

Gustav von Schmoller-Vorlesung, 5. Konferenz für Sozial- und Wirtschaftsdaten

Die Internationalisierung deutscher Banken und Unternehmen aus Perspektive der Mikrodaten

Von Claudia M. Buch*

Abstract

Economic performance in Germany is largely determined by external developments. Exports of German firms contribute a significant share to total production, German banks hold a large share of foreign assets, and many German firms hold foreign affiliates abroad. This international exposure brings costs and benefits. The German economy benefits from access to international markets for its firms and from having access to diversified international investment portfolios. But there are also potential costs in terms of an exposure to foreign shocks – as the recent crisis has forcefully shown –, and many fear that German jobs are “exported” abroad through foreign direct investment (FDI). Recent literature has shown that analyzing the patterns of internationalization requires an analysis of the sorting and selection of firms into foreign markets. This paper reviews the literature on firm- and bank-level globalization in Germany. It is shown that size effects matter significantly for both, banks and firms – only the largest and most productive firms and banks are active abroad. In addition, financial constraints serve as a barrier to entry into foreign markets. There is little evidence for negative employment effects of FDI, while the beneficial effects of foreign banking activities in terms of improvements in the risk-return-trade off are less clear cut.

Zusammenfassung

In Deutschland wird die wirtschaftliche Leistung zu einem großen Anteil durch Entwicklungen im Ausland mitbestimmt. Exporte deutscher Unternehmen tragen zu einem

* Die Autorin dankt Jens Holder für die effiziente Unterstützung bei der Recherche zu diesem Artikel.

Anmerkung der Herausgeber: Aus persönlichen Gründen konnte diese Von Schmoller Vorlesung nicht wie vorgesehen auf der 5. Konferenz für Sozial- und Wirtschaftsdaten in Wiesbaden am 13. Januar 2011 gehalten werden. Die Schriftfassung der Vorlesung wird hier dokumentiert, da wir die Thematik sowohl aus inhaltlicher Sicht als auch als ein besonders gutes Beispiel für den wissenschaftlichen Ertrag der Nutzung vertraulicher Mikrodaten für wichtig halten.

erheblichen Anteil zu der Gesamtproduktion bei, deutsche Banken halten einen nicht unerheblichen Teil ihrer Forderungen im Ausland und viele deutsche Unternehmen betreiben Tochterfirmen im Ausland. Die deutsche Wirtschaft profitiert vom Zugang ihrer Unternehmen zu weltweiten Absatzmärkten und zu diversifizierten internationalen Anlageportfolios. Jedoch entstehen auch potenzielle Kosten, da durch die internationale Verflechtung die deutsche Wirtschaft von Schocks aus dem Ausland betroffen ist, wie die jüngste Wirtschaftskrise verdeutlicht hat. Zudem besteht die Furcht, dass deutsche Arbeitsplätze ins Ausland exportiert werden. Dieser Beitrag fasst die Literatur über die Effekte der Globalisierung auf Unternehmens- und Bankenebene in Deutschland zusammen. Es wird deutlich, dass Größeneffekte sowohl für Banken als auch für Unternehmen von Bedeutung sind, denn nur die größten und produktivsten Unternehmen und Banken sind im Ausland aktiv. Zudem wirken finanzielle Beschränkungen wie ZugangsbARRIEREN zu ausländischen Märkten. Darüber hinaus gibt es keine generellen Hinweise auf negative Beschäftigungseffekte durch ausländische Direktinvestitionen, während die vorteilhaften Effekte der Auslandsaktivitäten von Banken hinsichtlich einer Verbesserung des Trade-off zwischen Risiko und Ertrag weniger deutlich sind.

JEL Classifications: F1, F2, F3

1. Motivation

„Eine nordische Sage erzählt uns von drei kühnen Wikingern, welche durch das weisse Meer und die Dwina nach Perm fuhren, auf Raub und Kauf zugleich. Sie schworen einander Treue auf Leben und Tod und gleiche brüderliche Teilung aller Beute; aber den Handelertrag sollte jeder für sich behalten. Als ihr Schiff zur Stelle war, boten sie Frieden für bestimmte Zeit und erwirkten ihn; solange er dauerte, handelten und feilschten sie. Dann kündigten sie ihn, fuhren hinaus ins Meer und begannen ihre Raub- und Beutezüge.“

(aus: Gustav Schmoller „Das preussische Handels- und Zollgesetz vom 26. Mai 1818“, Rede zur Gedächtnisfeier des Stifters der Berliner Universität König Friedrich Wilhelm III. in der Aula derselben vom 3. August 1898, gehalten von Gustav Schmoller).

In vielerlei Hinsicht haben sich die Triebfedern des Außenhandels und der Integration von Märkten wenig verändert: Funktionierende Transportsysteme und Institutionen, die den Handel zwischen Ländern ermöglichen, stellen heute wie zu Gustav von Schmollers Zeiten vor mehr als 100 Jahren die Triebfedern des internationalen Warentausches dar. Doch in vielerlei Hinsicht waren die Natur des Außenhandels und damit auch das Denken der Ökonomen und der Wirtschaftspolitik auch Wandlungen unterworfen. Der Übergang zwischen dem friedlichen Tausch von Waren und kriegerischen Beutezügen ist heute in den meisten Teilen der Welt und insbesondere innerhalb Europas so weit in die Ferne gerückt, dass die obige Schilderung der Beschreibung einer fernen Vergangenheit gleicht.

Aber auch in einer subtileren Art und Weise hat sich unser Denken über die Natur des Warentausches gewandelt. Während in dem zitierten Text von Gustav von Schmoller der Begriff des Unternehmens oder der Firma nicht promi-

nen erwähnt wird, so prägen diese Begriffe unser heutiges Denken über den Außenhandel. Es sind Firmen, nicht Länder, die miteinander Handel treiben, die auf vielfältige Weise über die Lieferung von Vor- und Endprodukten miteinander verflochten sind, die ihre komparativen Vorteile im internationalen Handel nutzen. Diese Vorteile entstehen nicht nur daraus, dass Länder unterschiedliche Faktorausstattungen haben, sondern auch daraus, dass Unternehmen große Unterschiede hinsichtlich ihrer Produktivität aufweisen. Anders als es oft vermutet wird, laufen die Trennlinien zwischen nationalen und international tätigen Unternehmen quer durch einzelne Branchen. Innerhalb einzelner Branchen gibt es in der Regel einige (die besonders produktiven) Unternehmen, die im Ausland tätig sind, und andere (die weniger produktiven), die ihre Produkte nur im Inland anbieten. Informationen über den Sektor, in dem ein Unternehmen tätig ist, geben nur begrenzt Informationen darüber, ob ein bestimmtes Unternehmen im Ausland tätig ist oder nicht.

Wohlfahrtseffekte des Außenhandels ergeben sich somit nicht nur daraus, dass Unterschiede in relativen Preisen zwischen Ländern ausgeglichen werden; es können sich auch dadurch positive Effekte auf die gesamtwirtschaftliche Produktivität ergeben, dass große und produktive Unternehmen im Ausland aktiv werden und kleine, unproduktive Unternehmen aus dem Markt ausscheiden.¹ Damit wirken sich auch wirtschaftspolitische Maßnahmen, mit Hilfe derer die Integration der Märkte gefördert werden soll, sehr unterschiedlich auf einzelne Unternehmen aus.

Die besseren Kenntnisse der Determinanten und Effekte der Tätigkeit von Unternehmen im Ausland sind in erheblichem Maße von einem deutlich verbesserten Zugang der Forschung zu Mikrodaten der Statistischen Ämter, der Zentralbanken und anderer Datenanbieter gefördert worden. In den vergangenen Jahren ist die Forschungsinfrastruktur sehr stark verbessert worden und ermöglicht eine wesentlich detailliertere Analyse von Globalisierungseffekten. Noch vor einem guten Jahrzehnt stützte sich ein Großteil der Forschung zu Fragen der internationalen Integration der Märkte vorwiegend auf Makrodaten; in einigen Bereichen wurden auch bilaterale Informationen über den Waren- und Kapitalverkehr zwischen Ländern genutzt. Die einzelwirtschaftlichen Mikrostrukturen der internationalen Integration waren weitgehend unbekannt.

Diese Situation hat sich sehr nachhaltig gewandelt. Eine Vielzahl von Studien benutzt Mikrodaten, nicht nur mit dem Ziel, die einzelwirtschaftlichen Entscheidungen von Unternehmen, Haushalten, und Banken besser zu verstehen, sondern auch um ein besseres Verständnis der mikroökonomischen Triebfedern aggregierter Entwicklungen zu erhalten. Gerade im Bereich der Außenhandelstheorie hat diese umfangreiche empirische Forschung wichtige Impulse

¹ Ohne den Anspruch auf Vollständigkeit zu erheben fasst dieser Abschnitt die Ergebnisse der sogenannten neuen Außenhandelstheorie zusammen, die sich u. a. aus dem theoretischen Modell von Melitz (2003) ergeben.

für die Entwicklung neuer theoretischer Modelle geliefert, die wiederum neue empirische Forschung motiviert haben.

Das Ziel dieses Beitrags kann es nicht sein, die sehr umfangreiche Literatur zur Internationalisierung auf Basis von Mikrodaten in all ihren Facetten darzustellen. Der Schwerpunkt der Darstellung wird vielmehr auf Untersuchungen auf Basis deutscher Daten liegen. Es werden nicht nur Untersuchungen von Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe zusammengefasst. Vielmehr wird auch ein Ausblick darauf gegeben, welche Parallelen – aber auch Unterschiede – in der Internationalisierung von Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor bestehen. Bei den Dienstleistungen wiederum wird ein Schwerpunkt auf die Tätigkeit von Banken im Ausland gelegt.

Insgesamt sind deutsche Unternehmen und Banken in hohem Maße international tätig und vernetzt. Die Import- und Exportquoten der deutschen Wirtschaft lagen zuletzt (2010) bei 40,7% bzw. 45,9% (Statistisches Bundesamt, 2011),² die deutschen Banken halten im Schnitt 23,7% ihrer Aktiva im Ausland und haben sich im Umfang von 11,6% ihrer Bilanzsumme im Ausland verschuldet (Deutsche Bundesbank 2011a und Deutsche Bundesbank 2011b).³ Große und produktive Unternehmen (und Banken) dominieren die Auslandsaktivitäten.

In vielen Studien ist nachgewiesen worden, dass der deutsche Außenhandel in erheblichem Maße zum Wachstum beiträgt. In der Vergangenheit ist gerade Deutschland mit seiner Spezialisierung auf technologieintensive Produkte im Automobil- und Maschinenbau einer der Hauptgewinner des internationalen Handels gewesen. Die Vorteile der internationalen Integration der Banken werden oftmals als weniger eindeutig angesehen, haben doch deren internationale Aktivitäten als ein Übertragungskanal der Finanzkrise gewirkt.

Diese starke internationale Integration wirft wichtige wirtschaftspolitische Fragen auf. Der Schwerpunkt der Darstellung in diesem Beitrag liegt vor allem auf zwei Aspekten: Welchen Einfluss haben Direktinvestitionen im Ausland auf den deutschen Arbeitsmarkt? Wie wirkt sich die Globalisierung auf den deutschen Bankensektor aus? Die Beantwortung dieser und vieler anderer wirtschaftspolitischer Fragen erfordert die Analyse von Mikrodaten. Denn es muss im Idealfall eine so genannte „kontrafaktische“ Situation geschaffen werden, in der Unternehmen mit Auslandsaktivitäten mit (möglichst ähnlichen) Unternehmen ohne Auslandsaktivitäten verglichen werden können. Nur durch eine solche Analyse relevanter Vergleichsgruppen können letztlich die (kausalen) Effekte der Globalisierung untersucht werden.

² Die Angaben für Importe und Exporte beinhalten Waren und Dienstleistungen.

³ Die betrachteten Aktiva umfassen Kredite an ausländische Banken und Nichtbanken sowie Beteiligungen an ausländischen Banken und Unternehmen; die Verbindlichkeiten enthalten Einlagen und aufgenommene Kredite von ausländischen Banken und ausländischen Nicht-Banken.

Im folgenden zweiten Abschnitt wird eine Bestandsaufnahme der Globalisierung deutscher Unternehmen und Banken auf Basis von Mikrodaten vorgenommen. Im dritten Abschnitt werden die Effekte der Globalisierung auf den Arbeitsmarkt und auf den Bankensektor dargestellt. Der vierte Abschnitt schließt die Analyse mit einer Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse und mit einem Ausblick auf zukünftige Forschungsfelder.

2. Globalisierung deutscher Unternehmen und Banken: Einige Fakten

2.1 Datenquellen

Die in diesem Beitrag zusammengefassten Forschungsarbeiten beruhen im Wesentlichen auf Mikrodaten, die von der Deutschen Bundesbank bereitgestellt werden. Hier ist zunächst die Mikrodatenbank Auslandsinvestitionen der Deutschen Bundesbank (*MiDi*) zu nennen.⁴ Diese Datenbank enthält alle Investitionen deutscher Unternehmen im Ausland (und ausländischer Unternehmen in Deutschland) oberhalb einer Meldegrenze; seit 1996 handelt es sich um ein Panel auf Basis von Firmendaten. Dieser Datensatz legt einen Schwerpunkt auf die Struktur der Bilanzen ausländischer Tochterunternehmen; seit einigen Jahren werden aber auch Informationen über die Mütter erhoben. Ein zusätzlicher Vorteil für die Forschung ist, dass Eigentümerstrukturen internationaler Unternehmen recht gut abgebildet werden.

Die zweite Datenquelle ist der Auslandsstatus der deutschen Banken der Deutschen Bundesbank.⁵ Hier sind alle grenzüberschreitenden Aktivitäten deutscher Banken sowie ihrer Töchter und Zweigstellen im Ausland erfasst. Seit Ende 2002 gibt es keine Meldegrenze, so dass alle Transaktionen am sogenannten extensiven Rand (welche Banken sind im Ausland tätig?) und am intensiven Rand (wie groß ist das Volumen ihrer Auslandsaktivitäten?) erfasst sind. Zudem bietet dieser Datensatz neben einer sehr detaillierteren Aufschlüsselung der Auslandspositionen nach Ländern auch Informationen über die Art der Forderung bzw. Verbindlichkeit, die Fristigkeit, den Grad der Verbriefung, die Genparthei oder die Währung.

Verknüpft wurden diesen Daten in den einzelnen zitierten Studien mit weiteren Daten der amtlichen Statistik, der Deutschen Bundesbank und des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB). Einzelheiten sind jeweils den Studien selbst zu entnehmen.

⁴ Vgl. für eine ausführliche Darstellung http://www.bundesbank.de/vfz/vfz_forschungsdaten_einzeldaten.php#midi und Lipponer (2009).

⁵ Vgl. Fiorentino / Koch / Rudek (2009).

2.2 Welche Formen von Direktinvestitionen gibt es?⁶

Ausländische Direktinvestitionen sind neben grenzüberschreitenden Bankkrediten und Portfolioinvestitionen eine wichtige Form des Kapitaltransfers in das Ausland bzw. eines Zuflusses an ausländischem Kapital in das Inland. Für Deutschland machten in den vergangenen 10 Jahren (2000–2010) ausländische Direktinvestitionen durchschnittlich rund 22,25% der Kapitalzuflüsse und 17,47% der Kapitalabflüsse aus (Deutsche Bundesbank, 2011c). Direktinvestitionen stehen deshalb so stark im Fokus des öffentlichen Interesses, da sie relativ direkten Einfluss auf den Arbeitsmarkt haben. Wenn Kapital „exportiert“ wird, so eine gängige Vermutung, werden auch Arbeitsplätze in das Ausland „exportiert“. Allerdings gilt dieser einfache Zusammenhang in der Realität nicht. Vielmehr erfordert eine genaue Analyse der Arbeitsmarkteffekte von Direktinvestitionen eine Analyse der Determinanten des Auslandsengagements von Unternehmen. Insbesondere muss unterschieden werden, ob es sich bei einer bestimmten Investition um eine horizontale oder eine vertikale Direktinvestition handelt.

Um die Bedeutung des Anteils horizontaler und vertikaler Direktinvestitionen zu verstehen, ist es sinnvoll, einen Schritt zurückzugehen und die Entscheidung eines Unternehmens zu betrachten, Auslandsmärkte durch Exporte oder durch die Produktion vor Ort über Auslandstöchter zu bedienen. Wie diese Entscheidung gefällt wird, hängt in erster Linie von der relativen Höhe der variablen Transaktionskosten und der fixen Investitionskosten ab. Entscheidet sich ein Unternehmen für die Produktion vor Ort, da die Transportkosten relativ hoch und die Markteintrittskosten relativ gering sind, kommt es zu einer horizontalen Direktinvestition. Horizontale Direktinvestitionen finden in der Regel in beiden Richtungen zwischen entwickelten Volkswirtschaften statt, weil in diesem Fall Lohnkostenunterschiede für die Wahl des Produktionsstandortes nicht das entscheidende Motiv sind. In der Regel finden sowohl Investitionen des Inlands im Ausland als auch Investitionen des Auslands im Inland statt, so dass sich mögliche Beschäftigungseffekte tendenziell ausgleichen. Insgesamt kann die Beschäftigung sogar zunehmen, wenn Direktinvestitionen es den Unternehmen ermöglichen, größere Märkte im Ausland zu bedienen, und wenn es die produktiveren Unternehmen sind, die sich im Ausland engagieren.

Bei vertikalen Direktinvestitionen hingegen ist mit einem stärkeren Druck auf die unteren Lohngruppen zu rechnen, da diese Form der Direktinvestitionen vorwiegend von Unterschieden in den Lohnkosten getrieben wird. Eine Produktionsverlagerung findet statt, wenn einzelne Produktionsstufen im Ausland günstiger durchgeführt werden können als im Inland, so dass Arbeitsplatzverluste möglich sind. Gleichzeitig ist jedoch zu bedenken, dass Teilverlagerungen der Produktion dazu beitragen, die Wettbewerbsposition der inländischen Pro-

⁶ Diese und einige der folgenden konzeptionellen Überlegungen stützen sich in Teilen auf ein Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats des BMWi (2006).

duzenten auf den Endproduktmärkten zu erhalten. Auf diese Weise trägt die Teilverlagerung der Produktion auch zur Erhaltung von Arbeitsplätzen im Inland bei oder mindert den Umfang eines möglichen Beschäftigungsabbaus.

Insgesamt lässt sich festhalten, dass bei horizontalen Direktinvestitionen das Motiv der Markterschließung und -sicherung dominiert, sie bilateral (zwischen entwickelten Volkswirtschaften) stattfinden und in der Tendenz positive Arbeitsmarkteffekte zu erwarten sind. Bei vertikalen Direktinvestitionen dominiert das Motiv der Kostensenkung, sie finden in erster Linie unilateral statt und es sind negative Arbeitsmarkteffekte gerade bei gering qualifizierten Beschäftigten zu erwarten.

In den vergangenen etwa 10 Jahren hat sich ein sehr dynamischer For schungszweig entwickelt, der nicht nur den Einfluss der variablen und fixen Kosten von Exporten und Direktinvestitionen für einzelne Branchen untersucht, sondern auch fragt, wie sich die Produktivität einzelner Unternehmen auf die Internationalisierungsentscheidung auswirkt. Denn wenn Kosten des Marktzutritts in Teilen fix sind, werden es die größeren und produktiveren Unternehmen sein, die diese Kosten am Besten tragen können. Folglich müsste die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen exportiert oder Direktinvestitionen im Ausland tätig positiv mit der Größe als Maß für die Produktivität eines Unternehmens korreliert sein (vgl. Melitz, 2003; Helpman/Melitz/Yeaple, 2004) (vgl. auch Abschnitt 3.1).

2.3 Welche Direktinvestitionen sind für Deutschland wichtig?

In den vergangenen 20 Jahren hat der Bestand an ausländischen Direktinvestitionen, den die deutschen Unternehmen im Ausland aufgebaut haben, zugenommen (Graphik 1). Er betrug Mitte der 2000er Jahre knapp 10% relativ zum Kapitalstock im Inland; etwas höher lag der Anteil der Beschäftigten im Ausland relativ zu denen im Inland. Gleichzeitig war der Bestand an Investitionen von Ausländern im Inland recht gering, und auch regionale Unterschiede fallen ins Auge. So sind Unternehmen aus ostdeutschen Bundesländern kaum im Ausland vertreten, was auf das Fehlen von Konzernzentralen, die oft geringen Betriebsgrößen ostdeutscher Unternehmen oder eine relativ geringe Produktivität zurückzuführen sein könnte.

Welches Motiv hatten diese Investitionen im Ausland? So einfach die Trennung zwischen horizontalen und vertikalen Direktinvestitionsmotiven in der Theorie ist, so schwierig stellt sich diese Trennung in der Praxis dar. Denn die beispielsweise von der Deutschen Bundesbank erhobenen Daten über die Investitionen von Unternehmen im Ausland tragen kein „Label“, das Aufschluss über das zugrunde liegende Motiv der Investoren bietet. Folglich muss indirekt, aus der Struktur der Daten, geschlossen werden, welches Motiv dominiert haben mag. Zum Teil kann diese Schwäche der Statistik durch Umfragedaten

beobachten werden, bei denen die Unternehmen direkt nach den Motiven ihres Auslandsengagements gefragt werden; allerdings verbleiben auf Grund von der Möglichkeit von Doppelnenntungen oder anderer fehlender Informationen in Umfragedaten oft Schwierigkeiten der genauen Klassifizierung.

Gerade hier bieten Mikrodaten gegenüber aggregierten Zeitreihendaten einen erheblichen Vorteil, denn es lassen sich die Muster der Globalisierung der Unternehmen genauer aufzeigen. Hinsichtlich der Struktur deutscher Direktinvestitionen im Ausland gibt es eine Reihe von Belegen, die auf eine Dominanz horizontaler, absatzorientierter Direktinvestitionen hindeuten. Deutsche Unternehmen investieren vorwiegend in entwickelten Volkswirtschaften mit ähnlichen Faktorausstattungen, und die weitaus meisten ihrer ausländischen Töchter sind in derselben Branche wie die Mutterunternehmen tätig (Buch et al., 2005). Zudem dominieren nach wie vor Aktivitäten in anderen Industrieländern, trotz der zunehmenden Investitionen in sich entwickelnden Volkswirtschaften. Der Anteil des Jahresumsatzes deutscher Tochterinstitute in den EU-Ländern allein betrug im Jahr 2009 rund 54%, respektive knapp 63% in Europa (Deutsche Bundesbank, 2011d). Krautheim (2009) zeigt zudem, dass ausländische Direktinvestitionen für deutsche Unternehmen eine wichtige Rolle für die Stützung des Exports spielen.

Weiterhin dominieren deutsche Tochtergesellschaften im Ausland im Bereich des Groß- und Einzelhandels sowie im Bereich der Finanzdienstleistungen. Vertikale und damit produktionskostengetriebene Direktinvestitionen sind insbesondere in einzelnen Branchen des Verarbeitenden Gewerbes von Bedeutung. Die Auslandsinvestitionen vieler Finanzdienstleister stehen in komplementärer Beziehung zu Investitionen von Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe. Unternehmen des Fahrzeugbaus beispielsweise investieren oftmals direkt in ausländische Tochterunternehmen im Finanzsektor. Derartige Investitionen sind absatzorientiert. Eine Analyse der Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen muss deshalb auch diese übersektoralen Rückkopplungseffekte mit berücksichtigen.

2.4 Sind Banken anders?

Über viele Jahre hinweg hat sich die Literatur über multinational tätige Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe und aus dem Dienstleistungssektor, insbesondere von Finanzdienstleistern, weitgehend parallel entwickelt. In einigen Studien wurde zwar die Frage gestellt, ob sich die Tätigkeiten von Banken und Unternehmen im Ausland gegenseitig beeinflussen, ob Banken den Unternehmen folgen – oder vielmehr die umgekehrte Wirkungsrichtung gilt. Allerdings waren die empirischen und theoretischen Analyserahmen, mit Hilfe derer die reale und finanzielle Globalisierung von Unternehmen und Banken untersucht wurde, recht unterschiedlich. Diese Trennung ist in jüngster

Zeit aufgeweicht worden, und es gibt einige vielversprechende Ansätze, diese beiden Literaturstränge miteinander zu verbinden.

Für die Auslandsaktivitäten deutscher Banken lassen sich Ähnlichkeiten mit den Mustern der Auslandsaktivitäten anderer Unternehmen aufzeigen (Buch/Koch/Kötter, 2009). Beispielsweise ist das Auslandsengagement in beiden Bereichen stark mit der Produktivität von Unternehmen korreliert. Es gibt eine „productivity pecking order“ dahingehend, dass wenig produktive Banken im Inland aktiv sind, produktivere Banken hingegen Auslandsniederlassungen unterhalten. Große Banken und Unternehmen engagieren sich eher in Form von Direktinvestitionen; kleinere Banken und Unternehmen exportieren Güter oder Finanzdienstleistungen ohne Niederlassungen im Ausland zu haben. Zwischen den Banken gibt es eine erhebliche Heterogenität, und Selektionseffekte spielen eine wichtige Rolle: Banken, die eine bestimmte Produktivitätsschwelle überschreiten und auf die Auslandsmärkte gehen, haben dort auch umfangreichere Aktivitäten. Graphik 2 zeigt, dass die Banken mit Niederlassungen im Ausland sowohl in einer größeren Zahl von Ländern aktiv sind als die deutschen Banken insgesamt; sie haben zudem auch ein größeres Volumen des Auslandsgeschäfts relativ zu ihrer Bilanzsumme. Wie bei den Nichtbanken sind geographische Distanz und Marktgröße bedeutend.

Aber es gibt auch Unterschiede. Denn Portfolio- und Risikoaspekte sind für Banken wichtig, da es bei den Banken mehr als bei anderen Unternehmen darauf ankommt, Risiken und Erträge ihres Auslandsengagements zu optimieren. Zudem unterscheiden sich die Länderstrukturen des Auslandsengagements, u. a. auf Grund der Bedeutung von internationalen Finanzzentren für die Banken. Fast alle deutschen Banken unterhalten Finanzbeziehungen zu Ländern wie der Schweiz, dem Vereinigten Königreich mit dem Finanzzentrum London oder den USA. Aber nur sehr wenige, nämlich die großen Banken, haben auch Niederlassungen in diesen Ländern.

3. Welchen Einfluss haben Direktinvestitionen auf den deutschen Arbeitsmarkt?

3.1 Effekte von Direktinvestitionen auf Beschäftigung und Löhne

Aus theoretischer Sicht sind die Effekte von FDI auf den Arbeitsmarkt nicht eindeutig. Wie oben bereits geschildert sind die Effekte horizontaler Direktinvestitionen auf die Beschäftigung tendenziell positiv, während vertikale Direktinvestitionen negative Auswirkungen vor allem auf die Löhne und die Beschäftigung gering Qualifizierter haben können. Vor allem aber müssen die Effekte von Direktinvestitionen auf die Produktivität berücksichtigt werden: Sind Unternehmen im Ausland tätig, kann dies positive Effekte auf ihre Produktivität

haben und so auch die möglichen negativen Beschäftigungseffekte von vertikalen Direktinvestitionen kompensieren.

Insgesamt gibt es wenig Belege dafür, dass Direktinvestitionen im Ausland pauschal negative Effekte auf die Beschäftigung in Deutschland haben. Eine Reihe von Studien auf Grundlage von Mikrodaten findet beispielsweise keine negativen und in Teilen sogar positive Effekte des sogenannten *Offshoring* auf die Beschäftigung (Becker/Mündler, 2008; Buch et al., 2007; Klodt/Christensen, 2007; Temouri/Driffield, 2009). Die Effekte auf die Löhne sind indes nicht eindeutig (Temouri/Driffield, 2009): Einerseits können Auslandsinvestitionen in Lohnverhandlungen zwischen Mutterunternehmen und Gewerkschaften einen Abwärtsdruck auf die Löhne herbeiführen und die Beschäftigung im Mutterunternehmen konstant halten. Andererseits könnten die Löhne jedoch aufgrund von wachsendem Wettbewerb und Rentabilität des Mutterkonzerns durch Auslandsinvestitionen auch steigen. Empirisch zeigt sich, dass Direktinvestitionen im Schnitt keinen generellen Einfluss auf die Löhne haben. Eine Trennung nach Sektoren und Ländern ergibt, dass im Verarbeitenden Gewerbe horizontale Direktinvestitionen in Hocheinkommensländern zu geringen Lohnsenkungen im Inland führen. Dies legt nahe, dass Lohndruck im Inland nicht nur durch vertikale Investitionen in Niedrigeinkommensländern entsteht.

Positive Arbeitsmarkteffekte von Direktinvestitionen können auch daraus entstehen, dass Unternehmen mit einer hohen internationalen Präsenz produktiver sind als rein inländische Unternehmen. Letztlich dürften sich diese Produktivitätsunterschiede auch positiv auf die Beschäftigung im Inland auswirken. Studien für Deutschland zeigen, dass in erster Linie die produktiven Unternehmen im Ausland tätig sind (Arnold/Hussinger, 2005; Wagner, 2006). Darüber hinaus sind Unternehmen mit Auslandsgeschäft innovativer als rein inländisch orientierte Unternehmen (Criscuolo et al., 2010). Jäckle (2006) untersucht die Effekte einer Umstellung von nationalen zu multinationalen Aktivitäten und findet, dass (in der kurzen Frist) durch diese Veränderung sowohl die Produktivität als auch die durchschnittlichen Löhne schneller als bei national tätigen Unternehmen steigen.

Exporteure können aus zwei Gründen produktiver sein als nicht-exportierende Unternehmen (Bernard/Jensen, 1999; Bernard/Wagner, 1997; Wagner, 2007). Zum einen können nur die erfolgreichen Unternehmen die Kosten der Eintrittsbarrieren in fremde Märkte tragen und ihre Wettbewerbsfähigkeit erhöhen. Zum anderen sind international aktive Unternehmen stärkerem Wettbewerb ausgesetzt und müssen sich ständig verbessern („learning-by-exporting“). Während die erste Hypothese in einer Analyse von 45 empirischen Studien über 33 Länder Rückhalt findet, liefern die Daten keine eindeutige Unterstützung der zweiten These. Insgesamt kommt Wagner (2007) zu dem Ergebnis, dass Exporteure produktiver sind als nicht-exportierende Unternehmen und dass sich produktivere Unternehmen selbst in die Exportmärkte selektieren, während Exportaktivitäten nicht notwendigerweise die Produktivität erhöhen. In einem

Matching Modell mit deutschen Paneldaten zeigt Wagner (2002) einerseits einen signifikant positiven Zusammenhang zwischen anlaufenden Exportaktivitäten und Unternehmenswachstum; andererseits gibt es nur schwache Anzeichen dafür, dass ein positiver Effekt auf die Arbeitsproduktivität vorliegt.

In einem empirischen Test mit deutschen Daten prüft Wagner (2006) die Hypothese von Helpman/Melitz/Yeaple (2004), dass nur produktivere Unternehmen ausländische Märkte bedienen und wiederum die produktivsten aus dieser Gruppe mit Auslandsinvestitionen tätig werden. Wagner kommt zu dem Ergebnis, dass die Produktivitätsverteilung der Auslandsinvestoren die der Exporteure dominiert, welche wiederum die der ausschließlich nationalen Anbieter dominiert.

3.2 Effekte von Direktinvestitionen auf die Qualifikationsstruktur

Auch wenn die Effekte von Direktinvestitionen auf die Beschäftigung insgesamt nicht negativ sind, so könnten sich doch negative Auswirkungen auf die Beschäftigungschancen bestimmter Gruppen am Arbeitsmarkt, insbesondere der gering Qualifizierten ergeben.

Empirisch können Effekte der Globalisierung nur schwer von anderen Faktoren getrennt werden, die zu einer Verschiebung der relativen Arbeitsnachfrage beitragen. Gründe für einen Rückgang der Nachfrage nach gering qualifizierter Arbeit können intersektoraler Außenhandel, technischer Fortschritt und sektoraler Wandel sein. Gleichzeitig dürften auch die gering Qualifizierten von einer Erhöhung der Produktivität profitieren und so ihre Beschäftigungschancen verbessern.

Empirische Untersuchungen weisen tendenziell dem technischen Fortschritt eine größere Rolle bei dem Rückgang der Nachfrage nach gering qualifizierter Arbeit zu (Greenaway/Nelson, 2000). Empirisch ist es jedoch schwer, zwischen dem Einfluss der Globalisierung und dem des technischen Fortschritts auf den Arbeitsmarkt sauber zu trennen. Es ist denkbar, dass weltweit offenere Güter- und Faktormärkte den arbeitsparenden technischen Fortschritt noch beschleunigen.

Auch in diesem Bereich der Forschung gilt, dass in den vergangenen Jahren der Zusammenhang zwischen Globalisierung der Produktion und der Lohnentwicklung vermehrt auch für Deutschland und auf Grundlage von Mikrodaten untersucht wurde. Studien zeigen, dass es einen Rückgang der Reallöhne für Geringqualifizierte im Verarbeitenden Gewerbe gegeben hat, während Fachkräfte durch wachsende Reallöhne aufgrund von steigendem Outsourcing profitieren (Geishecker/Görg, 2008a; Geishecker, 2004).

Zudem hat interessanterweise gerade auch eine Verlagerung höher qualifizierter Tätigkeiten und Arbeitsplätze in das Ausland stattgefunden. Becker et al.

(2005) zeigen dies auf Grundlage der MiDi-Datenbank der Deutschen Bundesbank; Marin (2004) wertet hierzu eigene Umfrageergebnisse deutscher und österreichischer Unternehmen aus.

3.3 Effekte von Direktinvestitionen auf die Arbeitsplatzsicherheit

Mehr Direktinvestitionen im Ausland und zunehmender internationaler Handel können nicht nur einen Einfluss auf das Niveau der Löhne und der Beschäftigung haben; beide Kanäle der internationalen Integration können auch die Sensitivität (bzw. Elastizität) der Unternehmen in Bezug auf Nachfrageschwankungen erhöhen. Gleichzeitig könnten Unternehmen Schocks aus dem Ausland ausgesetzt werden – gerade für die deutschen Unternehmen, die ansonsten in einem relativ stabilen makroökonomischen Umfeld arbeiten, könnte dieser Effekt bedeutsam sein. Sowohl eine erhöhte Elastizität der Nachfrage nach Arbeit als auch größere Schocks könnten damit die Instabilität von Arbeitsverhältnissen und damit die Unsicherheit auf den Arbeitsmärkten erhöhen (vgl. Rodrik, 1997 oder Bertola/Ichino, 1995).

Die empirischen Ergebnisse sind nicht einheitlich. Einige Forschungsergebnisse deuten darauf hin, dass die Arbeitsnachfrage multinationaler und nationaler Unternehmen in Deutschland recht ähnlich ist und dass nationale und internationale Unternehmen ihre Arbeitsnachfrage nicht unterschiedlich schnell an Schwankungen der Nachfrage oder Lohnänderungen anpassen (Buch/Lipponer, 2007). Diese Arbeit bestätigt tendenziell frühere Untersuchungen, denen zu Folge ausländische Unternehmen zwar dazu neigen, in Zeiten wirtschaftlicher Krisen *schneller* die Beschäftigung zurückzuführen, insgesamt bauen sie die Beschäftigung jedoch *weniger stark* ab als inländische Unternehmen (Checchi/Barba Navaretti/Turrini, 2003). Für Deutschland kommen auch Becker/Mündler (2008) auf Grundlage eines Propensity Score Modells zu dem Ergebnis, dass die Entlassungswahrscheinlichkeit in multinationalen Unternehmen geringer ist als in national tätigen Unternehmen. Sie finden hierbei keine signifikanten Unterschiede zwischen Arbeitnehmern mit unterschiedlichen Ausbildungsniveaus.

Allerdings ist auch in diesem Bereich eine Trennung nach Sektoren sinnvoll. Während im Verarbeitenden Bewerbe kein signifikanter Zusammenhang zwischen der Internationalisierung der Produktion und der Stabilität von Arbeitsplätzen besteht, gibt es eine erhöhte Instabilität im Bereich der Dienstleistungen (Bachmann/Braun, 2008). Andere Untersuchungen zeigen hingegen eine höhere Instabilität im Verarbeitenden Gewerbe (Pfaffermayr et al., 2007, Geishecker, 2008).

4. Wie wirkt sich die Globalisierung auf den deutschen Bankensektor aus?

In Folge der schweren Finanz- und Wirtschaftskrise, die seit 2007 um sich gegriffen und erhebliche Kosten auch für den deutschen Steuerzahler gehabt hat, ist verstärkt die Frage gestellt worden, inwiefern die Globalisierung des Bankensektors Risiken in Form einer Übertragung von Schocks aus dem Ausland birgt. Grundsätzlich kann grenzüberschreitendes Engagement von Banken sowohl positive als auch negative Auswirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt haben. Positiv kann sich die Globalisierung der Banken auswirken, wenn sie es ermöglicht, dass Risiken besser gestreut werden und Investitionen von Unternehmen, die sonst unter Finanzierungsrestriktionen leiden, gefördert werden. Negativ kann Auslandsengagement von Banken indes wirken, wenn sich die Banken dadurch größere Risiken als im Inlandsgeschäft eingehen oder wenn die Auswirkungen systemischer Krisen auf das Inland übertragen werden.

Um beurteilen zu können, ob die hier kurz skizzierten Kosten oder die Nutzen überwiegen, ist zunächst eine Bestandsaufnahme erforderlich, welche Banken im Ausland aktiv sind. Insgesamt haben die deutschen Banken im Verlauf des vergangenen Jahrzehnts ihr grenzüberschreitendes Engagement stark ausgeweitet. Vor allem haben die Banken verstärkt Kapital im Ausland angelegt; die Verschuldung im Ausland ist ebenfalls, wenn auch in geringerem Umfang, gestiegen. Ein Teil des deutschen (Netto-)Kapitalexports ist somit durch das deutsche Bankensystem geleitet worden.

Wie auch bei Unternehmen aus anderen Wirtschaftszweigen ist das Auslandsengagement von Banken stark großen- und produktivitätsabhängig (Buch/Koch/Kötter, 2009). Ein Blick auf die Mikrodaten zeigt einige interessante Zusammenhänge. Neben der Größenabhängigkeit des Auslandsgeschäfts fällt auf, dass es vor allem die Banken waren, die sich in hohem Maße über die *wholesale* Märkte, d. h. nicht über Einlagen von Kunden, refinanzieren, die ihre Nettoauslandsaktiva ausgeweitet haben (Buch/Koch/Kötter, 2011).

Angesichts des großen Umfangs der Auslandsaktivitäten deutscher Banken stellt sich die Frage, wie sich dieses Engagement auf die Risiken und Erträge deutscher Banken auswirkt. Zwar sollte man erwarten, dass Banken sich nur dann im Ausland engagieren, wenn sie damit das Verhältnis zwischen Risiko und Ertrag verbessern können. Allerdings ist Auslandsengagement gerade in Form von Niederlassungen im Ausland kostspielig, was die Renditen senkt, und es könnten Risiken nicht adäquat berücksichtigt werden, was letztlich die grundsätzlich vorhandenen Vorteile der internationalen Diversifizierung schmälern würde. Eine Untersuchung auf Basis von Mikrodaten zeigt, dass Risiken und Erträge bzw. der Preissetzungsspielraum der Banken im Wesentlichen auf dem inländischen Markt bestimmt werden (Buch/Koch/Kötter, 2010). Ein verstärktes Auslandsengagement von Banken führt im Schnitt nicht zu einem bes-

seren Verhältnis von Risiko und Ertrag; bei vielen Banken ist der Beitrag sogar insignifikant. Wie stark die Banken profitieren, hängt stark vom jeweiligen Geschäftsmodell ab; gerade (kleinere) Banken, die traditionell wenig Erfahrung im Ausland haben, profitieren eher wenig.

Nicht berücksichtigt sind in dieser Studie allerdings die Folgen der internationalen Finanzkrise, die einen erheblichen Einfluss auf Teile des deutschen Bankensystems gehabt hat. Erste Erkenntnisse, wie sich die Finanzkrise ausgewirkt hat, liefert eine neuere Arbeit von Düwel/Frey/Lipponer (2011). Diese Autoren analysieren die kurzfristige Anpassung in der grenzüberschreitenden Kreditvergabe von Banken. Sie zeigen, dass ein Anstieg im Grad der Risikoaversion der deutschen Mutterbank einen negativen Einfluss auf die Kreditvergabe der betreffenden Bankengruppe insgesamt hat. Dieser Effekt hat sich während der Krise verstärkt. Buch/Koch/Kötter (2011) nutzen einen ähnlichen Datensatz, um die langfristige Kreditvergabe deutscher Banken zu untersuchen. Ihre Analyse zeigt, dass die Hilfsmaßnahmen, von denen die Banken während der Krise profitiert haben, dazu beigetragen haben, einen Rückzug der Banken aus den Auslandsmärkten teilweise zu stoppen.

5. Offene Forschungsfragen

Die Forschung mit Mikrodaten der Bundesbank und der statistischen Ämter hat erheblichen Einfluss auf unser Verständnis der Globalisierungsprozesse gehabt. Gleichwohl bleibt eine Reihe von Fragen unbeantwortet, die im Folgenden kurz skizziert werden.

5.1 Wie hängen die Auslandsaktivitäten von Banken und Unternehmen zusammen?

Die Frage, wie das Auslandsengagement von Banken und Unternehmen zusammenhängt, taucht in der Forschung zu international tätigen Banken immer wieder auf – gleichzeitig ist sie aber in der Literatur bisher praktisch nicht beantwortet worden. Es könnte beispielsweise der Fall sein, dass Banken, mit denen Unternehmen erfolgreich im Inland zusammengearbeitet haben, auch Vorteile gegenüber anderen Banken haben, diese Unternehmen in das Ausland zu begleiten. Aus dem Inlandsgeschäft könnten Informationsvorteile entstehen, die sich entweder aus der Kenntnis des Geschäftsmodells eines Unternehmens oder aus einer verbesserten Analyse der Finanzsituation eines Unternehmens ergeben. Träfe diese Analyse zu, so würde die Auslandsaktivität von Unternehmen auch die Tätigkeiten von Banken im Ausland bedingen. Auch die umgekehrte Kausalität ist indes vorstellbar: Ist eine Bank bereits auf einem bestimmten Auslandsmarkt aktiv, so könnte dies ihren inländischen Firmenkunden den Weg auf Auslandsmärkte ebnen. Über beide Wirkungskanäle könnten Friktio-

nen im Auslandsgeschäft, die sich auf unvollständigen Kapitalmärkten ergeben, reduziert werden.

Um zu untersuchen, ob es eine Verbindung zwischen den Auslandstätigkeiten von Banken und Unternehmen in dem geschilderten Sinne gibt und welche Richtung der Kausalität die dominierende ist, sind Mikrodaten erforderlich. Denn aus aggregierten Daten lassen sich keine direkten Beziehungen zwischen einzelnen Banken und Unternehmen ableiten. Letztlich wird ein Datensatz benötigt, aus dem sowohl die Auslandsaktivitäten von Banken und von Unternehmen als auch die Verbindungen im Kreditgeschäft zwischen Banken und Unternehmen im Inland ablesbar sind. Durch geeignete Verknüpfungen von Mikrodaten ließe sich ein solcher Datensatz erstellen. Forschung in diesem Bereich verspricht auch eine genauere Antwort auf die Frage, inwiefern Finanzierungsbeschränkungen für die Auslandstätigkeit von Unternehmen wichtig sind. Die Rolle von Finanzierungsbeschränkungen von Unternehmen für deren Tätigkeit im Ausland hat insbesondere mit Blick auf die Auswirkungen der Finanzkrise verstärkt in der Literatur an Aufmerksamkeit gewonnen (vgl. Buch/Kesternich/Lipponer/Schnitzer, 2010; Buch/Kesternich/Lipponer/Schnitzer, 2009 für eine Übersicht der relevanten Literatur.)

5.2 Sind die großen Unternehmen im Ausland, weil sie produktiver sind – oder fördert Auslandsengagement die Produktivität?

Bislang ist in der Forschung im Wesentlichen davon ausgegangen worden, dass die Produktivität exogen ist und sich daraus die Wahrscheinlichkeit bestimmen lässt, ob ein Unternehmen (oder eine Bank) im Ausland tätig ist, bzw. wie groß das Geschäftsvolumen dort ist. Neuere Arbeiten zeigen aber, dass die Produktivität endogen von den Auslandsaktivitäten der Unternehmen abhängt (Lileeva/Trefler, 2010). In einem theoretischen Modell zeigen diese Autoren, dass sich produktive Investitionen für Unternehmen möglicherweise erst dann lohnen, wenn auf Grund von Senkungen der Handelskosten neue Märkte erschlossen werden können. Für deutsche Unternehmen zeigen frühere Studien, dass es kaum Rückkoppelungseffekte des Außenhandels auf die Produktivität der Unternehmen gibt (Wagner 2005, 2007). Um allerdings den Einfluss von Investitionen im Ausland untersuchen zu können, sind detaillierte Informationen darüber erforderlich, wie sich Unternehmen mit und ohne Direktinvestitionen entwickeln.

5.3 Wie wirkt sich verstärkter Dienstleistungshandel auf den Arbeitsmarkt aus?

Die Literatur zu den Arbeitsmarkteffekten von mehr Direktinvestitionen und mehr Außenhandel hat sich bisher vorwiegend mit den Effekten des Güterhan-

dels beschäftigt. Durch den massiven technischen Fortschritt im Bereich der Informationstechnologie ist es allerdings auch möglich geworden, Dienstleistungen, die traditionell als wenig gut handelbar galten, über größere Entfernung hinweg zu transportieren. Dieses Phänomen hat unter dem Stichwort „trade in tasks“, also „Handel mit Tätigkeiten“, Eingang in die neuere Außenhandelsliteratur gefunden. Handel mit Tätigkeiten kann deshalb andere Auswirkungen auf die Beschäftigung haben als der traditionelle Güterhandel, da sich diese Auswirkungen nicht an der Branche, in der ein Beschäftigter tätig ist, und die mehr oder weniger kapitalintensiv produziert, festmachen, sondern an der spezifischen Tätigkeit eines Arbeitnehmers. Beispielsweise kann ein Unternehmen seine Buchhaltung in ein kostengünstigeres Ausland verlegen, unabhängig davon, ob das Unternehmen oder die Branche insgesamt aufgrund ihrer Produktions- und Faktoreinsatzstrukturen komparative Vorteile im Außenhandel hat. Für die Beschäftigten bedeutet dies, dass die Beschäftigungseffekte der Integration der Märkte nicht von dem Bildungsgrad eines Mitarbeiters abhängen sondern vielmehr davon, ob eine bestimmte Tätigkeit gut handelbar ist oder nicht. Im Bereich der Dienstleistungen beispielsweise können Tätigkeiten, die eine geringe Qualifikation erfordern, aber vor Ort ausgeführt werden müssen, einen besseren Schutz vor den Folgen der Globalisierung leisten als Tätigkeiten, die eine hohe Qualifikation erfordern aber nicht unbedingt ortsgebunden sind.⁷

Es liegt nahe, dass eine genaue empirische Analyse dieser Zusammenhänge nicht nur verknüpfte Daten über Unternehmen und Arbeitnehmer sondern auch Informationen über die jeweiligen Tätigkeiten erfordert. Einen Datensatz, der hierüber Aufschluss gibt, haben Becker/Mündler (2008) erstellt und zeigen damit, dass das Offshoring deutscher Unternehmen mit einer Verlagerung der Beschäftigung hin zu mehr nicht-Routine und interaktiven Tätigkeiten höher qualifizierter Arbeitnehmer im Inland verbunden ist. Viele weitere Fragen sind indes noch unbeantwortet, beispielsweise Implikationen für Änderungen in der Einkommensverteilung oder, im wirtschaftspolitischen Bereich, die Bedeutung dieser Phänomene für Ausbildungsinhalte.

5.4 Wie sollten international tätige Banken reguliert werden?

Im Nachgang der Finanz- und Wirtschaftskrise ist verstärkt über die erforderlichen Anpassungen bei der Regulierung der Banken diskutiert worden. Es besteht ein sehr weitgehender Konsens dahingehend, dass die Regelsysteme verstärkt Anreize bieten sollten, weniger Risiken einzugehen und dass die Banken Eigenkapital in ausreichendem Maße bereithalten müssen, um Risiken aus

⁷ Zusätzlich muss berücksichtigt werden, dass die Folgen der Globalisierung insgesamt auch Verbesserungen bei den Konsummöglichkeiten in Form einer größeren Produktvielfalt und niedrigeren Preisen berücksichtigen müssen. Es liegt nahe, dass sich diese Effekte sich unterschiedlich auf die einzelnen Einkommensgruppen verteilen.

eigener Kraft besser abfedern zu können. Inwiefern eine direkte Steuer auf große Banken erforderlich ist, und welche Effekte eine solche Begrenzung der Größe haben könnte, ist allerdings weniger gut belegt. Zudem ist nicht klar, wie sich eine Beschränkung der internationalen Tätigkeit von Banken – etwa durch Marktzugangsbeschränkungen oder Kapitalverkehrskontrollen – auf die Stabilität von Finanzsystemen insgesamt auswirkt. Die derzeit durchführten Stresstests für Banken berücksichtigen daher explizit das Auslandsengagement von Banken

Um die geplanten Reformen beurteilen zu können, ist zudem auch eine genauere Kenntnis der möglichen Auswirkungen auf die realwirtschaftliche Integration erforderlich. Bislang gibt es relativ wenige Verknüpfungen zwischen der Literatur zur Globalisierung der Banken und Nichtbanken. Diese wären allerdings für die bessere Beurteilung des Globalisierungsprozesses dringend erforderlich. Beispielsweise ließe sich so beantworten, ob Überlegungen, die Größe von Banken zu besteuern, negative Auswirkungen auf die realwirtschaftliche Integration haben könnten und ob multinationale Unternehmen bei der Finanzierung ihres Auslandsengagements auch von kleineren Banken effektiv begleitet werden können. Auch wäre ein besseres Verständnis des Zusammenhangs zwischen den Auslandsengagement kleinerer Unternehmen und der Tätigkeit von Banken im Ausland erforderlich. Für Deutschland beispielsweise wird oftmals berichtet, dass die engen Beziehungen zwischen kleinen und mittelständischen Unternehmen und den lokal tätigen Sparkassen häufig an nationalen Grenzen enden und die Unternehmen andere Partner im Ausland benötigen.

6. Fazit

Abschließend lässt sich festhalten, dass die Arbeitsmarkteffekte von Außenhandel und Direktinvestitionen recht umfangreich untersucht wurden und der verbesserte Zugang zu Mikrodaten in den vergangenen Jahren einen ganz erheblichen Beitrag zu einem verbesserten Verständnis der Globalisierungseffekte gehabt hat. Für viele Länder und auch für Deutschland zeigt eine genauere Betrachtung, dass die negative Wahrnehmung von Direktinvestitionen in der öffentlichen Debatte durch empirische Untersuchungen nicht unbedingt gestützt wird sondern sich ein recht differenziertes Bild ergibt. Insgesamt hat Deutschland sowohl bezogen auf das Wachstum als auch auf die Beschäftigung von der Globalisierung profitiert. Gleichzeitig darf aber auch nicht übersehen werden, dass es Regionen und Sektoren gibt, die an den Vorteilen der Globalisierung nicht im gleichen Ausmaß partizipieren wie die deutsche Volkswirtschaft insgesamt.

Nachteile, die sich für einzelne Bevölkerungsgruppen aus der Globalisierung ergeben, werden unter anderem durch die bestehenden Systeme der sozialen Sicherung ausgeglichen; die Funktionsweise dieser Systeme muss jedoch auch

angesichts der sich wandelnden Rahmenbedingungen überprüft werden. Aus Sicht der Arbeitnehmer stellt sich zudem die Frage, inwiefern Risiken, die sich aus der Globalisierung für die Stabilität von Arbeitsverhältnissen ergeben können, durch funktionierende und internationale integrierte Finanzmärkten abgedeckt werden können. Zur Beantwortung dieser Fragen sind gute Mikrodaten erforderlich, die insbesondere die Verbindungen von Haushalten, Unternehmen und Banken ermöglichen.

Die Diskrepanz zwischen öffentlicher Wahrnehmung der Globalisierungseffekte und den Ergebnissen der Forschung kann damit zusammenhängen, dass die hier zitierten Forschungsergebnisse zum Teil noch recht neu sind und den Weg in die allgemeine politische Diskussion noch nicht in ausreichendem Maße gefunden haben. Diese Diskrepanz kann aber auch mit einer in gewisser Weise verzerrten Wahrnehmung zu tun haben. So ist es leichter, die Verlierer als die (zukünftigen) Gewinner der Globalisierung zu identifizieren und zu personifizieren; zudem scheint es plausibler, dass durch Investitionen im Ausland Arbeitsplätze wegfallen, als dass diese Effekte durch eine Vergrößerung der relevanten Märkte und durch eine Erhöhung der Produktivität kompensiert werden.

Während die Effekte der Globalisierung deutscher Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe relativ gut erforscht sind, haben sich bisher nur vergleichsweise wenige Studien mit der Globalisierung der Banken auf Grundlage von Mikrodaten beschäftigt. Hier hat die jüngste Finanzkrise, aber auch die Verfügbarkeit detaillierter Mikrodaten, das Interesse an weiteren Untersuchungen erhöht. Es entwickelt sich derzeit ein sehr dynamisches Forschungsfeld, das zu einem besseren Verständnis von systemischen Effekten im Banken- und Finanzsektor beitragen und das wichtige Informationen für die laufende Regulierungsdebatte liefern kann.

Die in diesem Beitrag zitierten Forschungsergebnisse haben wichtige wirtschaftspolitische Konsequenzen. Denn sie zeigen, dass es nicht das Ziel sein kann, einzelne Branchen oder Unternehmen zu fördern. Den Weg auf Auslandsmärkte zu ebnen heißt vielmehr, Barrieren des Marktzugangs abzubauen und Innovationen auf Unternehmensebene zu fördern, um es den Unternehmen so zu ermöglichen, bestehende Fixkosten des Markteintritts aus eigener Kraft zu erwirtschaften.

Ob Programme der Außenwirtschaftsförderung, der Förderung von Innovationen oder auch der Verbesserung des Zugangs von Unternehmen zu externer Finanzierung erfolgreich sind, lässt sich nur auf Basis von Mikrodaten beantworten. In vielen Bereichen der Wirtschaftspolitik haben moderne Methoden der Evaluationsforschung bereits Einzug gefunden; insbesondere der Bereich der Arbeitsmarktforschung ist hier zu nennen. Methoden und Einzeldaten zu Unternehmen stehen für die Forschung bereit. Es wäre zu wünschen, dass diese Daten verstärkt auch auf einzelwirtschaftlicher Ebene mit Informationen über

wirtschaftspolitische Maßnahmen verknüpft werden können. Nur so kann Aufschluss darüber erzielt werden, wie erfolgreich diese Maßnahmen waren.

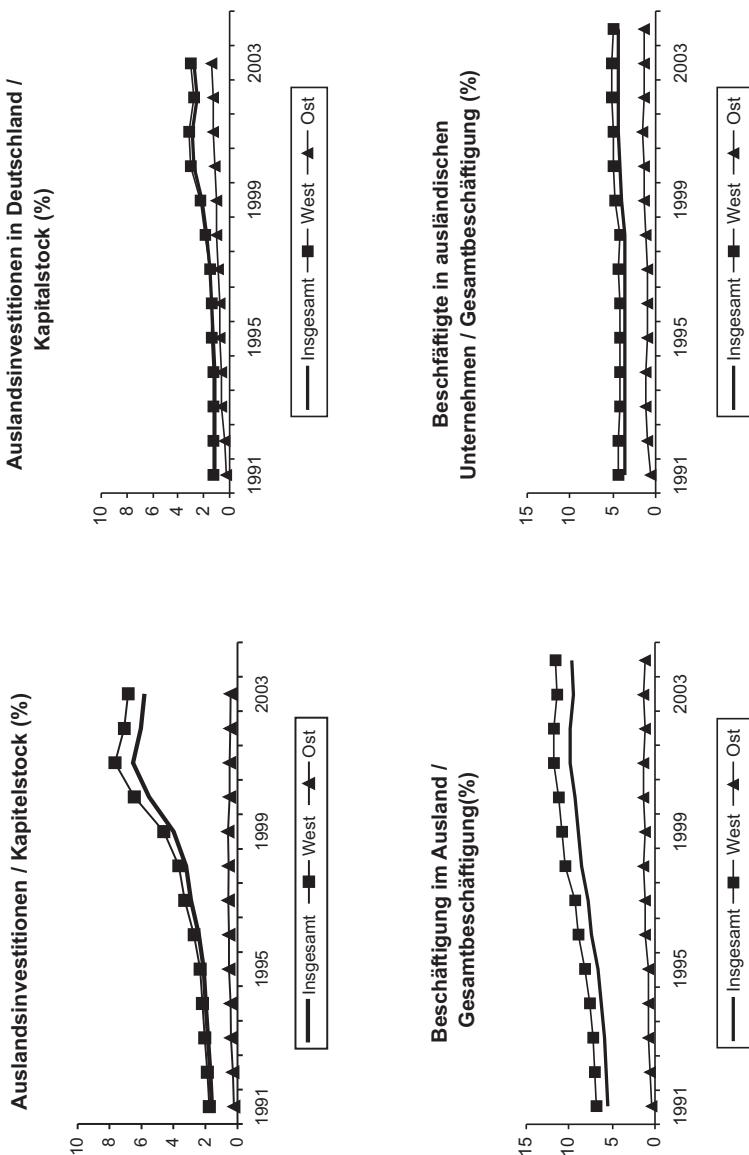
Literatur

- Amiti, M./Wie, S.-J.* (2005): Fear of service outsourcing, *Economic Policy*, 308–347.
- Arnold, J. M./Hussinger, K.* (2005): Export Behavior and Firm Productivity in German Manufacturing: A Firm-Level Analysis, *Review of World Economics* 141 (2), 219–243.
- Bachmann, R./Braun, S.* (2008): The Impact of International Outsourcing on Labour Market Dynamics in Germany, SFB 649 Discussion Paper 2008-020, Berlin.
- Barba-Navaretti, G./Venables, A. J.* (2004): Multinational Firms in the World Economy, Princeton.
- Becker, S. O./Ekholm, K./Jäckle, R./Mündler, M.-A.* (2005): Location Choice and Employment Decisions: A Comparison of German and Swedish Multinationals, *Review of World Economics* 141 (4); 693–731.
- Becker, S. O./Mündler, M.-A.* (2008): The Effect of FDI on Job Security, *B.E. Journal of Economic Analysis & Policy: Advances* 8 (1), Article 8.
- Bernard, A. B./Jensen, J. B.* (1999): Exceptional exporter performance: cause, effect, or both? *Journal of International Economics* 47, 1–25.
- Bernard, A. B./Wagner, J.* (1997): Exports and Success in German Manufacturing, *Review of World Economics* 133 (1), 134–157.
- Bertola, G./Ichino, A.* (1995): Wage Inequality and Unemployment, *NBER Macroeconomic Annual*, 13-54. Cambridge (MA).
- Buch, C. M./Kesternich, I./Lippner, A./Schnitzer, M.* (2009): Financial Constraints and the Margins of FDI. Deutsche Bundesbank, Discussion Paper 29/09, Frankfurt a.M.
- Buch, C. M./Kesternich, I./Lippner, A./Schnitzer, M.* (2010): Exports versus FDI Revisited: Does Finance Matter? Deutsche Bundesbank, Discussion Paper 03/10, Frankfurt a.M.
- Buch, C. M./Kleinert, J./Lippner, A./Toubal, F.* (2005): Determinants and Effects of Foreign Direct Investment: Evidence from German Firm-Level Data, *Economic Policy* 41, 52–110.
- Buch, C. M./Koch, C. T./Kötter, M.* (2009): Margins of International Banking: Is There a Productivity Pecking Order in Banking, Too? Deutsche Bundesbank, Discussion Paper 12/09, Frankfurt a.M.
- Buch, C. M./Koch, C. T./Kötter, M.* (2010): Do banks benefit from internationalization? Revisiting the market power-risk nexus. Deutsche Bundesbank, Discussion Paper 09/2010, Frankfurt a.M.
- Buch, C. M./Koch, C. T./Kötter, M.* (2011): Crises, Rescues, and Policy Transmission Through International Banks, Mimeo.

- Buch, C. M./Lippner, A. (2007): FDI versus exports: Evidence from German banks, Journal of Banking and Finance 31 (3), 805–826.*
- Buch, C. M./Schnitzer, M./Arndt, C./Kesternich, I./Mattes, A./Mugele, C./Strotmann, H. (2007): Analyse der Beweggründe, der Ursachen und der Auswirkungen des so genannten Offshoring auf Arbeitsplätze und Wirtschaftsstruktur in Deutschland, IAW, Tübingen.*
- Checchi, D./Barba Navaretti, G./Turrini, A. (2003): Adjusting Labour Demand: Multi-national versus National Firms – A Cross-European Analysis, Journal of the European Economic Association 1 (2–3), 708–719.*
- Criscuolo, C./Haskel, J. E./Slaughter, M. J. (2010): Global Engagement and the Innovation Activities of Firms, International Journal of Industrial Organization 28 (2), 191–202.*
- Deutsche Bundesbank (2011a): Bankenstatistik: Banken (MFIs) in Deutschland. Stand: 14. 4. 2011, Frankfurt a.M.*
- Deutsche Bundesbank (2011b): Forderungen und Verbindlichkeiten der Banken (MFIs) in Deutschland gegenüber dem Ausland. Stand: 14. 04. 2011, Frankfurt a.M.*
- Deutsche Bundesbank (2011c): Zahlungsbilanzstatistik. Zahlungsbilanz: Kapitalverkehr mit dem Ausland. Stand: 11. 04. 2011, Frankfurt a.M.*
- Deutsche Bundesbank (2011d): Bestandserhebung über Direktinvestitionen: Deutsche Direktinvestitionen im Ausland. Stand: April 2011, Frankfurt a.M.*
- Deutsche Bundesbank: Mikrodatenbank Direktinvestitionen, Frankfurt a.M.*
- Düwel, C./Frey, R./Lippner, A. (2011): Cross-border bank lending, risk aversion and the financial crisis, Gießen University and Deutsche Bundesbank, Mimeo.*
- Fiorentino, E./Koch, C./Rudek, W. (2009): Microdatabase: External Position Reports of German Banks, Deutsche Bundesbank Technical Documentation, Frankfurt a.M.*
- Geishecker, I. (2004): Outsourcing and the Demand for Low-skilled Labour: Exemplary Evidence from German Manufacturing Industries. in: D. Meulders/R. Plasman/F. Ryckx (eds.), Minimum Wages, Low Pay and Unemployment, New York, 176–194.*
- Geishecker, I. (2008): The Impact of International Outsourcing on Individual Employment Security: A Micro-Level Analysis, Labour Economics 15 (3), 291–314.*
- Geishecker, I./Görg, H. (2008a): Winners and Losers: A Micro-Level Analysis of International Outsourcing and Wages, Canadian Journal of Economics 41 (1), 243–270.*
- Geishecker, I./Görg, H. (2008b): Services Offshoring and Wages: Evidence from Micro Data, IZA Discussion Paper 3593, Bonn.*
- Greenaway, D./Nelson, D. (2000): The Assessment: Globalization and Labour-Market Adjustment, Oxford Review of Economic Policy 16 (3), 1–11.*
- Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2006): Der deutsche Arbeitsmarkt in Zeiten globalisierter Märkte, Berlin.*
- Helpman, E./Melitz, M. J./Yeaple, S. R. (2004): Export Versus FDI with Heterogeneous Firms, American Economic Review 94 (1), 300–316.*

- Jäckle, R. (2006): Going multinational: What are the effects on home market performance? Deutsche Bundesbank. Discussion Paper 03/2006, Frankfurt a.M.
- Klodt, H./Christensen, B. (2007): Home Market Effects of Foreign Direct Investment: The Case of Germany, *Aussenwirtschaft* 62 (1), 63–76.
- Krautheim, S. (2009): Export-supporting FDI. Deutsche Bundesbank, Discussion Paper 20/09, Frankfurt a.M.
- Lileeva, A./Trefler, D. (2010): Improved Access to Foreign Markets Raises Plant-Level Productivity ... for Some Plants, *Quarterly Journal of Economics* 125 (3), 1051–1099.
- Lippuner, A. (2009): Microdatabase Direct Investment – MiDi. A Brief Guide, Deutsche Bundesbank, Frankfurt a.M.
- Marin, D. (2004): „A Nation of Poets and Thinkers“ – Less so with Eastern Enlargement? Austria and Germany. Ludwig-Maximilians-Universität München, Department of Economics. Discussion paper 2004-06, München.
- Melitz, M. (2003): The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity, *Econometrica* 71, 1695–1725
- Pfaffermayr, M./Egger, P./Weber, A. (2007): Sectoral Adjustment of Employment to Shifts in Outsourcing and Trade: Evidence from a Dynamic Fixed Effects Multinomial Logit Model, *Journal of Applied Econometrics* 22 (3), 559–580.
- Pflüger, M./Blien, U./Möller, J./Moritz, M. (2010): Labor Market Effects of Trade and FDI: Recent Advances and Research Gaps, IZA Discussion Paper 5385, Bonn.
- Rodrik, D. (1997): Has Globalization Gone Too Far? Institute for International Economics, Washington D.C.
- Schmoller, G. (1898): Das preussische Handels- und Zollgesetz vom 26. Mai 1818 im Zusammenhang mit der Geschichte der Zeit, ihrer Kämpfe und Ideen. Rede zur Gedächtnissfeier des Stifters der Berliner Universität König Friedrich Wilhelm III. in der Aula derselben vom 3. August 1898, gehalten von Gustav Schmoller, Druck von W. Büxenstein. Berlin.
- Statistisches Bundesamt Deutschland (2011): Inlandsberechnung – Wichtige gesamtwirtschaftliche Größen. Stand: 24. 02. 2011, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt Deutschland (2011): GENESIS-Online Datenbank. VGR des Bundes – Bruttowertschöpfung, Bruttoinlandsprodukt. Stand: 09. 04. 2011, Wiesbaden.
- Temouri, Y./Driffeld, L. (2009): Does German Foreign Direct Investment Lead to Job Losses at Home? *Applied Economics Quarterly* 55 (3), 243–263.
- Wagner, J. (2002): The causal effects of exports on firm size and labor productivity: first evidence from a matching approach, *Economic Letters* 77, 287–292.
- Wagner, J. (2006): Exports, Foreign Direct Investment and Productivity: Evidence from German Firm Level Data, *Applied Economics Letters* 13 (6), 347–349.
- Wagner, J. (2007): Exports and Productivity: A Survey of the Evidence from Firm Level Data, *The World Economy* 30 (1), 1–21.

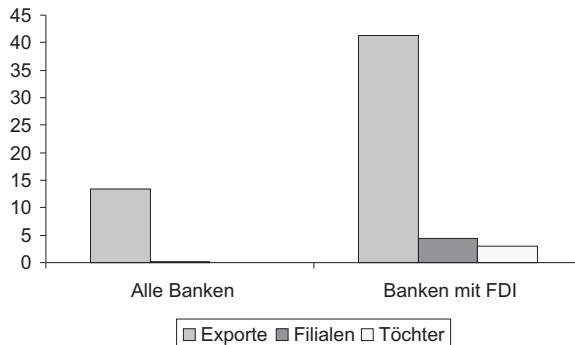
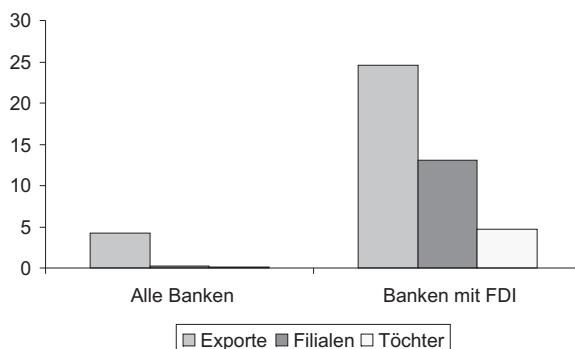
Graphiken



Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage der Direktinvestitionsdatenbank (MiDi) der Deutschen Bundesbank.

Graphik 1: Umfang deutscher Direktinvestitionen

(a) Nach Zahl der Länder

(b) Nach Volumen des Auslandsgeschäfts
(% der Bilanzsumme)

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage des Auslandsstatus der Deutschen Bundesbank.

Graphik 2: Internationalisierung deutscher Banken (2006)