

Number 92 / 2016

Working Paper Series

by the University of Applied Sciences BFI Vienna



Ökonomische Ansätze zur Erklärung der Attraktivität europäischer Staaten für chinesische Direktinvestitionen

August 2016

Nathalie Homlong
Volda University College, Volda, Norwegen

Elisabeth Springler
Fachhochschule des BFI Wien

Gefördert von



StoDt+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	Ausländische Direktinvestitionen von und nach China	4
3	Theoretischer Hintergrund zur Analyse von ausländischen Direktinvestitionen	8
3.1	Logik der standardökonomischen Analyse zur Standortattraktivität und deren Schwächen	8
3.2	Alternative Ansätze zur Analyse von Direktinvestitionen	12
4	Analyse der Wahrnehmung Österreichs aus chinesischer Perspektive	13
5	Conclusio	16
6	Literaturverzeichnis	17

Abstract

In den letzten Jahren haben chinesische Unternehmen vermehrt ausländische Direktinvestitionen getätigt, wobei das Ziel des Großteils dieser Investitionen andere asiatische Staaten waren (zirka 62% der ausländischen Direktinvestitionen im Jahr 2013). Im Vergleichszeitraum wurden lediglich 6% der ausländischen Direktinvestitionen in Europa getätigt. Dieser Anteil bedeutet jedoch gleichzeitig eine starke Steigerung im Vergleich zu den Vorperioden und zeigt, dass die europäischen Volkswirtschaften attraktiv für die Investitionen chinesischer Unternehmen sind. Gleichzeitig sind die Investitionen stark auf einzelne europäische Staaten konzentriert. Österreich hat mit zirka 436 Millionen Euro an der Gesamtsumme von fast 46 Milliarden Euro an kumulierten chinesischen Direktinvestitionen einen vergleichsweise geringen Anteil (Haneman / Huotari 2015). Es stellt sich daher die Frage, welche Kriterien für chinesische Auslandsinvestitionen von Relevanz sind. Der vorliegende Beitrag vergleicht Österreich mit anderen Volkswirtschaften in der Europäischen Union. Kriterien für die Attraktivität europäischer Staaten für ausländische Direktinvestitionen werden aus alternativen Ansätzen ökonomischer Theorien abgeleitet und für Österreich angewendet. Zur Einschätzung der spezifischen österreichischen Situation wird eine Auswertung von ExpertInneninterviews vorgenommen.

In the last years, Chinese companies have increasingly become important investors beyond the country's own borders. Most of China's outward foreign direct investments (OFDI) are conducted in Asia (about 62% of OFDI flows in 2013). While only about 6% of Chinese outward foreign direct investments are directed at Europe (OFDI flows in 2013; EY 2015), strong increases can be observed in recent years. However, Chinese investments are strongly concentrated in a few European countries. With just EUR 436 million out of a total of almost EUR 46 billion in Chinese OFDI to EU member countries (cumulative FDI stocks from China 2000-2014; Haneman / Huotari 2015), Austria is among the European countries that have received only little OFDI from China. This holds although Austria has managed to attract relatively high levels of FDI in general. This raises the question, which location factors are of importance for Chinese companies when taking their location decision in Europe. To analyze the research question, the paper is focusing on Austria as well as other economies that are member states of the European Union. Criteria for attractiveness for FDI are deducted from an alternative approach of economic theories and are applied for Austria. Results from expert interviews are applied to the specific situation in Austria.

1 Einleitung

Die Bedeutung von chinesischen Direktinvestitionen in Europa hat in den letzten Jahren stark zugenommen. Eine empirische Betrachtung dieser Entwicklung zeigt, dass nicht alle europäischen Staaten gleich attraktiv für den Zufluss ausländischer Direktinvestitionen aus China zu sein scheinen. Dabei lässt sich kein eindeutiges Bild zwischen sogenannten neuen und alten Mitgliedstaaten der Europäischen Union oder kleinen und größeren Ökonomien Europas erkennen. Diese Unterschiede gewinnen vor allem seit der Finanz- und Wirtschaftskrise von 2008/2009 an Bedeutung, da die Ökonomien Europas einen unterschiedlichen Entwicklungspfad zeigen und angesichts nationaler Investitionsschwächen vor allem der Zufluss ausländischer Direktinvestitionen als Möglichkeit für weitere wirtschaftliche Entwicklung erscheint. Angesichts dieser empirischen Beobachtungen ist die Position Österreichs gemessen an der wirtschaftlichen Entwicklung und den Asymmetrien innerhalb der Europäischen Union als stabil zu bewerten. Dennoch ergibt sich aus den neoklassischen Ansätzen keine Erklärung für die unterschiedlichen Entwicklungen innerhalb der europäischen Staaten. Die historische Aufarbeitung der theoretischen Wurzeln der Internationalisierungsansätze und in Kombination mit Fragen der Standortanalyse mit den Arbeiten von *Stephen H. Hymer* gibt die Möglichkeit, theoretische Alternativen zuzulassen. Daraus ergibt sich ein breiteres Analysespektrum für die Frage nach Standortattraktivität, das zum einen die spezifische institutionelle Ausgestaltung des Empfängerlandes anerkennt und zum anderen eine differenziertere Diskussion der Eigentümerstruktur des investierenden Unternehmens und seines institutionellen und räumlichen Rahmens zulässt. Die staatskapitalistischen Analysen von Nölke (2013) machen die institutionellen Unterscheidungen zwischen sogenannten *Northern Multinationals* und *Southern Multinationals* deutlich. Der vorliegende Beitrag greift diese Unterscheidung auf und leitet durch die Verbindung dieser theoretischen Grundlage mit ExpertInneninterviews die Positionierung des Standorts Österreich aus institutionell-struktureller Seite für chinesische Direktinvestitionen ab, die in weiterer Folge Empfehlungen zur Steigerung der Standortattraktivität ermöglicht.

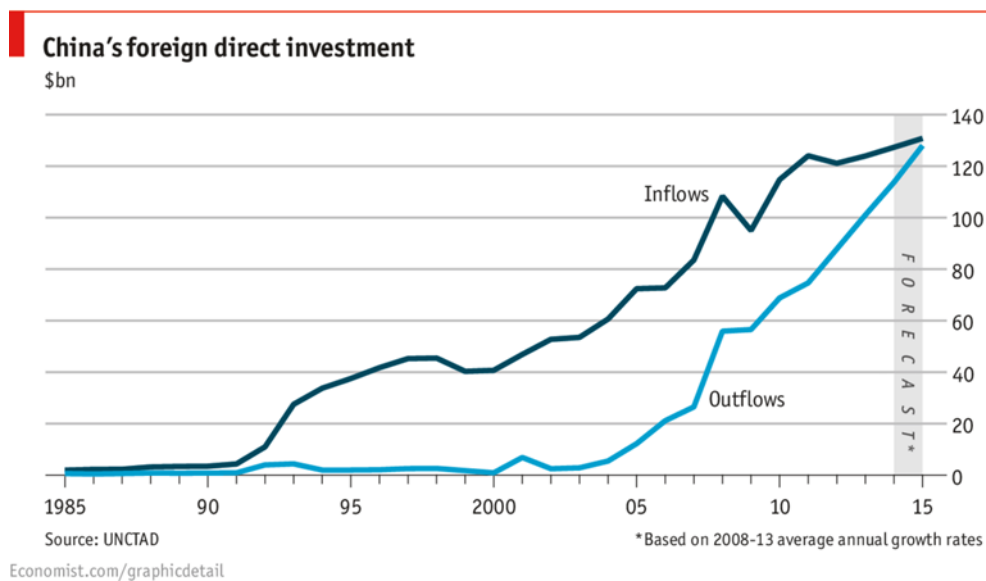
Der vorliegende Beitrag ist daher nach einer einleitenden Aufarbeitung der Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen von und nach China in Kapitel 2 in eine theoretische Analyse in Kapitel 3 und eine analytische Aufarbeitung für den Standort Österreich in Kapitel 4 gegliedert.

2 Ausländische Direktinvestitionen von und nach China

Seit den 1990er Jahren hat China ein stetig steigendes Volumen an ausländischen Direktinvestitionen (FDI) erhalten und erschien von Jahr zu Jahr als attraktiver für internationale Investoren, so wurde China beispielsweise im Jahr 2014 als attraktivstes Land weltweit für ausländische Direktinvestitionen gerankt (Australian Government 2015). FDIs haben durch ihren positiven Einfluss auf Produktivität, Wirtschaftswachstum und Handelsvolumen eine wesentliche Rolle bei der wirtschaftlichen Entwicklung Chinas gehabt. Dies spiegelt sich in der Tatsache, dass im Jahr 2014 Unternehmen, die in China investiert haben, mit einem Anteil von je 46% an Chinas Exporten und Importen wesentlich zum Außenhandel der Volkswirtschaft beigetragen haben und dabei vor allem im Bereich der Hochtechnologieexporte eine tragende Rolle eingenommen haben (Morrison, 2015: 13). Doch ausländische Direktinvestitionen haben nicht nur die Entwicklung des Landes determiniert, sondern letztere hat ebenso zu einem Wandel bei der Form der ausländischen Direktinvestitionen selbst beigetragen. Während China zunächst lediglich ein

Empfänger von ausländischen Direktinvestitionen war, so ist das Land nun selbst ein wesentlicher Akteur für ausländische Direktinvestitionen (jährliche Betrachtung) mit 100 Mrd. USD Dollar (EY 2015). Diese Entwicklung wurde von Seiten des chinesischen Staates aktiv unterstützt. In Chinas 12. Fünf-Jahres-Plan (2011-2015) werden Unternehmen ermutigt, sich in *greenfield* Investitionen zu engagieren und Übernahmen und Zusammenschlüsse im Ausland voranzutreiben. Das Ziel dieser „*go global*“-Politik ist es, die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern und verstärkt auf internationalen Märkten aktiv zu sein (Davis 2013). Diese aktive Unterstützung zeigt sich in den Daten für die von China getätigten ausländischen Direktinvestitionen (OFDI), siehe Abbildung 1. Im Jahr 2015, so wird geschätzt, ist das Volumen von einströmenden ausländischen Direktinvestitionen gleich hoch den ausländischen Direktinvestitionen, die von chinesischen Unternehmen selbst getätigt werden.

Abbildung 1: Ausländische Direktinvestitionen nach und von China



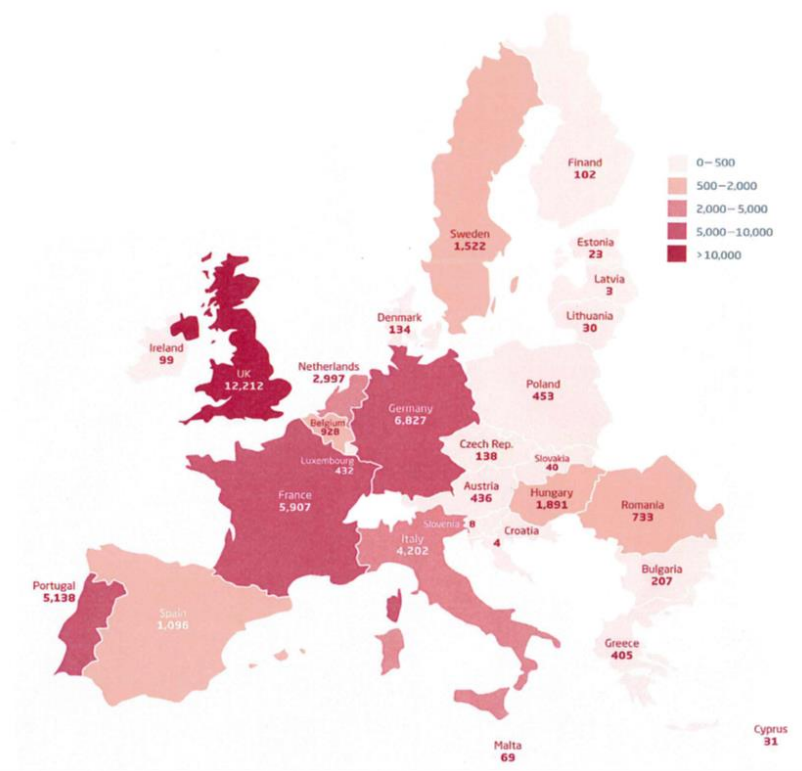
Quelle: The Economist, 2014

Doch wohin fließen die ausländischen Direktinvestitionen von China? Mit 58% fließt der Hauptanteil nach Hong Kong. Danach folgen Lateinamerika mit 13%, die offshore Finanzzentren mit 12%, Europa mit 6% und Nordamerika und Südostasien mit jeweils 4%. Australien und afrikanische Staaten erhalten jeweils zirka 3% der chinesischen OFDI (EY 2015:3; mit Vergleichsdaten aus 2013). Nachdem jedoch sowohl Hong Kong als auch offshore Finanzplätze häufig zwar als Zwischenintermediär genutzt werden, jedoch nicht zwingend die Enddestination der Investition darstellen, stellt das Bild der Finanzströme aus China zunächst eine verzerrte geographische Empfängerlandschaft dar. Die um das geschätzte *round tripping* und *offshoring* bereinigten ausländischen Direktinvestitionen zeigen für Asien einen Anteil von 50%, für Europa von 17%, für Nordamerika von 14%, für Afrika und Ozeanien je 7% und 5% für Lateinamerika (Garcia-Herrero et al, 2015: 8). Damit wäre der bereinigte prozentuelle Anteil für Europa fast dreimal so hoch wie gemessen an den direkten Strömen der ausländischen Direktinvestitionen aus China. Generell bedeutet dies aber auch, dass die Zielländer der Direktinvestitionen aus China vermehrt entwickelte Staaten waren im Vergleich zu einem Trend zu Investitionen in *emerging markets* in der Vergangenheit.

Betrachtet man die Verteilung der Direktinvestitionen aus China nach Europa genauer, so zeigt sich, dass der Großteil der Investitionen in Großbritannien erfolgte, gefolgt von Russland und Deutschland. Alle drei Staaten sind unter den Top 10 Zielen für chinesische ausländische Direktinvestitionen (Daten aus 2013; EY 2015). Dabei erweist sich Deutschland als jenes europäische Land mit der höchsten Anzahl an Zusammenschlüssen und Übernahmen im Rahmen von chinesischen ausländischen Direktinvestitionen in Europa. Insgesamt kam es zu 21 Unternehmensabschlüssen in Deutschland, gefolgt von Frankreich mit 14 und Italien mit 12 Abschlüssen. Gemessen am Volumen der Zusammenschlüsse und Übernahmen im Rahmen von ausländischen Direktinvestitionen aus China in Europa sind Großbritannien, Frankreich und Italien an der Spitze (KPMG, 2015: 12). Wie Abbildung 2 zeigt, variieren die Volumina der chinesischen Direktinvestitionen in Europa stark zwischen den einzelnen Volkswirtschaften. Es wird deutlich, dass die größeren Ökonomien der Europäischen Union auch hohe Investitionsvolumina anziehen. Andererseits scheint es bei den verbleibenden kleineren Staaten kein klares Bild zu geben. Einige neue Mitgliedstaaten der Europäischen Union – vor allem Ungarn und Rumänien – ziehen hohe Investitionsvolumina aus China an, während der Rest der neuen Mitgliedstaaten eher über ein geringeres Maß an chinesischen Investitionen verfügt. Auch innerhalb der sogenannten kleinen *alten* Mitgliedstaaten der Europäischen Union (EU 15) zeigt sich kein klares Bild. Auf der einen Seite verfügen, wie Abbildung 2 zeigt, Dänemark, Finnland, Irland und Österreich über ein sehr geringes Maß an chinesischen Direktinvestitionen, während der Anteil in den Niederlanden und in Portugal vergleichsweise hoch ist. Dabei sind vor allem landwirtschaftliche Sektoren (Lebensmittelerzeugung), erneuerbare Energie, der Immobiliensektor, der Automobilsektor, der Finanzdienstleistungsbereich und der Kommunikationsdienstleistungssektor vorherrschend (Baker&McKenzie 2015; European Chamber 2012). Allgemeine Auswertungen zu den Hauptmotiven und Bereichen der Aktivitäten chinesischer Direktinvestitionen in Europa führen folgende Gründe für Investitionen als wesentlich an (EU SME Centre 2014; Hanemann/Huotari 2015):

- Steigender Wettbewerb am chinesischen Markt:
 - o Um diesem begegnen zu können, besteht der Wunsch nach Technologieakquise in Europa und Ankauf von anerkannten Marken
 - o Ankauf von strategischen Assets in Europa
 - o Etablierung von Marketingnetzwerken und Verteilungskanälen
- Wunsch nach Wettbewerbskompetenz in Europa und auf globalen Märkten:
 - o Um diese zu erreichen verstärkte R&D-Aktivitäten in Europa
 - o Produktion von wesentlichen und komplexen Produktionskomponenten in europäischen Produktionsstätten
 - o Aufbau von Montagestätten in europäischen Niedriglohnstaaten.

Abbildung 2: Chinesische Direktinvestitionen in die Europäische Union, Wert der kumulativen Investitionen 2000-2014 in Millionen EUR



Quelle: Haneman/Huotari, 2015: 15

Insgesamt wird deutlich, dass wissensintensive Sektoren eine wesentliche Rolle spielen. Vor allem jene Sektoren, in denen europäische Unternehmen ein besonders hohes Maß an Expertise, sowohl im Bereich von Innovationen, aber auch im Rahmen der Unternehmensführung, aufweisen können, sind attraktiv für chinesische Direktinvestitionen. Wissensintensive Sektoren und Hochtechnologiesektoren stehen für 67% beziehungsweise 17% der Wertschöpfungsaktivitäten von Unternehmen in chinesischem Eigentum in der Europäischen Union (gemessen an den Vermögenswerten; EU SME Centre, 2014). Der Markteintritt verläuft zunehmend über Zusammenschlüsse und Aufkäufe, wobei diese immer noch durch die Anzahl der *greenfield* Investitionen übertroffen werden. Betrachtet man nicht die Anzahl, sondern das Volumen der Investitionstätigkeit, verschiebt sich das Bild. Zusammenschlüsse und Aufkäufe haben mit 86% einen deutlichen höheren Wert (Baker&McKenzie 2015; Nicolas 2013). Gleichzeitig ist ein Wandel bei der Eigentümerschaft der Unternehmen mit Direktinvestitionen nach Europa zu beobachten. Während in den Anfängen im Wesentlichen chinesische Staatsbetriebe die Triebfeder für Direktinvestitionen in Europa waren, sind nun – gemessen am Volumen – private chinesische Unternehmen wichtiger (EU SME Centre 2014).

3 Theoretischer Hintergrund zur Analyse von ausländischen Direktinvestitionen

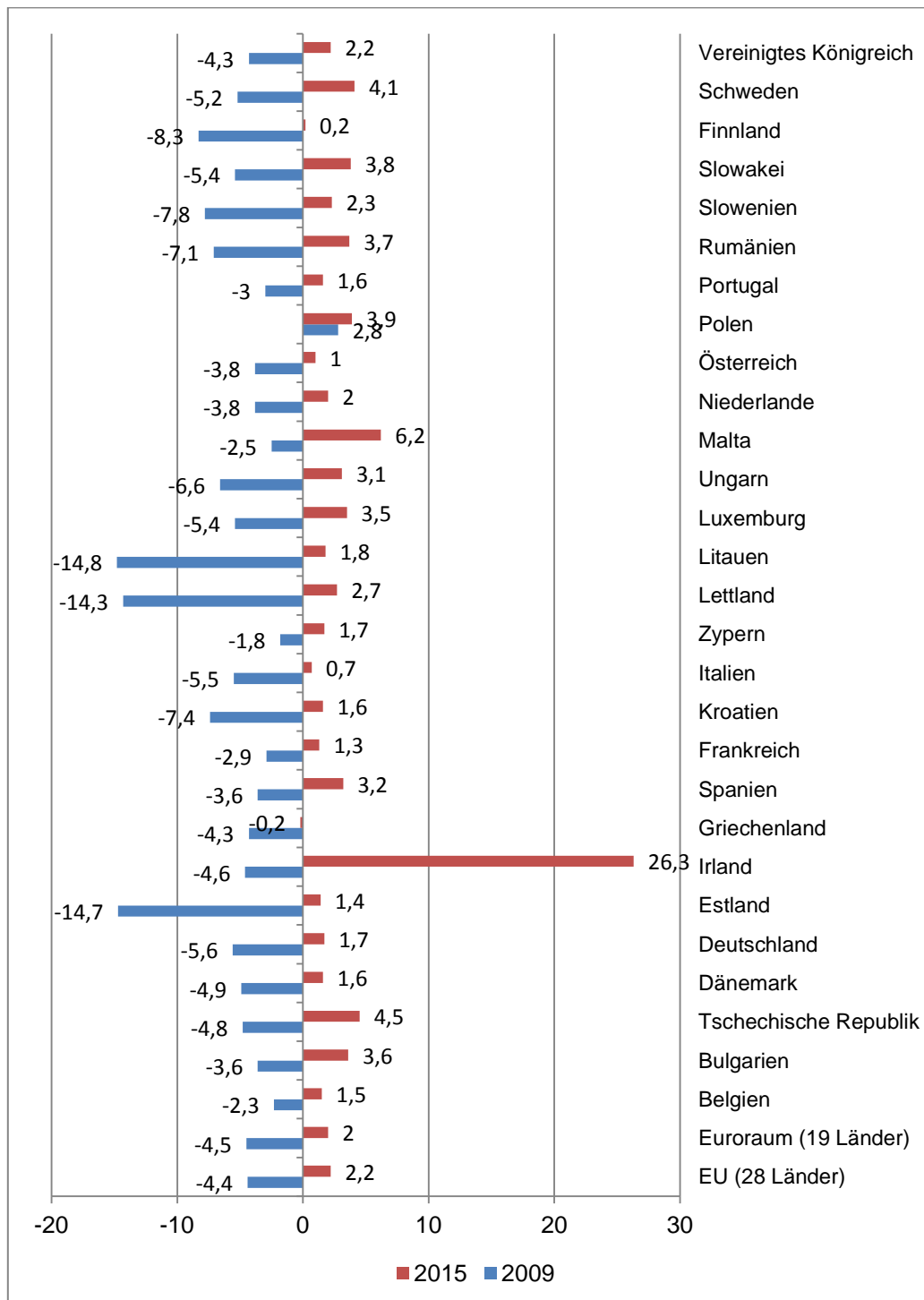
Die theoretische Auseinandersetzung mit Determinanten von ausländischen Direktinvestitionen ist zum einen häufig an Produktspezifika des jeweiligen Marktes gebunden und zum anderen an die unternehmerischen Motive des Markteintritts und der internationalen Marktabsicherung. Bei letzteren Analysen sind Kostenstrukturen, entweder in Form von direkten Produktionskosten (relevant daher unter anderem die Lohnhöhe in den Staaten der potenziellen Produktionsstätten) oder auch indirekte Kosten, wie jene der Akquise von Innovationen, von Bedeutung. Ergänzt wird dies um den Wunsch einer Verringerung von Transportkosten – etwa, wenn ein Großteil der potenziellen KundInnen im Ausland zu finden ist. Ist hingegen der Markteintritt das Ziel, haben zumeist die Kostenstrukturen eine geringere Bedeutung und man wendet sich dem Marktpotenzial zu (Genauerer siehe unter anderem Kinkel 2003: Kap. 2.7; Altzinger 1998). Bereits bei der Aufstellung der Motive wird deutlich, dass zum einen strukturell-institutionelle Charakteristika der Empfängerländer ausgeklammert werden und zum anderen auch der Blick auf die spezifische Struktur des Unternehmens, das eine Direktinvestition leistet, fehlt. Im Rahmen der standardökonomischen Analyse werden diese traditionellen Ansätze der Standortattraktivität vor allem von *John Dunning* weiterentwickelt. Im Folgenden werden zunächst die standardökonomische Logik nach *Dunning* und ihr Erklärungswert für die Analyse der ungleichen Anziehung ausländischer Direktinvestitionen in den Staaten der Europäischen Union diskutiert und im Anschluss Alternativen unter der Berücksichtigung von Eigentumsspezifika und institutionell-strukturellen Besonderheiten der investierenden Unternehmen vorgestellt.

3.1 Logik der standardökonomischen Analyse zur Standortattraktivität und deren Schwächen

Die Analyse der Standortattraktivität und Internationalisierungsstrategien wurde seit den 1980er Jahren hauptsächlich durch das eklektische Paradigma, das sogenannte *OLI Paradigma*, geprägt. *John Dunning* (unter anderem 2000; 1998) hat zu dessen Entwicklung und Weiterentwicklung maßgeblich beigetragen. Das OLI Paradigma steht für Eigentümerschaft (*Ownership*), Standort (*Location*) und Internationalisierung (*Internationalization*). Die Bedeutung dieser drei Bereiche wird in der Literatur unterschiedlich gewichtet. Während beispielsweise *Ethier* von einem Primat der Bedeutung der Internationalisierung ausgeht, beschreibt *Dunning* selbst die Elemente des OLI Paradigmas als *dreibeinigen Stuhl*, dessen einzelne Bereiche gleich wichtig und wesentlich für die Gesamtbeurteilung und Stabilität des Systems sind (Dunning 1998: 45). Aus dieser Dreiteilung lassen sich jeweils spezifische Kriterien für die Bewertung ableiten. Beispielsweise bestehen die eigentumsspezifischen Vorteile aus Wissen, das „sowohl schwer identifizierbar als auch schwer transferierbar ist“ (Fuchs/Apfelthaler 2002:42). Während sich die *internationalisierungsspezifischen* Vorteile, die für ein Unternehmen wichtig erscheinen, aus der Form der Auslandsaktivität erklären und herleiten lassen, so konzentrieren sich die *standortspezifischen Vorteile* auf den räumlichen Aspekt der Ansiedlung. In weiterer Folge lassen sich für die standortspezifischen Vorteile *ökonomische, soziale und politische* Variablen unterscheiden. Je nach den von *Dunning* (1988:53) definierten Typen von ausländischen Direktinvestitionen, die den Grund der ausländischen Direktinvestitionen des Unternehmens widerspiegeln sollen, das heißt, ressourcen-, markt- oder effizienzbasiert oder aufgrund von strategischen Assets, ergeben sich unterschiedliche ökonomische und soziale gewünschte Ausformungen der Variablen. Beispielsweise wäre im Bereich der ökonomischen Standortfaktoren im Fall einer effizienzbasierten Überlegung des Unternehmens vom Wunsch nach geringen Lohnkosten auszugehen, während im Fall einer ausländischen Direktinvestitionen aufgrund einer

gewünschten Markterweiterung der Absatzmarkt, damit ein möglichst hohes Konsumniveau und auch ein höheres Lohn- und Einkommensniveau, im Mittelpunkt stehen würde. Wie unter Abschnitt 2 ausgeführt, stehen bei chinesischen ausländischen Direktinvestitionen in Europa Wettbewerbsvorteile am chinesischen Heimatmarkt und Markterschließungsvorteile im Mittelpunkt.

Abbildung 3: Wirtschaftliche Entwicklung gemessen am BIP-Wachstum in % (Veränderung zum Vorjahr) für die Jahre 2009 und 2015



Quelle: Eurostat Datenbank; eigene Darstellung.

Der Ansatz des OLI Paradigmas muss für die Frage nach dem Standort ausländischer Direktinvestitionen aus einem *emerging market* nach Europa auf der theoretischen Ebene aus zwei Gründen kritisch hinterfragt werden:

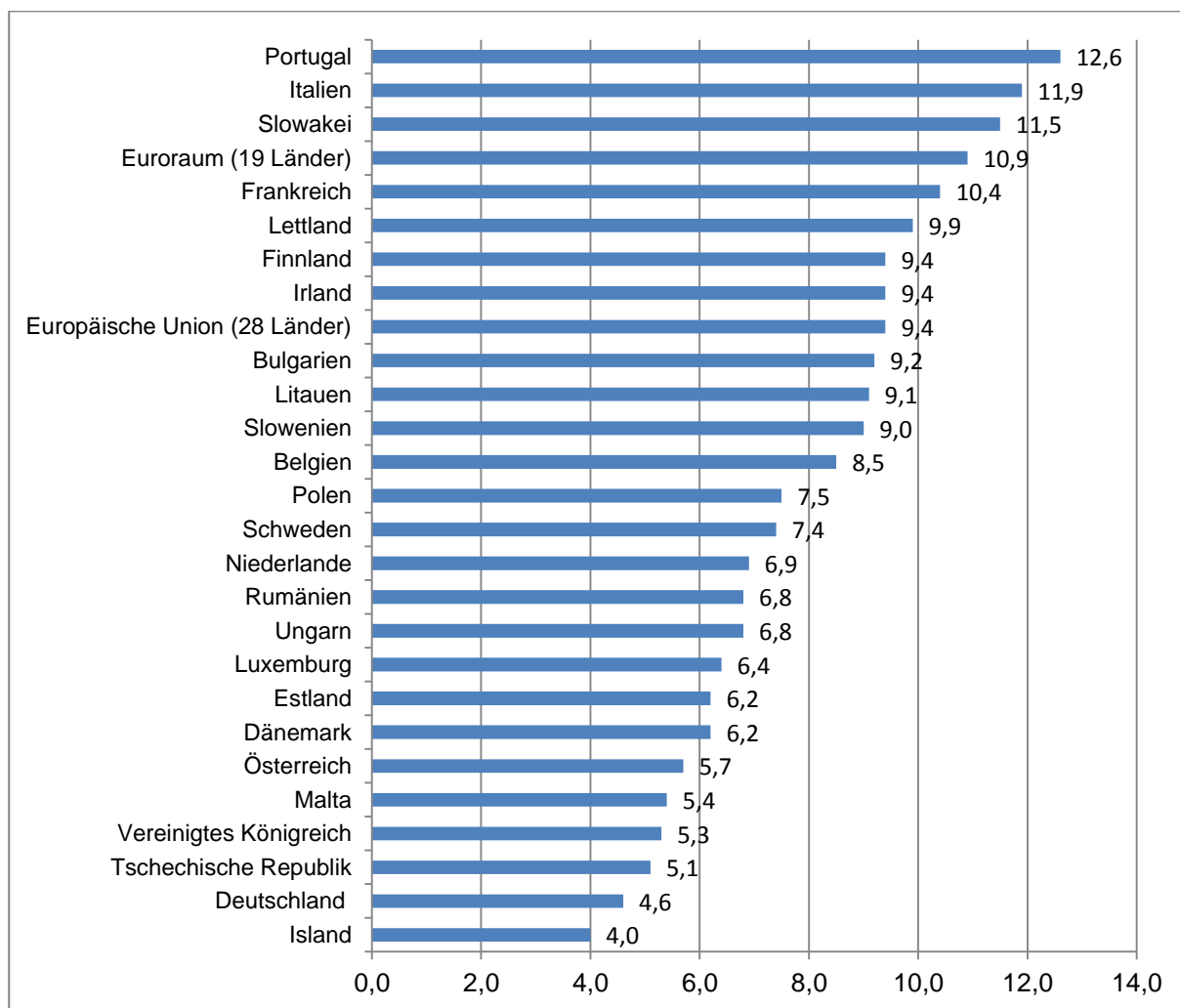
- Zum einen wurde auf einer theoretischen Ebene Kritik an der eingeschränkten Sichtweise des OLI Paradigmas aufgrund dessen neoklassischen Ansatzes geübt, die sich auch aus den daraus abgeleiteten Indikatorensets, bestehend aus ökonomischen, sozialen und politischen Variablen, erschließt (siehe unter anderem Homlong / Springler 2012).
- Zum anderen wird das OLI Paradigma für den Fall von FDI Strömen aus *emerging markets* auch von ÖkonomInnen kritisch hinterfragt, die dem Ansatz für Ströme aus entwickelten Staaten einen guten Erklärungswert einräumen. Zahlreiche (siehe unter anderem Buckley et al 2007; Ramasamy/Yeung/Laforet 2012; Huang et al 2017:176) theoretische und empirische Arbeiten zur Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen aus China zweifeln am Erklärungswert dieses Ansatzes, sowie auch anderer häufig verwendeter theoretischer standardökonomischer Ansätze. Berning / Holtbrügge (2012: 191) haben für den Zeitraum von 1986-2012 insgesamt 62 Artikel aus 15 peer reviewed Zeitschriften zum Thema OFDI aus China im Hinblick auf ihre theoretische Konzeption zur Erklärung der Internationalisierung chinesischer Firmen analysiert und kommen dabei zu folgendem Ergebnis: *„As an important theoretical contribution our study reveals that – according to the vast majority of analysed studies – traditional internationalization theories, such as Dunning’s OLI paradigm, the RBV and the Uppsala process model, are unsuitable for explaining Chinese OFDI.“*

Verknüpft man aus einer empirischen Betrachtung die Kategorien von *Dunning* nach *ökonomischen, sozialen und politischen Variablen*, die als Unterscheidungsmerkmal für die Standortattraktivität gelten sollten, so lässt sich für die unterschiedlichen Volumina an OFDI aus China in Europa keine Evidenz finden.

Abbildung 3 greift die gesamtwirtschaftliche Entwicklung als wesentliches Kriterium für das *ökonomische* Umfeld auf. Dabei zeigt sich, dass zwischen jenen Staaten, die ein hohes Maß an ausländischen Direktinvestitionen aus China empfangen, und jenen, die einen vergleichsweise geringen Fluss aufweisen, keine Unterschiede in der wirtschaftlichen Entwicklung, gemessen an den Wachstumsraten des BIP, zu erkennen sind. So sind im Krisenjahr 2008/2009 Deutschland, Italien, Frankreich, aber auch die Niederlande durch ein Schrumpfen der Wirtschaftsleistung geprägt. Der Abschwung ist dabei in Österreichs keinesfalls auffallend. Ausreißer zur allgemeinen Entwicklung stellt zum einen Polen dar, das im Krisenjahr 2008/2009 kein Schrumpfen der Wirtschaft zu verzeichnen hatte, sowie Griechenland, das zu beiden Zeitpunkten in Abbildung 3 – 2008/2009 und 2014/2015 – ein negatives Wachstum aufwies. Das Wirtschaftswachstum gemessen am BIP scheint damit keinen Erklärungswert für die unterschiedlichen Zuflüsse an FDI aus China zu liefern. Betrachtet man einen wesentlichen weiteren Indikator innerhalb der Kategorie der ökonomischen Variablen des OLI Paradigmas, die Arbeitslosenrate, so lassen sich auch hier keine Unterschiede feststellen. Der Hypothese des OLI Paradigmas folgend, würde eine hohe Arbeitslosigkeit aus Kosten- und Effizienzgründen zu einem Zufluss an FDI führen, eine geringe Arbeitslosigkeit würde aus Marktgründen zu FDI Zuflüssen führen. Nachdem chinesische ausländische Direktinvestitionen in Europa vor allem das Ziel der Markterschließung und Asset Allokation innerhalb der Europäischen Union haben (siehe unter anderem Di Minin / Zhan / Gammeltoft 2012: 191; sowie Abschnitt 2), wäre hier von geringeren Arbeitslosenraten als

Zuflussgrund auszugehen. Auch hier lässt sich kein Trend zwischen den Staaten Italien, Frankreich, Deutschland und den Niederlanden ablesen. Österreich weist eine eher geringere Arbeitslosenrate (Abbildung 4 zeigt die Arbeitslosenraten im europäischen Vergleich im Jahr 2015) in diesem Vergleich auf und wird von den genannten Ländern lediglich von Deutschland unterboten. Dadurch, dass die genannten Staaten alle Mitglied in der europäischen Währungsunion sind, können die weiteren wesentlichen Kriterien der *ökonomischen Variablen* des OLI keinen Erklärungswert liefern.

Abbildung 4: Anteil der Arbeitslosen gemessen an den Erwerbspersonen 2015



Quelle: Eurostat Datenbank; eigene Darstellung

Betrachtet man das *politische und soziale Umfeld*, so lassen sich durch die Mitgliedschaft der einzelnen Nationalstaaten in der Europäischen Union auch hier keine wesentlichen Unterscheidungsmerkmale ausmachen, zumal das OLI Paradigma nicht detailliert institutionelle und strukturelle Variablen zur Stabilitäts- und Attraktivitätssteigerung vorgibt (siehe unter anderem Dunning 2000; Kritik siehe unter anderem Homlong / Springler 2012).

3.2 Alternative Ansätze zur Analyse von Direktinvestitionen

Neben der engen neoklassischen Weiterentwicklung der Analyse ausländischer Direktinvestitionen entstand zeitgleich mit *John Dunning* auch eine alternative Erklärungsweise von *Stephen Hymer*. Nur wenige Jahre nach *John Dunning's* Ausgangswerk (1958) hat *Stephen Hymer* in seiner Dissertation (1960) (siehe Buckley 2011:61) aus unternehmerischer Sicht die Vorgangsweise durch ausländische Direktinvestitionen von der Bedeutung von Kapitalbewegungen unterschieden. Im Rahmen seiner Dissertation versucht Hymer „to escape from the intellectual straightjacket of neoclassical type trade and financial theory and move us towards an analysis of the multinational enterprise“ (Dunning / Rugman 1985:228) Damit kann dieses Werk, trotz zahlreicher Kritik, die vor allem der Logik über die Annahmen zur Wertschöpfung eines multinational agierenden Unternehmens zugewiesen wird (siehe unter anderem Dunning / Pitelis 2008) und auch von Seiten der neoklassischen ÖkonomInnen vorgebracht wird, als Ausgangspunkt einer alternativen Sichtweise gewertet werden. Die Analysen von *Hymer* werden in zwei (Letto-Gillies 2002) beziehungsweise drei Phasen (Buckley 2006; Pitelis 2002) gegliedert, je nachdem, ob sein Artikel aus dem Jahr 1968, der einen Bruch in seiner Analyse darstellt, als separate Phase gewertet wird. Einflussreich für die weitere Entwicklung der Theorie des multinationalen Unternehmens ist in jedem Fall seine Dissertation, die als *radikale Phase* (Letto-Gillies 2002:43; Buckley 2006 bezeichnet in seiner Dreiteilung die dritte Phase als radikale Phase) durch die Sichtweise des multinationalen Unternehmens als Institution für internationale Produktion und nicht für Güteraustausch, womit sie eine Ungleichgewichtsanalyse zulässt, gesehen wird. In seiner letzten (je nach Analyse zweiten oder dritten) Phase setzt *Hymer* die Aktivitäten eines multinationalen Unternehmens in Bezug zu den Entwicklungen in einem globalen kapitalistischen System und zeigt, dass weitere Ungleichgewichte, wirtschaftliche Asymmetrien und Armut durch die Aktivitäten von multinationalen Unternehmen hervorgerufen werden können (Buckley 2006: 143). *Hymer* hat in seinen Ansätzen Anfang der 1970er Jahre eine Sicht von ausländischen Direktinvestitionen von Seiten multinationaler Unternehmen aus entwickelten Staaten hin zu weniger entwickelten Staaten etabliert.. Darauf aufbauend kann in seinen Analysen, die darauf abzielen, *hierarchische Strukturen* innerhalb von multinationalen Unternehmen, *Machtaspekte* durch industrielle Konzentration und *globale Ungleichgewichte* in die Diskussion um die Attraktivität von ausländischen Direktinvestitionen zu integrieren, der Ursprung einer Alternative zur neoklassischen Sichtweise gesehen werden.

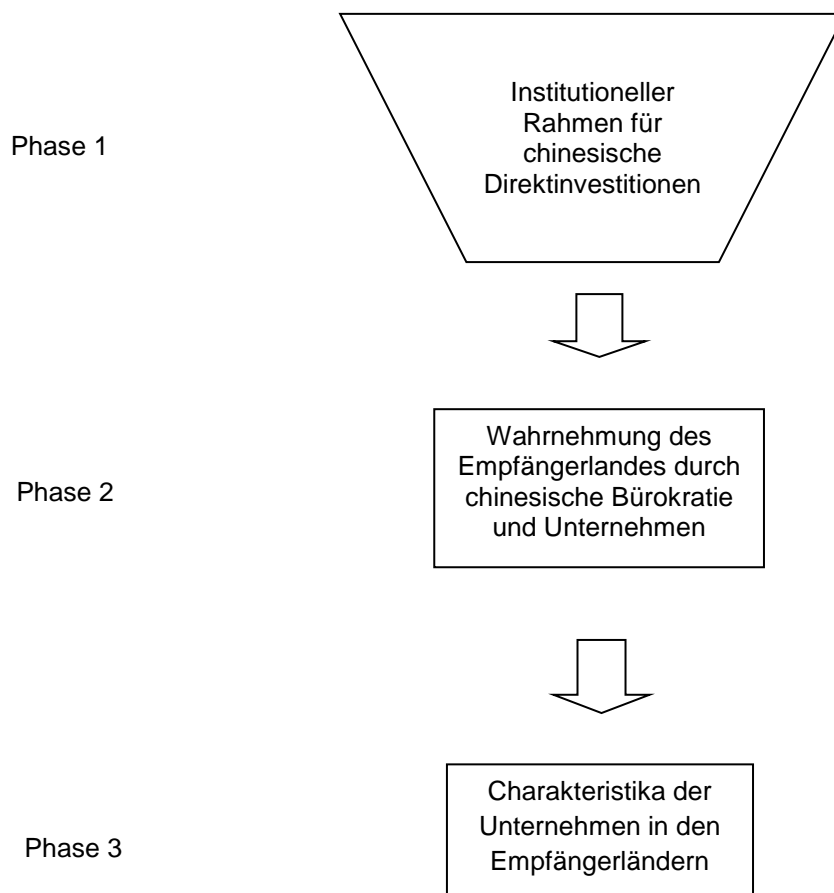
Im Rahmen der politischen Ökonomie der Unterscheidung zwischen sogenannten *Southern Multinationals* (multinationale Unternehmen aus Entwicklungsstaaten) und *Northern Multinationals* (multinationale Unternehmen aus entwickelten Staaten) (Brennan 2011) werden Elemente der Hierarchie, Kontrolle und globaler Disequilibria aufgegriffen und weiterentwickelt. Dabei stehen die institutionelle Einbettung und daraus abgeleitet auch die institutionellen Unterschiede zwischen *Southern* und *Northern Multinationals* im Mittelpunkt, die wiederum als wesentlich für die Kriterien zur Attraktivität eines Staates für den Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen durch *Southern Multinationals* gewertet werden. Nölke (2013) rückt neben der Unterscheidung innerhalb des Unternehmens bei Kontrolle und Information die Bedeutung des *staatlichen Einflusses* und die *spezifischen Eigentümerstrukturen* in den Mittelpunkt der Analyse.

Auf Basis dieser theoretischen Entwicklungen werden im nächsten Abschnitt spezifische institutionelle Charakteristika und Phasen abgeleitet, die die Attraktivität eines Nationalstaates für chinesische ausländische Direktinvestitionen beschreiben.

4 Analyse der Wahrnehmung Österreichs aus chinesischer Perspektive

Buckley et al (2007: 514) kommen in ihrer quantitativen Analyse zu den Determinanten für chinesische Auslandsinvestitionen zu folgendem Schluss: „*Chinese firms that invest abroad have to straddle environments, institutions and rules that differ probably more than for any other outward-investing country in the world. ... Theorising on the strategy of firms, especially those from emerging countries, needs to pay greater attention to the influence of home country institutions.*“ Dies bedeutet, dass der institutionelle Rahmen für chinesische Direktinvestitionen von besonderer Bedeutung ist. Dabei kann unter dem institutionellen Rahmen verstanden werden, auf welche Weise der Nationalstaat des Empfängerstaates ausländische Direktinvestitionen aus China fördert und damit der chinesische Nationalstaat durch das multinationale Unternehmen Widerhall der eigenen Industriepolitik und Entwicklungspolitik findet.

Abbildung 5: Phasen für die Analyse potenzieller OFDI Empfängerländer



Quelle: Eigene Analyse, eigene Darstellung

Abbildung 5 zeigt auf Basis von ExpertInneninterviews, geführt im Frühjahr 2015, die Phasen für den Zugang entwickelter Staaten zu ausländischen Direktinvestitionen aus China. Phase 1 umfasst den institutionellen Rahmen für chinesische Direktinvestitionen. Dabei wendet man sich folgenden Fragen zu: Wie steht der Nationalstaat des potenziellen Empfängerlandes als ein entwickelter Industriestaat der ausländischen Direktinvestition aus China gegenüber? Wie werden die Unternehmen des entwickelten

Staats bei der Kontaktaufnahme mit chinesischen Unternehmen unterstützt? Während durch die Phase 1 der erste Kontakt mit einem Unternehmen hergestellt werden kann, steht in Phase 2 in der Folge die Wahrnehmung des Empfängerlandes durch chinesische Unternehmen und auch den dahinterstehenden Nationalstaat im Mittelpunkt. Phase 3 stellt schließlich die Spezifika eines bestimmten Unternehmens, das potenziell ausländische Direktinvestitionen aus China erhält, dar.

Abbildung 6: Abgeleitete Indikatoren für die Analyse der Attraktivität für OFDI aus China und Anwendung für Österreich

Indikatoren pro Phase	Wahrnehmung	Ergebnis
Phase 1: Institutionelle Rahmenbedingungen in Österreich		
- Door opener events	Fokus liegt bei FDI aus Österreich; kaum Netzwerke für chinesische FDI nach Österreich	-
- Gewinnung von Schlüsselpersonen für künftige Partnerschaften	Akquise von chinesischen Studierenden und verstärkte Kooperationen zwischen Bildungseinrichtungen	-
Phase 2: Wahrnehmung Österreichs durch chinesische Bürokratie und Unternehmen		
- Image als Unternehmensstandort	Wahrnehmung von Österreich und speziell Wien liegt bei Kultur und Tourismus, nicht als Unternehmensstandort	-
- Image der Unternehmenskultur	Hohes Maß an Flexibilität und Qualität gefordert	+
- Attraktivität vor einem geographischen Hintergrund		+
- Lebensqualität für chinesische Expats	Kultur, Leistbarkeit, Umweltstandards	+
- Angebot an qualifizierten Arbeitskräften	Training on the job; Duales Ausbildungssystem	+
- Marktgröße	Nationale Marktgröße gering, jedoch besteht die Möglichkeit zum Zugang zum EU-Markt	0
- Investitionsklima	Vergleich internationaler Rankings	0
Phase 3: Charakteristika der österreichischen Unternehmen für die Attraktivität bei chinesischen Direktinvestitionen		
- Unternehmensstruktur und Unternehmensgröße	Klein- und Mittelunternehmen weniger attraktiv	-
- Markenbekanntheit	Internationaler Bekanntheitsgrad von nationalen Produktmarken	-
- Eigentümerstruktur	Familienunternehmen durch starke nationale Verknüpfung als negativ angesehen	-
- Technologiezugang	Zugang zu Technologie und Know-how	-

Quelle: eigene Darstellung, eigene Analyse auf Basis von ExpertInneninterviews von:
 Gradt, Luo, Maier, Marchetta, Spitzl, Wang W., Wang Y., Wimberger, Zheng

Jeder dieser Phasen können Indikatoren zugeschrieben werden, die die nationalen Charakteristika in der jeweiligen Phase widerspiegeln. Wesentlich dabei ist, dass die Wahrnehmung über die Ausgestaltung der einzelnen Kriterien zur Steigerung der Attraktivität zwischen Ziel- und Senderland von ausländischen Direktinvestitionen variieren kann. Es zählt demnach nicht die quantitative Zielerfüllung einzelner Indikatoren, sondern vielmehr die Wahrnehmung über diese von Seiten des Landes, das ausländische Direktinvestitionen tätigt. Abbildung 6 zeigt die Auflistung der wesentlichen Kriterien, die – auf Basis von ExpertInneninterviews – den einzelnen Phasen zugeschrieben werden können, sowie die Wahrnehmung über die Erfüllung dieser Kriterien durch chinesische Unternehmen und Institutionen. Dabei wird deutlich, dass Österreich bereits in Phase 1 keine positive Grundausstattung für ausländische Direktinvestitionen aus China ausweist. Beispielsweise steht bei *door opener events* die Promotion chinesischer Unternehmen für ausländische Direktinvestitionen aus Österreich im Mittelpunkt, ein gegenläufiger Kausalzusammenhang wird nicht gefördert. Als weiteres wesentliches Kriterium für die Wahrnehmung der institutionellen Rahmenbedingungen für chinesische InvestorInnen in Österreich wurde von den interviewten ExpertInnen die Schaffung von langfristigen Beziehungsnetzwerken gesehen, die am besten durch die Gewinnung von Schlüsselpersonen für künftige Beziehungen gefestigt werden können. Nachdem Forschung und Entwicklung wesentliche Faktoren für chinesische Auslandsinvestitionen sind, bieten sich in diesem Fall Kooperationen auf studentischer Ebene und im Hochschulsektor an. Derzeit bestehen zwar Kooperationen, doch sind diese auf eine geringe Anzahl an Studierenden beschränkt und zielen nicht auf die umfassende Akquise von chinesischen Studierenden ab. Wie oben beschrieben, setzt sich Phase 2 in der Folge mit der Wahrnehmung des Nationalstaates aus Sicht des investierenden Unternehmens und seines Nationalstaates auseinander. Hier zeigt sich im Allgemeinen, dass das Potenzial Österreichs als Standort als positiv oder neutral wahrgenommen wird. Ein neutrales Ergebnis (in Abbildung 6 mit 0 charakterisiert) zeigt, dass sich Österreich hier nicht von anderen europäischen Staaten durch besondere Merkmale abhebt. In diesem Bereich besticht die Lebensqualität für chinesische MitarbeiterInnen, die geographische Lage und das attraktive kulturelle Umfeld. In Bezug auf den Unternehmensstandort selbst wird Österreich jedoch nur ein geringes Potenzial attestiert. Österreich als Kultur- und Tourismuszentrum steht im Vordergrund.

Diese Wahrnehmung setzt sich in Phase 3 auf der Unternehmensebene fort. Sowohl die Unternehmensgröße als auch die Eigentümerstruktur in Form von zahlreichen Familienunternehmen werden als nicht förderlich für ausländische Direktinvestitionen angesehen. Der Technologiezugang wird als eher gering gewertet, obwohl das Ausbildungssystem in Phase 2 gewürdigt wird. Im Bereich des Technologiezugangs geht man an dieser Stelle von einem potenziellen Technologietransfer bei Unternehmenszusammenschlüssen aus. Hier wird der Zugang als gering gewertet. Ein weiteres wesentliches Element, das in Phase 3 die Tendenz aus Phase 2 weiterführt, ist das Image als Unternehmensstandort im Allgemeinen, das an dieser Stelle als Markenbekanntheit zugespitzt wird. In beiden Bereichen wird Österreich keine besondere Bedeutung zugesprochen und die Attraktivität als Unternehmensstandort als gering gewertet.

5 Conclusio

Anhand dieser ersten empirischen Darstellung zur Erklärung der geringen Zuflüsse durch ausländische Direktinvestitionen aus China in Österreich zeigt sich, dass alternative theoretische Zugänge abseits der neoklassischen Erklärungsmuster das Potenzial für einen hohen Erklärungswert haben. Die Teilung in drei Phasen, die die Bedeutung des Nationalstaates des Senderlandes von ausländischen Direktinvestitionen und in der Folge die institutionelle und strukturelle Wahrnehmung des Empfängerlandes und der Unternehmen des Empfängerlandes verdeutlichen, steht im Mittelpunkt. Gliedert man die Wahrnehmung der österreichischen Unternehmen nach dieser institutionellen Dreiteilung, wird deutlich, dass österreichische Unternehmen ihre Wahrnehmung als attraktiver Standort weiter verbessern können. Vor allem scheint es wesentlich, in der ersten Phase der Wahrnehmung eine eindeutige Strategie zur Akquise von ausländischen Direktinvestitionen aus China aufweisen zu können. Bisher scheint der österreichische Staat hier in den Hintergrund zu treten und wenig aktiv die spezifischen Standortqualitäten Österreichs ins Zentrum der Kooperation zu rücken. Vielmehr scheint die österreichische Herangehensweise auf die Förderung ausländischer Direktinvestitionen von Seiten Österreichs ausgerichtet zu sein. Gleichzeitig darf bei dieser Diskussion nicht unerwähnt bleiben, dass im Rahmen dieses Beitrags die potenziellen Effekte ausländischer Direktinvestitionen auf die österreichische Wirtschaft durch deren spezifische Ausgestaltung als *Southern Multinationals* keine Beachtung finden, vielmehr wurde davon ausgegangen, dass ausländische Direktinvestitionen eine positive Wirkung haben und daher zu unterstützen sind. Auf welche Weise beispielsweise der (regionale) Standort eines chinesischen Unternehmens auf die Ausgestaltung makroökonomischer realwirtschaftlicher Indikatoren wirkt, dem kann als weiterführende Forschungsfrage im Rahmen der spezifischen institutionellen Unterscheidung zwischen *Southern* und *Northern Multinationals* auf Basis des vorgestellten Analyserasters nachgegangen werden.

6 Literaturverzeichnis

Altzinger, Wilfried (1998): Austria's Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: 'Supply Based' or Market Driven?', Working Paper, No 57. Wirtschaftsuniversität Wien.

Australian Government (2015): <http://www.austrade.gov.au/News/Economics-at-Austrade/ranking-national-attractiveness-for-global-fdi-flows>

Baker & McKenzie (2015): Chinese investment into Europe hits record high in 2014.
<http://www.bakermckenzie.com/news/Chinese-investment-into-Europe-hits-record-high-in-2014-02-11-2015/>

Berning, Sue Claire / Holtbrügge, Dirk (2012): Chinese outward foreign direct investment – a challenge for traditional internationalization theories?. In: Journal für Betriebswirtschaft, Vol. 62, 169-224.

Brennan, Louis (2011): Introducing Southern Multinationals and their Impact on Europe. In: Brennan (Hrsg.): The Emergence of Southern Multinationals, Their Impact on Europe. Houndmills: Palgrave MacMillan.

Brouthers, Lance Eliot / Brouthers, Keith D. / Werner Steve (1999): Is Dunning's Eclectic Framework Descriptive or Normative?. In: Journal of International Business Studies, Vol. 30 (4), 831-844.

Buckley, Peter J. et al (2007): The Determinants of Chinese Outward Foreign Direct Investment. In: Journal of International Business Studies, Vol. 38 (4), 499-518.

Buckley, Peter J. (2006): Stephen Hymer: Three phases, one approach?. In: International Business Review, Vol. 15, 140-147.

Davies, Ken (2013): China Investment Policy: An Update. OECD Working Papers on International Investment, 2013/01, OECD Publishing. https://www.oecd.org/china/WP-2013_1.pdf

Di Minin, Alberto / Zhang, Jieyin / Gammeltoft, Peter (2012): Chinese foreign direct investment in R&D in Europe: A new model of R&D internationalization?. In: European Management Journal, Vol. 30, 189-203.

Dunning, John H. / Pitelis, Christos N. (2008): Stephen Hymer's contribution to international business scholarship: an assessment and extension. In: Journal of International Business Studies, Vol. 39, 167-176.

Dunning, John H. / Rugman, Alan M. (1985): The Influence of Hymer's dissertation on the Theory of Foreign Direct Investment. In: AEA Papers and Proceedings, In Honor of Stephen H. Hymer, Vol. 75 (2), 228-232.

Dunning, John H. (1998): Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor?. In: Journal of International Business Studies, Vol. 29 (1), 45-66.

Dunning, John H. (2000): The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. In: International Business Review, Vol. 9, 163-190.

EU SME Centre (2014): Chinese Outward Foreign Direct Investment in the EU.
http://www.ccilc.pt/sites/default/files/eu_sme_centre_report_chinese_outward_foreign_direct_investment_in_the_eu.pdf

European Chamber (2013): Chinese Outbound Investment in the European Union.
http://www.kpmg.de/docs/Chinese_Outbound_Investment_European_Union.pdf

Eurostat Database (o.J): <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

- EY (2015): Riding the Silk Road: China sees outbound investment boom. <http://emergingmarkets.ey.com/wp-content/uploads/downloads/2015/05/290.-ey-china-outbound-investment-report-en.pdf>
- Fuchs, Manfred / Apfelthaler, Gerhard (2002): Management internationaler Geschäftstätigkeit, Wien: Springer.
- Garcia-Herrero, Alica / Xia, Le / Casanova, Carlos (2015). Chinese outbound foreign direct investment: How much goes where after roundtripping and offshoring?. BBVA Research, Working Paper, N° 15/17.
- Hanemann, Thilo / Huotari, Mikko (2015): Chinese FDI in Europe and Germany. Mercator Institute for Chinese Studies and Rhodium Group. <http://www.merics.org/fileadmin/templates/art/aktuelles/COFDI/COFDI-EN-Final.pdf>
- Homlong, Nathalie / Springler, Elisabeth (2012): Is Vietnam the New Asian Tiger? Scoreboard and macroeconomic evaluation of the Attractiveness for Foreign Direct Investment. In: International Journal of Economics and Finance Studies, Vol. 4 (2), 175-184.
- Huang, Yuanyuan et al (2017): Does state ownership facilitate outward FDI of Chinese SOEs? Institutional development, market competition, and the logic of interdependence between government and SOEs. In: International Business Review, Vol. 26, 176-188.
- letto-Gillies, Grazia (2002): Hymer, the nation-state and the determinant of multinational corporations' activities. In: Contributions to Political Economy, Vol. 21, 43-54.
- Kinkel Steffen (2003): Dynamische Standortbewertung und strategisches Standortcontrolling. Schriften zur Unternehmensplanung, Band 66, Frankfurt am Main: Peter Lang.
- KPMG (2015): China Outlook 2015. <http://www.kpmg.com/ES/es/Internacionalizacion-KPMG/Documents/China-Outlook-2015.pdf>
- Morrison, Wayne M. (2015): China's Economic Rise: History, Trends, Challenges, and Implications for the United States, CRS Report. <https://www.fas.org/sgp/crs/row/RL33534.pdf>
- Nicolas (2013): China's Direct Investment in the European Union: Challenges and Policy Responses. EABER Working Paper Series, No. 86. <http://www.eaber.org/node/23751>
- Nölke, Andreas (2013): Der Aufstieg multinationaler Unternehmen aus Schwellenländern. Staatskapitalismus in besonderer Form. In: Zeitschrift für Public Policy, Recht und Management, Vol. 6 (1), 49-63.
- Pitelis, Christos N. (2002): Stephen Hymer: Life and the political economy of multinational corporate capital. In: Contributions to Political Economy, Vol. 21, 9-26.
- Ramasamy, Bala / Yeung, Matthew / Laforet, Sylvie (2012): China's outward foreign direct investment: Location choice and firm ownership. In: Journal of World Business, Vol. 47, 17-25.
- The Economist (2014): Outward and upward. <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2014/06/daily-chart-20>

ExpertInneninterviews geführt mit:

Gradt, Raymund: Trade Commissioner, Advantage Austria, Shanghai, Mai 2015

Luo, Xiaodong: International Liaison Department Director, China International Chamber of Commerce for the Private Sector, Peking, Mai 2015

Maier, Vera: Commercial Attaché, Advantage Austria, Peking, Mai 2015

Marchetta, Sara: Vice President, European Chamber, Peking, Mai 2015

Spitzl, Helmut: Acting Director Attaché for Science and Technology, Austrian Embassy, Peking, Mai 2015

Wang, Wei: Chairman, China Mergers & Acquisitions Association, Peking, Mai 2015

Wang, Yanguo: Secretary General Vice Chairman President of the Presidium, China International Chamber of Commerce for the Private Sector, Peking, Mai 2015

Wimberger, Knut: Managing Director, Fronius, Shanghai, Mai 2015

Zheng, Kangbin: General Manager Financial Service Center, China International Chamber of Commerce for the Private Sector, Peking, Mai 2015

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

Working Paper Series No 90

Johannes Jäger / Bianca Bauer: Lateinamerikanische Multinationals und ihre Transnationalisierungsstrategien. Investitionspotenzial für Europa/Österreich/Wien. August 2016

Working Paper Series No 91

Andreas Breinbauer / Johannes Leitner: Die Internationalisierung türkischer und russischer multinationaler Unternehmen mit Bezug auf Österreich/Wien. August 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 Brünnemann: 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

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

