

Kaum Technologie-Spillovers durch Zuliefererkontakte ausländischer Tochtergesellschaften in Ungarn

Interaktionsprozesse zwischen Unternehmen können Technologie-Spillovers zur Folge haben, das heißt Technologietransfers im Sinne positiver externer Effekte oder Extra-market-linkages, die im technologienehmenden Unternehmen zu Innovationen führen.

Für Volkswirtschaften, die sich im Prozess der nachholenden wirtschaftlichen Entwicklung befinden, erhofft man sich, dass von ausländischen Tochtergesellschaften Spillovereffekte zugunsten einheimischer Unternehmen ausgehen. In der Praxis sind verschiedene Spillovermechanismen möglich, darunter Zuliefererkontakte, die in der Literatur besonders häufig Erwähnung finden.

Im Rahmen einer empirisch-explorativen Studie wurde am Beispiel der ungarischen Industrie die praktische Bedeutung von Zuliefererkontakten als Quelle von Technologie-Spillovers untersucht. Die Ergebnisse zeigen, dass einheimische Unternehmen und ausländische Tochtergesellschaften weitgehend getrennte Sphären innerhalb der ungarischen Industrie bilden. Zuliefererkontakte zwischen beiden Seiten sind selten und Technologie-Spillovers daher kaum feststellbar.

Es ist davon auszugehen, dass das Beispiel Ungarn stellvertretend steht für andere nachholende mittelosteuropäische Länder, die seit Beginn der Transformation einen Zugang ausländischer Direktinvestitionen in ähnlicher Quantität und Qualität verzeichnen.

Vorgehensweise der Untersuchung

Die amtliche Statistik enthält bezüglich des hier gewählten Untersuchungsgegenstandes keinerlei Informationen, und Ergebnisse vorliegender Unternehmensbefragungen decken das Thema „Zuliefererkontakte“ nur zum Teil ab. Daher wurde – auch dem qualitativen Charakter des Untersuchungsgegenstandes entsprechend – eine eigene Erhebung mittels Experteninterviews durchgeführt. Während eines Forschungsaufenthaltes im Untersuchungsland wurden im Sommer 2000 durch die Autorin dieses Beitrags teilstandardisierte Interviews mit Vertretern verschiedener Expertengruppen, u. a. mit leitenden Mitarbeitern ausländischer Tochtergesellschaften und einheimischer Unternehmen,

geführt.¹¹ Das gewonnene verbale Datenmaterial wurde in Anlehnung an Lamnek und Meuser/Nagel reduktiv ausgewertet.¹² Dem reduktiven Auswertungsverfahren entsprechend finden sich in diesem Beitrag keine wortlautgetreuen Expertenzitate, sondern zusammengefasste Interviewpassagen.¹³

Die darüber hinaus verwendeten Sekundärdaten (Ergebnisse anderer Unternehmensbefragungen) wurden durch die Recherche und persönliche Kontaktaufnahme zu den entsprechenden Einrichtungen im Untersuchungsland (Ungarisches Wirtschaftsministerium, Wirtschaftsforschungsinstitut der Ungarischen Industrie- und Handelskammer) beschafft. Sekundärdaten und Ergebnisse der eigenen Erhebung ergänzen sich in diesem Beitrag gegenseitig.¹⁴

Im Folgenden wird einleitend ein statistischer Überblick zu ausländischen Direktinvestitionen in Ungarn gegeben. Danach wird auf die theoretische Erklärung des Zustandekommens von Technologie-Spillovers eingegangen. Schließlich werden die Ergebnisse der empirischen Studie vorgelegt.

Ausländische Direktinvestitionen in Ungarn

Seit Beginn der Transformation haben ausländische Direktinvestitionen (Foreign Direct Invest-

¹¹ Eine Liste der Expertenorganisationen findet sich in GÜNTHER, J.: The significance of FDI for innovation activities within domestic firms, IWH-Diskussionspapiere Nr. 162. Halle 2002.

¹² Reduktive Auswertung heißt, dass im Gegensatz zu inhaltsanalytischen oder hermeneutischen Auswertungsverfahren das Textmaterial in mehreren Auswertungsschritten verdichtet und sinngemäß in zusammenfassender Form wiedergegeben wird. Vgl. LAMNEK, S.: Qualitative Sozialforschung. Band 2, Methoden und Techniken. Weinheim 1995, S. 107 ff. – MEUSER, M.; NAGEL, U.: Experteninterviews – vielfach erprobt, wenig bedacht. Ein Beitrag zur qualitativen Methodendiskussion, in: Garz, D.; Kraimer, K. (Hrsg.): Qualitativ-empirische Sozialforschung. Opladen 1991, S. 441-468.

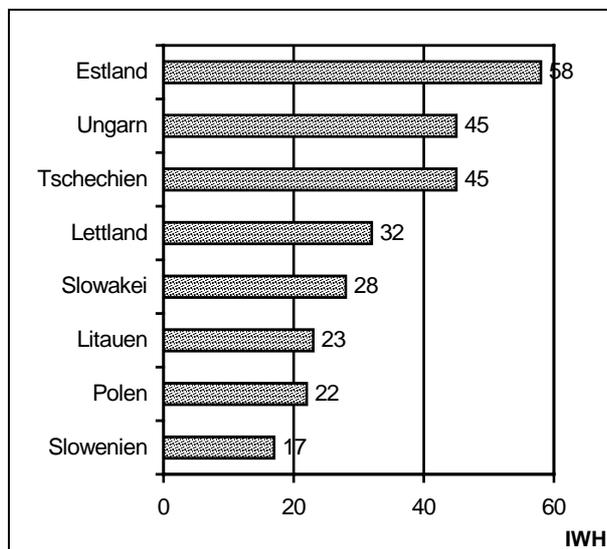
¹³ Die in den vorliegenden Beitrag eingehenden Ergebnisse der Experteninterviews sind zur Kenntlichmachung in Anführungszeichen gesetzt. Um die den Experten zugesagte Anonymisierung zu gewährleisten, wird als Quelle lediglich die jeweilige Expertengruppe benannt.

¹⁴ Mein Dank gilt allen Personen im Untersuchungsland, die durch ihre Mitwirkungsbereitschaft im Rahmen der Experteninterviews und durch ihre Unterstützung bei der Suche nach Sekundärdaten die Durchführung der empirischen Studie möglich gemacht haben.

ment – FDI) in den mittelosteuropäischen Ländern deutlich zugenommen. Wie Abbildung 1 veranschaulicht, verzeichnete Ungarn im Jahr 2001 eine der höchsten Direktinvestitionsraten (FDI in Relation zum BIP) der Region.

Einer Empfehlung des IWF folgend, erfasst die Ungarische Nationalbank Kapitalbeteiligungen durch Ausländer dann als Direktinvestition, wenn ein Investor mehr als 10% der stimmberechtigten Anteile einer Gesellschaft erwirbt.¹⁵ In der amtlichen Statistik Ungarns bilden Gesellschaften mit mindestens 10% ausländischer Beteiligung die Kategorie „Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung“ (Foreign Investment Enterprises – FIE).

Abbildung 1:
Bestand an FDI in Relation zum BIP 2001
- in % -



Quellen: WIIW-WIFO Database on Foreign Direct Investment; Darstellung des IWH.

Unter den FIE Ungarns hat seit Beginn der Transformation die Anzahl der Unternehmen mit einer ausländischen Mehrheitskapitalbeteiligung, das heißt die Anzahl ausländischer Tochtergesellschaften, deutlich zugenommen.¹⁶ Ihr Anteil an al-

¹⁵ Vgl. IWF: Balance of Payments Manual. Washington 1993, S. 86 f.

¹⁶ Ausländische Tochtergesellschaften sind definiert als Gesellschaften, bei denen mehr als 50% der stimmberechtigten Anteile Eigentum einer anderen Gesellschaft, der Muttergesellschaft, sind. Vgl. DOWNES, J.; GOODMAN, J. E.: Fachbegriffe Finanzierung und Kapitalanlagen. Wiesbaden 2000, S. 1037. – OECD: Science, Technology and Industry Scoreboard 1999. Benchmarking Knowledge-based Economies. Paris, S. 72.

len FIE betrug 1999 81%. Es dominierten 100%-Tochtergesellschaften mit einem Anteil von 59%.

Tabelle 1:
FIE nach Höhe der ausländischen Kapitalbeteiligung 1990 und 1999

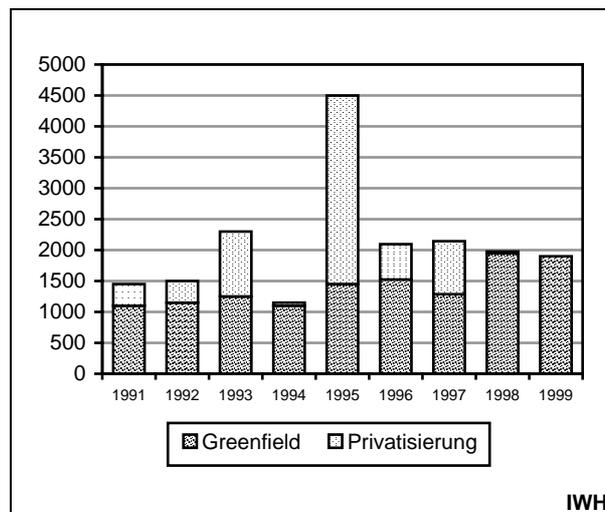
- Anteil der Unternehmen in % -

Ausländische Kapitalbeteiligung	1990	1999
100%	4	59
51 bis 99%	11	22
10 bis 50%	85	19

Quelle: Zentrales Statistisches Amt Budapest.

Ausländische Tochtergesellschaften entstehen durch die Gründung neuer Unternehmen (Greenfield-Investitionen) oder durch die Übernahme (Akquisition) bestehender Unternehmen, was in Ungarn im Prozess der Privatisierung großer ehemals staatseigener Industriebetriebe sehr häufig geschah. Greenfield-Investitionen waren in Ungarn bereits Anfang der 90er Jahre zu beobachten. Seit Abschluss der Privatisierung in den Jahren 1997/1998 bilden sie die entscheidende Quelle der FDI. Wie Abbildung 2 zeigt, übersteigen Greenfield-Investitionen insgesamt deutlich die auf Privatisierung zurückzuführenden Direktinvestitionen (zwei Drittel versus ein Drittel).

Abbildung 2:
Jährliche Zugänge an FDI in Ungarn durch Greenfield-Investitionen und Privatisierungen 1991-1999
- in Mio. US-Dollar -



Quelle: Ungarische Nationalbank.

Ausländische Tochtergesellschaften als Technologieträger

Nach der Theorie multinationaler Unternehmen transferieren multinationale Konzerne ihre firmenspezifische Technologie konzernintern durch die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften, wenn die Unvollkommenheit der Technologiemarkte einem kommerziellen Technologietransfer entgegenwirkt (Internalisierungsthese).¹⁷ Insofern stellen ausländische Tochtergesellschaften aus Sicht des Gastlandes Technologieträger dar. Empirische Arbeiten belegen, dass die innerhalb eines multinationalen Unternehmens konzernintern übertragene Produktionstechnologie tatsächlich neuartiger ist als die im Rahmen von Joint-Venture-Unternehmen oder Lizenzen international transferierte Technologie.¹⁸

Für die im Nachholprozess befindliche ungarische Volkswirtschaft stellt der mit der Niederlassung ausländischer Tochtergesellschaften verbundene internationale Technologietransfer einen generellen Modernisierungsbeitrag dar. Darüber hinaus wird ausländischen Tochtergesellschaften auch eine Multiplikatorfunktion zugeschrieben. Das heißt, es besteht die Erwartung, dass die von Tochtergesellschaften ausgehenden Spillovereffekte Lern- bzw. Innovationsprozesse innerhalb einheimischer Unternehmen induzieren.¹⁹

¹⁷ Als "Theorie multinationaler Unternehmen" werden in der Literatur i. d. R. jene theoretischen Ansätze zusammenfassend bezeichnet, die die Entstehung ausländischer Tochtergesellschaften aus der Unternehmensperspektive (nicht als Makrogröße) erklären. Die hier benannte Internalisierungsthese spielt dabei als theoretisches Erklärungskonzept eine prominente Rolle. Vgl. BUCKLEY, P. L.; CASSON, M.: *The Future of the Multinational Enterprise*. London 1976. – DUNNING, J. H.: *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Reading 1993, S. 75 ff.

¹⁸ Vgl. BEHRMAN, J. N.; WALLENDER, H. W.: *Transfers of Manufacturing Technology within Multinational Enterprises*. Cambridge 1976. – MANSFIELD, E.; ROMEO, A.; WAGNER, S.: *Foreign Trade and US Research and Development*, in: *Review of Economics and Statistics* 1979, Bd. 61, S. 49-57. – MANSFIELD, E.; ROMEO, A.: *Technology Transfer to Overseas Subsidiaries by U.S.-Based Firms*, in: *The Quarterly Journal of Economics* 1980, Bd. 95, S. 737-750.

¹⁹ Vgl. KNELL, M.: *FIEs and Productivity Convergence in Central Europe*, in: Hunya, G. (ed.), *Integration through Foreign Direct Investment. Making Central European Industries Competitive*. Cheltenham 2000, S. 178-196. – McMILLAN, C. H.: *Foreign Direct Investment in Eastern Europe: Harnessing FDI to the Transition from Plan to Market*, in: Chan, S. (ed.): *Foreign Direct Investment in a*

Zur Erklärung von Technologie-Spillovers

Technologie-Spillovers sind im hier vorliegenden Beitrag definiert als eine nicht über den Markt vermittelte Übertragung von Technologie in Form von Sachtechnik oder Wissen.

In der Literatur werden Technologie-Spillovers meistens gleichgesetzt mit positiven externen Effekten und sind zurückzuführen auf den Charakter von Technologie als öffentliches Gut.²⁰ Das heißt, ausländische Tochtergesellschaften sind nicht, zumindest nicht vollständig, vor einem Nachaußerdringen ihres technologischen Wissens geschützt.

Jenseits externer Effekte i. e. S. können außermärkliche Technologietransfers im Kontext so genannter Extra-market-linkages zustande kommen. Das heißt, Tochtergesellschaften übertragen freiwillig Technologie in Form von Sachtechnik oder Wissen an einheimische Unternehmen. Das einheimische Unternehmen hat dabei keine direkte Gegenleistung, also keinen Marktpreis, zu entrichten. Im Gegensatz zu Externalitäten-Spillovers wird hier jedoch eine unmittelbare, kooperative Verbindung zwischen beiden Seiten vorausgesetzt. Die so zustande kommenden Technologie-Spillovers lassen sich als Linkage-Spillovers bezeichnen.

Mechanismen der Technologieübertragung

Der typische Weg des Zustandekommens von Technologie-Spillovers im Sinne positiver externer Effekte ist das Nachahmen der von Tochtergesellschaften demonstrierten Technologie durch einheimische Unternehmen. Ferner kann ein Transfer technologischen Wissens mit dem Wechsel qualifizierter Arbeitskräfte von ausländischen Tochtergesellschaften zu einheimischen Unternehmen erfolgen.²¹

Spillovers im Sinne von Extra-market-linkages kommen in der Praxis durch Forward- und Backward-linkages zustande, das heißt via Kunden-

Changing Global Political Economy. New York 1996, S. 127-149.

²⁰ Vgl. BLOMSTRÖM, M.; KOKKO, A.: *Multinational Corporations and Spillovers*. CEPR-Diskussionspapier Nr. 1365. London 1996, S. 4. – GROSSMAN, G. M.; HELPMAN, E.: *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge 1997, S. 15 f.

²¹ Vgl. GROSSMAN, G. M.; HELPMAN, E., a. a. O., S. 16. – BURGER, B.: *Ausländische Direktinvestitionen, technologische Spillover-Effekte und industrielle Entwicklung, dargestellt am Beispiel Mexiko*. Baden-Baden 1998, S. 56 f.

oder Zuliefererkontakte. Hinsichtlich der Kundenkontakte kann es für Tochtergesellschaften aus marketingstrategischen Gründen effektiv sein, in Verbindung mit Lieferungen an einheimische Unternehmen zusätzliche Leistungen, z. B. in Form von Sachtechnik oder Wissen, weiterzugeben.²² Auf der Beschaffungsseite kann es für Tochtergesellschaften effizient sein, einheimischen Unternehmen technologische Unterstützung zukommen zu lassen, sodass diese in die Lage versetzt werden, zukünftig als Zulieferer für die Tochtergesellschaft tätig zu werden. Durch die Zuliefererunterstützung werden Suchkosten, Kosten für die Vertragsanbahnung usw. (Transaktionskosten) reduziert.

Zuliefererkontakte sind ein Spillovermechanismus, der in der Literatur besonders häufig Erwähnung findet.²³ Im Folgenden wird die praktische Bedeutung von Zuliefererkontakten als Spillovermechanismus am Beispiel der ungarischen Industrie dargelegt. Dazu wird insbesondere auf die Frage des Anteils einheimischer Zulieferer, die Lage der einheimischen Zulieferindustrie und die Beschaffungspolitik der ausländischen Tochtergesellschaften eingegangen.

Anteil einheimischer Zulieferer

Das ungarische Wirtschaftsministerium führte 1997/1998 eine Befragung unter ausgewählten Tochtergesellschaften durch, um exemplarisch zu ermitteln, wie hoch der bei einheimischen Unternehmen bezogene Anteil der Beschaffung ist. Die in Tabelle 2 präsentierten Ergebnisse zeigen, dass im Einzelfall der Anteil einheimischer Zulieferer mit Werten von unter 5% bis 70% sehr stark schwankt.²⁴

²² Vgl. DUNNING, J., a. a. O., S. 459 ff. – BLOMSTRÖM, M.: Host Country Benefits of Foreign Investment, in: McFetridge, D. G. (ed.), Foreign Investment, Technology and Economic Growth. Toronto 1991, S. 93-108.

²³ Einen Literaturüberblick gibt DUNNING, J. H., a. a. O., S. 446 ff. Auch der World Investment Report des Jahres 2001 widmet sich mit seinem Schwerpunktthema den Backward-linkages multinationaler Unternehmen. Vgl. UNCTAD: World Investment Report 2001. Promoting Linkages, New York 2001.

²⁴ Unter Zulieferern werden im Folgenden Unternehmen verstanden, die Materialien oder Zwischenprodukte bereitstellen. Dienstleistungen sind keine Zulieferungen im Sinne des vorliegenden Beitrags. Die Bezeichnung „Anteil einheimischer Zulieferer“ kennzeichnet den prozentualen Anteil der Beschaffung ausländischer Tochtergesellschaften, der auf einheimische Unternehmen entfällt.

Tabelle 2:

Anteil einheimischer Zulieferer ausgewählter ausländischer Tochtergesellschaften in Ungarn 1997/1998
- in % -

Tochtergesellschaft	Anteil einheimischer Zulieferer
Audi	< 10
Electrolux-Lehel	40-50
Ford	> 20
General Electric Tungstam	60-70
Opel (PKW-Montage)	7
Opel (Getriebeproduktion)	30
Philips	10
Rába	40-45
Sony	< 5

Quelle: Ungarisches Wirtschaftsministerium.

Die in der eigenen Erhebung interviewten Experten begründeten den unterschiedlich hohen Anteil einheimischer Zulieferer mit der jeweils zugrunde liegenden Direktinvestitionsform, das heißt Greenfield-Investition bzw. Akquisition (Privatisierung).

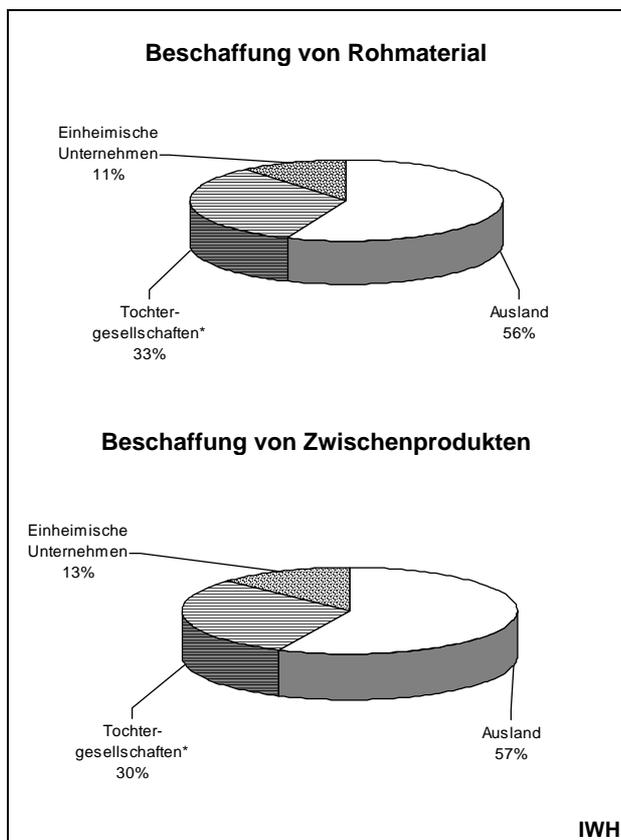
„Im Fall von General Electric Tungstam, Electrolux-Lehel und Rába wurden ungarische Staatsbetriebe durch den Verkauf an ausländische Investoren privatisiert. Die ehemals staatseigenen Unternehmen verfügten zum Zeitpunkt der Übernahme über ein Netzwerk einheimischer Zulieferer. Auch wenn nicht alle Zulieferer erhalten blieben, ist davon auszugehen, dass bestehende Verbindungen zumindest teilweise fortgesetzt wurden. Greenfield-Investoren, wie z. B. Audi, Opel, Ford, Philips und Sony, begannen ihre Produktion in Ungarn ohne vorhandene Zuliefererkontakte. Das erklärt ihren i. d. R. geringen Anteil einheimischer Zulieferer“ (Expertengruppe: Tochtergesellschaften).

Auf einer größeren Stichprobe beruhende Informationen zum Anteil einheimischer Zulieferer liefert die schriftlich-standardisierte Befragung des Wirtschaftsforschungsinstituts der Ungarischen Industrie- und Handelskammer (MKIK-GVI). Die Befragung wurde im Sommer 2000 unter allen 100%-Tochtergesellschaften Zentralungarns durchgeführt.²⁵ Die Ergebnisse liefern Informationen

²⁵ Die Rücklaufquote lag bei 21% (n = 170). Zentralungarn umfasst Budapest und das Komitat Pest. Auf diese Region entfiel 1999 mit 66% der größte Anteil ausländischer Di-

darüber, wie sich die Beschaffung der Tochtergesellschaften zusammensetzt, das heißt die Anteile der Beschaffung aus dem Ausland, von anderen Tochtergesellschaften innerhalb Ungarns und von einheimischen Unternehmen. Die Ergebnisse, die auch eine Unterscheidung nach Rohmaterial- und Zwischenproduktlieferungen erlauben, werden in Abbildung 3 vorgestellt.

Abbildung 3:
Beschaffung von Rohmaterial und Zwischenprodukten ausländischer Tochtergesellschaften des Verarbeitenden Gewerbes in Ungarn 2000
- in % -



*Ausländische Tochtergesellschaften innerhalb Ungarns.

Quellen: MKIK-GVI; Darstellung des IWH.

Die Tochtergesellschaften beziehen den größten Anteil ihrer Rohmaterialien und Zwischenprodukte aus dem Ausland (56% bzw. 57%). Zirka ein Drittel ihrer Zulieferungen stammt von anderen in Ungarn ansässigen ausländischen Tochtergesellschaften (33% bzw. 30%). Lediglich 11% bzw.

rektinvestitionen (Bestand) in Ungarn. Vgl. UNGARISCHES STATISTISCHES AMT: Hungary. Report on Major Processes in the Society and Economy. Budapest 2000, S. 68.

13% der Rohmaterialien bzw. Zwischenprodukte werden von einheimischen Unternehmen bezogen.

Die zum Thema „Anteil einheimischer Zulieferer“ befragten Experten begründen den niedrigen Anteil einheimischer Zulieferer u. a. damit, dass der Aufbau von Zuliefererkontakten lange Vorlaufzeiten erfordert. Der insbesondere im Fall von Greenfield-Investitionen generell niedrigere Anteil einheimischer Zulieferer erhöht sich demnach nur langsam.

„Verträge mit neuen Zulieferern vor Ort abzuschließen ist ein kosten- und zeitaufwendiger Prozess. Es beginnt mit der schriftlichen Auskunft potentieller Zulieferer zu deren Produkten, Qualitätsstandards, Lieferkapazitäten usw. Dann erst erfolgen Gespräche und die Auditierung des Zulieferers durch externe Prüfunternehmen. Anschließend werden Probelieferungen getätigt, und erst danach kommen gegebenenfalls Lieferverträge zustande“ (Expertengruppe: Tochtergesellschaften). „Als zu Beginn der 90er Jahre zunehmend ausländische Tochtergesellschaften in Ungarn gegründet wurden, hatten zahlreiche einheimische Unternehmen die Absicht, als Zulieferer für diese tätig zu werden. Für die meisten stellte sich heraus, dass der Aufbau solcher Verbindungen sehr viel Zeit erfordert, da die Screeningverfahren der ausländischen Investoren aufwendig sind. Für die wenigen einheimischen Unternehmen, die direkte Zulieferer wurden, zeigte sich, dass dies nicht nur mit langen Anlaufzeiten, sondern auch mit zum Teil hohen Investitionen verbunden ist“ (Expertengruppe: Einheimische Unternehmen).

Auch wenn ausländische Tochtergesellschaften bisher nur einen geringen Anteil der Zulieferungen von einheimischen Unternehmen beziehen, ist natürlich nicht auszuschließen, dass im Laufe der Zeit Lern- und Annäherungsprozesse stattfinden, die zu mehr kooperativen Verbindungen zwischen beiden Seiten führen.

Lage der einheimischen Zulieferindustrie

Experteninterviews und Sekundärdaten der Studie des MKIK-GVI belegen, dass einheimische Unternehmen aufgrund der technologischen Entwicklungsrückstände und mangelnden Möglichkeiten, Investitionen zu finanzieren, kaum in der Lage sind, die Anforderungen ausländischer Tochtergesellschaften, vor allem bezüglich Produktqualität, Lieferterminen und Lieferkapazitäten, zu erfüllen.

„Ausländische Tochtergesellschaften sind an wettbewerbsfähigen Zulieferern interessiert. Die Herkunft des Zulieferers spielt grundsätzlich keine Rolle. Oftmals besteht dennoch ein Interesse daran, Zulieferer vor Ort zu gewinnen, beispielsweise um Transportkosten zu senken. Prüfen Tochtergesellschaften die Angebote einheimischer Zulieferer in Ungarn, stellt sich jedoch meistens heraus, dass deren Erzeugnisse nicht den notwendigen Qualitätsstandards entsprechen“ (Expertengruppe: Tochtergesellschaften). „Einheimische Unternehmen kommen als direkte Zulieferer ausländischer Tochtergesellschaften in Ungarn kaum in Frage. Die Ingenieure und Facharbeiter sind zwar gut ausgebildet und kennen die internationalen Qualitätsstandards, aber zu deren Umsetzung sind vor allem modernere Produktions- und Prüfanlagen notwendig. Die finanziellen Mittel für Investitionen haben einheimische Unternehmen i. d. R. nicht, und Kredite von Geschäftsbanken zu erhalten ist in Ungarn sehr schwierig, da die Sicherheitsforderungen der Banken extrem hoch sind“ (Expertengruppe: Einheimische Unternehmen).

Tabelle 3 zeigt, wie die von der MKIK-GVI befragten Tochtergesellschaften das Scheitern der von ihnen unternommenen Bemühungen um die Gewinnung einheimischer Zulieferer begründen. Die Ergebnisse bestätigen, dass insbesondere Defizite bei der Produktqualität das Zustandekommen von Lieferverträgen verhindern.

Tabelle 3:
Gründe für das Scheitern von Zuliefererkontakten
- Nennungen in % -

Mängel der Produktqualität	33
Mängel bei Lieferterminen	20
Mängel bei Lieferkapazitäten	18
Mängel im Bereich Service	18
Zu hoher Preis	11

Quelle: MKIK-GVI.

Beschaffungspolitik ausländischer Tochtergesellschaften

Die Beschaffungspolitik ausländischer Tochtergesellschaften ist nach Aussage der befragten Experten normalerweise Bestandteil der Beschaffungspolitik des Gesamtkonzerns, sodass Tochtergesellschaften in ihrer Entscheidung über Zuliefererkontakte nicht unabhängig von der Mutterge-

sellschaft sind. Den bereits erwähnten Auswahlverfahren der Tochtergesellschaften bei der Zulieferersuche gehen meist konzerninterne Koordinierungs- und Abstimmungsprozesse voraus, in denen die Muttergesellschaft eine zentrale Rolle spielt.

„Die Beschaffung muss, wenn es sich um den Aufbau dauerhafter Zuliefererkontakte handelt, mit strategischen Zielen der Muttergesellschaft vereinbar sein. Je umfangreicher die abzuschließenden Lieferverträge sind, um so weniger unabhängig kann die Tochtergesellschaft entscheiden. Stets spielt die Überlegung eine Rolle, wie sich der potentielle Zulieferer in das Beschaffungskonzept des Gesamtkonzerns einfügt. Diese komplexen Entscheidungsprozesse können nur unter Leitung der Muttergesellschaft getroffen werden“ (Expertengruppe: Tochtergesellschaften). „Die großen Tochtergesellschaften in Ungarn sind oftmals Teil der weltweiten Wertschöpfungskette ihres Gesamtkonzerns und in der Wahl ihrer Zulieferer am jeweiligen Standort nicht unabhängig. Daher interessieren sich ausländische Tochtergesellschaften nicht per se für einheimische Zulieferer, auch wenn diese wettbewerbsfähig sind“ (Expertengruppe: Tochtergesellschaften).

Ausländische Tochtergesellschaften, die in Abstimmung mit der Muttergesellschaft ihre Beschaffung innerhalb Ungarns ausweiten möchten, bemühen sich oftmals darum, ihre „alten“ Zulieferer ebenfalls zur Niederlassung in Ungarn zu bewegen – falls diese nicht automatisch nachziehen. Diese so genannten Kielwasserinvestitionen sind, Angaben der Literatur zufolge, in Ungarn seit Mitte der 90er Jahre vermehrt zu beobachten.²⁶ Unter den nachziehenden Zulieferern befinden sich vor allem die first- und second-tier-suppliers der bereits in Ungarn produzierenden Tochtergesellschaften.

„Einheimische Zulieferer können bisher meist nur als Lieferanten technologisch einfacher Massenerzeugnisse agieren, die von den first- und second-tier-suppliers der ausländischen Tochtergesellschaften zu komplexeren Teilen (Modulen, Systemen)

²⁶ Vgl. FARKAS, P.: The Effects of Foreign Direct Investment on R&D and Innovation in Hungary. Institut of World Economics Diskussionspapier Nr. 108. Budapest 2000, S. 15 f. – HABUDA, J.; SZALAVETZ, A.: Technology Transfer, Innovation, and Modernization. The Example of German-owned Hungarian Engineering Firms. München 2000, S. 32 f. – SZANYI, M.; SZEMLER, T.: Investment Patterns in Hungary. Institute for World Economics Diskussionspapier Nr. 79. Budapest 1997.

weiterverarbeitet werden. Insbesondere unter den second-tier-suppliers sind viele kleine und mittelständische Unternehmen, die weniger hohe Anforderungen bezüglich der Lieferkapazitäten und Logistik an ihre Zulieferer stellen. Hier bieten sich Chancen für einheimische Unternehmen“ (Expertengruppe: Einheimische Unternehmen).

Die unmittelbare Zuliefererunterstützung spielt nach Auskunft der befragten Experten auch nach mehr als zehn Jahren Transformation keine Rolle in der Beschaffungspolitik der Tochtergesellschaften. Eine mit direktem Technologietransfer verbundene Zusammenarbeit tritt demnach nur in Einzelfällen auf. Dabei wurde durch die befragten Experten betont, dass Zulieferer lediglich dann mit Unterstützung durch die Tochtergesellschaften rechnen können, wenn bereits gefestigte Geschäftsverbindungen bestehen.

„Die Mehrzahl der einheimischen Zulieferer sind in ihrem technologischen Entwicklungsniveau so weit von den Erfordernissen der Tochtergesellschaften entfernt, dass es sich für diese in keiner Weise lohnt, technologische Unterstützung zu leisten. Der Nachholbedarf ist einfach zu groß“ (Expertengruppe: Tochtergesellschaften). „Die technologische Unterstützung einheimischer Zulieferer durch ausländische Tochtergesellschaften hat praktisch keine Bedeutung in Ungarn. Es kommt nur in Einzelfällen vor, wenn bereits bewährte Geschäftskontakte zu wettbewerbsfähigen einheimischen Zulieferern bestehen. Das ist allerdings nur selten der Fall“ (Expertengruppe: Einheimische Unternehmen).

Fazit und Ausblick

Die vorliegenden Ergebnisse lassen erkennen, dass ausländische Tochtergesellschaften in Ungarn im Jahr 2000 einen niedrigen Anteil einheimischer Zulieferer aufweisen. Der Raum für das Zustandekommen von Technologie-Spillovers im Sinne von Backward-linkages ist somit entsprechend eingeschränkt. Dabei ist anzunehmen, dass das Beispiel Ungarn stellvertretend steht für andere nachholende mittelosteuropäische Länder, die seit Beginn der Transformation einen Zugang ausländischer Direktinvestitionen in ähnlicher Quantität und Qualität verzeichnen.

Der Anteil einheimischer Zulieferer erhöht sich, auch aufgrund strategischer Entscheidungsprozesse innerhalb der multinationalen Unternehmen, i. d. R. langsam. Währenddessen bilden sich um die in Ungarn etablierten Tochtergesellschaften Zulieferernetzwerke weiterer ausländischer Tochtergesellschaften. Chancen für einheimische Unternehmen bieten sich dabei lediglich am Ende der Zuliefererketten. Kurzfristig ist das eine akzeptable Möglichkeit, das Überleben einheimischer Zulieferer zu sichern. Langfristig bergen diese Entwicklungen für einheimische Unternehmen jedoch die Gefahr des Verharrens in der Low-Tech-Zone.

Es besteht kein Zweifel daran, dass ausländische Direktinvestitionen insgesamt einen wesentlichen Beitrag zur Modernisierung der ungarischen Industrie leisten. Einheimische Unternehmen sind von diesen Fortschritten jedoch weitgehend abgekoppelt. Dem hohen technologischen Entwicklungsunterschied zwischen ausländischen Tochtergesellschaften und einheimischen Unternehmen innerhalb der ungarischen Industrie, bekannt als „duale Ökonomie“, wird damit nicht entgegengewirkt.

Technologie-Spillovers ausländischer Tochtergesellschaften stellen indes nur eine von vielen Möglichkeiten dar, technologische Rückständigkeit einheimischer Unternehmen abzubauen. Das „Versagen“ dieses Mechanismus in mittelosteuropäischen Ländern muss nicht zur Resignation führen. Andere Entwicklungsimpulse, gegebenenfalls gezielte wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Unterstützung einheimischer Industriebetriebe, sind jedoch um so mehr gefordert.

Jutta Günther
(*Jutta.Guenther@iwh-halle.de*)