

Investoren aus den BRIC-Staaten und Arbeitnehmerinteressen in Deutschland

Entwicklungen, Ängste und Vorurteile

Martin Franz, Sebastian Henn und Jörg Weingarten

»Keine Experimente« und »Kein Ausverkauf« stand auf Transparenten als 2013 die Mitarbeiter des deutschen Automobilzulieferkonzerns ZF Friedrichshafen AG gegen die Veräußerung der Gummi- und Plastiksparte an den chinesischen Konzern Zhuzhou Times New Material Technology Co., Ltd. (TMT) protestierten. Die in den Slogans zum Ausdruck gebrachten Sorgen der Beschäftigten begleiten Übernahmen deutscher Unternehmen durch Investoren aus Brasilien, Russland, Indien und China (Akronym: BRIC) regelmäßig.

Auch in Betriebsratsgremien und bei Gewerkschaften lösen ausländische Direktinvestitionen (ADI) immer wieder Zukunftssorgen aus. Wollen die neuen Eigentümer nur das Wissen aus den deutschen Unternehmen abziehen? Geht es ihnen um Markennamen und Vermarktungsnetzwerke für Produkte, die in ihren Heimatländern produziert werden? Oder sind sie doch eher Retter in der Not, die finanzielle Probleme in den deutschen Unternehmen beenden, Produktionsstätten modernisieren und fit für die Zukunft machen?

Das Unbehagen der erwähnten Akteure muss nicht zuletzt vor dem Hintergrund gesehen werden, dass Investitionen aus den BRIC-Staaten – ganz im Gegensatz zu Investitionen aus anderen europäischen Ländern (vgl. BDI 2013) – in den letzten Jahren deutlich zugenommen haben und zum Teil von besorgniserregender medialer Darstellung begleitet werden. Das Bewusstsein um kulturelle Unterschiede ist ein weiterer Faktor, der zur Verunsicherung in der Belegschaft geführt hat.

In China, Indien und Russland herrschen traditionell sehr hierarchische Unternehmensorganisationen und autoritäre Führungsstile vor (vgl. Wam-

ser 2005), die damit von dem in der Regel sozialpartnerschaftlich orientierten deutschen Führungsstil und der tendenziell über vergleichsweise flachere Hierarchien verfügenden Arbeitsorganisation hierzulande abweichen. Die in Deutschland postulierte und oftmals gelebte Partizipation der Mitarbeiter kann aufseiten der BRIC-Investoren zu Irritationen und Problemen führen und wird daher unter Umständen infrage gestellt. Wie werden die neuen Eigentümer sich in Bezug auf die Mitbestimmungspraxis verhalten?

Um diesen Fragestellungen nachzugehen, hat die Hans-Böckler-Stiftung von 2013 bis 2015 das Projekt »BRICINVEST – Investoren aus den BRIC-Staaten und ArbeitnehmerInneninteressen in Deutschland« gefördert, das unter der Leitung der Autoren durch das Geographische Institut der Philipps-Universität Marburg, das Leibniz-Institut für Länderkunde, Leipzig, und die PCG – Project Consult GmbH Prof. Dr. Kost & Kollegen, Essen, durchgeführt wurde.

Im Folgenden wird das Projekt zunächst in den Kontext der relevanten wirtschaftlichen Entwicklungen verortet, bevor Zielsetzungen und Methoden des Projektes erläutert werden und schließlich ein Überblick über die einzelnen Beiträge gegeben wird, aus denen sich der vorliegende Sammelband zusammensetzt.

Rahmenbedingungen

Mit dem Ziel, der lange Zeit als Standortmangel empfundenen Zurückhaltung ausländischer Investoren auf dem heimischen Markt (vgl. Kaufmann 2008) entgegenzuwirken, haben sich deutsche Regierungen und Wirtschaftsförderungseinrichtungen spätestens seit den 1990er Jahren verstärkt darum bemüht, die Rahmenbedingungen für ausländische Direktinvestitionen nachhaltig zu verbessern.

Hiervon zeugen verschiedene Maßnahmen, die von der Gründung des Zentrums für die Betreuung von Auslandsinvestoren (ZfA) im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) als erste Informations- und Anlaufstelle im Jahr 1991 bis hin zur Etablierung der Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH (GTAI) im Jahre 2009 reichen.

Die sogenannten BRIC-Staaten haben bislang nur einen vergleichsweise geringen Anteil an den ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland; ihr Anteil steigt aber beständig und gerade Investitionen in namhafte und etablierte Unternehmen ziehen immer wieder die öffentliche Aufmerksamkeit auf sich. Erinnert sei in diesem Zusammenhang beispielsweise an den Einstieg des russischen Oligarchen Alexej Mordaschow bei TUI und die Beteiligung von ShangGong (Europe) Holding Corp. GmbH bei den traditionsreichen Dürkopp Adler Werken (vgl. Emons 2013).

Dass Unternehmen aus den BRIC-Staaten, die in der Literatur auch als *Third World Multinationals* (Dunning/Hoesel/Narula 1998), *Southern Multinationals* (Adams 1998; Brennan 2011), *Dragon Multinationals* (Mathews 2002) und *Emerging Multinationals* (Aulakh 2007) bezeichnet werden, zunehmend im Ausland investieren, ist eng verbunden mit der wirtschaftlichen Entwicklung in ihren Heimatmärkten. Das Akronym BRIC wird sowohl in der Wissenschaft (vgl. Holtbrügge/Kreppel 2012) als auch in der Öffentlichkeit (vgl. Scherff 2013) mit einem andauernd hohen Wirtschaftswachstum¹ und steigendem politischen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Einfluss der betreffenden Länder assoziiert.

Die Hintergründe dieser Entwicklungen sind komplex und sollen nicht Gegenstand des vorliegenden Bandes sein. Festzuhalten ist aber, dass das Wirtschaftswachstum der BRIC-Staaten eine rasch zunehmende Internationalisierung von Unternehmen aus diesen Ländern antreibt: Noch zu Beginn der 1990er Jahre war das ADI-Volumen aus den BRIC-Staaten vernachlässigbar gering; im Jahr 2010 wurden hingegen bereits fast 10 Prozent der weltweiten ausländischen Direktinvestitionen von Akteuren aus diesen vier Staaten getätigt (vgl. Collins 2013, S. 2).

Allein von 2010 bis 2012 investierten Unternehmen aus diesen Ländern zusammen im Durchschnitt 141 Milliarden US-Dollar pro Jahr im Ausland (423 Milliarden US-Dollar insgesamt bei weltweiten ausländischen Direktinvestitionen in Höhe von 1.525 Milliarden US-Dollar). Dabei gibt es deutliche Unterschiede zwischen den verschiedenen BRIC-Staaten: So investierten Unternehmen aus China weltweit jährlich durchschnittlich 76 Milliarden US-Dollar, aus Russland durchschnittlich 57 Milliarden US-

1 | Die vorliegende Studie konnte insbesondere in der empirischen Phase die Russland-Ukraine-Krise und die infolge der verhängten Sanktionen eintretenden politischen und ökonomischen Konsequenzen nicht mehr berücksichtigen.

Dollar, aus Indien durchschnittlich 12 Milliarden US-Dollar und aus Brasilien durchschnittlich 3 Milliarden US-Dollar (UNCTAD 2014).

Auffällig ist, dass sich nicht nur die Anzahl der im Ausland aktiven Unternehmen aus den BRIC-Staaten erhöht hat; vielmehr kam es auch zu Veränderungen in der Auswahl der Zielländer der ausländischen Direktinvestitionen (vgl. Dunning 2009). Während die Entwicklungen in den 1980er und 1990er Jahren schwerpunktmäßig Investitionen von Unternehmen aus asiatischen Staaten in anderen Ländern dieser Weltregion betrafen (vgl. Dicken/Yeung 1999; Fromhold-Eisebith 2001), zeichnet sich seit der Jahrtausendwende für Investitionen aus Brasilien (vgl. Goldstein/Pusterla 2006; Hatum/Michellini 2011), Russland (vgl. Filippov 2006; Kalotay/Sulstarova 2008), Indien (vgl. Athreye/Kapur 2009; Sauvart/Pradhan 2011) und China (vgl. Liu/Li 2002; Shenkar 2009) eine zunehmende Orientierung in Industrieländer ab (vgl. Pradhan 2009).

Als Beispiele für derartige Direktinvestitionen seien stellvertretend für weitere Fälle der Kauf der britischen Automobil-Traditionsmarken Jaguar und Land Rover durch den indischen Konzern Tata Motors oder die Übernahme des australischen Kohleproduzenten Felix Resources durch die chinesische Yanzhou Coal Mining genannt.

Nicht zuletzt aufgrund der unterschiedlichen Wirtschaftspolitiken und Historien ihrer Heimatländer unterscheiden sich die Unternehmen aus den BRIC-Staaten im Hinblick auf ihre Zielsetzungen und Strategien (vgl. Athreye/Kapur 2009; Pradhan 2009): So gehen chinesische und vielfach auch russische ausländische Direktinvestitionen häufig von Unternehmen in Staatsbesitz aus, während indische und brasilianische ausländische Direktinvestitionen meist von Privatunternehmen initiiert und nicht oder nur geringfügig von nationalen Interessen beeinflusst werden (vgl. Goldstein/Pusterla 2006; Kalotay/Sulstarova 2010; Athreye/Kapur 2009; Panibratov 2010).

Auch in Bezug auf Branchen und Beschäftigungsrelevanz existieren deutliche Unterschiede zwischen den verschiedenen Herkunftsländern, wie der Beitrag von Sophie Golinski »Investitionen aus den BRIC-Staaten in Deutschland – Standorte, Branchen und Beschäftigung« in diesem Band aufzeigt. Dass die unterschiedlichen Zielsetzungen und Branchenorientierungen wiederum mit verschiedenen Investitionsstrategien verbunden sind, wird von Kai Bollhorn im Beitrag »Ziele und Strategien von Investoren aus den BRIC-Staaten in Deutschland« aufgegriffen.

Forschungsstand und Forschungsbedarf

Die Investitionsmuster und Auswirkungen der BRIC-Investitionen sind in der Wissenschaft lange vernachlässigt worden. Einen frühen Beitrag hat das Institut für Technologie- und Innovationsmanagement der TU Hamburg-Harburg geleistet. Im Jahr 2008 wurde dort eine empirische Erhebung der in Deutschland ansässigen indischen Unternehmen durchgeführt, deren Ergebnisse an verschiedener Stelle veröffentlicht wurden (vgl. Tiwari/Herstatt 2009; Tiwari 2010).

Eine weitere wissenschaftliche Studie aus dem deutschsprachigen Raum stammt von Schmiele und Sofka (2008); mit ihrem geringen Umfang bleibt sie jedoch nur an der Oberfläche der Thematik. Generell ist festzustellen, dass das Thema bislang nur in Bezug auf das (quantitative) Ausmaß sowie die Erfolgsfaktoren der ausländischen Investitionen untersucht wurde. Wissenschaftlich fundierte Analysen der Auswirkungen auf Wirtschaft, Arbeitsplätze und Arbeitsbeziehungen in Deutschland fehlten bislang vollständig.

Parallel zu diesem Forschungsprojekt wurden auch erste Arbeiten publiziert, in denen die Motive für ausländische Direktinvestitionen aus den BRIC-Staaten in Europa detaillierter untersucht werden (vgl. Jacoby 2014), die Rolle der Mitbestimmung auf die Standortwahl in Europa untersucht wird (vgl. Burgoon/Raess 2014) oder auch exemplarisch Übernahmen von chinesischen Unternehmen in Deutschland analysiert werden (vgl. Gentile-Lüdecke 2014; Knoerich 2010). Diese Arbeiten basieren jedoch vorwiegend auf extern verfügbaren Daten und können kein Gesamtbild über mehrere Herkunftsländer generieren.

Die Vernachlässigung von ausländischen Direktinvestitionen aus den BRIC-Staaten in der Wissenschaft steht im klaren Gegensatz zu einer Vielzahl von Studien aus der Privatwirtschaft, die einen dringenden Bedarf an näheren Informationen zu erkennen geben. Hingewiesen sei in diesem Zusammenhang beispielsweise auf eine Studie der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG aus dem Jahr 2008, in der Ostdeutschland als geeigneter Standort für indische Investoren identifiziert wird (KPMG 2008). Die Studie betont, dass Ostdeutschland in solchen Branchen über spezifische Vorteile verfüge, in denen auf indischer Seite ein hoher Expansionsbedarf gegeben ist.

Eine in diesem Zusammenhang ebenfalls hervorzuhebende Veröffentlichung der Bertelsmann-Stiftung (2009) setzt sich mit dem Investitionsver-

halten chinesischer Unternehmen auseinander. Sie beinhaltet Interviews mit Vertretern von Institutionen sowie Darstellungen betrieblicher Fallbeispiele und ausgewählter Aspekte der Investitionstätigkeit, insbesondere des interkulturellen Managements. 2011 sind zudem zwei Studien des Berliner German Center for Market Entry erschienen, die sich explizit sowohl mit russischen (Tirpitz/Groll/Ghane 2011b) als auch mit chinesischen Direktinvestitionen (Tirpitz/Groll/Ghane 2011a) in Deutschland beschäftigen.

Ihre Aussagen beruhen allerdings auf lediglich elf (Russland) bzw. 14 (China) Experteninterviews mit Vertretern von Einrichtungen der Wirtschaftsförderung oder Handelskammern sowie quantitativen Onlinebefragungen von Unternehmen mit sehr niedrigen Rücklaufquoten (4 Prozent² bei chinesischen und 1 Prozent bei russischen Unternehmen). Kritisch betrachtet stellen methodische Unschärfe und niedrige Rücklaufquoten die Aussagekraft der bisherigen empirischen Erkenntnisse und den Erkenntnisgewinn der Studien insgesamt infrage.

Die bislang für Deutschland existierenden Studien sind daher weitgehend Beratungsliteratur für Unternehmen und Wirtschaftsförderer ohne umfassende, empirische, wissenschaftliche Untersuchung. Sie zeigen, dass ausländische Direktinvestitionen aus den BRIC-Staaten in Deutschland an Bedeutung gewinnen und die Lebens- und Arbeitsbedingungen einer steigenden Anzahl von Arbeitnehmern beeinflussen. Gleichzeitig lassen die vorliegenden Untersuchungen aber auch zwei zentrale Schwächen erkennen, die der vorliegende Bericht konkret adressiert:

Fehlendes synoptisches Bild infolge der selektiven Konzentration auf Investoren aus einzelnen Ländern

Die bisherigen Untersuchungen widmen sich jeweils einer länderspezifischen Gruppe von Investoren (z. B. Indien: Tiwari/Herstatt 2009; China: Bertelsmann Stiftung 2009; Russland: Tirpitz/Groll/Ghane 2011b), nehmen aber keine vergleichende Analyse der vier BRIC-Länder vor. Ein allgemeiner, wissenschaftlich fundierter Überblick über das Ausmaß und die Implikationen der BRIC-Investitionen existierte somit bislang nicht, was tendenziell zu einer unzureichenden Abschätzung der arbeitsmarkt-relevanten Folgewirkungen von BRIC-Direktinvestitionen in Deutschland

2 | Prozentzahlen werden in diesem Bericht gerundet angegeben.

und einer nicht ausreichend informierten Formulierung potenzieller politischer Handlungsempfehlungen führt.

Darüber hinaus scheint die Wahrnehmung von Fallbeispielen sowohl in der Öffentlichkeit als auch in der Wissenschaft insbesondere auf bekannte Marken und bestimmte Branchen ausgerichtet zu sein. Auch werden Investoren aus bestimmten Staaten stärker thematisiert als andere (vgl. Golinski/Henn 2015). Diese verzerrte Darstellung verhindert, dass das Phänomen der Investitionen aus den BRIC-Staaten von Entscheidungsträgern in seinem tatsächlichen Ausmaß und differenziert wahrgenommen werden kann.

Fehlende Vergleichbarkeit infolge uneinheitlicher methodischer Ansätze

Bisherige Arbeiten stützen sich auf unterschiedliche Definitionen, Datengrundlagen und Forschungsdesigns sowie die Analyse unterschiedlicher Zeiträume. Nur in wenigen Ausnahmen beruhen die Untersuchungen auf der Erhebung eigens zur Analyse des Investitionsverhaltens erhobener (quantitativer) Primärdaten. Selbst wenn Primärerhebungen erfolgt sind, zeichnen sich die betreffenden Untersuchungen zum Teil durch Defizite im Hinblick auf Umfang, Datenqualität sowie fehlende Berücksichtigung der beschäftigungs- und arbeitsmarktpolitischen Implikationen aus.

Während die Auswirkungen von ausländischen Direktinvestitionen aus Industriestaaten in Entwicklungsländer bereits eingehend studiert und entsprechende Anforderung an die Corporate Governance der betreffenden Unternehmen abgeleitet wurden (vgl. Rieth 2003; Blowfield/Frynas 2005), ist bislang weitgehend unbekannt, mit welchen Auswirkungen die BRIC-Investitionen in Industrieländern und insbesondere Deutschland einhergehen.

In diesem Zusammenhang besteht auch insofern ein besonderer Forschungsbedarf, als über die Wirkungen der Unternehmen auf die Beschäftigungs- und Arbeitsmarktsituation sowie die innerbetriebliche Mitbestimmungspraxis bislang keine näheren Informationen vorliegen. Gleichzeitig sind in den Ursprungsländern der Investoren aber erheblich abweichende institutionelle Rahmenbedingungen gegeben, die das Verhalten der Investoren gegenüber Arbeitnehmern und Gewerkschaften im Ausland vermutlich durchaus beeinflussen.

Das Projekt BRICINVEST

Angesichts der Tatsache, dass über Direktinvestitionen aus den BRIC-Staaten in Deutschland bislang nur unzureichende Informationen vorliegen, sie aus den genannten Gründen aber gleichwohl künftig eine wichtige Rolle spielen werden, wurden im Projekt BRICINVEST die Investitionen aus den BRIC-Staaten in Deutschland im Hinblick auf ihre Unternehmensziele und Strategien, ihre Beschäftigungsrelevanz sowie ihre Einstellung zu Mitbestimmungspraxis und Arbeitnehmerrechten untersucht. Darauf aufbauend konnten entsprechende Handlungsempfehlungen formuliert werden. Im Einzelnen folgte das Projekt folgenden Forschungszielen und -fragen:

(1) Analyse der quantitativen und qualitativen

Beschäftigungsrelevanz von BRIC-Direktinvestitionen

- In welchen Branchen und Unternehmen gibt es strategisch wichtige Beteiligungen von Investoren aus den BRIC-Staaten und welchen Hintergrund haben diese Investoren (z.B. Unternehmen aus der gleichen Branche, Kapitalfonds oder andere)?

(2) Analyse von Unternehmensverantwortung und Einstellung gegenüber der Mitbestimmungspraxis auf betrieblicher Ebene

- Inwieweit verändern sich die Produktions- und Arbeitsbedingungen durch den Eintritt dieser Investoren in die Unternehmen?
- Welche Auswirkungen haben die neuen (Mit-)Eigentümer auf die industriellen Beziehungen im Unternehmen?
- Werden die deutsche Form der betrieblichen und Unternehmensmitbestimmung akzeptiert und Tarifverträge anerkannt?
- Gibt es auffällige bzw. typische Änderungen im Verhalten des Managements der Unternehmen?

(3) Analyse der Unternehmensziele und -strategien

- Welche Rolle haben die Investoren aus den BRIC-Staaten? Sind sie »geldgierige« Investoren oder nur an einer schnellen und möglichst hohen Rendite interessiert?
- Welche Strategien verfolgen die Investoren?

(4) Analyse der Implikationen für einheimische Unternehmen und Identifikation von Unterstützungsbedarfen.

- Wie wirken sich BRIC-Investitionen auf die Arbeitsbedingungen in bestehenden Unternehmen aus?
- Wie reagieren einheimische Unternehmen auf BRIC-Investitionen in Deutschland?

Methodisches Vorgehen

Um die oben aufgeführten Zielsetzungen zu erreichen, wurde ein Methodenmix gewählt. So beruht die Untersuchung auf einer Kombination quantitativer und qualitativer Verfahren (zur Methodik vgl. u. a. Kelle/Erzberger 1999; Flick 2004). Konkret wurden in einer quantitativen Erhebung die unterschiedlichen Strukturen von Direktinvestitionen aus den BRIC-Staaten erfasst und entsprechend ausgewertet. In einem zweiten Schritt wurden Investitionen aus den BRIC-Staaten in Deutschland im Rahmen von qualitativen Fallstudien analysiert und charakterisiert. Dafür wurden Interviews in den Unternehmen und deren Umfeld geführt.

Quantitatives Methodensetting

Ausländische Investoren werden in Deutschland bislang nicht durch die amtliche Statistik erfasst. Stattdessen existieren unterschiedliche Datenbanken und Zählungen von verschiedenen Anbietern und Autoren, die teilweise sehr unterschiedliche Zahlen ausweisen (vgl. Bollhorn et al. 2014). Um die Untersuchung auf eine möglichst nachvollziehbare Datenbasis aufzubauen, wurde die Datenbank MARKUS des kommerziellen Anbieters Bureau van Dijk genutzt. Diese bietet umfangreiche Informationen über alle in deutschen Handelsregistern erfassten Unternehmen.

Mithilfe der Datenbank konnten Unternehmen identifiziert werden, deren direkter bzw. indirekter Gesellschafter und/oder deren globale Konzernmutter ein institutioneller Gesellschafter ist. Dies können z.B. Industrieunternehmen, Banken, Versicherungen, Staaten, Regierungen oder Behörden mit Hauptsitz in einem der BRIC-Staaten sein. Um in der Stichprobe berücksichtigt zu werden, wurde der Benchmark Definition of Foreign Direct Investment der OECD (2008) angewandt. Der direkte Ge-

sellschafter muss mindestens 10 Prozent der Anteile oder der globale Mutterkonzern mindestens 50 Prozent der Anteile an dem Unternehmen mit Sitz in Deutschland halten.

Damit soll sichergestellt werden, dass nur solche Beteiligungen berücksichtigt werden, bei denen der Gesellschafter aus den BRIC-Staaten einen wesentlichen Einfluss auf das Unternehmen in Deutschland nehmen kann. Insgesamt wurden mit den genannten Kriterien 1.069 Unternehmen identifiziert. Von ihnen haben 3 Prozent (34 Unternehmen) einen brasilianischen, 19 Prozent (203) einen russischen, 28 Prozent (302) einen indischen und knapp 50 Prozent (530) einen chinesischen Gesellschafter.

Auf Grundlage des erstellten Datensatzes wurden die identifizierten Unternehmen in Deutschland telefonisch kontaktiert und standardisiert befragt. Ziel der Erhebung war die Generierung weiterer grundlegender Angaben zur näheren Charakterisierung der Unternehmen und ihrer Beschäftigtenstruktur. Konkret wurden dazu in den Telefoninterviews u. a. Daten über die Branche und Herkunft des betreffenden Unternehmens, seine Besitzverhältnisse/Beteiligungsstrukturen, der Investitionstyp, die Zahl der Mitarbeiter, die Existenz eines Betriebsrates etc. erhoben. Die Ergebnisse der Befragungen wurden zusammengeführt und unter Zuhilfenahme von Statistik-Software ausgewertet.

Der Fragebogen wurde an die höchste oder zweithöchste Führungsebene des Unternehmens gerichtet (in wenigen Fällen gab ein Pressesprecher Auskunft). Insgesamt konnten 136 voll standardisierte Interviews (13 Prozent Rücklauf) geführt werden, von denen fünf (Rücklauf: 15 Prozent) auf brasilianische, 57 auf chinesische (Rücklauf: 11 Prozent), 51 auf indische (Rücklauf: 17 Prozent) und 23 auf russische Unternehmen (Rücklauf: 11 Prozent) entfallen. Im Vergleich zu bestehenden Untersuchungen (s. o.) ist die realisierte Rücklaufquote wesentlich höher.

Qualitatives Methodensetting

Auf Grundlage der Ergebnisse der quantitativen Analyse wurden Unternehmen aus jedem BRIC-Staat nach bestimmten Kriterien (z. B. Branche und Größe) ausgewählt, die im Rahmen qualitativer Interviews untersucht wurden. Ferner wurden weitere teilstandardisierte Interviews, u. a. mit Branchenexperten und Gewerkschaftsvertretern, geführt.

Die Interviewleitfäden folgten grundsätzlich einer einheitlichen Struktur, wurden aber für spezifische Fragestellungen an die unterschiedlichen Akteursgruppen angepasst. Auf Grundlage von Pretests waren die Leitfäden zuvor schrittweise zielgruppenspezifisch optimiert worden. Die Auswahl der Unternehmen für die Fallstudien stützte sich auf die Ergebnisse der quantitativen Untersuchung, womit verhindert werden sollte, dass die bisherige Einseitigkeit der öffentlichen Wahrnehmung der Investoren bzw. die an besonders bekannten Marken und bestimmten Branchen orientierte Auswahl von Fallbeispielen in Studien aus der Privatwirtschaft zu einer Verzerrung der Analyseergebnisse führen.

Insgesamt wurden 110 Interviews geführt, die – sofern die Zustimmung des Gesprächspartners vorlag – elektronisch aufgezeichnet wurden. Um die Auskunftsbereitschaft und die Erlaubnis zur Aufzeichnung des Gesprächs zu erhöhen, wurde den Interviewpartnern die Möglichkeit zur Anonymisierung gegeben. Daraus ergibt sich die Anonymisierung der Interviewpartner in den folgenden Kapiteln.

Interviewt wurden Vertreter des Managements, des Betriebsrates, von Gewerkschaften sowie externe Experten. Es wurde versucht, mit Repräsentanten und unterschiedlichen Interessenvertretern desselben Unternehmens zu sprechen und diese Einsichten jeweils durch die Einschätzungen von externen Experten zu validieren, z. B. durch Interviews mit dem Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA).

Von zentraler Bedeutung waren 44 leitfadengestützte Interviews mit ausgewählten Unternehmensvertretern. Ziel der Erhebung war es, nähere Informationen über Investitionsmotive, Markterschließungsstrategien, die erwartete Unternehmensentwicklung, Formen der geschlechterspezifischen Personalgewinnung und -entwicklung, der betrieblichen Mitbestimmung, über Führungsstile und -personen sowie Unterstützungsbedarfe aus Unternehmensperspektive zu gewinnen.

Bei den Unternehmen mit Gesellschaftern aus China und Indien wurde versucht, Interviews mit Unternehmen zu führen, die in Bereichen tätig sind, in denen relativ häufiger investiert wurde; so z. B. indische IT-Unternehmen oder chinesische Maschinenbauunternehmen. Bei russischen Investitionen war die Auswahl eingeschränkter und wurde durch den Einfluss der makropolitischen Entwicklung (Russland-Ukraine-Konflikt und Sanktionen der EU) erschwert. Die sehr geringe Anzahl brasilianischer ADI-Fälle schloss eine bewusste Auswahl bedeutender Sektoren aus.

Darüber hinaus wurden zwanzig Interviews im unternehmensnahen Umfeld geführt, um auf diese Weise Auswirkungen der Investitionen auf einheimische Unternehmen zu erfassen, durch die BRIC-Investoren in Anspruch genommene Unterstützungsmaßnahmen zu identifizieren und die Aussagen aus den Unternehmen besser in den Kontext regionaler und branchenspezifischer Entwicklungen einbetten zu können.

Konkret wurden beispielsweise Vertreter von Zulieferunternehmen, Wettbewerbern, Industrie- und Handelskammern (IHK) sowie Einrichtungen der Wirtschaftsförderung, Banken und Verbandsvertreter interviewt. Schließlich wurden in insgesamt 32 Interviews mit Trägern der betrieblichen Mitbestimmung und in 16 Interviews mit gewerkschaftlichen Betriebs-/Konzernbetreuern u. a. Fragen zur Informationspolitik im Rahmen des Investoreneinstiegs, zu Erfahrungen der Investorenseite zur Mitbestimmungspraxis in Deutschland und zu den Auswirkungen der Investments aus Arbeits- und Beschäftigtenperspektive erörtert.

Sofern möglich, wurden die ausgewählten Unternehmen durch zeitlich und räumlich getrennt vorgenommene Interviews mit Unternehmensrepräsentanten, Beschäftigtenvertretern und Gewerkschaften einer multiplen Analyse unterzogen, um auf diese Weise die subjektiven Einschätzungen der Gesprächspartner besser ein- und zuordnen zu können. Für die vorliegende Studie konnten so sechs besonders relevante Fallbeispiele aufbereitet werden, die den Inhalten bzw. Beiträgen der einzelnen Kapitel exemplarisch zugeordnet wurden.

Die elektronisch aufgezeichneten Interviews wurden transkribiert und mithilfe der Software MaxQDA 10 im Rahmen qualitativer, textanalytischer Verfahren zusammenfassend ausgewertet. Dazu wurde ein inhaltlich-thematischer Codierschlüssel einheitlich für alle 110 Interviews entwickelt, der die Auswertung aller Gespräche nach bestimmten Suchroutinen und Mustern erlaubte.

Neben den Interviews umfasste das qualitative Methodensetting auch Veranstaltungen und Gruppendiskussionsverfahren mit unterschiedlichen Zielgruppen (u. a. die Durchführung von wissenschaftlich anwendungsorientierten Workshops und einer wissenschaftlichen Tagung mit der Hans-Böckler-Stiftung sowie die Teilnahme an betriebspolitischen Diskussionen mit der IG Metall in Essen und der IG Metall Bezirksleitung Bayern).

Dabei konnten empirische Zwischenresultate den Teilnehmern vorgestellt und in den Auditorien zur Diskussion gestellt werden. Anregungen aus diesen Veranstaltungen und das Feedback der Teilnehmer konnten für die weitere wissenschaftliche Arbeit verwertet werden. Außerdem wurden die Veranstaltungen genutzt, um Kontakte zu weiteren relevanten Interviewpartnern aufzubauen.

Übersicht zur Struktur und zu den Beiträgen in diesem Bericht

Nach diesem Einführungskapitel beschäftigt sich Sophie Golinski in ihrem Beitrag mit den quantitativen Ausprägungen des BRIC-Investitionsverhaltens in Deutschland. Dazu werden Erkenntnisse aus der Literatur mit den Analyseergebnissen der Datenbank MARKUS und den Ergebnissen aus der Telefonbefragung miteinander verknüpft. Auf diese Weise entsteht ein Überblick über die unterschiedlichen Arten des Investments und die Zielbranchen der Investoren, auf dessen Basis Aussagen zu Standorten, Branchen und die Beschäftigungsrelevanz abgeleitet werden können.

Kai Bollhorn geht anschließend der Frage nach, welche Ziele und Strategien die Investoren aus den BRIC-Staaten verfolgen, und stellt in diesem Zusammenhang heraus, dass sich zwischen Art des Markteintritts und den verfolgten Zielen Zusammenhänge identifizieren lassen. Darüber hinaus zeigt er, dass die Gesellschafter aus den BRIC-Staaten unternehmerische Strategien umsetzen, dass aber gleichzeitig aufseiten der übernommen deutschen Unternehmen eine nicht immer deckungsgleiche Wahrnehmung ausgeprägt ist.

Die Auswirkungen der Investitionen aus den BRIC-Staaten auf die Zielunternehmen in Deutschland untersuchen Sophie Golinski, Sebastian Henn und Philip Müller in ihrem Beitrag. Die Autoren gehen dabei der Frage nach, ob und wie sich die Produktions- und Arbeitsstrukturen sowie das investive Verhalten im Zuge des Kapitaleinstiegs verändern und welche Auswirkungen die neuen Eigentümer und veränderte Geschäftsmodelle auf die etablierten industriellen Beziehungen haben.

Den Umgang von Investoren aus den BRIC-Staaten mit der Mitbestimmungspraxis in Deutschland analysieren Kai Bollhorn, Martin Franz und Reinhard Röhrig. In ihrem Beitrag wird die Frage aufgegriffen, ob und wie die deutsche Form der betrieblichen und der Unternehmensmit-

bestimmung bekannt ist und akzeptiert wird. Die Kommunikation und Kooperation mit ausländischen Konzernspitzen stellt zudem die Betriebsräte und Gewerkschaften vor neue Herausforderungen; hierzu werden u. a. Fallbeispiele erörtert.

Die Frage nach einer Willkommenskultur oder dem möglichen Widerstandsverhalten infolge der ausländischen Direktinvestitionen gehen Kai Bollhorn, Martin Franz und Gerrit Kraemer in ihrem Beitrag nach. Dazu werden die Reaktionen von Belegschaften, Betriebsräten und Gewerkschaften analysiert und beispielhafte Fallkonstellationen aus dem Forschungsvorhaben extrahiert.

Basierend auf den Erkenntnissen und Fallspezifika der vorausgegangenen Beiträge leiten Sebastian Henn und Jörg Weingarten Handlungsempfehlungen für betriebliche Interessenvertreter, Akteure im Unternehmensumfeld und auch Wirtschaftsförderungseinrichtungen ab, die helfen, den Umgang mit Investoren aus den BRIC-Staaten zu erleichtern und diese mit einem strategisch sachlichen und analytischen Blick beurteilen zu können.

Schließlich ziehen die Herausgeber Martin Franz, Sebastian Henn und Jörg Weingarten ein Fazit der vorliegenden Erkenntnisse sowie einen Ausblick auf weiteren Forschungs- und Handlungsbedarf am Ende des Bandes.

Alle Personenbezeichnungen in der vorliegenden Studie beziehen sich ungeachtet ihrer grammatikalischen Form in gleicher Weise auf Frauen und Männer.

Danksagung

An dieser Stelle möchten wir uns bei der Hans-Böckler-Stiftung für die Finanzierung des Vorhabens, bei Marc Schietinger für die hervorragende Betreuung des Projektes und bei allen Gesprächspartnern und Workshopteilnehmern für die Unterstützung unserer Arbeit herzlich bedanken. Gleichzeitig danken wir auch dem Beirat des Projektes für die kritische Begleitung und konstruktive Kritik.

Literatur

- Adams, Laurel A. (1998): Southern Multinationals. In: *Review of International Economics* 6, H. 3, S. 441–449.
- Adlakha-Hartthaler, Ute (2007): Indien boomt – Fremde Arbeitskulturen in Deutschland. In: *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom 2.4.2007.
- Aretz, Hans-Jürgen/Hansen, Katrin (2002): *Diversity und Diversity-Management im Unternehmen*. Münster, Hamburg, London: LIT.
- Athreye, Suma/Kapur, Sandeep (2009): Introduction: The Internationalization of Chinese and Indian Firms – Trends, Motivations and Strategy. In: *Industrial and Corporate Change* 18, H. 2, S. 209–221.
- Aulakh, Preet S. (2007): Emerging Multinationals from Developing Economies: Motivations, Paths and Performance. In: *Journal of International Management* 13, H. 3, S. 235–240.
- Bathelt, Harald/Glückler, Johannes (2011): *The Relational Economy. Geographies of Knowing and Learning*. Oxford, New York: Oxford University Press.
- Bertelsmann-Stiftung (Hrsg.) (2009): *Chinesische Unternehmen in Deutschland*. Gütersloh.
- BDI – Bundesverband der deutschen Industrie (2013): *Ausländische Direktinvestitionen im Ausland. Investitionsfreiheit fördern und öffentliche Akzeptanz schaffen*. www.bdi.eu/download_content/Globalisierung_MaerkteUndHandel/Auslaendische_Direktinvestitionen_in_Deutschland.pdf (Abruf am 20.5.2014).
- Blowfield, Michael/Frynas, Jędrzej George (2005): Setting New Agendas: Critical Perspectives on Corporate Social Responsibility in the Developing World. In: *International Affairs* 81, H. 3, S. 499–513.
- Börsennews.de (2009): ROUNDUP: Escada-Übernahme perfekt – Großteil der Stellen bleibt. In: *Börsennews.de* 3.12.2009, www.boersennews.de/nachrichten/artikel/roundup-escada-uebernahme-perfekt-grossteil-der-stellen-bleibt/127740930 (Abruf am 5.3.2012).
- Bollhorn, Kai/Franz, Martin/Henn, Sebastian (2014): Kleine indische Investitionen in Deutschland – Das Beispiel eines Dienstleistungsunternehmens. In: *Standort* 38, H. 1, S. 14–18.

- Brendl, Regine (2006a): Betriebswirtschaftslehre und Frauen- und Geschlechterforschung. Teil 1: Verortung geschlechterkonstituierender (Re-)Produktionsprozesse. Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Brennan, Louis (Hrsg.) (2011): The Emergence of Southern Multinationals. Their Impact on Europe. Basingstoke, Hampshire: Palgrave MacMillan.
- Brendl, Regine (2006b): Betriebswirtschaftslehre und Frauen- und Geschlechterforschung. Teil 2: Empirische Ergebnisse zur Standortbestimmung. Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Brienen, Matthias/Burger, Martijn J./van Oort, Frank G. (2010): The Geography of Chinese and Indian Greenfield Investments in Europe. In: Eurasian Geography and Economics 51, H. 2, S. 254–273.
- Burgoon, Brian/Raess, Damian (2014): Chinese investment and European labor: should and do workers fear Chinese FDI? In: Asia Europe Journal 12, H. 1–2, S. 179–197.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (2011): Bestandserhebung über Direktinvestitionen. Statistische Sonderveröffentlichung. Band 10. Frankfurt am Main.
- Dicken, Peter/Yeung, Henry Wai-Chung (1999): Investing in the Future: East and Southeast Asian Firms in the Global Economy. In: Olds, Kris/Dicken, Peter/Kelly, Philip F./Kong, Lily/Yeung, Henry Wai-Chung (Hrsg.): Globalisation and the Asia-Pacific: Contested Territories. London, New York: Routledge, S. 107–128.
- Dunning, John H. (1988): The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. In: Journal of International Business Studies 19, H. 1, S. 1–31.
- Dunning, John H./van Hoesel, Roger/Narula, Rajneesh (1998): Third World Multinationals Revisited: New Developments and Theoretical Implications. In: Dunning, John H. (Hrsg.): Globalization, Trade, and Foreign Direct Investment. Amsterdam: Elsevier, S. 255–286.
- Dunning, John H. (2000): The Eclectic Paradigm as an Envelope for Economic and Business Theories of MNE Activity. In: International Business Review 9, H. 2, S. 163–190.
- Dunning, John H. (2009): Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor? In: Journal of International Business Studies 40, H. 1, S. 5–19.
- Emons, Oliver (2013): Ausverkauf der Hidden Champions? Wie und warum chinesische Investoren deutsche Weltmarktführer übernehmen.

- Mitbestimmungsförderung. Auswertung Mai 2013. Hans Böckler Stiftung (Hrsg.). Düsseldorf.
- Esteve-Volart, Berta (2004): Gender Discrimination and Growth: Theory and Evidence from India. LSE STICERD Research Paper No. DEDPS42 http://eprints.lse.ac.uk/6641/1/Gender_Discrimination_and_Growth_Theory_and_Evidence_from_India.pdf (Abruf am 20.2.2012).
- Fehr, Mark (2009): Wie chinesische Unternehmen ihr Deutschland Geschäft managen. In: Wirtschaftswoche Online 14.10.2009, www.wiwo.de/unternehmen/neue-studie-wie-chinesische-firmen-ihr-deutschland-geschaeft-managen/5238260.html (Abruf am 15.2.2012).
- Filippov, Sergey (2006): Russian companies: the rise of new multinationals. In: International Journal of Emerging Markets 5, H. 3–4, S. 307–332.
- Fleury, Alfonso/Fleury, Maria Tereza (2011): Brazilian Multinationals. Competences for Internationalization. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Flick, Uwe (1995): Qualitative Forschung – Theorie, Methoden, Anwendung in Psychologie und Sozialwissenschaften. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.
- Flick, Uwe (2004): Triangulation. Eine Einführung. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Franz, Martin (2010a): The Potential of Collective Power in a Global Production Network: UNICOME and Metro Cash & Carry in India. In: Erdkunde 64, H. 3, S. 281–290.
- Franz, Martin (2010b): The role of resistance in a retail production network: protests against supermarkets in India. In: Singapore Journal of Tropical Geography 31, S. 317–329.
- Fromhold-Eisebith, Martina (2001): Multinationale Unternehmen aus asiatischen Schwellenländern. Räumliche Muster und Expansionsstrategien. In: Geographische Rundschau 53, H. 7–8, S. 32–37.
- Gentile-Lüdecke, Simona (2014): Selling to Chinese Firms: A Seller's Perspective. Empirical Evidence from the German Automotive Industry. In: Verbeke, Alain/van Tulder, Rob/Lundan, Sarianna (Hrsg.): Progress in International Business Research: Multinational Enterprises, Markets and Institutional Diversity, S. 71–96.
- Gereffi, Gary/Garcia-Johnson, Ronie/Sasser, Erika (2001): The NGO-Industrial Complex. In: Foreign Policy 125, (July/August), S. 56–65.

- Goldstein, Andrea/Prichard, Wilson (2009): South African Multinationals. Building in a Unique Legacy. In: Ramamurti, Ravi/Singh, Jitendra V. (Hrsg.): *Emerging Multinationals in Emerging Markets*. Cambridge, UK: Cambridge University Press, S. 244–279.
- Goldstein, Andrea/Pusterla, Fazio (2006): Emerging Economies' Multinationals: General Features and Specificities of the Brazilian and Chinese Cases. In: *International Journal of Emerging Markets* 5, H. 3–4, S. 289–306.
- Golinski, Sophie/Henn, Sebastian (2015): Imperialisten, Spione oder Retter? – Zur Wahrnehmung von Direktinvestitionen aus Russland, Indien und China in deutschen Tageszeitungen. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie* 59, S. 1–19.
- Gubbi, Sathyajit/Ray, Sougata (2009): International Acquisitions by Indian Firms. Implications for Research on Emerging Multinationals. In: *Indian Journal of Business Relations* 45, H. 1, S. 11–26.
- Hatun, Andrés/Michelini, Josefina (2011): Going Global: the Process of Internationalisation of Latino Multinational Firms. In: *International Journal of Business and Emerging Markets* 3, H. 1, S. 36–56.
- Hein, Christoph (2005): Chinas Griff nach der Industrie des Westens. In: FAZ-NET-Spezial 23.6.2005, www.faz.net/aktuell/wirtschaft/konjunktur/faz-net-spezial-chinas-griff-nach-der-industrie-des-westens-1190059.html (Abruf am 2.2.2012).
- Hein, Christoph (2010): Indiens Unternehmer – Auf dem Weg nach Westen. In: FAZ.net, www.faz.net/aktuell/wirtschaft/unternehmen/indiens-unternehmer-auf-dem-weg-nach-westen-1982310.html (Abruf am 27.3.2015).
- Henn, Sebastian (2012): Transnational Entrepreneurs and the Global Shift of Production. The Example of Diamond Manufacturing. In: Fromhold-Eisebith, Martina/Fuchs, Martina (Hrsg.): *Industrial Transition. New Global-Local Patterns of Production, Work, and Innovation*. Surrey: Ashgate, S. 155–171.
- Holtbrügge, Dirk/Kreppel, Heidi (2012): Determinants of outward foreign direct investment from BRIC countries: an explorative study. In: *International Journal of Emerging Markets* 7, H. 1, S. 4–30.
- Hsu, Jinn-Yuh/Saxenian, AnnaLee (2000): The Limits of Guanxi Capitalism: Transnational Collaboration between Taiwan and the USA. In: *Environment and Planning A* 32, H. 11, S. 1991–2005.

- HWF – Hamburgische Gesellschaft für Wirtschaftsförderung mbH (Hrsg.) (2005): Chinesische Firmen in Hamburg. Eine Studie über die Aktivitäten und Pläne chinesischer Unternehmen am Standort Hamburg. Hamburg.
- Ifm – Centre for International Manufacturing, Institute for Manufacturing, University of Cambridge/Capgemini (Hrsg.) (2005): Emerging Multinationals: Manufacturing in a Rapidly Changing Global Landscape. How Powerhouses from Emerging Markets are Reshaping Global Manufacturing. o.O.
- IG Metall Bezirk NRW (2010): Finanzinvestoren entzaubern. Wie Betriebsräte Arbeitsplätze sichern, wenn Finanzinvestoren in das Unternehmen einsteigen. Düsseldorf.
- Jacoby, Wade (2014): Different cases, different faces: Chinese investment in Central and Eastern Europe. In: *Asia Europe Journal* 12, H. 1–2, S. 199–214.
- Johanson, Jan/Vahlne, Jan-Erik (1977): The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitment. In: *Journal of International Business Studies* 8, H. 1, S. 23–32.
- Jungnickel, Rolf/Schüller, Margot (2008): Asiens internationale Wettbewerbsfähigkeit auf dem Prüfstand. Berlin: Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Kalotay, Kálmán (2006): Outward Foreign Direct Investment from Russia in a Global Context. In: *Journal of East-West Business* 11, H. 3–4, S. 9–22.
- Kalotay, Kálmán/Sulstarova, Astrit (2010): Modelling Russian Outward FDI. In: *Journal of International Management* 16, H. 2, S. 131–142.
- Kaufmann, Stephan (2008): Investoren als Invasoren. Staatsfonds und die neue Konkurrenz auf den Weltmärkten. Rosa-Luxemburg-Stiftung Texte 51. Berlin: Karl Dietz.
- Kedron, Peter/Bagchi-Sen, Sharmistha (2011): US Market Entry Processes of Emerging Multinationals: A Case of Indian Pharmaceuticals. In: *Applied Geography* 31, H. 2, S. 721–730.
- Kelle, Udo/Erzberger, Christian (1999): Integration qualitativer und quantitativer Methoden. Methodologische Modelle und ihre Bedeutung für die Forschungspraxis. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 51, H. 3, S. 509–531.

- 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, H. 2, S. 177–191.
- KPMG (2008): Ostdeutschland als Standort für indische Direktinvestitionen, www.kpmg.de/docs/Ostdeutschland_als_Standort_fuer_indische_Direktinvestitionen_022008.pdf (Abruf am 16.10.2013).
- Kreft, Heinrich (2010): Chinas Aufstieg – Eine Herausforderung für den Westen. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte* (2010) H. 39, S. 35–40.
- Krell, Gertraude (2005): Betriebswirtschaftslehre und Gender Studies. Analysen aus Organisation, Personal, Marketing und Controlling. Wiesbaden: Springer.
- Kubny, Julia/Voss, Hinrich (2014): Benefitting from Chinese FDI? An assessment of vertical linkages with Vietnamese manufacturing firms. In: *International Business Review* 23, H. 4, S. 731–740.
- Kuemmerle, Walter (1999): Foreign Direct Investment in Industrial Research in the Pharmaceutical and Electronics Industries – Results from a Survey of Multinational Firms. In: *Research Policy* 28, H. 2–3, S. 179–193.
- Kühlmann, Torsten M. (2008): Mitarbeiterführung in internationalen Unternehmen. Stuttgart: Kohlhammer.
- Kumar, Nagesh (2007): Emerging TNCs: Trends, Patterns and Determinants of Outward FDI by Indian Businesses. In: *Transnational Corporations* 16, H. 1, S. 1–26.
- LaFont, Suzanne (2001): One Step Forward, Two Steps Back: Women in the Post-Communist States. In: *Communist and Post-Communist Studies* 34, H. 2, S. 203–220.
- Lall, Sanjaya (1982): *Developing Countries as Exporters of Technology*. London: Macmillan.
- Lall, Sanjaya (1984): *The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises*. Chichester: Wiley.
- Lecraw, Donald J. (1977): Direct Investment by Firms from Less Developed Countries. In: *Oxford Economic Papers* 29, H. 3, S. 442–457.
- Lee, Ching Kwan (1998): *Gender and the South China Miracle*. Berkeley, Los Angeles, London: University of California Press.
- Lessard, Donald/Lucea, Rafael (2009): Mexican Multinationals: Insights from CEMEX. In: Ramamurti, Ravi/Singh, Jitendra V. (Hrsg.): *Emerg-*

- ing Multinationals in Emerging Markets. Cambridge, UK: Cambridge University Press, S. 280–311.
- Liu, Hong/Li, Kequan (2002): Strategic Implications of Emerging Chinese Multinationals: The Haier Case Study. In: *European Management Journal* 20, H. 6, S. 699–706.
- Loureiro, Paulo R. A./Galvão Carneiro, Francisco/Sachsida, Adolfo (2004): Race and Gender Discrimination in the Labor Market: An Urban and Rural Sector Analysis for Brazil. In: *Journal of Economic Studies* 31, H. 2, S. 129–143.
- Luo, Yadong/Tung, Rosalie L. (2007): International Expansion of Emerging Market Enterprises: A Springboard Perspective. In: *Journal of International Business Studies* 38, H. 4, S. 481–498.
- Mangold, Klaus (2008): Russische Investoren entdecken Deutschland. In: *Deutsch-russisches Wirtschaftsjahrbuch 2008/2009*. Münster: OWC Verlag, S. 14–16.
- Mathews, John A. (2002): *Dragon Multinational. A New Model for Global Growth*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Mirza, Hafiz/Giroud, Axèle/Wee, Kee Hwee (2011): The Rise of TNCs from the South. In: Brennan, Louis (Hrsg.): *The Emergence of Southern Multinationals. Their Impact on Europe*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, S. 13–41.
- Mosley, Layna/Uno, Saiko (2007): Racing to the Bottom or Climbing to the Top? Economic Globalization and Collective Labor Rights. In: *Comparative Political Studies* 40, H. 8, S. 923–948.
- Müller, Wolfgang/Däubler, Wolfgang (2011): Arbeitskämpfe in China – Chinas Gewerkschaften in der Transformation. In: *isw-spezial* Nr. 25. München: ISW.
- Nayyar, Deepak (2008): The Internationalization of Firms from India: Investment, Mergers and Acquisitions. In: *Oxford Development Studies* 36, H. 1, S. 111–131.
- Nunnenkamp, Peter (2006): Was von ausländischen Direktinvestitionen zu erwarten ist. Unbegründete Ängste in den Heimatländern, übertriebene Hoffnungen in den Gastländern. In: *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik* 55, H. 1, S. 20–44.
- OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development (2008): *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*. Fourth Edi-

- tion, www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf (Abruf am 01.2.2013).
- Pananond, Pavida (2009): Thai Multinationals: Entering the Big Ligue. In: Ramamurti, Ravi/Singh, Jitendra V. (Hrsg.): *Emerging Multinationals in Emerging Markets*. Cambridge, UK: Cambridge University Press, S. 312–351.
- Panibratov, Andrei (2010): Russian Multinationals: Entry Strategies and Post-Entry Operations. In: *Electronic Publications of Pan-European Institute H. 15*. Turku.
- Pant, Anirvan/Ramachandran, J. (2010): The Liabilites of Origin: An Emerging Economy Perspective on the Costs of Doing Business Abroad. In: Devinney, Timothy M./Pedersen, Torben/Tihanyi, Laszlo (Hrsg.): *Advances in International Management: The Past, Present and Future of International Business and Management*. Advances in International Management. Bingley, UK: Emerald Group Publisng, S. 1–58.
- Parmentola, Adele (2011): The Internationalization Strategy of New Chinese Multinationals. Determinants and Evolution. In: *International Journal of Management* 28, H. 1, S. 369–386, 395.
- Pixa, Tim (2011): *Neuausrichtung der Strukturpolitik. Partizipation und Wahrung von Arbeitnehmerinteressen in Nordrhein-Westfalen*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Pradhan, Jaya Prakash (2009): *Emerging Multinationals from India and China: Origin, Impetus and Growth*. MPRA Paper No. 28210. Ahmedabad.
- Pries, Ludger (2006): Hat Mitbestimmung in der globalisierten Welt eine Zukunft? Vortagspapier für das IAW. o. O.
- Ramamurti, Ravi/Singh, Jitendra V. (Hrsg.) 2009: *Emerging Multinationals in Emerging Markets*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Rieth, Lothar (2003): Deutsche Unternehmen, Soziale Verantwortung und der Global Compact – Ein empirischer Überblick. In: *Zeitschrift für Wirtschafts-und Unternehmensethik* 4, H. 3, S. 372–391.
- Roos, Martin (2006): Inder in Deutschland: Shivas Shuttle. In: karriere.de 1.4.2006, www.karriere.de/karriere/inder-in-deutschland-shivas-shuttle-5346/ (Abruf am 27.3.2015).
- Saage-Maaß, Miriam (2011): *Arbeitsbedingungen in der globalen Zulieferkette. Wie weit reicht die Verantwortung deutscher Unternehmen?* Berlin: Friedrich-Ebert-Stiftung.

- Sauvant, Karl P./Pradhan, Jaya Prakash (Hrsg.) (2011): *The Rise of Indian Multinationals. Perspectives on Indian Outward Foreign Direct Investment*. New York, NY: Palgrave Macmillan.
- Saxenian, AnnaLee (1999): *Silicon Valley's New Immigrant Entrepreneurs*. San Francisco, CA: Public Policy Institute of California.
- Saxenian, AnnaLee/Hsu, Jinn-Yuh (2001): *The Silicon Valley-Hsinchu Connection: Technical Communities and Industrial Upgrading*. In: *Industrial and Corporate Change* 10, H. 4, S. 893–920.
- Scherff, Dyrk (2013): Große Schwellenländer erfreuen jetzt auch die Aktionäre. In: FAZ.net 2.4.2013, www.faz.net/-gv7-781st (Abruf am 1.2.2016).
- Schmiele, Anja/Sofka, Wolfgang (2008): M&A-Investitionen aus Brasilien, Russland, Indien und China in Deutschland. In: *M&A Review*, H. 7, S. 359–363.
- Schuleri-Hartje, Ulla-Kritina/Floeting, Holger/Reimann, Bettina (2005): *Ethnische Ökonomie. Integrationsfaktor und Integrationsmaßstab*. Darmstadt, Berlin.
- Shenkar, Oded (2009): *Becoming Multinational: Challenges for Chinese Firms*. In: *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies* 2, H. 3, S. 149–162.
- Sick, Sebastian/Pütz, Lasse (2011): Der deutschen Unternehmensmitbestimmung entzogen: Die Zahl der Unternehmen mit ausländischer Rechtsform wächst. In: *WSI Mitteilungen* 1/2011, S. 34–40.
- Singh, Ajit/Zammit, Ann (2004): *Labour Standards and the 'Race to the Bottom': Rethinking Globalization and Workers' Rights from Developmental and Solidaristic Perspectives*. In: *Oxford Review of Economic Policy* 20, H. 1, S. 85–104.
- Steinkühler, Karl-Heinz (2007): Technologie: Inder investieren in Deutschland. In: *FocusMoney online* 21.3.2007, www.focus.de/finanzen/news/tid5374/technologie_aid_51384.html (Abruf am 27.3.2015).
- Stettes, Oliver (2007): *Unternehmensmitbestimmung in Deutschland: Vorteil oder Ballast im Standortwettbewerb*. Institute for Law and Finance Working-Papers No. 64. Frankfurt am Main.
- Sudhaman, K.R. (2012): Every Fourth Acquisition in Germany is from India. In: *Financial Chronicle online* 11.2.2012, www.mydigitalfc.com/news/every-fourth-acquisition-germany-india-429 (Abruf am 27.3.2015).
- Tirpitz, Alexander/Groll, Constantin/Ghane, Keywan (2011a): *Chinese Companies enter Germany. Herausforderungen chinesischer Unter-*

- nehmen beim Markteintritt in Deutschland. Berlin: German Center for Market Entry.
- Tirpitz, Alexander/Groll, Constantin/Ghane, Keywan. (2011b): Russian Companies enter Germany. Motive, Hemmnisse und Chancen des Markteintritts russischer Unternehmen in Deutschland. Berlin: German Center for Market Entry.
- Tiwari, Rajnish (2010): Indische Unternehmen in Deutschland: Motive, Erfahrungen und Herausforderungen. In: Fritz, Erich G. (Hrsg.): Entwicklungsland, Schwellenland, Global Player: Indiens Weg in die Verantwortung. Oberhausen: Athena, S. 167–177.
- Tiwari, Rajnish/Herstatt, Cornelius (2009): The Emergence of Indian Multinationals: An Empirical Study of Motives, Status-quo and Trends of Indian Investments in Germany. Technology and Innovation Management Working Paper No. 56. Hamburg.
- UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development (2014): Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970–2012, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88> (Abruf am 4.1.2014).
- Vääätänen, Juha/Podmetina, Daria/Pillania, Rajesh K. (2003): Internationalization and Company Performance: A Study of Emerging Russian Multinationals. In: *Multinational Business Review* 17, H. 2, S. 157–178.
- Vitols, Sigurt (2001): Unternehmensführung und Arbeitsbeziehungen in deutschen Tochtergesellschaften großer ausländischer Unternehmen. o. O.
- Wamser, Johannes (2005): Standort Indien. Münster: LIT.
- Wells, Louis. T. (2009): Third World Multinationals. A Look Back. In: Ramamurti, Ravi/Singh, Jitendra V. (Hrsg.): *Emerging Multinationals in Emerging Markets*. Cambridge: Cambridge University Press, S. 23–41.
- Wells Louis T. (1977): The Internationalization of Firms from Developing Countries. In: Agmon, Tamir/Kindlerberger, Charles P. (Hrsg.): *Multinationals from Small Countries*. Cambridge. Massachusetts, London: M. I. T. Press, S. 133–156.
- Zhao, Wei/Liu, Ling/Zhao, Ting (2010): The Contribution of Outward Direct Investment to Productivity Changes within China, 1991–2007. In: *Journal of International Management* 1, H. 2, S. 121–130.