

Landes ausüben. Dazu gehören in erster Linie sprachliche und religiöse Unterschiede sowie Unterschiede in Wertvorstellungen und Verhaltensweisen der Bevölkerung. Diese Einflussfaktoren haben bislang als Bestimmungsgründe der Standortwahl in der Theorie kaum Berücksichtigung gefunden. Es ist aber nicht von der Hand zu weisen, dass die Nichtbeachtung sozio-kultureller Gegebenheiten zwangsläufig zu Konfliktsituationen führt, die den Erfolg der Auslandsinvestition erheblich gefährden und im schlimmsten Fall zum Scheitern des Vorhabens führen. So können sich sozio-kulturelle Unterschiede beispielsweise in Enteignungs- oder Sicherheitsrisiken konkretisieren.<sup>160</sup>

Sprach- und Kulturräume sind nicht unbedingt an die Grenzen eines Staatsgebietes gebunden: Einerseits können sie über die festgelegten Grenzen eines Landes hinweg bestehen und andererseits können innerhalb eines Landes mehrere Sprach- und Kulturräume nebeneinander existieren. Grundsätzlich können sozio-kulturelle Rahmenbedingungen jedoch als länderspezifische Determinanten zur Vorauswahl von Standortsuchräumen untersucht werden, da „...innerhalb vieler Staaten eine gemeinsame Sprache gesprochen wird und aufgrund der gemeinsamen historischen Entwicklung in der Regel größere Affinitäten und Ähnlichkeiten bestehen als zwischen den Einwohnern verschiedener Staaten.“<sup>161</sup>

Sprachunterschieden wird bei einer Standortentscheidung im internationalen Rahmen von Seiten des Managements oft eine große Bedeutung eingeräumt. Eine im Auswahlprozess erkennbare Abneigung gegen bestimmte Länderstandorte kann, wenn in dem jeweiligen Land nur ein geringer Teil der Bevölkerung eine der weit verbreiteten Weltsprachen beherrscht, durchaus mit der Schwierigkeit erklärt werden eine bestimmte Sprache hinreichend fehlerfrei zu erlernen. Sofern die Verständigung zwischen den entsandten Führungskräften des investierenden Unternehmens und den einheimischen Bevölkerungsgruppen (z.B. Mitarbeitern, Lieferanten und Behörden) dann vorrangig in der einheimischen Sprache erfolgen

---

<sup>160</sup> vgl. Heinrich (2002), S. 249 und Engelhard (1992), S. 374

<sup>161</sup> Tesch (1980), S. 374 f.

muss, können aufgrund von Sprachbarrieren erhebliche Kommunikationsprobleme entstehen.<sup>162</sup>

In jeder Gesellschaft nehmen auch religiöse und philosophische Grundvorstellungen einen gewissen Stellenwert ein. Sie werden von der Bevölkerung im alltäglichen Leben oft bewusst oder unbewusst umgesetzt. Zu den wichtigsten Weltregionen gehören heute das Christentum, das Judentum, der Islam und Naturreligionen wie z.B. der Buddhismus oder Hinduismus. In der jüngeren Geschichte ist beispielsweise der Islam als religiöse Weltanschauung in den Fokus sozio-kultureller Länderrisiken gerückt und zeigt im Iran, dass aus einer Religion heraus ein großer Instabilitätsfaktor für ein Land resultieren kann.<sup>163</sup> Auch religiöse Rituale gläubiger Mitarbeiter am Arbeitsplatz müssen gegebenenfalls im Standortentscheidungsprozess berücksichtigt werden, da sie einen geregelten Leistungsprozess erheblich beeinträchtigen können:<sup>164</sup> So können beispielsweise die vorgeschriebenen Gebetszeiten strenggläubiger Moslems, sofern die Unterbrechungen nicht von vornherein im Arbeitsablauf eingeplant sind, einen direkten Einfluss auf die Produktivität der Leistungserstellung ausüben.

Anzunehmen ist weiterhin, dass eine Standortentscheidung im internationalen Rahmen zu einem großen Teil durch die Wertvorstellungen und Verhaltensweisen der Bevölkerung im potentiellen Gastland geprägt wird. Kommt der potentielle Investor aus einem Land, in dem die Umgangsformen stark divergieren, können bestimmte Verhaltensweisen in der einheimischen Bevölkerung eine erhebliche Befremdung auslösen und zu Vorurteilen des investierenden Unternehmens führen, die sich zum Beispiel in einer vergleichsweise niedrigen Einschätzung der zu erwartenden Arbeitsproduktivität niederschlagen und damit die Standortwahl erheblich beeinflussen können.<sup>165</sup>

---

<sup>162</sup> vgl. Goette (1994), S. 240 f. und Pott (1983), S. 107

<sup>163</sup> vgl. Belew (2000), S. 106 f.

<sup>164</sup> vgl. Goette (1994), S. 246 f.

<sup>165</sup> vgl. Goette (1994), S. 243 f. und Pott (1983), S. 108

Für den Prozess der Leistungserstellung und -verwertung ist aus Unternehmenssicht auch die Einstellung der Bevölkerung gegenüber ausländischen Unternehmen, Arbeit und Zeit relevant. Insbesondere in Entwicklungsländern zeigen Regierung und andere bedeutende Interessengruppen wie staatliche Behörden, Kapitalgeber, Gewerkschaften, Abnehmer oder die heimische Bevölkerung allgemein oft eine fremdenfeindliche Haltung gegenüber ausländischen Unternehmen, weil sie sich durch den zunehmenden wirtschaftlichen und ggf. auch politischen Einfluss ausländischer Investoren in ihrer Souveränität und Selbstbestimmung bedroht fühlen.<sup>166</sup> Die mangelnde Akzeptanz ausländischer Unternehmen im potentiellen Investitionszielland ist ein ernst zu nehmendes Problem im Rahmen der internationalen Standortwahl: „In einer institutionellen Umgebung, die einer ausländischen Investition eher feindlich gesinnt ist, wird es schwer (...) eine langfristig erfolgreiche Aktivität aufzubauen.“<sup>167</sup>

Eine negative Einstellung der Bevölkerung zur Arbeit generell führt bei einer Direktinvestition häufig zu erhöhten Personalkosten. Diese entstehen durch eine geringe Leistungsmotivation bzw. durch fehlendes Verantwortungsbewusstsein, welche wiederum Unpünktlichkeit der Mitarbeiter, Fernbleiben vom Arbeitsplatz und eine hohe Personalfluktuaton bedingen. Des Weiteren müssen ausländische Unternehmen im Prozess der Standortwahl berücksichtigen, dass auch die Zeitvorstellung der Menschen kulturell bedingt ist: „In armen Entwicklungsländern wird der Arbeitsrhythmus durch den Tag/Nacht-, Jahreszeiten- oder Mahlzeiten-Rhythmus bestimmt. In diesen Staaten herrscht daher ein Mangel an linearem Zeitbewusstsein, die Zeitvorstellung ist zyklisch. Die Menschen verfügen über unendlich viel Zeit. (...) Pünktlichkeit spielt (...) eine geringe Rolle.“<sup>168</sup>

In vielen Ländern ist darüber hinaus eine Korruptionsmentalität fest verankert. Informationen, Entscheidungen, Gunst und Macht in politischer oder

---

<sup>166</sup> vgl. Belew (2000), S. 109 und Goette (1994), S. 247 f.

<sup>167</sup> Volkholz (1977), S. 107

<sup>168</sup> Belew (2000), S. 108

wirtschaftlicher Hinsicht können sowohl im Staatswesen als auch in der Wirtschaft des potentiellen Gastlandes käuflich sein. Insbesondere in vielen Entwicklungsländern wird die Annahme von Bestechungsgeldern als legitim empfunden und die Beamten erwarten von direktinvestierenden Unternehmen Geschenke und Schmiergeldzahlungen als Entlohnung für Verwaltungsdienstleistungen, um somit das niedrige Gehalt aufzubessern. Denkbar ist auch die Forderung nach einer Finanzierung von öffentlichen Projekten, die dem Gemeinwohl im Gastland zugute kommen sollen. Das investierende Unternehmen muss sich somit über die Korruptionsgepflogenheiten informieren und berücksichtigen, dass diese gegebenenfalls zu enormen finanziellen Aufwendungen führen können.<sup>169</sup>

### **3.3 Regionale Bestimmungsgründe zur Standortwahl**

#### **3.3.1 Geographische Lage**

Die geographische Lage einer Region ist für die Standortwahl eines Unternehmens dann entscheidend, wenn klimatische, geologische oder topographische Bedingungen den Prozess der betrieblichen Leistungsbeschaffung, -erstellung und -verwertung einschränkend beeinflussen oder unmöglich machen.

Erschwerende klimatische Standorteigenschaften finden sich vor allem in tropischen bzw. subtropischen und subpolaren Ländern. Unter extremen Witterungsverhältnissen werden hohe Niederschläge und Luftfeuchtigkeit, große Hitze oder Kälte sowie große Temperaturschwankungen zwischen Tag und Nacht bis hin zu starkem Wind oder massiver Sonneneinstrahlung verstanden. Aus Unternehmenssicht ist zu berücksichtigen, dass klimatische Gegebenheiten zu vergleichsweise großem Aufwand und hohen Kosten führen: Oft beeinträchtigen sie die Funktionsfähigkeit von maschineller Betriebsausrüstung oder fördern deren Verschleiß, so dass eine spezielle Maschinenausrüstung oder zusätzliche

---

<sup>169</sup> vgl. Belew (2000), S. 94 und Pott (1983), S. 109

Wartungstätigkeiten erforderlich sind.<sup>170</sup> Betroffen sind in erster Linie Branchen, deren Leistungserstellungsprozess nicht von den natürlichen klimatischen Bedingungen abgeschirmt werden kann. Dazu zählen beispielsweise die Landwirtschaft und der Luftverkehr. Viele Industrieunternehmen hingegen können auf künstliche Weise (z.B. durch die Nutzung von Klimaanlage) ein geeignetes so genanntes „Innenklima“ schaffen, das vom Außenklima unabhängig ist und eine Produktion ermöglicht.<sup>171</sup> Darüber hinaus leuchtet ein, dass extreme klimatische Bedingungen auch deutlich negative Auswirkungen auf die menschliche Arbeitsleistung, -motivation und die Produktivität haben. Dieser Zusammenhang ist insbesondere bei schwerer körperlicher Arbeit nachweisbar, während er bei geistigen Tätigkeiten nicht ganz eindeutig ist.<sup>172</sup>

Geologische Bedingungen und Bodenschätze sind vor allem für Betriebe der Urproduktion (z.B. Landwirtschaft, Bergbau und Erdölgewinnung) notwendige Voraussetzung für die Ansiedlung an einem Standort, da das immobile Gut „Boden“ in diesen Wirtschaftszweigen den Charakter eines produktiven Faktors hat. „Je nach Qualität, seiner Lage und der Intensität der Nutzung können aus dem Faktor Boden unterschiedliche Erträge erzielt werden. Die erzielten Gewinne einer Unternehmung können in Abhängigkeit vom Standort variieren.“<sup>173</sup> Insbesondere bei beschaffungsorientierten Direktinvestitionen nehmen natürliche Ressourcen als Standortfaktoren deshalb eine zentrale Rolle im Standortbestimmungsprozess ein<sup>174</sup>. Geologische und topographische Bedingungen haben jedoch auch Auswirkungen auf die Standortentscheidung von Unternehmen, bei denen der Boden keine spezifische Produktionsfaktorfunktion inne hält. Die Beschaffenheit und Gestaltung der Erdoberfläche üben nämlich einen erheblichen Einfluss auf die Verkehrs- und Transportgünstigkeit von Orten aus. So können landschaftliche Barrieren wie z.B. extreme Gebirge, Schluchten und anderweitig unzugängliche Gebiete die räumliche Mobilität einschränken und zu derartig hohen

---

<sup>170</sup> vgl. Belew (2000), S. 110 und Goette (1994), S. 250 f.

<sup>171</sup> vgl. Pohl (1997), S. 51 und Behrens (1971), S. 67

<sup>172</sup> vgl. Belew (2000), S. 110 f. und Goette (1994), S. 250 f.

<sup>173</sup> Steiger (1999), S. 85

<sup>174</sup> vgl. Maier (2001), S. 104; Steiger (1999), S. 87 und Volkholz (1977), S. 110

Transportkosten und Lieferzeiten führen, dass die Beschaffung und Distribution von solchen Standorten aus unrentabel wird und Unternehmen sich für einen alternativen Standort entscheiden.<sup>175</sup>

Von einer möglichen Bestandsgefährdung der Direktinvestition kann dann gesprochen werden, wenn potentielle Standorte aufgrund ihrer geographischen Lage regelmäßig von Naturkatastrophen heimgesucht werden. Dazu zählen alle außergewöhnlichen klimatisch oder geologisch bedingten Phänomene wie z.B. Überschwemmungen, Erdbeben und Orkane. Als weiteres Investitionshemmnis ist das Fehlen heimischen Management-Know-hows anzusehen, wenn sich Führungskräfte des investierenden Unternehmens weigern am Aufbau des neuen Standortes mitzuwirken (z.B. aus Angst vor Ansteckung mit bestimmten Krankheitserregern in tropischen oder subtropischen Gebieten).<sup>176</sup> Diese zwei Fälle müssen im Standortentscheidungsprozess eines Unternehmens Berücksichtigung finden, da die Auslandsinvestition anderenfalls mit einem sehr hohen Misserfolgsrisiko belegt wird.

### **3.3.2 Absatz- und Beschaffungsmarkt**

Die Absatz- und Beschaffungsmärkte sind als regionale Bestimmungsgründe der unternehmerischen Standortwahl von besonderer Bedeutung, denn die Beziehungen zu ihnen stellen für die meisten Unternehmen die wichtigsten Verbindungen zur Umwelt dar. Auf dem Absatzmarkt verkauft ein Unternehmen seine Güter oder Dienstleistungen an andere Unternehmen, öffentliche oder private Haushalte, während es auf dem Beschaffungsmarkt die zur Produktion benötigten Vorprodukte, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie verschiedene Dienstleistungen bezieht.<sup>177</sup> Es liegt nahe, dass sowohl Absatz- als auch Beschaffungsmärkte je nach branchen-, unternehmens- oder produktspezifischen Anforderungen differenziert betrachtet werden müssen.

---

<sup>175</sup> vgl. Goette (1994), S. 252 f.; Tesch (1980), S. 519 und Behrens (1971), S. 66

<sup>176</sup> vgl. Belew (2000), S. 111 und Goette (1994), S. 251 ff.

<sup>177</sup> vgl. Maier (2001), S. 21 f.; Engel (1999), S. 5 und Bauerschmitz (1996), S. 140

Die Bedeutung der räumlichen Lage eines potentiellen Standortes zum unternehmerischen Absatz- und Beschaffungsmarkt ist zum einen vom Grad der Lokalisierung und zum anderen von der Mobilität abhängig. Der Grad der Lokalisierung bezieht sich dabei auf die konzentrierte Verfügbarkeit von Gütern an ausgewählten Standorten. Mobilität hingegen betrifft die Transportierbarkeit von Absatz- und Beschaffungsgütern und schlägt sich in erster Linie in der Höhe der Transportkosten nieder. Da Unternehmen im Regelfall in verschiedene Märkte eingebunden sind, stehen sie dem Problem der Transportkosten zur Überwindung physischer Distanzen oft auch in mehrfacher Hinsicht auf der Absatz- und Beschaffungsseite gegenüber.<sup>178</sup>

Eine räumliche Nähe zu den Märkten eines Unternehmens ist insbesondere dann zwingend erforderlich, wenn Gütertransporte nicht möglich, sondern wesensmäßig ausgeschlossen sind. Darüber hinaus muss berücksichtigt werden, dass bestimmte Güterarten transportkosten- bzw. transportzeitempfindlich sind. Grundsätzlich kann festgehalten werden, dass sich das betriebliche Absatz- bzw. Beschaffungsgebiet mit steigender Transportempfindlichkeit der produzierten oder zu beschaffenden Güter verengt. Je nach Lokalisierung und Mobilität können diese in drei Gütergruppen unterschieden werden:<sup>179</sup>

1. Nicht-transportable Güter, die direkt am Standort abgesetzt oder beschafft werden müssen
2. Transportkosten- und transportzeitempfindliche Güter, die innerhalb eines engen Gebietes abgesetzt oder beschafft werden müssen
3. So genannte ubiquitäre Güter, die überall zur Verfügung stehen oder deren Transport keine nennenswerten Kosten verursacht.

Bei nicht-transportablen oder transportempfindlichen Gütern ist der Unternehmensstandort in räumlicher Hinsicht eng an die marktlichen Rahmenbedingungen gebunden, da eine Standortspaltung zwischen Beschaffungs-

---

<sup>178</sup> vgl. Maier (2001), S. 47 f.

<sup>179</sup> vgl. Wellems (1992), S. 77 ff. und Behrens (1971), S. 50 f. + S. 72 f.

und Produktionsort bzw. Produktions- und Absatzort nicht oder nur unter erschwerten Bedingungen erfolgen kann.

Der Einfluss des Absatzmarktes auf die Wahl des Unternehmensstandortes bestimmt sich dann in erster Linie an dem Absatzpotential, welches in regionaler Hinsicht beträchtlich variieren kann. Für die Beurteilung des Absatzpotentials an einem bestimmten Standort sind zwei Gesichtspunkte maßgeblich: Zum einen die zu erwartenden Absatzmengen und zum anderen die erzielbaren Absatzpreise.<sup>180</sup> Die an einem bestimmten Ort erzielbaren Absatzmengen steigen mit der Zahl der Bedarfsträger und ihrer Bedarfsintensität, sofern die Abnehmer über die nötigen Kaufkraftverhältnisse verfügen. Im Allgemeinen bieten Regionen mit hohem Einkommensniveau ein höheres Absatzpotential als ärmere Landstriche, da bei den meisten Gütern mit steigendem Einkommen auch die Nachfrage steigt. Die Berücksichtigung kaufkraftstarker Gegenden ist insbesondere für Unternehmen wichtig, deren Güter der Deckung des gehobenen Bedarfs dienen. Für teure und luxuriöse Güter besteht zwar auch in einkommensschwachen Gebieten Bedarf, doch die Nachfrage wird infolge mangelnder Kaufkraft vergleichsweise gering sein. Für den Absatz inferiorer Güter hingegen, deren Nachfrage mit steigendem Einkommen zurückgeht, bergen Gebiete mit geringer Kaufkraft ein weitaus größeres Absatzpotential.<sup>181</sup>

Bei relativ transportunempfindlichen Gütern ist oft nicht die räumliche Nähe zu einem regionalen Absatzmarkt für die Standortwahl entscheidend, sondern die Eignung des Standortes als strategischer Brückenkopf. Ein Standort ist als strategischer Brückenkopf geeignet, wenn von ihm aus eine Vielzahl anderer Ländermärkte erschlossen werden kann. Dem Unternehmen dient er somit als logistische Drehscheibe - das Absatzpotential muss dann länderübergreifend kalkuliert werden.<sup>182</sup>

---

<sup>180</sup> vgl. Goette (1994), S. 178; Tesch (1980), S. 464 und Behrens (1971), S. 73 f.

<sup>181</sup> vgl. Behrens (1971), S. 74 ff.

<sup>182</sup> vgl. Goette (1994), S. 184 f.



Für den Teil internationaler Unternehmen, die eine Direktinvestition aus beschaffungsorientierten Motiven tätigen, spielt die Nähe zum Beschaffungsmarkt eine entscheidende Rolle in der Bestimmung des neuen Auslandsstandortes. Die räumliche Nähe ist vor allem bei nicht-transportablen oder transportempfindlichen Gütern eine wichtige Voraussetzung für die Investition. Für Unternehmen der ersten Produktionsstufe gilt dies in erster Linie für die Nähe zu natürlichen Ressourcen, während für Unternehmen nachgeschalteter Verarbeitungsstufen die Nähe zu Vor- und Zwischenleistungen bestimmend ist.<sup>183</sup> Als grundlegende Faktoren zur Bestimmung des Beschaffungspotentials an einem Standort müssen Unternehmen Quantität, Qualität und Kosten der Beschaffungsgüter heranziehen.

Die Nähe zum Absatz- und Beschaffungsmarkt wird durch so genannte Agglomerationseffekte beeinflusst. Sie umfassen unmittelbare und indirekte Auswirkungen, die durch eine räumliche Konzentration von privaten Haushalten, öffentlichen Institutionen und wirtschaftlichen Aktivitäten entstehen. In der Literatur werden zwei Typen von Agglomerationseffekten unterschieden:<sup>184</sup>

1. **Lokalisationseffekte** resultieren aus der Ballung von Betrieben der gleichen Branche an einem Standort. Zu den Vorteilen der Branchenkonzentration gehört die Entstehung eines branchenspezifischen Arbeitsmarktes, auf dem sowohl Unternehmen als auch Arbeitnehmer von geringeren Suchkosten profitieren. Darüber hinaus können durch Informationsbeziehungen zwischen Mitarbeitern und/oder Unternehmen gleicher Branchen Wissens-Spillovers stattfinden, welche Produkt- und Prozessinnovationen möglich machen und die Effizienz der allgemeinen betrieblichen Organisation steigern. Im Regelfall führt eine Branchenkonzentration durch die Bündelung der Nachfrage auch zur Generierung spezieller Zulieferindustrien, Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen und zum Ausbau spezialisierter Infrastruktur, sowie zur Ausnutzung von Größenvorteilen bei diversen Vorprodukten und

---

<sup>183</sup> vgl. Steiger (1999), S. 87 und Volkholz (1977), S. 110

<sup>184</sup> vgl. Steil (1999), S. 65 ff.; Beyerle (1998), S. 49; Gehrung (1996), S. 33 f.; Tesch (1980), S. 488 und Behrens (1971), S. 78

Dienstleistungen. Unter bestimmten Voraussetzungen verbessert sich das regionale Absatzpotential durch die Ballung branchengleicher Unternehmen an einem Standort, weil durch die Branchenkonzentration eine größere Anzahl möglicher Abnehmer angezogen wird. Den Lokalisationsvorteilen stehen jedoch negative Lokalisationseffekte gegenüber. Zu den Nachteilen der Branchenkonzentration zählt die durch starke regionale Faktornachfrage verursachte Verknappung von Produktionsfaktoren, die sich in steigenden Lohnkosten und Grundstückspreisen niederschlägt. Eine große räumliche Nähe kann darüber hinaus zu einem verstärkten Wettbewerb und einer höheren Imitationsgefahr führen. Lokalisationsvorteile führen somit im Regelfall zur Konkurrenzanziehung, Lokalisationsnachteile hingegen führen zur Konkurrenzmeidung<sup>185</sup>.

2. **Urbanisationseffekte** ergeben sich aus der Konzentration von Betrieben unterschiedlicher Branchen an einem Standort. Urbanisationsvorteile resultieren aus der Größe des Absatzmarktes und dem vergleichsweise besseren Ausbau der Verkehrsinfrastruktur. Durch die räumliche Nähe zu Kunden, Lieferanten, Dienstleistern, Banken, Versicherungen und staatlichen Stellen entstehen „Fühlungsvorteile“, die sich durch die Erleichterung von persönlichen Kontakten, Reisen und kurzfristigen Dispositionen in geringeren Kommunikationsaufwendungen (in monetärer und zeitlicher Form) bemerkbar machen<sup>186</sup>. Dazu führt eine Ballung von wirtschaftlichen Aktivitäten und Bevölkerung in der Regel zu einem größeren Angebot an Kultur-, Freizeit- und Konsumeinrichtungen. Als Nachteile der Verstädterung hingegen gelten zum Beispiel überlastete Infrastruktureinrichtungen, eine hohe Umweltbeeinträchtigung und Abfallbeseitigungsprobleme. Die dadurch entstehenden

---

<sup>185</sup> vgl. Wellems (1992), S. 79

<sup>186</sup> vgl. Maier (2001), S. 113 f.; Gehring (1996), S. 35 und Frauenrath (1996), S. 37

gesamtgesellschaftlichen Kosten werden zum größten Teil über Steuern an die Standortnutzer weitergegeben<sup>187</sup>.

Agglomerationsprozesse haben zirkulären Charakter. Standorte mit großen Agglomerationsvorteilen ziehen Unternehmen an, welche zu einer Verstärkung der positiven externen Effekte führen. Große Agglomerationsnachteile hingegen führen zu einem dispersen Standortmuster von Unternehmen, wodurch wiederum die negativen externen Effekte verstärkt werden.

Positiven Selbstverstärkungseffekten ist jedoch eine natürliche Obergrenze gesetzt, ab der jeder weitere Unternehmenszuwachs die Region überlastet und dadurch die Standortbedingungen verschlechtert. Für negativ verstärkende Wechselwirkungen gibt es hingegen keine natürliche Untergrenze: Problemstandorten mit großen Agglomerationsnachteilen kann eine Umkehr der negativen Entwicklung nur durch Fördermaßnahmen und flexible Entwicklungsstrategien gelingen.<sup>188</sup>

Im Regelfall können Lokalisations- und Urbanisationseffekte nicht scharf voneinander abgegrenzt werden, denn beide Formen der räumlichen Konzentration können zum Teil ähnliche Auswirkungen haben. Obwohl Agglomerationseffekte in der Literatur unbestritten sind, ist es schwer diese zu quantifizieren und empirisch nachzuweisen.

### **3.3.3 Arbeitsmarkt**

Der regional-lokale Arbeitsmarkt ist für viele Unternehmen von großer Bedeutung im Prozess der Standortwahl. Zu den arbeitsmarktbezogenen Standortfaktoren gehören in erster Linie das quantitative und qualitative Arbeitskräftepotential einer Region. Der quantitative Aspekt bezieht sich dabei auf die Anzahl potentiell verfügbarer Arbeitskräfte an einem Standort, wohingegen sich die qualitative Sichtweise ausschließlich auf die Verfügbarkeit von qualifiziertem Fachpersonal bezieht. Für eine Vielzahl von Branchen hat sich die Nachfrage nach

---

<sup>187</sup> vgl. Steiger (1999), S. 87

Arbeitskräften im Zeitverlauf dahingehend verändert, dass „...weniger die quantitative Verfügbarkeit von Arbeitskräften als vielmehr deren berufliche Qualifikation zu einem entscheidenden Standortfaktor geworden ist.“<sup>189</sup> Die Qualifikation von Arbeitskräften ist insbesondere für die Mehrheit von Dienstleistungs- und Technologieunternehmen von beträchtlicher Relevanz, während sie für Industrie- und vor allem Bauunternehmen, in denen das Personal größtenteils ein geringes Qualifikationsniveau aufweist, nahezu ohne Bedeutung ist.<sup>190</sup>

Regionale Unterschiede in der mengenmäßigen Verfügbarkeit von Arbeitskräften resultieren aus räumlich differenzierten Geburtsraten und rezessiven Wirtschaftszweigen, in denen Mitarbeiter freigesetzt werden. Die Qualität der Arbeitskräfte hingegen wird einerseits durch das herrschende Ausbildungsniveau, die individuelle Arbeitsmoral und Einsatzfreudigkeit der Arbeitskräfte sowie durch geltende Arbeitszeitregelungen bestimmt. Standortsuchende Unternehmen müssen sich deshalb fragen, welchen Spielraum ihnen die regionalen Arbeitskraftreserven lassen, bis die zusätzliche Nachfrage nach Mitarbeitern zu einer Verknappung auf dem bestehenden Arbeitsmarkt und somit auch zu einer verschärften Konkurrenzsituation der Arbeitgeber führt.<sup>191</sup>

Neben dem quantitativ und qualitativ differenzierten Arbeitskräftepotential müssen in der Standortanalyse eines investierenden Unternehmens auch regionale Lohnunterschiede Berücksichtigung finden. Obwohl sich Löhne innerhalb eines nationalen Rahmens auf einem ähnlichen Niveau bewegen, können Unternehmen durch die Berücksichtigung bestehender regionaler Lohnunterschiede bei der

---

<sup>188</sup> vgl. Grabow (1995), S. 70f.; Wellems (1992), S. 65; Tesch (1980), S. 488 und Behrens (1971), S. 78 f.

<sup>189</sup> Gehrung (1996), S. 27 f.

<sup>190</sup> vgl. Steiger (1999), S. 87; Bauerschmitz (1996), S. 143; Goette (1994), S. 197 und Wellems (1992), S. 67 f.

<sup>191</sup> vgl. Maier (2001), S. 41; Frauenrath (1996), S. 34 f. und Volkholz (1977), S. 109

Standortwahl (je nach Anteil der Personalkosten an den Gesamtkosten) erhebliche Ersparnisse realisieren.<sup>192</sup>

Zwischen dem regional bestehenden Arbeitskräftepotential und dem Lohnniveau herrscht in der Regel ein funktionaler Zusammenhang: Eine Anhebung des Lohnniveaus am Standort führt zu einer Anziehung zusätzlicher Arbeitskräfte, denn innerhalb von kleinräumigen Arbeitsmarktregionen sind Arbeitnehmer in hohem Maße mobil. Das Angebot an Arbeitskräften an einem Standort wird dabei durch den so genannten „Pendelradius“ begrenzt. Dieser bestimmt sich durch die Beförderungszeiten und -kosten, welche Arbeitnehmer für die Fahrten zwischen Wohnort und Arbeitsplatz maximal in Kauf zu nehmen bereit sind. Der Pendelradius ist somit abhängig von der Ausstattung mit bzw. Schnelligkeit von öffentlichen Verkehrsmitteln, den Beförderungstarifen und dem Motorisierungsgrad der Arbeitskräfte.<sup>193</sup>

Die überregionale Mobilität von Arbeitnehmern hingegen ist aufgrund von wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Rahmenbedingungen wesentlich schwächer ausgeprägt. Haus- und Wohnungseigentum, der Familien-, Freundes- und Bekanntenkreis sowie das Gefühl von regionaler Zugehörigkeit und Identität bilden Hemmnisse, welche die großräumliche Beweglichkeit von Arbeitskräften erheblich einschränkt. Für die Mobilitätsbereitschaft spielen individuelle Faktoren wie Alter, Familienstand und Qualifikation eine große Rolle. Die Bereitschaft aufgrund eines Arbeitsplatzangebots umzuziehen, korreliert positiv mit der Qualifikation des Arbeitnehmers, nimmt aber mit steigendem Alter und zunehmenden familiären Verpflichtungen sukzessive ab. In Zeiten hoher Arbeitslosigkeit sehen sich Arbeitnehmer aufgrund der geringen Nachfrage nach ihrer Arbeitskraft notwendigerweise weitaus stärker dazu gezwungen, selbst mobil zu sein und sich am Standort von Unternehmen auszurichten, als in Zeiten der Vollbeschäftigung.<sup>194</sup>

---

<sup>192</sup> vgl. Tesch (1980), S. 464 ff. und Brede (1971), S. 75

<sup>193</sup> vgl. Frauenrath (1996), S. 34 f.; Behrens (1971), S. 59 und Brede (1971), S. 68 f.

<sup>194</sup> vgl. Maier (2001), S. 41; Stirl (1996), S. 163 f. und Tesch (1980), S. 492

### 3.3.4 Infrastruktur

Zur Standortfaktorengruppe der Infrastruktur werden im Allgemeinen die drei Teilbereiche

- Verkehrsinfrastruktur
- Ver- und Entsorgungsdienste
- Telekommunikationssysteme

gezählt, anhand derer sowohl die strukturellen Gegebenheiten als auch verschiedene Dienstleistungsbereiche an einem bestimmten potentiellen Standort analysiert werden können.

Der Bereich der Verkehrsinfrastruktur erweist sich im Standortentscheidungsprozess oft als der Bedeutendste, denn die Qualität der logistischen Anbindung eines Standortes bestimmt die entstehenden Transportzeiten und -kosten und ist somit in der Lage, Nachteile in Bezug auf die geographische Lage und/oder Lage zum Absatz und Beschaffungsmarkt auszugleichen. Die Verkehrsanbindung übt einen großen Einfluss auf die Mobilität von Menschen und Gütern aus: Sie erst ermöglicht die Nähe und Erreichbarkeit von Kunden, Lieferanten und von für den Produktionsprozess erforderlichen Rohstoffe bzw. Vorprodukte.<sup>195</sup>

Zu den Komponenten der regionalen Verkehrsinfrastruktur zählen:<sup>196</sup>

- Straßennetz (Autobahnen, Schnell- und Landstraßen etc.),
- Schienennetz (Hochgeschwindigkeitsverkehr und Regionalschnellbahnen),
- Schifffahrtsanbindung (Wasserwege, See- und Binnenhäfen),

---

<sup>195</sup> vgl. Goette (1994), S. 195; Wellems (1992), S. 62 ff. und Tesch (1980), S. 519

<sup>196</sup> vgl. Frauenrath (1996), S. 36 und Goette (1994), S. 193

- Flughafenanbindung und
- öffentlicher Personennahverkehr.

Für die räumliche Verkehrsanbindung eines Standortes mittels Straßennetz ist dabei nicht die Gesamtlänge der Straßen von Bedeutung, sondern vielmehr deren Anzahl und Leistungsfähigkeit. Das Vorhandensein von Autobahnen allein lässt beispielsweise keinen positiven Rückschluss auf die Autobahnanbindung zu: Stattdessen müssen Unternehmen bei ihrer Standortentscheidung die Anschlussstellen berücksichtigen, die eine Einstiegsfunktion für das gesamte Autobahnnetz darstellen. Die Anbindung an Regionalschnellbahnen hingegen spielt (wie auch der öffentliche Personennahverkehr) in erster Linie für den Pendelverkehr von Arbeitskräften über kurze und mittlere Entfernungen eine Rolle, wohingegen der Hochgeschwindigkeitsverkehr eher für Geschäftsreisende über mittlere Entfernungen von Bedeutung ist. In vielen Fällen stellen Hochgeschwindigkeitszüge unter Berücksichtigung von Reisezeiten, -kosten und der Anforderung einer flexiblen Reiseplanung eine sinnvolle Alternative gegenüber dem Luftverkehr dar.<sup>197</sup>

Für ausländische Unternehmen können vor allem national-internationale Verkehrsanbindungen einen wichtigen Standortfaktor darstellen, wenn „... die Zugehörigkeit zu einem multinationalen Konzern eine hohe räumliche Mobilität von Managern und einen häufigen Transport von Gütern aus dem Ausland erforderlich macht.“<sup>198</sup>

Für den Gütertransport wird diesen Anforderungen oft eine Schifffahrtsanbindung gerecht. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn Häfen mit Güterumschlag erreichbar sind, die eine mögliche Schnittstelle zwischen unterschiedlichen Verkehrsträgern bilden. Internationale Flughäfen sind sowohl für den Geschäftsreiseverkehr als auch für die Beförderung hochwertiger Güter geeignet.

---

<sup>197</sup> vgl. Junesch (1996), S. 78, S. 83 und S. 87

<sup>198</sup> vgl. Wellems (1992), S. 87

Letzteres setzt jedoch voraus, dass die Transportkosten im Vergleich zur Schnelligkeit der Lieferung eine untergeordnete Rolle spielen.<sup>199</sup>

Die Verkehrsinfrastruktur basiert normalerweise ausschließlich oder zumindest maßgeblich auf Aktivitäten der öffentlichen Hand, die bei der räumlichen Ausgestaltung allerdings auch eine Vielzahl von Nachfrageaspekten berücksichtigen muss: „Ähnlich wie privat produzierte Güter erfordern auch viele Infrastruktureinrichtungen eine Mindestnachfragemenge. Flughäfen und internationale Schnellzuganschlüsse sind üblicherweise nur in größeren Städten verfügbar.“<sup>200</sup>

Der Begriff der Infrastruktur beinhaltet über die Verkehrsanbindung hinaus auch das Angebot an Ver- und Entsorgungsdiensten, welche direkt an der betrieblichen Leistungserstellung anknüpfen.

Als wichtiger Faktor zum Vollzug des wirtschaftlichen Leistungsprozesses kann in diesem Zusammenhang die Verfügbarkeit und Beschaffenheit von Gewerbe- bzw. Büroflächen betrachtet werden. Standortrelevanz erhält die Versorgung von Unternehmen mit geeigneten Betriebsflächen dadurch, dass es sich bei Grundstücken, baulichen Anlagen und Mieträumen naturgemäß um nicht-transportable Güter handelt. Standortinteressierte Unternehmen analysieren deshalb im Regelfall zum einen die Quantität und Qualität der verfügbaren Betriebsflächen und zum anderen die damit verbundenen Bau-, Kauf- und Mietpreise, die lokal erheblich differieren können (so werden beispielsweise in Ballungsräumen in der Regel vergleichsweise hohe Preise gefordert). Die Angebotsmenge und -qualität von Betriebsflächen wird größtenteils staatlich reguliert und von den Kommunen gesteuert, die im Rahmen der regional-lokalen Raumplanung Flächennutzungspläne erstellen und Gewerbeflächen ausweisen.<sup>201</sup>

---

<sup>199</sup> vgl. Junesch (1996), S. 89

<sup>200</sup> Maier (2001), S. 107

<sup>201</sup> vgl. Steiger (1999), S. 87; Frauenrath (1996), S. 33; Wellems (1992), S. 68; Tesch (1980), S. 463 und Behrens (1971), S. 57



Die Sicherstellung der Wasser- und Energieversorgung sowie der Abfallbeseitigung können als regionale Engpassfaktoren zur Wirkung kommen, sind aber nur in den seltensten Fällen ausschlaggebend für die Standortwahl.<sup>202</sup>

Als weitere wichtige Determinanten im Bereich der unternehmerischen Versorgung sind unternehmensbezogene Dienstleistungen und Forschungs- bzw. Hochschuleinrichtungen zu nennen.

Bei unternehmensbezogenen Dienstleistungen handelt es sich um spezialisierte (und damit nicht-ubiquitäre) immaterielle Leistungen, die Unternehmen von extern beziehen. Ist ein Unternehmen in einem nennenswerten Umfang auf derartige betriebsfremde Dienstleistungen angewiesen und ist deren Beschaffungsradius gleichzeitig aus Zeit- und/oder Kostengründen relativ beschränkt, spielt das regionale Versorgungspotential an einem zu analysierenden Standort eine bedeutsame Rolle.<sup>203</sup> Die Versorgungsmöglichkeit mit unternehmensbezogenen Dienstleistungen kann demnach auch als Beschaffungsmarkt im weiteren Sinne betrachtet werden, da der Zugang zu externen Dienstleistungen sowohl mit zeitlichem als auch finanziellem Aufwand verbunden ist.

Die standortliche Nähe zu Forschungs- bzw. Hochschuleinrichtungen spielt für Unternehmen insofern eine Rolle, als dass sie im Rahmen von Kooperationen den Transfer von Ideen und Informationen fördert und somit die Innovationsfähigkeit eines Unternehmens stärkt.<sup>204</sup> Darüber hinaus weisen Forschungs- und Hochschuleinrichtungen auf die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitnehmer hin. Durch die Zusammenarbeit mit Hochschulen bietet sich Unternehmen oft die Möglichkeit, Absolventen schon vor Beendigung ihrer Studienzeit an das Unternehmen zu binden.

Der Begriff der Infrastruktur ist letztlich nicht nur durch die Verkehrsinfrastruktur und Ver- bzw. Entsorgungsdienste an einem bestimmten Standort geprägt, sondern

---

<sup>202</sup> vgl. Goette (1994), S. 194

<sup>203</sup> vgl. Tesch (1980), S. 464 und Behrens (1971), S. 59 f.

<sup>204</sup> vgl. Grabow (1995), S. 94

bezieht sich auch auf die Verfügbarkeit und Qualität von Telekommunikationssystemen, welche die Übertragung von Informationen in verbaler, schriftlicher, graphischer oder bildlicher Form über räumliche Distanzen hinweg möglich machen.<sup>205</sup> Zum Kommunikationssystem zählen heutzutage in erster Linie Post- und Telefondienste sowie E-Mail- und Internetanschluss. Die Verfügbarkeit und schnelle Zugänglichkeit von Informationen werden dabei zu einem zunehmend bedeutenderen Agglomerationsvorteil, weil sie den Informationsaustausch zwischen Unternehmen, räumlich getrennten Betriebsteilen, Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern beeinflusst. Im Rahmen der internationalen Standortwahl spielen Telekommunikationssysteme als Standortfaktor eine Rolle, da sie einen reibungslosen Informationsfluss zwischen dem ausländischen Unternehmen und seiner Muttergesellschaft gewährleisten. Dieser ist insbesondere dann erforderlich, wenn wesentliche Entscheidungen von der Muttergesellschaft getroffen werden.<sup>206</sup>

### 3.3.5 Öffentliche Anreize

Zu den öffentlichen Anreizen gehören grundsätzlich all jene regionalen und kommunalen wirtschaftspolitischen Maßnahmen, die darauf abzielen einen direkten positiven Einfluss auf das Ansiedlungsverhalten von Unternehmen auszuüben. Für die Träger der Wirtschaftspolitik, welche diese staatlichen Förderungsmaßnahmen gemäß ihren rechtlichen Möglichkeiten durchführen, stehen dabei die auf ihren jeweiligen Wirtschaftsraum bezogenen Ziele im Vordergrund. So werden regionalpolitische Maßnahmen in Deutschland mehrheitlich durch den Bund und die Länder getragen und basieren auf einer gesetzlichen Grundlage. Ziel der Maßnahmen ist im Wesentlichen eine Angleichung der wirtschaftlichen Entwicklung strukturschwacher Gebiete an weiter entwickelte Regionen, damit die interregionalen Unterschiede von Standortbedingungen nicht überhand nehmen und keine negativen Selbstverstärkungseffekte einsetzen (vgl. Kapitel 3.3.2). Kommunale Maßnahmen

---

<sup>205</sup> vgl. Frauenrath (1996), S. 37 und Scholl (1990), S. 23

<sup>206</sup> vgl. Steiger (1999), S. 86; Stirl (1996), S. 169; Goette (1994), S. 193 und Scholl (1990), S. 53

hingegen resultieren zu einem großen Teil aus individuellen Verhandlungsprozessen mit den ansiedlungsinteressierten Unternehmen. Da die Gewerbesteuerzahlungen der Unternehmen den größten Teil der Gemeindeeinnahmen darstellen, sind die Kommunen stark daran interessiert neue Gewerbesteuerzahler (u.a. durch die Gewährung kommunaler Anreize) für den eigenen Standort zu gewinnen. Öffentliche Anreize wirken folglich nicht immer einheitlich: Maßnahmen des Bundes, der Länder und der Gemeinden verlaufen oft unkoordiniert und dienen somit widersprüchlichen standortlichen Zielsetzungen.<sup>207</sup>

Öffentliche Anreize können durch monetäre und qualitative Maßnahmen geschaffen werden. Finanzielle Fördermaßnahmen umfassen beispielsweise die Zusage öffentlicher Investitionen, staatlicher Finanzierungshilfen und Subventionen. Darüber hinaus können Gemeinden durch die autonome Festsetzung der Gewerbe- und Grundsteuerhebesätze einen Einfluss auf die steuerliche Belastung von Unternehmen ausüben. Individuelle Steuererleichterungen und -stundungen nehmen aufgrund der Zinseffekte ebenfalls direkten Subventionscharakter an. Insgesamt ist die Wirkung monetärer öffentlicher Anreize auf die Standortwahl von Unternehmen schwer messbar.<sup>208</sup>

Da Standortentscheidungen in der Regel mit langfristigen Investitionen verbunden sind, finanzielle Fördermaßnahmen jedoch nur in einem zeitlich begrenzten Rahmen gewährt und der Senkung regionaler Steuern als Einnahmequellen der Kommunen naturgemäß Grenzen gesetzt werden, ist anzunehmen, dass finanzielle Fördermaßnahmen in ihrer Bedeutung als Standortfaktor nur ergänzend wirksam sind. Sie dürften demnach nur bei der Wahl zwischen ansonsten gleichwertigen Standorten eine ausschlaggebende Rolle spielen.<sup>209</sup>

Öffentliche Anreize qualitativer Art entstehen durch eine generell wirtschaftsfreundliche Haltung gegenüber unternehmerischen Anfragen. Zu den qualitativen Fördermaßnahmen zählen beispielsweise die Beratung

---

<sup>207</sup> vgl. Frauenrath (1996), S. 38; Tesch (1980), S. 466 + S. 490 und Brede (1971), S. 94 + S. 96

<sup>208</sup> vgl. Nicholas (2001), S. 132; Frauenrath (1996), S. 39 und Kaiser (1979), S. 25 f.

<sup>209</sup> vgl. Pracht (2001), S. 34; Jahrreiß (1984), S. 144 und Brede (1971), S. 93 f.

standortsuchender Unternehmen durch Behörden oder staatliche Wirtschaftsförderungsgesellschaften, die Verkürzung von Entscheidungswegen und Bearbeitungszeiten bei Genehmigungsverfahren, die Vermittlung von speziellen Kontakten und Gewerbe- bzw. Büroflächen sowie die Festsetzung geringer behördlicher Auflagen. Sowohl im Stadium der Standortanalyse als auch in der späteren Umsetzungsphase können ansiedlungswillige Unternehmen durch hoch qualitative Information und Beratung erhebliche Mittel einsparen und das subjektiv empfundene Risikopotential mindern. Im Regelfall werden öffentliche Anreize anhand einer Kombination von finanziellen und qualitativen Maßnahmen geschaffen.<sup>210</sup>

### 3.3.6 Weiche Faktoren

Weiche Bestimmungsgründe der Standortwahl spielen eine Rolle, weil unternehmerische Standortentscheidungen nicht ausschließlich auf der Basis ökonomischer Kriterien getroffen werden, welche in einem eindeutigen Zusammenhang mit der Beschaffung, der Leistungserstellung und dem Absatzprozess eines Unternehmens stehen.

Weiche Standortfaktoren lassen sich in zwei Kategorien differenzieren:<sup>211</sup>

- Zu der Kategorie der **weichen unternehmensbezogenen Faktoren** gehören beispielsweise das Image und Erscheinungsbild eines Standortes sowie sein Bekanntheitsgrad und die Möglichkeit zur sprachlichen Verständigung. Diese Bestimmungsgründe haben direkte Auswirkungen auf die Betriebstätigkeit.
- Zu den **weichen personenbezogenen Faktoren** zählen persönliche Präferenzen von Entscheidungsträgern und Beschäftigten des standortsuchenden Unternehmens, die keine oder nur geringe direkte Auswirkungen auf die Unternehmenstätigkeit haben. Der indirekte Einfluss

---

<sup>210</sup> vgl. Grabow (1995), S. 100 und Goette (1994), S. 225 f.

<sup>211</sup> vgl. Steiger (1999), S. 88 f. und Grabow (1995), S. 67

der weichen personenbezogenen Faktoren auf die Betriebstätigkeit kann dennoch erheblich sein, denn die Unternehmen können darüber oft die Arbeitsmotivation oder die Rekrutierungschancen von qualifiziertem Fachpersonal steigern.

Bei den weichen unternehmensbezogenen Faktoren spielen Image und Erscheinungsbild eines Standortes sowie dessen Bekanntheitsgrad bei Neuansiedlungen ausländischer Unternehmen eine vergleichsweise große Rolle. Dies betrifft vor allem die Phase der Standortvorauswahl, in der ein hoher Imagewert und Bekanntheitsgrad eines Standortes die Wahrscheinlichkeit dafür steigert, dass dieser im Rahmen des unternehmerischen Auswahlprozesses überhaupt in die engere Wahl gezogen wird. Repräsentative Standorte, die mit positiven Imagewerten besetzt sind, haben den Vorteil, dass ihr Image auch auf die dort angesiedelten Unternehmen abfärbt: Die Unternehmen werden dann von potentiellen Geschäftspartnern häufig als besonders solide und erfolgreich eingeschätzt.<sup>212</sup>

Die Möglichkeit zur sprachlichen Verständigung wird als nicht-ökonomischer Bestimmungsgrund bei der Standortwahl ausländischer Unternehmen berücksichtigt, denn eine weitestgehend reibungslose Verständigung zwischen ausländischen Entscheidungsträgern und einheimischen Mitarbeitern, Lieferanten, Kundengruppen und öffentlichen Institutionen ist für die Umsetzung der unternehmerischen Strategie notwendig und determiniert somit den Erfolg der Direktinvestition.<sup>213</sup>

Die weichen personenbezogenen Faktoren beinhalten subjektive Einschätzungen über die Lebens- und Arbeitsbedingungen an einem Standort. Während des Prozesses der Standortwahl sind innerhalb des sich neu ausrichtenden Unternehmens oft Entscheidungsträger involviert, die am späteren Standort Führungspositionen übernehmen. Sie beziehen auch die Attraktivität eines Standortes als persönlichen Wohnort in die Entscheidung mit ein. Das subjektive

---

<sup>212</sup> vgl. Beyerle (1998), S. 65 und Grabow (1995), S. 142

<sup>213</sup> vgl. Goette (1994), S. 242

Augenmerk liegt dabei auf der sozialen Infrastruktur, der Umwelt- und Wohnqualität, dem Kulturangebot sowie auf den Möglichkeiten der Freizeitgestaltung, zumal sich auch die Familien der Führungskräfte am neuen Standort wohlfühlen sollen.<sup>214</sup>

Die soziale Infrastruktur wird in erster Linie durch die räumliche Nähe zu Bürgern und Institutionen des Heimatlandes bestimmt. Den ausländischen Mitarbeitern sowie deren Familienangehörigen bietet sich dadurch die Möglichkeit an gemeinsamen Veranstaltungen und Aktivitäten teilzunehmen – das soziale Netz und der Erfahrungsaustausch mit anderen mildern den Kulturschock, der im Regelfall nach den ersten Monaten im Ausland auftritt.

Die Umwelt- und Wohnqualität eines Standortes bezieht sich auf eine intakte Umwelt, die Zufriedenheit mit dem Wohn- und Bildungsumfeld sowie auf die Qualität des Gesundheitswesens.<sup>215</sup> Die Umwelt- und Wohnqualität wird oft mit einer intakten Landschaft und Grünanlagen in Verbindung gesetzt. Dabei ist entscheidend, dass „offensichtliche Umweltschäden – Müllkippen, Straßenlärm, Luftverschmutzung usw.- stören (..),die weniger sichtbaren Umweltschädigungen (...) [aber] erst dann Wirkung zeigen, wenn sie bekannt sind. Ebenso wenig wird zwischen künstlich angelegter und natürlich gewachsener Umwelt wenig differenziert (..).<sup>216</sup>

Die im Zeitablauf gestiegene Freizeitorientierung (u.a. durch wachsenden Wohlstand, Arbeitszeitverkürzung und verstärkte Nutzung flexibler Arbeitszeiten) führt vor allem bei jüngeren Personen zu einer starken Berücksichtigung von Freizeit- und Kulturangeboten eines Standortes bei der Wohn- und Arbeitsortwahl.<sup>217</sup> So stellt der Sport unter den Freizeitangeboten einen der wichtigsten Bereiche dar, aber auch Gastronomie, Einkaufszentren und –passagen sowie Großveranstaltungen werden als Orte der Geselligkeit und Unterhaltung

---

<sup>214</sup> vgl. Steiger (1999), S. 88 f.; Junesch (1996), S. 116 und Ehrenfeld (1985), S. 58 f.

<sup>215</sup> vgl. Balderjahn (2000), S. 49

<sup>216</sup> Canibol (1991), S. 102

<sup>217</sup> vgl. Balderjahn (2000), S. 49; Grabow (1995), S. 95 f. und Canibol (1991), S. 37 f., S. 62 f. + S. 109 f.

geschätzt, denn sie ermuntern offensichtlich eine Vielzahl von Menschen dazu, sich dort zu treffen und gemeinsam etwas zu „erleben“. Eine wachsende Zahl von Personen, die über ein hohes Maß an Freizeit und entsprechende Interessen verfügen, legt Wert auf künstlerische oder kulturelle Angebote als Teile ihrer Freizeit. Diese werden in der Regel mit kulturellen Institutionen (z.B. Museen, Galerien und Theatern), aber auch mit Kinos in Verbindung gebracht.

Weiche personenbezogene Standortfaktoren spielen nicht nur aus der persönlichen Perspektive der unternehmerischen Entscheidungsträger eine Rolle, sondern sind auch im Zusammenhang mit dem Beschaffungspotential qualifizierter Arbeitskräfte relevant. Im Allgemeinen ist davon auszugehen, dass sich abhängig Beschäftigte an ähnlichen weichen Standortbedingungen orientieren wie die Entscheidungsträger der neu ansiedelnden Unternehmen. Bei überregionalen Ausschreibungen können beispielsweise offene Stellen in attraktiven Regionen wesentlich leichter besetzt werden als in weniger attraktiven Regionen. Je besser aus Arbeitnehmersicht die nicht-ökonomischen Faktoren eingeschätzt werden, desto größer ist auch deren Bereitschaft (ggf. mit ihren Familien) an den betreffenden Standort zu ziehen. Weiche Standortfaktoren stellen somit wichtige Bestimmungsgründe für die Mobilität des Produktionsfaktors Arbeit dar.<sup>218</sup>

Abschließend bleibt festzuhalten, dass weiche Standortfaktoren in der Regel nur schwer quantifizierbar sind. Häufig sind zwar entsprechende statistische Daten vorhanden, doch diese erhalten ihre Bedeutung erst dadurch, dass sie subjektiven Meinungen unterliegen. So lässt sich zum Beispiel der freie Wohnungsbestand in einer Stadt quantitativ ausdrücken, entscheidend sind aber letztlich die Einschätzungen über die Lage und Qualität der verfügbaren Wohnungen.

---

<sup>218</sup> vgl. Müller (2000), S. 104; Pfähler (1998), S. 10 und Grabow (1995), S. 70

#### **4 Gegenwärtiger Stand der Forschung zur räumlichen Konzentration ausländischer Unternehmen**

Parallel zu der steigenden Bedeutung ausländischer Direktinvestitionen weltweit hat sich eine Vielzahl von wissenschaftlichen Untersuchungen mit der Frage befasst welche Faktoren räumliche Cluster ausländischer Unternehmen determinieren.<sup>219</sup> Dabei konzentrieren sich die Studien darauf, die Ansiedlungsschwerpunkte ausländischer Firmen entweder

- auf Länderebene oder
- auf subnationaler Ebene, d.h. innerhalb eines Landes bzw. einer Region,

zu untersuchen.

Die Anzahl von Publikationen deutet darauf hin, dass sich die Forschung schwerpunktmäßig mit der Verteilung ausländischer Unternehmen bzw. ausländischer Direktinvestitionen zwischen Ländern befasst. So analysieren beispielsweise mehrere aktuelle Studien die Standortentscheidungen ausländischer Investoren in europäischen Ländern, da die zunehmende wirtschaftliche Integration im Rahmen der Europäischen Union einen signifikanten Zustrom internationaler Investitionen (sowohl zwischen den EU Ländern als auch von außerhalb) bewirkt hat<sup>220</sup>. Publikationen über die Standortbestimmungsfaktoren

---

<sup>219</sup> Den Studien ist im Regelfall gemein, dass auch dann von einem ausländischen oder auslandskontrollierten Unternehmen gesprochen wird, wenn der ausländische Investor lediglich eine Beteiligung von mind. 10% hält. Darunter fallen Mergers & Acquisitions, Beteiligungen, Joint Ventures, Unternehmensgründungen und auch -vergrößerungen. Als internationale Standortentscheidungen im engeren Sinne sind allerdings ausschließlich Greenfield Investments zu charakterisieren, die mit einer Mehrheitsbeteiligung unter ausländischer Kontrolle stehen. Diese sind jedoch nur in den seltensten Fällen separat erfasst.

<sup>220</sup> Basile/Castellani/Zanfei (2003) untersuchen allgemeine Konzentrationismuster multinationaler Unternehmen in Europa unter der Hypothese, dass das Bestehen nationaler Grenzen innerhalb der EU keine wesentliche Rolle für Standortentscheidungen spielt. Andere Studien analysieren die Standortfaktoren im europäischen Raum mit dem Schwerpunkt auf ausländische Unternehmen aus bestimmten Herkunftsländern: Head/Mayer (2002) und Mayer/Mucchielli (1999) konzentrieren sich dabei auf japanische Investoren, während sich Disdier/Mayer (2003) und Mucchielli/Puech (2002) mit Standortentscheidungen französischer Unternehmen beschäftigen. Clegg/Scott-Green (2002) fokussieren sich wiederum auf US-amerikanische Firmen und Hubert/Pain (2001) haben sich für eine Untersuchung des Standortwahlverhaltens deutscher Unternehmen in Europa entschieden.



ausländischer Unternehmen ohne Beschränkung auf den europäischen Raum als untersuchte Raumeinheit sind größtenteils älteren Datums<sup>221</sup>.

Grundsätzlich gilt jedoch, dass die geographische Verteilung ausländischer Unternehmen stets durch große Asymmetrien gekennzeichnet ist. Eine Untersuchung räumlicher Konzentrationsmuster auf Länderebene lässt keinen Rückschluss auf die Wirkung einzelner Standortfaktoren zu, da Agglomerationsprozesse und -effekte in wesentlich kleinteiligeren Regionen innerhalb von Ländern stattfinden. Die Ergebnisse aus oben genannten Studien sind deshalb nur beschränkt aussagekräftig.

Mit der Identifikation von Bestimmungsgründen zur Erklärung von subnationalen Konzentrationsmustern ausländischer Unternehmen haben sich bislang nur wenige Studien befasst<sup>222</sup>. Grundsätzlich fällt auf, dass sich fast alle Publikationen dabei auf das verarbeitende Gewerbe beziehen.

Die Forschungsarbeiten lassen sich zwei zeitlich aufeinander folgenden Phasen zurechnen, die sich vor allem in den geographischen Untersuchungsräumen voneinander differenzieren. Die Arbeiten der ersten Forschungsphase befassen vorrangig mit den Standortentscheidungen ausländischer Unternehmen in den USA. Die mir bekannten Studien sind unten in Tabelle 6 und Tabelle 7 dargestellt.

Glickman und Woodward (in Spalte 1) untersuchen die Vornahme ausländischer Direktinvestitionen anhand von drei exogenen Variablen: Agglomerationen, Arbeitsmarktklima und Transporteinrichtungen. Die Forscher unterstellen eine lineare Regressionsfunktion und wenden die OLS Methode an. Für die beiden Faktoren Arbeitsmarktklima und Transporteinrichtungen nutzen die Autoren

---

<sup>221</sup> So analysiert Chunlai (1997) beispielsweise die Standortbestimmungsfaktoren in 33 Entwicklungsländern. Die Studie von Narula (1994) umfasst als Untersuchungsebene 40 Länder, die nach dem Kriterium der Datenverfügbarkeit ausgewählt sind und Koechlin (1992) analysiert die Standortfaktoren der wichtigsten Empfängerländer US-amerikanischer Direktinvestitionen. Letzterem schließt sich thematisch auch die Studie von Papanastassiou/Pearce (1992) an, die sich aber schwerpunktmäßig mit F&E-intensiven Firmen befasst.

<sup>222</sup> vgl. Vyas (2003), S. 197; Crozet (2003), S. 2; Chadee (2003), S. 835; Nachum (2000), S. 368 und Chunlai (1997), S. 17

jeweils einen Index, der aus mehreren Komponenten berechnet wird. Das Arbeitsklimaklima beispielsweise wird anhand eines Indexes gemessen, der sich aus dem Gewerkschaftsgrad, der durchschnittlichen Streikdauer, einem Dummy für den Anspruch auf Arbeit und der durchschnittlichen Lohnrate zusammensetzt. Die Nutzung von Indices für die erklärenden Variablen hebt diese Studie von allen anderen ab. Dennoch kommen die Autoren zu einem Ergebnis, das auch durch andere Arbeiten bestätigt wird: Die Vornahme ausländischer Direktinvestitionen in einem räumlichen Gebiet wird maßgeblich durch Agglomerationen sowie durch das Arbeitsklima bestimmt.

Die Ergebnisse der bekanntesten Studien werden in Tabelle 8 zusammenfassend dargestellt: Im Hinblick auf die unabhängigen Variablen gehören die Studien von Coughlin, Terza und Arromdee (1991), Friedman, Gerlowski und Silberman (1992) und Woodward (1992) (Spalten 2 – 4) zu den umfassendsten Arbeiten über subnationale Agglomerationen ausländischer Unternehmen. Die daraus resultierenden Forschungsergebnisse sind als grundlegend anzusehen und werden auch in späteren Arbeiten immer wieder aufgegriffen. Ein direkter Vergleich der drei Studien ist besonders gut möglich, da derselbe geographische Untersuchungsraum und dieselbe Branche angesprochen, die gleiche Methodik verwendet und ein ähnliches Set von Regressoren zur Erklärung von Standortmustern genutzt wird. Den Untersuchungen liegt das Conditional Logit Modell von McFadden zugrunde, das auf qualitativ abhängige Variablen angewendet wird und den Unternehmen ein zweckrationales Entscheidungsverhalten im Sinne des Rational-Choice Ansatzes unterstellt. Die Wahl eines Standortes ist dabei von den Eigenschaften der Alternativ-Standorte abhängig, die voneinander unabhängig sein müssen.

## Deutschland als Standort ausländischer Unternehmen

	- 1 - Glickman & Woodward (1988)	- 2 - Coughlin, Terza & Arromdee (1991)	- 3 - Friedman, Gerlowski & Silberman (1992)	- 4 - Woodward (1992)
<b>Datenbasis</b>				
Geographische Einheiten	US Staaten	US Staaten	US Staaten	US Staaten & Kreise
Investitionstyp	Keine Differenzierung	Keine Differenzierung	Neugründungen	Neugründungen
Betrachtungszeitraum	1974 und 1980	1981-1983	1977-1988	1980-1989
Herkunftsländer	Alle Länder	Alle Länder	Alle Länder, separate Betrachtung für Japan und Europa	Japan
Branchen	Verarbeitendes Gewerbe	Verarbeitendes Gewerbe	Verarbeitendes Gewerbe	Verarbeitendes Gewerbe
<b>Methode</b>	OLS-Methode bei linearer Regressionsfunktion	Conditional Logit Modell	Conditional Logit Modell	Conditional Logit Modell
<b>Abhängige Variable</b>	Anlagevermögen ausländischer Unternehmen pro Kopf der Bevölkerung	Anzahl ausländischer Unternehmen	Anzahl ausländischer Neugründungen	Anzahl ausländischer Neugründungen
<b>Ergebnisse</b>	Die geographische Lage ausländischer Sachanlagen wird maßgeblich durch Agglomerationen sowie durch das Arbeitsklima bestimmt.	Höhere Pro-Kopf Einkommen sowie eine höhere Produktionsdichte ziehen ausländische Direktinvestoren verhältnismäßig stark an.  Höhere Löhne schrecken ausländische Unternehmen ab, während höhere Arbeitslosenraten diese wiederum anziehen.  Überraschenderweise führt ein höherer Grad an gewerkschaftlicher Organisation zu einem verstärkten Auslandsinvestment.  Höhere Steuern halten ausländische Direktinvestitionen eher ab - indes können Verkehrsinfrastruktur und Standortförderungsaufwand ausländische Direktinvestitionen verstärken.	Marktzugang, Arbeitsmarktbedingungen und staatliche Standortförderung ziehen ausländische Investoren an.  Auch einzelstaatliche und regionale Steuern sind signifikante Faktoren bei der Standortentscheidung.  Die Bestimmungsgründe der Standortwahl für japanische und europäische multinationale Unternehmen sind unterschiedlich.	Japanische Investoren werden von Gegenden mit starken bestehenden Produktionsaktivitäten und Verstärkungen angezogen.  Sie vermeiden strukturell schwache Regionen mit hohen Arbeitslosenraten.  Darüber hinaus weisen sie scheinbar eine Präferenz für Kreise mit starkem Bildungsgrad auf.  Es existiert ein positiver Zusammenhang zwischen Ansiedlungen und der Bevölkerungsdichte von farbigen Minderheiten.  Den Ergebnissen nach neigen japanische Hersteller dazu ärmere Gegenden zu vermeiden.

Tabelle 6: Studien der ersten Forschungsphase subnationaler Standortmuster (1/2)