

Kai BOLLHORN, Marburg
Sophie GOLINSKI, Leipzig
Martin FRANZ, Osnabrück

Investitionen aus den BRIC-Staaten in Deutschland – Standortmuster und Standortfaktoren aus Sicht der Investoren

Summary

Since the late 1990s, foreign direct investment from emerging markets, such as Brazil, Russia, India, and China (so-called BRIC countries), has increased both in Germany and globally. While multiple analyses have already focused on the motives and strategies of firms investing internationally, research on subnational location choices in host countries have almost been neglected. This paper aims at closing this research gap by studying subnational location choices of multinational firms from BRIC countries in Germany. We identify detailed location patterns of greenfield investments in Germany and determine the factors influencing the location choices based on primary data taken from quantitative interviews. Our analysis reveals that investors from all BRIC countries predominantly consider three hard location factors: infrastructure, proximity to customers, and access to a qualified workforce. Other hard and all soft location factors appear to be of minor importance. Our results extend conceptual debates on location choices of emerging multinational firms and offer further information to business development agencies.

1 Einleitung

In Deutschland ist die Aktivität von Investoren aus Brasilien, Russland, Indien und China (sog. BRIC-Staaten) in den vergangenen Jahren immer stärker in den Fokus von Medien, Öffentlichkeit und Wissenschaft gerückt (z.B. BRIENEN et al. 2010; HOLTBRÜGGE u. KREPPPEL 2012; KAPPEL 2012). Dies ist nicht weiter überraschend, wenn bedacht wird, dass sich europäische Investoren in den vergangenen Jahren eher mit Investitionen in Deutschland zurückgehalten haben (BDI 2013), während die BRIC-Staaten mit einer durchschnittlichen prozentualen Steigerungsrate der Direktinvestitionsbestände von rund 45% von 2009 bis 2011 (OCED 2014) hierzulande inzwischen zu den fünf wichtigsten Herkunftsländern für Investitionen aus Entwicklungs- und Schwellenländern zählen. Doch trotz der zunehmenden Bedeutung von und des steigenden Interesses an BRIC-Investoren existieren bislang nur wenige wissenschaftliche Studien, die sich den räumlichen Aspekten ihrer Investitionstätigkeit in Deutschland widmen. Diese zeichnen sich im Wesentlichen durch zwei grundlegende Defizite aus: Erstens widmen sie sich typischerweise nur

Investitionen aus einem bestimmten Herkunftsland (z.B. China), wobei Vergleiche mit Investitionen aus anderen Ländern infolge unterschiedlicher methodischer Zugänge dabei in aller Regel nicht möglich sind (z.B. TIRPITZ et al. 2011; NRW.INVEST 2014). Zweitens werden die Gründe für die Standortwahl von Unternehmen aus den BRIC-Staaten allein auf Grundlage statistischer Zusammenhänge zwischen verschiedenen Standortfaktoren und der bloßen Anzahl der Unternehmen abgeleitet (z.B. BUCH et al. 2006; SPIES 2010; BECKER et al. 2012). Die Bedeutung, die einzelnen Standortfaktoren aus Sicht der BRIC-Investoren erwächst, wurde indes bislang nicht untersucht, obgleich entsprechende Informationen wichtige Rückschlüsse auf die Investitionsabsichten der Akteure zuließen und demnach auch für Wirtschaftsförderungen auf unterschiedlichen räumlichen Ebenen von Interesse wären.

Der vorliegende Beitrag nimmt die genannten Punkte zum Anlass, die in Deutschland getätigten BRIC-Investitionen unter räumlichen Aspekten vergleichend zu analysieren. Im Einzelnen werden in einem ersten Schritt auf Ebene der Kreise und kreisfreien Städte neu gegründete Tochterunternehmen von institutionellen Investoren aus den BRIC-Staaten identifiziert und in ihrer räumlichen Verteilung dargestellt. In einem weiteren Schritt wird analysiert, welche harten bzw. weichen Standortfaktoren die Investoren aus den BRIC-Staaten für die Wahl ihres Unternehmensstandortes in Deutschland als relevant erachten.

Im Folgenden werden zunächst die Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen (ADI) aus den BRIC-Staaten sowie die Hintergründe ihrer Bedeutungszuwachse erläutert. Darauf aufbauend diskutiert der dritte Abschnitt die bestehenden Erklärungsansätze zur nationalen und subnationalen Standortwahl multinationaler Unternehmen (MNU) und leitet darauf aufbauend die eigene Vorgehensweise ab. Der vierte Abschnitt beschreibt das methodische Vorgehen, bevor in Abschnitt fünf und sechs die empirischen Ergebnisse präsentiert und diskutiert werden. Die Schlussbemerkungen subsumieren und reflektieren die zentralen Erkenntnisse der Analyse und identifizieren relevante Fragestellungen für weiterführende Untersuchungen.

2 Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen aus den BRIC-Staaten

Gemessen an zentralen makroökonomischen Kenngrößen haben sich Brasilien, Russland, Indien und China in den letzten beiden Jahrzehnten zu den vier weltweit bedeutendsten Schwellenländern entwickeln können (COLLINS 2013, 2). Die vom Chefökonom der Investmentbank Goldman Sachs, Jim O'NEILL, geprägte Abkürzung **BRIC** (für **B**rasilien, **R**ussland, **I**ndien und **C**hina) wird inzwischen auch in der Wissenschaft (u.a. KAPPEL 2012; HOLTBRÜGGE u. KREPPPEL 2012) und der allgemeinen Öffentlichkeit (u.a. SCHERFF 2013) mit einem andauernd hohen Wirtschaftswachstum in den Ländern selbst und einer damit in Verbindung stehenden steigenden internationalen politischen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Präsenz in Verbindung gebracht.

Die Gründe für das die BRIC-Staaten kennzeichnende auffällige Wirtschaftswachstum sind vielfältig und resultieren aus einer Reihe wegberreitender wirtschaftlicher wie politischer Ereignisse in den Ländern selbst. Dazu zählen in erster

Linie die Reformen in der jeweiligen Handels- und Investitionspolitik, Maßnahmen wirtschaftlicher Liberalisierung, eine zunehmende Industrialisierung und ein damit in Verbindung stehender wachsender Wohlstand bestimmter Bevölkerungsgruppen (GAMMELTOFT 2008, 2; DENG 2012, 323). Für den vorliegenden Beitrag von Bedeutung ist, dass sich das dynamische Wachstum der BRIC-Staaten auch in der zunehmenden Internationalisierung von Unternehmen aus diesen Ländern niederschlägt: War das ADI-Volumen aus den BRIC-Staaten zu Beginn der 1990er Jahre beinahe zu vernachlässigen, so wurden im Jahr 2010 fast 10% der weltweiten ADI von diesen vier aufstrebenden Volkswirtschaften getätigt (COLLINS 2013, 2). Im Zeitraum von 2010 bis 2012 investierten Kapitalgeber aus den BRIC-Staaten zusammen durchschnittlich 141 Mrd. USD im Ausland (ADI weltweit 2010–2012: 1.525 Mrd. USD, Anteil der BRIC-Staaten an den weltweiten ADI 2010–2012: 9,2%), wobei sich Investoren aus China und Russland mit 76 Mrd. USD bzw. 57 Mrd. USD deutlich vor Investoren aus Indien mit 12 Mrd. USD bzw. Brasilien mit einem Investitionsvolumen von 3 Mrd. USD positionierten (UNCTAD 2014; Abb. 1).

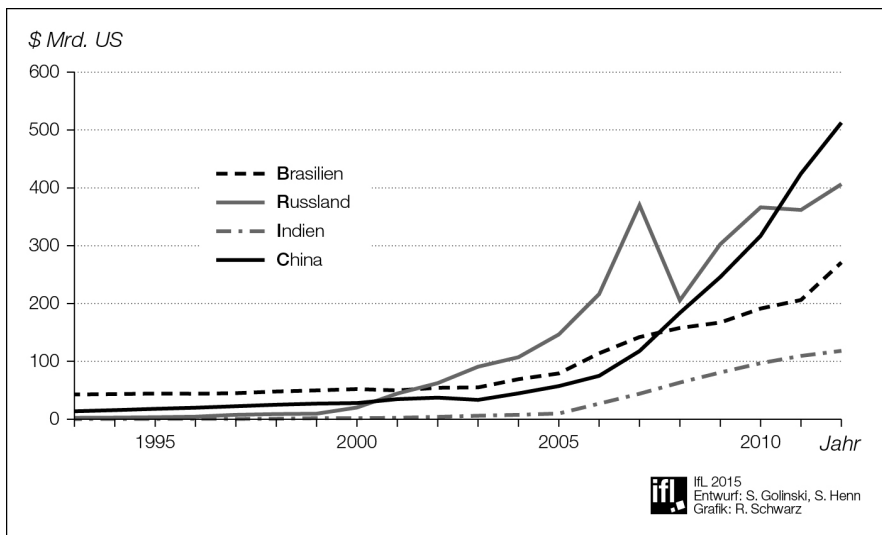


Abb. 1: Bestand der Direktinvestitionen aus den BRIC-Staaten im Ausland (1993–2012)
Quelle: eigene Visualisierung nach UNCTAD 2014

Neben der REINEN Zunahme des weltweiten Investitionsvolumens aus den BRIC-Staaten kann auch beobachtet werden, dass sich die Zielländer der betreffenden Investitionen im Zeitablauf verändert haben (DUNNING 2009, 8): Bis zum Ende der 1980er Jahre investierten Unternehmen aus Entwicklungs- und Schwellenländern, darunter auch die BRIC-Staaten, beinahe ausschließlich in Ländern derselben Weltregion bzw. in Ländern, die sich durch ähnliche institutionelle Rahmenbedingungen oder gemeinsame ethnische und kulturelle Traditionen auszeichnen (DIKEN u. YEUNG 1999; FROMHOLD-EISEBITH 2001; GAMMELTOFT 2008, 9). Obwohl auch heute die Mehrheit der ADI aus den BRIC-Staaten noch im Globalen Süden

verortet ist, haben viele Unternehmen inzwischen technologische Fähigkeiten und firmenspezifische Kernkompetenzen entwickelt, die es ihnen gestatten, ihre Investitionsaktivitäten auf Industriestaaten, darunter auch Deutschland, auszuweiten.

Wenngleich als Gemeinsamkeiten der BRIC-Investoren allgemein deren Herkunft (Schwellen- und Entwicklungsländer), aber auch deren im Vergleich zu Unternehmen aus den Industrieländern tendenziell abweichendes Investitionsverhalten (so z.B. ein allgemein breiterer Investitionsfokus sowie eine geringere Bedeutung ausländischer Unternehmenseinheiten; vgl. MIRZA et al. 2011, 23) hervorgehoben werden, darf hier nicht der Eindruck entstehen, dass es sich bei ihnen um eine homogene Gruppe von Unternehmen handelt. Vielmehr ist davon auszugehen, dass sich die Zielsetzungen und Strategien je nach Herkunft der Investoren deutlich unterscheiden, was nicht zuletzt auf verschiedene historische, wirtschaftliche und institutionelle Rahmenbedingungen in ihren Heimatländern zurückzuführen ist (ATHREYE u. KAPUR 2009; PRADHAN 2009): Während chinesische Auslandsinvestitionen typischerweise von Unternehmen in Staatsbesitz ausgehen und russische Auslandsinvestitionen häufig von Unternehmen getätigt werden, auf die der russische Staat einen großen Einfluss hat, handelt es sich bei ADI aus Indien und Brasilien zumeist um private Investitionen, die nicht oder nur geringfügig von nationalen Interessen beeinflusst werden (GOLDSTEIN u. PUSTERLA 2010; KALOTAY u. SULSTAROVA 2010; ATHREYE u. KAPUR 2009; PANIBRATOV 2010). Chinesische und russische Unternehmen investieren zu einem größeren Anteil im primären Sektor (insbesondere Energie und Mineralien) sowie in vor- und nachgelagerte Teile der Wertschöpfungsketten dieser Branchen. Brasilianische und indische Investitionen lassen indes eine stärkere Streuung auf verschiedene Sektoren erkennen. Im Falle indischer Unternehmen betrifft dies ein von Stahl-, Automobil- und Pharmaindustrie bis hin zu Informationstechnologien und unternehmensnahen Dienstleistungen reichendes Spektrum von Wirtschaftszweigen (ATHREYE u. KAPUR 2009). ADI aus Russland unterscheiden sich von den Investitionen aus den anderen drei behandelten Staaten zusätzlich dadurch, dass insbesondere in den 1990er Jahren die Kapitalflucht in Form einer Sicherung des eigenen Kapitals vor der unsicheren politischen und wirtschaftlichen Situation zu den wichtigsten Investitionsmotiven gehörte (KALOTAY u. SULSTAROVA 2010). Seit der Jahrtausendwende hat sich die Zielsetzung aber deutlich ausdifferenziert: Neben der Expansion in neue Märkte, der Stärkung der Wettbewerbsposition und der Ressourcensicherung hat insbesondere der Versuch einer Kontrolle der Wertschöpfungsketten durch Unternehmen an Bedeutung gewonnen (KALOTAY u. SULSTAROVA 2010; TIRPITZ et al. 2012). Damit hat sich die Zielsetzung aus Russland stammender Investoren denen der Investitionen aus den anderen BRIC-Staaten angenähert (GOLDSTEIN u. PUSTERLA 2010; ATHREYE u. KAPUR 2009).

Wesentliche Unterschiede bestehen nicht nur im Hinblick auf die Zielsetzung der Unternehmen, sondern auch hinsichtlich der Form ihres Markteintritts (PRADHAN 2009). Im Falle von indischen Investitionen spielen in den Informationstechnologien und unternehmensnahen Dienstleistungen insbesondere Greenfield-Investitionen – d.h. Neugründungen von Tochterunternehmen – eine wichtige Rolle (ATHREYE u. KAPUR 2009); bei chinesischen Investitionen im primären und sekundären Sektor sind dagegen Brownfield-Investitionen – d.h. Beteiligungen an und Über-

nahmen von bereits bestehenden Unternehmen (Mergers & Acquisitions – M&As) – dominant (PRADHAN 2009). Während russische Unternehmen (mit europäischen Partnern) Greenfield-Investitionen im Öl- und Gasbereich tätigen und im IT-Bereich meist nur Vermarktungsbüros in den Zielländern eröffnen, fallen sie in der Metallproduktion und -verarbeitung bisweilen durch aggressive Übernahmestrategien auf (PANIBRATOV 2010). Zu brasilianischen Unternehmen liegen diesbezüglich bislang keine Studien vor.

3 Die Standortwahl von BRIC-Investoren im Spiegel der Literatur

Im Falle von Direktinvestitionen im Ausland wird die Standortwahl in der Literatur auf unterschiedliche Weise zu erklären gesucht. Die Wahl der Zielländer von investierenden Unternehmen steht dabei in Abhängigkeit von den jeweiligen Motiven und Strategien der Unternehmen für deren Erläuterung zumeist auf das eklektische Paradigma von DUNNING (2000) zurückgegriffen wird. Dieser Ansatz führt die sich aus der Internationalisierung ergebenden Vorteile und damit die unternehmerische Neigung zur grenzüberschreitenden Expansion auf das Zusammenspiel der drei Parameter Standortvorteile, Eigentumsvorteile und Internationalisierungsvorteile zurück. Mit Blick auf die Standortvorteile fokussiert er die ökonomischen, politischen und sozialen Vorzüge eines Ziellandes, die sich beispielsweise aus niedrigeren Produktionskosten, der Verfügbarkeit natürlicher Ressourcen, der Produktivität, der Größe und dem Charakter des Marktes oder staatlichen Regulierungen ergeben (DENISIA 2010, 10). Auch die Standortpräferenzen von BRIC-Investoren stehen dem Ansatz zufolge in Verbindung mit deren Beweggründen und Strategien: In einer den Herkunftsländern der Investoren ähnlichen institutionellen Umgebung können MNU ihre bereits vorhandenen Kompetenzen nutzen und an Größe gewinnen. Demnach zielt die Gründung neuer Tochterunternehmen im Globalen Süden primär darauf ab, Zugang zu den ausländischen Märkten zu generieren (*Market-Seeking*), (natürliche) Ressourcen zu sichern (*Resource-Seeking*) und von den niedrigen Produktionskosten in dem Zielland zu profitieren (*Efficiency-Seeking*) (DUNNING 2000, 164f.). Um allerdings weltweit wettbewerbsfähig zu sein, müssen sich die Unternehmen Vorteile und Fähigkeiten aneignen, die sie für ein Engagement in einer hoch-industrialisierten und wissensbasierten Wirtschaftsordnung qualifizieren. Für die Entscheidung in Industrienationen zu investieren ist daher (zusätzlich) der Zugang zu vorhandener Technologie und Wissen von Bedeutung (*Strategic-Asset-Seeking*, DUNNING et al. 1996; PRADHAN 2010). Die Wahl des Ziellandes wird deshalb davon beeinflusst, wo die Unternehmen die besten ökonomischen und institutionellen Bedingungen vermuten, um eben diesen Zugang zu vorhandener Technologie und Wissen zu erlangen. Dabei ist grundsätzlich zwischen zwei Typen von Investitionen zu unterscheiden:

1. *Brownfield-Investments*, die sich räumlich in Nordamerika, Europa und Japan konzentrieren, bieten Unternehmen aus Entwicklungs- und Schwellenländern u.a. Zugang zu Technologien, qualifizierten Arbeitskräften, Fähigkeiten in der Führungskompetenz und im Management sowie bestehender Forschungs- und Entwicklungsinfrastruktur (ZHONG et al. 2013, 2482). Eine zunehmende Zahl

von Brownfield-Investitionen zeichnet sich somit durch die Suche nach einem Zugang zu vorhandenen Technologien und Wissensbeständen aus (*Strategic-Asset-Seeking*). Zudem ermöglichen derartige Investitionen einen beschleunigten Markteinstieg und eine Verringerung der zusätzlichen Kosten, die einem Unternehmen mit Geschäftstätigkeit im Ausland entstehen, u.a. aus Gründen der physischen Distanz zum Herkunftsland oder der Unkenntnis der institutionellen Umgebung des Ziellandes (sog. *Liabilities of Foreignness*, ZAHEER 1995, 342f.). So können beispielsweise in dem übernommenen Unternehmen bereits existierende Kenntnisse über das Zielland von dem investierenden Unternehmen ebenso genutzt werden wie bestehende Zulieferer- und Vertriebsnetzwerke (TAN 2009, 1052).

2. *Greenfield-Investments* werden – auch in den Industrienationen – vornehmlich aus Gründen des *Market-Seeking* getätigt (GAMMELTOFT 2008, 5), verfügen westliche Industriestaaten doch über große attraktive Absatzmärkte, ein hohes Bruttoinlandsprodukt sowie eine gut ausgebaute Infrastruktur und somit über Faktoren, die eine verstärkte Aktivität von Investoren, vornehmlich im Dienstleistungssektor, hervorrufen (BURGER et al. 2013, 6).

Eine allgemeine Erklärung für die *subnationale* Standortwahl von Unternehmen liegt bislang nicht vor (MCCANN u. MUDAMBI 2004, 492). Vielmehr zeichnen sich diesbezügliche Untersuchungen durch eine stark heterogene Herangehensweise aus. Unterschiede zeigen sich nicht nur in der Abgrenzung der ADI und räumlichen Untersuchungsebene, sondern vor allem in der Auswahl der analysierten Standortfaktoren (vgl. CROZET et al. 2004; DIMITROPOULOU et al. 2013; VILLAVERDE u. MAZA 2012; BASILE 2004; MARIOTTI et al. 2010). Übereinstimmend stellen die Untersuchungen eine Konzentration von MNU an bestimmten Standorten innerhalb des jeweiligen Landes sowie einen positiven Zusammenhang zwischen Absatzmarktgröße und der Zahl der Investitionen fest. Als weiterer Faktor wurde die Senkung von Transaktionskosten infolge einer Minimierung der räumlichen Nähe zu anderen Unternehmen untersucht. DIMITROPOULOU et al. (2013, 3857) erklären auf diese Weise für Großbritannien, MARIOTTI et al. (2010, 520f.) für Italien den Zusammenhang der Ansiedlung eines ausländischen Unternehmens in der Nähe eines einheimischen. Derartige Folgeinvestitionen ließen sich bislang jedoch nicht für jedes Land beobachten.

Auch die wenigen speziell zu Deutschland vorliegenden Untersuchungen stützen sich ausschließlich auf eine Analyse des statistischen Zusammenhanges zwischen der Zahl der Investoren und ausgewählten Indikatoren: So stellt SPIES (2010) im Rahmen einer Untersuchung des Zusammenhanges zwischen diversen Standortfaktoren und der Verteilung von ADI auf der Ebene der Bundesländer fest, dass sich die Größe des regionalen Marktes, hochqualifizierte Arbeitskräfte und bereits ansässige Unternehmen aus dem gleichen Herkunftsland positiv auf die Ansiedlung von ADI auswirken (SPIES 2010, 26ff.). BURGER et al. (2013, 6 u. 31) wiederum thematisieren die Rolle politisch gestützter Initiativen für die Lokalisierung von ADI im regionalen Kontext. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass regionale Entwicklungsinitiativen die Attraktivität eines Standortes für die Ansiedlung eines Unternehmens erhöhen. Schließlich stellen BUCH et al. (2006, 2034) einen positiven Zusammenhang zwischen der Anzahl von ADI und dem Anteil der ausländischen

Bevölkerung an der Gesamtbevölkerung auf Bundesländerebene fest. Allerdings können sie auf dieser Ebene keinen Zusammenhang zwischen den ADI und den Immigranten aus dem spezifischen Herkunftsland des Unternehmens nachweisen (BUCH et al. 2006, 2030). Im Gegensatz dazu zeigen BRIENEN et al. (2010, 270) einen signifikanten Zusammenhang zwischen der Präsenz einer großen chinesischen und indischen Community und der Anzahl der Unternehmen aus diesen Ländern auf der NUTS 2-Ebene in Europa. Zudem bestätigen sie eine starke Konzentration der Unternehmen aus diesen beiden asiatischen Ländern in den Kernregionen Europas sowie die Bedeutung eines Zugangs zu Märkten und Infrastrukturen für die Investoren. Allen Untersuchungen gemein ist nicht nur die Annahme, dass die Ausprägungen bestimmter Standortfaktoren die Ansiedlung eines Unternehmens bedingen bzw. befördern, sondern – damit in Verbindung stehend – die Vernachlässigung subjektiv geprägter Entscheidungsprozesse. In der Folge können die relevanten Faktoren der Standortwahl nur indirekt erschlossen werden, ohne dass der Nachweis deren tatsächlicher Relevanz für die Unternehmer als Entscheidungsträger gelingt. Derartige Informationen sind für Akteure der Wirtschaftsförderung auf Bundes- (z.B. GTAI), Länder- (z.B. Invest in Bavaria, NRW.Invest) und lokaler Ebene (z.B. städtische Wirtschaftsförderungen) gleichermaßen von Interesse, erlaubt ihnen die Kenntnis akteurszentrierter Entscheidungsstrukturen im Rahmen der Standortwahl von MNU doch, relevante Standortfaktoren im Rahmen ihrer alltäglichen Arbeit durch geeignete Maßnahmen zugunsten der Unternehmen zu beeinflussen.

4 Methodik

Ausländische Unternehmen, die in Deutschland investieren, werden grundsätzlich nicht von der amtlichen Statistik erfasst, weshalb die genaue Zahl von Unternehmen aus den BRIC-Staaten in Deutschland, je nach Quelle, sehr unterschiedlich ausfällt (BOLLHORN et al. 2014). Im Rahmen der vorliegenden Untersuchung wurde die sog. MARKUS-Datenbank des Anbieters Bureau van Dijk analysiert, die mit Primärerhebungen und der Zusammenstellung von Sekundärdaten umfangreiche Informationen über alle in deutschen Handelsregistern erfassten Unternehmen bereithält. Mithilfe dieser Datenbank konnten Unternehmen identifiziert werden, deren direkter bzw. indirekter Gesellschafter und/oder deren globale Konzernmutter ein institutioneller Gesellschafter (Industrieunternehmen, Banken und Finanzinstitute, Versicherungen, Staaten, Regierungen oder Behörden etc.) mit Hauptsitz in einem der BRIC-Staaten ist. Um im Rahmen der Untersuchung berücksichtigt zu werden, musste der direkte Gesellschafter mindestens 10% der Anteile oder der globale Mutterkonzern mindestens 50% der Anteile an dem Unternehmen mit Sitz in Deutschland halten. Auf diese Weise wurde sichergestellt, dass nur Beteiligungen berücksichtigt werden, bei denen der Gesellschafter aus den BRIC-Staaten einen der Benchmark Definition of Foreign Direct Investment (OECD 2008) entsprechenden wesentlichen Einfluss auf das Unternehmen in Deutschland hat. Insgesamt konnten auf diese Weise 1.069 Unternehmen mit mindestens einem institutionellen Gesellschafter aus den BRIC-Staaten identifiziert werden, von denen 3,2% (34 Unternehmen) einen brasilianischen, 18,9% (203 Unternehmen)

einen russischen, 28,3% (302 Unternehmen) einen indischen und 49,6% (530 Unternehmen) einen chinesischen Gesellschafter haben (MARKUS-Datenbank, Stand August 2013). Zur Differenzierung von Greenfield- und Brownfield-Investitionen wurde ergänzend eine Online- und Medienrecherche zur Art des Markteintritts aller identifizierten Unternehmen durchgeführt.

Schließlich wurden alle Unternehmen telefonisch bzw. per E-Mail kontaktiert und bei Bereitschaft mit einem standardisierten Fragebogen befragt. Der Fragebogen wurde an die erste oder zweite Führungsebene des Unternehmens gerichtet, in wenigen Fällen gab ein Pressesprecher Auskunft. Auf diese Weise sollten Akteure befragt werden, die über profundes Wissen über die betreffenden Unternehmen verfügen. Nach dem ersten Kontaktversuch wurden im Abstand von jeweils vier bis sechs Werktagen vier weitere telefonische Kontaktversuche durchgeführt und vier Hinweise per E-Mail versandt. Insgesamt konnten 136 voll standardisierte Interviews (Rücklauf: 12,7%) geführt werden. Wobei fünf Interviews (Rücklauf: 14,7%) auf brasilianische, 57 auf chinesische (Rücklauf: 10,7%), 51 auf indische (Rücklauf: 16,9%) und 23 auf russische Unternehmen (Rücklauf: 11,3%) entfallen. Von den Gesprächspartnern gaben 76 an, dass es sich bei ihrem Unternehmen um eine Greenfield-Investition handele (55,9% der befragten Unternehmen). Da lediglich die Gründung eines eigenständigen Tochterunternehmens (Greenfield-Investition) die Standortwahl i.e.S. bedingt, fokussiert die Analyse im Rahmen des vorliegenden Artikels zu den Determinanten der Standortwahl diesen Unternehmenstyp. Der standardisierte Fragebogen gab hierbei 13 Standortfaktoren zur Bewertung vor, die aufbauend auf den Erkenntnissen bisheriger Untersuchungen (BRIENEN et al. 2010; SPIES 2010; BUCH et al. 2006; MARIOTTI et al. 2010; BECKER et al. 2012; VILLAVARDE u. MAZA 2012; JOHANSON u. VAHLNE 2009; KPMG 2008) als potenziell relevant für die unternehmerische Standortwahl angesehen werden können (Tab. 1).

Tab. 1: Abgefragte Standortfaktoren

Harte Standortfaktoren	Weiche Standortfaktoren
Lohn- und Produktionskosten	Kontakt zu oder Bestand einer lokalen Gemeinschaft aus dem BRIC-Land
Steuerbelastung	Empfehlungen und Erfahrungen anderer Unternehmer aus dem BRIC-Land
Finanzierungsmöglichkeiten	Kontakt zu Beratern im Heimatland
Förderungsmöglichkeiten	private Gründe (z.B. Wohn- u. Studienort)
Spezialisierte Arbeitnehmerschaft	
Nähe zu ortsgebundener Forschung und Entwicklung	
Nähe zu Kunden und Abnehmern	
Nähe zu Zulieferern	
Verkehrsinfrastruktur	

Quelle: eigene Zusammenstellung nach BATHELT u. GLÜCKLER 2012, 344; BUCH et al. 2006, 2019ff.; KPMG 2008, 28ff.; JOHANSON u. VAHLNE 2009, 1411ff.; BRIENEN et al. 2010, 264ff.; SPIES 2010, 26; MARIOTTI et al. 2010, 521ff.; BECKER et al. 2012, 699; VILLAVARDE u. MAZA 2012, 729.

5 Räumliche Verteilung der Greenfield-Investitionen in Deutschland

Unabhängig von ihrem Herkunftsland werden die meisten neuen Tochterunternehmen eines Investors aus den BRIC-Staaten in den großen deutschen Wirtschaftsstandorten gegründet. Gleichzeitig gibt es – abgesehen von Berlin – ein deutliches West-Ost-Gefälle. Die meisten Greenfield-Investitionen sind in Frankfurt am Main (12,7%), Hamburg (11,6%) und München (10,9%) ansässig; deutlich weniger in Düsseldorf (6,3%), Berlin (5,9%), Köln (4,5%) und Stuttgart (3,3%). Der Vergleich mit dem Anteil der jeweiligen Städte am Bruttoinlandsprodukt in Tabelle 2 zeigt, dass der Anteil an den ADI in diesen Städten deutlich überproportional ist. Noch deutlicher wird die Konzentration auf die großen Wirtschaftszentren bei einer Analyse der Verteilung innerhalb der einzelnen Bundesländer. So wurden in Frankfurt am Main 25% der ADI in Hessen und in München 18% der ADI in Bayern getätigt. Stuttgart (11%) oder Düsseldorf (7%) als die wirtschaftsstärksten Kreise im jeweiligen Bundesland sind ebenfalls die bevorzugten Ziele auf Ebene der Kreise und kreisfreien Städte für ADI. In den beiden letztgenannten Bundesländern ist die Verteilung der Wertschöpfung auf einzelne Kreise aber homogener, wie auch die räumliche Verteilung der ADI. Die Investitionsverteilung ähnelt der wirtschaftlichen Attraktivität der einzelnen Großstädte; ein statistisch signifikanter Zusammenhang zwischen Wirtschaftskraft und Anzahl von ADI konnte allerdings nicht nachgewiesen werden.

Tab. 2: Vergleich der relativen Bedeutung in den Städten mit mehr als 4% aller ADI aus den BRIC-Staaten

Stadt	Anteil ADI aus den BRIC-Staaten	Anteil BIP 2010
Frankfurt a.M.	12,7%	2,2%
Hamburg	11,6%	3,7%
München	10,9%	3,1%
Düsseldorf	6,3%	1,6%
Berlin	5,9%	4,0%
Köln	4,5%	1,8%

Quelle: MARKUS-Datenbank; Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung 2010; eigene Auswertung

Die meisten brasilianischen Greenfield-Investitionen sind in Düsseldorf und München (je 12,0%), chinesische in Hamburg und Frankfurt am Main (13,6%), indische in Frankfurt am Main (17,1%) und russische in München (15,6%) anzutreffen (Abb. 2). Hervorzuheben ist, dass Berlin für russische Greenfield-Investitionen der zweitwichtigste Standort ist. Brasilianische, indische und chinesische Gesellschafter wählen hingegen jeweils mindestens fünf andere Standorte häufiger (Abb. 2).

6 Relevante Standortfaktoren aus Unternehmenssicht

Im vorangegangenen Kapitel wurde dargestellt, dass sich Greenfield-Investitionen aus den BRIC-Staaten in Deutschland in bestimmten Teilräumen konzentrieren. Im

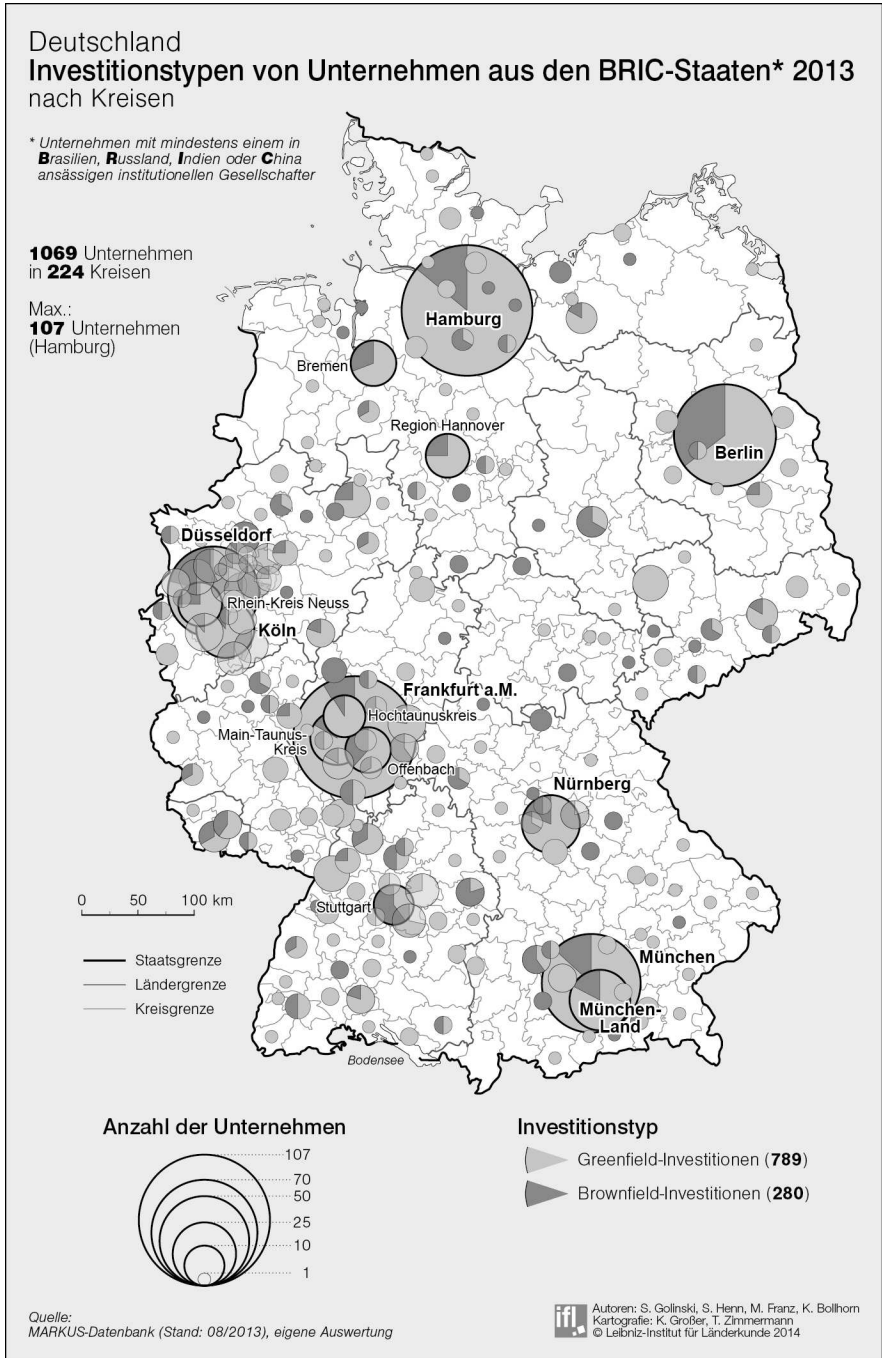


Abb. 2: Investitionstypen von Unternehmen aus den BRIC-Staaten 2013
Quelle: MARKUS-Datenbank 2013; eigene Auswertung

Folgendes wird auf Grundlage der standardisierten Interviews analysiert, welche harten bzw. weichen Standortfaktoren die Investoren aus den BRIC-Staaten für die Wahl ihres Unternehmensstandortes in Deutschland als relevant erachten. Dabei zeigt sich, dass nur drei Standortfaktoren von mehr als 50% der Unternehmensvertreter als beeinflussend angesehen werden: die Nähe zum Kunden (dies weist auf das Ziel des *Market-Seeking* hin), die infrastrukturelle Ausstattung und die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte. Unabhängig von der Nationalität des Gesellschafters wurden die beiden erstgenannten Faktoren als am wichtigsten oder zweitwichtigsten angesehen. Die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte wurde hingegen von den russischen und brasilianischen Unternehmen weniger häufig als relevant für die Standortwahl angesehen als von chinesischen und indischen Unternehmen. Deutlich nachrangig wurde von den befragten Unternehmen neben den drei oben genannten Einflussfaktoren auch der Zugang zu ortsgebundener Forschung und Entwicklung als relevanter Einflussfaktor erachtet (*Strategic-Asset-Seeking*). Die diesbezügliche Bedeutung unterscheidet sich zwischen den BRIC-Staaten nicht. Den weiteren harten Faktoren wird nur eine sehr untergeordnete Rolle bei der Wahl des Standortes zugewiesen. Lohn- und Produktionskosten waren für kein Unternehmen von Relevanz – die innerdeutschen Unterschiede sind hier scheinbar zu gering. Finanzierungs- und Förderungsmöglichkeiten sowie steuerliche Belastungen waren für mehr als 50% der befragten Unternehmen bedeutungslos, weitere 25% gaben an, dass diese Faktoren eher nicht beeinflussend waren. Lediglich in Einzelfällen wurde darauf hingewiesen, dass Förderungs- oder Finanzierungsmöglichkeiten und die Höhe der Lohnkosten die Wahl des Standortes mit beeinflusst hätten.

Die weichen Standortfaktoren Empfehlungen anderer Unternehmen, Kontakte zu Beratern vor Ort oder auch der Bestand einer lokalen Gemeinschaft und private Gründe haben den Angaben der Unternehmen zufolge ebenfalls keinen allgemeinen Einfluss auf die Standortwahl der befragten Unternehmen gehabt. Während sich bei den Empfehlungen anderer Unternehmen keine auffälligen Unterschiede nach Herkunft der Investoren nachweisen ließen, gaben Interviewpartner aus Unternehmen mit russischen Gesellschaftern häufiger an, dass der Bestand einer lokalen Gemeinschaft und private Gründe die Standortwahl beeinflusst hätten. Dies mag auch erklären, warum Berlin – die Stadt mit den meisten Einwohnern russischer Nationalität – zugleich auch Standort zahlreicher russischer Investoren ist. Angesichts von älteren Untersuchungen (BUCH et al. 2006, BRIENEN et al. 2010), die einen Zusammenhang zwischen der Verteilung von Unternehmen und Migranten aus dem gleichen Land nahe legen, ist zu hinterfragen, warum der Bestand einer lokalen Gemeinschaft nur für russische Unternehmen relevant zu sein scheint.

Im Vergleich der Faktoren, die keinen hohen Einfluss auf die Wahl des Standortes haben, zeigt sich, dass die Empfehlungen anderer Unternehmen und die Existenz einer lokalen Gemeinschaft eher beeinflussend als die Steuerbelastung an einem Standort waren. Auch werden private Gründe durchschnittlich als wichtiger angesehen als Finanzierungs- und Förderungsmöglichkeiten sowie die Nähe zu Zulieferern (Abb. 3).

Die 13 in der Untersuchung berücksichtigten Standortfaktoren können in zwei Gruppen zusammengefasst werden. Eine erste Gruppe umfasst die drei Faktoren

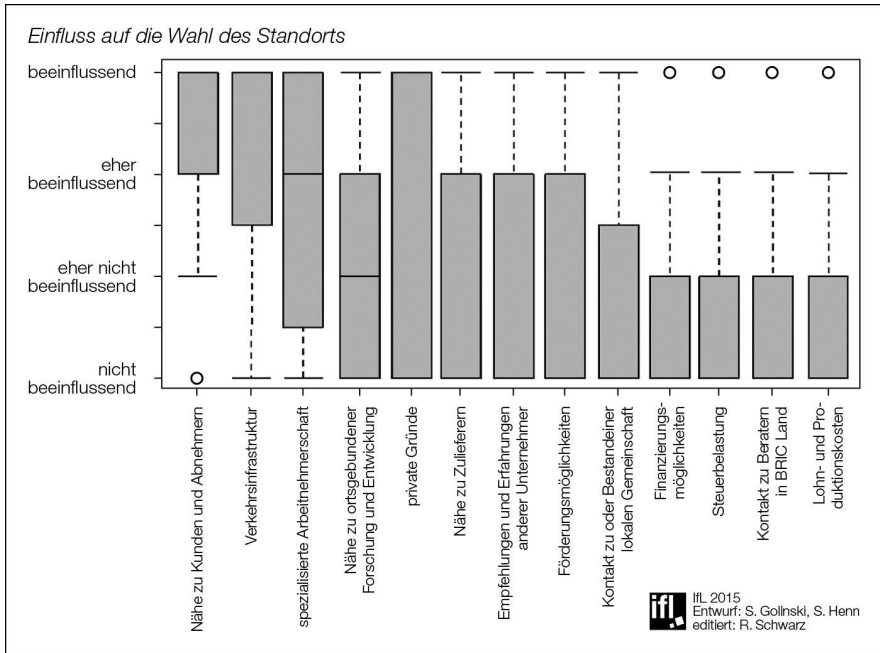


Abb. 3: Boxplot der Standortfaktoren

Quelle: eigene Erhebung und Auswertung

gestrichelte vertikale Linie mit horizontaler Endlinie = häufige Ausreißer*grauer Bereich* = 25%–75% Bereich*dicke schwarze Linie* = 50%*Kreise* = seltene Ausreißer

Nähe zu Kunden und Abnehmern, Verfügbarkeit spezialisierter Arbeitskräfte und Infrastruktur, die mehr als 50% der befragten Unternehmen als mindestens „eher beeinflussend“ oder „beeinflussend“ ansahen. Die Unternehmen sind scheinbar bei ihrer Standortwahl sehr fokussiert auf diese wenigen – ausschließlich harten – Faktoren. In der zweiten Gruppe können alle diejenigen Faktoren zusammengefasst werden, die mehr als 50% der befragten Unternehmen mit „(eher) nicht beeinflussend“ angaben. Darunter fallen auch die drei abgefragten weichen Standortfaktoren.

Vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse kann auch die bisherige staatliche Wirtschaftsförderpolitik und das diesbezügliche Standortmarketing, zumindest partiell, in Frage gestellt werden. Die drei zentralen Standortfaktoren sind von öffentlichen Trägern nicht oder zumindest nicht kurzfristig veränderbar. Bei der Anwerbung von Investoren aus den BRIC-Staaten scheint die in der Vergangenheit praktizierte Herausstellung von Förderungsmöglichkeiten oder auch niedrigen Lohnkosten (u.a. KPMG 2008) gleichzeitig nicht zielführend zu sein, da diese Faktoren für die Investoren kaum eine Rolle spielen.

7 Zusammenfassung

Die BRIC-Staaten waren in den letzten zwei Jahrzehnten durch eine starke wirtschaftliche Wachstumsdynamik gekennzeichnet, was sich nicht zuletzt in steigenden transnationalen Investitionsaktivitäten von Unternehmen aus eben diesen Ländern widerspiegelt hat. Auch in Deutschland haben entsprechende Investitionen sowohl in Bezug auf ihre Anzahl als auch in Bezug auf ihren Umfang seit der Jahrtausendwende deutlich an Bedeutung gewonnen. Umso erstaunlicher ist es, dass zu den räumlichen Investitionsmustern bislang nur wenige Untersuchungen existierten. Die vorliegende Untersuchung nahm dies zum Ausgangspunkt, um das Investitionsgeschehen von Unternehmen aus den BRIC-Staaten zu analysieren. Im Gegensatz zu Arbeiten aus der Ökonomie, die die Relevanz von Standortfaktoren in der Regel allein über statistische Zusammenhänge abzubilden suchen, galt es hier zu analysieren, wie die Investoren die Standortfaktoren selbst bewerten.

Von 1.069 identifizierten Investitionsfällen wurden 73,8% als Greenfield-Investitionen durchgeführt. Im Gegensatz zu Brownfield-Investitionen können hier die Standorte relativ frei gewählt werden, weshalb die Analyse auf diese Investitionen fokussierte. Die Ergebnisse der Analyse zeigen nicht nur eine Konzentration der Investoren auf verschiedene westdeutsche Großstädte und Berlin; vielmehr wird auch deutlich, dass aus Sicht der befragten Unternehmensvertreter vor allem die Nähe zum Kunden, die Infrastruktur und Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitnehmer die Standortwahl der BRIC-Investoren beeinflusst haben. Die hohe Bedeutung der Nähe zu Kunden auf regionaler Ebene zeigt eine Gemeinsamkeit mit Ergebnissen anderer Studien über die Standortwahl von Unternehmen aus Industriestaaten (z.B. MARIOTTI et al. 2010; DIMITROPOULOU et al. 2013). Niedrige Lohn- und Produktionskosten, Steuervergünstigungen, Förderungsmöglichkeiten sowie die Nähe zu Zulieferern und zu örtlichen Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen waren, ebenso wie die analysierten weichen Standortfaktoren (Kontakt zu oder Bestand einer lokalen Gemeinschaft, Kontakt zu Beratern und private Gründe), für die Standortwahl allenfalls von untergeordneter Bedeutung. Die geringe Bedeutung weicher Standortfaktoren ist überraschend, da in der Literatur (z.B. FUNCK u. DZIEMBOWSKA-KOWALSKA 1999) von einer zunehmenden Bedeutung weicher Standortfaktoren ausgegangen wird.

Trotz der Erweiterung der bisherigen Betrachtungen besteht vor dem Hintergrund der zu erwartenden weiteren Zunahme der ADI aus Schwellenländern zweifellos weiterer Forschungsbedarf. Aufschlussreich wäre nicht nur eine Analyse der Standortwahl von BRIC-Investoren, die scheinbar objektive und subjektive Perspektiven miteinander kombiniert. Von Erkenntnisgewinn wären auch Untersuchungen, die die subjektive Bewertung von Standortfaktoren durch BRIC-Investoren mit der Bewertung von Investoren aus anderen Ländern (z.B. USA) kontrastieren und die Gründe für abweichende Bewertungen herausarbeiten. Besonders relevant scheint zudem, gerade auch im Hinblick auf jüngere Ansätze der relationalen Wirtschaftsgeographie (BATHELT u. GLÜCKLER 2012), eine vertiefte Auseinandersetzung mit der Frage zu sein, warum Unternehmen mit russischen Gesellschaftern angaben, dass der Bestand einer lokalen Gemeinschaft und private Gründe die Standortwahl beeinflusst hätten, dies bei Gesellschaftern aus den anderen BRIC-Staaten aber keine Rolle spielte.

Literatur

- ATHREYE, S. u. S. KAPUR 2009: The internationalization of Chinese and Indian firms: trends, motivations and strategy. Working paper. Birkbeck College, University of London, London. Online: <http://eprints.bbk.ac.uk/7558/1/7558.pdf> (20.05.2014).
- BASILE, R. 2004: Acquisitions versus greenfield investments: the location of foreign multinationals in Italy. In: *Regional Science and Urban Economics*, 34, S. 3–25.
- BATHELT, H. u. J. GLÜCKLER 2012: *Wirtschaftsgeographie*. Stuttgart.
- BDI 2013 = Bundesverband der deutschen Industrie 2013: Ausländische Direktinvestitionen im Ausland. Investitionsfreiheit fördern und öffentliche Akzeptanz schaffen. In: www.bdi.eu/download_content/GlobalisierungMaerkteUndHandel/Auslaendische_Direktinvestitionen_in_Deutschland.pdf (20.05.2014).
- BECKER, S.O., P.H. EGGER u. V. MERLO 2012: How low business tax rates attract MNE activity: Municipality-level evidence from Germany. In: *Journal of Public Economics*, 96, S. 698–711.
- BOLLHORN, K., M. FRANZ u. S. HENN 2014: Kleine indische Investitionen in Deutschland – Das Beispiel eines Dienstleistungsunternehmens. In: *Standort*, 1/38, S. 14–18.
- BRIENEN, M.J., M.J. BURGER u. F.G. VAN OORT 2010: The Geography of Chinese and Indian Greenfield Investments in Europe. In: *Eurasian Geography and Economics*, 2/51, S. 254–273.
- BUCH, C.M., J. KLEINERT u. F. TOUBAL 2006: Where enterprises lead, people follow? Links between migration and FDI in Germany. In: *European Economic Review*, 50, S. 2017–2036.
- BURGER, M.J., J. SCHALK u. D. SCHILLER 2013: *Regional Policy and Greenfield Investments in German Districts*. Working paper. Rotterdam.
- COLLINS, D. 2013: *The BRIC States and Outward Foreign Direct Investment*. London.
- CROZET, M., T. MAYER u. J.-L. MUCCHIELLI 2004: How do firms agglomerate? A study of FDI in France. In: *Regional Science and Urban Economics*, 34, S. 27–54.
- DENG, P. 2012: Accelerated internationalization by MNCs from emerging economies. In: *Organizational Dynamics*, 41, S. 318–326.
- DENISIA, V. 2010: Foreign Direct Investment Theories: An Overview of the Main FDI Theories. In: *European Journal of Interdisciplinary Studies*, 2/2, S. 104–110.
- DICKEN, P. u. H.W.-C. YEUNG 1999: Investing in the future: East and Southeast Asian firms in the global economy. In: OLDS, K., P. DICKEN, P.K. KELLY, L. KONG u. H.W.-C. YEUNG (Hrsg.): *Globalisation and the Asia-Pacific: Contested Territories*. London, New York: Routledge, S. 107–128.
- DIMITROPOULOU, D., P. MCCANN u. S.P. BURKE 2013: The determinants of the location of foreign direct investment in UK regions. In: *Applied Economics*, 45, S. 3853–3862.
- DUNNING, J.H. 2000: The Eclectic Paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. In: *International Business Review*, 9, S. 163–190.
- DUNNING, J.H. 2009: Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor? In: *Journal of International Business Studies*, 40, 1, S. 5–19.
- DUNNING, J.H., R. VAN HOESSEL u. R. NARULA, R 1996: Explaining the ‘new’ wave of outward FDI from developing countries: the case of Taiwan and Korea. In: *Research Memoranda*, 9, S. 1–25.
- FROMHOLD-EISEBITH, M. 2001: Multinationale Unternehmen aus asiatischen Schwellenländern. Räumliche Muster und Expansionsstrategien. In: *Geographische Rundschau* 7/8, 53, S. 32–37.
- FUNCK, R.H. u. J. DZIEMBOWSKA-KOWALSKA 1999: Cultural Activities: Source Of Competitiveness And Prosperity In Urban Regions. In: *Urban Studies*, 8/36, S. 1381–1398.
- GAMMELTOFT, P. 2008: Emerging Multinationals: Outward FDI from the BRICS countries. In: *International Journal of Technology and Globalisation*, 1/4, S. 5–22.

- GOLDSTEIN, A. u. F. PUSTERLA 2010: Emerging economies' multinationals: General features and specificities of the Brazilian and Chinese cases. In: *International Journal of Emerging Markets*, 3/5, S. 289–306.
- HOLTBRÜGGE, D. u. H. KREPEL 2012: Determinants of Outward Foreign Direct Investment from BRIC countries: an explorative Study. In: *International Journal of Emerging Markets*, 1/7, S. 4–30.
- JOHANSON, J. u. J.E. VAHLNE 2009: The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. In: *Journal of International Business Studies*, 40, S. 1411–1431.
- KALOTAY, K. u. A. SULSTAROVA 2010: Modelling outward Russian FDI. In: *Journal of International Management*, 16, S. 131–142.
- KAPPEL, R. 2012: Deutschland und die neuen Gestaltungsmächte. GIGA Focus Global, 2. In: www.giga-hamburg.de/giga-focus/global (20.10.2013).
- KPMG (Hrsg.) 2008: Ostdeutschland als Standort für indische Direktinvestitionen. In: http://kpmg.de/docs/Ostdeutschland_als_Standort_fuer_indische-Direktinvestitionen_022008.pdf (23.01.2014).
- MARIOTTI, S., L. PISCITELLO u. S. ELIA 2010: Spatial Agglomeration of multinational enterprises: the role of information externalities and knowledge spillovers. In: *Journal of Economic Geography*, 10, S. 519–538.
- MARKUS-Datenbank 2013: Unternehmensdatenbank Deutschland, Österreich, Luxemburg. Online: <http://www.bvdinfo.com/de-de/our-products/company-information/national-products/markus?gclid=CImYzK7FzMkCFVXGGwodDgkBFQ> (08.08.2013).
- MCCANN, P. u. R. MUDAMBI 2004: The Location Behavior of the Multinational Enterprise: Some analytical Issues. In: *Growth and Change*, 4/35, S. 491–524.
- MIRZA, H.A., A. GIROUD u. H.K. WEE 2011: Emerging multinational enterprises. In: BRENNAN, L. (Hrsg.): *The Emergence of Southern Multinationals: Their Impact on Europe*. Basingstoke, S. 13–41.
- NRW.INVEST 2014: Chinesische Investitionen in Nordrhein-Westfalen. Publikation anlässlich des Besuchs des chinesischen Staatspräsidenten Xi Jinping am 29. März 2014 in Nordrhein-Westfalen. In: http://www.nrwinvest.com/nrwinvest_deutsch/Publikationen/Broschuere_Chinesische_Investitionen_in_NRW.pdf (20.05.2014).
- OECD 2008: OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. Fourth Edition. In: <http://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf> (01.02.2013).
- OECD 2014: Foreign direct investment: positions by partner country, annual 1998–2012. In: https://webvpn.uni-leipzig.de/+CSCO+0h756767633A2F2F6A6A6A2E627270712D7679766F656E656C2E626574++/finance-and-investment/data/oecd-international-direct-investment-statistics/foreign-direct-investment-positions-by-partner-country_data-00337-en?isPartOf=/content/datacollection/idi-data-en (05.07.2014).
- O'NEILL, J. 2001: Building Better Global Economic BRICs. New York (= *Global Economics Paper 66*).
- PANIBRATOV, A. 2010: Russian Multinationals: entry strategies and post-entry operations. Electronic publications of Pan-European Institute 15/2010. In: http://www.utu.fi/fi/yksikot/tse/yksikot/PEI/raportit-ja-tietopakettit/Documents/Panibratov_netti_final.pdf (05.04.2014).
- PRADHAN, J.P. 2009: Emerging multinationals from India and China: Origin, impetus and growth. Ahmedabad (= MPRA Paper No. 28210).
- PRADHAN, J.P. 2010: Strategic asset-seeking activities of emerging multinationals: Perspectives on foreign acquisitions by Indian pharmaceutical MNEs. In: *Organizations and Markets in Emerging Economies*, 1/2, S. 9–31.
- SCHERFF, D. 2013: Große Schwellenländer erfreuen jetzt auch die Aktionäre. In: <https://www.faz.net/-gv7-781st> (04.04.2013).

- SPIES, J. 2010: Networks and border effects: Where do foreign multinationals locate in Germany?. In: *Regional Science and Urban Economies*, 40, S. 20–32.
- TAN, D. 2009: Foreign Market Entry Strategies and Post-Entry Growth: Acquisitions vs. Greenfield Investments. In: *Journal of International Business Studies*, 6/40, S. 1046–1063.
- TIRPITZ, A., C. GROLL u. K. GHANE 2011: Chinese Companies Enter Germany. Herausforderungen chinesischer Unternehmen beim Markteintritt in Deutschland. In: http://www.entergermany.com/files/CCEG_GER.pdf (26.02.2013).
- TIRPITZ, A., C. GROLL u. K. GHANE 2012: Russian Companies enter Germany, Motive, Hemmnisse und Chancen des Markteintritts russischer Unternehmen in Deutschland. German Center for Market Entry. In: http://www.entergermany.com/files/RCEG_GER.pdf (24.03.2014).
- UNCTAD 2014: Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970–2012. In: <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88> (04.01.2014).
- VILLAVERDE, J. u. A. MAZA 2012: Foreign direct investment in Spain: Regional distribution and determinants. In: *International Business Review*, 21, S. 722–733.
- STATISTISCHES BUNDESAMT 2010: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung. Fachserie 18 Reihe 1.5 – 2014. In: <https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/VolkswirtschaftlicheGesamtrechnungen/Inlandsprodukt/InlandsproduktsberechnungLangeReihen.html> (04.02.2013).
- ZAHEER, S. 1995: Overcoming the Liabilities of Foreignness. In: *Academy of Management Journal*, 2/38, S. 341–363.
- ZHONG, W., J. PENG u. C. LIU 2013: Internationalization performance of Chinese multinational companies in the developed markets. In: *Journal of Business Research*, 66, S. 2479–2484.