungsindikator 1995			**Internationalisierungsindikator 1995**		
Regressionskoeff. r	Fehlerniveau α		Regressionskoeff. r	Fehlerniveau α	
0,203	14,1%		0,033	80,3%	
Internationalisierungsindex			**Internationalisierungsindex**		
Regressionskoeff. r	Fehlerniveau α	mittelstarker Zusammenhang	Regressionskoeff. r	Fehlerniveau α	mittelstarker Zusammenhang
0,319	1,9%		0,404	0,2%	

Tabelle 32: Einfluss des Internationalisierungsgrads auf die Wettbewerbsfähigkeit (differenziert)

Für die Internationalisierungsindikatoren von 1990 und 1995 konnte kein Zusammenhang zwischen dem Auslandsengagement von Unternehmen mit Konfektionsarbeit und deren Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit und ebenso wenig bei Unternehmen ohne Konfektionsarbeit festgestellt werden. Für den Internationalisierungsindex besteht ein positiver Zusammenhang in beiden Fällen, d.h., je stärker die Unternehmen, unabhängig von der Existenz von Konfektionsarbeit, ihr Auslandsengagement steigern konnten, desto besser schätzten sie ihre Wettbewerbsfähigkeit ein.

Den Ergebnissen kann entnommen werden, dass sich kein Einfluss von der Intensität des Auslandsengagements, gemessen an den Internationalisierungsindikatoren, auf die Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit feststellen lässt. Der zuvor festgestellte

negative Effekt für das Jahr 1990 ist verschwunden. Bestätigt werden konnte hingegen, dass Unternehmen, die von 1990 bis 1995 ihr Auslandsengagement besonders steigern konnten, ihre Wettbewerbsfähigkeit überproportional besser einschätzten. Dies kann dahin gehend interpretiert werden, dass solche Unternehmen, die ihr Auslandsengagement z.B. aufgrund schlechter Standortfaktoren in Deutschland ausgebaut haben, sich jetzt besser gestellt fühlen. Dies gilt dabei unabhängig vom vorher festgestellten Zusammenhang, dass sich Unternehmen mit Konfektionsarbeit generell gegenüber Unternehmen ohne Konfektionsarbeit in ihrer Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigt fühlen. Damit kann die Hypothese 3, dass Unternehmen mit einem ausgeprägteren Auslandsengagement eine höhere Wettbewerbsfähigkeit aufweisen, zum Teil bestätigt werden.

5.5.5 Einfluss des Tätigkeitsbereichs auf den Internationalisierungsgrad

5.5.5.1 Untersuchungshypothesen

In Kapitel 4.5 wurden die typischen Strategien der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie zur Begegnung des Strukturwandels aufgezeigt. Es wurde argumentiert, dass vor allem die betroffenen Konfektionsunternehmen als Konsequenz die Möglichkeiten der internationalen Arbeitsteilung stärker genutzt haben als andere Unternehmen. Konform zu dieser Argumentation wurde im Rahmen der Studie von Econ-Consult festgehalten, dass die deutschen Bekleidungsunternehmen erheblich stärker im Ausland fertigen als Textilunternehmen.[337] Es ist somit von folgender zu überprüfender Untersuchungshypothese auszugehen:

Hypothese 4: Die Intensität des Auslandsengagements der deutschen Konfektionsunternehmen liegt über derjenigen der anderen Unternehmen der Textil- und Bekleidungsindustrie.

[337] Vgl. Econ Consult 1996, S.27.

5.5.5.2 Untersuchungsergebnisse

Zur Überprüfung der vorangestellten Untersuchungshypothese wird untersucht, welchen Einfluss die Existenz der Konfektionsarbeit auf die Intensität des Auslandsengagements der Unternehmen ausübt. Es soll die Frage geklärt werden, ob Unternehmen mit Konfektionsarbeit einen höheren Internationalisierungsgrad aufweisen als Unternehmen ohne Konfektionsarbeit. Zu diesem Zweck wird im Rahmen einer linearen Regressionsrechnung getestet, ob das Vorhandensein von Konfektion als unabhängige Variable einen Einfluss auf den Internationalisierungsindikator als abhängige Variable ausübt. Hierbei werden erstens der Internationalisierungsindikator von 1990, zweitens der Internationalisierungsindikator von 1995 sowie drittens die Veränderung dieser Indikatoren im Internationalisierungsindex als abhängige Variablen angenommen.

Die Regressionsrechnung erbringt folgende Ergebnisse:

Alle Unternehmen		
Internationalisierungsindikator 1990		
Regressionskoeffizient r 0,585	Fehlerniveau α 0,0%	Starker Zusammenhang
Internationalisierungsindikator 1995		
Regressionskoeffizient r 0,168	Fehlerniveau α 7,4%	
Internationalisierungsindex		
Regressionskoeffizient r -0,673	Fehlerniveau α 0,0%	starker Zusammenhang

Tabelle 33: Einfluss des Tätigkeitsbereichs auf den Internationalisierungsgrad

Für den Internationalisierungsindikator von 1990 kann ein positiver Zusammenhang festgestellt werden, d.h., wenn Unternehmen im Jahr 1990 einen hohen Internationalisierungsindikator aufweisen, dann verfügen sie überproportional häufig über Konfektionsarbeit. Für den Internationalisierungsindikator von 1995 besteht kein Zusammenhang. Für den Internationalisierungsindex besteht ein negativer Zusammenhang, d.h., Unternehmen mit Konfektionsarbeit bauten ihr

Auslandsgeschäft im beobachteten Zeitraum geringer aus als Unternehmen ohne Konfektionsarbeit.

Damit kann in Übereinstimmung mit den Ergebnissen aus Kapitel 5.4.2 festgehalten werden, dass Unternehmen mit Konfektionsarbeit die Möglichkeiten der internationalen Arbeitsteilung im Jahr 1990 stärker genutzt haben als andere. Im Jahr 1995 hat sich deren Vorsprung jedoch ausgeglichen, d.h., es ist kein branchenspezifischer Unterschied mehr festzustellen. Dies zeigt auch, dass die keine Konfektionsarbeit betreibenden Unternehmen statistisch signifikant besonders stark ihren Internationalisierungsindikator von 1990 bis 1995 steigern konnten. Damit kann die Hypothese 4, dass die deutschen Konfektionsunternehmen ein ausgeprägteres Auslandsengagement als die Vergleichsunternehmen aufweisen, für das Jahr 1990 bestätigt werden.

5.5.6 Einfluss der Internationalisierung und der Beurteilung des Standorts Deutschland auf den Hang zum Protektionismus

5.5.6.1 Untersuchungshypothesen

Bis zur Vereinbarung über das Auslaufen des Welttextilabkommens im Rahmen der Uruguay-Runde hatte sich die Textil- und Bekleidungsindustrie zu einem der weltweit am stärksten geschützten Wirtschaftszweige entwickelt. Mit dem Auslaufen des Abkommens fallen auch die zahlreichen Handelshemmnisse für Textilien und Bekleidung, die unter anderem den europäischen Markt vor Einfuhren aus mittel- und osteuropäischen, asiatischen sowie südamerikanischen Ländern schützen (vgl. Kapitel 3.4.1.2). Es ist daher interessant zu prüfen, welche Haltung die Unternehmen der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie gegenüber dem Abbau des Welttextilabkommens im Speziellen und gegenüber protektionistischen Maßnahmen im Allgemeinen einnehmen. Die Darstellung der Beurteilung des Welttextilabkommens durch die befragten Unternehmen ist bereits in Kapitel 5.4.5 vorgenommen worden. Zusätzlich wurde ein Protektionsindikator gebildet, der die

Einstellung der Unternehmen zu protektionistischen Maßnahmen widerspiegeln soll. In Anknüpfung an diese Analyse sollen verschiedene Einflussgrößen auf den Hang zum Protektionismus quantifiziert werden. Zu diesem Zweck wurde zum einen der Internationalisierungsgrad als Einflussgröße ausgewählt, da angenommen werden kann, dass Unternehmen mit einem hohen Internationalisierungsgrad den Abbau des Welttextilabkommens begrüßen dürften. Es wird daher von folgender Untersuchungshypothese ausgegangen:

Hypothese 5: Die deutschen Textil- und Bekleidungsunternehmen mit einem hohen Internationalisierungsgrad besitzen einen niedrigeren Hang zum Protektionismus als die Unternehmen mit einem schwachen Internationalisierungsgrad.

Zum anderen wird die Beurteilung des Standorts Deutschland als Einflussgröße herangezogen, um zu überprüfen, ob Unternehmen mit einer negativen Bewertung des heimischen Standorts zu protektionistischen Maßnahmen neigen, um den heimischen Standort vor ausländischen Wettbewerbern zu schützen. Zu diesem Zweck wird folgende Untersuchungshypothese angenommen:

Hypothese 6: Die deutschen Textil- und Bekleidungsunternehmen mit einer negativen Bewertung des Standorts Deutschland weisen einen höheren Hang zum Protektionismus auf als Unternehmen mit einer positiven Bewertung.

5.5.6.2 Untersuchungsergebnisse

Zur Kontrolle der vorangestellten Untersuchungshypothesen wird zunächst untersucht, ob sich aus der Intensität des Auslandsengagements eines Unternehmens dessen Hang zum Protektionismus erklären lässt. Im Rahmen einer linearen Regressionsrechnung wird dazu der Zusammenhang zwischen den

Internationalisierungsindikatoren für 1990 und 1995 bzw. deren Veränderung im Internationalisierungsindex als unabhängige Variable und dem Protektionsindikator (vgl. Kapitel 5.4.5) im Sinne einer abhängigen Variablen untersucht.

Alle Unternehmen		
Internationalisierungsindikator 1990		
Regressionskoeffizient r	Fehlerniveau α	
-0,249	0,8%	Zusammenhang
Internationalisierungsindikator 1995		
Regressionskoeffizient r	Fehlerniveau α	
-0,450	0,0%	Zusammenhang
Internationalisierungsindex		
Regressionskoeffizient r	Fehlerniveau α	
0,067	48,1%	
Standortindikator		
Regressionskoeffizient r	Fehlerniveau	
-0,103	27,8%	

Tabelle 34: Einfluss der Internationalisierung und der Beurteilung des Standorts Deutschland auf den Hang zum Protektionismus

Für den Internationalisierungsindikator von 1990 besteht ein negativer Zusammenhang, d.h., je geringer das Auslandsengagement in diesem Jahr war, desto höher ist die Neigung zum Protektionismus. Für den Internationalisierungsindikator von 1995 kann ebenfalls ein negativer Zusammenhang festgestellt werden, der stärker ausfällt als für das Jahr 1990, d.h., je geringer das Auslandsengagement in diesem Jahr war, desto höher ist die Neigung zum Protektionismus. Für den Internationalisierungsindex besteht kein statistisch signifikanter Zusammenhang (Tabelle 34).

Grundsätzlich lässt sich schlussfolgern, dass Unternehmen mit geringer Auslandstätigkeit eher zum Protektionismus neigen als Unternehmen mit einem hohen Auslandsengagement. Dass sich für die Veränderung des Auslandsengagements kein Zusammenhang feststellen ließ, passt in dieses Bild, dass Unternehmen mit starker Bindung an den Standort Deutschland diesen schützen wollen.

In einem zweiten Schritt wird analysiert, ob sich aus der Beurteilung des Standortes Deutschland durch ein Unternehmen dessen Hang zum Protektionismus erklären lässt. Zu diesem Zweck wurde ein Standortindikator als arithmetisches Mittel der beurteilten Qualitäten der einzelnen Standortfaktoren gebildet. Innerhalb einer linearen Regressionsrechnung wird der Zusammenhang zwischen der Bewertung des Standorts Deutschland anhand des Standortindikators als unabhängige Variable und des Protektionsindikators im Sinne einer abhängigen Variablen untersucht.

Als Ergebnis lässt sich feststellen, dass kein statistisch signifikanter Zusammenhang zwischen dem Standortindikator und dem Protektionsindikator besteht (Tabelle 34). Im Falle des Einflusses der Standortbewertung hätte man einen negativen Effekt erwarten können, d.h., dass eine schlechte Bewertung des Standortes Deutschland die Befürwortung von Protektion nach sich zieht. Dass jedoch kein Effekt gemessen werden konnte, lässt sich dahingehend interpretieren, dass die Bindung an den Standort Deutschland, die in einem niedrigen Internationalisierungsindikator zum Ausdruck kommt, für die Erklärung des Hangs zum Protektionismus ausschlaggebender ist als die Bewertung der Standortqualität.

Aufgrund des bisher in der Regel festgestellten Effektes der Konfektionsarbeit werden beide Sachverhalte analog zu den vorangegangenen Analysen in einem weiteren Schritt gesondert untersucht. Die lineare Regressionsrechnung wird analog zur vorangegangenen Analyse durchgeführt, jedoch auf Grundlage der nach dem Vorhandensein von Konfektionsarbeit konstruierten Variablen des Auslands-engagements (Internationalisierungsindikatoren 1990 und 1995, Internationali-sierungsindex) sowie der nach diesem Muster erfolgenden Konstruktion von zwei neuen Variablen für den Standortindikator.

Folgende Ergebnisse können der Regressionsrechnung entnommen werden:

Unternehmen ohne Konfektion			**Unternehmen mit Konfektion**		
Internationalisierungsindikator 1990			**Internationalisierungsindikator 1990**		
Regressionskoeff. R	Fehlerniveau α	starker	Regressionskoeff. r	Fehlerniveau α	
-0,587	0,0%	Zusammenhang	-0,056	67,6%	
Internationalisierungsindikator 1995			**Internationalisierungsindikator 1995**		
Regressionskoeff. R	Fehlerniveau α	Starker	Regressionskoeff. r	Fehlerniveau α	
-0,756	0,0%	Zusammenhang	-0,098	45,9%	
Internationalisierungsindex			**Internationalisierungsindex**		
Regressionskoeff. R	Fehlerniveau α		Regressionskoeff. r	Fehlerniveau α	
-0,040	77,4%		-0,131	32,2%	
Standortindikator			**Standortindikator**		
Regressionskoeff. R	Fehlerniveau α		Regressionskoeff. r	Fehlerniveau α	Mittelstarker
0,139	31,7%		-0,352	0,6%	Zusammenhang

Tabelle 35: Einfluss der Internationalisierung und der Beurteilung des Standorts Deutschland auf den Hang zum Protektionismus (differenziert)

Für **Unternehmen ohne Konfektionsarbeit** ergeben sich die gleichen Ergebnisse wie im Falle der Nichtberücksichtigung der Konfektionsarbeit. Die Standortbewertung hat keinen Einfluss auf den Hang zur Protektion, der Internationalisierungsgrad hingegen schon. Je geringer die Internationalisierungsindikatoren, desto höher fällt der Protektionsindikator aus, d.h., die Bindung und damit die Abhängigkeit vom Standort Deutschland erklärt den Hang zum Protektionismus. Diese Gruppe von Unternehmen steigerte ihr Auslandsengagement von 1990 bis 1995 beträchtlich, und die besonders vom Standort Deutschland abhängigen Unternehmen flüchten sich in Forderungen nach Protektion. Erstaunlich ist die im Vergleich zur nicht differenzierten Analyse außerordentliche Stärke der gemessenen Effekte. Damit kann für die Unternehmen ohne Konfektionsarbeit die Hypothese 5 bestätigt, die Hypothese 6 hingegen verworfen werden.

Für **Unternehmen mit Konfektionsarbeit** ergibt sich hingegen ein völlig anderes Bild. Hier hat das Auslandsengagement keinen Einfluss, dafür jedoch die Bewertung des Standortes. Diese Unternehmen verharrten in ihrem Auslandsengagement im Wesentlichen auf dem bereits 1990 erreichten Niveau. Sie scheinen „Fluchtmöglichkeiten“ vom Standort Deutschland weit gehend ausgereizt zu haben,

und daraus erklärt sich, dass die besonders mit dem Standort Deutschland unzufriedenen Unternehmen einen Hang zur Protektion aufweisen. Für die konfektionierenden Unternehmen muss damit die Hypothese 5 verworfen werden, die Hypothese 6 kann bestätigt werden.

5.6 Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse

Aus der deskriptiven Analyse lassen sich folgende Ergebnisse zusammenfassen:

Der **Internationalisierungsgrad** der konfektionierenden Unternehmen liegt deutlich über den Auslandsaktivitäten der anderen Unternehmen. Allerdings haben die Unternehmen ohne Konfektionsarbeit ihr Auslandsengagement von 1990 auf 1995 erheblich stärker ausgedehnt, so dass der Unterschied im zweiten Jahr geringer ausfällt.

Innerhalb der **Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit** spielen für beide Unternehmenstypen die Faktoren Niedrige Arbeitskosten und Marktnähe mit Abstand die größte Rolle innerhalb der Direktinvestitionsentscheidungen. Für konfektionierende Unternehmen stehen dabei die Arbeitskosten an erster und die Marktnähe an zweiter Stelle, für Unternehmen ohne Konfektion in umgekehrter Reihenfolge.

Die Analyse über die **Standortfaktoren** zeigt, dass die Faktoren steuerliche Belastungen, Arbeitskosten, Energie- und Umweltkosten sowie Bürokratie von den Unternehmen durch eine niedrige Qualität und zugleich eine hohe Bedeutung gekennzeichnet wurden. Dabei unterscheiden sich die Ergebnisse der konfektionierenden Unternehmen kaum von denen der Unternehmen ohne Konfektionsarbeit.

Die **Wettbewerbsfähigkeit** wird von den Unternehmen vorwiegend als mittelmäßig eingestuft, wobei die Beurteilung bei Unternehmen mit Konfektionsarbeit kritischer ausfällt als bei Unternehmen ohne Konfektionsarbeit.

Die Auswertung der Beurteilung einzelner **politischer Maßnahmen** zeigt unterschiedliche Ergebnisse. Die Auswirkungen des Abbaus des Welttextil-abkommens auf die Wettbewerbsfähigkeit werden sehr ungleich beurteilt. Die Ergebnisse sind auf alle Antwortmöglichkeiten verteilt, wobei konfektionierende Unternehmen die Auswirkungen als stärker einschätzen als Unternehmen ohne Konfektion. Ausnahmeregeln im Rahmen von Freihandelsabkommen der EU werden von beiden Unternehmensgruppen weit gehend befürwortet. Der Einführung von Produktstandards zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit wird tendenziell zugestimmt, Umweltzeichen werden überwiegend skeptisch beurteilt.

Die zusammenfassende Auswertung einzelner Aspekte zur Bestimmung des **Hangs zum Protektionismus** zeigt, dass eine leichte Mehrheit der Unternehmen zu protektionistischen Maßnahmen neigt.

Aus der explikativen Analyse lassen sich folgende Ergebnisse zusammenfassen:

In Ergänzung zur Auswertung der Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit innerhalb der deskriptiven Analyse erbrachte die Prüfung der **Direktinvestitionsmotive** anhand des Vergleichs zwischen der Entwicklung der Exporte auf der einen und der Direktinvestitionen auf der anderen Seite kein statistisch signifikantes Ergebnis. Damit kann innerhalb dieser Analyse keine Aussage darüber gemacht werden, ob die Direktinvestitionen der Unternehmen aus kosten- oder marktorientierten Motiven getätigt wurden.

Zur Überprüfung der o.a. Ergebnisse aus der Bewertung der Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit wurden diese in einer Regressionsrechnung mit der Bewertung der einzelnen Standortfaktoren in Verbindung gebracht. Es sollte somit

geklärt werden, ob die negative Beurteilung eines bedeutenden Standortfaktors den Auslöser für eine Direktinvestition aus diesem Motiv darstellte. Für den Faktor Arbeitskosten konnte für beide Unternehmensgruppen kein statistisch signifikanter Zusammenhang festgestellt werden, obwohl dies aufgrund der Analyse der Standortfaktoren und der Faktoren für die Direktinvestitionstätigkeit hätte angenommen werden können. Für die Unternehmen ohne Konfektionsarbeit hat die Analyse für die anderen Faktoren einen positiven Zusammenhang ergeben. Die gemessenen Zusammenhänge sind mindestens mittelstarken Ausmaßes, für den Faktor Bürokratie liegt ein sehr starker Effekt vor. Für die Konfektionsunternehmen hingegen konnte für die anderen Faktoren kein positiver Zusammenhang gezeigt werden.

Bezüglich des **Einflusses des Tätigkeitsbereichs auf die Wettbewerbsfähigkeit** konnte gezeigt werden, dass Konfektionsunternehmen sich in ihrer Wettbewerbsfähigkeit stärker beeinträchtigt fühlen als die anderen Unternehmen.

Ein direkter **Einfluss des Internationalisierungsgrads auf die Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit** konnte nicht festgestellt werden. Es hat sich jedoch ein Kausalzusammenhang zwischen der Entwicklung des Internationalisierungsgrads, gemessen im Internationalisierungsindex, und der Wettbewerbsfähigkeit ergeben: Unternehmen, die ihr Auslandsengagement ausdehnten, schätzen ihre Wettbewerbsfähigkeit besser ein als andere Unternehmen.

Die Analyse der Zusammenhänge zwischen dem **Tätigkeitsfeld der Unternehmen und dem Internationalisierungsgrad** zeigt in Übereinstimmung mit den oben angeführten Ergebnissen der deskriptiven Statistik, dass Unternehmen mit Konfektionsanteil die Möglichkeiten der internationalen Arbeitsteilung stärker genutzt haben. Allerdings haben die nichtkonfektionierenden Unternehmen diesen Vorsprung im zweiten Jahr vermindert.

Für Unternehmen ohne Konfektionsarbeit übt die Standortbewertung keinen Einfluss auf den **Hang zum Protektionismus** aus, jedoch die Intensität des Auslandsengagements. Die vom Standort Deutschland abhängigen Unternehmen, deren Abhängigkeit sich in einem niedrigen Internationalisierungsindikator ausdrückt, haben einen ausgeprägteren Hang zur Protektion. Für Unternehmen mit Konfektionsarbeit hat hingegen das Auslandsengagement keinen Einfluss, jedoch die Bewertung des Standortes. Die besonders mit dem Standort Deutschland unzufriedenen Unternehmen weisen einen Hang zur Protektion auf.

6. SCHLUSSBEMERKUNGEN

In Übereinstimmung mit den Untersuchungen in der Literatur über das Auslandsengagement der deutschen Textil- und Bekleidungsunternehmen kann festgehalten werden, dass die Konfektionsunternehmen stärker internationalisiert sind als die Unternehmen der Vergleichsgruppe. Allerdings folgten die nicht-konfektionierenden Unternehmen dem Trend der Globalisierung und bauten ihr Auslandsengagement enorm aus, so dass sich der Vorsprung reduziert hat. Der Standort Deutschland wird anhand einiger wichtiger Faktoren negativ beurteilt und insofern als eine Beeinträchtigung der Konkurrenzfähigkeit angesehen. Im Mittelpunkt stehen dabei die in Deutschland vorzufindenden hohen Arbeitskosten, die hohen steuerlichen und bürokratischen Belastungen sowie die hohen Energie- und Umweltkosten. Für die Konfektionsunternehmen stehen Kostengesichtspunkte im Vordergrund bei Direktinvestitionsentscheidungen, vor allem die hohen Arbeitskosten haben die Unternehmen dazu veranlasst, im Ausland zu investieren. Die fortwährende hohe Relevanz der Arbeitskosten als Standortnachteil kann somit bestätigt werden. So wird auch im Rahmen einer Studie des *Internationalen Arbeitsamtes in Genf (ILO)* festgestellt, dass sich die Differenz zwischen Hoch- und Niedriglohnstaaten weiter vergrößert hat, und somit der Hypothese widersprochen, wonach die Globalisierung Druck auf das Lohnniveau der Industriestaaten ausübt.[338] Bei nichtkonfektionierenden Unternehmen sind Marktmotive der primäre Beweggrund für die Vornahme von Direktinvestitionen. Als eine wichtige Erkenntnis wurde in diesem Zusammenhang gezeigt, dass diejenigen Direktinvestitionszielländer systematisch durch die Unternehmen ausgesucht werden, die bezüglich der als wichtig beurteilten Faktoren eine hohe Qualität aufweisen.

Der Umfang der empirisch erhobenen Sachverhalte ist entgegen dem ursprünglichen Konzept des Verfassers geringer ausgefallen, da wie bereits erklärt ein umfassenderer Fragebogen unter der Bedingung einer akzeptablen Rücklaufquote nicht realisiert werden konnte. Der in der Arbeit festgelegte Fokus auf einige selektive

[338] Vgl. o.V. 1996, S.19.

Themengebiete in Verbindung mit den theoretischen Erläuterungen erlaubt jedoch die Schlussfolgerung einiger wichtiger Kernaussagen. Wie gezeigt ist die Unterscheidung zwischen den verschiedenen Direktinvestitionsmotiven wichtig, um die Auswirkungen der Direktinvestitionstätigkeit auf die inländische Beschäftigung beurteilen zu können (vgl. Kapitel 2.6.4). Bei kostenmotivierten Direktinvestitionen handelt es sich um Verlagerungen von Kapazitäten in das Ausland, da Investitionsalternativen im Inland nicht genutzt werden. Somit kann von negativen Auswirkungen auf die inländische Produktion mit den entsprechenden Beschäftigungsverlusten ausgegangen werden. Unter standortpolitischen Aspekten sind somit die ermittelten kostenorientierten Direktinvestitionen der Konfektionsunternehmen kritisch zu beurteilen, da sie eine Substitution der inländischen Beschäftigung durch die Schaffung von Arbeitsplätzen im Ausland auslösen. Für die festgestellten marktorientierten Direktinvestitionen der nichtkonfektionierenden Unternehmen sind hingegen vorwiegend positive Auswirkungen auf Produktion und Beschäftigung im Inland anzunehmen, da hier die Erweiterung der Absatzpotenziale bzw. der Produktionskapazitäten im Mittelpunkt steht. Falls jedoch die Umgehung von Handelshemmnissen der Auslöser für die Investition im Ausland ist, können diese marktorientierten Direktinvestitionen ebenfalls eine Beeinträchtigung der inländischen Wirtschaft darstellen.

Vor dem Hintergrund des in der Arbeit dargestellten Strukturwandels in der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie stellt sich zum einen die Frage, welche Möglichkeiten und erfolgversprechenden Strategien zur Sicherung von Wettbewerbsvorteilen den Unternehmen der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie zur Verfügung stehen. Zum anderen ist interessant, welche Maßnahmen seitens der Politik vorgeschlagen werden, die auf der einen Seite den Unternehmen zu einer Stärkung ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit verhelfen und auf der anderen Seite den Erhalt der inländischen Beschäftigung in diesen Sektoren unterstützen. Bezüglich der Fragestellung nach geeigneten Maßnahmen seitens der Unternehmen sind grundsätzlich zwei verschiedene Ansätze zur strategischen Ausrichtung denkbar. Zum ersten könnten die Unternehmen ihre Potenziale darauf ausrichten, ihre

Wettbewerbsfähigkeit in existierenden Produktbereichen gegenüber Entwicklungs- und Schwellenländern zu behaupten. Handelt es sich dabei um ähnliche Textil- und Bekleidungsprodukte, verbleiben aber weit gehend nur die Kostenvorteile als Wettbewerbsfaktor. Aufgrund der wesentlich höheren Arbeitskosten der Industrieländer gegenüber den Konkurrenten aus Niedriglohnländern kann diese Variante der strategischen Grundausrichtung, die Kostenführerschaft, daher als kritisch beurteilt werden. Diese Einschätzung ist vor allem für die konfektionierenden Unternehmen zutreffend, die wie gezeigt die hohen inländischen Arbeitskosten mithilfe von Direktinvestitionen umgehen und somit zu einem Abbau der inländischen Beschäftigung beitragen. Die zweite Möglichkeit ist die Strategie der Differenzierung, die darin bestehen könnte, Wettbewerbsvorteile durch produktbezogene Innovationen zu realisieren (vgl. Kapitel 4.5.1). Zum einen ist eine Differenzierung über die Qualität oder das Design des Produkts denkbar, zum anderen eine Differenzierung über die Einzigartigkeit und die Befriedigung spezifischer Bedürfnisse. Letzterer Aspekt spricht vor allem den durch Innovationen geprägten Bereich der Technischen Textilien an, in dem für die deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie zukunftsträchtige Potenziale vermutet werden.[339]

Im Mittelpunkt aktueller nationaler und internationaler Vorschläge und Debatten zu den Textil- und Bekleidungsmärkten stehen außerdem handelspolitische Themen. Die in dieser Arbeit skizzierte Sonderstellung der Textil- und Bekleidungsindustrie in internationalen Handelsabkommen, die sich seit den sechziger Jahren entwickelt hat, erfährt bis heute eine herausragende Behandlung in Arbeiten und Diskussionen. Dies ist nicht verwunderlich, wenn berücksichtigt wird, dass der Zeitplan des innerhalb der Uruguay-Runde abgeschlossenen *Agreement on Textiles and Clothing (ATC*) erst 2005 ausläuft. Weitere Motive dieser handelspolitischen Diskussionen könnten darin bestehen, dass Ergebnisse erzielt werden sollen, die über den Zeitraum bzw. den Inhalt des ATC hinausgehen. In Deutschland besteht eine *Arbeitsgruppe*

339 Vgl. Baumann 1997, S.7; Gesamttextil 1997d, S.3; Gesamttextil 1998; Gesamttextil 1999b.

Außenwirtschaft innerhalb des *Branchendialogs Textil/ Bekleidung*.[340] Innerhalb dieser Arbeitsgruppe wurde erarbeitet, dass die Bundesregierung sich für die deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie einsetzen soll, indem sie in Verhandlungen mit bestimmten Drittländern einen deutlich verbesserten Marktzugang, im Sinne des Abbaus von tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen, fordert und dabei im Austausch die Lockerung von Mengenbeschränkungen anbietet, die über die Bestimmungen des ATC hinausgehen. Unter Berücksichtigung der Ergebnisse dieser Arbeit zur Marktnähe als einem der wichtigsten Faktoren der Direktinvestitionstätigkeit kann diese Weiterentwicklung auf der Ebene weiterer Handelsliberalisierungen für die deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie positiv bewertet werden. Das in diesem Bereich weiter Forschungsbedarf gesehen wird, zeigt sich auch an der Vergabe einer Studie des BMWi (2001), die die Konsequenzen der vollständigen Liberalisierung auf die unterschiedlichen Bereiche der deutschen Textilmärkte, Anpassungsstrategien der deutschen Textilunternehmen und Handlungsempfehlungen an die Politik beinhaltet.[341]

Analog zur Diskussion über handelspolitische Themen sind auch umweltrelevante Aspekte der Textil- und Bekleidungsproduktion fortwährender Bestandteil der aktuellen wissenschaftlichen und öffentlichen Behandlung. In diesem Bereich werden Möglichkeiten zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Textil- und Bekleidungsunternehmen gesehen, die durch eine umweltverträgliche Produktion und deren Hervorhebung als Image-Träger erreicht werden soll. Vor dem Hintergrund der Ergebnisse der vorliegenden Arbeit können diese Mittel aber eher als kritisch betrachtet werden, da umweltrelevante Aspekte eindeutig durch markt- und kostenorientierte Faktoren dominiert werden.

---

340 Teilnehmer des Branchendialogs Textil/ Bekleidung sind: Bundesministerium für Wirtschaft (BMWi), Gesamttextil, Bundesverband Bekleidungsindustrie, IG Metall. Vgl. dazu Baumann 2002.

341 Vgl. Baumann 2002.

Als neues Element aktueller Debatten über die Textil- und Bekleidungsmärkte haben sich analog zu anderen Bereichen die Umstrukturierung und Neugestaltung der Informations- und Kommunikationsmittel durch das Internet ergeben. Die Spannweite reicht von der einfachen Firmenpräsenz, über Marktplätze bis zu Supply-Chain-Management Systemen. Die Nutzung dieser Möglichkeiten sollte zu Kostensenkungen und Produktivitätssteigerungen verhelfen. Weiterhin könnten sich neben den traditionellen Vertriebswegen mit dem elektronischen Handel vor allem für standardisierte Produkte neue Absatzchancen eröffnen. Auch in diesem Bereich hat das BMWi einen Forschungsauftrag vergeben, in dessen Rahmen der Grad der Nutzung des e-commerce in der Textilwirtschaft untersucht werden soll. In Anbetracht der allgemeinen Ernüchterung in Bezug auf die Erwartungen an die Chancen des Internet und dessen umstrukturierende Wirkung auf Geschäftsprozesse sollten diese Potenziale für die traditionelle Textil- und Bekleidungsindustrie vorsichtig betrachtet werden.

ANHANG

I. Fragebogen[342]

1. Bitte ordnen Sie die Tätigkeit Ihres Unternehmens den Stufen der textilen Kette zu.
(Mehrfachnennungen sind möglich, sofern Ihr Unternehmen auf mehreren Stufen tätig ist)

Bitte markieren Sie alle Stufen mit einem Kreuz

1.	Aufbereitung textiler Rohstoffe	
	Herstellung von Garnen	
	Herstellung textiler Flächen	
	Textilveredelung	
	Konfektion von Produkten der Textilindustrie	
	Konfektion von Produkten der Bekleidungsindustrie	

2. Bitte tragen Sie die folgenden Angaben zu Ihrem Unternehmen jeweils für die Jahre 1990 und 1995 ein.

<TSD DM>

2.1	Umsatz Ihrer dt. Gesellschaft	1990	
		1996	
2.2	Umsatz aller Gesellschaften	1990	
		1995	

2.3	Jahresüberschuss Ihrer dt. Gesellschaft	1990	
		1995	
2.4	Jahresüberschuss aller Gesellschaften	1990	
		1995	

2.5	Inlandsinvestitionen	1990	
		1995	
2.6	Auslandsinvestitionen	1990	
		1995	

2.7	Exporte	1990	
		1995	
2.8	Importe	1990	
		1995	

[342] Der Originalfragebogen ist auf zwei DIN A4 Seiten konzipiert.

3. Bitte beurteilen Sie die Qualität der folgenden Standortfaktoren in Deutschland und deren Bedeutung für Ihr Unternehmen.

1 = sehr gering 2 = gering
3 = mittel 4 = hoch
5 = sehr hoch

			<1-5>
3.1	Marktvolumen	Qualität	
		Bedeutung	
3.2	Politische Stabilität und Infrastruktur	Qualität	
		Bedeutung	
3.3	Qualität und Leistungsbereitschaft der Arbeitskräfte	Qualität	
		Bedeutung	
3.4	Bürokratie	Qualität	
		Bedeutung	
3.5	Lohn- und Lohnnebenkosten	Qualität	
		Bedeutung	
3.6	steuerliche Belastungen	Qualität	
		Bedeutung	
3.7	Energie- und Umweltkosten	Qualität	
		Bedeutung	
3.8	Sonstige:	Qualität	
		Bedeutung	

4. Bitte geben Sie für die beiden Länder, in denen Sie die höchsten Direktinvestitionen durchgeführt haben, jeweils die Qualität und die Bedeutung der folgenden Faktoren für Ihre Entscheidung an.

1 = sehr gering 2 = gering
3 = mittel 4 = hoch
5 = sehr hoch

			Land 1	Land 2
4.1	Nähe zum dortigen Markt / Ausbau der Auslandsnachfrage	Qualität		
		Bedeutung		
4.2	Niedrigere Lohn- und Lohnnebenkosten	Qualität		
		Bedeutung		
4.3	Niedrigere Energie- und Umweltkosten	Qualität		
		Bedeutung		
4.4	steuerliche Gründe	Qualität		
		Bedeutung		
4.5	Geringere Bürokratie	Qualität		
		Bedeutung		
4.6	Subventionen für Industrieansiedlung	Qualität		
		Bedeutung		

5. Bitte nennen Sie uns Ihre Einschätzung zu folgenden Sachverhalten.

Frage 5.1+5.2	Frage 5.3
1 = sehr gering	volle Ablehnung
2 = gering	Ablehnung
3 = mittel	gleichgültig
4 = hoch	Zustimmung
5 = sehr hoch	volle Zustimmung

		<1-5>
5.1	Internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Unternehmen Ihrer Sparte	
5.2	Bedeutung des stufenweisen Abbaus des Welttextilabkommens für die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens	
5.3	Sollte die EU bei der Vereinbarung von Freihandelsabkommen auf Ausnahmeregelungen für den Textilmarkt bestehen?	

6. Welche politischen Maßnahmen halten Sie zur Förderung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Textilindustrie für geeignet?

1 = nicht geeignet
2 = wenig geeignet
3 = bedeutungslos
4 = geeignet
5 = sehr geeignet

		<1-5>
6.1	Einführung härterer produktbezogener Umweltschutz-vorschriften in der BRD (wie das Azofarbstoffverbot), die auch für ausländische Produzenten gelten.	
6.2	Einführung eines verbindlichen produktbezogenen Umweltzeichens (Öko-Label) für alle in der BRD in den Verkehr gebrachten Textilwaren.	
6.3	Sonstige Maßnahmen:	

II. Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ93)[343]

WZ93 Bezeichnung des Wirtschaftszweigs

DB Textil- und Bekleidungsgewerbe
17 Textilgewerbe
17.1 Spinnstoffaufbereitung und Spinnerei
17.11 Baumwollaufbereitung und -spinnerei
17.11.0 Baumwollaufbereitung und -spinnerei
17.12 Wollaufbereitung und Streichgarnspinnerei
17.12.0 Wollaufbereitung und Streichgarnspinnerei
17.13 Wollaufbereitung und Kammgarnspinnerei
17.13.0 Wollaufbereitung und Kammgarnspinnerei
17.14 Flachsaufbereitung und -spinnerei
17.14.0 Flachsaufbereitung und -spinnerei
17.15 Zwirnen und Texturieren von Filamentgarnen, Seidenaufbereitung und -spinnerei
17.15.0 Zwirnen und Texturieren von Filamentgarnen, Seidenaufbereitung und -spinnerei
17.16 Nähgarnfertigung
17.16.0 Nähgarnfertigung
17.17 Sonstige Spinnstoffaufbereitung und Spinnerei
17.17.0 Sonstige Spinnstoffaufbereitung und Spinnerei
17.2 Weberei
17.21 Baumwollweberei
17.21.1 Baumwollweberei (ohne Möbel-, Dekorationsstoff- und Gardinenstoffweberei)
17.21.2 Möbel- und Dekorationsstoffweberei
17.21.3 Gardinenstoffweberei
17.22 Streichgarnweberei
17.22.0 Streichgarnweberei
17.23 Kammgarnweberei
17.23.0 Kammgarnweberei
17.24 Seiden- und Filamentgarnweberei
17.24.0 Seiden- und Filamentgarnweberei
17.25 Sonstige Weberei
17.25.0 Sonstige Weberei
17.3 Textilveredlung
17.30 Textilveredlung
17.30.0 Textilveredlung
17.4 Herstellung von konfektionierten Textilwaren (ohne Bekleidung)
17.40 Herstellung von konfektionierten Textilwaren (ohne Bekleidung)
17.40.1 Herstellung von Haus-, Bett- und Tischwäsche
17.40.2 Herstellung von Bettwaren (ohne Matratzen)
17.40.3 Herstellung von konfektionierten textilen Artikeln für die Innenausstattung
17.40.4 Herstellung von sonstigen konfektionierten textilen Artikeln a.n.g.

343 Vgl. Statistisches Bundesamt 1995, S.8-9.

WZ93 Bezeichnung des Wirtschaftszweigs

17.5 Sonstiges Textilgewerbe (ohne Herstellung von Maschenware)
17.51 Herstellung von Teppichen
17.51.0 Herstellung von Teppichen
17.52 Herstellung von Seilerwaren
17.52.0 Herstellung von Seilerwaren
17.53 Herstellung von Vliesstoff und Erzeugnissen daraus (ohne Bekleidung)
17.53.0 Herstellung von Vliesstoff und Erzeugnissen daraus (ohne Bekleidung)
17.54 Textilgewerbe a.n.g.
17.54.1 Bandweberei und -flechterei
17.54.2 Sonstiges Textilgewerbe a.n.g.
17.6 Herstellung von gewirktem und gestricktem Stoff
17.60 Herstellung von gewirktem und gestricktem Stoff
17.60.1 Herstellung von gewirktem und gestricktem Stoff (ohne Gardinenstoff)
17.60.2 Herstellung von gewirktem Gardinenstoff
17.7 Herstellung von gewirkten und gestrickten Fertigerzeugnissen
17.71 Herstellung von Strumpfwaren
17.71.0 Herstellung von Strumpfwaren
17.72 Herstellung von Pullovern, Strickjacken u.a.
17.72.0 Herstellung von Pullovern, Strickjacken u.a.

18 Bekleidungsgewerbe
18.1 Herstellung von Lederbekleidung
18.10 Herstellung von Lederbekleidung
18.10.0 Herstellung von Lederbekleidung
18.2 Herstellung von Bekleidung (ohne Lederbekleidung)
18.21 Herstellung von Arbeits- und Berufsbekleidung
18.21.0 Herstellung von Arbeits- und Berufsbekleidung
18.22 Herstellung von Oberbekleidung (ohne Arbeits- und Berufsbekleidung)
18.22.1 Herstellung von gewebter Oberbekleidung für Herren und Knaben
18.22.2 Herstellung von gewebter Oberbekleidung für Damen und Mädchen
18.22.3 Herstellung von gewirkter und gestrickter Oberbekleidung
18.23 Herstellung von Wäsche
18.23.1 Herstellung von gewebter Wäsche (ohne Miederwaren)
18.23.2 Herstellung von gewirkter und gestrickter Wäsche (ohne Miederwaren)
18.23.3 Herstellung von Miederwaren
18.24 Herstellung von sonstiger Bekleidung und Bekleidungszubehör
18.24.1 Herstellung von Sportbekleidung
18.24.2 Herstellung von Hüten und sonstigen Kopfbedeckungen
18.24.3 Herstellung von Bekleidung und Bekleidungszubehör für Kleinkinder
18.24.4 Herstellung von sonstigen gewirkten und gestrickten Fertigerzeugnissen
18.24.5 Herstellung von Bekleidungszubehör a.n.g.
18.24.6 Mit dem Bekleidungsgewerbe verbundene Tätigkeiten
18.3 Zurichtung und Färben von Fellen, Herstellung von Pelzwaren
18.30 Zurichtung und Färben von Fellen, Herstellung von Pelzwaren
18.30.0 Zurichtung und Färben von Fellen, Herstellung von Pelzwaren

LITERATURVERZEICHNIS

Adebahr, Hubertus (1981): Direktinvestitionen: Eine Problemskizze, Berlin

Adler, Ulrich/ Breitenacher, Michael (1995): Bedeutung, Probleme und Zukunft des passiven Veredelungsverkehrs für die Textil- und Bekleidungsindustrie, Institut für Wirtschaftsforschung (ifo): Studien zur Industriewirtschaft, Band 51, München

Agarwal, Jamuna P. (1978): Zur Struktur der westdeutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Die Weltwirtschaft, Heft 2, S.114-132

Agarwal, Jamuna P. (1996): Does Foreign Direct Investment Contribute to Unemployment in Home Countries? - An Empirical Survey, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Kieler Arbeitspapiere, Nr. 765, Kiel

Aharoni, Y. (1966): The Foreign Investment Decision Process, Boston

Ahlert, D./ Dieckheuer, G. (1994): Kooperation in der Textilwirtschaft, Perspektiven und Konzepte zur Zusammenarbeit zwischen Industrie und Handel, Dokumentation des 2. FATM-Textil-Symposiums für den Management-Nachwuchs, Münster

Amin, Ash/ Thrift, Nigel (1994): Living in the Global, in: Amin, Ash/ Thrift, Nigel (Hrsg.): Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe, Oxford, S.1-22

Ammon, Ursula (1999): Übersicht Öko-Standards/ Öko-Label, www.texweb.de/extern/standards/label.html, Zugriff 16.10.2000

Aschinger, G. (1988): Neuere Entwicklungen in der Theorie des internationalen Handels, in: WiSt Jg. 17, Nr. 7, S.329-334

Autschbach, J. (1997): Internationale Standortwahl. Direktinvestitionen der deutschen Automobilindustrie in Osteuropa, Wiesbaden

Backhaus, Klaus u.a. (1996): Multivariate Analysemethoden - Eine anwendungsorientierte Einführung, 8. Auflage, Berlin u.a.

Barrel, Ray/ Pain, Nigel (1996): An Econometric Analysis of US, Foreign Direct Investment, in: Review of Economics and Statistics, Vol. 78, Nr. 2, 1996, S.200-207

Bartlett, Christopher (1989): Aufbau und Management der transnationalen Unternehmung: Die neue organisatorische Herausforderung, in: Porter, M.E. (Hrsg.):

Globaler Wettbewerb - Strategien der neuen Internationalisierung, Wiesbaden, 1989, S.425-464

Bartlett, Christopher/ Goshal, Sumantra (1989): Managing across borders: the transnational solution, Boston

Bartlett, Christopher/ Goshal, Sumantra (1990): Internationale Unternehmensführung. Innovation, globale Effizienz, differenziertes Marketing, Frankfurt am Main/ New York

Baumann, Hans/ Herrmann, Anneliese (1977): Außenhandel, Direktinvestitionen und Industriestruktur der deutschen Wirtschaft, Berlin

Baumann, Wolf-Rüdiger (1996): Globalisierung - Fluch oder Segen?, in: Gesamttextil: Jahrbuch der Textilindustrie, Eschborn, S.7-10

Baumann, Wolf-Rüdiger (1997): High Tech-Tech Tex - Zukunftsindustrie, in: Gesamttextil: Jahrbuch der Textilindustrie, Eschborn, S.7-10

Baumann, Wolf-Rüdiger (2002): Branchendialog Textil/ Bekleidung: Zukunftsthemen aufgreifen, http://gesamttextil.de/publikationen/jahrbuch2001/jbtext0102.html, Zugriff 15.01.2002

Beck, Ulrich (1997): Was ist Globalisierung? Irrtümer des Globalismus - Antworten auf Globalisierung, Frankfurt am Main

Berekoven, L. (1985): Internationales Marketing, Herne, Berlin 1985

Beyfuß, Jörg (1992): Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland, in: Institut der deutschen Wirtschaft (Hrsg.): Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Nr. 205, Köln

Beyfuß, Jörg (1996): Erfahrungen deutscher Auslandsinvestoren in Reformländern Mittel- und Osteuropas, in: Institut der deutschen Wirtschaft (Hrsg.): Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Nr. 232, Köln

Beyfuß, Jörg u.a. (1997): Globalisierung im Spiel von Theorie und Empirie, Institut der deutschen Wirtschaft (Hrsg.): Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Nr. 235, Köln

Beyfuß, Jörg/ Kitterer, Bernd (1990): Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, Institut der deutschen Wirtschaft (Hrsg.): Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Nr. 181, Köln

Borrmann, A. (1995): Regionalismustendenzen im Welthandel: Erscheinungsformen, Ursachen und Bedeutung für Richtung und Struktur des internationalen Handels, 1. Auflage, Baden-Baden

Braun, Gerhard (1988): Die Theorie der Direktinvestitionen, Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln, Untersuchungen zur Wirtschaftspolitik, Band 75, Köln

Breitenacher, Michael (1989): Textilindustrie im Wandel. Gesamttextil: Schriften zur Textilpolitik, Heft 6, Eschborn

Breitenacher, Michael (1992): Bleibt Deutschland Standort für die Textilindustrie?, in: ifo Schnelldienst, Nr. 13, S.24-31

Broll, Udo (1990): Direktinvestitionen und Multinationale Unternehmen, Frankfurt am Main u.a.

Broll, Udo (1997): Internationaler Handel: Einführung, 2. Auflage, Oldenburg

Buckley, Peter J./ Casson, Marc C. (1976): The Future of the Multinational Enterprise, London

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi 2000): Pressemitteilung vom 13.04.2000 - Gemeinsame Pressemitteilung von IG Metall, Gesamttextil, Bundesverband Bekleidungsindustrie und Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie: Branchendialog Textil/ Bekleidung startet, www.bmwi.de/homepage/presseforum/pressemitteilungen/, Zugriff 24.10.2000

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA 2002): Politikfelder - Außenwirtschaft & Europa - Intern. Organisationen - Industriezölle, www.bmwi.de/Homepage/Politikfelder/Au%DFenwirtschaft%20&%20Europa/Intern.%20Organisationen/Struktur%20und%20Aufgaben%20der%20WTO/anlage07.jsp, Zugriff 10.11.2002

Buzzell Robert D. (1968): Can you standardize multinational marketing?, in: Harvard Business Review, November-Dezember, S.102-113

Cantwell, John (1990): The technological competence theory of international production and its implications, Discussion paper in international investment and business studies, Nr. 149, Reading

Cantwell, John (1991): A survey of theories of international production, in: Pitelis, Christos/ Sugden, Roger (Hrsg.): The Nature of the Transnational Firm, London/ New York, S.16-63

Caspers, Rolf (1999): Globalisierung der Wirtschaft und Anpassungsdruck in Deutschland, in: Apolte, Thomas (Hrsg.): Standortwettbewerb, wirtschaftspolitische Rationalität und internationale Ordnungspolitik, Monographien der List Gesellschaft, Band 20, Baden-Baden, S.45-84

Casson, Mark (1985): Transaction Costs and the Theory of the Multinational Enterprise, in: Buckley, Peter/ Casson, Mark: The Economic Theory of the Multinational Enterprise, New York, S.20-38

Caves, R. (1971): Industrial Economics of Foreign Investment, in: Journal of World Trade Law, Vol. 5, S. 303ff.

Caves, R. (1996): Multinational Enterprise and Economic Analysis, Cambridge

Chakravarthy, Balaji/ Perlmutter, Howard (1985): Strategic planning for a global business, in: Columbia Journal of World Business, Vol. 20, Nr. 2, S.3-10

Claus, Frank (1995): Informationsbeziehungen in der textilen Kette, in: Zeitschrift für angewandte Umweltforschung, Nr. 2, S.218-226

Coase, R.H. (1937): The nature of the firm, in: Economica, Vol. IV, S.386-405

Deitmers, Jürgen (1982): Auslandsinvestitionen und Beschäftigung, Frankfurt am Main

Derks, Govert/ Halbach, Axel (1996): Direktinvestitionen weltweit auf Rekordhöhe: Sind Arbeitsplätze in Deutschland bedroht, gewinnt die Dritte Welt?, www.ifo.de:1080/guest/plsql/file_content.download/67342.htm, Zugriff 04.09.2000

Deutsche Bundesbank (1997): Entwicklung und Bestimmungsgründe grenzüberschreitender Direktinvestitionen, in: Deutsche Bundesbank Monatsbericht August, Frankfurt am Main, S.63-82

Deutsche Bundesbank (2000a): Kapitalverflechtungen mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung Nr.10 (Mai), Frankfurt am Main

Deutsche Bundesbank (2002): Kapitalverflechtungen mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung Nr.10 (Mai), Frankfurt am Main

Deutsche Bundesbank u.a. (2000b): Direktinvestitionen 1999, Hamburg

Deutscher Bundestag (1993): Verwendung gesundheitsgefährdender Stoffe bei Textilien, Drucksache 12/6497, Bonn

Deutscher Bundestag (1994): Bericht der Enquéte-Kommission „Schutz des Menschen und der Umwelt“: Die Industriegesellschaft gestalten - Perspektiven für

einen nachhaltigen Umgang mit Material- und Stoffströmen, Drucksache 12/8260, Bonn

Deutsches Historisches Museum (2002): Wiedervereinigung, www.dhm.de/lemo/html/DieDeutscheEinheit/Wiedervereinigung/index.html, Zugriff 10.10.2002

Dicken, Peter (1992): Global Shift. Internationalization of Economic Activity, New York

Dicken, Peter (1994): The Roepke Lecture in Economic Geography: Global-Local Tensions: Firms and States in the Global Space Economy, in: Economic Geography, Vol. 70, S.101-128

Dicken, Peter/ Forsgren, Mats/ Malmberg, Anders (1994): The Local Embeddedness of Transnational Corporations, in: Amin, Ash/ Thrift, Nigel (Hrsg.): Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe, Oxford, S.23-45

Die Gruppe von Lissabon (1997): Grenzen des Wettbewerbs - Die Globalisierung der Wirtschaft und die Zukunft der Menschheit, München

Dieckheuer, Gustav (1995): Internationale Wirtschaftsbeziehungen, München

Döhrn, Roland (1996): Deutsche Direktinvestitionen im Ausland: Export von Beschäftigung?, in: RWI-Konjunkturbrief, Nr. 3, S.1-4

Döhrn, Roland (1997): Die „Unternehmensdatenbank Globalisierung“: Konzeption und erste Ergebnisse, in: Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.), RWI-Papiere, Nr. 49

Donges, Jürgen (1998): Was heißt Globalisierung?, in: Die Rolle des Staates in der globaliserten Wirtschaft, Schriften zur Wirtschaftspolitik, Band 6, Stuttgart, S.1-8

Donges, Jürgen/ Juhl, Paulgeorg (1979): Deutsche Privatinvestitionen im Ausland: Export von Arbeitsplätzen?, in: Konjunkturpolitik, Nr. 3-4, S.203-224

Dresdner Bank AG - Konzernstab Volkswirtschaft (1997a): Textilgewerbe, Branchen-Report, Ausgabe Juni, Frankfurt am Main

Dresdner Bank AG - Konzernstab Volkswirtschaft (1997b): Bekleidungsgewerbe, Branchen-Report, Ausgabe Juni, Frankfurt am Main

Dresdner Bank AG - Konzernstab Volkswirtschaft (2000a): Textilgewerbe, Branchen-Report, Ausgabe März, Frankfurt am Main

Dresdner Bank AG - Konzernstab Volkswirtschaft (2000b): Bekleidungsgewerbe, Branchen-Report, Ausgabe März, Frankfurt am Main

Dunning, John H. (1977): Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach, in: Ohlin, B. (Hrsg.): The International Allocation of Economic Activity, London, S.295-431

Dunning, John H. (1980): Toward an eclectic theory of international production: some empirical tests, in: Journal of International Business Studies, Vol. 11, S.9

Dunning, John H. (1981a): International Production and the Multinational Enterprise, Oxford

Dunning, John H. (1988): Explaining International Production, London

Dunning, John H. (1993a): Multinational Enterprises and the Global Economy, Wokingham

Dunning, John H. (1993b): The Globalization of Business, New York

Econ Consult (1996): Vermarktung deutscher Textil- und Bekleidungserzeugnisse im internationalen Vergleich - Untersuchung im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, Köln

Ehrenberg, R. (1994): Labor markets and integrating national economies, Washington

Ethier, Wilfried J. (1997): Moderne Außenwirtschaftstheorie, 4. Aufl., München

Europäische Kommission (1993a): Das gemeinschaftliche System zur Vergabe eines Umweltzeichens, Brüssel

Europäische Kommission (1993b): Umweltzeichen der Europäischen Gemeinschaft - Informationen für Antragsteller, Brüssel

Europäische Kommission (1994): Uruguay-Runde: Globales Übereinkommen - Globale Vorteile, Brüssel

Europäische Kommission (1995a): Die Europäische Union und der Welthandel, Brüssel

Europäische Kommission (1995b): Sachstandsbericht zu den einzelnen Produktgruppen - Information der Kommission zum Umweltzeichen, Nr. 11, Brüssel

Europäische Kommission (1996): Handel und Umwelt - Mitteilung der Kommission an den Rat und das europäische Parlament, Dokument Nr. COM(96)54, Brüssel

Europäische Kommission (1997): Aktionsplan zur Förderung der Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Textil- und Bekleidungsindustrie - Mitteilung der Kommission an den Rat, das europäische Parlament, den Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, Dokument Nr. COM(97)454, Brüssel

Europäische Kommission (1998): Europa in Bewegung - Die Zollpolitik der europäischen Union, http://europa.eu.int/comm/dg10/publications/brochures/move/douane/customs/txt_de.html, Zugriff 18.10.2000

Europäische Kommission (1999): Das Europäische Umweltzeichen im Überblick, Brüssel

Europäische Kommission (2000): Bericht der Kommission über die Umsetzung des Aktionsplans zur Förderung der Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Textil- und Bekleidungsindustrie, Dokument Nr. COM(97)454, Brüssel

Europäisches Parlament (1999): Das gemeinschaftliche Allgemeine Präferenzsystem (APS), http://www.europarl.eu.int/dg4/factsheets/de/6_4_2.htm, Zugriff 18.10.2000

Europäisches Parlament (2002): Kurzdarstellungen, 6.2.2. Die Europäische Union und die Welthandelsorganisation (WTO/GATT), www.europarl.eu.int/factsheets/6_2_2_de.htm, Zugriff 3.10.2002

Fayerweather, J. (1969): International Business Management: A Conceptual Framework, New York u.a.

Feess, Eberhard (2000): Mikroökonomie – Eine spieltheoretisch- und anwendungsorientierte Einführung, 2 Auflage, Marburg

Fleckenstein, Erwin (1992): Ökologie und Textilveredelung, in: Melliand Textilberichte, Nr. 2, S.156-163

Flecker, J. (1993): Globalisierung, Konzentration und Konvergenz der Arbeitsorganisation, Wien

Freytag, Andreas/ Meier, Carsten-Patrick/ Weiß, Pia (1998): Globalisierung in verschiedenen Facetten, in: Die Rolle des Staates in der globalisierten Wirtschaft, Schriften zur Wirtschaftspolitik, Band 6, Stuttgart, S.9-36

Gabler (1997): Wirtschaftslexikon, 14. Auflage, Wiesbaden

Gass, Lieselotte/ Neundörfer, Konrad (1990b): Das WTA - ein protektionistisches Instrument, in: Gesamttextil: Vorwärtsstrategie für den Welttextilhandel. Schriften zur Textilpolitik, Heft 8, Eschborn, S.33-40

Gass, Liselotte (1994): Das Ergebnis der GATT-Uruguay-Runde aus der Sicht der deutschen Textilindustrie, in: Gesamttextil: Die Uruguay-Runde - Das Ende des Welttextilabkommens. Schriften zur Textilpolitik, Heft 9, Eschborn, S.17-61

Gass, Liselotte/ Neundörfer, Konrad (1990a): Drei Jahrzehnte multilateraler Zusammenarbeit im Welttextilhandel, in: Gesamttextil: Vorwärtsstrategie für den Welttextilhandel. Schriften zur Textilpolitik, Heft 8, Eschborn, S.21-32

Germann, Harald/ Rürup, Bert/ Setzer, Martin (1996): Globalisierung der Wirtschaft - Begriffe, Bereiche, Indikatoren, in: Ulrich Steger (Hrsg.): Globalisierung der Wirtschaft - Konsequenzen für Arbeit, Technik und Umwelt, Berlin u.a., S.18-55

Gerstenbeger, Wolfgang/ Oppenländer, Karl Heinrich (1992): Direktinvestitionen als Ausdruck zunehmender Internationalisierung der Märkte, in: ifo-Schnelldienst, Nr. 10, München, S.3 -11

Gerstenberger, Wolfgang (1997): Investitionsschwäche in Deutschland?, www.ifo.de:1080/guest/plsql/file_content.download/67517.htm, Zugriff 01.09.2000

Gesamttextil (1996): Auslandsinvestitionen der deutschen Textilindustrie, Eschborn

Gesamttextil (1997a): Jahrbuch der Textilindustrie, Eschborn

Gesamttextil (1997b): Zahlen zur Textilindustrie, Eschborn

Gesamttextil (1997c): Gegen Mißbrauch der Zollpräferenzsysteme, www.gesamttextil.de/pm020.html, Zugriff 17.11.1997

Gesamttextil (1997d): Standortsicherung durch Globalisierung - Gesamttextil-Hauptgeschäftsführer Dr. Wolf-Rüdiger Baumann in der Pressekonferenz zur Interstoff am 14. April 1997 in Frankfurt, www.gesamttextil.de/bro002.html, Zugriff 12.08.1997

Gesamttextil (1998): Global denken und handeln - Gesamttextil-Hauptgeschäftsführer Dr. Wolf-Rüdiger Baumann in der Pressekonferenz zur Interstoff am 3. April 1997 in Frankfurt, www.gesamttextil.de/pm015.html, Zugriff 14.07.1998

Gesamttextil (1999a): Textil für das nächste Jahrhundert gerüstet, www.gesamttextil.de/bro019.html, Zugriff 05.10.2000

Gesamttextil (1999b): Innovative Textilien: Eine Chance für die deutsche Textilindustrie? Hauptgeschäftsführer Dr. Wolf-Rüdiger Baumann anläßlich der High-Tex Stuttgart 2000 am 7.-8. Juli 2000, www.gesamttextil.de/bro020.html, Zugriff 28.08.2000

Gesamttextil (2000a): Jahrbuch der Textilindustrie, Eschborn

Gesamttextil (2000b): Textilindustrie stärkt das Mittelfeld (Pressemitteilung vom 16.08.2000), http://gesamttextil.de/pm070.html, Zugriff 28.08.2000

Gesamttextil (2002): Zahlen zur Textilindustrie, Eschborn

Gesamtverband der deutschen Textilveredelungsindustrie (TVI 1994): Jahresbericht, Frankfurt am Main

Gesamtverband der deutschen Textilveredelungsindustrie (TVI 1991): Wissen kleidet - Textilveredelung und was man darüber wissen sollte, Frankfurt am Main

Giddens, Anthony 1996: Konsequenzen der Moderne, Frankfurt am Main

Glania, Guido (1999): Wohlstand durch freien Handel, in: Gesamttextil: Jahrbuch der Textilindustrie, www.gesamttextil.de/janu/jbtext04.html, Zugriff 28.08.2000

Gordon, R. (1995): Globalization, New Production Systems, and the Spatial Division of Labor, in: Littek, W./ Charles, T. (Eds.): The New Division of Labour. Emerging Forms of Work Organization in International Perspective, Berlin/ New York, S.161-207

Graham, E.M. (1974): Oligopolistic Imitation and European Direct Investment in the United States, Harvard

Greenaway, David (1993): Handel und ausländische Direktinvestitionen, in: Europäische Kommission (Hrsg.): Europäische Wirtschaft, Nr. 52, S.115-142

Groß, Martin (1986): Ausländische Direktinvestitionen als Exportmotor - das Beispiel der ASEAN-Länder, in: Die Weltwirtschaft, S.156-172

Gundlach, E. u.a. (1995): Fairness im Standortwettbewerb? Auf dem Weg zur internationalen Organisation, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Kieler Diskussionspapiere, Nr. 254, Kiel

Härtel, Hans-Hagen/ Jungnickel, Rolf (1998): Strukturprobleme einer reifen Volkswirtschaft in der Globalisierung, Veröffentlichung des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archivs (HWWA), Band 43, Baden-Baden

Härtel, Hans-Hagen/ Jungnickel, Rolf u.a. (1996): Grenzüberschreitende Produktion und Strukturwandel: Globalisierung der deutschen Wirtschaft, Veröffentlichung des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archivs (HWWA), Band 29, Baden-Baden

Hartung, Joachim/ Elpelt, Bärbel (1995): Multivariate Statistik, 5. Auflage, München

Heenan, D./ Perlmutter, H.V. (1979): Multinational Organization Development, Reading/ Mass. u.a.

Heiduk, Günter/ Kerlen-Prinz, Jörg (1999): Erkenntnisinteresse und theoretische Operationalisierung, in: Döhrn, Roland/ Heiduk, Günter: Theorie und Empirie der Direktinvestitionen, Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung Essen, Heft 65, Berlin, S.23-54

Heiduk, Günther/ Pohl, Nicole: (1999): Globalisierung im Spannungsfeld zwischen Wissenschaft und öffentlicher Meinung, in: Apolte, Thomas (Hrsg.): Standortwettbewerb, wirtschaftspolitische Rationalität und internationale Ordnungspolitik, Monographien der List Gesellschaft, Band 20, Baden-Baden, S.85-96

Heimann, Sigismund (1991): Textilhilfsmittel und Umweltschutz - eine Übersicht, in: Melliand Textilberichte, Nr. 1, S.567-572

Helpman (1984): A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations, in: Journal of Political Economy, Vol. 92, Chicago, S.451ff.

Helpman/ Krugman (1985): Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy, Cambridge

Henneberger, Fred/ Graf, Stefan (1997): Direktinvestitionen und Arbeitsplatzeffekte: Einige empirische Befunde für Deutschland, in: Wirtschaftspolitische Blätter, Nr. 3-4, S.229-244

Henneberger, Fred/ Vocke, Matthias/ Ziegler, Alexandre (1997): Auslandsinvestitionen und Beschäftigungseffekte in der schweizerischen Maschinenindustrie - Ergebnisse einer Unternehmensbefragung, Diskussionspapiere des Forschungsinstituts für Arbeit und Arbeitsrecht an der Universität St. Gallen, Nr. 50

Hergert, Michael/ Morris, Deigan (1988): Trends in international collaborative agreements, in: Contractor, Farok J./ Lorange, Peter (Hrsg.): Cooperative strategies in international business, Lexington/ Mass./ Toronto, S.99-109

Herrmann, Anneliese (1994): Nach dem Abschluß der Uruguay-Runde: Protektionismusgefahr geringer?, in: ifo Schnelldienst, Nr. 1-2, S.3-5

Hilpert, Günther (1992): Wirtschaftliche Integration und Kooperation im asiatischpazifischen Raum, Institut für Wirtschaftsforschung (ifo): Studien zur Japanforschung, Nr.5, München

Hirst, P./ Thompson, G. (1992): The Problem of Globalization: International Economic Relations, National Economic Management, and the Formation of Trading Blocs, in: Economy and Society, Vol. 4, S.357-396

Hirst, P./ Thompson, G. (1996): Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance, Cambridge

Horstmann, I.J./ Markusen, J.R. (1992): Endogenous Market Structures in International Trade ,Journal of International Economics, Vol. 32, S.109ff.

Hummel, Marlies (1996): Stärken und Schwächen Deutschlands im internationalen Wettbewerb um Einkommen und Arbeitsplätze, www.ifo.de:1080/guest/plsql/file_content.download/67021.htm, Zugriff 01.09.2000

Hymer, St. (1977): The International Operations of National Firms. A Study of Direct Foreign Investment, 2. Auflage, Cambridge/ Mass.

Institut für Mittelstandsforschung (ifm 2000a): Definition und gesamtwirtschaftlicher Stellenwert des Mittelstands, www.ifm-bonn.org/dienste/def.htm, Zugriff 05.10.2000

Institut für Mittelstandsforschung (ifm 2000b): SME in Germany - Facts and Figures 1998, www.ifm-bonn.org/ergebnisse/sme_def.htm, Zugriff 05.10.2000

Johnson, G.G. (1970): The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation, in: Kindleberger, Ch. (Hrsg.): The International Corporation, Cambridge (Mass.)/ London, S. 35ff.

Jost, Thomas (1997): Direktinvestitionen und Standort Deutschland, Diskussionspapier 2/97 der Deutschen Bundesbank, Frankfurt

Juhl, Paulgeorg (1980): Heimische Beschäftigungseffekte deutscher Direktinvestitionen, WiSt, Nr.5, S.206-211

Jungbauer, Silvia (2000): Der Welttextilhandel auf dem Weg ins GATT, in: Gesamttextil: Jahrbuch der Textilindustrie, Eschborn, S.29-30

Jungmittag, André (1996): Langfristige Zusammenhänge und kurzfristige Dynamiken zwischen Direktinvestitionen und Exporten - Eine mehrstufige Modellierung dynamischer simultaner Mehrgleichungssysteme bei kointegrierten Zeitreihen, Berlin

Jungnickel, Rolf (1993): Globalization and the international division of labour - the role of technology and wage costs, HWWA-Diskussionspapiere, Nr.17, Hamburg

Jungnickel, Rolf (1995): Internationalisierung der Wirtschaft - der empirische Befund, in: Schmähl, W./ Rische, H. (Hrsg.): Internationalisierung von Wirtschaft und Politik: Handlungsspielräume der nationalen Sozialpolitik, Baden-Baden, S.45-77

Jungnickel, Rolf (1996): Globalisierung: Wandert die deutsche Wirtschaft aus?, in: Wirtschaftsdienst, 76. Jhrg., Heft 4, S.309-316

Kaufmann, Friedrich, Menke, Andreas (1997): Standortverlagerungen mittelständischer Unternehmen nach Mittel- und Osteuropa - Eine empirische Untersuchung am Beispiel der vier Visegräd-Staaten, Institut für Mittelstandsforschung (IfM), Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr.74, Bonn

Kebschull, Dietrich (1989): Internationalisierungsmotive, in: Macharzina, Klaus/ Welge, Martin K. (Hrsg.): Handwörterbuch Export und internationale Unternehmung, Stuttgart, Sp. 973 - 982

Keesing, Donald/ Wolf, Martin (1980): Textiles quotas against developing countries, Trade Policy Research Center, London

Kindlebeger, Ch. (1979): The Monopolistic Theory of Direct Investment, in: Modelski, G. (Hrsg.): Transnational Corporations and World Order, San Francisco, S.91-107

Kleinert, Jörn/ Schimmelpfennig, Axel/ Schrader, Klaus (2000): Globalisierung, Strukturwandel und Beschäftigung, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Kieler Studien, Nr. 308, Tübingen

Klodt, H./ Stehn, J. u.a. (1994): Standort Deutschland - Strukturelle Herausforderungen im neuen Europa, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Kieler Studien, Nr. 265, Tübingen

Knickerbocker, F.T. (1973): Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise, Boston

Knödgen, Gabriele (1982): Umweltschutz und industrielle Standortentscheidung, Frankfurt/ New York

Knödler, Hermann (1998): Rückwirkungen der Globalisierung auf Arbeitsmarkt und Sozialpolitik am Standort Deutschland, Das öffentliche Haushaltswesen in Österreich, 39. Jg., Heft 1-2, S.47-64

Köddermann, R./ Wilhelm, M. (1996): Umfang und Bestimmungsgründe einfließender und ausfließender Direktinvestitionen, Entwicklungen und Perspektiven, Institut für Wirtschaftsforschung (ifo): Studien zur Strukturforschung, Band 24, München

Kogut, Bruce/ Chang, Sea Jin (1991): Technological Capabilities and Japanese Foreign Direct Investment in the United States, in: The Revue of Economics and Statistics, Vol. 73, S.401-413

Koller, Hans u.a. (1998): Internationalisierungsstrategien mittlerer Industrieunternehmen am Standort Deutschland, ZfB, Nr. 2, S.175-203

Kratke, Stefan (1995): Globalisierung und Regionalisierung, Geographische Zeitschrift, Jg.83, Heft 3/4, S.207-221

Kreutzer, Ralf (1987): Global Marketing. Neue Orientierung im internationalen Marketing, in: WiSt, Heft 4, April, S.205-208

Krist, H. (1987): Bestimmungsgründe industrieller Direktinvestitionen, Berlin

Krugman, Paul (1995): Growing world trade: causes and consequences, in: Brookings Papers on Economic Activity, 1, S.327-377

Kurz, Josef (1992): Umweltschonend - Ein neues Reinheitsgebot für die Textilpflege?, in: Forschungsinstitut Hohenstein (Hrsg.): Ökologie in der textilen Kette, Bönnigheim, S.85-90

Kutschker, Michael (1998a): Internationalisierung der Wirtschaft, in: Kutschker, Michael: Perspektiven der internationalen Wirtschaft, Wiesbaden, S.1-26

Kutschker, Michael (1998b): Das internationale Unternehmen, in: Kutschker, Michael: Perspektiven der internationalen Wirtschaft, Wiesbaden, S.101-126

Lehmann, Ralph/ Reiners, Hanspeter (1991): Die Globalisierung als Einflußgröße auf die Leitungsorganisation, in: Die Unternehmung, 45. Jg., Nr. 6, S.412ff.

Levitt, Theodore (1983): The globalization of markets, in: Harvard Business Review, Band 612, Mai/ Juni, S.92-102

Löbbe, Klaus u.a. (1996): Der Wirtschaftsstandort Deutschland vor dem Hintergrund regionaler Entwicklungen in Europa, Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung (RWI), Heft 22, Essen

Macharzina, Klaus (1995): Unternehmensführung. Das internationale Managementwissen, Wiesbaden

Macharzina, Klaus/ Brodel, Dietmar (1994): Effects of Foreign Direct Investment: The Case of Germany, Centre for Research in Export and Technology Management, Hohenheim

Markusen, J.R. (1984): Multinationals, Multi-plant Economies and the Gains from Trade, in: Journal of International Economics, Vol. 16 (1): 205-226

Markzikowski, Joachim (1992): Umweltschutz in der Textilveredelung - Aufgaben und Chancen, in: Melliand Textilberichte, Nr. 5, S.438-444

McLuhan, Marshall (1964): Understanding Media, London

Mecheels, Jürgen (1992): Einführung, in: Forschungsinstitut Hohenstein (Hrsg.): Ökologie in der textilen Kette, Bönnigheim, S.7-13

Mecheels, Jürgen (1995): Textile Öko-Label - verwirrende Vielfalt oder klare Linie? Übersicht über existierende und geplante Kennzeichnungen, in: Forschungsinstitut Hohenstein (Hrsg.): Bekleidung & Handel 2000, Bönnigheim, S.79-88

Meffert, Heribert (1986): Marketing im Spannungsfeld von weltweitem Wettbewerb und nationalen Bedürfnissen, in: ZJB, 56. Jg., Heft 8, S.689-711

Meyer, Klaus/ Rührmann, Peter (1993): Direktinvestitionen im Ausland, in: Das Wirtschaftsstudium (WISU), Nr. 1, S.62-67

Möbius, Uta (1995): Passive Lohnveredelung im Rahmen der Textil- und Bekleidungsexporte Deutschlands und der EU, DIW Wochenbericht, Nr.17, www.diw.de/diwwbd/96-17-2.html, Zugriff 22.09.1998

Möbius, Uta (1996): Die Handelspolitik der EU gegenüber Südostasien, in: DIW Wochenbericht, Nr. 12, S.192-199

Modelski, George (1972): Principles of World Politics, New York

Neumann, Manfred (1991): Theoretische Volkswirtschaftslehre II, Produktion, Nachfrage und Allokation, München

Neundörfer, Konrad (1990a): Die Textilhandelspolitik in der Uruguay-Runde, in: Gesamttextil: Vorwärtsstrategie für den Welttextilhandel. Schriften zur Textilpolitik, Heft 8, Eschborn, S.41-48

Neundörfer, Konrad (1990b): Ein offensives Konzept für die Textilhandelspolitik der nächsten 15 Jahre, in: Gesamttextil: Vorwärtsstrategie für den Welttextilhandel. Schriften zur Textilpolitik, Heft 8, Eschborn, S.49-62

Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA 1998): Europäische Manager über internationale Investitionsströme und Wettbewerbsverhältnisse, Den Haag

Nunnenkamp, Peter (1996): Winners and losers in the global economy - recent trends in the international division of labour and policy challenges, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Kieler Diskussionspapiere, Nr. 281, Kiel

Nunnenkamp, Peter/ Gundlach, Erich/ Agrarwal, Jammuna (1994): Globalization of production and markets, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Kieler Studien, Nr. 262, Tübingen

Nurkse (1935): Internationale Kapitalbewegungen, Wien

o.V. (1996): Ein Drittel der Bekleidung kommt aus Asien - ILO: Trotz der Globalisierung sind die Reallöhne nicht gesunken, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ), Nr.252 (29.10.1996), S.19

o.V. (1998): Lohnkosten in der Textilindustrie - Neue Werner Studie, in: Melliand Textilberichte, Nr. 11-12, S.794

o.V. (1999): Arbeitskosten bleiben Osteuropas Trumpf, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ), Nr.23 (28.01.1999), S.19

o.V. (2000a): Globalisierung: Chancen größer als Risiken, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ), Nr. 206 (05.09.2000), S.19

o.V. (2000b): Der Export bleibt Stütze der Bekleidungsindustrie, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ), Nr.263 (11.11.2000), S.14

Organization for Economic Co-Operation and Development (OECD 1994): Globalization of industrial activities, Background Report, Dokument-Nr. COM/DSTI/IND/TD (93) 109/REV 1, 28.01.1994, Paris

Organization for Economic Co-Operation and Development (OECD 2002): Economic Outlook, Nr. 71 (Juni), S.159-170

Ohlin, B. (1966): Die Beziehungen zwischen internationalem Handel und internationalen Bewegungen von Kapital und Arbeit, in: Rose, Klaus (Hrsg.): Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, 2. Aufl., Köln, S.31-68

Ohr, Renate (1999): Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft: Zur Aussagefähigkeit ausgewählter Indikatoren, in: Berg, Hartmut: Globalisierung der Wirtschaft: Ursachen - Formen - Konsequenzen, Schriften des Vereins zur Sozialpolitik, Band 263, Berlin, S.51-68

Öko-Tex - Internationale Gemeinschaft für Forschung und Prüfung auf dem Gebiet der Textilökologie (1996): Öko-Tex-Standard 100, 1, Zürich

Öko-Tex - Internationales Konsortium für Produktionsökologie (1995): Öko-Tex Standard 1000, Ausgabe 10, Zürich

Olle, Werner (1983): Strukturveränderungen der internationalen Direktinvestitionen und inländischer Arbeitsmarkt - Empirisch-quantitative Probleme einer makroökonomischen Relevanzanalyse der deutschen Direktinvestitionen im Ausland, Beiträge zur Sozialökonomik der Arbeit 6, München

Oppenländer, Karl Heinrich (1980): Motive für deutsche Direktinvestitionen im Ausland, in: Huhle, Fritz (Hrsg.): Weltwirtschaft in Forschung, Lehre und Praxis, Frankfurt am Main, S.185-200

Oppenländer, Karl Heinrich/ Gerstenberger, Wolfgang (1992): Direktinvestitionen als Ausdruck zunehmender Internalisierung der Märkte, in: ifo-Schnelldienst, Heft 10, S.3-11

Paqué, Karl-Heinz (1995): Wirtschaftlicher Strukturwandel und die Folgen, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Nr. 45, S.3-9

Pausenberger, Ehrenfried (1999): Globalisierung der Wirtschaft und die Machteinbußen des Nationalstaats, in: Engelhard, Johann/ Oechsler, Walter: Internationales Management - Auswirkungen globaler Veränderungen auf Wettbewerb, Unternehmensstrategie und Märkte, Wiesbaden, S.76-87

Perlitz, Manfred (1995): Internationales Management, 2. Auflage, Stuttgart u.a.

Perlmutter, H.V. (1969): The Tortuous Evolution of the Multinational Corporation, in: Columbia Journal of World Business, 4. Jg., Nr. 1, 1969, S.9-18

Porter, Michael (1989): Der Wettbewerb auf globalen Märkten: Ein Rahmenkonzept, in: Porter, Michael: Globaler Wettbewerb: Strategien der neuen Internationalisierung, Wiesbaden, S.17-68

Reets, Hartmut (1995): Umweltrecht und seine Bedeutung für die Textilveredelungsindustrie, Frankfurt am Main

Reich Robert B. (1991): Direktinvestitionen und supranationale Konzerne - der brisante Konflikt, in: Harvard Manager, Nr.4, S.57-71

Reinert, E. (1995): Competitiveness and its Predecessors - a 500-year Cross-national Perspective, in: Structural Change and Economic Dynamics, Vol. 6, S.23-42

Robertson, Roland (1994): Globalization. Social Theory and Global Culture, London

Robinson, Joan (1961): The Economics of Imperfect Competition, London

Rodrik, Dani (1997): Has globalization gone too far?, Institute for International Economics, Washington

Rosenkranz, Bernhard/ Castelló, Edda (1994): Textilien im Umwelttest, Hamburg

Rürup, Bert/ Setzer, Martin (1996): Globalisierung - Operationalisierungs- und Meßversuche, Arbeitspapier Nr.3 des Lehrstuhls für Finanzwissenschaft an der TH Darmstadt zum Thema "Globalsierung verstehen und gestalten“, Darmstadt

Sachs, Jeffrey/ Shatz, Howard (1994): Trade and jobs in U.S. manufacturing, in: Brooking Papers on economic activity, 1, S.1-84, S.1

Sannwald, Wolfgang (1994): Textilpolitische Veränderungen in Europa und deren Auswirkungen auf die Industrie im deutschsprachigen Raum, in: Gesamttextil: Textile Pipeline im Umbruch - Neue Konzepte verbinden, Eschborn, S.7-13

Sannwald, Wolfgang (1997): Für einen freien und fairen Wettbewerb, in: Gesamttextil: Jahrbuch der Textilindustrie, Eschborn, S.5

Scaperlanda, Anthony E./ Balough, Robert. S (1983): Determinants of U.S. Direct Investment in the E.E.C., in: European Economic Review, Vol. 21, S.381-390

Schamp, Eike (1996): Globalisierung von Produktionsnetzen und Standortsystemen, Geographische Zeitschrift, 84. Jg., Nr. 3/4. S. 205-219

Schlecht, Otto (1999): Verschärfte Standortkonkurrenz als Herausforderung der Wirtschaftspolitik, in: Apolte, Thomas (Hrsg.): Standortwettbewerb, wirtschaftspolitische Rationalität und internationale Ordnungspolitik, Monographien der List Gesellschaft, Band 20, Baden-Baden, S.11-20

Schlittgen, Rainer (1996): Einführung in die Statistik, 6. Auflage, München

Schmidt, Gert (1996): Globalisierung - der langsame Prozess der (An-)Erkennung von Vielfalt and Geschlossenheit. Kleine konzeptuelle Erkundungsreise in ein schwieriges Feld sozialwissenschaftlicher Forschung, in: Schmidt, Gert/ Rainer Trinczek (Hrsg.): Arbeitspapiere I, Kolloquium am 27./28. Juni 1996 in Erlangen, S.2-6

Schmidt, Reinhard (1989): Internationalisierungsgrad, in: Macharzina/ Welge (Hrsg.): Handwörterbuch Export und internationale Unternehmensführung, Stuttgart, Sp. 964-973

Schmidt, Reinhart (1981): Zur Messung des Internationalisierungsgrads von Unternehmen, in: Wacker, Wilhelm (Hrsg.): Internationale Unternehmensführung, Berlin, S.57-70

Scholz, Imme (1993): Ökologische Produktauflagen in der Bundesrepublik Deutschland und ihre Auswirkungen auf Entwicklungsländerexporte. Berichte und Gutachten des Deutschen Instituts für Entwicklungspolitik (DIE), Band 5, Berlin

Scholz, Imme/ Wiemann, Jürgen (1993): Ökologische Anforderungen an Konsumgüter als neue Herausforderung für Entwicklungsländerexporte nach Deutschland, Berichte und Gutachten des Deutschen Instituts für Entwicklungspolitik (DIE), Band 4, Berlin

Schreyger, Stefan (1994): Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland von 1952 bis 1980, Köln

Schultz, Siegfried (1995): Auslandsinvestitionen ostasiatischer Länder in Europa und in der Bundesrepublik Deutschland, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Beiträge zur Strukturforschung, Heft 160, Berlin

Schulze, Peter (1994): Beschreibende Statistik, 2. Auflage, München

Schumacher, Peter (1990): Struktur der europäischen Textilveredelungsindustrie, in: Chemiefasern, Textilindustrie, Nr. 5, S.392-396

Schumacher, Peter/ Lohfink, Klaus (1993): Strukturveränderungen in den einzelnen Sparten der Textilveredelungsindustrie, in: Textilpraxis International, September, S.705-70

Schumann, J. (1992): Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, 6. Auflage, Berlin/ Heidelberg/ New York

Schür, Heinz (1995): Lebensmittel- und Bedarfsgegenstände-Gesetz, Eschborn

Seil, Axel (1991): Einführung in die internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Berlin

Sewekow, Ulrich (1989): Färbereiabwässer - behördliche Anforderungen und Problemlösungen, in: Melliand Textilberichte, Nr. 8, S.589-596

Siebert, H. (1996): Außenwirtschaft, 6. Aufl., Stuttgart/ Jena

SPD - Bundestagsfraktion (1996): Kleider machen Leute ... manchmal krank, Bonn

Stahr, Ernst-Heinrich (1990): Einführung aus volkswirtschaftlicher Sicht, in: Gesamttextil: Vorwärtsstrategie für den Welttextilhandel. Schriften zur Textilpolitik, Heft 8, Eschborn, S.9-20

Stamer, Manfred/ Wölfl, Anita (1996): Structural change and employment - has Japan adjusted better to the challenge of globalization than Germany? Kiel Advanced Studies Working Paper, Nr.298, Kiel

Statistisches Bundesamt (1973): Industrie und Handwerk, Reihe 1: Betriebe und Unternehmen der Industrie, Ausgabe Juni, Wiesbaden

Statistisches Bundesamt (1979): Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979, Fassung für die Statistik im produzierenden Gewerbe (SYPRO), Wiesbaden

Statistisches Bundesamt (1992): Lange Reihen zur Wirtschaftsentwicklung, Wiesbaden

Statistisches Bundesamt (1994): Lange Reihen zur Wirtschaftsentwicklung, Wiesbaden

Statistisches Bundesamt (1995): Klassifikation der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen, Ausgabe 1993 (WZ93), März, Wiesbaden

Statistisches Bundesamt (1996): Lange Reihen zur Wirtschaftsentwicklung, Wiesbaden

Statistisches Bundesamt (1997): Produzierendes Gewerbe, Fachserie 4, Reihe 4.1.1: Beschäftigung, Umsatz und Energieversorgung der Unternehmen und Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden, Monatsheft August, Wiesbaden

Statistisches Bundesamt (a): Produzierendes Gewerbe, Fachserie 4, Reihe 2.1: Indizes der Produktion und der Arbeitsproduktivität im Produzierenden Gewerbe, Jahresheft, mehrere Jg., Wiesbaden

Statistisches Bundesamt (b): Produzierendes Gewerbe, Fachserie 4, Reihe 2.2: Auftragseingang und Umsatz im verarbeitenden Gewerbe (Indizes), Jahresheft, mehrere Jg., Wiesbaden

Statistisches Bundesamt (c): Produzierendes Gewerbe, Fachserie 4, Reihe 4.1.1: Beschäftigung, Umsatz und Energieversorgung der Unternehmen und Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden, Jahresheft, mehrere Jg., Wiesbaden

Statistisches Bundesamt (d): Produzierendes Gewerbe, Fachserie 4, Reihe 4.2.1: Beschäftigung, Umsatz und Investitionen der Unternehmen und Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden, Jahresheft, mehrere Jg., Wiesbaden

Statistisches Bundesamt (e): Außenhandel, Fachserie 7, Reihe 1: Zusammenfassende Übersichten für den Außenhandel, Jahresheft, mehrere Jg., Wiesbaden

Statistisches Bundesamt (f): Preise, Fachserie 17, Reihe 2: Preise und Preisindizes für gewerbliche Produkte (Erzeugerpreise), Jahresheft, mehrere Jg., Wiesbaden

Statistisches Bundesamt (g): Preise, Fachserie 17, Reihe 8: Preisindizes für die Ein- und Ausfuhr, Jahresheft, mehrere Jg., Wiesbaden

Stehn, Jürgen (1992): Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländern: theoretische Erklärungsansätze und empirische Evidenz, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Kieler Studien, Nr.245, Tübingen

Stein, I. (1992): Die Theorie der Multinationalen Unternehmung, in: Schoppe, S.G. (Hrsg.): Kompendium der Internationalen Betriebswirtschaftslehre, München/ Wien, S.49-151

Stengg, Werner: (2001): The textiles and clothing industry in the EU – a survey, in: Europäische Kommission (Hrsg.): Enterprise Papers, Nr.2, Brüssel

Stephan, M./ Pfaffmann, E. (1997): How reliable are data on foreign direct investment as an indicator of business activities of transnational corporations? A critical review of data sources and related methodological problems, in: Macharzina, K./ Oesterle, M.-J./ Wolf, J. (Hrsg.): Global Business in the Information Age, Stuttgart, S.325ff.

Strütt-Bringmann, Traude (1994): Der Stoff aus dem die Kleider sind, 4. Auflage, Bonn

Tanaka, Nobuo/ Vickery, Graham (1993): Perspectives on globalisation, in: OECD (Hrsg.): STI Review, Nr.13, Paris, S.7-12

Tesch, P. (1980): Die Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestition. Eine kritische Untersuchung der außenwirtschaftlichen Theorien

und Ansatzpunkte einer standorttheoretischen Erklärung der leistungswirtschaftlichen Auslandsbeziehungen der Unternehmen, Berlin

TexWeb (1998): Öko-Tex Standard 100, www.texweb.de/extern/standards/oekotex100.html, Zugriff 16.10.2000

Theurl, Theresia (1999): Globalisierung als Selektionsprozeß ordnungspolitischer Paradigmen, in: Berg, Hartmut (Hrsg.): Globalisierung der Wirtschaft: Ursachen - Formen - Konsequenzen, Schriften des Vereins zur Sozialpolitik, Band 263, Berlin, S.23-50

Trabold, Harald (1990): Globalisierung: Falle oder Wohlstandsquelle?, in: DIW Wochenbericht, Nr. 64 (23), S.413-419

TÜV Rheinand (o.J. b): Nummer sicher - bei Schuhen, Lederwaren, Lederbekleidung, Lederprodukten, Köln

TÜV Rheinland (o.J. a): Toxproof - Anziehende Argumente für die zweite Haut, Köln

Umweltbundesamt (1996): Das Europäische Umweltzeichen, 62, Berlin

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD 2000a): World FDI grows 25 per cent in 1999, surpassing US$ 800 billion, www.unctad.org, Zugriff 28.06.2001

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD 1994): World Investment Report 1994, Transnational Corporations, Employment and the Workplace, New York/ Genf

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD 2000b): World FDI flows exceed US$ 1.1 trillion in 2000, www.unctad.org, Zugriff 28.06.2001

Vernon, R. (1966): International Investment and International Trade in the Product Cycle, in: Quarterly Journal of Economics, 80. Jg., S.190-207

Wagner, Joachim (1991): Die bundesrepublikanische Industrie auf dem Weltmarkt: ökonometrische Untersuchungen zu Bestimmungsgründen von Außenhandel und internationaler Produktion, Berlin

Werlen, Benno (1997): Sozialgeographie alltäglicher Regionalisierungen, Band 2: Globalisierung, Region and Regionalisierung, Erdkundliches Wissen, Heft 119, Stuttgart

Wilhelm, Markus (1996): Neben dem Außenhandel haben die Direktinvestitionen als Internationalisierungsstrategie an Bedeutung gewonnen, in: ifo-Schnelldienst, Nr. 7-8, S.26-38

Williamson, Oliver E. (1974): The economic of discretionary behavior, managarial objectives in a theory of the firm, London

Williamson, Oliver E. (1975): Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications, a study in the economics of internal organization, New York u.a.

Williamson, Oliver E. (1983): Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications, a study in the economics of internal organization, New York u.a.

Wortmann, Michael (1997): Direktinvestitionen, Arbeitsplatzexporte und die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland, Friedrich-Ebert-Stiftung (Hrsg.), FES-Analyse, Berlin

Wortmann, Michael/ Dörrenbächer, Christoph (1997): Multinationale Konzerne und der Standort Deutschland, in: Fricke, Werner (Hrsg.): Jahrbuch Technik und Arbeit, Bonn, S.28-42

Wrona, Thomas (1999): Globalisierung und Strategien der vertikalen Integration, Wiesbaden

World Trade Organization (WTO 1995): Trading into the future, Genf

World Trade Organization (WTO 2000a): Textiles Monitoring Body (TMB) - The Agreement on Textiles and Clothing, www.wto.org/english/tratop_e/texintro.htm, Zugriff 16.10.2000

World Trade Organization (WTO 2000b): Trading into the future: The introduction to the WTO - Textiles: back in the mainstream, www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrem4_e.htm, Zugriff 16.10.2000

World Trade Organization (WTO 2000c): ATC: A short history, www.wto.org/english/thewto_e/eol/e/wto02/wto2_28.htm, Zugriff 16.10.2000

World Trade Organization (WTO 2002): Trading into the future: The introduction to the WTO - Basics - Roots: from Havana to Marrakesh, www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm#tokyoround, Zugriff 10.11.2002

Zelgert, Jörg Erwin (1993): Internationale Direktinvestitionen, München

Ziegler, Juwitha (1995): Chemie in der Kleidung - Worauf Verbraucher achten müssen, Frankfurt am Main

LEBENSLAUF

ANDRÉ SCHNEIDER

Geburtstag/-ort	20. Juli 1970 - Frankfurt am Main
Nationalität	deutsch
Familienstand	ledig

BERUFSERFAHRUNG	seit 01/02	PANASONIC MARKETING EUROPE, Wiesbaden Produktmanager Multimedia
	07/01 - 01/02	MEDIA CONSULTING GROUP, München Freiberufliche Beratungstätigkeit im Bereich Digital-TV
	10/99 - 06/00	ALLOO AG, Salzburg (Internetanbieter eines Entertainmentportals) Produktmanager
	03/99 - 10/99	BETARESEARCH (KirchGruppe), München Assistent der Geschäftsführung
	06/97 - 02/99	Unternehmensberatung HELMUTH LAMBERTH GMBH, Frankfurt am Main (IT- Unternehmensberatung) Projektmanager
AUSBILDUNG	01/96 - 07/03	RHEINISCH-WESTFÄLISCHE TECHNISCHE HOCHSCHULE (RWTH), Aachen Promotion in der Volkswirtschaftslehre, Dissertation zum Thema „Internationalisierungsstrategien in der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie”
	03/93 - 06/95	EUROPEAN BUSINESS SCHOOL (ebs), Oestrich-Winkel
	06/95	Studienabschluss: Diplom-Kaufmann (Prädikatsexamen) Schwerpunktfächer: Investition und Finanzierung, Wirtschaftsprüfung u. Steuern
	06/94	Studienabschluss: Diplom-Betriebswirt (Prädikatsexamen) Schwerpunktfächer: Investition und Finanzierung, Betriebl. Umweltökonomie
	09/92 - 12/92	UNIVERSITY OF CALIFORNIA, Berkeley (CA/USA)
	03/92 - 06/92	ECOLE SUPÉRIEUR DE COMMERCE, Dijon (F)
	10/90 - 02/92	EUROPEAN BUSINESS SCHOOL (ebs), Oestrich-Winkel Studium der Betriebswirtschaftslehre (Grundstudium)
	08/85 - 06/90	KARLSGYMNASIUM, Bad Reichenhall, Abschluss: Allg. Hochschulreife
WISSENSCHAFTLICHE TÄTIGKEIT	01/96 - 12/97	GOTTLIEB DAIMLER- UND KARL BENZ-STIFTUNG, Ladenburg, Forschungskolleg „ Globalisierung verstehen und gestalten“, Wissenschaftliche Bearbeitung des Bereichs „Umwelt und strategische Handelspolitik“