



universität
wien

DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

Der Einfluss kultureller Beziehungen auf ausländische Direktinvestitionen im östlichen Europa

Verfasserin

Elisabeth Kemetmüller

angestrebter akademischer Grad

Magistra der Naturwissenschaften (Mag.rer.nat.)

Wien, März 2010

Studienkennzahl lt. Studienblatt: A 190 344 456

Studienrichtung lt. Studienblatt: Lehramtsstudium UF Geographie und Wirtschaftskunde
UF Englisch

Betreuer: Univ. Doz. Dr. Peter Jordan

Ich möchte an dieser Stelle allen großen Dank aussprechen, die mich während meines Studiums und insbesondere beim Entstehen dieser Arbeit unterstützt haben. Ein ganz besonderer Dank gilt meinen Eltern, die mir mein Studium nicht nur ermöglicht haben, sondern während dieser Zeit auch immer hinter mir standen und mir viel Vertrauen und Kraft schenkten. Meinem Freund gilt ebenfalls großer Dank, denn er gab mir während der gesamten Studienzeit großen Halt, Zuversicht und viel Unterstützung, und brachte vor allem in den letzten Monaten viel Geduld auf. Außerdem möchte ich mich auch bei meinen engsten Freunden bedanken, die mir in den vergangenen Jahren in allen Lebenslagen zur Seite standen.

Persönliche Erklärung

Ich versichere,

dass ich meine Magisterarbeit selbstständig verfasst, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubten Hilfen bedient habe,

dass ich dieses Magisterarbeitsthema weder im In- noch im Ausland in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe und

dass diese Arbeit mit der von dem Begutachter beurteilten Arbeit übereinstimmt.

.....

Datum

.....

Elisabeth Kemetmüller

Inhalt

Abbildungsverzeichnis	iii
Tabellenverzeichnis.....	iv
Kurzfassung.....	v
Abstract	v
1 Einleitung.....	1
1.1 Beschreibung und Einordnung der Problemstellung	1
1.2 Fragestellung und Hypothese	4
1.3 Methodischer Ansatz	5
1.4 Erläuterung grundlegender forschungstheoretischer Begriffe.....	5
1.5 Zielsetzung	7
2 Derzeitiger Forschungsstand	9
3 Theoretische Grundlagen von ausländischen Direktinvestitionen	12
3.1 Begriffsabgrenzung	13
3.2 Formen und Klassifikation von ausländischen Direktinvestitionen.....	16
3.3 Ökonomische Aspekte, Motive und Theorie ausländischer Direktinvestitionen	18
3.4 Hemmende und begünstigende Faktoren	22
4 Das östliche Europa als Zielgebiet ausländischer Direktinvestitionen	25
4.1 ADI im östlichen Europa im internationalen Kontext	30
4.2 Umfang und Struktur der Direktinvestitionen	36
4.3 Die bedeutendsten Herkunftsländer	40
4.4 Regionale Verteilung der ausländischen Direktinvestitionen	44
4.5 Zwischenfazit und Ausblick.....	51
5 Kulturelle Beziehungen als Motivation von ausländischen Direktinvestitionen..	54
5.1 Definition des Kulturbegriffs – ein Diskurs.....	59
5.2 Kulturdimensionen nach Geert HOFSTEDE	63
5.3 Was sind relevante kulturelle Beziehungen?	70
5.4 Geschichte	73
5.5 Religion	81
5.6 Sprache.....	85
5.7 Minderheiten und Migranten	89
5.8 Zwischenfazit	93

6	Einfluss von kulturellen Gemeinsamkeiten auf die Entscheidung für ADI im östlichen Europa	95
7	Schlussbetrachtung	114
	Literaturverzeichnis	117
	Anhang	125

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Globale ADI-Flüsse in % zum globalen BIP, 1970–2007	31
Abbildung 2: Ausländische Direktinvestitionen (<i>Inflows</i>) in absoluten Zahlen, 1980–2007	31
Abbildung 3: Globale ADI-Flüsse nach Ursprung, 2001–2007 (Mrd. EUR) ..	32
Abbildung 4: ADI-Bestände der EU-27 nach Empfänger, Stand: Ende 2007	33
Abbildung 5: Regionale Verteilung der ADI nach Zielland.....	33
Abbildung 6: Regionale Verteilung der ADI nach Herkunftsland	40
Abbildung 7: Direktinvestitionsbestand in % des BIP, Ende 2006.....	48
Abbildung 8: Anteil ADI-Bestände am BIP, 1999	49
Abbildung 9: Konjunkturaussichten für ausgewählte Länder des östlichen Europas.....	53
Abbildung 10: Europa nach dem Wiener Kongress.....	75
Abbildung 11: Europa im 2. Weltkrieg	76
Abbildung 12: Gesamteuropa nach Bündnissen	79
Abbildung 13: Geographische Verteilung der EU, der CEFTA, der EFTA und der GUS	80
Abbildung 14: Religionen in Europa	83
Abbildung 15: Indoeuropäische Sprachen	87
Abbildung 16: Ethnische Verteilung in der Österreichisch-Ungarischen Monarchie	131
Abbildung 17: Europäische Sprachfamilien.....	132

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Ausländische Direktinvestitionen – Flüsse und Bestände.....	37
Tabelle 2: Österreichs Rolle als Direktinvestor im östlichen Europa.....	43
Tabelle 3: ADI-Bestände pro Kopf, 2000–2008	45
Tabelle 4: Überblick über ADI im östlichen Europa	47
Tabelle 5: Machtdistanzwerte für ausgewählte Länder.....	64
Tabelle 6: Unsicherheitsvermeidungswerte für ausgewählte Länder.....	66
Tabelle 7: Individualismuswerte für ausgewählte Länder	67
Tabelle 8: Maskulinitätswerte für ausgewählte Länder	68
Tabelle 9: Langzeitorientierungswerte für ausgewählte Länder	69
Tabelle 10: Mitgliedschaftsraten in Religionsgemeinschaften	84
Tabelle 11: Minderheiten im östlichen Europa.....	91
Tabelle 12: Hauptinvestorländer im östlichen Europa nach Anteilen am ADI-Bestand	97
Tabelle 13: Ausländische Direktinvestitionen nach Sektoren, 1999	126
Tabelle 14: ADI in CEEC-5 und SEEC-5 nach investierenden Ländern, 1999	127
Tabelle 15: ADI-Bestände pro Kopf (USD) und ADI-Anteile am BIP (%), 1999	128
Tabelle 16: ADI-Flüsse	129
Tabelle 17: Top 15 ADI-Empfängerländer, nach ausschlaggebenden Faktoren, 2009–2011	130
Tabelle 18: Fremdsprachenerwerb bei Schülern der Sekundarstufe II, 2007	133

Kurzfassung

Ausländische Direktinvestitionen (ADI) gehören zu den wichtigsten ökonomischen Indikatoren der Globalisierung und spielen bei den Transformationsprozessen der Länder des östlichen Europas eine bedeutende Rolle. Das Ziel der vorliegenden Arbeit ist es Zusammenhänge zwischen ADI und kulturellen Gemeinsamkeiten zwischen Herkunfts- und Zielländern zu identifizieren. Aufbauend auf einer Literaturanalyse werden theoretische Grundlagen zu ausländischen Direktinvestitionen sowie deren aktuelle Situation im östlichen Europa beleuchtet. Anschließend werden nach einem allgemeinen Diskurs über Kultur vier Faktoren abgeleitet, die auf die Kultur eines Landes Einfluss haben können. Schlussendlich wird für jeden Staat des östlichen Europas demonstriert, dass kulturelle Beziehungen tatsächlich einen positiven Einfluss auf die Entscheidungen ausländischer Investoren haben können.

Abstract

Foreign direct investment (FDI) is one of the most important economic indicators for globalization and plays a major role in the transformation process of Eastern European countries. The aim of this thesis is to identify possible correlations between FDI and cultural similarities of home and host countries. The theory of FDI, as well as the current situation in Eastern Europe, are discussed based on a literary analysis. After a subsequent general discourse on culture four elements are identified that can influence the culture of a country. In conclusion, a demonstration for every Eastern European country shows that cultural relations can indeed have positive effects on the decisions of foreign investors.

1 Einleitung

1.1 Beschreibung und Einordnung der Problemstellung

Europa – viele Völker, viele Sprachen, viele Staaten, viele Ökonomien. Gibt es trotz aller Unterschiede auch Gemeinsamkeiten? Gemeinsamkeiten, die auch direkten oder indirekten Einfluss auf die Wirtschaftstätigkeiten auf diesem Kontinent haben? Der Beantwortung dieser Frage soll mit dieser Arbeit ein Stück näher gekommen werden.

Die Erklärung und Beschreibung von wirtschaftlichen Vorgängen war bis vor kurzem bzw. ist zum Teil immer noch hauptsächlich auf sogenannten *hard facts* begründet, wie zum Beispiel auf Gewinnprognosen, Ertragskalkulationen oder Ähnlichem, also im Allgemeinen auf Daten und Statistiken, die man messen und berechnen kann. Man versuchte, ein objektives Bild von der Ökonomie zu schaffen. Dabei hatte man ganz darauf vergessen, dass im Mittelpunkt immer Menschen standen und Wirtschaft ohne Menschen nun einmal nicht funktioniert, da durch sie ständig Entscheidungen getroffen werden. Allerdings ist es Wunschdenken, dass sich Menschen nur auf Zahlen verlassen und bei ihren Entscheidungen persönliche Einstellungen, Erfahrungen, Gefühle außer Acht lassen. All dies ist nicht angeboren, sondern wird bei jeder Person im Laufe ihres Lebens geformt. Ein wichtiger Einflussfaktor dabei ist die Kultur, in der man aufgewachsen ist bzw. zu der man sich zugehörig fühlt. Natürlich ist Kultur nicht alles, man kann durch sie nicht alle Entscheidungen des Menschen begründen. Aber trotzdem werden in jeder Kultur – hauptsächlich unbewusst – bestimmte kulturelle Werte, Einstellungen, Verhaltensweisen und Geschichten vermittelt und weitergegeben, welche die Aktionen einer Person beeinflussen.

In Zeiten der Globalisierung wird viel darüber diskutiert wie viel Einfluss die eigene Kultur wirklich noch hat. Noch nie hatte man so viel Kontakt zu anderen Menschen aus anderen Teilen der Welt, noch nie war es so einfach herumzureisen und andere Länder und Bräuche kennen zu lernen, noch nie hatten wir so viele unterschiedliche Produkte aus aller Welt in unseren

Supermarktreagen. Kritiker¹ argumentieren häufig, dass es durch die Globalisierung zu einer Durchmischung aller Kulturen kommt und daraus eine Art „Einheitsbrei“ entsteht. Gegenstimmen lassen aber verlauten, dass man sich in diesen Zeiten wieder mehr auf seine eigene Herkunft und Kultur besinnt.

Beispiele, wie die missglückten Fusionspläne zwischen der österreichischen OMV und der ungarischen MOL, zeigen deutlich, dass definitiv nicht nur falsche Ertragskalkulationen zum Scheitern von interkulturellen wirtschaftlichen Unternehmungen beitragen, sondern in einem großen Ausmaß unvereinbare kulturelle Unterschiede daran schuld sind, denen davor zu wenig Beachtung geschenkt wurde. „The importance of the cultural dimension for the development and implementation of strategic goals in general, is also widely accepted and empirically tested. Somewhat less acknowledged, however, although hardly ever disputed, is the potential impact, both positive and negative, of cultural aspects on the success of M&A activity. Certainly, such dimensions are currently simply ignored in the pre-integration phases of acquisitions – during due diligence, for example – and hardly ever (consciously and specifically) enter into consideration in the integration phase.“ (Forstmann 1998, S. 57, zitiert nach Thomas 2005, S. 32f)

Auch ich bin überzeugt, dass kulturelle Beziehungen eine wichtige Rolle bei trans- und internationalen Wirtschaftsbeziehungen spielen, sei das nun der Fall auf Staatsebene oder bei einzelnen Betrieben. Darum möchte ich diese ein wenig näher unter die Lupe nehmen und werde mich dabei auf das Wirtschaftsgeschehen im südöstlichen und östlichen Europa konzentrieren. Aber warum genau diese Region?

Die ehemals kommunistischen Staaten des südöstlichen und östlichen Europas sind in den letzten Jahren immer mehr in das Zentrum des – vor

¹ Um zur besseren Lesbarkeit des Textes beizutragen, wird von geschlechtsspezifischen Formulierungen abgesehen. Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass zwar alle Personenbenennungen in der männlichen Form gehalten, aber immer auf beide Geschlechter bezogen sind.

allem europäischen – Wirtschaftsgeschehens gerückt. Nach dem Mauerfall und dem Ende des Kalten Krieges erreichte eine Welle der Euphorie die europäischen Länder: während sich die Ökonomien des Westens über den Zugang zu neuen großen Märkten freuten, war der Osten glücklich über die Aussicht neue Technologien übernehmen und an den höheren Lebensstandard des Westens anschließen zu können.

Auf anfängliche Freude folgte bald Ernüchterung. Durch die zum Teil massiven gesellschaftlichen, ökonomischen und politischen Verwerfungen, welche durch die über Jahrzehnte andauernden kommunistischen Diktaturen verursacht worden waren, ergaben sich große Schwierigkeiten beim Versuch mit dem Westen wieder gleichauf zu kommen. Meist fehlte das nötige Geld, denn die inländischen Sparquoten waren bescheiden. Bei der strukturellen Anpassung und Produktivitätssteigerung wurden traditioneller Weise ausländische Direktinvestitionen (ADI) als wichtige Maßnahmen erachtet. Denn diese bringen Geld in die neuen Ökonomien, arbeiten dort und tragen zur Transformation und Modernisierung bei.

Generell sehen sich westliche Unternehmen durch die Globalisierung zusehends dazu veranlasst grenzüberschreitend tätig zu werden. Da ein Auslandsengagement normalerweise mit einer Entsendung von Mitarbeitern verbunden ist, treffen bei Auslandseinsätzen unterschiedliche Kulturen, Personen mit verschiedenen Denkmustern, moralischen und religiösen Wertvorstellungen und mit unterschiedlichen Verhaltens- und Kommunikationsweisen aufeinander. Wie beispielsweise GERHARDS (2005, S. 13) in seiner Arbeit zeigte, gibt es in unterschiedlichen Kulturen verschiedene Vorstellung über das Zusammenleben in und die Organisation von Gemeinschaften. Meistens gibt es wichtige Unterschiede in den Geschlechterrollenbildern, der bevorzugten Staatsform, der Rolle der Religion und der wirtschaftlichen Organisationsform.

1.2 Fragestellung und Hypothese

Geht man von der Annahme aus, dass Kultur Einfluss auf das Verhalten einer Person hat, dann kommt dies natürlich auch im Wirtschaftsleben zum Tragen. Je größer die kulturellen Unterschiede zwischen dem Herkunftsland eines Investors und dessen Zielland sind, desto mehr Kosten fallen folglich auch im eigenen Unternehmen an: sei das beispielsweise einerseits durch die Schulung interkultureller Kompetenz für die entsendeten Mitarbeiter oder andererseits durch die Probleme, die entstehen, weil genau dies unterlassen wurde. Je größer die Unterschiede, desto größer die Anstrengungen, die unternommen werden müssen, um diese zu überbrücken und Komplikationen und Missverständnisse zu vermeiden.

Diese Annahmen führen nun zu der Hypothese, die dieser Arbeit zugrunde liegt. Nämlich, dass je stärker die kulturellen Beziehungen zweier Länder sind, desto mehr ausländische Direktinvestitionen zwischen ihnen fließen. Darauf aufbauend soll die Forschungsfrage somit wie folgt formuliert werden:

Gibt es einen Zusammenhang zwischen ausländischen Direktinvestitionen im östlichen Europa und kulturellen Gemeinsamkeiten zwischen Herkunfts- und Empfängerländern?

Abgesehen von der Kultur gibt es natürlich auch noch eine Menge anderer Faktoren, welche die Investitionstätigkeiten eines Unternehmens beeinflussen, angefangen von der Größe des Unternehmens, über die allgemeine Wirtschaftslage eines Landes, bis hin zur Art des Produktes u.v.m. Ob und wie viel Einfluss Kultur auf internationale Geschäftstätigkeiten haben könnte, ist bisher jedoch nur wenig untersucht. Ziel dieser Arbeit ist allerdings nicht eine erschöpfende Auseinandersetzung mit beiden dieser Aspekte. Vielmehr soll ein Versuch unternommen werden, aufzuzeigen, welche kulturellen Faktoren es überhaupt gibt, die grundsätzlich auf Investitionsentscheidungen einwirken können, und um eine möglichst schlüssige Dokumentation und Beweisführung hinsichtlich der oben angeführten Hypothese. Darüber hinaus ist es wichtig anzumerken, dass mit

dieser Arbeit keine Wertung bezüglich der Wichtigkeit und des Ausmaßes der Einflussfaktoren vollzogen werden soll.

1.3 Methodischer Ansatz

Im Laufe der Themenbearbeitung wurden folgende methodische Ansätze angewandt: der erste Schritt stellte eine umfassende Literaturanalyse aktueller Forschungsergebnisse, Studien, Statistiken, Umfrageergebnisse sowie historischer Werke dar. Die Ergebnisse dieser Analyse wurden anschließend im zweiten Schritt entsprechend der Forschungsfrage ausgewertet und selbstständig interpretiert, woraus schlussendlich eigene Schlüsse gezogen wurden.

1.4 Erläuterung grundlegender forschungstheoretischer Begriffe

Bevor ich weiter in das Thema dieser Arbeit eintauchen werde, gilt es einige relevante Begriffe abzugrenzen und zu definieren. Die meisten davon ergeben sich schon aus dem Titel.

Um „kulturelle Beziehungen“ überhaupt untersuchen zu können, muss zuerst einmal der Begriff „Kultur“ eingegrenzt werden. Anschließend wird eine allgemein gültige Definition für „ausländische Direktinvestitionen“ geliefert, bevor ein weiterer wichtiger Bereich abgegrenzt wird, nämlich „östliches Europa“.

Kultur

Jeder weiß, was Kultur ist, aber keiner kann den Begriff eindeutig definieren. Dieser Tenor zieht sich im Grunde durch die gesamte Literatur, die es zu diesem Thema gibt. Es ist nicht mein Ziel hier in meiner Arbeit eine weitere Definition von Kultur zu liefern. Vielmehr soll zu Beginn hier kurz der Begriff „Kultur“ so weit eingegrenzt werden, dass er als Grundlage für die

Beantwortung der Forschungsfrage dienen kann. Eine etwas ausführlichere Diskussion zu dem Thema Kultur folgt später in Kapitel 5.1.

Kultur existiert nicht von sich aus, sondern wird durch den Menschen geschaffen und gestaltet. Die Elemente einer Kultur (Symbole, Werte, Verhaltens- und Verfahrensweisen, Bräuche) sind typisch für eine bestimmte Gruppe von Menschen. Sie sind historisch gewachsen, werden erlernt und von Generation zu Generation weitergegeben. Die Art eines Menschen zu denken, zu empfinden und zu handeln wird durch die erlernte Kultur beeinflusst. Außerdem vermittelt Kultur Identität und erleichtert das Zusammenleben mit anderen Individuen. (GRAF 2007, S. 18f)

Ausländische Direktinvestitionen (ADI)

Ganz allgemein sind ausländische Direktinvestitionen (engl.: Foreign Direct Investment, FDI) grenzüberschreitende Kapitalanlagen mit der Absicht auf die Geschäftspolitik des kapitalempfangenden Unternehmens Einfluss zu bekommen. Eine detailliertere Erklärung und Abgrenzung ausländischer Direktinvestitionen findet sich in Kapitel 3.1.

Östliches Europa

Je nach beschreibendem Autor oder beschreibender Institution können die unterschiedlichsten Bezeichnungen für europäische Staaten verwendet werden. Es ist sowohl bei den jeweiligen Staaten umstritten als auch nicht eindeutig geklärt welche Länder zum Beispiel zu „Mitteleuropa“, „Osteuropa“, „Südosteuropa“ oder auch „Zentraleuropa“ gehören. So findet man unter anderem folgende Gruppen:

- *SEEC-7 (Southeastern European Countries)*: Albanien, Bosnien und Herzegowina, Bulgarien, Kroatien, Jugoslawien, Mazedonien, Rumänien
- *CEEC-5 (Central Eastern European Countries)*: Tschechien, Ungarn, Polen, Slowakei, Slowenien

- *MOEL-8 (Mittel- und Osteuropäische Länder)*: Polen, Tschechien, Slowakei; Slowenien; Ungarn, Estland, Lettland, Litauen
- *SOEL-8 (Südosteuropäische Länder)*: Albanien; Bosnien und Herzegowina, Bulgarien, FRJ, Kroatien, Mazedonien; Rumänien, Türkei

Diese Arbeit orientiert sich an der Regionalgliederung der Österreichischen Nationalbank (2009):

- *Europa*: inklusive europäischer Staaten der GUS
- *Euroraum-16*: Belgien, Deutschland, Griechenland, Spanien, Frankreich, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Portugal, Finnland, Slowenien, Malta, Zypern, Slowakische Republik, Österreich
- *EU-15*: Belgien, Deutschland, Griechenland, Spanien, Frankreich, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Portugal, Finnland, Dänemark, Schweden, Vereinigtes Königreich, Österreich
- *EU-27*: EU-15 + MOEL-5 + Estland, Lettland, Litauen, Malta, Zypern, Bulgarien, Rumänien
- *MOEL-5*: Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn
- *MOEL-19*: MOEL-5 + Albanien, Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Estland, Kroatien, Lettland, Litauen, Republik Moldau, Mazedonien, Montenegro, Rumänien, Serbien, Ukraine, Weißrussland.

Wenn im Laufe dieser Arbeit vom „östlichen Europa“ die Rede ist, so sind damit grundsätzlich die MOEL-19 gemeint. Das Untersuchungsgebiet dieser Arbeit umfasst also all jene Länder, welcher dieser Gruppe zugehören. Außerdem orientieren sich die hier verwendeten Begriffe für die Unterteilung des östlichen Europas an den in JORDAN 2005 beschriebenen.

1.5 Zielsetzung

Das Ziel der vorliegenden wissenschaftlichen Arbeit ist es, zuerst einmal wichtige Entwicklungen und Trends bei in den MOEL-19 getätigten ausländischen Direktinvestitionen zu erkennen. Des Weiteren sollen mögliche kulturelle Gemeinsamkeiten zwischen Geber- und

Empfängerländer herausgearbeitet werden, um unter Berücksichtigung dieser kulturspezifischen Besonderheiten deren Einfluss auf die Investitionstätigkeit zu untersuchen und darzustellen.

Um ersteres Ziel zu erreichen sollen zuerst theoretische Grundlagen zu ausländischen Direktinvestitionen geklärt werden, worauf anschließend deren Entwicklung und derzeitige Situation im östlichen Europa näher beleuchtet werden. In weiterer Folge soll versucht werden, auf einem allgemeinen Diskurs über das Thema Kultur aufbauend relevante kulturelle Merkmale zu identifizieren, welche Einfluss auf grenzüberschreitende Investitionsentscheidungen haben können. Die gewonnenen Erkenntnisse sollen abschließend zusammengeführt werden um die anfangs gestellte Forschungsfrage beantworten zu können.

2 Derzeitiger Forschungsstand

Ausländische Direktinvestitionen sind ein breit erforschtes Thema. Es gibt unzählige Publikationen über ihre Definition, ihre Auswirkungen und ausschlaggebende Gründe für die Tätigkeit von Direktinvestitionen aus mikro- wie auch aus makroökonomischer Sicht. Auch sind sie fester Bestandteil der wichtigsten wirtschaftlichen Kennzahlen eines Staates. Handbücher für Manager, die vor der Entscheidung stehen, ob und wo sie Direktinvestitionen tätigen wollen, findet man zahlreich. Darin enthalten sind vor allem Hinweise zu gesetzlichen Rahmenbedingungen, aber auch meistens einige Kapitel zu den Menschen und der Kultur des Landes.

Publikationen zu Kultur gibt es ebenfalls *en masse*. „Kultur“ ist ein Begriff, der sehr schnell und einfach verwendet werden kann, aber nur sehr schwer allgemeingültig definierbar ist. Je nachdem aus welcher wissenschaftlichen Disziplin der Autor kommt, wird mit unterschiedlichem Vokabular und verschiedenen Herangehensweisen argumentiert.

Dass die Kulturwissenschaften auch Erkenntnisse für die Wirtschaftswissenschaften bereithalten, darüber ist man sich erst im Laufe der letzten Jahrzehnte so richtig bewusst geworden. Es gibt immer mehr wirtschaftliche Veröffentlichungen, die sich auch kulturellen Elementen widmen. Immerhin ist es mittlerweile unumstritten, dass Kultur auf ziemlich alle Bereiche eines Unternehmens oder einer ganzen Ökonomie Einfluss haben kann. Doch das Wissen darum, dass die Kultur eines Landes Einfluss auf die Ökonomie haben kann, bedeutet noch lange nicht, dass es auch praktische Anwendung findet. Viele Wirtschaftstreibende ignorieren diese Tatsache im Alltag. Den unzähligen Veröffentlichungen zu kulturwirtschaftlichen Themen, die es angesichts der steigenden Nachfrage am Markt gibt, mangelt es meistens an Qualität. Oft streifen sie das eigentliche Thema nur sehr oberflächlich oder setzen sich mit dem Thema Kultur an sich gar nicht erst auseinander (vgl. z.B. RUPPRECHT 2007, ZAMOR 2008).

Einerseits hat es die Wirtschaftskulturforschung noch nicht komplett geschafft, eine wirkliche Verbindung zwischen Kultur und Wirtschaft herzustellen, andererseits sind es die wirtschaftlichen Akteure meistens gewohnt Erfolge, Misserfolge, Entwicklungen, Potentiale etc. mit Zahlen festsetzen und definieren zu können. Mit sozial- und kulturwissenschaftlichen Sachverhalten ist das bei weitem nicht so einfach. Wie lassen sich beispielsweise Werteinstellungen, Rituale oder religiöse Ansichten zahlenmäßig darstellen? Kann man solche Elemente objektiv gegenüberstellen? Wie kann man sie überhaupt konkret voneinander abgrenzen? Viele Wirtschaftswissenschaftler haben oft nicht den Mut ihr gewohntes Datenmaterial mit solchen nicht (oder nur schwer) messbaren Variablen zu kombinieren und zu untersuchen. Dementsprechend gibt es wenige Veröffentlichungen, die sich gleichzeitig mit wirtschaftlichem Zahlenmaterial und soziokulturellen Themen auseinandersetzen und deren Beziehungen zueinander untersuchen. (vgl. MIZERSKI 2008)

Ein weiteres Problem mag darin begründet sein, dass Kultur als Forschungsgegenstand selbst nicht klar definiert ist. Wie bereits erwähnt wurde, gibt es zu viele Erklärungsansätze, so dass sich Kultur nicht eindeutig abgrenzen und bestimmen lässt. Natürlich erschwert das in weiterer Folge darauf aufbauende wissenschaftliche Untersuchungen.

Selten entdeckt man einzelne Autoren, die in Ihren Publikationen über ausländische Direktinvestitionen am Rande erwähnen, dass auch soziokulturelle Elemente Einfluss haben können. Zum Beispiel erwähnt POTT (1983, S. 107ff), dass neben den traditionellen wirtschaftlichen und politischen Standortfaktoren auch soziokulturelle Standortfaktoren für Investitionsentscheidungen wichtig sein können. Diese haben zwar oft nur indirekte Auswirkungen auf die Gewinnentwicklung einer Auslandsinvestition, allerdings sind sie für den Entscheidungsträger oftmals ausschlaggebend, da ihn unter Umständen Sprache, Verhaltensweisen, Kommunikationsgewohnheiten, Werte etc. einer anderen Kultur gegenüber voreingenommen machen.

Für den Raum des östlichen Europas gibt es ebenfalls eine steigende Anzahl an Publikationen, die sich mit kulturellen Themen auseinandersetzen (z.B. Managementhandbücher über einzelne Staaten, die Tipps für Investitionen in diesem Raum geben). Dass die interkulturelle Fragestellung für diese Region wahrgenommen wird, ist allerdings erst seit Ende der 1990er Jahre der Fall. Davor überwog die Vorbildwirkung westlicher Unternehmen und ihr Handeln wurde so kurz nach der Marktöffnung kaum hinterfragt. Erst als sich die Staaten des östlichen auf ihre eigenen kulturellen Wurzeln besannen und diese auch selbstbewusst nach außen hin vertraten, bemerkten ausländische Investoren, dass auch Unterschiede zwischen den europäischen Kulturen existieren und diese auch respektiert werden müssen. Man erkannte, dass die bisherige Vorgehensweise, das Überstülpen westlicher Modelle auf Standorte in anderen Kulturkreisen, zu vielen Problemen führte, die aufgrund kultureller Unterschiede entstanden.

Diese interdisziplinäre Arbeit stellt also einen Versuch dar, ein Stück dieser Lücke zu füllen und in ihrem Rahmen die möglichen Aus- bzw. Einwirkungen bestimmter kultureller Faktoren auf einen konkreten ökonomischen Bereich, nämlich ausländische Direktinvestitionen, unter die Lupe zu nehmen. Es werden also spezifische wirtschaftliche und kulturelle Aspekte in einem wissenschaftlichen Rahmen gleichberechtigt miteinander kombiniert und untersucht.

3 Theoretische Grundlagen von ausländischen Direktinvestitionen

Ausländische Direktinvestitionen existierten bereits im 19. Jahrhundert. Im Zentrum stand damals hauptsächlich das Vereinigte Königreich, das in anderen Ländern (natürlich meistens in den eigenen Kolonien) Investitionen tätigte und auch selbst ein großer Empfänger an ausländischen Geldern war. In der Nachkriegszeit begannen dann internationale Direktinvestitionen die ersten bedeutsamen Zuwächse zu verzeichnen. Einerseits bestanden mit dem verbesserten Kommunikations- und Transportsystem wichtige technologische Grundlagen für grenzüberschreitende Investitionen. Andererseits benötigten die europäischen Länder und Japan dringend Geld, um ihren Wiederaufbau zu finanzieren. (Moosa 2002, S. 16f)

Heutzutage sind ausländische Direktinvestitionen eine wichtige Erscheinungsform in der weltweiten Globalisierung. Die grenzüberschreitenden Investitionstätigkeiten sind in den vergangenen Jahrzehnten ständig gestiegen, was in der immer wichtiger werdenden Rolle von multinationalen Unternehmen sichtbar wird. Faktoren wie der internationale Wettbewerb, das Streben nach Firmenwachstum und der Zugang zu neuen Märkten, sind ausschlaggebend für eine globale Expansion von Unternehmen.

Für die investierenden Unternehmen bedeuten ausländische Direktinvestitionen oft günstigeren Bezug von oder leichterem Zugang zu Produktionsfaktoren und einen größeren Absatzmarkt. Aber auch die Zielländer profitieren von den Investitionen: meist fließt nicht nur neues Kapital, sondern es werden auch neue Technologien und Kenntnisse übertragen, die sich ebenfalls positiv auf ökonomische Entwicklungen auswirken können.

Ausländische Direktinvestitionen werden hauptsächlich in industrialisierten Ländern getätigt. Gründe dafür sind die für Unternehmen wichtigen größeren Märkte, das vergleichsweise geringere wirtschaftliche und politische Risiko, sowie das in weniger entwickelten Ländern oftmals vorherrschende

schlechtere Image gegenüber inländischen Unternehmen und die damit einhergehende Diskriminierung. (MEYER 1998, S. 28)

Während in den letzten Jahren immer wieder neue Formen der Internationalisierung auftauchten, wie z.B. Outsourcing, Übertragung von Verkaufsrechten, Beratungsverträge und internationales Subcontracting, verloren ausländische Direktinvestitionen dadurch keineswegs an Bedeutung. Sie sind immer noch ein wichtiger Indikator für den Grad der Globalisierung und werden durch diese neuen Erscheinungen häufig ergänzt. (DITLBACHER 2001, S. 32)

Für die weitere Analyse gilt es erst einmal den Begriff „ausländische Direktinvestitionen“ zu definieren. Daran anschließend werden die am häufigsten auftretenden Erscheinungsformen beschrieben, um im darauf folgenden Unterkapitel grundlegende Motive dafür vorzustellen. Zum Abschluss sollen noch einige der sich auf Investitionstätigkeiten positiv oder negativ auswirkenden Faktoren dargestellt werden.

3.1 Begriffsabgrenzung

Ausländische Direktinvestitionen können sowohl aus mikroökonomischer als auch aus volkswirtschaftlicher Sicht betrachtet werden. Eine solche tätigen, also als Direktinvestor auftreten, können Einzelpersonen, eine Kapital- oder Personengesellschaft oder eine Regierung sowie jeder Zusammenschluss dieser Personen oder Unternehmen. Für eine Volkswirtschaft sind Investitionen heimischer Unternehmen im Ausland eine Förderung der traditionellen Exporte und ergänzen diese. Kurzfristig können solch grenzüberschreitende Investitionen unter Umständen negative Auswirkungen auf die Wirtschaft des eigenen Landes haben: so können etwa Arbeitsplätze im Inland abgebaut werden und Einkommen und Steuerleistungen zurückgehen. Langfristig betrachtet überwiegen allerdings die positiven Effekte von Auslandsinvestitionen auf die heimische Wirtschaft, denn immerhin leisten Unternehmen, die dem internationalen Wettbewerb

standhalten können, einen positiven Beitrag zur Wirtschaftsleistung des eigenen Landes. (SEVOV 2008, S. 4f; STANKOVSKY 1995, S. 23)

Kommen wir nun zur mikroökonomischen Sichtweise: nachdem ein Investor die Entscheidung gefällt hat, in einen Auslandsmarkt einzutreten, gibt es drei wichtige Formen der Marktbearbeitung: Handel, Kooperation und Auslandsinvestitionen, wobei diese auch ineinander übergreifen können.

Im Allgemeinen werden alle Kapitalanlagen eines Investors, die er außerhalb der Staatsgrenzen, innerhalb jener er ansässig ist, als Auslandsinvestitionen bezeichnet. Es gibt zwei verschiedene Formen von Auslandsinvestitionen: indirekte Auslandsinvestitionen (Portfolioinvestitionen) und direkte Auslandsinvestitionen (Direktinvestitionen). Während Portfolioinvestoren kein Interesse hegen, auf die Geschäftspolitik des kapitalnehmenden Unternehmens Einfluss zu nehmen (über Besitzanteile und Anrechte durch den Erwerb von Aktien), ist bei Direktinvestoren genau das Gegenteil der Fall. Der Investor zielt darauf ab, dem Unternehmen, woran der Investor bereits beteiligt ist, neue Mittel zuzuführen, oder unmittelbaren Einfluss auf die Geschäftsführung zu gewinnen. Dabei kann es zum Erwerb eines lokalen Unternehmens auf dem Auslandsmarkt kommen oder es wird ein Tochter- oder Gemeinschaftsunternehmen gegründet. Ausländische Direktinvestitionen stellen eine sehr intensive Form der Marktbearbeitung dar, sind aber auch gleichzeitig eine der schwierigsten Arten eines Engagements im Ausland, besonders auf Märkten, die mit dem System der Marktwirtschaft noch nicht so lange vertraut sind. (DITLBACHER 2001, S. 20; GRAHL 1995, S. 4; POTT 1983, S. 1)

Man kann Direktinvestitionen in zwei verschiedene Richtungen differenzieren. Einerseits gibt es „aktive“ und „passive“, wobei bei ersterem ein Investor sich an einem ausländischen Unternehmen und im zweiten Fall ein ausländischer Investor sich an einem heimischen Unternehmen beteiligt. Andererseits zwischen „privaten“ und „öffentlichen“ Direktinvestitionen, also auf private Betriebe oder öffentliche Unternehmen bzw. Haushalte bezogen. Ich werde mich in dieser Arbeit auf erstere beschränken.

Die offizielle Definition der Österreichischen Nationalbank für ausländische Direktinvestitionen lautet folgendermaßen:

„Direktinvestitionen (DI) sind grenzüberschreitende Investitionen, die ein Investor tätigt, um sich langfristig an einem ausländischen Unternehmen zu beteiligen und auf dessen Geschäftspolitik Einfluss zu nehmen. Dabei werden sowohl Bestände als auch Flüsse erhoben. Erstere beschreiben den jeweiligen Bestand zu Jahresende, die Flüsse geben die innerhalb einer Periode getätigten zusätzlichen DI an. Bei den aktiven DI handelt es sich um die Investitionen österreichischer Investoren im Ausland, bei passiven DI um die Investitionen ausländischer Investoren in Österreich.“ (ÖNB)

Die OECD definiert ausländische Direktinvestitionen ähnlich:

“Foreign direct investment reflects the objective of obtaining a lasting interest by a resident entity in one economy (“direct investor”) in an entity resident in an economy other than that of the investor (“direct investment enterprise”). The lasting interest implies the existence of a long-term relationship between the direct investor and the enterprise and a significant degree of influence on the management of the enterprise. Direct investment involves both the initial transaction between the two entities and all subsequent capital transactions between them and among affiliated enterprises, both incorporated and unincorporated.” (OECD)

Zusätzlich setzen die meisten internationalen Organisationen (OECD, IWF,...) bei der Definition für ADI ein Beteiligungslimit von mindestens 10% am stimmberechtigten Kapital des ausländischen Unternehmens fest, damit die Investition als langfristig gilt und Einflussnahme auf die Geschäftsführung überhaupt möglich ist. Laut ÖNB werden Beteiligungen, die darunter liegen, zu Portfolioinvestitionen gezählt.

Zusammengefasst sind also die konstituierenden Eigenschaften von ausländischen Direktinvestitionen folgende:

- grenzüberschreitende Investition
- Absicht der (direkten) Einflussnahme auf die Geschäftspolitik des Zielunternehmens

- Absicht der langfristigen Beteiligung
- mindestens 10% Anteil am stimmberechtigten Kapital

Um Direktinvestitionen richtig erfassen zu können, müssen noch weitere wichtige Begriffe geklärt werden: einerseits die Bestände an ausländischen Direktinvestitionen (*FDI stock*) und die Flüsse bzw. Ströme von ebendiesen (*FDI flow*). Erstere beschreiben die Menge an Investitionen, die sich am Ende eines Berechnungsjahres in einem Land befinden, also die kumulierten Bestände, letztere hingegen zeigen die Zu- und Abflüsse im beobachteten Staat in einem bestimmten Zeitraum. Diese Direktinvestitionsflüsse werden in den meisten Staaten im Rahmen der Zahlungsbilanzstatistik erhoben. Man kann Investitionen aber nicht nur nach dem Charakter der Direktinvestitionsgrößen, sondern auch nach deren Richtung unterscheiden. So werden Investitionen, die aus dem Inland in andere Länder abfließen als *Outward Foreign Direct Investment* bezeichnet, während Investitionen, die von ausländischen Investoren im eigenen Land getätigt werden, als *Inward Foreign Direct Investment* genannt werden.

3.2 Formen und Klassifikation von ausländischen Direktinvestitionen

Grundsätzlich gibt es drei unterschiedliche Formen, in denen Direktinvestitionen im Ausland getätigt werden: durch die Gründung von neuen Unternehmen (auch *Greenfield Investment* genannt) oder Beteiligung an bereits bestehenden (Anteil mindestens 10% am Stammkapital – siehe oben), durch die Reinvestition von erwirtschafteten Gewinnen und durch die Gewährung von Krediten und anderen Zuschüssen. Beteiligungen können übrigens nicht nur durch Bareinlagen realisiert werden, sondern auch durch die Aufrechnung von Forderungen oder auch durch die Einbringung von Rechten und Sachen. (DITLBACHER 2001, S. 23)

Neben der Neugründung von Unternehmen im Zielland sind auch Komplettübernahmen beliebt, die in der Fachterminologie als *Mergers and*

Acquisitions (oder auch *Brownfield Investment*) bezeichnet werden. Dabei wird entweder dauerhaft ein Mehrheitsanteil am Unternehmenskapital erworben oder das gesamte Unternehmen übernommen. (SEVOV 2008, S. 9)

Außerdem können Direktinvestitionen auch noch als Minderheitsbeteiligung realisiert werden, was oftmals in Form eines Joint Ventures geschieht. Bis zum Fall des Kommunismus in den mittel- und osteuropäischen Ländern war es für westliche Unternehmen sehr schwierig in die dortigen Märkte einzudringen. Wenn überhaupt gab es nur unzureichende rechtliche Grundlagen für die Durchführung von Direktinvestitionen. Als ersten Schritt in diese Staaten wurden daher oft Joint Ventures mit ansässigen Unternehmen gegründet. (DITLBACHER 2001, S. 24ff; SEVOV 2008, S. 9)

Mit den Privatisierungswellen in den 1990er Jahren und den damit einhergehenden Verkäufen zahlreicher Staatsunternehmen, kam es zu einem Anstieg der Investitionstätigkeit durch westliche Firmen. Bedeutsam dabei waren hauptsächlich das Eingehen von Fusionen sowie die komplette Übernahme dieser Unternehmen, vor allem im Banken- und Versicherungssektor, im Bereich der chemischen Industrie und der Telekommunikations- und Medienindustrie, da diese durch die vorangegangenen Grenzöffnungen sehr stark dem globalen Wettbewerbsdruck unterworfen waren. (DITLBACHER 2001, S. 24ff)

Weitere Klassifikationen von ausländischen Direktinvestitionen können nach der Eingliederung in den Unternehmensprozess (horizontale, vertikale, konglomerate Direktinvestitionen) und nach dem Zusammenhang mit Investitionen im Empfängerland (additive und substitutive Direktinvestitionen) vorgenommen werden. Bei horizontalen Direktinvestitionen werden im Zielunternehmen gleiche oder ähnliche Erzeugnisse wie beim Investor produziert. Handelt es sich um vertikale Investitionen, dann werden im Empfängerstaat vor- oder nachgelagerte Produktionsstufen errichtet bzw. übernommen. Werden im Empfängerland Produkte erzeugt, die im Geberland weiterverarbeitet werden, dann spricht man von rückwärtsgerichteten vertikalen Direktinvestitionen. Im Gegensatz dazu stehen die vorwärtsgerichteten vertikalen Investitionen. Von konglomeraten

Direktinvestitionen spricht man dann, wenn zu den betrieblichen Funktionen im Herkunftsland des Investors keine direkte Verknüpfung besteht. Der Unterschied zwischen additiven und substitutiven Direktinvestitionen besteht darin, dass erstere einen positiven Effekt eines erhöhten Investitionsvolumens ausüben, während letztere lokale Unternehmen aus dem Markt drängen. (SEVOV 2008, S. 10ff)

3.3 Ökonomische Aspekte, Motive und Theorie ausländischer Direktinvestitionen

Wenn sich Unternehmen zur Durchführung von ausländischen Direktinvestitionen entscheiden, dürfen sie dabei nicht nur auf die Rentabilität der Beteiligung bzw. Gründung im Ausland abzielen, sondern müssen auch deren Auswirkungen auf die Geschäftslage in anderen Teilen des Unternehmens im Auge behalten. Am Beginn einer Investitionsentscheidung steht immer ein Bewerten und Abwiegen von Unsicherheiten und Risiken. Diese können je nach Eigenschaften eines Unternehmens unterschiedlich bewertet werden. Als Basis werden oftmals ähnliche Motive in die Überlegungen mit einbezogen. (STANKOVSKY 1995, S. 23f)

Es gibt zahlreiche unterschiedliche Ansätze, die aus volkswirtschaftlicher oder betriebswirtschaftlicher Sicht die Motive für ausländische Direktinvestitionen zu erklären versuchen. Im Besonderen lassen sich markt- und absatzorientierte, faktor- bzw. beschaffungsorientierte, kosten- und ertragsorientierte sowie umweltorientierte und politische Motive unterscheiden. Natürlich sind nicht bei allen Investitionsentscheidungen alle Motive relevant. Individuelle Elemente, wie zum Beispiel die generelle Unternehmenssituation und Branchenzugehörigkeit haben ebenfalls Einfluss. (GRAHL 1995, S. 5; HAAS 2006, S. 218)

Im Folgenden wird etwas genauer auf die vier traditionellen Motive eingegangen, nach denen man ausländische Direktinvestitionen klassifizieren kann. Es gibt natürlich noch eine Vielzahl anderer Gründe für einen Investor, den Schritt in einen ausländischen Markt zu wagen, wie zum

Beispiel auch Macht- und Geltungsstreben einzelner Manager (Pott 1983, S. 10ff), allerdings wird in dieser Arbeit nicht darauf eingegangen, da sie – wenn überhaupt – meist nur zusätzlich zu den Hauptmotiven ausschlaggebend für eine Investitionsentscheidung sind.

Market searching investments oder auch markt- und absatzorientierte Investitionen beruhen auf marktstrategischen Überlegungen. Sie sind als defensiv einzustufen, wenn ein Unternehmen darauf abzielt die bestehende Marktposition beizubehalten, und das nicht durch verstärkte Exporttätigkeit, sondern durch direktes Engagement auf dem Zielmarkt erreichen möchte. Weitere Gründe für eine defensive Vorgehensweise sind unter anderem das Engagement eines Konkurrenten auf dem ausländischen Markt, wodurch ein Unternehmen unter Zugzwang kommt, eine Verlängerung des Produktzyklus der eigenen Erzeugung, das Streben nach Risikominimierung durch internationale Diversifikation und auch das Umgehen der Wechselkursproblematik oder von Zugangsbarrieren in den Zielländern. Wenn es sich um Zulieferbetriebe handelt, folgen außerdem Unternehmen ihren Kunden auch häufig ins Ausland, um die bestehenden Geschäftsbeziehungen aufrecht erhalten zu können. Marktstrategische Investitionen können aber auch offensiv getätigt werden: dabei streben Unternehmen nicht mehr nur die Erhaltung der Marktposition an, sondern den Auf- oder Ausbau dieser durch eine erhöhte Absatzsteigerung und das Erschließen neuer Märkte. Außerdem kann der Investor durch relative Kapitalknappheit und dynamisches Wachstum im Zielland profitieren, so dass er durch die ausländische Investition eine größere Gesamtkapitalrentabilität erzielt. Die Erschließung eines neuen Marktes kann auch als erster Schritt dazu dienen, in weitere angrenzende oder verwandte Märkte einzudringen. Gemäß Schätzungen DUNNINGS liegt das Motiv der markt- und absatzorientierten Investitionen ca. 45% der weltweiten Direktinvestitionen und ca. 30% der in Entwicklungsländern getätigten Direktinvestitionen zugrunde. (vgl. DUNNING 2008, S. 69ff.; FRAUENDORFER 1992, S. 17; GRAHL 1995, S. 5ff; HAAS 2006, S. 218; STANKOVSKY 1995, S. 23f)

Für *Ressource seeking investments* spielen beispielsweise der einfachere Zugang zu einem oder mehreren Produktionsfaktoren (beschaffungsorientiert) oder aber auch der günstigere Bezug (kostenorientiert) oder die ausreichende Verfügbarkeit von jenen eine Rolle. Der Investor versucht damit eine langfristige Versorgung mit Inputfaktoren zu garantieren, vor allem mit jenen, die standortgebunden sind. Diese beschaffungsorientierten Motive kommen häufig bei rückwärtsgerichteten vertikalen Direktinvestitionen zum Tragen. (vgl. DUNNING 2008, S. 68f.; GRAHL 1995, S. 5ff; HAAS 2006, S. 218)

Knowledge seeking und *Political safety seeking investments* werden meist in westlichen Industrieländern durchgeführt, in denen die Position für das Unternehmen in der Regel besser ist als am Heimatmarkt. Bei der Tätigkeit von Direktinvestitionen fließt meist nicht nur Geld, sondern es werden eben auch Wissen, Verfahrensweisen und Technologien ausgetauscht, wovon das investierende Unternehmen zu profitieren versucht. Bei Investitionen in politisch stabileren Staaten geht es wiederum um Risikominimierung, d.h. wenn die politische Situation am Heimatmarkt nicht mehr positiv für das Unternehmen sein sollte, so hat es noch sein Zielunternehmen im Ausland. (GRAHL 1995, S. 5ff; HAAS 2006, S. 218f)

DUNNING (2008, S. 72ff) führte noch zwei weitere Motive an: effizienzorientierte Direktinvestitionen (*Efficiency seeking investments*), die entsprechend den spezifischen Kostenvorteilen (z.B. niedrige Lohnkosten) durchgeführt werden, und strategisch orientierte Direktinvestitionen (*Strategic asset seeking investments*), bei denen es um die Erlangung von Wettbewerbsvorteilen geht. (vgl. auch HEINZEL 2006, S. 23)

Die bisher angeführten Motive waren hauptsächlich aus Sicht des Investors bei der Entscheidung für oder gegen die Durchführung von ausländischen Direktinvestitionen ausschlaggebend. Aber auch der Empfänger von Investitionen hat gute Gründe mit dem Investitionspartner zusammenzuarbeiten: wie schon erwähnt, fließen bei Direktinvestitionen nicht nur Gelder, sondern es wird auch Know-How übertragen. So kann das Investitionsziel erfolgreiche Management- und Marketingtechniken ohne viel

Aufwand übernehmen. Außerdem wird der Empfänger durch die Implementierung moderner Technologien und den Zugang zum meist besseren bzw. größeren Vertriebsnetz des Investors profitieren. In Staaten mit Kapitalknappheit besteht ein weiterer positiver Nutzen darin, dass durch Devisen in konvertibler Währung, die durch Direktinvestition ins Land gebracht werden, fortschrittlichere Investitions- und Beschaffungsgüter überhaupt erst finanziert werden können. (FRAUENDORFER 1992, S. 21)

FRAUENDORFER (1992, S. 22) führt noch einige weitere Aspekte an, die sowohl für den Investor, als auch für den Empfänger eine Motivation für ausländische Direktinvestitionen sein können: so wirken sich vor allem langjährige Geschäftskontakte, in denen gute Erfahrungen gemacht wurden, sowie persönliche Bekanntschaften und auch Mentalitätsnähe positiv auf Investitionsentscheidungen aus.

Zur theoretischen Begründung von ausländischen Direktinvestitionen gibt es unzählige partialtheoretische Analysen. Allerdings können die meistens nur ungenügend das Gesamtgeschehen erklären. Im Gegensatz dazu hat DUNNING mit seinem *Eklektischen Paradigma* die derzeit umfassendste und meist zitierte Direktinvestitionstheorie geschaffen. Seiner Meinung nach bestehen die Kernelemente für eine positive Investitionsentscheidung aus drei Faktoren: zu Beginn müssen Eigentums- bzw. Eigentümervorteile (*Ownership Advantages*) gegenüber lokalen Konkurrenten gegeben sein. Beispiele hierfür wären die Verfügung über bestimmte Markennamen oder Patente, oder auch das Know-How einer besonderen Technologie oder erfolgreichen Managementtechnik. Zusätzlich muss der Investor noch Internalisierungsvorteile (*Internalization Advantages*) durch die Tätigkeit einer Direktinvestition haben. Für ein Unternehmen ist es zum Teil sicherer im Ausland eigene Produktionsstätten zu errichten als seinen Wettbewerbsvorteil durch Lizenzen zu verwerten, da damit auch hohe Transaktionskosten verbunden sind. Als dritten Faktor nennt DUNNING in seiner Theorie Standortvorteile (*Location Advantages*). Diese können sowohl auf der Nachfrageseite (z.B. durch die geographische Nähe zu Exportmärkten in Drittländern oder die Marktgröße), als auch auf der Angebotsseite (z.B. günstigere Investitionsbedingungen, Infrastruktur,

Rohstoffvorkommen, Lohnkostenvorteile) gegeben sein. Außerdem wird erwähnt, dass auch Aspekte wie kulturelle Nähe und Sprache positive Investitionsanreize darstellen können. (vgl. DUNNING 2008, S. 99f; HAAS 2006, S. 231ff; HEINZEL 2006, S. 23; HUNYA 2000, S. 15)

3.4 Hemmende und begünstigende Faktoren

Nachdem die Entscheidung eines Investors zur Durchführung einer Direktinvestition im Ausland gefallen ist, stellt sich die Frage, in welcher Region bzw. welchem Staat denn am besten investiert werden soll. Investitionsentscheidungen sind natürlich nicht nur von unternehmensinternen Faktoren bestimmt, sondern vor allem die Rahmenbedingungen in potentiellen Zielstaaten haben großen Einfluss auf das „wo“.

Einen hohen Stellenwert nehmen die Politik eines Landes und die von ihr festgelegten rechtlichen Rahmenbedingungen ein. Sie haben einen bedeutsamen Einfluss auf das Wirtschaftsgeschehen, denn sie können Anreize schaffen um ausländische Investoren in das Land zu locken, oder auch einen protektionistischen Weg verfolgen und die eigene Wirtschaft schützen, indem der Zugang zum Markt stark erschwert wird. Zum Beispiel sind Importkontingente eine Möglichkeit den heimischen Markt zu schützen. Häufig vergeben Staaten Aufträge bevorzugt an inländische Unternehmen, um Geld im eigenen Land zu behalten und Arbeitsplätze zu schaffen. Auch sind bei der einheimischen Bevölkerung oftmals große Vorbehalte gegenüber ausländischen Investoren zu beobachten. Für ein Unternehmen, welches Exporte in einen solchen Zielstaat durchführt, können solche Argumente für eine Direktinvestition sprechen, um eben diese Probleme zu umgehen.

Im Gegensatz dazu wirken sich Freihandelszonen positiv auf die Investitionstätigkeit aus. Steuererleichterungen im Zielland für ausländische Direktinvestoren, wie zum Beispiel Steuerbefreiung auf Gewinne für die ersten Jahre nach der Investition oder Steuerreduktionen für einige Zeit, wirken sich ebenfalls förderlich aus. Auch über die Zollpolitik kann ein Staat

günstige Rahmenbedingungen für ausländische Direktinvestitionen schaffen. Länder, die aktiv werden und Investitionen in ihrem Gebiet fördern, bieten oftmals den steuerfreien Import von Maschinen und Ausrüstung, die für die Produktion im Zielunternehmen benötigt werden, als Anreiz an. Dadurch kommt es nicht nur zu einem reinen Devisenfluss, sondern das Land profitiert auch durch den Transfer an Technologien und dem damit zusammenhängendem Wissen. Zusätzlich können durch die Bevorzugung ausländischer Investoren bei der Vergabe geeigneter Produktionsstandorte sowie durch die Gewährung von finanzieller Unterstützung bei der Errichtung von Produktionsstätten weitere positive Anreize gesetzt werden.

Einen negativen Einflussfaktor auf ausländische Direktinvestoren findet man im Bereich der Arbeitsgesetze. So ist es zum Beispiel bei älteren kommunistischen staatseigenen Unternehmen zum Teil gesetzlich festgelegt, dass keine bzw. nicht zu viele Arbeiter entlassen werden dürfen. Potentielle Investoren können dadurch leicht abgeschreckt werden, weil sie unter Umständen nicht genügend rationalisieren bzw. unter diesen Bedingungen nicht gewinnbringend wirtschaften können. (MEYER 1999, S. 99)

Strenge Devisenvorschriften haben meist ebenfalls eine hemmende Wirkung, sowie signifikante Korruptionsneigung, eine generelle wirtschaftliche Instabilität und auch eine ungleiche Vermögensverteilung. Außerdem gilt: je besser die Infrastruktur eines Landes, desto eher werden es sich Investoren überlegen mit ihrem Geld dorthin zu gehen. Genauso verhält es sich mit technologischen Faktoren: hinkt ein Staat in seiner technologischen Entwicklung zu weit hinten nach, ist es für Investoren meist schwierig vor Ort geeignetes Personal zu finden, welches mit den eingebrachten Technologien arbeiten kann.

Es gibt aber noch weitere, soziokulturelle Faktoren, die ausländische Direktinvestitionen in einem Land begünstigen oder auch hemmen können. Als ein Punkt kann die Ausbildung der lokalen Bevölkerung genannt werden. Wie hoch ist der Anteil jener, die über einen Schulabschluss verfügen? Wie viele haben einen Sekundärabschluss? Wie hoch ist der Anteil an Hochschulabsolventen? Auch die Qualität und die Art der Fachausbildung ist

von Bedeutung. Eine andere wichtige Komponente ist die Analphabetenrate. In einem Land, in welchem viele Menschen nur über unzureichende Lesefähigkeiten verfügen, wird es für das investierende Unternehmen schwer sein, kompliziertere Technologien und Maschinen einzuführen, da damit meist auch ausführliche Bedienungsanleitungen einhergehen, die vom Personal verstanden werden müssen. Weiters kann auch der Faktor *Entrepreneurship* Einfluss auf Investitionsentscheidungen haben. Es ist vielfach kulturell geprägt, wie viel wirtschaftliches Risiko Menschen bereit sind einzugehen. So ist es einigen vielleicht lieber in einem sicheren Angestelltenverhältnis zu arbeiten, während andere lieber ihr „eigener Herr“ sein wollen und sich eher selbstständig machen, als von jemand anderem abhängig zu sein.

4 Das östliche Europa als Zielgebiet ausländischer Direktinvestitionen

Das Ende des Kommunismus war mit der Hoffnung auf Anschluss an den Westen und des damit einhergehenden „besseren, leichteren“ Lebens verbunden. Allmählich stellte sich jedoch Ernüchterung ein, denn der erwartete automatisch eintretende wirtschaftliche Aufschwung blieb aus.

Ein Problem lag in der schwach entwickelten technologischen Ausstattung. Ein Großteil der Maschinen und Technologien war seit Langem nicht mehr erneuert worden, da dem kommunistischen System nach und nach die finanziellen Mittel ausgingen. Generell waren fast alle Industrien im Vergleich zu jenen im Westen rückständig, konnten nur eine geringe Produktivität aufweisen, die noch dazu ineffizient war, und auch die Erzeugnisse waren von keiner besonders guten Qualität. Die dadurch verursachte industrielle Stagnation wurde zusätzlich durch die vorherrschende Veränderungsunwilligkeit verstärkt, was sich im zweiten Problem begründete: die Menschen im östlichen Europa waren schlicht und mit dem marktwirtschaftlichen und kapitalistischen System einfach nicht vertraut. Immerhin war ein Großteil ihres Lebens vom Kommunismus geprägt, wo von Wettbewerb und freiem Markt keine Spur war. Ein drittes Problem lag im legislativen System der Staaten. Durch den relativ schnellen Fall des Kommunismus und der plötzlichen Öffnung der Märkte gab es keine Übergangsfristen, während derer man sich adäquate Regeln und rechtliche Rahmenbedingungen für die neue Situation überlegen hätte können. In Ermangelung besserer Möglichkeiten und dem damit verbundenen Zeitdruck, kehrten die Länder oft wieder zu einem Rechtssystem zurück, welches sie schon vor dem Zweiten Weltkrieg gehabt hatten. Diese alten Regelungen konnten den Anforderungen der Wirtschaft der 1990er Jahre jedoch nicht mehr entsprechen. (MEYER 1999, S. 37ff)

Aus dieser Situation heraus taten sich die Staaten des östlichen Europas meist schwer Wirtschaftswachstum selbst, ohne Unterstützung von außen, zu initiieren. Nicht nur, weil die technologische Ausstattung und das Know-How mit denen des Westens nicht mithalten konnten, sondern es fehlte oft

schlicht und einfach das notwendige Kapital. Ein Weg dieses ins Land zu bekommen, bestand in der Anziehung ausländischer Investoren.

In den Staaten des östlichen Europas war es erst kurz vor dem Zusammenbruch des Kommunismus möglich ausländische Kapitalbeteiligungen an eigenen Unternehmen zuzulassen (und das auch nur in einem begrenzten Umfang). Eine Ausnahme stellte Jugoslawien dar, da dort bereits in den 1970er Jahren ausländische Investoren Kapital ins Land bringen und investieren konnten, sowie Ungarn ab den 1980er Jahren. (STANKOVSKY 1995, S. 47)

Ungarn war ebenfalls einer der Staaten, die schon relativ früh aktiv diesen Weg beschritten haben, und schuf gesetzliche Grundlagen, welche die Generierung ausländischer Direktinvestitionen zum Ziel hatten. Beispielsweise wurden ausländische Investoren einheimischen gleich- oder sogar besser gestellt, es wurden Gesetze erlassen, um die Sicherheit des investierten Geldes zu garantieren, der Aufenthalt für leitende Angestellte aus dem Ausland wurde erleichtert so wie der Erwerb von Grundeigentum. Dies wurde von einheimischen Unternehmen natürlich nicht unbedingt mit Wohlwollen aufgenommen. (DUVVURI 1995, S. 23)

Trotz des großen Aufholbedarfs der Länder des östlichen Europas in Bereichen wie Infrastruktur, Technologie, Management und Marketing-Know-How, war der neue Markt für westliche Unternehmen von Beginn an attraktiv. Die Besonderheit im östlichen Europa bestand bzw. besteht darin, dass es einen relativ hohen Anteil an gut ausgebildeten Facharbeitern gibt, besonders im technischen Bereich. Die Lohnkosten liegen zwar über dem Niveau anderer Entwicklungsländer (sind dabei aber immer noch geringer als in den westlichen Industrieländern), allerdings sprechen auch die besseren sozialen und demographischen Faktoren für die Tätigkeit von Investitionen in einem Staat des östlichen Europas. (MEYER 1999, S. 36)

FRAUENDORFER und LANSCHÜTZER (1992, S. 27ff) hatten wenige Jahre nach der Ostöffnung einige wichtige Strukturmerkmale des östlichen Europas herausgearbeitet, welche bei Investitionsentscheidungen Einfluss haben können. So sahen sich westliche Unternehmen beim Eintritt in die äußerst

großen Märkte der Transformationsländer vor allem zu Beginn mit nur sehr geringem einheimischem Wettbewerb konfrontiert. Die Transparenz war insgesamt eher gering und große Produktionseinheiten waren ein Ausdruck der mono- bis maximal oligopolistischen Struktur des Marktes. Die geringe Produktivität, der technologische Rückstand und die schlechte Produktqualität wurden hier schon einmal genannt. Auch ein unnötig hoher Ressourcenverbrauch stand in den Unternehmen an der Tagesordnung und wurde nicht hinterfragt. Es wurde am Bedarf der Menschen vorbeiproduziert, was natürlich in der Entstehung bedeutsamer Schwarzmärkte resultierte. Bereiche wie Service, Vertrieb und Marketing hatten keinen hohen Stellenwert bei den Unternehmen und waren dementsprechend unterentwickelt, so wie im Grunde der gesamte tertiäre Sektor. Für die Investoren standen die eher passiven Mitarbeiter, die eine geringe Leistungsorientierung aufwiesen, und Entscheidungsträger, denen Führungsqualitäten fehlten, den geringen Lohnkosten bei gleichzeitig guter schulischer und technischer Ausbildung gegenüber. Die Anpassung in Politik, Recht und Wirtschaft an die westlichen Systeme und das Streben einiger Staaten des östlichen Europas nach einem EU-Beitritt sahen investierende Unternehmen zwar wohlwollend, allerdings erschwerten in diesem Umgestaltungsprozess ständig wechselnde Gesprächspartner den reibungslosen Markteintritt. Die zum Teil instabilen politischen Verhältnisse, Nationalitätenkonflikte und fehlende Währungskonvertibilität waren weitere Hürden, die es zu überwinden galt. Die Konsumenten wiesen eine ähnliche geographische Verteilung und Altersstruktur wie die Bevölkerung in Westeuropa auf. Das Ausbildungsniveau war relativ hoch, wie schon erwähnt, allerdings waren die Menschen mit einigen Produktkategorien noch ziemlich unerfahren (z.B. High-Tech-Produkte). Dem niedrigen Einkommensniveau und der gleichzeitig hohen Preissensibilität stand das gute Image gegenüber, welches westliche Produkte in den östlichen Staaten Europas hatten.

Besonders die günstigeren Arbeitskräfte, die gleichzeitig gut qualifiziert sind, sowie das unter den Marktpreisen angebotene physische Kapital machen den Markt des östlichen Europas so attraktiv für Unternehmen, die nach

günstigeren Ressourcen Ausschau halten. Allerdings gilt dabei immer zu beachten, dass die Kosten für beide Faktoren in absehbarer Zeit steigen werden (durch wachsende Nachfrage), und die Qualität des physischen Kapitals manchmal zu wünschen übrig lässt, so dass zum Teil hohe Investitionen für Modernisierungsmaßnahmen nötig sind. Die Wirtschaftsbereiche, die während der kommunistischen Zeit von den zentralen Planstellen vernachlässigt wurden, wie zum Beispiel die Produktion von elektronischen Geräten, machen das östliche Europa vor allem für jene Unternehmen interessant, die sich in den betroffenen Branchen auf der Suche nach neuen Märkten befinden. (MEYER 1999, S. 46f)

Um noch einmal kurz auf die Arbeitskräfte zurückzukommen: Laut einer OECD-Studie aus dem Jahr 1995 konnte zum Beispiel Tschechien zu dieser Zeit die höchste Anzahl an Studenten verzeichnen, die einen tertiären Abschluss in technischen oder wissenschaftlichen Bereichen aufwiesen. Es waren also genügend qualifizierte Arbeitskräfte im Land vorhanden, was eine sehr gute Voraussetzung war um als attraktiver Standort für qualitativ hochwertige Produktionen zu gelten. Obwohl es allerdings zu immer höherer Arbeitslosigkeit kam und auch die Lohnkosten deutlich anstiegen, waren in manchen Regionen Tschechiens bei weitem nicht so viele Facharbeiter verfügbar, wie sie die Unternehmen benötigt hätten. (PSCHORR 2004, S. 18)

Generell ist der Markt des östlichen Europas bei weitem kein homogener. Die gesamte Region ist gekennzeichnet durch unterschiedlichste wirtschaftliche, politische und soziale Gegebenheiten. Der allgemeine Trend ist, dass die Staaten Ostmitteleuropas mit relativ guten Wirtschaftsleistungen aufwarten können, während in den Staaten Ost- und Südeuropas die Entwicklung wesentlich langsamer vorangeht und sozialistische Ideen wieder mehr Anhänger finden (wie man zum Beispiel an der politischen Entwicklung der Ukraine die letzten Jahre sehen kann). (vgl. MEYER 1999, S. 105ff)

Gemäß den soeben angeführten unterschiedlichen Gegebenheiten, die Investoren in Ländern des östlichen Europas antreffen, sind auch die ausländischen Direktinvestitionen ungleichmäßig unter den Staaten verteilt. Ähnlich wie der Einfluss der Europäischen Union weisen sie ebenfalls ein

West-Ost-Gefälle auf. Die fortschrittlicheren Transformationsländer im Westen konnten mehr ausländische Direktinvestitionen akquirieren als ihre Nachbarn im Südosten. Welchen kausalen Zusammenhang es zwischen ausländischen Direktinvestitionen und Wirtschaftswachstum gibt, ist aber nicht geklärt. Denn einerseits werden Investoren durch einen schnellen Transformationsprozess und Wirtschaftswachstum angezogen, andererseits fördern ausländische Direktinvestitionen selbst Wirtschaftswachstum, indem sie neue Technologien und Kapital importieren und als Zugang zu internationalen Netzwerken dienen. Zwei Staaten, die als Beispiele für unterschiedliche Vorbedingungen dienen, sind Polen und Ungarn. Während ausländische Investoren erst ihr Kapital nach Polen brachten, nachdem sich das Wirtschaftswachstum als stabil und dauerhaft erwies, verhielt es sich mit Ungarn genau umgekehrt: dort wurde im Grunde die wirtschaftliche Entwicklung erst durch die Investitionstätigkeiten ausländischer Unternehmen in Gang gebracht. Ein ganz anderer Fall ist Slowenien: es gilt als das am weitesten fortgeschrittene Land des östlichen Europas, ist aber trotzdem nicht besonders attraktiv für multinationale Investoren und kann auch nicht mit hohen Wachstumsraten beeindrucken. (HUNYA 2000, S. 1ff)

Wie bereits erwähnt profitieren die Zielländer ausländischer Direktinvestitionen nicht so sehr vom Geld an sich, das hereinströmt, sondern durch die damit übertragenen Technologien und das Know-How, das im Land bleibt und sich dort verteilt, auch wenn sich der Investor eines Tages zurückziehen sollte. Folglich ist nicht nur die Höhe der Direktinvestitionsflüsse ausschlaggebend, die in einen Staat fließen, sondern auch deren Herkunft und in welchen Sektoren hauptsächlich Investitionen getätigt werden. So können Staaten zum Beispiel von ausländischen Direktinvestitionen, die ihren Ursprung in fortschrittlicheren Ökonomien haben und auf „anspruchsvollere“ Wirtschaftsbereiche abzielen, am meisten profitieren. (VASILY 2006, S. 50)

Auf dieser eingehenden Situationsanalyse aufbauend wird in den folgenden Unterkapiteln näher auf einige Punkte eingegangen werden: welche Rolle ausländische Direktinvestitionen generell im östlichen Europa spielen, wer die größten Ziel- bzw. Empfängerstaaten sind und in welche Sektoren

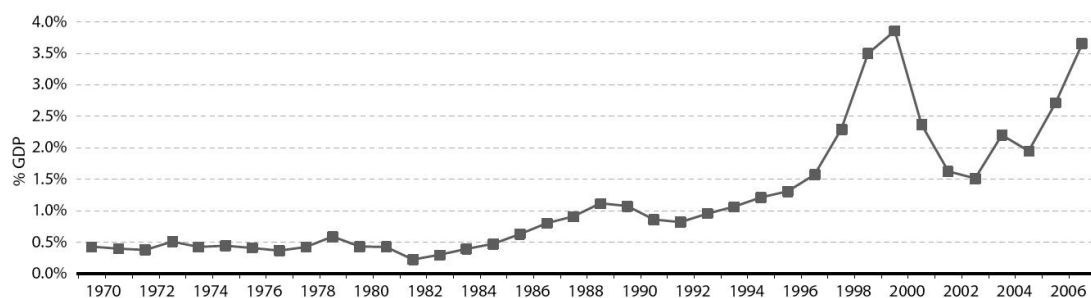
hauptsächlich investiert wird. Den Abschluss wird ein kurzer Ausblick auf mögliche, weitere zukünftige Entwicklungen bilden.

4.1 ADI im östlichen Europa im internationalen Kontext

Seit 1970 haben sich international die Direktinvestitionsflüsse verzehnfacht. Nachdem sie bis 1988 konstant weniger als 1% des weltweiten BIP ausmachten, erlebten sie zwischen 1990 und 2000 ein rasantes Wachstum. Betrug das Volumen der ausländischen Direktinvestitionsflüsse 1990 weltweit 207,9 Mrd. US\$, so waren es fünf Jahre später schon 341,1 Mrd. US\$ und im Jahr 2000 sogar schon 1.411,4 Mrd. US\$. Allerdings war das Hoch nur von kurzer Dauer. Die drei darauffolgenden Jahre bedeuteten ein steiles Bergab und so flossen international in diesem Zeitraum um mehr als 60% weniger Investitionen. Obwohl sie bis 2007 wieder Zuwächse verzeichnen konnten (1.833,3 Mrd. US\$), erlitten sie durch die Weltwirtschaftskrise einen erneuten Rückschlag. Im Vergleich zum Umfang der laufenden ausländischen Direktinvestitionen im Jahr 1970 beträgt der heutige Wert mehr als das hundertfache davon. Generell ist die Dynamik von ausländischen Direktinvestitionen stark mit den Konjunkturzyklen der Herkunfts- und Zielländer der Investoren verknüpft, auf der einen Seite durch die Gewinnlage, auf der anderen durch die Nachfrage. Die nachfolgenden beiden Graphiken stellen den Anteil der weltweiten Flüsse an Direktinvestitionen am BIP und die Direktinvestitionsflüsse (*Inflows*) in absoluten Zahlen noch einmal dar. (DITLBACHER 2001, S. 34f; STANKOVSKY 1995, S. 47ff; EUROSTAT; UNCTAD)

4 Das östliche Europa als Zielgebiet ausländischer Direktinvestitionen

Chart 1: World FDI flows as a % of the world GDP, 1970-2007

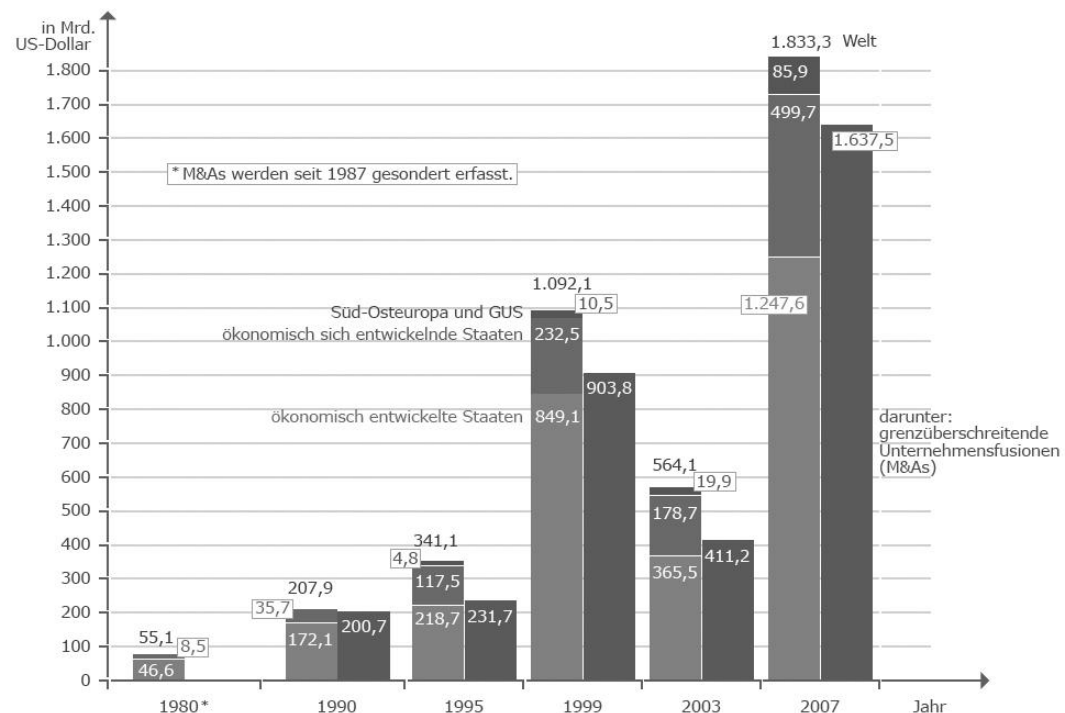


Source: UNCTAD World Investment Report 2008 and UN statistics division.

Abbildung 1: Globale ADI-Flüsse in % zum globalen BIP, 1970–2007 (Quelle: EUROSTAT 2009)

Ausländische Direktinvestitionen (ADI) pro Jahr

Inflows in absoluten Zahlen, 1980 bis 2007



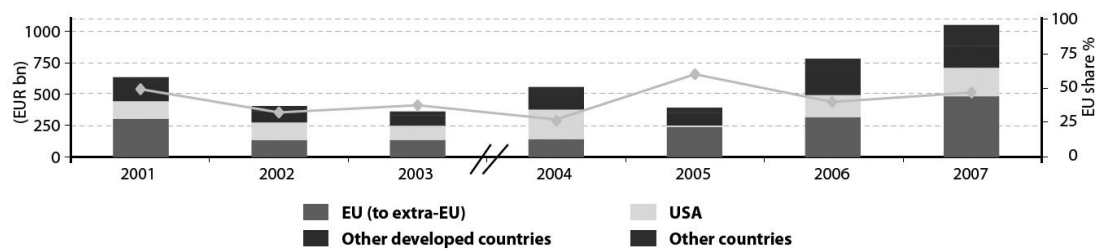
Quelle: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD): Handbook of Statistics, World Investment Report, verschiedene Jahrgänge
Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
Bundeszentrale für politische Bildung, 2009, www.bpb.de

Abbildung 2: Ausländische Direktinvestitionen (Inflows) in absoluten Zahlen, 1980–2007 (Quelle: Bundeszentrale für politische Bildung, 2009)

Die EU hat eine bedeutende Rolle als internationaler Investor inne (siehe nachfolgende Abbildung). Seit dem Hochstand der Direktinvestitionsflüsse 2001 geht fast durchgehend beinahe die Hälfte aller im Ausland getätigten

Direktinvestitionen auf die Europäische Union zurück. Der Großteil davon entfällt auf den tertiären Sektor. Auf einzelne Staaten bezogen können die USA, Deutschland, das Vereinigte Königreich, Japan und Frankreich die größten Anteile an aktiv getätigten Direktinvestitionen für sich verbuchen. (vgl. DITLBACHER 2001, S. 34f)

Chart 2: World FDI flows by origin, 2001-2007 (EUR bn)



EU-27 for 2004-2007, EU-25 for 2001-2003

Abbildung 3: Globale ADI-Flüsse nach Ursprung, 2001–2007 (Mrd. EUR) (Quelle: EUROSTAT 2009)

Während die nordamerikanischen Staaten seit langem die Hauptdestination für Direktinvestitionen von Unternehmen der EU-27 sind, können Nicht-Mitglieder der EU aus Europa den zweitgrößten Anteil für sich verbuchen. Ausländische Direktinvestitionen, die in Entwicklungsländern getätigt werden, steigen zwar zahlenmäßig stetig an (vor allem durch die dort getroffenen Liberalisierungsmaßnahmen), allerdings machen sie global gesehen nur einen geringen Teil aus. (vgl. DITLBACHER 2001, S. 34f)

Chart 4: EU-27 FDI outward stocks by main destination (end-2007)

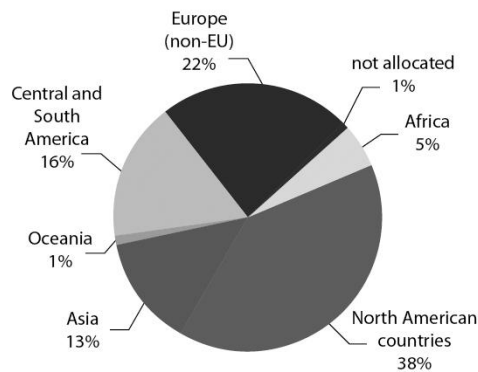


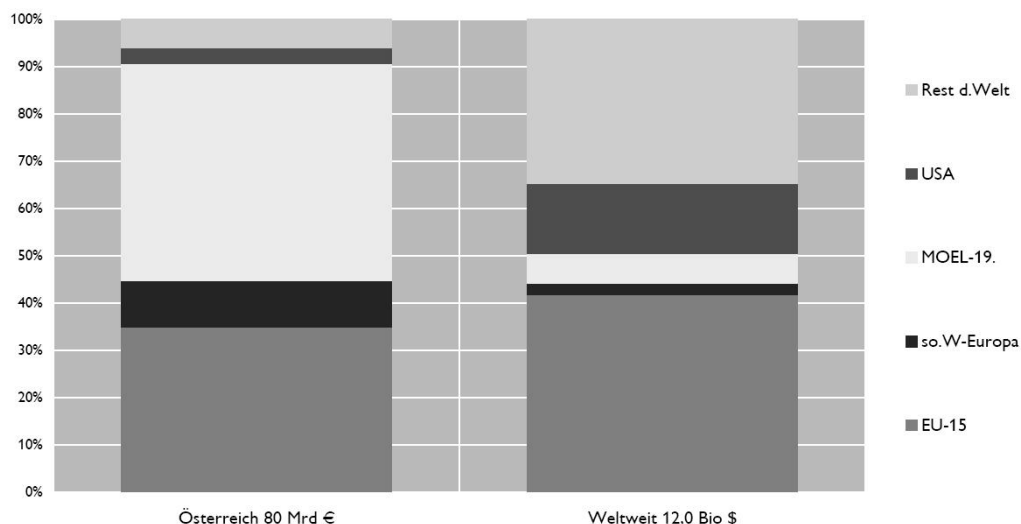
Abbildung 4: ADI-Bestände der EU-27 nach Empfänger, Stand: Ende 2007 (Quelle: EUROSTAT 2009)

Wie es mit der weltweiten Verteilung der ausländischen Direktinvestitionen nach Zielland aussieht, wird in Abbildung 5 verdeutlicht. Einerseits wird klar, welchen hohen Stellenwert die EU-15 im internationalen Kontext haben, andererseits sieht man auch sehr deutlich, welche bedeutende Rolle die MOEL-19 für Österreich als Zielregion für Direktinvestitionen spielen.

ÖNB

Grafik 4

Regionale Verteilung der Direktinvestitionen nach Zielland



Quelle: ÖeNB, WIR2007.

Abbildung 5: Regionale Verteilung der ADI nach Zielland (Quelle: ÖNB)

Im östlichen Europa war das private Kapital, das von ausländischen Investoren in die Länder gebracht wurde, insbesondere nach dem Fall des Kommunismus enorm wichtig um den wirtschaftlichen Aufschwung und den Transformationsprozess voranzutreiben, da die Staaten selbst oftmals nur geringes inländisches Sparpotential aufweisen konnten. In abgeschwächtem Maße gilt das aber bis heute. Ausländische Direktinvestitionen bewirken eine Steigerung der Produktivität, eine Restrukturierung der Ökonomien und können sich auch positiv auf den Lebensstandard der ansässigen Bevölkerung auswirken (allerdings fließen die Gewinne der Zielunternehmen meist wieder zurück in die Heimat der Investoren, da diese sich natürlich einen Profit von ihren Entscheidungen erwarten). Außerdem haben Firmen, bei denen ausländische Investoren beteiligt sind, meist einen besseren Zugang zu westlichen Banken und internationalen Finanzmärkten, was zusammen mit den bereits davor genannten Faktoren in einer höheren internationalen Wettbewerbsfähigkeit resultiert. Nicht nur die einzelnen Unternehmen, sondern auch die Staaten selber profitieren von den Direktinvestitionen, da sie häufig als Quelle zur Finanzierung ihrer Leistungsbilanzdefizite dienen. Vorteile, die der Investitionsstandort östliches Europa gegenüber andern potentiellen Zielländern, wie zum Beispiel Asien, hat, sind unter anderem die höhere Ausbildung der Arbeitskräfte und deren größere Produktivität, sowie die geographische (und kulturelle) Nähe zu den relativ reichen Märkten der Europäischen Union. (DAMIJAN 2004, S. 5; MEYER 1999, S. 42; vgl. auch DITLBACHER 2001, S. 41f; HUNYA 2000; STANKOVSKY 1995, S. 25f)

So zeigte sich bei einer Studie über Investitionsentscheidungen unter 129 bedeutsamen multinationalen Unternehmen, dass 60% der Befragten der Ansicht waren, dass Zentral- und Osteuropa weltweit die Region mit dem besten Potential für ausländische Direktinvestitionen sei. Südostasien und China folgen erst mit einem 10%-Abstand dahinter. Dass Kostengründe bei Entscheidungen für einen Investitionsstandort nicht immer ausschlaggebend sind, darauf lassen die Antworten auf die Frage schließen, welchem Staat der letzten EU-Beitrittsrunden die Unternehmen den Vorzug geben würden: Polen (33%), Ungarn (20%) und Tschechien (18%) wurden am öftesten

genannt, die anderen Staaten folgten erst mit großem Abstand. Dies deutet darauf hin, dass die niedrigeren Transaktionskosten und die höhere Produktivität in diesen Ländern die höheren Lohnkosten wieder deutlich aufwiegen. (HUNYA 2000, S. 4)

Mitgliedern einer internationalen Organisation, wie der OECD oder der EU, ist es meist untersagt, diskriminierende Politiken zu praktizieren, d.h. dass für ausländische und inländische Unternehmen die gleichen Rechte angewandt werden müssen und es somit auch beinahe keine direkten Incentives für ausländische Direktinvestitionen geben darf. Auch als einige Staaten des östlichen Europas noch nicht in direkten Beitrittsverhandlungen standen, sondern nur eine Mitgliedschaft in absehbarer Zeit anstreben, achteten sie trotzdem darauf ihr Rechtssystem so zu gestalten, dass es mit der EU-Praxis konform geht. Das wirkte sich zwar positiv auf die politischen Beziehungen zur EU aus, allerdings könnten den Ländern so auch viele Chancen entgangen sein, die positive Effekte auf ihre Wirtschaftssysteme gehabt hätten. (HUNYA 2000, S. 15)

Einige Staaten des europäischen Ostens versuchen ihre Wirtschaftspolitik so zu gestalten, dass auch ausländische Investoren angezogen werden. So wurde zum Beispiel die Körperschaftssteuer in Tschechien und Polen gesenkt, in Estland sogar ganz abgeschafft. Auch andere Länder führten (zum Teil komplizierte) Anreizschemen ein. Allerdings ist deren Effizienz und deren Auswirkung auf ausländische Direktinvestitionen bis heute noch nicht wirklich untersucht, da es schwierig ist, deren Effekte getrennt von anderen Standortfaktoren, welche die einzelnen Staaten bieten, zu beobachten. (HUNYA 2000, S. 15)

Die OECD führte 1994 eine Umfrage unter westlichen Investoren durch, ob bzw. welchen Einfluss Investitionsanreize (z.B. Steuerbegünstigungen) in den Ländern des östlichen Europas auf ihre Investitionsentscheidung hätten. Nur rund ein Viertel der Befragten gab an, dass solche Anreize eine Rolle gespielt hätten, für einen Großteil (71,5%) hatte das Vorhandensein bzw. das Nicht-Vorhandensein von Investitionsanreizen keinen Einfluss auf ihre Entscheidungen. Im Laufe einer weiteren im Auftrag der OECD

durchgeführten Untersuchung sollte festgestellt werden, welche Eigenschaften die Staaten des östlichen Europas hauptsächlich attraktiv als Investitionsstandorte machen. Während ressourcenorientierte Motive eine eher geringe Rolle spielten (nur für 9% bzw. 7% der Investoren waren niedrige Produktionskosten bzw. billige Rohstoffe Hauptgründe für ihre Investitionsentscheidung), gaben die befragten Unternehmen hauptsächlich den Zugang zum Inlandsmarkt als Antwort (44%). Darauf folgten mit ein wenig Abstand weitere sehr wichtige Gründe wie der Marktanteil (26%) und das Marktpotential (11%). Auch der geographischen Nähe wurde im Allgemeinen keine wichtige Rolle zugemessen. (ALTZINGER 1998, S. 4; STANKOVSKY 1995, S. 30)

4.2 Umfang und Struktur der Direktinvestitionen

Während sich die ausländischen Direktinvestitionen im östlichen Europa zwischen 1994 und 1995 auf 14 Mrd. US\$ fast verdoppelten (MEYER 1999, S. 39), flossen 2001 alleine in den acht osteuropäischen Beitrittsstaaten der ersten Runde mehr als 18 Mrd. US\$. (HUNYA 2002, S. 1)

Tabelle 1 (siehe unten) soll einen Gesamtüberblick über die Ströme und Bestände an ausländischen Direktinvestitionen bieten. Der Zufluss in alle EU-27 betrug 2007 mit 319.161 Mio. EUR fast doppelt so viel wie im Jahr davor, wobei die EU trotzdem noch immer Nettoinvestor blieb. Betrachtet man die Zahlen der einzelnen Länder, so sticht einem sofort Luxemburg mit einem ziemlich großen Umfang an ausländischen Direktinvestitionen ins Auge. Das begründet sich jedoch ganz einfach darin, dass verhältnismäßig viele Holdinggesellschaften in diesem Land ihren Sitz haben. Die größten Zuflüsse an Investitionen gemessen am BIP unter den EU-27 konnten Ungarn mit 26,5% und Bulgarien mit 21,1% verzeichnen. Misst man die Anteile der Zuflüsse von ausländischen Direktinvestitionen am BIP in den Empfängerländern, dann können einige östliche Staaten deutliche Werte verzeichnen: Ungarn zum Beispiel hat mit Abstand den höchsten Anteil an Beständen am BIP mit 98,9%, Estland kann mit 72,7% ebenfalls einen

großen Prozentsatz verzeichnen, und auch die Slowakei (65,7%), Bulgarien (63,2%) und die Tschechische Republik (54,2%) folgen gleich im Anschluss.

Tabelle 2.15: Ausländische Direktinvestitionen (1)

	ADI-Ströme, 2007 (Mio. EUR) (2)			ADI-Ströme, 2007 (% des BIP) (3)			ADI-Bestände, 2006 (% des BIP) (4)		
	Zuflüsse	Abflüsse	Netto- abflüsse	Zuflüsse	Abflüsse	Netto- abflüsse	Zuflüsse	Abflüsse	Netto- abflüsse
EU-27	319 161	419 912	100 751	2,6	3,4	0,8	17,7	23,2	-5,5
Eurozone (5)	197 880	334 048	314 260	:	:	:	:	:	:
Belgien	28 537	37 881	9 344	8,6	11,5	2,9	:	:	:
Bulgarien	6 101	191	-5 910	21,1	0,7	-20,4	63,2	0,9	62,3
Tsch. Republik	6 710	979	-5 731	5,3	0,8	-4,5	54,2	3,0	51,2
Dänemark	8 272	11 863	3 591	3,6	5,2	1,6	46,7	51,5	-4,8
Deutschland	37 205	122 325	85 120	1,5	5,0	3,5	24,5	33,5	-9,0
Estland	1 815	1 123	-692	11,7	7,2	-4,5	72,7	20,7	52,0
Irland	18 917	12 109	-6 808	10,2	6,5	-3,7	68,1	53,6	14,5
Griechenland	1 399	3 894	2 495	0,6	1,7	1,1	14,7	8,0	6,7
Spanien	39 006	87 387	48 381	3,7	8,3	4,6	34,0	39,4	-5,4
Frankreich	109 487	159 306	49 819	5,8	8,4	2,6	35,3	49,1	-13,8
Italien	22 660	64 153	41 493	1,5	4,2	2,7	15,1	19,4	-4,3
Zypern	1 518	777	-741	9,7	5,0	-4,7	75,4	25,6	49,8
Lettland	1 595	166	-1 429	8,0	0,8	-7,2	35,8	2,3	33,5
Litauen	1 412	431	-981	5,0	1,5	-3,5	35,3	3,3	32,0
Luxemburg (6)	86 798	132 865	46 067	240,2	367,7	127,5	123,1	88,1	35,0
Ungarn	26 831	25 800	-1 031	26,5	25,5	-1,0	98,9	40,2	58,7
Malta	696	14	-682	12,9	0,3	-12,6	93,6	16,4	77,2
Niederlande (7)	72 653	22 768	-49 885	12,8	4,0	-8,8	70,6	101,1	-30,5
Österreich	22 605	23 154	549	8,3	8,5	0,2	24,1	22,7	1,4
Polen	12 831	2 392	-10 439	4,2	0,8	-3,4	34,7	4,5	30,2
Portugal	4 115	4 542	427	2,5	2,8	0,3	37,3	25,1	12,2
Rumänien	7 256	-49	-7 305	6,0	0,0	-6,0	35,3	0,7	34,6
Slowenien	1 073	1 154	81	3,2	3,4	0,2	22,2	11,4	10,8
Slowakei	2 157	150	-2 007	3,9	0,3	-3,6	65,7	2,1	63,6
Finnland	6 193	6 300	107	3,4	3,5	0,1	30,3	42,7	-12,4
Schweden	13 728	26 831	13 103	4,1	8,1	4,0	49,4	59,8	-10,4
Ver. Königreich	135 670	165 416	29 746	6,7	8,2	1,5	44,9	57,2	-12,3
Kroatien	2 714	164	-2 550	7,9	0,5	-7,4	60,6	5,3	55,3
Türkei	15 922	744	-15 178	3,8	0,2	-3,6	16,0	1,6	14,4
Schweiz	20 945	55 684	34 739	6,8	18,0	11,2	53,5	127,1	-73,6
Japan	-5 181	40 035	45 216	-0,1	1,1	1,2	2,3	9,8	-7,5
Ver. Staaten	139 689	172 518	32 829	1,3	1,6	0,3	12,9	17,2	-4,3

(1) EU-27: ADI-Verflechtung mit Drittländern; EZ-12: ADI-Verflechtung mit EZ-12-Drittländern; alle anderen Länder: ADI-Verflechtung mit der übrigen Welt.

(2) Eurozone, Kroatien, Türkei, Schweiz, Japan und Vereinigte Staaten, 2006.

(3) Kroatien, Türkei, Schweiz, Japan und Vereinigte Staaten, 2006.

(4) Österreich, Portugal und Schweden, 2005.

(5) EZ-12 anstatt EZ-15.

(6) Zweckgesellschaften sind in ADI-Beständen nicht berücksichtigt.

(7) Ohne Zweckgesellschaften.

Quelle: Eurostat (tec00049, tec00053, tec00046 und tec00047), Bank von Japan, Bureau of Economic Analysis

Tabelle 1: Ausländische Direktinvestitionen – Flüsse und Bestände (Quelle: EUROSTAT 2009)

Auch ein Staat, der noch nicht Mitglied der EU ist und deswegen nicht in der Tabelle angeführt ist, sollte hier noch kurz beleuchtet werden: die Ukraine. Im Vergleich zu anderen Ländern, in denen die Bestände an ausländischen

Direktinvestitionen pro Einwohner höher liegen (z.B. Estland: 5.200 EUR/Kopf, Polen: 1.300 EUR/Kopf, Bulgarien: 770 EUR/Kopf), lag der Anteil in der Ukraine im Jahr 2004 gerade einmal bei 160 EUR/Kopf. Auch der Bestand der Direktinvestitionen am BIP liegt hinter anderen Ländern des östlichen Europas zurück (14,4%). Und während unter den Herkunftsländern der getätigten ausländischen Direktinvestitionen in den meisten Staaten des östlichen Europas die EU-15 mit oft mehr als 60% die größte Investorengruppe darstellt, sind es in der Ukraine nur ungefähr 35%. Dies kann natürlich vielerlei Ursachen haben (z.B. größere Russland-Nähe als andere Staaten des östlichen Europas), es wird aber später in dieser Arbeit besonders darauf eingegangen werden, ob auch kulturelle Umstände einen Einfluss haben. (VASILY 2006, S. 50f)

Im Allgemeinen werden ausländische Direktinvestitionen im östlichen Europa vor allem durch die Übernahme von oder Beteiligung an bereits bestehenden Unternehmen realisiert, wobei die Ziele Modernisierung der vorhandenen Strukturen und Implementierung neuer Management-Methoden im Vordergrund stehen. *Greenfield Investments* werden eher selten durchgeführt (ca. 21,3%). Allerdings gilt auch hier wieder, dass das östliche Europa keinen homogenen Raum darstellt. Während zum Beispiel Neugründungen in Polen relativ häufig vorkommen (ca. 50%), spielen sie in Tschechien (6%), in der Slowakei (19%) und auch in Ungarn (19%) eine untergeordnete Rolle. Das kann unter Umständen daran liegen, dass es leichter ist Unternehmen in Polen von Grund auf neu zu errichten, als sie zu modernisieren, im Gegensatz zu den drei anderen Ländern, in denen eine Umstrukturierung unkomplizierter ist. Ein weiterer wichtiger Faktor, der für ausländische Investoren sehr interessant ist, stellt die Privatisierung von ehemaligen staatlichen Betrieben dar. Vor allem in Polen, in Tschechien und der Slowakei wurde der Investitionstätigkeit dadurch ein kräftiger Schub verschafft. (STANKOVSKY 1995, S. 27; HUNYA 2002, S. 1)

MEYER (1999, S. 47) definierte in seiner Arbeit einige potentielle Schlüsselsparten, die für ausländische Investoren interessant sind: Dienstleistungen, Konsumgüter, Gesundheit, Transport, Verpackung, Umwelt und Entsorgung, Lebensmittelproduktion und -verteilung, Kommunikation,

Retail und Tourismus. Es sind dies vor allem jene Bereiche, die während der kommunistischen Zeit in den östlichen Staaten vernachlässigt wurden und bei denen nun ein erhöhter Aufholbedarf bzw. großes Investitionspotential besteht.

Eine konkrete Aufschlüsselung von ausländischen Direktinvestitionen nach wirtschaftlichen Sektoren ist sehr schwierig, da es noch keine ausreichende (und schon gar nicht einheitliche) Dokumentation für den gesamten Raum des östlichen Europas gibt. Auf vorhandenen Daten aufbauend, stellte HUNYA (2000) eine Aufteilung der ausländischen Direktinvestitionen nach den Sektoren in einigen Staaten des östlichen Europas fest. Da die Verteilung nach Sektoren im gesamten Raum des östlichen Europas ähnlich ist, vertreten die Ergebnisse seiner Analyse (siehe Tabelle 13) auch jene von anderen Staaten des östlichen Europas. Basierend auf den Informationen, die vorhanden sind, lässt sich erschließen, dass ein Großteil der Investitionen in die Bereiche der produzierenden Industrie, des Handels sowie des Finanzsektors floss.

DAMIJAN stellte fest, dass das Kapital aus dem Ausland im Industriesektor wiederum hauptsächlich für die High-Tech- und Medium-High-Tech-Bereiche bestimmt waren, während der Anteil in den Bereichen niedriger Technologien (Low-Tech) konstant abnimmt. Allerdings gewinnt in letzter Zeit der Dienstleistungssektor an Attraktivität für Investoren aus dem Ausland, im Besonderen der Finanzdienstleistungs- und Versicherungsbereich. Und so übten in den letzten Jahren Bankenprivatisierungen eine besondere Anziehungskraft auf Investoren aus, so dass der Anteil des Bankensektors an den Beständen ständig gestiegen ist. Jedoch bietet sich auch hier bei der Verteilung der ausländischen Direktinvestitionen nach Sektoren wieder ein sehr heterogenes Bild: während in Tschechien vor allem im Telekommunikationsbereich investiert wird, so ist es zum Beispiel in Ungarn vor allem der Gas- und Energiesektor. Generell kann man sagen, dass der Grad der Marktöffnung der einzelnen Sektoren die Investitionstätigkeit sicherlich beeinflusst und sich in ihr widerspiegelt. (DAMIJAN 2004, S. 12; DITLBACHER 2001, S. 44; HUNYA 2000, S. 7f; MEYER 1999, S. 47)

4.3 Die bedeutendsten Herkunftsländer

Nachdem nun in den vorangegangenen Kapiteln die Rolle des östlichen Europas als Zielregion im internationalen Kontext geklärt wurde, sowie auch auf die Struktur und den Umfang ausländischer Direktinvestitionen in dieser Region eingegangen wurde, ist es jetzt erst einmal an der Zeit zu untersuchen, aus welchen Staaten bzw. Regionen die Investoren hauptsächlich stammen. Denn um später Zusammenhänge zwischen Direktinvestitionen und kulturellen Gemeinsamkeiten zu untersuchen, müssen zuerst die Hauptgeber identifiziert werden.

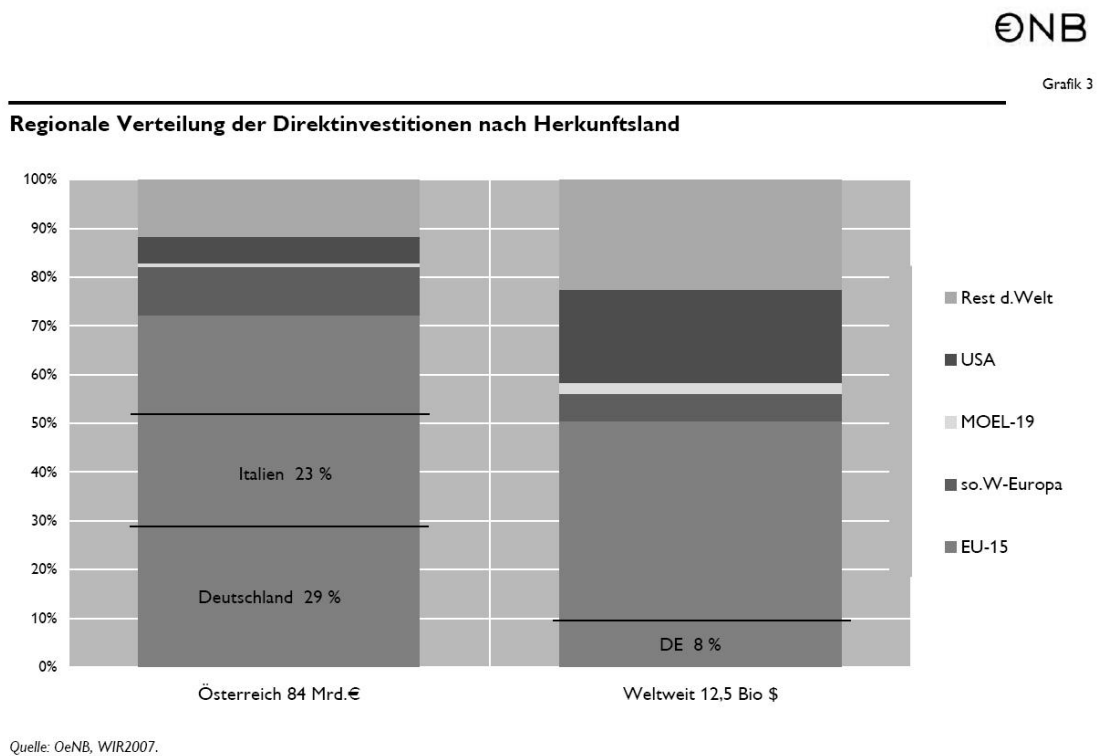


Abbildung 6: Regionale Verteilung der ADI nach Herkunftsland (Quelle: ÖNB)

Abbildung 6 veranschaulicht, wie die Verteilung der ausländischen Direktinvestitionen nach den Herkunftsländern aussieht. Auf den ersten Blick erkennt man, dass die EU-15 für den größten Anteil der weltweit getätigten Direktinvestitionen verantwortlich ist (50%), wobei 8% allein schon auf Deutschland zurückgehen. Auf die USA als Herkunftsland entfallen ca. 20%

der Investitionen und sowohl sonstige Länder des westlichen Europas als auch die MOEL-19 sind jeweils nur für einen sehr geringen Anteil der Direktinvestitionen im Ausland verantwortlich. Ein wenig mehr als 20% gehen auf die restlichen Regionen und Länder der Welt zurück.

Mit einem Anteil am investierten Kapital von meist mehr als 75% ist die EU der größte Investor im östlichen Europa. Durchwegs nehmen Länder des westlichen Europas den ersten Platz als größte Investoren ein. In Tschechien und Slowenien haben ausländische Direktinvestitionen, die aus dem westlichen Europa stammen, einen Anteil von ca. 85%, in Polen und der Slowakei mit ca. 81% nicht viel weniger, in Estland 80,1%, in Ungarn 76% und immerhin noch 60% in Rumänien. Deutschland ist vor allem für Ungarn, Tschechien und Bulgarien das Hauptgeberland, während es für Slowenien Österreich ist. (DAMIJAN 2004, S. 4; DITLBACHER 2001, S. 44)

Werfen wir doch einen genaueren Blick auf eines der Länder des östlichen Europas, nämlich Tschechien, das einen der höchsten Anteile von Direktinvestitionen aus der EU für sich verbuchen konnte. Das meiste Kapital fließt in die beiden Bereiche Telekommunikation und Verkehr. Der Hauptinvestor und auch bedeutendste Handelspartner ist trotz des zum Teil geschichtlich belasteten Verhältnisses Deutschland, aus dem rund die Hälfte aller ausländischen Direktinvestitionen stammt. Mit deutlichem Abstand folgen die weiteren wichtigen Investoren: die Niederlande mit ca. 18%, Österreich mit rund 10%, und weiter abgeschlagen Frankreich mit ca. 4% und die USA mit ungefähr 3%. (PSCHORR 2004, S. 5 und 16f)

Im Allgemeinen findet man Deutschland, die Niederlande, die USA, Österreich, Belgien und Italien am häufigsten auf den vorderen Rängen der Hauptinvestoren im östlichen Europa. Diese Staaten zieht es vor allem in die östlichen Länder, während der Anteil in den südöstlichen Ländern ein wenig geringer ist. So haben zum Beispiel die EU-Länder einen Anteil von „nur“ ca. 60% bei Direktinvestitionen in Kroatien, Bulgarien, und – wie schon erwähnt – in Rumänien. In Südosteuropa stammt ein bedeutender Teil des ausländischen Kapitals von außerhalb der EU. Investoren aus Nachbarländern (z.B. Türkei) oder aus dem Nahen Osten haben dort einen

größeren Einfluss, sowie regionale Investoren (z.B. gibt es bedeutsame slowenische Investitionen in Kroatien, kroatische Unternehmen wiederum investieren gern in Bosnien-Herzegowina). (HEINZEL 2006, S. 43ff; HUNYA 2000, S 5f; STANKOVSKY 1995, S. 58ff)

In der vorliegenden Arbeit soll zwar ein Überblick über alle in dieser Angelegenheit bedeutsam beteiligten Staaten gegeben werden, trotzdem möchte ich hier an dieser Stelle in einem kurzen Exkurs noch etwas genauer auf die Rolle Österreichs als Direktinvestor eingehen. Nachdem sich die österreichischen Unternehmen schon relativ früh auf den Märkten der östlichen Länder engagiert hatten, gab es in den 1990ern einen rückläufigen Trend und Österreich wurde als wichtiger Investor vor allem von Deutschland, den USA und anderen Ländern der OECD abgelöst. Seit 1998 haben sich die ausländischen Direktinvestitionen im Osten allerdings wieder belebt, vor allem durch die Entscheidung vieler Firmen für *Greenfield Investments*. Ende 2001 betrug das Investitionsvolumen bereits über 9 Mrd US\$, womit Österreich zur Gruppe der fünf größten Investoren im östlichen Europa gehörte (neben Deutschland, Frankreich, den USA und den Niederlanden). Während Polen (und auch der russische Markt) für Auslandsinvestitionen aus Österreich nicht so interessant scheinen, haben österreichische Unternehmen in Slowenien, Kroatien und Bosnien-Herzegowina derzeit einen Anteil von rund 44% bzw. je 34% am gesamten ausländischen Investitionsbestand. Auch in Rumänien sind sie für über 20% der ausländischen Direktinvestitionen verantwortlich, in Tschechien, Ungarn und der Slowakei immerhin noch für jeweils mehr als 10%. Analysiert man die Aufteilung des ausländischen Kapitals nach wirtschaftlichen Sektoren, so stellt man fest, dass vor allem der Banken- und Versicherungsbereich, sowie der Mineralöl- und Chemiebereich für die österreichischen Investoren interessant waren. (DITLBACHER 2001, S. 49; HEINZEL 2006, S. 43ff)

Die nachfolgende Tabelle verdeutlicht noch einmal den Stellenwert, den Österreich als Direktinvestor in den Ländern des europäischen Ostens innehat. Gemessen am österreichischen Anteil am Gesamtbestand der ausländischen Direktinvestitionen in den jeweiligen Ländern ist Österreich bei

insgesamt 14 Staaten unter den Top 10 der Investoren, bei 5 Ländern besetzt es sogar den ersten Rang.

Österreichs Rolle als Direktinvestor in Osteuropa

	Rang in der Liste der Investoren	Gesamtstand in Mrd EUR	Österreichs Anteil in %
Bosnien-Herzegowina	1.Platz	3,0	39,5
Slowenien	1.Platz	6,8	32,3
Bulgarien	1.Platz	17,4	25,4
Rumänien	1.Platz	34,5	23,0
Kroatien	1.Platz	20,8	20,4
Serbien	2.Platz	8,0	15,6
Slowakische Republik	3.Platz	20,0	14,8
Ungarn	3.Platz	54,7	11,4
Tschechische Republik	3.Platz	60,6	11,3
Mazedonien	3.Platz	2,1	10,5
Ukraine	4.Platz	20,1	7,0
Montenegro	5.Platz	2,2	7,6
Albanien	6.Platz	0,3	2,3
Polen	9.Platz	94,6	3,7

Quelle: WIIW-Datenbank 2008

Tabelle 2: Österreichs Rolle als Direktinvestor im östlichen Europa (Quelle: ÖNB)

ALTZINGER (1998, S. 1) führte diese Entwicklungen auf die geschichtlichen und kulturellen Verbindungen Österreichs mit den Ländern des östlichen Europas zurück sowie auf die geographische Nähe. Die österreichischen Unternehmen hätten in jenen Staaten dadurch einen Vorteil beim Markteintritt Anfang der 1990er Jahre gehabt, die sogenannte *firstmover advantage*. Und dass österreichische Firmen vor allem die Jahre vor und nach 1995 Anteile am Markt und den Beständen an ausländischen Direktinvestitionen verloren hatte, ließ darauf schließen, dass die anfänglichen Vorteile in den Hintergrund traten. Außerdem fanden zu dieser Zeit groß angelegte Privatisierungen statt, wobei österreichische Unternehmen aufgrund ihrer Firmengröße und Kapitalverfügbarkeit vielfach das Nachsehen hatten.

4.4 Regionale Verteilung der ausländischen Direktinvestitionen

Im gesamten Raum des östlichen Europas gibt es einen enormen Wettbewerb um ausländische Direktinvestitionen. Da ihre Wirtschaftsleistungen oft sehr stark vom ausländischen Kapital abhängig sind, lassen sich die Länder zum Teil sehr komplizierte Incentive-Schemen einfallen, um Investoren anzulocken. In den 1990ern waren es besonders jene Transformationsländer, die politische Stabilität und einen geöffneten Markt aufweisen konnten, die für ausländische Investoren attraktiv waren. Vor allem Ungarn und Polen verzeichneten einen wahrhaften Investitionsboom. (DITLBACHER 2001, S. 41f)

Das bedeutendste Merkmal des östlichen Europas als Investitionsstandort ist die Zusammensetzung aus unterschiedlichen wirtschaftlichen, sozialen und politischen Systemen. Während die Staaten Ostmitteleuropas Mitglieder der EU sind, mit Ausnahme Ungarns auch in der aktuellen Krisensituation durchwegs gute Wirtschaftsleistungen aufweisen und somit weiterhin attraktive Zielländer für ausländische Direktinvestitionen sind, blieben die östlicheren und südöstlicheren Staaten in ihrem Transformationsprozess zurück. (MEYER 1999, S. 105ff)

In der Verteilung der Direktinvestitionen unter den Ländern des östlichen Europas gibt es regionale Unterschiede. Die Länder Ostmitteleuropas sind generell weiter entwickelt, der Transformationsprozess ist schon deutlich fortgeschritten und sie sind auch erfolgreicher im Akquirieren von ausländischen Direktinvestitionen. Die größten Differenzen finden sich in der unterschiedlichen Wirtschaftsentwicklung. Die Staaten Ostmitteleuropas (inklusive der baltischen Länder) haben durchschnittlich nur um 20% mehr Einwohner als jene in Südosteuropa, aber ein um ein Drittel höheres BIP. Abgesehen von Kroatien beträgt das durchschnittliche BIP/Kopf in den südlichen Ländern \$ 1.500 oder sogar noch weniger, während die Länder Ostmitteleuropas zwei oder drei Mal so viel haben (besonders Tschechien und Estland, aber auch Ungarn stechen hier hervor mit mehr als \$ 2.000 ADI/Kopf, was sich in der äußerst hohen Eindringungsrate in der Wirtschaft durch ausländische Investoren begründet). Zwischen 1999 und 2000 war das

Wachstum des BIPs nur in wenigen Ländern stabil, darunter in Ungarn, Polen und Slowenien. Viele der Staaten Südosteuropas konnten hingegen relativ hohe Wirtschaftswachstumsraten aufweisen, was am Wiederaufbau nach dem Kosovo-Krieg liegt, wobei der inländische Konsum durch ausländisches Kapital angekurbelt wurde. Länder mit traditionell eher niedrigen Wachstumsraten sind Kroatien und Rumänien, wo der Transformationsprozess erst verspätet eingesetzt hat. (HUNYA 2000, S. 1ff; HUNYA 2002, S. 1f)

Inward FDI stock per capita in EUR									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Czech Republic	2272	3010	3615	3511	4113	5016	5893	7354	7844
Hungary	2410	3051	3409	3789	4544	5197	6194	6805	6254
Poland ¹⁾	962	1221	1207	1202	1666	2012	2506	3141	3147
Slovakia	954	1207	1592	2345	2984	3705	4731	5132	5700
Slovenia	1563	1474	1979	2528	2793	3062	3394	4711	5100
New Member States-5	1406	1786	1973	2090	2629	3137	3808	4573	4600
Bulgaria	298	397	450	634	956	1523	2305	3517	4293
Romania	311	396	344	445	694	1013	1600	1987	2402
Estonia	2080	2625	2975	4110	5473	7094	7196	8451	8690
Latvia	948	1129	1149	1134	1441	1813	2499	3226	3566
Lithuania	720	870	1103	1151	1369	2034	2475	3055	2722
New Member States-10	1058	1350	1477	1604	2061	2552	3200	3920	4100
Albania	170	244	288	337	424	489	571	719	935
Bosnia and Herzegovina	102	136	209	382	536	653	802	1199	1400
Croatia	677	996	1304	1533	2053	2776	4681	6912	4930
Macedonia	286	509	574	636	791	867	1027	1245	1600
Montenegro	.	8	131	201	285	915	1946	3549	4864
Serbia	122	146	214	376	481	650	1126	1349	1586
Southeast Europe	252	365	480	629	830	1094	1735	2432	2200
Belarus	141	159	160	154	154	207	214	316	492
Moldova	133	172	170	159	177	248	277	353	509
Russia	237	413	469	537	626	1063	1419	2363	2500
Ukraine	85	112	119	127	149	310	376	559	719
European CIS	195	327	368	417	485	834	1100	1814	2000
Total region	467	646	719	800	999	1389	1800	2516	2700

1) Including SPEs from 2004 (see Table I/2).

Source: Own calculations based on Table I/2 and wiiw Annual Database.

Tabelle 3: ADI-Bestände pro Kopf, 2000–2008 (Quelle: wiiw)

Generell verlief die Investitionstätigkeit ausländischer Investoren im östlichen Europa in zwei Phasen: bis etwa 1998 war Ungarn der weitaus führende Empfänger von ausländischen Direktinvestitionen. Ab dann holte vor allem Tschechien stark auf, aber auch die ADI-Bestände in der Slowakei, in Polen und Kroatien zogen stark an. In Bezug auf die Bestände ausländischer Direktinvestitionen pro Kopf hat Tschechien mittlerweile Ungarn sogar schon überholt (siehe Tabelle 3).

Tabelle 4 gibt einen guten Gesamtüberblick über ausländische Direktinvestitionen im Raum des östlichen Europas. In absoluten Zahlen gemessen konnte Polen mit Abstand die meisten Kapitalflüsse für sich verzeichnen, nämlich zuletzt 2008 mit 14 Mrd. EUR (inkl. Zweckgesellschaften). Rumänien kommt an nächster Stelle mit ca. 9 Mrd. EUR, gefolgt von Tschechien und der Ukraine (je 7,3 Mrd. EUR), sowie Bulgarien (6,1 Mrd. EUR) und Ungarn (4,4 Mrd. EUR). Gemessen am Direktinvestitionszufluss pro Kopf haben Montenegro mit 1.325 EUR und Estland mit 1.019 EUR eindeutig die Nase vorne. Polen liegt hier mit 367 EUR deutlich dahinter. Die Aufstellung gibt außerdem noch Aufschluss darüber, wie viele ADI-Bestände pro Kopf im jeweiligen Land vorhanden sind. Die ersten drei Ränge belegen mit Abstand Estland mit 8.690, Tschechien mit 7.844 und Ungarn mit 6.254. Nicht weit abgeschlagen folgen die Slowakei und Slowenien, sowie Kroatien und Montenegro.

Zwar unterscheiden sich die Beträge für die einzelnen Staaten je nach Quelle, aus der sie stammen, doch die Relationen zeichnen immer ein ähnliches Bild: die CEEC-7 haben eine führende Rolle als Zielländer inne, denn ca. drei Viertel des gesamten Auslandskapitals fließen in diese sieben Staaten. (JANSEN 1996, S. 63f)

Overview of FDI in Central, East and Southeast Europe

	FDI inflow, EUR million ¹⁾						Per capita inflow EUR	Per capita stock EUR
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008	2008
Czech Republic	1863	4007	9374	4355	7634	7329	703	7844
Hungary ²⁾	1888	3633	6172	6024	4429	4406	439	6254
Poland incl. SPE	4067	10237	8330	15741	16674	14000 ³⁾	367	3147
Poland excl. SPE	.	.	7112	12711	15352	10970	288	3005
Slovakia	1914	2441	1952	3741	2382	2323	430	5700
Slovenia	271	665	473	513	1050	1239	607	5100
NMS-5, Poland incl. SPE	10002	20984	26300	30374	32170	29296	444	4600
NMS-5, Poland excl. SPE	.	.	25082	27344	30848	26266	398	4600
Bulgaria	1851	2736	3152	6158	8488	6163	809	4293
Romania	1946	5183	5213	9061	7250	9084	422	2402
Estonia	822	771	2302	1432	1962	1366	1019	8890
Latvia	271	513	568	1326	1648	916	404	3566
Lithuania	160	623	826	1448	1473	1073	320	2722
NMS-10, Poland incl. SPE	15051	30809	38361	49800	52991	47898	469	4100
NMS-10, Poland excl. SPE	.	.	37143	46770	51669	44868	439	4100
Albania	157	278	213	259	481	682	215	935
Bosnia and Herzegovina	338	567	493	572	1546	690	179	1400
Croatia	1762	950	1468	2765	3667	2930	661	4930
Macedonia	100	261	77	345	506	413	201	1600
Montenegro	44	53	393	644	1008	832	1325	4864
Serbia	1204	777	1265	3516	2272	1879	256	1586
Southeast Europe	3605	2885	3909	8101	9480	7425	346	2200
Belarus	152	132	245	282	1304	1467	151	492
Moldova	65	122	153	200	360	484	136	509
Russia	7041	12422	10336	23675	40237	47982	338	2500
Ukraine	1260	1380	6263	4467	7220	7307	158	719
European CIS	8518	14056	16997	28624	49121	57240	284	2000
Total region, Poland incl. SPE	27175	47750	59267	86524	111593	112563	346	2700
Total region, Poland excl. SPE	.	.	58049	83494	110271	109533	337	2700

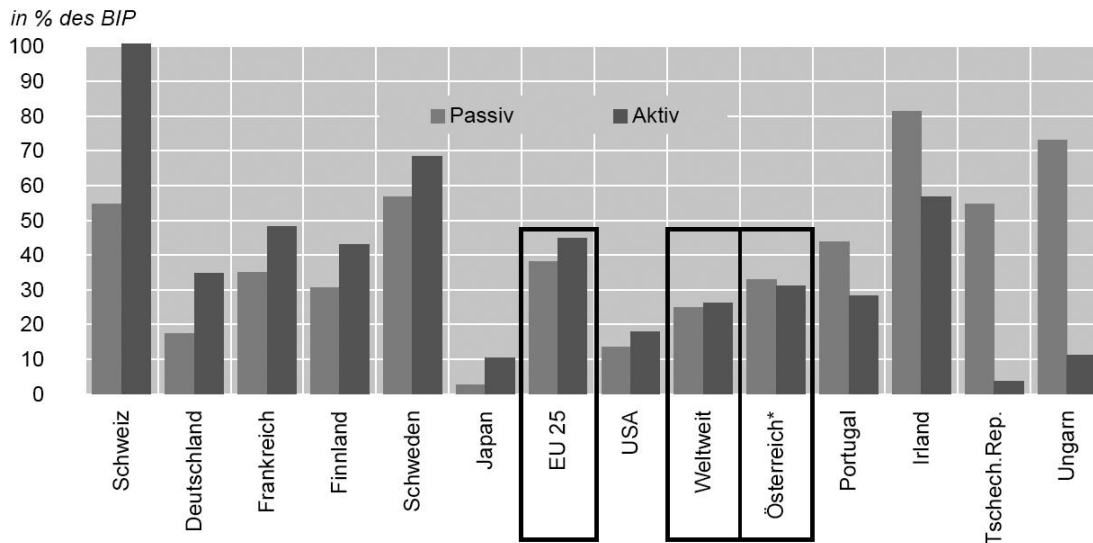
1) Excluding Special Purpose Entities (SPE). So far only Hungary and Poland provide data in/exclusive SPE. - 2) The respective values including SPE in 2005-2008 are: 16239, 16041, 52504, 32550. - 3) wiiw estimate.

Source: wiiw FDI database based on national bank statistics.

Tabelle 4: Überblick über ADI im östlichen Europa (Daten: wiiw)

Eine Übersicht der Direktinvestitionsbestände als Anteil des BIPs in ausgewählten Ländern bietet die nachfolgende Darstellung (Abbildung 7). Deutlich ist zu erkennen, dass in Tschechien und Ungarn gemessen am BIP jeweils sehr hohe ausländische Direktinvestitionsbestände im Land vorhanden sind (über 50% bzw. 80%) und diese auch deutlich über dem globalen Durchschnitt wie auch dem der EU-25 liegen.

Direktinvestitionsbestand in % des BIP (Ende 2006)



Quelle: WIR2007, *OeNB.

Abbildung 7: Direktinvestitionsbestand in % des BIP, Ende 2006 (Quelle: ÖNB)

Der Anteil der Bestände der ausländischen Direktinvestitionen gemessen am BIP der jeweiligen Staaten ist trotz unterschiedlicher Entwicklungsstadien nahezu gleichmäßig über die Region verteilt. Die meisten Länder konnten 1999 einen Indikator zwischen 10% und 20% aufweisen (siehe Abbildung 8). Mittlerweile haben die Zahlen zum Teil kräftig angezogen. Untersucht man die Beziehung zwischen ausländischen Direktinvestitionen (Bestände) und wirtschaftlicher Entwicklung, so stellt man fest, dass besonders Ungarn und Tschechien höhere Investitionsbestände haben, als es ihre wirtschaftliche Entwicklung vermuten ließe. In Slowenien, der Slowakei, sowie in Mazedonien und Bosnien-Herzegowina würde man hingegen aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklung höhere ADI-Bestände/Kopf erwarten als es tatsächlich der Fall ist. (HUNYA 2000, S. 3)

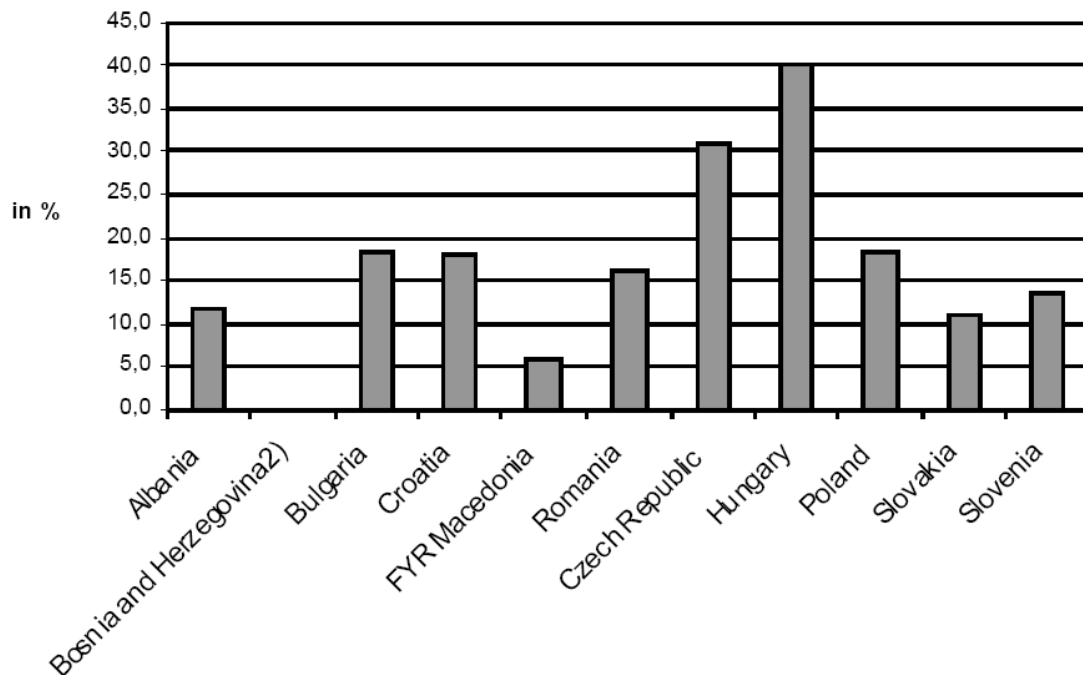


Abbildung 8: Anteil ADI-Bestände am BIP, 1999 (Quelle: HUNYA 2000, S. 4)

Werfen wir nun einen näheren Blick auf Ungarn und Tschechien, als die beiden Staaten, die in diesem Kapitel bis jetzt besonders herausstachen. Die beiden liegen nicht nur bei den Direktinvestitionsbeständen ganz vorne, sondern auch bei den Direktinvestitionsflüssen aus dem Ausland. Ungarns Wirtschaft erfuhr in den Jahren um 2000 herum eine starke Erholung. Die großen ausländischen Direktinvestitionsflüsse, die in das Land strömten, unterstützten diese Entwicklung und somit konnte Ungarn bald eine führende Rolle bei ausländischen Direktinvestitionen im östlichen Europa einnehmen. Obwohl Polen viermal so groß ist wie Ungarn, konnte Ungarn 2008 mit einem ADI-Anteil am BIP von 41,4% einen um 10% höheren Anteil erreichen (2007 war der Unterschied sogar noch größer: HU – 72,5%, PL – 41,4%). So wurde von deutschen Investoren Ungarn bei Investitionsentscheidungen bevorzugt, weil ein sehr gutes Verhältnis zwischen den beiden Staaten bestand und Ungarn den Zugang zu seinem Markt bereits relativ früh ausländischen Investoren erleichterte. Unter anderem versuchte die Regierung Anfang der 1990er Jahre ausländische Investoren anzulocken, indem sie steuerliche Begünstigungen und Förderungen gewährte sowie Privatisierungen vornahm. Tschechien vertrat nach außen hin eine sehr pro-

marktwirtschaftliche Einstellung. Allerdings merkten viele Investoren bald, dass es der Bevölkerung und der Politik schlussendlich doch lieber wäre, wenn alles in tschechischer Hand bliebe, so dass es sie eher nach Ungarn oder auch Polen zog. Einen deutlichen Vorteil hat Tschechien jedoch: die hochqualifizierten Arbeitskräfte. Mit diesem Wettbewerbsvorteil konnte es sogar viermal so viele ausländische Investoren anziehen als die benachbarte Slowakei. (vgl. DITLBACHER 2001, S. 43; DUVVURI 1995, S. 11; HEINZEL 2006, S. 43ff; HUNYA 2002, S. 3; MEYER 1999, S. 40 u. 70f; wiiw)

Anders ist die Situation in Slowenien: obwohl die Wirtschaftswachstumsrate sich nun über einen längeren Zeitraum auf einem relativ hohen Niveau als stabil erwiesen hatte, war die Direktinvestitionsquote trotzdem nicht so hoch, als es die wirtschaftliche Entwicklung erwarten ließe. Unter den ostmitteleuropäischen EU-Mitgliedern gilt Slowenien als das am weitesten entwickelte Land. Neben dem ausgezeichneten Wirtschaftswachstum würden noch viele andere Argumente für Slowenien als Investitionsstandort sprechen: stabile Wechselkurse, geringe Arbeitslosenquote, niedrige Auslandsverschuldung, wirtschaftliche und politische Stabilität sowie geographische Nähe zu Mittel- und Westeuropa. Außerdem würden noch, wie in anderen Staaten des östlichen Europas, die hoch qualifizierten Arbeitskräfte im technischen Bereich sowie eine relativ gute Infrastruktur dafür sprechen. Auf der anderen Seite sind aber auch die Lohnkosten die höchsten im Raum des östlichen Europas, wie auch die Lohnnebenkosten. Ein weiteres Argument für einen ausländischen Investor auf einen anderen Markt des östlichen Europas auszuweichen, ist der relativ hohe Schutz der Arbeitnehmer. Es gibt genug alternative Staaten, die vielleicht nicht ganz so gute wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen bieten, aber trotzdem gut ausgebildete Arbeitskräfte bei gleichzeitig mehr Rechten für die Arbeitgeber. (HUNYA 2002, S. 3; JANEŽIČ 2004, S. 15f)

Wirft man einen Blick auf die größten Empfänger von ausländischen Direktinvestitionen aus Österreich, so tauchen auch hier wieder Ungarn und Tschechien ganz vorne auf, wohin mehr als 50% der Direktinvestitionen fließen. Weitere große Empfänger österreichischer Direktinvestitionen sind die Slowakei (~14%), Polen (~10%) und Slowenien (~10%). Damit fließt der

überwiegende Anteil aus Österreich in die neuen EU-Länder. Auch Kroatien und Rumänien sind weitere beliebte Destinationen. Die baltischen Staaten und ehemaligen Sowjetrepubliken sowie die meisten Staaten Südosteuropas (Serbien und Montenegro, Bosnien-Herzegowina, Mazedonien, Albanien) scheinen nur sehr bedingt für österreichische Investoren interessant zu sein. Aus anderen Ländern fließen hingegen bedeutend höhere Summen in die drei baltischen Staaten. (HEINZEL 2006, S 43ff)

4.5 Zwischenfazit und Ausblick

Als nach dem Fall des Kommunismus im östlichen Europa die Grenzen geöffnet wurden, entbrannte ein intensiver Wettbewerb um internationales Kapital. Für den Transformationsprozess, um veraltete Strukturen zu erneuern und Modernisierungen zu bekommen, waren ausländische Direktinvestitionen einerseits vonnöten, andererseits gleichzeitig sehr beliebt, denn mit ihnen flossen nicht nur Devisen in die Staaten, sondern auch Know-How.

Ausländische Direktinvestitionen dienen als Indikator für wirtschaftlichen Fortschritt und Transformation. Allerdings ist der kausale Zusammenhang noch nicht wirklich geklärt: werden ausländische Direktinvestitionen durch eine positive Wirtschaftsentwicklung angezogen oder wird diese erst durch sie initiiert und möglich gemacht? Kein Zweifel besteht jedoch an der Tatsache, dass sich politische Stabilität, funktionierende Institutionen und günstige wirtschaftliche Rahmenbedingungen positiv auf Investitionsentscheidungen ausländischer Investoren auswirken. Auch der Beitritt zur Europäischen Union ist ein weiterer Anstoß für ausländische Direktinvestitionsflüsse, da Zugangshürden zum Markt fallen und es für die investierenden Unternehmen einfacher ist im Ausland tätig zu werden.

Es gibt zahlreiche Argumente, die dafür sprechen, dass sich ein Staat um die Anziehung ausländischer Direktinvestitionen bemühen soll. So zum Beispiel wird der Transformationsprozess durch das einfließende Kapital beschleunigt und auch die internationale Wettbewerbsfähigkeit steigt. Allerdings gibt es

auch einiges, was dagegen sprechen könnte: durch die internationalen Investoren steigt natürlich die Abhängigkeit vom Ausland. Oft könnte man sogar schon vom Ausverkauf eines Landes sprechen. So muss jeder Staat für sich selbst entscheiden, wo er seine Prioritäten setzt.

Die Gruppe der CEECs war schon immer ein attraktives Ziel für Direktinvestitionen aus dem Ausland. Ihre Ökonomien erwiesen sich als sehr stabil und spürten den weltweiten Rückgang der ADI nur wenig. Die Länder dieser Gruppe waren unter anderem deswegen so erfolgreich, weil sie trotz der durch den Transformationsprozess verursachten Rezessionen wirtschaftlich erfolgreich waren. Wie die zukünftige Entwicklung der Zuflüsse sein wird, hängt sehr stark von den Wettbewerbsvorteilen ab, die diese Staaten im Ausland vermarkten können. In den südosteuropäischen Staaten ist die Lage sehr unterschiedlich: während sich in den 1990er Jahren einige Staaten, wie z.B. Kroatien und Rumänien, mit niedrigen Wachstumsraten und verzögertem Transformationsprozess herumschlügen, erreichten andere Länder nach Jahren der Rezession durchschnittliches Wachstum (z.B. Bulgarien, Mazedonien), und andere wiederum wiesen relativ hohe Wirtschaftswachstumsraten auf (z.B. Albanien und Bosnien-Herzegowina nach dem Kosovo Krieg). (HUNYA 2000, S. 3 u. 2002, S. 1ff)

Mittlerweile sieht die Lage im östlichen Europa wieder ein wenig anders aus. Die weltweite Wirtschaftskrise hat auch diese Region betroffen, wobei einige Länder diese relativ gut überstanden haben. Darunter fallen Polen, Tschechien, die Slowakei, aber auch Slowenien, die das Potential haben, sich in den nächsten zehn Jahren zu Hightech-Standorten zu entwickeln. Die letzten drei Staaten inkl. Ungarn sind auch jene, denen auch zukünftig großes Wachstum zugeschrieben wird, da die Infrastruktur, das Ausbildungsniveau und die Lebensqualität dort überall relativ gute Werte aufweisen. Polen wird mit Rumänien und der Ukraine (sowie Russland) ein hohes Investitionspotential zugeschrieben. Außerdem haben diese Länder jeweils einen großen Binnenmarkt. Im Gegensatz dazu stehen Länder wie Kroatien, Bulgarien und Serbien, wo die rechtlichen Rahmenbedingungen ungünstig aufgebaut sind und die Märkte an sich klein und nicht transparent sind. Abbildung 9 stellt die Wachstumsprognosen aus derzeitiger Sicht für

einige Länder des östlichen Europas dar. Polen ist lt. diesen Berechnungen der einzige Staat, dem zwischen 2009 und 2011 durchgehendes Wachstum zugeschrieben wird. (DiePresse.com vom 10.02.2010)

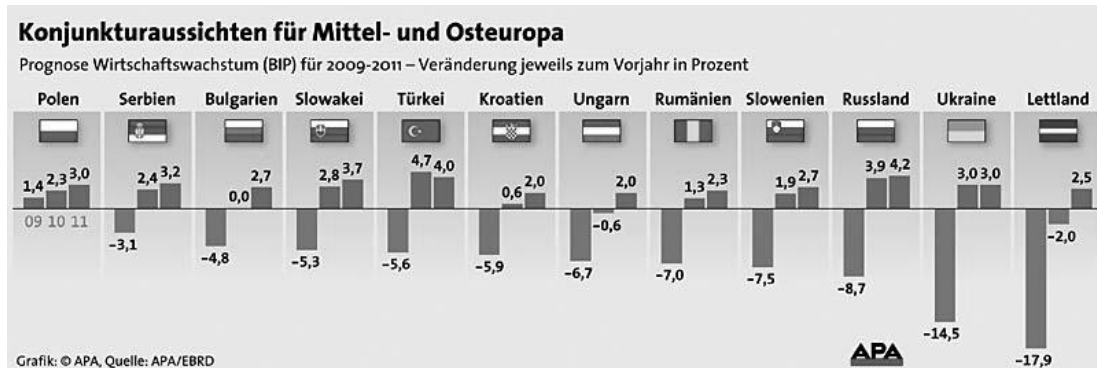


Abbildung 9: Konjunkturaussichten für ausgewählte Länder des östlichen Europas (Quelle: DerStandard.at vom 27.01.2010)

Durch die globale Wirtschafts- und Finanzkrise hat es bedeutende Einschnitte weltweit bei den ausländischen Direktinvestitionsflüssen gegeben. Im Vergleich zum Jahr 2007 wird für 2008 ein Rückgang von ca. 15% erwartet, ein Trend, von dem auch angenommen wurde, dass er sich 2009 fortsetzte. Eine deutliche Ausnahme bildete Südosteuropa: entgegen den weltweiten Rückgang an ADI-Flüssen wurde in diesem Raum eine Steigerung von ca. 6% erwartet. Die Prognosen für die folgenden Jahre sind aber ziemlich unsicher. (UNCTAD 2009b u. 2009c)

5 Kulturelle Beziehungen als Motivation von ausländischen Direktinvestitionen

Nachdem nun in aller Kürze die wichtigsten Hintergründe und Fakten zu ausländischen Direktinvestitionen geklärt wurden, widmet sich dieses Kapitel dem zweiten Teil der Fragestellung dieser Arbeit, nämlich den kulturellen Beziehungen. Die Wirtschaftskulturforschung ist noch kein sehr altes Terrain. Umso mehr muss sie sich zum Teil mit der Kritik herumschlagen, dass ihre Definitionen zu unpräzise sind, die Auswahl der untersuchten Indikatoren einfallslos erfolgt und die erzielten Ergebnisse schlicht und einfach aufgebauscht werden. Ein Problem, dem sich diese Wissenschaft gegenüber sieht, liegt vor allem in der schlechten Messbarkeit der einzelnen wirtschaftskulturellen Elemente. (PLEINES 2006, S. 40)

All diese Unklarheiten können auch nicht in der vorliegenden Arbeit geklärt werden. Sie stellt lediglich einen Versuch dar, Bereiche zu identifizieren, in denen kulturelle Gemeinsamkeiten bzw. Unterschiede bestehen können, und die auch Einfluss auf die Investitionstätigkeit ausländischer Investoren haben.

Es stellt sich die Frage, warum kulturelle Hintergründe für wirtschaftliche Beziehungen überhaupt relevant sind. Die Antwort ist einfach: Kultur spielt einerseits eine wichtige Rolle bei der Imagebildung und Werbung für bestimmte Produkte, da die Erwartungshaltungen und Assoziationen mit einem vermittelten Produktimage von Kulturkreis zu Kulturkreis ganz unterschiedlich sein können. Es gibt unzählige Beispiele mit fehlgeschlagenen Marketingstrategien, die auf sprachliche Probleme zurückgehen (für konkrete Beispiele u. a. zu Fehlgriffen bei Namen für Automodelle vgl. z.B. BITTNER u. REISCH 1994, S. 29). Aber nicht nur eine andere Sprache kann ein Hindernis auf einem ausländischen Markt sein, sondern auch andere Stolpersteine gilt es zu umgehen. So können auch visuelle Reize unterschiedliche Emotionen hervorrufen und unterschiedliche Bedeutungen haben.

Aber kulturelle Unterschiede können auch unterschwelliger sein. So gibt es in anderen Kulturen oft ein anderes Kulanzverhalten bzw. Entgegenkommen zwischen Kunden und Verkäufer. Auch Handelsstrukturen können anders aufgebaut sein, als man es gewohnt ist. Werden zum Beispiel eher langfristige Geschäftsbeziehungen eingegangen, die aber auch eine lange Vorlaufzeit benötigen, oder tritt man eher schnell mit anderen Unternehmen in geschäftliche Beziehungen, die dann eher locker sind und nicht so lange anhalten? Verhandlungskulturen können ebenfalls von Land zu Land unterschiedlich sein, wie die Bedeutung und das Verständnis von Verträgen (gilt schon ein Handschlag als fester Vertrag oder muss alles detailliert schriftlich festgehalten werden).

Ein weiterer Bereich, in dem große Unterschiede zwischen einzelnen Kulturen auftreten können, ist der Mitarbeiterbereich, da ein Auslandsengagement in der Regel auch immer mit einer Mitarbeiterentsendung verknüpft ist. In anderen Ländern kann es ein gänzlich anderes Verständnis von Führung und Autorität (auf allen Unternehmensebenen) geben. Auch die Mitarbeitermotivation muss unter Umständen ganz anders ablaufen: was an einem Unternehmensstandort positive Auswirkungen auf die Motivation der Mitarbeiter hat, kann sich an einem anderen Standort peinlich oder sogar negativ auf ihre Arbeitshaltung auswirken (z.B. Wettbewerb und Siegerehrungen für Mitarbeiter). Meist spiegeln Personalbeurteilungssysteme von Unternehmen ganz gut wider, welche Eigenschaften von einem guten Mitarbeiter erwartet werden. Diese können dann dementsprechend eben nicht eins zu eins in anderen ausländischen Niederlassungen übernommen werden, sondern müssen den kulturellen Rahmenbedingungen angepasst werden (vgl. BITTNER u. REISCH 1994, S 62). Eine weitere Hürde könnte die Bedeutung von persönlichen Beziehungen im Sinne von Respekt und Loyalität darstellen: sind sie Voraussetzung für das Erbringen von Leistungen oder werden sie durch Leistungen erst erworben? Kulturelle Unterschiede können sich überdies auf die Informationsflüsse innerhalb eines Betriebes auswirken (Hol- oder Bringschuld) sowie auf das Konfliktmanagement (akzeptieren die Mitarbeiter zum Beispiel alles, was man ihnen sagt oder an ihnen kritisiert, oder ist es

kein kultureller Fauxpas seinen Vorgesetzten zu fragen, mit ihm zu diskutieren).

Je größer die kulturellen Unterschiede zwischen Herkunfts- und Zielland sind, desto größere Anforderungen werden damit auch an die Mitarbeiter gestellt. Sie müssen sich mit anderen Denk- und Verhaltensweisen, anderen Wertvorstellungen auseinandersetzen. Wenn ein Unternehmen also nun in Regionen Investitionen tätigt, die kulturelle Ähnlichkeiten mit der eigenen Herkunftsregion haben, so birgt dies weniger Problempotential bzw. können auch Kosten durch Mitarbeiterschulungen (z.B. für interkulturelle Kompetenz) eingespart werden.

Dies waren bis hierher alle Faktoren, welchen ein ausländischer Investor bei seiner Tätigkeit auf dem neuen Markt ev. begegnet und die er vor Markteintritt bedenken sollte. Kultur gilt aber natürlich nicht nur als Schlüsselvariable für einzelne Unternehmen, sondern auch für die Entwicklung von Institutionen. Das Schlagwort „history matters“ weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass Institutionen nicht beliebig geformt werden können, sondern dass ihre Zukunft von ihrem bisherigen geschichtlichen Hintergrund abhängig ist. Um wirtschaftliche Entwicklung verstehen zu können, muss man also zuerst einmal ein ausreichendes Verständnis von „Kultur“ erwerben. (GOLDSCHMIDT 2006, S. 15f)

Die Kultur, aus der man stammt, in der man aufwuchs oder einen großen Teil seines Lebens verbrachte, kann definitiv nicht für alle Verhaltensweisen verantwortlich gemacht werden. Trotzdem kann sie Einfluss auf Vieles haben: auf Gefühle, Wünsche, Gedanken, Verhaltensweisen, aber auch auf Autoritätskonzepte, Geschäftsbeziehungen, Karriere, Würde, Umgang mit Gästen und Ingroup-Outgroup-Beziehungen.

Sicherlich kann jeder, der schon einmal längere Zeit im Ausland war bzw. in der Heimat intensiv mit Ausländern zusammenarbeitete, von Erfahrungen berichten, die auf kulturelle Unterschiede zurückzuführen sind. Dadurch werden zwar die Ergebnisse der Wissenschaft bestätigt, dass Kultur das gesamte Verhalten, die Denkweisen, die Wahrnehmung sowie das Gefühlserleben prägt. Allerdings gibt es noch keine Indikatoren, anhand

deren man Kulturen klar voneinander abgrenzen könnte, auch eindeutig beschriebene Unterschiede fehlen. Zudem weiß man nicht, wie festgestellte kulturelle Unterschiede zu bewerten sind, wie man mit ihnen umgehen muss bzw. welche Konsequenzen sie zu bedeuten haben. BITTNER und REISCH stellen in ihrer Arbeit fest, dass diese fehlenden Definitionen und Festlegungen nicht nur unbedingt auf die mangelhafte Qualität der vorhandenen Informationen zurückzuführen sind. Vielmehr liegt es daran, dass Kulturen keine festgesetzten Verhaltensnormen vorschreiben, sondern „Spielräume des Normalen und Üblichen [definieren], innerhalb derer die Angehörigen der Kultur ihre Individualität entfalten können“ (S. 13). Bei Betrachtung einzelner Menschen aus zwei verschiedenen Kulturen wird sich die Frage nach kulturellen Unterschieden wahrscheinlich gar nicht beantworten lassen, obwohl sie sich nachweisen lassen. Je ähnlicher sich außerdem Kulturen sind, desto weniger werden diese Unterschiede bei Begegnungen einzelner Mitglieder auffallen. (BITTNER u. REISCH 1994, S. 12ff)

HOFSTEDE (2001) wies in seiner wissenschaftlichen Studie unter IBM-Mitarbeitern aus mehr als 60 Staaten nach, dass trotz moderner Ausbildung, trotz Studiums oder Praktizierens aktueller Management-Stile die kulturelle Prägung eines Menschen nicht so weit überdeckt werden kann, dass sie keinen Einfluss auf interkulturelle Zusammenarbeit hätte. Es ist nicht nur der persönliche Bereich kulturell geprägt, sondern auch die berufliche Sozialisation davon betroffen. Er war außerdem der Meinung, dass jeder von uns ein „mental program“ in sich trägt, das eine Komponente erworbener Kultur beinhaltet, welches während der eigenen Kindheit, der Schulzeit und auch durch Organisationen beschrieben und geformt wird. Am deutlichsten werden diese „mental programs“ in den unterschiedlichen Werten von Menschen unterschiedlicher geographischer Herkunft ausgedrückt.

So geben BITTNER und REISCH zahlreiche praktische Beispiele dafür wie interkulturelle Unterschiede im Geschäftsleben offensichtlich werden: Nach einer Unternehmensübernahme wandern Mitarbeiter zu einem Konkurrenten, weil sie mit dem neuen Führungsstil nicht zurechtkamen. In einer chinesischen Niederlassung bewerten die Mitarbeiter die stolz gezeigten

Bilder des neuen deutschen Vorgesetzten als Angriff auf die eigenen Bemühungen. Pläne ausländischer Investoren scheitern, obwohl die lokalen Mitarbeiter das schon vorher wussten, sie aber dem neuen Vorgesetzten nicht widersprechen wollten. Unterschiedliche Problemlösungsstrategien, die nicht zu Synergien, sondern zu Blockaden und Scheitern führen, etc. (BITTNER u. REISCH 1994, S. 16ff)

So wenig sozio-kulturelle Standortfaktoren in anderen Publikationen zu ausländischen Direktinvestitionen behandelt werden, so wichtig können sie sein. Sie können bedeutenden Einfluss auf die Präferenzen von Investoren für bestimmte Länder oder Regionen ausüben. Sprache, auch die Fremdsprachendichte, Verhaltensweisen, Werte, Riten und Religion können, wenn sie zu befremdlich und zu verschieden von der eigenen erscheinen, von vornherein Punkte sein, die gegen einen bestimmten Investitionsstandort sprechen. Korruptionsneigung, Zahlungssitten und geschäftliches Vertrauen ganz generell sind weitere Punkte. Das ganze gilt natürlich auch umgekehrt, so dass sich bekannte, ähnliche Merkmale positiv auf Investitionsentscheidungen auswirken können. (POTT 1983, S. 107ff)

In der zunehmend globalisierten Welt, in der wir heute leben, sind viele der Meinung, dass es längst obsolet ist, sich mit kulturellen Unterschieden auseinanderzusetzen. Immerhin können sich die Menschen so leicht wie noch nie in der ganzen Welt bewegen und sie interagieren mit anderen Personen mit unterschiedlichsten kulturellen Hintergründen. Durch die Internationalisierung bekommen viele das Gefühl, dass es angefangen vom Essen, der Kleidung, der Musik, bis hin zu Managementmethoden keine Unterschiede zwischen den Kulturen mehr gibt. Wenn man allerdings genauer hinsieht, so merkt man, dass trotz – oder vielleicht wegen – der Globalisierung unseres Lebens es wieder verstärkt zu einer (Rück-) Besinnung auf die eigene kulturelle Herkunft und damit Identität gibt. Kulturelle Vielfalt wird somit wieder schätzen gelernt. Da sich auch immer mehr Unternehmen bewusst werden, dass kulturelle Unterschiede in verschiedenen Standorten sich nicht einfach übergehen lassen, stieg in den letzten Jahren auch die Zahl der Seminare und Veröffentlichungen, die sich

mit interkulturellen Themen beschäftigen, deutlich an. (GOŁEBIOWSKA 2006, S. 23f; THOMAS 2005, S. 12f)

Der weitere Teil dieses Kapitels ist so aufgebaut, dass zuerst einmal ein genereller Diskurs über Kultur geführt wird, denn es existieren nur wenige Begriffe, die so diffus verwendet werden, wie dieser. In diesem Rahmen werden relevante kulturelle Elemente identifiziert, die auf die Ziellandpräferenzen bei ausländischen Direktinvestitionen Einfluss haben können, und anschließend einzeln ausführlicher behandelt.

5.1 Definition des Kulturbegriffs – ein Diskurs

Firmenkultur, Medienkultur, Hochkultur, Kulturlandschaft, Hydrokultur, Monokultur, Subkultur, Sprachkultur, Kulturgut, Kulturbeutel, Kulturstätte, Kulturprogramm, Kulturwissenschaft – das ist nur eine kleine Auswahl jener Begriffe, die in Zusammenhang mit „Kultur“ auftreten, und sie zeigt deutlich, welche (gänzlich) unterschiedliche Bedeutungen der Kulturbegriff haben kann. Wie schon vorher erwähnt ist „Kultur“ ein Begriff, der sehr schwer festzusetzen und abzugrenzen ist. Neben jenen Wissenschaften, die sich ausdrücklich mit der Gegenüberstellung von Ländern und Kulturen auseinandersetzen, wie der Kulturanthropologie, den Politikwissenschaften oder der vergleichenden Psychologie, setzen sich auch Teildisziplinen anderer Wissenschaften damit auseinander, wie die Psychologie, Soziologie oder Pädagogik etc.. Nachdem Kultur in so unterschiedlichen Kontexten eingebettet ist, findet man auch in der Literatur sowie in vielen Studien unzählige Erklärungsansätze, die einmal weiter, einmal enger gefasst sind, einmal jene Elemente mit einschließen, einmal wieder ausschließen. Man ist sich im Grunde nur darüber einig, dass kein allgemeingültiger Kulturbegriff existiert. (FRÖSCHL 2008, S. 52ff; GERHARDS 2005, S. 19ff)

Auch die vorliegende Arbeit wird nicht zur Klärung oder einer abschließenden Definition von „Kultur“ beitragen, da es nicht das Ziel der Untersuchung ist. Vielmehr werden einige wichtige Erklärungsansätze und Definitionsversuche

dargestellt, um abschließend zu klären, welcher Begriffsumfang dieser Arbeit zu Grunde liegt.

„Kultur“ leitet sich vom lateinischen *cultus* ab, was so viel bedeutet wie Bearbeitung oder Pflege. Ursprünglich war das auf den Ackerbau bezogen worden (Pflege des Bodens), erst später wurde der Begriff auch mit der Pflege des Geistes und des Körpers (Bildung, Erziehung, Kleidung, Schmuck, Lebensweise) verbunden. (STOWASSER 1994, S. 132)

Heutzutage sind es im täglichen Sprachgebrauch vor allem vier Bereiche, die vom Begriff „Kultur“ erfasst werden: Kultur in Bezug auf die vom Menschen veränderte Natur, im gesellschaftspolitischen Kontext, auf den Lebensstil bezogen und als äquivalenter Kunstbegriff. Einige Beispiele für diese Kategorien finden sich zum Teil am Anfang dieses Unterkapitels.

Grundsätzlich stellt „Kultur“ ein Wertesystem dar, das von den Mitgliedern einer bestimmten Gruppe geteilt wird und zum Interpretieren der eigenen Umwelt dient. Es setzt sich aus drei wichtigen Elementen zusammen: aus den spezifischen Werten an sich, aus dem Gegenstandsbereich, den diese Werte definieren (z.B. der Umwelt, den Menschen selbst, der Gesellschaft) und schlussendlich auch noch aus den kulturellen Subjekten oder Trägern, wie kollektiven Akteuren oder auch Subgruppen. (Gerhards 2005, S. 19ff)

Vor mehr als 50 Jahren versuchten Kroeber und Kluckhohn mittels einer Literaturanalyse eine allgemeingültige Definition für „Kultur“ zu finden. Dieses Vorhaben erwies sich allerdings als sehr schwierig, denn bei ihrer Recherche stießen sie auf über 300 unterschiedliche Definitionen, unter anderem auch auf viel „Undefiniertes“ von Rousseau („Kultur ist ein Zustand, der zum natürlichen Zustand des Menschen hinzutritt und als ein Hintretendes identifiziert und beschrieben werden kann“) und Schmidt („Kultur ist nur in Kultur als Kultur erfahrbar und beschreibbar“). Die beiden Autoren stellten als Ergebnis ihrer Untersuchung fest, dass Kultur ein Wertesystem ist inklusive Riten, Symbolen und Verhaltensweisen, das von Menschen kreiert wurde und sich im Laufe der Geschichte entwickelt hat. Kultur wird von Geburt an gelernt, von Generation zu Generation weitervererbt und grenzt einzelne Gruppen von anderen ab. Die Gefühle, die Wahrnehmung, das Verhalten

sowie die Denkweisen der Menschen sind durch die Kultur beeinflusst. Außerdem behaupteten die Autoren, dass Kultur das Zusammenleben der Menschen ermöglicht und Identität vermittelt. (GRAF 2007, S. 18f; HASELMAYER 2005, S. 30ff)

Auf die Analyse von Kroeber und Kluckhohn aufbauend verfasste Holzmüller seine eigene umfangreiche Kulturdefinition: „sämtliche kollektiv geteilten, impliziten oder expliziten Verhaltensnormen, Verhaltensmuster, Verhaltensäußerungen und Verhaltensrituale, die von den Mitgliedern einer sozialen Gruppe erlernt und mittels Symbolen von Generation zu Generation weitervererbt werden. Diese – nach innerer Konsistenz strebenden – kollektiven Verhaltensmuster und -normen dienen dem inneren und äußeren Zusammenhalt und der Funktionsfähigkeit einer sozialen Gruppe und stellen eine spezifische, generationserprobte Lösung des Problems der Anpassung an ihre physischen, ökonomischen und sonstigen Umweltbedingungen dar. Kulturen neigen dazu, sich einer Veränderung in diesen Bedingungen anzupassen.“ (HOLZMÜLLER 1997, S. 28f zitiert nach FRÖSCHL 2008, S. 52f)

Eine heute international weit verbreitete Definition von „Kultur“, die auch von vielen Ländern übernommen wurde, lieferte zum Beispiel die UNESCO: „Die Kultur kann in ihrem weitesten Sinne als die Gesamtheit der einzigartigen geistigen, materiellen, intellektuellen und emotionalen Aspekte angesehen werden, die eine Gesellschaft oder eine soziale Gruppe kennzeichnen. Dies schließt nicht nur Kunst und Literatur ein, sondern auch Lebensformen, die Grundrechte des Menschen, Wertesysteme, Traditionen und Glaubensrichtungen.“ (Deutsche UNESCO-Kommission 1983, S. 121)

Die Begriffserklärung im deutschen Duden zu „Kultur“ ist ein wenig enger gefasst. Kultur kann hier entweder die „Gesamtheit der geistigen u. künstlerischen Lebensäußerungen einer Gemeinschaft, eines Volkes“ sein, oder auch eine „feine Lebensart, Erziehung u. Bildung“ bedeuten, oder eben auch wieder auf den Erd- bzw. Nährboden bezogen sein („Zucht von Bakterien u. anderen Lebewesen auf Nährböden“, „Nutzung, Pflege u. Bebauung von Ackerboden“).

Das englische Wörterbuch Longman definiert „culture“ folgendermaßen: “the beliefs, way of life, art, and customs that are shared and accepted by people in a particular society” bzw. “the attitudes and beliefs about something that are shared by a particular group of people or in a particular organization”. „Kultur“ umfasst also eine große Palette an Einstellungen, Lebens- und Verhaltensweisen, sowie Kunst, die von den Menschen einer Gesellschaft geteilt werden, bzw. allgemeiner, die Werte und Einstellungen, die von einer bestimmten Gruppe oder in einer gewissen Organisation geteilt werden. Weitere Definitionen beziehen sich auch wieder auf die Kunst und die Landwirtschaft.

Ein bekannter Kulturpsychologe, der sich ausführlich mit dem Thema „Kultur“ auch im Zusammenhang mit dem internationalen Wirtschaftsgeschehen auseinandergesetzt hat, ist Geert HOFSTEDE. Seiner Meinung nach ist Kultur eine „kollektive Programmierung des Geistes, die die Mitglieder einer Gruppe oder Kategorie von Menschen von einer anderen unterscheidet“ (zit. nach Graf 2007, S. 18f). Im Laufe seiner internationalen Studien kristallisierten sich fünf unterschiedliche Bereiche heraus, mit denen man Kulturen klassifizieren kann. Jeder dieser Bereiche oder Dimensionen wie er sie nannte, sind in einem grundsätzlichen Problem verwurzelt, mit dem alle Gesellschaften umgehen müssen, diese aber unterschiedliche Methoden dafür anwenden. Im folgenden Unterkapitel wird noch näher auf sein Modell eingegangen, das bei Fragestellungen über Kulturvergleiche auch 40 Jahre nach seiner Entwicklung noch am häufigsten verwendet wird.

Auch THOMAS hat sich eingehend mit dem Thema Kultur und internationale Zusammenarbeit auseinandergesetzt. Er sieht Kultur als eine Art Orientierungssystem an, das zwar universell existiert, das aber jede Gruppe für sich selbst aus bestimmten Symbolen entwickelt und an die nächste Generation weitergibt. „Das Orientierungssystem definiert für alle Mitglieder ihre Zugehörigkeit zur Gesellschaft oder Gruppe und ermöglicht ihnen ihre ganz eigene Umweltbewältigung. Kultur beeinflusst das Wahrnehmen, Denken, Werten und Handeln aller Mitglieder der jeweiligen Gesellschaft.“ (THOMAS 2005, S. 22)

So unterschiedlich die angeführten Definitionen von „Kultur“ auch sind, einige Grundannahmen haben sie gemeinsam: Durch Kultur definiert sich eine Gruppe von Menschen, sie wirkt identitätsstiftend und grenzt gleichzeitig nach außen hin ab von Mitgliedern anderer Gruppen. Kultur ist nicht angeboren, sondern wird erlernt und von Generation zu Generation weitergegeben. Kultur bietet für ihre Mitglieder eine Art Orientierungssystem, das die Art und Weise, wie Probleme und Situationen bewältigt werden, maßgeblich beeinflusst.

Im weiteren Verlauf der vorliegenden Arbeit wird der Begriff „Kultur“ im Sinne von „nationaler Kultur“ verwendet werden, welche sich laut THOMAS (2005, S. 33) als jene Kultur definieren lässt, „die eine große Anzahl von Menschen, die einer Nation per Geburt angehören oder sich ihr zugehörig fühlen, im Verlauf der Geschichte entwickelt haben und als für sie verbindlich und daseinsbestimmend definieren.“ Da kulturelle Merkmale auf ihren Bezug zu ausländischen Direktinvestitionen untersucht werden, die jeweils für einzelne Staaten erhoben werden, ist diese Begriffsauffassung in diesem Zusammenhang am sinnvollsten. Das Verständnis als „nationale Kultur“ erfolgt allerdings nicht nur aus rein praktischen Gesichtspunkten, denn gesellschaftliche Diskussionen, Mediengeschehen, Rechtssysteme, Bildungssysteme sind historisch und kulturell geprägt und erfolgen meist innerhalb nationaler Staatsgrenzen. Es wird dabei darauf geachtet, dass keine wertende Analyse erfolgt oder Stereotypen gebildet bzw. wiedergegeben werden. (BITTNER und REISCH 1994, S. 13f, vgl. auch HASELMAYER 2005, S. 49)

5.2 Kulturdimensionen nach Geert HOFSTEDE

Um 1970 herum führte HOFSTEDE eine großangelegte empirische Studie durch, in der er Mitarbeiter multinationaler Unternehmen unterschiedlicher Herkunft zu ihren arbeitsbezogenen Wertvorstellungen befragte. Nach eingehender Auswertung der Ergebnisse leitete er vier Kulturdimensionen ab, anhand deren sich Kulturen unterscheiden ließen. Ca. zehn Jahre nach seiner ersten Untersuchung ergänzte er sein Modell um eine weitere

Dimension. Sie alle können eine wesentliche Unterstützung bei der Beschreibung von Kulturen sein. Die fünf Kulturdimensionen, die er definiert hatte, sehen folgendermaßen aus:

Machtdistanz

Die erste Dimension zeigt, wie eine Gesellschaft mit ungleichen Machtverhältnissen umgeht. Eine niedrige Punktzahl und damit niedrige Machtdistanz bedeutet, dass großes Machtgefälle bei Mitgliedern Unmut auslöst und sie dagegen ankämpfen, sowie dass Eigenständigkeit geschätzt wird. In Gesellschaften mit hoher Machtdistanz wird hingegen von den Mitgliedern ein großes Machtgefälle zum Teil sogar erwartet, das Verhältnis zu Vorgesetzten ist distanziert.

Land	Punktwert	Position
Slowakei	104	1/2
Russland	93	6
Rumänien	90	7
Serbien	86	8
Kroatien	73	20
Slowenien	71	21
Bulgarien	70	22/25
Polen	68	27/29
Tschechien	57	45/46
Ungarn	46	55
Deutschland	35	63/65
Österreich	11	74

Tabelle 5: Machtdistanzwerte für ausgewählte Länder² (Quelle: HOFSTEDE 2006, S. 56)

Die Punktwerte der hier angeführten (wie auch nachfolgenden) Tabellen gibt nur die relative Position eines Landes wieder. Nach HOFSTEDES Modell unterscheiden sich die Länder des östlichen Europas von den westlichen

² Es liegen leider nicht für alle Länder des östlichen Europas die Daten vor.

Ländern deutlich in Bezug auf die Machtdimension. Trotz der gemeinsamen Geschichte der Slowakei und Tschechiens, wird in ersterem ein großes Machtverhältnis bedeutend besser akzeptiert als in seinem westlichen Nachbarn. Außerdem liegt es sogar vor Russland, welches als hierarchisches Land bekannt ist. Eine Erklärung dafür, warum gerade die Slowakei einen solch hohen Wert in dieser Kategorie erzielt, wird leider weder von HOFSTEDE noch von anderen Autoren gegeben, was angesichts des riesigen Unterschieds zu Tschechien nötig wäre. Auch die Differenz zwischen dem deutschen und österreichischen Wert scheint ein wenig hoch zu sein, wobei von HOFSTEDE selbst vor der Analyse seiner Studienergebnisse ähnlichere Werte erwartet hätte (41 für Deutschland und 40 für Österreich). Außerdem merkte er noch an, dass Länder mit romanischen Muttersprachen im mittleren bis oberen Bereich der Machtdistanzwerte anzutreffen seien, während Staaten mit germanischen Sprachen eher niedrigere Werte aufweisen. (HOFSTEDE 2001, S. 87; vgl. MIZERSKI 2008, S. 42ff)

Unsicherheitsvermeidung

Diese kulturelle Dimension beschreibt den Stresslevel, der angesichts etwas Unvorhersehbaren ausgelöst wird, und die Risikobereitschaft einer Gesellschaft. Für Mitglieder einer Gruppe mit hohen Werten in dieser Kategorie bedeuten unklare Verhältnisse eine starke Verunsicherung und es wurde ein umfangreiches Regelsystem festgelegt, um solche Situationen zu vermeiden, wobei eine erhöhte Bürokratie in Kauf genommen wird. Niedrige Werte bedeuten, dass weniger strenge Regeln vorliegen und das System an sich flexibler ist. Außerdem sind sie durch mehr Toleranz und weniger offene Emotionen geprägt.

Land	Punktwert	Position
Russland	95	7
Polen	93	9/10
Serbien	92	11/13
Rumänien	90	14
Slowenien	88	15
Bulgarien	85	23/25
Ungarn	82	26/27
Kroatien	80	29/30
Tschechien	74	34
Österreich	70	35/38
Deutschland	65	43
Estland	60	45/47
Slowakei	51	55/56

Tabelle 6: Unsicherheitsvermeidungswerte für ausgewählte Länder (Quelle: HOFSTEDE 2006, S. 234)

Während Russland und Polen sehr stark unsicherheitsvermeidend agieren, weist die Slowakei die niedrigsten Werte der angeführten Länder auf. Sogar Deutschland und Österreich belegen hier niedrigere Ränge als Österreichs Nachbar. (vgl. MIZERSKI 2008, S. 48f)

Individualismus vs. Kollektivismus

Wie sehr fühlen sich die Menschen einer sozialen Gruppe zugehörig und ihr gegenüber verpflichtet? Das ist die Frage, die durch diese Dimension behandelt wird. In individualistischen Gesellschaften stehen die Interessen des einzelnen über den anderen. Selbstverantwortung wird geschätzt und es wird eine Balance zwischen Arbeit und Freizeit angestrebt. Werden die eigenen Erwartungen nicht erfüllt, wird der Arbeitgeber gewechselt. In kollektivistischen Gesellschaften hingegen steht das Gemeinwohl im Vordergrund und man definiert sich über die Gruppenzugehörigkeit.

Land	Punktwert	Position
Ungarn	80	4/6
Deutschland	67	18
Estland	60	22/24
Polen	60	22/24
Tschechien	58	26
Österreich	55	27
Slowakei	52	29
Russland	39	37/38
Kroatien	33	44
Bulgarien	30	46/48
Rumänien	30	46/48
Slowenien	27	49/51
Serbien	25	53/54

Tabelle 7: Individualismuswerte für ausgewählte Länder (Quelle: HOFSTEDE 2006, S. 105)

Laut HOFSTEDES Wertung liegt Ungarn hier deutlich vorne auf der Individualismusskala. Deutschland folgt erst einige Positionen dahinter und Österreich liegt gar erst auf dem fünften Rang hinter Polen und Tschechien. Unsere Erwartungshaltung wäre wahrscheinlich eine andere, denn die Staaten des östlichen Europas werden durchwegs als kollektivistisch wahrgenommen. Andererseits würde man z.B. von Slowenien ähnliche Werte wie von Tschechien erwarten. (vgl. MIZERSKI 2008, S. 45f)

Maskulinität vs. Feminität

Durch diese Dimension wird dargestellt, welchen Stellenwert „maskuline“ Werte wie Stärke, Durchsetzungsvermögen und materielle Leistung, haben im Gegensatz zu den femininen Werten, wie das Streben nach guter Zusammenarbeit, Bescheidenheit und Fürsorge. Hinzu kommt, dass in femininen Gesellschaften die geschlechtliche Rollenverteilung weniger ausgeprägt ist, als in maskulinen.

Land	Punktwert	Position
Slowakei	110	1
Ungarn	88	3
Österreich	79	4
Deutschland	66	11/13
Polen	64	14/16
Tschechien	57	25/27
Serbien	43	47/50
Rumänien	42	51/53
Bulgarien	40	55/58
Kroatien	40	55/58
Russland	36	63
Estland	30	66
Slowenien	19	70

Tabelle 8: Maskulinitätswerte für ausgewählte Länder (Quelle: HOFSTEDE 2006, S. 166)

Im Maskulinitätsranking zeigt sich, dass sich in diesem Bereich die Staaten des östlichen Europas stark voneinander unterscheiden. In den deutschsprachigen Ländern, sowie in der Slowakei, Ungarn und Polen dominieren maskuline Werte, d. h. dort gilt im Grunde das Prinzip des Stärkeren. Die Werte für Tschechien sind nicht sehr ausgeprägt und in den übrigen angeführten Staaten überwiegen die femininen Werte. (vgl. MIZERSKI 2008, S. 46f)

Langzeit- vs. Kurzzeitorientierung

Wird Langzeitorientierung und damit einhergehend Sparsamkeit und Beharrlichkeit von den Mitgliedern einer Gesellschaft geschätzt oder zählen hauptsächlich die gegenwärtigen Erfolge? Diese Fragestellungen werden mittels der fünften kulturellen Dimension demonstriert.

Land	Punktwert	Position
China	118	1
Hongkong	96	2
Taiwan	87	3
Japan	80	4/5
Vietnam	80	4/5
Südkorea	75	6
Ungarn	50	10
Slowakei	38	20/21
Polen	34	24
Österreich	31	25/27
Deutschland	31	25/27
Tschechien	13	39

Tabelle 9: Langzeitorientierungswerte für ausgewählte Länder (Quelle: HOFSTEDE 2006, S. 294)

Die asiatischen Staaten sind hier deswegen angeführt, weil die fünfte kulturelle Dimension HOFSTEDES, die Langzeitorientierung, auf Untersuchungen im asiatischen Raum basiert. Sie alle zeigen durchwegs hohe Werte auf, was auf eine langfristige Orientierung schließen lässt. Die europäischen Staaten, die hier aufgelistet sind, weisen im Gegensatz dazu relativ hohe Kurzzeitorientierungen auf. Vor allem Tschechien kann mit einem äußerst niedrigen Wert aufwarten. (vgl. MIZERSKI 2008, S. 49ff)

Einige dieser fünf kulturellen Dimensionen korrelieren öfters miteinander: Machtdistanz mit Kollektivismus und Machtdistanz mit Maskulinität. Maskuline Staaten sind oft gleichzeitig von einer hohen Machtdistanz geprägt und Nationalkulturen mit hoher Machtdistanz tragen kollektivistische Züge. (MIZERSKI 2008, S. 51)

Abgesehen von seinem 5-D-Modell beschreibt HOFSTEDE Kultur ganz allgemein als eine bestimmte Herangehensweise an Dinge. Er vergleicht sie mit einem Eisberg: auch bei der Kultur sei der größte Teil verborgen, nämlich die Wertvorstellungen, derer sich kaum jemand bewusst ist, die aber die Grundlage für die kulturellen Elemente an der Oberfläche sind. Wahrnehmbar sind nur kulturelle Artefakte, wie Symbole (inklusive

Statussymbole, Bekleidungsvorschriften, Anredeformen u. Ä.), Helden (erfundene oder reale, die als Verhaltensvorbilder gelten) und Rituale (z.B. Händeschütteln). (HOFSTEDE 1991, S. 8f zitiert nach FRÖSCHL 2008, S. 52ff)

5.3 Was sind relevante kulturelle Beziehungen?

In einer anderen kulturellen Umgebung fallen zahlreiche Verhaltensmuster, Regeln, Werthaltungen, Bräuche und Sitten auf, die fremd erscheinen. Sie haben Einfluss auf das gesamte Handeln und Verhalten jener, die dieser Kultur angehören und sich an ihr orientieren. Doch was kann auf die kulturellen Ausformungen Einfluss haben? Welche Elemente können eine Kultur prägen? Dies sind Fragen, denen in diesem Kapitel nachgegangen werden soll, denn dadurch können in weiterer Folge eventuelle Beziehungen zwischen verschiedenen Kulturen festgestellt werden. Es geht also hier darum, Elemente zu finden, welche als Basis für die daraus entstehenden Kulturen fungieren, und woraus eben auch kulturelle Unterschiede entstehen können. Dabei ruht das Augenmerk auf solchen Beziehungen, die auch am ehesten wirtschaftlich relevant sein können, d.h. sich auf die ausländischen Direktinvestitionen auswirken können.

Während meiner Recherche zu dieser Arbeit bin ich immer wieder auf die gleichen Schlagwörter gestoßen, die in Zusammenhang mit der Erklärung oder Beschreibung von Kultur auftauchen: Geschichte hat einen großen Einfluss auf die unterschiedlichen Kulturen. Einerseits aufgrund der Erfahrungen, die in der Vergangenheit gemacht wurden und in den Bevölkerungen, den politischen Systemen etc. verankert sind. Andererseits hat Geschichte auch unmittelbare Auswirkungen auf die gegenwärtige Gesellschaft. Man bedenke zum Beispiel den Schulunterricht, in dem schon in jungen Jahren ein bestimmtes Weltbild vermittelt wird. Doch es kann natürlich kein allumfassendes Weltbild im Unterricht behandelt werden, sondern nur eine Auswahl dessen, was von der Gesellschaft als wichtig erachtet wird. Und dies ist meist auf jene Staaten bezogen, die eine gegenwärtige oder geschichtliche Beziehung zum eigenen Land haben, in positiver oder negativer Hinsicht. Für Schüler sind also schon von Beginn an

einige Regionen bzw. Länder der Welt präsenter als andere. Das kann Auswirkungen auf die spätere Geschäftstätigkeit haben, denn jene Staaten, die einem gut bekannt sind, kommen unter Umständen eher bei Investitionsentscheidungen in Betracht, als solche, über die man weniger weiß und bei denen man das Risiko schlechter einschätzen kann. Grundsätzlich werden Investitionsmuster durch die Schulbildung weitervererbt, denn die Lehrpläne sind durch Politik und Wirtschaft beeinflusst und spiegeln wider, was diese als wichtig erachten.

Aus historischen Geschehnissen heraus haben sich meist auch die Zugehörigkeiten zu unterschiedlichen multi- und internationalen Organisationen entwickelt. Diese können sich ebenfalls auf die Entscheidungen internationaler Investoren auswirken.

Ein weiterer wichtiger Eckstein für Kulturen ist die Religion, welcher die Mehrheit ihrer Mitglieder angehört. Wenn auch meist unbewusst, bilden Religionen sehr oft die Basis für unterschiedliche Wertvorstellungen in einer Gesellschaft. Vor allem die großen Weltreligionen sind zum Teil sehr gegensätzlich und haben im Laufe der Geschichte schon zu zahlreichen Auseinandersetzungen zwischen ihren Mitgliedern geführt.

Bei interkulturellen Trainings für Mitarbeiter, stellen sowohl die Geschichte eines Landes also auch die Religion die Schwerpunkte dar. Diese boomen übrigens derzeit, denn es tritt immer mehr in das Bewusstsein von Unternehmensleitungen, dass bei internationalen Geschäftstätigkeiten kulturelle, wie auch soziale und sprachliche Kompetenzen wichtiger sind als fachliche, weil man letztere leichter erlernen kann als die übrigen.

Auch die Sprache kann beeinflussend auf eine Kultur wirken. In ihr spiegeln sich oft gesellschaftliche, historische und geographische Besonderheiten einer Gruppe wider. Außerdem stellt sie dar, wie ihre Mitglieder die Wirklichkeit um sie herum wahrnehmen. Wie bereits erwähnt, stellte beispielsweise auch Hofstede einen Unterschied bei seinen Ergebnissen zwischen Ländern mit romanischen und germanischen Sprachen fest (vgl. Hofstede 2006, S. 88). Eine weitere Eigenschaft von Sprache, die sich aus

dem bereits Gesagten ableitet, ist, dass sie identitätsstiftend und gemeinschaftsbildend ist, und so eine Gruppe von einer anderen abgrenzt.

Neben Geschichte, Religion und Sprache tauchen in der Literatur zahlreiche andere Schlagwörter auf, die in Zusammenhang mit Kultur gebracht werden, die in meinen Augen allerdings den drei angeführten Kategorien zugeordnet werden können bzw. Kultur nicht beeinflussen, sondern vielmehr durch sie beeinflusst werden. Zum Beispiel werden Rechtssysteme oder politische Systeme genannt, die allerdings nicht von sich aus existieren, sondern historisch gewachsen sind. Aus diesem Grund werden sie der übergeordneten Kategorie Geschichte zugeordnet. Wirtschaft ist eine zusätzliche Komponente, die manchmal zu diesem Thema auftaucht. Jedoch basiert sie häufig auf historischen und religiösen Traditionen bzw. ist politisch gestaltet. Deshalb wird auch sie in der vorliegenden Arbeit nicht als eigener Punkt, sondern als Teil der Geschichte behandelt werden. Ebenfalls werden Kunst und Literatur als Faktoren unterschiedlicher Kulturen angeführt, die allerdings nicht als Teil der kulturellen Grundlage dienen, sondern vielmehr Ausdruck von Kulturen sind. Einen seit langem umstrittenen Ansatz findet man auch heute noch hier und dort in Publikationen: nämlich dass die naturräumliche Umgebung Einfluss auf die Kultur der ansässigen Bevölkerung hat. Dieser Aspekt wird in weiterer Folge ausgespart, denn er erinnert doch sehr an die naturdeterministischen Haltungen und ist außerdem nicht ausreichend belegt worden.

Ein weiterer Faktor, der zwar wahrscheinlich nicht in unmittelbarem Zusammenhang mit der Kultur einer Gesellschaft steht, soll hier als vierte mögliche Einflussgröße auf wirtschaftliche Tätigkeiten behandelt werden: die Toleranz gegenüber Minderheiten. Diese Komponente umspannt die drei bis jetzt genannten, denn sie bezieht sich auf die Haltung gegenüber sprachlichen, religiösen und auch ethnischen Minderheiten, ist geschichtlich zum Teil sehr stark beeinflusst und hat oft religiöse Hintergründe.

In den nachfolgenden Teilkapiteln werden nun die vier Komponenten, die den Hintergrund von unterschiedlichen Kulturen bilden, näher beschrieben und in Bezug zu den Staaten des östlichen Europas gebracht. Jeder einzelne

dieser Teilbereiche könnte sicher in eigenen umfassenden Arbeiten ausführlich behandelt werden. Um allerdings dem Ziel dieser vorliegenden Arbeit zu entsprechen, nämlich einen Überblick zu schaffen, musste eine Selektion der vorhandenen Informationen vorgenommen werden. Selbstverständlich wurde bei der Auswahl nicht darauf geachtet, besonders jene Aspekte herauszusuchen, die gut zum Konzept dieser Arbeit passen, sondern der Fokus lag auf solchen Elementen, die für die Mitglieder der einzelnen Nationalkulturen prägend und wichtige Identitätsstifter sind.

Natürlich bilden Staaten keine kulturellen Einheiten und die Einwohner eines Landes sind keineswegs kulturell homogen, was sich unter anderem in regionalen Unterschieden innerhalb eines Staatsgebietes und in den Migrationsbewegungen, die bis heute andauern, begründet. Trotzdem stellte z. B. auch MIZERSKI (2008, S. 73) in ihrer Arbeit fest, dass „ (...) nationalkulturelle Prägungen [bestehen], die beispielsweise durch die gemeinsame Sprache, das Schulsystem und dessen Bildungskanon, Institutionen und weitertradierte Bräuche und Traditionen vermittelt werden und Menschen verschiedener Herkunft voneinander unterscheiden“. Ebenfalls in dieser Arbeit wird daher der nationalkulturelle Ansatz verwendet, wie schon weiter oben erwähnt.

5.4 Geschichte

Für diese Arbeit werden nur jene ausgesuchte historische Ereignisse und Situationen in Betracht gezogen, die ab dem 19. Jahrhundert stattfanden. Am prägendsten davon waren wohl die großen Imperien, die im 19. Jahrhundert in Europa herrschten (die Habsburgermonarchie, das Deutsche Kaiserreich, das Osmanische Reich und das Russische Reich), der Erste und Zweite Weltkrieg, sowie die Weimarer Republik. Da sich die Mitgliedschaften der europäischen Staaten geschichtlich beeinflusst entwickelt haben, werden in diesem Abschnitt auch noch die Zugehörigkeiten zu politischen und wirtschaftlichen Bündnissen behandelt. Denn lt. PSCHORR (2004, S 15) sind es die Mitgliedschaften bei der Weltbank, der UNO, der OECD, der WTO

(GATT), der CEFTA und der EU, die für ausländische Investoren bedeutsam sind und sich auf Standortentscheidungen auswirken können.

Abbildung 10 bietet einen Überblick über die Gebietsverhältnisse in Europa zu Anfang des 19. Jahrhunderts. Die Gebiete der baltischen Staaten, sowie Weißrussland, die Ukraine und Teile Polens gehörten zum russischen Kaiserreich. Der westliche und östliche Teil Polens war im Besitz Preußens. Polens Süden gehörte neben Tschechien, der Slowakei, Ungarn, Teilen der Ukraine, Rumäniens, Italiens und Serbiens wie auch Slowenien und Kroatien zum österreichischen Kaiserreich, später zur Österreichisch-Ungarischen Monarchie. Das südöstliche Europa (Bosnien-Herzegowina wurde allerdings 1878 von Österreich-Ungarn okkupiert und 1908 annektiert), d.h. Albanien, Teile Serbiens und Rumäniens, Moldau, Bulgarien und Griechenland waren Teil des Osmanischen Reiches. Trotz aller Probleme, die in den Großreichen aufgrund des Zusammenlebens vieler unterschiedlicher Völker entstanden, gab es gleichzeitig verbindende Elemente, die eine gemeinsame Identität schufen. Zu allererst natürlich das Herrscherhaus, aber auch die Schulen, das Verkehrswesen und vor allem das Militär. All dies transportierte ein gemeinsames Bild nach außen.

In den Gebieten der Großreiche kam es außerdem zu regem kulturellen Austausch (wobei die Kultur von den Herrschern sicherlich eher in alle Gebiete des Kaiserreiches transportiert wurde als es anders herum geschah). So wurde zum Beispiel in der Donaumonarchie die deutsche Sprache in alle Regionen gebracht, Personen mit angesehenen Berufen gingen in die östlichen Länder, Werke über die Kultur und Geschichte dieser Regionen wurden veröffentlicht und Studenten kamen aus allen Teilen des Reiches um an den Universitäten in der Hauptstadt zu studieren. Zum Beispiel studierten im 19. Jahrhundert 26% der rumänischen Studenten, die eine Universität im Ausland besuchten, an deutschen und österreichischen Universitäten. Weitere 24% studierten an anderen westeuropäischen, meist französischen, Universitäten. (POPESCU 2000, S. 10 u. 44)

Am Balkan hingegen trug die jahrhundertelange osmanische Vorherrschaft zu einem eher zweifelhaften Bild nach außen bei, vor allem beim christlich

orientierten Europa. Als dann in den 1990er Jahren die Konflikte in der Region offen ausbrachen, war der Begriff Balkan endgültig negativ behaftet. (ŽAGAR 2004, S. 67 u. 89)



Abbildung 10: Europa nach dem Wiener Kongress (Quelle: Atlas zur allgemeinen und österreichischen Geschichte 1982, S. 73)

Nach dem Ersten Weltkrieg sieht die europäische Landkarte ganz anders aus. Das Osmanische und das Habsburgerreich sind untergegangen, Russland wurde weit in den Osten zurückgedrängt und die Großreiche sind damit praktisch verschwunden. Finnland, Estland, Lettland, Litauen und Polen werden unabhängige Staaten, genauso wie Österreich, Ungarn und die Tschechoslowakei. Das Königreich Jugoslawien entsteht aus slowenischen und kroatischen Gebieten, Serbien und Montenegro und Rumänien bekommt weite Gebiete innerhalb des Karpatenbogens, die Bukowina und Bessarabien.

Während des Zweiten Weltkriegs wird Polen zwischen dem Dritten Reich und der Sowjetunion aufgeteilt und verschwindet somit zum vierten Mal in seiner Geschichte von der Landkarte. Die Tschechoslowakei, Rumänien, Ungarn, Albanien und Jugoslawien werden Verbündete Deutschlands oder besetzt.

Alle Länder, die weiter im Osten liegen, waren nur kurz Teil des Deutschen Reiches als der Vorstoß gegen die Sowjetunion durchgeführt wurde.

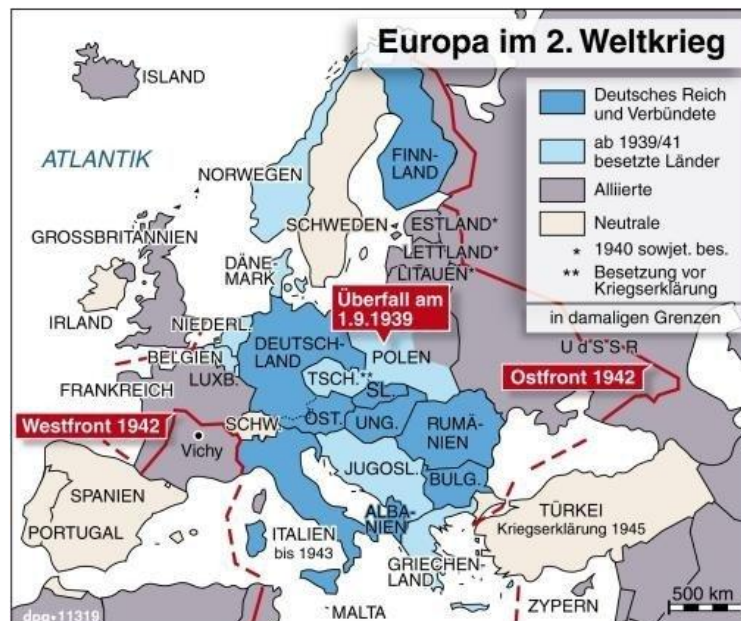


Abbildung 11: Europa im 2. Weltkrieg (Quelle: www.welt.de, 22.02.2010)

Nach dem Zweiten Weltkrieg wird Europa durch den Eisernen Vorhang geteilt. Die Sowjetunion gewinnt wieder an Größe, in dem sie jene Länder zurückbekommt, die sie nach dem Ersten Weltkrieg im Vergleich zum Besitzstand Russland verloren hatte, nämlich die baltischen Staaten, Weißrussland, die Ukraine und Polen. Die politische und wirtschaftliche Trennung hinterließ deutliche Spuren. Nicht nur die Sprachbarrieren wurden größer (im Gegensatz zu früher lernten viel weniger Menschen Sprachen des östlichen Europas, da die Länder zwar sehr nahe lagen, aber trotzdem nicht zugänglich waren), auch die wirtschaftlichen Unterschiede wuchsen.

Durch die Planwirtschaft wurden im östlichen Europa viele wirtschaftliche Branchen vernachlässigt und es wurde nur dort investiert bzw. erneuert, wo es den zentralen Planstellen am sinnvollsten erschien. Meist waren dies Anlagen, die im weitesten Sinne dem Militär dienten. Der Westen hingegen nützte die Gelder zum Wiederaufbau, brachte seine Marktwirtschaften in Schwung und setzte sich schon bald von den östlichen Ländern Europas ab.

Doch nicht nur die Qualität der physischen Infrastruktur litt unter der Planwirtschaft. Menschen, die in diesem System aufwuchsen, sind mit marktwirtschaftlichen und demokratischen Konzepten wie Privateigentum, Vertragsfreiheit, Selbstverantwortlichkeit u.v.m. nicht vertraut. Im Kommunismus war es vor allem wichtig Beziehungen zu pflegen, was auch durch den Austausch von Geschenken und Gefälligkeiten erfolgen konnte. Die Solidarität mit anderen und die Gemeinschaft standen im Vordergrund. Entscheidungen wurden meist durch andere Personen oder Institutionen getroffen, man fühlte sich für das Ergebnis seiner Arbeit nicht unmittelbar selbst verantwortlich. Dieses Aufwachsen in zwei gegensätzlichen Wirtschaftssystemen birgt auch heute noch viel Konfliktpotential in Niederlassungen ausländischer Unternehmen im östlichen Europa. Nicht alle östlichen Länder sind gleich schnell bei der Anpassung an das demokratische und marktwirtschaftliche System. (vgl. GOLDSCHMIDT 2006, S. 27)

Mitte der 1970er Jahre wurden kommunistischen Staaten Kreditangebote durch westeuropäische Länder und Firmen unterbreitet. Moskau gab das OK dafür und so wurden diese Kredite dankbar angenommen. Schnell jedoch erreichte die Verschuldung der Oststaaten ein Rekordmaß. Nachdem die Vergabe weiterer Gelder immer öfter an die Respektierung westlicher Werte wie Menschenrechte geknüpft wurde, entstand ein regelrechter Wettbewerb zwischen den kommunistischen Staaten um diese Kredite. In Folge entstand eine Abhängigkeit vom Westen. (DALOS 2009, S. 150)

Auch heute noch, Jahre nach dem Fall des Eisernen Vorhangs, sind die wirtschaftlichen, kulturellen und sozialen Grenzen zwischen dem westlichen und dem östlichen, kommunistischen Europa noch erkennbar. Beispielsweise orientiert sich Weißrussland heutzutage immer noch stark an Russland. Die Ukraine ist in dieser Hinsicht gespalten: während sich die im Osten ansässige Bevölkerung eher eine Ausrichtung zu Russland hin wünscht, streben die in westlichen Teilen der Ukraine Ansässigen nach einer engeren Zusammenarbeit mit der EU. LUGMAYR (2002, S. 17) beschreibt die Situation folgendermaßen: „Man kann das Europa von heute auch in konzentrischen Kreisen beschreiben; je weiter man sich von den EU-Kernländern entfernt,

desto größer wird das normative wirtschaftliche, soziale, politische und kulturelle Modernisierungsgefälle.“ Allerdings ist dieses Gefälle nicht alleine auf die kommunistische Phase zurückzuführen, sondern die Ursprünge gehen auch auf ältere historische Situationen zurück und lassen sich zum Teil sogar bis ins Frühmittelalter zurückführen.

Wie schon eingangs zu diesem Kapitel angemerkt, entstanden aufgrund der geschichtlichen Entwicklungen unter anderem auch unterschiedliche Bündniszugehörigkeiten der einzelnen Staaten. Die nachstehende Abbildung (Abb. 12) gibt einen Überblick über die momentane Situation der europäischen Länder. Dem Europarat gehören beinahe alle europäischen Länder an, Ausnahmen sind nur der Vatikan, Weißrussland und das Kosovo, das noch nicht von allen Mitgliedern des Europarates als eigenständiges Land angesehen wird. Der NATO, die als Gegenstück zum Warschauer Pakt gegründet worden war, gehören bislang 28 Mitglieder an. Die ukrainische Bevölkerung ist noch ziemlich gespalten bezüglich einer anzustrebenden Mitgliedschaft, durch die politische Rückorientierung der letzten Zeit auf Russland wird diese Angelegenheit sicherlich weiter auf Eis gelegt werden. Auch Serbien, Bosnien-Herzegowina und Mazedonien streben eine NATO-Mitgliedschaft an, wobei bei letzterem eine Lösung des zwischenstaatlichen Konfliktes mit Griechenland aussteht um den Weg zu ebnen. Die BSEC (Black Sea Economic Cooperation) ist eine Wirtschaftskooperation der Anrainerstaaten des Schwarzen Meeres, in der auch Albanien, Armenien, Aserbaidschan, Griechenland, Moldau und Serbien Mitglied sind. Sie wurde auf Initiative der Türkei 1992 gegründet und hat ihren Sitz in Istanbul. Nach dem Zerfall der Sowjetunion entstand die GUS (Gemeinschaft Unabhängiger Staaten), der heute unter anderem auch die europäischen Staaten Ukraine (informell), Moldau und Weißrussland angehören.

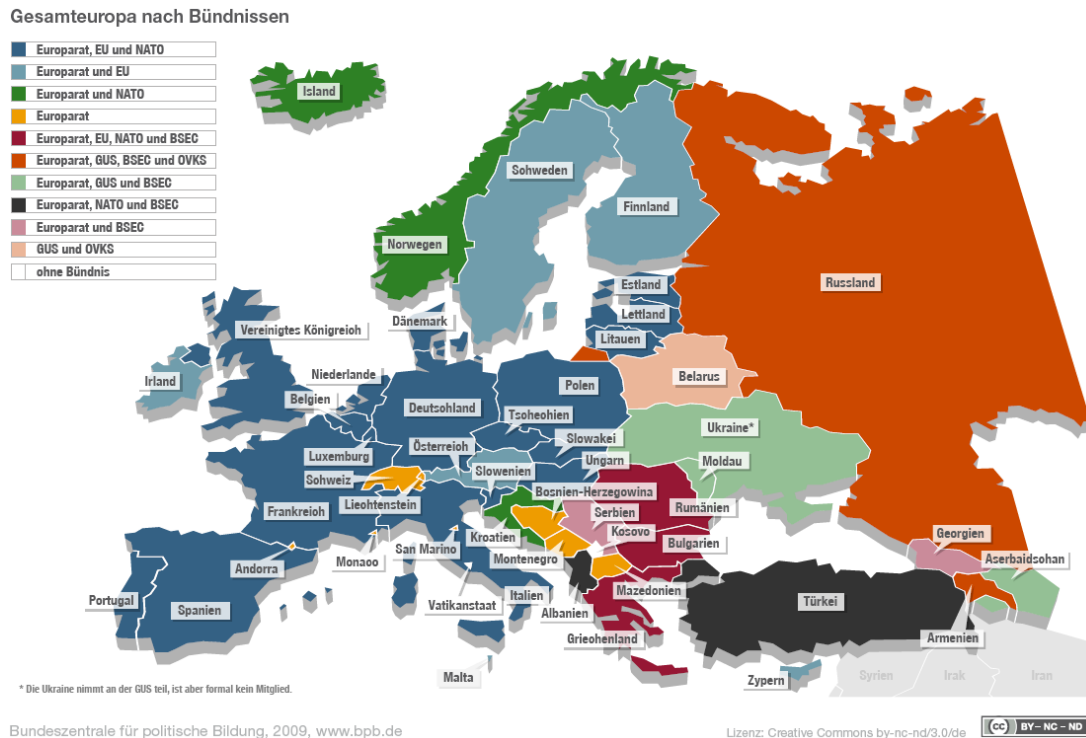


Abbildung 12: Gesamteuropa nach Bündnissen (Quelle: Bundeszentrale für politische Bildung)

Eine Mitgliedschaft bei der OECD, die sich nach PSCHORR (2004, S. 15) ebenfalls günstig auf Standortentscheidungen ausländischer Investoren auswirken könnte, haben bisher nur einige Staaten des östlichen Europas erreichen können: Polen, Slowakei, Tschechien und Ungarn sind bereits dabei. Estland und Slowenien werden aller Voraussicht nach heuer noch offiziell der OECD beitreten.

Bei der WTO sind ebenfalls nicht alle Länder des östlichen Europas Mitglieder. So haben Weißrussland, Serbien, Montenegro sowie Bosnien-Herzegowina nur einen Beobachterstatus in dieser Organisation, sind allerdings keine Vollmitglieder.

Ein weiteres Bündnis, welches Auswirkungen auf wirtschaftliche Entscheidungen haben könnte, ist die CEFTA (Central European Free Trade Agreement). Dieses Freihandelsabkommen war von einigen osteuropäischen Staaten Anfang der 1990er Jahre ins Leben gerufen worden und gilt mittlerweile als Vorbereitung auf einen möglichen EU-Beitritt. Da viele der ehemaligen CEFTA-Mitglieder mittlerweile der Europäischen Union

beigetreten sind, besteht die Organisation heute noch aus folgenden Ländern: Kroatien, Mazedonien, Albanien, Bosnien-Herzegowina, Montenegro, Serbien und Moldau.

Die nachfolgende Karte bietet noch einmal einen Überblick über die vier wichtigen Wirtschaftsbündnisse im europäischen Raum: Europäische Union, EFTA, CEFTA und GUS. Deutlich wird auch hier wieder, dass Weißrussland sehr nach Russland hin orientiert ist (die Ukraine ist zwar Mitglied der GUS, aber im Grunde gespalten in Bezug auf die politische und wirtschaftliche Ausrichtung), während sich die Staaten am Balkan sowie Moldau darum bemühen, solche ökonomischen Kriterien und Spielregeln zu schaffen, die ihnen den Weg in die EU erleichtern können.



Abbildung 13: Geographische Verteilung der EU, der CEFTA, der EFTA und der GUS (Quelle: Wikipedia, 23.02.2010)

5.5 Religion

Nach der Geschichte einer Gesellschaft ist die Religion ein weiterer zentraler Bestandteil von Kultur. Religion beeinflusst vielfach das alltägliche Leben, auch wenn das meist nicht bewusst wahrgenommen wird. Kirchliche Feste und Feiertage haben Auswirkungen auf die Wirtschaft, religiöse Bräuche und Riten werden von den Menschen gelebt und weitergegeben und auch Wertvorstellungen und Einstellungen zu moralischen Fragen werden durch die Religion geprägt. Obwohl immer wieder propagiert wird, dass Religion für die Menschen heutzutage immer weniger wichtig wird in ihrem Leben, gibt sie trotzdem immer wieder Anlass zu Diskussionen und Auseinandersetzungen zwischen unterschiedlichen Glaubensgemeinschaften (vgl. hierzu den Artikel im Standard vom 04.03.2008, <http://derstandard.at/3238469>).

Einer der ersten Wissenschaftler, der sich mit dem Einfluss der Religion auf die Wirtschaft befasste, war Max WEBER (1864–1920). Er ging davon aus, dass die Werteorientierungen einer Gesellschaft durch die Religionsvorstellungen ihrer Mitglieder geprägt werden. WEBER gründete seine Aussagen vor allem auf seine Analysen über den Zusammenhang zwischen Protestantismus und Kapitalismus. Seiner Meinung nach entstand der Kapitalismus nicht aufgrund des Protestantismus, seine Entwicklung wurde allerdings stark beschleunigt und geprägt durch die religiös proklamierten Werte wie Leistungsorientierung, Konsumverzicht, innerweltliche Askese („Man muss nicht Mönch oder Nonne werden, um Gott zu gefallen, sondern kann das auch durch fleißige Arbeit erreichen.“) und eine rationale Lebensführung. (vgl. GERHARDS 2005, S. 17; MÜLLER 2007)

Viele Autoren knüpften seither an WEBERS Theorien an und folgten seiner Argumentationslinie. Unter anderem auch Samuel HUNTINGTON, der in seinem viel diskutierten Werk „The Clash of Civilizations“ die Welt in acht Zivilisationen unterteilte, deren kulturelle Grenzen er vor allem auf Religionszugehörigkeiten begründete. Seiner Ansicht nach sind Konflikte nicht auf unterschiedliche Ideologien zurückzuführen, sondern entstehen eben zwischen den verschiedenen Zivilisationen aufgrund kultureller bzw.

religiöser Unterschiede. HUNTINGTONS These ist kritisch zu hinterfragen, denn er reduziert die Menschen im Grunde auf die Religion und Kultur. Er schaffte es zwar, eine breitenwirksame Theorie aufzustellen, ließ aber dabei einige Dinge außer Acht. Zum Beispiel stellen kulturelle Unterschiede oder eine anderer Religionszugehörigkeit keine unüberwindbaren Grenzen dar. Die kulturelle Herkunft und der religiöse Glaube eines Menschen können zwar seine Handlungen beeinflussen, aber bei weitem nicht bestimmen. Diese Annahme wäre zu einfach und würde den Menschen als vernünftig bzw. rational handelndes Wesen in Frage stellen. Außerdem entstanden die einzelnen Zivilisationen, wie er sie in seinen Werken abgrenzte, nicht isoliert von sich aus, sondern historisch gesehen gab es schon immer einen Austausch mit anderen Kulturen, so dass Einflüsse von außen in die eigene integriert wurden.

In dieser Arbeit wird Kultur mit ihren untersuchten Elementen nicht als Faktor betrachtet, der die Handlungen und Entscheidungen von Menschen allein bestimmt. Es soll lediglich analysiert werden, ob gewisse Komponenten Einfluss auf das Auslandsengagement von Unternehmen haben können oder eher nicht.

Betrachtet man die geographische Verteilung, so treffen in Europa zwei große historische Fronten aufeinander: das Erbe Roms und das Erbe von Byzanz. Diese beiden Gegensätze entstanden durch die Teilung des Römischen Reiches (395 n. Chr.) und die später darauf folgende Kirchenspaltung (1054 n. Chr.). Die Gruppe der Länder, die der byzantinischen Tradition folgen, findet man östlich der Grenze zur römischen Tradition, welche durch den Balkan verläuft. Sie umfasst Serbien, Albanien, Griechenland, Bulgarien, Mazedonien, Moldau, Rumänien, die Ukraine, Weißrussland und Russland. Die Mitglieder dieser Gruppe zählen gleichzeitig zu den ärmsten Ländern Europas. Welche Spannungen zwischen Anhängern des römischen und byzantinischen Erbes herrschen, wurde während den Bürgerkriegen in Bosnien und im Kosovo offensichtlich. In beiden Konflikten gingen die Serben offensiv vor und Griechenland war das einzige EU-Mitglied, das sich neben Russland auf deren Seite stellte – die Bevölkerungen aller drei Länder sind Träger des byzantinischen Erbes.

Vergleicht man diese drei Staaten nach HOFSTEDES Profilen, so findet man Ähnlichkeiten: sie weisen relativ hohe Werte in der Machtdistanz und der Unsicherheitsvermeidung auf, bei gleichzeitig niedrigen Werten bei Individualismus vs. Kollektivismus. (HOFSTEDE 2001, S. 433)

Die nachstehende Karte (Abbildung 14) bietet einen Überblick über die dominierenden Glaubensrichtungen, den Glauben an einen Gott im Allgemeinen, sowie Daten zu den Anteilen von Muslimen und Juden in Europa. Deutlich zu erkennen ist die vorherrschende Rolle der Orthodoxie im Osten im Gegensatz zu den überwiegenden Katholiken und Protestanten im Westen. In Südosteuropa finden sich außerdem Gebiete, wo die ansässige Bevölkerung hauptsächlich dem Islam folgt. Diese lässt sich auf die lange Besetzung durch das Osmanische Reich zurückführen.

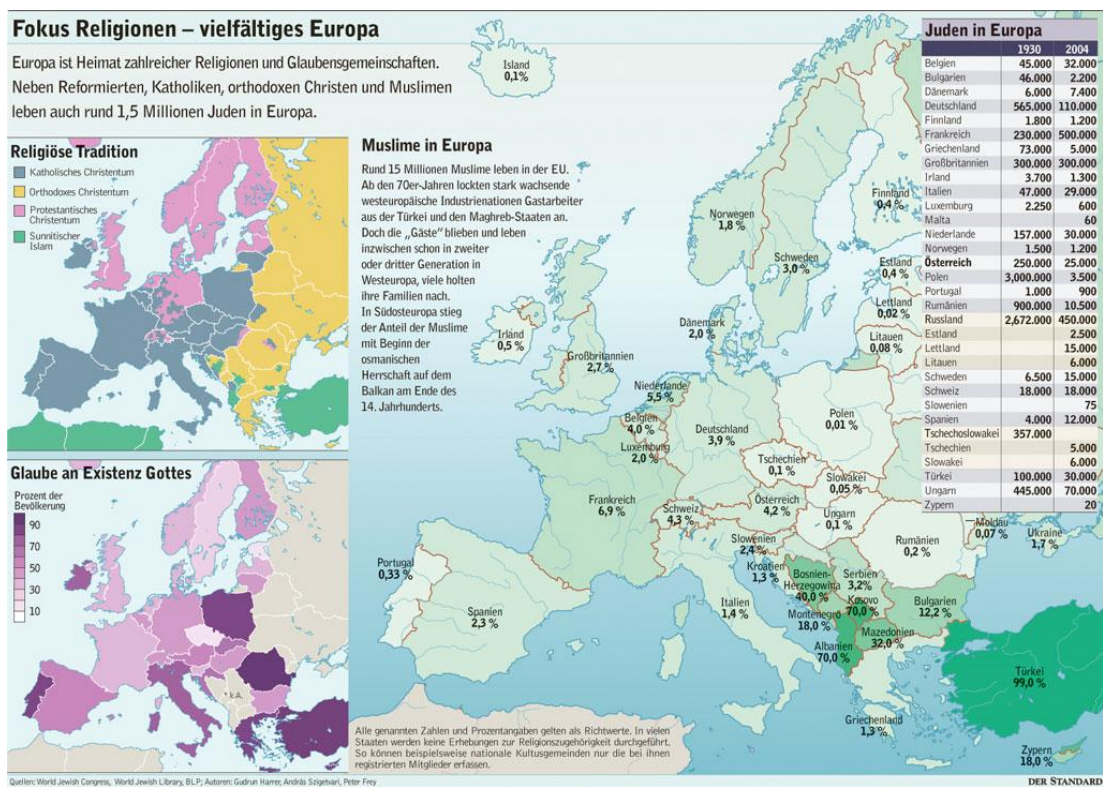


Abbildung 14: Religionen in Europa (Quelle: <http://derstandard.at/3238469>, 22.02.2010)

Tabelle 2.1: Mitgliedschaftsraten in Religionsgemeinschaften

	Katholisch	Protestantisch	Christlich-Orthodox	Muslimisch	Nicht Mitglied in einer Religionsgem.	Andere
EU-15	42,1	24,2	6,2	0,6	23,6	3,3
Irland	89,0	2,0	0,2		6,9	1,9
Portugal	85,9	0,3			11,4	2,4
Italien	81,5	0,3	0,1		17,9	0,3
Spanien	80,8	0,9		0,3	18,0	0,0
Österreich	80,6	5,2	0,7	0,2	12,5	0,9
Luxemburg	65,1	0,2	0,4	0,6	30,4	3,3
Belgien	55,3	1,2	0,4	3,1	35,7	4,4
Frankreich	52,7	1,3	1,2	0,1	42,6	2,1
Dänemark	0,8	87,1		0,5	10,1	1,6
Finnland	0,1	84,2	1,1		11,7	2,9
Schweden	1,6	68,9	0,5	0,4	25,3	3,3
Großbritannien	13,8	57,4	0,2	0,9	15,0	12,7
Deutschl.-West	39,3	41,3	0,5	2,1	14,2	2,7
Deutschl.-Ost	3,4	28,0	0,3	0,2	66,0	2,1
Niederlande	22,1	10,1		1,1	55,0	11,8
Griechenland	1,5		93,8		4,0	0,7
Beitritt I	54,1	7,1	3,6	0,2	33,5	1,5
Malta	97,7	0,9			1,3	0,1
Polen	94,1	0,3	0,3	0,1	4,6	0,7
Litauen	75,1	1,3	3,0		19,5	1,2
Slowenien	66,4	0,3	1,6	1,1	30,0	0,6
Slowakei	64,2	11,2	0,8		23,1	0,8
Estland	0,4	13,1	9,8	0,1	75,8	0,8
Tschechien	29,8	3,8	0,1		64,9 ^a	1,4
Ungarn	39,2	16,2	0,2		42,3 ^a	2,0
Lettland	19,6	17,0	16,8	0,1	40,8	5,8
Beitritt II	3,9	1,4	73,0	4,2	16,2	4,2
Bulgarien	7,5	2,0	85,6	8,3	2,5 ^a	2,5
Rumänien	0,3	0,7	60,5	–	29,9	0,2
Türkei	–	–	0,1	97,5	2,3	0,1

^a Ein Vergleich mit anderen Datensätzen (ISSP 1998, WVS 1995-97) zeigt für Tschechien und Ungarn deutliche Abweichungen. Tschechien weist im ISSP lediglich einen Anteil an Nichtkonfessionellen von 43,5 % auf, Ungarn nur 27,2 %. In beiden Ländern erhöhen sich ziemlich genau die Anteile der Katholiken um die entsprechende Differenz. Für Bulgarien wird hingegen ein höherer Anteil an Nichtkonfessionellen genannt (ISSP: 12,8 %, WVS sogar 33,2 %). Da wir aber keine zusätzlichen Daten zur Verfügung haben, die eine Entscheidung über die zutreffenden Zahlen erlauben, verwenden wir die Daten aus dem EVS weiter.

Tabelle 10: Mitgliedschaftsraten in Religionsgemeinschaften (Quelle: GERHARDS 2005, S. 64)

Tabelle 10 dient dazu, die vorangegangene graphische Darstellung mit Zahlenmaterial zu untermauern. Der deutlichste Unterschied besteht zwischen den Ländern der zweiten Beitrittsrunde im Gegensatz zu der ersten und den EU-15. Von den Ländern, in denen der orthodoxe Glaube dominiert, sind zwar nur Rumänien und Bulgarien angeführt, allerdings bewegen sich die Zahlen der anderen Staaten dieser Gruppe in einem ähnlichen Bereich (vor allem im Osten). Generell sind derzeit die Anhänger des katholischen und protestantischen Glaubens in der EU-27 in der Überzahl. Eine deutliche

Ausnahme stellt lediglich Griechenland dar, wo beinahe 94% der orthodoxen Kirche angehören, sowie die beiden Länder der letzten Beitrittsrunde.

GOLDSCHMIDT (2006, S. 21ff) stellt in seiner Arbeit fest, dass es unzählige Hinweise darauf gibt, dass die Linie zwischen den Ländern mit orthodoxem Glauben und katholischem bzw. protestantischem Glauben mehr oder weniger mit jener Grenze übereinstimmt, die zwischen den erfolgreichen und weniger erfolgreichen Transformationsstaaten existiert. Er führt außerdem an, dass es zwischen der russischen Orthodoxie und der Marktwirtschaft immer ein Spannungsverhältnis geben wird, dass die andere Wirtschaftsethik, die der russisch-orthodoxe Glaube vermittelt, zu einer geringeren Produktivität als im übrigen Europa führt. Auch die Demokratie sei etwas, dass mit dieser Glaubensrichtung eher schwer vereinbart werden kann. Die orthodoxe Kirche ist bestrebt, ein ganzheitliches bzw. homogenes Gesellschaftsideal zu vermitteln. Dies ließe sich allerdings nur schwer mit einer Gesellschaftsordnung vereinbaren, in der die Individuen im Großen und Ganzen spontan und selbstständig miteinander interagieren können. Natürlich muss man auch hier wieder anmerken, dass bei weitem nicht alles auf die Religion zurückzuführen ist, sondern nur im Zusammenspiel mit anderen Faktoren, wie zum Beispiel der historischen Entwicklung eines Landes, Auswirkungen auf die Kultur hat.

5.6 Sprache

Sprache ist ein wichtiger Teil kultureller Identität. Betrachtet man eine ganze Sprachgruppe, so werden durch die Sprache Besonderheiten und wichtige Elemente in deren Leben betont, sei das nun durch eine besondere Grammatik oder durch eine einzigartige Wortvielfalt für bestimmte Bereiche, die in dieser Art bei keiner anderen Sprache vorkommen. Für die einzelne Person ist Sprache insofern bedeutend, als dass man sich in der Muttersprache immer am besten ausdrücken kann. Fremdsprachen sind wichtig, um mit Menschen aus anderen Teilen der Welt kommunizieren und erfolgreich internationale Geschäfte treiben zu können, allerdings sind sie gleichzeitig oft Quelle von Missverständnissen.

Wie wichtig die Sprache bei ausländischen Direktinvestitionen ist, zeigte DUVVURI (1995, S. 66f u. 78) in seinen Untersuchungen. Bei einer Befragung von deutschen Unternehmen zu ihren Investitionen in Ungarn wurde die andere Sprache als größtes Problem angesehen. Umso mehr verwundert es dann allerdings, wenn man sich die Auswahlkriterien der Mitarbeiter ansieht, die zum Auslandsstandort entsandt werden sollen: von den befragten Unternehmen gaben nur 21% an, ungarische Sprachkenntnisse von ihren zukünftigen Mitarbeitern zu erwarten. Bei den deutschen Mitarbeitern, die bereits in ungarischen Niederlassungen tätig waren, konnten lediglich 14% teilweise und 65% sogar gar kein Ungarisch sprechen. Und auch das Bestreben diese Sprache zu lernen um damit das Defizit auszugleichen ließ sehr zu wünschen übrig. In solchen Fällen müssen Dolmetscher engagiert werden, um erfolgreich betriebsintern, mit lokalen Geschäftspartnern und auch Behörden kommunizieren zu können. Ansonsten ist ein Scheitern der Investition früher oder später fast vorprogrammiert.

Wenn man davon ausgeht, dass es leichter ist, eine Fremdsprache zu erlernen, die der eigenen Muttersprache in Grammatik und/oder Vokabeln ähnlich ist, dann ist es für ausländische Investoren im östlichen Europa wahrscheinlich ein Nachteil (wenn sie nicht gerade aus dem russischen Raum stammen). Denn die meisten Sprachen im östlichen Europa haben eigene Ursprünge und nur sehr wenig mit anderen Sprachen gemeinsam. Die slawische Sprachgruppe stellt die größte Gruppe im östlichen Europa dar. Weitere wichtige Gruppen sind die baltischen Sprachen (Lettisch, Litauisch) sowie die romanischen (Rumänische, Moldauisch). Eine Sprache, die zwar indogermanische Wurzeln besitzt, allerdings ansonsten nicht mit den anderen Sprachen verwandt ist, ist das Albanische. Ungarisch und Finnisch stellen Besonderheiten dar, denn sie zählen nicht zu den indoeuropäischen Sprachen, sondern zur finnisch-ugrischen Gruppe der Ural-Familie. Einen Überblick über die Verwandtschaftsverhältnisse der einzelnen Sprachen bietet die nachstehende Abb. 15, über deren geographische Verteilung in Europa Abb. 17 im Appendix.

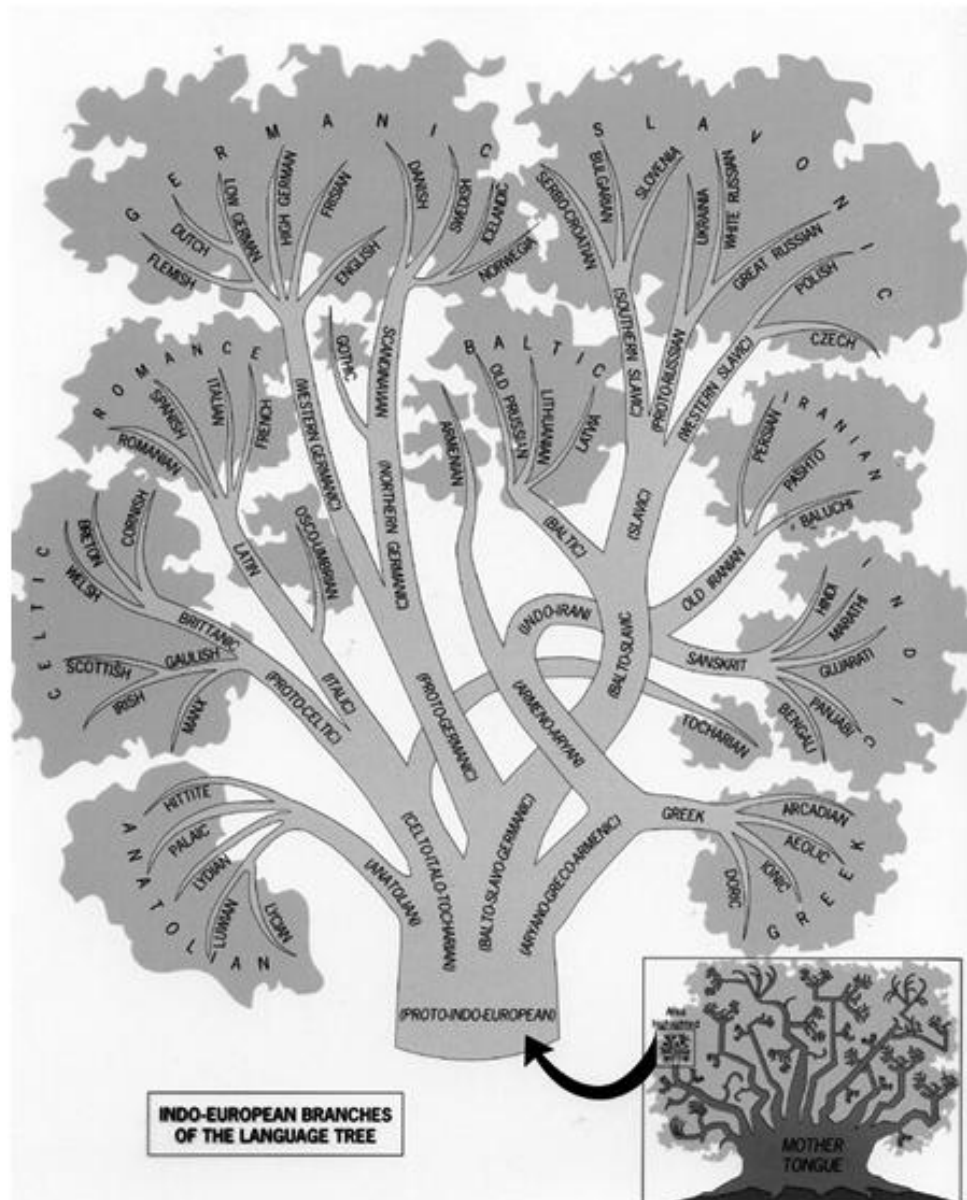


Abbildung 15: Indoeuropäische Sprachen (Quelle: <http://www.public.iastate.edu/~cford/Indoeuropean%20language%20family%20tree.jpg>, 23.02.2010)

Wie wichtig Sprachkenntnisse für die Wirtschaft sind, wird in einem Bericht des britischen CILT (National Centre for Languages) betont. Die ELAN-Studie, die im Auftrag der Europäischen Kommission 2006 durchgeführt wurde, versuchte festzustellen, wie sich mangelhafte Fremdsprachenkenntnisse auf die europäische Wirtschaft auswirken. Durch die Beherrschung der lokalen Sprache am Auslandsmarkt würden ausländische Investitionen von mehr Erfolg gekrönt sein, die Märkte könnten

weiter ausgebaut werden, durch bessere Marktkenntnisse und Innovationen würden weitere Vorteile entstehen, die wiederum positive Auswirkungen auf die Produktivität der Volkswirtschaften hätten. Vielen der im Rahmen der ELAN-Studie befragten Unternehmen, seien schon Aufträge wegen mangelnder Fremdsprachenkenntnisse entgangen. Englisch (sowie Russisch, Deutsch oder Polnisch im östlichen Europa) wird zwar sehr häufig als *lingua franca* verwendet, was aber nicht viel weniger Problemquellen birgt, wenn keiner der Geschäftspartner die Muttersprache verwendet. In Zukunft wird der Bedarf an Mitarbeitern mit guten Sprachkenntnissen der jeweiligen Zielländer sicher noch weiter steigen.

Lt. einer Erhebung von EUROSTAT (2009) sieht die aktuelle Situation in Bezug auf Fremdsprachenkenntnisse in den Mitgliedsländern der Europäischen Union folgendermaßen aus: 2007 lernten 60% der Schüler in der Sekundarstufe II mindestens zwei Fremdsprachen, ein Drittel lernte eine und 6% lernten überhaupt keine andere Sprache. In Tschechien, Luxemburg, den Niederlanden und Finnland lernten 2007 alle Schüler (100%) der Sekundarstufe II zwei oder mehr Fremdsprachen. Auch in Slowenien (98%), der Slowakei (98%) und in Estland (97%) sind die Anteile sehr hoch. Bei Schülern, die nur eine Fremdsprache lernen, konnten Griechenland (92%), Italien (74%) und Spanien (68%) die größten Anteile verzeichnen. Ein Negativbeispiel ist das Vereinigte Königreich: dort lernt mehr als die Hälfte der Schüler überhaupt keine Fremdsprache. Bei der Selbsteinschätzung gaben 28% der Befragten zwischen 25 und 64 an zwei oder mehr Fremdsprachen zu beherrschen, 36% sprechen nur eine und weitere 36% sprechen gar keine Fremdsprache. In Ungarn (75%), Portugal (51%), Spanien (47%) und Bulgarien (44%) waren die Anteile derer, die keine Fremdsprache sprechen können, am größten. Englisch wird am häufigsten als Fremdsprache gelernt und auch beherrscht. Nur in Bulgarien, den baltischen Staaten und Polen ist Russisch die meist verbreitete Fremdsprache. (siehe Tab. 18)

5.7 Minderheiten und Migranten

Nachdem die drei kulturellen Komponenten Geschichte, Religion und Sprache behandelt worden sind, ist nun der letzte und vierte Punkt an der Reihe. Das Thema Minderheiten und Migranten ist sehr komplex und umfangreich. Es kann und soll auch nicht der Anspruch an dieser Stelle sein diesen Bereich komplett abzudecken. Wie bereits in anderen Teilen dieser Arbeit werden nur einige ausgesuchte Aspekte angesprochen und Beispiele angeführt.

In Europa gibt es über 250 nationale oder ethnische Minderheiten, mit einer Mitgliedszahl von insgesamt mehr als 100 Mio. Konflikte mit ethnischen, religiösen oder sprachlichen Minderheiten hat es schon immer gegeben. In der Habsburgermonarchie gab es zwar zuletzt ein ausgefeiltes Minderheitenrecht, trotzdem zerfiel es schlussendlich unter anderem aufgrund der Konflikte, die sich aus dem Zusammenleben so vieler unterschiedlicher Gruppen ergab. Im Osmanischen und im Russischen Reich wurden sie mehr oder weniger einfach unterdrückt. Nach deren Zerfall waren die Menschen danach bestrebt ethnisch abgegrenzte Staaten zu gründen, wodurch Minoritäten einfach vertrieben, assimiliert oder getötet wurden. Zwischen 1878 und dem Ersten Weltkrieg wurden 2 Mio. Menschen heimatlos, bis 1926 waren es weitere 3 Mio., und bis 1940 kamen noch 2,5 Mio. dazu (GENOV 2004, S. 3). Im Zweiten Weltkrieg folgte dann die ethnische Säuberung mit der Deportation der Juden. Die Meinungen gehen auseinander, ob die nach dem Ende des Krieges entstandenen Regierungen in Südosteuropa nur ein Bild nach außen hin vertraten, das vorgab alle Bevölkerungsgruppen gleich zu behandeln und so Konflikte gar nicht erst entstehen zu lassen (vgl. ŽAGAR 2004), oder ob interethnische Konflikte tatsächlich immer friedlich gelöst wurden. Zum Beispiel galt Titos Jugoslawien oft als Vorbild für das ruhige Zusammenleben unterschiedlicher Kulturen, und auch die Nachfolgestaaten haben davon noch einige Aspekte bis heute beibehalten (wenn auch z.T. mit einigen Abstrichen). Politische, ökonomische und kulturelle Ursachen waren alles Auslöser für die interethnischen Konflikte in den 1990er Jahren und der Teufelskreis dauert bis heute an: Vertreibungen, Kriege und die Ziehung neuer Grenzen schaffen

immer wieder neue Minderheiten, ohne dass wirkliche Lösungen geboten werden. Auch heute noch halten viele Länder Südosteuropas in ihren Verfassungen am ethnisch definierten Nationalstaatsgedanken fest, obwohl sie keineswegs national homogen sind. Minderheitenrechte sind meist nur sehr allgemein formuliert und positive Entwicklungen sind meist von außen initiiert. (GENOV 2004, S. 3f.)

Die nach dem Zweiten Weltkrieg verbliebenen ethnischen Minderheiten in den kommunistischen Staaten hatten im Grunde keine bis sehr wenig Rechte sich zu artikulieren und ihre Kultur zu pflegen, denn Teil des kommunistischen Gedankens war es ja eine homogene Gesellschaft zu schaffen. Oberflächlich mag diese Homogenisierung vielleicht auch eingetreten sein. Als es gegen Ende der 1980er Jahre allerdings zum politischen Aufbruch kam, begannen Vertreter von Minderheiten immer mehr ihre Rechte und Anerkennung einzufordern. An das bewusste Vertreten der eigenen kulturellen Identitäten musste sich die Bevölkerung allerdings erst gewöhnen und die offene Andersartigkeit schuf Misstrauen. Vielfach wurde gefordert, dass die Menschen nun, wo sie wieder problemlos über Staatsgrenzen hinaus reisen konnten, wieder dorthin zurückkehrten, wo sie ihre historischen Wurzeln hatten. Auch die Politik hatte anfangs Probleme damit, Lösungen dafür anzubieten, durch bilaterale Verträge mit den Nachbarstaaten wurde zusehends eine Basis geschaffen, auf der die Menschen Minderheiten besser akzeptieren konnten. Insgesamt wurde im Laufe des letzten Jahrhunderts viel an kultureller Vielfalt zerstört. Einen Überblick über die derzeitigen Hauptminderheiten in den einzelnen Staaten des östlichen Europas bietet die folgende Tabelle (Tabelle 11). (LEISEROWITZ 2008, S. 10ff; JORDANA 2001)

Gesamtüberblick der ethnischen Strukturen	
Land	nationale/ethnische Struktur
Polen	Polen (96,7%), Schlesier (0,5%), Deutsche (0,4%), Weißrussen (0,2%), Ukrainer (0,1%), Roma (<0,1%), Russen (<0,1%), Lemken (<0,1%), Litauer (<0,1%), Kaschuben (<0,1%), Slowaken (<0,1%), Juden (<0,1%)
Litauen	Litauer (81,6%), Russen (8,2%), Polen (6,9%), Weißrussen (1,5%), Ukrainer (1,0%), Juden (1,0%), Tataren (0,1%)
Lettland	Letten (55,5%), Russen (32,4%), Weißrussen (3,9%), Ukrainer (2,9%), Polen (2,2%), Litauer (1,3%), Juden (0,4%), Roma (0,3%), Esten (0,1%), Deutsche (0,1%)
Estland	Esten (65,2%), Russen (28,0%), Ukrainer (2,5%), Weißrussen (1,4%), Finnen (0,9%), Tataren (0,3%), Letten (0,2%), Juden (0,2%), Polen (0,2%), Litauer (0,2%), Deutsche (0,1%)
Tschechien	Tschechen (90,1%), Mährer (3,6%), Slowaken (1,8%), Polen (0,5%), Deutsche (0,4%), Roma (0,1%), Schlesier (0,1%)
Slowakei	Slowaken (85,8%), Ungarn (9,7%), Roma (1,7%), Tschechen (0,8%), Rusinen (0,4%), Ukrainer (0,2%), Deutsche (0,1%)
Ungarn	Ungarn (90,0%), Roma (2,0%), Deutsche (1,2%), Slowaken (0,4%), Kroaten (0,2%), Rumänen (0,1%), Ukrainer (0,1%), Serben (0,1%), Griechen (0,1%), Polen (0,1%), Slowenen (<0,1%)
Slowenien	Slowenen (83,1%), Serben (2,0%), Kroaten (1,8%), Bosniaken (1,1%), Muslime (0,5%), Ungarn (0,3%), Albaner (0,3%), Makedonier (0,2%), Roma (0,2%), Montenegriner (0,1%), Italiener (0,1%), Deutsche (<0,1%)
Kroatien	Kroaten (89,6%), Serben (4,5%), Bosniaken (0,5%), Italiener (0,4%), Ungarn (0,4%), Albaner (0,3%), Slowenen (0,3%), Tschechen (0,2%), Roma (0,2%)
Bosnien-Herzegowina	Bosniaken (72,6%), Kroaten (21,8%), Serben (4,6%), Andere (1,0%)
Serbien	Serben (67,6%), Montenegriner (3,5%), Albaner (15,4%), Ungarn (3,0%), Muslime, Bosniaken, Goranen (2,9%), Roma (1,1%), Kroaten, Bunjewatzen (1,0%), Rumänen, Walachen (0,8%)
Montenegro	Montenegriner (43,16%), Serben (31,9%), Bosnier (7,7%), Albaner (5,5%), Kroaten (1,1%), Roma (0,4%), Jugoslawen (0,3%), Makedonier (0,1%), Italiener (<0,1%), Slowenen (<0,1%), Ungarn (<0,1%), Russen (<0,1%), Deutsche (<0,1%)
Makedonien	Makedonier (64,2%), Albaner (25,2%), Türken (3,8%), Roma (2,7%), Serben (1,8%), Bosniaken u. Torbeši (0,8%), Vlachen (Aromunen; 0,5%)
Moldau	Moldauer (76,1%), Ukrainer (8,4%), Russen (5,8%), Gagausen (4,4%), Bulgaren (1,9%), Rumänen (2,1%), Andere (1,3%)
Albanien	Albaner u. sonstige (89,58%), Aromunen (4,5%), Roma (3,53%), Griechen (2,14%), Makedonier (0,26%), Montenegriner (0,04%)
Rumänien	21.680.974: Rumänen (89,5%), Ungarn (6,6%), Roma (2,5%), Ukrainer (0,3%), Deutsche (0,3%), Russen-Lipowaner (0,2%), Türken (0,2%), Serben (0,1%), Tataren (0,1%), Slowaken (0,1%), Bulgaren (0,1%), Juden (<0,1%), Kroaten (<0,1%), Tschechen (<0,1%), Polen (<0,1%), Griechen (<0,1%), Italiener (<0,1%), Armenier (<0,1%), Slowenen (<0,1%), Ruthenen (<0,1%), Kraschowaner (<0,1%), Chinesen (<0,1%), Albaner (<0,1%), Makedonier (<0,1%), Csángos (<0,1%)
Bulgarien	Bulgaren (83,94%), Türken (9,42%), Roma (4,68%), Sonstige (1,97%)
Weißrussland	10.045.200: Weißrussen (81,2%), Russen (11,3%), Polen (3,9%), Ukrainer (2,4%), Juden (0,3%), Armenier (0,1), Tataren (0,1), Litauer (<0,1%), Letten (<0,1%)
Ukraine	48.249.900: Ukrainer (77,8%), Russen (17,3%), Weißrussen (0,6%), Moldauer (0,5%), Krimtataren (0,5%), Bulgaren (0,4%), Ungarn (0,3%), Rumänen (<0,1%), Polen (<0,1%), Juden (<0,1%), Armenier (<0,1%), Griechen (<0,1%), Tataren (<0,1%), Roma (<0,1%), Deutsche (<0,1%), Litauer (<0,1%), Slowaken (<0,1%), Tschechen (<0,1%)

Tabelle 11: Minderheiten im östlichen Europa (Quelle: JORDAN u. KOCIS 2006; EBERHARDT 2001)

Ein Beispiel für ein ethnisch heterogenes Land in Südosteuropa stellt Bosnien-Herzegowina dar. Auf seinem Staatsgebiet sind drei relativ große Bevölkerungsgruppen ansässig, die sich v.a. der Religion nach unterscheiden: Bosniaken (Muslime), Kroaten (Katholiken) und Serben (Orthodoxe). Alle drei Gruppen haben den gleichen ethnischen Hintergrund und sprechen fast dieselbe Sprache, unterscheiden sich allerdings auch durch ihre Bräuche und durch weitere Merkmale, wie beispielsweise die Schrift. Während Kroaten und Bosniaken Lateinschrift verwenden, schreiben die Serben kyrillisch. Jede dieser Gruppen gilt als konstitutive Nation des bosnischen Staates. Die traditionell größte Minderheitengruppe in Bosnien-Herzegowina stellen die Roma dar. Sie sind sozial und wirtschaftlich marginalisiert und der Zahl nach wahrscheinlich größer als offiziell ausgewiesen. (IVANOVIC 2004, S. 38ff)

ŽAGAR (2004, S. 69) teilt in Bezug auf die Situation der ethnischen Beziehungen die westlichen Balkanstaaten in zwei Kategorien ein: einerseits gibt es die Länder, in denen die Beziehungen zwischen unterschiedlichen ethnischen Gruppen bedeutend durch Kriege, Unterdrückung, ethnische Säuberungen, diskriminierende Politiken oder sonstige Gewalt gestört sind und die ethnischen Gruppen sich deutlich von anderen distanzieren (Mazedonien, Bosnien-Herzegowina, Kosovo, Teile Südwest-Serbiens). Auf der anderen Seite befinden sich solche Staaten, in denen zwar ebenfalls Spannungen zwischen den ethnischen Gruppen existieren, die Beziehungen untereinander allerdings gut sind (Kroatien, Montenegro, übrige Teile Serbiens, Albanien).

Für Kriegsflüchtlinge aus dem östlichen Europa waren und sind Deutschland und Österreich die erste Anlaufstelle. Die meisten Flüchtlinge aus Ungarn, Tschechien und Polen sowie Juden aus dem östlichen Europa kamen in diese beiden Staaten, um sich dort anzusiedeln oder auch um von dort aus weiterzureisen (z.B. jüdische Emigranten in die USA oder nach Israel). (LUGMAYER 2002, S. 106)

Sieht man sich das generelle Migrationsmuster in bzw. aus dem östlichen Europa an, so erhält man folgendes Bild: In der zweiten Hälfte des 19.

Jahrhunderts emigrierten viele Menschen von der Adria- und Ägäisküste, aber besonders auch aus den Gebieten des heutigen Polens und der Ukraine in die USA, nach Kanada, Südamerika und Australien. Nach dem Zweiten Weltkrieg verließen viele Juden Rumänien, Bulgarien und die Sowjetunion, um nach Israel auszuwandern, und in den 1950er Jahren emigrierten zahlreiche Türken und andere Muslime aus Jugoslawien (insbesondere Mazedonien) und Bulgarien in die Türkei. Zur Zeit des Eisernen Vorhanges wurde es vielen Deutschen erleichtert, aus den kommunistischen Ländern in das westliche Deutschland auszuwandern; so gab es zum Beispiel bilaterale Abkommen mit Rumänien. Als in Westeuropa durch den wirtschaftlichen Aufschwung mehr Arbeitskräfte nachgefragt wurden als vorhanden waren, wurden aus Jugoslawien und Griechenland zahlreiche Gastarbeiter rekrutiert, vor allem für Deutschland und Österreich. Durch den Fall des Eisernen Vorhangs bekam die wirtschaftlich motivierte Emigration erneut Aufschwung, so dass vor allem Arbeitskräfte aus Albanien, Moldau, aber auch Rumänien und Bulgarien ins Ausland gingen. Durch Migration entstehen Verbindungen über Staatsgrenzen hinweg, die wichtig sind für den Austausch von Kultur, Know-How und Innovationen. (Brunnbauer 2007, S. 124)

5.8 Zwischenfazit

Das östliche Europa ist kulturell gesehen ein sehr heterogener Raum. Trotz aller Unterschiede gibt es jedoch ebenfalls viele verbindende Elemente untereinander und zu anderen Gebieten. Geschichte, Sprache, Religion, sowie Migrationsströme und der Umgang mit Minderheiten sind wichtige Elemente, welche die Kultur eines Landes prägen und dadurch auch Einfluss auf grenzüberschreitende Geschäftstätigkeiten haben können.

Jene Variablen, die die Kultur im östlichen Europa am meisten formten sind folgende: einerseits der orthodoxe Glaube, der in Ost- und Südosteuropa dominant ist, dann die slawischen Sprachen, die mit Ausnahme von Rumänien, der Moldau, Ungarn und Albanien überwiegen, und natürlich das

sozialistische Erbe mit all seinen Auswirkungen auf die Wirtschafts- und Arbeitswelt, sowie auf die Migration und die Minderheiten.

So wichtig die Ökonomie in der EU heutzutage auch ist, es darf dabei nicht vergessen werden, dass die Europäische Union kein reiner Wirtschaftszusammenschluss ist, sondern gleichzeitig eine Wertegemeinschaft mit gewissen verbindenden Werten, obwohl in ihr Menschen mit unterschiedlichen geschichtlichen Hintergründen, Sprachen und Religionszugehörigkeiten zusammenleben, die auch verschiedene Zugangsarten zu Minderheiten und Migration haben. Das erzeugt Spannungen innerhalb der Europäischen Union. Doch sind diese kulturell bedingten Spannungen zwischen der Europäischen Union und manchen Ländern und Regionen, die außerhalb von ihr liegen, noch viel größer. All dies kann weder im Wirtschaftsleben noch in der Politik ausgeklammert werden. Vielmehr sind jene im Vorteil, die sich ihrer kulturellen Besonderheiten bewusst sind und die Distanz zum jeweils Anderen aktiv zu überbrücken versuchen. (vgl. Gerhards 2005, S. 13)

6 Einfluss von kulturellen Gemeinsamkeiten auf die Entscheidung für ADI im östlichen Europa

Nachdem nun sowohl die Situation der ausländischen Direktinvestitionen im östlichen Europa dargestellt wurde, als auch potentielle kulturelle Beziehungen identifiziert wurden, die bei der Investitionstätigkeit im Ausland eine Rolle spielen können, werden diese Sachverhalten im abschließenden Teil dieser Arbeit gegenübergestellt.

Die wirtschaftliche Entwicklung in den europäischen Transformationsländern ist unterschiedlich weit fortgeschritten. Während einige schon ziemlich gute Wirtschaftsleistungen verzeichnen konnten, hinken andere in dieser Hinsicht noch weit hinterher. Dasselbe gilt für die politische Entwicklung: während es viele Staaten schon geschafft haben stabile Regierungen zu bilden, tauchen andere wiederum mit ihren politischen Krisen regelmäßig in den europäischen Medien auf. Dies mag zwar zum Teil die unterschiedlichen Ausgangssituationen der einzelnen Länder zur Ursache haben, allerdings liegt der Schluss nahe, dass auch kulturelle Faktoren eine Rolle spielen. Während sich nämlich die Länder Ostmitteleuropas sehr rasch nach der Öffnung des Grenzen an den westlichen Ländern Europas orientierten und EU-Beitritte anstrebten, verlief dieser Prozess im Osten und Südosten Europas viel langsamer. Für einige Nachfolgestaaten der Sowjetunion ist der EU-Beitritt bis heute keine Option. Letztere benötigen schlichtweg mehr Zeit um sich an die marktwirtschaftlichen Strukturen anpassen zu können, denn die kulturelle Ähnlichkeit mit der westlichen Kultur ist nicht so groß wie bei ihren westlichen Nachbarn, oder es müssten überhaupt neue Lösungswege gefunden werden. Wenn man die politischen Entwicklungen in der Ukraine zum Beispiel beobachtet, wird deutlich, wie sehr dieses Land zwischen Osten und Westen hin und her gerissen ist. Die kulturellen und ökonomischen Verbindungen zu Russland sind immer noch sehr stark, trotzdem tauchen immer wieder Bestrebungen auf, eine ökonomische Orientierung an der EU zu erreichen. (GOLDSCHMIDT 2006, S. 21 u. 28)

GOLDSCHMIDT (2006, S. 37) stellt in Bezug auf den Transformationsprozess der Länder des östlichen Europas folgendes fest: „Aus Sicht einer kulturellen

Ökonomie besteht das entscheidende Problem der Transformation folglich darin, dass sich die kulturell eingeübten Muster, die dem Denken und Handeln der wirtschaftlichen Akteure zugrunde liegen, an schlagartig veränderte, formelle Rahmenbedingungen anpassen müssen. Eine politisch implementierte ökonomische Struktur, die in hohem Maße inkompatibel mit diesen Mustern ist, wird auf Dauer keine nennenswerten positiven Wohlstandswirkungen zeitigen. (...) Während sich aber Gesetze über Nacht ändern lassen, benötigen Anpassungen in den informellen Regelwerken wesentlich mehr Zeit.“

Um nun einen genaueren Blick auf die Beziehungen zwischen den Herkunfts- und Zielländern von ausländischen Direktinvestitionen werfen zu können, sind in Tabelle 12 für die einzelnen Länder des östlichen Europas jeweils die ersten drei wichtigsten Investorstaaten aufgelistet. Gemessen wurde hierbei der Anteil der Direktinvestitionen, der aus jenen Ländern stammt, am gesamten ADI-Bestand in den Zielländern.

Die Niederlande, Deutschland und Österreich sind mit Abstand die wichtigsten Investoren im gesamten östlichen Europa. Die niederländischen Zahlen sind allerdings mit Vorsicht zu betrachten: die ökonomisch offenen Niederlande haben so gut wie keine starken historischen Verbindungen zu den Staaten des östlichen Europas. 2001 ließen sie 12,57% ihres BIPs in Form von Direktinvestitionen ins Ausland fließen, wobei ihre Zielländer sehr weit gestreut sind. Natürlich sind die statistischen Daten der niederländischen Anteile richtig, allerdings sind sie vor allem auf Holdinggesellschaften zurückzuführen, die zwar keinerlei wirtschaftliche Aktivitäten vor Ort durchführen, allerdings aus steuerlichen Gründen Direktinvestitionen über einen Sitz in den Niederlanden abwickeln.

6 Einfluss von kulturellen Gemeinsamkeiten auf die Entscheidung für ADI im östlichen Europa

Zielland	Hauptinvestorländer					
	Land	Anteil (%)	Land	Anteil (%)	Land	Anteil (%)
TSCHECHIEN	Niederlande	30,5	Deutschland	15,7	Österreich	10,7
UNGARN	Deutschland	24,6	Niederlande	14,2	Österreich	13,0
POLEN	Niederlande	18,5	Deutschland	15,9	Frankreich	11,2
SLOWAKEI	Niederlande	26,6	Deutschland	18,9	Österreich	14,2
SLOWENIEN	Österreich	44,7	Schweiz	11,1	Niederlande	7,7
BULGARIEN	Österreich	20,2	Niederlande	16,5	Griechenland	8,4
RUMÄNIEN	Österreich	21,4	Niederlande	16,3	Deutschland	11,7
ESTLAND	Schweden	39,9	Finnland	22,4	Niederlande	6,8
LETTLAND	Estland	16,1	Schweden	8,2	Dänemark	8,2
LITAUEN	Schweden	16,8	Deutschland	10,1	Dänemark	8,7
ALBANIEN	Griechenland	48,1	Italien	30,0	Türkei	4,8
BOSNIEN-HERZEGOWINA	Österreich	34,2	Serbien	16,5	Kroatien	11,6
KROATIEN	Österreich	34,2	Niederlande	13,1	Luxemburg	12,5
MAZEDONIEN	Niederlande	16,9	Ungarn	16,6	Griechenland	15,2
MOLDAU	Russland	24,9	Spanien	20,2	USA	15,9
MONTENEGRO	Russland	13,5	Ungarn	10,7	Vereinigtes Königreich	9,1
SERBIEN	Griechenland	16,1	Österreich	15,6	Norwegen	15,4
UKRAINE	Zypern	21,5	Deutschland	17,9	Niederlande	8,9
WEIßRUSSLAND*	<i>Russland</i>		<i>Österreich</i>		<i>Deutschland</i>	

**genaue Daten über die Hauptinvestorländer in Weißrussland sind leider nicht verfügbar, Russland, Österreich und Deutschland werden aber immer wieder als solche genannt*

Tabelle 12: Hauptinvestorländer im östlichen Europa nach Anteilen am ADI-Bestand (Quelle: wiiw, UNCTAD)

Von den angeführten Staaten gilt **Slowenien** als Vorbild hinsichtlich des Transformationsprozesses. Es ist wirtschaftlich so weit fortgeschritten, dass es als erster Nachfolgestaat ex-Jugoslawiens der EU beitreten konnte. Grundsteine für den ökonomischen Erfolg legten die schon lange bestehenden guten Verbindungen mit den westlichen Ländern und die Integration in das internationale Wirtschaftsgeschehen. Nachdem die Demokratisierung schon früh einsetzte (in den 1980er Jahren), war Slowenien nach dem Fall des Eisernen Vorhangs dementsprechend auf die neue Marktordnung vorbereitet. Auch in Bezug auf die dominierende Religion (katholisch) und Geschichte (Slowenien war lange Zeit Teil der Habsburgermonarchie, ist NATO- und EU-Mitglied und wird in absehbarer

Zeit Teil der OECD) bestehen starke Verbindungen zu den Ländern des westlichen Europas. Weiters sind die Fremdsprachenkenntnisse der slowenischen Bevölkerung ziemlich hoch, mit 98% der Schüler der Sekundarstufe II, die zwei oder mehr Fremdsprachen erlernen. Mit Minderheiten gab es in Slowenien auch keine größeren Probleme, weil es ein ethnisch relativ homogener Staat ist. Da der Anteil der Serben nur gering ist, war das Land während des Balkankonflikts für Milošević nicht wirklich interessant. Vor allem die gemeinsame Geschichte macht es wahrscheinlich wenig verwunderlich, dass Österreich in Slowenien mit Abstand die größten Anteile an den ADI-Beständen hat (44,7%). Die im südlichen Österreich lebenden Slowenen stellen eine weitere Verbindung dieser zwei Länder dar. Trotz geringer Chancen auf Eigentumserwerb und relativ viel Bürokratie sind die kulturellen Verbindungen hier so stark, dass sich österreichische Unternehmen nicht von den ungünstigen Investitionsvoraussetzungen abschrecken lassen. Die kulturellen Verbindungen zur Schweiz oder zu den Niederlanden sind definitiv nicht so stark vorhanden, und die ADI-Anteile dieser Staaten lassen sich wahrscheinlich auf die Investitionstätigkeit von Holdinggesellschaften zurückführen. (vgl. BLAZ 2001, S. 37 und ŽAGAR 2004, S. 80f)

Auch zwischen **Kroatien** und Österreich gibt es viele kulturelle Verbindungen, die sehr ähnlich jener sind, die es zwischen Slowenien und Österreich gibt, und die sich positiv auf Investitionsentscheidungen auswirken können. So war auch Kroatien Teil des österreichischen Kaiserreiches und der Österreichisch-Ungarischen Monarchie, es ist Mitglied bei der NATO (in dieser Hinsicht keine Verbindung zu Österreich) und durch katholischen Glauben geprägt. Die Fremdsprachenkenntnisse sind auch hier sehr stark ausgeprägt (fast 90% lernen zwei oder mehr Fremdsprachen, der Rest zumindest eine) und die Beitrittsverhandlungen mit der EU sind ebenfalls schon weit fortgeschritten (derzeit ist Kroatien noch Mitglied der CEFTA). Neben den Serben bilden vor allem Gruppen aus der ehemaligen k. u. k. Monarchie weitere Minderheiten in Kroatien, und auch in Österreich leben vor allem im Burgenland heute noch kroatisch-stämmige Menschen. Da erklärt sich der erneut hohe Anteil österreichischer Direktinvestitionen

(34,2%) relativ einfach. Mit den Niederlanden und Luxemburg sind hier wieder Länder vertreten, in denen Holdinggesellschaften eine große Rolle spielen, kulturelle Gründe aber nicht zutreffen.

In **Bosnien-Herzegowina** verzeichnet Österreich ebenfalls einen Anteil an den ADI-Beständen von 34,2%, obwohl die kulturellen Gemeinsamkeiten vielleicht nicht ganz so deutlich sind, wie bei Slowenien und Kroatien. Bosnien-Herzegowina war zwar lange Zeit von den Osmanen besetzt, wurde aber gegen Ende des 19. Jahrhunderts von der k. u. k. Monarchie besetzt und 1908 eingegliedert. Wie die anderen Balkanstaaten war auch dieses Land im 2. Weltkrieg besetzt worden. Heute ist Bosnien-Herzegowina Mitglied bei der CEFTA und hat Beobachterstatus bei der WTO. In Bezug auf die Religion ist der Islam die Glaubensrichtung der Mehrheitsbevölkerung, was auf die lange Zugehörigkeit zum Osmanischen Reich zurückzuführen ist. Die zweitgrößte Religionsgruppe stellen die orthodoxen Christen dar, dann kommen erst die katholischen als dritte Gruppe. Die drei wirken zugleich identitätsstiftend für die drei heute in diesem Staat koexistierenden Bevölkerungsgruppen. Dadurch, dass die serbische Bevölkerung hauptsächlich kyrillisch schreibt, gibt es sogar zwei verschiedene Schriftsysteme auf dem Staatsgebiet. Nach Österreich sind Serbien und Kroatien die zwei weiteren größten Investoren in Bosnien-Herzegowina. Die kulturellen Verbindungen zwischen diesen Staaten sind offensichtlich.

In **Serbien** haben die drei wichtigsten Herkunftsländer von ausländischen Direktinvestitionen ungefähr die gleichen Anteile an den Beständen inne: Griechenland mit 16,1%, Österreich mit 15,6% und Norwegen mit 15,4%. Es gibt also keinen einzelnen Staat, der hier die dominante Rolle hätte, wie es bei Österreich in Slowenien, Kroatien und Bosnien-Herzegowina der Fall ist. Bedeutende kulturelle Gemeinsamkeiten zwischen Serbien und den Hauptinvestoren gibt es eher nicht. Vor allem mit Norwegen hat der Staat kulturell gesehen nur sehr wenig gemeinsam. Mit Österreich immerhin schon ein wenig mehr, denn immerhin gehörte der Norden Serbiens bis 1918 zur Donaumonarchie. Ansonsten war es ebenso wie sein Nachbar Bosnien-Herzegowina und der größte Investor, Griechenland, lange Zeit ein Teil des Osmanischen Reiches. Außerdem kämpfte Serbien gemeinsam mit

Bulgarien, Montenegro und Griechenland im Ersten Balkankrieg (1912) gegen das Osmanische Reich. Heute ist Serbien Vollmitglied der BSEC und CEFTA und hat Beobachterstatus in der WTO. Der Großteil der Bevölkerung ist Mitglied der orthodoxen Kirche (85%), was eine wichtige Verbindung zu Griechenland darstellt. Neben der serbischen Bevölkerung gibt es auch noch bedeutende Anteile von Ungarn und Roma, sowie albanische und bosniakische/muslimische Minderheiten.

Bei Serbiens Nachbar **Montenegro** sind die Anteile an den passiven Beständen ausländischer Direktinvestitionen relativ weit gestreut. Das größte Herkunftsland stellt Russland mit 13,5% dar, gefolgt von Ungarn mit 10,7% und dem Vereinigten Königreich mit 9,1%. Genau wie seine Nachbarstaaten war Montenegro lange Zeit von den Osmanen besetztes Gebiet und wurde nach deren Rückzug zuerst ein eigenes Fürstentum und Königreich und nach 1918 Teil des jugoslawischen Königreiches. Montenegro ist mittlerweile Mitglied des Europarates wie fast alle anderen Staaten Europas, sowie der CEFTA und hat Beobachterstatus in der OECD, ist aber nicht in der NATO oder in der BSEC. Der Großteil der Bevölkerung ist Anhänger des orthodoxen Glaubens und der Anteil der Muslime ist mit 17,7% im Vergleich zu seinem nördlichen und südlichen Nachbarn mittelmäßig. Nach den Montenegrinern bilden die Serben die zweitwichtigste ethnische Gruppe in Montenegro (32%), ein Umstand, der aufgrund der staatlichen Entstehungsgeschichte wenig verwunderlich ist. Bosniaken und Albaner sind weitere größere Minderheiten. Da die Anteile jener Staaten, aus denen die meisten Investitionen kommen, nicht sehr ausgeprägt sind, können dadurch nur schwer konkrete Rückschlüsse auf den Einfluss kultureller Gemeinsamkeiten gezogen werden. Mit seinem größten Investor Russland hat Montenegro sicherlich die Religion gemeinsam. Außerdem kämpfte dieses Land gegen Ende des Zweiten Weltkriegs an der Seite Russlands, wie andere Balkanstaaten jedoch auch. Mit Ungarn besteht die einzige Gemeinsamkeit nach den hier genannten Kriterien in der Lage östlich des Eisernen Vorhangs, bei dem Vereinigten Königreich spielen wohl andere Faktoren als die Kultur eine größere Rolle.

Als wichtigstes Herkunftsland für ausländische Direktinvestitionen taucht Griechenland ebenfalls in **Albanien** auf (48% Anteil an den ADI-Beständen). Mit etwas Abstand folgt Italien (30%) und noch weiter hinten reiht sich die Türkei mit 4,8% auf den dritten Platz ein. Wie Serbien und Griechenland war das heutige Gebiet Albaniens bis zu seiner Unabhängigkeit im Jahr 1912 lange Zeit Teil des Osmanischen Reiches. Im Zweiten Weltkrieg war Albanien von Italien besetzt. Heute ist Albanien, genauso wie seine wichtigsten Investoren, Mitglied in der NATO und (mit Ausnahme von Italien) der BSEC. Außerdem hat es Beobachterstatus in der WTO und ist Teil der CEFTA. In Bezug auf die Religion ist Albanien ein überwiegend muslimisches Land mit einer Anhängerzahl dieser Glaubensrichtung von ca. 70%, was mit seiner langen Zugehörigkeit zum Osmanischen Reich zusammenhängt. Allerdings leben in Albanien auch Orthodoxe (ca. 20%) und Katholiken (ca. 10%), so dass die nationale Identität nicht durch die Religion bestimmt wird und kulturelle Verbindungen auch zu orthodoxen und katholischen Ländern bestehen. Die albanische Sprache stellt insofern eine Besonderheit dar, als dass sie weder mit den slawischen Sprachen, die sie umgeben, noch mit irgendeiner anderen indogermanischen Sprache verwandt ist (auch Griechisch stellt eine Einzelsprache dar). Die griechische Bevölkerungsgruppe gilt mit 3% Anteil als die größte Minderheit auf albanischem Staatsgebiet, doch ist er nach inoffiziellen geschätzten Zahlen (auch die offizielle Zahl von 4% entspricht nur einer Schätzung) weit größer. Dies ist wohl ein Grund, dass fast die Hälfte des ADI-Bestandes auf Griechenland entfällt. Mit der Türkei, dem drittgrößten Investor, sind ebenfalls rasch kulturelle Verbindungen gefunden: der äußerst stark vertretene Islam ist sicherlich eine Ursache, dass türkische Unternehmen gerne in Albanien investieren. Mit Italiener verbinden Albanien nicht nur die katholische Minderheit, die sich auf die Staatstätigkeit Venedigs zurückführen lässt, sondern auch verbreitete Italienisch-Kenntnisse und die Tatsache, dass italienisches Fernsehen während der isolationistischen kommunistischen Phase de facto das einzige „Fenster zur Welt“ bildete. Italien ist nicht zuletzt aus diesen Gründen heute zweitgrößter Investor in Albanien.

In **Mazedonien** treten die Niederlande als stärkste Investoren auf (16,9%), dicht gefolgt von Ungarn (16,6%) und Griechenland (15,2). Mazedonien war ebenfalls lange Zeit Teil des Osmanischen Reiches, wurde um die Jahrhundertwende zwischen den Nachbarländern Serbien, Bulgarien und Griechenland ständig hin- und hergerissen und hat auch heute noch ein gespanntes Verhältnis zu seinem griechischen Nachbarn. Genauso wie Bosnien-Herzegowina und Montenegro ist Mazedonien nur Mitglied im Europarat und der CEFTA, nicht aber bei der NATO oder BSEC, und hat in der WTO ebenfalls lediglich einen Beobachterstatus. Der orthodoxe Glaube ist zwar mehrheitlich vertreten (64,7%), allerdings gibt es eine große muslimische Gruppe im Land (33,3%). Die ethnische Verteilung sieht ähnlich aus: 64,2% der Bevölkerung sind Mazedonier, ein Viertel Albaner. Mit Türken (3,9%), Roma (2,7%) und Serben (1,8%) sind drei weitere wichtige Minderheiten in Mazedonien ansässig. Die historische Verbundenheit sowie der geteilte orthodoxe Glaube weisen darauf hin, dass der Anteil griechischer Direktinvestitionen auch auf solche kulturelle Bande zurückzuführen ist. Dass die Niederlande die Rangliste hier anführen, hat sicherlich keine kulturellen Gründe, Ungarn kann zumindest in der sozialistischen Vergangenheit eine Verbindung mit Mazedonien aufweisen.

In **Bulgarien** steht Österreich als bedeutendster Investor wieder ganz vorne, vor den Niederlanden und Griechenland. Wie die meisten seiner Nachbarn, war auch Bulgarien bis in das späte 19. Jahrhundert durch die Osmanen besetztes Gebiet. Nach einem Aufstand konnte sich das Land als autonomes Fürstentum etablieren, blieb aber trotzdem bis 1878 noch tributpflichtig gegenüber dem Osmanischen Reich. Im Ersten Balkankrieg von 1912 kämpfte Bulgarien im Balkanbund an der Seite Griechenlands, Serbiens und Montenegros gegen jenes Großreich. Im Ersten und Zweiten Weltkrieg kämpfte Bulgarien an der Seite der Achsenmächte. Nach dem Zweiten Weltkrieg war auch Bulgarien Teil des Ostblocks. 2004 trat Bulgarien der NATO bei und war drei Jahre später auch EU-Mitglied. Des Weiteren ist es Teil der BSEC und der WTO. In Bezug auf die Religion zählt sich der Großteil der Bevölkerung zu den Orthodoxen, während 12,2%, nämlich die türkische Minderheit und die Gruppe der slawischen Pomaken, muslimisch

sind. Über drei Viertel der Schüler der Sekundarstufe II erlernen mindestens zwei Fremdsprachen, über 22% zumindest eine. Diese Zahlen entsprechen ziemlich genau der Situation in Österreich. Die größte Minderheitengruppe in Bulgarien sind die Türken, mit knapp 10% Anteil an der Gesamtbevölkerung. Die Roma stellen mit 4,1% die zweitgrößte Gruppe dar. Anerkannte Minderheitensprachen sind Türkisch, Romani und Armenisch. Die größten Verbindungen zwischen dem Empfänger- und den Herkunftsländern von ausländischen Direktinvestitionen hat Bulgarien sicherlich mit Griechenland. Einerseits bestehen die kulturellen Verbindungen sicherlich in der ähnlichen religiösen Tradition wie auch in der gemeinsamen Geschichte, auch wenn diese nicht immer nur positiv geprägt war. Außerdem ist die kyrillische Schrift, wie sie in Bulgarien verwendet wird, nicht unähnlich zur griechischen. Mit allen drei Investoren sind die EU- und WTO-Mitgliedschaft gemein, sowie die Zeit während des Zweiten Weltkriegs. Es mag überraschen, dass die Türkei nur den 22. Rang (0,8%) bei den Anteilen an den ADI-Beständen in Bulgarien innehat. Neben einer gemeinsamen Vergangenheit leben immerhin heute noch viele Türken auf bulgarischem Staatsgebiet. Doch ist die Angst vor türkischer Dominanz in Bulgarien groß, was ebenfalls aus der Geschichte, nämlich mit der langjährigen osmanischen Herrschaft, die als Unterdrückung empfunden wurde, erklärt werden kann.

Wie schon in Bulgarien treten auch in **Rumänien** Österreich und die Niederlande als die bedeutendsten Herkunftsländer von Direktinvestitionen auf. Den dritten Rang nimmt Deutschland ein. Rumänien setzt sich aus Gebieten sehr unterschiedlicher historischer und kultureller Entwicklung (innerkarpatisches Rumänien mit Siebenbürgen, Moldau, Walachei) zusammen, wovon bis 1918 ersteres unter dem Einfluss der Habsburger und Ungarns stand, während über letztere das Osmanische Reich zumeist die Oberhoheit ausübte. Durch die großen Gebiets- und dadurch auch Bevölkerungsgewinne bestand nach dem Ersten Weltkrieg rund ein Viertel der Staatsbürger aus ungarischen, deutschen, jüdischen, ukrainischen und bulgarischen Minderheiten. Obwohl sich das Land in der Zwischenkriegszeit sehr an Frankreich orientierte, stellte es sich im Zweiten Weltkrieg auf die Seite der Achsenmächte. Mittlerweile ist Rumänien Mitglied der

Europäischen Union und der NATO und war ebenso Mitbegründer der BSEC. Der Glaube an Gott spielt eine extrem wichtige Rolle bei den Rumänen (siehe Abb. 13). Auch hier ist der orthodoxe Glaube vorherrschend, mit allerdings relativ großen Anteilen von Protestanten (7,5%) und Katholiken (4,7%), die zumeist mit den ethnischen Minderheiten identisch sind. Im Gegensatz zu seinen südöstlichen Nachbarstaaten spielt in Rumänien der Islam kaum eine Rolle. Rumänien ist ein Vielvölkerstaat und so gibt es zahlreiche Minderheitengruppen, die teilweise regionale Mehrheiten darstellen: Ungarn (v.a. im Grenzgebiet und im Südosten Siebenbürgens), Roma, Ukrainer, Deutsche (deren Anteil sank bedeutend im Laufe des 20. Jahrhunderts auf nunmehr 0,3%), Russen, Türken und viel andere. In der Oberstufe lernen ca. 20% der Schüler eine Fremdsprache, über 90% sogar zwei oder mehr, wobei neben Englisch und Französisch auch oft Deutsch gelernt wird (vor allem im innerkarpatischen Rumänien). Aus all diesen Gründen erklären sich auch die drei wichtigsten Herkunftsländer für Direktinvestitionen. Obwohl bei den Niederlanden wahrscheinlich wieder Holdinggesellschaften für den hohen Rang in der Statistik verantwortlich sind, so sind Kenntnisse der deutschen Sprache, die dem Niederländischen nicht unähnlich ist, bzw. die deutschen Minderheiten ev. auch ein Grund um dort zu investieren. Mit Österreich und Deutschland gibt es natürlich noch viel direktere Verbindungen: große Gebiete Rumäniens gehörten zur Donaumonarchie und außerdem wurden auf heute rumänischem Staatsgebiet viele Deutsche angesiedelt, auch wenn deren Anteil im vergangenen Jahrhundert stark zurückgegangen ist.

Neben Albanien und Bosnien-Herzegowina ist die Republik **Moldau** jenes Land des östlichen Europas, das die geringsten ADI-Anteile anziehen kann. Russland hat mit knapp einem Viertel den größten Anteil am ADI-Bestand, gefolgt von Spanien und den USA. Seit 1812 war das Gebiet der heutigen Moldau Teil des Russischen Reiches, nach dem Ersten Weltkrieg wurde es in das rumänische Staatsgebiet integriert. Nach dem Zweiten Weltkrieg fiel es an die Sowjetunion und verblieb dort bis 1991, als es die Unabhängigkeit erlangte. Heute ist die Republik Moldau Mitglied der GUS sowie der CEFTA, der BSEC und der WTO. Mit 98% Glaubensangehörigen ist die Orthodoxie

die deutlich dominante Religion. Eine religiöse Minderheit stellen die Juden mit 1,5% dar. Die größte ethnische Gruppe stellen die Moldauer dar (78,2%). Ukrainer (8,4%), Russen (5,8%), Gagausen (4,4%) und Bulgaren (1,9%) sind die wichtigsten Minderheiten auf moldauischem Staatsgebiet. Moldauisch, das im Grunde ident mit dem Rumänischen ist, ist die offizielle Amtssprache. Russisch ist aber beinahe genauso wichtig, denn schon zur Zeit der Zugehörigkeit zum russischen Zarenreich und während der sozialistischen Zeit war sie natürlich die offizielle Sprache und auch heute hat sie noch eine sehr große Bedeutung als Verkehrssprache. Seit 1989 wird zwar wieder die Lateinschrift verwendet, allerdings steht Kyrillisch bei fast allen Minderheiten weiter in Gebrauch. All dies spielt sicher eine Rolle, wenn Russland ein Viertel der Direktinvestitionsbestände in der Moldau für sich verzeichnen kann. Die Anteile der USA sind hingegen nicht auf kulturelle sondern wohl auf andere Faktoren zurückzuführen. Mit Spanien verbindet die gemeinsame romanische Sprache sowie die Tatsache, dass eben wegen dieser sprachlichen Nähe viele Moldauer als Arbeitsmigranten in Spanien tätig sind.

Betrachtet man die dominanten Investorländer in der **Ukraine**, so sticht sofort Zypern ins Auge, das mit 21,5% Platz eins einnimmt. Direkte kulturelle Verbindungen zwischen diesen beiden Ländern gibt es mit Ausnahme der Tatsache, dass beide Länder überwiegend orthodox sind, nicht. Allerdings wird Zypern, wie die Niederlande, das den dritten Platz innehat, sehr gerne als Standort für russische Offshore-Firmen genützt, so dass dies im Grunde russisches Geld ist, das über diesen Umweg in die Ukraine fließt (vgl. Artikel der Deutschen Bank – „Russland gewinnt durch Auslandsinvestitionen“ und des Wirtschaftsblattes – „Russen erobern die Ukraine wieder zurück). Blickt man auf die Geschichte der Ukraine, so gehörten ihre westlichen Gebiete (Galizien und Lodomerien) von 1772 bis 1918 zum Habsburgerreich, das restliche Staatsgebiet wurde seit dem 18. Jahrhundert von den Russen besetzt, nachdem sie es von den Osmanen erobert hatten. Während des Ersten Weltkriegs wurden die Ukrainer vom Deutschen Reich in ihrem Bestreben unterstützt, vom Russischen Reich unabhängig zu werden, wurden aber bald darauf von ebendiesen besetzt. Nach Kriegsende wurde die Ukraine an die Sowjetunion angeschlossen. Im Zweiten Weltkrieg wurde

sie von Hitlers Armee eingenommen und es entwickelte sich dort einer der Hauptschauplätze des Krieges, bevor das Land erneut an die Sowjetunion zurückfiel. Schon seit seiner Unabhängigkeit 1991 versucht die Ukraine ihren Platz zwischen dem westlichen Europa und dem östlichen Nachbarn Russland zu finden, von dem sie ökonomisch sehr stark abhängig ist. Derzeit ist die Ukraine Mitglied der BSEC, der OECD, der WTO sowie informell der GUS. Die überwiegende Mehrheit der Ukrainer gehört der orthodoxen Glaubensrichtung an, allerdings unterschiedlichen Ausprägungen davon. Die größte religiöse Minderheit stellen die Katholiken dar, gefolgt von Protestanten, Juden und Muslimen. Die wichtigste ethnische Gruppe nach den Ukrainern sind Russen, die ca. 17% der Gesamtbevölkerung ausmachen. Weitere ethnische Minderheiten auf ukrainischem Staatsgebiet sind Weißrussen, Moldauer, Tataren, Bulgaren, Ungarn, Rumänen und Polen. Während Ukrainisch die offizielle Amtssprache ist, beherrschen drei Viertel der Bevölkerung Russisch. Vor allem in den östlichen und südlichen Gebieten der Ukraine haben viele Menschen Russisch als Muttersprache. Auch im Hochschulbereich spielt das Russische eine bedeutende Rolle, denn die benötigte Literatur ist vielfach nur in dieser Sprache verfügbar. Sowohl für die ukrainische Sprache als auch natürlich für Russisch wird das kyrillische Alphabet verwendet. All dies erklärt in weiterer Folge deutlich die Rolle Russlands als dominanter Investor in der Ukraine. Aber auch Deutschland hat kulturelle Verbindungen in die Ukraine durch gemeinsame historische Abschnitte sowie eine kleine deutsche Minderheit.

Anfangs noch zum polnischen-litauischen Reich gehörig, wurde **Weißrussland** nach den Teilungen Polens im 18. Jahrhundert Teil des Russischen Reiches. Nach der teilweisen Besetzung durch Polen während des Ersten Weltkriegs, wurde das Gebiet des heutigen Weißrusslands zwischen Polen und der Weißrussischen SSR aufgeteilt, bevor es am Beginn des Zweiten Weltkriegs komplett an die Sowjetunion zurückfiel. Bald darauf fiel das Gebiet aber unter deutsche Besatzung und gilt bis heute neben der Ukraine als eines jener Länder, die während dieser Zeit besonders gelitten hatten. In der Nachkriegszeit kamen unter sowjetischer Herrschaft viele Russen nach Belarus, und die weißrussische Sprache wurde immer mehr

zurückgedrängt. Nach seiner Unabhängigkeit blieb es wie sein südlicher Nachbar wirtschaftlich stark abhängig von Russland und auch die Politik ist stark nach Osten ausgerichtet: Weißrussland ist das einzige Land des östlichen Europas, das nicht Mitglied im Europarat ist. Außerdem ist es Mitglied der GUS, der OVKS (Organisation des Vertrages über kollektive Sicherheit), hat Beobachterstatus in der WTO und gründete mit Russland eine Union (Russisch-Weißrussische Union), die allerdings seit einiger Zeit durch politische Spannungen beeinträchtigt ist. Die religiöse Mehrheit haben die Orthodoxen, Minderheitengruppen stellen Katholiken, Protestanten, Juden und Muslime dar. Trotz der Deportation zahlreicher Weißrussen und Einwanderungen aus Russland, sind sie mit über 80% immer noch die am stärksten vertretene ethnische Gruppierung. Die zweitgrößte Gruppe sind Russen (11,4%), gefolgt von polnischen und ukrainischen Minderheiten. Die wichtigsten Sprachen, die in Belarus verwendet werden, sind Weißrussisch und Russisch. Konkrete Zahlen über die Bestände ausländischer Direktinvestitionen und deren Herkunftsländer gibt es leider keine. Russland, Österreich und Deutschland werden allerdings immer wieder als die drei wichtigsten Investoren genannt. Kulturelle Verbindungen zwischen Weißrussland und seinem östlichen Nachbarn gibt es genug: die vielen gemeinsamen geschichtlichen Abschnitte, die Sprache, die Schrift etc. Die dominante Rolle Russlands bei ausländischen Direktinvestitionen ist also zweifellos erklärbar.

Estland gehörte bis zum Ersten Weltkrieg zum Russischen Reich. Nach einigen Jahren als unabhängiger Staat, wurde Estland im Laufe des Zweiten Weltkriegs zuerst von der Sowjetunion, wenig später vom Deutschen Reich besetzt. Viele Esten flohen in dieser Zeit in den Westen oder auch nach Finnland. Gegen Ende des Krieges, als die Rote Armee wieder die Macht übernahm, wanderten viele Schwedisch sprechende Esten nach Schweden aus. In der Zeit des Kalten Krieges wurden zahlreiche Russen angesiedelt, so dass sie zeitweise sogar die ethnische Mehrheit darstellten. Die Assimilierung durch die Russen verlief aber nicht so erfolgreich wie in anderen sowjetischen Teilrepubliken, denn durch die geographische Nähe Finnlands und die sprachliche Ähnlichkeit zwischen Finnisch und Estnisch

versorgten sich viele mit Informationen aus dem Ausland. Estland ist mittlerweile EU- und NATO-Mitglied, und wird wie Slowenien in absehbarer Zeit als Vollmitglied der OECD beitreten. Drei Viertel aller Esten sind konfessionslos, der Rest folgt überwiegend der protestantischen Tradition, viele (v.a. die große russische Minderheit) aber auch der orthodoxen. Der ethnischen Verteilung nach haben die Esten einen Anteil von ca. 68%, die Russen von ca. 25% an der Gesamtbevölkerung. Ukrainer, Weißrussen und Finnen sind die wichtigsten ethnischen Minderheiten. In Bezug auf die Sprache wurde schon darauf hingewiesen, dass das Estnische dem Finnischen sehr ähnlich ist und auch zu den uralischen Sprachen zählt. Bei den Fremdsprachenkenntnissen liegt Estland ebenfalls ganz weit vorne in Europa, denn 97,4% der Schüler der Sekundarstufe II erlernen zwei oder sogar mehr Fremdsprachen. Dass Schweden und Finnland zusammen über 60% der ADI-Bestände zugeschrieben werden können, dürfte also einerseits von den sprachlichen wie auch von den religiösen Verhältnissen sehr gefördert werden, andererseits auch von den Geschehnissen im und nach dem Zweiten Weltkrieg, da viele nach Schweden auswanderten und Verbindungen nach Finnland aufbauten. Dass die Niederlande hier wieder an dritter Stelle auftauchen, lässt vermuten, dass wiederum russische Offshore-Unternehmen dahinterstecken, denn immerhin lebt eine große russische Minderheit in Estland, die natürlich auch Verbindungen nach Russland hat.

Die historische Entwicklung **Lettlands** verlief ähnlich zu jener Estlands: nach jahrzehntelanger russischer Besetzung folgen einige Jahre der Unabhängigkeit, bevor die Sowjetunion im Zweiten Weltkrieg wieder Besetzer wurde, kurze Zeit später aber Deutschland einmarschierte und die Sowjetunion schlussendlich wieder die Herrschaft übernahm. Vor dem Einmarsch Russlands flohen viele Letten unter anderem nach Deutschland oder Schweden. Genauso wie in Estland wurden in der Nachkriegszeit tausende Menschen deportiert, während gleichzeitig viele Russen in das Land einwanderten. Abgesehen von der OECD ist Lettland Mitglied der gleichen internationalen Organisationen wie sein Nachbar Estland. In Lettland deklarieren sich 40% der Bevölkerung als konfessionslos, was immer noch einen großen Anteil darstellt, allerdings bedeutend niedriger ist

als in Estland. Protestantische und orthodoxe (v.a. die große russische Minderheit) Glaubensrichtungen haben ansonsten die meisten Mitglieder. Heute haben die Letten einen Bevölkerungsanteil von 57,7% in ihrem Land, die Russen als nächstgrößere Gruppe knappe 30%. Weitere Minderheiten sind Weißrussen, Ukrainer, Polen, Litauer und Liven. Mit der Unabhängigkeit wurde die lettische Sprache zur offiziellen Amtssprache erhoben, allerdings ist das Russische aufgrund der großen russischen Bevölkerungsanteile noch überall weit verbreitet. Eine Minderheitensprache stellt Livisch dar, die mit dem Estnischen eng verwandt ist. Die Länderanteile an den ADI-Beständen in Lettland sind breit gestreut, denn die Anteile der ersten drei Hauptinvestoren Estland, Schweden und Dänemark machen gemeinsam gerade einmal 31,5% aus. Vor allem die Vorreiterrolle von Estland überrascht wenig durch die beinahe gleiche geschichtliche Entwicklung und die kulturelle Nähe. Und auch mit Schweden und Dänemark gibt es einige geschichtliche und religiöse Verbindungen.

Litauen, das mit Polen lange Zeit eine gemeinsame starke Staatenunion bildete, wurde nach der dritten Teilung Polens im 18. Jahrhundert Teil des Russischen Reiches. Die Lateinschrift wurde verboten und es wurde in den Schulen nur mehr in Russisch unterrichtet, was jedoch beides Anfang des 20. Jahrhunderts wieder aufgehoben wurde. Nachdem das Land im Ersten Weltkrieg von Deutschland besetzt war, wurde es 1918 unabhängig, musste allerdings Gebiete rund um Wilna (Vilnius) an Polen abtreten. Im Zweiten Weltkrieg bekam Litauen diese wieder zurück und erlebte die selbe Entwicklung wie seine beiden baltischen Nachbarn: zuerst war das Land Teil des Deutschen Reiches, dann der Sowjetunion, bevor es von den Deutschen besetzt und von der Sowjetunion wieder zurückerobert wurde. Viele Litauer deklarierten sich in dieser Zeit selbst als Deutsche, um nach Deutschland auswandern zu können. Auch in Litauen wurden unter der sozialistischen Regierung zahlreiche Russen angesiedelt. Trotz allem blieb jedoch Litauisch als Amtssprache bestehen und die zahlreichen Exillitauer, die im Krieg auswanderten, unterstützten tatkräftig alle Unabhängigkeitsbestrebungen. Litauen ist bei den gleichen internationalen Organisationen Mitglied wie Lettland. Der größte Unterschied zu den beiden baltischen Nachbarstaaten

besteht in der religiösen Tradition, denn zur Zeit der Reformation gehörte Litauen zu Polen und ist heute deshalb mehrheitlich katholisch. Orthodoxe (v.a. die russische Minderheit) und Protestanten kommen nur auf geringe Anteile bei den Glaubensrichtungen. Im Gegensatz zu Estland und Lettland sind auch nur knappe 20% konfessionslos. Außerdem war die kommunistische Regierung hier nicht so effektiv mit der Ansiedlung von Russen, so dass die Litauer mit 83,4% den größten Anteil an der Gesamtbevölkerung haben, vor den Polen (6,7%) und Russen (6,3%). Weitere Minderheiten sind Weißrussen, Ukrainer und Juden. Neben der litauischen Sprache werden auch Russisch und Polnisch oft verwendet. Die Anteile der wichtigsten Investorstaaten sind in Litauen ebenfalls nicht besonders stark ausgeprägt und breit gestreut. Schweden, Deutschland und Dänemark haben gemeinsam einen 35%igen Anteil an den ADI-Beständen. Abgesehen von der Zeit im Zweiten Weltkrieg können diese drei Staaten nicht so viele kulturelle Verbindungen aufweisen wie manch andere hier genannte. Für das Zusammenkommen der Daten sind wahrscheinlich auch die unzähligen Litauer verantwortlich, die im Ausland leben und arbeiten und dadurch wirtschaftliche Verbindungen mit der Heimat herstellen.

Gegen Ende des 18. Jahrhunderts wurde **Polen** zwischen Preußen, Österreich und Russland aufgeteilt. Nach dem Ersten Weltkrieg erhielt es seine Unabhängigkeit zurück und es entwickelten sich gute Beziehungen zu Frankreich und dem Vereinigten Königreich, welche mit Polen einen strategischen Partner gewinnen wollten. Dorthin floh auch die polnische Regierung im Zweiten Weltkrieg, als Polen wieder einmal aufgeteilt wurde. Nach Ende des Krieges wurden Polens Grenzen weiter in den Westen verschoben und die dort lebenden Deutschen wurden vertrieben. Besonders durch die Anstrengungen der katholischen Kirche entwickelten sich mittlerweile gute Beziehungen zu den vertriebenen Deutschen und neu angesiedelten Polen. Polen ist heute Mitglied der EU, der NATO, der WTO sowie der OECD. Religion spielt im Alltagsleben eine große Rolle und seit der Grenzverschiebung gegen Westen sind ca. 94% der Bevölkerung Mitglied der römisch-katholischen Kirche. Beinahe 97% der Bevölkerung sind polnischer Herkunft, die übrigen drei Prozent umfassen unter anderem

deutsche, weißrussische und ukrainische Minderheiten. Ca. 20 Millionen Polen leben heute im Ausland. Sie sind in den letzten beiden Jahrhunderten vor allem nach Frankreich, in das Vereinigte Königreich und nach Deutschland, aber auch nach Übersee (v.a. USA, Kanada, Australien) ausgewandert aufgrund ökonomischer Gründe, als Folge des Zweiten Weltkriegs oder wegen besserer Perspektiven. Diese Auslandspolen schaffen auch die meisten kulturellen Verbindungen zum Heimatland und so lassen sich die Anteile an den ADI-Beständen Deutschlands und Frankreichs, die nach den Niederlanden gereiht sind, dadurch leicht erklären.

Tschechien war bis zum Ersten Weltkrieg Teil des Habsburgerreiches. Am Kriegsende schlossen sich Tschechien und die Slowakei, die bis dahin administrativ zu Ungarn gehörte, zur Tschechoslowakei zusammen. Zu dieser Zeit gab es eine starke deutsche Minderheit, die im Sudetenland sogar die Mehrheit darstellte. Dieses Gebiet fiel jedoch gleich zu Beginn des Zweiten Weltkriegs offiziell an Deutschland bevor die deutsche Armee Tschechien komplett einnahm. Nach Kriegsende wurden auf der Grundlage der Beneš-Dekrete Millionen Deutsche, die in der Tschechoslowakei lebten, enteignet und vertrieben. Im Jahr 1989 kam es dann zur Samtenen Revolution, währenddessen in nur wenigen Wochen durch gewaltfreie Massenproteste die sozialistische Regierung ihr Ende fand. Vier Jahre später wurde die Tschechoslowakische Republik wieder in die zwei unabhängigen Staaten Tschechien und Slowakei geteilt. Derzeit ist Tschechien Mitglied bei folgenden internationalen Organisationen. EU, NATO, OECD, WTO. Knapp 65% der Tschechen sind konfessionslos, ca. 30% gehören der katholischen Kirche an und fast 4% sind Protestanten. Der Anteil der tschechischen Bevölkerung beträgt ca. 90%, die bedeutendsten ethnischen Minderheiten sind Mährer im Sinne eines regionalen Bekenntnisses (3,7%) und Slowaken (1,9%). Die Fremdsprachenausbildung ist beeindruckend: 100% der Schüler der Sekundarstufe lernen mindestens zwei Fremdsprachen. Betrachtet man die Anteile an den Beständen der ausländischen Direktinvestitionen in Tschechien, so liegen die Niederlande auch hier wieder ganz vorne. Deutschland und Österreich nehmen die Plätze zwei und drei ein, was sich kulturell gut erklären lässt: es gibt viele gemeinsame historische Abschnitte,

die dominierende Glaubensrichtung ist die gleiche und zahlreiche vertriebene Sudetendeutsche haben auch heute noch Verbindungen zu ihrer Heimat.

Die **Slowakei** kann bei ihren ADI-Beständen eine ähnliche Verteilung aufweisen wie Tschechien (Niederlande 26,6%, Deutschland, 18,9%, Österreich 14,2%), was sicherlich an der parallelen Entwicklung zu diesem Nachbarn liegt und daher auch die gleichen Gründe für kulturelle Beziehungen zu tragen kommen. Historisch gesehen gehörte die Slowakei bis 1918 zum Königreich Ungarn und zur Habsburgermonarchie. Nachdem es mit Tschechien in der Zwischenkriegszeit die Tschechoslowakei gründete, wurde es im Zweiten Weltkrieg ein unabhängiger Staat, der anfangs nicht von den Deutschen besetzt, sondern ein Satellitenstaat des Deutschen Reiches war. Auch aus der Slowakei wurden nach Kriegsende verbliebene Deutsche vertrieben und auch Ungarn mussten fliehen. Seit 1993 besteht nun die Slowakei als selbstständiger Staat und ist bei den gleichen internationalen Organisationen Mitglied wie Tschechien. Auch in der Slowakei dominieren die Katholiken, allerdings ist der Anteil der Konfessionslosen noch bedeutend niedriger (23,1%). Ethnisch setzt sich die Bevölkerung folgendermaßen zusammen: 85,8% Slowaken, 9,7% Ungarn, 1,7% Roma, 1% Ukrainer. Auch in der Slowakei lernen beinahe alle Schüler (98,3%) mindestens zwei Fremdsprachen. Die slowakische Sprache ist dem Tschechischen übrigens sehr ähnlich, besonders im Wortschatz. Die größten Unterschiede gibt es in der Betonung und der Grammatik.

Ungarn, das bis zum Ersten Weltkrieg Teil des Habsburgerreiches war, verlor danach große Gebiete an die heutige Slowakei, an die heutige Ukraine, an Rumänien, an das heutige Serbien, Kroatien und Slowenien sowie an Österreich. Im Zweiten Weltkrieg war es zuerst Verbündeter des Deutschen Reiches, bevor es von der deutschen Armee besetzt und schlussendlich von der Sowjetunion eingenommen wurde. Ungarn war nach Jugoslawien das erste Land hinter dem Eisernen Vorhang, das seine Grenzen zum westlichen Nachbarn öffnete. Auch Ungarn ist heute Mitglied der EU, der NATO, der WTO und der OECD. 42,3% sind konfessionslos, fast 40% sind katholisch (vor allem in den westlichen Teilen) und gute 16% protestantisch. Die größte Bevölkerungsgruppe sind die Ungarn (92,3%), der

Rest entfällt auf ethnische Minderheiten wie Roma (1,9%), Deutsche, Slowaken und Kroaten. Wie schon erwähnt ist die ungarische Sprache sehr eigenständig und nur mit dem Estnischen und Finnischen entfernt verwandt. Die schulische Fremdsprachenausbildung ist im Vergleich zu den Nachbarländern, von denen Daten vorliegen verbesserungswürdig, denn mit 41,8% die zwei oder mehr Fremdsprachen lernen, liegt Ungarn ganz hinten. Alles in allem kann man auch hier wieder darauf schließen, dass kulturelle Gemeinsamkeiten Einflüsse auf die Investitionstätigkeit haben, denn Deutschland und Österreich sind auch hier wieder auf den vorderen Rängen zu finden.

7 Schlussbetrachtung

Ausländische Direktinvestitionen und kulturelle Beziehungen – beides sind individuelle äußerst umfassende Themenkreise. In dieser wissenschaftlichen Arbeit wurden beide miteinander zu einem spannenden Thema kombiniert und auf das östliche Europa angewandt um die derzeitige Situation analysieren zu können. Dabei tauchten unzählige Teilbereiche auf, die jeder für sich in einer eigenen Arbeit behandelt werden könnten. Hier stand das Bestreben im Vordergrund einen möglichst kompakten Überblick über den gesamten Raum und die allgemeinen Trends zu schaffen.

Nach einer eingehenden Analyse der vorliegenden Daten finden sich so gut wie überall Hinweise darauf, dass ausländische Direktinvestitionen zwischen zwei Ländern besonders dann angeregt werden, wenn es kulturelle Gemeinsamkeiten gibt. Das bestätigt die Aussagen einzelner Autoren, die in ihren Publikationen immer wieder darauf hinweisen, dass ein „historisches und kulturelles Naheverhältnis“ zwischen Investitionspartnern auch von Unternehmen als Vorteil gesehen werden, diese Hinweise allerdings nicht weiter verfolgen (vgl. z.B. HEINZEL 2006, S. 72). Zum Teil ist es natürlich schwierig, diese von anderen Faktoren zu trennen (z.B. geographische Lage, globalen politischen Konstellationen, konkrete Wirtschaftslage etc.), allerdings stellt sich die Frage, ob man das überhaupt soll, denn oft bestehen Wechselbeziehungen, die vielleicht auf den ersten Blick nicht erkennbar sind.

Europa ist in kultureller Hinsicht ein sehr heterogener Raum. Trotz aller Unterschiede stößt man jedoch immer wieder auf unzählige Gemeinsamkeiten, die manche Staaten miteinander haben. Wie in der vorliegenden Arbeit gezeigt wurde, spiegelt sich das eben auch in den wirtschaftlichen Aktivitäten wider.

Die Ergebnisse stellen allerdings nicht wirklich das Ende dieses Themas dar. Vielmehr können sie Ausgangspunkt für weitere Untersuchungen sein, denn es ergeben sich daraus viele weitere Fragestellungen: Wie sieht die genaue Situation in einzelnen Staaten aus? Kann man die Resultate auch auf andere Regionen der Erde umlegen? Treffen sie auch im globalen

Wirtschaftsgeschehen zu? Unter welchen Umständen sind kulturelle Faktoren bei Investitionsentscheidungen ausschlaggebend und wann sind andere Aspekte wichtiger?

Literaturverzeichnis

ADAMOVICH, I. B., 2006, Do Constitutions always matter? Zur Transplantation von Verfassungen in Mittel- und Osteuropa. – In: Interaktion der ökonomischen Kulturen und Institutionen im erweiterten Europa, S. 57–80.

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

ALTZINGER, W., 2001, Die Entwicklung der österreichischen Direktinvestitionen in den mittel- und osteuropäischen Ländern (MOEL) sowie deren Auswirkungen auf Handel und Beschäftigung. – Wien.

BAUMER, A., 1995, Osteuropa im Überblick: Leitfaden für Berater und Investoren. – Stuttgart.

BASIC, A., 2008, Foreign Direct Investment in Bosnia and Herzegovina. – Wien.

BECHEV, D., 2007, Local Particularism and State-Building in South East Europe. – In: BRIX, E., A. SUPPAN und E. VYSLONZIL (Hrsg.), 2007, Südosteuropa. Traditionen als Macht. – Wien (=Schriftenreihe des österreichischen Ost- und Südosteuropa-Instituts, 31), S. 87–89.

BITTNER, A. und B. REISCH, 1994, Interkulturelles Management. Internationale Personalentwicklung, Auslandsentscheidungen, interkulturelles Training. – Wiesbaden.

BLAZ, L., 2001, Die ausländischen Direktinvestitionen in Slowenien im Vergleich mit Polen, Tschechischer Republik und Ungarn. – Wien.

BOS, J. W. B. und M. van der LAAR, 2004, Explaining Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: an Extended Gravity Approach. – Utrecht.

BRIX, E., 2007, Der Balkan als Europa gedacht. – In: BRIX, E., A. SUPPAN und E. VYSLONZIL (Hrsg.), 2007, Südosteuropa. Traditionen als Macht. – Wien (=Schriftenreihe des österreichischen Ost- und Südosteuropa-Instituts, 31), S. 3–6.

BRUNNBAUER, U., 2007, Emigration aus Südosteuropa, 19.–21. Jahrhundert. Kontinuität, Brüche, Perspektiven. – In: BRIX, E., A. SUPPAN und E. VYSLONZIL (Hrsg.), 2007, Südosteuropa. Traditionen als Macht. – Wien (=Schriftenreihe des österreichischen Ost- und Südosteuropa-Instituts, 31), S. 119–142.

- BUSEK, E., 2003, Offenes Tor nach Osten. Europas große Chance. – Wien.
- DALOS, G., 2009, Der Vorhang geht auf. – München.
- DAMIJAN, J. P. und M. ROJEC, 2004, Foreign Direct Investment and the Catching-up Process in New EU-Member States: Is There a Flying Geese Pattern? – Vienna, (=wiiw Research Reports, 310).
- Deutsche UNESCO-Kommission, 1983, Weltkonferenz über Kulturpolitik, Schlussbericht der von der UNESCO vom 26. Juli bis 6. August 1982 in Mexiko-Stadt veranstalteten internationalen Konferenz. – München (=UNESCO-Konferenzberichte, Nr. 5).
- DITLBACHER, U., 2001, Die Investitionsentscheidungen multinationaler Unternehmen. – Wien, (=Wissenschaft und Wirtschaftspraxis, 10).
- DUNNING, J. H. und S. M. LUNDAN, 2008, Multinational Enterprises and the global economy. – Cheltenham.
- DUVVURI, S., A. GYENIS, M. KRANZ u. S. SZAKAL, 1995, Direktinvestitionen in Ungarn. – Bielefeld.
- EBERHARDT, P., 2001, Ethnic Groups and Population Changes in Twentieth-Century Central-Eastern Europe. History, Data, and Analysis. – New York.
- ELAN: Auswirkungen mangelnder Fremdsprachenkenntnisse in den Unternehmen auf die europäische Wirtschaft. CILT – The National Centre for Languages. – London, 2006.
- EUROPÄISCHE KOMMISSION/STATISTISCHES AMT, 2009, Europa in Zahlen – EUROSTAT Jahrbuch 2009. – Luxemburg.
- FASSMANN, H. und R. MÜNZ, 1996, Europäische Migration – ein Überblick. – In: FASSMANN, H. und R. MÜNZ (Hrsg.), Migration in Europa: historische Entwicklung, aktuelle Trends und politische Reaktionen. – Frankfurt/Main, S. 13–52.
- FRAUENDORFER P. und F. LANSCHÜTZER, 1992, Erfolgreich im neuen Osten: Der strategische Leitfaden für Ihr Ost-Venture. – Wien.
- FINK, G. und N. HOLDEN, 2002, Collective culture shock: contrastive reactions to radical system change. – Wien.
- FOLTETE, A. und A. KÄRKKÄINEN, 2007, Direktinvestitionen der EU-15 in den neuen Mitgliedstaaten nehmen weiter zu. – Luxemburg.
- FRÖSCHL, D. O., 2008, Osteuropa im Zuge der EU-Integration – interkulturelle Aspekte einer politischen Herausforderung. – Wien.

GENOV, N., 2004, Ethnic Minorities in South Eastern Europe: Normative Regulations and Social Reality. – In: N. GENOV (Hrsg.), Ethnic Relations in South Eastern Europe. Problems of Social Inclusion and Exclusion. – Münster, (=Gesellschaftliche Transformationen/Societal Transformations, 4), S. 9–32.

GERHARDS, J., 2005, Kulturelle Unterschiede in der Europäischen Union. Ein Vergleich zwischen Mitgliedsländern, Beitrittskandidaten und der Türkei. – Wiesbaden.

GOLDSCHMIDT, N. und J. ZWEYNERT (Hrsg.), 2006, Die Interaktion der ökonomischen Kulturen und Institutionen im erweiterten Europa. – Hamburg, (=Kulturelle Ökonomik, 6).

GOLDSCHMIDT, N. und J. ZWEYNERT, 2006, Kulturelle Faktoren in wirtschaftlichen Transformationsprozessen – Ein Überblick. – IN: GOLDSCHMIDT, N. und J. ZWEYNERT (Hrsg.), Die Interaktion der ökonomischen Kulturen und Institutionen im erweiterten Europa, S. 11–35.

GOŁEBIOWSKA, M., 2006, Interkulturelle Kompetenz in der Zusammenarbeit zwischen westlichen Unternehmen und polnischen Partnern. – Wien.

GRAF, B., 2007, Auf der Suche nach interkultureller Kompetenz. – Wien.

GRAHL, D., 1994, Direktinvestitionen in der Ukraine. – Aachen.

GSCHIEL, P., 2007, Determinanten ausländischer Direktinvestitionen in osteuropäischen Transformationsländern. – Wien.

HAAS, H.-D. (Hrsg.), 2006, Internationale Wirtschaft. Rahmenbedingungen, Akteure, räumliche Prozesse. – München.

HASELMAYER, B., 2005, Der Einfluss „nationaler“ Kulturen auf die Konstruktion von Unternehmenskultur in transnationalen Organisationen. Eine Analyse am Beispiel Österreichs und Russlands. – Wien.

HEINZEL, S., 2006, Die mit den Wölfen heulen. Österreichische Unternehmen und Korruption in Osteuropa. – Wien (=Wirtschaftswissenschaften, 14).

HEUBERGER, V., 2007, Interne und externe Faktoren für die Elitenbildung von Muslimen in Südosteuropa vom 19. Jahrhundert bis in die Gegenwart. – In: BRIX, E., A. SUPPAN und E. VYSLONZIL (Hrsg.), 2007, Südosteuropa. Traditionen als Macht. – Wien (=Schriftenreihe des österreichischen Ost- und Südosteuropa-Instituts, 31), S. 65–72.

HOFSTEDE, G., 2001, Cultures Consequences. Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations. – Thousand Oaks (2. Aufl.).

HOFSTEDE, G., 2006, Lokales Denken, globales Handeln. Interkulturelle Zusammenarbeit und globales Management. – München (3. Aufl.).

HÖPKEN, W., 2007, Post-sozialistische Erinnerungskulturen im ehemaligen Jugoslawien. – In: BRIX, E., A. SUPPAN und E. VYSLONZIL (Hrsg.), 2007, Südosteuropa. Traditionen als Macht. – Wien (=Schriftenreihe des österreichischen Ost- und Südosteuropa-Instituts, 31), S. 13–50.

HUNYA, G. 2000a, Recent FDI Trends, Policies and Challenges in South-East European Countries. – Vienna, (=Forschungsberichte, No. 273).

HUNYA, G., 2002a, Recent Impacts of Foreign Direct Investment on Growth and Restructuring in Central European Transition Countries. – Wien, (=WIIW Forschungsberichte, 284).

HUNYA, G., 2009, wiiw Database on Foreign Direct Investment in Central, East and Southeast Europe, 2009: FDI in the CEECs under the Impact of the Global Crisis: Sharp Declines. – Wien.

INVANOVIC, D., 2004, Constitutional Position of Minorities in Bosnia and Herzegovina (A Case of No Majority). – In: N. GENOV, Hrsg., Ethnic Relations in South Eastern Europe. Problems of Social Inclusion and Exclusion. – Münster, (=Gesellschaftliche Transformationen/Societal Transformations, 4), S. 38–46.

JANEŽIČ, K., C. HUBER und W. WASSERMEYER, 2004, Investitionen und Steuern in Slowenien. – Wien.

JANSEN, N., Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa – Determinanten unternehmerischer Internationalisierungsstrategien am Beispiel ausländischer Engagements in den Reformländern des Ostens. – Wien.

JORDAN, P., 2005, Großgliederung Europas nach kulturellräumlichen Kriterien. – In: Europa Regional, 13. Jg., Heft 4, S. 162-173.

JORDAN, P., K. KOCSIS et al., 2006, Ethnisches Bewusstsein in Mittel- und Südosteuropa [1: 3,000.000]. – In: Atlas Ost- und Südosteuropa. – Wien, Nr. 2.9-G9.

JORDANA, R., 2001, Europäische Minderheiten zwischen Globalisierung und Nationalstaat. – Berlin (=Berliner Osteuropa-Info, 16).

KAMINSKI, H. (Hrsg.), 2005, oec. Ökonomie. Grundfragen wirtschaftlichen Handelns. – Braunschweig.

KING, J., 2002, Budweisers into Czechs and Germans – A Local History of Bohemian Politics, 1848–1948. – Princeton.

KOFLER, G., J. L. RIDER u. J. STRUTZ (Hrsg.), 2002, Kulturelle Nachbarschaft. Zur Konjunktur eines Begriffs. – Klagenfurt.

KRZEMIŃ, J., 2002, Polnisch-Österreichische Sprach- und Kulturbegegnungen am Beispiel der Polnischen Gemeinde in Wien und Polnisch-Österreichischer Kultureinrichtungen. – Wien.

LEISEROWITZ, R. (Hrsg.), 2008, Die unbekannten Nachbarn. Minderheiten in Osteuropa. – Berlin.

LEVINSON, D. H., 1998, Ethnic Groups Worldwide: a Ready Reference Handbook. – Phoenix.

LOVINO, I., 2003, Direktinvestitionen und Außenfinanzierung in den Beitrittsländern. Daten 1995–2000. – Luxemburg, (=Statistik kurz gefasst, 11/2003).

LUGMAYER, M., 2002, Österreich und die EU-Osterweiterung: maximale Chancen – Maximale Risiken. – Frankfurt am Main.

MEYER, J., 1999, Investment in East Europe. – Hamburg, (=Schriftenreihe Volkswirtschaftliche Forschungsergebnisse, 45).

MIZERSKI, N., 2008, Interkulturelle Aspekte in der Wirtschaft mit besonderer Berücksichtigung mittelosteuropäischer Länder. – Wien.

MOOSA, I. A., 2002, Foreign Direct Investment: Theory, Evidence and Practice. – New York.

MÜLLER, H.-P., 2007, Max Weber: Eine Einführung in sein Werk. – Köln.

ÖSTERREICHISCHE NATIONALBANK, 2009, Direktinvestitionen 2007. Österreichische Direktinvestitionen im Ausland und ausländische Direktinvestitionen in Österreich. Stand per Ende 2007. – Wien, (=Statistiken – Daten & Analysen).

PETKOVSKA-HRSITOVA, L., 2004, Multi-Culturalism as Political Model: The Case of Macedonia. – In: N. GENOV, Hrsg., Ethnic Relations in South Eastern Europe. Problems of Social Inclusion and Exclusion. – Münster, (=Gesellschaftliche Transformationen/Societal Transformations, 4), S. 97–116.

PLEINES, H., 2006, Die Bedeutung wirtschaftskultureller Faktoren. Methodische Überlegungen und Implikationen für eine erweiterte EU. – In: Interaktion der ökonomischen Kulturen und Institutionen im erweiterten Europa, S. 37–56.

POPESCU, A., 2000, Eine Geschichte der deutsch-rumänischen Kulturbeziehungen mit historischem Hintergrund. – München.

POTT, P., 1983, Direktinvestitionen im Ausland: Investitionsmotive, Standortfaktoren und Hilfsmittel bei der Entscheidung für die optimale Auslandsinvestition. – München.

PSCHORR, P., H. RÖHLE und W. WASSERMEYER, 2004, Investitionen und Steuern in Tschechien. – Wien.

RUPPRECHT, H., 2007, Expatriate Management. Sprachliche und interkulturelle Vorbereitung auf den Auslandseinsatz. – Bielefeld.

SCHIER, W., 1982, Atlas zur allgemeinen und österreichischen Geschichte. – Wien.

SCHROLL-MACHL, S., 2008, Interkultureller Dialog als wirtschaftlicher Erfolgsfaktor. – In: THOMAS, A., Hrsg., Psychologie des interkulturellen Dialogs. – Göttingen.

SEVOV, T., 2008, Ausländische Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa und deren Auswirkungen. – Regensburg.

STANKOVSKY, J., 1995, Direktinvestitionen in Osteuropa: Bestimmungsgründe, Umfang, Branchenstruktur. – Wien.

STEFANESCU, P., 2004, Ethnic Minorities in the Romanian Legal and Social Context. – In: N. GENOV, Hrsg., Ethnic Relations in South Eastern Europe. Problems of Social Inclusion and Exclusion. – Münster, (=Gesellschaftliche Transformationen/Societal Transformations, 4), S. 117–131.

STOWASSER, J. M., M. PETSCHENIG, u. F. SKUTSCH, 1994, Stowasser – lateinisch-deutsches Schulwörterbuch. – Wien.

THOMAS, A., E.-U. KINAST u. S. SCHROLL-MACHL (Hrsg.), 2005, Handbuch interkulturelle Kommunikation und Kooperation. Band 1: Grundlagen und Praxisfelder. – Göttingen.

UNCTAD, 2009a, World Investment Report 2009. – New York.

UNCTAD, 2009b, Assessing the impact of the current financial and economic crisis on global FDI flow. – New York.

UNCTAD, 2009c, World investment prospects survey 2009–2011. – New York.

VASILY, A., L. ZDENEK und J. PÖSCHL, 2006, The Ukrainian Economy between Russia and the enlarged EU: Consequences for Trade and Investment. – Vienna, (=wiiw Current Analyses and Country Profiles, 23).

YANAKIEV, Y., 2004, Public Perceptions of Inter-Ethnic Relations in Bulgaria. – In: N. GENOV, Hrsg., Ethnic Relations in South Eastern Europe. Problems of Social Inclusion and Exclusion. – Münster, (=Gesellschaftliche Transformationen/Societal Transformations, 4), S. 47–65.

ŽAGAR, M., 2004, Ethnic Minorities in Croatia and Slovenia. – In: N. GENOV, Hrsg., Ethnic Relations in South Eastern Europe. Problems of Social Inclusion and Exclusion. – Münster, (=Gesellschaftliche Transformationen/Societal Transformations, 4), S. 66–96.

ZAMOR, C., 2008, Intercultural trainings for German expatriates going to China. – London.

Internetquellen:

Bessere Aussichten für den Osten. EBRD erhöht Prognose. – In: derStandard.at vom 27.01.2010 (<http://derstandard.at/1263706079946/EBRD-erhoeht-Prognose-Bessere-Aussichten-fuer-den-Osten>; zugegriffen am 14.02.2010)

BUNDESZENTRALE FÜR POLITISCHE BILDUNG (<http://www.bpb.de>)

CIA, The World Factbook (<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook>)

DEUTSCHE BANK, Russland gewinnt durch Auslandsinvestitionen (<http://www.db.com/mittelstand/downloads/PROD0000000000227752.pdf>; zugegriffen am 02.03.2010)

EUROSTAT (<http://ec.europa.eu/eurostat>)

Geschäftsklima für CEE-Staaten bessert sich. – In: DiePresse.com vom 10.02.2010 (<http://diepresse.com/home/wirtschaft/easteconomist/538652/index.do?from=simarchiv>; zugegriffen am 14.02.2010).

In der EU lernten 2007 60% der Schüler der Sekundarstufe II mindestens zwei Fremdsprachen (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/3-24092009-AP/DE/3-24092009-AP-DE.PDF; zugegriffen am 14.02.2010)

Russen erobern die Ukraine wieder zurück. – In: Wirtschaftsblatt (<http://www.wiwi.ac.at/pdf/2006-11-20-Wirtschaftsblatt.pdf>; zugegriffen am 02.03.2010)

Studie: „Die Boomjahre in Osteuropa sind vorbei“. – In: DiePresse.com vom 26.11.2009

(<http://diepresse.com/home/wirtschaft/economist/524466/index.do>;
zugegriffen am 14.02.2010)

THE WORLD BANK, Migration and Remittances Factbook 2008
(<http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECPROSPECTS/0,,contentMDK:21352016~pagePK:64165401~piPK:64165026~theSitePK:476883,00.html>)

UNCTAD (<http://www.unctad.org>)

WELT ONLINE (<http://www.welt.de>)

Wieviel Vernunft braucht die Religion? – In: derStandard.at vom 04.03.2008
(<http://derstandard.at/3238469>; zugegriffen am 22.01.2010).

WIKIPEDIA (<http://www.wikipedia.org>)

Anhang

Table AII-2. Foreign direct investment by sectors in CEEC-5 and SEEC-5, 1999

Stock, shares in %, end of year

Code NACE	Czech Republic 1998	Hungary ¹ 1998	Poland ²	Slovak Republic	Slovenia 1998	Bulgaria ³	Romania ^{3,4}	Croatia ⁷	Bosnia and Herzegovina Juli 1998	Macedonia inflow 1997-1998
A,B	0.2	0.9	0.1	0.2	0.02	0.3	3.0	0.0	.	.
C	0.9	0.5	0.2	1.2	0.01	.	.	3.4	.	.
D	45.8	38.4	49.2	49.1	51.5	54.2 ⁵	43.8 ⁵	46.5	42.8	84.5 ⁸
E	4.5	14.8	1.3	0.5	0.4	.	.	0.8	.	.
F	1.0	1.9	5.5	2.0	0.2	1.0	2.3	1.3	5.4	1.1
G	17.3	12.3	9.7	18.7	16.8	19.5	24.1	4.1	3.1	6.0
H	0.1	1.8	1.2	1.2	0.6	5.1	0.8	1.0	.	.
I	9.2	7.1	5.4	3.1	1.8	4.5	2.3	30.0	.	1.2
J	14.8	10.9	22.4	20.3	15.4	11.7	23.7 ⁶	12.5	13.1	2.8 ⁹
K	5.5	9.8	0.5	3.5	12.3	.	.	0.4	31.5	.
Other	0.8	1.6	4.5	0.4	1.0	3.7	0.0	0.0	4.1	4.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Total, USD mn	14375	10793	35171	2044	2907	2778	4364	2961	75	143

Notes: 1) Based on tax declaration. - 2) Realized investment with more than USD 1 million capital. - 3) Adjusted to NACE. - 4) Data according to National Trade Register Office. - 5) Industry total(C+D+E). - 6) Services total. - 7) Equity capital. - 8) Manufacturing and mining (C+D). - 9) Financial, technical, business and insurance service (J+K).

Source: National statistics.

Tabelle 13: Ausländische Direktinvestitionen nach Sektoren, 1999 (Quelle: HUNYA 2000, S. 39)

Table AII-1. Foreign direct investment by investing countries in CEEC-5 and SEEC-5, 1999
Stock, USD million, end of year

	Czech Republic ¹	Hungary ²	Poland ³	Slovak Republic ⁴	Slovenia ¹	CEEC-5	Bulgaria ¹	Romania ⁵	Croatia ¹	Macedonia ¹	Bosnia and Herzegovina ¹
	1998	1998			1998				1998	1998	July 1998
Germany	4251.7	2729.3	6077.3	473.5	357.0	13888.8	425.9	444.4	998.8	22.8	12.7
Netherlands	3897.7	1508.5	3233.2	309.2	111.4	9060.0	165.7	508.2	137.5	5.4	-
USA	1179.3	1190.2	5152.9	267.9	127.7	7918.0	198.4	336.4	1003.7	7.7	-
France	676.7	593.5	3854.7	85.5	373.5	5583.9	82.8	312.0	67.1	2.7	1.9
Austria	1650.3	1136.4	799.4	358.1	1090.5	5034.7	124.9	222.0	714.4	14.8	3.2
Italy	130.9	308.6	3208.0	33.7	192.8	3874.0	34.4	332.3	53.1	16.8	3.2
United Kingdom	679.2	624.1	2068.0	187.9	140.8	3700.0	158.4	223.4	94.6	5.5	-
Multinational	-	-	2589.3	-	-	2589.3	110.1	-	-	-	-
Sweden	208.2	327.3	789.2	12.8	7.3	1344.8	10.8	62.1	96.1	-	-
Switzerland	260.4	281.7	634.6	27.4	95.4	1299.5	89.3	99.4	55.4	2.2	-
Belgium	153.5	263.4	289.8	26.5	7.6	740.8	-	-	-	-	-
Japan	76.8	185.4	374.4	-	2.7	639.3	5.0	5.2	-	-	-
Denmark	131.5	-	541.4	5.7	39.4	718.0	-	-	-	-	1.9
Liechtenstein	9.3	30.6	29.5	19.9	0.2	89.4	6.0	21.6	-	36.6	-
Luxembourg	57.3	-	11.6	4.0	8.5	81.4	40.0	-	-	-	-
Kuwait	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	16.1
Australia	15.0	-	68.0	-	1.9	84.9	-	-	-	-	6.2
Czech Republic	-	-	51.2	183.9	156.5	391.6	4.7	31.7	6.1	0.1	-
Hungary	28.0	-	-	32.5	4.6	65.1	14.7	158.8	15.5	0.0	-
Poland	1.0	-	-	0.1	-	1.1	-	3.7	0.3	0.0	-
Slovakia	442.9	-	-	-	-	442.9	-	0.3	0.2	0.1	-
Slovenia	0.1	-	6.0	-	-	6.1	-	0.1	60.0	1.2	4.6
Albania	-	-	-	-	-	0.0	-	0.1	-	0.0	-
Bosnia and Herzegovina	0.1	-	-	-	13.4	13.5	-	0.1	13.9	0.6	-
Bulgaria	0.4	-	-	0.02	-	0.4	-	8.9	-	1.5	-
Croatia	-	-	173.0	1.3	95.2	269.5	-	0.2	-	-	12.5
FR Yugoslavia	0.0	-	-	-	0.2	0.2	-	17.1	-	1.0	-
FYR Macedonia	-	-	-	-	1.0	1.0	-	0.4	0.1	-	-
Romania	-	-	-	-	0.0	0.0	-	-	-	-	-
Turkey	2.4	-	100.1	-	1.9	104.4	105.5	192.9	-	3.2	9.0
Russia	11.7	31.0	1112.2	3.0	1.6	1159.5	153.9	3.2	10.3	0.0	-
Cyprus	165.9	85.4	7.2	25.5	8.8	292.8	249.4	345.1	0.0	62.8	-
Greece	0.6	4.6	1.5	-	-	6.7	86.9	119.4	-	16.2	-
Other countries	344.3	433.0	3998.5	64.8	67.4	4908.0	711.3	915.0	326.2	6.7	3.7
EU	11891.2	7488.9	22447.8	1505.3	2361.7	45694.9	1673.0	2477.8	2235.5	88.4	22.8
	orig. sum 14 countr.	sum 14 countr.		orig.	orig.	sum 13 countr.		orig.			
Total	14375.1	9732.9	35171.0	2123.1	2907.3	64309.4	2778.1	4364.0	3653.4	207.9	75.0

Notes: 1) Equity capital, reinvested earnings, loans. - 2) Nominal capital, data based on sample survey. - 3) Realized investment with more than USD 1 million capital; Equity capital, loans, reinvested earnings gross. - 4) Equity capital, reinvested earnings. - 5) Equity capital subscribed given by National Trade Register.

Source: National statistics.

Tabelle 14: ADI in CEEC-5 und SEEC-5 nach investierenden Ländern, 1999 (Quelle: Hunya 2000, S. 38)

Table All-3. FDI stock (USD mn, end of year)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Albania ¹⁾	.	.	20	78	131	201	291	339	384	425 ²⁾
Bosnia and Herzegovina ³⁾	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
Bulgaria	4.0	59.9	101.4	141.4	246.8	337.2	446.2	951.0	1488.3	2294.4
Croatia	.	.	13.0	133.2	250.2	365.4	871.4	1401.3	2299.4	3707.4
FR Yugoslavia	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
FYR Macedonia ⁴⁾	.	.	.	.	19.0	28.5	39.7	55.5	173.2	197.1
Romania	.	40.0	117.0	211.0	552.0	971.0	1234.0	2449.0	4480.0	5503.0
SEE-7 ⁵⁾	4.0	99.9	251.4	563.6	1199.0	1903.1	2882.3	5195.8	8824.9	12126.9
Czech Republic	72.0	595.1	2889.0	3423.1	4546.8	7350.0	8572.4	9233.8	14375.0	16246.2
Hungary	569.0	2107.0	3435.0	5585.0	7095.0	11926.0	14958.1	16085.7	18517.4	19276.2
Poland	109.0	425.0	1370.0	2307.0	3789.0	7843.0	11463.0	14587.0	22479.0	28000.0
Slovakia	.	.	.	462.1	778.0	1092.3	1398.9	1610.4	2028.4	2123.1
Slovenia	.	.	.	954.3	1325.9	1763.4	2062.8	2447.7	2903.5	2683.6
CEEC-5 ⁵⁾	750.0	3127.1	7694.0	12731.5	17534.7	29974.7	38455.2	43964.6	60303.3	68329.1

Notes: 1) Equity capital cash; Foreign investors' equity of at least 10 per cent of the company value. - 2) Estimate. - 3) July 1998. - 4) Equity capital cash + in kind + loans. - 5) Sum of available data.

Table All-4. FDI stock per capita (USD)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Albania	.	.	6.3	24.4	40.9	62.8	88.2	102.7	120.0	132.8 ¹⁾
Bosnia and Herzegovina	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
Bulgaria	0.5	6.9	11.9	16.7	29.2	40.1	53.4	115.8	180.3	279.5
Croatia	.	.	2.9	28.7	53.8	78.3	193.9	306.5	510.9	823.9
FR Yugoslavia	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
FYR Macedonia	.	.	.	.	9.8	14.5	20.0	27.8	86.3	97.6
Romania	.	1.7	5.1	9.3	24.3	42.8	54.6	108.6	199.1	245.0
Czech Republic	6.9	57.7	280.0	331.4	439.9	711.5	831.0	896.2	1396.3	1580.0
Hungary	55.0	203.8	333.2	543.4	692.5	1167.8	1470.2	1587.1	1834.9	1919.2
Poland	2.9	11.1	35.7	59.9	98.2	203.1	296.7	377.3	581.3	724.4
Slovakia	.	.	.	86.6	145.1	202.5	258.1	295.5	367.5	378.8
Slovenia	.	.	.	479.4	666.6	887.2	1036.0	1232.0	1464.5	1351.6

Notes: 1) Estimate.

Table All-5. FDI stock per GDP (in %)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Albania	.	.	3.2	6.6	6.8	8.1	10.9	14.8	12.6	11.6 ¹⁾
Bosnia and Herzegovina	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
Bulgaria	0.0	0.7	1.2	1.3	2.5	2.6	4.5	9.3	12.1	18.5
Croatia	.	.	0.1	1.2	1.7	1.9	4.4	7.0	10.6	18.4
FR Yugoslavia	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
FYR Macedonia	.	.	.	.	0.6	0.6	0.9	1.5	4.9	5.7
Romania	.	0.1	0.6	0.8	1.8	2.7	3.5	7.0	10.8	16.2
Czech Republic	0.2	2.3	9.7	9.8	11.1	14.1	14.8	17.5	25.8	30.6
Hungary	1.7	6.3	9.2	14.5	17.1	26.7	33.1	35.2	39.4	40.0
Poland	0.2	0.6	1.6	2.7	4.1	6.2	8.0	10.2	14.3	18.2
Slovakia	.	.	.	3.8	5.6	6.3	7.4	8.2	9.7	10.8
Slovenia	.	.	.	7.5	9.2	9.4	10.9	13.4	14.8	13.4

Tabelle 15: ADI-Bestände pro Kopf (USD) und ADI-Anteile am BIP (%), 1999 (Hunya 2000, S. 40)

Table AII-6. FDI-Inflow (in USD mn)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Albania ¹⁾	.	.	20.0	58.0	53.0	70.0	90.0	48.0	45.0	41.0
Bosnia and Herzegovina	.	.	.	.	.	.	.	100.0	60.0	.
Bulgaria	4.0	55.9	41.5	40.0	105.4	90.4	109.0	504.8	537.3	806.1
Croatia	.	.	13.0	120.2	117.0	115.2	506.0	529.9	898.1	1408.0
FR Yugoslavia	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
FYR Macedonia	.	.	.	0.0	19.0	9.5	11.2	15.8	117.7	23.9
Romania	.	40.0	77.0	94.0	341.0	419.0	263.0	1215.0	2031.0	1023.0
SEE-7 ²⁾	4.0	95.9	151.5	312.2	635.4	704.1	979.2	2413.5	3689.1	3302.0
Czech Republic	72.0	523.0	1003.5	653.5	868.5	2562.2	1428.4	1300.4	2719.8	5108.2
Hungary	311.0	1459.0	1471.0	2339.0	1146.0	4453.0	2275.0	2173.0	2036.0	1944.0
Poland	89.0	117.0	290.0	580.0	542.0	1132.0	2768.0	3077.0	5129.0	6471.0
Slovakia	.	.	.	167.6	250.4	201.8	329.6	176.8	565.9	326.5
Slovenia	4.3	64.9	111.0	112.6	128.1	177.4	194.0	375.2	247.9	181.2
CEEC-5 ²⁾	476.3	2163.9	2875.5	3852.7	2935.0	8526.4	6995.0	7102.4	10698.6	14030.9

Notes: 1) Equity capital cash. - 2) Sum of available data.

Table AII-7. FDI-Inflow per capita (in USD)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Albania	.	.	6.3	18.1	16.6	21.9	27.3	14.5	14.1	12.8 ¹⁾
Bosnia and Herzegovina	.	.	.	.	.	.	.	27.0	16.0	.
Bulgaria	0.5	6.5	4.9	4.7	12.5	10.8	13.0	61.5	65.1	98.2
Croatia	.	.	2.9	25.9	25.2	24.7	112.6	115.9	199.5	312.9
FR Yugoslavia	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
FYR Macedonia	.	.	.	0.0	9.8	4.8	5.7	7.9	58.6	11.9
Romania	.	1.7	3.4	4.1	15.0	18.5	11.6	53.9	90.3	45.6
Czech Republic	6.9	50.7	97.3	63.3	84.0	248.0	138.5	126.2	264.2	496.8
Hungary	30.0	141.1	142.7	227.6	111.9	436.0	223.6	214.4	201.7	193.5
Poland	2.3	3.1	7.5	15.1	14.0	29.3	71.6	79.6	132.6	167.4
Slovakia	.	.	.	31.5	46.8	37.6	61.3	32.9	105.0	60.5
Slovenia	2.2	32.4	55.6	56.6	64.4	89.3	97.4	188.8	125.0	91.3

Notes: 1) Estimate.

Table AII-8. FDI-Inflow per GDP (in %)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Albania	.	.	3.207	4.887	2.742	2.833	3.357	2.101	1.477	1.115
Bosnia and Herzegovina	.	.	.	.	.	.	.	2.921	1.539	.
Bulgaria	0.007	0.687	0.482	0.370	1.088	0.690	1.096	4.962	4.384	6.498
Croatia	.	.	.	1.102	0.802	0.612	2.546	2.635	4.129	6.979
FR Yugoslavia	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
FYR Macedonia	.	.	.	0.000	0.561	0.213	0.254	0.425	3.358	0.697
Romania	.	0.139	0.393	0.357	1.134	1.181	0.744	3.477	4.895	3.006
Czech Republic	.	.	3.366	1.867	2.113	4.926	2.466	2.471	4.881	9.617
Hungary	0.941	4.369	3.949	6.067	2.760	9.970	5.035	4.751	4.329	4.033
Poland	.	0.153	0.344	0.676	0.585	0.896	1.936	2.151	3.261	4.198
Slovakia	.	.	.	1.398	1.821	1.161	1.755	0.909	2.779	1.733
Slovenia	0.025	0.512	0.886	0.889	0.890	0.946	1.028	2.061	1.266	0.905

Tabelle 16: ADI-Flüsse (Quelle: Hunya 2000, S. 41)

Table 8. Top 15 countries for FDI, by factors favouring investment, 2009-2011
(Per cent of all responses for a given country)

	Presence of suppliers and partners	Follow your competitors	Availability of skilled labour and talents	Cheap labour	Size of local market	Access to international/ regional markets	Growth of market	Access to natural resources	Access to capital market (finance)	Government effectiveness	Incentives	Quality of infrastructure	Stable and business-friendly environment	Total
China	10	6	7	11	19	9	21	2	2	3	3	3	4	100
United States	11	5	10	1	17	8	9	3	7	7	1	9	13	100
India	11	5	11	13	19	9	24	1	1	1	1	1	3	100
Brazil	10	3	6	9	20	10	19	3	2	2	4	3	8	100
Russian Federation	11	7	1	2	31	9	31	3	-	-	3	1	1	100
United Kingdom	9	4	12	-	17	10	9	2	7	6	-	11	14	100
Germany	12	5	13	-	21	11	7	1	3	5	1	12	11	100
Australia	9	3	4	1	14	8	9	12	4	9	3	11	12	100
Indonesia	10	5	7	13	16	10	20	15	-	2	-	-	3	100
Canada	10	3	9	-	19	6	12	4	6	7	1	9	14	100
Viet Nam	10	6	6	16	14	6	22	2	2	4	4	2	8	100
Mexico	9	2	12	9	19	16	16	5	-	-	2	2	7	100
Poland	8	5	5	5	24	11	26	5	-	3	3	3	3	100
France	13	4	11	-	18	9	11	2	-	4	2	13	11	100
Thailand	10	-	10	10	8	12	20	2	4	-	6	10	8	100
World average	10	5	8	6	17	10	16	4	3	5	2	6	9	100

Source: UNCTAD survey.

WIPS 2009-2011

Tabelle 17: Top 15 ADI-Empfängerlande, nach ausschlaggebenden Faktoren, 2009–2011
(Quelle: UNCTAD 2009c)



Abbildung 16: Ethnische Verteilung in der Österreichisch-Ungarischen Monarchie (Quelle: http://www.lib.utexas.edu/maps/historical/shepherd/daustria_hungary_1911.jpg)

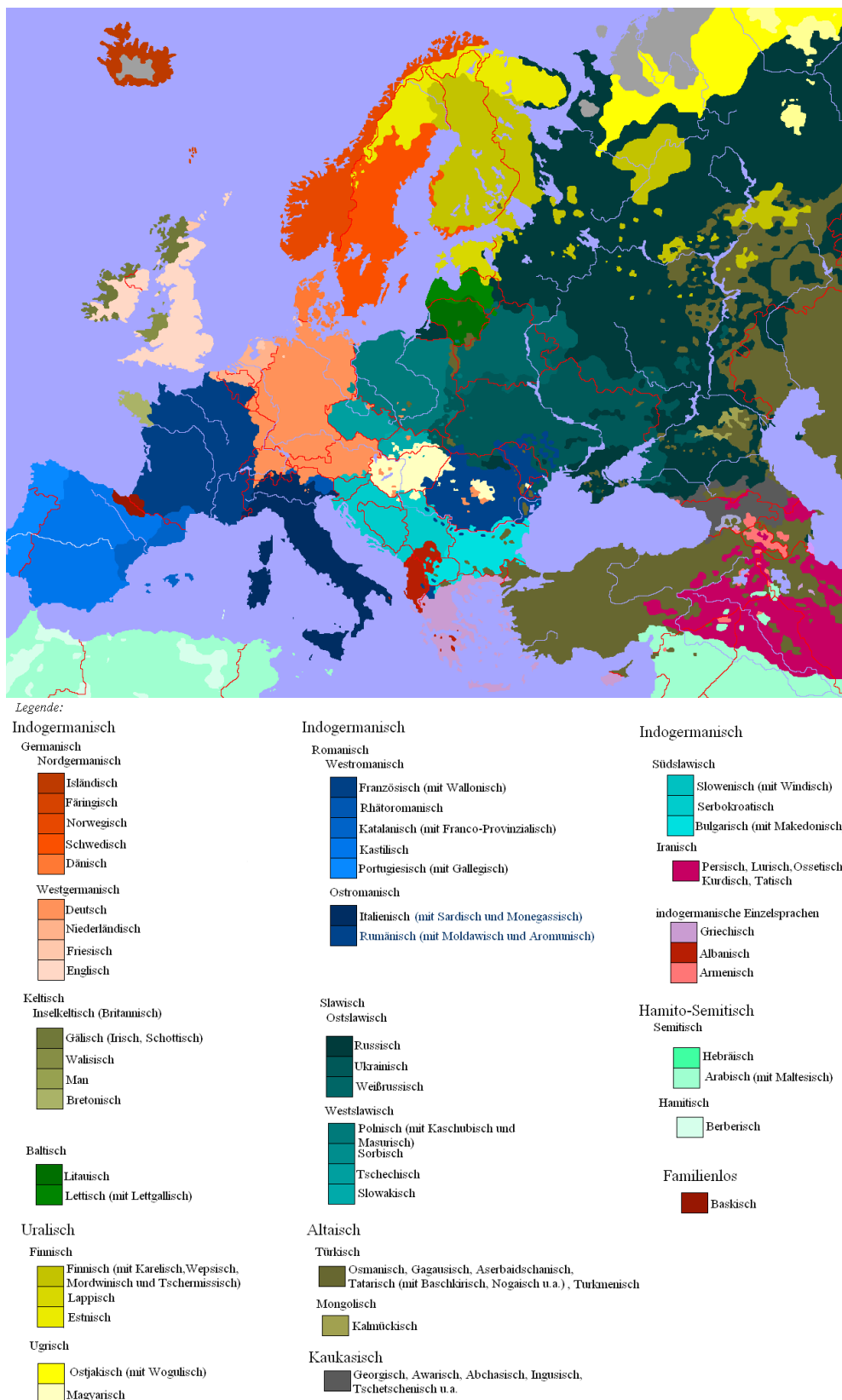


Abbildung 17: Europäische Sprachfamilien (Quelle: Wikipedia, 23.02.2010)

Fremdsprachenerwerb bei Schülern der Sekundarstufe II*, 2007 (in %)

	Keine Fremdsprache	Eine Fremdsprache	Zwei oder mehr Fremdsprachen	Am häufigsten gelernte Fremdsprachen
EU**	6,4	33,4	60,1	Englisch
Belgien	0,9	10,6	88,5	Englisch
Bulgarien	0,4	22,7	76,9	Englisch
Tschechische Republik	0,0	0,0	100,0	Englisch
Dänemark	0,0	39,2	60,8	Englisch
Deutschland	:	:	:	Englisch
Estland	0,5	2,1	97,4	Englisch
Irland	18,8	73,0	8,2	Französisch
Griechenland***	1,4	91,8	6,9	Englisch
Spanien	3,9	67,8	28,3	Englisch
Frankreich	0,0	10,0	90,0	Englisch
Italien	1,5	73,9	24,6	Englisch
Zypern	:	:	:	Englisch
Lettland	1,5	22,7	75,9	Englisch
Litauen	1,0	42,8	56,2	Englisch
Luxemburg	0,0	0,0	100,0	Englisch/Franz./Deutsch
Ungarn	1,0	57,2	41,8	Englisch
Malta	3,0	59,9	37,1	Englisch
Niederlande	0,0	0,0	100,0	Englisch
Österreich	1,5	22,4	76,1	Englisch
Polen	0,8	19,9	79,3	Englisch
Portugal	:	:	:	:
Rumänien	0,0	7,9	92,1	Englisch
Slowenien	1,4	0,4	98,3	Englisch
Slowakei	0,0	1,7	98,3	Englisch
Finnland	0,0	0,2	99,8	Englisch
Schweden	0,0	8,4	91,5	Englisch
Vereinigtes Königreich	51,4	42,5	6,1	Französisch
Kroatien***	0,0	10,1	89,9	:
Island	14,5	22,2	63,4	Englisch

Quelle: Die gemeinsame Datenerhebung über Bildungssysteme von UNESCO, OECD und EUROSTAT (UOE-Erhebung).

: Daten nicht verfügbar

* Auf der Grundlage der Internationalen Standardklassifikation des Bildungswesens (ISCED) unter Berücksichtigung der allgemeinen Ausrichtung, ohne berufliche Ausbildung.

** EU-Daten ohne Deutschland, Griechenland, Zypern und Portugal.

*** 2006 Daten

Tabelle 18: Fremdsprachenerwerb bei Schülern der Sekundarstufe II, 2007 (Quelle: EUROSTAT 2009)

LEBENS LAUF

PERSÖNLICHE INFORMATION

Name: Elisabeth Kemetmüller

Familienstand: ledig

Nationalität: Österreich

Geburtsdatum: 19. Dezember 1982 in Kirchdorf/Krems

AUSBILDUNG

- | | |
|-----------|--|
| 2004–2010 | Lehramtsstudium UF Geographie und Wirtschaftskunde und UF Englisch, Universität Wien |
| 2002–2004 | Kolleg für Tourismus und Freizeitmanagement |
| 1993–2001 | Gymnasium der Abtei Schlierbach |

BERUFLICHE ERFAHRUNG

- | | |
|-----------|---|
| 2009–dato | Büroassistentin, Porr Projekt und Hochbau AG |
| 2009 | Englischlehrerin/Betreuerin, Camps4You Sprachreisen |
| 2008–2009 | Ordinationsassistentin, Orthop. Ordination Dr. Andreas Schaller |
| 2008 | Englischlehrerin/Betreuerin, Camps4You Sprachreisen |
| 2006–2008 | Bürokraft, Dr. Kogler Übersetzungen |

Zusatzausbildungen

- | | |
|-----------|--|
| 2007–2008 | Ausbildung zur Berufskoordinatorin |
| 2007–2009 | Certificate “Teaching English for Specific Purposes” |
| 2003–2004 | Certificate “Tourism Management in English” |