



DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

„Der Standortwettbewerb zwischen Staaten unter besonderer Berücksichtigung der Wettbewerbsfähigkeit Österreichs und der Auswirkungen auf die Politik.“

Verfasserin

Aleksandra Petrovic

angestrebter akademischer Grad

Magistra der Naturwissenschaften (Mag.rer.nat.)

Wien, 2013

Studienkennzahl lt. Studienblatt: A 190 456 590 R

Studienrichtung lt. Studienblatt: Lehramtsstudium Geographie und Wirtschaftskunde und
Bildnerische Erziehung

Betreuerin / Betreuer: Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Dr. Wolfgang Blaas

Erklärung

Hiermit versichere ich,

- dass ich die vorliegende Diplomarbeit selbstständig verfasst, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubter Hilfe bedient habe,
- dass ich dieses Diplomarbeitsthema bisher weder im In- noch Ausland in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe
- und dass diese Arbeit mit der vom Begutachter beurteilten Arbeit vollständig übereinstimmt.

Wien, am

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	I
Abbildungsverzeichnis.....	IV
Tabellenverzeichnis	V
Abkürzungsverzeichnis.....	VI
1 Einleitung	1
1.1 Problemstellung.....	1
1.2 Gang der Argumentation.....	3
2 Konzept des Standortwettbewerbs	5
2.1 Begriffserklärungen.....	5
2.2 Ziele der Staaten im Standortwettbewerb.....	7
2.3 Mechanismen des Standortwettbewerbs.....	8
2.4 Ablauf des Standortwettbewerbs.....	10
2.5 Entwicklung zum heutigen Standortwettbewerbs	11
2.5.1 Innovationen im Transport- und Telekommunikationswesen.....	12
2.5.2 Institutionelle Veränderungen auf internationaler Ebene	14
2.5.3 Entstehung neuer leistungsfähiger Staaten	16
2.5.4 Multinationale Unternehmen als Antriebskräfte des Standortwettbewerbs	17
2.6 Unternehmensverlagerungen als Druckmittel auf die Politik	19
3 Standortwahl als Ausgangspunkt der Politik.....	25
3.1 Standortfaktoren als Determinanten des Standortwettbewerbs.....	26
3.1.1 Klassifizierung nach dem Kriterium der Quantifizierbarkeit	26
3.1.1.1 Harte Standortfaktoren	27
3.1.1.2 Weiche Standortfaktoren	28
3.1.2 Klassifizierung nach der Orientierung der Standortfaktoren	30
3.1.2.1 Beschaffungsorientierte Standortbestimmungsfaktoren.....	30
3.1.2.2 Fertigungsorientierte Standortbestimmungsfaktoren.....	30
3.1.2.3 Absatzorientierte Standortbestimmungsfaktoren	31

3.1.2.4	Staatlich festgelegte Standortbestimmungsfaktoren	31
3.2	Relevanz einzelner Standortfaktoren	32
3.2.1	Branchenunterschiede	33
3.2.2	Historische Veränderung der relevanten Standortfaktoren	34
3.2.3	Relevanz harter und weicher Standortfaktoren	34
3.2.4	Relevanz des Gesamtpakets der Standortfaktoren	35
4	Instrumente des Standortwettbewerbs	36
4.1	Steuerpolitik	37
4.2	Bereitstellung öffentlicher Güter	39
4.2.1	Infrastrukturpolitik.....	39
4.2.2	Bildungspolitik.....	40
4.3	Festsetzung institutioneller Regulierungen	41
4.3.1	Arbeitsmarktpolitik	41
4.3.2	Umweltpolitik und Produktstandards.....	42
4.4	Kommunikation der Standortqualität	43
5	Messung der Standortqualität und Wettbewerbsfähigkeit.....	44
5.1	Begriffserklärung.....	44
5.2	Messung anhand volkswirtschaftlicher Kennzahlen	45
5.2.1	Steuerniveau	45
5.2.2	Arbeitskosten	47
5.2.3	Arbeitsproduktivität	49
5.2.4	Lohnstückkosten.....	50
5.2.5	Arbeitslosenquote	51
5.2.6	Aktive und passive Direktinvestitionen und der Inward FDI- Performance Index	53
5.2.7	Exportquote und Außenhandelssaldo	55
5.3	Messung anhand eigens erstellter Wettbewerbsindizes.....	57
5.3.1	WEF- The Global Competitiveness Index	57
5.3.2	IMD - The World Competitiveness Yearbook	59

5.3.3	Confederation of Danish Industry – Global Benchmark Report	60
5.3.4	„Ease of Doing Business Index“ der Weltbank	62
5.4	Der Standort Österreich	63
6	Auswirkung des Standortwettbewerbs	67
6.1	Degenerative Prozesse aufgrund des Standortwettbewerbs	67
6.1.1	Degenerativer Prozess aufgrund des Steuerwettbewerbs	69
6.1.1.1	Steuersenkungen der Staaten	69
6.1.1.2	Rückgänge der Steuereinnahmen und des Leistungsangebots .	72
6.1.1.3	Verschiebung der Steuerlast auf den Faktor Arbeit	76
6.1.2	Degenerativer Prozess aufgrund des Wettbewerbs mit institutionellen Regulierungen	77
6.2	Politische Entmachtung der Staaten	79
6.2.1	Machverschiebung zu multinationalen Unternehmen	79
6.2.2	Anpassungsdruck an die Politik konkurrierender Staaten	80
6.2.3	Machtverschiebung auf höhere Maßstabsebenen	80
6.3	Wettbewerbsfähigkeit im Mittelpunkt der Politik	81
7	Zusammenfassende Darstellung und Beantwortung der Forschungsfrage ...	82
	Literatur- und Quellenverzeichnis	85
	Anhang	101

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Drei Ebenen des Standortwettbewerbs	6
Abbildung 2: Transport- und Telekommunikationskosten seit 1930	13
Abbildung 3: Weltexporte und internationale Direktinvestitionen 1970-2011.....	15
Abbildung 4: MNU (Umsätze) im Vergleich zu Staaten (BIP) 2011.....	19
Abbildung 5: Ergebnisse der Verlagerungsmonitore der AK 2006 bis 2011.....	21
Abbildung 6: Zielstaaten der verlagerten Unternehmen von 2006-2011	22
Abbildung 7: Motive für die Verlagerung von 2006-2011.....	23
Abbildung 8: Kontinuum von harten und weichen Standortfaktoren.....	27
Abbildung 9: Arbeitskosten je Arbeitnehmer/innenstunde im verarbeitenden Gewerbe 2011 in Euro	48
Abbildung 10: Reales BIP pro Arbeitsstunde 2011.....	50
Abbildung 11: Lohnstückkosten 2011.....	51
Abbildung 12: Harmonisierte Arbeitslosenquote inkl. Langzeitarbeitslosigkeit 2011	53
Abbildung 13: Inward FDI Performance Ranking sowie durchschnittl. Direktinvestitionen von 2007-2011 absolut und relativ zum durchschnittl. BIP ..	54
Abbildung 14: Exportquote und Außenhandelssaldo in % vom BIP 2011	56
Abbildung 15: Global Competitiveness Index des WEF 2012.....	58
Abbildung 16: Bedeutung und Qualität der Standortkriterien Österreichs aus der Sicht international orientierter Unternehmen.....	64
Abbildung 17: Der degenerative Prozess	68
Abbildung 18: Entwicklung der nominalen Körperschaftsteuersätze 1995-2012..	70
Abbildung 19: Effektive Steuerbelastung der Gewinne in Europa 1998.....	71
Abbildung 20: Effektive Steuerbelastung der Gewinne in Europa 2011.....	71
Abbildung 21: Anteil der Körperschaftsteuersätze am BIP.....	73
Abbildung 22: Staats-, Sozial- und Investitionsquote von Österreich 1995 – 2011	75
Abbildung 23: Lohnsteueranteil und KÖST-Anteil an den Gesamtsteuern und Wirtschaftswachstum 1995-2011	77

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Harte Standortfaktoren	28
Tabelle 2: Weiche Standortfaktoren	29
Tabelle 3: Nominelle und effektive Steuersätze 2012 bzw. 2011	47
Tabelle 4: Global Competitiveness Index des WEF 2012.....	58
Tabelle 5: World Competitiveness Index des IMD 2012.....	60
Tabelle 6: Competitiveness Index der CDI 2012	61
Tabelle 7: Rang des Ease of Doing Business der Weltbank.....	63
Tabelle 8: Steckbrief der Wettbewerbsfähigkeit Österreichs.....	66

Abkürzungsverzeichnis

AFTA	ASEAN Free Trade Area
AK	Arbeiterkammer
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMWFJ	Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend
c.p.	ceteris paribus
ERM	European Restructuring Monitor
EU	Europäische Union
Eurofound	European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions
FDI	Foreign Direct Investment
CDI	Confederation of Danish Industry
GCI	Global Competitiveness Index
Hrsg.	Herausgeber
I. FDI. P. I.	Inward FDI Performance Index
IMD	International Institute for Management Development
KÖST	Körperschaftssteuer
o.E.	ohne Erscheinungsjahr
o.S.	ohne Seite
O.V.	Ohne Verfasser/-in
k.A.	keine Angabe
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
MNU	Multinationale Unternehmen
NAFTA	North American Free Trade Agreement
n.v.	nicht verfügbar
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Develop- ment
SVR	Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Deutschland
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
WEF	World Economic Forum
WKO	Wirtschaftskammer Österreich
WTO	World Trade Organization

1 Einleitung

1.1 Problemstellung

Seit nunmehr zwanzig Jahren stehen die Begriffe Wettbewerbsfähigkeit und Standortwettbewerb im Mittelpunkt der wirtschaftspolitischen Diskussion (Schlecht 1999, S. 12; Apolte 1999, S. 22). Wurden Anfang der 1990er Jahre noch über die Konsequenzen der Globalisierung spekuliert, so hat sich mittlerweile eine Vielzahl an Prognosen bewahrheitet. Durch die revolutionären Innovationen in der Telekommunikationstechnologie und die sinkenden Transportkosten sind geographische Entfernungen heute nahezu bedeutungslos geworden. Unternehmen haben die Möglichkeit an beinahe jedem Ort der Erde Forschungs- und Produktionsstandorte zu errichten bzw. bestehende Produktionsstätten in Regionen mit günstigeren Bedingungen zu verlagern (Schlecht 1999, S. 12; Schenk 1999, S. 12; Jäger 2006, S. 35). Die mit dieser Entgrenzung der nationalen Wirtschaftsräume einhergehende Internationalisierung der unternehmerischen Aktivitäten hat einen globalen Standortwettbewerb entfacht, der ganze Volkswirtschaften um die Ansiedlung von Unternehmen und somit die Schaffung neuer Arbeitsplätze kämpfen lässt (Dörr/Kessel 1999, S. 7; Weiss 1999, S. 220; Schubert 1999, S. 214; Bathelt/Glücks 2012, 100). Dabei bemühen sich die einzelnen Staaten ein vergleichsweise attraktiveres Paket an Standortbedingungen anzubieten, wobei sie zur Schaffung der nationalen Rahmenbedingungen prinzipiell an all jenen Determinanten ansetzen können, die für die unternehmerische Standortentscheidung relevant sind (Weiss 1999, S. 220; Dümler 2000, S. 39). Da die Wahl des Standortes aus Unternehmenssicht zumeist aufgrund „der größten Differenz zwischen standortabhängigen Erträgen und Aufwendungen“ (Dümler 2000, S. 39) getroffen wird, nehmen beim Festlegen der Rahmenbedingungen neben den oftmals nicht leicht veränderbaren Arbeitskosten niedrige Unternehmenssteuern meist einen besonderen Stellenwert ein. So überschlugen sich in den letzten Jahren die Mitgliedstaaten der Europäischen Union in ihrem Bemühen, die Körperschaftssteuersätze zu senken und sich gegenseitig zu unterbieten (Dümler 2000, S. 39; Liebert 2006, S. 281 ff.; Jäger 2006, S. 36). Ein solcher Anpassungsdruck besteht allerdings nicht nur bei der Festsetzung der Steuersätze, sondern ist auch bei der Bereitstellung der öffentlichen Güter und der Bestimmung der institutionellen Regulierungen zu beobachten (Blaas 2007, S. 121;

Sinn 2003, S. xi; Hafner 1999, S. 10 ff.; Siebert 1995, S. 179;). Diese Form des Standortwettbewerbs hat zur Konsequenz, dass der Wirtschaftspolitik Freiheitsgrade genommen werden und nationale Regierungen keine Politik betreiben können, die den weltwirtschaftlichen Gegebenheiten entgegensteuert. Der Handlungsspielraum der Regierungen ist somit stark eingeschränkt und abhängig von den Politiken und wirtschaftlichen Voraussetzungen anderer konkurrierender Staaten (Bertelsmann Stiftung et al. 1996, S. 9). Während einige Autoren den Standortwettbewerb mit allen Konsequenzen aus unterschiedlichen wirtschaftspolitischen Überlegungen sogar begrüßen (u.a. Siebert 2000, S. 42 ff.; Farmer 2005, S. 176), sehen andere in ihm die Gefahr eines degenerativen Prozesses (u.a. Sinn 1994, S. 9 ff.; Felber 2006, S. 295 ff., Liebert 2006, S. 286). Sie befürchten, dass ein sogenanntes *Race to the Bottom* einsetzt, das durch ein gegenseitiges Unterbieten der Steuern und nationalen Standards entsteht und ein suboptimales Niveau der öffentlichen Güter und Regulierungen zur Folge hat, welches im Extremfall gegen null tendiert (Liebert 2006, S. 286; Hafner 1999, S. 45 f.). Diese mögliche Gefahr des Standortwettbewerbs ist in der herrschenden Literatur allerdings nicht unumstritten, die Frage ob der Standortwettbewerb zu einem degenerativen Prozess führt noch nicht endgültig beantwortet (Hafner 1999, S. 44 ff; Liebert 2006, S. 286 f.).

In diesem Sinne besteht das Erkenntnisinteresse der vorliegenden Diplomarbeit darin, herauszuarbeiten inwiefern der Standortwettbewerb zu einem degenerativen Prozess führt und welche Auswirkungen sich durch Standortwettbewerb für die Politik ergeben. Ein besonderer Fokus wird dabei auf Österreich gelegt, dessen Wettbewerbsfähigkeit untersucht und mit jener der konkurrierenden Staaten verglichen wird. Für die beschriebene Problemstellung wurde folgende Forschungsfrage abgeleitet, der in den kommenden Kapiteln ein besonderer Stellenwert eingeräumt wird:

„Wie wettbewerbsfähig ist Österreich und kommt es durch den Standortwettbewerb zwischen Staaten zu einem degenerativen Prozess?“

Zur Beantwortung dieser leitenden Forschungsfrage wurde in der vorliegenden Arbeit eine Literaturanalyse durchgeführt, durch die die unterschiedlichen Aspekte des Themas durchleuchtet werden. Zusätzlich werden auch aktuelle volkswirtschaftliche Kennzahlen betrachtet und mit Vergangenheitswerten bzw. den Kenn-

zahlen anderer Staaten verglichen, um einen Eindruck der sich veränderten Bedingungen zu ermöglichen. Die Betrachtung dieser Kennzahlen wird auch zur Beantwortung der Forschungsfrage herangezogen, da neben den Ansichten der führenden Autor/innen und Wirtschaftswissenschaftler/innen auch empirische Befunde zum Erkenntnisgewinn beitragen können und daher von Interesse sind. Der exakte Aufbau und die Gliederung der Arbeit werden im folgenden Unterkapitel erläutert.

1.2 Gang der Argumentation

Die vorliegende Arbeit besteht aus sieben Kapiteln, in denen versucht wird, ihr einen systematischen Aufbau zu geben.

Nach der Einleitung, welche die Problemstellung, die Forschungsfrage und die Gliederung der vorliegenden Arbeit behandelt, widmet sich Kapitel 2 dem Konzept des Standortwettbewerbs. Hierbei werden zuerst unterschiedliche Begriffsauffassungen vorgestellt, um dann die historische Entwicklung des Standortwettbewerbs zu durchleuchten. Insbesondere die mit dem technischen Wandel und der Schaffung von Freihandelszonen einhergehende Globalisierung ist dabei Gegenstand des Kapitels. Darüber hinaus werden Unternehmensverlagerungen thematisiert, die als ein Indikator für den Standortwettbewerb gesehen werden können und somit als gut geeignet erscheinen, einen ersten Einblick über das Ausmaß der Thematik zu liefern.

Kapitel 3 befasst sich mit der unternehmerischen Standortwahl, deren Determinanten gleichzeitig Ansatzpunkte für die Schaffung der nationalen Rahmenbedingungen darstellen. Da für die vorliegende Arbeit lediglich Makrostandorte von Interesse sind, werden jene Standortfaktoren, die nur bei der Wahl der geeigneten Mikrostandorte relevant sind, wie es beispielsweise die Entscheidung für das richtige Grundstück darstellt, weitgehend außer Acht gelassen (Dümler 2000, S. 39; Bathelt/Glücksler 2012, S. 149).

Kapitel 4 widmet sich den Instrumenten des Standortwettbewerbs. Neben der Steuerpolitik stehen hierbei vor allem die Bereitstellung der öffentlichen Güter und Leistungen sowie das Festsetzen der institutionellen Regulierungen im Mit-

telpunkt der Betrachtung. Da die Instrumente allerdings nicht den Schwerpunkt der vorliegenden Arbeit darstellen, wird in diesem Kapitel auf eine detaillierte Darstellung der betreffenden Politikbereiche verzichtet. Der Fokus liegt daher vor allem auf jenen Politikbereichen, die im Zusammenhang mit dem Standortwettbewerb zwischen Staaten am häufigsten genannt werden, auch wenn die tatsächliche Anzahl an politischen Maßnahmen, die die Attraktivität eines Standortes beeinflussen können, als weitaus höher angenommen werden kann.

Um die in Kapitel 4 beschriebenen Effekte der Instrumente messbar und gleichzeitig das komplexe Konstrukt der Wettbewerbsfähigkeit von Staaten vergleichbar zu machen, werden von den verschiedensten Institutionen jährlich Reports und Kennzahlen veröffentlicht. Kapitel 5 widmet sich diesen Kennzahlen und soll einerseits über die möglichen Methoden der Operationalisierung informieren und andererseits einen Überblick über die aktuelle Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Staaten geben. Neben den von Institutionen publizierten Kennzahlen wird in der Literatur auch eine Vielzahl von Kriterien zur Messung der Wettbewerbsfähigkeit verwendet, die ebenfalls Gegenstand dieses Kapitels sind. Ein Besonderer Schwerpunkt wird dabei auf die Wettbewerbsfähigkeit Österreichs gelegt, wobei dies insbesondere durch Vergleiche zu anderen Staaten gewährleistet wird.

Kapitel 6 widmet sich den Auswirkungen des Standortwettbewerbs. Um die für die Beantwortung der Forschungsfrage relevanten Konsequenzen der Standortkonkurrenz auf die Politik ausführlich untersuchen zu können, werden dabei die möglichen Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt weitgehend außer Acht gelassen. Im Mittelpunkt dieses Kapitels stehen somit zum einen das Phänomen des degenerativen Prozesses und zum anderen die Auswirkungen auf die politischen Handlungsspielräume. Darüber hinaus wird die sich wandelnde Bedeutung der Wettbewerbsfähigkeit in der Politik thematisiert und mögliche Konsequenzen aufgezeigt.

Abschließend werden im Kapitel 7 eine Zusammenfassung der gewonnenen Erkenntnisse präsentiert und die leitende Forschungsfrage beantwortet.

2 Konzept des Standortwettbewerbs

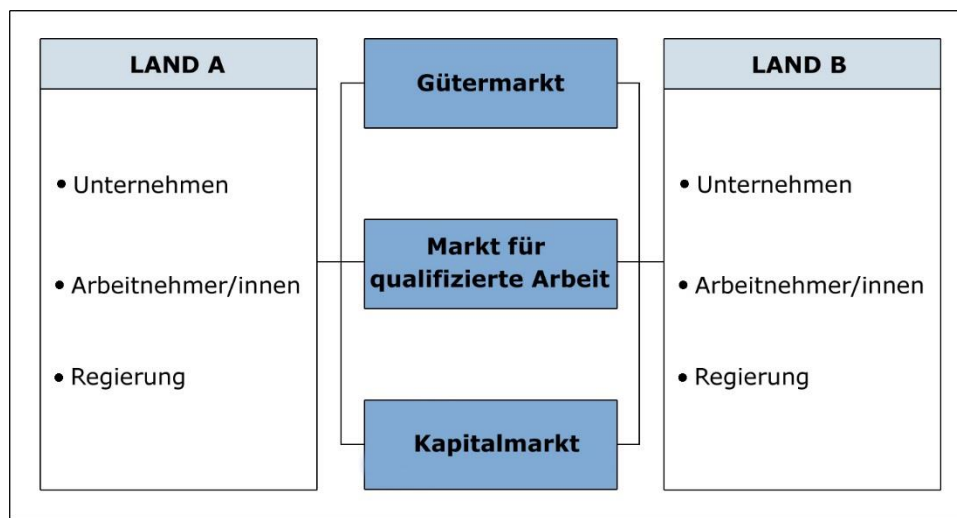
2.1 Begriffserklärungen

Obwohl der *Standort* in der traditionellen Raumwirtschaftslehre als Raumpunkt gesehen wird, ist er dennoch als relativ zu betrachten und somit abhängig von der jeweils gewählten räumlichen Maßstabsebene. Als Maßstabsebene ist dabei grundsätzlich eine lokale, eine regionale, eine nationale, eine supra-nationale und eine globale Sichtweise denkbar. Die für die vorliegende Arbeit relevante Auffassung Nationalstaaten als Standorte zu verstehen ist daher aus globalem Blickwinkel als legitim anzusehen, was durch die Debatte der Standortkonkurrenz der Staaten bestätigt wird (Bathelt/Glücksler 2012, S. 78 f.; Krätke 1997, S. 206).

Befasst man sich mit dem Thema Standortwettbewerb, stößt man in der Literatur auf eine Vielzahl von Begriffen, die oftmals synonym verwendet werden. So kann laut Hafner (1999, S. 7 ff.), obwohl teilweise in unterschiedlichen Zusammenhängen verwendet, zwischen den Termini *Standortwettbewerb*, *Standortkonkurrenz*, *Regulierungswettbewerb*, *politischer Wettbewerb*, *institutioneller Wettbewerb*, *Systemwettbewerb*, und *Wettbewerb der Rechtsordnung* kein bedeutungsgemäßer Unterschied getroffen werden.

Der Begriff *Standortwettbewerb* wird in der herrschenden Literatur unterschiedlich weit gefasst, sodass verschiedene Interpretationsmöglichkeiten bestehen. Während die übliche Definition des Standortwettbewerbes jene ist, die ihn als Wettbewerb der immobilen Faktoren um mobile Faktoren definiert (u.a. Beliak/Maschek 2001, S. 11 f.; Siebert 2000, S. 9), findet er nach Brand (2006, S. 53) auch schon dann statt, wenn Unternehmen als Folge einer Androhung von Standortverlagerung steuer- oder lohnpolitische Zugeständnisse gemacht werden. Ein sehr weit gefasstes Verständnis vom Standortwettbewerb liefert Siebert (2000, S. 7 ff.). Er beschreibt Standortwettbewerb als Wettbewerb im Raum, der prinzipiell zwischen Städten, Regionen und Ländern stattfinden kann. Dabei vollzieht sich der Standortwettbewerb auf drei Ebenen, die auf der folgenden Seite aus Abbildung 1 entnommen werden können und anschließend beschrieben werden.

Abbildung 1: Drei Ebenen des Standortwettbewerbs



Quelle: Siebert (2000, S. 8)

Die erste Ebene stellt die weltweiten Güter- und Dienstleistungsmärkte dar, auf denen Unternehmen mit ihren Produkten konkurrieren, wodurch sich für sie die Möglichkeit ergibt, ihre Absatzchancen, Marktanteile und Gewinne zu erhöhen (Siebert 2000, S. 7; Dümler 2000, S. 11 f.).

Über komplexe Zusammenhänge befinden sich auf der zweiten Ebene die immobilen Produktionsfaktoren, die insbesondere die weniger qualifizierten Arbeitskräfte ausmachen, im internationalen Wettbewerb. Auf diese Weise versuchen Arbeitnehmer/-innen durch Optimierung des Arbeitseinkommens bzw. der Sicherheit der Arbeitsplätze ihren Nutzen zu maximieren (Siebert 2000, S. 7).

Auf der dritten Ebene konkurrieren Volkswirtschaften auf den internationalen Faktormärkten um mobile Produktionsfaktoren. Bei diesen handelt es sich vor allem um mobiles Kapital, mobiles technische Wissen und mobile qualifizierte Arbeitskräfte. Der Wettbewerb zwischen den Regionen besteht dabei darin, dass Regierungen durch den Einsatz ihrer immobilen Produktionsfaktoren und ihrer gestaltbaren komparativen Vorteile wie öffentliche Güter, Steuersystem und institutioneller Rahmen versuchen müssen, mobile Produktionsfaktoren im Land zu halten oder sie zu attrahieren, sodass die Einkommenschancen für die immobilen Produktionsfaktoren möglichst günstig sind (Siebert 2000, S. 7 ff.; Siebert 1995, S. 179).

Obwohl in diesem breiten Verständnis des Standortwettbewerbs die drei Ebenen nicht unabhängig voneinander sind und zwischen ihnen Interdependenzen bestehen (Siebert 2000, S. 8 f.), ist für die vorliegende Arbeit vorwiegend die Betrachtung der dritten Ebene relevant. Die allgemeine Definition des Standortwettbewerbs der Volkswirtschaften, welche prinzipiell auch Städte oder Gemeinden inkludiert, wird hierbei allerdings auf die engere Sichtweise des Standortwettbewerbs der Staaten beschränkt. Diese Einschränkung scheint auch nach Blaas (2007, S. 117) legitim, da Staaten die von ihm aufgestellte notwendige Bedingung der fiskalischen Einheit erfüllen.

2.2 Ziele der Staaten im Standortwettbewerb

So kontrovers die Meinungen zum Standortwettbewerb und dessen Auswirkungen sind, so einheitlich werden in der Literatur die Motive der Staaten bzw. Regierungen gesehen, warum sie in einen solchen Wettbewerb eintreten. Doch weshalb ist das Bedürfnis, möglichst viele mobile Faktoren am Abwandern zu hindern, so ausgeprägt? In der wirtschaftspolitischen Diskussion werden vor allem die Ziele Beschäftigung und Wirtschaftswachstum verbunden mit der Schaffung eines gewissen Einkommens und Lebensstandards für die Bevölkerung als Argumente dafür gefunden (Jäger 2006, S. 36; Schlecht 1999, S. 12; SVR 1995, S. 173; Farmer 2007, S. 144; Breuss 2006, S. 74; Meyer-Stamer 2001, S. 1).

Jäger (2006, S. 37) betont, dass je mehr Unternehmen in einen Staat zuwandern bzw. je weniger Unternehmen aus einem Staat abziehen, umso mehr Arbeitsplätze können entstehen und gehalten werden. Auch Dümler (2000, S. 93 f.) hält einen hohen Beschäftigungsgrad nur durch die Ansiedlung von Unternehmen als realisierbar und sieht darin das Bemühen der Staaten um gute Standortbedingungen begründet.

Das World Economic Forum (2012, S. 4), das sich, wie in Kapitel 5.3.1 noch ausführlich beschrieben wird, alljährlich im Global Competitiveness Report der Wettbewerbsfähigkeit von Staaten widmet, sieht das Ziel standortoptimierender Maßnahmen von Staaten vor allem in der Steigerung der Produktivität und des Wirtschaftswachstums, welche es als Voraussetzung für Wohlstand und hohe Einkommen identifiziert (World Economic Forum 2012, S. 4). Härtel (1995, S. 17)

geht dabei noch einen Schritt weiter. Er setzt Wirtschaftspolitik, die der Verbesserung der Standortbedingungen dient, Wachstumspolitik gleich, sodass Maßnahmen der Förderung der Standortqualität überwiegend auch der Förderung des wirtschaftlichen Wachstums dienen.

Neben den Motiven der Beschäftigung und des Wirtschaftswachstums wurde in der kürzeren Vergangenheit von einigen Autoren die Wettbewerbsfähigkeit an sich als eigenständiges Ziel und Motiv des Standortwettbewerbs festgestellt. Die Wettbewerbsfähigkeit, die in Kapitel 5 separat behandelt wird, ist diesem Verständnis zur Folge als oberstes Ziel zu verstehen, das, da es die anderen Motive beinhaltet, allen anderen übergeordnet ist (Gollner et al. 2006, S. 5).

2.3 Mechanismen des Standortwettbewerbs

Standortwettbewerb kann grundsätzlich über eine Vielzahl von Mechanismen ablaufen. Allen Mechanismen gemein ist, dass sie Interdependenzen zwischen Staaten herstellen, auch wenn dies auf unterschiedliche Weise geschieht (Siebert 2000, S. 10).

Der für die vorliegende Arbeit wichtigste Mechanismus ist die Mobilität des Sachkapitals. Mobiles Sachkapital hat eine „Exit Option“ und kann, sollten die Bedingungen in einem anderen Staat günstiger sein, seinen Standort wechseln. Sachkapital kann sich allerdings nicht schlagartig an sich ändernde Bedingungen anpassen. Ist es einmal an einem Standort installiert, so ist es eine nur schwer oder unter Kosten möglich, dieses an einen anderen Standort zu befördern. Es ist somit ex post weitgehend immobil. Ex ante, also zum Zeitpunkt der Investitionsentscheidung, ist es jedoch mobil. Zusätzlich zu Neuinvestitionen kann diese Mobilität langfristig aber auch für Ersatz- bzw. Ergänzungsinvestitionen zutreffen, wenn beispielsweise frei werdende Mittel nicht mehr am alten Standort verwendet werden, sondern an einen neuen verlagert werden. Im Zusammenhang mit dem Standortwettbewerb von Staaten wird zumeist auf internationale bzw. ausländische Direktinvestitionen verwiesen, die in den letzten Jahrzehnten stark zugenommen haben und, wie in Kapitel 5.2.5 dargestellt, von einigen Autoren als Indikator für das Ausmaß der Globalisierung aber auch der Wettbewerbsfähigkeit

gesehen werden (Siebert 2000, S. 10; Schratzenstaller 2002, S. 11 ff.; Breuss 2006, S. 75 ff.)

Während internationale Direktinvestitionen längerfristige Engagements darstellen, die entweder auf den Neuaufbau oder den Erwerb von Realkapital im Ausland zielen, sind internationale Portfolioinvestitionen kurzfristiger Natur. Diese können schlagartig umgeschichtet werden, sind hochmobil und stellen somit den zweiten Mechanismus des Standortwettbewerbs dar. Zu den internationalen Portfolioinvestitionen zählen vor allem Wertpapieranlagen, also kurzfristig handelbare Kredite wie Staatspapiere oder Unternehmensanleihen, aber auch Unternehmensanteile, sofern sie nicht mit einer Übernahme von Unternehmensentscheidungen verbunden sind (Schratzenstaller 2002, S. 28 f.; Siebert 2000, S. 11). Das weltweite Volumen sämtlicher Finanztransaktionen lag im Jahr 2007 bei ungefähr dem 75-fachen des globalen Bruttoinlandsproduktes (Forum ökologisch-soziale Marktwirtschaft 2010, S. 1).

Weitere Mechanismen des Standortwettbewerbs stellen der Austausch der Güter und die Wanderung von Menschen dar. Erstgenanntes kann laut Siebert (2000, S. 11 f.) substitutiv zu den Faktorwanderungen sein. Selbst wenn die Produktionsfaktoren Kapital und technisches Wissen völlig immobil wären, würde Standortwettbewerb über den Güteraustausch ablaufen, wobei er viel langsamer ablaufen würde. Zweitgenanntes stellte die Exit-Option der Menschen dar und signalisiert der Regierung des Auswanderungsstaates, dass das Land Bürger/innen verliert. Das wollen Regierungen grundsätzlich verhindern, weshalb ein erhöhtes Aufkommen an Auswanderungen als Aufforderung verstanden werden kann, die herrschende Politik zu ändern (Siebert 2000, S. 11 ff.).

Mit dem Demonstrationseffekt identifiziert Siebert (2000, S. 13) schließlich den letzten Wirkungskanal des Standortwettbewerbs. Dieser ist im Sinne eines Erfahrungsaustauschs bzw. Benchmarking zu verstehen und resultiert daraus, dass Staaten versuchen, die erfolgreichen Maßnahmen anderer Staaten zu kopieren und nachzuahmen.

2.4 Ablauf des Standortwettbewerbs

Um die grundsätzliche Wirkungsweise und den Ablauf des Standortwettbewerbs zu erklären, bedienen sich einige Autoren des Vergleichs mit dem Wettbewerb auf den Gütermärkten (Dümler 2000, S. 183 ff.; Hafner 1999, S. 15 ff.), was von anderen Autoren als nicht legitim angesehen wird. Sie betonen, dass der internationale Wettbewerb der Staaten im Gegensatz zum Wettbewerb zwischen Unternehmen kein Null-Summen-Spiel darstellen muss, in dem der Gewinn eines Staates notwendigerweise den Verlust eines anderen nach sich zieht. So kann sich beispielsweise ein hohes Wirtschaftswachstum in den USA auch positiv auf das europäische Wirtschaftswachstum auswirken (Berthold 1995, S. 79; Breuss 2006, S. 74.).

Folgt man jedoch der Analogie zu den Gütermärkten, so übernehmen die Regierungen der Staaten die Unternehmerrolle. Dabei stellen ihre politischen Zuständigkeitsbereiche und der gesamte institutionelle Rahmen die Produktionsfaktoren dar, mit denen sie „Güter“ zur Verfügung stellen. Diese Güter sind sehr vielseitig und reichen von den institutionellen Regulierungen und dem Rechtssystem, über die Bereitstellung der Infrastruktur bis hin zum Umweltschutz (Hafner 1999, S. 15 f.). Einige Autoren verwenden in diesem Zusammenhang den Begriff *Steuer-Leistungs-Pakete* und versuchen dadurch sowohl die Einnahmen- als auch die Ausgabenseite der „Güter“ in einem Begriff zu erklären (u.a. Dümler 2000, S. 184; Schratzenstaller 2002, S. 151 ff.).

Die Nachfrager dieser Steuer-Leistungs-Pakete sind die ansässigen Unternehmen und Bürger/innen, die als Besitzer ihrer mobilen Faktoren den für sie optimalen Standort wählen (Dümler 2000, S. 184 f.).

Der Wettbewerb zwischen den Staaten funktioniert dabei über die Quantität und Qualität der institutionellen Angebote und kann in mehrere Phasen unterteilt werden. In der ersten Phase entscheiden die Regierungen, welche Güter sie zu welchen Bedingungen anbieten. Diese Entscheidungen sind oftmals nur bedingt reversibel und zu einem späteren Zeitpunkt nicht ohne weiteres änderbar. In der zweiten Phase lassen sich die Unternehmen und Bürger/innen an dem aus ihrer Sicht optimalen Standort nieder. Investitionen werden getätigt, deren Umfang in der dritten Phase gemeinsam mit der Anzahl der Bürger/innen den Staaten bzw. deren Regierungen zur Erfolgsmessung dienen. Haben sich viele Unternehmen

und Bürger/innen niedergelassen und sind Wachstum und Beschäftigung befriedigend, so waren die Investitionen erfolgreich. Kam es jedoch zu Unternehmensverlagerungen in andere Länder und wurden die in der ersten Phase „produzierten Güter“ in der zweiten Phase nicht positiv angenommen, so kann die Politik als erfolglos angesehen werden, sodass sich durch ein erneutes Einläuten der ersten Phase der Kreis schließt. In dieser findet nun wiederum eine Modifizierung des angebotenen Steuer-Leistungs-Pakets mit dem Ziel statt, den Standort attraktiver zu machen und die Nachfrage zu mobilisieren (Hafner 1999, S. 15 f.; Schlecht 1999, S. 12; Dümmler 2000, S. 185).

Schratzenstaller (2002, S. 151 ff.) betont in diesem Zusammenhang vor allem die Relevanz des richtigen Verhältnisses der Steuer-Leistungs-Pakete. So führen Steuersenkungen c.p. zu einer höheren Attraktivität des Standortes. Verbunden mit einer Reduzierung des Leistungsangebots, sei es beispielsweise durch eine Reduzierung des Infrastrukturangebots, müssen sie aber nicht notwendigerweise zu einer Verbesserung führen, sondern können, je nachdem welcher Effekt überwiegt, einen Staat auch schlechter stellen. Ebenso betont er, dass in einer Situation des internationalen Standortwettbewerbs aufgrund der internationalen Interdependenzen auch die Steuer-Leistungs-Politik des Auslands die Wohlfahrt des Inlands beeinflusst. So ist zu erwarten, dass ein Staat in der ersten Phase bei der Erstellung des Steuer-Leistungs-Pakets die Politiken der übrigen Staaten als Determinante der nationalen Politik berücksichtigt.

2.5 Entwicklung zum heutigen Standortwettbewerbs

Die Festlegung des genauen Startpunkts der Entwicklung zum heute herrschenden Standortwettbewerbs ist zwar nicht eindeutig durchführbar, er kann jedoch im Verlauf der Industrialisierung angenommen werden. Als ein Beispiel dafür nennt Katzmayer (2006, S. 8) die deutsche Textilindustrie in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts, die im Vergleich zu der automatisierten Herstellung in England nicht mehr konkurrenzfähig war. Dieser konkrete Standortwettbewerb löste in weiterer Folge eine Debatte in Deutschland aus, die unter dem Druck der ausländischen Konkurrenz zur sozialen Erpressung der Textilarbeiter/-innen und zur Senkung des Einkommensniveaus führte. Rund hundert Jahre später, in den 1920er Jahren kam es in der sogenannten *zweiten industriellen Revolution*, die

durch die Fließbandfertigung der Automobilindustrie angestoßen wurde, zu einer ersten Verschärfung des internationalen Standortwettbewerbs. Aufgrund der Hyperproduktivität der US-amerikanischen Industrieproduktion wurden in Europa Handelsbarrieren errichtet, die Methoden der „wissenschaftlichen Betriebsführung“ eingeführt, Rationalisierungen durchgeführt und eine Dehumanisierung der Arbeitswelt eingeleitet. Um diesen Gegenmaßnahmen Europas auszuweichen und auch dessen Märkte bearbeiten zu können, begannen die ersten amerikanischen Unternehmen Produktionsverlagerungen nach Europa durchzuführen (Katzmayr 2006, S. 9; Krätke 1997, S. 226; Haas et al. 2009, S. 11). Ab den 1970er Jahren bekam der Standortwettbewerb einen weiteren Schub. Aufgrund der Austrocknung der Binnenmärkte reorganisierte das Kapital seine Produktion. Unternehmen erweiterten ihre Tätigkeitsbereiche vom Binnenmarkt auf den Weltmarkt, sodass nationale Grenzen endgültig gesprengt wurden. Die Nationalstaaten standen zunehmend im Wettbewerb um die begehrten Investitionen. Als Konsequenz begannen sie eine Politik zur Verbesserung ihrer Standortbedingungen zu verfolgen, die sich in den Folgejahren verstärkte und bis heute angehalten hat (Katzmayr 2006, S. 11 ff.).

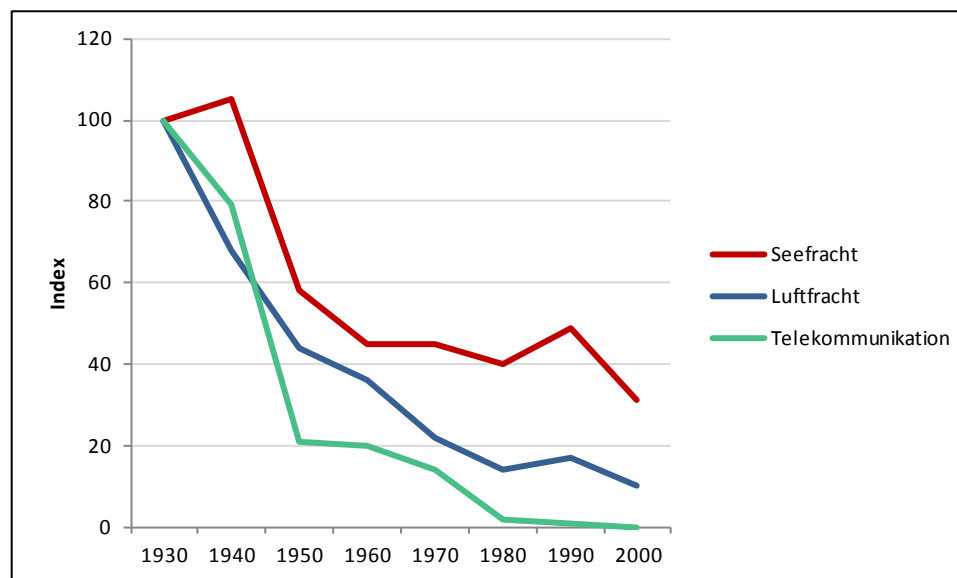
Diese beschriebene Verschärfung des Standortwettbewerbs der vergangenen Jahrzehnte ist, neben den erwähnten Entwicklungen in der Produktion, vor allem auf vier weitere Gründe zurückzuführen, die auch als die Katalysatoren des Standortwettbewerbs bezeichnet werden können. So sind insbesondere die sinkenden Transport- und Kommunikationskosten, die institutionellen Veränderungen auf internationaler Ebene, das Entstehen neuer leistungsfähiger Standorte in vormals nicht konkurrenzfähigen Staaten sowie die Verbreitung multinationaler Unternehmen zu nennen (Wegner 1995, S. 109 f.; Siebert/Klodt 1999, S. 118 ff.; SVR 1995, S. V.; Dümler 2000, S. 11; Bathelt/Glückler 2012, S. 98 f.; Haas et al. 2009, S. 23 ff.). In den folgenden Unterkapiteln werden diese Katalysatoren einzeln beschrieben.

2.5.1 Innovationen im Transport- und Telekommunikationswesen

Sowohl in der Theorie als auch in der Praxis wurden Transportkosten seit jeher ein besonderer Stellenwert eingeräumt. Bereits in der traditionellen Standorttheorie wurde der optimale Standort durch die Minimierung der einzelwirtschaftlichen Transportkosten ermittelt. Wenngleich die Reduktion der Standortentschei-

dung auf Transportkosten schon immer hinterfragt wurde, so kann diese Hervorhebung eines einzelnen Standortfaktors heute mehr denn je als überholt betrachtet werden (Katzmayr 2006, S. 7 f.; Bathelt/Glücks 2012, S. 159 ff.). So liegt der Anteil der Transportkosten selbst bei schweren Materialien wie Baustoffen oder Erzen lediglich bei durchschnittlich 7%. Bei der Betrachtung vieler anderer Branchen sind Transportkosten nahezu bedeutungslos geworden. So beträgt der entsprechende Anteil bei elektrotechnischen Erzeugnissen oder Büromaschinen sogar nur 1,5% (Bathelt/Glücks 2012, S. 164). Wie Abbildung 2 entnommen werden kann, konnten die Transport- aber auch die Telekommunikationskosten seit 1930 drastisch reduziert werden.

Abbildung 2: Transport- und Telekommunikationskosten seit 1930



Quelle: Busse (2003, S. 24); Die Weltbank (1995, S. 133)

Neben der rapiden Kostenreduktion, die auch auf den Einsatz fossiler Energieträger zurückzuführen ist, gingen von den Innovationen im Transportwesen und in der Telekommunikationstechnologie weitere die Globalisierung und somit den Standortwettbewerb begünstigende Effekte aus, sodass sie als die wichtigsten Rahmenbedingungen für die Internationalisierungs- und Globalisierungsprozesse gesehen werden können. So können durch die Fortschritte in der modernen Luftfahrt, bei Hochgeschwindigkeitszügen und Schienennetzen sowie bei der Massenmotorisierung der Gesellschaft im Bereich der Logistik Distanzen in viel kürzerer Zeit überwunden werden. Durch die Erfindungen des Containers und des Großraumflugzeugs ist auch der Transport größter Mengen möglich geworden.

Zusätzlich schaffen die Innovationen im Bereich der Kommunikationstechnologien wie beispielsweise das Intranet, Internet, E-Mails, Mobiltelefone und Video-Konferenzen die Möglichkeit, Daten innerhalb von Sekunden in digitaler Form zu minimalen Kosten auszutauschen. Geographische Entfernungen sind somit heute nahezu bedeutungslos geworden, wodurch für Unternehmen beinahe jeder Ort der Erde für die Standortwahl in Frage kommt. Transportkosten haben an Wichtigkeit verloren während gleichzeitig Standortkosten bzw. Stückkosten in den Vordergrund der unternehmerischen Standortwahl rückten. Die auf diese Weise entstandenen Gestaltungsspielräume der Unternehmen haben es diesen ermöglicht, verstärkt international aktiv zu werden und somit den Kampf um die Unternehmen und den Standortwettbewerb entfacht (Schäfer 1995, S. 21; Bathelt/Glücks 2012, S. 98; Katzmayer 2006, S. 15; Siebert 2000, S. 25; Schenk 1999, S. 12; Schamp 2000, S. 131 ff.).

2.5.2 Institutionelle Veränderungen auf internationaler Ebene

Eine weiterer Katalysator des Standortwettbewerbs sind die institutionellen Veränderungen auf internationaler Ebene, die in den letzten Jahrzehnten rapide vorschritten und sich aus mehreren Aspekten zusammensetzen (Bathelt/Glücks 2012, S. 98 f.; Siebert/Klodt 1999, S. 118 ff.). Allen Aspekten gemein ist der politische Wille, der die Veränderungen eingeleitet hat. Globalisierung und Standortwettbewerb sind diesem Verständnis nach bewusst herbeigeführte Entwicklungen, mit denen die dabei verantwortlichen Regierungen nationales und weltwirtschaftliches Wachstum fördern wollten (Huffschild 2006, S. 22; Brand 2006, S. 54; Becker et al. 2007, S. 14 ff.).

Der erste Aspekt bezieht sich auf das Bemühen der Staaten Handelsbarrieren zu reduzieren, den Welthandel zu liberalisieren und die Märkte zu deregulieren. Zu diesem Zweck wurden seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs zahlreiche zwischenstaatliche Verträge unterzeichnet und eine Vielzahl von Organisationen und Institutionen errichtet, die in der Literatur oftmals als *regulation from above* bezeichnet werden. In diesem Zusammenhang besonders relevant erscheint das 1947 abgeschlossene General Agreement on Tariffs and Trade, aus dem 1994 die World Trade Organization gegründet wurde (Becker et al. 2007, S. 14 ff.; Schamp 1996, S. 205 ff.; Schamp 2000, S. 131 ff.; Siebert / Klodt 1999, S. 120

ff.). Diese haben zu einer stärkeren Verzahnung der Volkswirtschaften geführt, sodass seitdem das Welthandelsvolumen schneller als die Weltproduktion wächst. Dadurch wird zum Ausdruck gebracht, dass immer weniger für nur lokale oder nationale Märkte produziert wird, sondern sowohl Zwischenprodukte als auch Endprodukte weltweit verkauft werden (Schlecht 1999, S. 12; Schamp 1996, S. 205 ff.; Haas et al 2009, S. 64).

Abbildung 3 zeigt die Entwicklung der Weltexporte, die von 317 Milliarden im Jahr 1970 auf 18,25 Billionen im Jahr 2011 zugenommen haben, womit sie heute im Vergleich zu damals um das 57-fache höher liegen. Ebenfalls in der Abbildung dargestellt ist die rasante Entwicklung der grenzüberschreitenden Direktinvestitionen. Lagen die weltweiten Direktinvestitionen Anfang der 70er Jahre bei 13,35 Milliarden US-Dollar, so stiegen sie auf 1524 Milliarden US-Dollar im Jahr 2011 an, wobei sie vor der aktuellen Wirtschaftskrise im Jahr 2007 mit 1,976 Billionen US-Dollar ihren vorläufigen Höhepunkt erreichten (Schlecht 1999, S. 12; WTO 2013, o.S.; UNCTAD 2012, o.S.).

Abbildung 3: Weltexporte und internationale Direktinvestitionen 1970-2011



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an UNCTAD (2012a, o.S.); WTO (2013, o.S.)

Mit der Deregulierung der Finanzmärkte ist ein weiterer Aspekt zu nennen, der eng mit der Liberalisierung der Märkte und der Schaffung neuer Organisationen verbunden ist. Insbesondere die 1944 eingerichtete Weltbank und der Internationale Währungsfonds konnten die Schaffung einer effizienten, internationalen Finanzarchitektur beeinflussen. So wurden durch die Öffnung nationaler Finanzplätze grenzüberschreitende Finanzströme erleichtert und internationale Liquidität geschaffen, was zur Herausbildung von globalen Finanzmärkten geführt hat

und somit eine enorme Ausdehnung internationaler Kredite ermöglichte. Dadurch wurde wiederum multinationalen Unternehmen die Finanzierung ihrer Produktionsverlagerungen und Direktinvestitionen erheblich erleichtert, was zu einer weiteren Internationalisierung geführt hat. (Becker et al. 2007, S. 14 ff.; Die Weltbank 2012d, o.S.; Haas et al. 2009, S. 21; Schamp 1996, S. 205 ff.; Huffschild 2006, S. 28).

Neben der Gründung internationaler Abkommen waren vor allem auch regionale Bemühungen zur Reduzierung von Handelshemmnissen für die Entwicklung des Standortwettbewerbs verantwortlich. Durch die Formierung neuer Wirtschaftsblöcke wie EU, NAFTA, MERCOSUR und AFTA wurden neue Binnenfreiheiten erreicht, wobei die genannten Regionen bis zum heutigen Tag unterschiedliche Integrationsstufen aufweisen. Betrachtet man die EU, so reichte die Entwicklung vom Abbau der innergemeinschaftlichen Handelsschranken in der Gründungsphase über die Vollendung des Europäischen Binnenmarktes Mitte der achtziger Jahre bis hin zur heute existierenden Wirtschaft- und Währungsunion. Auf diese Weise wurden die Grenzen des Waren-, Dienstleistungs-, Kapital- und Personenverkehrs nahezu vollständig beseitigt, was zu einer merklichen Verschärfung des innergemeinschaftlichen Standortwettbewerbs führte (Schamp 2000, S. 131 ff.; Rodemer/Dicke 2000, S. 11 f.; Haas et al. 2009, S. 54 ff.; Blaas 2007, S. 85 ff.; Wegner 1995, S. 109 f.).

2.5.3 Entstehung neuer leistungsfähiger Staaten

Der politische Wandel in den ehemaligen sozialistischen Staaten und die damit einhergehende Integration in die internationale Arbeitsteilung sind weitere Aspekte, die auf internationaler Ebene eine Verschärfung des Standortwettbewerbs auslösten. So führte die Abkehr von den unterschiedlichen Ausprägungen des Sozialismus in Ländern wie China, Indien oder der ehemaligen Sowjetunion zu einer neuen Ausgangssituation, in der Unternehmen neuen „Billiglohnländern“ konfrontiert wurden und ihre arbeitsintensiven Produktionen in diese verlagern konnten (Rodemer/Dicke 2000, S. 12; Schubert 1999, S. 214; Härtel 1995, S. 14). Des Weiteren haben sich einige Länder, die vor noch nicht allzu langer Zeit zu den Schwellenländern gezählt werden konnten, außergewöhnlich schnell industrialisiert, was bei der anhaltenden Deindustrialisierung in „den alten Industrieländern“ zu einer Annäherung des Niveaus führte. Neben den bereits genann-

ten Staaten China und Indien sind vor allem Korea, Taiwan, Hongkong, Singapur und die schon früher industrialisierten Staaten Südamerikas zu diesen Newly Industrialized Countries zu zählen (Schamp 1996, S. 205 ff.).

Neben diesen Auswirkungen auf den globalen Wettbewerb kam es durch die Öffnung Mittel- und Osteuropas ab 1990 zu einem Anstieg der Anzahl an "Low Cost"-Regionen, was zu einer Konkurrenzsituation neuen Ausmaßes in Europa führte. Die zu Beginn relativ großen Entwicklungsunterschiede zwischen den europäischen Staaten wurden unter anderem durch Unternehmensverlagerungen in Länder mit niedrigeren Lohn- und Steuersätzen ersichtlich, was den innergemeinschaftlichen Standortwettbewerb anheizte und zahlreiche Debatten zur Folge hatte. So sahen sowohl Vertreter der Politik, als auch jene der Forschung neben der Gefahr der niedrigen Steuer- und Lohnniveaus vor allem die Nähe zu den eigenen Märkten als problematisch an. Diese Debatten bekamen durch die letzten EU-Erweiterungen weiteren Zündstoff, da die neuen EU-Mitgliedstaaten, wie in den Kapiteln 4.1 und 6.1 noch ausführlich beschrieben wird, im Bereich der Unternehmensbesteuerung im Vergleich zu den „alten Mitgliedstaaten“ günstige Bedingungen für ausländische Investoren aufweisen (Rodemer/Dicke 2000, S. 12; Dörr/Kessel 1999, S. 8 ff.; Breuss 2006, S. 99 ff.; Fuest 2006, S. 5).

2.5.4 Multinationale Unternehmen als Antriebskräfte des Standortwettbewerbs

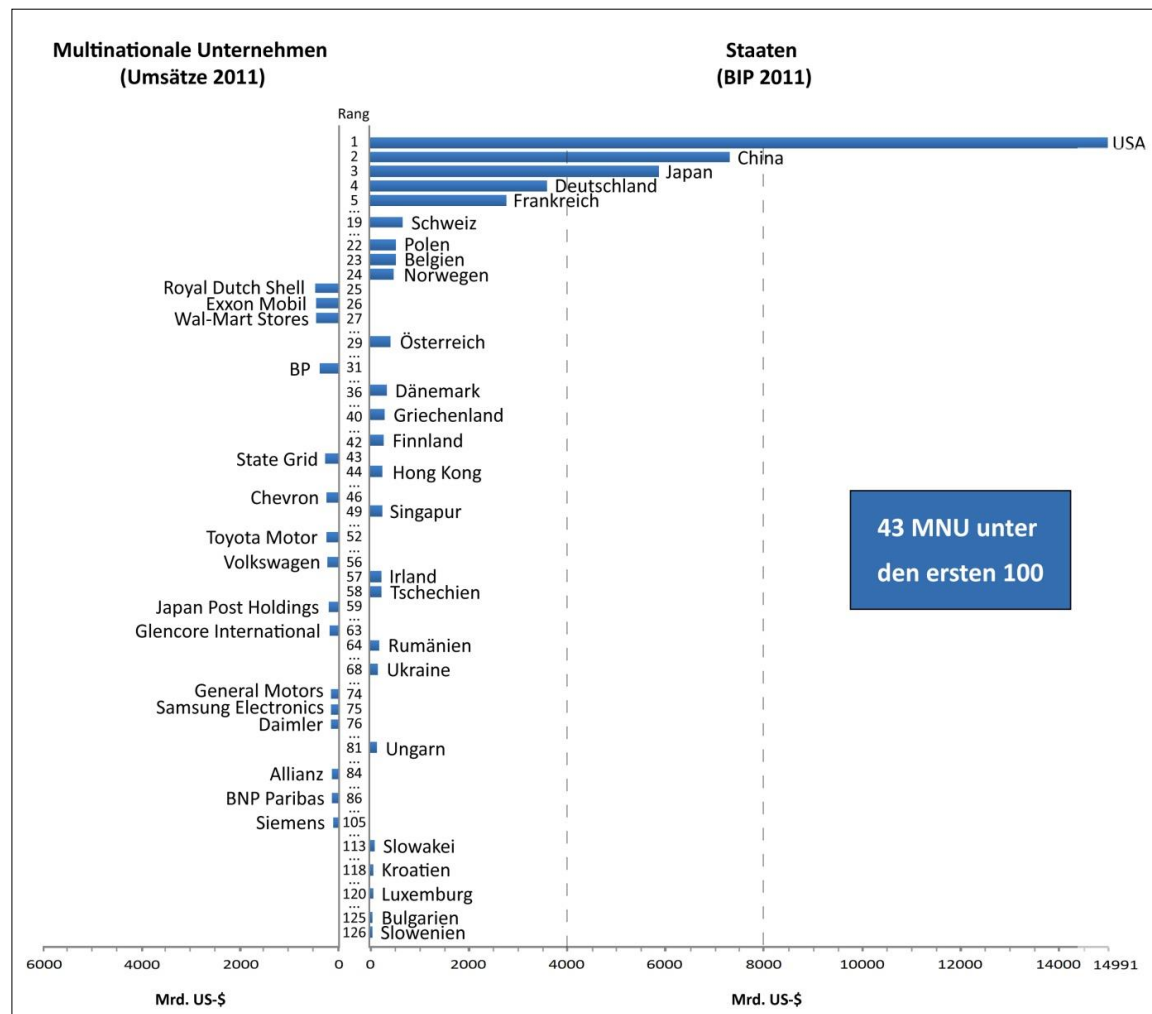
Der durch die vorgestellten Katalysatoren weltweit zunehmende Standortwettbewerb hat die Ausgangssituation der Unternehmen grundlegend verändert. So wurde ihr Handlungsspielraum in den letzten Jahrzehnten rapide vergrößert, was zu einer Internationalisierung der unternehmerischen Tätigkeiten und zur Gründung sogenannter multinationaler Unternehmen führte (Siebert/Klodt 1999, S. 118 ff.; Schlecht 1999, S. 12; Weiss 1999, S. 220). Diese standen bereits im Jahr 1973 im Fokus wissenschaftlicher Auseinandersetzungen, als die Vereinten Nationen die Rolle multinationaler Unternehmen in der sich entwickelnden Welt untersuchte. Bereits damals definierten diese den Begriff *multinationales Unternehmen* in einem engen und einem weiten Sinn, was bis heute weitgehend beibehalten wurde. Dem weiten Verständnis zur Folge werden unter diesem Begriff all jene Unternehmen inkludiert, deren Geschäftstätigkeit in mehr als einem

Staat ausgeübt wird. Dabei kann sich es sich entweder um Vermögenswerte, Vertriebsstätten, Produktionsstätten oder auch Gewinne aus ausländischen Niederlassungen oder Tochtergesellschaften handeln. Im engeren Sinn muss es sich bei der ausländischen Tätigkeit entweder um eine Tochtergesellschaft oder Beteiligungen an Unternehmen mit mindestens 10 % handeln (UNCTAD 1973, S. 4 f.; 2012b, o.S.).

Die Anzahl der multinationalen Unternehmen, die oftmals auch als internationale oder globale Unternehmen bezeichnet werden, ist in den letzten 50 Jahren stark gestiegen. Existierten 1960 nur 10.000 dieser Unternehmen, so stieg die Gesamtzahl bis zum Jahr 1990 auf ca. 35.000 und erreichte im Jahr 2008 mit 82.000 multinationalen Unternehmen einen bisherigen Höchstwert. Parallel dazu stieg auch die Zahl der Tochterunternehmen von 150.000 im Jahr 1990 auf rund 807.000 im Jahr 2008. Ebenso kam es zu einem Beschäftigungszuwachs, sodass multinationale Unternehmen im Jahr 2008 mit 77 Millionen Menschen viermal so viele Beschäftigte aufwiesen als 1982 (Haas 2009, S. 24; Bundeszentrale für politische Wirtschaft 2010, o.S.). Fokussiert man die Betrachtung auf die größten multinationalen Unternehmen, so erkennt man, dass ihnen eine nochmals höhere Bedeutung zukommt. Die hundert größten MNU erzielten im Durchschnitt der Jahre 2006 bis 2008 ca. 16 % am Auslandsumsatz, besaßen einen Anteil von 9 % an den ausländischen Vermögenswerten, waren Arbeitgeber von geschätzten 11 % der im Ausland Beschäftigten und erwirtschafteten ca. 4 % des Welt-Bruttoinlandsprodukts (Bundeszentrale für politische Wirtschaft 2010, o.S.).

Die immense ökonomische Bedeutung von multinationalen Unternehmen wird aber auch durch den Vergleich ihrer Wertschöpfung mit jener von Volkswirtschaften deutlich (Haas et al. 2009, S. 25). Abbildung 4 zeigt eine Gegenüberstellung der Bruttoinlandsprodukte einzelner Staaten mit den Umsätzen der weltweit größten multinationalen Unternehmen und soll dadurch einen Eindruck über ihre Bedeutung für die Weltwirtschaft vermitteln. Wie man der Abbildung entnehmen kann, liegt das umsatzstärkste Unternehmen bereits an der 25. Stelle und lässt damit Staaten wie Argentinien, Österreich, Dänemark oder Finnland hinter sich (Die Weltbank 2012e, S.1 ff.; Fortune 2012, o.S.).

Abbildung 4: MNU (Umsätze) im Vergleich zu Staaten (BIP) 2011



Quelle: (Die Weltbank 2012e, S.1 ff.; Fortune 2012, o.S.)

Neben der großen Bedeutung für die Weltwirtschaft, die multinationalen Unternehmen aufgrund ihrer Wirtschaftsleistung zukommt, wächst ihre politische Macht auch, da Staaten von ihren Investitionen und Beschäftigungseffekten profitieren. Ein Druckmittel der Unternehmen stellen dabei Verlagerungen dar, die im folgenden Kapitel thematisiert werden (Bundeszentrale für politische Wirtschaft 2010, o.S.).

2.6 Unternehmensverlagerungen als Druckmittel auf die Politik

Aufgrund der Verschärfung der Weltmarktkonkurrenz und der damit verbundenen Kostengründe auf der einen Seite und strategischer Überlegungen auf der anderen Seite verlagern Unternehmen ihre Standorte. Diese sogenannten multinatio-

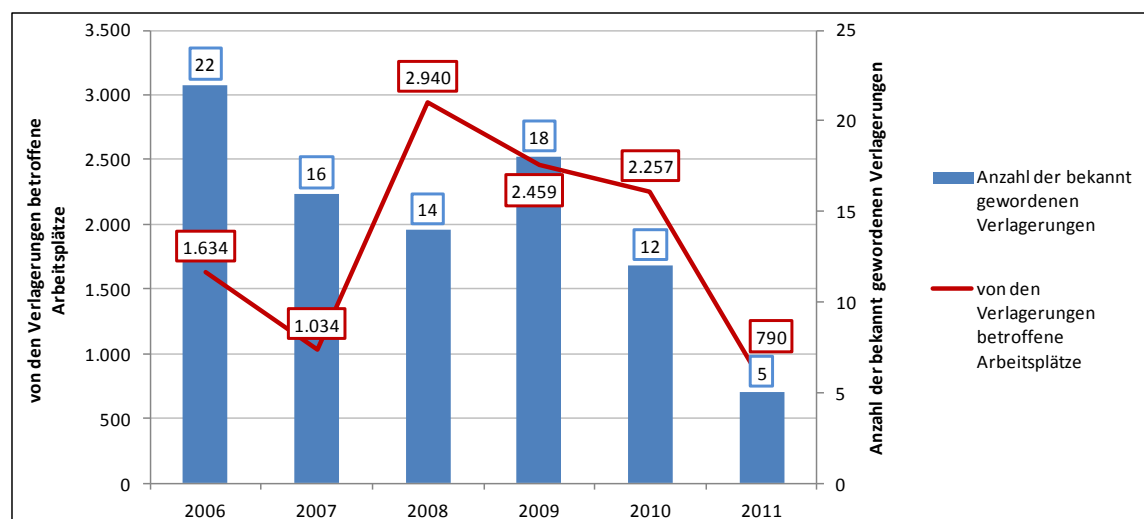
nen Unternehmen wird daher eine entscheidende Rolle im Globalisierungsprozess zugeschrieben. Sie treffen ihre Standortwahl, wie in Kapitel 3 noch ausführlich beschrieben wird, nach Kriterien wie beispielsweise „billigste Arbeitskräfte“, „geeignetste Zulieferer“, „fortschrittlichste Technologien“ oder „die besten Absatzmöglichkeiten“, wobei sich das Spektrum der möglichen Standorte auf die gesamte Welt erweitert hat. Hinzu kommen neue Phänomene wie *Outsourcing* und *Offshoring*, die mittlerweile ein wichtiger Bestandteil der räumlichen Arbeitsteilung innerhalb von multinationalen Unternehmen geworden sind. Während bei *Outsourcing* die ursprünglich unternehmensinterne Wertschöpfungsaktivitäten an andere Unternehmen ausgelagert werden, werden bei *Offshoring* einzelne Wertschöpfungsaktivitäten in andere Staaten verlagert. Durch diese neue Flexibilität der Unternehmen bei der Standortwahl wird der Druck auf die Politik, günstige Standortbedingungen zu schaffen, massiv erhöht, sodass die Nationalstaaten zur Standortkonkurrenz gezwungen werden (Huffscheid 2006, S. 29 f.; AK 2007a, S. 20 f.; Krätke 1997, S. 218 ff.; Haas 2009, S. 26 ff.). Dieser Druck kann nach Huffscheid (2006, S. 30) bis hin zur Erpressung gehen, wobei der mit Unternehmens- bzw. Produktionsverlagerung verbundene Verlust von Arbeitsplätzen und Investitionen als Druckmittel eingesetzt werden.

Möchte man den Begriff *Unternehmensverlagerung* definieren, so erkennt man, dass in der Literatur eine Vielzahl von Interpretationsspielräumen existieren und die Fragen, was zu Verlagerungen gezählt wird und welche Voraussetzungen für die Existenz einer solchen erfüllt sein müssen, nur subjektiv beantwortet werden können. Im engsten Sinn versteht man unter Verlagerung die vollständige Schließung eines Betriebs, einzelner Betriebsteile bzw. Tätigkeitsbereiche im Inland, verbunden mit der unmittelbaren Eröffnung und Weiterführung der gleichen an einem ausländischen Standort (AK 2007a, S. 19; AK 2012, S. 94; Belak/Maschek 2001, S. 28 f.). Im weitesten Sinn kann man unter Unternehmensverlagerungen hingegen „die längerfristigen Veränderungen der internationalen Arbeitsteilung bzw. der Wertschöpfungsketten verstehen, die in der Folge Auswirkungen auf die inländische Wertschöpfung und damit Beschäftigung haben“ (AK 2007a, S. 19).

Abgesehen von der Problematik der unterschiedlichen Interpretationsmöglichkeiten ergibt sich beim Thema Verlagerungen aufgrund der unbefriedigenden Datenlage auch die Schwierigkeit der exakten Erfassung. So existieren keine offiziell

erfassten Statistiken, die es ermöglichen würden, einen vollständigen Überblick über das Ausmaß und die Entwicklung der weltweiten Unternehmensverlagerungen zu erhalten (AK 2007a, S. 19). Nennenswerte Aufzeichnungen stellen jedoch der European Restructuring Monitor und der seit Mitte 2005 erstellte Verlagerungsmonitor der Arbeiterkammer dar. Während Erstgenannter lediglich jene Verlagerungen registriert, bei denen entweder mehr als 100 Arbeitsplätze abgebaut werden oder bei denen die betroffenen Betriebsstätten mehr als 250 Beschäftigte aufweisen, von denen zumindest 10% ihren Arbeitsplatz verlieren, zeichnet Zweitgenannter alle öffentlich bekannt gewordenen Verlagerungen auf. Dabei erfolgt die Erhebung bei beiden Monitoren über die Beobachtung öffentlich zugänglicher Quellen wie Medienberichte, weshalb Verlagerungen, die in keiner Weise veröffentlicht werden, unberücksichtigt bleiben. Durch die enger gefassten Kriterien des ERM kommt es notwendigerweise auch zu Diskrepanzen bei den Ergebnissen der beiden Monitore. So wurden vom ERM seit 2002 für Österreich in Summe 21 Verlagerungen festgestellt, bei denen insgesamt 6.000 Arbeitsplätze verloren gingen, während der Verlagerungsmonitor der Arbeiterkammer alleine seit 2006 87 Verlagerungsfälle mit 11.114 betroffenen Arbeitsplätzen aufzeichnete (Eurofound 2012a, o.S.; AK 2012, S. 94 ff.). Der genaue Verlauf der AK-Verlagerungsmonitore, bei denen Verlagerungen in der bereits beschriebenen engsten Bedeutung zu verstehen sind, kann Abbildung 5 entnommen werden.

Abbildung 5: Ergebnisse der Verlagerungsmonitore der AK 2006 bis 2011

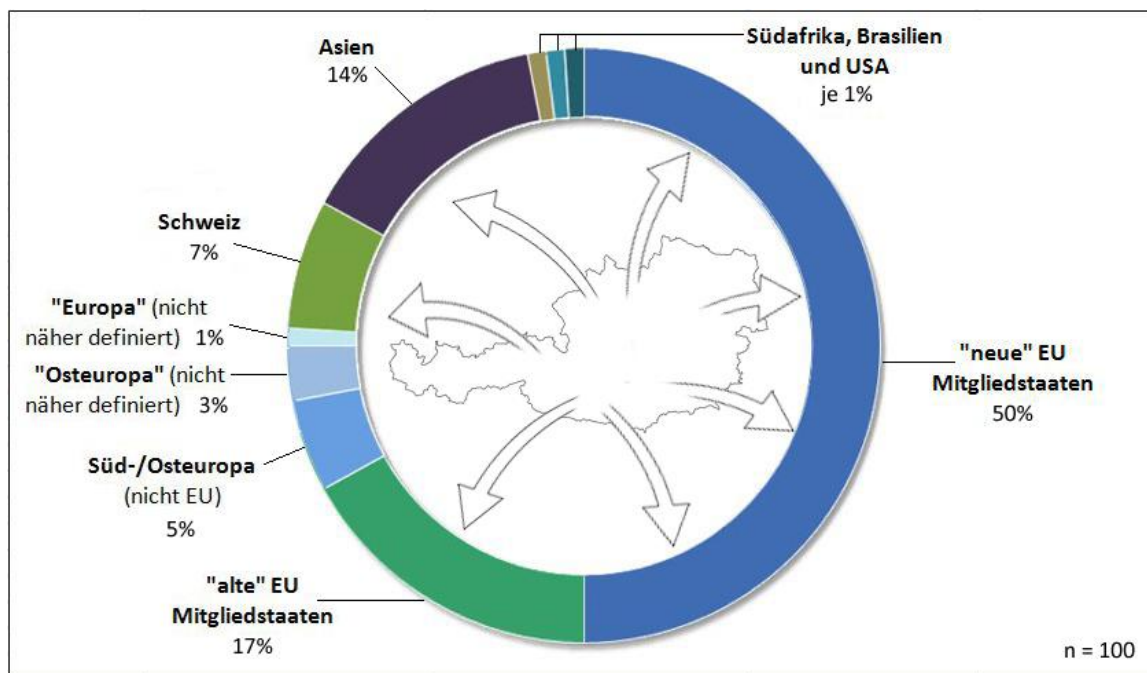


Quelle: AK (2012, S.100)

Neben dem Ausmaß der Verlagerungsfälle bzw. der davon betroffenen Arbeitsplätze ist für die weitere Analyse auch die Frage nach den Zielstaaten der Verla-

gerungen interessant. Einen Überblick über die seit 2006 in Österreich aufgezeichneten Verlagerungen ins Ausland bietet Abbildung 6. Da in den Verlagerungsmonitoren nicht alle Zielländer erfasst wurden, wurden in Abbildung 6 nur jene Fälle berücksichtigt, von denen das exakte Zielland bzw. die Zielregion bekannt war. Die größere Anzahl an Verlagerungen in Abbildung 6 im Vergleich zu Abbildung 5 ergibt sich daher, dass manche Unternehmen ihre Betriebsstätten auf mehrere Staaten aufteilten.

Abbildung 6: Zielstaaten der verlagerten Unternehmen von 2006-2011



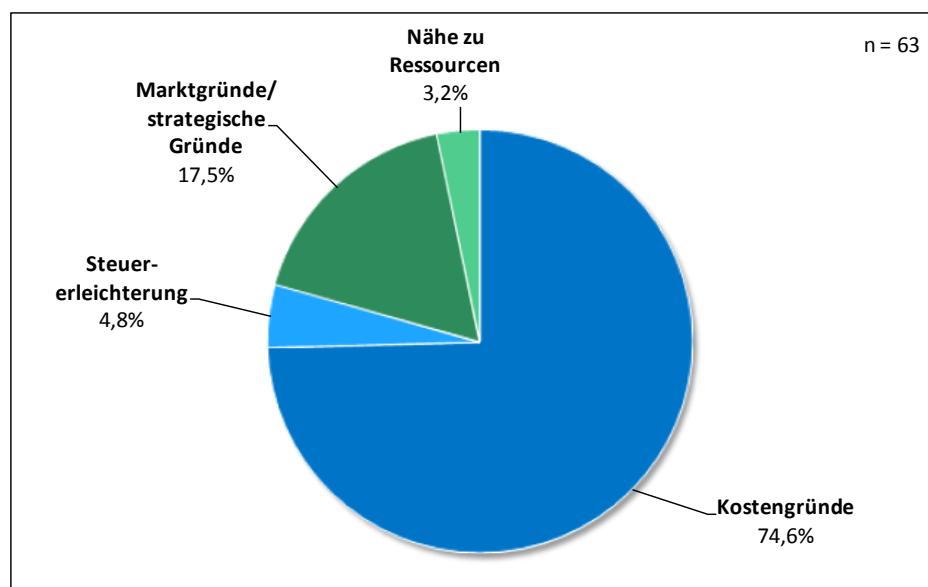
Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an AK (2007a, S. 25 ff.); AK (2007b, S. 101 ff.); AK (2008, S. 127 ff.); AK (2009, S. 127 ff.); AK (2010, S. 160 ff.); AK (2011, S. 67 ff.); AK (2012, S. 102)

Wie man der Abbildung entnehmen kann, verlagerten mehr als 80% der entsprechenden Unternehmen im betrachteten Zeitraum zumindest einen Unternehmensteil innerhalb Europas, wobei ca. 70% einen EU-Mitgliedstaat und ca. 50% einen der neuen EU-Mitgliedstaaten als Zielland hatten. Am häufigsten wurden Tschechien (16,0%), Deutschland (10,0%), Ungarn (12,0%) und die Slowakei (8,0%) als Zielland der Verlagerungen gewählt, was die von Krätke (1997, S. 224) aufgestellte Hypothese, dass Verlagerungen zum Großteil in den jeweiligen Nachbarländern stattfinden, bestätigt. In Asien wurden die von Österreich verlagerten Betriebsstätten zum Großteil in China (7,0%), aber auch in Indien (3,0%) eröffnet.

Mit den Unternehmensverlagerungen aus Österreich ins Ausland wird, da Verlagerungen vom Ausland nach Österreich aufgrund mangelnder Statistiken nicht dargestellt werden können, nur eine Seite der für den Standort Österreich relevanten Verlagerungen betrachtet. Während Medienberichten zur Folge der Eindruck vermittelt wird, dass immer mehr Unternehmen Österreich verlassen (Jäger 2006, S. 38), identifiziert Jäger (2006, S. 38) in Österreich eine ausgeglichene Statistik der Zu- und Abwanderung von Unternehmen.

Eine weitere mit dem Thema der Unternehmensverlagerung interessante Fragestellung ist die nach den Motiven der Verlagerungen. Aus den Veranlagungsmonitoren der Arbeiterkammer der Jahre 2006 bis 2012 konnten die genannten Motive auf vier Hauptgründe zusammengefasst werden. Wie in Abbildung 7 dargestellt handelt es sich dabei um Kostengründe, Steuererleichterungen, strategische Gründe und die Nähe zu benötigten Ressourcen, wobei insbesondere bei den Kostengründen nicht explizit festgestellt werden kann, um welche Kostenfaktoren es sich handelt. So wäre es auch denkbar, dass die von der AK als Kostengründe identifizierten Motive für einen Teil der verlagerten Unternehmen Steuererleichterungen im Sinne von niedrigeren Steuern bedeuteten, weshalb der Hauptgrund Steuererleichterung vermutlich bei mehr als 4,8 % der Verlagerungen das Motiv darstellte.

Abbildung 7: Motive für die Verlagerung von 2006-2011



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an AK (2007a, S. 25 ff.); AK (2007b, S. 101 ff.); AK (2008, S. 127 ff.); AK (2009, S. 127 ff.); AK (2010, S. 160 ff.); AK (2011, S. 67 ff.); AK (2012, S. 99 ff.)

Trotz der relativen hohen Anzahl an Verlagerungen und Arbeitsplatzverlusten betont die AK (2007a, S. 20 f.), dass Unternehmensverlagerungen nicht notwendigerweise zu Lasten des inländischen Standortes getroffen werden. So sind auch Fälle denkbar, bei denen sich Verlagerungen ins Ausland, sei es beispielsweise durch die Nähe zum ausländischen Markt wie es bei strategische Gründen der Fall sein kann, positiv auf den inländischen Unternehmensstandort auswirken und diesen sogar aufwerten.

Kritisch zu bemerken ist, dass abgesehen von der Tatsache, dass der AK-Verlagerungsmonitor aufgrund der Erhebungsmethode nicht alle stattgefundenen Verlagerungen aufzeichnen kann, bei den Berechnungen für Abbildung 2 und Abbildung 3 aufgrund der geringen Anzahl an Unternehmensverlagerungen die relativen Werte mit Vorsicht zu genießen sind. Da der Zeitraum mit 5 Jahren allerdings relativ groß ist, scheinen sie trotz geringer Anzahl als durchaus geeignet, einen Überblick über das ungefähre Verhältnis der Zielländer und der Motive der Verlagerungen zu geben.

Wurden im vorliegenden Kapitel das Ausmaß der Unternehmensverlagerungen untersucht, so widmet sich das folgende Kapitel den Bestimmungsfaktoren der Standortwahl, die gleichzeitig den Ansatzpunkt für die in Kapitel 4 beschriebenen politischen Instrumente darstellen.

3 Standortwahl als Ausgangspunkt der Politik

Die mit großem Ressourceneinsatz verbundene Wahl des betrieblichen Standorts zählt zu den wohl wichtigsten Entscheidungen eines Unternehmens. Sie ist grundsätzlich von langfristiger Wirkung und insbesondere bei großen Unternehmen nicht ohne hohen Kosteneinsatz revidierbar. Darüber hinaus beeinflusst sie maßgeblich die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit einer Unternehmung, weshalb der Entscheidungsprozess für multinationale Unternehmen zumeist von großer Bedeutung ist (Dümler 2000, S. 39 ff.; Haas et al. 2009, S. 128). Durch die in Kapitel 2.5 behandelten Entwicklungen hat sich das Spektrum der möglichen Standorte enorm vergrößert, sodass dieser Prozess mit der Ländermarktauswahl beginnt bevor innerhalb des gewählten Staates nach geeigneten Orten und Grundstücken gesucht werden kann. In dieser Ländermarktauswahl gilt es unter den ca. 200 Ländern der Erde den aus Unternehmenssicht optimalen Staat herauszufiltern (Haas et al. 2009, S. 128; Bathelt/Glückler 2012, S. 149). Haas, Neumair und Schlesinger (2009, S. 128) unterstellen den Unternehmen dabei eine systematische Vorgehensweise. So schließen Unternehmen, ihrem Verständnis zur Folge, in einem ersten Schritt all jene Staaten vom weiteren Entscheidungsprozess aus, die die sogenannten Knock-Out- oder Musskriterien nicht erfüllen. Nach dieser Vorauswahl der relevanten Länder finden eine Grob- und eine Feinselektion statt, in denen die Unternehmen die für sie wichtigen Kriterien aufstellen und nach den unterschiedlichsten Methoden gewichten, wodurch schließlich die Entscheidung für einen Staat und in weiterer Folge einen Mikrostandort getroffen werden kann (Haas et al. 2009, S. 128; Paraskewopoulos 2005, S. 89). Die auf diese Weise entstehenden Standortentscheidungen werden in aller Regel durch eine Vielzahl von Faktoren bestimmt, weshalb die Wahl des Standorts generell einen Kompromiss zwischen guten und weniger guten Standortbedingungen darstellt (Grabow et al. 1995, S. 15). Die Entscheidung für einen Standort stellt jedoch immer auch eine Investitionsentscheidung dar und wird daher zumeist nach dem Gewinnkalkül getroffen (Pfähler/Lorz 1995, S. 119; Paraskewopoulos 2005, S. 88 f.). Dieser Logik folgend wird somit jener Standort gewählt, „der die größte Differenz zwischen standortabhängigen Erträgen und Aufwendungen aufweist“ (Dümler 2000, S. 39), wobei Bellak und Maschek (2001, S. 18) betonen, dass oft auch risikopolitische oder unternehmensstrategische Überlegungen den Ausschlag für die Standortwahl geben können. All jene Kriterien, die von Unternehmen im Entscheidungsprozess für die Standortwahl

herangezogen werden, werden in der Literatur auch als Standortfaktoren bezeichnet (Bröcker 2012, S. 89) und sind Gegenstand des folgenden Unterkapitels.

3.1 Standortfaktoren als Determinanten des Standortwettbewerbs

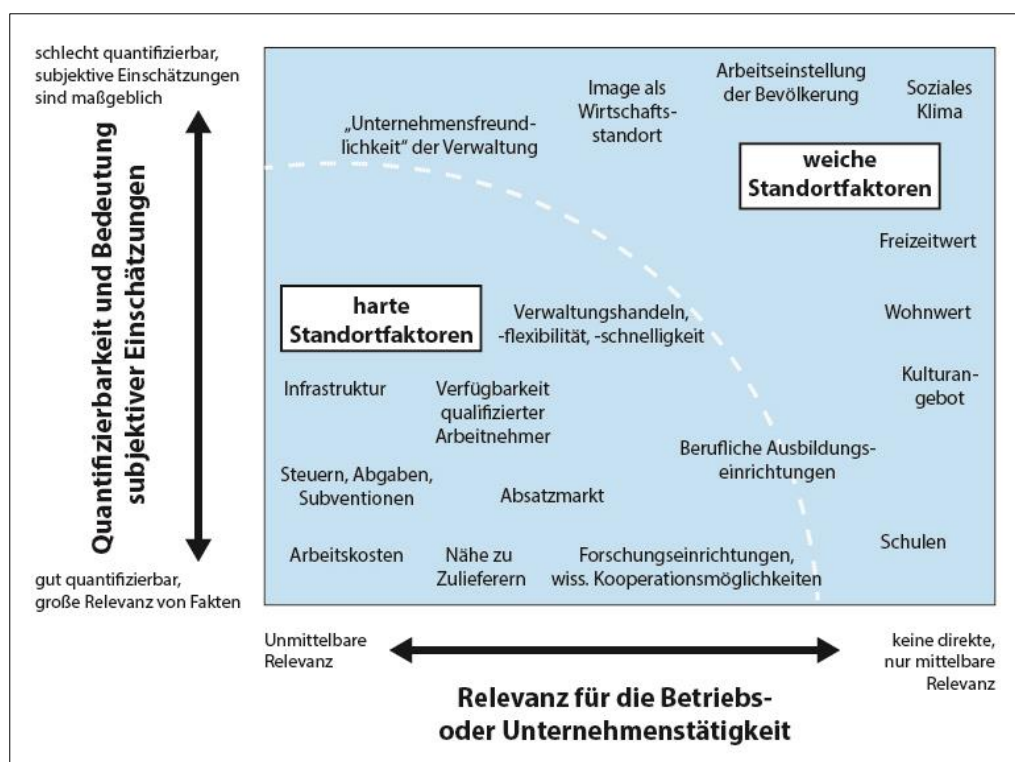
Unter Standortfaktoren kann man die Gesamtheit aller Faktoren verstehen, die ein Unternehmen bei der Standortwahl berücksichtigt (Gabler Wirtschaftslexikon 2013, o.S.). Sie bestimmen über die Attraktivität eines Ortes und sind somit die wesentlichsten Ansatzpunkte für etwaige politische Beeinflussung (Meyer-Stamer 1999a, S. 7 ff.; Dümler 2000, S. 39), die Gegenstand des vierten Kapitels sein wird. Aufgrund der hohen Relevanz für die Standortentscheidungen der Unternehmen sind Standortfaktoren ein breit diskutiertes Thema wissenschaftlicher Auseinandersetzungen (z.B. Grabow et al. 1995, S. 1 ff.). So gibt es in der Literatur einerseits unterschiedliche Ansätze Standortfaktoren zu klassifizieren, andererseits werden die Relevanz einzelner Standortfaktoren für Unternehmen und Standorte untersucht. Erstgenanntes wird in den folgenden beiden Unterkapiteln behandelt, während Zweitgenanntes in Kapitel 1.3 von Interesse sein wird.

3.1.1 Klassifizierung nach dem Kriterium der Quantifizierbarkeit

Die wohl am meisten verbreitete Klassifizierung von Standortfaktoren ist jene nach dem Kriterium der Quantifizierbarkeit. Dieser Systematisierung zur Folge unterscheidet man zwischen harten Standortfaktoren, die grundsätzlich quantifizierbar sind, und weichen Standortfaktoren, die im Allgemeinen nicht quantifizierbar sind. Dabei sind harte und weiche Standortfaktoren als komplementär anzusehen, sodass sie zusammen das gesamte Spektrum relevanter Bestimmungsgrößen für die Standortwahl abdecken. Dennoch sind klare Abgrenzungen zwischen den harten und den weichen Faktoren nur schwer möglich. So befinden sich alle Standortfaktoren in einem Kontinuum, in dem die Grenze zwischen weichen und harten Standortfaktoren fließend verlaufen und ineinander übergehen. Zusätzlich wird die exakte Einteilung noch durch den jeweiligen Betrachtungszusammenhang erschwert, was insbesondere auf die weichen Faktoren zutrifft.

Manche dieser Faktoren, wie beispielsweise Kultur oder Freizeitwert, mögen durch entsprechende Statistiken durchaus quantifizierbar sein, dennoch unterscheiden sie sich von den harten Standortfaktoren indem sie ihre Bedeutung erst aufgrund der subjektiven Bewertung ihrer Ausprägungen erhalten (Grabow et al. 1995, S. 14 ff.; Meyer-Stamer 1999b, S. 12). Die Schwierigkeit der Zuordnung und die zwischen den harten und weichen Faktoren bestehenden Wechselbeziehungen sollen durch Abbildung 8 zum Ausdruck gebracht werden, die das Kontinuum der Standortfaktoren darstellt (Grabow et al. 1995, S. 15 ff.).

Abbildung 8: Kontinuum von harten und weichen Standortfaktoren



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Grabow et al. (2006, S. 65)

Obwohl die Einteilung zu einer dieser beiden Kategorien von Standortfaktoren teilweise nicht eindeutig möglich ist, haben sich in der Literatur Zuordnungen etabliert, weshalb die harten und weichen Faktoren in den folgenden beiden Unterkapiteln separat betrachtet werden.

3.1.1.1 Harte Standortfaktoren

Je nach Betrachtungsweise bzw. Entscheidungsphase der Unternehmen bei der Standortwahl sind unterschiedliche harte Standortfaktoren relevant. Die für die

vorliegende Arbeit interessanten Faktoren sind dabei jene, die für die Wahl des Staates von Interesse sind. Standortfaktoren, die den Mikrostandort betreffen, werden daher weitgehend außer Acht gelassen. Aus der Vielzahl von Standortfaktoren, die für Unternehmen bei der Entscheidungsfindung für einen Staat ins Gewicht fallen können, stellen die in Tabelle 1 dargestellten lediglich einen Auszug dar. Die Auflistung der Standortfaktoren erhebt somit keinerlei Anspruch auf Vollständigkeit, erscheint aber dennoch als geeignet, einen guten Überblick über die harten Standortfaktoren zu geben.

Tabelle 1: Harte Standortfaktoren

HARTE STANDORTFAKTOREN	
Beschaffenheit des Arbeitsmarkts	• Verfügbarkeit von Arbeitskräften (Quantität und Qualität) • Höhe des Lohnniveaus • Höhe der Lohnnebenkosten
Quantität und Qualität der Infrastruktureinrichtungen	• z.B. die Verkehrsanbindung (Straße, Schiene, etc.) • Transport- und Kommunikationskosten
Ausmaß der Besteuerung und Förderungen	• Höhe der Steuern (auch effektiv) • Kosten der Besteuerung • Höhe der Abgaben • Etwaige Steuervergünstigungen • Etwaige Subventionen
Sonstige anfallende Kosten	• Allgemeines Preis- und Kostenniveau im Staat • Energie- und Umweltkosten
Messbare strategische Überlegungen	• Agglomerationsvorteile • Lage zu den Bezugs- und Absatzmärkten • Vorhandensein bestimmter Rohstoffe

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an: Krätke (1997, S. 207 f.); Bröcker/Fritsch (2012, S. 89); Paskewopoulos (2005, S. 89); Meyer-Stamer (1999a, S. 7 ff.; 1999b, S. 12 ff.)

3.1.1.2 Weiche Standortfaktoren

Neben den harten Standortfaktoren spielen für die Standortwahl auch weiche Faktoren eine Rolle, wobei diese oftmals noch in weiche unternehmensbezogene Faktoren und weiche personenbezogene Faktoren unterteilt werden (Grabow et

al. 1995, S. 14 ff.; Meyer-Stamer 1999a, S. 8; 1999b, S. 12). Während weiche unternehmensbezogene Faktoren eine unmittelbare Wirksamkeit für die Unternehmens- oder Betriebstätigkeit aufweisen, was beispielsweise das Verhalten politischer Entscheidungsträger inkludiert, zählen zu den weichen personenbezogenen Standortfaktoren alle persönlichen Präferenzen der Unternehmen. Das inkludiert insbesondere subjektive Bewertungen der Lebens- und Arbeitsbedingungen am Standort, was z.B. auf die Einschätzungen des Freizeit- und Kulturangebots zutrifft (Grabow et al. 1995, S. 14 ff.). Ähnlich der Abgrenzung von harten zu weichen Faktoren ist auch die Unterscheidung zwischen harten unternehmensbezogenen und weichen personenbezogenen Standortfaktoren nicht immer eindeutig durchführbar (Grabow et al. 1995, S. 14 ff.), weshalb darauf verzichtet wurde, die in Tabelle 2 aufgezählten weichen Standortfaktoren einer der beiden Unterkategorien zuzuordnen.

Tabelle 2: Weiche Standortfaktoren

WEICHE STANDORTFAKTOREN	
Allgemeine Bedingungen im Staat	• Politische Stabilität • Entscheidungsverlässlichkeit von Politik und Behörden • Qualität des Rechtssystems • Stand des sozialen Friedens • öffentliche Sicherheit • Umweltbedingungen
Gesellschaftliche Bedingungen im Staat	• Allgemeine Lebensqualität • Kultur-, Wohn- und Freizeitwert • gesellschaftliche Offenheit und Gastfreundlichkeit • das Image des Staates • Qualität des Innovationsklimas
Beschaffenheit des Arbeitsmarkts	• Qualität der Arbeitsbeziehungen • Arbeitnehmer/innenmentalität
Quantität und Qualität öffentlicher Einrichtungen	• Niveau des Bildungs- und Gesundheitssystems • Niveau der Forschungseinrichtungen • Geringe Bürokratie • Qualität von unterstützenden Institutionen wie Wirtschaftsverbänden

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an: Krätke (1997, S. 207 f.); Grabow et al. (1995, S. 15 ff.); Bröcker/Fritsch (2012, S. 89); Paraskewopoulos (2005, S. 89); Kramer (2004, S. 95); Gröhs (2005, S. 6); Meyer-Stamer (1999a, S. 7 ff.)

3.1.2 Klassifizierung nach der Orientierung der Standortfaktoren

Neben der Einteilung der Standortfaktoren in harte und weiche Faktoren findet man in der Literatur auch die Klassifizierung nach der Orientierung der Standortfaktoren. So unterscheidet Dümmler (2000, S. 39 ff.) zwischen beschaffungsorientierten, fertigungsorientierten, absatzorientierten und staatlich festgelegten Standortbestimmungsfaktoren, wobei insbesondere letztgenannte für die vorliegende Arbeit von Bedeutung sind. In den folgenden Unterkapiteln werden diese vier Standortfaktoren separat beschrieben und anhand von Beispielen erläutert. Ein besonderer Fokus wird aus den genannten Gründen jedoch auf die staatlich festgelegten Standortbestimmungsfaktoren gelegt.

3.1.2.1 Beschaffungsorientierte Standortbestimmungsfaktoren

Beschaffungsorientierte Standortbestimmungsfaktoren grenzen sich von anderen Faktoren dadurch ab, dass die Verfügbarkeit von benötigten Produktionsfaktoren, die Beschaffungszeit und die Beschaffungskosten im Mittelpunkt des Interesses stehen. Je nach interessierendem Standortfaktor stehen dabei die Quantität, die Qualität, die Zeit oder die Kosten der Beschaffung im Vordergrund. So wird bei Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen insbesondere versucht, durch niedrige Transportkosten die Bereitstellungskosten zu minimieren, während bei der Verfügbarkeit der Arbeitskräfte neben dem Kostenfaktor, der wie in Kapitel 5.2 noch ausführlich beschrieben wird am besten durch Lohnstückkosten ausgedrückt werden kann, auch die Qualität eine zentrale Rolle einnehmen kann. Abgesehen von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen und Arbeitskräften zählen vor allem auch infrastrukturelle Faktoren zu den beschaffungsorientierten Standortbestimmungsfaktoren. Dabei kommt der Verkehrsinfrastruktur ein besonderer Stellenwert zu, während die Energieversorgung aufgrund des beinahe flächendeckenden Angebots mittlerweile kaum noch relevant ist (Dümmler 2000, S. 39).

3.1.2.2 Fertigungsorientierte Standortbestimmungsfaktoren

Fertigungsorientierten Standortbestimmungsfaktoren sind insbesondere für Unternehmen relevant, die ihre Beschaffungsgüter einem physischen Umwandlungsprozess aussetzen oder deren Leistungen an technische Vorgänge gebunden sind. Im Gegensatz zu den beschaffungsorientierten Faktoren stehen bei den fer-

tigungsorientierten Faktoren nicht der externe Gütereinsatz der Leistungsbeschaffung, sondern vielmehr der interne Gütereinsatz der Leistungserstellung im Mittelpunkt der Betrachtung. Zu diesen Standortbestimmungsfaktoren werden insbesondere jene natürlichen oder technischen Gegebenheiten gezählt, die als nicht transportabel anzusehen sind (Dümler 2000, S. 39 f.).

Die natürlichen Gegebenheiten beinhalten unter anderem geologische und klimatische Bedingungen, die für bestimmte Branchen als Standortvoraussetzung auftreten können (Dümler 2000, S. 39 f.).

Die technischen Gegebenheiten inkludieren einerseits technische Agglomeration, die durch den räumlichen Zusammenschluss mehrerer Unternehmen verschiedener Fertigungsstufen entstehen und zu Kostenvorteilen führen können. Andererseits können aber auch technische Voraussetzungen zur Umsetzung niedriger Stückkosten gemeint sein (Dümler 2000, S. 39 f.).

3.1.2.3 Absatzorientierte Standortbestimmungsfaktoren

Während sowohl die beschaffungsorientierten als auch die fertigungsorientierten Faktoren die Kostenminimierung in den Vordergrund stellen, steht bei absatzorientierten Standortbestimmungsfaktoren die Umsatzseite im Vordergrund. Eine entscheidende Bedeutung kommt daher dem vorhandenen Absatzpotential eines Staates zu, wobei auch eine zentrale geographische Lage von Vorteil sein kann. Neben der Marktgröße und dem Marktwachstum können aber auch das Vorhandensein absatzfördernder Einrichtungen wie beispielsweise Messen oder Börsen zu den absatzorientierten Standortfaktoren gezählt werden. Ebenso relevant ist, dass der betroffene Standort neben der Höhe gewisser Absatzmengen auch adäquate Preise ermöglicht (Dümler 2000, S. 41 f.; Haas 2009, S. 123 ff.).

3.1.2.4 Staatlich festgelegte Standortbestimmungsfaktoren

Die vierte und für die vorliegende Arbeit wichtigste Kategorie von Standortfaktoren stellen die staatlich festgelegten Standortbestimmungsfaktoren dar. Dümler (2000, S. 42) versteht darunter „alle Bestandteile der vom Staat angebotenen kollektiven Problemlösungen“ (Dümler 2000, S. 42). Einerseits beinhalten die

staatlich festgelegten Faktoren die Bereitstellung öffentlicher Güter sowie die zur Finanzierung dieser Leistungen zu entrichteten Steuern und Abgaben, andererseits betreffen sie auch die politisch-rechtlichen Regulierungen und Rahmenbedingungen (Dümler 2000, S. 42; Haas 2009, S. 123 ff.).

Die Bereitstellung öffentlicher Güter als einer der staatlich festgelegten Faktoren setzt sich aus einer Vielzahl von Einzelfaktoren zusammen. Hinzu zählen unter anderem die Infrastruktur, das Bildungswesen aber auch die soziale Stabilität (Dümler 2000, S. 42).

Die zu entrichteten Steuern und Abgaben setzen sich nicht nur aus der Vielzahl von unterschiedlichen Arten von Steuern zusammen, sondern inkludieren wie bereits aus Tabelle 1 ersichtlich z.B. auch die Höhe der Steuern, die Kosten der Besteuerung und etwaige Steuervergünstigungen bzw. Subventionen (Dümler 2000, S. 42; Krätke 1997, S. 208; Meyer-Stamer 1999a, S. 7 ff.).

Als dritter der genannten staatlich festgelegten Standortbestimmungsfaktoren stellen die politisch-rechtlichen Regulierungen die Rahmenbedingungen für die Unternehmen auf, die in aller Regel nur langfristig geändert werden können. Hier ist vor allem die jeweils geltende Verfassung und Gesetzeslage gemeint, die beispielsweise die Regeln für die Arbeits- oder Umweltbedingungen festlegen, aber auch etwaiges staatliches Eingreifen in die Märkte (Dümler 2000, S. 42; Blaas 2007, S. 119).

Die staatlich festgelegten Standortbestimmungsfaktoren setzen sich somit, wie bereits in Kapitel 2.4 beschrieben, aus dem Angebot von sogenannten Steuer-Leistungs-Paketen zusammen, die in Abhängigkeit von den betrachteten Staaten für gewöhnlich unterschiedlich gestaltet werden (Dümler 2000, S. 42).

3.2 Relevanz einzelner Standortfaktoren

Unabhängig von der Klassifizierung der Standortfaktoren ist es von Interesse, welche Standortfaktoren für die Standortwahl von hoher Bedeutung sind und welche als weniger bedeutsam erscheinen. Dabei sind mehrere Aspekte zu beachten, wobei insbesondere die unterschiedlichen Bewertungen der Standortfak-

toren zwischen den verschiedenen Branchen, die historische Entwicklung der Präferenzen, die Relevanz harter und weicher Standortfaktoren sowie die Relevanz des Gesamtpakets an Standortfaktoren Gegenstand wissenschaftlicher Auseinandersetzungen sind (Bellak/Maschek 2001, S. 18 ff.; Härtel 1995, S. 14 f.; Grabow et al. 1995, S. 11 ff.). Aus diesem Grund widmen sich die folgenden Unterkapitel diesen Aspekten.

3.2.1 Branchenunterschiede

Wie attraktiv ein Standort für ein Unternehmen ist wird im bereits beschriebenen Auswahlverfahren festgestellt, ist aber als subjektiv anzusehen und kann daher stark variieren. So können je nach Sektor bzw. Branche nach der Intensität der Einbindung in den internationalen Handel, dem Unternehmenswachstum, der Betriebsgröße sowie nach dem Ausmaß der Beanspruchung der jeweiligen Faktoren die Einschätzungen der Standortqualität stark variieren, was durch deutlich divergierende Standortforderungen zum Ausdruck kommt (Bellak/Maschek 2001, S. 18 ff.). Auch Grabow, Henckel und Hollbach-Grömig (1995, S. 21) erkennen branchenspezifische Anforderungen an Standortfaktoren und unterscheiden zwischen industrietypischen Faktoren und dienstleistungstypischen Faktoren, sehen aber auch innerhalb einer Branche und zwischen den verschiedenen Betriebstypen unterschiedliche Präferenzen. Während für Headquarter und Unternehmen in technologisch fortgeschrittenen Sektoren Lohnkosten vergleichsweise unbedeutend sind und sich diese zumeist in hoch entwickelten Staaten ansiedeln, wo höher qualifizierte Arbeitskräfte und die Nähe zu Universitäten vorhanden sind, stellen Lohnkosten in Fertigungsbetrieben mit arbeitsintensiven Produktionsprozessen vermutlich den bedeutendsten Standortfaktor dar. Analog werden Unternehmen mit umweltintensiven Fertigungsprozessen vor allem Staaten mit niedrigen Umweltauflagen bevorzugen, während Produktionsstätten für die Endfertigung vermutlich in Staaten mit guten Verkehrsverbindungen errichtet werden (Haas et al. 2009, S. 26; Krätke 1997, S. 212; Grabow et al. 1995, S. 21). Generelle Aussagen über die Relevanz einzelner Standortfaktoren für die Standortwahl der Unternehmen sind daher nur schwer möglich, auch wenn in der Vergangenheit gewisse Trends zu erkennen waren.

3.2.2 Historische Veränderung der relevanten Standortfaktoren

Die für Unternehmen relevanten Standortfaktoren haben sich im Zeitverlauf in zwei sich überschneidenden Entwicklungsphasen kontinuierlich geändert. In der ersten Phase gewannen die von Unternehmen und Staaten gestalteten Standortfaktoren gegenüber den ursprünglich relevanten natürlichen Ressourcen an Bedeutung. Standortvorteile und -nachteile ergaben sich in dieser Phase insbesondere durch die unterschiedlichen Entwicklungsstände der Staaten, was durch den politischen Wandel in den ehemaligen sozialistischen Staaten und der damit einhergehenden Integration in die internationale Arbeitsteilung weiter verstärkt wurde. Unabhängig davon kam es in der zweiten Entwicklungsphase zu einer Konkurrenzsituation zwischen Staaten mit ähnlichem Entwicklungsstand, was den gestaltbaren komparativen Vorteilen eine noch größere Rolle zukommen ließ (Härtel 1995, S. 14 f.; Rodemer 2000, S. 12; Blaas 2007, S. 119).

Neben diesen Entwicklungsphasen kam es vor allem für produzierende Unternehmen, wie bereits in Kapitel 2.5.1 ausführlich dargestellt, zu einer Abkehr von der Bedeutung der Transportkosten hin zu einem Bedeutungsgewinn der Standort- bzw. Stückkosten (Schäfer 1995, S. 21; Bathelt/Glückler 2012, S. 98; Katzmayr 2006, S. 15; Siebert 2000, S. 25; Schenk 1999, S. 12; Schamp 2000, S. 131 ff.).

3.2.3 Relevanz harter und weicher Standortfaktoren

Die Relevanz harter und weicher Standortfaktoren für die Standortwahl wird in der Literatur sehr häufig diskutiert. Während grundsätzlich den harten Faktoren eine dominierende Rolle zugesprochen wird, wird weichen Standortfaktoren in modernen Betrachtungsweisen ein durchaus wichtiger Stellenwert eingeräumt. Folgt man diesem Blickwinkel, so können Unternehmen nicht nur durch Steuer- bzw. Lohn-Dumping angelockt werden, sondern auch durch Investitionen in die Verbesserung der Lebensbedingungen. Neben Voraussetzungen wie politischer Frieden oder öffentliche Sicherheit spielt dabei auch die Lebensqualität eine Rolle, die als Motivationsfaktor für das Personal gesehen werden kann. Dennoch wird weichen Standortfaktoren nur in den wenigsten Fällen ein ausschlaggebender Charakter zugesprochen. So werden diese zumeist nur in Kombination mit harten Standortfaktoren bewertet und als Ergänzung wahrgenommen, wobei weichen

unternehmensbezogenen Faktoren ein höherer Stellenwert eingeräumt wird als den weichen personenbezogenen Faktoren (Grabow 1995, S. 11 ff.; Krätke 1997, S. 207 f.; Gröhs 2005, S. 6). Grabow, Henckel und Hollbach-Grömig (1995, S. 15 ff.) sehen in ihnen eher *Pull-Faktoren* als *Push-Faktoren*, womit sie meinen, dass sie eher anziehende als treibende Faktoren darstellen. Dies unterstreichen sie dadurch, dass sie harten Standortfaktoren eine Kompensation schlechter weicher Standortqualitäten zusprechen, während sie den umgekehrten Fall hinterfragen und eher bezweifeln.

3.2.4 Relevanz des Gesamtpakets der Standortfaktoren

So oft über die Relevanz einzelner Standortfaktoren berichtet wird und Arbeitskosten bzw. Steuerbelastungen in den Vordergrund des Interesses gedrängt werden, so oft wird auch darauf verwiesen, dass die Betrachtung des Gesamtpakets der Standortbedingungen notwendig ist. Diesem Verständnis zur Folge bewerten Unternehmen sogenannte Steuer-Leistungs-Pakete, womit das Verhältnis zwischen den zu entrichteten Abgaben als auch die vom Staat erhaltenen öffentlichen Leistungen angesprochen werden. Aus diesem Grund kann für ein Unternehmen grundsätzlich auch eine vergleichsweise hohe steuerliche Belastung in Kauf genommen werden, wenn die öffentlichen Leistungen oder die Infrastrukturausstattung diesen Nachteil mehr als ausgleichen und dadurch insgesamt zu Standortvorteilen führen. Im Extremfall würde sogar ein Steuersatz von Null nicht notwendiger Weise in einer positiven Entscheidung für einen Standort resultieren. Ebenso können selbst für produzierende Unternehmen hohe Arbeitskosten akzeptabel sein, sollten diese auch mit einer hohen Arbeitsproduktivität verbunden sein. Die positiven und negativen Standortbedingungen eines Staates heben sich für gewöhnlich gegenseitig auf. Jede unternehmerische Standortwahl stellt somit einen Kompromiss zwischen guten und schlechten Standortfaktoren dar, wobei sich die Präferenzen aus den jeweiligen unternehmerischen Spezifika ergeben (Krätke 1997, S. 209 ff.; Grabow et al. 1995, S. 15 ff.; Hoffmann 1995, S. 61; Dümler 2000, S. 42 ff.).

4 Instrumente des Standortwettbewerbs

Da Unternehmen mit der fortschreitenden Globalisierung versuchen ihre Absatzchance auf ausländischen Märkten zu erweitern oder ihre Produktionsstätten aus Kostengründen verlagern, stehen sie zunehmend vor der Entscheidung eine Standortwahl zu treffen, was, wie im vorigen Kapitel beschrieben, durch eine Gewichtung der jeweils relevanten Standortfaktoren geschieht. Dabei bewerten sie in aller Regel das Gesamtpaket an Standortfaktoren der für sie in Frage kommenden Staaten, wobei sie sich für jenen Standort entscheiden, der die größten komparativen Vorteile aufweist. Die Entscheidung für einen Staat ist zu meist mit einer Entscheidung gegen andere Staaten verbunden, weshalb im Umkehrschluss, die Regierungen der Staaten durch den Einsatz ihrer Instrumente versuchen ein im Vergleich zu anderen Staaten möglichst attraktives Paket anzubieten. Die Folge ist ein internationaler Standortwettbewerb, der mit unterschiedlichen Mitteln ausgeführt werden kann (Siebert 2000, S. 25; Dümler 2000, S. 13 ff.; Pfähler/Lorz 1995, S. 119; Weiss 1999, S. 220).

In einem sehr weiten Verständnis kann man unter den Instrumenten des Standortwettbewerbs all jene Maßnahmen verstehen, die an die unternehmerische Standortentscheidung ansetzen (Weiss 1999, S. 220; Dümler 2000, S. 39). In einem engeren Sinn werden in der Literatur insbesondere die Steuerpolitik, die Bereitstellung öffentlicher Leistungen und die Gestaltung der institutionellen Regulierungen als Instrumente des Standortwettbewerbs gesehen (Siebert 2000, S. 14 f.; Blaas 2007, S. 119; Apolte 1999, S. 24). Zwischen den Instrumenten dieses engen Verständnisses, dem auch in der vorliegenden Arbeit gefolgt wird, identifiziert Siebert (2000, S. 14 f.) einen Zielkonflikt, den Staaten zu optimieren versuchen. So wirkt sich z.B. die Bereitstellung öffentlicher Güter positiv auf die Wirtschaftsaktivität aus, ist jedoch auf der anderen Seite mit höheren Ausgaben und somit mit entsprechend höheren Steuerbelastungen verbunden. Ein großzügiges Angebot an öffentlichen Gütern muss daher nicht notwendigerweise eine bessere Standortattraktivität zur Folge haben, genauso wie Staaten mit niedrigen Steuersätzen nicht automatisch attraktiver erscheinen müssen, wenn das Angebot an öffentlichen Leistungen nicht ansprechend ausgestaltet ist. Aus diesem Grund versuchen Staaten, die sich im Standortwettbewerb befinden, ein optimales Steuer-Leistungspaket zu erstellen (Siebert 2000, S. 14 f.; Schratzenstaller 2002, S. 151 f.; Dümler 2000, S. 12 ff.), wobei sie sich dabei der genannten In-

strumente bedienen, die in den folgenden Unterkapiteln separat behandelt werden. Da die Instrumente allerdings nicht im Fokus der vorliegenden Arbeit stehen, werden die betreffenden Politikbereiche nur oberflächlich dargestellt. Des Weiteren beschränkt sich die Betrachtung auf jene Politikbereiche, die im Kontext des Standortwettbewerbs zwischen Staaten am häufigsten genannt werden, weshalb für den Überblick über die Politikbereiche auch keinerlei Anspruch auf Vollständigkeit erhoben wird.

4.1 Steuerpolitik

Das im Zusammenhang mit dem Standortwettbewerb am häufigsten genannte Instrument ist die Steuerpolitik (Hoffmann 1995, S. 66). Dieses weist laut Dümmler (2000, S. 43) gegenüber den anderen Instrumenten den Vorteil der kurzfristigen Modifikation auf, weshalb es für ihn als besonders geeignet erscheint, die Standortentscheidungen der Unternehmen zu beeinflussen. Da ein Standort, *ceteris paribus* für Unternehmen umso attraktiver ist, je niedriger das Steuerniveau ist, haben Staaten die Möglichkeit, durch Variation der Steuerbelastung einen direkten Einfluss auf die mobilen Faktoren zu nehmen (Dümmler 2000, S. 47). Ziel der Steuerpolitik als Instrument des Standortwettbewerbs ist es somit, einerseits die Investitionsneigung und Risikobereitschaft inländischer Unternehmen zu fördern und dadurch Unternehmen und Kapital im eigenen Land zu halten. Andererseits versprechen sich Regierungen durch Einsatz dieses Instruments auch ausländische Unternehmen und Direktinvestitionen anzuziehen (Pfähler/Lorz 1995, S. 147; Weiss/ Schmiederer 2004, S. 267).

Im Mittelpunkt der Debatte um Steuerpolitik stehen im vorliegenden Kontext die Körperschaftssteuern, die die Besteuerung der Unternehmensgewinne darstellen und in Kapitel 5 noch ausführlich behandelt werden. Dabei sind nicht nur die Steuersätze von Interesse, sondern auch die Bemessungsgrundlage von Steuern und die oftmals sehr umfangreich formulierten Nebenbedingungen wie z.B. Abschreibungsmodalitäten, die, wie ebenfalls in Kapitel 5 beschrieben wird, zur effektiven Besteuerung führen. Darüber hinaus ist eine Vielzahl anderer Maßnahmen zur Steuerpolitik zu zählen und für standortpolitische Entscheidungen der Unternehmen relevant. Zu nennen sind insbesondere internationale Doppelbesteuerungsabkommen und die Ausgestaltung der Gruppenbesteuerung, da sich

multinationale Unternehmen nicht nur für das Steuersystem eines Staates interessieren, sondern ihre Standortentscheidung oftmals vom Zusammenspiel der Steuersysteme mehrerer Staaten abhängig gemacht wird (Krätke 1997, S. 214 ff.; Hoffmann 1995, S. 68; Weiss/ Schmiederer 2004, S. 273).

Mit dem fortschreitenden Standortwettbewerb ging in der Vergangenheit ein Steuerwettbewerb einher, der aus dem Druck einzelner Staaten resultierte, steuerpolitisch mit den konkurrierenden Staaten mithalten zu können (Liebert 2006, S. 284). Das in diesem Zusammenhang in der Literatur oftmals thematisierte *Race to the Bottom* der Unternehmensbesteuerung ist im Zusammenhang mit der Steuerpolitik ein eigener für die vorliegende Arbeit sehr interessanter Aspekt, der daher in Kapitel 6 separat behandelt wird.

Abgesehen von den Modalitäten der Gewinnbesteuerung der Unternehmen ist in den letzten Jahren auch immer mehr die Besteuerung der Einkommen im Zusammenhang mit Standortwettbewerb gebracht worden. Im Fokus stehen dabei vor allem die Besteuerung des höher qualifizierten Personals, die, so die Argumentation, nur durch niedrige Spitzensteuersätze angelockt bzw. im Land gehalten werden können. Ziel dieser Vorgehensweise ist es, die Entwicklung zu einem Leistungsstandort zu ermöglichen, der nur durch den Austausch von Erfahrungen und Wissen hoch qualifizierter Arbeitnehmer/innen entstehen kann (Gröhs 2005, S. 13; Siebert 2000, S. 23 ff.).

Eng mit der Steuerpolitik verbunden sind die von Staaten oftmals gewährten Subventionen, die ebenfalls als kurzfristig einsetzbar anzusehen sind. Subventionen lassen zwar das allgemeine Steuerniveau unverändert, bieten aber für bestimmte Unternehmen bessere Steuer-Leistungs-Relationen an. Dies kann durch mehrere Methoden geschehen, wobei insbesondere Steuervergünstigungen, direkte Subventionen in Form von finanziellen Hilfen, die Reduktion der steuerlichen Bemessungsgrundlage sowie die Gewährung von Abschreibungsvergünstigungen zu nennen sind (Dümmler 2000, S. 93 f. bzw. S. 109 ff.). Dass Subventionen von Unternehmen keine Ausnahmen darstellen, zeigen die von Weiss und Schmiederer (2004, S. 268) exemplarisch herausgesuchten Beispiele. So konnte sich Volkswagen, auslaufend mit 2007, zehn Jahre Steuerfreiheit in der slowakischen Hauptstadt Bratislava aushandeln, während Audi ebenfalls zehn steuerfreie Jahre in Ungarn zugesprochen wurden (Weiss/ Schmiederer 2004, S. 268).

4.2 Bereitstellung öffentlicher Güter

Das zweite Instrument des Standortwettbewerbs und im gewissen Sinne das Gegenstück der Steuerpolitik betrifft mit der Bereitstellung öffentlicher Güter die Ausgabenseite der Staaten, die in der Literatur gegenüber der Einnahmenseite lange Zeit vernachlässigt wurde. Mittlerweile wird der Bereitstellung öffentlicher Güter in der Standortdebatte allerdings weitgehend ein hoher Stellenwert eingeräumt, was teilweise so weit geht, dass vereinzelt sogar die Meinung herrscht, dass sie sogar bedeutsamer als die steuerliche Wettbewerbsfähigkeit einzuschätzen sei (Schratzenstaller 2002, S. 11; Fuest/Huber 1999, S. 13).

Werden öffentliche Güter in der Literatur zumeist anhand der Kriterien der „Nicht-Ausschließbarkeit“ und der „Nicht-Rivalität in der Nutzung“ definiert (Pindyck/Rubinfeld 2006, S. 866 ff.), so sieht Sinn (2005, S. 312 f.) die gemeinsame Nutzung der Bevölkerung und die damit verbundenen Größenvorteile als Grundlage der öffentlichen Güter an, weshalb für ihn nur der Staat und nicht private Unternehmen Anbieter dieser Leistungen sein können. Die Liste der dazugehörigen Politikbereiche ist lange, wobei im Kontext des Standortwettbewerbs vor allem die zwei Politikbereiche Infrastruktur- und Bildungspolitik als interessant erscheinen, die in den folgenden Unterkapiteln kurz erläutert werden (Fuest/Huber 1999, S. 13; Sinn 2005, S. 312 f.; Altvater/Mahnkopf 2007, S. 128 f.; Apolte 1999, S. 24).

4.2.1 Infrastrukturpolitik

Vor dem Hintergrund des Standortwettbewerbs ist an diesem Politikbereich insbesondere die Ausstattung mit den für die Standortwahl von Unternehmen relevanten Infrastrukturleistungen von Interesse. Hierzu zählen im engeren Sinn vor allem

- die öffentliche Transportinfrastruktur, wie Straßenverkehrs- oder Eisenbahnnetze
- die staatliche Ver- und Entsorgungsinfrastruktur, wie z.B. Leistungsnetze für Energie und Kommunikation und

- öffentliche Erschließungsmaßnahmen, die Unternehmen z.B. den Erwerb von Gewerbeflächen ermöglichen (Fuest/Huber 1999, S. 13; (Bröcker/Fritsch 2012, S. 221 ff.; Sinn 2005, S. 312 f.; Hoffmann 1995, S. 69 ff.).

In einem breiteren Verständnis können jedoch auch alle Infrastrukturleistungen als Instrumente des Standortwettbewerbs gesehen werden, die für Unternehmen bei der Standortentscheidung von Bedeutung sind. Hierzu zählen somit nicht nur die oben genannten, für Unternehmen offensichtlich bedeutsamen Leistungen, sondern auch solche, die einerseits nur indirekt über die Mitarbeiter/innen der Unternehmen Wirkung zeigen und andererseits zusätzliche private Investitionen auslösen und somit den Standort attraktiver machen. In diesem Zusammenhang sind insbesondere Agglomerationseffekte zu erwähnen, die durch die Agglomeration vieler Unternehmen oftmals verschiedener Wirtschaftsstufen entstehen und in der Regel allen Beteiligten Vorteile bringen sollen (Fuest/Huber 1999, S. 12; Jäger 2006, S. 42 f.).

4.2.2 Bildungspolitik

In der Literatur oftmals als Unterpunkt der Infrastrukturpolitik angesiedelt (Pfähler/Lorz 1995, S. 126; Gröhs 2005, S. 8) wird der Bildungspolitik in der vorliegenden Arbeit ein eigenes Unterkapitel gewidmet. Im Kontext des Standortwettbewerbs wird zumeist auf die Bereitstellung öffentlicher Bildungseinrichtungen verwiesen, die die Grundlage für die von Unternehmen geforderten höher gebildeten Arbeitskräfte bilden. Das Ziel der Bildungspolitik hochentwickelter Staaten ist es somit, durch ihre Bildungsangebote den Bevölkerungen gute Standortvoraussetzung für Forschung, Innovationen und technischen Fortschritt zu schaffen, was als grundlegende Kernelemente einer wachsenden Volkswirtschaft angesehen werden kann. Dabei werden in der Literatur insbesondere zwei Faktoren betont, die für eine solche Entwicklung unterstützend wirken. Erstens wird das Vorhandensein technischer Spezialist/innen, Manager/innen und Akademiker/innen betont, was leicht zu einem eigenen Wettkampf der Staaten um die „besten Köpfe“ führen kann und die Bedeutung der Hochschulausbildung in den Mittelpunkt rückt. Eng damit verbunden wird zweitens auf den unerlässlichen Erfahrungsaustausch an einem Standort verwiesen, dem ein entscheidendes

Gewicht zugesprochen wird (Gröhs 2005, S. 5 ff.; Pfähler/Lorz 1995, S. 126 ff.; SVR 1995, S. 181 f.).

4.3 Festsetzung institutioneller Regulierungen

Abgesehen von dem beschriebenen Steuerwettbewerb und dem Wettbewerb um die Bereitstellung öffentlicher Güter existiert auch ein Wettbewerb um institutionelle Regulierungen. Diese haben sich in den Staaten über einen langen Zeitraum entwickelt und sind in der Regel nur längerfristig gestaltbar. Sie umfassen eine Vielzahl von gesetzlichen Bestimmungen, wobei im Zusammenhang mit Standortkonkurrenz vor allem die Arbeitsmarktpolitik, die Umweltpolitik und die Setzung der Produktstandards Erwähnung finden sollten. Neben diesen speziellen Politikbereichen, die in den folgenden Unterkapiteln separat erläutert werden, sind für Unternehmen und somit auch für die Wettbewerbsfähigkeit bzw. Attraktivität von Staaten auch die allgemeinen institutionellen Rahmenbedingungen von Bedeutung (Siebert 2000, S. 20 ff.; Bögner 2004, S. 99; Wegner 1995, S. 109 f.; Blaas 2007, S. 119). Darunter werden beispielsweise die Schaffung und Erhaltung politischer Stabilität, verlässlicher Rahmenbedingungen für die Wirtschaft, Rechtsicherheit und sozialer Frieden verstanden (Bögner 2004, S. 99; Haupt 2007, S. 154).

4.3.1 Arbeitsmarktpolitik

Wie in den Kapiteln 5.2.2 und 5.2.3 noch ausführlich beschrieben wird kommen den Arbeitskosten und der Arbeitsproduktivität für die Wettbewerbsfähigkeit von Staaten eine große Bedeutung zu. Während Unternehmen in der Regel Interesse an niedrigen Arbeitskosten haben, stellen Staaten mit ihrer Arbeitsmarktpolitik die Grundlagen für Lohnbildungsregeln, Arbeitsbeziehungen und Kündigungsgesetze und setzen Maßnahmen zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit (Hoffmann 1995, S. 47 f.; Blaas 2007, S. 119; Jäger 2006, S. 42; Haupt 2007, S. 154). Im Kontext des Standortwettbewerbs steht jedoch zumeist die Senkung der Arbeitskosten im Vordergrund, wobei diese, da Senkungen der allgemeinen Nominallöhne kaum durchzusetzen sind, von den Regierungen der Staaten in erster Linie durch eine Senkung der Lohnnebenkosten oder durch Erhöhungen der Arbeitszeiten herbeigeführt werden können. Darüber hinaus können auch weitergehende

Arbeitsmarktbedingungen wie z.B. die Deregulierung von Tarifbedingungen oder die soziale Sicherung der Arbeitnehmer/innen als Instrument des Standortwettbewerbs gesehen werden (Pfähler/Lorz 1995, S. 122 ff.; Haupt 2007, S. 152 ff.; Haupt 2007, S. 157; Krätke 1997, S. 230).

4.3.2 Umweltpolitik und Produktstandards

Neben Steuern und Arbeitskosten stellen insbesondere für produzierende Unternehmen die oftmals hohen Aufwendungen, die durch strenge Umweltschutzaufgaben entstehen können, einen nicht zu vernachlässigenden Kostenfaktoren dar. Aus diesem Grund haben Staaten mit ihrer Umweltpolitik bzw. mit dem Setzen von Umweltstandards ein Instrument, um sich gegenüber konkurrierenden Staaten zu positionieren und abzugrenzen. Hierbei muss der Staat eine Interessenabwägung durchführen. Auf der einen Seite muss der Staat dafür Sorge tragen, dass das öffentliche Gut Umwelt langfristig erhalten bleibt und daher Maßnahmen setzen um die Nutzung dieses Gutes zu beschränken. Auf der anderen Seite handelt es sich bei der Umwelt um einen Produktions- und Kostenfaktor für Unternehmen, weshalb Staaten, durch die Senkung von Umweltstandards ihre Attraktivität verbessern können, was insbesondere für umweltintensive Unternehmen von Bedeutung ist (Hoffmann 1995, S. 69 f.).

Eine ähnliche Problematik ergibt sich auch bei der Setzung von Produktstandards. Auch hier ist einerseits das Interesse vorhanden, die Standards hoch zu halten, um die Qualität der Produkte für die Bevölkerung garantieren zu können und andererseits die Standards so zu gestalten, dass sie produzierenden Unternehmen eine einfache Produktion ermöglichen. Durch das in der Europäischen Union gültige Ursprungslandprinzip kommt dem Instrument der Qualitätsstandards dabei ein noch größerer Stellenwert zu. So können Unternehmen, egal in welchem Staat der Europäischen Union sie ein Produkt unter den dortigen gesetzlichen Bestimmungen produzieren bzw. auf den Markt bringen, dieses ohne weitere Beschränkungen auch in jeden anderen EU-Mitgliedstaat exportieren (Sinn 1994, S. 33; Siebert 2000, S. 22).

Da sowohl Umwelt- als auch Produktstandards Instrumente des Standortwettbewerbs darstellen, sind sie einem zwischenstaatlichen Wettbewerb ausgesetzt, weshalb in der Literatur oftmals die Befürchtungen ausgedrückt werden, dass sie,

ähnlich dem Steuerwettbewerb, einem degenerativer Prozess ausgesetzt sind (Siebert 2000, S. 21 ff.; Holzinger 2009, S. 203 ff.). Da der degenerative Prozess als Folge des Standortwettbewerbs einen Teil der leitenden Forschungsfrage darstellt, wird der Wettbewerb der Umwelt- und Produktstandards separat in Kapitel 6 behandelt.

4.4 Kommunikation der Standortqualität

Zwar nicht direkt zu den Instrumenten des Standortwettbewerbs zu zählen, jedoch in der Literatur oftmals erwähnt, ist die Kommunikation der nationalen Standortvorteile mittlerweile ein fester Bestandteil im Standortwettbewerb der Staaten geworden. So hat sich mit *Standortmarketing* ein eigener Begriff für die Vermarktung des Standorts gebildet, der wiederum selbst für eine Vielzahl von Instrumenten steht. Mit dem Ziel Unternehmen und Investoren auf den eigenen Staat als Standort für zukünftige Aktivitäten aufmerksam zu machen, Standortinformationen zu vermitteln und ein positives Image aufzubauen, wird dabei insbesondere auf das Marketinginstrument der Standortwerbung verwiesen, auch wenn alternative Kommunikationsmethoden Erwähnung finden. Durch Leuchtturmpolitik oder Prestigeprojekte sollen beispielsweise die bereits oben erwähnten Agglomerationseffekte ausgenutzt werden bzw. Imagetransfers von Unternehmen auf Staaten erfolgen, indem versucht wird Unternehmen mit hoher „Leuchtkraft“ anzusiedeln (Steinrücken et al. 2005, S. 379 ff.).

Möchte man die Auswirkungen der Standortkonkurrenz und die Wirkungen ihrer Instrumente erfassen, so ist es erforderlich, die Ausgangssituation festzuhalten und jährliche Vergleiche durchzuführen. Auch Staaten haben ein hohes Interesse daran, zu eruieren, wie gut sie sich im Verhältnis zu den konkurrierenden Staaten entwickeln, weshalb der Messung von Standortqualität und der Wettbewerbsfähigkeit mittlerweile eine bedeutende Rolle zukommt. Dies erkennt man vor allem daran, dass neben den ohnehin veröffentlichten volkswirtschaftlichen Kennzahlen eine Vielzahl von unterschiedlichen Institutionen jährlich eigens erstellte Indikatoren zur Evaluierung der Wettbewerbsfähigkeit publizieren (BMWFJ 2012, S. 74 ff.). Eine Auswahl dieser Indikatoren werden im folgenden Kapitel vorgestellt, in dem eingangs die Begriffe Standortqualität und Wettbewerbsfähigkeit erläutert werden.

5 Messung der Standortqualität und Wettbewerbsfähigkeit

5.1 Begriffserklärung

Wie bereits in Kapitel 4 beschrieben, weisen Standorte eine Vielzahl von Standortfaktoren auf, weshalb auch die Begriffe *Standortqualität* und *Wettbewerbsfähigkeit* in der Literatur unterschiedlich definiert werden. Jeweils zwei dieser unterschiedlichen Zugänge werden im Folgenden vorgestellt.

Härtel (1995, S. 15) versteht unter dem Begriff *Standortqualität* „die quantitative und qualitative Ausstattung einer Region mit standortgebundenen Ressourcen“, wobei er auch institutionelle Regelungen, Kosten, Produktivität und Flexibilität der Ressourcennutzung inkludiert.

Für Wohlers (1995, S. 91 f.) ist *Standortqualität* ein gesamtwirtschaftliches Phänomen und kann prinzipiell zwei unterschiedlichen Auffassungen folgen. So kann darunter einerseits die Fähigkeit einer Volkswirtschaft verstanden werden, durch den optimalen Einsatz von Ressourcen einen möglichst hohen Wohlstand zu schaffen. Andererseits kann darunter aber auch die Fähigkeit verstanden werden, mobile Produktionsfaktoren an sich zu ziehen und zu binden. Für die Standortqualität bestimmend sind laut Wohlers (1995, S. 91 f.) insbesondere folgende Punkte:

- die vorhandenen Ressourcen, vor allem die Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit
- die Kosten der immobilen Produktionsfaktoren und
- die wirtschafts-, gesellschafts- und sozialpolitischen Rahmenbedingungen

Der Begriff *Wettbewerbsfähigkeit*, der laut Siebert (2000, S. 9) ursprünglich nur im Zusammenhang mit einzelnen Unternehmen oder Sektoren verwendet wurde, kann bezogen auf Staaten, als die Fähigkeit definiert werden, mobile Faktoren zu halten oder zu attrahieren. Mit diesem Verständnis folgt Siebert (2000, S. 9) seiner bereits in Kapitel 2.1 vorgestellten Definition von Standortwettbewerb.

Eine ausführlichere Definition des Begriffs *Wettbewerbsfähigkeit* findet das World Economic Forum, das, wie im folgenden Unterkapitel noch ausführlich beschrieben wird, jährlich einen Wettbewerbsbericht veröffentlicht. Dieses definiert den Begriff *Wettbewerbsfähigkeit* wie folgt: „We define competitiveness as the set of institutions, policies, and factors that determine the level of productivity of a country. The level of productivity, in turn, sets the level of prosperity that can be earned by an economy. The productivity level also determines the rates of return obtained by investments in an economy, which in turn are the fundamental drivers of its growth rates. In other words, a more competitive economy is one that is likely to sustain growth“ (World Economic Forum (2012, S. 4). Abhängig von dem Verständnis der Begriffe *Standortqualität* und *Wettbewerbsfähigkeit* werden in der herrschenden Literatur verschiedene Indikatoren zur Messung verwendet (Breuss 2006, S. 99 f.), die in den nachfolgenden Unterkapiteln vorgestellt und auf deren Treffsicherheit untersucht werden.

5.2 Messung anhand volkswirtschaftlicher Kennzahlen

Möchte man die Wettbewerbsfähigkeit eines Staates quantifizieren, so bieten sich eine Vielzahl von Kennzahlen an, die zwar auf den ersten Blick als geeignet erscheinen, bei genauerer Betrachtung jedoch nicht oder nur in Kombination mit anderen als hinreichend anzusehen sind. Während einige Autoren die Salden der Leistungsbilanz eines Staates heranziehen, wählt Breuss (2006, S. 74 ff.) einen umfangreicheren Ansatz, indem er einen Vergleich mehrerer Kennzahlen als notwendig betrachtet. Auch die WKO (2011, S. 1 ff.) greift bei der Beschreibung der Standortqualität Österreichs auf eine große Anzahl von Kennzahlen zurück, so dass diese Vorgehensweise auch für das vorliegende Kapitel als die richtige erscheint. Aus der Vielzahl von relevanten Kennzahlen wurden dabei jene ausgewählt, die in der Literatur am häufigsten im Zusammenhang mit Standortwettbewerb erwähnt werden.

5.2.1 Steuerniveau

Das in der Literatur am häufigsten erwähnte und für Unternehmen oftmals relevanteste Kriterium zur Bewertung der Attraktivität eines Standortes ist das Steuerniveau, wobei im vorliegenden Kontext vor allem die Gewinnbesteuerung der

Unternehmen im Vordergrund steht. Zur Ermittlung dieser Steuersätze werden prinzipiell zwei unterschiedliche Konzepte verwendet, das der nominalen und das der effektiven Unternehmensbesteuerung. Welcher dieser beiden Ansätze die wahre Steuerbelastung eines Staates ausdrückt wird in der Literatur breit diskutiert, wobei sowohl über die Vor- und Nachteile als auch über die Relevanz beider Konzepte weitgehend Einigkeit bestehen (Schratzenstaller 2002, S. 185; Dümler 2000, S. 55 ff.).

Der offensichtlichste Vorteil der nominalen Steuersätze ist die Möglichkeit der einfachen Erfassung und Vergleichbarkeit (Schratzenstaller 2002, S. 185). Darüber hinaus werden nominalen Steuersätzen von einer Reihe von Autoren eine Signalwirkung zugesprochen, die insbesondere dann zum Tragen kommen, wenn seitens der Unternehmen Informationsdefizite bezüglich der Ausgestaltung der Unternehmenssteuersysteme bestehen (Schratzenstaller 2002, S. 185; Fuest 2006, S. 9; Dümler 2000, S. 55 ff.). Auch Dümler (2000, S. 44) identifiziert in nominellen Steuersätzen einen positiven psychologischen Effekt für Unternehmen, selbst wenn diese mit höheren effektiven Steuersätzen verbunden sind. Diesen Vorteilen steht der Nachteil gegenüber, dass die alleinige Betrachtung der nominellen Steuersätze sowohl Unterschiede bei der Bemessungsgrundlage, als auch jene des Steuersystemaufbaus außer Acht lassen, weshalb einige Autoren die Betrachtung der effektiven Steuersätze als notwendig erachten, um ein realistisches Abbild der Steuerbelastungen zu erhalten (Dümler 2000, S. 55 ff.; Schratzenstaller 2002, S. 185; Fuest 2006, S. 10).

Das Heranziehen effektiver Steuersätze weist im Gegensatz zu jener der nominellen Steuersätze den Vorteil auf, dass sämtliche für die Besteuerung der Unternehmensgewinne relevanten Determinanten berücksichtigt werden. Aufgrund der unterschiedlichen Steuerbemessungsgrundlagen und der verschiedenen Varianten der nationalen Steuersysteme weisen diese daher in der Regel deutliche Abweichungen von den nominalen Steuersätzen auf. Zwar lässt sich durch die effektiven Steuersätze eine vergleichsweise präzisere Steuerbelastung eruieren, jedoch sind auch diese mit Nachteilen behaftet. So ergeben sich aufgrund der international erheblichen Unterschiede der Steuersysteme methodische Probleme bei der Erstellung vergleichbarer Gesamtindikatoren, was den Vergleich steuerbezogener Standortbedingungen erschwert, weshalb die entsprechenden Steu-

ersätze mit Vorsicht zu betrachten sind (Schratzentaller 2002, S. 185; Dümmler 2000, S. 55; Fuest/Huber 1999, S. 8; Fuest 2006, S. 10).

Die nominellen und effektiven Steuersätze ausgewählter Staaten sind in Tabelle 3 dargestellt. Wie man erkennen kann, unterscheiden sie sich teilweise stark voneinander, was zeigt, dass niedrige nominelle Steuersätze nicht notwendigerweise auf niedrige effektive Steuersätze schließen lassen. Ebenfalls abzulesen ist die große Bandbreite an Steuersätzen. Während Irland mit 12,5% der Staat mit den niedrigsten nominellen Steuern ist, weist Frankreich mit 34,4% die höchsten nominellen Steuern auf. Betrachtet man die effektiven Steuersätze, so erkennt man ein ähnliches Bild. Mit 14,4% weist Irland ebenfalls die niedrigsten effektiven Steuersätze der betrachteten Staaten auf, gefolgt von Estland mit 16,5% und Tschechien mit 16,7%. Die höchsten effektiven Steuern zahlen Unternehmen in Frankreich (32,8%). Österreich liegt mit effektiven Steuern in Höhe von 23% in etwa im Mittelfeld und noch vor Deutschland, das entsprechende Steuern in Höhe von 28,2% einhebt.

Tabelle 3: Nominelle und effektive Steuersätze 2012 bzw. 2011

Nominelle und effektive Körperschaftsteuersätze ausgewählter EU-Staaten in % 2012 bzw. 2011					
	nomineller Steuersatz	effektiver Steuersatz		nomineller Steuersatz	effektiver Steuersatz
Österreich	25	23	Frankreich	34,4	32,8
Deutschland	30,2	28,2	Luxemburg	28,8	24,9
Tschechien	19	16,7	Belgien	34	25,9
Polen	19	17,5	Niederlande	25	22,4
Slowakei	19	16,8	Irland	12,5	14,4
Ungarn	19	19,3	Großbritannien	26	27
Slowenien	20	18,2	Dänemark	25	22,6
Italien	27,5	27,4	Schweden	26,3	23,2
Spanien	30	31,9	Finnland	26	24,7
Portugal	28,5	24,8	Estland	21	16,5
Griechenland	20	26,2			

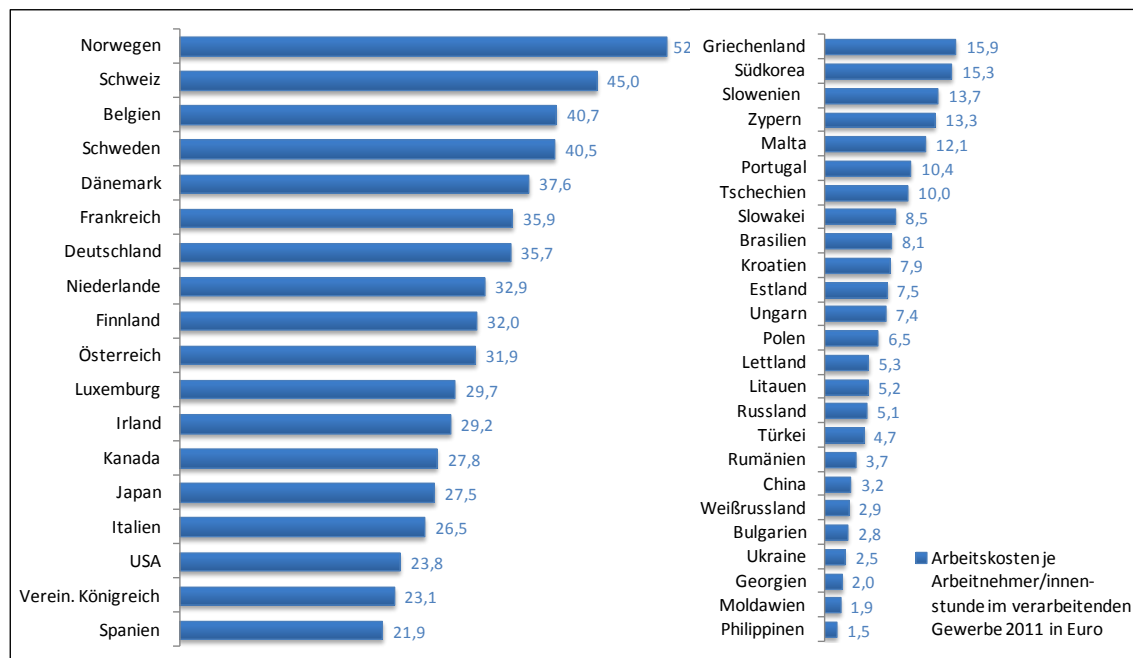
Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an OECD (2012a, o.S.); Eurostat (2012, S. 265)

5.2.2 Arbeitskosten

Da sich die meisten multinationalen Unternehmen – oder zumindest jene mit arbeitsintensiven Prozessen – solche Staaten als Produktionsstandorte aussuchen, in denen die Bedingungen wie Löhne und Arbeitskräfte am günstigsten sind,

werden von einigen Autoren die durchschnittlichen Arbeitskosten pro Stunde als Kriterium für die Bewertung der Attraktivität eines Standortes herangezogen (Altwater/Mahnkopf 2007, S. 79; Haas 2009, S. 26 f.; Breuss 2006, S. 99 f.; Pfähler/Lorz 1995, S. 122). Neben dem Bruttolohn zählen zu diesem auch Sonderzahlungen wie der 13. und 14. Monatsbezug, Vergütungen für Urlaubs- und Krankheitstage, sowie Aufwendungen für Vorsorgeeinrichtungen wie die Sozialversicherung und Altersversorgung. Diese Lohnnebenkosten steigern gemeinsam mit geringen Wochenarbeitszeiten und hohen Urlaubstageansprüchen die Arbeitskosten pro Stunde, da sich die Kosten auf eine kleinere Summe an tariflichen Arbeitsstunden verteilen (Hoffmann 1995, S. 61; Haupt 2007, S. 152 f.). Obwohl die Ergebnisse in absoluten Zahlen ausgedrückt sind und die unterschiedlichen Lohnnebenkosten auch mit unterschiedlichen Leistungen verbunden sind, was objektive Vergleiche kaum zulässt, sind die Arbeitskosten für einen ersten Einblick durchaus interessant (Jäger 2006, S. 40 f.; Breuss 2006, S. 101 f.) Abbildung 9 zeigt diese Arbeitskosten je Arbeitnehmer/innenstunde im verarbeitenden Gewerbe von ausgewählten Staaten aus dem Jahr 2011.

Abbildung 9: Arbeitskosten je Arbeitnehmer/innenstunde im verarbeitenden Gewerbe 2011 in Euro



Quelle: Institut der Deutschen Wirtschaft Köln (2012a, o.S.)

Wie Abbildung 9 entnommen werden kann, unterscheiden sich die Kosten zwischen den Staaten sehr stark. Die höchsten Kosten pro Stunde gibt es in Norwe-

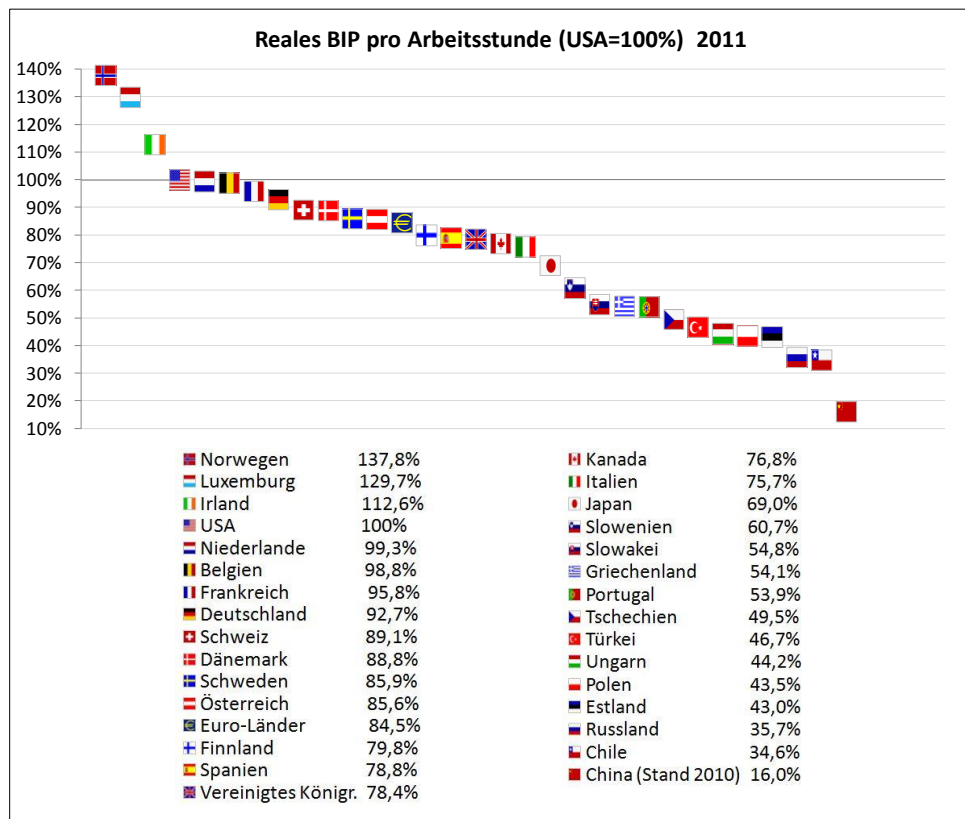
gen mit 52,6 Euro, den niedrigsten in den Philippinen mit 1,5 Euro pro Stunde. Selbst innerhalb der EU sind große Unterschiede zu erkennen. Während in den neuen EU-Mitgliedsstaaten Bulgarien und Rumänien die Arbeitskosten pro Arbeitnehmer/innenstunde unter vier Euro betragen, sind es in Schweden und Belgien über 40 Euro. Österreich ist mit 31,88 Euro um 3,8 Euro pro Stunde günstiger als Deutschland und ist somit innerhalb der Union das Land mit den achthöchsten Arbeitskosten je Stunde.

5.2.3 Arbeitsproduktivität

Neben den Arbeitskosten pro Stunde wird in der Literatur insbesondere die Arbeitsproduktivität zur Messung der Standortqualität von Staaten und Wirtschaftsblöcken herangezogen. So geht schon aus der Definition der Wettbewerbsfähigkeit des World Economic Forums (2012, S. 4) hervor, welchen Einfluss die Produktivität auf die Wettbewerbsfähigkeit eines Staates haben kann. Breuss (2006, S. 94) sieht in der Arbeitsproduktivität sogar den wichtigsten Indikator für die Standortqualität von Staaten: „Man könnte aber auch einfach „Produktivität“ meinen, wenn man von „Wettbewerbsfähigkeit“ von Staaten spricht“ (Breuss 2006, S. 74). Er betont weiters, dass aufgrund der unterschiedlich langen Arbeitszeiten, die sich in den Ländern durch verschiedene Ursachen wie z.B. Tradition oder Arbeitsrecht ergeben, die Betrachtung von der Pro-Kopf-Produktivität unzureichend sei und stattdessen vielmehr die Stundenproduktivität heranzuziehen sei (Breuss 2006, S. 88.).

Abbildung 10 zeigt die Stundenproduktivität der OECD-Mitgliedstaaten aus dem Jahr 2011, ausgedrückt als reales BIP pro Arbeitsstunde, wobei die Produktivität der USA mit hundert Prozent angenommen wurde. Wie man erkennen kann, liegt die höchste Stundenproduktivität in Norwegen vor, gefolgt von Luxemburg, Irland, der Schweiz und den USA. An der letzten Position der OECD-Länder liegt China, das lediglich 16% der amerikanischen Produktivität aufweist. Ähnlich wie im Vergleich der Arbeitskosten liegen auch hier zwischen den Ländern der Europäischen Union große Unterschiede vor. So ist die Stundenproduktivität Luxemburgs mit 129,7% deutlich höher als die Estlands, die bei 43% der amerikanischen Produktivität liegt. Österreich befindet sich in diesem Ranking mit einer Stundenproduktivität von 85,6% an der zwölften Stelle, womit es über dem Durchschnittswert der Euro-Länder liegt (OECD 2012b, o.S.).

Abbildung 10: Reales BIP pro Arbeitsstunde 2011



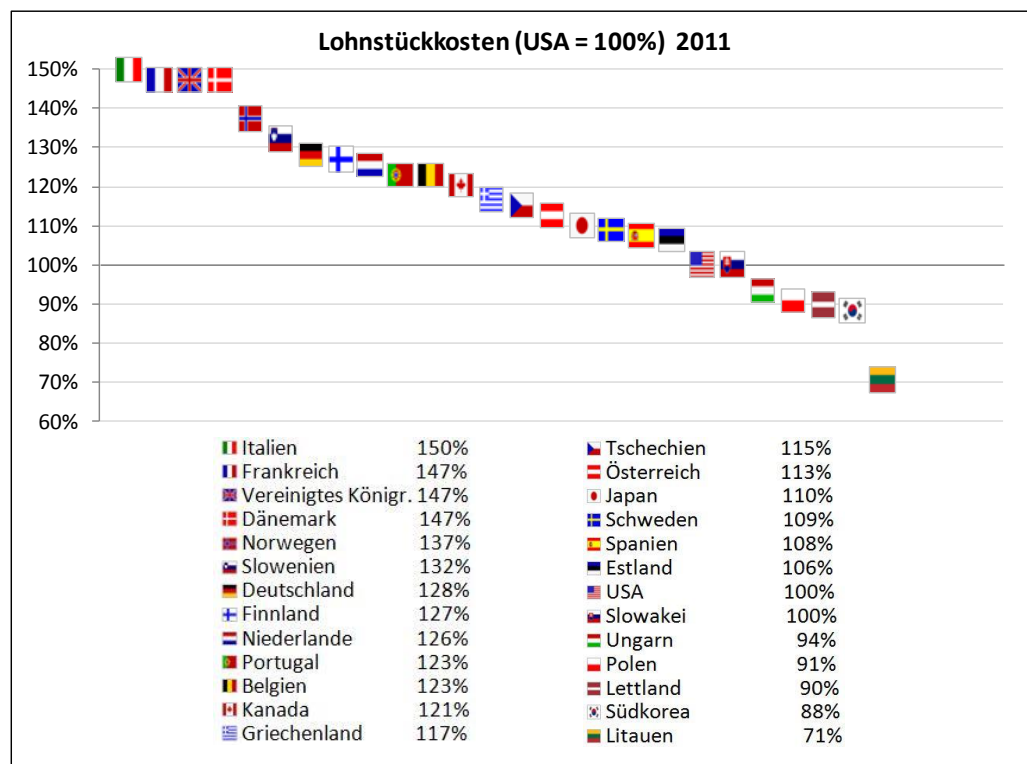
Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an OECD (2012b, o.S.); Nationalflaggen (2012, o.S.)

5.2.4 Lohnstückkosten

Vergleicht man die Abbildungen 9 und 10 so erkennt man, dass jene Staaten mit niedrigen Arbeitskosten tendenziell auch eine niedrigere Stundenproduktivität aufweisen. Staaten, in denen das Lohnniveau sehr gering ist, müssen daher selbst von produzierenden Unternehmen nicht notwendiger Weise bevorzugt werden, wenn das niedrige Produktivitätsniveau den Kosteneffekt mehr als ausgleicht (Jäger 2006, S. 40 f.). Um diese entgegengesetzten Effekte der Arbeitskosten und der Arbeitsproduktivität darzustellen, ist die Betrachtung der Lohnstückkosten notwendig, die von vielen Autor/innen als einer der wesentlichsten Bestimmungsfaktoren der Wettbewerbsfähigkeit von Staaten angesehen werden. Sie stellen eine Kombination der Kennzahlen Arbeitskosten und Arbeitsproduktivität dar und sind somit eine Messgröße der Arbeitskosten je Produktionseinheit (OECD o.E., o.S.; Jäger 2006, S. 40 f.; Haupt 2007, S. 154; Hoffmann 1995, S. 61).

Die Lohnstückkosten aus dem Jahr 2011 sind für ausgewählte Staaten in Abbildung 11 dargestellt, wobei als 100% die Lohnstückkosten der USA gewählt wurden. Die niedrigsten Lohnstückkosten gibt es in Litauen gefolgt von Südkorea, Lettland, Polen und Ungarn. Die höchsten Lohnstückkosten findet man in Italien, Frankreich, dem Vereinigten Königreich und Dänemark. Österreich liegt mit 113% im Mittelfeld der EU und hat damit, mit Ausnahme von Tschechien, höhere Lohnstückkosten als die „neuen Mitgliedstaaten“. So weisen beispielsweise Litauen, Lettland, Polen, Ungarn und die Slowakei geringere Lohnstückkosten auf (Institut der Deutschen Wirtschaft Köln 2012b, o.S.), was Jäger (2006, S. 40 f.) auf die zumeist deutlich niedrigeren Arbeitskosten bei nicht wesentlich geringerer Produktivität zurückführt.

Abbildung 11: Lohnstückkosten 2011



Quelle: Institut der Deutschen Wirtschaft Köln (2012b, o.S.); Nationalflaggen (2012, o.S.)

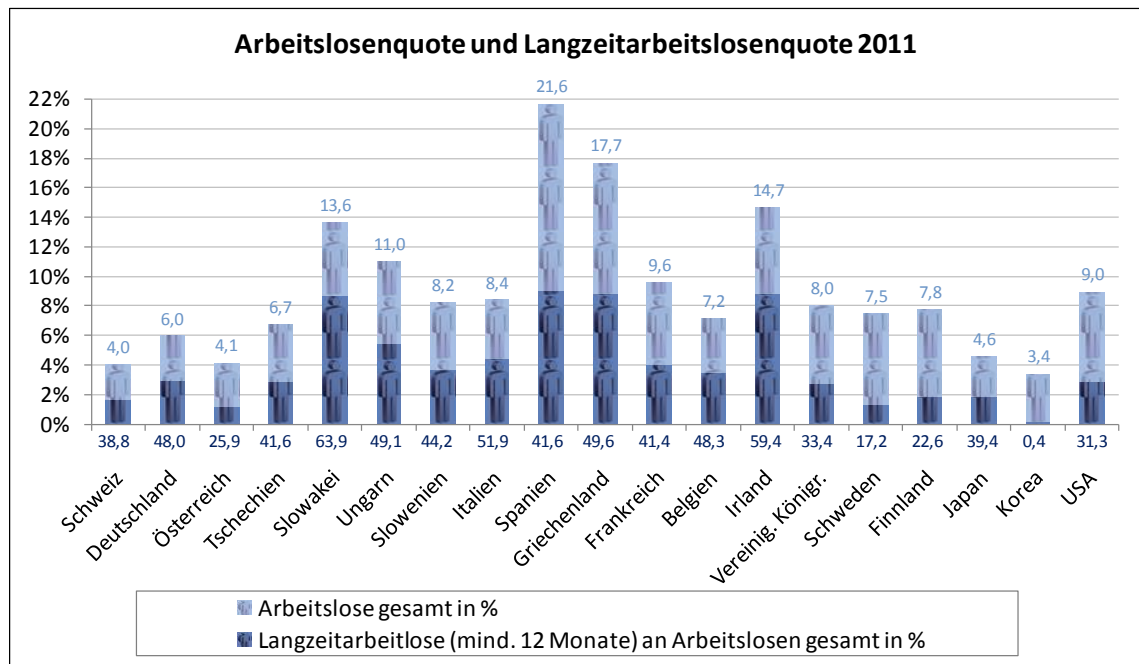
5.2.5 Arbeitslosenquote

Neben den bereits vorgestellten Kennzahlen, die vor allem auf das Produktivitäts- und Kostenniveau abzielten, gibt es auch andere Versuche die Wettbewerbsfähigkeit von Staaten in volkswirtschaftlichen Kennzahlen auszudrücken. So stellen

einige Autoren einen Zusammenhang zwischen dem Beschäftigungsstand einer Volkswirtschaft und deren Wettbewerbsstärke fest (Grundlach et al. 1995, S. 5; Jäger 2006, S. 42; Berthold 1995, S. 84 f.). Auch Hoffmann (1995, S. 47 ff.) sieht in der Arbeitslosenrate, bzw. im Umkehrschluss in der Beschäftigungsquote, einen sehr einfachen aber dennoch aussagekräftigen Indikator der Wettbewerbsstärke oder –schwäche eines Staates. Er argumentiert, dass die Wettbewerbschwäche eines Staates vor allem dadurch angezeigt wird, dass es Investoren und Unternehmen nicht mehr als reizvoll ansehen, die durch Verlagerungen freigewordenen Arbeitskräfte für neue Produkte und Produktionszweige einzusetzen. Diesem Verständnis zur Folge kann die Unterauslastung des Faktors Arbeit nur dann die Wettbewerbsfähigkeit ausdrücken, wenn sie unabhängig von konjunkturellen Schwankungen ist (Hoffmann 1995, S. 50), weshalb zur Darstellung des Beschäftigungsstands in Abbildung 11 die standardisierte Arbeitslosenquote herangezogen wurde. Im Gegensatz zu Hoffmann (1995, S. 47 ff.) sieht Berthold (1995, S. 84 f.) nicht in der herkömmlichen Arbeitslosenquote einen sinnvollen Indikator für allokativen Verzerrungen und somit für eine geringere Wettbewerbsfähigkeit, sondern vielmehr im Anteil der Langzeitarbeitslosigkeit an der gesamten Arbeitslosigkeit als sinnvollen Indikator für allokativen Verzerrungen und somit für eine geringere Wettbewerbsfähigkeit an, da diese die Flexibilität des Arbeitsmarktes anzeigen kann.

Abbildung 12 zeigt die Arbeitslosenquote und den Anteil der Langzeitarbeitslosigkeit ausgewählter Staaten aus dem Jahr 2011. Wie aus der Abbildung ersichtlich wird, sind die Unterschiede zwischen den Staaten sehr groß. Auch innerhalb der Europäischen Union unterscheiden sich die Zahlen sehr stark. Während Österreich mit 4,1% die niedrigste Arbeitslosenquote hat, weisen die europäischen Staaten Spanien und Griechenland mit Arbeitslosenquoten von 21,6% bzw. 17,7% die höchsten Werte auf. Die niedrigste Arbeitslosenquote der betrachteten Staaten liegt in der Republik Korea vor, die auch mit einer Quote von 0,4% die geringste Anzahl an Langzeitarbeitslosigkeit aufweist. In Europa sind die Quoten der Langzeitarbeitslosigkeit wesentlich höher, wobei auch bei dieser Kennzahl Österreich mit 25,9% hinter Schweden mit 17,2% unter den besten Staaten liegt. Die höchsten Langzeitarbeitslosenquoten der ausgewählten Staaten liegen in Irland und der Slowakei vor, die jeweils ca. 60% betragen (OECD 2013a, o.S.; 2013b, o.S.).

Abbildung 12: Harmonisierte Arbeitslosenquote inkl. Langzeitarbeitslosigkeit 2011



Quelle: OECD (2013a, o.S.; 2013b, o.S.)

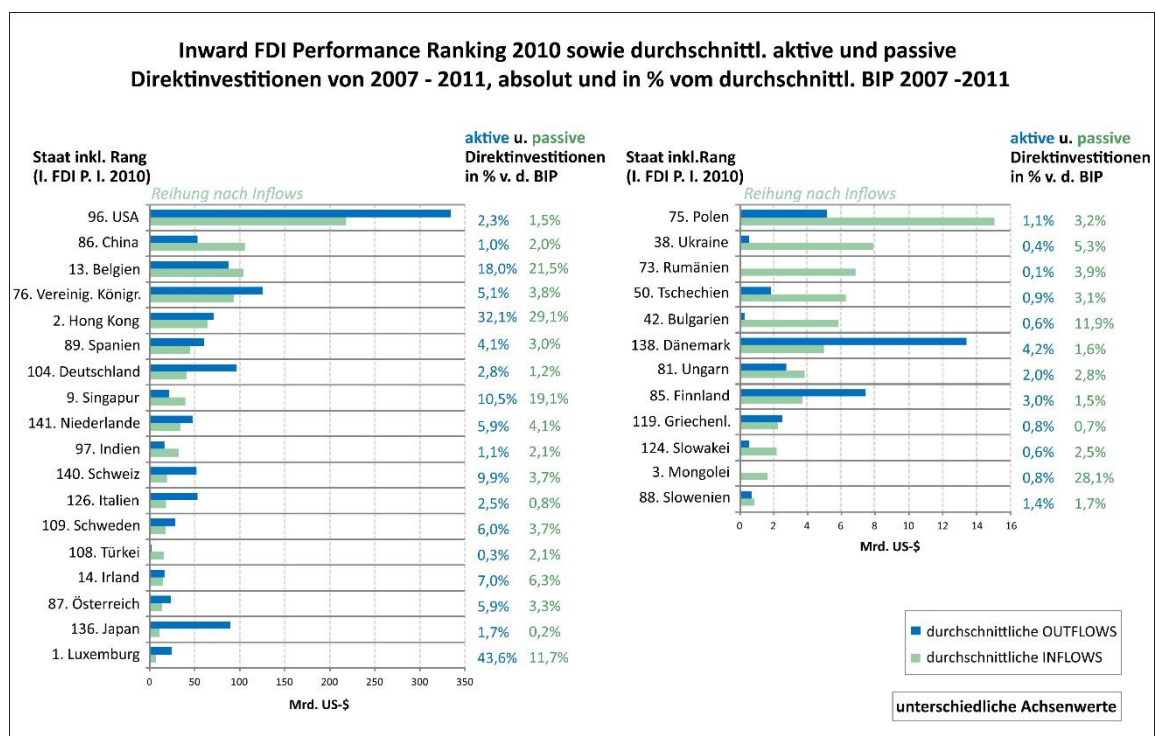
5.2.6 Aktive und passive Direktinvestitionen und der Inward FDI-Performance Index

Der im Kontext des Standortwettbewerbs vermutlich am häufigsten erwähnte Indikator für Wettbewerbsfähigkeit sind die Direktinvestitionen, die anzeigen, inwiefern ein Staat für ausländische Unternehmen und Investoren attraktiv ist. Zumeist wird dabei der sich aus der Bilanz der Direktinvestitionen ergebende Saldo herangezogen, wobei Wettbewerbsstärke durch einen Nettozufluss und Wettbewerbsschwäche durch einen Nettoabfluss zum Ausdruck kommen (u. a. Schlecht 1999, S. 12; Hoffmann 1995, S. 56; Jäger 2006, S. 38 f.; Breuss 2006, S. 106 f.). Neben dem Vergleich der absoluten Zahlen bzw. der Betrachtung der Direktinvestitionen im Verhältnis zum BIP hat sich mit dem *Inward FDI-Performance Index* mittlerweile ein neuer Indikator etabliert, der mithilfe der Direktinvestitionen die Attraktivität für Investitionen und somit die Wettbewerbsfähigkeit von Staaten erklärt. Dieser berechnet sich aus dem Anteil eines Staates an den globalen Direktinvestitionsflüssen im Verhältnis zu seinem Anteil am weltweiten BIP. Werte über Eins bedeuten also, dass ein Staat mehr passive Di-

rektinvestitionen anziehen kann, als aufgrund seines relativen BIP-Anteils zu erwarten wäre (Hoffmann 1995, S. 56 ff.; Sieber 2008, S. 25 f.).

Abbildung 13 zeigt für ausgewählte Staaten die aktiven und passiven Direktinvestitionen in absoluten Zahlen und im Verhältnis zum BIP und gibt auch die Platzierung der Staaten im internationalen Ranking des Inward FDI-Performance Indexes aus dem Jahr 2010 wieder. Dabei wurden die Durchschnittswerte der Jahre 2007 bis 2011 gebildet, um Schwankungen, die vor allem bei kleinen Staaten durch kurzfristige Einzeltransaktionen vorkommen, weitgehend zu vermeiden (Sieber 2008, S. 25 f.). Des Weiteren wurde die Abbildung zur besseren Lesbarkeit in zwei Teile geteilt. Auf der linken Seite befinden sich jene Staaten mit hohen absoluten Direktinvestitionen, während auf der rechten Seite jene Staaten mit vergleichsweise niedrigen Direktinvestitionen aufgelistet sind, weshalb sich auch die Beschriftungen der x-Achsen unterscheiden.

Abbildung 13: Inward FDI Performance Ranking sowie durchschnittl. Direktinvestitionen von 2007-2011 absolut und relativ zum durchschnittl. BIP



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an UNCTAD (2011, o.S.; 2012a, o.S.)

Betrachtet man die absoluten Werte der Inflows, so erkennt man, dass von den ausgewählten Staaten die USA die höchsten passiven Direktinvestitionen aufweist, gefolgt von China, Belgien, dem Vereinigten Königreich und Hong Kong.

Würde man allerdings die EU als Gesamtes betrachten, so wiese sie mit beinahe doppelt so hohen passiven Direktinvestitionen als die USA die mit Abstand höchste Inflows auf. Werden hingegen die relativen Werte herangezogen, so führt Hong Kong mit einem Anteil der passiven Direktinvestitionen am BIP in Höhe von etwas mehr als 29% das Ranking vor der Mongolei, Belgien und Singapur an. Die höchsten relativen Nettozuflüsse hat die Mongolei, gefolgt von Bulgarien und Singapur. Ein ähnliches Bild liefert die Rangliste des Inward FDI-Performance Indexes, die Luxemburg, Hong Kong und die Mongolei anführen. Österreich liegt in diesem Ranking an der 87. Position, was im Vergleich zu den meisten kleinen europäischen Staaten ein deutlich schlechteres Ergebnis bedeutet. Auch die vergleichsweise hohen Nettoabflüsse lassen Österreich bei dieser Kennzahl nur bescheiden abschneiden, obwohl es sich mit 3,3 Prozent an passiven Direktinvestitionen am BIP innerhalb der EU im Mittelfeld befindet (UNCTAD 2011, o.S.; 2012a, o.S.; Sieber 2008, S. 25 f.).

So oft die Direktinvestitionen in der Literatur zur Messung der Wettbewerbsfähigkeit herangezogen werden, so oft wird auch darauf verwiesen, dass dieser Vergleich mit Vorsicht zu betrachten ist. Schlecht (1999, S. 12) sieht zwar in der Größe des Negativsaldos ein Indiz für partielle Standortschwäche, befindet aber ein Negativsaldo für reife, hochindustrialisierte Volkswirtschaften als normal, da es für dort ansässige multinationale Unternehmen sinnvoll sei, in Wachstumsmärkte zu expandieren. Auch Jäger (2006, S. 39) relativiert die Bedeutung der ausländischen Direktinvestitionen und betont, dass durch hohe aktive Direktinvestitionen die unternehmerischen Aktivitäten im Ursprungsland nicht notwendigerweise abnehmen, sondern in vielen Fällen gestärkt werden können.

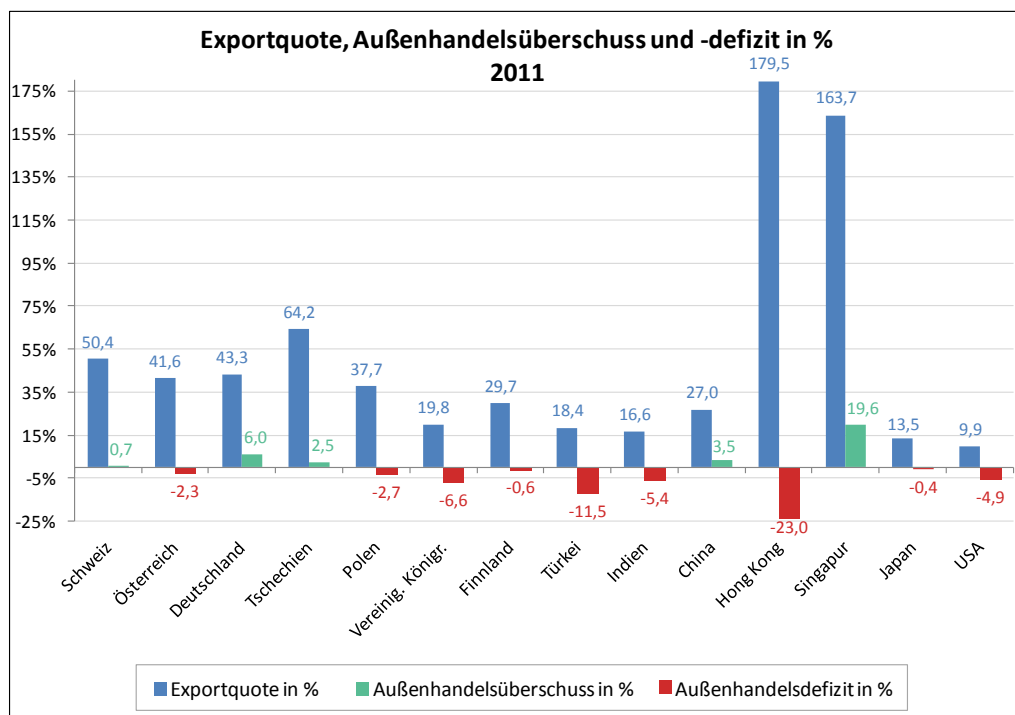
5.2.7 Exportquote und Außenhandelssaldo

Weitere oft zitierte und traditionelle Indikatoren zur Darstellung der Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften sind das Außenhandelssaldo der Waren und die Exportquote, die die sogenannte *ability to sell* ausdrücken und somit Maßstäbe für die Fähigkeit sind, eigene Produkte auf ausländischen Märkten zu verkaufen. Diesem Verständnis zur Folge lassen hohe Exporte, ausgedrückt in einer hohen Exportquote bzw. einem großen Außenhandelsüberschuss auf Wettbewerbsstärke schließen (WKO 2011. S. 5 ff.; Breuss 2006, S. 104; Krätke 1997, S. 210 ff.) Die WKO (2011. S. 5) befindet in ihrer Beschreibung des Standorts Öster-

reichs einen hohen Exportanteil sogar als den Beweis für internationale Wettbewerbsfähigkeit.

Abbildung 14 stellt für ausgewählte Staaten das Außenhandels saldo und die Warenexporte jeweils in Prozent des BIP dar. Wie man erkennen kann, haben im Jahr 2011 Hong Kong und Singapur im Verhältnis zu ihren BIP mit 179,5% bzw. 163,7% die höchsten Exportquoten, was sie zu Knotenpunkten im weltweiten Warenexport macht (UNCTAD 2012c, o.S.; 2012d, o.S.; Krätke 1997, S. 226). Mit 19,6% des BIP weist Singapur des Weiteren den höchsten Außenhandelsüberschuss auf, während Hong Kong trotz hoher Exportquote ein Außenhandelsdefizit von 23% verzeichnet (UNCTAD 2012c, o.S.; 2012d, o.S.). Österreich hatte im Jahr 2011 eine Exportquote von 41,6% und liegt damit über der Durchschnittsquote der EU und der Euroländer. Österreichs Außenhandelsbilanz weist hingegen ein Defizit in Höhe von 2,3% auf. Betrachtet man die absoluten Zahlen der Exporte so ergibt sich folgendes Bild. Mit Exporten in Höhe von 1,90 Billionen US-Dollar führt China, das einen kleinen Außenhandelsüberschuss aufweist, das Ranking vor Deutschland mit 1,55 Billionen und den USA mit 1,50 Billionen an (UNCTAD 2012c, o.S.; 2012d, o.S.).

Abbildung 14: Exportquote und Außenhandels saldo in % vom BIP 2011



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an UNCTAD (2012c, o.S.; 2012d, o.S.)

5.3 Messung anhand eigens erstellter Wettbewerbsindizes

Neben den vorgestellten volkswirtschaftlichen Kennzahlen zur Messung der Wettbewerbsfähigkeit von Staaten gibt es mittlerweile eine Reihe von Organisationen, die verschiedenste Indikatoren sammeln, gewichten, zusammenfassen und oftmals in Kombination mit eigener Marktforschung zu neuen, auf die Darstellung der Wettbewerbsfähigkeit fokussierte Kennzahlen erstellen. Die wichtigsten dieser Indizes werden vom World Economic Forum, dem International Institute for Management Development, der Confederation of Danish Industry und der Weltbank erstellt. Das Ranking und die Operationalisierung dieser Indizes werden einzeln in den nachfolgenden Unterkapiteln vorgestellt.

5.3.1 WEF- The Global Competitiveness Index

Der wohl wichtigste da bekannteste Index zur Messung der Wettbewerbsfähigkeit ist der seit 2005 vom World Economic Forum jährlich in Genf veröffentlichte *Global Competitiveness Index*. Dieser wird für 144 Staaten berechnet und bedient sich einer eigens durchgeführten Meinungsumfrage und mikro- bzw. makroökonomischer Kennzahlen anerkannter Organisationen wie beispielsweise der United Nations Educational, der UNESCO, des IMF oder der WHO (World Economic Forum 2012, S. 4 ff.; Hoffmann 1995, S. 48). Wie in Tabelle 1 dargestellt, wird er aus den drei Subindizes „Grundvoraussetzung“, „Effizienzsteigernde Faktoren“ und „Innovations- und Sophistifikationsfaktoren“ gebildet, die unterschiedliche Aspekte der Wettbewerbsfähigkeit abdecken und aus folgenden 12 Säulen aufgebaut sind: Institutionen, Infrastruktur, makroökonomisches Umfeld, Gesundheits- und Schulwesen, Hochschulwesen, Effizienz der Gütermärkte, Effizienz des Arbeitsmarkts, Entwicklung des Finanzmarkts, Einsatz von Technologien, Marktgröße, und Innovationen. Zur Berechnung des Global Competitiveness Indexes werden die 12 Säulen bzw. die drei genannten Subindizes gewichtet, wobei dabei die Höhe des nationalen Bruttoinlandsprodukt pro Kopf berücksichtigt wird (World Economic Forum 2012, S. 4 ff.; Breuss 2006, S. 100).

Abbildung 15 und Tabelle 4 zeigen die Ergebnisse Global Competitiveness Reports 2012-2013. Die Rangliste der wettbewerbsfähigsten Staaten wird von der Schweiz angeführt, gefolgt von Singapur, Finnland, Schweden, den Niederlanden,

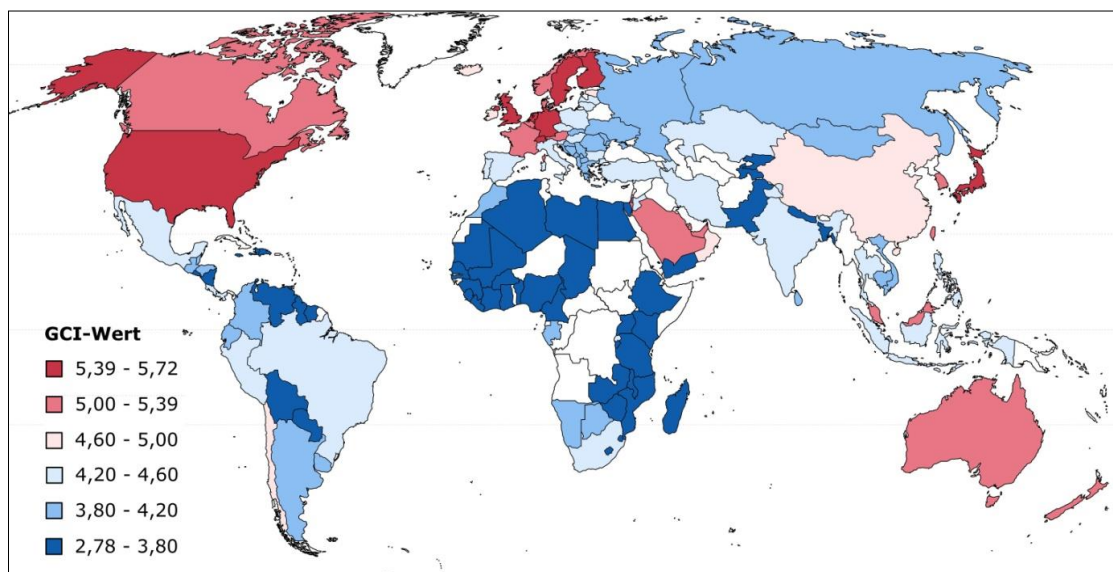
Deutschland und den USA. Österreich belegt den 16. Platz und liegt damit innerhalb der EU an siebenter Stelle (World Economic Forum 2012, S. 13).

Tabelle 4: Global Competitiveness Index des WEF 2012

Global Competitiveness Index des WEF 2012							
1.	Schweiz	14.	Kanada	27.	Irland	49.	Portugal
2.	Singapur	15.	Norwegen	28.	Brunei	55.	Lettland
3.	Finnland	16.	Österreich	29.	China	56.	Slowenien
4.	Schweden	17.	Belgien	34.	Estland	59.	Indien
5.	Niederlande	18.	Saudi Arabien	35.	Bahrain	60.	Ungarn
6.	Deutschland	19.	Korea	36.	Spanien	62.	Bulgarien
7.	USA	20.	Australien	37.	Kuwait	71.	Slowakei
8.	Vereinigtes Königreich	21.	Frankreich	38.	Thailand	73.	Ukraine
9.	Hong Kong	22.	Luxemburg	39.	Tschechien	78.	Rumänien
10.	Japan	23.	Neuseeland	41.	Polen	81.	Kroatien
11.	Katar	24.	Arabische Emirate	42.	Italien	88.	Bosnien und Herzegowina
12.	Dänemark	25.	Malaysia	43.	Türkei	95.	Serbien
13.	Taiwan	26.	Israel	45.	Litauen	96.	Griechenland
						☐ EU-Länder	
Die zwölf Säulen:							
1. Institutions (25. Rang)*				7. Labor market efficiency (32. Rang)*			
2. Infrastructure (15. Rang)*				8. Financial market development (34. Rang)*			
3. Macroeconomic environment (33. Rang)*				9. Technological readiness (17. Rang)*			
4. Health and primary education (20. Rang)*				10. Market size (36. Rang)*			
5. Higher education and training (18. Rang)*				11. Business sophistication (6. Rang)*			
6. Goods market efficiency (22. Rang)*				12. Innovation (13. Rang)*			
*Österreich							

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an World Economic Forum (2012, S. 12 ff.)

Abbildung 15: Global Competitiveness Index des WEF 2012



Quelle: World Economic Forum (2012, S. 12 ff.), O.V. (2011, o.S.)

Für die Berechnung des GCI analysiert das World Economic Forum im Global Competitiveness Report jeden der 144 Staaten separat nach denselben Kriterien, sodass neben dem GDI auch deren Komponenten analysiert und verglichen werden können (World Economic Forum 2012, S. 4 ff.). Vergleichsweise schlecht schneidet Österreich laut dem World Economic Forum (2012, S. 96 f.) bei den zu restriktiven Arbeitsmarktregulierungen, der ineffizienten Bürokratie und der inadäquaten Ausbildung der Arbeitskräfte ab. Die Innovations- und Sophistifikationsfaktoren weisen hingegen besonders gute Werte auf.

5.3.2 IMD - The World Competitiveness Yearbook

Der vermutlich umfangreichste Index zur Messung der Wettbewerbsfähigkeit ist der *World Competitiveness Index* des IMD (International Institute for Management Development). Dieser seit 1989 jährlich im World Competitiveness Yearbook erscheinende Index wird für 59 geographische Einheiten bestimmt und besteht aus mehr als 300 Kriterien, die einem der vier Hauptfaktoren „economic performance“, „government efficiency“, „business efficiency“ und „infrastructure“ zugerechnet werden können (BMWFI 2012, S. 89 f.; IMD o.E., o.S.).

Die Datenerhebung erfolgt dabei auf zwei verschiedene Arten. So werden einerseits für die Erlangung der harten Fakten internationale, nationale und regionale Quellen genutzt. Andererseits werden in einer Befragung von Führungskräften jene für die Messung der Wettbewerbsfähigkeit relevanten Informationen erhoben, die aus harten Faktoren nicht abzulesen sind. Im Vordergrund stehen dabei Fragen, die auf immaterielle Sachverhalte wie Managementmethoden, Arbeitsbeziehungen, Korruption, Umweltschutz und Lebensqualität abzielen und sowohl gegenwärtige Eindrücke als auch zukünftige Erwartungen erhalten. Bei der Verteilung wird vor allem darauf geachtet, dass der primäre, sekundäre und tertiäre Sektor statistisch repräsentativ und die Stichprobe proportional zu den jeweiligen BIP-Anteilen der Wirtschaftssektoren ist (IMD 2012a, S. 1). Für die Berechnung des Indexes, der Werte von 0 bis 100 annehmen kann, werden alle Faktoren gleichgewichtet, wobei die harten Fakten zu zwei Dritteln und jene aus den Befragungen nur zu einem Drittel einfließen (IMD 2012b, o.S.; IMD o.E., o.S.).

Die Ergebnisse aus dem aktuellen World Competitiveness Yearbook 2012 sind in Tabelle 5 dargestellt.

Tabelle 5: World Competitiveness Index des IMD 2012

World Competitiveness Index des IMD 2012							
1.	Hong Kong	14.	Malaysia	27.	Japan	40.	Italien
2.	USA	15.	Australien	28.	Chile	41.	Portugal
3.	Schweiz	16.	Arabische Emirate	29.	Frankreich	42.	Indonesien
4.	Singapur	17.	Finnland	30.	Thailand	43.	Philippinen
5.	Schweden	18.	Vereinigtes Königreich	31.	Estland	44.	Peru
6.	Kanada	19.	Israel	32.	Kazachstan	45.	Ungarn
7.	Taiwan	20.	Irland	33.	Tschechien	47.	Slowakei
8.	Norwegen	21.	Österreich	34.	Polen	51.	Slowenien
9.	Deutschland	22.	Korea	35.	Indien	53.	Rumänien
10.	Katar	23.	China	36.	Litauen	54.	Bulgarien
11.	Niederlande	24.	Neuseeland	37.	Mexiko	56.	Ukraine
12.	Luxemburg	25.	Belgien	38.	Türkei	57.	Kroatien
13.	Dänemark	26.	Island	39.	Spanien	58.	Griechenland
☐ EU-Länder							
Die vier Hauptfaktoren:							
1. Economic Performance (20. Rang)*				3. Business Efficiency (20. Rang)*			
2. Government Efficiency (33. Rang)*				4. Infrastructure (16. Rang)*			
*Österreich							

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an (IMD 2012c, S. 6 f.; BMWFJ 2012, S. 89)

Wie man erkennen kann, liegt Hong Kong mit einem Index von 100 an erster Stelle der Rangliste, gefolgt von den USA, der Schweiz, Singapur, Schweden und Kanada. Österreich belegt in diesem Ranking den 21. Platz und befindet sich damit unterhalb der EU-Mitgliedstaaten an achter Position. Betrachtet man die vier Hauptfaktoren des World Competitiveness Indexes separat, so sieht man, dass Österreich bei „Government Efficiency“ an der vergleichsweise schlechteren 33. Position liegt, während beim Faktor „Infrastructure“ der 16. Rang erreicht werden konnte (IMD 2012c, S. 6 f.; BMWFJ 2012, S. 89).

5.3.3 Confederation of Danish Industry – Global Benchmark Report

Ähnlich dem World Economic Forum und dem IMD erstellt auch die Confederation of Danish Industry jährlich einen Index zur Messung der Wettbewerbsfähigkeit, der das Kernstück des von ihr publizierten *Global Benchmark Reports* darstellt. Der seit acht Jahren erscheinende Report zeigt die langfristige Entwicklung, das wirtschaftliche Umfeld und die aktuelle Performance aller OECD Länder und gibt diesen die Möglichkeit, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu vergleichen (Confederation of Danish Industry 2012, S. 3). Dabei basiert der Ländervergleich auf 92 messbaren Kennzahlen, die einem der sechs Bereichen „Growth and development“,

„Knowledge and competences“, „Business flexibility“, „Enterprise and entrepreneurship“, „Costs and taxes“ und „Internationalisation and Openness“ zurechenbar sind und ausschließlich auf anerkannten Organisationen wie beispielsweise der OECD beruhen. Für die Erstellung des Indexes wird für jeden der 92 Kennzahlen bzw. der sechs Kategorien eine Rangliste der Staaten gebildet, deren Durchschnitt schließlich den Competitiveness Index darstellt (Confederation of Danish Industry 2012, S. 98 ff.). Die Ergebnisse für das Jahr 2012 sind in Tabelle 6 dargestellt und werden anschließend erläutert.

Tabelle 6: Competitiveness Index der CDI 2012

Competitiveness Index der CDI 2012					
1.	Schweiz	12.	Israel	23.	Portugal
2.	Schweden	13.	Chile	24.	Türkei
3.	Kanada	14.	Island	25.	Slowakei
4.	Australien	15.	Vereinigtes Königreich	26.	Frankreich
5.	Irland	16.	Estland	27.	Spanien
6.	Niederlande	17.	Österreich	28.	Polen
7.	Südkorea	18.	Norwegen	29.	Ungarn
8.	Dänemark	19.	Deutschland	30.	Mexiko
9.	USA	20.	Japan	31.	Slowenien
10.	Finnland	21.	Belgien	32.	Griechenland
11.	Neuseeland	22.	Tschechien	33.	Italien
☐ EU-Länder					
Die sechs Kategorien:					
1. Growth and development (5. Rang)*					
2. Knowledge and competences (15. Rang)*					
3. Business flexibility (14. Rang)*					
4. Enterprise and entrepreneurship (24. Rang)*					
5. Costs and taxation (21. Rang)*					
6. Internationalisation and openness (11. Rang)*					
*Österreich					

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Confederation of Danish Industry (2012, S. 8 ff.)

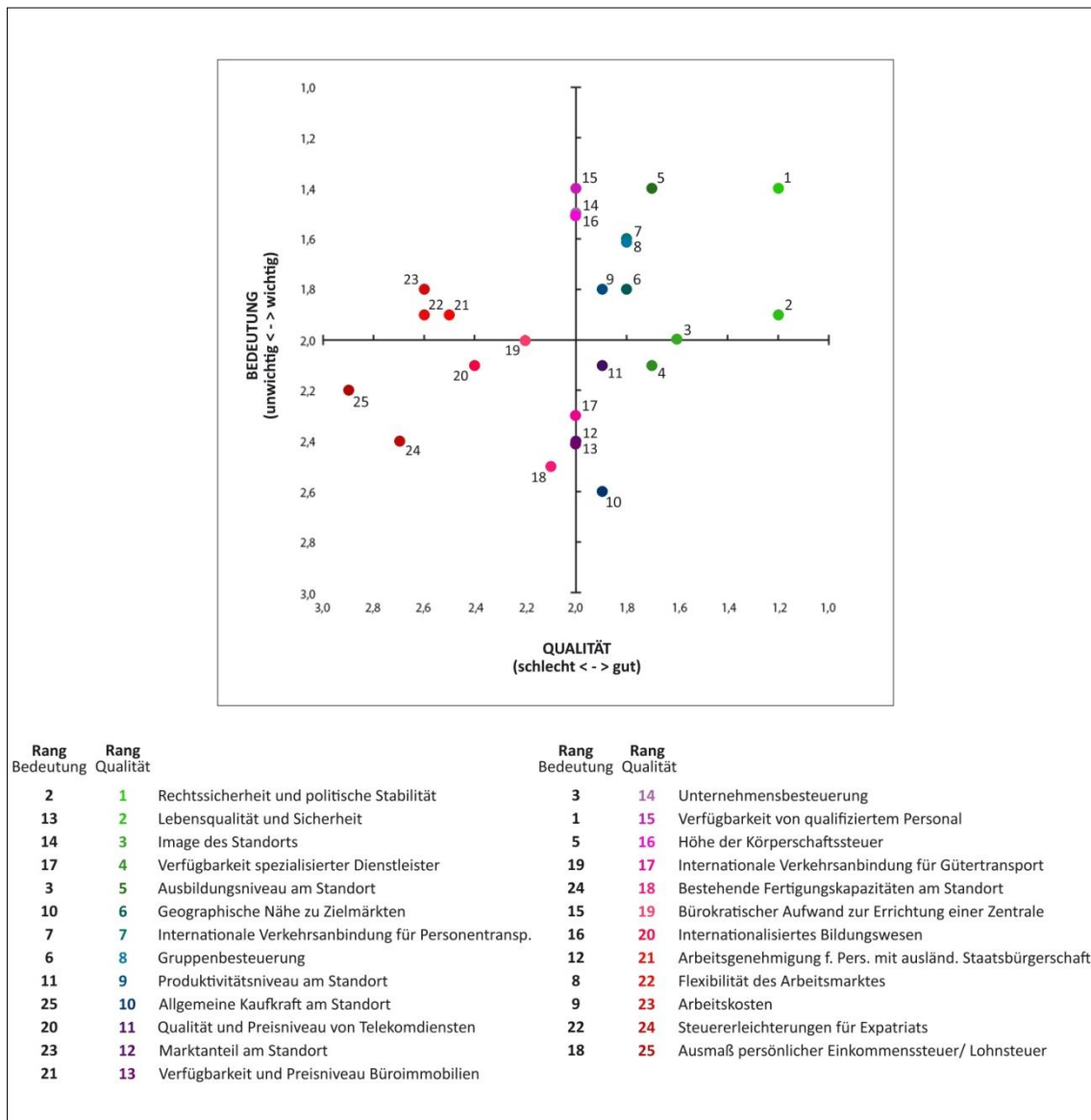
Die Rangliste der wettbewerbsfähigsten Staaten im Global Benchmark Report 2012 liefert ein ähnliches Bild wie jene des Global Competitiveness Reports des World Economic Forums. So wird auch diese von der Schweiz angeführt, gefolgt von Schweden, Kanada, Australien, Irland, den Niederlanden und Südkorea. Österreich rangiert acht Plätze hinter den USA, aber zwei Plätze vor Deutschland, auf der 17. Position und liegt somit genau in der Mitte der OECD Länder. Betrachtet man die einzelnen Kategorien bzw. Kennzahlen genauer, so erkennt man, dass das im Vergleich zum Vorjahr schlechte Ergebnis Österreichs insbesondere auf der Kategorie „Enterprise and entrepreneurship“ zurückzuführen ist,

bei dem 2012 nur Platz 24 erreicht wurde. Ein weiteres negatives Ergebnis wurde bei der Kennzahl „Anzahl der Tage für eine Unternehmensgründung“ erreicht, bei dem Österreich lediglich den drittletzten Platz einnahm. Besonders gut schnitt Österreich in der Kategorie „Growth and development“ (Rang 5) und bei der Kennzahl „öffentliche Ausgabe für Forschung und Entwicklung in Prozent des BIP“ ab, bei der die erste Position erzielt wurde (Confederation of Danish Industry 2012, S. 8 ff.).

5.3.4 „Ease of Doing Business Index“ der Weltbank

Während die bisher vorgestellten Indizes die Wettbewerbsfähigkeit in einem sehr breiten Verständnis ausdrückten und eine Vielzahl sehr allgemeiner und für Unternehmen nicht unmittelbar relevanter Kennzahlen inkludierten, beschränkt sich der *Ease of Doing Business Index* auf die Betrachtung zehn staatlich festlegbarer Regulierungen, die direkt an der Gründung und Ausführung von Unternehmungen ansetzen. Der von der Weltbank seit 2003 jährlich veröffentlichte Index listet 185 Staaten nach deren Unternehmensfreundlichkeit auf, wobei zur Ermittlung des Indexes der Mittelwert der Rangpositionen der zehn Kriterien genommen wird. Wie auf folgender Seite aus Tabelle 7 ersichtlich wird, handelt es sich bei den zehn Kriterien um „Starting a Business“, „Dealing with Construction Permits“, „Getting Electricity“, „Registering Property“, „Getting Credit“, „Protecting Investors“, „Paying Taxes“, „Trading across Borders“, „Enforcing Contracts“ und „Resolving Insolvency“, wobei die Positionen der Staaten bei ihnen sehr stark variieren können (Die Weltbank 2012c, S. 1 ff; BMWFJ 2012, S. 87). So belegt Österreich bei der Kategorie „Starting a Business“ lediglich den 134. Platz, während es auf den Ebenen „Enforcing Contracts“ und „Resolving Insolvency“ die Ränge 7 bzw. 12 belegt. Insgesamt erreicht Österreich im Ease of Doing Business Ranking den 29. Platz, womit es sich im Mittelfeld der EU-Mitgliedstaaten befindet. Angeführt wird die Rangliste von Singapur, gefolgt von Hong Kong, Neuseeland, den USA, Dänemark, Norwegen und dem Vereinigten Königreich. China und Indien schneiden im Ease of Doing Business Ranking mit den Plätzen 91 und 132 relativ schlecht ab (Die Weltbank 2012b, o.S.).

Abbildung 16: Bedeutung und Qualität der Standortkriterien Österreichs aus der Sicht international orientierter Unternehmen



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Sieber (2008, S. 41)

Wie der Abbildung entnommen werden kann, wurden die Unternehmen sowohl nach der Bedeutung (y-Achse) der einzelnen Standortfaktoren, als auch nach der Qualität der Faktoren am Standort „Österreich“ (x-Achse) gefragt. Als die fünf wichtigsten Kriterien wurden die „Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal“, die „Rechtssicherheit und politische Stabilität“, das „Ausbildungsniveau am Standort“, die Unternehmensbesteuerung und die „Höhe der Körperschaftsteuer“ eingeschätzt, wobei Österreich mit den Faktoren der „Rechtssicherheit und politischen Stabilität“ und dem „Ausbildungsniveau am Standort“ bei zwei von fünf der wichtigsten Standortfaktoren als sehr gut bewertet wurde. Neben diesen beiden

Kriterien wurde der Standort Österreich bei der „Lebensqualität und Sicherheit“, dem „Image des Standorts“, der „Verfügbarkeit spezialisierter Dienstleister“, der „geographischen Nähe zu Zielmärkten“, der „Gruppenbesteuerung“, „dem Produktivitätsniveau“, der „allgemeinen Kaufkraft am Standort“ und der „Qualität und Preisniveaus der Telekommunikationsdiensten“ mit Mittelwerten unter zwei als zumindest gut eingeschätzt, womit sich beinahe alle bedeutenden Standortkriterien im Quadranten rechts oben befinden. Schlechte Qualitätsbeurteilungen erzielten allerdings die ebenfalls als wichtig empfundenen Faktoren „Flexibilität des Arbeitsmarktes“, „Arbeitskosten“ und „Arbeitsgenehmigungen für Personen mit ausländischer Staatsbürgerschaft“ (Sieber 2008, S. 36 ff.).

Neben den Ergebnissen dieser Studie wird dem Standort Österreich auch in der Literatur Aufmerksamkeit geschenkt. Insbesondere das Bildungsniveau, die geopolitische Lage des Landes als Brücke zwischen dem Osten und dem Westen, das Konzernsteuerrecht mit der Möglichkeit der Gruppenbesteuerung, die Vielzahl an Fördermöglichkeiten für Unternehmen, die vergleichsweise hohen Ausgaben für Forschung & Entwicklung (2,74% des BIP im Jahr 2011) und die hervorragende Lebensqualität werden zumeist hervorgehoben (Berlin 2005, S. 1; Grabow et al. 1995, S. 362; Gröhs 2005, S. 5 ff.; Schuch 2005, S. 37; Fräss-Ehrfeld/Piatti 2005, S. 83; Statistik Austria 2012b, o.S.). Letztgenannte wird regelmäßig durch Studien der „European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions“ bestätigt. So wurde Österreich in der aktuellsten Studie unter anderem ein optimaler Zugang zu Gesundheitsdienstleistungen (1. Platz), ein sehr gutes öffentliches Verkehrsnetz (3. Platz) sowie eine vergleichsweise hohe Beschäftigungsrate attestiert (Eurofound (2012b, o.S.; WKO 2011. S. 8 f.). Der „weiche“ ökonomischer Standortfaktor „Lebensqualität“ ist aus Standortsicht gesehen ein nicht zu unterschätzender Vorteil des Standortes Österreichs, der gerade für qualifiziertes Personal von hoher Bedeutung zu sein scheint (Gröhs 2005, S. 6 ff.).

Tabelle 8 auf folgender Seite soll noch einmal einen abschließenden Überblick über die Wettbewerbsfähigkeit Österreichs geben, indem sie die wichtigsten Kennzahlen und Positionen in den vorgestellten Wettbewerbsranglisten zusammenfasst.

Tabelle 8: Steckbrief der Wettbewerbsfähigkeit Österreichs

Steckbrief der Wettbewerbsfähigkeit Österreichs			
Kennzahlen			
Nomineller Steuersatz 2012	25%		
Effektiver Steuersatz 2011	23%		
Arbeitskosten je Arbeitnehmer/innen-stunde im verarbeitenden Gewerbe 2011	31,9 €		
Reales BIP pro Arbeitsstunde (USA = 100%) 2011	85,6%		
Lohnstückkosten (USA = 100%) 2011	113%		
Arbeitslose gesamt 2011	4,1%		
Langzeitarbeitslose (mind. 12 Monate) an Arbeitslosen gesamt 2011	25,9%		
Exportquote 2011	41,6%		
Außenhandelsdefizit 2011	-2,3%		
Aktive Direktinvestitionen 2007-2011	5,9%	Positionen in den Wettbewerbsranglisten	
Passive Direktinvestitionen 2007-2011	3,3%	Inward FDI Performance Ranking 2010	87
		Global Competitiveness Index des WEF 2012	16
		World Competitiveness Index des IMD 2012	21
		Competitiveness Index der CDI 2012	17
		Ease of Doing Business der Weltbank 2012	29

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an: OECD (2012a, o.S.; 2012b, o.S.; 2013a, o.S.; 2013b, o.S.); Eurostat (2012, S. 265); Institut der Deutschen Wirtschaft Köln (2012a, o.S.; 2012b, o.S.); UNCTAD (2011, o.S.; 2012a, o.S.; 2012c, o.S.; 2012d, o.S.); World Economic Forum (2012, S. 12 ff.); IMD 2012c, S. 6 f.); BMWFJ (2012, S. 89); Confederation of Danish Industry (2012, S. 8 ff.); Die Weltbank (2012a, o.S.; 2012b, o.S.);), O.V. (2011, o.S.)

Widmete sich das vorliegende Kapitel mit der Wettbewerbsfähigkeit Österreichs dem ersten Teil der leitenden Forschungsfrage, so behandelt das folgende Kapitel den zweiten Teil – den Auswirkungen des Standortwettbewerbs auf die Politik.

6 Auswirkung des Standortwettbewerbs

Von der Vielzahl von Auswirkungen des Standortwettbewerbs wird die vorliegende Arbeit, wie zu Beginn festgestellt, jene der Politik genauer untersuchen. Andere Auswirkungen des Standortwettbewerbs, wie beispielsweise jene die den Arbeitsmarkt betreffen, werden daher weitgehend außer Acht gelassen oder nur am Rande behandelt.

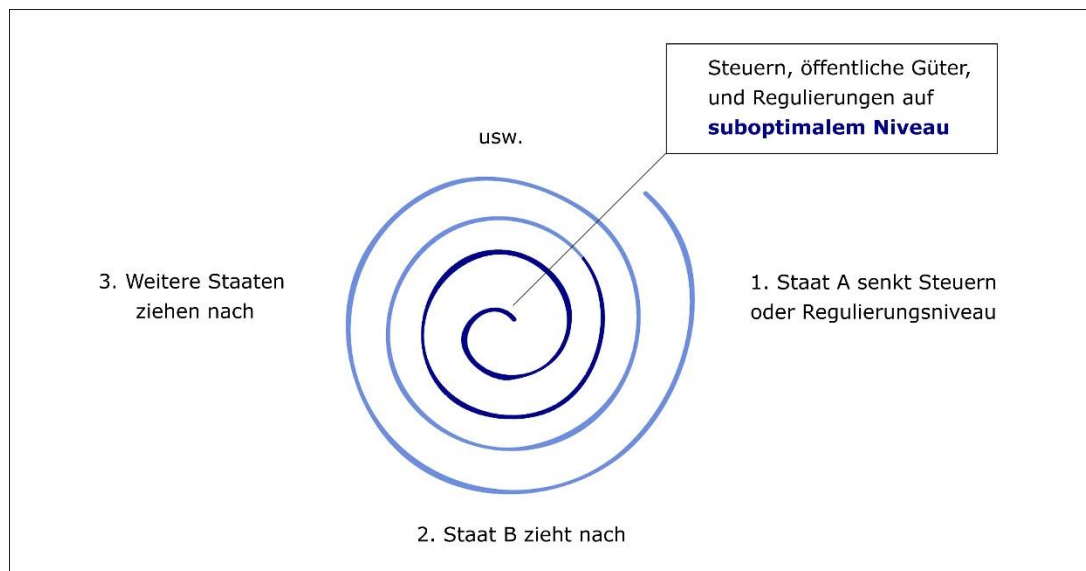
Betrachtet man die wirtschaftspolitische Literatur zum Thema Standortwettbewerb, so stößt man insbesondere auf zwei Themengebiete, die für die politischen Auswirkungen als relevant erscheinen. Zum einen ist das der degenerative Prozess, der von vielen Autor/innen als Konsequenz des Standortwettbewerbs befürchtet wird, von anderen jedoch vehement bestritten wird (u.a. Sinn 1994, S. 23; Holzinger 2009, S. 203; Siebert 2000, S. 36). Zum anderen ist es die Entmachtung der nationalen Politik die oftmals als Folgeerscheinung des Standortwettbewerbs gesehen wird (u.a. Barbier 1999, S. 307 ff. Krätke 1997, S. 203 f.). Beide Themengebiete werden in den folgenden Kapiteln separat erläutert, wobei die teilweise sehr unterschiedlichen Meinungen in der Literatur aufgezeigt werden.

6.1 Degenerative Prozesse aufgrund des Standortwettbewerbs

Der Begriff *degenerativer Prozess* wird im Kontext des Standortwettbewerbs oftmals synonym für den englischsprachigen Ausdruck „*Race to the Bottom*“ verwendet (Siebert 2000, S. 36; Blaas 2007, S. 131). Während das Wort „degenerativ“ die Rückbildung zum Ausdruck bringen soll, ist der Prozesscharakter vor allem darin begründet, dass der Standortwettbewerb nicht vom absoluten Niveau der Steuern oder anderer Wettbewerbsparameter geprägt wird, sondern vielmehr durch den Vorsprung gegenüber konkurrierender Staaten (Duden 2013, o.S.; Hafner 1999, S. 46). Auch wenn der degenerative Prozess ursprünglich auf den Steuerwettbewerb der Staaten bezogen war, so erweiterten sich die Befürchtungen mit der Zeit auch auf die restlichen Instrumente des Standortwettbewerbs (Sinn 2003, S. xi). Der Verlauf des sogenannten „*Race to the Bottom*“ ist zur besseren Veranschaulichung in Abbildung 17 dargestellt und läuft folgendermaßen ab: Zu Beginn der Abwärtsspirale bedient sich ein Staat im Zuge der Konkurrenz um

Unternehmen einer seiner Instrumente, indem er beispielsweise die Körperschaftssteuer senkt oder die Produkt- bzw. Umweltauflagen reduziert. Ist er mit diesen Maßnahmen erfolgreich, können also vermehrt Unternehmen angezogen werden und nehmen konkurrierende Länder dies auch wahr, so bedienen sie sich ebenfalls dieses Instruments, mit dem Ziel, ihre eigene Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Diese Reaktion wird dem Konzept des degenerativen Prozesses zur Folge aber wiederum Reaktionen anderer Staaten auslösen, sodass schließlich ein Prozess des Unterbietungswettbewerbs einsetzt, der im Extremfall Unternehmenssteuern bzw. Bereitstellung von öffentlichen Gütern oder staatlicher Regulierungen auf einem Nullniveau zum Ergebnis haben würde (Hafner 1999, S. 46; Blaas 2007, S. 131).

Abbildung 17: Der degenerative Prozess



Eigene Darstellung in Anlehnung an Hafner (1999, S. 46); Blaas (2007, S. 131); Die Weltbank (2005, S. 108)

Während einige Autor/innen diesen Extremfall für möglich halten (Sinn 1994, S. 23; Liebert 2006, S. 286 f.) und andere ein Einpendeln der entsprechenden Niveaus auf dem kleinsten gemeinsamen Nenner oder dem Durchschnittsniveau sehen (Hafner 1999, S. 46; Siebert 2000, S. 34), hält eine Vielzahl an Autor/innen das Einsetzen eines degenerativen Prozesses durch den Standortwettbewerbs für unwahrscheinlich (Dümler 2000, S. 215; Fuest 2006, S. 14). Aufgrund dieser divergierenden Ansichten werden in den folgenden beiden Unterkapiteln die im Zusammenhang mit dem degenerativen Prozess am häufigsten er-

wähnten Wettbewerbsparameter - der Steuerwettbewerb und der Wettbewerb der Umwelt- und Produktstandards - separat behandelt.

6.1.1 Degenerativer Prozess aufgrund des Steuerwettbewerbs

Der in der Literatur zum Thema Standortwettbewerb zwischen Staaten am häufigsten diskutierte und mit größter Sorge befürchtete degenerative Prozess ist jener, der vom Steuerwettbewerb ausgelöst wird. Die Sorge ist dabei zumeist auf drei Komponenten begründet.

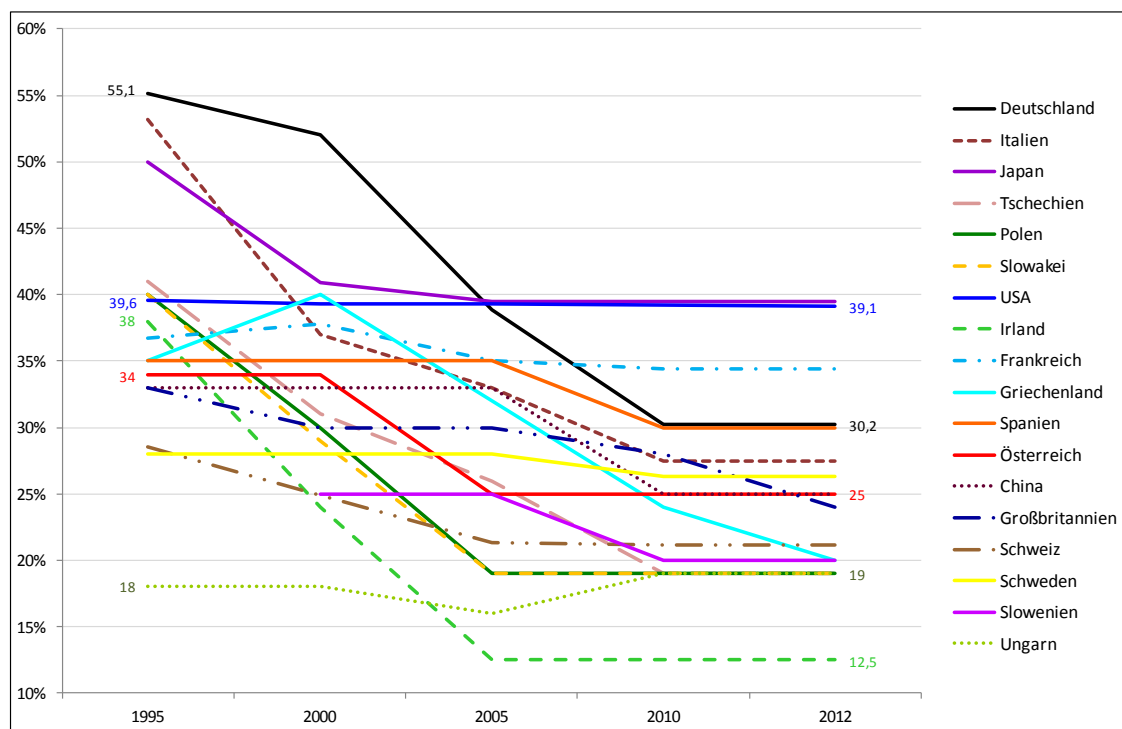
Die erste Komponente stellt den bereits erwähnten Steuersenkungswettlauf dar, der, je nach Auffassung, zu einer Verringerung bis hin zu einer Eliminierung der Unternehmensbesteuerung führt (Sinn 1994, S. 23; Siebert 2000, S. 34; Holzinger 2009, S. 203). Die zweite Komponente betrifft die hinter den Steuersenkungen vermuteten Einnahmeneinbußen der Staaten, die in weiterer Folge bei der Bereitstellung der öffentlichen Güter fehlen, sodass diese nur noch auf einem suboptimalen Niveau angeboten werden können (Sinn 2002, S. 391 ff. 391 ff.; Felber 2006, S. 296 f.; Fuest 2006, S. 13). Die dritte Komponente ist ebenfalls mit der Senkung der Unternehmensbesteuerung verbunden, indem angenommen wird, dass Steuern von mobilen Faktoren wie Kapital auf immobilere Faktoren wie Arbeit verschoben werden, was vor allem aus sozialpolitischer Perspektive als bedenklich angesehen wird (Altvater/Mahnkopf 2007, S. 128 f.; Sinn 1994, S. 23; Liebert 2006, S. 281). Allen Komponenten gemein ist, dass sie nicht als unbestritten angesehen werden können und die Meinungen in der Literatur teilweise sehr weit auseinandertriften, weshalb sie im Folgenden separat behandelt werden.

6.1.1.1 Steuersenkungen der Staaten

Möchte man die erste Komponente – die Senkung der Steuern für Unternehmen – analysieren, so ist, wie bereits in Kapitel 5.2.1 beschrieben, in einem ersten Schritt die Betrachtung der nominellen Körperschaftssteueränderungen von Interesse. Abbildung 18 zeigt die Entwicklung der Körperschaftssteuersätze in ausgewählten Staaten seit Mitte der 1990er Jahren. Wie man erkennen kann sind diese beinahe ausnahmslos gesenkt worden, wobei mit den letzten Erweiterungen auch innerhalb der Europäischen Union ein Steuersenkungswettlauf zu er-

kennen ist (OECD 2012a, o.S.; Rodemer 2000, S. 12; Liebert 2006, S. 281). So senkten zur Verbesserung der steuerlichen Standortbedingungen die meisten der neuen EU-Mitgliedstaaten bereits im Vorfeld ihrer Beitritte die Körperschaftsteuersätze. Während beispielsweise die Slowakei im Jahr 2004 einheitliche Körperschaft- und Einkommensteuersätze in Höhe von 19% einführt, nahm Ungarn bereits im Jahr 2002 eine Senkung von 30% auf 18% vor (Fuest 2006, S. 7 ff.). Diesen Steuersenkungen der neuen EU-Mitgliedstaaten folgten Steuersenkungen der „alten“ Mitgliedstaaten. Österreich reduzierte im Jahr 2005 den Steuersatz um 9 Prozentpunkte auf 25%, Deutschland folgte im Jahr 2008 und hatte im Jahr 2012 einen entsprechenden Steuersatz in Höhe von 30,2% (OECD 2012a, o.S.).

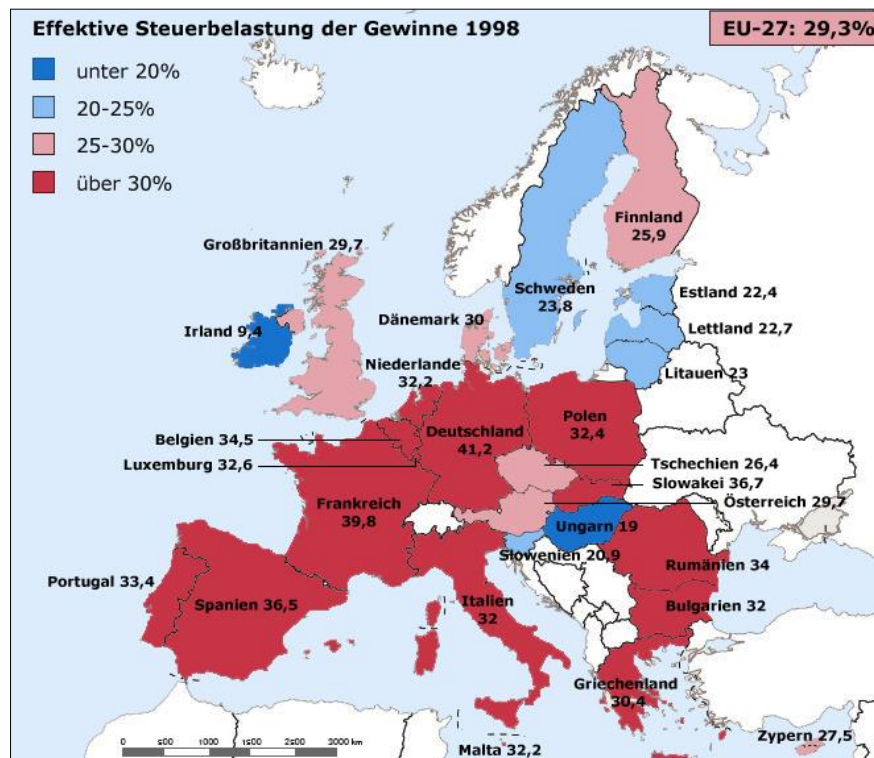
Abbildung 18: Entwicklung der nominalen Körperschaftsteuersätze 1995-2012



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an OECD (2012a, o.S.), BSEAC (2010, S. 1 ff.), Freiherr von dem Bongart/Prautzsch (2007, S. 531)

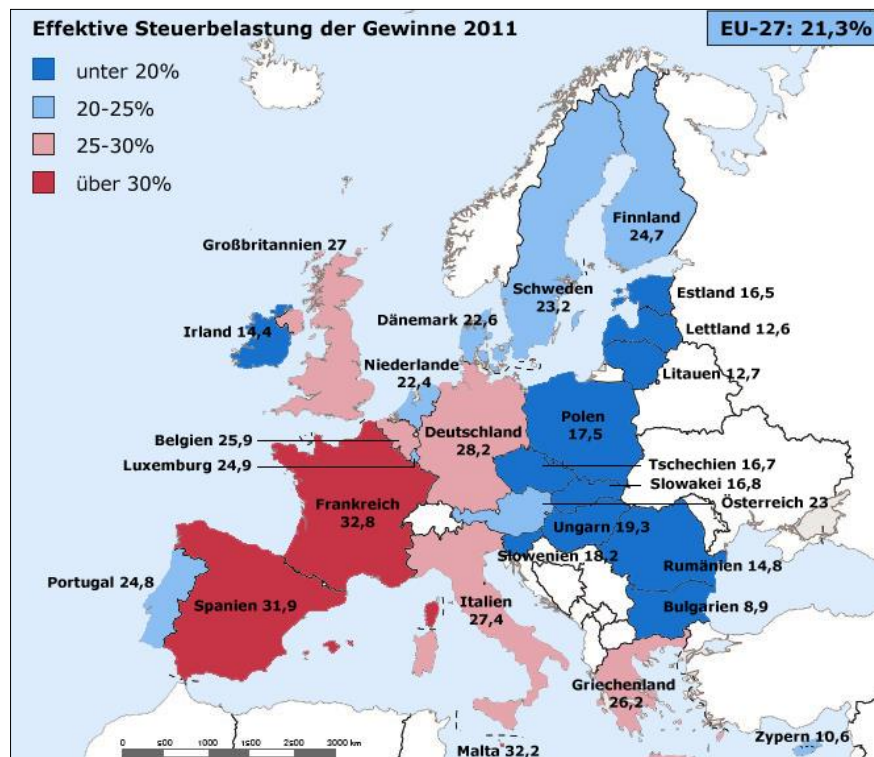
Da die Senkung der Körperschaftsteuersätze oftmals mit einer Vergrößerung der Bemessungsgrundlage und Änderungen der Abschreibungsregelungen einhergeht, ist für die Untersuchung des Steuersenkungswettlaufs auch die Betrachtung der effektiven Steuern interessant (Fuest/Huber 1999, S. 18). Betrachtet man die Entwicklung dieser Steuersätze, so erkennt man, dass sie im Trend ebenfalls gesunken sind, was durch den Vergleich der Abbildungen 19 und 20 veranschaulicht wird.

Abbildung 19: Effektive Steuerbelastung der Gewinne in Europa 1998



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Eurostat (2012, S. 265); Freytag und Berndt (o.E., o.S.)

Abbildung 20: Effektive Steuerbelastung der Gewinne in Europa 2011



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Eurostat (2012, S. 265); Freytag und Berndt (o.E., o.S.)

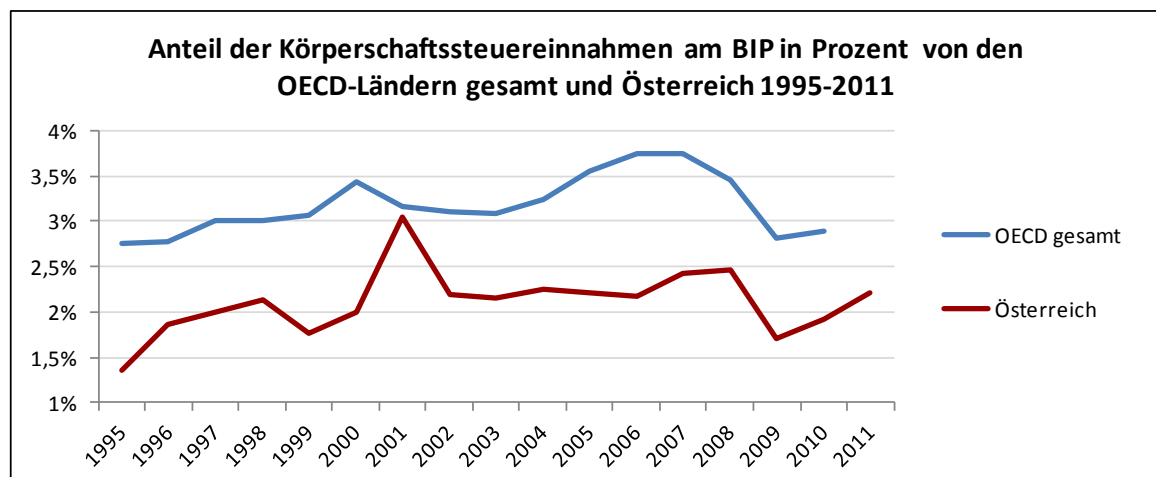
Hatten im Jahr 1998 noch zwölf europäische Staaten effektive Steuersätze von über 30%, so waren es im Jahr 2011 nur noch zwei Staaten. Auf der anderen Seite hat sich die Anzahl der Staaten mit einer effektiven Steuerbelastung von unter 20% von zwei auf elf erhöht. Sehr starke Reduzierungen der effektiven Steuerbelastung sind dabei in den neuen EU-Mitgliedstaaten zu beobachten. So haben sich beispielsweise die effektiven Unternehmensbesteuerungen in den Ländern Polen, Rumänien und Bulgarien mehr als halbiert, wobei die größte Veränderung Bulgarien durchführte, das die effektive Steuern von 32% im Jahr 1998 auf 8,9% im Jahr 2011 senkte (Eurostat 2012, S. 265).

6.1.1.2 Rückgänge der Steuereinnahmen und des Leistungsangebots

Ist der im vorangegangenen Kapitel beschriebene Rückgang der Unternehmenssteuersätze noch vergleichsweise unbestritten, so sind die Meinungen über die Auswirkungen des Standortwettbewerbs auf die Körperschaftssteuereinnahmen der Staaten sehr unterschiedlich. Während einige Autor/innen einen Rückgang der Einnahmen als Konsequenz des Steuerwettbewerbs sehen und somit eine Verschlechterung der Versorgung mit öffentlichen Gütern und Leistungen befürchten (Liebert 2006, S. 286; Felber 2006, S. 296 f.; Fuest/Huber 1999, S. 15), sind für andere Autor/innen diese Befürchtungen nicht nachvollziehbar. Sie können keinerlei Einnahmerückgänge erkennen und verweisen auf unterschiedlichste empirische Ergebnisse (Fuest 2006, S. 15; Die Weltbank 2005, S. 108; Schratzenstaller 2002, S. 186).

Betrachtet man Abbildung 21, die die Entwicklung des Anteils der Körperschaftssteuereinnahmen am BIP der gesamten OECD-Länder zeigt, so erkennt man, dass die Einnahmen aus den Unternehmenssteuern relativ zum BIP seit 1995 zwar einigen Schwankungen ausgesetzt waren, jedoch nicht, wie es die Steuersenkungen der Staaten vielleicht vermuten ließen, zu einem Einnahmerückgang führten. Während der entsprechende Anteil in den gesamten OECD-Ländern 2010 ungefähr auf demselben Niveau wie im Jahr 1995 lag, ist jener Österreichs sogar angestiegen. Auch die bereits erwähnten und aus den Abbildungen 18-20 ablesbaren Senkungen der Steuersätze führen somit nicht notwendigerweise zu einer Reduzierung der Steuereinnahmen, weshalb die gängige Hypothese, dass der Steuersenkungswettbewerb einen Rückgang der Steuereinnahmen impliziert, nicht bestätigt werden kann (OECD 2013c, o.S.; Fuest/Huber 1999, S. 15).

Abbildung 21: Anteil der Körperschaftssteuersätze am BIP



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an OECD (2013c, o.S.)

Neben den divergierenden Ansichten zu den Konsequenzen des Standortwettbewerbs auf die Einnahmenseite der Staaten sind auch die Meinungen über die Auswirkungen auf die Ausgabenseite - die Bereitstellung öffentlicher Güter und Leistungen - kontrovers. Dem allgemeinen Verständnis des „Race to the Bottom“ zur Folge ist nämlich abgesehen von der Steuersenkungsspirale auch eine Unterversorgung mit öffentlichen Gütern eine Konsequenz des Standortwettbewerbs (Holzinger 2009, S. 203; Fuest/Huber 1999, S. 15.; Farmer 2007, S. 144 f.). Die Befürchtungen einer schrumpfenden Versorgung mit öffentlichen Leistungen sind dabei sehr weitreichend und betreffen u.a. öffentliche Infrastruktureinrichtungen wie z.B. Gesundheits- oder Bildungseinrichtungen, aber vor allem auch Sozialausgaben wie beispielsweise Alters- oder Arbeitslosenversicherungen (Fuest 2006, S. 13; Sinn 1994, S. 9 f.; Sinn 2002, S. 391 ff.; Liebert 2006, S. 286). So stark die Befürchtungen eines Versorgungsrückgangs sind, so zwiespalten sind die Meinungen der Wirtschaftspolitiker/innen und Autor/innen zu diesem Thema.

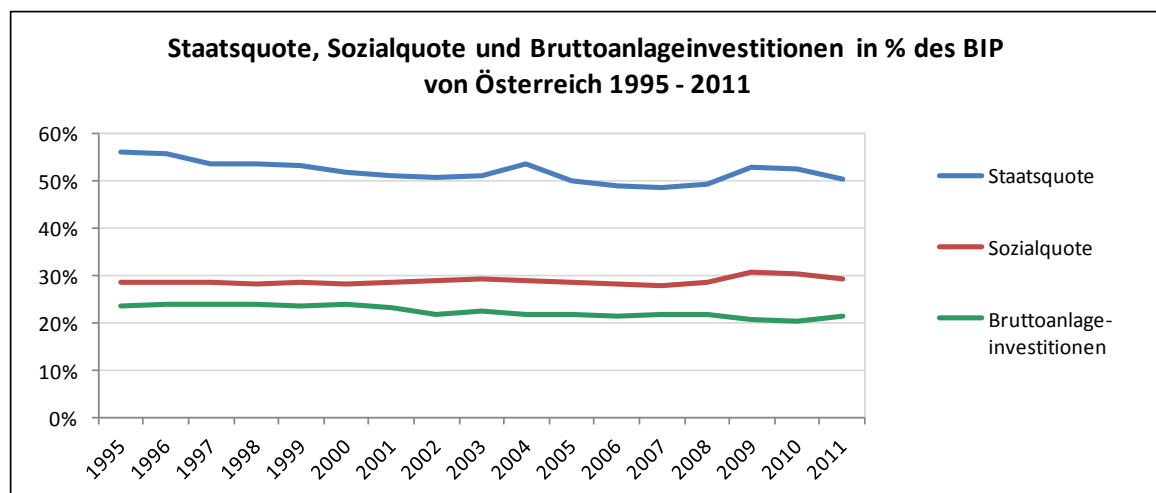
Während der erste Teil der Autor/innen einen durch den Steuerwettbewerb induziertes degeneratives Herunterkonkurrieren des öffentlichen Leistungsangebots erkennt (Altvater/Mahnkopf 2007, S. 128 f.; Sinn 1994, S. 9 f.; Sinn 2002, S. 391 ff.; Liebert 2006, S. 286), hält der zweite Teil der Autor/innen einen nennenswerten Rückgang des öffentlichen Leistungsangebots für weitgehend ausgeschlossen und nennt zur Untermauerung ihrer Auffassung folgende Argumente.

- Unternehmen ziehen bei ihren Standortentscheidungen nicht nur die Höhe des Steuerniveaus mit ein, sondern auch die vom Staat zur Verfügung gestellten Leistungen. Werden diese Leistungen vom Staat vernachlässigt, ist das Steuer-Leistungsniveau also nicht mehr ausgeglichen, wird dies die dazu gewonnene Attraktivität der Steuerreduktion abschwächen oder sogar überschreiten. Unternehmen haben somit, je nach Branche, ein Interesse an einem gewissen Ausmaß an öffentlichen Gütern und Leistungen, weshalb ein degeneratives Herunterkonkurrieren in der Bereitstellung der öffentlichen Güter als unwahrscheinlich erscheint. Vielmehr muss erwartet werden, dass sich in den einzelnen Staaten verschiedene Kombinationen von steuerlichen Belastungen und staatlich zur Verfügung gestellten Leistungen herausbilden. Auf diese Weise beinhaltet der Standortwettbewerb somit einen Mechanismus, der selbst als geeignet erscheint, um sich zu regulieren (Hafner 1999, S. 47; Dümler 2000, S. 212 ff.; Farmer 2005, S. 172 f.; Farmer 2007, S. 144 f.; Fuest 2006, S. 13 f.; Siebert 2000, S. 34 ff.).
- Da Regierungen und Entscheidungsträger in demokratischen Ländern ihre Daseinsberechtigung durch den Bürger/innenwillen beziehen, und in der Regel großes Interesse an ihrer Wiederwahl haben, ist eine Politik, die zwar der Erhöhung der Standortqualität dient, aber langfristig den Wünschen und Ansprüchen der Bevölkerung entgegenläuft, vermutlich nicht durchsetzbar. Hinzu kommen rechtliche Beschränkungen und Modelle der Sozialpartnerschaft, die die Position der Bürger/innen in politische Entscheidungen miteinbeziehen, sodass ein Beschneiden der sozialen Rechte und eine Beschränkung des öffentlichen Angebots als nicht realistisch erscheint (Hafner 1999, S. 47 f.).
- Aufgrund des relativ geringen Anteils der Körperschaftssteuern an den Gesamteinnahmen der Staaten (vgl. Abbildungen 21 und 23), mit dem nur ein Bruchteil der öffentlichen Ausgaben gedeckt werden kann, und dem schwachen Äquivalenzprinzip zwischen Körperschaftssteuern und dem Angebot an öffentlichen Gütern, ist nicht von einem Rückgang der öffentlichen Leistungen auszugehen (Siebert 2000, S. 36). Darüber hinaus ist laut Siebert (2000, S. 36) die Unterstellung, dass die von Unternehmen zu entrichteten Steuern ausschließlich zur Finanzierung des öffentlichen Leis-

tungsangebots und des sozialen Sicherungssystems verwendet werden, nicht zulässig (Siebert 2000, S. 39).

Um die divergierenden Ansichten der Autor/innen und die tatsächliche Situation der Ausgabenseite zu untersuchen, werden in der folgenden Abbildung die Entwicklungen der Staatsquote, der Sozialleistungsquote und der Anteile der staatlichen Bruttoanlageinvestitionen am BIP für Österreich dargestellt, da diese Kennzahlen als am besten geeignet erscheinen, Antworten über das vorliegende Problem zu liefern (Fuest 2006, S. 14 f.; Schratzenstaller 2002, S. 198 f.)

Abbildung 22: Staats-, Sozial- und Investitionsquote von Österreich 1995 – 2011



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Statistik Austria (2013, o.S.); WKO (2012b, o.S.); DataMarket (2013, o.S.); OECD (2010, S. 47)

Wie aus der Abbildung entnommen werden kann, sind die Veränderungen der Kennzahlen seit 1995 sehr unterschiedlich. Während die Sozialquote von 28,8% auf 29,4% des BIP sogar leicht anstieg, sind die Staatsquote und die Anteile der Bruttoanlageinvestitionen am BIP in diesem Zeitraum gesunken. Lag die Staatsquote im Jahr 1995 noch bei 56,5%, so entsprach der entsprechende Anteil 2011 nur noch 50,5%, was als Indiz für einen durch den internationalen Steuerwettbewerb ausgelösten Rückgang des staatlichen Einflusses angesehen werden kann. Im selben Zeitraum ging der Anteil der Bruttoanlageinvestitionen am BIP von 23,6 auf 21,4 Prozent des BIP zurück, was einen Rückgang der staatlichen Ausgaben für öffentliche Inputs um mehr als 2 Prozentpunkte bedeutet und als Hinweis für das vermutete Herunterkonkurrieren interpretiert werden kann (Statistik Austria 2013, o.S.; WKO 2012b, o.S.; DataMarket 2013, o.S.; OECD 2010,

S. 47; Fuest 2006, S. 14 f.; Schratzenstaller 2002, S. 198 f.). Da die Kennzahlen jedoch in diesem Zeitraum teilweise Schwankungen ausgesetzt waren und man nicht sämtliche Einflussfaktoren berücksichtigen kann, sind diese Interpretationen mit Vorsicht zu betrachten. Exakte Aussagen über den Einfluss des Steuerwettbewerbs auf die Staatsausgaben sind daher nicht möglich.

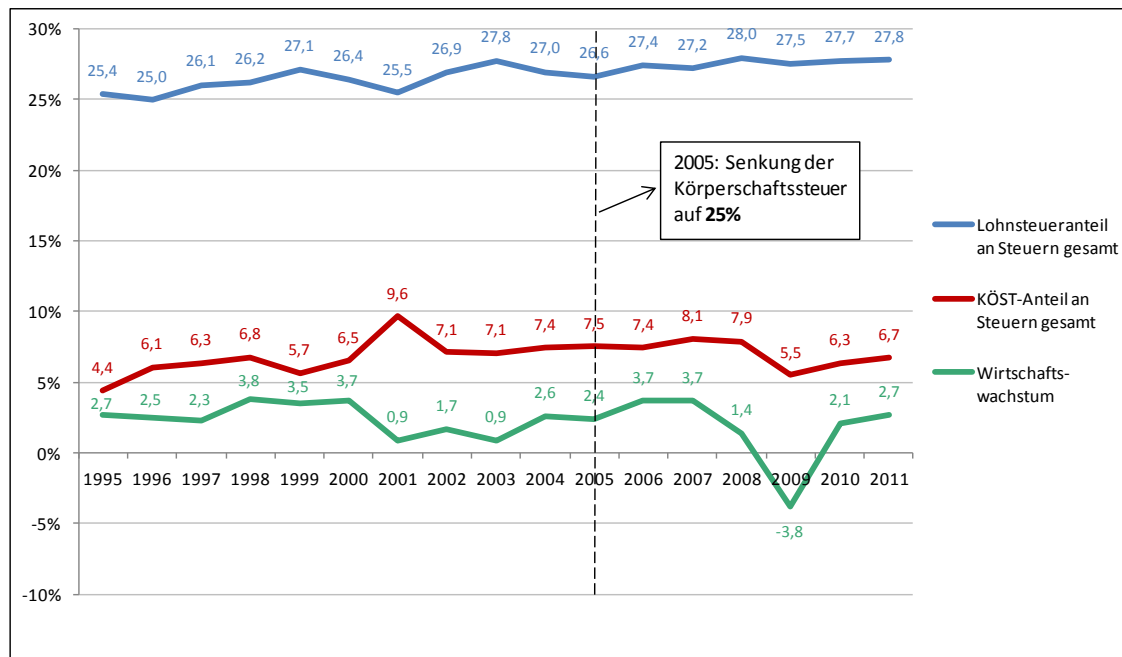
6.1.1.3 Verschiebung der Steuerlast auf den Faktor Arbeit

Die dritte Komponente des vom Steuerwettbewerb induzierten degenerativen Prozesses betrifft die Befürchtung, dass es aufgrund der fortschreitenden Steuerentlastung der Unternehmen zu einer wachsenden Steuerbelastung der Arbeitnehmer/innen bzw. Verbraucher/innen in Form von höheren Lohn- bzw. Umsatzsteuern kommt. Dabei wird der Logik gefolgt, dass mobile Faktoren wie Kapital bei schlechten Steuerbedingungen leicht den Staat verlassen können, während immobilere Faktoren wie Arbeit weitgehend ortsgebunden sind. Staaten, die darauf bedacht sind, die Standortqualität für Unternehmen zu erhöhen, werden diesem Verständnis zur Folge die Steuerlast von mobilen Faktoren abziehen und auf immobilere Faktoren verschieben (Sinn 1994, S. 23; Sinn 2002, S. 391 ff.; Liebert 2006, S. 281; Fuest/Huber 1999, S. 13; Die Weltbank 2005, S. 108).

Alt Vater und Mahnkopf (2007, S. 128 f.) verwenden in diesem Zusammenhang den Ausdruck „Umverteilungspolitik zu Gunsten der Unternehmen“, während Sinn (1994, S. 23) sogar der Auffassung ist, dass „mobile Faktoren in einer Welt des Steuerwettbewerbs nicht überleben“ können und nur Steuern auf immobile Faktoren dauerhaft zur Finanzierung des Staates herangezogen werden können. Aber auch gegenteilige Meinungen sind in der Literatur zu finden. So vertritt beispielsweise Fuest (2006, S. 16) die Ansicht, dass eine Reduzierung der Steuern auf Gewinne bei gleichzeitiger Erhöhung der Steuern auf Konsum der richtige Weg sei und bezeichnet diese Steuersysteme als wachstumsfreundlich.

Betrachtet man die Entwicklung der Lohnsteuer im Vergleich zu jener der Körperschaftssteuer, so ergibt sich das in Abbildung 23 dargestellte Bild. Im Gegensatz zu Abbildung 21 wurde als Vergleichsbasis nicht das BIP sondern die gesamten Steuereinnahmen Österreichs herangezogen, um einen besseren Vergleich der Größenunterschiede darstellen zu können.

Abbildung 23: Lohnsteueranteil und KÖST-Anteil an den Gesamtsteuern und Wirtschaftswachstum 1995-2011



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Statistik Austria (2012, o.S.), WKO (2012a, S. 2)

Wie man erkennen kann sind die Lohnsteueranteile im Zeitraum von 1995 bis 2011 tatsächlich angestiegen, jedoch kann auch eine Steigerung der Körperschaftssteueranteile beobachtet werden, weshalb die oben beschriebenen Befürchtungen nur teilweise bestätigt werden können. Besonders interessant erscheint in diesem Zusammenhang aber auch die Entwicklung der Körperschaftssteuereinnahmen Österreichs nach der Steuersenkung im Jahr 2005. Diese lagen im Jahr 2011 mit 6,7% zwar niedriger als 2005 mit 7,5%, jedoch sind fundierte Aussagen aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklung in diesem Zeitraum nur schwer möglich (Statistik Austria 2012, o.S.; WKO 2012a, S. 2).

6.1.2 Degenerativer Prozess aufgrund des Wettbewerbs mit institutionellen Regulierungen

Neben dem vom Steuerwettbewerb induzierten degenerativen Prozess wird jener, der im Wettbewerb mit institutionellen Regulierungen vermutet wird, am häufigsten im Zusammenhang mit dem Standortwettbewerb zwischen Staaten genannt. Der dahinter stehende Prozess folgt dabei der in Abbildung 17 dargestellten Logik: Staaten reduzieren in der Sorge um ihre Wettbewerbsfähigkeit

abwechselnd ihre Regulierungsdichte, was letztlich ein niedriges und suboptimales Regulierungsniveau in allen am Wettbewerb beteiligten Staaten zur Folge hat (Hafner 1999, S. 46 ff.; Siebert 2000, S. 20 ff.; Sinn 1994, S. 35 f.; Holzinger 2009, S. 203 ff.).

Ähnlich dem Steuerwettbewerb gehen auch beim institutionellen Wettbewerb die Meinungen in der Literatur weit auseinander, wobei insbesondere die Regulierungen der Umwelt- und Produktstandards Gegenstand von Debatten sind (Holzinger 2009, S. 203 ff.).

Ein Teil der Autor/innen sieht die Gefahr des „Race to the Bottom“ gegeben, da es insbesondere innerhalb der Europäischen Union aufgrund des Ursprungslandprinzips zu einer Senkung der Standards kommen könnte. Sie sind der Auffassung, dass Unternehmen aufgrund der hohen Kosten von strengen Auflagen jene Staaten als Standort bevorzugen, die ein niedriges Regulierungsniveau vorweisen, was Staaten im Kampf um die eigene Wettbewerbsfähigkeit in einen institutionellen Wettbewerb treten lässt (Sinn 1994, S. 35 f.; Siebert 2000, S. 22; Holzinger 2009, S. 205).

Auf der anderen Seite findet man in der Literatur auch Argumente, die gegen das Einsetzen eines degenerativen Prozesses sprechen. So betonen beispielsweise Hafner (1999, S. 49) und Siebert (2000, S. 20 ff.), dass auch Unternehmen das öffentliche Gut Umwelt nicht nur als Kostenfaktor sehen und durchaus eine gewisse Zahlungsbereitschaft aufweisen, wobei sie die Lebensqualität der Mitarbeiter/innen und den technologischen Vorsprung aufgrund umweltgerechter Technologien als Gründe anführen. Des Weiteren wird in der Literatur das Argument angeführt, dass die Kosten strenger Standards nicht hoch genug sind, um Staaten zwischen Wettbewerbsfähigkeit und einem hohen Grad an Schutz entscheiden zu lassen (Holzinger 2009, S. 206).

Zur Überprüfung der Hypothese, dass der institutionelle Wettbewerb einen degenerativen Prozess darstellt, wurden mittlerweile eine Vielzahl von empirischen Untersuchungen durchgeführt, wobei nahezu alle kein „Race to the Bottom“ feststellen konnten (Holzinger 2009, S. 203 ff.). Eine für die vorliegende Arbeit besonders interessante Analyse wurde von Holzinger (2009, S. 203 ff.) durchgeführt, die die Entwicklung von 17 Umweltregulierungen in 24 Ländern über 35

Jahre untersuchte. In ihrer empirischen Aufarbeitung kann sie einen degenerativen Prozess innerhalb der Europäischen Union ausschließen und vielmehr ein „*Race to the Top*“ feststellen. So waren 94% der Regulierungsänderungen aufwärtsgerichtet, was sie vor allem auf die EU-Harmonisierung zurückführt, ein Phänomen, für das sie den Ausdruck „*Race to Brussels*“ verwendet. Als Gründe für diese Entwicklung identifiziert sie das Anheben der nationalen Regelungen auf eine supranationale Ebene, die vor allem durch wirtschaftlich bedeutsame Staaten und ökologische Vorreiterstaaten geprägt wird, aber auch aus der Vermeidung von ruinösem Wettbewerb Akzeptanz findet.

6.2 Politische Entmachtung der Staaten

Neben den im Standortwettbewerb befürchteten degenerativen Prozessen, wird im Zusammenhang mit den politischen Auswirkungen des Standortwettbewerbs die Entmachtung der nationalen Politik in der vorherrschenden Literatur am intensivsten behandelt (Barbier 1999, S. 307 ff.; Bertelsmann Stiftung et al. 1996, S. 9; Krätke 1997, S. 203 ff.; Haas 2009, S. 29 f.).

Folgende Unterkapitel sollen einen systematischen Überblick über die Auswirkungen auf die nationale Politik geben, die, wie gezeigt wird, auf unterschiedliche Weise von einer Entmachtung geprägt sind.

6.2.1 Machverschiebung zu multinationalen Unternehmen

Während die mit dem fortschreitenden Globalisierungsprozess einhergehende Internationalisierung der Unternehmen deren Handlungsspielraum massiv vergrößerte (vgl. Kapitel 2.5.4), wurde jener der Staaten nachhaltig eingeschränkt. So haben Multinationale Unternehmen aufgrund ihrer Wirtschaftsleistung, ihren Investitionen, ihrer Funktion als Arbeitgeber und vor allem der Möglichkeit einer Verlagerung oder des schnellen Kapitalabzugs derart an Zahl und Bedeutung gewonnen, dass in der Literatur eine Machtverschiebung in Richtung multinationaler Unternehmen identifiziert wird. Da bei Abwanderung von Sachkapital die Steuerbasis und die Arbeitsproduktivität sinken und somit die Lohn- und Beschäftigungschancen geringer werden, müssen Staaten bei ihren politischen Entscheidungen diese potentiellen Auswirkungen berücksichtigen und die Interessen der

Unternehmen miteinbeziehen. Staaten wird dadurch bei einer Vielzahl von Faktoren die Möglichkeit einer unabhängigen politischen Entscheidungsfindung genommen, da sie bei Maßnahmen, die entgegen den Vorstellungen der Unternehmen gerichtet sind, die genannten negativen Auswirkungen befürchten müssen (Bundeszentrale für politische Wirtschaft 2010, o.S.; Krätke 1997, S. 203; Haas et al. 2009, S. 29; Dörr/Kessel 1999, S. 7; Siebert 2000, S. 30 f.; Liebert 2006, S. 283).

6.2.2 Anpassungsdruck an die Politik konkurrierender Staaten

Die im vorigen Kapitel beschriebene und mit der Machtverschiebung zu Unternehmen einhergehende Berücksichtigung der Unternehmenspräferenzen bei politischen Entscheidungen löst einen politischen Anpassungsprozess aus, dem sich Staaten kaum entziehen können. Ist von einem Vorreiterstaat erst einmal ein für Unternehmen wichtiger Standortfaktor merkbar verbessert worden, sehen sich die konkurrierenden Staaten oftmals gezwungen es diesen gleich zu tun. Es entsteht ein politischer Anpassungsprozess, der zur Konsequenz hat, dass der Wirtschaftspolitik Freiheitsgrade genommen werden und nationale Regierungen keine Politik betreiben können, die den weltwirtschaftlichen Gegebenheiten entgegensteuert. Der Handlungsspielraum der Regierungen ist somit stark eingeschränkt und abhängig von den Politiken und wirtschaftlichen Voraussetzungen anderer konkurrierender Staaten (Bertelsmann Stiftung et al. 1996, S. 9; Barbier 1999, S. 311 f.; Dümler 2000, S. 14; Schratzenstaller 2002, S. 12 f.).

6.2.3 Machtverschiebung auf höhere Maßstabsebenen

Mit der durch den Standortwettbewerb vermeintlichen politischen Entmachtung der Staaten geht parallel eine Aufwertung anderer politischer Ebenen einher, wobei für die vorliegende Arbeit insbesondere die Machtverschiebung nach „oben“ relevant ist. Von dieser Aufwertung betroffen sind Themen mit grenzüberschreitenden Charakter wie beispielsweise Harmonisierungen, die aufgrund des Standortwettbewerbs zur Dämmung des Wettbewerbs oftmals gewünscht und vor allem innerhalb der Europäischen Union teilweise auch durchgeführt werden. Zusätzlich ist der Ausbau globaler Steuerungsmechanismen zu beobachten, der im wirtschaftlichen Bereich von Organisationen wie der Weltbank, dem Internationa-

len Währungsfonds oder der Welthandelsorganisation getragen wird (vgl. Kapitel 2.5.2). Als Konsequenz des Standortwettbewerbs wird das System der souveränen Nationalstaaten somit kontinuierlich um internationale und zwischenstaatlich organisierte Institutionen und Abkommen ersetzt bzw. erweitert (Haas et al. 2009, S. 29 f.; Krätke 1997, S. 203).

6.3 Wettbewerbsfähigkeit im Mittelpunkt der Politik

Eine weitere Auswirkung des Standortwettbewerbs auf die Politik ist das bereits in Kapitel 2.2 erwähnte und durch den zwischenstaatlichen Wettbewerb neu geschaffene Dogma der Politik – die Wettbewerbsfähigkeit. So ist die Wettbewerbsfähigkeit ein eigenständiges Ziel der Politik geworden, dass von Staaten als den anderen übergeordnet betrachtet wird und zur Vernachlässigung anderer politische Ziele führt (Gollner et al. 2006, S. 5; Krätke 1997, S. 203 f.). Insbesondere die Sozial- und Umverteilungspolitik werden in diesem Zusammenhang genannt, die durch den Fokus auf die Wettbewerbsfähigkeit zunehmend an Bedeutung verlieren (Brand 2006, S. 57 f.). So betonen sowohl Hammer (2006, S. 76 ff.), als auch Altvater und Mahnkopf (2007, S. 128 f.), dass Sozialpolitik mittlerweile als Kostenfaktor zu sehen sei und als ein Teil einer umfassenden Wettbewerbsförderungs politik verstanden werden kann. Ihrer Ansicht nach sei sie im Standortwettbewerb nur insoweit zulässig, als sie die Standortqualität hebe und somit der eigenen Wettbewerbsfähigkeit diene.

7 Zusammenfassende Darstellung und Beantwortung der Forschungsfrage

Die vorliegende Diplomarbeit befasste sich mit dem Standortwettbewerb zwischen Staaten, wobei neben einem allgemeinen Teil, der die Entstehung, das Konzept und die Instrumente des Standortwettbewerbs behandelte, zwei miteinander verbundene Schwerpunkte gewählt wurden. Während der erste sich mit der Wettbewerbsfähigkeit von Staaten beschäftigte, widmete sich der zweite den vom Standortwettbewerb zwischen Staaten ausgelösten Auswirkungen auf die Politik. Zur Aufarbeitung der beschriebenen Problemstellungen wurde zu Beginn der Arbeit eine Forschungsfrage formuliert, der im weiteren Verlauf ein besonderer Stellenwert eingeräumt wurde. Sie übernahm somit eine leitende Funktion und lautete:

„Wie wettbewerbsfähig ist Österreich und kommt es durch den Standortwettbewerb zwischen Staaten zu einem degenerativen Prozess?“

Zur Beantwortung dieser leitenden Forschungsfrage wurde für die vorliegende Arbeit die Methode der Literaturanalyse gewählt, da diese als am besten geeignet erschien, die unterschiedlichen Aspekte des Themas zu analysieren. Um mehrere Perspektiven zu präsentieren und ein möglichst breites Spektrum an Zugängen abzubilden, wurden die oftmals konträren Meinungen der Autor/innen gegenübergestellt. Als Ergänzung zu den Erkenntnissen der Literaturanalyse und zur Gewährleistung einer von den divergierenden Ansichten unabhängigen Darstellung wurden darüber hinaus aktuelle volkswirtschaftliche Kennzahlen betrachtet, die mit Vergangenheitswerten bzw. den Kennzahlen anderer Staaten in Vergleich gestellt wurden. Zusätzlich wurden die Ergebnisse unterschiedlicher empirischer Studien angeführt, die ebenso der Objektivierung dienten und zur Beantwortung der Forschungsfrage herangezogen wurden.

Der erste Teil der Forschungsfrage – die Wettbewerbsfähigkeit Österreichs – wurde in Kapitel 5 behandelt und auf der Grundlage unterschiedlichster Kennzahlen beantwortet. Als Wettbewerbsindizes wurden der Global Competitiveness Index des WEF, die Rangliste des World Competitiveness Yearbook des IMD, die Ergebnisse des Global Benchmark Report der Confederation of Danish Industry und der Ease of Doing Business Index der Weltbank herangezogen. Zusätzlich

wurden jene Kennzahlen betrachtet, die in der Literatur am häufigsten mit der Wettbewerbsfähigkeit von Staaten in Zusammenhang gebracht wurden. So waren das Steuerniveau, die Arbeitslosenquote, die Arbeitskosten, die Arbeitsproduktivität, die Lohnstückkosten, die aktiven und passiven Direktinvestitionen, der Inward FDI-Performance Index, die Exportquote und das Außenhandelsaldo Österreichs von Interesse und wurden den entsprechenden Kennzahlen anderer konkurrierender Staaten gegenübergestellt. Aufgrund der Komplexität des Wettbewerbsbegriffs einerseits und der daraus resultierenden Vielzahl von Möglichkeiten der Operationalisierung andererseits sind generelle Aussagen über die Wettbewerbsfähigkeit von Staaten allerdings nur bedingt möglich. Vergleicht man jedoch Österreichs Positionen in den unterschiedlichen Rankings (siehe Tabelle XY), so erkennt man, dass es im Vergleich zu den anderen EU-Mitgliedstaaten als durchaus konkurrenzfähig angesehen werden kann.

Ähnlich dem ersten Teil der Forschungsfrage ist auch der zweite Teil – ob der Standortwettbewerb einen degenerativen Prozess auslöst – nicht eindeutig und endgültig mit ja oder nein zu beantworten. Auch für die Bearbeitung dieser Frage wurde eine differenzierte Herangehensweise gewählt. So wurde in Kapitel 6 zunächst eine Unterteilung in einen vom Steuerwettbewerb ausgelösten und einen vom Wettbewerb mit institutionellen Regulierungen induzierten degenerativen Prozess getroffen, um diese wiederum in einzelne Komponenten zu zerlegen.

Wie die Ergebnisse aus Kapitel 6.1.1 zeigten führt der Steuerwettbewerb zwar zu sinkenden nominellen und effektiven Steuersätzen, jedoch hatte dies bis heute nicht die oftmals erwarteten Auswirkungen auf die Steuereinnahmen und öffentlichen Ausgaben. Auch eine Verschiebung der Steuerbelastung von mobilen Faktoren wie Unternehmen zu immobilen Faktoren wie Arbeit konnte zumindest für Österreich empirisch nicht belegt werden, weshalb die Frage, ob der Steuerwettbewerb zwischen Staaten zu einem degenerativen Prozess führt, nur teilweise mit ja beantwortet werden kann.

Exaktere Aussage lassen sich jedoch über den vom Wettbewerb mit institutionellen Regulierungen ausgelösten degenerativen Prozess treffen. So konnte ein solcher bis heute nicht empirisch festgestellt werden. Vielmehr wurden, wie in Kapitel 6.1.2 gezeigt wurde, innerhalb der Europäischen Union Aufwärtstendenzen identifiziert.

Neben den degenerativen Prozessen aufgrund des Standortwettbewerbs konnten durch die Literaturanalyse weitere Auswirkungen auf die Politik gefunden werden. Durch den Anpassungsdruck an die Politik konkurrierender Staaten und durch Machtverschiebungen zu multinationalen Unternehmen auf der einen Seite und zu höheren Maßstabsebenen auf der anderen Seite wurde eine politische Entmachtung der Staaten festgestellt. Des Weiteren konnte mit der Wettbewerbsfähigkeit ein neues Oberziel der Politik identifiziert werden.

Für zukünftige wissenschaftliche Auseinandersetzungen wird das Thema Standortwettbewerb solange von Interesse sein, solange die Wettbewerbsfähigkeit im Interesse der Politik steht. Die weiteren Entwicklungen des Standortwettbewerbs sowie das mögliche Einsetzen eines degenerativen Prozesses werden auch in Zukunft, genauso wie Harmonisierungstendenzen, auf höheren Maßstabsebenen zu beobachten sein.

Literatur- und Quellenverzeichnis

AK (2007a) (Hrsg.): Märkte – Wettbewerb – Regulierung: Wettbewerbsbericht der AK 2006 – Teil 2. Online im Internet:
<http://www.AK.at/publikationen/wettbewerbsberichte.htm> (Abfrage: 29.02.2012, MEZ: 02:52).

AK (2007b) (Hrsg.): Märkte – Wettbewerb – Regulierung: Wettbewerbsbericht der AK 2007. Online im Internet:
<http://www.AK.at/publikationen/wettbewerbsberichte.htm> (Abfrage: 29.2.2012, [MEZ] 03:23).

AK (2008) (Hrsg.): Märkte – Wettbewerb – Regulierung: Wettbewerbsbericht der AK 2008. Online im Internet:
<http://www.AK.at/publikationen/wettbewerbsberichte.htm> (Abfrage: 29.2.2012, [MEZ] 03:10).

AK (2009) (Hrsg.): Märkte – Wettbewerb – Regulierung: Wettbewerbsbericht der AK 2009. Online im Internet:
<http://www.AK.at/publikationen/wettbewerbsberichte.htm> (Abfrage: 29.2.2012, [MEZ] 03:03).

AK (2010) (Hrsg.): Märkte – Wettbewerb – Regulierung: Wettbewerbsbericht der AK 2010. Online im Internet:
<http://www.AK.at/publikationen/wettbewerbsberichte.htm> (Abfrage: 29.2.2012, [MEZ] 03:08).

AK (2011) (Hrsg.): Märkte – Wettbewerb – Regulierung: Wettbewerbsbericht der AK 2011. Online im Internet:
<http://www.AK.at/publikationen/wettbewerbsberichte.htm> (Abfrage: 21.11.2012, [MEZ] 17:32).

AK (2012) (Hrsg.): Märkte – Wettbewerb – Regulierung: Wettbewerbsbericht der AK 2012. Online im Internet:
<http://www.AK.at/publikationen/wettbewerbsberichte.htm> (Abfrage: 21.11.2012, [MEZ] 17:33).

Altwater, E./ Mahnkopf, B. (2007): Konkurrenz für das Empire. Die Zukunft der Europäischen Union in der globalisierten Welt. Münster. Westfälisches Dampfboot.

Apolte, T.: Chancen und Risiken nationaler Wirtschaftspolitik bei hoher Kapitalmobilität. In: Apolte, T./ Caspers, R./ Welfens, P.J.J. (1999) (Hrsg.): Standortwettbewerb, wirtschaftspolitische Rationalität und internationale Ordnungspolitik. Baden-Baden. Nomos Verlagsgesellschaft. S. 21 – 44.

Barbier, H.D. (1999): Ordnungspolitik heute – was regiert und wer regiert uns? In: Dönhoff, M./ Markl, H./ Weizsäcker, R. (Hrsg.): Eliten und Demokratie. Berlin. Siedler Verlag. S. 305-322.

Bathelt, H./ Glücker, J. (2012): Wirtschaftsgeographie. Ökonomische Beziehungen in räumlicher Perspektive. 3. Auflage. Stuttgart. Verlag Eugen Ulmer.

Becker M./ John S./ Schirm S. A. (2007): Globalisierung und Global Governance. Wilhelm Fink Verlag. Paderborn.

Bellak, C./ Maschek, W. (2001): Wirtschaftsstandorte in Konkurrenz: Standortfaktoren für Wachstumsbranchen. Wien.

Berlin, T. (2005): Österreich im europäischen Standortwettbewerb. In: Thömmes, O. (Hrsg.): Investitions- und Steuerstandort Österreich. Wirtschaftliche und steuerrechtliche Rahmenbedingungen. Wien. Beck. S. 1-2.

Bertelsmann Stiftung/ Heinz Nixdorf Stiftung/ Ludweig-Erhard-Stiftung (1996) (Hrsg.): Fairneß im Standortwettbewerb. Leitlinien für eine internationale Wettbewerbsordnung. Forschungsprogramm „Weiterentwicklung und Perspektiven der Sozialen Marktwirtschaft“. Gütersloh. Verlag Bertelsmann Stiftung.

Berthold, N. (1995): Internationale Wettbewerbsfähigkeit – Was sagt die ökonomische Theorie? Koreferat zu Lutz Hoffmann. In: Kantzenbach, E./ Mayer, O.G. (Hrsg.): Deutschland im internationalen Standortwettbewerb. Baden-Baden. Nomos Verlagsgesellschaft. S. 77-90.

Blaas, W. (2007): Weltwirtschaft, Theorie, Institutionen und Politik. Online im Internet: www.ifip.tuwien.ac.at/lehre/geo/weltwirtschaft%2007.ppt (Stand: 12.03.2012, [MEZ] 23:26).

Bögner, J. (2004): Europäisches Sozialmodell und Standortqualität. In: Busek, E. (Hrsg.) (2004): Kontinuitäten und Brüche. Europäisches Forum Alpbach 2003. Wien. Verlag Österreich GmbH. S. 99-102.

Brand, U. (2006): Hegemonie, Staat und Alternativen zum Standortwettbewerb. Grenzen eines globalen Keynesianismus. In: Attac (Hrsg.): Zwischen Konkurrenz und Kooperation. Analysen und Alternativen zum Standortwettbewerb. Mandelbaum Verlag. S. 53-75.

Breuss, F. (2006): Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft und Standortfaktoren. In: Müller-Graff, P.-C. (Hrsg.): Die Rolle der erweiterten Europäischen Union in der Welt. Baden-Baden. Nomos Verlagsgesellschaft. S. 73-114.

Bröcker, J. (2012) : Grundlagen: Exogene und endogene Erklärungen. In: Bröcker, J./ Fritsch, M. (Hrsg.): Ökonomische Geographie. München. Verlag Vahlen. S. 83-102.

BSEAC (2010): Income Tax Law of the People's Republic of China. Online im Internet: <http://www.bseac.com/Download/Income%20Tax%20Law%20of%20the%20People's%20Republic%20of%20China%20on%20Enterprises%20with%20Foreign%20Investment%20and%20Foreign%20Enterprises-law.pdf> (Stand: 23.11.2010., Abfrage: 19.11.2012., [MEZ] 22:35).

BMWFJ (Hrsg.) (2012): Wirtschaftspolitisches Datenblatt. Online im Internet. <http://www.bmwfj.gv.at/Wirtschaftspolitik/Standortpolitik/Documents/Wirtschaftspolitisches%20Datenblatt.pdf> (Stand: 7.12.2012; Abfrage: 24.12.2012, [MEZ] 00:37).

Bundeszentrale für politische Wirtschaft (2010): Anzahl Transnationaler Unternehmen: Online im Internet: <http://www.bpb.de/nachschlagen/zahlen-und->

fakten/globalisierung/52630/anzahl (Stand: 11.10.2010; Abfrage: 17.01.2013, [MEZ] 16:35).

Busse, M. (2003) Tariffs, Transport Costs and the WTO Doha Round: The Case of Developing Countries. In: Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy 4(1) S. 15–31 und Online im Internet:
<http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/23818/1/04010015.pdf> (Stand: 27.01.2003; Abfrage: 02.01.2013, [MEZ] 16:24).

Confederation of Danish Industry (2012): Global Benchmark Report 2012. Ready for Globalisation? Online im Internet:
<http://di.dk/English/Shop/Productpage/Pages/isdefault.aspx?productid=6884> (Stand: n.v.; Abfrage: 28.11.2012, [MEZ] 13:19).

DataMarket (2013): Bruttoanlageinvestitionen. Online im Internet:
<https://datamarket.com/de/data/set/213h/bruttoanlageinvestitionen#!display=line&ds=213h!2bcg=2:2bch=1> (Stand: 04.01.2013; Abfrage: 01.04.2013, [MEZ] 16:12).

Die Weltbank (2005): World Development Report 2005. A Better Investment Climate for Everyone. Online im Internet:
http://siteresources.worldbank.org/INTWDRS/Resources/477365-1327693758977/complete_report.pdf (Stand: 15.09.2004; Abfrage: 03.12.2012, [MEZ] 01:59).

Die Weltbank (2012a): Ease of Doing Business Index. Online im Internet:
<http://data.worldbank.org/indicator/IC.BUS.EASE.XQ> (Stand: n.v.; Abfrage: 10.12.2012, [MEZ] 12:20).

Die Weltbank (2012b): Economy Rankings: Online im Internet:
<http://www.doingbusiness.org/rankings> (Stand: n.v.; Abfrage: 15.12.2012, [MEZ] 18:09).

Die Weltbank (2012c): Ease of doing business and distance to frontier. Online im Internet:
<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/>

Annual-Reports/English/DB13-Chapters/Ease-of-doing-business-and-distance-to-frontier.pdf (Stand: 12.10.2012.; Abfrage: 15.12.2012, [MEZ] 19:35).

Die Weltbank (2012d): History. Online im Internet:

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTABOUTUS/0,,contentMDK:20653660~menuPK:72312~pagePK:51123644~piPK:329829~theSitePK:29708,00.html> (Stand: 31.01.2012.; Abfrage: 16.01.2013, [MEZ] 22:12).

Die Weltbank (2012e): Gross Domestic Product 2011. Online im Internet:

<http://databank.worldbank.org/databank/download/GDP.pdf> (Stand: 21.12.2012.; Abfrage: 16.01.2013, [MEZ] 22:57).

Dörr, G./ Kessel, T. (1999): Mehr als ein Nullsummenspiel? Die neue Konkurrenz zwischen Ost und West. Online im Internet:

<https://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/50754/1/306692961.pdf> (Stand: k.A.; Abfrage: 15.09.2012 MEZ [22:44]).

DUDEN (2013): Degeneration. Online im Internet

<http://www.duden.de/rechtschreibung/Degeneration> (Stand: n.v. ; Abfrage: 01.04.2013, [MEZ] 16:14).

Dümler, H. (2000): Steuersysteme im Standortwettbewerb. Bayreuth. Verlag P.C.O.

Eurofound (2012a) : European Restructuring Monitor. Online im Internet:

<http://www.eurofound.europa.eu/emcc/erm/index.htm> (Stand: n.v.; Abfrage: 16.12.2012 [MEZ] 22:46).

Eurofound (2012b): Erhebungen. Online im Internet:

http://www.eurofound.europa.eu/surveys/index_de.htm (Stand: 30.11.2012; Abfrage: 15.01.2013, [MEZ] 19:39).

Eurostat (2012): Taxationtrends in the European Union. Data for the EU members States, Iceland and Norway. Online im Internet:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/e

conomic_analysis/tax_structures/2012/report.pdf (Stand: 25.05.2012; Abfrage: 28.11.2012, [MEZ] 16:11).

Farmer, K. (2005): Globalisierung, Lohnungleichheit und Standortwettbewerb. In: Lachmann, W./ Haupt, R./ Farmer, K. (Hrsg.): Globalisierung der Wirtschaft. Segen oder Fluch? Münster. LIT Verlag. S. 145-180.

Farmer, K. (2007): Die wirtschaftliche Zukunft Kontinentaleuropas im weltweiten Systemwettbewerb. In: Lachmann, W./ Haupt, R./ Farmer, K. (Hrsg.): Zur Zukunft Europas. Wirtschaftsethische Probleme der Europäischen Union. Berlin. LIT Verlag. S. 129-151.

Felber, C. (2006): Der Lissabon-Kreuzzug. In: Attac (Hrsg.): Zwischen Konkurrenz und Kooperation. Analysen und Alternativen zum Standortwettbewerb. Mandelbaum Verlag. S. 295-301.

Forum ökologisch-soziale Marktwirtschaft (2010): Themenpapier Finanztransaktionssteuer. Spekulationen verringern – Staatshaushalt sanieren. Online im Internet: <http://www.foes.de/pdf/2010-04%20Themenpapier%20Finanztransaktionsteuer.pdf> (Stand: 12.04.2012; Abfrage: 11.10.2012, [MEZ] 19:13).

Fräss-Ehrfeld, C./ Piatti, F. (2005): Unternehmensförderung in Österreich und der EU. In: Thömmes, O. (Hrsg.): Investitions- und Steuerstandort Österreich. Wirtschaftliche und steuerrechtliche Rahmenbedingungen. Wien. Beck. S. 83-96.

Freiherr von dem Bongart, T./ Prautzsch, A. (2007): Die chinesische Körperschaftssteuerreform – ein Schritt in eine neue Ära? Online im Internet: http://www2.eycom.ch/library/items/istr_200715/istr_200715.pdf (Stand: 30.08.2007, Abfrage: 19.11.2012, [MEZ] 23:40).

Freytag und Berndt (o.E.): Stumme Karten – Europa. Online im Internet: http://www.freytagberndt.at/schulatlas/menue/stummekarte/stk_eu.html?Ebene0=non&EbeneA=value2&Download=++Karte+herunterladen. (Stand: o.A., Abfrage: 20.11.2012, [MEZ] 17:43).

Fortune (2012): Global 500. Our annual ranking of the world's largest corporations. Online im Internet:

http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2012/full_list/ (Stand: o.A., Abfrage: 16.01.2013, [MEZ] 23:37).

Fuest, W./ Huber, B. (1999): Steuern als Standortfaktor im internationalen Wettbewerb. Köln. Deutscher Instituts-Verlag GmbH.

Fuest, W. (2006): Steuerharmonisierung und Steuerwettbewerb. Zur Unternehmensbesteuerung in der Europäischen Union. Köln. Deutscher Instituts-Verlag GmbH.

Gabler Wirtschaftslexikon (2013): Standortfaktoren. Online im Internet: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/standortfaktoren.html#erklaerung>. (Stand: 25.01.2013; Abfrage: 25.01.2013 [14:32]).

Gollner, M./ Lichtblau, P./ Pasqualoni, P.P./ Pimmer, S./ Pitscheider, S. (2006): Einleitung. In: Attac (Hrsg.): Zwischen Konkurrenz und Kooperation. Analysen und Alternativen zum Standortwettbewerb. Mandelbaum Verlag. S. 5-6.

Grabow, B./ Henckel, D./ Hollbach-Grömig, B. (1995): Weiche Standortfaktoren. Stuttgart, Berlin, Köln. Verlag W. Kohlhammer/ Deutsche Gemeinde Verlag.

Gröhs, B. (2005): Unternehmerische Steuerstrategien bei der Standortwahl und Österreichs Standortpolitik: Österreich auf dem Weg zum (Dienst-) Leistungsstandort. In: Thömmes, O. (Hrsg.): Investitions- und Steuerstandort Österreich. Wirtschaftliche und steuerrechtliche Rahmenbedingungen. Wien. Beck. S. 3-14.

Grundlach, E./ Klodt, H./ Langhammer, R./ Soltwedel, R. (1995): Fairneß im Standortwettbewerb? Auf dem Weg zur internationalen Ordnungspolitik. Kiel.

Haas, H.-D./ Neumair, S.-M./ Schlesinger, D.M. (2009): Geographie der internationalen Wirtschaft. Darmstadt. Wissenschaftliche Buchgesellschaft.

Hafner, C. (1999): Systemwettbewerb versus Harmonisierung in Europa. Am Beispiel des Arbeitsmarktes. Frankfurt am Main. Peter Lang.

Hammer, E. (2006): Sozialpolitik und Soziale Arbeit im Dienste der Standortsicherung. Aspekte einer grundlegenden Transformation. In: Attac (Hrsg.): Zwischen Konkurrenz und Kooperation. Analysen und Alternativen zum Standortwettbewerb. Mandelbaum Verlag. S. 76-95.

Härtel, H.-H. (1995): Standortqualität, Wirtschaftswachstum und internationale Wettbewerbsfähigkeit. In: Kantzenbach, E./ Mayer, O.G. (Hrsg.): Deutschland im internationalen Standortwettbewerb. Baden-Baden. Nomos Verlagsgesellschaft. S. 13-20.

Haupt, R. (2007): Standortwettbewerb: Ethische Bewertung von Lohnkonkurrenz und staatlichen Subventionen. In: Lachmann, W./ Haupt, R./ Farmer, K. (Hrsg.): Zur Zukunft Europas. Wirtschaftsethische Probleme der Europäischen Union. Berlin. LIT Verlag. S. 152-158.

Hoffmann, L. (1995): Der Standort Deutschland im internationalen Vergleich. In: Kantzenbach, E./ Mayer, O.G. (Hrsg.): Deutschland im internationalen Standortwettbewerb. Baden-Baden. Nomos Verlagsgesellschaft. S. 47-76.

Holzinger, K. (2009): Regulierungswettbewerb im Umweltschutz. In: Schäfer, W./ Schneider, A./ Thomas, T. (Hrsg.): Märkte und Politik – Einsichten aus Perspektive der politischen Ökonomie. Marburg. Metropolis Verlag. S. 203-220.

Huffschnid, J. (2006): Ökonomische Analyse der Standortkonkurrenz. In: Attac (Hrsg.): Zwischen Konkurrenz und Kooperation. Analysen und Alternativen zum Standortwettbewerb. Mandelbaum Verlag. S. 22-34.

IMD (O.E.): Research Methodology. Online im Internet:
http://www.imd.org/research/centers/wcc/research_methodology.cfm (Stand: n.v.; Abfrage: 27.11.2012, [MEZ] 23:19).

IMD (2012a): The IMD WCY Executive Opinion Survey 2012. Online im Internet:
http://www.imd.org/research/centers/wcc/upload/Survey_explanation2012-3.pdf (Stand: 30.05.2012 ; Abfrage: 27.11.2012, [MEZ] 23:44).

IMD (2012b): World Competitiveness Center. Online im Internet:
<http://www.imd.org/research/centers/wcc/index.cfm> (Stand: n.v.; Abfrage:
27.11.2012, [MEZ] 22:26).

IMD (2012c): The World Competitiveness Scoreboard 2012. Online im Internet.
<http://www.imd.org/research/publications/wcy/upload/scoreboard.pdf> (Stand:
24.05.2012; Abfrage: 24.12.2012, [MEZ] 10:21).

Institut der Deutschen Wirtschaft Köln (2012a): Arbeitskosten international. On-
line im Internet:
[http://www.iwkoeln.de/de/infodienste/iwd/archiv/beitrag/91863?highlight=arbeit
skosten](http://www.iwkoeln.de/de/infodienste/iwd/archiv/beitrag/91863?highlight=arbeitskosten) (Stand: 04.10.2012, Abfrage: 22.11.2012, [MEZ] 20:25).

Institut der Deutschen Wirtschaft Köln (2012b, o.S.): Lohnstückkosten. Teure
Deutsche Industrie. Online im Internet:
[http://www.iwkoeln.de/de/infodienste/iwd/archiv/beitrag/lohnstueckkosten-
teure-deutsche-industrie-97158](http://www.iwkoeln.de/de/infodienste/iwd/archiv/beitrag/lohnstueckkosten-teure-deutsche-industrie-97158) (Stand: 29.11.2012 ; Abfrage: 18.01.2013,
[MEZ] 22:56).

Jäger, J. (2006): Globaler Standortwettbewerb: Realität oder Diskurs? In: Attac
(Hrsg.): Zwischen Konkurrenz und Kooperation. Analysen und Alternativen zum
Standortwettbewerb. Mandelbaum Verlag. S. 35-52.

Katzmayr, M. (2006): Der Standortwettbewerb in wirtschaftsgeschichtlicher Be-
trachtung. In: Attac (Hrsg.): Zwischen Konkurrenz und Kooperation. Analysen
und Alternativen zum Standortwettbewerb. Mandelbaum Verlag. S. 7-21.

Kramer, H. (2004) Das Europäische Sozialmodell und Standortqualität. In: Bu-
sek, E. (Hrsg.): Kontinuitäten und Brüche. Europäisches Forum Alpbach 2003.
Wien. Verlag Österreich GmbH. S. 94-98.

Krätke, M. R. (1997): Globalisierung und Standortkonkurrenz. In: Leviathan:
Zeitschrift für Sozialwissenschaft. H. 2, Jg. 25, S. 202 – 232. Amsterdam.

Liebert, N. (2006): Der globale Steuersenkungswettlauf kann gestoppt werden. In: Attac (Hrsg.): Zwischen Konkurrenz und Kooperation. Analysen und Alternativen zum Standortwettbewerb. Mandelbaum Verlag. S. 281-294.

Meyer-Stamer, J. (1999a): Lokale und regionale Standortpolitik – Konzepte und Instrumente jenseits von Industriepolitik und traditioneller Wirtschaftsförderung Online im Internet: <http://www.meyer-stamer.de/1999/report39.pdf> (Stand: k.A.; Abfrage: 17.09.2012, [MEZ] 00:04).

Meyer-Stamer, J. (1999b): Strategien lokaler/regionaler Entwicklung: Cluster, Standortpolitik und systemische Wettbewerbsfähigkeit. Online im Internet: <http://www.meyer-stamer.de/1999/nsa.pdf>. (Stand: k.A.; Abfrage: 17.09.2012, [MEZ] 00:06).

Meyer-Stamer, J. (2001): KMU-Förderung und lokale Standortpolitik: Schnittmengen und Komplementaritäten.

Nationaleflaggen (2012): Online im Internet: <http://www.nationalflaggen.de/> (Stand: n.v.; Abfrage: 12.12.2012, [MEZ] 22:49).

OECD (2010): Die OECD in Zahlen und Fakten 2010. Investitionsquoten. Online im Internet: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/die-oecd-in-zahlen-und-fakten-2010/investitionsquoten_9789264087552-15-de;jsessionid=48l0f95mpvkma.x-oecd-live-01 (Stand: 15.11.2010; Abfrage: 01.04.2013, [MEZ] 16:05).

OECD (2012a): Basic (non-targeted) corporate income tax rates. Online im Internet: http://www.oecd.org/tax/taxpolicyanalysis/oecdtaxdatabase.htm#C_CorporateC aptial (Stand: k.A., Abfrage: 19.11.2012, [MEZ] 16:35).

OECD (2012b): Labour productivity levels in the total economy: Online im Internet: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=LEVEL> (Stand: 18.12.2012; Abfrage: 18.12.2012, [MEZ] 18:55).

OECD (2013a): Key Short Term Economic Indicators: Harmonised Unemployment Rate. Online im Internet: <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=21760> (Stand: 19.01.2013; Abfrage: 19.01.2013, [MEZ] 18:48).

OECD (2013b): Incidence of unemployment by duration. Online im Internet: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=DUR_I (Stand: 19.01.2013; Abfrage: 19.01.2013, [MEZ] 18:50).

OECD (2013c, o.S.): Revenue Statistics - Comparative tables. Online im Internet: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=REV> 24 Mar 2013 21:13 (Stand: 24.03.2013; Abfrage: 24.03.2013, [MEZ] 21:57).

OECD (o.E.): Die OECD in Zahlen und Fakten 2011-2012: Wirtschaft, Umwelt, Gesellschaft. Lohnstückkosten. Online im Internet: <http://www.oecd-ilibrary.org/sites/9789264125476-de/03/03/04/index.html;jsessionid=61bqkh3qss4am.delta?contentType=&itemId=/content/chapter/9789264125469-27-de&containerItemId=/content/book/9789264125476-de&accessItemIds=/content/book/9789264125476-de&mimeType=text/html>. (Stand: n.v.; Abfrage: 18.01.2013 [MEZ] 23:05).

O.V. (2011): Weltkarte 2011-07 ohne Flüsse. Online im Internet: <http://cl.ly/0z0G07362e1i0o3F1c1D> (Stand: n.v., Abfrage: 26.11.2012, [MEZ] 21:20).

Paraskewopoulos, S. (2005): Ökonomische Risiken und Chancen der Globalisierung aus sozialmarktwirtschaftlicher Sicht. In: Lachmann, W./ Haupt, R./ Farmer, K. (Hrsg.): Globalisierung der Wirtschaft. Segen oder Fluch? Münster. LIT Verlag. S. 83-108.

Pfähler, W./ Lorz J. O. (1995): Optionen der deutschen Standortpolitik. In: Kantzenbach, E./ Mayer, O.G. (Hrsg.): Deutschland im internationalen Standortwettbewerb. Baden-Baden. Nomos Verlagsgesellschaft. S. 119-164.

Pindyck, R. S./ Rubinfeld, D. L. (2006): Mikroökonomie. 6. Auflage. München. Pearson Studium.

Rodemer, H./ Dicke, H. (2000): Globalisierung, Europäische Integration und internationaler Standortwettbewerb. Baden-Baden. Nomos Verlagsgesellschaft.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung – Jahresgutachten 1995 – Im Standortwettbewerb. Stuttgart. Metzler-Poeschel.

Schäfer, W. (1995): Standortqualität, Wirtschaftswachstum und internationale Wettbewerbsfähigkeit. Koreferat zu Hans-Hagen Härtel. In: Kantzenbach, E./ Mayer, O.G. (Hrsg.): Deutschland im internationalen Standortwettbewerb. Baden-Baden. Nomos Verlagsgesellschaft. S. 21-26.

Schamp, E.W. (1996): Globalisierung von Produktionsnetzen und Standortsystemen. Geographische Zeitschrift 84: 205-219.

Schamp, E.W. (2000): Vernetzte Produktion. Industriegeographie aus institutioneller Perspektive. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.

Schenk, O.: Verschärfte Standortkonkurrenz als Herausforderung der Wirtschaftspolitik. In: Apolte, T./ Caspers, R./ Welfens, P.J.J. (1999) (Hrsg.): Standortwettbewerb, wirtschaftspolitische Rationalität und internationale Ordnungspolitik. Baden-Baden. Nomos Verlagsgesellschaft. S. 11 – 20.

Schlecht, O. (1999): Verschärfte Standortkonkurrenz als Herausforderung der Wirtschaftspolitik. In: Apolte, T./ Caspers, R./ Welfens, P.J.J. (Hrsg.): Standortwettbewerb, wirtschaftspolitische Rationalität und internationale Ordnungspolitik. Baden-Baden. Nomos Verlagsgesellschaft. S. 11-20.

Schrattenstaller, M. (2002): Internationale Mobilität von und internationaler fiskalischer Wettbewerb um Direktinvestitionen. Frankfurt am Main. Peter Lang.

Schubert, M.: Deutschland vor der Jahrtausendwende: Wirtschaftspolitische Herausforderungen im Zeitalter von Standortkonkurrenz und Globalisierung aus der Sicht der Politik. In: Apolte, T./ Caspers, R./ Welfens, P.J.J. (1999) (Hrsg.): Standortwettbewerb, wirtschaftspolitische Rationalität und internationale Ordnungspolitik. Baden-Baden. Nomos Verlagsgesellschaft. S. 213 – 217.

Schuch, J. (2005): Die Besteuerung unternehmerischer Aktivitäten in Österreich. In: Thömmes, O. (Hrsg.): Investitions- und Steuerstandort Österreich. Wirtschaftliche und steuerrechtliche Rahmenbedingungen. Wien. Beck. S. 15-38.

Sieber, S. (2008): Österreichs Attraktivität für ausländische Direktinvestitionen sowie als Standort für Headquarters-Funktionen. FIW Studie Nr. 021 / Direktinvestitionen.

Sieber, S. (2008): Österreichs Attraktivität für ausländische Direktinvestitionen sowie als Standort für Headquarters-Funktionen. FIW Studie Nr. 021 / Direktinvestitionen.

Siebert, H. (1995): Das Land für den Wettbewerb stärken. In: Kantzenbach, E./ Mayer, O.G. (Hrsg.): Deutschland im internationalen Standortwettbewerb. Baden-Baden. Nomos Verlagsgesellschaft. S. 177-182.

Siebert, H./ Klodt, H. (1999): Towards Global Competition: Catalysts and Constraints. In: OECD: THE FUTURE OF THE GLOBAL ECONOMY: Towards a Long Boom? S. 115-138.

Siebert, H. (2000): Zum Paradigma des Standortwettbewerbs. Thübingen. Mohr Siebeck.

Sinn, H.-W. (1994): Wieviel Brüssel braucht Europa? Subsidiarität, Zentralisierung und Fiskalwettbewerb im Lichte der ökonomischen Theorie. München. Münchner Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge.

Sinn, H.W. (2002): Der neue Systemwettbewerb. In: Perspektiven der Wirtschaftspolitik 2002 3(4): S. 391 – 407.

Sinn, H.-W. (2003): The New Systems Competition. Blackwell Publishing.

Sinn, H.-W. (2005): Ist Deutschland noch zu retten? Berlin. Verlag Ullstein.

Statistik Austria (2012a): Steuern und Sozialbeiträge in Österreich, Einnahmen des Staates und der EU. Online im Internet:
http://www.statistik.at/web_de/statistiken/oeffentliche_finanzen_und_steuern/o

effentliche_finanzen/steuereinnahmen/index.html (Stand: 15.10.2012; Abfrage: 22.11.2012, [MEZ] 19:18).

Statistik Austria (2012b): Österreichische Forschungsquote 2012: voraussichtlich 2,80%. Online im Internet:
http://www.statistik.at/web_de/statistiken/forschung_und_innovation/globalschaetzung_forschungsquote_jaehrlich/index.html (Stand: 25.04.2012; Abfrage: 15.01.2013, [MEZ] 17:11).

Statistik Austria (2013): Ergebnisse im Überblick: Sozialquote. Online im Internet:
https://www.statistik.at/web_de/statistiken/soziales/sozialschutz_nach_eu_konzept/sozialquote/index.html (Stand: 28.01.2013; Abfrage: 01.04.2013, [MEZ] 15:52).

Steinrücken T./ Jaenichen S./ Kuchinke B. (2005): Standortwahl – Was signalisiert kommunale Wirtschaftsförderung? In: Wirtschaftsdienst 2005, Vol.85 (6), S. 379-386.

UNCTAD (1973): Multinational Corporations in world development. United Nations Publication. Sales No.E.73.ILA.1.1
<http://unctc.unctad.org/data/e73iia11a.pdf> (Stand: 27.08.2004; Abfrage: 17.01.2013, [MEZ] 18:17).

UNCTAD (2011): Inward FDI Performance and Potential Index ranking, 1990-2010. Online im Internet: http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR11_webtab_28.xls (Stand: 27.07.2011; Abfrage: 13.01.2013, [MEZ] 22:10).

UNCTAD (2012a): Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2011. Online im Internet:
<http://unctadstat.unctad.org/TableView/tableView.aspx?ReportId=88> (Stand: n.v.; Abfrage: 05.01.2013, [MEZ] 22:02).

UNCTAD (2012b): Transnational corporations: Online im Internet:
[http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx)

UNCTAD (2012c): Nominal and real GDP, total and per capita, annual, 1970-2011. Online im Internet:
<http://unctadstat.unctad.org/TableView/tableView.aspx?ReportId=96> (Stand: n.v.; Abfrage: 19.01.2013, [MEZ] 17:47).

UNCTAD (2012d): Exports and imports of goods, annual, 1980-2011. Online im Internet: <http://unctadstat.unctad.org/TableView/tableView.aspx?ReportId=96> (Stand: n.v.; Abfrage: 19.01.2013, [MEZ] 18:23).

Wegner, M. (1995): Standort Deutschland und die Folgen der deutschen Einigung. In: Kantzenbach, E./ Mayer, O.G. (Hrsg.): Deutschland im internationalen Standortwettbewerb. Baden-Baden. Nomos Verlagsgesellschaft. S. 109-118.

Weiss, P. (1999): Verschärfte internationale Standortkonkurrenz: Anpassungsdruck und Chancen aus Sicht des Handwerks. In: Apolte, T./ Caspers, R./ Welfens, P.J.J. (Hrsg.): Standortwettbewerb, wirtschaftspolitische Rationalität und internationale Ordnungspolitik. Baden-Baden. Nomos Verlagsgesellschaft. S. 219-224.

Weiss, H./ Schmiederer, E. (2004): Asoziale Marktwirtschaft. Insider aus Politik und Wirtschaft enthüllen, wie die Konzerne den Staaten ausplündern. Köln. Verlag Kiepenheuer & Witsch.

WKO (2011): DAS IST ÖSTERREICH. Der Wirtschafts- und Arbeitsstandort im Überblick. Online im Internet:
http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=647662&dstid=0&titel=Das%2cist%2c%c3%96sterreich%2c-%2cThis%2cis%2cAustria (Stand: Dez. 2012; Abfrage: 28.02.2012, [MEZ] 22:59).

WKO (2012a): Wirtschaftslage und Prognose. Online im Internet:
<http://wko.at/statistik/prognose/prognose.pdf> (Stand: 28.09.2012, Abfrage: 24.11.2012, [MEZ] 13:48).

Wohlers, E. (1995): Auswirkungen der Wiedervereinigung auf die Standortqualität Deutschlands. In: Kantzenbach, E./ Mayer, O.G. (Hrsg.): Deutschland im in-

ternationalen Standortwettbewerb. Baden-Baden. Nomos Verlagsgesellschaft. S. 91-108.

World Economic Forum (2012) (Hrsg.): The Global Competitiveness Report. Online im Internet: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/#> (Stand: n.v.; Abfrage: 24.11.2012, [MEZ] 18:47).

WTO (2013): Total merchandise trade. Exports. Online im Internet: <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBViewData.aspx?Language=E> (Stand: n.v.; Abfrage: 17.01.2013, [MEZ] 01:28).

Zohlnhöfer, R./ Obinger, H. (2009): Retreat of the Interventionist State: The Decline of Public Subsidy Expenditure in the OECD World Since 1980. In: Junker, D./ Mausbach, W./ Thunert, M. (Hrsg.): State and Market in a Globalized World. Transatlantic Perspectives. Heidelberg. Universitätsverlag Winter Heidelberg. S. 57-82.

Anhang

Tabelle zu Abbildung 6: Zielstaaten der verlagerten Unternehmen von 2006-2011

2006		2007		2008		2009		2010	
Tschechien	3	Tschechien	4	Tschechien	4	Tschechien	4	Tschechien	1
Slowakei	4	Slowakei	1	Slowakei	1	Ungarn	5	Slowakei	2
Ungarn	3	Slowenien	1	Polen	2	Rumänien	1	Ungarn	2
Polen	2	Ungarn	2	Rumänien	1	Russland	1	Osteuropa	1
Bulgarien	1	Polen	1	Russland	1	Ukraine	1	Deutschland	1
Rumänien	1	Rumänien	3	Deutschland	2	Osteuropa	1	Schweiz	1
Neue EU Mitgliedstaaten	1	Osteuropa	1	Schweiz	1	Europa	1	Italien	1
Serbien	1	Bosnien und Herzegowina	1	Italien	1	Deutschland	2	Großbritannien	1
Deutschland	2	Deutschland	3	Luxemburg	1	China	4	Asien	1
Schweiz	2	Schweiz	3	Frankreich	1	Vereinigte Arabische Emirate	1	Indien	1
Schweden	1	Asiatische "Billiglohnländer"	1	China	1				
Frankreich	1			Indien	2				
China	2			Brasilien	1				
				USA	1				
				Vereinigte Arabische Emirate	1				
				Südafrika	1				
Anzahl der Zielländer	Anzahl der Verlagerungen	Anzahl der Zielländer	Anzahl der Verlagerungen	Anzahl der Zielländer	Anzahl der Verlagerungen	Anzahl der Zielländer	Anzahl der Verlagerungen	Anzahl der Zielländer	Anzahl der Verlagerungen
13	24	11	21	16	22	10	21	10	12

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an AK (2007a, S. 25 ff), AK (2007b, S. 101 ff), AK (2008, S. 127 ff), AK (2009, S. 127 ff), AK (2010, S. 160 ff), AK (2011, S. 67 ff), AK (2012, S. 102)

Tabelle zu Abbildung 6: Anteile der Verlagerungen der Zielländer und -regionen bzw. der zusammengefassten Gruppen in % 2006-2011

Zielländer bzw. Zielregionen	Anteile der Verlagerungen in % 2006-2011	Zielländer bzw. Zielregionen in Gruppen zusammengefasst	Anteile der Verlagerungen in % 2006-2011
Tschechien	16	"neue" EU Mitgliedstaaten	50
Slowakei	8	"alte" EU Mitgliedstaaten	17
Slowenien	1	Süd-/Osteuropa nicht EU	5
Ungarn	12	"Osteuropa" (nicht näher definiert)	3
Polen	5	"Europa" (nicht näher definiert)	1
Bulgarien	1	Schweiz	7
Rumänien	6	Asien	14
<i>Neue EU Mitgliedstaaten</i>	1	Südafrika	1
Deutschland	10	Brasilien	1
Italien	2	USA	1
Luxemburg	1		
Frankreich	2		
Großbritannien	1		
Schweden	1		
Russland	2		
Ukraine	1		
Bosnien und Herzegowina	1		
Serbien	1		
<i>Osteuropa</i>	3		
Europa	1		
Schweiz	7		
<i>Asien</i>	1		
<i>Asiatische</i>	1		
China	7		
Indien	3		
Vereinigte Arabische	2		
Südafrika	1		
Brasilien	1		
USA	1		

Quelle: AK (2007a, S. 25 ff), AK (2007b, S. 101 ff), AK (2008, S. 127 ff), AK (2009, S. 127 ff), AK (2010, S. 160 ff), AK (2011, S. 67 ff), AK (2012, S. 102)

Tabelle zu Abbildung 6: Überblick über die Unternehmen und deren Verlagerungen 2006

Unternehmen	Geschäftsfeld	Arbeitsplätze	vom Bundesland	Zielland Verlagerung
Alumet	Metall, Maschinen und KFZ	-14	Vorarlberg	Schweiz
ARA	Bekleidung und Textil	-180	Kärnten	Neue EU Mitgliedstaaten
ATB	Metall, Maschinen und KFZ	-190	Steiermark	Serbien
Ericsson	Elektro- und Elektronikindustrie	-80	Wien	Schweden
Head	Sonstiges	-120	Vorarlberg	China
Henkel Central Eastern Europe (CEE)	Chemie, Pharma, Kunststoff		Oberösterreich	Ungarn
IFE Automatic Door Systems	Metall, Maschinen und KFZ	-120	Niederösterreich	Tschechien
IMS Kunststoffwerk	Chemie, Pharma, Kunststoff	-60	Tirol	Schweiz, Deutschland
Keba	Metall, Maschinen und KFZ		Oberösterreich	China
MAN Nutzfahrzeuge	Metall, Maschinen und KFZ		Oberösterreich	Slowakei
Mepi Werke Lautenschläger GmbH & Co KG	Metall, Maschinen und KFZ		Salzburg	Tschechien
Palfinger	Metall, Maschinen und KFZ		Salzburg	Bulgarien
Pankl	Metall, Maschinen und KFZ		Steiermark	Slowakei
Parker Hannifin	Metall, Maschinen und KFZ	-70	Niederösterreich	Polen
Schindler Aufzüge	Metall, Maschinen und KFZ	-115	Wien	Slowakei
Schmitter Austria	Metall, Maschinen und KFZ	-150	Tirol	Frankreich
Strabag	Bau	-100	Vorarlberg	Ungarn
SW Umwelttechnik	Bau	-15	Kärnten	Rumänien
Tyco Electronics	Elektro- und Elektronikindustrie		Niederösterreich	Tschechien
Umdasch-Gruppe	Holzbe- und verarbeitung		Niederösterreich	Slowakei
Vogel & Noot Wärmetechnik	Metall, Maschinen und KFZ	-170	Steiermark	Polen, Ungarn
ZF Steyr GmbH und ZF Steyr Präzisionstechnik GmbH	Metall, Maschinen und KFZ	-250	Oberösterreich	Deutschland

Quelle: AK (2007a, S. 25 ff.); AK (2007b, S. 101 ff.)

Tabelle zu Abbildung 6: Überblick über die Unternehmen und deren Verlagerungen 2007

Unternehmen	Geschäftsfeld	Arbeitsplätze	vom Bundesland	Zielland Verlagerung
Bäumler	Textil- und Bekleidung	-30	Vorarlberg	Ungarn, Rumänien
Bug Alutechnik	Metall, Maschinen und KFZ	-150	Vorarlberg	Ungarn, Rumänien
Generali	Versicherung	-80	Wien	Tschechien
Gorenje	Elektro- und Elektronikindustrie	-67	Oberösterreich	Slowenien
Head	Sonstiges	-30	Vorarlberg	Tschechien
Kanol Chemie	Chemie	-35	Oberösterreich	Deutschland, Tschechien
Kraft Foods	Nahrungs- und Genussmittel	-90	Wien	Schweiz
Kromberg & Schubert	Elektro- und Elektronikindustrie		Burgenland	Osteuropa
Mould & Matic	Metall, Maschinen und KFZ	-50	Oberösterreich	Tschechien
Novartis Forschungsinstitut NIBR	Chemie	-240	Wien	Schweiz
Pankl Racing Systems AG	Metall, Maschinen und KFZ	-40	Steiermark	Slowakei
Parker Hannifin GmbH	Metall, Maschinen und KFZ	-70	Niederösterreich	Polen, Deutschland
Plaspack	Chemie		Oberösterreich	Bosnien
Simea	Elektro- und Elektronikindustrie	-20	Burgenland	Rumänien
Unilever Österreich	Sonstiges	-70	Wien	Schweiz, Deutschland
Vogt Electronics GesmbH	Elektro- und Elektronikindustrie	-62	Oberösterreich	Asiatische "Billiglohnländer"

Quelle: AK (2008, S. 127 ff.)

Tabelle zu Abbildung 6: Überblick über die Unternehmen und deren Verlagerungen 2008

Unternehmen	Geschäftsfeld	Arbeitsplätze	vom Bundesland	Zielland Verlagerung
ThyssenKrupp	Metall, Maschinen und KFZ	-300	Steiermark	verschiedene Standorte
Swarovski Optik	Steine, Erde, Glas		Tirol	Tschechien
Hirschmann Automotive	Elektro- und Elektronikindustrie	-120	Vorarlberg	Rumänien
Nycomed	Pharma, Chemie und Kunststoff	-85	Oberösterreich	Indien
Bank Austria	Finanzwirtschaft	-300	Wien	Polen
IBM	Informationstechnologie und Telekommunikation	-450	Wien	Tschechien, Russland, Vereinigte Arabische Emirate, Südafrika
Glanzstoff Austria GmbH	Pharma, Chemie und Kunststoff	-310	Niederösterreich	Tschechien, Italien oder Luxemburg
Johnson & Johnson GmbH	Papier und Pappe	-150	Salzburg	Frankreich, Deutschland
Feycolor GmbH	Pharma, Chemie und Kunststoff	-26	Vorarlberg	Deutschland
AT&S Austria Technologie & Systemtechnik AG	Elektro- und Elektronikindustrie	-450	Steiermark	Indien
TRW	Pharma, Chemie und Kunststoff	-545	Salzburg	Tschechien, Polen
eBAY	Informationstechnologie und Telekommunikation	-7	Wien	Schweiz
Schindler GmbH	Metall, Maschinen und KFZ	-150	Wien	China, Brasilien, USA, Slowakei
Geiger Collections GmbH	Textil- und Bekleidung	-47	Vorarlberg	

Quelle: AK (2009, S. 127 ff.)

Tabelle zu Abbildung 6: Überblick über die Unternehmen und deren Verlagerungen 2009

Unternehmen	Geschäftsfeld	Arbeitsplätze	vom Bundesland	Zielland Verlagerung
Shell Austria GmbH	Mineralölverarbeitung	-80	Wien	Deutschland
Payer International Technologies GmbH	Konsumelektronik	-36	Steiermark	Ungarn, Ukraine, China
Swarovski	Steine, Erde, Glas	-500	Tirol	Tschechien, China
BP Austria AG	Mineralölverarbeitung		Wien	Ungarn
Bösendorfer	Klavierherstellung		Wien	Wr. Neustadt und weltweites Vertriebsnetz von Yamaha
AT&S Austria Technologie & Systemtechnik AG	Elektronikbauteile	-300	Steiermark	China
FACC	Faserverbundwerkstoffe		Oberösterreich	Vereinigte Arabische Emirate
OMV	Mineralölverarbeitung/ Informationstechnologie	-48	Wien	Rumänien
RHI AG	Feuerfeste keramische Werkstoffe und Waren		Steiermark	China
Benda-Lutz Werke GmbH	Herstellung von Metallpulver, Anstrichmittel, Porenbeton, Lacke		Niederösterreich	Russland
Eduscho Austria	Nahrungsmittelhandel	-90	Niederösterreich	Europa
Duna-Döner	Fleischverarbeitung	-60	Steiermark	Ungarn
Goldmann Druck AG	Druckereien	-40	Niederösterreich	Tschechien, Ungarn
Gabor GmbH	Schuhhersteller	-250	Kärnten	
Gartner KG	Transportwirtschaft	-500	Oberösterreich	Tschechien, Ungarn
UNITO Versan & Dienstleistungen GmbH	Versandhandel	-270	Steiermark	Tschechien, Deutschland
Knauf Isolations GmbH	Steinwolleherstellung	-90	Kärnten	Osteuropa
Semperit Reifen GmbH	Reifenherstellung	-195	Niederösterreich	

Quelle: AK (2010, S. 160 ff.)

Tabelle zu Abbildung 6: Überblick über die Unternehmen und deren Verlagerungen 2010

Unternehmen	Geschäftsfeld	Arbeitsplätze	vom Bundesland	Zielland Verlagerung
Roche Diagnostics	Pharma	-400	Steiermark	Schweiz
Delphi Packard Austria	Kfz-Zulieferer	-70	Burgenland	Ungarn
Gabor GmbH	Schuhhersteller	-170	Kärnten	Slowakei
Salzburg Schokolade	Nahrungsmittel	-25	Salzburg	Tschechien
Saeco Austria AG	Elektronikbauteile	-37	Niederösterreich/ Vorarlberg	
Bwin	Wetten	-100	Wien	Großbritannien
GEA Klimatechnik Produktions GmbH	Klimatechnikprodukte	-165	Oberösterreich	Deutschland
AKG	Audiotechnik	-90	Wien	Asien
Triumph International AG	Textilindustrie	-290	Steiermark	
Swarovski	Glas	-800	Tirol	Indien, Osteuropa
Schneider Bekleidung GmbH	Bekleidung	-100	Niederösterreich	Ungarn, Slowakei
Julius Meinl Industrieholding	Nahrungsmittel	-10	Oberösterreich	Italien

Quelle: AK (2011, S. 67 ff.)

Tabelle zu Abbildung 6: Überblick über die Unternehmen und deren Verlagerungen 2011

Unternehmen	Geschäftsfeld	Arbeitsplätze	vom Bundesland	Zielland Verlagerung
Austria Tabak GmbH	Genussmittel	-320	Niederösterreich/ Wien	
Bwin.Party	Onlinespielbetreiber	-400	Wien	
Nespresso Österreich	Genussmittel	-10	Wien	
General Dynamics European Land Systems - Steyr	Rüstung, Fahrzeuge, Militär		Wien	
Andritz Hydro	Anlagenbau	-60	Steiermark	

Quelle: AK (2012, S. 102)

Tabelle zu Abbildung 7: Motive für die Verlagerung von 2006-2011

Begründung für Verlagerungen 2006	Häufigkeit der Nennung
Kostengründe	12
Steuererleichterung	1
Marktgründe/strategische Gründe	2
Begründung für Verlagerungen 2007	Häufigkeit der Nennung
Kostengründe	4
Begründung für Verlagerungen 2008	Häufigkeit der Nennung
Kostengründe	8
Marktgründe/strategische Gründe	1
Begründung für Verlagerungen 2009	Häufigkeit der Nennung
Kostengründe	6
Marktgründe/strategische Gründe	2
Begründung für Verlagerungen 2010	Häufigkeit der Nennung
Kostengründe	5
Marktgründe/strategische Gründe	3
Fusion	1
Begründung für Verlagerungen 2011	Häufigkeit der Nennung
Kostengründe	4
Marktgründe/strategische Gründe	1

Quelle: AK (2007a, S. 25 ff.); AK (2007b, S. 101 ff.); AK (2008, S. 127 ff.); AK (2009, S. 127 ff.); AK (2010, S. 160 ff.); AK (2011, S. 67 ff.); AK (2012, S. 99 ff.)

Tabelle zu Abbildung 13: Inward FDI Performance Ranking sowie durchschnittl. Direktinvestitionen von 2007-2011 absolut und relativ zum durchschnittl. BIP

I-FDI Performance	Länder	durchschnittliche INFLOWS 2007-2011	passive Direktinvestitionen in %	durchschnittliche OUTFLOWS 2007-2011	aktive Direktinvestitionen in %	durchschnittlicher GDP 2007-2011
1	Luxemburg	6421,005235	11,7	23904,10875	43,6	54793,27109
2	Hong Kong	64116,14383	29,1	70531,12231	32,1	220036,8711
3	Mongolei	1649,415932	28,1	45,80304426	0,8	5876,69572
9	Singapur	39157,05395	19,1	21571,10343	10,5	205448,6616
13	Belgien	103891,1624	21,5	87354,17123	18,0	484052,9237
14	Irland	14729,12969	6,3	16472,84931	7,0	234712,5681
23	Estland	1616,356045	7,6	616,5072211	2,9	21275,7397
38	Ukraine	7864,4	5,3	554,6	0,4	148991,1357
42	Bulgarien	5818,908419	11,9	274,2268133	0,6	48742,49535
50	Tschechien	6273,352833	3,1	1842,35035	0,9	203084,2321
73	Rumänien	6856,95386	3,9	95,5436219	0,1	177509,6366
75	Polen	15065,77297	3,2	5173,075456	1,1	473717,7078
76	Vereinig. Königreich	92714,42601	3,8	124881,9613	5,1	2458580,691
81	Ungarn	3859,267251	2,8	2735,320788	2,0	137098,9077
85	Finnland	3698,288568	1,5	7460,889968	3,0	252558,5451
86	China	105110,4	2,0	53015,372	1,0	5175786,266
87	Österreich	13141,58147	3,3	23333,16291	5,9	393557,7898
88	Slowenien	833,4846135	1,7	680,5604511	1,4	49576,98692
89	Spanien	44380,18165	3,0	60087,15863	4,1	1480908,663
96	USA	218152,8	1,5	333964,8	2,3	14399159,33
97	Indien	32044,2035	2,1	16536,19167	1,1	1501753,892
104	Deutschland	39947,15898	1,2	96491,14771	2,8	3419838,675
108	Türkei	14975,2	2,1	2027,2	0,3	700986,4083
109	Schweden	17131,39261	3,7	28169,13012	6,0	468610,2853
119	Griechenland	2248,380121	0,7	2497,014565	0,8	313465,1719
124	Slowakei	2186,111783	2,5	570,279173	0,6	88032,47456
126	Italien	18265,65155	0,8	52874,29275	2,5	2153007,081
136	Japan	11180,65994	0,2	89376,43816	1,7	5116367,89
138	Dänemark	4985,46007	1,6	13400,00337	4,2	320307,0788
140	Schweiz	19281,10501	3,7	51707,61635	9,9	523327,0713
141	Niederlande	33627,45476	4,1	47840,87073	5,9	812458,9304

Quelle: UNCTAD (2011, o.S.; 2012a, o.S.)

Tabellen zu Abbildung 13: Berechnungen zu Direktinvestitionen

	2007 Inflows	2008 Inflows	2009 Inflows	2010 Inflows	2011 Inflows	2007 Outflows	2008 Outflows	2009 Outflows	2010 Outflows	2011 Outflows
Österreich	31153,59453	6858,314718	9303,417551	4264,64678	14127,93405	39024,79751	29451,78892	10006,34861	7731,989484	30450,89003
Schweiz	32435,16582	15144,26317	28641,9027	20380,66564	-196,4722738	51019,51898	45333,3518	27792,83916	64780,47003	69611,90177
Deutschland	80208,33847	8108,646135	24156,448	46860,27985	40402,08242	170617,4604	72757,82766	75390,6199	109321,4312	54368,39947
Tschechien	10443,81754	6451,002923	2926,814824	6140,583193	5404,545686	1620,192474	4323,101074	949,4733231	1166,815109	1152,169768
Polen	23560,75796	14838,70432	12932,11202	8858,488376	15138,80217	5404,721906	4414,255118	4699,148115	5487,016217	5860,235921
Vereinigtes Königreich	196389,5536	91489,17396	71139,81671	50604,23778	53949,34798	272384,2072	161056,0219	44380,98888	39502,20882	107086,3795
Finnland	12451,03594	-1143,999707	397,753399	6732,896715	53,75649019	7202,891385	9296,590618	4916,863816	10471,36263	5416,741386
Türkei	22047	19504	8411	9038	15876	2106	2549	1553	1464	2464
Indien	25505,59063	43406,3	35595,9	24159,2	31554,02687	19594,35835	19256,5	15927,1	13151	14752
China	83521	108312	95000	114734	123985	22468,86	52150	56530	68811	65117
Hong Kong	54341,13277	59620,53878	52393,97555	71069,49648	83155,57554	61080,54687	50380,53149	63991,35679	95396,16201	81607,01439
Singapur	46929,93166	11797,77504	24417,63893	48636,68033	64003,24381	36897,28618	6812,193433	17703,69403	21214,87925	25227,46426
Japan	22549,55246	24425,54591	11938,34355	-1251,812773	-1758,32947	73548,24465	128018,8469	74698,74458	56263,41566	114352,939
USA	215952	306366	143604	197905	226937	393518	308296	266955	304399	396656
	INFIOWS Durchschnitt 2007-2011	OUTFIOWS Durchschnitt 2007-2011								
Österreich	13141,58147	23333,16291								
Schweiz	19281,10501	51707,61635								
Deutschland	39947,15898	96491,14771								
Tschechien	6273,352833	1842,35035								
Polen	15065,77297	5173,075456								
Vereinigtes Königreich	92714,42601	124881,9613								
Finnland	3698,288568	7460,889968								
Türkei	14975,2	2027,2								
Indien	32044,2035	16536,19167								
China	105110,4	53015,372								
Hong Kong	64116,14383	70531,12231								
Singapur	39157,05395	21571,10343								
Japan	11180,65994	89376,43816								
USA	218152,8	333964,8								

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an UNCTAD (2012, o.S.)

Tabelle zu Abbildung 18: Entwicklung der nominalen Körperschaftsteuersätze 1995-2012

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Österreich	30	30	30	30	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	25	25	25	25	25	25	25	25
Deutschland	54,5	56,3	58,2	56,5	52,2	55,1	55,9	56,8	56	52	52	38,9	38,9	40,2	38,9	38,9	38,9	38,9	30,2	30,2	30,2	30,2	30,2
Schweiz	30,6	27,7	28	28,5	28,5	28,5	28,5	28,5	27,8	25	24,9	24,7	24,4	24,1	24,1	21,3	21,3	21,3	21,2	21,2	21,2	21,2	21,2
Italien	46,4	47,8	52,2	52,2	53,2	53,2	53,2	53,2	37	37	37	36	36	34	33	33	33	33	27,5	27,5	27,5	27,5	27,5
Slowenien	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	25	25	25	25	25	25	25	23	22	21	20	20	20
Ungarn	40	40	40	40	36	18	18	18	18	18	18	18	18	18	16	16	17,3	20	20	20	19	19	19
Slowakei	-	-	-	45	40	40	40	40	40	40	29	29	25	25	19	19	19	19	19	19	19	19	19
Tschechien	-	-	-	45	42	41	39	39	35	35	31	31	31	31	28	26	24	24	21	20	19	19	19
Polen	-	-	40	40	40	40	40	38	36	34	30	28	28	27	19	19	19	19	19	19	19	19	19
Finnland	44,5	42	39	25	25	25	28	28	28	28	29	29	29	29	29	26	26	26	26	26	26	26	24,5
Schweden	53	30	30	30	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	26,3	26,3	26,3	26,3
Großbritannien	34	33	33	33	33	33	33	31	31	30	30	30	30	30	30	30	30	30	28	28	28	26	24
Irland	43	40	40	40	40	38	36	36	32	28	24	20	16	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5
Belgien	41	39	39	40,2	40,2	40,2	40,2	40,2	40,2	40,2	40,2	40,2	40,2	34	34	34	34	34	33,9	33,9	33,9	34	34
Frankreich	42	42	34	33,3	33,3	36,7	36,7	41,7	41,7	40	37,8	36,4	35,4	35,4	35,4	35	34,4	34,4	34,4	34,4	34,4	34,4	34,4
Portugal	40,2	39,6	39,6	39,6	39,6	39,6	39,6	37,4	37,4	37,4	35,2	35,2	33	33	27,5	27,5	27,5	26,5	26,5	26,5	26,5	28,5	31,5
Spanien	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	32,5	30	30	30	30	30
Griechenland	46	46	35	35	35	35	35	35	40	40	40	37,5	35	35	35	32	29	25	25	25	24	20	20
Kanada	41,5	41,8	42,5	42,6	42,9	42,9	42,9	42,9	42,9	42,9	42,4	40,5	38	36	34,4	34,2	34	34	31,4	31	29,4	27,6	26,1
USA	38,7	38,9	38,9	39,8	39,7	39,6	39,5	39,5	39,4	39,4	39,3	39,3	39,3	39,3	39,3	39,3	39,3	39,3	39,3	39,1	39,2	39,2	39,1
Japan	50	50	50	50	50	50	50	50	46,4	40,9	40,9	40,9	40,9	40,9	39,5	39,5	39,5	39,5	39,5	39,5	39,5	39,5	39,5
China	-	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	25	25	25	25	25

Angaben in Prozent

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an OECD (2012a, o.S.), BSEAC (2010, S. 1 ff), Freiherr von dem Bongart/Prutzsch (2007, S. 531)

Tabellen zu Abbildung 23: Lohnsteuern, Körperschaftssteuern und Gesamtsteuern 1995-2011

Steuern	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Körperschaftsteuer	2040,96531	3052,71597	3396,62696	3787,19649	3246,93412	3864,99109	6235,43624	4559,20822
Lohnsteuer	11752,0674	12571,0432	13979,6055	14678,3898	15566,0665	15629,7107	16467,4751	17257,3691
STEUERN INSGESAMT	46321,9321	50943,331	53652,3584	55977,1274	57446,062	59119,3224	64653,3422	64151,9441
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
KÖST - Anteil an Steuern gesamt	4,4060453	6,06379416	6,33080645	6,76561422	5,65214396	6,5376106	9,64441439	7,10689019
Lohnsteueranteil an Steuern gesamt	25,3704172	24,9706226	26,0559012	26,2221204	27,0968382	26,4375673	25,4704158	26,9007733
Wirtschaftswachstum	2,7	2,5	2,3	3,8	3,5	3,7	0,9	1,7

Steuern	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Körperschaftsteuer	4579,30158	4962,8955	5081,55174	5229,17538	6093,76093	6334,88798	4177,10765	4977,86124	5582,11777
Lohnsteuer	18026,1557	18019,9541	18022,2867	19321,7791	20607,3866	22467,3934	20996,531	21782,7792	23031,3256
STEUERN INSGESAMT	64935,1493	66823,5057	67710,099	70451,018	75682,4514	80352,0345	76260,9946	78510,725	82882,7159
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
KÖST - Anteil an Steuern gesamt	7,05211526	7,42687089	7,50486533	7,42242699	8,05174887	7,88391734	5,47738418	6,34035825	6,73496
Lohnsteueranteil an Steuern gesamt	27,7602437	26,9664902	26,616837	27,4258338	27,2287515	27,9612004	27,5324641	27,7449726	27,787851
Wirtschaftswachstum	0,9	2,6	2,4	3,7	3,7	1,4	-3,8	2,1	2,7

Quelle: Statistik Austria (2012, o.S.)

Abstract

Die vorliegende Diplomarbeit befasst sich mit dem Standortwettbewerb zwischen Staaten, wobei neben einem allgemeinen Teil, der die Entstehung, das Konzept und die Instrumente des Standortwettbewerbs behandelt, zwei miteinander verbundene Schwerpunkte gewählt wurden. Während sich der erste mit der Wettbewerbsfähigkeit von Staaten beschäftigt, widmet sich der zweite den vom Standortwettbewerb zwischen Staaten ausgelösten Auswirkungen auf die Politik. Zur Beantwortung der gestellten Fragestellungen wurde für die vorliegende Arbeit die Methode der Literaturanalyse gewählt, da diese als am besten geeignet erscheint, die unterschiedlichen Aspekte des Themas zu analysieren. Um mehrere Perspektiven zu präsentieren und ein möglichst breites Spektrum an Zugängen abzubilden, werden die oftmals konträren Meinungen der Autor/innen gegenübergestellt. Als Ergänzung zu den Erkenntnissen der Literaturanalyse und zur Gewährleistung einer von den divergierenden Ansichten unabhängigen Darstellung werden darüber hinaus aktuelle volkswirtschaftliche Kennzahlen betrachtet, die mit Vergangenheitswerten bzw. den Kennzahlen anderer Staaten in Vergleich gestellt werden. Zusätzlich werden die Ergebnisse unterschiedlicher empirischer Studien angeführt, die ebenso der Objektivierung dienen sollen und zur Beantwortung der Fragestellungen herangezogen werden.

Aleksandra Petrovic

E-Mail: a0404506@unet.univie.ac.at



Persönliche Daten:

Geburtsdatum: 05. April 1986
Geburtsort: Doboj, BiH
Staatsbürgerschaft: Österreich
Familienstand: in Partnerschaft ohne Kinder

Bildungsweg:

<i>seit WS 2005</i>	Lehramtstudium Geographie und Wirtschaftskunde und Bildnerische Erziehung Universität Wien und Akademie der bildenden Künste Diplomarbeit: „ <i>Der Standortwettbewerb zwischen Staaten unter besonderer Berücksichtigung der Wettbewerbsfähigkeit Österreichs und der Auswirkungen auf die Politik.</i> “
<i>WS 2004 – SS 2005</i>	Lehramtstudium Geographie und Wirtschaftskunde und Geschichte, Sozialkunde und Politische Bildung Universität Wien
<i>Juni 2004</i>	Absolvierung der Matura
<i>1996 – 2004</i>	Bundesgymnasium Auf der Schmelz 4, 1150 Wien
<i>1993 – 1996</i>	Volksschule Hadersdorf, 1150 Wien
<i>Feb. – Juni 1993</i>	Bilinguale Flüchtlingsklasse in der Volksschule Felbigergasse, 1140 Wien

Beruflicher Werdegang:

seit Juli 2012

MA 13 – HAUPTBÜCHEREI WIEN, 1070 Wien

Einschreibung und Datenaufnahme neuer Leser/innen,
Bibliothekarische Arbeiten

Okt. 2008 – Juni 2012

**INSTITUT FÜR EMPIRISCHE SOZIALFORSCHUNG
IFES, 1010 Wien**

Telefonische Befragung von Haushalten und unternehmerischen Entscheidungsträger/innen

2008 – 2010

**ERICH GÖTZINGER Werbegesellschaft m.b.H.,
1030 Wien**

Unterstützung und dekorative Gestaltung bei Events,
sowie Betreuung von Vortragenden, Politiker/innen,
Sportler/innen und Künstler/innen bei diversen Veranstaltungen

Sep. 2007 – Aug. 2008

BENETTON MEGASTORE, 1010 Wien

Verkaufsassistentin in der Kinderabteilung

2004 – 2007

diverse Promotionjobs, Kinderbetreuung, Komparsin

Besondere Fähigkeiten:

Sprachkenntnisse:

Bosnisch/Kroatisch/Serbisch: Muttersprache

Englisch: sehr gut

Französisch, Russisch, Latein: Grundkenntnisse

EDV-Kenntnisse:

Microsoft Office

Adobe Photoshop

Arc View

Interessen:

Reisen, Kunst, Kultur, Lesen, Malen, Zeichnen, Sport

