

Investitionen aus den BRIC-Staaten in Deutschland

Standorte, Branchen und Beschäftigung

Sophie Golinski

In den vergangenen Jahren wurden Investitionsaktivitäten aus den BRIC-Staaten in Deutschland aus verschiedenen Perspektiven in Wissenschaft, Politik, Wirtschaft und in der Öffentlichkeit thematisiert und diskutiert. Wenngleich allerdings übereinstimmend ein Wachstum der Direktinvestitionsbestände aus diesen Staaten in Deutschland konstatiert wird (vgl. u. a. Sun 2014; BDI 2013, S. 7; Theisselmann/Curschmann/Friedrich 2013, S. 4; Fockenbrock et al. 2010), gehen die Aussagen zu Ausmaß und Struktur der Investitionen vielfach weit auseinander.

Beispielsweise beziffern Tirpitz, Groll und Ghane (2011b, S. 38) die Anzahl der deutschen Unternehmen mit einem russischen Gesellschafter auf 1.611, wohingegen Hones und Bozoyan (2014, S. 9) von etwa 1.500 Firmen mit russischen Anteilseignern in Deutschland ausgehen. Und auch auf subnationaler Ebene sind ähnliche Unstimmigkeiten zu finden: Während das Hessische Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung (vgl. HA Hessen Agentur GmbH 2009, S. 16) von circa 250 Unternehmen mit einem indischen Gesellschafter in ihrem Bundesland ausgeht, legt sich Tiwari (2010, S. 4) auf 48 Unternehmen mit einem indischen Anteilseigner in Hessen fest.

Analysen, die die Direktinvestitionsbestände aus Brasilien, Russland, Indien oder China aus vergleichender Perspektive behandeln, fehlen beinahe gänzlich, obwohl aufgrund einer gleichsam zunehmenden wirtschaftlichen Bedeutung der Herkunftsländer und ihrer ausländischen Direktinvestitionen (ADI) Parallelen bei der Bestandsentwicklung sowie den Strukturen in Deutschland denkbar sind.

Dieser Beitrag hat daher zum Ziel, sowohl eine aktuelle Informationsbasis zu den BRIC-Investitionen in Deutschland zu schaffen als auch durch die Abgrenzung regionaler, branchenspezifischer und beschäftigungsrelevanter Schwerpunkte im Investitionsgeschehen eine umfassende Grundlage für die Erarbeitung von Auswirkungen von BRIC-Investitionen auf deutsche Unternehmen und die Abschätzung arbeitsmarktrelevanter Folgewirkungen zu generieren.

Zudem kann die Herausarbeitung heterogener Strukturen sowohl innerhalb der analysierten Unternehmensmerkmale als auch zwischen den einzelnen Herkunftsländern zur Abgrenzung und Spezifizierung zielgerichteter Handlungsempfehlungen und Unterstützungsstrategien beitragen.

Mit dem Ziel, belastbare Aussagen über das Ausmaß und die Struktur aller in Deutschland aktiven Investoren aus den BRIC-Staaten treffen zu können, basiert diese Untersuchung auf einer Bestandsanalyse der in der Datenbank MARKUS erfassten deutschen Unternehmen, an denen mindestens ein Gesellschafter aus Brasilien, Russland, Indien oder China beteiligt ist.

Während Analysen auf der Grundlage von Investitionsvolumina, beispielsweise die der Deutschen Bundesbank (2015), aufgrund von Geringfügigkeitsgrenzen häufig nur ein unvollständiges Bild der ausländischen Direktinvestitionen vermitteln, erlaubt eine Untersuchung und Darstellung von Unternehmensdaten einen detaillierten und umfassenden Einblick in den Bestand und die Struktur aller derzeit in Deutschland ansässigen Investitionen aus dem Ausland.

Dieses Vorgehen gestattet neben der reinen Beschreibung unternehmensspezifischer Kennzahlen und Strukturmerkmale zudem, einzelne Parameter miteinander in Beziehung zu setzen sowie darüber hinaus diverse Eigenschaften länderspezifisch kontrastierend herauszuarbeiten. Ergänzt wird die auf der Datenbank MARKUS beruhende deskriptive Analyse der Unternehmensdaten um ausgewählte Elemente der quantitativen und qualitativen Primärdatenerhebungen. Außerdem wurden an geeigneter Stelle die Ergebnisse der eigenen Untersuchung mit den Erkenntnissen thematisch verwandter Studien verglichen bzw. durch Angaben aus denselben komplettiert.

Im Anschluss an eine Einführung in den derzeitigen Bestand der Unternehmen mit einer Kapitalbeteiligung aus den BRIC-Staaten greifen die nachstehenden Ausführungen wesentliche Kennzahlen dieser Unternehmen auf. Es werden zunächst die Investitionsstrategien von den BRIC-In-

vestoren abgegrenzt, bevor die regionale Verteilung und Standortwahl der Unternehmen mit mindestens einem Gesellschafter aus den BRIC-Staaten zentriert wird. Hiernach erfolgen eine Diskussion der Wirtschaftssektoren, die Kapitalbeteiligungen von BRIC-Investoren aufweisen, und eine Darstellung der Beschäftigungsrelevanz. Schließlich werden die Ergebnisse zusammengefasst.

Bestand von Unternehmen mit Gesellschaftern aus den BRIC-Staaten

Im Jahr 2013 belief sich die Anzahl der Unternehmen mit Gesellschaftern aus den BRIC-Staaten auf insgesamt 4.794 Unternehmen, wobei sich russische Investoren, kongruent zu der Dominanz Russlands bei den Direktinvestitionsbeständen, als Gesellschafter von 2.554 in Deutschland ansässigen Unternehmen (53 Prozent) vor China (1.674 Unternehmen; 35 Prozent), Indien (459; 10 Prozent) und Brasilien (107; 2 Prozent) positionierten¹ (Datenbank MARKUS 2013).

Wird der Unternehmensbestand allerdings nach Art des Investors in Unternehmen mit privaten Gesellschaftern und demgegenüber Unternehmen mit institutionellen Gesellschaftern aus den BRIC-Staaten differenziert², werden sequenzielle Verschiebungen sichtbar und es zeichnen sich

1 | Die Anzahl der Unternehmen mit mindestens einem Gesellschafter aus den BRIC-Staaten basiert auf der Definition der Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) zu ADI (vgl. OECD 2008, S. 22 ff.). Demnach geht ein in der Datenbank MARKUS erfasstes Unternehmen in die Grundgesamtheit ein, insofern an dem in Deutschland ansässigen Unternehmen eine Konzernmutter (Pfad mit mind. 50,01 Prozent) *oder* mindestens ein Gesellschafter (mit mind. 10 Prozent) mit Sitz in Brasilien *oder* Russland *oder* Indien *oder* China beteiligt ist. Das Unternehmen kann zudem verzeichnete Gesellschafter mit Sitz in Deutschland haben (eingeschlossen werden Gesellschafter mit unbekannter prozentualer Beteiligung).

2 | Entsprechend der in der Datenbank MARKUS hinterlegten Auswahl zu den Eigenschaften der Gesellschafter wurde eine Differenzierung der Gesellschaftertypen wie folgt vorgenommen: Als private Gesellschafter werden eine/mehrere namentlich bekannte Personen oder Familien, eine Gruppe nicht namentlich genannter natürlicher Personen und Mitarbeiter/Manager/Geschäftsführer eingegrenzt. Demgegenüber umfassen die institutionellen Gesellschafter Banken und Finanz-

erste strukturelle Unterschiede in der Investitionsaktivität zwischen den einzelnen Herkunftsländern ab (vgl. Tabelle 1). Während beispielsweise nicht einmal jede zehnte Investition aus Russland von einem institutionellen Investor (203 Unternehmen; 8 Prozent) getätigt wird, gibt es hierzulande fast doppelt so viele institutionelle (302; 66 Prozent) wie private Investoren aus Indien (161; 35 Prozent).

Tabelle 1: Anzahl der Unternehmen mit mindestens einem Gesellschafter aus den BRIC-Staaten

Anzahl der Unternehmen mit mindestens ...	Brasilien	Russland	Indien	China	Gesamt
... einem Gesellschafter aus den BRIC-Staaten* (% von gesamt)	107 (2,2 %)	2.554 (53,3 %)	459 (9,6 %)	1.674 (34,9 %)	4.794 (100,0 %)
... einem institutionellen Gesellschafter aus den BRIC-Staaten (% vom jeweiligen BRIC-Staat)	34 (31,8 %)	203 (7,9 %)	302 (65,8 %)	530 (31,7 %)	1.069 (22,3 %)
... einem privaten Gesellschafter aus den BRIC-Staaten (% vom jeweiligen BRIC-Staat)	74 (69,2 %)	2.385 (93,4 %)	161 (35,1 %)	1.171 (70,0 %)	3.791 (79,1 %)

*Die Summe der Unternehmen mit einem institutionellen Gesellschafter und der Unternehmen mit einem privaten Gesellschafter muss nicht der gesamten Anzahl der Unternehmen mit einem Gesellschafter aus den BRIC-Staaten entsprechen, weil ein deutsches Unternehmen gleichzeitig einen institutionellen und einen privaten Gesellschafter aus dem jeweiligen BRIC-Staat haben kann.

Quellen: Datenbank MARKUS 2013; eigene Darstellung.

institute, Versicherungen, Industrieunternehmen, Private-Equity-Gesellschaften, Hedgefonds, Venture Capital, Renten- und Investmentfonds/Treuhandgesellschaften, Stiftungen/Forschungsinstitute, Behörden, Staaten und Regierungen.

Im Rahmen des Projektes wurden Unternehmen mit institutionellen Gesellschaftern aus den BRIC-Staaten als relevante Größe von den Unternehmen mit privaten Gesellschaftern abgegrenzt. Gleichwohl auch private Investoren mit einem Kapitalanteil von mindestens 10 Prozent an einem Unternehmen ein langfristiges Interesse an einem Unternehmen haben und einen entscheidenden Einfluss auf dieses ausüben können (OECD 2008), eignen sie sich weniger für die Beantwortung der dieser Untersuchung zugrunde liegenden Zielstellung.

Konkret wird eine Konzentration auf die institutionellen Investoren impliziert, dieweil die zentralen Fragestellungen (siehe den Beitrag von Martin Franz, Sebastian Henn und Jörg Weingarten in diesem Band) die strategische und operative Zusammenarbeit mit dem Gesellschafter Veränderungen in unternehmensinternen und -externen industriellen Beziehungen oder die Einbettung in globale Produktionsnetzwerke adressieren, mit dem Ziel, beschäftigungs- und arbeitsmarktpolitische Effekte zu eruieren.

Auf dieser Überlegung aufbauend fokussieren die folgenden Ausführungen zu Ausmaß und Struktur der Direktinvestitionen aus den BRIC-Staaten in Deutschland ausschließlich die Unternehmen mit einem institutionellen Investor, während die mit einem privaten Anteilseigner nicht näher betrachtet werden. Insgesamt schließt die Analyse damit 1.069 Unternehmen ein, länderspezifisch deutlich dominiert von den chinesischen Investoren (530 Unternehmen; 50 Prozent aller Unternehmen).

Ergänzt werden diese um 302 Unternehmen (28 Prozent) mit mindestens einem indischen, um 203 Unternehmen (19 Prozent) mit mindestens einem russischen und schließlich um 34 Unternehmen (3 Prozent) mit mindestens einem brasilianischen Gesellschafter.

Investitionsstrategien von Investoren aus den BRIC-Staaten

Investoren aus den BRIC-Staaten treten sowohl über die Neugründung von Tochterunternehmen (*Greenfield-Investition*) als auch durch Beteiligungen an bzw. Übernahmen von bereits existierenden Unternehmen (*Brownfield-Investition*) in den deutschen Markt ein. Eine Klassifikation der Unternehmen mit institutionellen Gesellschaftern aus den BRIC-

Staaten nach der Form des Markteinstiegs³ zeigt, dass die Zahl der Greenfield-Investitionen (789 Unternehmen; 74 Prozent) die der Brownfield-Investitionen (280; 26 Prozent) um etwa das Dreifache übersteigt (vgl. Abbildung 1).

Wenngleich die Kapitalgeber aller Herkunftsländer häufiger in die Neugründung eines Tochterunternehmens investierten, werden prozentual signifikante Unterschiede in einer länderspezifischen Analyse sichtbar. Kontrastierend kann dies anhand der fernöstlichen Kapitalgeber dargestellt werden: Tritt beinahe die Hälfte der indischen Investoren (138 Unternehmen; 46 Prozent) über die Beteiligung an bzw. Übernahme von bestehenden Unternehmen in den deutschen Markt ein, haben demgegenüber nur 16 Prozent (85 Unternehmen) der chinesischen Investoren diese Strategie einer grenzüberschreitenden Investition in Deutschland gewählt (vgl. Tabelle 2).

3 | Die Abgrenzung der Investitionstypen basiert auf einer eigenen Erhebung entsprechend der Definition der OECD aus dem Jahr 2007, die zwischen grenzüberschreitenden *Mergers and Acquisitions* (M&A; Brownfield-Investitionen) und anderen ausländischen Direktinvestitionen (ADI; Greenfield-Investitionen, Kapitalerweiterungen) unterscheidet. Als Brownfield-Investitionen werden ADI bezeichnet, bei denen Veränderungen in den Eigentumsverhältnissen durch die Beteiligung eines direkten Investors von mindestens 10 Prozent am Direktinvestitionsunternehmen auftreten. Mit anderen Worten, zu M&A gehören zum einen langfristige Beteiligungen von Investoren von mindestens 10 bis zu 50 Prozent am Unternehmen und zum anderen Übernahmen durch den Kauf von mehr als 50 Prozent der Anteile von Unternehmen. Andere Typen von ADI stehen mit einer Veränderung der Höhe des Eigenkapitals in Verbindung. Sie schließen Greenfield-Investitionen (*ex nihilo*-Investitionen) ebenso ein wie eine Aufstockung von Kapitalbeteiligungen in bestehenden Unternehmen (OECD 2007). Ausschlaggebend für die Klassifizierung der Unternehmen nach Investitionsstrategie war in dieser Untersuchung die erste durch den Investor aus den BRIC-Staaten getätigte Direktinvestition. Entscheidungsgrundlage für die Abgrenzung der Unternehmen nach Investitionsstrategie waren die Angaben der Datenbank MARKUS zur Gesellschafterhistorie und zu den M&A-Deals sowie eine umfassende Web-Recherche.

Abbildung 1: Räumliche Verteilung von Investitionstypen
von Unternehmen mit mindestens einem Gesellschafter aus den BRIC-Staaten

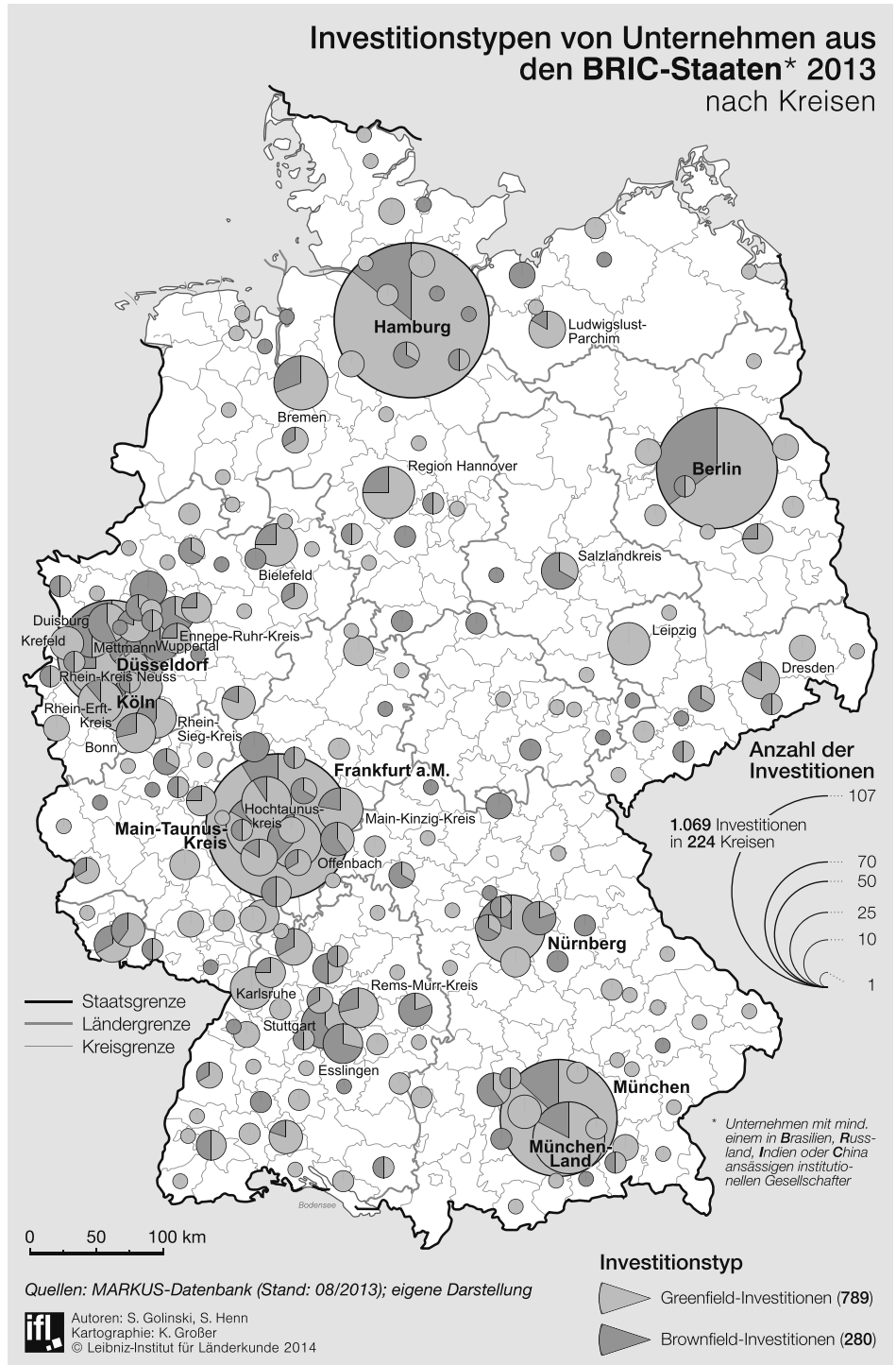


Tabelle 2: Investitionstypen von Unternehmen mit mindestens einem Gesellschafter aus den BRIC-Staaten

BRIC-Investitionen	Brasilien	Russland	Indien	China	Gesamt
gesamt	34	203	302	530	1.069
(% von gesamt)	(3,2 %)	(20,0 %)	(28,3 %)	(49,6 %)	(100,0 %)
davon Greenfield-Investitionen	25	155	164	445	789
(% von jeweiligem BRIC-Staat)	(73,5 %)	(76,4 %)	(54,3 %)	(84,0 %)	(73,8 %)
davon Brownfield-Investitionen	9	48	138	85	280
(% von jeweiligem BRIC-Staat)	(26,5 %)	(23,6 %)	(45,7 %)	(16,0 %)	(26,2 %)

Quellen: Datenbank MARKUS 2013; eigene Auswertung.

Den absoluten Unternehmenszahlen zufolge haben indische Investoren (138 Unternehmen) in fast genauso viele bestehende Unternehmen investiert wie brasilianische, russische und chinesische Investoren zusammen (142 Unternehmen). Die Ursachen für diese Ungleichverteilung wie auch für die Wahl der Investitionsstrategie liegen im Wesentlichen in den vielfältigen Zielen und Strategien der Investoren für eine Investitionstätigkeit in Deutschland begründet (siehe den Beitrag von Kai Bollhorn in diesem Band). Gleichzeitig tragen die Investitionsstrategien der BRIC-Investoren maßgeblich zu Ausprägungen und Ausdifferenzierungen bei Standorten, Branchen und Beschäftigung bei.

Räumliche Verteilung und Standortwahl

Bisherige Untersuchungen zur deutschlandweiten Verteilung der Unternehmen mit einem Gesellschafter aus Brasilien, Russland, Indien oder China adressierten ausschließlich die jeweiligen Herkunftsländer der Investoren und blieben auf die Ebene der Bundesländer limitiert (vgl. u. a. NRW.Invest 2014; Tirpitz/Groll/Ghane 2011a; 2011b; Tiwari 2010; HA Hessen Agentur

GmbH 2009). Wurden dagegen Aussagen auf regionaler bzw. lokaler Ebene getroffen, waren diese zumeist auf einzelne konkrete Investitionsstandorte, wie beispielsweise die bei chinesischen Investoren favorisierten Großstädte Hamburg und Düsseldorf, begrenzt (vgl. HWF 2005; China-Kompetenzzentrum Düsseldorf o.J.).

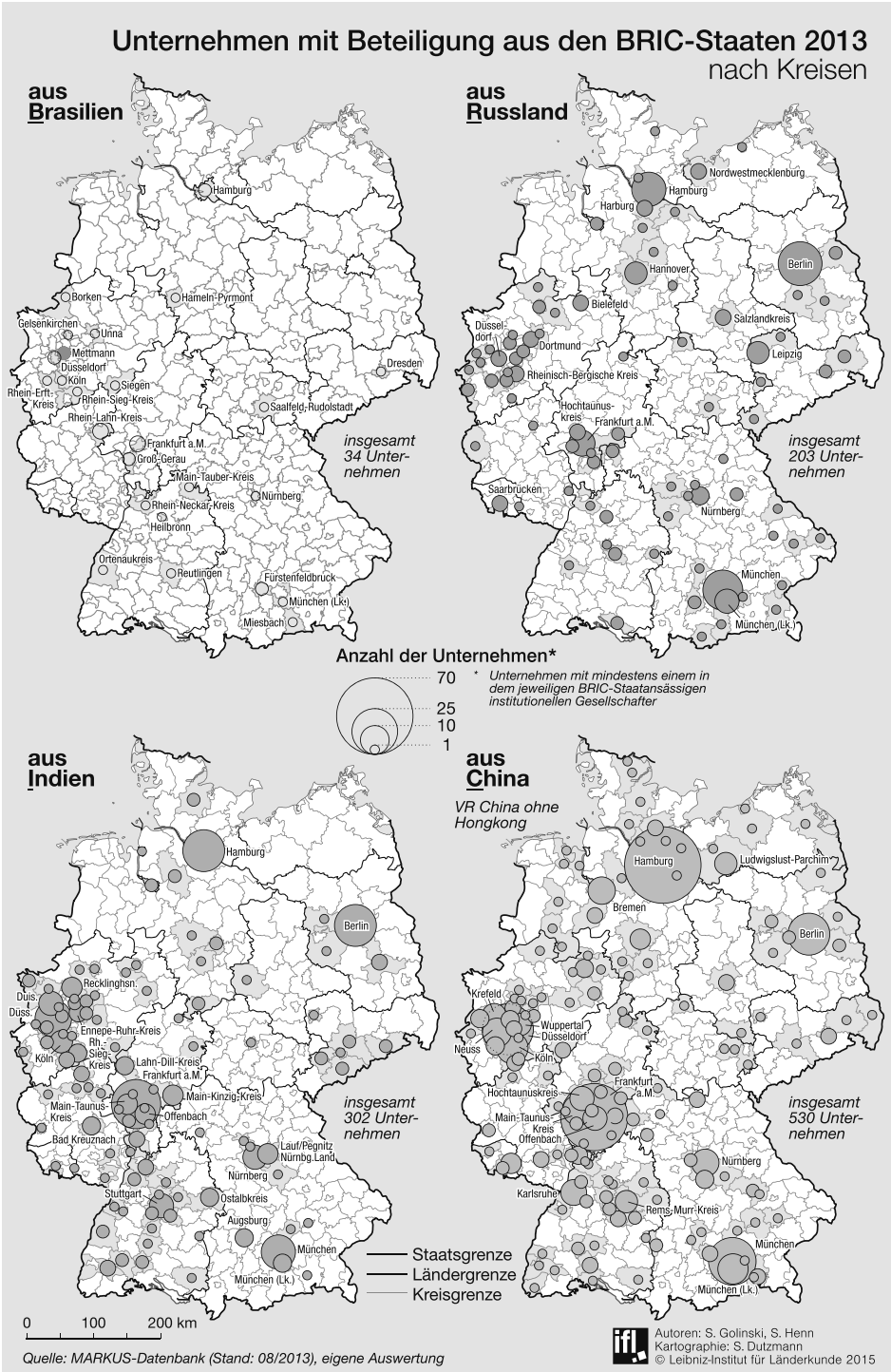
Die dieser Untersuchung zugrunde liegenden Unternehmensdaten ermöglichen im Gegensatz dazu eine deutschlandweite Darstellung der Standorte von Unternehmen mit einem Gesellschafter aus den BRIC-Staaten⁴ auf regionaler Ebene. Auf dieser Informationsgrundlage können nicht nur Aussagen zur regionalen Verteilung getroffen, sondern auch bedeutende Investitionsstandorte zu den einzelnen BRIC-Staaten bzw. aus vergleichender Perspektive herausgearbeitet werden.

Ergänzt werden die Analysen zu den Investitionsstandorten anschließend durch die in der telefonischen Befragung standardisiert erfassten Gründe zur subnationalen Standortwahl bei der Gründung eines Tochterunternehmens in Deutschland. Arbeiteten bisherige Untersuchungen zur Standortwahl ausländischer Unternehmen vordergründig die Zusammenhänge zwischen diversen Standortfaktoren und den Ansiedlungsmustern heraus, um anschließend indirekt auf die zentralen Einflussindikatoren einer Standortwahl zu schließen, können aus der in dieser Untersuchung konzipierten Befragung direkte Aussagen zur Standortentscheidung aus der Sicht der befragten Unternehmensvertreter vermittelt werden.

Räumlich betrachtet konzentriert sich mehr als die Hälfte der Unternehmen mit mindestens einem institutionellen Gesellschafter aus den BRIC-Staaten (598 Unternehmen; 56 Prozent) auf die drei westdeutschen Flächenbundesländer Nordrhein-Westfalen (234; 22 Prozent), Bayern (183; 17 Prozent) und Hessen (181; 17 Prozent) (vgl. Abbildung 2).

4 | Die auf einer Registrierung im Handelsregister beruhenden Adressinformationen in der Datenbank MARKUS ermöglichen es, ein Unternehmen zu verorten. Verfügt ein Unternehmen allerdings über mehrere Betriebe bzw. Produktionsstätten, sind diese nicht gesondert erfasst und werden, unabhängig davon, ob sie an einem anderen Standort angesiedelt sind, räumlich dem registrierten Standort der Unternehmenszentrale zugeordnet. Daraus folgt, dass auch Angaben, beispielsweise zur ökonomischen Tätigkeit oder Beschäftigung, dem registrierten Unternehmenssitz zugeschrieben werden.

Abbildung 2: Räumliche Verteilung von Unternehmen mit mindestens einem Gesellschafter aus den BRIC-Staaten



Nordrhein-Westfalen, welches fast jede vierte Investition aus den BRIC-Staaten auf sich vereint, ist damit nicht nur attraktivstes deutsches Bundesland für ausländische Direktinvestitionen aus aller Welt, sondern auch für die Investoren aus den BRIC-Staaten (vgl. NRW.Invest 2014, S. 4). Den Angaben von NRW.Invest (vgl. ebd., S. 4) zufolge ist die Volksrepublik China (VR China) hinter den Niederlanden, den USA, der Schweiz und Großbritannien bereits Nummer fünf der wichtigsten Investorenländer und auch weitere Untersuchungen im bundesdeutschen Vergleich bestätigen die Dominanz Nordrhein-Westfalens im Hinblick auf die Anzahl der Unternehmen mit einem chinesischen Gesellschafter (vgl. Tirpitz/Groll/Ghane 2011a, S. 28).

Im länderspezifischen Vergleich ist Nordrhein-Westfalen nicht nur bei den chinesischen Kapitalgebern (113 Unternehmen; 21 Prozent) begehrtester Standort, sondern auch indische (74; 25 Prozent) und brasilianische Investoren (11; 32 Prozent) haben bevorzugt im bevölkerungsreichsten deutschen Bundesland investiert. Lediglich für russische Investoren ist der Freistaat Bayern (51 Unternehmen; 25 Prozent) vor Nordrhein-Westfalen (36; 18 Prozent) und Berlin (23; 11 Prozent) attraktivster Investitionsstandort.⁵

Der Dominanz der Bundesländer Nordrhein-Westfalen, Bayern und Hessen, in denen über 50 Prozent der Unternehmen mit Gesellschaftern aus den BRIC-Staaten lokalisiert sind, stehen einige Bundesländer gegenüber, die zusammengenommen gerade einmal etwas mehr als jede zehnte Investition aus den BRIC-Staaten (120 Unternehmen; 11 Prozent) auf sich vereinen. Konkret gehören dazu alle ostdeutschen Bundesländer (ohne Berlin, 79; 7 Prozent), Bremen (14; 1 Prozent), das Saarland (12; 1 Prozent) und Schleswig-Holstein (15; 1 Prozent). Auch wenn die Herkunftsländer der Direktinvestitionen getrennt betrachtet werden, bestätigt sich die untergeordnete Rolle Ostdeutschlands als Investitionsstandort.

Weniger als jeder zehnte brasilianische (2 Unternehmen; 6 Prozent), indische (17; 6 Prozent) und chinesische Investor (34; 7 Prozent) haben sich für eine Investition in den ostdeutschen Ländern entschieden. Eine 2014

5 | Historisch betrachtet ist die Bundeshauptstadt Berlin im nationalen Vergleich für viele russische Investoren wichtigster Standort und auch Germany Trade and Invest (GTAI 2012) konstatiert einen Direktinvestitionsbestand von 93 Prozent des russischen Kapitals am Standort Berlin. Hierbei handelt es sich jedoch beinahe ausschließlich um Kapitalbeteiligungen privater Investoren, die in dieser Untersuchung nicht näher betrachtet werden.

von der Chinesischen Handelskammer in Berlin veröffentlichte Studie bestätigt diese Diskrepanz (CHKD 2014, S. 9) und auch Tiwari (2010, S. 4) bescheinigt in einer Studie zu den indischen Investoren in Deutschland den ostdeutschen Bundesländern eine geringere Relevanz bei der Standortwahl.

Die russischen Investoren sind mit 26 Unternehmen (13 Prozent) prozentual etwas häufiger in Ostdeutschland präsent, was vermutlich nicht zuletzt auf die langjährigen wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den ehemals zur DDR gehörenden Bundesländern und Russland zurückzuführen ist. Dies zumindest bestätigt sich z. B. in einem Interview mit einer Leipziger Handelsniederlassung, welche ihre Vertriebsaktivitäten zu Zeiten der Sowjetunion nicht ohne einen russischen Partner realisieren konnte und diese Verbindungen bis heute aufrechterhält (Unternehmen Interview 4).

Lokal betrachtet bestätigt sich die besondere Rolle Berlins als präferierter Standort russischer Investoren (23 Unternehmen), gefolgt von München (19) und Hamburg (14). Indische Investoren hingegen bevorzugen die Finanzmetropole Frankfurt am Main (30 Unternehmen) vor Hamburg (21) und Düsseldorf (16). Während sich aus der Datenbank MARKUS dreißig Unternehmen mit einem institutionellen Gesellschafter in Frankfurt am Main identifizieren lassen, beziffert die Frankfurter Wirtschaftsförderung GmbH die Anzahl der indischen Unternehmen im IHK-Bezirk Frankfurt am Main auf 171.

Laut der hessischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft HA Hessen Agentur GmbH (2009, S. 16 ff.) haben sich wiederum allein vierzig indische IT-Unternehmen im Frankfurter Raum niedergelassen, darunter die IT-Dienstleister Tata Consultancy Services (TCS) und Polaris Software Lab GmbH, aber auch Unternehmen anderer Branchen, wie die Bilcare Research GmbH, ein Spezialist für pharmazeutische Verpackungen, oder die ICICI Bank UK PLC. Die Wirtschaftsförderung der Stadt Frankfurt am Main bezeichnet die Metropole mittlerweile als »LITe India am Main« (Wirtschaftsförderung Frankfurt GmbH 2014) und wirbt mit einer lebendigen indischen Business Community.

Die meisten Unternehmen mit einem chinesischen Gesellschafter sind in der Hansestadt Hamburg (70 Unternehmen) beheimatet. Viele weitere Untersuchungen bestätigen die herausragende Rolle Hamburgs als Zentrum der chinesischen Direktinvestitionen in Deutschland. Unter anderem identifiziert die Bertelsmann-Stiftung in einer 2009 erschienenen Studie etwa 400 Firmen aus China, die heute in Hamburg und von dort aus aktiv sind (vgl. Sohm/Linke/Klossek 2009, S. 93).

Weitere Publikationen schreiben »Hanbao – Burg der Chinesen«, wie Hamburg auf Chinesisch bezeichnet wird, eine bedeutende Rolle als traditionellem Ansiedlungsknoten chinesischer Unternehmen (vgl. Tirpitz/Groll/Ghane 2011a, S. 32) zu und betonen die Dynamik der steigenden Ansiedlungszahlen chinesischer Investoren (vgl. HWF 2005). Aktuelle Untersuchungen bescheinigen darüber hinaus der Stadt Düsseldorf im Zentrum der Metropole Rhein-Ruhr eine zunehmend wichtige Rolle für Investoren aus China. Eine Erfassung ausländischer Unternehmen der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf (vgl. IHK Düsseldorf) aus dem Jahr 2013 registriert 148 Unternehmen aus der VR China, Hongkong und Taiwan und schreibt gleichzeitig der Stadt Düsseldorf eine in den letzten Jahren bemerkenswert gewachsene Bedeutung als Zentrum für chinesische Unternehmen zu (ebd. 2013, S. 8).

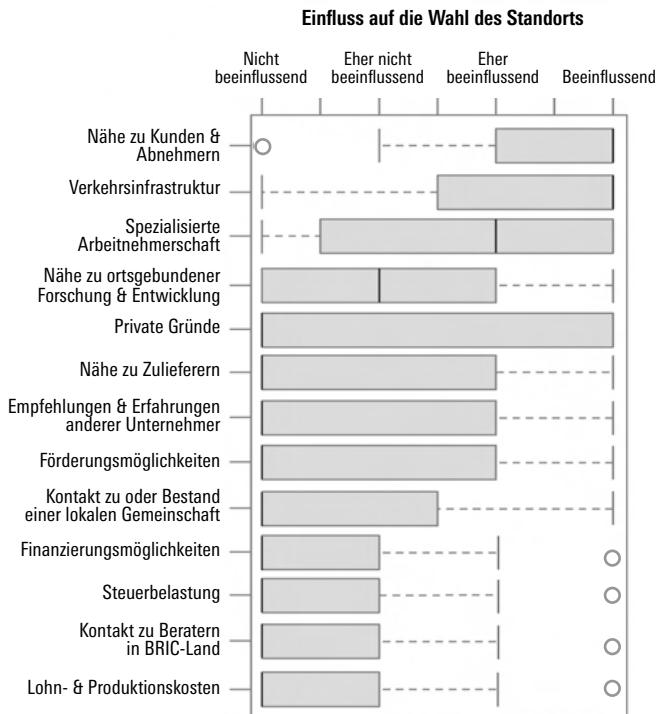
Auch eine Expertin für chinesische Direktinvestitionen einer internationalen Anwaltssozietät hebt die Bedeutung Düsseldorfs in der Standortwahl chinesischer Investoren hervor, indem sie unterstreicht, dass »gerade so in den letzten anderthalb bis zwei Jahren [...] der Raum Düsseldorf [...] überflutet worden [ist; Anm. d. Verf.] mit chinesischen Ansiedlungen« (Experte Interview 1). Neben Hamburg und Düsseldorf sind auch Frankfurt am Main und München beliebte Investitionsziele für Investoren aus China (vgl. Abbildung 2).

Eine regionalräumliche Betrachtung der brasilianischen Investitionsstandorte ergibt aufgrund der geringen Anzahl der Investitionsprojekte kaum räumliche Konzentrationen von Unternehmen. Festzustellen ist allerdings, dass sich leichte Konzentrationen entlang der Rheinschiene abbilden, wohingegen einzelne Bundesländer, darunter auch die Bundeshauptstadt Berlin, kein räumliches Investitionsziel von brasilianischen Investoren sind.

In der Summe finden sich die meisten Unternehmen mit mindestens einem Gesellschafter aus den BRIC-Staaten in den Großstädten Hamburg (107 Unternehmen), Frankfurt am Main (97), Berlin (65), München (61) und Düsseldorf (52). Damit konzentriert sich in nur fünf deutschen Großstädten über ein Drittel der Investitionen aus den BRIC-Staaten.

Während Investoren bei der Beteiligung bzw. Übernahme bereits bestehender Unternehmen unmittelbar an den Standort gebunden sind, obliegt den Investoren bei der Gründung eines neuen Tochterunternehmens die freie Standortwahl. Die Bedeutung diverser Einflussfaktoren auf die innerdeutsche Standortwahl eines Investors aus den BRIC-Staaten wurde in der telefonischen Unternehmensbefragung standardisiert erfasst. Die Er-

Abbildung 3: Boxplot der Standortfaktoren*



* Kreise = seltene Ausreißer; gestrichelte horizontale Linie mit vertikaler Endlinie = häufige Ausreißer; dicke schwarze Linie = 50 %; grauer Bereich = 25–75 %.

Datengrundlage: Telefonisch erhobene Primärdaten

Quelle: Bollhorn/Golinski/Franz 2014, S. 348.

gebnisse der Befragung zeigen, dass länderübergreifend vornehmlich harte Standortfaktoren einen Investor aus den BRIC-Staaten in seiner Ansiedlungsentscheidung beeinflusst haben.

Insgesamt gaben 76 Prozent der befragten 78 Unternehmensvertreter die *Nähe zu Kunden und Abnehmern*, 73 Prozent die *Verkehrsinfrastruktur* und 62 Prozent eine *spezialisierte Arbeitnehmerschaft* als wichtig bzw. eher wichtig für die Wahl des Standortes innerhalb Deutschlands an. Demgegenüber bewerteten nur 14 Prozent der befragten Unternehmer den *Kontakt zu Beratern im jeweiligen Ursprungsland* als wichtig bzw. eher wichtig; bei

den *Lohn- und Produktionskosten* waren es 17 Prozent und die *Steuerbelastung* (*Grundstücks- und Gewerbesteuer*) schätzten nur 20 Prozent als bedeutsam für die Standortwahl ein (vgl. Abbildung 3).

Während die länderübergreifend bedeutsamen Standortfaktoren *Nähe zu Kunden und Abnehmern* sowie die Bedeutung der *Verkehrsinfrastruktur* auf eine Fokussierung auf den regionalen Absatzmarkt hinweisen, schätzen Unternehmen, die den Standortfaktor *spezialisierte Arbeitnehmerschaft* als (eher) wichtig bewerten, das Vorhandensein hoch qualifizierter Arbeitnehmer zur bestmöglichen Umsetzung ihrer jeweiligen Geschäftsinteressen.

Faktoren, die mögliche Kostenvorteile aufgrund der innerdeutschen Standortwahl mit sich bringen, sind für Investoren aus den BRIC-Staaten bei der Standortwahl nicht relevant: Die Standortfaktoren *Lohn- und Produktionskosten*, *Steuerbelastung*, *Finanzierungsmöglichkeiten* und *Fördermöglichkeiten* wurden länderübergreifend als (eher) unwichtig eingeschätzt. Im Hinblick auf die indischen Investoren begründen Westenberger und Bozoyan (2014, S. 8) diese Bewertung mit einer ausreichenden Kapitalausstattung der Unternehmen, die demzufolge nicht auf ausländische Kredite bzw. finanzielle Erleichterungen angewiesen seien.

Und auch die weichen Standortfaktoren (*Kontakt zu Beratern im jeweiligen Ursprungsland*, *Kontakt zu oder Bestand einer lokalen Gemeinschaft* bzw. *Empfehlungen und Erfahrungen anderer Unternehmer*), die eine Einbettung der BRIC-Investoren in das regionale Umfeld bzw. in regionale Netzwerke erleichtern, werden länderübergreifend als (eher) unbedeutend eingeschätzt.

Eine Ausnahme bildet die Bedeutung *privater Gründe* bei der Standortwahl, die 41 Prozent der befragten Unternehmen als (eher) einflussgebend bewerteten. Interessanterweise bilden sich hier, im Gegensatz zur Einschätzung der anderen Standortfaktoren, größere Unterschiede zwischen den einzelnen Herkunftsländern ab: Während 32 Prozent der chinesischen Investoren und 40 Prozent der indischen Investoren *private Gründe* als ein ausschlaggebendes Kriterium für die innerdeutsche Standortwahl angaben, ist der Standort von mehr als jedem dritten russischen Investor (78 Prozent) auch nach dieser Präferenz gewählt worden.

Unternehmensvertreter und Experten führen in den Interviews (z.B. Experte Interview 4; Experte Interview 5; Unternehmen Interview 8) diese Tendenz bei russischen Neugründungen vornehmlich auf persönliche Bindungen (z.B. Herkunft, Ausbildungsort, persönliche Kontakte) oder die Attraktivität bzw. das Image eines Standortes zurück.

Allerdings sehen die Experten (Experte Interview 5; Unternehmen, Verband Interview 1) – und dies bestätigen die Ergebnisse der eigenen telefonischen Unternehmensbefragung ebenso wie die Beobachtungen von Tirpitz/Groll/Ghane (2011b, S. 42) – keinen Zusammenhang zwischen der innerdeutschen Standortwahl eines Unternehmens und dem Bestand einer großen russischen Community vor Ort. Auch für die indischen Investoren stellen Westenberger und Bozoyan (2014, S. 8) eine Relevanz familiärer Beziehungen bei der lokalen Standortwahl fest, allerdings aufgrund sprachlicher Voraussetzungen verstärkt in Großbritannien und den Vereinigten Staaten.

Lokale Standortvorteile haben einen entscheidenden Einfluss auf die Ansiedlungsentscheidung der Investoren aus den BRIC-Staaten und können darüber hinaus auch die Unternehmensstruktur in Deutschland beeinflussen. In einigen Fällen gründete der Investor in unmittelbarem Anschluss an den Unternehmenskauf eine neue Niederlassung, die weniger an der räumlichen Nähe zu bereits vorhandenen Produktionsstandorten als vielmehr an dem Anforderungsprofil der neuen Betriebsstätte und den dafür notwendigen Standortvoraussetzungen orientiert war.

So errichtete beispielsweise das brasilianische Unternehmen Braskem S. A. neben den übernommenen Produktionsstandorten in Schkopau (Sachsen-Anhalt) und Wesseling bei Köln (NRW) seine neue Europazentrale in Frankfurt am Main. Die Begründung der Standortwahl, so heißt es vonseiten der Geschäftsführung (Unternehmen Interview 2), sei »der Reisebezug mit Frankfurt als Flughafen, als Handelsplatz, als Schaltstelle«.

Ein weiteres Beispiel ist das russische Industrieunternehmen Kirovskii Zavod, welches zusätzlich zum Kauf zweier Industriebetriebe in Nobitz (Thüringen) und Mönchengladbach (NRW) eine Niederlassung in Berlin in unmittelbarer Nähe zur Russischen Botschaft u. a. zur Wahrnehmung repräsentativer Zwecke gründete.

In der Summe lässt sich in Bezug auf die regionale Verteilung der Investitionen aus den BRIC-Staaten eine starke Konzentration auf wenige Bundesländer, mitunter sogar auf wenige städtische Schwerpunkte feststellen. Je nach betrachtetem Herkunftsland zeichnen sich dabei unterschiedliche regionale Investitionsschwerpunkte ab. Ausschlaggebend für die Standortentscheidung bei der Gründung von Tochterunternehmen sind fast ausschließlich harte Standortfaktoren, vornehmlich die Nähe zu Kunden und Abnehmern und die Verkehrsinfrastruktur.

Branchen

Die Analyse der Branchen basiert auf den in der Datenbank MARKUS erfassten Angaben zur Haupttätigkeit eines Unternehmens, die als Code entsprechend der Klassifikation der Wirtschaftszweige⁶ (vgl. Statistisches Bundesamt 2008), ausgewiesen sind. Abbildung 4 stellt die Unternehmen mit mindestens einem Gesellschafter aus den BRIC-Staaten entsprechend ihrer Branchenzugehörigkeit (Statistisches Bundesamt 2008, Code 1-stellig) dar, wobei nur die Branchen berücksichtigt werden, in denen mindestens eine Investition verzeichnet wurde.

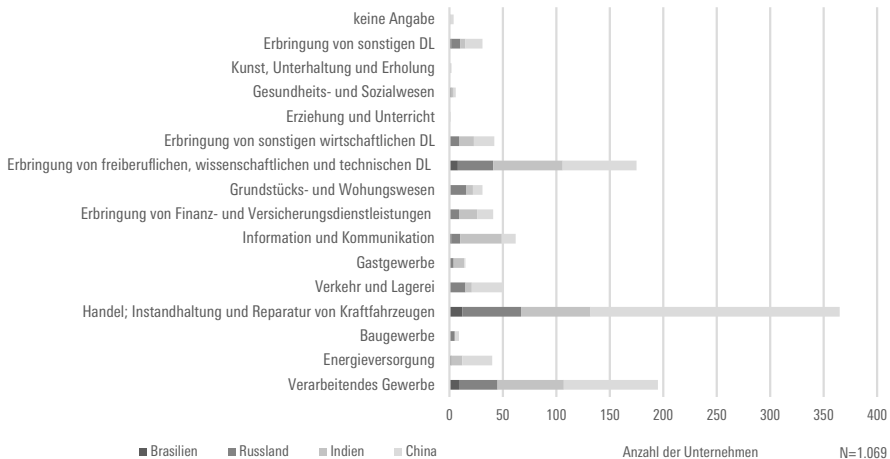
Länderübergreifend werden keine Investitionen in die dem Primärsektor zugehörigen Branchen *Land- und Forstwirtschaft, Fischerei* sowie *Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden* getätigt. Darüber hinaus gehören auch die Wirtschaftszweige *Wasserversorgung, Abwasser- und Abfallentsorgung und Beseitigung von Umweltverschmutzungen; Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung, Private Haushalte mit Hauspersonal; Herstellung von Waren und Erbringung von Dienstleistungen durch private Haushalte für den Eigenbedarf ohne ausgeprägten Schwerpunkt* und *Extraterritoriale Organisationen und Körperschaften* nicht zu den Zielbranchen der Investoren.

Über alle Herkunftsländer hinweg konzentrieren sich die Unternehmen mit Kapitalbeteiligungen aus den BRIC-Staaten in den drei Branchen *Handel, Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen* (365 Unternehmen; 34 Prozent), *verarbeitendes Gewerbe* (195; 18 Prozent) und *Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen* (175; 16 Prozent), sodass in der Summe über zwei Drittel der Unternehmen mit mindestens einem Gesellschafter aus den BRIC-Staaten diesen Branchen zugeordnet werden können.

An weiterer Stelle folgen mit deutlichem Abstand die Branchen *Information und Kommunikation* (62 Unternehmen; 6 Prozent) und *Verkehr und Lagerei* (50; 5 Prozent). Aus Abbildung 4 lassen sich neben der Bedeutung einzelner Branchen unter allen Unternehmen mit Gesellschaftern aus den BRIC-Staaten auch länderspezifische Schwerpunkte in der Branchenvertei-

6 | Dabei handelt es sich um eine statistische Systematik der Wirtschaftszweige nach den Vorgaben der Europäischen Gemeinschaft, die als einheitliche Grundlage für statistische Zwecke dient (Statistisches Bundesamt 2008).

Abbildung 4: Branchen von Unternehmen mit mindestens einem Gesellschafter aus den BRIC-Staaten



Quellen: Datenbank MARKUS 2013; eigene Auswertung.

lung ableiten, die im Folgenden für die einzelnen Herkunftsländer herausgearbeitet werden.

Die wenigen bisher in Deutschland getätigten brasilianischen Investitionen (34 Unternehmen) lassen keine klare, branchenspezifische Schwerpunktsetzung erkennen. Zum einen zeichnen sie sich durch einige strategische Brown-field-Investitionen, vornehmlich im *verarbeitenden Gewerbe* (5 Unternehmen), aus, zum anderen dominieren *Handelsniederlassungen* (12; 35 Prozent), die den deutschen bzw. europäischen Absatzmarkt mit Maschinen, Produkten der Eisen-, Stahl- und Metallindustrie sowie Nahrungsmitteln versorgen.

Entgegen einer Marktorientierung im Vertriebsgeschäft stehen bei den Akquisitionen deutscher Industrieunternehmen überwiegend Interessen einer Produktdiversifizierung bzw. die technologische Vorreiterrolle Deutschlands im Vordergrund (vgl. Theiselmann/Curschmann/Friedrich 2013, S. 4; Experte Interview 9). In der dritt wichtigsten Branche *Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen* (8 Unternehmen; 24 Prozent) finden sich hauptsächlich Unternehmen zur *Verwaltung und Führung von Unternehmen und Betrieben, Unternehmensberatungen* wieder (5 Unternehmen).

Darüber hinaus beobachten Experten ein verstärktes Expansionsinteresse brasilianischer IT-Unternehmen und Banken, die den europäischen Markt anvisieren, allerdings aufgrund mangelnder Wettbewerbs- und Konkurrenzfähigkeit derzeit wenige Investitionsprojekte umsetzen (Experte Interview 7; Experte Interview 8; Experte Interview 9).

Wenngleich in den vergangenen Jahren eine Diversifizierung der russischen Direktinvestitionen im Ausland zu beobachten ist (vgl. Kuznetsov 2010, S. 18; Panibratov 2010, S. 12), wird das grenzüberschreitende Investitionsgeschehen im globalen Kontext nach wie vor von den rohstoffbasierten Branchenriesen der Öl-, Gas- und Metallindustrie bestimmt (vgl. Forbes 2014; RUSAL 2006, S. 3; Heinrich 2005, S. 49). Russische Investitionen in Deutschland zeichnen sich im Gegensatz dazu durch keine klaren branchenspezifischen Schwerpunkte aus, sodass Experten der Wirtschaftsförderung auch von einer *Branchenstreuung* anstelle einer *Branchenfokussierung* sprechen (Experte Interview 5).

Die meisten Unternehmen mit einem russischen Gesellschafter sind in Deutschland im *Handel, Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen* (55 Unternehmen; 27 Prozent), dem *verarbeitenden Gewerbe* (36; 18 Prozent) und der *Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen* (33; 16 Prozent) tätig. Die Tatsache, dass mehr als jedes vierte Unternehmen hierzulande im Handel aktiv ist, führt Heinrich (2005, S. 42) auf die intensiven Handelsbeziehungen zwischen Russland und Deutschland, den großen deutschen Absatzmarkt und die Lage Deutschlands im Zentrum der Europäischen Union zurück.

Erwartungsgemäß hat beinahe die Hälfte der Handelsniederlassungen einen russischen Gesellschafter aus den rohstoffbasierten Industrien, die ihre Vertriebsstrukturen hierzulande etabliert bzw. eine Kontrolle ihrer *Downstream*-Aktivitäten (Zugang zum Endverbrauchermarkt) im Ausland strategisch umgesetzt haben. Beispiele für Handelsniederlassungen russischer Branchenriesen sind die LUKOIL Hamburg GmbH mit einem Umsatz von etwa 1,5 Milliarden Euro im Jahr 2013 oder die HBL Holding GmbH mit sechs deutschlandweiten Standorten des Mutterkonzerns Mechel OAO, die im Großhandel von Eisen-, Stahl- und Metallerzeugnissen tätig sind (Datenbank MARKUS 2013, vgl. Bureau van Dijk 2013).

Unternehmen des *verarbeitenden Gewerbes* sind überwiegend im *Maschinenbau* (10 Unternehmen) und der *Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen* (5) tätig, wobei weniger

der Aufbau neuer Produktionsstätten als vielmehr der Kauf bestehender Unternehmen bei den Investoren im Vordergrund stehen – dies allerdings weniger mit dem Ziel, die wissensbasierten Technologien der akquirierten Unternehmen im eigenen Land zu nutzen, als vielmehr das Produktportfolio zu erweitern und sich dem Weltmarkt konkurrenzfähig zu präsentieren (Experte Interview 4).

Repräsentative Beispiele hierfür sind der Kauf des bayrischen Gießereiunternehmens Luitpoldhütte AG durch das russische Industriekonglomerat JSC Cheboksarsky Aggregate Works im Jahr 2008 bzw. die Übernahme der A. Monforts Werkzeugmaschinen GmbH und der Göppel Bus GmbH durch Kirovskii Zavod, eines der führenden Industrieunternehmen Russlands, im Jahr 2010 bzw. 2013. Innerhalb der Branche *Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen* konzentrieren sich die Unternehmen sehr stark im Bereich *Verwaltung und Führung von Unternehmen und Betrieben, Unternehmensberatung* (16 Unternehmen), wobei darunter Consulting-Unternehmen zur Etablierung eines erfolgreichen Russland-Geschäfts ebenso wie Unternehmensgründungen zur Wahrnehmung von Managementtätigkeiten (z. B. Holdings) zu finden sind.

Weitere Branchen, denen die Unternehmen mit einem russischen Gesellschafter angehören, spiegeln den diversen Charakter der Investitionsaktivitäten wider und umfassen die Wirtschaftszweige *Verkehr und Lagerei* (15 Unternehmen; 7 Prozent), das *Grundstücks- und Wohnungswesen* (15; 7 Prozent), die *Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen* (9; 4 Prozent) und den Bereich *Information und Kommunikation* (8; 4 Prozent).

Letzterem schreiben sowohl Hones und Bozoyan (2014, S. 4) als auch Panibratov (2010, S. 12) eine zunehmend wichtigere Rolle in der zukünftigen Entwicklung der russischen Direktinvestitionsaktivitäten zu, wobei in Deutschland sowohl Neugründungen von Tochterunternehmen als auch Übernahmen kleinerer, innovativer Unternehmen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) zu beobachten sind (Experte Interview 4; Unternehmen Interview 5).

Bei den Unternehmen der Logistikbranche handelt es sich hauptsächlich um Speditionen, die den Güterverkehr zwischen Deutschland und Russland abwickeln. Einige Investitionen der letzten Jahre lassen auf Aktivitäten der russischen Investoren in innovativen und zukunftsfähigen Branchen, wie beispielsweise in der Nano- oder Biotechnologie bzw. der Umwelttechnik, schließen und erfolgen wohl in erster Linie mit dem Ziel,

auf die guten Bedingungen am Forschungs- und Entwicklungsstandort Deutschland zurückzugreifen (vgl. GTAI 2012).

In den vergangenen Jahren haben indische Unternehmen verstärkt in die Beteiligung an bzw. Übernahme von Unternehmen der westlichen Industrieländer investiert (vgl. Pradhan/Sauvant 2010, S. 12 ff.; KPMG 2008, S. 26). Auch in Deutschland liegt der Anteil der indischen Brownfield-Investitionen an den Unternehmen mit einem indischen Gesellschafter deutlich über dem der anderen BRIC-Staaten, was sich wiederum in der Branchenverteilung der Unternehmen widerspiegelt.

Insgesamt gehören 62 Unternehmen (21 Prozent) dem *verarbeitenden Gewerbe* an, fast ebenso viele wie dem *Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen* (65 Unternehmen; 22 Prozent) bzw. der *Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen* (65; 22 Prozent). Innerhalb des *verarbeitenden Gewerbes* fällt auf, dass die indischen Investoren, im Gegensatz zu den Unternehmen mit einem russischen Gesellschafter in dieser Branche, diversifizierter aufgestellt sind.

Tatsächlich finden sich die Zielbranchen grenzüberschreitender indischer Investitionen weltweit, darunter die Automobilzuliefererindustrie, Pharma- und Chemiebranche sowie die IKT, auch im Zielland Deutschland wieder (vgl. Westenberger/Bozoyan 2014, S. 4), repräsentiert durch elf Unternehmen in der *Metallerzeugung und -bearbeitung*, acht Unternehmen in der *Herstellung von elektrischen Ausrüstungen*, sieben Unternehmen im *Maschinenbau*, fünf Unternehmen in der *Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen* und vier Unternehmen in der *Herstellung von chemischen Erzeugnissen*.

Hier handelt es sich mehrheitlich um Beteiligungen bzw. Übernahmen von Industrieunternehmen mit dem Ziel, Absatzmärkte zu vergrößern sowie die eigene Wettbewerbsfähigkeit durch den Zukauf von Technologie und Know-how zu erhöhen (vgl. KPMG 2008, S. 7; siehe den Beitrag von Kai Bollhorn in diesem Band). Unter den im Handel tätigen Unternehmen mit mindestens einem indischen Gesellschafter dominiert der Vertrieb mit Fahrzeugzubehör, pharmazeutischen und chemischen Erzeugnissen sowie Waren der Eisen-, Metall- und Stahlindustrie, sodass sich ähnliche branchenspezifische Schwerpunkte wie im verarbeitenden Gewerbe abzeichnen.

Eine Besonderheit der indischen Geschäftstätigkeit in Deutschland, die sich in diesem Umfang nicht bei den anderen BRIC-Investoren abzeichnet, ist das Engagement in der Branche *Information und Kommunikation*

(39 Unternehmen; 13 Prozent). Die überwiegend über die Neugründung von Tochterunternehmen in den deutschen Markt eingetretenen Unternehmen der IKT sind sowohl in der Softwareentwicklung als auch in zahlreichen IT-Dienstleistungen aktiv, wobei sie sich zunehmend Marktanteile in Deutschland sichern (vgl. Müller 2005; Müller 2007).

Als Zentrum der indischen IT-Dienstleister hat sich die Finanzmetropole Frankfurt am Main (16 Unternehmen) etabliert, wobei laut Tiwari (2010, S. 7) die Kundennähe und die Präsenz in einem Industriecluster ausschlaggebendes Kriterium für die Standortwahl der Investoren waren. Darüber hinaus wird auch dem Flughafen als internationales Luftverkehrsdrehkreuz im Rhein-Main-Gebiet eine besondere Bedeutung zugeschrieben.

Wissenschaftliche Publikationen zu chinesischen Direktinvestitionen im internationalen Kontext (u.a. Ramasamy/Yeung/Laforet 2012; Knoerich 2010; Buckley et al. 2007) und mit Bezug auf Deutschland (u.a. Sun 2014; Otto 2013; Klötzel et al. 2013) thematisieren vermehrt die strategischen Beteiligungen bzw. Übernahmen chinesischer Investoren sowie die damit verbundenen Ursachen und Folgewirkungen ebenso wie Chancen und Herausforderungen.

Obwohl die Brownfield-Investitionen durch ihr Ausmaß und ihre Struktur vielschichtiges Diskussionspotenzial bieten, spiegeln sie nur einen Bruchteil der chinesischen Investitionsaktivitäten in Deutschland wider. Dominiert werden die chinesischen Direktinvestitionen hierzulande von Handelsniederlassungen, wobei es sich fast ausschließlich um neu gegründete Unternehmen handelt. Insgesamt können 233 Unternehmen der Branche *Handel, Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen* zugerechnet werden – mit einem klaren Fokus auf den *Groß-* (172 Unternehmen) und *Einzelhandel* (39) und einem kaum bedeutenden *Handel mit Kraftfahrzeugen, Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen* (12).

Zur Veranschaulichung der Bedeutung der chinesischen Handelsaktivitäten bietet sich eine Einordnung in den Gesamtkontext der BRIC-Investitionen in Deutschland an: Von 1.069 Unternehmen in Deutschland mit mindestens einem institutionellen Investor aus den BRIC-Staaten ist mehr als jedes fünfte Unternehmen eine Handelsniederlassung mit einem chinesischen Investor. Für chinesische Investoren ist Deutschland innerhalb der EU nicht nur das wichtigste Zielland, sondern auch der bedeutendste Handelspartner (vgl. Schmitt/Hempel/Bozoyan 2014).

Das Güterspektrum ist dabei sehr vielfältig – Elektronikprodukte bzw. Konsumgüter können allerdings als bedeutende Vertriebsprodukte der chinesischen Wirtschaft abgegrenzt werden. Als wichtige Standorte der Handelsaktivitäten lassen sich die Bundesländer Nordrhein-Westfalen (66 Unternehmen), Hessen (47) und Hamburg (36) identifizieren, in denen sich beinahe zwei Drittel der Unternehmen dieser Branche konzentrieren.

Die Gründe hierfür erschließen sich sofort: Während die beiden Flächenbundesländer insbesondere durch die Größe des Absatzmarktes, die Grenz Nähe zu den Niederlanden und Belgien sowie eine sehr gute Verkehrsinfrastruktur punkten, bietet die Küstenstadt Hamburg mit ihrem Hafen und den guten Verkehrsverbindungen ins Hinterland gute Bedingungen für Schiffsverbindungen und Distributionszentren in Partnerschaft mit den chinesischen Ostprovinzen (vgl. NRW.Invest 2014, S. 5; Klötzel et al. 2013, S. 92; HWF 2005, S. 6).

Außerdem ist der Hamburger Hafen seit vielen Jahrhunderten ein Umschlagplatz fernöstlicher Waren (vgl. HWF 2005, S. 9) und seine Präsenz trug bereits in den 1920er Jahren zur Ausbildung einer großen chinesischen Gemeinde in der Stadt bei. Im Zusammenhang mit den Handelsniederlassungen seien an dieser Stelle die Unternehmen der Branche *Verkehr und Lagerei* (29 Unternehmen; 6 Prozent) genannt, deren Anzahl zwar deutlich geringer ist, sie sich aber dennoch an vierter Stelle im Branchenvergleich wiederfinden.

Branchenspezifischer Standortschwerpunkt ist wiederum die Hansestadt Hamburg (12 Unternehmen), deren Hafenanbindung für einige große Reedereien wie die Cosco Container Lines Europe GmbH oder die China Shipping Agency (Europe) GmbH bei der Standortwahl vermutlich ausschlaggebend war. Chinas lange Historie der Elektroindustrie und die Auszeichnung, weltweit größte Maschinenbaunation der Welt zu sein (vgl. Klötzel et al. 2013, S. 27, 60), sind zwei Voraussetzungen, die weitgehend die Direktinvestitionsaktivitäten Chinas im *verarbeitenden Gewerbe* bestimmen.

Konkret sind 88 Unternehmen mit einem chinesischen Gesellschafter (17 Prozent) dieser Branche zuzuordnen, darunter 32 Unternehmen dem *Maschinenbau*, 13 der Herstellung von *Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen*, elf der *Herstellung von elektrischen Ausrüstungen* und weitere neun dem Gebiet der *Herstellung von Metallserzeugnissen*.

Ebenso wie bei den Investitionen aus Brasilien, Russland und Indien wurden auch bei den chinesischen Direktinvestitionen prozentual die meisten Mergers & Acquisitions (M&A) im *verarbeitenden Gewerbe* getätigt. Die Motive zur Beteiligung an bzw. Übernahme von einem deutschen Industrieunternehmen ähneln denen der anderen BRIC-Staaten und können unter den Aspekten Zugang zur deutschen Hochtechnologie bzw. Festigung der Marktposition in China, Erweiterung des Produktportfolios und Sicherung bzw. Erweiterung der Marktposition in Deutschland bzw. auf dem europäischen Kontinent zusammengefasst werden (vgl. Klötzel et al. 2013, S. 27 ff.; siehe den Beitrag von Kai Bollhorn in diesem Band).

Über den Zugang zur deutschen Technologie hinaus investieren chinesische Unternehmen, die bereits über eine große Technologiekompetenz verfügen, verstärkt in die Weiterentwicklung ihres Produkt- und Leistungsportfolios, indem sie auf die Forschungs- und Entwicklungskapazitäten am Standort Deutschland zurückgreifen. Im Hinblick auf die Standorte sind die meisten produzierenden Unternehmen mit einem chinesischen Gesellschafter in den traditionell industriestarken Bundesländern, wie Baden-Württemberg (18 Unternehmen), Nordrhein-Westfalen (17), Hessen (15) und Bayern (14), präsent.

Das zunehmende Interesse der chinesischen Investoren an einer Verbesserung der Qualität und Technologie ihrer Produkte und Leistungen zeichnet auch die Zusammensetzung der dritt wichtigsten Branche *Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen* (69 Unternehmen; 13 Prozent) aus. Zusätzlich zu Unternehmen der *Verwaltung und Führung von Unternehmen und Betrieben, Unternehmensführung* (25 Unternehmen) ist eine größere Anzahl von Unternehmen im Bereich *technische, physikalische und chemische Untersuchung* (20) und *Forschung und Entwicklung* (13) beschäftigt.

Ebenso mehrheitlich den innovativen und zukunftsorientierten Industrien zugeordnet werden können die chinesischen Investitionen in die Branche *Energieversorgung* (28 Unternehmen; 5 Prozent), die von Unternehmen mit dem Geschäftsfeld regenerative Energien dominiert werden, insbesondere Unternehmen im Bereich des solar- und windenergetischen Anlagenbaus.

Zusammenfassend zeigt die länderspezifische Betrachtung, dass die Branchenverteilung eng an das wirtschaftliche Profil der Herkunftsländer der Investoren sowie an die Motive der Investoren dieser Länder geknüpft

ist. Gleichwohl können auch Gemeinsamkeiten, wie beispielsweise die für alle Herkunftsländer geltende herausragende Bedeutung des Handels oder die Rolle des verarbeitenden Gewerbes, für die M&A-Aktivitäten aus Brasilien, Russland, Indien und China ausgemacht werden.

Beschäftigung

Bisherige Veröffentlichungen zu den Investitionen aus Brasilien, Russland, Indien oder China in Deutschland treffen sehr verhalten bzw. nur vage Aussagen zu der Anzahl von Mitarbeitern, die in Unternehmen mit mindestens einem Gesellschafter aus den BRIC-Staaten beschäftigt sind (vgl. Westenberger/Bozoyan 2014, S. 11; Schmitt/Hempel/Bozoyan 2014, S. 8; Tirpitz/Groll/Ghane 2011a, S. 39; 2011b, S. 28).

Ein Grund dafür ist, dass abweichende Definitionen zur Abgrenzung von Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung, beispielsweise durch eingeschlossene Geringfügigkeitsgrenzen, und voneinander abweichende Unternehmenszahlen unterschiedliche Beschäftigungsangaben hervorbringen. Des Weiteren kann nur selten auf vollständige Angaben zu den Mitarbeiterzahlen der ermittelten Unternehmen zurückgegriffen werden.

Die dieser Untersuchung zugrunde liegende Auswertung zur Beschäftigung in den Unternehmen mit institutionellen Gesellschaftern aus den BRIC-Staaten basiert auf den Angaben der Datenbank MARKUS, die für einen Großteil der Unternehmen die zuletzt verfügbare Anzahl der Mitarbeiter bereithält (Unternehmen ohne Angabe: 4 Prozent).

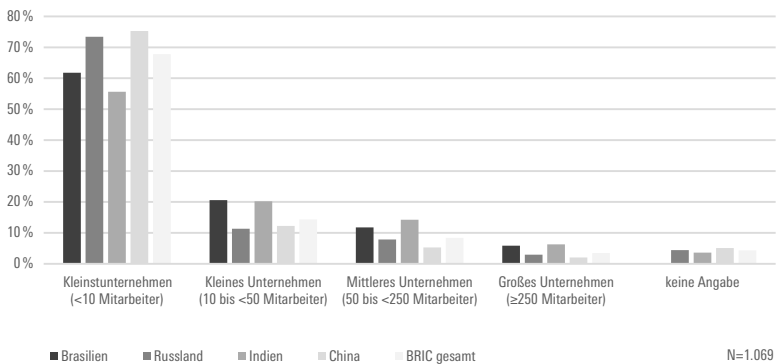
Zusammengefasst sind deutschlandweit in Unternehmen mit Gesellschaftern aus den BRIC-Staaten demnach mindestens 42.500 Mitarbeiter beschäftigt. Davon entfallen etwa 1.900 Beschäftigte auf Unternehmen mit einem brasilianischen, etwa 6.600 Beschäftigte auf Unternehmen mit einem russischen, etwa 19.700 Beschäftigte auf Unternehmen mit einem indischen und schließlich etwa 14.300 Beschäftigte auf Unternehmen mit einem chinesischen Investor.

Wenngleich die Anzahl der Unternehmen mit mindestens einem chinesischen Gesellschafter die der Unternehmen mit mindestens einem indischen Gesellschafter übersteigt, sind deutlich mehr Personen in Unternehmen mit indischer Kapitalbeteiligung beschäftigt.

Dies lässt sich darauf zurückführen, dass die Beschäftigtenzahlen maßgeblich von dem Investitionstyp und der Unternehmensbranche beeinflusst werden. Während beispielsweise Unternehmen des produzierenden Gewerbes größere Beschäftigtenzahlen aufweisen, handelt es sich bei Handelsniederlassungen zumeist um kleinere Unternehmen mit wenigen Mitarbeitern.

Vereinfacht betrachtet bedeutet das: Eine größere Präsenz der chinesischen Investoren im Handelssektor zieht durchschnittlich geringere Beschäftigtenzahlen nach sich, während aus der überdurchschnittlich hohen Anzahl von M&A indischer Investoren im verarbeitenden Gewerbe eine hohe Beschäftigtenzahl resultiert. Einen verallgemeinernden Überblick über die Größenklassen⁷ der Unternehmen mit Gesellschaftern aus den BRIC-Staaten gibt Abbildung 5.

Abbildung 5: Größenklassen von Unternehmen mit mindestens einem Gesellschafter aus den BRIC-Staaten



Quellen: Datenbank MARKUS 2013; eigene Auswertung.

⁷ | Die Einteilung der Unternehmen in Größenklassen basiert auf dem KMU-Benutzerhandbuch der Europäischen Kommission. Die Schwellenwerte für die einzelnen Größenklassen definieren sich wie folgt: Kleinstunternehmen: <10 Mitarbeiter, Kleines Unternehmen: 10 bis <50 Mitarbeiter, Mittleres Unternehmen: 50 bis <250 Mitarbeiter und Großes Unternehmen: ≥250 Mitarbeiter (vgl. Europäische Kommission 2006, S. 14).

Es zeigt sich, dass mit zunehmender Größenklasse die Anzahl der Unternehmen in der jeweiligen Klasse abnimmt. Überdurchschnittlich groß ist die Anzahl der Unternehmen mit unter zehn Mitarbeitern, wobei es sich hier mehrheitlich um neu gegründete Tochterunternehmen handelt. Demgegenüber haben nur etwas mehr als 10 Prozent der Unternehmen fünfzig oder mehr Mitarbeiter.

Verwiesen werden muss allerdings an dieser Stelle darauf, dass in den 4 Prozent der Unternehmen, die als große Unternehmen mit über 250 Mitarbeitern dargestellt werden, fast zwei Drittel der Mitarbeiter beschäftigt sind. Um die Beschäftigungsrelevanz dieser Unternehmen nachzuvollziehen, gibt Tabelle 3 einen Überblick über die 15 größten Unternehmen mit mindestens einem Gesellschafter aus den BRIC-Staaten.

Tabelle 3:

Größte Unternehmen mit mindestens einem Gesellschafter aus den BRIC-Staaten

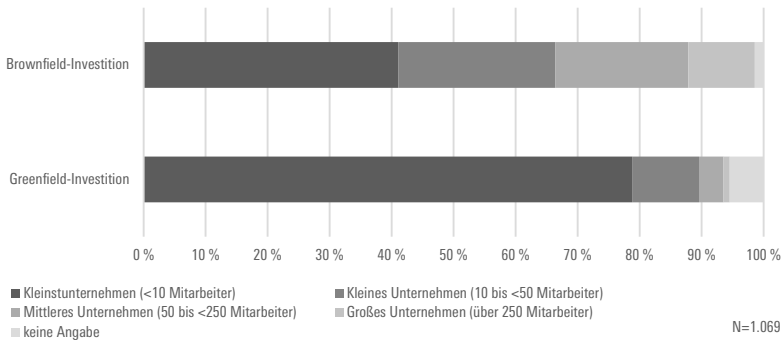
Lfd. Nr.	Name des Unternehmens	Herkunftsland Investor	Bundesland	Anzahl der Mitarbeiter	Branche	Investitionsstrategie
1	Kiekert AG	China	NRW	3.345	Verarbeitendes Gewerbe	Brownfield
2	Aluminium Norf GmbH	Indien	NRW	2.254	Verarbeitendes Gewerbe	Greenfield
3	Novelis Deutschland GmbH	Indien	Niedersachsen	2.212	Verarbeitendes Gewerbe	Brownfield
4	SHIGO ASIA AG	China	Hamburg	1.400	Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen	Brownfield
5	REPower Systems GmbH	Indien	Hamburg	1.288	Erbringung von freiberufl. Wissenschaftl. und techn. DL	Brownfield
6	Gazprom Germania GmbH	Russland	Berlin	1.170	Energieversorgung	Greenfield

Lfd. Nr.	Name des Unternehmens	Herkunftsland Investor	Bundesland	Anzahl der Mitarbeiter	Branche	Investitionsstrategie
7	Mahindra Forgings Europe AG	Indien	Baden-Württemberg	1.131	Erbringung von freiberufl. Wissenschaftl. und techn. DL	Greenfield
8	VNG Verbundnetz Gas AG	Russland	Sachsen	951	Energieversorgung	Brownfield
9	Jingcheng Holding Europe GmbH	China	Bayern	744	Erbringung von freiberufl. Wissenschaftl. und techn. DL	Brownfield
10	Werkzeugmaschinenfabrik Waldrich Coburg GmbH	China	Bayern	722	Verarbeitendes Gewerbe	Brownfield
11	Stahlwerk Thüringen GmbH	Brasilien	Thüringen	686	Verarbeitendes Gewerbe	Brownfield
12	Huawei Technologies Düsseldorf GmbH	China	NRW	676	Information & Kommunikation	Greenfield
13	Bilcare Research GmbH	Indien	Baden-Württemberg	628	Verarbeitendes Gewerbe	Greenfield
14	Volksbank Lüneburger Heide eG	Russland	Niedersachsen	607	Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen	Brownfield
15	Ekotechnika GmbH	Russland	Baden-Württemberg	583	Verarbeitendes Gewerbe	Greenfield

Quellen: Datenbank MARKUS 2013; eigene Darstellung.

Tabelle 3 zeigt zudem, dass es sich überwiegend um Beteiligungen an bzw. Übernahmen von bereits bestehenden Unternehmen handelt, sodass an dieser Stelle verallgemeinernd festgestellt werden kann, dass Brownfield-Investitionen eine größere Beschäftigungsrelevanz als Greenfield-Investitionen zufällt (Abbildung 6).

Abbildung 6: Größenklassen von Unternehmen mit mindestens einem Gesellschafter aus den BRIC-Staaten nach Investitionsstrategie

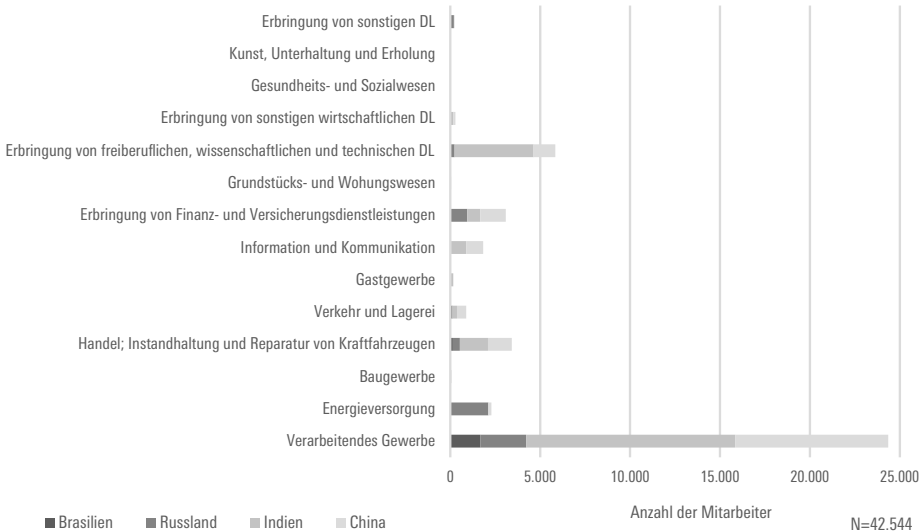


Quellen: Datenbank MARKUS 2013; eigene Darstellung.

Insgesamt ist die Zahl der Beschäftigten in Brownfield-Unternehmen mit etwa 31.500 Beschäftigten ungefähr dreimal so hoch wie die Mitarbeiterzahl in neu gegründeten Tochterunternehmen mit mindestens einem Gesellschafter aus den BRIC-Staaten (etwa 11.100 Beschäftigte). Im Fall von Russland übersteigt die Zahl der Beschäftigten in Greenfield-Unternehmen (etwa 4.200 Mitarbeiter) ausnahmsweise die Zahl der Beschäftigten in Brownfield-Unternehmen (etwa 2.400 Mitarbeiter), was zum einen aus der geringen Zahl von M&A und zum anderen aus einigen mitarbeiterstarken Unternehmensgründungen (z. B. Gazprom Germania GmbH mit 1.170 Mitarbeitern; Ekotechnika GmbH mit 583 Mitarbeitern) herrührt.

Neben der Relevanz der Art des Markteinstiegs (Greenfield versus Brownfield) wurde bereits die Branchenverteilung als einflussgebendes Kriterium auf die Höhe der Beschäftigung benannt. Abbildung 7 stellt in diesem Zusammenhang die Anzahl der Beschäftigten nach Branchen dar und verdeutlicht damit die Diskrepanz zwischen der Anzahl der Unternehmen und der Beschäftigungsrelevanz in den einzelnen Wirtschaftszweigen.

Abbildung 7: Anzahl der Beschäftigten in Unternehmen mit mindestens einem Gesellschafter aus den BRIC-Staaten nach Branchen



Quellen: Datenbank MARKUS 2013; eigene Darstellung.

Es wird ersichtlich, dass über die Hälfte der Beschäftigten insgesamt in einem Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes beschäftigt ist, während den Unternehmen des Dienstleistungssektors, die anzahlmäßig überwiegen, weniger Beschäftigte angehören. In der Summe ergibt sich eine Konzentration der Mitarbeiter in Unternehmen des produzierenden Gewerbes, wobei es sich hier gleichzeitig mehrheitlich um M&A handelt.

Abschließend lässt sich anhand der Angaben der Datenbank MARKUS ermitteln, dass es sich bei insgesamt 24 Unternehmen (2 Prozent an allen Unternehmen mit mindestens einem institutionellen Gesellschafter aus den BRIC-Staaten) um börsennotierte Aktiengesellschaften handelt, die einen mitbestimmungspflichtigen Aufsichtsrat haben. Darunter sind zehn Unternehmen mit einem russischen, neun Unternehmen mit einem chinesischen und fünf Unternehmen mit einem indischen Gesellschafter.

Fazit

Im Jahr 2013 hatten 1.069 Unternehmen in Deutschland mindestens einen institutionellen Gesellschafter aus den BRIC-Staaten. An etwa der Hälfte dieser Unternehmen (530 Unternehmen) war ein chinesischer Anteilseigner beteiligt, ergänzt durch 302 Unternehmen mit einem indischen, 203 Unternehmen mit einem russischen und 34 Unternehmen mit einem brasilianischen Investor. Die Ergebnisse der Strukturanalyse mit ihrem Fokus auf Investitionsstrategien, räumliche Verteilung und Standortwahl, Branchen und Beschäftigung vermitteln ein heterogenes Bild dieser Investitionsaktivitäten, sowohl im Hinblick auf die Struktur der Direktinvestitionen aus den einzelnen Herkunftsländern als auch aus ländervergleichender Perspektive.

Die Analyse zur räumlichen Verteilung und Standortwahl in Deutschland zeigt über alle BRIC-Staaten hinweg eine Konzentration in den westdeutschen Flächenbundesländern Nordrhein-Westfalen, Bayern und Hessen. Größere Unterschiede zwischen den einzelnen Herkunftsländern zeichnen sich erst auf lokaler Ebene ab, wobei russische Investoren die Bundeshauptstadt Berlin, indische Investoren die Finanzmetropole Frankfurt am Main und chinesische Investoren die Hansestadt Hamburg als präferierten Investitionsstandort wählen. Harte Standortfaktoren, wie die Verkehrsinfrastruktur und die Nähe zu Kunden und Abnehmern, können als wichtigste Kriterien für die Standortentscheidung zur Gründung eines Tochterunternehmens identifiziert werden.

Über alle BRIC-Staaten hinweg dominiert die Anzahl der Greenfield-Investitionen (789 Unternehmen) den (anteiligen) Kauf deutscher Unternehmen durch Investoren aus Brasilien, Russland, Indien oder China (280), wonach sich Unterschiede im Hinblick auf die Branchen und die Beschäftigung herausarbeiten lassen. Sind neu gegründete Tochterunternehmen von Investoren aus den BRIC-Staaten vermehrt im Handel aktiv, zielen die meisten Brownfield-Investitionen auf Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes ab.

In einzelnen Branchen kann ein verstärktes Investitionsinteresse der einzelnen BRIC-Staaten beobachtet werden: So sind russische Investoren verstärkt im Energiesektor, indische Investoren vermehrt in der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) und chinesische Investoren

vielfach im Maschinenbau und der Elektroindustrie präsent. Diese Spezialisierungen in den Investitionsaktivitäten sind dabei eng an die wirtschaftlichen Interessen des Herkunftslandes geknüpft.

Abschließende Angaben zur Beschäftigung illustrierten, dass etwa die Hälfte der circa 42.500 Beschäftigten in Unternehmen mit einem Gesellschafter aus den BRIC-Staaten in Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes tätig ist. Hier überwiegen deutlich Unternehmen mit (Anteils-)Eignern aus Fernost.

Vor dem Hintergrund der dieser Studie zugrunde liegenden Fragestellungen, die Fragen der Auswirkungen von BRIC-Investitionen auf deutsche Unternehmen mit besonderem Fokus auf die Arbeitnehmerinteressen, konnten folgende zentrale Erkenntnisse herausgearbeitet werden: Zum einen zielen die Beteiligungen an bzw. Übernahmen von bestehenden Unternehmen insbesondere auf Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes ab, zum anderen handelt es sich hierbei um mittelständige bis große Unternehmen mit einer besonderen Beschäftigungsrelevanz.

Stehen Fragen der Arbeitnehmerinteressen in Bezug auf Beschäftigungsrelevanz, betriebliche Mitbestimmung und Arbeitnehmerrechte im Mittelpunkt, empfiehlt sich eine umfangreiche Diskussion insbesondere solcher Unternehmen, die dem verarbeitenden Gewerbe angehören und durch den Einstieg eines BRIC-Investors gezeichnet sind.

Literatur

- BDI – Bundesverband der deutschen Industrie (Hrsg.) (2013): *Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland. Investitionsfreiheit fördern und öffentliche Akzeptanz schaffen*. Berlin, http://bdi.eu/download_content/GlobalisierungMaerkteUndHandel/Auslaendische_Direktinvestitionen_in_Deutschland.pdf (Abruf am 18.7.2014).
- Bollhorn, Kai/Golinski, Sophie/Franz, Martin (2014): *Investitionen aus den BRIC-Staaten in Deutschland – Standortmuster und Standortfaktoren aus Sicht der Investoren*. In: *Berichte. Geographie und Landeskunde* 88, H. 3/4, S. 337–352.
- Buckley, Peter J./Clegg, L. Jeremy/Cross Adam R./Liu, Xin/Voss, Hinrich/Zheng, Ping (2007): *The Determinants of Chinese Outward Foreign Di-*

- rect Investment. In: *Journal of International Business Studies* 38, H. 4, S. 499–518.
- Bureau van Dijk (2013): Datenbank MARKUS, <https://markusneo.bvdep.com/version-2015129/home.serv?product=markusneo> (Abruf am 26.7.2013).
- China-Kompetenzzentrum Düsseldorf (Hrsg.) (o.J.): Düsseldorf – Basis für chinesische Unternehmen in Europa. Düsseldorf, www.duesseldorf.de/wirtschaftsfoerderung/pdf/China-Kompetenzzentrum_d.pdf (Abruf am 26.11.2014).
- CHKD – Die Chinesische Handelskammer in Deutschland e. V. (Hrsg.) (2014): Investitionen chinesischer Unternehmen in den neuen deutschen Bundesländern. Berlin, www.bb-export.de/sendFile.cfm?id_nr=1306&auth_string=11B2E738-B475-E43A-FB8889320DB7ED6ED0E002F1DC38EBC4806448A8E181F586&nameTable=content_downloads (Abruf am 26.11.2014).
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (2015): Direktinvestitionen lt. Zahlungsbilanzstatistik. Für den Berichtszeitraum 2011 bis 2014, www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Statistiken/Aussenwirtschaft/Direktinvestitionen/stat_direktinvestitionen.pdf?__blob=publicationFile (Abruf am 22.1.2016).
- Europäische Kommission (Hrsg.) (2006): Die neue KMU-Definition. Benutzerhandbuch und Mustererklärung, <http://ec.europa.eu/growth/smes/> (Abruf am 12.2.2016).
- Fockenbrock, Dieter/Hauschild, Helmut/Mayer-Kuckuk, Finn/Willershausen, Florian (2010): Die Ziele der Firmenkäufer. In: *Handelsblatt*, 3./4.9.2010, Nr. 170, S. 22–23.
- Forbes (Hrsg.) (2014): Forbes 2000 List of Global Leading Companies 2014, www.forbes.com/global2000/#page:1_sort:0_direction:asc_search:_filter:All%20industries_filter:All%20countries_filter:All%20states (Abruf am 15.4.2014).
- GTAI – Germany Trade and Invest (Hrsg.) (2012): A Close Working Relationship. Bonn, www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Invest/Service/Publications/markets-germany,did=600162.html (Abruf am 8.7.2014).
- HA Hessen Agentur GmbH (Hrsg.) (2009): Indien – Bedeutender Partner der Hessischen Wirtschaft. Wiesbaden, www.hessen-agentur.de/img/downloads/762_Indien_komplett.pdf (Abruf am 25.11.2014).
- Heinrich, Andreas (2005): Russian Companies in Old EU Member States: The Case of Germany. In: *Journal of East-West Business* 11, H. 3–4, S. 41–59.

- Hones, Bernd/Bozoyan, Thomas (2014): Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland. Potenziale Russland. Bonn, www.gtai.de/GTAI/Content/DE/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/FDI/russland.pdf (Abruf am 15.2.2016).
- HWf – Hamburgische Gesellschaft für Wirtschaftsförderung mbH (Hrsg.) (2005): Chinesische Firmen in Hamburg. Eine Studie über die Aktivitäten und Pläne chinesischer Firmen am Standort Hamburg, www.hk24.de/blob/hhikh24/international/laenderinformationen/asien/china_standort/downloads/1172220/006620763687529cdd0d6809803fd575/Chinesische_Firmen_in_Hamburg_Fu-data.pdf (Abruf am 26.11.2014).
- IHK Düsseldorf – Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf (Hrsg.) (2013): Ausländische Firmen im IHK Bezirk Düsseldorf. Düsseldorf, www.duesseldorf.ihk.de/linkableblob/dihk24/Aussenwirtschaft/downloads/1284370/13./data/M2_Auslaendische_Unternehmen-data.pdf (Abruf am 15.3.2015).
- Klötzl, Sebastian/Krämer, Simon/Sandner, Philipp/Taing, Stefan (2013): China investiert. Patentportfolios und Investitionsstrategien chinesischer Firmen. München, www.china-investiert.de/resources/Studie-China-investiert-TUM-MIG.pdf (Abruf am 5.9.2014).
- Knoerich, Jan (2010): Gaining from the global ambitions of emerging economy enterprises: An analysis of the decision to sell a German firm to a Chinese acquirer. In: *Journal of International Management* 16, S. 177–191.
- KPMG (Hrsg.) (2008): Ostdeutschland als Standort für indische Direktinvestitionen. Berlin, www.kpmg.de/docs/Ostdeutschland_als_Standort_fuer_indische-Direktinvestitionen_022008.pdf (Abruf am 16.10.2013).
- Kuznetsov, Alexey V. (2010): Industrial and geographical diversification of Russian foreign direct investment. In: Electronic publications of Pan-European Institute 7/2010, www.utu.fi/fi/yksikot/tse/yksikot/PEI/raportit-jatietopaketit/Documents/Kuznetsov_netti.pdf (Abruf am 15.4.2014).
- Müller, Oliver (2005): Inder verstärken Expansion. Der indische IT-Dienstleister TCS fasst in Europa Fuß und dringt in neue Geschäftsfelder vor. In: *Handelsblatt*, 5.12.2005, Nr. 235, S. 21.
- Müller, Oliver (2007): Indische IT-Dienstleister drängen nach Europa. In: *Handelsblatt*, 10.12.2007, Nr. 238, S. 19.
- NRW.Invest (2014): Chinesische Investitionen in Nordrhein-Westfalen, www.nrwinvest.com/nrwinvest_deutsch/Publikationen/Broschuere_Chinesische_Investitionen_in_NRW.pdf (Abruf am 26.11.2014).

- OECD – Organisation on Economic Co-operation and Development (Hrsg.) (2008): OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. Fourth Edition, www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf (Abruf am 1.2.2013).
- OECD – Organisation on Economic Co-operation and Development (Hrsg.) (2007): Preliminary proposals to identify cross-border mergers and acquisitions as a part of FDI statistics. Workshop on International Investment Statistics, www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2006/06-21A.pdf (Abruf am 16.10.2013).
- Otto, Jens-Peter (2013): Erfahrungen deutscher Unternehmen mit chinesischen Investoren. Die Prozesse der Übernahme. Frankfurt am Main, www.pwc.de/de_DE/de/internationale-maerkte/assets/erfahrungen-deutscher-unternehmen-mit-chinesischen-investoren-2013.pdf (Abruf am 5.9.2014).
- Panibratov, Andrei (2010): Russian Multinationals: entry strategies and post-entry operations. In: Electronic publications of Pan-European Institute 15/2010, www.utu.fi/fi/yksikot/tse/yksikot/PEI/raportit-ja-tietopaketti/Documents/Panibratov_netiti_final.pdf (Abruf am 5.4.2015).
- Pradhan, Jaya Prakash/Sauvant, Karl P. (2010): Introduction: The Rise of Indian Multinational Enterprises: Revisiting Key Issues. In: Sauvant, Karl P./Pradhan, Jaya Prakash/Chatterjee, Ayesha/Harley Brian (Hrsg.): The Rise of Indian Multinationals. New York: Palgrave Macmillan, S. 2–24.
- Ramasamy, Bala/Yeung, Matthew/Laforet, Sylvie (2012): China's outward foreign direct investment: Location choice and firm ownership. In: Journal of World Business 47, S. 17–25.
- RUSAL (Hrsg.) (2006): The Russians are coming. Understanding emerging multinationals, www.eiu.com/report_dl.asp?mode=fi&fi=671437052.PDF (Abruf am 19.1.2016).
- Schmitt, Stefanie/Hempel, Markus/Bozoyan, Thomas (2014): Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland. Potenziale VR China. Bonn, www.gtai.de/GTAI/Content/DE/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/FDI/vr-china.pdf (Abruf am 15.2.2016).
- Sohm, Stefanie/Linke, Bernd Michael/Klossek, Andreas (2009): Chinesische Unternehmen in Deutschland. Chancen und Herausforderungen. Gütersloh, www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/GP_Chinesische_Unternehmen_in_Deutschland.pdf (Abruf am 15.2.2016).

- Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2008): Gliederung der Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 2008 (WZ 2008). Wiesbaden, www.destatis.de/DE/Methoden/Klassifikationen/GueterWirtschaftsklassifikationen/klassifikationenwz2008.pdf?__blob=publicationFile (Abruf am 10.7.2014).
- Sun, Yi (2014): Chinesische Unternehmenskäufe in Europa. Eine Analyse von M&A-Deals 2004–2013. Düsseldorf, [www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_Praesentation_-_Chinesische_Unternehmenskaeufe/\\$FILE/EY-Praesentation-Chinesische-Unternehmenskaeufe-2014.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_Praesentation_-_Chinesische_Unternehmenskaeufe/$FILE/EY-Praesentation-Chinesische-Unternehmenskaeufe-2014.pdf) (Abruf am 3.2.2014).
- Theiselmann, Rüdiger/Curschmann, Jan/Friedrich, Moritz (2013): Deutsch-Brasilianische Geschäftspartnerschaften. Kooperationen und M&A-Transaktionen. Frankfurt am Main.
- Tirpitz, Alexander/Groll, Constantin/Ghane, Keywan (2011a): Chinese Companies Enter Germany. Herausforderungen chinesischer Unternehmen beim Markteintritt in Deutschland. Berlin, www.gcme.de/files/CCGE_GER.pdf (Abruf am 26.2.2013).
- Tirpitz, Alexander/Groll, Constantin/Ghane, Keywan (2011b): Russian Companies Enter Germany. Motive, Hemmnisse und Chancen beim Markteintritt russischer Unternehmen in Deutschland. Berlin, www.entergermany.com/files/RCEG_GER.pdf (Abruf am 18.4.2013).
- Tiwari, R. (2010): Indische Unternehmen in Deutschland: Motive, Erfahrungen und Herausforderungen. Hamburg, www.global-innovation.net/publications/PDF/Tiwari_2010_E-Fritz_Chapter.pdf (Abruf am 5.9.2014).
- Westenberger, Anna/Bozoyan, Thomas (2014): Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland. Potenziale Indien. Bonn, www.gtai.de/GTAI/Content/DE/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/FDI/indien.pdf (Abruf am 15.2.2016).
- Wirtschaftsförderung Frankfurt GmbH (Hrsg.) (2014): Standort Frankfurt. Indien, <http://frankfurtbusiness.net/standort-frankfurt/business-communities/indien/> (Abruf am 25.11.2014).