

5. ● **Gemeinsamkeiten** (z.T. werden unterschiedliche Begriffe verwendet): Nähe zu Kunden/Marktnähe – Vermeidung von Zöllen/staatliche Rahmenbedingungen bzw. politische Maßnahmen – Verringerung von Wechselkursrisiken – Nähe zu Lieferanten – niedrigere Energiekosten/Teilbereich von Infrastruktur – bessere Verfügbarkeit von Fachkräften/Qualifikation der Beschäftigten – niedrigere Arbeitskosten.

Unterschiede: Standortfaktoren wie Arbeitsproduktivität spielen bei den Gründen für Auslandsinvestitionen derzeit keine Rolle. Auch die Infrastruktur ist von geringer Bedeutung. Bei „staatliche Rahmenbedingungen“ sind nur Zölle genannt.

Gründe: Niedrigere Arbeitskosten sind heute nicht mehr Hauptmotiv für Auslandsinvestitionen (→ S. 245 Tabelle oben rechts). Diese Verlagerungen sind zum großen Teil schon abgeschlossen. – Nähe zum Kunden dominiert derzeit die Standortentscheidungen. Wer nahe am Kunden sein will, muss dabei Nachteile bei anderen Standortfaktoren in Kauf nehmen, z. B. bei Infrastruktur, staatlichen Rahmenbedingungen und Arbeitskosten.

6. a) ● **Mexiko:** Alle Faktoren gehören zu den staatlichen Rahmenbedingungen. **Türkei:** Höhe der Steuern, Beschränkungen für ausländische Währungen gehören zu den staatlichen Rahmenbedingungen. Schlechte Qualifikation der Arbeitskräfte ist ein eigener Standortfaktor und beeinflusst die Arbeitsproduktivität negativ. Beschränkungen für ausländische Währungen erhöhen das Wechselkursrisiko. Zugang zu

Krediten lässt sich nicht der Liste auf S. 239 zuordnen; es ist ein eigener Standortfaktor.

b) ● **Mexiko:** Die Nachteile machen eine Investition in Mexiko schlecht kalkulierbar. Korruption und Kriminalität stellen ein Risiko für das entsandte Personal dar und bedeuten generell mangelnde Rechtssicherheit. Korruption führt zu nicht kalkulierbaren Entscheidungen (Beispiel: Vielleicht bekommt ein anderer den Auftrag, weil er mehr Schmiergeld bezahlt hat und nicht, weil er das bessere Angebot vorgelegt hat). Ineffiziente staatliche Verwaltung verlangsamt Prozesse, hat als Hindernis aber weniger Gewicht. Hinweis: Mexiko ist trotzdem ein bevorzugtes Ziel für Investoren, v.a. wegen der niedrigen Löhne und der Nähe zum wichtigen Absatzmarkt USA.

Türkei: Die schlechte Qualifikation der Arbeitskräfte führt dazu, dass nur bestimmte Arbeiten in die Türkei verlagert werden können. Die anderen Beschränkungen betreffen nicht alle Unternehmen (Zugang zu Krediten), können in die Kalkulation einbezogen werden (Höhe der Steuern) oder betreffen z. B. den Transfer von Gewinnen.

c) ● **Standortnachteile Deutschlands** (hohe Arbeitskosten und Unternehmenssteuern, geringe staatliche Förderung) liegen auf einer anderen Ebene als die Standortnachteile Mexikos und der Türkei. Deutschland ist kein Standort für Unternehmen mit hohem Lohnkostenanteil; aber darauf haben sich die Betriebe längst eingestellt durch Rationalisierung, Outsourcing oder Verlagerung → nächste Lernsituation.

Standortfaktoren – die Bedeutung der Lohnkosten → S. 243–247 ↗ S. 90

Arbeitsauftrag

● Allgemein:

In der globalisierten Wirtschaft hat der *Arbeitgeber* die Freiheit, grundsätzlich in allen Staaten zu produzieren und alle Standorte zu vergleichen. Die Mobilität der Investoren/Unternehmen ist eine Selbstverständlichkeit.

Die Mobilität der *Arbeitnehmer* über Staatengrenzen hinaus ist dagegen beschränkt:

1. Durch die Entscheidung der Staaten, wer einwandern und arbeiten darf (die Freizügigkeit der Arbeitnehmer innerhalb der EU ist die Ausnahme), denn viele Staaten nehmen keine Einwanderer auf oder nur in Mangelberufen.
2. Durch die Bindungen an das vertraute Umfeld: privater Freundeskreis, Verwandte. Ein Umzug ist nicht nur mit Kosten verbunden, sondern auch mit der Umstellung auf eine andere Lebensweise, Problemen der Anerkennung des deutschen Berufsabschlusses, Sprachproblemen u.Ä. Typische Auswanderer sind junge Menschen, die etwas anderes erleben wollen, Singles oder kinderlose Paare.

Die Nachteile der Auswanderung nimmt jemand vor allem dann in Kauf, wenn er für sich im Heimatland wenig Perspektive sieht und/oder deutliche Vorteile finanziell oder bei der Lebensqualität im Zielland. Die Aussage des Arbeitnehmers in der Karikatur ist also unerwartet, evtl. auch ein bloßer Bluff.

Mögliche Erweiterung und Vertiefung: Was sind Zielländer deutscher Auswanderer? Was macht diese Staaten attraktiv? – Woher kommen Ausländer, die als Arbeitnehmer nach Deutschland einwandern? Welche Qualifikation haben sie? Was erwarten sie?

Mögliche Szenarien (mehr zur Szenario-Technik

→ S. 361):

- **Best-Case-Szenario aus Arbeitnehmersicht:** Weil Unternehmen Schwierigkeiten haben, qualifizierte Mitarbeiter für die EDV-Entwicklung zu finden, ist der Wechsel in ein anderes Unternehmen leicht, das Mitarbeiter sucht, gut bezahlt und wertschätzt. Beim Sozialplan gibt es eine hohe Abfindung.

Eine Auswanderung ist nicht nötig, ebenso wenig der Umzug in eine andere Gegend (außer wenn gewünscht).

Alternativ, aber weniger realistisch: Der Arbeitnehmer bereitet ohnehin seine Auswanderung nach Kanada vor; die Ankündigung des Arbeitgebers bestärkt ihn in seinen Plänen.

- **Worst-Case-Szenario aus Arbeitnehmersicht:** Das Unternehmen verlagert, die Auswanderung scheitert. Es droht längere Arbeitslosigkeit (abhängig vom Alter und der persönlichen Berufsbiographie). Einen Sozialplan gibt es nicht, weil das Unternehmen keinen Betriebsrat hatte.

- **Trend-Szenario:** Das Unternehmen verlagert seine Aktivitäten. Der Arbeitnehmer bekommt eine Abfindung aus dem Sozialplan. Er wechselt in ein anderes Unternehmen und muss dafür zeitweise Nachteile in Kauf nehmen: Umzug, Karriereknick. Welches Szenario realistisch ist, hängt wesentlich ab von folgenden Faktoren:

- der Konjunktur und der daraus resultierenden Situation auf dem Arbeitsmarkt,
- der Qualifikation des Arbeitnehmers und ggf. weiteren Fähigkeiten (z. B. Zusatzqualifikationen, Sprachkenntnissen) einerseits und einschränkenden Bedingungen (z. B. Alter, gesundheitlichen Einschränkungen) andererseits.

Übungsaufgaben

1. ●

a) Lohnkosten sind die Ausgaben des Arbeitgebers für die Bezahlung der Beschäftigten. Sie werden durch die Produktivität der Arbeit relativiert: Wenn die Produktivität hoch ist, fallen die Lohnkosten weniger ins Gewicht.

Lohnstückkosten sind die anteiligen Lohnkosten, die auf eine Einheit der hergestellten Ware entfallen. Sie sind abhängig von der Lohnhöhe und von der Produktivität. Höhere Produktivität führt zu sinkenden Lohnstückkosten, sinkende Produktivität zu steigenden Lohnstückkosten.

b) Für den Arbeitgeber sind die Gesamtkosten je produzierte Einheit die entscheidende Kennziffer. Darum interessieren Lohnkosten nicht als absolute Größe, sondern nur als Lohnstückkosten.

2. ● Individuelle Antworten.

Die Aufgabe knüpft an ↗ S. 242, Aufgabe 4 an. Hier ist sie auf den Beruf und nicht auf den Betrieb bezogen. Der Einbezug der Lernsituation „Chancen und Risiken von Berufen“ (↗ S. 29 ff.) wird empfohlen.

Kriterien für die Beantwortung:

- Arbeitsweise: z. B. internationaler Lieferverbund, Outsourcing, technischer Wandel,
- Risiko der Arbeitslosigkeit: z. B. Ortsgebundenheit der Tätigkeit, Möglichkeiten der Rationalisierung, Strukturwandel der Wirtschaft.

3. ● Grundsätzlich richtige Aussage. Niedriglohnländer haben, wie der Name sagt, als Standortvorteil die geringen Arbeitskosten. Mit diesem Vorteil konkurrieren sie mit anderen Niedriglohnländern. Dadurch sollen Standortnachteile (z. B. Qualifikationsdefizite, schlechte Infrastruktur) für interessierte Investoren aufgewogen werden. Nur wenn diese Staaten mehr anzubieten haben als niedrige Löhne (z. B. eine gute Infrastruktur, einen großen Absatzmarkt), werden sie auch für andere Investoren interessant und sind als Produktionsstandorte nicht mehr austauschbar.

In *Hochlohnländern* müssen die Produzenten den Nachteil der hohen Arbeitskosten kompensieren, z. B. durch eine hohe Produktivität, die zu niedrigen Lohnstückkosten führt, und/oder durch eine hohe Qualität des Produkts. Sie sind meist konkurrenzfähig durch die Qualität, nicht durch den Preis.

4. ●

a) Besser schneiden ab: USA, Norwegen.

Schlechter schneiden ab: Frankreich, Großbritannien, Japan, Italien, Tschechien, Polen (Rangfolge jeweils nach der Produktivität, d. h. dem Verhältnis von Lohnstückkosten zu Lohnkosten).

b) Je niedriger die Lohnstückkosten im Verhältnis zu den Lohnkosten sind, umso höher ist die Produktivität – in der Tabelle jeweils bezogen auf die Verhältnisse in Deutschland. Beispiel: In Norwegen ist die Produktivität etwa 10% höher als in Deutschland (Lohnkosten 123% : Lohnstückkosten 112% = 1,1); in Polen ist sie 80% niedriger (Lohnkosten 17% : Lohnstückkosten 84% = 0,2).

c) Alle Staaten mit Lohnstückkosten deutlich unter 100, also USA, Japan, Tschechien und Polen. Unter Einbezug von Wechselkursrisiken kann dies anders aussehen: Alle diese Staaten gehören nicht zum Euro-Raum. Ihre Währungen unterlagen in den vergangenen Jahren großen Schwankungen (bis zu 30%).

d) Aus Arbeitgebersicht sind die Lohnstückkosten entscheidend: je niedriger, desto besser.

Aus Arbeitnehmersicht sind hohe Lohnkosten ein Indiz für hohe Löhne. Besonders attraktiv aus Arbeitnehmersicht ist eine Kombination von hohen Löhnen und niedrigen Lohnstückkosten, denn das bedeutet: Die Arbeit ist produktiv, das Risiko der Verlagerung ist geringer. Ob hohe Löhne wirklich hohes Einkommen bedeuten, hängt aber von weiteren Faktoren ab: der Belastung durch Steuern und Sozialabgaben und der Kaufkraft der Löhne.

5. ● Trigema besetzt eine Marktnische: Baumwolltextilien im oberen Preissegment, hohe Qualität, schnelle Lieferfähig-

keit. Im Massenmarkt (z. B. H & M, Zara, Primark, Kik, Discounter), in dem Produkte über den Preis oder über den schnellen Wechsel der Kollektionen verkauft werden, ist Trigema nicht konkurrenzfähig: zu teuer, zu geringe Kapazitäten, zu unflexibel in der Produktion. Evtl. gibt es aber andere Marktnischen, auf die sich das Konzept übertragen lässt.

6.

a) ○ *Hohe Investitionen*: Eurozone (65% der Unternehmen); danach mit großem Abstand China und Nordamerika.
Niedrige Investitionen: Osteuropa/Südosteuropa/Russland/Türkei, Süd- und Mittelamerika. Ohne Bedeutung: Afrika/Nahost/Mittelost, Großbritannien.

b) ● Völlig andere Reihenfolge: Von den größten Exporteuren sind nur die Niederlande (als Mitglied der Eurozone) und die USA unter den besten zehn Standorten. China steht auf Platz 20.

Die meisten Investitionen erfolgen wegen der Nähe zu den Kunden (→ S. 245: Hauptgrund für Auslandsinvestitionen). Dies zeigt auch die Tabelle: In fast allen Regionen geht es bei rund 80% der Investitionen um Markterschließung oder Vertrieb. Andere Standortqualitäten (z. B. Infrastruktur) sind nie der Hauptgrund. Vor allem im Fall China kommen Handelshemmnisse wie z. B. Zölle als Investitionsgrund hinzu (→ S. 240). Obwohl China immer noch Niedriglohnland ist (mit einem Kostenniveau etwa wie in der Türkei), spielt die Kostenersparnis heute als Grund für Investitionen dort nur eine Nebenrolle.

c) ● Rangfolge nach Hauptmotiv *Markterschließung*:
Prozentuale Werte: China, Nordamerika, Süd- und Mittelamerika, Asien/Pazifik, Afrika/Nah- und Mittelost, Osteuropa/Südosteuropa/Russland/Türkei, Afrika/Nahost/Mittelost, Eurozone, sonstige EU/Schweiz/Norwegen, Großbritannien.
Absolute Werte: Eurozone, China, Nordamerika, Asien/Pazifik, sonstige EU/Schweiz/Norwegen, Süd- und Mittelamerika, Osteuropa/Südosteuropa/Russland/Türkei, Afrika/Nahost/Mittelost, Großbritannien.

Rangfolge nach Hauptmotiv *Kostenersparnis*:

Prozentuale Werte: Eurozone, Osteuropa/Südosteuropa/Russland/Türkei, China, Afrika/Nah- und Mittelost, Asien/Pazifik, sonstige EU/Schweiz/Norwegen, Nordamerika, Süd- und Mittelamerika, Großbritannien.

Absolute Werte: Eurozone und China mit großem Vorsprung. Die anderen Regionen auf den Plätzen mit z.T. geringem Abstand: Sonstige EU/Schweiz/Norwegen, Nordamerika, Asien/Pazifik, Osteuropa/Südosteuropa/Russland/Türkei. Wenig in Süd- und Mittelamerika, Afrika/Nahost/Mittelost. Schlusslicht ist Großbritannien.

d) ● Auffallend ist die Attraktivität der Eurozone. Dies gilt für Markterschließung wie für Kostenersparnis. In allen anderen Regionen spielt die Markterschließung eine größere Rolle als die Kostenersparnis. Regionen, die als Absatzmarkt attraktiv sind, sind oft wenig attraktiv, wenn es um Kostenersparnis geht. Am deutlichsten ist dies in Nordamerika und in Süd- und Mittelamerika.

Zu berücksichtigen ist jedoch:

- Zwischen den einzelnen Regionen gibt es große Unterschiede bei der Höhe des Bruttoinlandsprodukts und der Bevölkerungszahl.
- Bei den Investitionen ist nur das Hauptmotiv erfasst. Auf → S. 240 dagegen können mehrere Gründe genannt werden. Dort spielt der Grund Kostenersparnis keine Rolle.
- Zu den Investitionen gehört ebenso die Übernahme anderer Unternehmen. Markterschließung kann eben auch heißen, sich durch eine Firmenübernahme in einen neuen Markt einzukaufen oder einen Konkurrenten zu übernehmen.
- Der Kostenvorteil von Niedriglohnländern ist auch ohne eigene Produktion und eigene Investitionen erreichbar. Gängig ist dies z. B. in der Textilindustrie, in der die Produktion oft komplett outgesourct ist.

Statistiken auswerten → S. 248–249

- S. 249 ist als Muster für die Auswertung einer Statistik konzipiert. Damit sich die Schüler gedanklich damit auseinandersetzen, hier einige Vorschläge für Arbeitsaufträge:

1. Nennen Sie die Elemente der Statistik, auf die sich die Aussagen zu Schritt 2 („Bedeutung der Werte ermitteln“) stützen.
2. Stellen Sie zusammen, welche Fragen in der Auswertung der Statistik als unbeantwortet aufgeführt werden und welche Größen in der Statistik nicht erfasst werden.
3. Beurteilen Sie, in welchem Ausmaß diese Lücken die Aussagekraft der Statistik beeinträchtigen.
4. Die Auswertung der Statistik ist nicht vollständig. Ergänzen Sie die Auswertung zu Schritt 4 an den mit „[...]“ bezeichneten Stellen.

Hinweise zum Arbeitsauftrag (Vervollständigung)

- *Größte Handelsströme*: Von Europa nach Nordamerika 621 Mrd. \$, in Gegenrichtung 410 Mrd. \$.
- *Warenströme*: In Europa sind Importe und Exporte in andere Regionen etwa ausgeglichen. Das gilt überwiegend auch für Lateinamerika, wenn auch mit deutlich geringeren Werten.
- *Bedeutung im Welthandel*: Einige Regionen sind stärker mit anderen verflochten. Europa und Asien/Ozeanien treiben als einzige Regionen nennenswerten Handel (ab 50 Mrd. \$) mit allen anderen, Afrika treibt nur mit Europa und Asien/Ozeanien nennenswerten Handel.
- *Handel innerhalb der Region*: Viel Handel innerhalb einer Region bedeutet, dass die Staaten dieser