

Number 90 / 2016

Working Paper Series

by the University of Applied Sciences BFI Vienna



Lateinamerikanische Multinationals und ihre Transnationalisierungsstrategien

Investitionspotenzial für Europa/Österreich/Wienⁱ

August 2016

Johannes Jäger

Fachhochschule des BFI Wien

Bianca Bauer

Absolventin des Bachelor-Studiengangs
Europäische Wirtschaft und Unternehmensführung
der Fachhochschule des BFI Wien

Gefördert von

MA23



Wirtschaft, Arbeit + Statistik

Stadt+Wien

Hinweis des Herausgebers: Die in der Working Paper Serie der Fachhochschule des BFI Wien veröffentlichten Beiträge enthalten die persönlichen Ansichten der AutorInnen und reflektieren nicht notwendigerweise den Standpunkt der Fachhochschule des BFI Wien.

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	4
2	Länderfallstudien	5
2.1	Brasilien	6
2.1.1	Transnationalisierungsstrategien brasilianischer Unternehmen.....	6
2.1.2	Konkrete Investitionsstrategien und Vorgangsweisen.....	7
2.1.3	Einschätzung Europas und der Standortfaktoren.....	8
2.1.4	Potenzial für Investitionen in EU/Österreich/Wien.....	8
2.2	Mexiko.....	8
2.2.1	Transnationalisierungsstrategien mexikanischer Unternehmen.....	9
2.2.2	Konkrete Investitionsstrategien und Vorgehensweisen.....	10
2.2.3	Einschätzung Europas und der Standortfaktoren.....	11
2.2.4	Potenzial für Investitionen in EU/Österreich/Wien.....	11
2.3	Chile.....	12
2.3.1	Transnationalisierungsstrategien chilenischer Unternehmen.....	12
2.3.2	Konkrete Investitionsstrategien und Vorgangsweisen.....	13
2.3.3	Einschätzung Europas und der Standortfaktoren.....	15
2.3.4	Potenzial für Investitionen in EU/Österreich/Wien.....	15
3	Vergleichende Schlussfolgerungen	16
4	Literatur.....	18
5	Interviews (Überblick)	20

Abstract

Vor dem Hintergrund der aktuellen wirtschaftlichen Lage in der EU/Österreich/Wien, die von sehr schwachem Wachstum und hoher Arbeitslosigkeit gekennzeichnet ist, stellt sich die Frage, inwieweit InvestorInnen aus Emerging Markets neue Impulse setzen können. Empirischen Bezugspunkt der vorliegenden Arbeit bilden Unternehmen aus Lateinamerika und ihre Transnationalisierungsstrategien. Auf Basis von Sekundärdaten sowie zahlreichen ExpertInneninterviews in Brasilien, Chile und Mexiko werden die Transnationalisierungsstrategien und ihr Potenzial für EU/Österreich/Wien in diesem Beitrag analysiert. Es wird geschlussfolgert, dass lateinamerikanische Multinationals ein wichtiges Potenzial für ökonomische Entwicklungen darstellen.

The current economic situation in the EU/Austria/Vienna is characterized by low growth and high unemployment. Against this background, the question arises to which extent investors from emerging markets can potentially contribute to economic development in the EU/Austria/Vienna. Empirically, this paper focusses on multinational firms from Latin America and their transnational strategies. Based on secondary data and numerous expert interviews from Brazil, Chile and Mexico, those strategies and their potential for EU/Austria/Vienna are analysed. It is concluded that multinational corporations from Latin America represent an important potential source for economic development.

1 Einleitung

Vor dem Hintergrund der aktuellen wirtschaftlichen Lage in der EU/Österreich/Wien, die von sehr schwachem Wachstum und hoher Arbeitslosigkeit gekennzeichnet ist, stellt sich die Frage, inwieweit InvestorInnen aus Emerging Markets neue Impulse setzen können. Besonderes Augenmerk wird dabei auch auf die Frage gelegt, inwieweit die Etablierung von regionalen Headquarters Teil einer solchen Strategie sein kann. Den empirischen Bezugspunkt dieser Arbeit bilden Unternehmen aus Lateinamerika und ihre Transnationalisierungsstrategien. Neben einem allgemeinen knappen Überblick erfolgt die detaillierte Analyse der drei – bezogen auf ihre bisherigen Internationalisierungserfolge – wichtigsten Länder, nämlich Brasilien, Mexiko und Chile. Zusätzlich zur Analyse vorhandener Daten basieren die Erkenntnisse insbesondere auf zahlreichen ExpertInneninterviews, die in diesen Ländern im Rahmen des Projekts durchgeführt wurden. Darüber hinaus wird auf das im Rahmen des Projekts erstellte theoretische Grundlagenpapier (Jäger/Springler 2015) zurückgegriffen.

Kapital tendiert, zu expandieren und in neue Märkte vorzustoßen. Während es bis vor wenigen Jahren fast ausschließlich Kapitalien aus den Zentrumsstaaten der Weltökonomie waren, so sind es zunehmend auch Unternehmen aus Emerging Markets, die als internationale InvestorInnen in anderen Emerging Markets, aber auch zunehmend in Zentrumsländern auftreten. Lateinamerika spielt dabei eine wichtige Rolle. Die aktiven Auslandsinvestitionen in Europa betragen 2013 115 Mrd. USD (UNCTAD 2014: xiv). Auf theoretischer Ebene stellt sich daher die Frage, ob dies einen Trend initiiert, der eine zumindest teilweise Umkehrung traditioneller Zentrum-Peripherie-Beziehungen einleitet oder der zumindest zu einem Aufstieg von Teilen der Semi-Peripherie im Weltsystem führt. Auch stellt sich die Frage, welche wirtschaftlichen, politischen und gesellschaftlichen Konsequenzen damit sowohl für das Ursprungsland der Investitionen als auch für das Empfängerland verbunden sind. Wenn auch diese Fragen in den folgenden Ausführungen nicht im Vordergrund stehen, so bilden sie doch den Rahmen für die Analyse der Strategien von Emerging Market Multinationals aus Lateinamerika und ihre aktuelle und potenzielle Bedeutung für Europa/Österreich/Wien. Wie im Rahmen einer diskursanalytischen Kritik der akademischen Auseinandersetzung mit Emerging Market Multinationals jedoch deutlich vor Augen geführt wird, besteht die Gefahr, hier in eine eurozentristische Perspektive zu fallen (Rieder 2016). Auch wenn hier die Perspektive von Europa/Österreich/Wien eingenommen wird, so soll dies doch mit ausreichend kritischer Distanz erfolgen.

Die Internationalisierung lateinamerikanischer Unternehmen ist untrennbar mit den Umbrüchen in den jeweiligen nationalen Entwicklungsstrategien verbunden. Den binnenmarktorientierten importsubstituierenden Industrialisierungsstrategien sind stärker außenorientierte Entwicklungsmodelle gefolgt. Wenn diese auch häufig stark extraktivistische Züge aufweisen und durch Finanzialisierungsprozesse gekennzeichnet sind (Jäger 2012), so ist damit dennoch die Grundlage für die Expansion von Kapital ins Ausland geschaffen worden. Damit ist ein deutlicher Trend zu stärkerer Internationalisierung und einer höheren Bedeutung von aktiven ausländischen Direktinvestitionen (FDI) festzustellen. Damit einher geht auch die verstärkte Analyse der Bedeutung aufstrebender Emerging Market Multinationals aus Lateinamerika, den sogenannten Multilatinas (Kandell 2013). Von den 30 größten Multilatinas stammen 10 aus Brasilien, 8 aus Mexiko und 7 aus Chile (Olaya 2012). Auch in absoluten Zahlen sind diese drei Länder die bedeutendste Quelle für aktive Direktinvestitionen aus Lateinamerika. In Mexiko waren es 2015 12 Mrd. USD, in Brasilien 3 Mrd. USD und in Chile 15 Mrd. USD, die als Direktinvestitionen ins Ausland flossen (OECD 2016; Abbildung 1).

Abbildung 1: Aktive FDI-Flüsse: Brasilien, Chile, Mexiko (2005-2015) in Mrd. USD

Outward

Location	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Brazil	2.517	28.202	7.067	20.457	-10.084	22.060	11.062	-5.301	-1.180	2.230	3.072
Chile	2.183	2.171	2.573	8.041	6.487	10.226	12.470	17.252	8.780	11.857	15.550
Mexico	6.474	5.758	8.256	1.157	9.604	15.050	12.636	22.470	13.138	7.463	12.126

Quelle: OECD (2016), FDI flows (indicator). doi: 10.1787/99f6e393-en (Accessed on 21. Aug. 2016)

Im folgenden Hauptteil des Papers erfolgt ein knapper empirischer Überblick zu bisherigen Transnationalisierungsstrategien lateinamerikanischer Unternehmen. Den Kern der Arbeit bilden dabei detaillierte Fallanalysen der ausgewählten Länder. Daraus werden Schlussfolgerungen bezüglich des Investitionspotenzials in Europa/Österreich/Wien abgeleitet. Mit dieser Vorgangsweise wird bewusst vermieden, einen zu engen Fokus auf Wien zu legen, um die breite Dynamik der Prozesse und ihr gesamtes Potenzial – eben auch bezogen auf die Rolle von Headquarters – in den Blick zu bekommen.

2 Länderfallstudien

Die Länderfallstudien basieren auf Literatur und Daten, aber vor allem auf einer systematischen Auswertung der im Rahmen des Projektes durchgeführten ExpertInneninterviews. Generell zeigt sich, dass relativ bezogen auf das BIP aktive Direktinvestitionen in den untersuchten Ländern eine sehr unterschiedliche Bedeutung haben. Seit 2010 lag der Anteil der FDI, die von Mexiko ins Ausland gingen, bei über 1% gemessen am BIP. 2012 lag der Wert bei fast 2%, wobei dieser mittlerweile gesunken ist. Im Vergleich zu Brasilien und Mexiko investierte Chile deutlich mehr. Im Jahr 2015 lag der Wert für Chile bei 6,48% des BIP (siehe Abbildung 2). Chile liegt damit auch verglichen mit anderen OECD Ländern relativ gesprochen im internationalen Spitzenfeld. Dennoch zeigt sich, dass in Chile der Bestand an passiven Direktinvestitionen deutlich höher ist als der Bestand an aktiven Auslandsinvestitionen (OECD 2016), was nach wie vor die asymmetrische Form der internationalen Einbindung unterstreicht.

Abbildung 2: Aktive FDI-Flüsse: Brasilien, Chile, Mexiko (2005-2015) in Prozent des BIP

Location	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Brazil	0.28	2.55	0.51	1.21		1.00	0.42			0.10	0.17
Chile	1.77	1.40	1.49	4.48	3.77	4.70	4.97	6.50	3.17	4.59	6.48
Mexico	0.75	0.60	0.79	0.11	1.07	1.43	1.08	1.90	1.04	0.58	1.04

Quelle: OECD (2016), FDI flows (indicator). doi: 10.1787/99f6e393-en (Accessed on 21. Aug. 2016)

Während die absolute Bedeutung dieser drei Länder für aktive FDI-Flüsse relativ vergleichbar ist, ist die relative Bedeutung von aktiven FDI sehr unterschiedlich.

2.1 Brasilien

In Brasilien war es gelungen, im Rahmen der importsubstituierenden Industrialisierung eine vergleichsweise ausdifferenzierte und starke Industrie aufzubauen. Es waren auch die Brüche des Entwicklungsregimes im Zuge der neoliberalen Politik in den 1980er und 1990er Jahren nicht so dramatisch wie in anderen Ländern Lateinamerikas. Weite Teile der Industriestruktur blieben erhalten. Dennoch weist auch die brasilianische Wirtschaft deutliche Elemente finanzialisierter Akkumulationsmuster auf (Becker et al. 2010, Bin 2016). Die Extraktion von Naturressourcen spielt auch in diesem Land eine zentrale Rolle. Im Zuge des Anstiegs der Rohstoffpreise in den 2000er Jahren war auch Brasilien von einem deutlichen Reprimarisierungsprozess gekennzeichnet (Jäger/Leubolt 2014). Im Lauf der neoliberalen Umorientierung seit den 1980er Jahren hat sich der Anteil der Profite am Volkseinkommen erheblich erhöht. Akzentuiert wurde dies noch durch zunehmende Gewinnmöglichkeiten im Finanzsektor ab der Einführung des Plano Real und der damit verbundenen Zins- und Wechselkurspolitik, wobei zunächst ein Exchange Rate Targeting und später ein Inflation Targeting verfolgt wurde (Vernengo 2008). Diese Politiken haben zu einer Konzentration von Kapital beigetragen. Im Kontext des Hochzinsregimes wurden überdies durch die nationale Entwicklungsbank BNDES vergünstigte Kredite für Unternehmen vergeben, was eine erhebliche Subventionierung von Unternehmen bedeutet (Hochstetler/Montero 2013) und ihnen Spielräume eröffnete. Aus dem Zusammenwirken der wirtschaftlichen Struktur bzw. des Akkumulationsmusters sowie der institutionellen Gegebenheiten ergeben sich die Konsequenzen für die Form und Dynamik der Expansionsstrategien brasilianischer Unternehmen. Neben dieser von Nölke (2014) als Staatskapitalismus 3.0 bezeichneten Eigenheit sind es vor allem die Instabilitäten des Akkumulationsregimes, die dazu führen, dass es zu ausgeprägten zyklischen Entwicklungen kommt, die entsprechend die zeitlich starke Schwankung von aktiven Direktinvestitionen hervorrufen. Da die Brasilianische Währung als wichtige (spekulative) Investitionswährung fungiert, kommt es in Boomperioden zu erheblichen spekulativen Kapitalzuflüssen und damit zu einer Aufwertung bzw. Überbewertung der Währung. Einerseits sind die Profite hoch und entwickeln sich dynamisch, andererseits kann in einem solchen favorablen Umfeld die Expansion ins Ausland relativ günstig erfolgen. Kommt es im Zuge einer Krise zu einer Abwertung der Währung, wie zuletzt im Rahmen der tiefen Krise geschehen, so wirkt sich das auf Expansionsstrategien sehr dämpfend aus (OECD 2016).

2.1.1 Transnationalisierungsstrategien brasilianischer Unternehmen

Schon seit langem ist die staatliche Banco do Brasil ein wichtiger Akteur, der Unternehmen mit zahlreichen ausländischen Standorten bei der Expansion ins Ausland unterstützt. Auch in Wien hat diese Bank einen Standort. Bereits 1972 wurde der erste Auslandsstandort in London eröffnet. Ziel war es damals, Finanzressourcen für eine staatlich geförderte Entwicklung in Brasilien anzuziehen. Der Finanzsektor war damit unter den Vorreitern der internationalen Expansion brasilianischer Unternehmen. Große staatliche Unternehmen wie Petrobras blicken auch auf eine langjährige Präsenz im Ausland zurück. Der Anteil ausländischer Direktinvestitionen am BIP war in den 1970er Jahren jedoch noch sehr gering und ging im Zuge der Krise der 1980er Jahre sogar deutlich zurück, stieg dann aber deutlich an und explodierte förmlich in der Periode von 2004-2010 (Masiero et al. 2014 auf Basis von UNCTAD 2012).

Viele der in den 2000er Jahren expandierenden Unternehmen konnten von den vorangegangenen Privatisierungspolitiken und der damit verbundenen Kapitalkonzentration profitieren. Im Zuge des Neo-Desarrollismo ab 2002 ist es in Brasilien aber wieder zu einem neuerlich Bedeutungsanstieg der aktiven Rolle des Staates für die wirtschaftliche Entwicklung gekommen. Kernstück staatlicher Industriepolitik bildete dabei die nationale Entwicklungsbank BNDES, die über Miteigentümerschaft und günstige Kredite entsprechend wirtschaftspolitische Ziele verfolgt. Unterstützung seitens von BNDES wurde ab 2002 auch explizit für die Expansion brasilianischer Unternehmen ins Ausland verwendet und hat eine erhebliche Bedeutung. Neben günstigen Krediten für Expansion oder Auslandsakquisitionen spielen auch direkte Beteiligungen seitens der Entwicklungsbank an den Unternehmen eine wichtige Rolle. Zwischen 2005 und 2011 stellte BNDES insgesamt ca. 6,8 Mrd. USD für die Expansion von brasilianischen Unternehmen im Ausland (häufig für die Übernahme von Unternehmen) zur Verfügung, während sich die gesamten aktiven Direktinvestitionen im selben Zeitraum auf ca. 39,5 Mrd. USD Dollar beliefen (Masiero et al. 2014). In der gegenwärtigen Krise sind die aktiven FDI-Flüsse deutlich gesunken. Sowohl 2009 als auch 2012 und 2013 waren die aktiven FDI-Flüsse sogar deutlich negativ (OECD 2016). Brasilien zeigt sich damit als Land, in dem relativ gesprochen die Expansion ins Ausland in Form von FDI eine kleine Rolle spielt und es nicht zu einer ausgeprägten geographischen Reorientierung der Akkumulationsstrategien brasilianischer Unternehmen kommt. Auch zeigt sich, dass befragte multinationale Unternehmen angeben, dass ihre Kapitalrentabilität im Ausland unter der in Brasilien liegt (FDC 2014), was den Rückschluss auf einen höheren Monopolgrad in Brasilien ziehen lässt. Kapitalabflüsse ins Ausland erfolgen häufig in Form von Portfolioflüssen (BCB 2016), was als deutlicher Hinweis für den hohen Finanzialisierungsgrad der brasilianischen Wirtschaft gewertet werden kann. Dennoch sind aufgrund der Größe des Landes sowie der entwickelten Industriestruktur brasilianische Unternehmen als Investoren im Ausland generell und auch in Europa von erheblicher Bedeutung.

2.1.2 Konkrete Investitionsstrategien und Vorgangsweisen

Die Expansionsstrategien brasilianischer Unternehmen müssen jedenfalls vor dem Hintergrund der Akkumulationsmuster sowie vor dem spezifischen institutionellen staatlichen Hintergrund begriffen werden. Der Staat spielt eine erhebliche Rolle, auch bei der Expansion nach Europa. Zwischen 2000 und 2010 war die EU nach Lateinamerika die zweitwichtigste Destination für aktive FDI (Masiero et al. 2014). Im Zuge einer Unternehmensbefragung von 66 großen brasilianischen Multinationals hat sich ebenso herausgestellt, dass für diese Europa sehr wichtig ist. Mehr als 30 dieser Unternehmen sind in den USA sowie in Argentinien aktiv. Auch in Portugal, Großbritannien und Deutschland finden sind jeweils zwischen 11 und 20 Unternehmen. Österreich fällt in die Gruppen der Länder, in denen zwischen 2 und 10 der befragten großen brasilianischen Multinationals eine Niederlassung haben (FDC 2014). Die in Europa aktiven multinationalen Unternehmen sind sowohl was ihre Struktur als auch die Branche betrifft sehr heterogen. Der Großteil der Unternehmen ist in Europa jedoch im Bereich produktionsorientierter Aktivitäten tätig. Portugal war das Land, in dem vor etwa 20 Jahren die ersten brasilianischen Unternehmen im Bausektor durch Akquisitionen expandiert haben. Auch in den anderen Bereichen erfolgte Expansion vor allem im Zuge von Übernahmen. Eine Übersicht auf Basis von Daten der CEPAL der Unternehmen, die derzeit in Europa aktiv sind und die mit Unterstützung von BNDES in Europa investiert haben, findet sich in Masiero et al. (2014: Tabelle 7.3). Darin werden ca. 30 brasilianische Multinationals aufgelistet. Die meisten sind in mehreren Ländern in

Europa tätig. Die jeweils für das Unternehmen wichtigsten Länder in der EU sind in vielen Fällen Portugal, Großbritannien und Deutschland. Österreich wird von keinem multinationalen Unternehmen als wichtigster Standort in Europa genannt. Neben Übernahmen spielen jedoch auch Greenfield Investments eine Rolle, wobei hier die Bedeutung von BNDES für die Finanzierung erheblich höher ist als bei Übernahmen (Masiero et al. 2014).

2.1.3 Einschätzung Europas und der Standortfaktoren

Die Bestrebungen brasilianischer Unternehmen, internationale Standorte zu eröffnen, werden von den InterviewpartnerInnen insgesamt als nicht sehr ausgeprägt erachtet. Das Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Österreich und Brasilien sowie die günstige Besteuerung von Firmen im Vergleich zu anderen EU-Staaten macht Wien jedoch zu einem attraktiven Standort. Die Kenntnisse darüber sind bei brasilianischen Unternehmen jedoch wenig verbreitet. Bürokratische Hürden werden im Vergleich zu Brasilien wie zu Deutschland als deutlich geringer eingeschätzt. Wien wird überdies als guter Standort für Start-up-Unternehmen erachtet, da es finanzielle und strategische Unterstützung gibt. Auch die Mitgliedschaft Österreichs in der EU, die Rechtssicherheit sowie die wirtschaftliche Stabilität und die hohe Lebensqualität werden als positive Standortfaktoren eingeschätzt. Ebenso gelten die Wiener Wirtschaftskultur und die Vernetzungsmöglichkeiten aufgrund der in Europa zentralen Lage als positiv. Zunehmende Xenophobie in Österreich sowie Nationalismus werden jedoch als bedenkliche Entwicklungen eingestuft.

2.1.4 Potenzial für Investitionen in EU/Österreich/Wien

Wien bzw. Österreich gilt schon bislang als relevanter Standort für Investitionen aus Brasilien. Einerseits ist Wien ein wichtiger Empfänger von Portfolioinvestitionen (BCB 2016), andererseits gibt es auch bereits einige Unternehmensstandorte in Wien, wobei die Banco do Brasil in Wien als wichtiges Unternehmen für den Markteintritt weiterer brasilianischer Unternehmen erachtet werden kann. Die aktuell schlechte wirtschaftliche Entwicklung in Europa wird aus brasilianischer Sicht als wenig problematisch erachtet. Dies umso mehr, als Brasilien derzeit eine profunde politische und wirtschaftliche Krise durchlebt. Die hohen Lohnkosten in Österreich wurden für die Standortentscheidung als nicht sehr relevant erachtet. Insgesamt gilt der österreichische Standort bei vielen Unternehmen als wenig bekannt. Seitens der InterviewpartnerInnen wurde daher angeregt, durch gezielte Werbemaßnahmen den Standort bekannter zu machen bzw. diesbezüglich gemeinsame Projekte mit Brasilien zu entwickeln. Auch wurde angegeben, dass Direktflüge zwischen Wien und Sao Paulo die Attraktivität des Standorts steigern könnten. Vor dem Hintergrund der Tatsache, dass staatliche Institutionen wie BNDES bei der Finanzierung und bei strategischen Unternehmensentscheidungen von hoher Relevanz sind, scheint es sinnvoll, auch auf dieser institutionellen Ebene über mögliche Kooperationen nachzudenken.

2.2 Mexiko

Nach der Schuldenkrise der 80er Jahre ändert Mexiko sein Entwicklungsmodell und beschreitet einen neoliberalen Transformationsprozess. Eine neoliberale Wirtschaftspolitik, gestützt auf die Liberalisierung des Außenhandels, der Finanz- und Investitionsströme sowie die Privatisierung von Unternehmen, ist die

fortandauernde Strategie. Dieses Modell wird bis heute gestärkt durch Freihandelsabkommen, die das Land mit einer Region oder mehreren Staaten eingeht, wie der Abschluss des North Atlantic Free Trade Agreements. Mexiko hat insgesamt 11 Freihandelsabkommen mit 46 Ländern, eines davon mit der Europäischen Union. Dies zeigt, dass Mexiko seine Entwicklungsstrategie auf eine Außenorientierung aufgebaut hat, wo vor allem der Exportsektor eine entscheidende Rolle spielt und einen großen Anteil am mexikanischen BIP ausmacht (Salgado et al. 2012; Plan Nacional de Desarrollo 2013). Mit der Außenorientierung sind auch die Flüsse an FDI in Richtung Mexiko angestiegen. Diese kommen an erster Stelle aus den USA, den Niederlanden und Spanien. Weitere FDI anzuziehen ist einer der strategischen Punkte innerhalb des Plan de Desarrollo 2013-2018. Darüber hinaus ist es das Ziel, die Teilnahme an globalen Wertschöpfungsketten zu verstärken und mehr Investitionen zu tätigen. Hierbei konzentriert sich Mexiko auf die Stärkung von bereits bestehenden Freihandelsabkommen, wie z.B. mit der Europäischen Union, aber auch auf neue Bündnisse, wie die Pazifik Allianz mit den Mitgliedstaaten Kolumbien, Peru und Chile. Auch die Region Asien-Pazifik wurde als strategisch wichtige Region für die mexikanische Wirtschaft identifiziert. Mexiko nimmt daher an den Verhandlungen der Transpazifischen Partnerschaft teil. Zusätzlich zur Stärkung der Handelsströme mit den identifizierten dynamisch wachsenden Regionen sind auch Investitionen im Ausland Teil des Entwicklungsmodells. Dabei sollen die Auslandsorientierung mexikanischer Unternehmen gefördert und durch Investitionen im Ausland Projekte von mexikanischen Firmen gefördert werden (Plan de Desarrollo 2013).

2.2.1 Transnationalisierungsstrategien mexikanischer Unternehmen

Nach der Schuldenkrise der 1980er Jahre stabilisierte sich Lateinamerika und wurde interessant für FDI von den USA, Asien und Europa. Mexikanische Firmen begannen zu expandieren und verwandelten sich zu international agierenden Unternehmen. Vorrangig expandierten die Unternehmen in Form von Mergers & Acquisitions und weniger in Form von Greenfield Investitionen. Ein mexikanisches Unternehmen nahm in dieser Zeit eine Vorreiterrolle ein, nämlich Cementos Mexicanos (CEMEX). CEMEX kaufte bereits zu Beginn der 1990er Jahre zwei große spanische Zementfirmen. Weitere Übernahmen folgten, um in den US-amerikanischen sowie in den lateinamerikanischen Raum zu expandieren. CEMEX operiert heute sowohl in Afrika als auch in Asien und ist ein weltweit führendes Unternehmen in seiner Branche. Auch andere mexikanische Unternehmen entschieden sich für eine weltweite Expansion mit Übernahmen und Anteilserwerb. Das Telekommunikationsunternehmen América Móvil akquirierte Simple Mobile in den USA, um anschließend in Telekommunikationsfirmen sowohl in den Niederlanden als auch in Österreich (Telekom Austria) zu investieren. 2010 nahm auch die Grupo Bimbo ihren Expansionskurs auf. Nach der anfänglichen Übernahme in den USA von Sarah Lee's Bakery übernahm Bimbo auch deren Niederlassungen in Spanien und Portugal. Neben der starken Präsenz im Bereich Nahrungsmittel gibt es auch eine Expansion von mexikanischen Industriechemieunternehmen, sowohl in die USA, nach Indien und China als auch in andere lateinamerikanische Staaten. Diese Beispiele zeigen eine Transnationalisierungsstrategie in den Bereichen Produktion (Zement, Chemikalien, Automobil, Nahrungsmittel) und Service (Bankwesen, Textilindustrie). Insgesamt gibt es 32 große mexikanische Unternehmen, die Tochtergesellschaften bzw. Zweigstellen im Ausland haben. Davon haben 70% ihre Niederlassungen in den USA. 98% der mexikanischen Direktinvestitionen im Ausland gehen in die USA. Diese Konzentration auf den US-amerikanischen Markt ist einerseits bedingt durch die geografische Nähe, das große Marktvolumen der USA, andererseits durch das

Nordamerikanische Freihandels Abkommen. Nach dem US-amerikanischen Markt investieren mexikanische Firmen in Zentral- und Südamerika. Ein Beispiel dafür wäre América Móvil, welcher der größte Mobilfunkprovider in Lateinamerika ist (Daniels et al. 2007; Mexico Business Blog). Dieser Expansionsboom aus aufstrebenden Ländern wie Mexiko geschah zwischen 1980 und 2005. Santiso (2008) begründet dieses Aufstreben von mexikanischen Multilatinas einerseits mit der Nähe zu den USA, andererseits mit dem besseren Zugang zum internationalen und nationalen Kapitalmarkt. Darüber hinaus herrschte ein starker Druck auf den heimischen Märkten. Diesem konnte durch eine Expansion und Diversifikation von Vertrieb, Märkten und Produktionsstätten begegnet werden. Dies und die finanzielle Dimension waren der Motor für den Weg der Internationalisierung. Die Multilatinas hatten leichten Zugriff auf internationales und nationales Kapital, und ihnen war der Kapitalmarkt zu denselben Konditionen und Kosten wie den Unternehmen aus anderen OECD-Staaten zugänglich (Santiso 2008).

2.2.2 Konkrete Investitionsstrategien und Vorgehensweisen

Oben genannte Beispiele zeigen die Expansionsstrategien vor allem großer multinationaler Unternehmen in Mexiko. Hier spielt auch der mexikanische Staat eine wichtige Rolle. Dieser bietet Unterstützung sowohl in Form der bereits abgeschlossenen bilateralen Freihandelsabkommen als auch in Form von Freihandelsbündnissen. Darüber hinaus ist innerhalb der Secretaría de Economía die Organisation Promexico eingegliedert. Diese gilt zusammen mit der Banco de México als Koordinator und Promotor mexikanischer Investitionen im Ausland. Während die Banco de México Unterstützung im Bereich Finanzierung bietet, spielt Promexico eine größere Rolle. Promexico unterstützt Unternehmen bei der Internationalisierung und der Expansion ins Ausland. Promexico übernimmt die Kontaktaufnahme mit lokalen und staatlichen Behörden des Ziellandes und informiert das Unternehmen über Vorschriften, Steuerregelungen und jegliche relevante Standortinformationen. Für diese Informationen arbeitet Promexico weltweit mit Büros zusammen. Jedes mexikanische Unternehmen kann auf Promexico zugehen, wobei die großen Unternehmen zumeist genügend Ressourcen haben und selbst Marktanalysen machen. Die Interviews mit Promexico zeigen, dass vor allem Klein- und Mittelbetriebe auf diese Unterstützung zurückgreifen. Darüber hinaus geht auch Promexico aktiv auf mexikanische Unternehmen zu, sobald erkannt wird, dass es für ein bestimmtes Produkt einen Markt im Ausland geben könnte. Die InterviewpartnerInnen bestätigen anhand von den bereits betreuten Projekten durch Promexico, dass der Hauptmarkt für mexikanische Investitionen die USA sind, danach folgt, Lateinamerika, Asien und an letzter Stelle Europa. Die USA ist der attraktivste Markt, auf Grund der Distanz und der NAFTA. Darüber hinaus haben mexikanische Firmen mehr Know-how über den amerikanischen Markt als über den europäischen. Europa gilt zwar als attraktiver Markt, jedoch hat dies bisher nur eine geringe Anzahl an mexikanischen Unternehmen genutzt. Durch die Zusammenarbeit mit den mexikanischen Unternehmen unterstützt Promexico Unternehmen einerseits bei der Erweiterung der Exportmärkte und andererseits bei der Übernahme von im Zielland ansässigen Unternehmen und bei der Eröffnung von Standorten etwa für Distributionszwecke.

2.2.3 Einschätzung Europas und der Standortfaktoren

Von den InterviewpartnerInnen wird der europäische Markt als sehr attraktiv und wichtig eingeschätzt, obwohl die USA als erster Markt für mexikanische Expansionen gesehen werden. Was Europa als Markt attraktiv macht, sind vor allem die sehr gute Infrastruktur und darüber hinaus die gemeinsamen Regelungen und Standards unter dem Schirm der Europäischen Union. Weiters wird die hohe Kaufkraft als Vorteil erachtet, da Mexiko abgesehen von den USA von Ländern umgeben ist, die eine deutlich geringere Kaufkraft als Europa aufweisen. Der Fokus der mexikanischen Firmen liegt dabei auf Zentraleuropa mit den Staaten Deutschland, Schweiz, Frankreich, Spanien Belgien und Großbritannien. Nach Aussage von Promexico sind die Sektoren, in welche zumeist investiert wird, der Agrarsektor, der Nahrungsmittel- und Getränkesektor und die Chemieindustrie. Einige Kleinbetriebe, die in der Möbel- und Modebranche tätig sind, hat Promexico auch schon unterstützt. Durchgehend wird Europa als ein sehr diverser Markt gesehen. Es herrscht die Überzeugung, dass es doch einige Unterschiede zwischen den einzelnen Staaten Europas gibt. Der Osten Europas gilt als weniger attraktiv. Obwohl die Produktionskosten in dieser Region Europas geringer sind, ist der Osten für Unternehmer mit anderen Risiken behaftet, hier nennt ein Interviewpartner die Korruption. Hier ergeben sich weniger Vorteile für mexikanische Firmen zu investieren. Die Meinung über die sprachlichen Barrieren geht bei den Experten auseinander. Während Spanien auf Grund der gleichen Sprache und der ähnlichen Kultur von einem Interviewpartner als beste Chance von mexikanischen Unternehmen für den Eintritt in den europäischen Markt gesehen wird, ist während der Befragung des CEO eine gegenteilige Sichtweise entstanden. Für transnationale Unternehmen sieht dieser die Sprache als keine Barriere, da große Unternehmen so oder so expandieren, da hier die Eroberung neuer Märkte im Vordergrund steht. Sobald eine Akquisition in einem anderen Land möglich ist, ist die Sprache nicht mehr entscheidend. Die sehr gut ausgebildeten und spezialisierten Arbeitskräfte werden als Vorteil des europäischen Marktes gesehen, jedoch wird die Arbeitskraft als sehr teuer empfunden. Die Zugehörigkeit des Ziellandes zur Europäischen Union wird von den Experten als sehr wichtig erachtet, da dies stabile legale Strukturen und Rahmenbedingungen gewährleistet. Der Euro als gemeinsame Währung wird weder als Vorteil noch als Nachteil erachtet. Durch die damals herrschende Krise wurde die Währungsunion jedoch als sehr defizitär von den InterviewpartnerInnen bewertet.

2.2.4 Potenzial für Investitionen in EU/Österreich/Wien

Aktuell gibt es kein mexikanisches Unternehmen mit einer Zweigstelle in Wien. Cemex war in Österreich aktiv, die Standorte von Cemex wurden aber mit Ende 2015 von der Rohrdorfer Gruppe übernommen. Für Wien spricht eindeutig die sehr zentrale Lage in Europa, aber auch, dass Österreich Mitgliedstaat der Europäischen Union ist. Jedoch ist Österreich und im speziellen Wien bei den mexikanischen Unternehmen nicht sehr bekannt. Allgemein assoziierten die InterviewpartnerInnen Wien mit Kultur, Theater, Geschichte und Musik, jedoch nicht mit einem attraktiven Wirtschaftsstandort. Darüber hinaus ist es die einheitliche Meinung, dass Österreich in Mexiko zu wenig bekannt ist wie auch vice versa. Ein wichtiger Schritt wäre, hier mehr Präsenz von Seiten Österreichs in Mexiko zu schaffen. Andere Standorte wie London, Barcelona oder Bilbao arbeiten eng mit Promexico zusammen und halten sogenannte Seminarios de Inversiones ab. Dazu werden mexikanische Firmen eingeladen, und der Standort präsentiert sich und vermittelt seine Vorteile für internationale Unternehmen. Aus dem Gespräch mit dem CEO geht hervor, dass es für mexikanische Unternehmen Anreize für Investitionen in Österreich geben muss. Dies wären beispielsweise

Steuererleichterungen oder günstige Investitionskredite. Von allen Experten wurde die Aussage getroffen, dass Wien sich viel mehr gegenüber Mexiko vermarkten muss. Darüber hinaus gilt es, als Stadt eine Strategie festzulegen, in welche Richtung diese sich als Standort entwickeln möchte. Derzeit will Wien nach Meinung der befragten Experten vor allem den Tourismus anziehen. Für den CEO ist es entscheidend, dass Wien seine Strategie ändert, um Investitionen in bestimmten Sektoren anzuziehen. Eine Möglichkeit wäre der Aufbau eines Know-how-Zentrums in Österreich, wo sowohl Fachkräfte, Universitäten und internationale Unternehmen in Kontakt treten können. Hierzu muss das Land Geld investieren, diese Fachkräfte stehen dann aber den Unternehmen zur Verfügung. Am Ende ist es jedoch entscheidend, welcher Strategie man als Staat oder Stadt nachgeht, und es muss diese auch an die Zielgruppe kommuniziert werden.

2.3 Chile

Chile ist das Land in Lateinamerika, in dem zuerst neoliberale Wirtschaftspolitiken und ein außenorientiertes Wirtschaftsmodell implementiert wurden. Im Zuge des Umbruchs von einer binnenorientierten Industrieproduktion hin zur Extraktion von Naturressourcen war es vor allem der nicht handelbare Sektor, der dynamisch wuchs (Jäger/Leubolt 2014). Die sich im Zuge der neoliberalen Diktatur entwickelnden wirtschaftlichen Konglomerate (grupos económicos) konnten von Rohstoffrenten und monopolistischen Marktstrukturen sowie favorablen Privatisierungen unter anderem auch von wesentlichen Teilen des Wohlfahrtsstaates, wie etwa des Pensionssystems, profitieren (Fazio 2000). Durch die Unterdrückung der Gewerkschaften blieben die Löhne gering, und Unternehmenseinkommen wurden überdies in der Praxis kaum besteuert. Hohe Gewinne fielen an und wurden zum Ausbau extraktiver Aktivitäten sowie für den nichthandelbaren Sektor verwendet. Auf Basis der hohen Marktkonzentration und hoher Gewinne wurden substantielle Kapitalpolster angehäuft. Angesichts des enger werdenden chilenischen Marktes und des Rückgangs der auf Extraktion setzenden Dynamik begannen zunächst die großen und später auch kleinere chilenische Kapitalgruppen, Investitionsmöglichkeiten im Ausland zu suchen. Insbesondere der jüngere wirtschaftliche Rückgang verbunden mit sinkenden Erträgen auf internationalen Finanzmärkten sowie einer Dynamisierung der gesellschaftlichen Auseinandersetzungen hat große Unternehmensgruppen veranlasst, durch Direktinvestitionen im Ausland Alternativen zu finden. Damit ist auch die jüngste globale Krise zum Teil für die aktuellen Expansionsstrategien ursächlich.

2.3.1 Transnationalisierungsstrategien chilenischer Unternehmen

Von ExpertInnen werden die Anzahl und das Volumen der vorhandenen Auslandsinvestitionen abweichend von den offiziellen Statistiken eingeschätzt. Insgesamt haben rund 400 chilenische Unternehmen Standorte im Ausland, wovon ca. 40 Unternehmen in Europa aktiv sind. Die zwei in Europa am stärksten vertretenen Unternehmen vereinen auf sich ca. zwei Drittel der gesamten in Europa getätigten Investitionen (sie befinden sich auch unter den InterviewpartnerInnen). Chilenische Unternehmen haben vor ca. 15-20 Jahren in nennenswertem Ausmaß begonnen, in ausländischen Märkten, vor allem zunächst in Nachbarländern und in der Region, Fuß zu fassen. In der Folge kam es zur Expansion nach Nordamerika und später noch nach Europa. Aktuell gibt es zahlreiche Projekte, um nach Zentralamerika und Kuba zu expandieren. Dort wird hohes Wachstumspotenzial gesehen. Es geht darum, diese Märkte möglichst früh zu erschließen und Positionen aufzubauen. Als Gründe für die Expansion in der Region werden vor allem geographische und

kulturelle Nähe sowie sprachliche Vorteile angeführt. Überdies sind die Struktur der Märkte sowie die Regulierungen denen in Chile nicht unähnlich, was eine Expansion erleichtert.

Überraschend wenig FDI gibt es aus China in Chile und auch umgekehrt. Das geringe Interesse chilenischer Unternehmen an China wird vor allem mit kulturellen Differenzen erklärt. Eine wesentliche Ursache dafür dürfte jedoch auch das chilenische Akkumulationsmuster sein. Während ausländische Firmen in China primär in der Industrieproduktion tätig sind, so fehlen in Chile klassische Industriebetriebe, die dafür in Frage kämen, weitgehend. Das geringe Interesse chinesischer InvestorInnen an Chile ist vor allem dadurch zu erklären, dass es erstens angesichts der langen Historie und es hohen Stands von ausländischen Direktinvestitionen kaum mehr preisgünstigen Zugriff auf Naturressourcen und Infrastruktur gibt und zweitens wohl auch wenige Technologien aus Chile für China interessant sind und überdies chinesische Kredite für Chile aufgrund der makroökonomischen Rahmendbedingungen keine Bedeutung spielen.

Als zentrale Voraussetzung dafür, warum chilenisches Kapital überhaupt in die Lage gelangte, sich zu transnationalisieren, ist vor allem die Kapitalakkumulation anzuführen, die wie oben beschrieben zur Herausbildung großer Unternehmenskonglomerate und großen privaten Reichtums geführt hat. Auslandskapital hat dabei eine nicht unwesentliche Rolle gespielt, da in Teilbereichen billig im Rahmen von Privatisierungen erworbene Unternehmen umstrukturiert und dann an potenzielle AbnehmerInnen aus dem Ausland zu hohen Preisen weiterverkauft werden konnten. Auch wird die Präsenz von Auslandskapital in Chile als Garant für die Aufrechterhaltung von liberalen Politiken (kaum oder keine Unternehmenssteuern, neoliberale Wirtschaftsverfassung) gesehen, da damit auch ausländische Staaten ein materielles Interesse daran haben. Die Erfahrungen aus dem chilenischen Weg zum Sozialismus zu Beginn der 1970er Jahre sind den VertreterInnen des Kapitals noch in lebendiger Erinnerung, und das Schreckensgespenst von Umverteilung und Sozialisierung und damit teilweiser Entmachtung von Kapitalinteressen haben sie noch deutlich vor Augen. Die großen und diskursiv wie politisch bestimmenden Kapitalgruppen sind aus der Umverteilung und neoliberalen Politik zu ihren Gunsten während der Diktatur hervorgegangen (Fazio 2000), entsprechend befürworteten sie auch liberale Politiken. Die jüngsten gesellschaftlichen und politischen Entwicklungen, die erstmals wieder auch die Diskussion um die Besteuerung von Kapital aufmachen sowie ein Zurückdrängen des Marktes, insbesondere auch aus dem Bildungssektor, fordern (Preusser 2016), machen Transnationalisierungsstrategien noch attraktiver, um sich auch so vor potenzieller Umverteilung zu schützen. Überdies wachsen die Märkte in Chile und Südamerika nicht mehr dynamisch, vielfach ist in Chile die Marktkonzentration schon so hoch, dass auch eine weitere Konzentration nur geringe Möglichkeiten für eine Steigerung der Kapitalakkumulationsraten bietet.

2.3.2 Konkrete Investitionsstrategien und Vorgangsweisen

Vor dem oben skizzierten Hintergrund sind die Expansionsstrategien der chilenischen Unternehmen zu verstehen. Grundsätzlich spielt der Staat bei diesen Strategien vor allem insoweit eine Rolle, als vermittelt über diesen im Rahmen von zahlreichen vor allem bilateralen Freihandelsabkommen auch die gesetzlichen Grundlagen für die Möglichkeit und den Schutz von chilenischen Investitionen im Ausland verankert wurden. Ein entsprechendes Freihandelsabkommen mit der EU existiert bereits seit längerem. Dies wurde auch von der chilenischen Wirtschaftskammer (SOFOFA) unterstützt. Allenfalls, wenn Regelungen nicht eingehalten

werden, werden auch staatliche Institutionen bemüht, um die Interessen der chilenischen Unternehmen im Ausland durchzusetzen.

Greenfield Investitionen kommen praktisch nicht vor. Die Expansion läuft vor allem über die Akquisition von bereits bestehenden Unternehmen im Ausland. Dies war auch die vorherrschende Strategie in Lateinamerika. Dies erleichtert den Markteintritt und wird angesichts gesättigter Märkte in Europa als einzig mögliche Strategie gesehen.

Für mittlere Unternehmen sowie insbesondere für InvestorInnen hat die Bedeutung staatlicher Institutionen mittlerweile zugenommen. Es gibt seit 2014 eine Abteilung im Außenministerium, die speziell die Auslandsexpansion von KMU sowie von InvestorInnen unterstützt (ProChile). Dabei werden nicht nur Informationen für einzelne Märkte zusammengestellt und mögliche Investitionsprojekte in einzelnen Ländern gesammelt, sondern auch Reisen mit potenziellen InvestorInnen in die jeweiligen Zielländer organisiert, um Investitionsmöglichkeiten ausfindig zu machen. Basierend auf Marktanalysen und Markteintrittsmöglichkeiten wurden zunächst neben Kolumbien Länder Mittelamerikas und Kuba als Ziele für Investitionen auserkoren. Auf Nachfrage wurde jedoch auch explizit das Interesse geäußert, in Wien/Österreich Investitionsmöglichkeiten auszuloten und alsbald eine Investorenreise zu organisieren. Das zeigt, dass persönliche Kontakte und Pfadabhängigkeit eine wichtige Rolle spielen können, um InvestorInnen aus einer Region anzuziehen. Wenn gewollt, könnte die Stadt Wien über die im Zuge des Projekts hergestellten Kontakte dies sofort umsetzen.

Für große Unternehmen bzw. Kapitalgruppen ist diese staatliche Unterstützung jedoch nicht relevant, da sie selbst über ausreichende Ressourcen verfügen, sich über potenzielle Märkte und Investitionsmöglichkeiten Wissen zu verschaffen. In diesen gibt es Abteilungen/ExpertInnen, die sich speziell mit Fragen der internationalen Expansion beschäftigen. Dabei gibt es verschiedene Strategien. In manchen Fällen wird aktiv nach passenden Investitionsmöglichkeiten gesucht. In anderen Fällen werden über Netzwerke „heiße Tipps“ vermittelt, denen nachgegangen wird. Es kommt aber auch vor, dass EigentümerInnen aufgrund persönlicher Vorlieben (weniger der Rentabilität wegen) Investitionen in bestimmten Ländern/Branchen vornehmen. Als besonders bedeutend gelten Private Equity Firmen und Investmentbanken, die Unternehmen, die zum Verkauf anstehen, an potenzielle KäuferInnen in Chile bringen. Diese Angebote werden dann von den Unternehmen geprüft und, wenn sie als kompatibel mit den Expansionsstrategien der Unternehmen sowie als preiswert erachtet werden, auch gekauft.

Bei den Expansionsstrategien geht es vor allem um Markterschließung und Auf- bzw. Ausbau einer marktbeherrschenden Stellung sowie den Zugang zu Technologien. Dazu zählt auch, dass von durch hohe Arbeitsproduktivität gekennzeichneten Organisationsstrukturen in europäischen Produktionsbetrieben Lerneffekte für die Arbeitsorganisation und das Management im Heimatland erwartet werden. Vielfach wurde auch angesprochen, dass man durch diese Expansion von einem regionalen zu einem Global Player in den jeweiligen Marktbereichen aufsteigen möchte.

Bei denjenigen Unternehmen, die als Teil für strategische Expansion erworben werden, wird generell eine Mehrheitsbeteiligungen angestrebt. Wenn nicht anders möglich, nimmt man jedoch auch mit Minderheitsbeteiligungen vorlieb. Diese Form der strategischen Investitionen ist langfristig ausgerichtet. Darüber hinaus gibt es jedoch auch mittelfristig orientierte Investitionsstrategien einiger

Unternehmenskonglomerate sowie von InvestorInnen, die eher der Logik von Private Equity Firmen folgen und Unternehmen billig aufkaufen, umstrukturieren und dann versuchen, sie teurer weiter zu verkaufen.

2.3.3 Einschätzung Europas und der Standortfaktoren

Europa wird grundsätzlich als wichtiger, großer und reicher Markt eingeschätzt. Auch wenn die aktuelle Krise mit gewisser Überraschung bzw. Besorgnis gesehen wird, so herrscht doch die Vorstellung vor, dass sich Europa wieder erholen wird. Die Krise wird überdies als Chance gesehen, günstig Unternehmen oder Unternehmensanteile zu erwerben. Einerseits ist der Euro schwach, andererseits sind angesichts der Krise auch viele Unternehmen relativ gering bewertet und entsprechend günstig zu bekommen. Die Unterschiede innerhalb Europas zwischen einzelnen Ländern werden deutlich wahrgenommen. So gelten etwa Länder wie Rumänien aufgrund von Korruption und Rechtsunsicherheit als problematisch. Das Wissen über wirtschaftliche Entwicklung sowie über die jeweiligen Märkte und einzelne Unternehmen in Europa ist sehr hoch. Als positiv für chilenische InvestorInnen werden die liberale Politik gegenüber ausländischen Investitionen in Europa sowie Rechtssicherheit und der Euro hervorgehoben. Strengere Regeln werden zwar als gewöhnungsbedürftig beschrieben, nicht jedoch als problematisch erachtet. Die Frage von Arbeitskosten/Steuern/Infrastrukturkosten etc. wird von Seiten der Unternehmen als irrelevant erachtet, da sie ja in Europa für den europäischen Markt produzieren und hier wieder für alle die Bedingungen gleich sind bzw. KonkurrentInnen dieselben Kosten haben. Seitens UnternehmensinteressenvertreterInnen finden sich diese Kostenargumente jedoch im Diskurs wieder, was vor allem deren ideologische Bedeutung im allgemeinen Klasseninteresse unterstreicht.

In der Tendenz scheint in Unternehmensstrukturen wenig bzw. vorsichtig eingegriffen zu werden, wenn es sich um strategische Akquisitionen handelt. Allenfalls kommt die Leitungsperson aus Chile, oder es werden neue Leitungspersonen aus dem Land rekrutiert. Angesichts des hohen Internationalisierungsgrads chilenischer Unternehmen und ManagerInnen werden kulturelle Differenzen u.ä. als kein zentrales Problem erachtet. Bei Private Equity Investitionen kann dies jedoch auch ganz anders sein.

2.3.4 Potenzial für Investitionen in EU/Österreich/Wien

Der Kauf von Unternehmen wird als die zentrale Pforte für den Markteintritt erachtet. Es geht um Marktzugang. Die Schaffung neuer Kapazitäten steht angesichts der Stagnationstendenzen in Europa nicht auf dem Programm. Auch wurde angemerkt, dass es für Österreich/Europa durchaus besser sein könnte, klare Kriterien für Auslandsinvestitionen aufzustellen, anstatt die sehr liberale Politik zu praktizieren. Jedenfalls gibt es seitens chilenischer Unternehmen ein großes Expansionspotenzial, da sie über überschüssiges Kapital verfügen und Wachstum und Rentabilität in Chile zurückgehen. Nach der Erschließung von Märkten zunächst in Süd- und dann in Nordamerika wird in Europa nach Mittelamerika der nächste potenzielle Markt für Expansion gesehen.

Bezogen auf Österreich/Wien gibt es keine speziellen Präferenzen. Der Standort gilt als attraktiv und die Rahmenbedingungen werde als gut erachtet. Wenn es Unternehmen gibt, die günstig erworben werden können und ins Profil passen, so geht man davon aus, dass entsprechende Investitionen vorgenommen werden. Als besonders interessant gelten Unternehmen, die über spezifisches technologisches Know-how

verfügen (Bergbau, Agrarwirtschaft), aber auch die Erschließung bestimmter Märkte (etwa in verbundenen Bereichen der Wertschöpfungskette) erlauben. Auch mag ausländisches Investment die Eigenkapitalbasis und damit das Fundament des Unternehmens in Europa stärken, langfristig kann diese jedoch zu vermehrten Kapitalabflüssen führen.

Eine solche Integration in Wertschöpfungsketten kann Vorteile, aber auch Nachteile mit sich bringen, da standortrelevante Entscheidungen nur mehr anhand von Profitmaximierungslogiken orientiert werden. Als für Österreich/Wien interessant werden Joint Ventures erachtet, da dadurch für beide Seiten Vorteile erwachsen können und entsprechend Entscheidungsmöglichkeiten am Standort Wien/Österreichs verbleiben, die für die Sicherstellung des Standorts wichtig sein können. Investitionen, die eher einer Private Equity Logik folgen, können potenziell für den Standort noch problematischer sein, aber auch Chancen eröffnen.

Bezogen auf Regional Headquarters gibt es die Strategie, grundsätzlich die Strukturen eher schlank zu halten. Falls im Zuge eines Unternehmensaufkaufs jedoch mehrere Standorte gleichzeitig erworben werden, muss je nach Fall unterschieden werden, wie die Struktur weiter entwickelt wird. Die Vorstellung, in Wien ein Regionales Headquarter zu errichten, um damit dann Osteuropa oder andere Teile Europas zu erschließen, ist nicht existent und wird auch als nicht zielführend erachtet.

Generell wird deutlich, dass Pfadabhängigkeit eine zentrale Rolle spielt und es entsprechend frühzeitig wichtig wäre, passende Investitionen – wofür allerdings noch genauere Kriterien auszuarbeiten sind – anzuziehen bzw. problematischere Investitionen zu verhindern. Eine entsprechend ausdifferenzierte Ansiedlungspolitik, die insbesondere auch die Komplementarität mit der regionalen Wirtschaftsstruktur berücksichtigt, wäre daher begrüßenswert. Hier stellt sich die Frage, wie bestimmte Unternehmen besser in globale Wertschöpfungsketten integriert werden können. Das Anziehen von nicht-strategischen InvestorInnen aus Chile, die eher einer Private Equity Logik folgen, dürfte auf Basis konkreter Beziehungen bzw. Projekte mit Chile relativ einfach sein. Voraussetzung dafür ist jedoch auch eine klare Vorstellung bzw. eine Angebotspalette von Unternehmen, wo entsprechende Investitionen sinnvoll sind. Welche längerfristigen Wirkungen damit aber für den Standort Wien verbunden sind, gilt es noch zu untersuchen, da ein „Ausverkauf“ von Unternehmen in Österreich/Wien nicht unbedingt zu dessen langfristiger Stärkung beiträgt.

3 Vergleichende Schlussfolgerungen

Die Expansionsstrategien der Unternehmen in den untersuchten Ländern in Lateinamerika – die für aktive Auslandsinvestitionen am bedeutendsten sind – folgen einem ähnlichen Muster und haben sich insbesondere in den letzten 10-15 Jahren sehr dynamisch entwickelt. Während zunächst die regionale Expansion im Vordergrund stand, kommt immer stärker eine globale Orientierung, die auch Europa einschließt. Während die Expansion von lateinamerikanischen Unternehmen zunächst vor allem in die Region erfolgt ist, stehen sie mittlerweile in einem Prozess der weiteren Expansion, wobei auch Europa zu einer wichtigen Destination wird. Dennoch gibt es zwischen den einzelnen Ländern erhebliche Unterschiede in den Expansionsstrategien, die eng mit den Entwicklungsmustern und der sich verändernden wirtschaftlichen Lage in den einzelnen Ländern verbunden sind. Während Brasilien zwar insgesamt für ausländische Direktinvestitionen sehr bedeutend ist, spielen diese relativ zum BIP eine vergleichsweise geringere Rolle. In Mexiko sind diese höher, in Chile außergewöhnlich hoch, sodass das kleine Land in

absoluten Zahlen in den letzten Jahren die höchsten aktiven Auslandsinvestitionsflüsse aufweist. Dies hängt wesentlich auch mit den hohen Gewinnen und den damit verbundenen hohen, für Unternehmen vorhandenen finanziellen Mitteln zusammen. In Chile hat die aktive konkrete staatliche Unterstützung für die Expansion von Unternehmen erst vor kurzem begonnen und ist nur für kleinere Unternehmen interessant, da es vor allem um Informationen geht, die zur Verfügung gestellt werden. In Mexiko spielt der Staat für die Expansion eine wichtigere Rolle, während in Brasilien der Staat seit 2002 aktiv über die Entwicklungsbank Auslandsinvestitionen über Kredite und Beteiligungen fördert. Entsprechend ergeben sich auch unterschiedliche Informationskanäle und Entscheidungsstrukturen, die in den einzelnen Ländern für die Expansion von Unternehmen von Bedeutung sind. Darüber hinaus ist es wichtig, zwischen unterschiedlichen Investorengruppen und Investitionstypen zu unterscheiden. Während Greenfield Investitionen – hier sticht vor allem Brasilien hervor – sehr selten sind, sind es vor allem Übernahmen und Beteiligungen, die als konkrete Formen der Expansion genutzt werden. Darüber hinaus macht es einen Unterschied, ob Unternehmen langfristige Expansionsstrategien planen im Sinne der Erweiterung ihrer produktiven Akkumulationsstrategien oder ob die Expansion die Form von Private Equity Investoren durchgeführt wird, mit dem Ziel, durch Umstrukturierung den Wert der Unternehmen kurzfristig zu steigern. D.h. unterschiedliche Transnationalisierungsstrategien in einzelnen Ländern Lateinamerikas sind von unterschiedlichem Wert bzw. Interesse für potenzielle Destinationen von lateinamerikanischem Kapital. Auch wurde im Rahmen der Befragung deutlich, dass potenzielle Destinationen eine klare Strategie brauchen, um Unternehmen, Branchen und Investitionsformen anzuziehen, die komplementär sind, eine adäquate Einpassung in Wertschöpfungsketten ermöglichen und wertvoll für die weitere Entwicklung des Standorts sind. Dies bedarf einer klaren Schärfung des Profils, soll klar kommuniziert werden und bedarf auch einer Änderung der Strategien. In den Herkunftsländern ist es wichtig, mit den jeweiligen Institutionen bzw. Unternehmen Strategien zu entwickeln, um auf Österreich aufmerksam zu machen. Der Fokus, sich als regionaler Headquarterstandort (Tor nach Osteuropa) zu positionieren, greift angesichts sich verändernder Geographien und Unternehmensstrategien (möglichst schlanke Struktur) zu kurz und ist aus Sicht lateinamerikanischer Unternehmen nicht attraktiv. Damit versäumt man ein aktives Zugehen auf Kapital aus Lateinamerika, das nach wie vor und auch zukünftig nach Europa drängen wird. Es geht daher weniger um die Funktion einer Stadt wie Wien als regionales Headquarter (die durchaus auch gegeben sein kann) als vielmehr um die Funktionalität von Investitionen im Rahmen der Wirtschaftsstruktur. Davon hängt ab, wie sich lateinamerikanische Investitionen auf die weitere Akkumulationsdynamik auswirken. Das bedeutet auch, dass weitere Forschungsanstrengungen nötig sind, um entsprechende Strategien zu entwickeln.

4 Literatur

BCB (2016b): Economic Indicators. <http://www.bcb.gov.br/pec/Indeco/Ingl/indecoi.asp>

Becker, Joachim / Jäger, Johannes / Leubolt, Bernhard / Weissenbacher, Rudy (2010): Peripheral Financialization and Vulnerability to Crisis: A Regulationist Perspective. In: *Competition & Change* 14 (3-4), 225-247.

Bin, Daniel (2016): The Politics of Financialization in Brazil. In: *World Review of Political Economy* 7, no. 1 (Spring 2016), 106-126.

Daniels J. D. / Krug J. A. / Trevino L. (2007): Foreign direct investment from Latin America and the Caribbean. In: *Transnational Corporations*, 16(1), 27-53.

Fazio, Hugo (2000): *La Transnacionalización de la Economía Chilena. Mapa de la Extreme Riqueza al año 2000*. Santiago de Chile: Lom.

FDC (2014): *FDC Ranking of Brazilian Multinationals 2014. The strength of the Brazil brand at creating international value*. Sao Paulo. FDC.

Hochstetler, Kathryn / Montero, Alfred P. (2013): The Renewed Developmental State: The National Development Bank and the Brazil Model. In: *The Journal of Development Studies* 49 (11), 1484-1499.

Jäger, Johannes (2012): Regionale und nationale Entwicklungsmodelle in Lateinamerika und ihre Beziehung zur Weltwirtschaft. In: Leubolt, Bernhard / Lesay, Ivan (eds.): *Lateinamerika nach der Krise. Entwicklungsmodelle und Verteilungsfragen*. Berlin: Lit-Verlag, 19-34.

Jäger, Johannes / Leubolt, Bernhard (2014): Rohstoffe und Entwicklungsstrategien in Lateinamerika. In: Nölke, Andreas / Claar, Simone / May, Christian (eds.): *Die großen Schwellenländer. Ursachen und Folgen ihres Aufstiegs in der Weltwirtschaft*. Wiesbaden: Springer VS, 175-192.

Jäger, Johannes / Springler, Elisabeth (2015): Eigentumsstrukturen, grenzüberschreitende Investitionen und Entwicklungsdynamiken. In: *Working Paper Series by the University of Applied Sciences BFI Vienna* (87).

Kandell, Jonathan (2013): How Multilatinas are Taking Over the World. *Institutional Investor* (03, 2013).

Masiero, Gilmar / Ogasavara, Mario H. / Caserío, Luiz / Ferreira, Silas (2014): Financing the Expansion of Brazilian Multinationals into Europe: The Role of the Brazilian Development Bank (BNDES). In: Nölke, Andreas (ed.): *Multinational Corporations from Emerging Markets. State Capitalisms 3.0*. London: Palgrave Macmillan, 130-152.

Mexico Business Blog, <http://bdp-americas.com/blog/2012/10/18/mexican-investment-abroad-growing-under-the-radar/#more-684> (29.07.2016)

OECD Data, <https://data.oecd.org/fdi/fdi-flows.htm> (01.08.2016)

Olaya, Juanita / Castro, Juliana / Castro Olaya / Indira Jaller Cuéter: Internationalization Patterns of Multilatinas / Modelos De Internacionalización De Las Multilatinas. *Ad-Minister*, no. 21 (Jul 2012), 33-54.

Rieder, Agnes (2016): *Multinationale Konzerne aus dem Zentrum und der Peripherie. Eine kritische Darstellung dominierender Diskursstränge*. Bachelorarbeit EWUF. FH des BFI Wien.

Salgado G. J. / Ortega J. / Pimmer S. (2012): 30 Jahre Neoliberalismus in Mexiko. In: Lesay, I. / Leubolt, B. (Hrsg.): Lateinamerika nach der Krise, Entwicklungsmodelle und Verteilungsfragen, LIT Verlag: Wien, 131-154.

Santiso J. (2008): The emergence of Latin multinationals. In: Cepal Review, 95, 7-30.

Secretaria de Economía (2013): Plan Nacional de Desarrollo 2013- 2018, Programa de Desarrollo Innovador, Print Version.

UNCTAD (2014): World Investment Report 2014. Geneva: UNCTAD.

Vernengo, Matías (2008): The Political Economy of Monetary Institutions in Brazil: The Limits of the Inflation-targeting Strategy, 1999–2005. In: Review of Political Economy 20 (1), 95-110.

5 Interviews (Überblick)ⁱ

Interviews Brasilien, September – November 2015

Name	Institution	Funktion	Bezug	Interview
BNDES	Denise Andrade Rodrigues	Senior Adv to President	Brasilianische Entwicklungsbank	15.09.2015
InterGest,	Carlos Sidarta da Silva	Comercial Consultant	Brasilianischer Consultant	06.11.2015
ATS Brasil	Luis Fernando Camilotto	Chef Financial Officer	Brasilianischer Consultant	10.11.2015
IWD	Ingo Walter Dostal	Industrial Consultant (car industry)	Brasilianischer Consultant	03.11.2015
Runa Consultoria	Hans A. Schaeffer	Consultant for new business development	Brasilianischer Consultant	05.11.2015
Austrian Business Agency in São Paulo	Ingomar Lochschmidt	Consul of Austrian commercial department	Advantage Austria, SP, Brazil	15.10.2015
Opux	Eduardo Catto	Brasilianischer Selbstständiger	bereits geplante Standorteröffnung in Wien	07.11.2015

Interviews in Chile (20.-25.3.2016)

Name	Institution	Funktion	Bezug
Pedro Reus	SOFOFA (Chilenische Wirtschaftskammer)	Leiter Abteilung Internationales	Experte für Auslandsexpansion chilenischer Firmen
Andrea Tokman	Quinienco (Holding Gruppe Luksic)	Chefökonomin	Größtes Unternehmen Chiles, einer der drei größten chilenischen Investoren in Europa
Charles Kimber	Arauco (größter Holzverarbeitender Konzern Chiles)	Leiter der Abteilung für Unternehmenssteuerung	einer der drei größten chilenischen Investoren in Europa
Mario Benavente und Patricia Herrera	Außenministerium Chiles	Leiter der Abteilung zur Förderung aktiver Auslandsinvestitionen sowie seine Assistentin	Seit 2004 unterstützen sie KMU bei ihrer Expansion und führen Datenbank
Hugo Fazio	CENDA, privates Forschungsinstitut	Mitglied des Direktoriums, Forscher	Spezialist für die Auslandsexpansion chilenischer Firmen
Andrés Barriga	Holding Sigdo Koppers (Industrie-dienstleistungen)	Leiter der Investitionsabteilung	einer der drei größten chilenischen Investoren in Europa
Eduardo Busquets*	Comité de Inversiones Extranjeras	Vizedirektor	Institution für Betriebsansiedlungen in Chile zuständig

*Interview im Mai 2015 durchgeführt

Interviews in Mexico (28.09-8.9.)

Datum, Ort	Name	Institution	Funktion
28.09.2015, Mexico City	-	Mittelbetrieb der Nahrungsmittel- industrie	CEO
08.09.2015, Mexico City	Osorio Ponce Ana Laura	Promexico	Directora para Europa y Africa
08.09.2015, Mexico City	- Leaman Rivas Miguel Ángel - Orantes Bazan Adriana Lorenia - Alcalá García Jorge	Promexico	- Director ejecutivo de proyectos de internacionalización - Directora de desarrollo de proyectos de internacionalización - Subdirector de desarrollo de proyectos de internacionalización
15.09.2015, Mexico City	Smeke Zwaiman Jorge	Universidad Ibero	Director del Instituto Estudios Empresariales

ⁱ Besonderer Dank für die teilweise Durchführung und Auswertung von Interviews gilt Manuel Preusser und Sabine Stelczenmayr.

Working Papers und Studien der Fachhochschule des BFI Wien

2016 erschienene Titel

Working Paper Series No 88

Roland Schuster: Essentials of the course „Organisational and Group Dynamics“, Writings on intervention science, (Degree Program SHRM, 3rd Semester). Wien Mai 2016

Working Paper Series No 89

Roman Anlanger / Wolfgang A. Engel / Roland J. Schuster: Gelebtes Corporate Social Responsibility in der Lehre. Wien Juni 2016

Studien 2016

Roman Anlanger / Wolfgang A. Engel / Roland J. Schuster / Gregor Weiche: Technischer Vertrieb. Panelstudie 2016. Status quo des technischen Vertriebs. Wien September 2016

2015 erschienene Titel

Working Paper Series No 85

Andreas Nachbagauer: Charakterisierung eines Begriffes der sozioökonomischen Nachhaltigkeit für Headquarterstandorte. Wien April 2015

Working Paper Series No 86

Andreas Nachbagauer: Internationalisierungstheorien und sozioökonomische nachhaltige Entwicklung von Headquartern. Wien April 2015

Working Paper Series No 87

Johannes Jäger / Elisabeth Springler: Eigentumsstrukturen, grenzüberschreitende Investitionen und Entwicklungsdynamiken. Wien August 2015

Studien 2015

Roman Anlanger / Wolfgang A. Engel / Roland J. Schuster: Technischer Vertrieb. Panelstudie 2015. Status quo des technischen Vertriebs. Wien Juni 2015

2014 erschienene Titel

Working Paper Series No 83

Johannes Jäger / Katharina Mader / Elisabeth Springler: Zur Verknüpfung von postkeynesianischen und kritischen politökonomischen Perspektiven zur Analyse von Krisen. Wien Dezember 2014

Working Paper Series No 84

Johannes Jäger / Elisabeth Springler: Räumliche Rekonfiguration in Europa und Implikationen für Entwicklungsstrategien. Wien Dezember 2014

Studien 2014

Roman Anlanger / Luis Barrantes / Wolfgang A. Engel / Roland J. Schuster / Gregor Weiche: Technischer Vertrieb. Panelstudie 2014. Status quo des technischen Vertriebs. Wien Mai 2014

2013 erschienene Titel

Working Paper Series No 79

Karin Brünneemann: The strategic importance of intercultural competency for project managers in the 21st century. Wien Jänner 2013

Working Paper Series No 80

Marcus Kiliaras / Matthias Maurer: Spread Risk und Solvency II. Vergleich internes Modell vs. Standardansatz. Wien März 2013

Working Paper Series No 81

Patrick Burger / Marcus Kiliaras: Jump Diffusion Models for Option Pricing vs. the Black Scholes Model. Wien Mai 2013

Working Paper Series No 82

Peter Sturm: Modelle, Normen und Methoden des Qualitätsmanagements und ihre Praktikabilität für die hochschulische Qualitätssicherung. Wien November 2013

2012 erschienene Titel

Working Paper Series No 68

Wolfgang Aussenegg / Christian Cech: A new copula approach for high-dimensional real world portfolios. Wien Jänner 2012

Working Paper Series No 69

Roland J. Schuster: Aus der Praxis für die Praxis: Didaktik Best Practice aus dem Studiengang TVM. Praxisbeispiele zum LV-Typ Projekt(arbeit). Wien März 2012

Working Paper Series No 70

Björn Weindorfer: QIS5: A review of the results for EEA Member States, Austria and Germany. Wien Mai 2012

Working Paper Series No 71

Björn Weindorfer: Governance under Solvency II. A description of the regulatory approach and an introduction to a governance system checklist for the use of small insurance undertakings. Wien August 2012

Working Paper Series No 72

Johannes Jäger: Solvency II. Eine politökonomische Perspektive auf die europäischen Regulierungen im Versicherungssektor. Wien Juli 2012

Working Paper Series No 73

Silvia Helmreich: Solvency II. Derzeitige und künftige Anforderungen an das Meldewesen der Versicherungen. Wien August 2012

Working Paper Series No 74

Christian Cech: Die Eigenmittelanforderungen an Versicherungen im Standardansatz von Solvency II. Wien September 2012

Working Paper Series No 75

Christian Steinlechner: Konzept zur Datenhaltung für Forschungszwecke. Wien Oktober 2012

Working Paper Series No 76

Alois Strobl: Immobilienindizes als Zeitreihe und als Funktion makroökonomischer Variablen. Wien Oktober 2012

Working Paper Series No 77

Björn Weindorfer: A practical guide to the use of the chain-ladder method for determining technical provisions for outstanding reported claims in non-life insurance. Wien Oktober 2012

Working Paper Series No 78

Axel Zugschwert: Avatare und soziale Kompetenz von ProjektleiterInnen in globalen virtuellen Projektteams. Wien November 2012

Studien 2012

Roman Anlanger / Luis Barrantes / Gerhard Karner: Vertriebscontrolling. Wissenschaftliche Studie 2012. Status quo des Vertriebscontrolling. Wien April 2012

Roland J. Schuster: Schriften zur Interventionswissenschaft. Wien April 2012

Elisabeth Kreindl / Gerhard Ortner / Iris Schirl: Outsourcing von Projektmanagement-Aktivitäten. Wien März 2012

2011 erschienene Titel

Working Paper Series No 63

Roland J. Schuster: Zur Methode der psychoanalytischen Organisationsbeobachtung. Wien Juli 2011

Working Paper Series No 64

Björn Weindorfer: Solvency II. Eine Übersicht. Wien August 2011

Working Paper Series No 65

Elisabeth Brunner-Sobanski: Internationalisierung und berufsbegleitendes Studieren. Wien August 2011

Working Paper Series No 66

Roland J. Schuster / Anton Holik / Edgar Weiss: Aus der Praxis für die Praxis – Didaktik Best Practice aus dem Studiengang TVM – Teamteaching. Wien Dezember 2011

Working Paper Series No 67

Grigori Feiguine: Versicherungswirtschaft in Russland. Chancen und Risiken der ausländischen Unternehmen auf dem russischen Versicherungsmarkt. Wien Dezember 2011

Studien 2011

Elke Holzer / Rudolf Stickler: Die österreichische Versicherungswirtschaft. Struktur, Wirtschaftlichkeit und Entwicklung. Wien April 2011

Elisabeth Kreindl / Ina Pircher / Roland J. Schuster: Ein kritischer Blick auf die (Un)Tiefen des Begriffs *Kultur* im Projektmanagement. Wien Dezember 2011

2010 erschienene Titel

Working Paper Series No 58

Grigori Feiguine: Einflüsse der internationalen Finanzkrise auf den Finanzsektor Russlands. St. Petersburg 2010

Working Paper Series No 59

Johannes Jäger: Bankenregulierung in der Krise. Wien April 2010

Working Paper Series No 60

Günter Strauch: Gibt es Zwillingskompetenzen? Untersuchung 2010 mit dem KODE® System. Wien September 2010

Working Paper Series No 61

Elisabeth Kreindl: Virtuelle Arbeitsumgebungen. Zukünftige Arbeitswelten von geographisch verteilten Projektteams?. Wien Dezember 2010

Working Paper Series No 62

Ina Pircher: Motivationsfördernde Maßnahmen und Anreizsysteme für Projektpersonal an Hochschulen am Beispiel der Fachhochschule des bfi Wien. Wien Dezember 2010

Studien 2010

Wolfgang A. Engel / Roman Anlanger / Thomas Benesch: Technischer Vertrieb. Panelstudie 2010. Status quo des technischen Vertriebs. Wien Mai 2010

Fachhochschule des BFI Wien Gesellschaft m.b.H.
A-1020 Wien, Wohlmutstraße 22
Tel.: +43/1/720 12 86
Fax.: +43/1/720 12 86-19
E-Mail: info@fh-vie.ac.at
www.fh-vie.ac.at

