

Auswirkungen von Direktinvestitionen des Dienstleistungssektors auf die Arbeitsplätze in der Schweiz

Fred Henneberger

Welche Auswirkungen haben ausländische Direktinvestitionen im Dienstleistungssektor auf den einheimischen Arbeitsmarkt? Lange Zeit dominierte die Annahme, dass derartige Investitionen inländische Aktivitäten nicht ersetzen würden. Neuere Ansätze zeigen jedoch, dass Auslandsinvestitionen von Dienstleistungsunternehmen sehr wohl negative Effekte für die Beschäftigten im Inland haben können. Dies gilt vor allem dann, wenn Dienstleistungsgüter entweder handelbar oder der Produzent *und* der Konsument international mobil sind. Im folgenden Beitrag werden die Konsequenzen dieser Entwicklung am Beispiel der Schweiz im Detail analysiert.

1

Problemstellung

Direktinvestitionen sind ab Mitte der 1980er Jahre – und nochmals verstärkt von Mitte der 1990er bis zum Ende des letzten Jahrhunderts – zur eigentlichen Triebfeder der Globalisierung geworden. Daran änderte der vorübergehende Einbruch der weltweiten Direktinvestitionsflüsse – vor allem aufgrund einer Korrektur der Aktienkurse und rückläufiger grenzüberschreitender Mergers and Acquisitions (M&A/Fusionen und Übernahmen) – zwischen den Jahren 2000 und 2002 nichts. Mittlerweile nehmen die Kapitalströme wieder zu (UNCTAD versch. Jg.). In diesen Internationalisierungsprozess, der nach wie vor hauptsächlich zwischen den Industrieländern stattfindet, sind Schweizer Unternehmen sehr stark involviert.

Die Schweiz vereinigt weltweit die größten Direktinvestitionsbestände pro Kopf der einheimischen Bevölkerung auf sich (so bereits OECD 1996, S. 9, 18).¹ Sie stellt den siebtgrößten Direktinvestor gemessen am Weltkapitalbestand dar (UNCTAD 2005, S. 308–312). Ähnlich wie Schweden, die Niederlande oder Belgien ist die Schweiz als kleine, offene Volkswirtschaft Mutterland zahlreicher transnationaler Konzerne geworden. Dies hat zur Konsequenz, dass ihr Auslandskapitalbestand in Relation zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) einen im internationalen Vergleich sehr hohen Wert aufweist. Im Jahr 2004 belief sich diese Quote auf 109,8 % (UNCTAD 2005, S. 314).

Der Anteil der von schweizerischen Unternehmen im Ausland im Jahr 2004 be-

schäftigten 1.869 Mio. Arbeitskräfte an den insgesamt im Inland eingesetzten 3.632 Mio.² beläuft sich bereits auf über 50 % (SNB 2006, S. 94, 130). So haben Schweizer Unternehmen zwischen 1993 und 2004 fast 533.000 Arbeitsplätze im Ausland geschaffen, während es in der Schweiz gerade einmal rund 80.000 gewesen sind (SNB 1998, S. 63; 2003, S. 84; 2006, S. 94, 130). Dass die Beschäftigtenzahl in der Schweiz in den letzten zehn Jahren überhaupt noch leicht zugenommen hat, ist fast vollständig dem Dienstleistungssektor zuzuschreiben (Abschnitt 1.4). Den Konsequenzen der Auslandsinvestitionen von Unternehmen des Dienstleistungssektors auf die heimische Beschäftigung soll im Folgenden besondere Aufmerksamkeit gewidmet werden.

1.1 HYPOTHESEN UND THEORETISCHER BEZUG

Um die Wirkung der Auslandsinvestitionen auf die Arbeitsplätze im Inland einschätzen zu können, ist die Beantwortung der Frage zentral, in welcher Beziehung Erstere zu den Exporten stehen (Henneberger/Ziegler 2001, S. 10–11):

(1) Die *Substitutionalitätsthese* proklamiert, dass zwischen beiden Größen ein negativer Zusammenhang besteht. Auslandsinvestitionen ersetzen bisherige Exporte (indem der Auslandsmarkt z. B. direkt durch Produktion vor Ort bedient wird), führen teilweise sogar zu verstärkten (Re-)Importen und tragen zu einem Abbau der heimischen Beschäftigung bei. Theoretisch Bezug genommen wird auf die klassische Außenhandelstheorie (Mundell 1957). In diesem Gedankengebäude wird durch Nutzung der relativen Vorteile zwischen

den Ländern ein effizientes internationales Produktionsmuster erzielt. Kapitalwanderung und intersektoraler Güterhandel sind perfekte Substitute. Darauf baut auch die klassische Investitions-Substitutions-Annahme auf, die eine 100%ige Export-Substitution durch Direktinvestitionen prognostiziert, welche bei Berücksichtigung von Re-Importen noch höher ausfallen kann (Hufbauer/Adler 1968).

(2) Die *Komplementaritätsthese* unterstellt eine positive Korrelation zwischen Direktinvestitionen und Exporten: Investitionen im Ausland generieren zusätzliche Exporte (z. B. durch Zulieferung von Vorleistungen und Ausrüstungsgütern für die Auslandsproduktion) und bewirken damit eine stei-

1 Eine Direktinvestition liegt vor, wenn eine mindestens 10%ige Beteiligung am (stimmberechtigten) Kapital eines Unternehmens erworben oder eine Tochtergesellschaft oder Filiale im Ausland gegründet wird. In der Schweiz werden alle Unternehmen erfasst, deren Direktinvestitionskapitalbestand 10 Mio. CHF übersteigt oder deren Kapitalflüsse im Laufe eines Berichtsjahres mehr als 1 Mio. CHF betragen (SNB 2005, S. 14).

2 Nur abhängig Beschäftigte des Industrie- und Dienstleistungssektors.

Fred Henneberger, Dr., Privatdozent für Volkswirtschaftslehre an der Universität St. Gallen (HSG), Schweiz, und Direktor der arbeitsmarktökonomischen Abteilung des Forschungsinstituts für Arbeit und Arbeitsrecht an der HSG (FAA-HSG).
Arbeitsschwerpunkte: Arbeitsmarkt-ökonomie, Industrial and Labor Relations-Forschung, Direktinvestitionen, Unternehmensgründungen.
e-mail: fred.henneberger@unisg.ch

gende Arbeitsnachfrage im Inland. Theoretisch Bezug genommen wird auf die moderne Außenwirtschaftstheorie (Helpman 1984) sowie auf das sogenannte OLI-Paradigma³ (Dunning 1981). In beiden Fällen erhöht sich der intra-sektorale Handel via Direktinvestitionen. Hierzu können steigende Skalenerträge auf Betriebsebene, die Internalisierung von intangible assets,⁴ multiplant economies of scale⁵ oder die Erstellung mehrerer Produkte bzw. eine mehrstufige Produktion beitragen. Die verschiedenen Argumentationsketten reflektieren im Grundsatz die antiklassische Investitions-Substitutions-Annahme, die – bei unvollkommenem Wettbewerb – von einer 100%igen Export-Stimulierung durch Auslandsinvestitionen via Produktdifferenzierung ausgeht.

(3) Die *Neutralitätsthese* proklamiert die Unabhängigkeit der Entwicklung von Kapital- und Güterexporten. Dies trifft für den Fall nicht oder nur begrenzt handelbarer Güter zu, bei denen eine Alternative zwischen Direktinvestitionen und Exporten nicht oder nur sehr eingeschränkt existiert. Theoretisch Bezug genommen wird hier einerseits auf die klassische Annahme der Nicht-Handelbarkeit vieler Dienstleistungsgüter (Bhagwati 1987), sodass der Auslandsmarkt nur über Direktinvestitionen bedient werden kann, andererseits auf die oligopolistische Reaktionshypothese⁶ (Knickerbocker 1973), die cross-investments als jeweils (rein) defensive Marktverteidigungsstrategie auffasst. Die umgekehrt-klassische Investitions-Substitutions-Annahme spiegelt diese Produktmarktkonkurrenz wider, indem der Effekt der Direktinvestitionen auf die Exporte gleich Null ist, sofern sich die Exportintensität nicht ändert. Dieses Ergebnis kann auch bei einem bloßen Aktientausch eintreten.

1.2 MOTIVE FÜR DIREKTINVESTITIONEN UND BESCHÄFTIGUNGSEFFEKTE

Ein in der empirischen Forschung weit verbreiteter Ansatz zur Abschätzung der inländischen Beschäftigungseffekte besteht darin, die Motive für Direktinvestitionen zu eruieren (Hawkins 1972). In der Literatur wird zwischen beschaffungs-, kosten-, absatz-, standort- und wissensorientierten Auslandsinvestitionen unterschieden (Dunning 1998, S. 43):

(1) Den *beschaffungsorientierten* Direktinvestitionen wird vor allem im Falle rohstoffarmer Staaten wie der Schweiz eine neutrale, arbeitsplatzsichernde oder sogar -fördernde Wirkung auf die heimische Wirtschaft zugeschrieben, da ohne diese Faktoren die Produktion und der Export bestimmter Güter gar nicht möglich wären.

(2) Bei den *kostenorientierten* Direktinvestitionen besteht eine Alternative zur Produktion im Ausland via Erstellung im Inland und anschließendem Export. Findet aber eine Produktionsverlagerung statt, werden vormalige Exporte ersetzt. Zugleich kann nun selbst die Inlandsnachfrage über Reimporte ganz oder teilweise gedeckt werden. Folglich ist der Effekt auf die heimische Beschäftigung in der Regel negativ.

(3) *Standortorientierte* Direktinvestitionen sind zumeist ebenfalls mit negativen Folgen für die heimische Wirtschaft verbunden. Hierbei kann sowohl die Regierung des Empfängerlandes durch Subventionen, Steuerbefreiungen bei Betriebsansiedlungen, geringere Umweltschutzauflagen etc. Direktinvestitionen anziehen, als auch die Regierung des Ursprungslandes durch Verengung des unternehmerischen Handlungsspielraums Anreize für Produktions- und Dienstleistungsverlagerungen setzen.

(4) *Absatzorientierte* Direktinvestitionen wiederum verfolgen den Zweck, bestehende Marktanteile zu sichern und neue Märkte zu erschließen. Deswegen wird ihnen regelmäßig ein komplementäres Verhältnis zu den Inlandsaktivitäten attestiert. Direktinvestitionen stimulieren zusätzliche Exporte von Ausrüstungsgütern, Zwischenprodukten und Vorleistungen auch aus anderen heimischen Branchen (Zuliefereffekte), sodass die inländische Beschäftigung zunimmt.

(5) *Strategische bzw. wissensorientierte* Direktinvestitionen dienen der Weiterentwicklung der internationalen Kernkompetenzen des Unternehmens, vor allem im nicht kodifizierbaren Wissensbereich. Dies kann mit grenzüberschreitenden M&A häufig leichter, effizienter und schneller realisiert werden als z. B. durch die Gründung von Tochtergesellschaften. Durch die Aneignung von komplementärem ausländischen Wissen wird das heimische Unternehmen in seiner Wettbewerbsposition ge-

stärkt. Damit dürften positive, zumindest aber neutrale Beschäftigungswirkungen im Inland zu erwarten sein.

1.3 STAND DER EMPIRISCHEN FORSCHUNG

BESCHÄFTIGUNGSEFFEKTE IM INDUSTRIESEKTOR

Trotz der Bedeutung der Schweiz als einer der wichtigsten Direktinvestoren weltweit wurden die Effekte von Investitionen im Ausland auf das Niveau der heimischen Beschäftigung bislang nur wenig erforscht. Die meisten der vorliegenden Studien basieren auf Einzelfällen (Kamm 2001), behandeln lediglich Partialaspekte des gesamten Themenspektrums (Arvanitis/Hollenstein 2001) bzw. stellen reine, weitgehend statische Querschnittsbetrachtungen dar (Arvanitis et al. 2001). Oder sie verwenden Datensätze, die wegen der geringen Zahl an Beobachtungen nur eingeschränkt verallgemeinerbare Aussagen zulassen (Henneberger/Ziegler 1999, 2000). Während Henneberger/Ziegler (1999) für große Unternehmen einen positiven Zusammenhang zwischen der Beschäftigungsentwicklung im In- und Ausland ermitteln, stellen sie für kleinere Unternehmen fest, dass eine negative Korrelation existiert (Henneberger/Ziegler 2000). Arvanitis et al. (2001) finden anhand einer Befragung heraus, dass multinationale Unternehmen ihre Beschäftigung in der Schweiz in den 1990er Jahren stärker abgebaut haben als im Ausland nicht aktive Un-

³ Konzeptioneller Rahmen der eklektischen Theorie von Dunning zur Erklärung von Direktinvestitionen. Das Kürzel OLI steht für Ownership advantages (firmenspezifische Vorteile), Location advantages (länderspezifische Standortvorteile), Internalisation advantages (Internalisierungsvorteile).

⁴ Immaterielle Vermögenswerte der Unternehmen, wie z. B. Patente.

⁵ Multiplant economies of scale meint, dass ein Unternehmen, das an zwei Standorten produziert, effizienter ist als zwei Unternehmen gleicher Größe.

⁶ Die oligopolistische Reaktionshypothese beschreibt, dass Unternehmen im Ausland Direktinvestitionen durchführen, indem diese die Expansion der Konkurrenten imitieren. Sie wollen dadurch den Anschluss an neue Marktentwicklungen nicht verpassen. Das Eindringen eines Konkurrenten in den eigenen Markt wird unmittelbar mit einem „cross-investment“ (Gegeninvestition) in dessen Heimatmarkt beantwortet.

ternehmen. Dieser Abbau wurde aber vor allem von den Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern ausgelöst.

Nur sehr wenige Analysen verwenden Informationen aus der amtlichen Statistik. Dies liegt unter anderem daran, dass Direktinvestitionsdaten erst für einen eher kurzen Zeitraum erhoben und zudem nur auf einer sehr hoch aggregierten Ebene publiziert werden. Außerdem liegen längere Zeitreihen nur auf Basis von Jahresdaten vor. In einer Analyse der Bestimmungsfaktoren findet *Bacchetta* (1997) Hinweise dafür, dass schweizerische Direktinvestitionen und Exporte in die EU-Länder negativ korreliert sind. Auch *Henneberger/Ziegler* (2001) berechnen für den gesamten Industriesektor eine schwache Substitutionsbeziehung zwischen der Entwicklung der Direktinvestitionen und derjenigen der Exporte. Ein Ausbau der Kapitalbestände im Ausland führt zu einer Abnahme der Exporte um 0,036 %. Da in der Folgezeit das Exportwachstum von diesem niedrigeren Niveau ausgeht, ist mit einem Rückgang des Leistungspotenzials im Inland zu rechnen. Die Autoren zeigen zudem, dass die Ergebnisse je nach Branche divergieren (*Henneberger/Ziegler* 2001, S. 54–67).

Für die Schweiz liegen bislang einzig seitens der Konjunkturforschungsstelle an der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) Zürich (KOF/ETH) detailliertere Ergebnisse zu den möglichen Auswirkungen der Auslandstätigkeiten von Unternehmen auf die *Qualifikationsstruktur* der inländischen Beschäftigten vor. Die Autoren führen die Verschiebung der nachgefragten Qualifikationen in Richtung Hochqualifizierter (Akademiker sowie Beschäftigte mit nicht-universitärer Ausbildung auf Tertiärniveau) auch auf die internationalen Aktivitäten der Schweizer Wirtschaft zurück (*Arvanitis et al.* 2001, S. 94–100). Dieser Effekt tritt weit ausgeprägter bei Firmen mit mehr als 50 Mitarbeitern zu Tage. Der Anteil der Hochqualifizierten ist bei den auslandsaktiven Unternehmen des Industriesektors wesentlich stärker gewachsen als bei denjenigen ohne Auslandspräsenz. Demgegenüber haben die auslandsaktiven Firmen in den 1990er Jahren die Beschäftigung auf dem mittleren Qualifikationsniveau (abgeschlossene Berufsausbildung) – wenn auch nur geringfügig – abgebaut, während die national tätigen Unternehmen eine leichte Zunahme zu verzeichnen hatten. Der Anteil der Niedrig-

qualifizierten (An-/Ungelernte) ist zwischen 1990 und 1997 besonders stark gesunken.

BESCHÄFTIGUNGSEFFEKTE IM DIENSTLEISTUNGSSEKTOR

Während bereits für den sekundären Sektor nur wenige Untersuchungen zu den Auswirkungen der Direktinvestitionen auf Niveau und Struktur der Beschäftigung vorhanden sind, gilt dies für den tertiären Sektor umso mehr. Eine gängige Begründung hierfür ist, dass die prinzipielle Nicht-Handelbarkeit von Dienstleistungen einen zeitlich und räumlich synchronen Kontakt zwischen Anbieter und Nachfrager erfordert (uno actu-Prinzip), weshalb eine Belieferung des Auslandsmarktes nicht via Exporte erfolgen kann. Soll der Auslandsmarkt bedient werden, sind Direktinvestitionen zwingend, die aber keine inländischen Aktivitäten verdrängen können (*Low* 1995, S. 49; *Arvanitis et al.* 2001, S. 55–56, 80).

In der schon erwähnten Internationalisierungsumfrage der KOF/ETH weisen multinationale Unternehmen des Dienstleistungssektors eine bessere Beschäftigungsentwicklung in der Schweiz auf als diejenigen des industriellen Sektors. Dabei blieb das Niveau der inländischen Beschäftigung sowohl bei den auslandsaktiven als auch bei den nicht-auslandsaktiven Dienstleistungsfirmen weitgehend konstant (*Arvanitis et al.* 2001, S. 90–94). Nach Größenklassen differenziert, erhöhte sich aber die inländische Beschäftigung in den auslandsaktiven kleineren Unternehmen (unter 50 Beschäftigte) spürbar, während bei den größeren Unternehmen Niveaufekte nicht zu erkennen sind.

Die Studie der KOF/ETH gelangt auch für den Dienstleistungssektor zu dem Ergebnis, dass die internationalen Aktivitäten mit einer Verschiebung der *Qualifikationsstruktur* in der Schweiz in Richtung Hochqualifizierter einhergehen. Die Zunahme des Anteils der Hochqualifizierten ist hierbei noch stärker ausgefallen als im Industriesektor. Wiederum ist der positive Qualifikationseffekt bei den größeren Unternehmen (mehr als 50 Mitarbeiter) ausgeprägter als bei den kleineren. Im mittleren Qualifikationsbereich ist wie im Industriesektor ein Anteilsrückgang zu verzeichnen, der allerdings stärker ausfiel als im sekundären Sektor und primär auf das Verharren der größeren Firmen zurückzu-

führen ist. Schließlich ist der Anteil der Niedrigqualifizierten deutlich gesunken, wobei vor allem größere Dienstleistungsfirmen tendenziell mehr Personal in diesem Segment abgebaut haben (*Arvanitis et al.* 2001, S. 94–100).

Insgesamt besteht also ein Trend zu hoch qualifizierten Tätigkeiten, der bei auslandsaktiven Unternehmen stärker ausgeprägt ist als bei rein national tätigen Firmen. Die Bedeutungszunahme der Hochqualifizierten geht dabei zulasten sowohl der Mittelqualifizierten als auch – und dies im besonderen Maße bei den Industriefirmen – der Geringqualifizierten.

Zwei neuere Studien aus dem Forschungsinstitut für Arbeit und Arbeitsrecht an der Universität St. Gallen (FAA-HSG) setzen sich mit den Beschäftigungswirkungen von Direktinvestitionen in der Tourismusbranche (*Henneberger/Ziegler* 2003) und in der Call Center-Branche (*Henneberger/Graf* 2004) auseinander. Da der Strukturwandel in Richtung Dienstleistungssektor voranschreitet (Abschnitt 1.4), die Forschung – nicht nur in der Schweiz – aber nach wie vor auf den industriellen Sektor fokussiert ist, soll in Abschnitt 2 zunächst theoretisch und konzeptionell aufgezeigt werden, inwiefern die Besonderheiten der Dienstleistungsgüter die Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen beeinflussen können. In Abschnitt 3 werden dann die zentralen empirischen Ergebnisse für beide Branchen präsentiert.

1.4 STRUKTURWANDEL IN RICHTUNG TERTIARISIERUNG

Neben der Zunahme der globalen Kapitalverflechtung stellt der Strukturwandel zugunsten des Dienstleistungssektors ein Merkmal der weltwirtschaftlichen Veränderungen dar. In der Schweiz gehört – wie in vielen anderen Industrienationen auch – der Großteil der Beschäftigten mittlerweile dem tertiären Sektor an: Von den insgesamt 4,185 Mio. Erwerbstätigen im Jahre 2004 waren 3,037 Mio. oder fast 73 % in diesem Sektor eingesetzt (*BFS* 2005, S. 195–196). Die Tertiarisierung findet aber gleichfalls auf internationaler Ebene statt. Während im Jahr 1986 drei Viertel der Kapitalbestände im Ausland und 1993 immer noch die Hälfte von Industrieunternehmen gehalten wurden (*SNB* 1998, S. 62), haben die Direktinvestitionsbestände schweizerischer Dienstleistungsunternehmen seither diejenigen der Industrieunternehmen sichtbar

Tabelle 1: Kapitalbestände im Ausland nach Sektoren in den Jahren 1986 und 2004

Sektor	Kapitalbestände am Jahresende			
	1986		2004	
	in Mio. CHF	in %	in Mio. CHF	in %
Industriesektor	38.776	69,6	159.119	35,5
Dienstleistungssektor	16.928	30,4	289.495	64,5
Gesamt	55.704	100,0	448.614	100,0

Quelle: Marrel 1991, S. 90; SNB 2005, S. 24.

WSI Hans Böckler Stiftung

Tabelle 2: Personalbestände im Ausland nach Sektoren in den Jahren 1986 und 2004

Sektor	Personalbestände am Jahresende			
	1986		2004	
	absolut	in %	absolut	in %
Industriesektor	578.931	79,8	1.034.240	55,3
Dienstleistungssektor	146.572	20,2	835.058	44,7
Gesamt	725.503	100,0	1.869.298	100,0

Quelle: Marrel 1991, S. 91; SNB 2005, S. 25.

WSI Hans Böckler Stiftung

überschritten und dürften auch in Zukunft stärker wachsen (Tabelle 1).

Bei den Personalbeständen im Ausland dominiert zwar nach wie vor der Industriesektor. Im Zeitvergleich aber weisen die Personalbestände des Dienstleistungssektors einen erheblichen Zuwachs auf. Damit ist es nur eine Frage der Zeit, wann sich die Relation auch hier umkehrt (Tabelle 2).

Für den Bedeutungszuwachs von Direktinvestitionen als Internationalisierungsstrategie sind viele Faktoren verantwortlich, wie die Deregulierung wichtiger Dienstleistungsmärkte (z. B. bei den Finanzdienstleistungen und der Telekommunikation), pluri- und multilaterale Libera-

lisierungsbemühungen im Kapitalverkehr, Fortschritte bei den Informations- und Kommunikationstechnologien (IuK-Technologien), für die einige Dienstleistungsbranchen selbst verantwortlich zeichnen, sowie die zunehmende Bedeutung immaterieller Vermögenswerte. Gerade Letzteres begünstigt Direktinvestitionen zur Bedienung der Auslandsmärkte, da der Schutz geistigen Eigentums bei Vorliegen von Marktversagen eine Internalisierung dieser firmenspezifischen Aktiva erfordert (Caves 1996, S. 4).

Schließlich offenbart die Entwicklung der Beschäftigung von Dienstleistungsunternehmen zwischen 1993 und 2004, dass

einer nur leichten Zunahme der Personalbestände im Inland von insgesamt knapp 11 % eine deutliche Zunahme derselben im Ausland von fast 64 % gegenübersteht (Abbildung 1). Zu berücksichtigen ist hierbei, dass im Jahr 2004 der gesamte Erhebungskreis um etwa 250 direktinvestierende Unternehmen erweitert wurde (SNB 2005, S. 13).

Die Frage ist, ob es einen Zusammenhang zwischen beiden Entwicklungen gibt, der auf Direktinvestitionen zurückgeführt werden kann.

2 Kategorien von Dienstleistungsgütern und Konsequenzen für die Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen

Traditionelle Ansätze zur Einteilung von Dienstleistungen basieren auf der Beobachtung, dass diese oft zeitlich und örtlich simultan produziert und konsumiert werden müssen und die Kosten der räumlichen Überwindung zwischen Ersteller und Abnehmer häufig sehr hoch sind (Bhagwati 1987). Damit lassen sich Dienstleistungsgüter in drei Kategorien unterteilen:

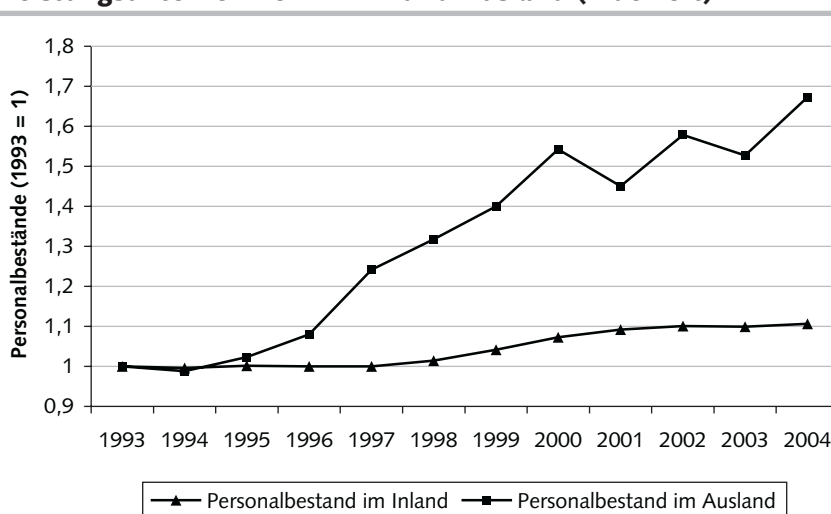
(1) Der Konsument muss den Standort des Produzenten aufsuchen und hierfür die Kosten tragen (Kategorie 1). Typische Beispiele sind der Detailhandel, der Tourismus oder bestimmte Leistungen renommierter Finanzplätze;

(2) der Produzent muss den Standort des Konsumenten aufsuchen und hierfür die Kosten tragen (Kategorie 2). Typische Beispiele sind das Transportgewerbe, personenbezogene Dienstleistungen oder die öffentliche Müllabfuhr;

(3) es ist kein persönlicher Kontakt zwischen dem Produzenten und dem Konsumenten nötig (disembodied services) (Kategorie 3). Die räumliche Entfernung wird kostengünstig mittels moderner IuK-Technologien überwunden. Typische Beispiele sind das Tele-Banking, der Internet-Handel oder das Betreiben eines Call Centers.

Auf den ersten Blick besteht nur in der dritten Kategorie die Möglichkeit eines intensiven grenzüberschreitenden Handels. Schätz-

Abb. 1: Entwicklung der Personalbestände schweizerischer Dienstleistungsunternehmen im In- und Ausland (indexiert)



zungen gehen davon aus, dass rund 50 % des gesamten Dienstleistungshandels der Industrieländer den disembodied services zuzurechnen sind, und dies mit steigender Tendenz (Stehn 1992, S. 121). Neben der *Handelbarkeit* der Dienstleistungsgüter beeinflusst aber die internationale *Mobilität* der Konsumenten und Produzenten die generelle Durchführbarkeit sowohl von Direktinvestitionen als auch von Handel, so dass selbst bei nicht handelbaren Gütern eine Alternative zwischen Direktinvestitionen und Exporten bestehen kann. Die (physische) Handelbarkeit der Güter und die Mobilität der Akteure sind in dieser Perspektive Substitute, wobei für die Ableitung der Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen zusätzlich die Motive zentral sind.

Im klassischen Fall nicht handelbarer Dienstleistungsgüter sind somit vier Fälle zu unterscheiden (*Tabelle 3*):

(1) Befindet sich der immobile Produzent im Inland und ist auch der Konsument immobil, erfolgt die Erstellung und der Konsum der Dienstleistung nur im Inland. Exporte und Direktinvestitionen sind nicht möglich. Somit erübrigt sich eine Ermittlung der Beschäftigungseffekte. Ein Beispiel sind Leistungen staatlicher Behörden wie die Bereitstellung innerer Sicherheit.

(2) Befindet sich der immobile Produzent im Inland, ist der Konsument aber mobil, kann die Dienstleistung sowohl von In- wie von Ausländern konsumiert werden. Damit ist das Gut zwar exportierbar, Direktinvestitionen sind aber nicht möglich. Ein Beispiel sind Gesundheitsleistungen, die nur in bestimmten Kliniken angeboten werden.

(3) Ist der inländische Produzent mobil, der Konsument hingegen immobil, kann der Produzent das Gut sowohl im Inland nur für Inländer als auch dieses oder ein ähnliches Gut im Ausland nur für Ausländer anbieten. Das Gut selbst kann weder importiert noch exportiert werden. Die Direktinvestitionen erfolgen damit vorwiegend aus absatzorientierten Gründen. Daneben können strategisch orientierte Gründe eine Rolle spielen. In jedem Fall sind positive Beschäftigungseffekte sehr wahrscheinlich. Ein Beispiel ist die Gebäudereinigung.

(4) Schließlich können der Produzent und der Konsument mobil sein. Wird das Gut im Inland erstellt, kann es an Ausländer ex-

Tabelle 3: Klassifizierungsmatrix von Dienstleistungsbeziehungen bei nicht handelbaren Dienstleistungsgütern (Inlandsperspektive)

	Der Konsument ist immobil	Der Konsument ist mobil
Der (inländische) Produzent ist immobil	Die Erstellung des Gutes erfolgt nur im Inland für Inländer. Das Gut kann nicht exportiert werden. Direktinvestitionen sind <i>nicht</i> möglich.	Die Erstellung des Gutes erfolgt nur im Inland für In- und Ausländer. Das Gut kann exportiert werden. Direktinvestitionen sind <i>nicht</i> möglich.
Der (inländische) Produzent ist mobil	Die Erstellung eines ähnlichen Gutes kann im In- oder im Ausland erfolgen. Das Gut kann weder exportiert noch importiert werden. Direktinvestitionen sind möglich. Es dominieren absatzorientierte Direktinvestitionen.	Die Erstellung eines ähnlichen Gutes kann im In- oder im Ausland erfolgen. Das Gut kann exportiert und importiert werden. Direktinvestitionen sind möglich. Den Direktinvestitionen können alle fünf Motive zugrunde liegen.

Quelle: Zusammenstellung des Autors.

WSI Hans Böckler Stiftung

portiert werden. Wird das Gut im Ausland erzeugt, kann es von Inländern konsumiert und damit importiert werden. Den Direktinvestitionen können alle Motive zugrunde liegen. Ein Beispiel ist die Unternehmensberatung.

Im immer bedeutender werdenden Fall *handelbarer* Dienstleistungsgüter wird die physische internationale Mobilität von Produzenten und Konsumenten durch die Handelbarkeit der Güter selbst ersetzt. Ähnlich wie bei Industriegütern sind in diesem Fall Exporte und Direktinvestitionen als alternative Internationalisierungsstrategien anzusehen (*Tabelle 4*):

(1) Zur Bedienung der Nachfrage im *Inland* kann das Unternehmen wählen, ob es im In- oder Ausland produziert. Erfolgt die Erstellung im Ausland, muss das Gut (re-)importiert werden. Der Direktinvestition können keine absatzorientierten, jedoch beschaffungs-, kosten-, standort- oder wissensorientierte Motive zugrunde liegen. Dabei dürften negative Beschäftigungseffekte überwiegen. Ein Beispiel sind Übersetzungstätigkeiten.

(2) Zur Bedienung der Nachfrage im *Ausland* kann das Unternehmen ebenfalls zwischen Exporten und Direktinvestitionen wählen. Nimmt es eine Auslandsinvestition vor, können dieser alle Motive zugrunde liegen. Ein Beispiel ist die Kundenakquisition per Telefon via Call Center.

Im Folgenden werden zunächst für das personalintensive Gastgewerbe die Auswirkungen der Direktinvestitionen auf die Beschäftigungsentwicklung in der Schweiz empirisch untersucht. Bei Tourismusdienstleistungen handelt es sich vorwiegend um nicht handelbare, ortsgebundene Güter. Deshalb wäre eine Stützung der Neutralitätsthese zu erwarten. Nimmt man zusätzlich an, dass die Aktivitäten im Ausland von der heimischen Zentrale aus koordiniert werden (Headquarter-Leistungen), könnte dies sogar komplementäre Effekte implizieren.

Da aber auch die Konsumenten mobil sein können, wird die Frage nach dem (den) dominierenden Motiv(en) des Investors für seinen Gang ins Ausland entscheidend. Aufgrund der Ortsgebundenheit des Gutes finden die grundsätzlich mobilen Konsumenten nichts Identisches im In-

Tabelle 4: Klassifizierungsmatrix von Dienstleistungsbeziehungen bei handelbaren Dienstleistungsgütern (Inlandsperspektive)

	Die Erstellung erfolgt im Inland (keine Direktinvestition)	Die Erstellung erfolgt im Ausland (Direktinvestition)
Der Konsument befindet sich im Inland	Ein Export ist nicht erforderlich.	Das Gut wird ins Inland (re-)importiert. Die Direktinvestitionen basieren auf dem Beschaffungs-, Kosten-, Standort- oder Wissensmotiv.
Der Konsument befindet sich im Ausland	Das Gut wird anschließend ins Ausland exportiert.	Ein (Re-)Import ist nicht erforderlich. Den Direktinvestitionen können alle fünf Motive zugrunde liegen.

Quelle: Zusammenstellung des Autors.

WSI Hans Böckler Stiftung

Tabelle 5: Regressionsergebnisse für die Exporte des schweizerischen Gastgewerbes (t-Werte in Klammern)

Periode	$d \ln(\overline{KAP}_{i,t})$	$d \ln(BIP_{i,t})$	$d \ln(R_{i,t})$	D93	N	R ²
t	0,001 (0,30)	1,108 (4,07)	-0,054 (-0,63)	0,028 (2,06)	102	0,30
t - 1	0,017 (2,81)	0,133 (0,65)	0,304 (2,98)	-0,017 (-1,56)		

Quelle: Zusammenstellung des Autors.

WSI Hans Böckler Stiftung

und Ausland. Deshalb sollten bei einer Präferenz der Konsumenten für die Schweiz als Reiseland substitutionale Effekte ausgeschlossen sein.

3

Empirische Analyse

3.1 DIREKTINVESTITIONEN UND BESCHÄFTIGUNGSEFFEKTE IN DER TOURISMUSBRANCHE

DATENBASIS

Die folgende Untersuchung basiert auf einer Sonderauswertung der SNB zu den Kapitalbeständen des Schweizer Gastgewerbes im Ausland für die Jahre 1985 bis 1998, gegliedert nach Zielländern. Die Exportdaten stammen aus der amtlichen Statistik. Einzig für die Tourismusbranche liegen nach Ländern gegliederte Daten vor, diese aber nur mengenmäßig (BFS versch. Jg.). Daten über Wechselkurse und zum BIP der Zielländer schweizerischer Direktinvestitionen werden vom Internationalen Währungsfonds publiziert.

VARIABLENDEFINITION UND METHODIK

Die Beziehung zwischen Direktinvestitionen und Exporten sind für die sich daraus ergebenden inländischen Beschäftigungseffekte ausschlaggebend. Deshalb wird der Zusammenhang zwischen der Veränderung der Kapitalbestände im Ausland und derjenigen der Exporte untersucht. Als abhängige Variable wird die Zahl der Logiernächte von Ausländern in Schweizer Hotel- und Kurbetrieben verwendet (BFS versch. Jg.). Hierbei könnte die These vertreten werden, dass die Direktinvestitionen den Bekanntheitsgrad der Schweiz als Reiseland erhöhen, was zu einer Zunahme der Exporte von Tourismusleistungen führen könnte. Da dieses Gut aber eine sehr hohe

Standortspezifität aufweist, ist nicht anzunehmen, dass ausländische Gäste nun ihren Urlaub statt in der Schweiz in ihren Heimatländern verbringen.

Weil die Exportentwicklung nicht nur durch die Direktinvestitionen erklärbar ist, wird als weiterer Bestimmungsfaktor die Entwicklung der realen BIP in den Zielländern sowie der realen Wechselkurse angenommen. Hotelbuchungen werden häufig bereits einige Zeit vor dem Reiseantritt vorgenommen. Deshalb sind die Erklärungsvariablen zusätzlich um eine Periode verzögert aufgenommen. Geschätzt wird somit folgende Gleichung:

$$d \ln(E_{i,t}) = \alpha_i + \beta_0 d \ln(\overline{KAP}_{i,t}) + \beta_1 d \ln(\overline{KAP}_{i,t-1}) + \gamma_0 d \ln(BIP_{i,t}) + \gamma_1 d \ln(BIP_{i,t-1}) + \delta_0 d \ln(R_{i,t}) + \delta_1 d \ln(R_{i,t-1}) + \eta_0 D93_i d \ln(\overline{KAP}_{i,t}) + \eta_1 D93_i d \ln(\overline{KAP}_{i,t-1}) + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

Dabei bezeichnen für die Zielländer $i = 1, \dots, n$ (Querschnitt) und für die Jahre $t = 1986, \dots, 1998$ (Längsschnitt) $d \ln(E_{i,t})$ die Veränderungsrate der Zahl an Übernachtungen von Ausländern in der Schweiz, $d \ln(\overline{KAP}_{i,t})$ die Wachstumsrate der schweizerischen Direktinvestitionsbestände in konstanten Einheiten der ausländischen Währung, $d \ln(BIP_{i,t})$ die Wachstumsrate der realen BIP, $d \ln(R_{i,t})$ die Veränderungsrate des realen Wechselkurses und D93 eine Dummy-Variable, die für das Jahr 1993 den Wert 1 und sonst den Wert 0 annimmt. Diese Dummy-Variable soll dem Strukturbruch in der Zeitreihe der Kapitalbestände Rechnung tragen, da die SNB im Jahr 1993 den gesamten Erhebungskreis erweitert und einige Industrieunternehmen aufgrund ihrer veränderten Haupttätigkeit dem Dienstleistungssektor zugeordnet hat.

REGRESSIONSERGEBNISSE

Die Direktinvestitionsdaten für das Gastgewerbe zeichnen sich durch eine relativ kleine Anzahl von Zielländern⁷ mit genügend langen Zeitreihen aus. Die zwölf Län-

der vereinigten im Jahr 1998 mit einem Kapitalbestand von 800 Mio. CHF und fast 15 Mio. Logiernächten immerhin 82 % des Auslandskapitalbestandes des Gastgewerbes und 45,4 % der Logiernächte von Ausländern in der Schweiz auf sich. Das Gastgewerbe stellt die bedeutendste Exportbranche des Dienstleistungssektors dar (BFS 2006, S. 223). Die Schätzergebnisse enthält Tabelle 5.

Es überrascht nicht, dass die Einkommensentwicklung in den Zielländern der Direktinvestitionen für die Nachfrage nach Tourismusleistungen des schweizerischen Gastgewerbes maßgebend ist. Hingegen haben die Wechselkurs- und die Kapitalbestandsentwicklung erst mit einer Periode Verzögerung einen Einfluss. Ein Sinken des realen Wechselkurses, was gleichbedeutend ist mit einer Aufwertung des Frankens, führt erwartungsgemäß dazu, dass weniger Übernachtungen von Ausländern in der Schweiz gebucht werden.

Schließlich führt eine Kapitalbestands-erhöhung in der Vorperiode zu einer Zunahme der Tourismusexporte. Obwohl dies eine *Stützung der Komplementaritätsthese* nahelegt, ist der Effekt mit einem Koeffizientenwert von 0,017 nur sehr schwach ausgeprägt, sodass eher von einer *Stützung der Neutralitätsthese* auszugehen ist. Das Resultat steht mit den theoretischen Vorüberlegungen im Einklang und weist darauf hin, dass Dienstleistungen im schweizerischen Tourismussektor in hohem Maße ortsgebunden und im Prinzip nicht handelbar sind, sodass die mobilen Konsumenten kein identisches Produkt an verschiedenen Orten in der Welt vorfinden.

3.2 DIREKTINVESTITIONEN UND BESCHÄFTIGUNGSEFFEKTE IN DER CALL CENTER-BRANCHE

MOTIVATION FÜR DIE BEFRAGUNG VON CALL CENTERN

Die Call Center-Branche zählt zu den wachsenden Märkten in der Schweiz. Sie ist

⁷ Zusammensetzung der Länder für die Analyse im Gastgewerbe: Ägypten, Belgien und Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland (die schweizerischen Kapitalbestände, die vor 1990 in Deutschland aufgebaut wurden, umfassen nur das frühere Bundesgebiet; in der ehemaligen DDR waren aber keine nennenswerten Schweizer Direktinvestitionen vorhanden), Frankreich, Italien, Kanada, Niederlande, Österreich, Spanien, Südafrika, Vereinigte Staaten, Vereinigtes Königreich.

durch einen intensiven Einsatz moderner IuK-Technologien gekennzeichnet, und die Call Center-Aktivitäten müssen zu den *disembodied services* gerechnet werden. Bei diesen Gütern wiederum können alle fünf Motive für eine Direktinvestition verantwortlich sein (Abschnitt 2). Von Bedeutung sind die hohe Personalintensität und die Tatsache, dass die Mitarbeiter im Durchschnitt gut qualifiziert sind: Fremdsprachenkenntnisse, Kommunikationsfähigkeit, Flexibilität, Verkaufstalent, PC-Kenntnisse etc. werden vorausgesetzt.

ERGEBNISSE DER UNTERNEHMENS-BEFragung

In der Erhebung wurden 64 Mitglieder des Branchenverbandes callnet.chTM kontaktiert. Dieser Verband kann als repräsentativ für die schweizerische Call Center-Branche angesehen werden. Von den 64 Unternehmen haben 16 auswertbare Fragebögen zurückgesendet, was einer Rücklaufquote von 25 % entspricht.

Die Ergebnisse der Befragung zeigen, dass Direktinvestitionen kaum negative Auswirkungen auf den inländischen Arbeitsmarkt haben. Dies legen die Motivanalyse sowie die aufgezeigte Veränderung der Arbeitsnachfrage nach bestimmten Qualifikationsgruppen nahe. Die Auslandstätigkeiten sind primär absatzorientiert, was mit zumindest neutralen, tendenziell sogar positiven Rückwirkungen auf den inländischen Arbeitsmarkt verbunden ist. Diese Aussage wird dadurch unterstützt, dass auch beschaffungs- und netzwerkorientierte Gründe eine gewisse Rolle spielen. Hingegen sind Kosten- oder Standortmotive von untergeordneter Wichtigkeit.

Außerdem deuten die Resultate darauf hin, dass der Anteil der Hochqualifizierten (Ausbildung auf Tertiärniveau) und der Mittelqualifizierten (Ausbildung auf Sekundarstufe II) seit Mitte der 1990er Jahre in der Schweiz zunimmt, während derjenige der Geringqualifizierten (Ausbildung

auf Sekundarstufe I) rückläufig ist. Sieht man sich diese Verschiebung getrennt für multinationale und rein national tätige Unternehmen an, signalisieren die Antworten, dass auslandsaktive Firmen ihre Nachfrage nach Geringqualifizierten im Inland stärker abbauen, als dies bei den rein binnenmarktorientierten der Fall ist. Gleichzeitig nimmt aber die relative Nachfrage nach Hoch- und Mittelqualifizierten vor allem bei der Gruppe der rein national tätigen Unternehmen zu. Dies könnte ein Anzeichen dafür sein, dass trotz prinzipiell positiver Wirkungen negative Effekte auf den heimischen Arbeitsmarkt als Folge von Direktinvestitionen nicht auszuschließen sind. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass multinationale Unternehmen in der Regel stärker dem internationalen Konkurrenzdruck ausgesetzt sind als rein national agierende Firmen und sich deshalb auch rascher dem Strukturwandel anpassen (müssen).

4

Schlussfolgerungen und Ausblick

Bislang mangelt es an Studien, die sich mit den Arbeitsmarkteffekten der Direktinvestitionen von Unternehmen des *Dienstleistungssektors* auseinandersetzen. Das liegt vor allem daran, dass viele Dienstleistungen nur eingeschränkt oder gar nicht handelbar und deren Erstellung und Konsum zeitlich und örtlich häufig nicht voneinander zu trennen sind. Dienstleistungsunternehmen haben somit vielfach keine Möglichkeit zum Export. Vielmehr müssen Investitionen als einzig mögliche Strategie der Bedienung des Auslandsmarktes interpretiert werden. In der herrschenden Lehre bestand deshalb lange Zeit Einigkeit, den Direktinvestitionen des Dienstleistungssektors einen weitgehend neutralen Effekt für die heimische Wirtschaft zuzuschrei-

ben. Der vorliegende Beitrag zeigt, dass nicht nur der Grad der Handelbarkeit der Güter, sondern gleichfalls die Mobilität der Konsumenten und Produzenten wie auch die Investitionsmotive zentral sind für die Ermittlung der zu erwartenden Auswirkungen auf den inländischen Arbeitsmarkt.

Für die *Tourismusbranche* legen Regressionsanalysen nahe, dass Direktinvestitionen einen leicht positiven Einfluss auf die Exporte ausüben. Der geringe Koeffizientenwert lässt allerdings nur auf einen sehr schwachen Beschäftigungseffekt in der Schweiz schließen. Damit bestätigt sich, dass es sich bei Tourismusleistungen um überwiegend nicht handelbare, ortsgebundene Güter handelt und dass die Konsumenten trotz ihrer Mobilität kein identisches Gut im In- und Ausland finden.

Für die *Call Center-Branche* können einerseits aufgrund der überwiegenden Absatzorientierung der Direktinvestitionen negative Beschäftigungseffekte für das Inland weitgehend ausgeschlossen werden. Andererseits besteht ein genereller Trend in Richtung höherer Qualifikationen bei den in der Schweiz eingesetzten Arbeitskräften, der zumindest teilweise in Beziehung mit den internationalen Aktivitäten gebracht werden kann.

Während diese Ergebnisse eine gewisse Entwarnung in Bezug auf die These von der Dienstleistungsverlagerung signalisieren, werden immer mehr Dienstleistungen grenzüberschreitend transferierbar. Damit können auch im Dienstleistungssektor die jeweils kostengünstigsten Standorte für die Produktion der einzelnen Glieder der Wertschöpfungskette unabhängig von der räumlichen Entfernung zu den Absatzmärkten gewählt werden. Diese Entwicklung gilt es, sorgfältig zu beobachten. Denn selbst bei Weitergeltung der Neutralitätsthese entstehen im Inland noch keine neuen Arbeitsplätze, was angesichts der Diskussionen um „jobless growth“ und „jobless recovery“ an Brisanz gewinnen wird.

LITERATUR

- Arvanitis, S./Bezzola, M./Donzé, L./Hollenstein, H./Marmet, D.** (2001): Die Internationalisierung der Schweizer Wirtschaft: Ausmaß, Motive, Auswirkungen, Zürich
- Arvanitis, S./Hollenstein, H.** (2001): Technologiestandort Schweiz im Zuge der Globalisierung: Eine explorative Analyse der F&E-Aktivitäten schweizerischer Industrieunternehmen im Ausland, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, S. 129–148
- Bacchetta, M.** (1997): European Economic Integration and Swiss Foreign Direct Investment, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, S. 3–18
- Bhagwati, J. N.** (1987): Trade in Services and the Multilateral Trade Negotiations, in: World Bank Economic Review, pp. 549–569
- Bundesamt für Statistik (BFS)** (Hrsg.) (2005): Statistisches Jahrbuch der Schweiz 2005
- Bundesamt für Statistik (BFS)** (Hrsg.) (2006): Statistisches Jahrbuch der Schweiz 2006, Zürich
- Bundesamt für Statistik (BFS)** (Hrsg.) (versch. Jg.): Statistik der Hotel- und Kurbetriebe, Neuenburg
- Caves, R. E.** (1996): Multinational Enterprise and Economic Analysis, Cambridge MA.
- Dunning, J. H.** (1981): Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach, in: Weltwirtschaftliches Archiv, S. 30–64
- Dunning, J. H.** (1998): Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor?, in: Journal of International Business Studies, pp. 45–66
- Hawkins, R. G.** (1972): Job Displacement and the Multinational Firm: A Methodological Review, Center for Multinational Studies Occasional Paper 2, Washington D. C.
- Helpman, E.** (1984): A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations, in: Journal of Political Economy, pp. 451–471
- Henneberger, F./Graf, S.** (2004): Direktinvestitionen im Dienstleistungssektor und Arbeitsmarktsegmentation: Theorie und Empirie für die schweizerische Call Center-Branche, Schriftenreihe des FAA-HSG, Bd. 26, Bern/Stuttgart/Wien
- Henneberger, F./Ziegler, A.** (1999): Arbeitsplatz-Export durch Direktinvestitionen? Empirische Evidenz für die Schweiz 1990–1996, in: Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften, S. 136–155
- Henneberger, F./Ziegler, A.** (2000): Beschäftigungsentwicklung in multinationalen Unternehmen: Hat die Unternehmensgröße einen Einfluss auf die heimische Arbeitsnachfrage?, in: ifo Studien, S. 139–160
- Henneberger, F./Ziegler, A.** (2001): Internationalisierung der Produktion und sektoraler Strukturwandel: Folgen für den Arbeitsmarkt, Strukturberichterstattung 8, Studienreihe des Staatssekretariats für Wirtschaft (seco), Bern
- Henneberger, F./Ziegler, A.** (2003): Außenhandel und Auslandsproduktion im Dienstleistungssektor: Theorie und Empirie der Beschäftigungseffekte für die schweizerische Tourismusbranche, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, S. 535–561
- Hufbauer, G. C./Adler, F. M.** (1968): Overseas Manufacturing Investments, Investment and the Balance of Payments, Washington D. C.
- Kamm, M.** (2001): Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen im Ausland: Motivforschung am Beispiel der schweizerischen Maschinenindustrie, Diss. Universität St. Gallen, Zürich
- Knickerbocker, F. T.** (1973): Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise, Boston MA.
- Low, P.** (1995): Market Access through Market Presence: A Look at the Issues, in: OECD (ed.): New Dimensions of Market Access in a Globalising World Economy, Paris, pp. 49–60
- Marrel, C.** (1991): Die Schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland im Jahre 1989, in: Geld, Währung und Konjunktur, S. 89–92
- Mundell, R. A.** (1957): International Trade and Factor Mobility, in: American Economic Review, S. 321–335
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)** (1996): OECD Reviews of Foreign Direct Investment: Switzerland, Paris
- Schweizerische Nationalbank (SNB)** (1998): Die Entwicklung der Direktinvestitionen im Jahr 1997, in: Quartalsheft 4, S. 52–74
- Schweizerische Nationalbank (SNB)** (2001): Statistisches Monatsheft, Dezember, Zürich
- Schweizerische Nationalbank (SNB)** (2003): Statistisches Monatsheft, Juni, Zürich
- Schweizerische Nationalbank (SNB)** (2005): Die Entwicklung der Direktinvestitionen im Jahr 2004, Zürich
- Schweizerische Nationalbank (SNB)** (2006): Statistisches Monatsheft, Juni, Zürich
- Stehn, J.** (1992): Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländern. Theoretische Erklärungsansätze und empirische Evidenz, Kieler Studien, Bd. 245, Tübingen
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)** (2005): World Investment Report 2005, Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, New York/Geneva
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)** (versch. Jg.): World Investment Report, New York/Geneva