



Madan Arora (Autor)

Deutsche Direktinvestitionen in Indien
Motive, regionale Verteilung und Effekte

Dr. Madan M. Arora

**Deutsche Direktinvestitionen
in Indien**

Motive, regionale Verteilung und Effekte



Cuvillier Verlag Göttingen
Internationaler wissenschaftlicher Fachverlag

<https://cuvillier.de/de/shop/publications/7803>

Copyright:

Cuvillier Verlag, Inhaberin Annette Jentsch-Cuvillier, Nonnenstieg 8, 37075 Göttingen,
Germany

Telefon: +49 (0)551 54724-0, E-Mail: info@cuvillier.de, Website: <https://cuvillier.de>



1 Einleitung

1.1 Hintergrund und Forschungsbedarf

Indien ist mit rund 1,3 Mrd. Einwohnern (Stand: 2015), gemessen an seiner Bevölkerung, das zweitgrößte Land und mit einer Fläche von 3,3 Mio. km² der siebtgrößte Staat der Erde. In den 29 indischen Bundesstaaten werden 23 Sprachen und über 100 Dialekte gesprochen. Die Hauptsprachen Hindi und Englisch bilden das Verbindungsglied zwischen den vielen Völkern in Indien, wobei Englisch als Verwaltungs- und Wirtschaftssprache gilt (vgl. Destatis, 2015; gtai, 2015a; Wamser, 2005).

In den letzten 3 Jahren hat sich Indien mit dem Slogan „Make in India“ zugleich als attraktiver Wirtschaftsstandort präsentiert (vgl. gtai, 2016a). Die sehr eindrucksvolle Beteiligung Indiens als Partnerland der Hannover Messe 2015 diente ebenfalls diesem Vorhaben. Die Bemühungen Indiens, seine Attraktivität als Wirtschaftsstandort für ausländische Direktinvestitionen (im Folgenden: ADI) zu steigern, gehen vor allem auf das Jahr 1990 zurück.

Nach der Unabhängigkeit von Großbritannien im Jahre 1947 entschied sich Indien beim wirtschaftlichen Aufbau für den sog. „dritten Weg“. Es wurde eine Planungskommission gebildet, die fortan als Institution für die indische Wirtschafts- und Planungspolitik arbeitete. Diese Kommission hatte die Aufgabe, wirtschaftspolitische Maßnahmen in Form von Plänen zu erstellen. Der staatliche Sektor wurde in der Folge in Form von Fünfjahresplänen gelenkt. Bereits 1948 wurden bestimmte Schlüsselindustrien, die die indische Regierung für die wirtschaftliche Entwicklung des Landes für besonders relevant hielt, verstaatlicht. Neben der zentralen Rolle des öffentlichen Sektors existierte die Privatwirtschaft weiter. Indien versuchte somit eine Wirtschaftspolitik zwischen Kommunismus und Kapitalismus, d. h., das Land beschritt den sog. „dritten Weg“ (vgl. Wamser und Sürken, 2005, S. 20 ff.).

Innenpolitische Entwicklungen und vor allem der Zusammenbruch der Sowjetunion führten dazu, dass die indische Wirtschaft Ende der 80er-Jahre zusammenbrach. Indien besaß damals Goldreserven, die nur noch für wenige Tage ausreichten, um die bestehenden Importrechnungen zu begleichen (vgl. Tendulkar und Bhavani, 2007, S. 80 f.). Unter diesem Eindruck wurde 1990 mit der Umgestaltung der indischen Wirtschaft begonnen.



Die 1990 eingeleiteten Wirtschaftsreformen haben seitdem das Ziel, die indische Wirtschaft für die Weltwirtschaft zu öffnen. Sie sollen die private Wirtschaft in Indien stärken, der Staat als Ordnungsfaktor soll sich hingegen zunehmend aus der Wirtschaft zurückziehen und Auslandsinvestitionen willkommen heißen. Um dieses Ziel zu erreichen, wurde eine Vielzahl von Maßnahmen eingeführt, um das alte binnen- und planwirtschaftlich orientierte Wirtschaftssystem Indiens abzustreifen (vgl. Franz, 2015, S. 10 ff.).

Indien befindet sich seit 1990 in einem Transformationsprozess von einem Agrar- zu einem Technologieland. Der Beitrag der Landwirtschaft zum Bruttoinlandsprodukt (im Folgenden: BIP) sinkt seitdem stetig. Die Landwirtschaft hatte 1989 noch einen Anteil von 29,2 % am BIP. Dieser sank 2000 auf 23 % und 2014 auf 17 %. Gleichzeitig ist der Anteil des produzierenden Gewerbes von 26 % im Jahr 2000 auf 30 % im Jahr 2014 und der des Dienstleistungssektors im gleichen Zeitraum von 51 % auf 53 % gestiegen (vgl. Destatis, 2015).

Indien verfügt über eine große Zahl von ausgebildeten Ingenieuren. Zugleich herrscht in Indien ein mit Deutschland verglichen niedriges Lohnniveau. Mit einem jährlichen Wirtschaftswachstum des BIP von durchschnittlich ca. 6 % (vgl. Tabelle 7) stellt Indien einen sehr großen Absatzmarkt, auch für deutsche Direktinvestitionen (im Folgenden: DI), dar. Die ADI in Indien sind seit 1990 ständig gestiegen. Der Zufluss an DI aus dem Ausland betrug im Jahr 2000 2,3 Mrd. USD und stieg im Jahr 2015 auf 39,3 Mrd. USD, sodass sich der Bestand an DI aus dem Ausland im gleichen Zeitraum von 16,3 Mrd. USD auf 291,6 Mrd. USD erhöhte. Der Zufluss der deutschen DI betrug im Jahr 2000 86 Mio. USD und erhöhte sich im Jahr 2015 auf 1,1 Mrd. USD. Im Jahr 2015 belief sich der Bestand der deutschen DI in Indien auf 12,7 Mrd. USD (vgl. DIPP-SIA, 2015; Destatis, 2015; gtai, 2017).

Mit der Öffnung des indischen Marktes seit 1990 hat das Land für ausländische Direktinvestoren an Attraktivität gewonnen. Daneben haben deutsche Unternehmen Indien als wichtigen Absatzmarkt für ihre Produkte entdeckt. Gleichzeitig ist die Zahl der Forschungsarbeiten und wissenschaftlichen Veröffentlichungen über Indien gestiegen. Exemplarisch genannt sei das Werk von Wamser (2005), der Indien als Investitionsziel ausländischer Unternehmen untersucht und zeigt, dass alle Standorte in Indien standortspezifische Probleme aufweisen, welche jedoch zu überwinden sind. In seiner Studie hebt er für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit in Indien u. a. die Notwendigkeit hervor, sich als ausländisches Unternehmen an die kulturellen und lokalen Bedingun-



gen anzupassen. Den Zusammenhang zwischen exportorientierten Produkten und der wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesstaaten in Indien haben Maiti und Marjit (2010) untersucht und kommen dabei zu dem Ergebnis, dass diejenigen Bundesstaaten die ihren Markt stärker geöffnet haben, in ihrer wirtschaftlichen Entwicklung schneller gewachsen sind als andere Bundesstaaten. Nunnenkamp und Stracke (2007) gehen in ihrer Untersuchung der Frage nach, welchen Beitrag ADI zur wirtschaftlichen Entwicklung Indiens leisten. In ihrer Untersuchung stellen sie fest, dass ADI einen wesentlichen Treiber für das wirtschaftliche Wachstum in Indien darstellen. Darüber hinaus tragen ADI demnach zur Erhöhung der Kapitalbildung bei und führen zum Transfer von technologischem sowie Management-Know-how nach Indien. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommen Choi et al. (2017). In ihrer Arbeit zeigen sie, dass ADI zum Wissenstransfer führen und damit zur Steigerung der Faktorproduktivität beitragen. Kaur et al. (2016) haben die Bedeutung der Infrastruktur in Indien für den Zufluss von ADI untersucht und kommen u. a. zu dem Ergebnis, dass der Umfang und die Qualität des Straßen- und Eisenbahnnetzes eine wesentliche Rolle bei der Gewinnung von ADI spielen. Sie stellen auch fest, dass umgekehrt die ADI die entsprechenden Regionen dazu veranlassen, stärker in Infrastrukturmaßnahmen zu investieren.

Eine Vielzahl dieser wissenschaftlichen Arbeiten setzt sich mit der wirtschaftlichen Entwicklung Indiens seit den eingeleiteten Wirtschaftsreformen im Jahr 1990 auseinander. Die DI in Indien sind zugleich nur in sehr geringem Maße ein Gegenstand der wissenschaftlichen Forschung. In völlig unzureichender Form liegen bis dato gleichwohl Erkenntnisse über deutsche DI in Indien vor. Das Schließen dieser Forschungslücken ist zugleich in wirtschaftspolitischer und wissenschaftlicher Hinsicht bedeutsam. Für deutsche Unternehmen wird Indien in Zukunft ein wichtiger Markt, gleichzeitig aufgrund seiner besonderen staatlichen, wirtschaftlichen und kulturellen Struktur eine Herausforderung bleiben.

Diese Dissertation hat speziell deutsche DI in Indien als Forschungsgegenstand. Der Verfasser Ersterer verfolgt damit das Ziel, erstens die Motive der deutschen Direktinvestoren für ihr Engagement in Indien zu identifizieren, zweitens die regionale Verteilung und die Gründe für die Standortwahl der deutschen Direktinvestoren in Indien zu erklären sowie drittens aufzuzeigen, welche Effekte die deutschen DI in Indien bis dato ausgelöst haben.



1.2 Relevanz für die Dissertation

In den letzten Jahrzehnten ist das Thema der ADI ausgiebig in der Forschung behandelt worden. Einige der entsprechenden Forschungsarbeiten befassen sich auch mit ADI in Indien. Es gibt zugleich kaum Erkenntnisse über deutsche DI in Indien. Darin liegt die wissenschaftliche und praktische Relevanz dieser Dissertation begründet.

Die bisherigen Forschungsarbeiten befassen sich überwiegend mit der wirtschaftlichen Entwicklung Indiens nach den 1990 eingeleiteten Wirtschaftsreformen. Dieser Umstand wird im Kapitel 3.2 ausführlich dargestellt. Bis auf wenige Ausnahmen können die Motive, die regionale Verteilung und die Effekte der deutschen DI in Indien noch nicht als etablierter Forschungsgegenstand der Wissenschaft festgestellt werden. Diese Dissertation hat das Ziel, ebendiese Forschungslücken zu schließen. Damit wird ein wichtiger Beitrag zur Erklärung der deutschen DI in Indien und zur wissenschaftlichen Weiterentwicklung der Theorie der ADI geleistet. Die Beantwortung der Forschungsfragen dieser Dissertation kann auch für deutsche DI in anderen Schwellenländern von Bedeutung sein.

Auch in Zukunft wird Indien ein wachsender Markt für die deutsche Wirtschaft bleiben. Daher kann davon ausgegangen werden, dass sich immer mehr deutsche Direktinvestoren in Zukunft in Indien engagieren werden. Eine Untersuchung der bisherigen deutschen DI in Indien leistet einen Beitrag zur Auseinandersetzung mit unterschiedlichen Aspekten der DI in Indien und trägt zum Erfolg der zukünftigen DI bei. Die Ergebnisse dieser Dissertation haben für die deutsche Wirtschaft somit praktische Relevanz.

Der Verfasser dieser Dissertation möchte zugleich einen Beitrag zur wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung Indiens leisten. Indien hat 1990 mit der Einleitung der Wirtschaftsreformen seinen Markt für ADI geöffnet, mit dem Ziel, das Wirtschaftswachstum zu steigern, die Armut zu bekämpfen und die bestehende Disparitäten in Indien abzubauen. Mit der Kampagne „Make in India“ lädt die indische Regierung seit 2015 ausländische Direktinvestoren dazu ein, verstärkt in Indien zu investieren, mit dem Ziel, Arbeitsplätze in Indien zu schaffen. Die Analysen der in dieser Dissertation aufgezeigten Effekte der deutschen DI auf der regionalen Ebene beleuchten, welchen Beitrag die ADI zur wirtschaftlichen Entwicklung Indiens leisten. Die Darstellung der verschiedenen Aspekte der ADI in dieser Dissertation tragen auch zum Verständnis der weltweiten Verflechtung der indischen Volkswirtschaft bei.



1.3 Aufbau der Arbeit

In dieser Dissertation werden im Kapitel 2 zunächst die notwendigen Definitionen, die Klassifizierungen sowie die Formen der DI erläutert. Danach werden im Kapitel 3 der Stand der Forschung bezüglich der DI im Allgemeinen und der empirische Forschungsstand über die deutschen DI in Indien behandelt. Nach der Darstellung der gewählten Methodik der Datenerhebung, -aufarbeitung und -analyse erfolgt im Kapitel 5 ein Überblick über den Wirtschaftsstandort Indien und die deutschen DI in Indien. Anschließend werden im Kapitel 6 die im Rahmen der vorliegenden Dissertation erhobenen Primärdaten über die deutschen DI dargestellt. Im Kapitel 7 werden die empirischen Befunde interpretiert und die Forschungsfragen im Lichte der vorgestellten Theorien beantwortet. Danach werden im Kapitel 8 die Grenzen der vorliegenden Arbeit aufgezeigt, Empfehlungen für die deutschen DI und die zukünftige Wirtschaftspolitik Indiens zusammengefasst sowie Anregungen für die Wissenschaft gegeben. Auf diesen kurzen Überblick folgt nun eine detailliertere Inhaltsangabe.

Im Kapitel 2 werden die notwendigen Definitionen erläutert sowie die grundsätzlichen Klassifizierungen und Formen der DI dargelegt. Dabei werden nur solche Unterscheidungen bei den Klassifizierungen und Formen der DI vorgestellt, die für die vorliegend zu untersuchenden Forschungsfragen von Bedeutung sind. Dabei werden die DI von anderen Formen des Kapitalverkehrs abgegrenzt und die Unterschiede in der statistischen Datenerhebung der ADI in verschiedenen Ländern herausgestellt. Zudem wird die unterschiedliche Vollständigkeit bezüglich der Erfassung der DI dargelegt.

Im Kapitel 3 werden die für diese Arbeit wichtigsten Theorien zur Erklärung der DI und der Stand der Forschung bezüglich der DI im Allgemeinen sowie der empirische Forschungsstand über die deutschen DI in Indien dargelegt. Dabei werden insbesondere solche theoretischen Erklärungsansätze dargelegt, die für diese Dissertation von Bedeutung sind. Danach wird der empirische Forschungsstand über die deutschen DI in Indien untersucht und entsprechende Forschungslücken werden festgestellt. Aus diesen Forschungslücken werden die in dieser Arbeit zu untersuchenden Forschungsfragen abgeleitet.

Im Kapitel 4 werden die Datenerhebung, die Datenaufbereitung und die Analyse der Daten beschrieben. Es beinhaltet die Darstellung der für die Datenerhebung und -aufbereitung sowie -analyse gewählten Methodik. Die anhand eines Gesprächsleitfadens insgesamt 53 vom Verfasser persönlich geführten Interviews mit deutschen Direktinvestoren und ihren Zulieferern sowie Experten bilden die Grundlage für die Pri-



märdatenanalyse. Die Interviews wurden transkribiert. Durch die wörtliche Transkription ist es möglich, einzelne Aussagen in ihrem Gesamtzusammenhang zu sehen. Das ist ein aufwendiges Verfahren, ermöglicht aber eine anspruchsvolle qualitative Auswertung.

Im Kapitel 5 wird sich ausführlich mit dem Wirtschaftsstandort Indien und der Datenanalyse der deutschen DI im Vergleich zu den gesamten ADI in Indien auseinandergesetzt. Dabei werden Sekundärdaten bezüglich der verschiedenen Regionen in Indien und Indiens insgesamt durchleuchtet. Dazu werden die Sekundärdaten über die deutschen DI und bezüglich der ADI insgesamt analysiert.

Im Kapitel 6 werden die Primärdaten zu den Motiven, der regionalen Verteilung und den Effekten der deutschen DI in Indien präsentiert.

Im Kapitel 7 werden die Primärdaten analysiert und die wichtigsten Ergebnisse zu den Forschungsfragen zusammengefasst.

Im Kapitel 8 werden die Grenzen der vorliegenden Arbeit aufgezeigt und es werden Empfehlungen für die deutschen Direktinvestoren, die Wirtschaftspolitik Indiens sowie Anregungen für die zukünftige Forschung bezüglich des Forschungsgegenstandes gegeben.



2 Definitionen, Klassifizierung und Formen der Direktinvestitionen

Nachfolgend werden die für diese Dissertation relevanten Definitionen, die Klassifizierungen sowie die Formen der DI beschrieben und die dieser Dissertation zugrundeliegende Definition der ADI wird dargestellt. Bei den Klassifizierungen und Formen werden vorliegend nur solche vorgestellt, die zur Beantwortung der Forschungsfragen (vgl. Kapitel 3.4) von Bedeutung sind. Dabei werden die DI von anderen Formen des Kapitalverkehrs abgegrenzt. Die statistischen Daten bezüglich der ADI werden in verschiedenen Ländern auf unterschiedliche Art und Weise erhoben und in ihrer Vollständigkeit unterschiedlich erfasst. Daher wird ebenfalls dargelegt, welche der veröffentlichten Daten für die ADI in Indien dieser Dissertation zugrunde gelegt werden.

2.1 Definition der ausländischen Direktinvestitionen

Auslandsinvestitionen eines Investors sind Kapitalanlagen außerhalb des Staatsgebietes, in dem der jeweilige Investor ansässig ist. Dabei ist zwischen DI und Portfolioinvestitionen zu unterscheiden. Der Begriff der ADI wird in der Literatur unterschiedlich definiert.

Die Außenwirtschaftsverordnung (vgl. Bundesgesetzblatt, 1993, Teil I, S. 1960) erfasst folgende Formen der DI:

- Gründung oder Erwerb von Unternehmen,
- Erwerb von Beteiligten an Unternehmen,
- Errichtung oder Erwerb von Zweigniederlassungen oder Betriebsstätten,
- Zuführung von Kapital zu Unternehmen, Zweigniederlassungen oder Betriebsstätten, die dem gebietsfremden Kapitalgeber gehören oder an denen er beteiligt ist,
- Gewährung von Krediten an Unternehmen, Zweigniederlassungen oder Betriebsstätten, die dem gebietsfremden Kreditgeber oder einem von ihm abhängigen Unternehmen gehören oder an denen der gebietsfremde Kreditgeber oder ein von ihm abhängiges Unternehmen beteiligt ist.

Bei den ADI handelt es sich somit um grenzüberschreitende Investitionen, die von Inländern im Ausland getätigt werden. Hierzu zählen auch Reinvestitionen aus den Er-



trägen früherer DI und die einem Tochterunternehmen (im Folgenden: TU) im Ausland gewährten Kredite.

Die Tabelle 1 zeigt die unterschiedlichen Merkmale von ADI und Portfolio-Investitionen. Das wesentliche Merkmal einer ADI ist vor allem darin zu sehen, dass ein Investor damit wesentlichen Einfluss auf das betreffende Unternehmen im Ausland erlangen will. Portfolio-Investitionen zielen hingegen auf Kapitalerträge ab und sind nicht durch den Wunsch nach Einfluss auf das Unternehmen, in das investiert wird, im Ausland motiviert.

Tabelle 1: Merkmale von ausländischen Direktinvestitionen und Portfolio-Investitionen

	Direktinvestitionen	Portfolio-Investitionen
Motive	- Erwirtschaftung von Ertrag - Ausübung von Kontrolle	- Erwirtschaftung von Ertrag
Formen der Investitionen	- Erwerb von Kapitalanteilen von bestehenden Unternehmen - Neugründung von Unternehmen	- Kauf von Aktien, Obligationen - Kauf von Investmentfonds
Eingesetzte Ressourcen	- Kapital, Anlagegüter - Reinvestierte Gewinne - Know-how	- Kapital
Dauer der Investition	- langfristig	- eher kurz- bis mittelfristig

Quelle: Eigene Darstellung, angelehnt an Holtbrügge und Welge, 2015, S. 58; Fischer, 2002, S. 32

DI zählen zum langfristigen, grenzüberschreitenden Kapitalverkehr. Sie unterscheiden sich von Portfolio-Investitionen, die zum Zwecke der Erzielung einer Rendite getätigt werden, ohne Einfluss auf das Management des jeweiligen Unternehmens nehmen zu wollen. Im Gegensatz zu DI, die nicht kurzfristig rückgängig gemacht werden können, ist bei Portfolio-Investitionen eine kurzfristige Rückführung der Beteiligung möglich.

Ein weiteres Unterscheidungsmerkmal besteht darin, dass bei Portfolio-Investitionen nur das Kapital transferiert wird, wobei bei DI neben dem Geldkapital das bei dem investierenden Unternehmen vorhandene Know-how im Hinblick auf Produkte und Prozesse sowie Marketing-Know-how transferiert wird (vgl. Gad, 2007, S. 1).



Die Merkmale der ADI in der Tabelle 1 finden sich auch in der nachfolgend aufgeführten Definition der Organization for Economic Cooperation and Development (im Folgenden: OECD) wieder:

„Direct investment is a category of cross-border investment made by a resident in one economy (the direct investor) with the objective of establishing a lasting interest in an enterprise (the direct investment enterprise) that is resident in an economy other than that of the direct investor. The motivation of the direct investor is a strategic long-term relationship with the direct investment enterprise to ensure a significant degree of influence by the direct investor in the management of the direct investment enterprise.“ (OECD, 2008, S. 17)

Nach einer Empfehlung der OECD wird die Kapitalanlage in den meisten Ländern bei einer Beteiligungsquote ab 10 % als DI definiert (Haas und Neumair, 2006, S. 216; OECD, 2008, S. 17).

Der International Monetary Fund (im Folgenden: IMF) definiert **ADI** und **den Direktinvestor** wie folgt:

„... defines the concept of **foreign direct investment** as international investment by an entity resident in one economy in an enterprise resident in another economy that is made with the objective of obtaining a lasting interest. ... Direct investment involves both the initial transaction that establishes the relationship between the two entities and all subsequent capital transactions between them and among affiliated enterprises, both incorporated and unincorporated.“ (IMF, 2001, S. 23)

„... a direct investment enterprise is an incorporated or unincorporated enterprise in which a **direct investor** that is resident of another economy has 10 percent or more of the ordinary shares or voting power (for an incorporated enterprise) or the equivalent (for an unincorporated enterprise). ... The ownership of 10 percent of ordinary shares or voting power is the criterion for determining the existence of a direct investment relationship.“ (IMF, 2001, S. 23)

Die Deutsche Bundesbank definiert ADI (vgl. Deutsche Bundesbank, 1965, S. 19) wie folgt:

„Die Direktinvestitionen im internationalen Kapitalverkehr werden nach den heute üblichen Definitionen als solche Kapitalanlagen bezeichnet, die vom Investor in der Absicht vorgenommen werden, einen unmittelbaren Einfluss auf die Geschäftstätigkeit des kapitalnehmenden Unternehmens zu gewinnen oder einem



Unternehmen, an dem der Investor bereits maßgeblich beteiligt ist, neue Mittel zuzuführen.“

Im Folgenden werden ADI gemäß der Definition der Deutschen Bundesbank, das direkt investierende Unternehmen und der entsprechende Investor gemäß der Definition des IMF verstanden. Die Reserve Bank of India (im Folgenden: RBI) und die staatlichen Institutionen in Indien definieren und erfassen ADI seit 2000 nach dieser Definition (vgl. RBI, 2016; DIPP, 2014; DIPP, 2015; DIPP, 2016). Diese Definitionen zeigen die wesentlichen Merkmale der DI, des direktinvestierenden Unternehmens und des Investors. Eine DI ist für eine längere Dauer angelegt und der Investor zielt damit auf direkten Einfluss auf das Direktinvestitionsunternehmen ab.

2.2 Klassifizierung der Direktinvestitionen

In der Literatur werden verschiedene Arten von DI unterschieden. Die im Folgenden dargestellte Klassifizierung der DI wird durch die Motive des ausländischen Investors bestimmt. Sie hat darüber hinaus Bedeutung für die Analyse der Effekte der DI im Empfängerland.

Die Abgrenzung zwischen substitutiven und additiven DI bezieht sich auf die Investitionen im Empfängerland. Bei den horizontalen und vertikalen DI wird die Abgrenzung auf Grundlage der Eingliederung in den Unternehmensprozess berücksichtigt.

2.2.1 Substitutive und additive Direktinvestitionen

Additive DI sind Investitionen, die zusätzlich zu den anderen Investitionen im Empfängerland getätigt werden (vgl. Plum, 1995, S. 9 ff.). Investiert ein ausländischer Unternehmer im Gastland und führt diese Investition dort zur Verdrängung von bereits existierenden heimischen Unternehmen, so werden diese Investitionen als substitutive Investitionen definiert. Additive DI kommen vor allem bei der Neugründung von Unternehmen im Ausland und der Aufstockung einer bereits bestehenden Beteiligung oder bei der Reinvestition der im Ausland erwirtschafteten Gewinne vor. Im Gegensatz dazu wird die Übernahme eines bestehenden Unternehmens im Gastland als substitutive DI bezeichnet.

Substitutive Investitionen können im Empfängerland jedoch auch Investitionen bei den einheimischen Unternehmen auslösen. Das ist z. B. dann der Fall, wenn das ausländische Unternehmen Vorprodukte für seine Produktion im Gastland braucht.



In der vorliegenden Arbeit werden solche DI als additiv bezeichnet, die nicht zur Verdrängung der einheimischen Unternehmen führen. Diejenigen DI, die solche Verdrängungsprozesse auslösen, werden hingegen als substitutiv definiert.

2.2.2 Horizontale und vertikale Direktinvestitionen

Bei dieser Klassifizierung wird dahingehend unterschieden, wie die Produktion im Ausland mit der Muttergesellschaft (im Folgenden: MG) in Verbindung steht. Bei horizontalen DI werden im Ausland die gleichen Produkte produziert wie bei der Inlandsproduktion der MG. Die deutsche Automobilindustrie produziert beispielsweise auch im Ausland Kraftfahrzeuge und ist somit ein typisches Beispiel für eine horizontale DI. Bei der vertikalen DI werden im Ausland solche Produkte hergestellt, die als Vorprodukte in die Inlandsproduktion der MG eingehen. Dies wird als rückwärtsgerichtete vertikale DI bezeichnet. Bei der vorwärtsgerichteten vertikalen DI im Ausland werden Produkte hergestellt, welche in die bei der Inlandsproduktion der MG hergestellten Produkte eingehen (vgl. Haas und Neumair, 2006, S. 217).

Stehen die DI weder in horizontaler noch in vertikaler Produktionsbeziehung zu der MG, werden solche DI als Konglomerat-DI bezeichnet. Die Produktion im Ausland steht in diesem Fall in keiner direkten Beziehung zu der Produktion der MG im Inland (vgl. Beck, 2005, S. 14 f.).

2.3 Formen der ausländischen Direktinvestitionen

Im Kapitel 3.1.1.1 werden die Möglichkeiten der Auslandsmarktbearbeitung für ein Unternehmen dargestellt. Für welche Form der Auslandsmarktbearbeitung sich ein Unternehmen entscheidet, hängt vor allem von seinen Motiven ab. Im Folgenden werden diejenigen Formen der DI dargestellt, die für die vorliegende Arbeit von Bedeutung sind. Entscheidet sich ein Unternehmen für DI im Ausland, können diese in Form von Tochtergesellschaften, Mergers and Acquisitions (im Folgenden: M&A) oder Joint Venture (im Folgenden: JV) durchgeführt werden.

2.3.1 Tochtergesellschaften

Ein Investor kann im Ausland eine neue Firma gründen, die dort als ein rechtlich selbstständiges Unternehmen operiert. Solche Investitionen werden als Greenfield-Investitionen¹ bezeichnet. Bei M&A kauft ein Investor Kapitalanteile an einem im Ausland ansässigen Unternehmen.

¹ D. h. die Errichtung eines neuen Betriebs im Ausland.



Die Tätigkeiten der Tochtergesellschaften werden durch die investierende MG bestimmt. Ihre Tätigkeit kann durch die MG z. B. auf den Vertrieb, die Produktion oder sonstige Dienstleistungen beschränkt werden (vgl. Kutschker und Schmid, 2011, S. 256).

Die Entscheidung, eine Tochtergesellschaft im Ausland zu gründen, kann für ein Unternehmen sowohl Vorteile als auch Nachteile mit sich bringen. Die Vorteile einer Tochtergesellschaft im Ausland umfassen folgende Aspekte:

- Durchsetzung der eigenen Strategien,
- Einfluss- und Kontrollmöglichkeiten,
- Bewahrung vor einem Verlust des eigenen Wissens,
- Inanspruchnahme von Subventionen des Gastlandes.

Als Nachteile einer Tochtergesellschaft im Ausland können folgende Aspekte genannt werden:

- Risiken durch die politische Lage im Gastland,
- hoher Kosten- und Zeitaufwand,
- langfristiges Engagement, das schwer reversibel ist (vgl. Kutschker und Schmid, 2011, S. 908 f.).

Bei M&A handelt es sich um eine vollständige oder zumindest mehrheitliche Übernahme der Anteile an einem ausländischen Unternehmen. Als Vorteile von M&A können folgende Aspekte genannt werden:

- schneller Markteintritt und schnelle Marktdurchdringung,
- Übernahme des vorhandenen Humankapitals,
- Übernahme des Know-hows.

Folgende Nachteile von M&A sind zu erwarten:

- hoher Ressourcenbedarf,
- mögliche Unsicherheitsgefühle und Unzufriedenheit der Mitarbeiter des ausländischen Unternehmens,
- Probleme in der Integrationsphase (vgl. Kutschker und Schmid, 2011, S. 918 ff.).



2.3.2 Joint Venture

JV stellen eine Alternative zu Tochtergesellschaften dar. An einem JV sind zwei oder mehr Partner beteiligt. Handelt es sich hierbei um ein internationales JV, dann ist mindestens ein ausländischer Partner am Unternehmen beteiligt.

Die Vorteile von JV sind vor allem in folgenden Aspekten zu sehen:

- beschleunigter Eintritt in einen ausländischen Markt durch Nutzung der vorhandenen Infrastruktur des lokalen Partners,
- Nutzen von Marktkenntnissen des lokalen Partners, auch beim Umgang mit lokalen Regierungsstellen,
- reduzierter Kapitalbedarf,
- Teilen von Risiken.

Als Nachteile des JV können folgende Punkte genannt werden:

- Leitung und Kontrolle des Unternehmens sowie Entscheidungen nur gemeinsam mit dem Partner möglich,
- möglicherweise langwierige Auseinandersetzungen mit dem Partner,
- hoher Koordinationsaufwand,
- Gefahr des Know-how-Verlustes.

Die Unterscheidung zwischen Tochtergesellschaft und JV ist auch im Hinblick auf die Effekte der DI im Gastland von Bedeutung. Die Empfängerländer, insbesondere Entwicklungs- und Schwellenländer, bevorzugen DI in Form von Greenfield-Investitionen, weil sie damit verbunden größere Auswirkungen auf den Gebieten der Beschäftigung sowie des Wissenstransfers und Wachstums erwarten. Die Schwellenländer sind Länder auf dem Weg zum Industrieland. Als Entwicklungsländer gelten Länder mit erheblichem Entwicklungsrückstand zum Industrieland. Bei M&A kommt es nur zu einem Wechsel des Eigentümers, ohne dass damit mit Beschäftigungseffekten, Wissenstransfer und Wachstumsimpulsen gerechnet werden kann. Diese Aspekte werden ausführlich im Kapitel 3.1.3 behandelt.



2.4 Statistische Erfassung der ausländischen Direktinvestitionen

2.4.1 Abgrenzung von anderen Formen des Kapitalverkehrs

Bereits im Kapitel 2.1 wurde bei der Definition der ADI die Abgrenzung von Portfolio-Investitionen dargelegt. Als weiteres Merkmal wird nach einer Empfehlung von IMF und OECD die Mindestbeteiligungshöhe von 10 % bei DI angeführt. Die Deutsche Bundesbank richtet sich bei der Erhebung von ADI nach ebendieser Beteiligungshöhe von 10 % (vgl. Deutsche Bundesbank, 2015a).

2.4.2 Statistische Datenerhebung

In Deutschland besteht eine Meldepflicht für ADI, die sich auf die tatsächlich durchgeführten ADI bezieht. Dabei werden alle inländischen Unternehmen und Privatpersonen erfasst, wenn sie am Stichtag der Meldung 10 % oder mehr Kapitalanteile oder Stimmrechte an einem ausländischen Unternehmen bzw. direkt oder indirekt (mittelbar) mehr als 50 % besitzen. Diese Meldepflicht gilt nur dann, wenn das ausländische Unternehmen eine Bilanzsumme von mehr als 3 Mio. EUR ausweist (vgl. Deutsche Bundesbank, 2015b, S. 77 ff.). Diese Vorgehensweise wird nicht in allen Ländern praktiziert. In Indien besteht, unabhängig von der Bilanzsumme, Meldepflicht für alle DI.

2.4.3 Vollständigkeit der Erfassung

Weder die Berücksichtigung von reinvestierten Gewinnen noch die Kreditbeziehungen, im Rahmen derer auch Kapitalströme vom ausländischen Investor zum Unternehmen im Empfängerland stattfinden, werden nicht in allen Ländern gleichbehandelt. Das gilt auch für die ADI, die nicht unmittelbar, sondern auf Umwegen, z. B. über eine Holdinggesellschaft, getätigt werden. Ein weiterer Aspekt ist die Finanzierung der ADI. Weitere Leistungen des Investors, z. B. die Entsendung von Mitarbeitern der MG, sind schwierig zu schätzen und werden bei der Erhebung der ADI auch nicht in allen Ländern gleichbehandelt (vgl. Plum, 1995, S. 37 ff.).

Die von der Deutschen Bundesbank veröffentlichten Direktinvestitionsdaten richten sich nach folgender Definition (vgl. Deutsche Bundesbank, 2015a; Deutsche Bundesbank, 2015b, S. 77 ff.):

„Direktinvestitionen setzen sich zusammen aus Eigenkapital – eventuell abzüglich ausstehender Einlagen auf das gezeichnete Kapital – zuzüglich anteiliger Kapital- und Gewinnrücklagen, plus anteiliger Gewinnvorträge bzw. abzüglich anteiliger Verlustvorträge, plus anteiliger Jahresüberschüsse bzw. abzüglich anteiliger Jah-



resfehlbeträge. Diese Komponenten stellen das Beteiligungskapital dar. Darüber hinaus gehen noch die Kreditbeziehungen zu den Kapitalgebern sowie die grenzüberschreitenden Kreditbeziehungen zu anderen verbundenen Unternehmen in die Berechnungen ein.“

Für diese Dissertation werden die vom indischen Ministerium für Handel und Industrie – Department of Industry Policy and Promotion (im Folgenden: DIPP) – veröffentlichten Daten der ADI in Indien zugrunde gelegt. Diese enthalten die DI über die Automatic Route, den Kauf von bestehenden Unternehmensanteilen und solche mit Genehmigung der Regierung. Bei einer DI über die Automatic Route brauchen die ausländischen Direktinvestoren keine Genehmigung der indischen Regierung zu beantragen. Die DI muss lediglich innerhalb von 30 Tagen nach Eingang der Investition bei dem TU in Indien bei der RBI angezeigt werden (vgl. Kaue et al., 2016, S. 558).

