

Die Internationalisierung des Dienstleistungssektors der Schweizer Wirtschaft

In diesem Beitrag¹ gehen die Autoren folgenden Fragen nach: Welche Faktoren beeinflussen die Entscheidung der Dienstleistungsunternehmen im Ausland zu investieren? Welche Form und welchen Umfang soll ihr Auslandengagement annehmen? Dabei setzen die Verfasser der Studie drei Schwerpunkte: Erstens werden die Bestimmungsfaktoren der Auslandspräsenz von Unternehmen ermittelt. Zweitens werden die Leistungsverflechtung zwischen der Mutterfirma und den ausländischen Filialen behandelt. Drittens wird die Frage untersucht, ob Investitionen im Ausland den Standort Schweiz – wie häufig vermutet – schwächen (Verlagerung) oder eher stärken (komplementäre Aktivitäten).

1 Dieser Beitrag basiert auf einer Studie im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco), die eine Unternehmensbefragung bei einer repräsentativen Stichprobe der Sektoren Industrie, Bau und Dienstleistungen durchführte.

2 Unter direkten Auslandsaktivitäten verstehen wir die lokale Präsenz von Unternehmen im Ausland in Form von Tochtergesellschaften, Gemeinschaftsunternehmen oder langfristig angelegten Kooperationsverträgen.

Die Einbindung der schweizerischen Dienstleistungsfirmen (DL-Firmen) in die Weltwirtschaft – sowohl durch Exporte als auch durch direkte Auslandsaktivitäten² – ist noch nicht so ausgeprägt wie jene der sehr stark globalisierten Industrieunternehmen (vgl. *Tabelle 1*). Die wichtigsten Gründe für diesen Unterschied sind die geringere Handelbarkeit von Dienstleistungen, die im DL-Sektor höheren Handelsschranken sowie der kleinere geografische Aktionsbereich der vielfach (klein-)gewerblichen DL-Firmen. Dennoch beträgt der Anteil exportierender DL-Firmen rund 30%; 12% sind direkt im Ausland präsent. In der Industrie sind diese Anteile doppelt so hoch. Auslandsaktivitäten sind stark grössenabhängig; für die direkte Auslandspräsenz gilt dies noch sehr viel ausgeprägter als für die Exporte. Zudem zeigt sich, dass 25% aller im Jahr 2010 direkt im Ausland aktiven Firmen nach 1990 erstmals im Ausland investiert haben; bei den kleinen Firmen und den wissensintensiven DL-Unternehmen sind es sogar rund 50%. Zahlreiche Faktoren haben zur beschleunigten Internationalisierung beigetragen: sinkende Informations- und Transportkosten, die bilateralen Abkommen mit der EU, die Öffnung Osteuropas, die Liberalisierung der Kapitalmärkte und Infrastrukturbranchen sowie die vermehrt aussenorientierten Wachstumsstrategien in Schwellenländern.

Determinanten der Auslandsaktivitäten

Für die Analyse der Bestimmungsfaktoren der Auslandsaktivitäten von Unternehmen diente als theoretischer Bezugsrahmen das OLI-Modell von *Dunning (2000)*, welches die wichtigsten Ansätze zur Erklärung von Auslandsinvestitionen zusammenfasst. In diesem Modell veranlassen drei Faktorengruppen eine Firma dazu, an ausländischen Standorten aktiv zu werden:

- Eine vorteilhafte Kombination von *firmenspezifischen Charakteristika* wie beispielsweise Innovationsfähigkeit, Hu-

mankapital, Auslanderfahrung (*O-Advantages*).

- Nachteilige *standortspezifische Faktoren* wie zum Beispiel hohe Lohnkosten, starke Marktregulierung (*L-Disadvantages*).
- Die *Internalisierung von Marktbeziehungen*, etwa durch Übernahme eines Lieferanten zur Sicherung der Qualität von Schlüsselkomponenten (*I-Advantages*).

Das OLI-Modell vermag die Auslandsaktivitäten der Unternehmen relativ gut zu erklären. Für beide Sektoren sind firmenspezifische Stärken die treibende Kraft der Auslandsaktivitäten (vgl. *Tabelle 2*). Diese Stärken stimmen mit den komparativen Vorteilen der Schweiz überein (Innovationsfähigkeit, Humankapital usw.). Die Determinanten der direkten Auslandspräsenz divergieren zwischen dem DL-Sektor und der Industrie nicht stark. Die Unterschiede beziehen sich hauptsächlich auf die Eigenfinanzierung (nur im DL-Sektor relevant), die Kooperation im Inland (nur für die Industrie von Bedeutung), den Preiswettbewerb (nur im DL-Sektor wichtig), das Firmenalter (nur für die Industrie von Relevanz) und die Firmengrösse.

Ein Vergleich zwischen exportierenden Firmen und im Ausland angesiedelten Unternehmen zeigt, dass mit wachsender Zahl von im Ausland angesiedelten Unternehmensfunktionen die einzelnen Variablen des OLI-Modells – im Vergleich zu den «reinen Exporteuren» – zusehends einen stärkeren Einfluss haben, wobei dies hauptsächlich für die Industriefirmen gilt. Die international tätigen DL-Firmen divergieren nur im Vergleich zu den ausschliesslich im Binnenmarkt tätigen Firmen.

Leistungsverflechtung zwischen Mutterfirma und ausländischen Filialen

Welches Gewicht besitzen die AuslandsEinheiten (exkl. Kooperationen), wenn eine Firma einmal im Ausland tätig ist, an den Aktivitäten des gesamten Konzerns?

Dr. Spyros Arvanitis
Leiter des Forschungsbereichs Innovationsökonomik, KOF, ETH Zürich

Dr. Heinz Hollenstein
Strategieberater und Koordinator KOF, ETH Zürich

Marius Ley
Wissenschaftlicher Mitarbeiter KOF, ETH Zürich

Tobias Stucki
Wissenschaftlicher Mitarbeiter KOF, ETH Zürich

Tabelle 1

Prozentanteil der Firmen mit Exporten bzw. direkter Auslandpräsenz

	Exporte	Auslandspräsenz
Sektor		
Dienstleistungssektor	29	12
Industrie	62	23
Bauwirtschaft	10	2
Firmengrösse		
5–49 Besch.	32	11
50–249 Besch.	50	23
> 250 Besch.	60	41
Total	37	14

Quelle: Arvanitis, Hollenstein, Ley, Stucki / Die Volkswirtschaft

Tabelle 2

Auslandaktivitäten ja/nein: Probit-Schätzungen

Erklärende Variablen	Industrie	Dienstleistungen
O-Advantages		
F&E	+	+
Anteil tertiär Ausgebildeter	+	+
Investitionen pro Besch.		
Imitationsschutz	+	+
Eigenfinanzierung		+
Firmenalter	+	
I-Advantages		
Kooperation im Inland	+	
L-Advantages		
Nur lokaler Markt	-	-
Marktbedingungen		
Preiskonkurrenz		+
Nachfrageentwicklung	+	+
Firmengrösse	+	+
Firmengrösse im Quadrat	-	

Anmerkung: Vorzeichen nur für Variablen mit statistisch signifikanten Koeffizienten (10%-Testniveau).

Quelle: Arvanitis, Hollenstein, Ley, Stucki / Die Volkswirtschaft

Die Einschätzung darüber beruht auf dem durchschnittlichen Auslandanteil von Umsatz, Beschäftigung, Investitionen und F&E-Ausgaben im Jahr 2008, der zwischen 38% (Umsatz) und 28% (F&E) variiert. Diese Anteile liegen im DL-Sektor nur noch um 3 (F&E) bis 8 Prozentpunkte (Beschäftigung) tiefer als in der Industrie.

Dabei ist zu beachten, dass die Berechnung des prozentualen Durchschnittswerts von der Firmengrösse abstrahiert. Bei einer Hochrechnung würden die Auslandaktivitäten der Grossunternehmen, für die der Schweizer Markt vielfach wenig relevant ist, stark zu Buche schlagen. Dass der Auslandanteil bei F&E geringer ist als bei der Beschäftigung, widerspiegelt den Umstand, dass die Unternehmen den Prozess der Wissensgenerierung unmittelbar kontrollieren wollen. Abgesehen davon ist F&E-Personal in der Schweiz reichlicher vorhanden als an den meisten Standorten im Ausland.

Ein bisher für die Schweiz noch nie untersuchter Aspekt der Internationalisierung ist die Art und Intensität der konzerninternen Leistungsverflechtung. Bei der Analyse werden vier Warenarten (Rohstoffe, einfache

und komplexe Komponenten/Vorprodukte, Fertigprodukte) und drei Arten von Dienstleistungen (Software/IT, Knowhow/Patente, Verkaufslizenzen) unterschieden. Die Auswertungen zeigen (vgl. Grafik 1): Die Summe der Anteile der liefernden Firmen ist sowohl im DL-Sektor wie in der Industrie um 80% höher als jene der beziehenden Unternehmen. Eine Sichtung der Profile der Lieferungen bzw. Bezüge zeigt, dass in beiden Sektoren die drei wissensorientierten Leistungsarten Software/IT, Knowhow/Patente und Verkaufslizenzen besonders hohe «Lieferüberschüsse» verzeichnen. Unter Berücksichtigung der Liefer-Volumina – d.h. die Summe der Lieferungen und Bezüge – sind in der Industrie die Mutterfirmen vor allem auf die Lieferung von Knowhow/Patenten, Fertigprodukten und komplexen Komponenten/Vorprodukten spezialisiert, während aus dem Ausland in beträchtlichem Mass einfache Komponenten/Vorprodukte bezogen werden. Im DL-Sektor spielen bei den Lieferungen der Mutterfirmen – neben Fertigprodukten – vor allem Software/IT-Leistungen eine zentrale Rolle. Das Muster der konzerninternen Leistungsverflechtung entspricht den komparativen Vorteilen der Schweiz. Während in der Schweiz hauptsächlich die humankapital- und wissensintensiven Aktivitäten angesiedelt sind, dienen Auslandeinheiten der Distribution von Gütern auf den lokalen Märkten und dem Bezug von einfachen Vorprodukten aus dem Ausland. Somit werden die im Ausland angesiedelten Verkaufspunkte/-netze hauptsächlich mit Fertigprodukten, die Produktionsstätten mit komplexen Komponenten/Zwischenprodukten beliefert.

Quantitative Angaben bestätigen, dass die Mutterfirmen Lieferüberschüsse aufweisen. Rund 30% der DL-Firmen und über 40% der Industriefirmen liefern mehr als 15% ihrer Exporte den Auslandeinheiten. Dem gegenüber beziehen in beiden Sektoren nur circa 20% der Mutterfirmen mehr als 15% ihrer Importe von Auslandeinheiten (vgl. Tabelle 3).

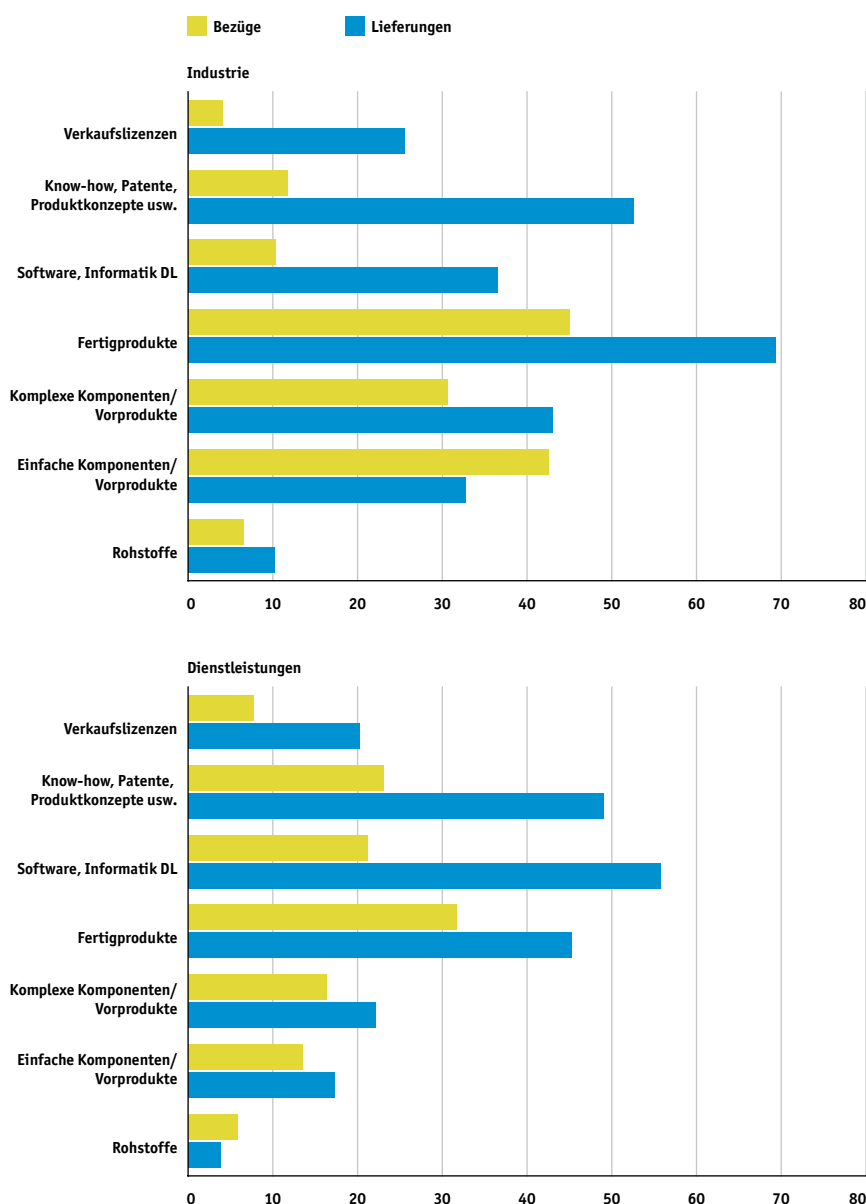
Motive der Auslandaktivitäten

Die bisherigen Ausführungen haben bereits Hinweise auf die Motive für Auslandaktivitäten ergeben. Nachstehend wird separat für die Funktionen Distribution, Fertigung und Beschaffung und F&E untersucht, welche Motive massgebend sind.

Bei der Distribution dominieren absatzorientierte Motive; kostenorientierte oder regulierungsbedingte Motive sind hingegen praktisch irrelevant. Im Gegensatz dazu stellte im Jahr 1998 der beschränkte Zutritt zum

Grafik 1

Prozentanteil Mutterfirmen mit Lieferungen an ihre Auslandeinheiten bzw. mit Bezügen von ihren Auslandeinheiten



Quelle: Arvanitis, Hollenstein, Ley, Stucki / Die Volkswirtschaft

EU-Markt noch recht häufig ein Motiv für eine direkte Präsenz in einem EU-Land dar. Unter den absatzseitigen Motiven sind die dominierenden Faktoren: «Erschliessung neuer Märkte» und «Sicherung/Ausbau bestehender Märkte». Daneben spielen die Vorteile eine Rolle, die eine Präsenz vor Ort für eine gute Bedienung der Kundenwünsche und die Vertrautheit mit den lokalen Marktverhältnissen bieten. Ein Ziel ist es auch, sich in der Nähe des Hauptabnehmers anzusiedeln, was unter Umständen erforderlich ist, um mit (lokalen) Konkurrenten mithalten zu können. Die Distributionsmotive unterscheiden sich zwischen der Industrie und dem DL-Sektor nur unwesentlich.

Bei *Fertigung/Beschaffung* sind *absatzseitige Motive* von etwa gleich grosser Bedeutung wie für die Distribution; auch die relative Bedeutung der entsprechenden Einzelmotive ist sehr ähnlich (vgl. *Grafik 2*). Bei *Fertigung/Beschaffung* fallen nun aber auch *kostenseitige Motive* ins Gewicht. In erster Linie sind es die tiefen Lohnkosten und in zweiter Linie die Absicht, die Mutterfirma vom Ausland aus zu beliefern. Letzteres ist erneut ein Hinweis auf die Bedeutung der Optimierung der Standorte entlang der Wertschöpfungskette. Der einzige wesentliche Unterschied zwischen Industrie und DL-Sektor betrifft das Motiv der tiefen Lohnkosten, das im DL-Sektor bei weitem nicht so stark ins Gewicht fällt wie in der Industrie. Insgesamt überwiegen im DL-Sektor eindeutig die absatzseitigen Motive. Diese Motivgruppe scheint auch in der Industrie eine etwas grössere Rolle zu spielen als die kostenseitigen Faktoren. Regulatorische Nachteile des Standorts Schweiz sind auch bei *Fertigung/Beschaffung* kein Motiv, um im Ausland aktiv zu werden.

Bei *F&E* sind zusätzlich *wissensorientierte Motive* zu berücksichtigen. In der Industrie sind diese etwa von gleich grosser Bedeutung wie die absatz- und kostenseitigen Motive. Hinter dem Absatzmotiv steht die Absicht/Notwendigkeit, durch F&E vor Ort die meistens in der Schweiz entwickelten Produkte an die spezifischen lokalen Marktbedürfnisse anzupassen. Wissensmotivierte F&E-Auslandsaktivitäten dienen zunehmend aber auch dazu, durch die Nähe zu Hochschulen im Ausland oder zu lokalen Netzwerken innovativer Firmen Zugang zu neuem Wissen zu erlangen, was nur möglich ist, wenn auch die Firma selbst vor Ort F&E betreibt. Im DL-Sektor ist das Motivmuster weniger ausgewogen als in der Industrie. In diesem Fall dominieren absatzseitige Motive, obwohl wissens- und kostenorientierten Motiven ebenfalls eine gewisse Bedeutung zukommt. Nicht ins Gewicht fallen in beiden Sektoren regulierungsbedingte Nachteile.

Tabelle 3

Intensität der Leistungsverflechtung zwischen der Mutterfirma und den Auslandsfilialen

Import von Gütern/Dienstleistungen von Auslandsfilialen in Prozent der Gesamtimporte der Mutterfirma		
Prozent	Industrie	DL
0	36	42
1-15	45	39
16-50	15	11
51-100	4	8
Summe	100	100

Export von Gütern/Dienstleistungen an Auslandsfilialen in Prozent der Gesamtexporte der Mutterfirma		
Prozent	Industrie	DL
0	13	23
1-15	42	48
16-50	23	19
51-100	22	10
Summe	100	100

Quelle: Arvanitis, Hollenstein, Ley, Stucki / Die Volkswirtschaft

Grafik 2

Motive für die Aufnahme oder Erweiterung der Auslandpräsenz: Fertigung/Beschaffung



Anmerkung: Prozentualer Anteil der Firmen, die dem jeweiligen Motiv eine hohe Bedeutung beimessen: Wert 4 oder 5 auf einer 5-stufigen Skala. Basis: Auslandaktive Firmen im Bereich «Fertigung» oder «Beschaffung».

Quelle: Arvanitis, Hollenstein, Ley, Stucki / Die Volkswirtschaft

Einfluss der Auslandsaktivitäten auf die Leistungsfähigkeit der Mutterfirma

Abschliessend wurde erforscht, ob Unternehmungen, die im Ausland investieren, ihre Produktivität im Zeitablauf stärker steigern konnten als Firmen, die nur im Inland operieren oder nur exportieren. Hier lassen sich lediglich für Teilsegmente der Wirtschaft positive Produktivitätseffekte finden.

In der Industrie resultieren direkte positive Effekte von Auslandsinvestitionen auf das Produktivitätswachstum für Unternehmen, die im Internationalisierungsprozess bereits weit fortgeschritten sind. Es sind dies Firmen, die neben Distribution und/oder Produktion im Ausland auch F&E betreiben

oder solche, die primär in den Zielregionen Nordamerika, Asien oder Lateinamerika investiert haben (vgl. *Tabelle 4*). Ausserdem bewirkt auch die hohe Humankapitalintensität einer Firma eine im Vergleich zu Unternehmen ohne Auslandpräsenz höhere Produktivitätssteigerung. Allerdings kommt dieser Einfluss indirekt durch das Zusammenwirken von Auslandaktivität und Humankapital zustande.³ Produktivitäts-Spillovers von den im Ausland aktiven auf die nur im Inland operierenden oder nur exportierenden Unternehmen liegen keine vor.

Auch im DL-Sektor begünstigt die Auslandpräsenz die Entwicklung der Produktivität der Mutterfirmen, wobei die treibenden Faktoren etwas andere sind als in der Industrie. Positive Effekte resultierten für Firmen, die noch wenig internationalisiert sind (Auslandaktivität ausschliesslich bei Distribution). Dasselbe trifft zu, wenn die Auslandaktivitäten im Rahmen von Joint Ventures (Gemeinschaftsunternehmen) durchgeführt werden, ebenso bei Investitionen in der Zielregion «andere Länder».⁴ Insgesamt scheinen – im Unterschied zur Industrie – die Produktivitätsgewinne von Auslandaktivitäten bei relativ schwachem Internationalisierungsgrad am höchsten zu sein. Wie in der Industrie gibt es keine Hinweise auf Produktivitäts-Spillovers.

Schlussfolgerungen

Komplementaritätseffekte dominieren

Nicht nur in der Schweiz werden die Auswirkungen von Investitionen an ausländischen Standorten auf die heimische Wirtschaft unterschiedlich beurteilt. Vertreter der Substitutionshypothese sind der Meinung, dass Auslandsinvestitionen auf Kosten der inländischen Wirtschaft gehen, also inländische Aktivitäten durch Auslagerung verdrängen. Die Vertreter der Komplementaritätshypothese gehen davon aus, dass inländische Aktivitäten durch eine direkte Auslandpräsenz profitieren, unter anderem durch die Markterweiterung für im Inland entwickelte Produkte, die Konzentration im Inland auf wertschöpfungsintensive Aktivitäten oder die Verbreiterung der Wissensbasis der Mutterfirmen. Im Fall der Schweiz dominieren die Komplementaritätseffekte. Diese Schlussfolgerung wird durch die Resultate verschiedener Teilanalysen gestützt:

– Die Analyse der Leistungsverflechtung innerhalb der Konzerne zeigt, dass die Lieferungen der Mutterfirmen an ihre Auslandsstellen die in umgekehrter Richtung fliessenden Leistungen bei weitem überwiegen. Das Muster der konzerninternen Leistungsverflechtung entspricht

3 Auslandsaktivitäten erhöhen die Produktivität des im Mutterhaus arbeitenden qualifizierten Personals.
4 Japan, Australien, Afrika.

Tabelle 4

Wachstum der Arbeitsproduktivität und Auslandsaktivitäten (AA); OLS-Schätzung

Erklärende Variablen	IND	DL
AA ja/nein		
AA * Anteil tertiär Ausgebildeter	+	
AA * Investitionen pro Besch.		
AA-Spillover zu inländischen Firmen		
AA: vor 1990		
AA: 1990-2000		
AA: nur Distribution		+
AA: nur Produktion		
AA: Distribution + Produktion		
AA: Distribution oder Produktion + F&E	+	
AA: eigene Auslandsfiliale		
AA: Joint Venture		+
AA: langfristige Verträge		
AA: EU		
AA: USA	+	
AA: Süd-/Osteuropa (inkl. Russland)		
AA: Asien	+	
AA: Lateinamerika	+	
AA_ Andere Länder	+	+

Anmerkung: Die Koeffizienten der obigen Variablen wurden einzeln in separaten Regressionen geschätzt und nur ausgewiesen, wenn sie statistisch signifikant waren (10%-Testniveau).

Quelle: Arvanitis, Hollenstein, Ley, Stucki / Die Volkswirtschaft

und nicht nur der Grossunternehmen – besteht für die Wirtschaftspolitik grundsätzlich kaum Handlungsbedarf. Dennoch sei hier auf zwei politikrelevante Punkte hingewiesen: *Erstens* bietet die Schweiz offensichtlich gute Voraussetzungen, um vom Internationalisierungsprozess zu profitieren. Deshalb muss die Politik in erster Linie dafür sorgen, dass die Schweiz als Standort für F&E-intensive Headquartes und generell für innovative Unternehmen weiterhin gute Bedingungen bietet bzw. ihre Standortattraktivität noch verbessert. Gefordert sind in zweiter Linie die Bildungs- und Forschungspolitik sowie die Steuerpolitik. *Zweitens* ist es unter dem Aspekt des Abbaus von Hemmnissen wichtig, darauf hinzuwirken, dass in den Zielregionen der Zugang für ausländische Firmen möglichst frei ist, das geistige Eigentum genügend geschützt ist und generell restriktive Regulierungen wirtschaftlicher Aktivitäten abgebaut werden. Verbesserungen in dieser Hinsicht sind wohl nur im Rahmen von bilateralen, über die WTO-Regeln hinaus gehenden Wirtschaftsabkommen zu erreichen. ■

den komparativen Vorteilen der Schweiz (Humankapital, technologisches Wissen).

- Die Komplementaritätshypothese wird auch durch die Resultate zu den Motiven für Auslandaktivitäten gestützt. Im DL-Sektor dominieren bei allen drei Unternehmensfunktionen die Motive, die auf eine Erhöhung des Absatzes abzielen. Aber auch in der Industrie, in der auch die kostenorientierten Motive von erheblicher Bedeutung sind, überwiegen insgesamt die Motive, welche die Markt- und Konkurrenzstellung der Mutterfirma stärken.
- Wir finden auch in der Teiluntersuchung zu den Determinanten der Auslandpräsenz keine Evidenz für Substitutionseffekte. Vielmehr sind firmenspezifische Stärken die treibende Kraft und zwar solche, die mit den komparativen Vorteilen der Schweiz übereinstimmen (Innovationsfähigkeit, Humankapital usw.).
- Zudem liefert die Teiluntersuchung zum Einfluss der Auslandaktivitäten auf die Produktivitätsentwicklung und die Innovationsleistung der Mutterfirmen – jedenfalls für einen erheblichen Teil der auslandaktiven Unternehmen – Evidenz für die Komplementaritätshypothese.

Zwei politikrelevante Implikationen

Angeichts der Komplementarität von ausländischen und inländischen Aktivitäten der Mutterfirmen und des hohen Internationalisierungsgrads der Schweizer Wirtschaft –