

Determinanten der Standortwahl von Unternehmen – ein Literaturüberblick

Michael Berlemann und Jane Tilgner*

Aus Sicht der Wirtschaftspolitik kommt Standortentscheidungen von Unternehmen eine besonders wichtige Rolle zu, weil Entscheidungen zugunsten eines bestimmten Standorts für die entsprechende Region mit einem Ausbau oder zumindest der Sicherung der Zahl von verfügbaren Arbeitsplätzen verbunden sind. Neben diesen direkten Beschäftigungseffekten von Standortentscheidungen ist mit einer Reihe von indirekten Effekten zu rechnen. So wirken sich Neuansiedlungs- oder Bleibeentscheidungen zumeist auch auf die regional angesiedelten Zulieferer aus und ziehen somit unter Umständen sogar weitere positive Ansiedlungsentscheidungen nach sich. Auch im Bereich unternehmensnaher Dienstleistungen können Beschäftigungsgewinne in der Region erzielt werden. Mit der regionalen Beschäftigung steigt zudem die lokale Kaufkraft, was positive Nachfrageeffekte und damit zusätzliche expansive Impulse nach sich ziehen kann.

Standen die Regionen innerhalb eines Landes untereinander schon immer im Wettbewerb um Unternehmensansiedlungen, so hat die internationale Dimension dieses Wettbewerbs im Zuge der fortschreitenden Globalisierung im letzten Jahrzehnt ganz erheblich zugenommen und wird auch in der Zukunft vermutlich noch weiter ansteigen. Hierzu tragen unterschiedliche Entwicklungen erheblich bei. Durch die Integration weiterer Transformationsstaaten in die Europäische Union werden Investitionsstandorte in den neuen Beitrittsstaaten zunehmend attraktiver. Dieser Prozess wird durch die Strukturfördermaßnahmen seitens der Europäischen Union aktiv flankiert. Es ist zu erwarten, dass sich diese Maßnahmen durch den Beitritt weiterer osteuropäischer Staaten mit niedrigem Pro-Kopf-Einkommen zunehmend auf die neuen Beitrittsstaaten konzentrieren werden und mittelfristig auch die derzeitigen Ziel-1-Fördergebiete in Ostdeutschland aus der Höchstfördergruppe herausfallen werden. Durch verringerte Transportkosten infolge einer verbesserten Infrastruktur kann sich zudem die Verlagerung von Produktionsstätten in das Ausland lohnen. Die enorm verbesserten Kommunikationsmöglichkeiten machen auch die Verlagerung von verschiedenen Dienstleistungen möglich, so z. B. die Erstellung von Software oder die Auslagerung der Buchhaltung. Durch diese Entwicklungen sind internationale Standortentscheidungen nicht mehr allein für Großunternehmen, sondern zunehmend auch für kleinere Unternehmen strategische Optionen [vgl. hierzu BASSEN, BEHNAM und

GILBERT (2001), S. 414, HENZLER (1992), S. 92 und KOLLER, RAITHEL und WAGNER (1998), S. 176].

Eine Region kann im nationalen und internationalen Standortwettbewerb nur bestehen, wenn sie im Hinblick auf für Unternehmen relevante Standortfaktoren attraktiv ist. Unternehmen werden sich nur dann für einen Standort entscheiden, wenn die Standortfaktoren einer Region besonders viel versprechend sind. Auch wenn die relevanten Standortfaktoren naturgemäß von Unternehmen zu Unternehmen differieren, so ist doch davon auszugehen, dass Regionen mit einem besonders guten Mix an Standortfaktoren im Standortwettbewerb überdurchschnittlich erfolgreich sind und besonders viele Unternehmen attrahieren.

Der vorliegende Beitrag ist der erste von drei im Rahmen der Zeitschrift „ifo Dresden berichtet“ geplanten Beiträgen zu Standortfragen. In diesem Beitrag wird zunächst beleuchtet, welche Dimensionen die Problematik der Standortwahl insgesamt aufweist und welche Faktoren einen Einfluss auf die Standortwahl haben. Der Beitrag gibt zudem einen Überblick über die bereits vorliegende empirische Evidenz zur Bedeutung unterschiedlicher Standortfaktoren. Die beiden im nächsten und übernächsten Jahr folgenden Beiträge präsentieren die Ergebnisse zweier eigener, derzeit noch laufender, empirischer Studien der Dresdner Niederlassung des ifo Instituts.

Dimensionen der Standortwahl eines Unternehmens

Standortentscheidungen sind für Unternehmen von ausgesprochen hoher Bedeutung, weil sie ähnlich wie die Rechtsformwahl konstitutiven Charakter für ein Unternehmen haben. Sie sind zumeist nur unter Aufwendung erheblicher Ressourcen revidierbar und setzen somit für viele Folgeentscheidungen die Rahmenbedingungen [PIEPER (1994), S. 14 und FALLGATTER (2006), S. 75].

Standortentscheidungen sind nicht nur bei der Gründung eines neuen Unternehmens oder bei Unternehmenserweiterungen zu treffen. Auch wenn ein Unternehmen schrumpft, stehen oft Standortentscheidungen an, muss hier doch entschieden werden, welche Standorte geschlossen werden sollen. Trotz der meist

* Michael Berlemann ist stellvertretender Geschäftsführer, Jane Tilgner ist wissenschaftliche Hilfskraft in der ifo Niederlassung Dresden des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung.

hohen Kosten einer Standortverlagerung wird ein Unternehmen von Zeit zu Zeit erwägen, seinen Standort zu wechseln. Auch Bleibeentscheidungen, d. h. bewusste Neuentscheidungen für einen gegebenen Standort, nachdem alternative Möglichkeiten geprüft wurden, sind Standortentscheidungen [GRABOW (2005), S. 41 sowie GRABOW, HENCKEL UND HOLLBACH-GRÖMIG (1995), S. 154].

Standortentscheidungen werden von Unternehmen vor dem Hintergrund der jeweiligen Unternehmensziele getroffen. Zumeist wird dies das Ziel der Gewinnmaximierung sein. Daneben kommen Ziele wie die Vergrößerung des Marktanteils oder eine Maximierung des Umsatzes in Betracht [PIEPER (1994), S. 14]. Aufgrund der schwierigen Revidierbarkeit von Standortentscheidungen ist davon auszugehen, dass die meisten Unternehmen eine Vielzahl von Kriterien in ihre Überlegungen einbeziehen und die in Betracht kommenden Standorte diesbezüglich genau prüfen.

Das Problem der Standortwahl lässt sich in vier Teilaspekte zerlegen [FALLGATTER (2006), S. 75 und SCHÄTZL (2003), S. 29]: Zunächst einmal muss sich ein Unternehmen entscheiden, welches Land es als Standort wählen soll (internationale Standortwahl). Innerhalb des Ziellandes ist eine Stadt oder Region (regionale Standortwahl) und innerhalb dieser dann der konkrete Standort (lokale Standortwahl) auszuwählen, in der das Unternehmen angesiedelt werden soll. Schließlich ist über die Anordnung einzelner Betriebsabteilungen zu entscheiden (innerbetriebliche Standortwahl). Gegenstand des

vorliegenden Beitrags sind ausschließlich die beiden erstgenannten Teilaspekte.

Forschungsstrategien zur Ermittlung von Standortfaktoren

Zumeist werden bei der Ermittlung relevanter Determinanten der Standortwahl zunächst potenziell relevante Faktoren auf Basis theoretischer Überlegungen und Modelle identifiziert. In einem nächsten Schritt werden diese dann auf ihre empirische Relevanz überprüft.

Für die Ermittlung der empirischen Relevanz von Standortfaktoren stehen im Prinzip zwei unterschiedliche Verfahren zur Verfügung. Einerseits können mit Hilfe von Unternehmensbefragungen Primärdaten erhoben werden. So können Unternehmen befragt werden, welche Faktoren bei ihrer Standortwahl eine Rolle gespielt haben. Auch die Qualität unterschiedlicher Standortfaktoren kann durch eine Unternehmensbefragung ermittelt werden. Andererseits kann ebenso auf Daten aus zur Verfügung stehenden Sekundärstatistiken zurückgegriffen werden. Unter Verwendung ökonomischer Verfahren kann danach mit Hilfe dieser Daten analysiert werden, welche Faktoren die Standortwahl determinieren. Beide Methoden haben ihre spezifischen Vor- und Nachteile (vgl. hierzu Tab. 1) und werden in der einschlägigen Literatur nahezu gleichberechtigt genutzt.

Tabelle 1: Befragung versus ökonomische Schätzung

Befragung	ökonomische Schätzung
Vorteile	Vorteile
Es kann auch nach Größen gefragt werden, die nicht der amtlichen Statistik entnommen werden können.	I. d. R. kostengünstig.
Zukünftige Tatbestände wie Erwartungen und Absichten können erfragt werden.	Beobachtung tatsächlichen Verhaltens.
Sehr individuelle Untersuchungsdesigns sind möglich.	
Nachteile	Nachteile
Ergebnisse können maßgeblich von Größe der Stichprobe, Klarheit der Fragestellung, Interpretationsbedürftigkeit qualitativer Antworten beeinflusst werden.	Hauptschwierigkeit liegt darin, sämtliche relevanten Standortfaktoren in die Analyse einzubeziehen. ➔ Problem der Quantifizierbarkeit ➔ Problem der Datenverfügbarkeit
Nicht alle Unternehmen sind zur Beantwortung der Fragen bereit. ➔ Gefahr der Verzerrung	Qualität der Inputdaten ist von entscheidender Bedeutung für den Aussagegehalt der ökonomischen Analyse.
Unternehmen verfolgen bei Beantwortung der Fragen ihre eigenen Ziele und antworten deshalb oft strategisch.	
Kostenintensiv und zeitaufwendig.	

Quelle: Darstellung des ifo Instituts.

Für beide empirischen Forschungsansätze ist es notwendig oder zumindest hilfreich, zunächst die in Betracht zu ziehenden, potenziellen Determinanten der Standortqualität zu ermitteln. Die von einem Unternehmen im Einzelfall herangezogenen Kriterien zur Auswahl eines geeigneten Standortes werden von Fall zu Fall naturgemäß differieren. Ganz wesentlich wird die Entscheidung z. B. vom Geschäftsfeld eines Unternehmens abhängen. Ziel der meisten vorliegenden empirischen Studien ist es allerdings nicht, einzelne Standortentscheidungen von Unternehmen zu erklären. Vielmehr geht es darum, Faktoren zu identifizieren, die sich im Durchschnitt positiv auf Standortentscheidungen zugunsten bestimmter Regionen auswirken. Aufgrund der großen Heterogenität von Unternehmen ist es notwendig, eine Vielzahl von potenziellen Determinanten der Standortwahl in die Untersuchung einzubeziehen.

Motive und Rahmenbedingungen von Standortentscheidungen

Prinzipiell lassen sich zwei unterschiedliche Motive für Standortentscheidungen unterscheiden [vgl. BECK und MAIER (2000), S. 94]. Einerseits kann die Entscheidung für einen bestimmten Standort durch ein Markterschließungsmotiv begründet sein [BECKER et al. (2004), MARIN (2004) und BUCH et al. (2005)]. So kann es durchaus notwendig sein, zur Erschließung eines Marktes vor Ort eine Produktionsstätte zu unterhalten. Offensichtlich ist dies bei verschiedenen Dienstleistungen wie der Gebäudereinigung oder Friseurbetrieben. Aber auch im Bereich des produzierenden Gewerbes kann die Unterhaltung einer Produktionsstätte vor Ort sinnvoll oder gar notwendig sein, bspw. aufgrund hoher Transportkosten oder zur Umgehung von Handelsbeschränkungen. Andererseits kann eine Standortentscheidung aber auch durch das Vorhandensein besonders günstiger oder guter Produktionsbedingungen motiviert sein. In diesem Fall wird auch vom sog. „Offshoring“ gesprochen [SINN (2005)]. So können in einer Region z. B. besonders viele gut ausgebildete Arbeitskräfte zur Verfügung stehen oder notwendige Rohstoffe oder Arbeitskräfte sehr preisgünstig sein.

Damit eine Region unter einem dieser beiden Motive überhaupt als Standort in Betracht kommen kann, müssen allerdings darüber hinaus auch die politischen, rechtlichen und sozialen Rahmenbedingungen der Region akzeptabel sein. Diese Rahmenbedingungen können als eine Art Vorfilter für Standortentscheidungen gesehen werden. So wird sich ein Unternehmen unter dem Markterschließungsmotiv nur dann in einer Region engagieren, wenn ein gewisser Grad an Rechtssicherheit gewährleistet ist.

Im Folgenden wird ein Überblick über die verschiedenen Faktoren gegeben, die bei einer Standortentscheidung eines Unternehmens eine Rolle spielen können. Dabei wird zwischen den drei oben genannten Gruppen von potenziellen Determinanten der Standortentscheidung unterschieden. Zunächst werden all jene Faktoren erläutert, die die Rahmenbedingungen eines Landes oder einer Region bestimmen. Daran anschließend wird dargestellt, welche Determinanten unter dem Markterschließungsmotiv und welche unter dem Motiv der Nutzung der vorhandenen Produktionsbedingungen relevant sein können. Die Auswahl der berücksichtigten Faktoren orientiert sich dabei vorrangig an den Erkenntnissen der bisher vorliegenden theoretischen und empirischen Literatur zur Bedeutung unterschiedlicher Standortfaktoren. Einen Überblick gibt Schaubild 1. Im Schaubild unberücksichtigt bleiben die bei vielen Entscheidungen nicht unwesentlichen Faktoren der Verbundenheit zu einer Region sowie der Faktor Zufall. Beide Faktoren sind kaum zu messen und zu beeinflussen. Dennoch spielen sie bei einzelnen Ansiedlungsentscheidungen oft eine Rolle.

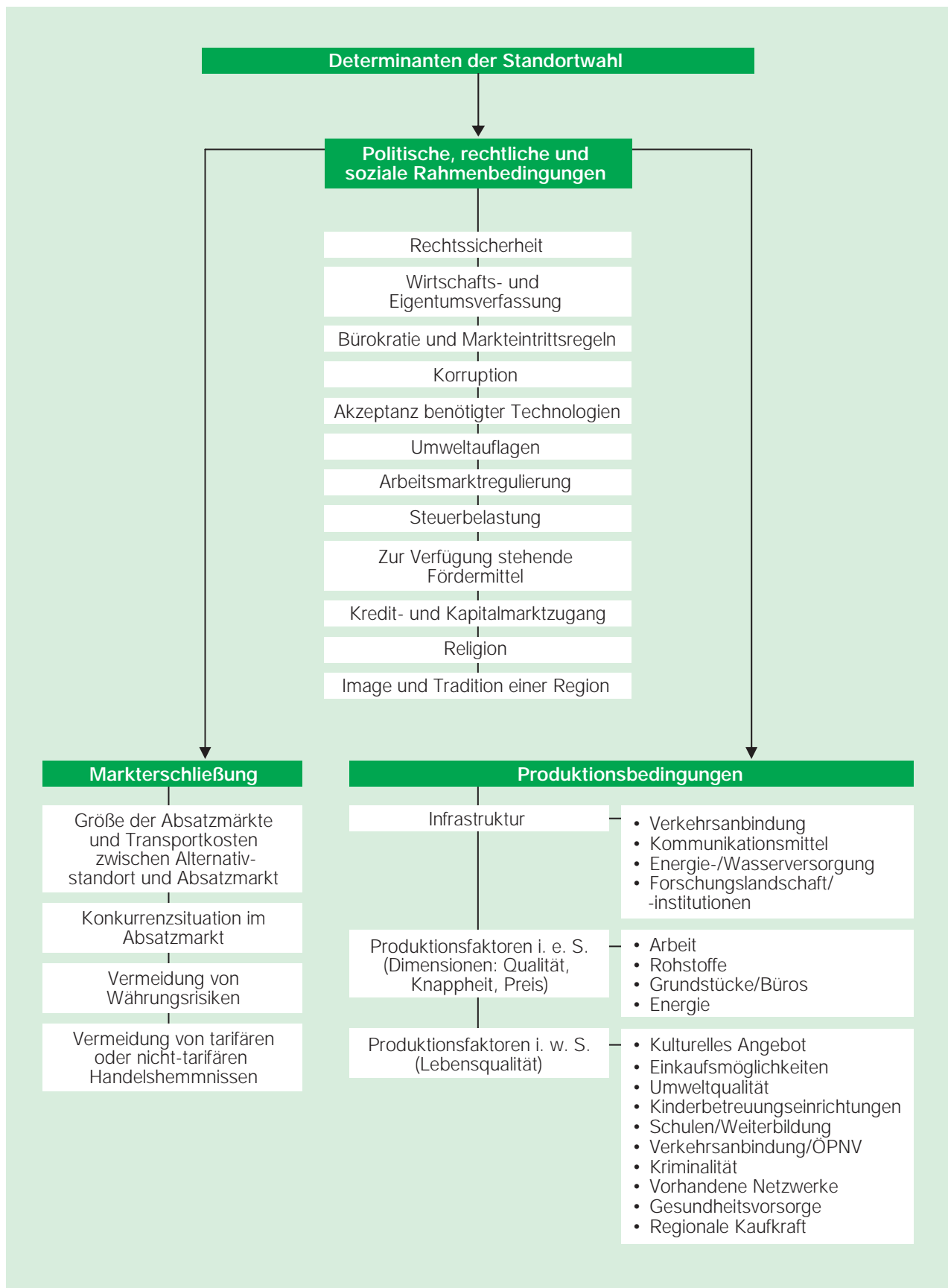
Politische, rechtliche und soziale Rahmenbedingungen

Die Rahmenbedingungen, die eine Region bieten kann, sind sowohl unter dem Markterschließungsmotiv als auch bei durch die Ausnutzung der guten regionalen Produktionsbedingungen motivierten Ansiedlungsentscheidungen von Bedeutung und haben somit universellen Charakter.

Die Rahmenbedingungen einer Region werden zunächst einmal durch den Grad an **politischer Stabilität**, den eine Region aufweist, geprägt und können von der jeweiligen Regierung maßgeblich beeinflusst werden. Zumeist ergreifen Regierungen differierender politischer Couleur auch unterschiedliche Maßnahmen, sodass Regierungswechsel oft mit einem Kurswechsel in der Wirtschaftspolitik einhergehen. Die Rahmenbedingungen einer Region, die häufig Politikwechsel erlebt, sind insofern für Unternehmer schwerer berechenbar und die Region somit als Standort unter Umständen unattraktiver. Der Einfluss der politischen Stabilität auf die Standortwahl ist ökonomisch bereits von GLOBERMAN und SHAPIRO (2002) untersucht worden. Die Autoren kommen dabei zu dem Schluss, dass die politische Stabilität eines Landes tatsächlich einen Einfluss auf das Ausmaß aus dem Ausland zufließender Direktinvestitionen hat.

Es ist weiterhin zu erwarten, dass sich Unternehmen vorrangig in solchen Regionen ansiedeln, die ein gewisses Maß an **Rechtssicherheit** bieten können. Rechtssicherheit ist ein wichtiges Element einer rechtsstaatlichen

Schaubild 1: Mögliche Determinanten der Standortwahl



Quelle: Darstellung des ifo Instituts.

Ordnung. Unter Rechtssicherheit wird die Klarheit, Bestimmtheit und Beständigkeit staatlicher Entscheidungen sowie die Klärung von umstrittenen Rechtsfragen oder -verhältnissen in angemessener Zeit verstanden. Auch die Rechtssicherheit erweist sich in der ökonomischen Untersuchung von GLOBERMAN und SHAPIRO (2002) als signifikante Einflussgröße für ausländische Direktinvestitionen, wenn auch der Einfluss absolut nur gering ist.

Von Bedeutung für Ansiedlungsentscheidungen wird zudem die vorherrschende **Wirtschafts- und Eigentumsverfassung** sein. Sie legt fest, in welcher Weise Handlungsrechte an wirtschaftlichen Gütern auf die wirtschaftlichen Akteure verteilt werden. In einer Marktwirtschaft werden mit dem Kauf eines Sachgutes oder einer Dienstleistung sowohl Eigentums- als auch Verfügungsrechte erworben. Hierzu zählen das Recht, den Vermögenswert zu nutzen (Entscheidungs- und Nutzungsrecht), das Recht, die Früchte des Eigentums zu nutzen (Aneignungsrecht), das Recht, das Eigentum zu verändern oder zu wechseln (Veränderungsrecht) und das Recht, den Vermögenswert ganz oder zeitweise zu übertragen (Transferrecht). Darüber hinaus müssen Vertragsfreiheit und das Haftungsprinzip gelten. Das Haftungsprinzip stellt sicher, dass jeder Wirtschaftsteilnehmer auch die Folgen des eigenen Handelns zu tragen hat. Die Rechtsordnung muss deshalb Sanktionen für Vertragsbruch oder das Nichteinhalten von Gesetzen und Auflagen vorsehen.

Insgesamt ist davon auszugehen, dass eine nicht diesen Prinzipien entsprechende Wirtschafts- und Eigentumsverfassung die wirtschaftliche Tätigkeit eines Unternehmens erheblich behindert und sich daher negativ auf Ansiedlungsentscheidungen auswirkt. Empirische Arbeiten konzentrieren sich stark auf den Bereich der Eigentumsverhältnisse bezüglich geistigen Eigentums (Patentschutz). So untersuchen bspw. BRANSTETTER et al. (2005) das Investitionsverhalten von international agierenden US-amerikanischen Unternehmen in Ländern, die ihre Rechtssicherheit im Hinblick auf geistige Eigentumsrechte gestärkt haben. Der Vergleich vor und nach der Reform zeigt, dass sie die wirtschaftliche Aktivität der Investoren deutlich stimuliert, insbesondere bei Unternehmen, deren Firmenstrategie stark auf patentiertes geistiges Eigentum fokussiert ist.

Generell gilt, dass eine starke Regulierung oder umfangreiche **bürokratische Anforderungen** an Unternehmen bei diesen in der Regel erhebliche Kosten verursachen. Diese Kosten können in den direkten Kosten für zu zahlende Gebühren liegen. Vor allem aber sind sie in dem erhöhten Zeitaufwand zur Bewältigung der vorgeschriebenen Formalitäten zu sehen. Je mehr Auflagen zu beachten sind und je mehr Zeit die Erledigung bürokrati-

scher Vorgänge in Anspruch nimmt, desto unattraktiver wird eine Region in der Regel für Unternehmen. Tatsächlich scheinen Unternehmen Bürokratie als wesentliches Hemmnis und als Belastung zu empfinden. So kommt eine Unternehmensbefragung des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn aus dem Jahr 2003 zu dem Ergebnis, dass 79 % der befragten kleinen und mittelständischen Unternehmen das Ausmaß der Belastung durch Bürokratie als hoch bis sehr hoch empfinden. Vor allem Formalitäten im Zusammenhang mit der Entrichtung von Steuern und Abgaben sowie den Sozialversicherungsabgaben stellen große Belastungsbereiche dar [KAYSER et al. (2004), S. 62ff.].

Ein weiterer potenzieller Faktor der Standortqualität liegt im Ausmaß der am Standort vorherrschenden **Korruption**. Als Korruption wird der Missbrauch einer Vertrauensstellung in einer Funktion in Verwaltung, Wirtschaft oder Politik, um hierdurch einen materiellen oder immateriellen Vorteil zu erlangen, auf den kein rechtlich begründeter Anspruch besteht, bezeichnet. Korruption umfasst sowohl die Tatbestände der Bestechung und Bestechlichkeit, der Vorteilsannahme sowie der Vorteilsgewährung. Auf volkswirtschaftlicher Ebene führt Korruption in der Regel dazu, dass die von Bürokratien erbrachten Leistungen quantitativ abnehmen und/oder sich qualitativ verschlechtern, die für die Erbringung zu entrichtenden Beiträge hingegen steigen. Die aus Korruption entstehenden finanziellen Lasten hat letztlich der Steuerzahler zu tragen und können mittelfristig zu einer erhöhten Steuerbelastung der Bürger und Unternehmen führen. Aus diesem Blickwinkel ist die Ansiedlung in korrupten Regionen für Unternehmen unattraktiv.

Einzelwirtschaftlich kann sich für ein einzelnes Unternehmen Korruption allerdings durchaus lohnen. Mit der Aufnahme, Ausweitung oder Weiterführung eines Geschäftsbetriebs sind oft bürokratische Formalitäten verbunden, die für das Unternehmen oft mit Kosten und einem erhöhten Zeitaufwand verbunden sind. Zudem besteht das Risiko, dass notwendige Genehmigungen gar nicht oder nur unter Auflagen erteilt werden. Das Wissen, dass Entscheidungen der Bürokratie unter Umständen mit Hilfe von Bestechung o. ä. Maßnahmen beeinflusst werden können, könnte insofern die Entscheidung bzgl. eines Standortes unter Umständen sogar positiv beeinflussen. Diese Sichtweise vernachlässigt allerdings, dass Bestechungsmaßnahmen nicht nur direkte, sondern darüber hinaus auch indirekte Kosten mit sich bringen, wie sie aus dem Risiko der Aufdeckung und einer hiermit verbundenen Bestrafung verbunden sind. Zudem besteht das Risiko, dass die in diesem Zusammenhang aufgewendeten Kosten ohne den gewünschten Erfolg bleiben, zumal die Gegenleistung legal eben nicht einforderbar ist. Auch ist es für Unternehmen

schwer abzuschätzen, welche Maßnahmen notwendig sind, um eine Entscheidung in die gewollte Richtung zu beeinflussen. Schließlich ist bei einer korrupten Bürokratie nicht davon auszugehen, dass ein Unternehmen durch Bestechung systematische Vorteile erzielen kann, da die Möglichkeit der Bestechung anderen Unternehmen ebenfalls offen steht.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass das Ausmaß an vorherrschender Korruption negativ mit der Standorteinschätzung von Unternehmen korreliert sein dürfte. Diese Hypothese wird von den ökonometrischen Untersuchungen von JAVORCIK und WEI (2002) sowie WEI (2001) und LAMBSDORFF (2005) gestützt.

Je nach Geschäftsfeld eines Unternehmens kann es für ein Unternehmen notwendig oder zumindest vorteilhaft sein, **spezifische Technologien** einzusetzen. Voraussetzung hierfür ist, dass die notwendigen Technologien am in Betracht gezogenen Standort erlaubt und ggf. auch akzeptiert sind. Ein Beispiel für eine solche Technologie ist die Gentechnologie. Je größer die Restriktionen im Zusammenhang mit der Verwendung einer solchen Technologie sind und je geringer die Akzeptanz der Technologie in der Bevölkerung generell ist, desto geringer dürfte die Wahrscheinlichkeit sein, dass eine Standortentscheidung zugunsten einer solchen Region ausfällt.¹ Empirische Untersuchungen zu diesem Aspekt liegen bisher allerdings nicht vor.

Zu den politischen Rahmenbedingungen zählt weiterhin die Existenz von **Umweltauflagen**. Die Existenz von Umweltauflagen kann, je nach Wirtschaftszweig, sowohl positive als auch negative Standorteffekte haben [vgl. hierzu SPRENGER (1992)]. Für die Industrie sind Umweltschutzauflagen zunächst einmal mit zusätzlichen Kosten verbunden und aus dieser Perspektive ein negativ wirkender Standortfaktor.

Allerdings kann sich die Existenz von Umweltauflagen auch für den industriellen Sektor positiv auswirken, schaffen sie doch Anreize für eine umweltbewusste Produktgestaltung und die Entwicklung moderner Umweltschutztechnik. Die Einführung von Umweltschutzauflagen forciert also die Entstehung eines entsprechenden Marktes, der bei einem Nachziehen anderer Staaten zudem ein viel versprechender Wachstumsmarkt werden kann. Prinzipiell ist dennoch zu erwarten, dass weite Teile der Industrie die Existenz von Umweltauflagen eher als negativen Standortfaktor einschätzen werden. Gleichzeitig gibt es aber auch eine Reihe von Wirtschaftszweigen wie die Land- und Forstwirtschaft, die Fischerei und die Tourismuswirtschaft, die die Existenz von Umweltauflagen als positiven Standortfaktor einschätzen werden. Die ökonometrische Literatur kommt zu keinem einheitlichen Ergebnis der Wirkung von Umweltauflagen auf die Standortwahl. EGGER, RAVE und TRIEBSWETTER (2005) kommen

zu dem Schluss, dass hohe Umweltstandards ausländische Direktinvestitionen stimulieren, während FREDERIKSSON, LIST und MILLIMET (2003) zum gegenteiligen Ergebnis gelangen. Die Untersuchungen von LEVINSON (1996) und LIST (2001) finden keinen signifikanten Zusammenhang zwischen Investitionen und Umweltstandards.

Für viele Unternehmen dürfte bei Standortentscheidungen nicht nur das Vorhandensein geeigneter Arbeitskräfte und deren Qualifikation eine Rolle spielen (beide Aspekte werden später noch ausführlicher diskutiert), sondern ebenso wie flexibel diese nach den jeweiligen Bedürfnissen eines Unternehmens eingesetzt werden können. Die **Regulierung des Arbeitsmarktes** betrifft insbesondere den Kündigungsschutz, aber auch die Regulierung der Einstellung von Arbeitnehmern. Es ist zu erwarten, dass Unternehmen eine Region umso attraktiver einschätzen werden, je mehr Flexibilität auf dem Arbeitsmarkt besteht. Die ökonometrischen Untersuchungen von JAVORCIK und SPATAREANU (2005) sowie von GROSS und RYAN (2005) kommen zu dem Ergebnis, dass die Standortwahl negativ durch einen hohen Grad an Arbeitsmarktregulierungen beeinflusst wird. Maßnahmen zur Flexibilisierung des Arbeitsmarktes führen demnach zu einem Anstieg der zufließenden Investitionen.

Eine weitere potenzielle Determinante von Standortentscheidungen kann in der **Steuerbelastung** der Unternehmen liegen. Hiermit ist allein die absolute Höhe der Steuern gemeint, nicht aber die im Zusammenhang mit der Besteuerung auftretenden Steuerberatungs-, Steuerplanungs- und Steuerentrichtungskosten. Letztere hängen vorrangig von der Komplexität des Steuersystems ab und zählen zu den bereits weiter oben erwähnten bürokratischen Kosten. Während die Steuerbelastung im internationalen Vergleich zumeist erheblich differiert, ist dies auf nationaler Ebene oft nicht der Fall. So variiert die Steuerbelastung in Deutschland regional hauptsächlich aufgrund der von den Kommunen festzusetzenden Gewerbesteuer-Hebesätze, die regional durchaus erheblich differieren. Eine Unternehmensbefragung vom INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT (2003) kommt dennoch zu dem Ergebnis, dass Besteuerungsfaktoren für die innerdeutsche Standortwahl eher unbedeutend sind. Bei der Befragung von NIERMANN und FROHN (2004) zur Wichtigkeit von Standortfaktoren rangiert die Gewerbe- und Grundsteuer hingegen an erster Stelle. DEVEREUX und GRIFFITH (1998), COUGHLIN und SEGEV (2000) sowie BÜTTNER und RUF (2005) kommen in ihren ökonometrischen Studien zu dem Schluss, dass der effektive Durchschnittssteuersatz einen negativen Einfluss auf Investitionsentscheidungen und damit die Standortqualität hat. Negative Effekte von Steuern auf Investitionsvolumina werden auch von AGOSTINI (2004) bestätigt.

Ein weiterer, zu den politischen Rahmenbedingungen zählender, Standortfaktor ist die **Verfügbarkeit von Fördermitteln**. Sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene gibt es eine Reihe von öffentlichen Förderprogrammen, die von den Unternehmen in Anspruch genommen werden können. Zumeist zielen diese Förderprogramme auf eine Angleichung der wirtschaftlichen Bedingungen in unterschiedlichen Regionen ab. So schützt z. B. die Europäische Union im Rahmen ihres Strukturförderprogramms ganz erhebliche Summen aus, um Investitionen zu fördern, die zu einer Angleichung der Wirtschaftskraft europäischer Regionen führen können. Die insbesondere in die strukturschwachen Regionen fließenden Fördermittel können für diese Regionen einen erheblichen Standortvorteil bieten, wird bedacht, dass die Förderhöchstsätze für Investitionen bis zu 50 % betragen.

Um die politischen Rahmenbedingungen adäquat einschätzen zu können, ist also zu berücksichtigen, inwiefern die Unternehmen einer Region Zugriff auf öffentliche Fördermittel haben. Die Ergebnisse einer empirischen Wirkungsanalyse von LEHMANN und STIERWALD (2004) und RAGNITZ (2003) bestätigen, dass GA-Fördermittel² mit positiven Effekten auf Investitionen verbunden sind, allerdings auch Mitnahmeeffekte auftreten. In verschiedenen Unternehmensbefragungen wurde die Bedeutung der Verfügbarkeit von Fördermitteln ermittelt. Bei den Unternehmensbefragungen von ERNST & YOUNG (2006) sowie von PROGNOSES (2005) ergab sich, dass die zur Verfügung stehenden Fördermittel für deutsche Unternehmen zwar relativ wichtig sind, es aber aus Sicht der Unternehmen eine ganze Reihe von noch bedeutenderen Standortfaktoren gibt.

Für die Durchführung von Investitionen benötigen Unternehmen oft zusätzliches **Kapital**. Kann eine Investition nicht aus thesaurierten Gewinnen finanziert und dem Unternehmen von den aktuellen Anteilseignern kein zusätzliches Kapital zugeführt werden, so können die benötigten Mittel entweder mit einem Kredit oder mit einer Hereinnahme von externem Beteiligungskapital beschafft werden. Generell dürften sich ein gut funktionierender Kreditmarkt sowie das Vorhandensein von ausreichendem Beteiligungskapital positiv auf Standortentscheidungen für eine Region auswirken. Die Hypothese, dass der Zugang zu Krediten und Beteiligungskapital die Standortwahl positiv beeinflusst, wird durch die Unternehmensbefragung von PROGNOSES (2005) gestützt. So sehen hier 50 % der Unternehmen die Finanzierungsbedingungen am Standort als wichtige Determinante der Standortwahl an.

Auch **Religion** und Religiosität der Bevölkerung gehören zu den potenziellen Determinanten der Standortwahl. So kann die Zugehörigkeit zu einer Religion

Verhaltenskomponenten wie Ehrlichkeit, Sparsamkeit, Arbeitsethik, Bereitschaft zu harter Arbeit, Offenheit gegenüber Fremden und Fremdem beeinflussen. All diese Faktoren haben einen Einfluss auf die Arbeitsproduktivität des Einzelnen und damit der Gesellschaft insgesamt. Eine empirische Untersuchung von BARRO und McCLEARY (2003) bestätigt die Hypothese, dass Religiosität produktivitätsorientiertes Verhalten unterstützt und hierdurch wirtschaftliches Wachstum stimuliert. Insbesondere der Glaube an ein Leben nach dem Tod wirkt offenbar wachstumssteigernd. Eine Erklärung für diese Ergebnisse könnte die Antizipation zukünftiger Belohnung oder Bestrafung für „gutes“ oder „schlechtes“ Gegenwartsverhalten sein. Darüber hinaus fördert der Pluralismus der Religionen in einer Volkswirtschaft den Wettbewerb der Religionen. Daraus hervorgehende „deregulierte Religionsmärkte“ unterstützen zusätzlich das reale Wachstum des Landes.

Ein weiterer potenzieller Standortfaktor ist das **Image** einer Region, welches oft stark durch die Tradition einer Region geprägt wird. Auf den ersten Blick scheint dieser Faktor nicht den Rang einer eigenständigen Determinante von Standortentscheidungen aufzuweisen. So könnte argumentiert werden, dass das Image einer Region nichts anderes ist als die Summe der Standortbedingungen, die eine Region bieten kann. Langfristig kann dieser Argumentation zwar kaum entgegen getreten werden, kurz- bis mittelfristig ist es aber durchaus möglich, dass das von Investoren wahrgenommene Image sich von den ökonomischen Fakten unterscheidet. Dies gilt insbesondere in Phasen der Verbesserung oder Verschlechterung der Standortbedingungen. Diese werden von Investoren zum Teil erst mit erheblicher Verzögerung wahrgenommen. Bei verschiedenen Unternehmensbefragungen, wie denen von ERNST & YOUNG (2006) sowie von NIEMANN und FROHN (2004), wurde auch das Image der Region als potenzieller Standortfaktor einbezogen. Den Ergebnissen zur Folge wird das Image zwar von den Unternehmen als durchaus wichtiges Kriterium angesehen. Im Vergleich zu anderen Faktoren spielt es aber eine eher untergeordnete Rolle bei der Standortwahl.

Markterschließungsmotiv

Häufig liegt Standortentscheidungen von Unternehmen ein Markterschließungsmotiv, also die Bedienung eines bisher nicht oder nur unzureichend bedienten, aber gleichzeitig viel versprechenden Absatzmarktes zugrunde. So kommen z. B. BALDERJAHN und SCHNURRENBERGER (1999) im Rahmen einer Managerbefragung zu dem Schluss, dass das Markterschließungsmotiv das dominierende Ziel von Standortentscheidungen ist, auch

wenn daneben andere Motive durchaus eine Rolle spielen. Bei den Umfragen von PROGNOS (2003) und dem INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT (2005) stellte sich die Nähe zu Absatzmärkten ebenfalls als wichtiger Standortfaktor für Unternehmen heraus. Zwar kann in den meisten Fällen ein Markt auch dann mit Gütern und Dienstleistungen versorgt werden, wenn das betreffende Unternehmen nicht vor Ort präsent ist. Dennoch sprechen aber verschiedene Umstände dafür, dass sich ein Unternehmen unter dem Markterschließungsmotiv für einen bestimmten Standort entscheidet.

Zunächst einmal sind die **Transportkosten** zwischen dem alternativ in Betracht gezogenen Standort und dem zu erschließenden Absatzmarkt ein entscheidender Standortfaktor. Je höher diese Transportkosten ausfallen, desto eher wird ein Unternehmen am Absatzmarkt selbst einen Standort aufbauen. Die Transportkosten hängen nicht nur vom Vorhandensein und der Kapazität verschiedener Transportwege ab, sondern auch von der Größe und dem Gewicht der Güter sowie der zu transportierenden Menge. Tendenziell wird sich die Unterhaltung eines Standortes am Absatzmarkt daher um so eher lohnen, je größer die regionale Nachfrage nach den produzierten Gütern und Dienstleistungen ist. In verschiedenen ökonomischen Studien, wie denen von BECKER et al. (2005) sowie von JAVORCIK und SPATAREANU (2005), konnte nachgewiesen werden, dass die Marktgröße positiv mit grenzüberschreitenden Investitionen korreliert ist. Je größer ein Markt also war, desto mehr ausländische Direktinvestitionen flossen in die entsprechende Region.

Die **Konkurrenzsituation** im Absatzmarkt kann weiterhin einen Einfluss auf die Standortentscheidung ausüben. Allerdings sind hier unterschiedliche Situationen denkbar. Einerseits ist es für ein Unternehmen prinzipiell vorteilhaft, wenn der Konkurrenzdruck in einem Absatzmarkt relativ gering ist. In einem solchen Markt lassen sich am ehesten Gewinne erzielen. Andererseits kann das Engagement eines wichtigen Konkurrenten ebenfalls den Ausschlag dafür geben, dass sich ein Unternehmen gezwungen sieht, in einen wichtigen Absatzmarkt einzutreten und hierzu vor Ort präsent zu sein. Empirische Ergebnisse liegen zu diesem Aspekt allerdings bisher nicht vor.

Selbst dann, wenn eine Präsenz eines Unternehmens oder die Produktion vor Ort aus Transportkostengründen nicht notwendig sind, kann es sinnvoll sein, lokale Fertigungsstätten aufzubauen. Zwar können die in einem Zielland unter dem Markterschließungsmotiv anzubietenden Güter und Dienstleistungen prinzipiell in einem anderen Land produziert und dann exportiert werden. Der Preis auf dem Absatzmarkt wird dann aber wesentlich von der **Wechselkursentwicklung** zwischen dem Land

der Herstellung und dem des Absatzes bestimmt. Somit unterliegt die Nachfrage nach dem betreffenden Gut einer zusätzlichen Unsicherheit. Dieses Risiko müsste von dem Unternehmen getragen werden. Baut das Unternehmen hingegen im Absatzland selbst eine Produktionsstätte auf, so können die wechselkursbedingten Absatzrisiken ausgeschaltet werden. Der Aufbau einer lokalen Produktionsstätte im Zielabsatzmarkt kann also zur Minimierung von Risiken dienen [vgl. BALDERJAHN und SCHNURRENBERGER (1999), S. 21]. Ein Unternehmen wird sich unter dem Markterschließungsmotiv umso eher für den Aufbau (oder Erhalt) eines Produktionsstandortes in einem Zielland entscheiden, je größer die Wechselkursvolatilität zwischen dem alternativen Produktionsstandort und dem Zielland ist. BÉNASSY-QUÉRÉ, FONTAGNÉ und LAHRÉCHE-REUIL (2001) weisen in ihrer ökonomischen Untersuchung nach, dass Wechselkursschwankungen tatsächlich negativ auf ausländische Direktinvestitionen wirken. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommen XING und WAN (2006).

Bestehen zwischen dem aktuellen Standort eines Unternehmens und den ins Auge gefassten Absatzmärkten **Handelsbarrieren**, so kann auch dies einen eigenen Standort im Zielland erfordern. Unter Handelshemmnissen werden protektionistische Maßnahmen, die den freien Außenhandel und somit den freien internationalen Wettbewerb insgesamt einschränken und dazu dienen, die eigene Volkswirtschaft zu schützen, verstanden. Dabei wird zwischen tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen unterschieden. Zu den tarifären Handelshemmnissen zählen direkte Handelseinschränkungen wie Zölle, Abschöpfungen, Exportsubventionen oder Kontingente (z. B. in Form von verschiedenen Import-Einschränkungen). Nicht-tarifäre Handelshemmnisse sind dagegen indirekte Beschränkungen des Handels, die den Marktzugang ausländischer Anbieter erschweren. Hierzu zählen u. a. die Einführung von verbindlichen Normen und Standards, Kennzeichnungspflichten, die psychologische Beeinflussung der Konsumenten zum Kauf von einheimischen Produkten, eine Diskriminierung bei der Zollabwicklung, die Androhung von handelspolitischen Maßnahmen (z. B. Zölle), das Stellen von Anforderungen an die Qualifikation von Dienstleistungsanbietern und aufwändige Verwaltungsverfahren. Das Bestehen solcher Handelshemmnisse macht eine vollständige Bedienung dieser Märkte vom bestehenden Unternehmensstandort aus unattraktiv, unter Umständen gar unmöglich.

Je ausgeprägter diese tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnisse sind, desto größer ist der Anreiz, im Zielland einen Standort zu unterhalten. Belegt wird dies z. B. durch eine empirische Studie von KWON (2002), die das Investitionsverhalten koreanischer, international tätiger Unternehmen untersucht. Die Analyse kommt zu

dem Ergebnis, dass tarifäre und nicht-tarifäre Handelsbarrieren die Firmen veranlassen, direkt in ihrem Zielmarkt zu investieren.

Nutzung der lokalen Produktionsbedingungen

Liegt einer Standortentscheidung kein Markterschließungsmotiv zugrunde, so entscheiden sich Unternehmen typischerweise für denjenigen Standort, der sich aus produktionstechnischer Sicht besonders gut eignet. Dies ist einerseits der Fall, wenn die vorhandene Infrastruktur gut ausgebaut ist, und andererseits, wenn der Mix aus vorhandenen Produktionsfaktoren vorteilhaft ist. Sowohl bei der Infrastruktur als auch bei den Produktionsfaktoren spielen drei Dimensionen eine Rolle: die generelle Verfügbarkeit, die Kosten und die Qualität.

Als **Infrastruktur** werden alle langlebigen Grundeinrichtungen personeller, materieller und institutioneller Art bezeichnet, die das Funktionieren einer arbeitsteiligen Volkswirtschaft garantieren. Vor dem Hintergrund der Standortwahl spielen insbesondere die Verkehrs- und die Forschungsinfrastruktur eine wichtige Rolle.

Eine gute verkehrstechnische Anbindung eines Unternehmens ist für beinahe jedes Unternehmen wichtig. Im industriellen Bereich sind aufgrund der globalen Produktionsverflechtung gut erschlossene Frachtflughäfen oft ein positiver Unternehmensstandortfaktor, sofern er für die Beschaffung oder den Warenabsatz eine Rolle spielt. Ähnliches betrifft Güterbahnhöfe, Häfen oder Autobahnen und Fernstraßen. Welche Verkehrswege von besonderer Bedeutung sind, hängt stark von unternehmensspezifischen Besonderheiten ab. Ein positiver Einfluss der Verkehrsanbindung auf die Standortattraktivität konnte von COUGHLIN und SEGEV (2000) im Rahmen einer ökonometrischen Analyse bestätigt werden. In Unternehmensbefragungen zählt die Verkehrsinfrastruktur meist zu einem der wichtigsten Standortfaktoren überhaupt. Bei den von PROGNOSE (2005) und dem INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT (2003) durchgeführten Umfragen nimmt die Verkehrsanbindung jeweils Position zwei der wichtigsten Standortfaktoren ein. Diese hohe Bedeutung für die Standortwahl konnte ebenso bei der Befragung von ERNST & YOUNG (2006) bestätigt werden.

Insbesondere für innovierende Unternehmen kann weiterhin die Nähe zu Forschungsinstitutionen wie Universitäten, Fachhochschulen oder Forschungsinstituten nützlich oder gar notwendig sein. Dies bestätigt die ökonometrische Untersuchung von AUDRETSCH und LEHMANN (2004) am Beispiel von Standorten in Deutschland.

Weitere potenziell wichtige Infrastrukturfaktoren können in der Energie- und Wasserversorgung sowie in den zur Verfügung stehenden Kommunikationsmitteln gesehen

werden. Hierzu liegen bisher allerdings keine empirischen Erkenntnisse vor.

Als **Produktionsfaktoren im engeren Sinne** (i. e. S.) gelten zunächst einmal die Faktoren Arbeit, Werkzeuge, Maschinen und Anlagen, Rohstoffe und Vorprodukte, Grundstücke und Bauwerke sowie Energie. Für die Produktion der meisten Güter und Dienstleistungen werden alle diese Produktionsfaktoren, wenn auch in unterschiedlichem Ausmaß und unterschiedlicher Qualität, benötigt. Als **Produktionsfaktoren im weiteren Sinne** (i. e. S.) werden solche Faktoren, die das Vorhandensein, den Preis und die Qualität der Produktionsfaktoren beeinflussen und damit indirekt mitbestimmen, bezeichnet. Dies gilt in besonderem Maße für den Produktionsfaktor Arbeit, da bspw. die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte stark mit den Lebensbedingungen in einer Region zusammenhängen kann. Deshalb könnten die Produktionsfaktoren im weiteren Sinne auch unter dem Überbegriff „Lebensqualität“ einer Region zusammengefasst werden.

Die Lebensqualität einer Region wird durch eine Vielzahl von Faktoren bestimmt, die in der Literatur oft etwas despektierlich als „weiche Standortfaktoren“ bezeichnet werden. Die Lebensqualität fällt in der Regel umso höher aus, je geringer die Kriminalität, je besser das Gesundheitssystem und je niedriger das regionale Preisniveau, d. h. je höher damit die Kaufkraft einer Geldeinheit ist. Positiv auf die Lebensqualität dürften sich weiterhin das kulturelle Angebot, die Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten, die Umweltqualität sowie die Naherholungs- und Freizeitmöglichkeiten auswirken. Auch eine gute Verkehrsanbindung (u. a. öffentlicher Nahverkehr) dürfte sich positiv auf die Lebensqualität auswirken. Für Arbeitskräfte mit Kindern oder Kinderwunsch können die Qualität, der Preis und die Verfügbarkeit von Kinderbetreuungseinrichtungen und Schulen eine wichtige Rolle spielen.

Während in der Vergangenheit meist die Produktionsfaktoren i. e. S. im Zentrum des Interesses standen, hat die Aufmerksamkeit bezüglich der Produktionsfaktoren i. w. S. in den letzten Jahren immer mehr an Wichtigkeit zugenommen [vgl. GRABOW, HENCKEL und HOLLBACH-GRÖMIG (1995)]. Dennoch sind es Faktoren wie die Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften oder die Arbeitskosten, die sich in vielen Umfragen [z. B. INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT (2003), PROGNOSE (2005) und ERNST & YOUNG (2006)] sowie ökonometrischen Untersuchungen [FARHAUER und GRANATO (2006), BRIXY und GROTZ (2006) sowie BECKER et al. (2005)] als besonders relevant herausstellen.

Andere Produktionsfaktoren i. e. S., wie Grundstücks- oder Energiepreise, werden als weniger bedeutend für die Standortwahl angesehen [vgl. INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT (2003), STADT KÖLN (2002) und ECONORTHWEST

(2002)]. Die zur Lebensqualität gehörenden Faktoren wie das kulturelle Angebot, Landschaft und Freizeitmöglichkeiten, Umweltqualität, Schulen- und Weiterbildung oder auch die regionale Kaufkraft rangieren meist im mittleren bis hinteren Feld der Wichtigkeit für die Unternehmen [vgl. u. a. ERNST & YOUNG (2006), PROGNOSE (2005), NIERMANN und FROHN (2004), INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT (2003) sowie INSTITUT FÜR DEMOSKOPIE ALLENSBACH (2003)].

Schlussfolgerungen

Die vorangegangenen Ausführungen haben gezeigt, dass Unternehmen bei Standortentscheidungen viele unterschiedliche Faktoren berücksichtigen. Zwar existiert eine Vielzahl von ökonomischen Untersuchungen und Befragungsstudien, die sich mit den Determinanten der Standortwahl beschäftigen. Die meisten Studien beziehen sich aber nur auf bestimmte Regionen oder einzelne Branchen, zeichnen sich zudem durch eine ausgesprochen große methodische Vielfalt aus und sind daher schwer vergleichbar. Problematisch ist vor allem, dass in keiner der zuvor zitierten Studien die gesamte, im vorliegenden Beitrag aufgezeigte Palette von potenziellen Standortfaktoren berücksichtigt wird. Um die Relevanz der einzelnen Faktoren miteinander vergleichen und hieraus Politikimplikationen ableiten zu können, wäre eine möglichst umfassende Berücksichtigung potenzieller Determinanten in empirischen Untersuchungen wünschenswert.

Um zur Klärung der Frage, welche Faktoren Standortentscheidungen von Unternehmen beeinflussen, beizutragen, arbeitet die Dresdner Niederlassung des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung derzeit an mehreren empirischen Studien, die im Verlaufe des nächsten und übernächsten Jahres in der Zeitschrift „ifo Dresden berichtet“ vorgestellt werden. Im nächsten Jahr wird zunächst über die Ergebnisse einer ökonomischen Analyse der innerdeutschen Standortwahl berichtet. Anschließend wird sich ein Beitrag den Determinanten der internationalen Standortwahl widmen.

Literatur

- AGOSTINI, C. (2004): The Impact of State Corporate Taxes on FDI Location, Working Paper.
- AUDRETSCH, D. B. und E. E. LEHMANN (2004): Universitäten als regionaler Förderer der Wirtschaft? ifo Dresden berichtet, Heft 3, S. 18–23.
- BALDERJAHN, I. und B. SCHNURRENBERGER (1999): Der Standort Deutschland im Lichte der Standortpolitik internationaler Unternehmen, Lehr- und Forschungsbericht 11/1999, Universität Potsdam.
- BARRO, R. J. und R. MCCLEARY (2003): Religion and Economic Growth, NBER Working Paper, No. 9682.
- BASSEN, A., M. BEHNAM und D. U. GILBERT (2001): Internationalisierung des Mittelstands. Ergebnisse einer empirischen Studie zum Internationalisierungsverhalten deutscher mittelständischer Unternehmen, Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 71, Heft 4, S. 413–432.
- BECK, R. und J. MAIER (2000): Allgemeine Industriegeographie, Gotha.
- BECKER, S. O., R. JÄCKLE, und M.-A. MÜNDLER (2004): „Kehren deutsche Firmen ihrer Heimat den Rücken?“, ifo Schnelldienst, 1/2005, S. 23–33.
- BECKER, S. O. et al. (2005): Location choice and employment decisions: a comparison of German and Swedish multinationals, Deutsche Bundesbank, Discussion Paper Series 1, No. 08/2005, Frankfurt/Main.
- BÉNASSY-QUÉRÉ, A., L. FONTAGNÉ und A. LAHRÉCHE-RÉVIL (2001): Exchange-Rate Strategies in the Competition for Attracting Foreign Direct Investment, Journal of the Japanese and International Economics, 15, S. 178–198.
- BRANSTETTER, L., R. FISMAN, F. FOLEY und K. SAGGI (2005): Intellectual Property Rights, Imitation, and Foreign Direct Investment: Theory and Evidence, Columbia Business School Working Paper.
- BRIXY, U. und R. GROTZ (2006): Regional Patterns and Determinants of New Firm Formation and Survival in Western Germany, IAB Discussion Paper 5/2006, Nürnberg.
- BUCH, C., J. KLEINERT, A. LIPPONER und F. TOUBAL (2005), „Determinants and effects of foreign direct investment: evidence from German firm-level data“, Economic Policy, Januar 2005, S. 51–110.
- BÜTTNER, T. and M. RUF (2005): Tax incentives and the location of FDI: evidence from a panel of German multinationals, Deutsche Bundesbank, Discussion Paper 17/2005.
- COUGHLIN, C. und E. SEGEV (2000): Location Determinants of New Foreign-Owned Manufacturing Plants, Journal of Regional Science, S. 323–351.
- DEVEREUX, M. P. und R. GRIFFITH (1998): Taxes and the location of production: evidence from a panel of US multinationals, Journal of Public Economics, 68, S. 335–367.
- ECONORTHWEST (2002): Empirical analysis of the relative importance of location factors, in: Strategy for economic vitality, Appendix 2–3C, Portland.
- EGGER, P., T. RAVE und U. TRIEBSWETTER (2005): Environmental Standards and the location of FDIs: Evidence for Germany, Working Paper.
- ERNST & YOUNG (2006): Deutsche Großstädte: Zufriedenheit der Unternehmen mit ihrem Standort, Daten

- bezogen von: http://www.berlin-partner.de/.../documents/pdf_Publikationen_de/Ernst_and_Young_Deutsche_Grossstaedte_2006.pdf [5. 05. 2006].
- FALLGATTER, M. J. (2006): Standortwahl bei Unternehmensgründungen, *WISU*, 1, S. 75–80.
- FARHAUER, O. und N. GRANATO (2006): Standortfaktoren und Branchenmix entscheidend für Beschäftigung, *iab Kurzbericht*, 4, S. 1–6.
- FREDERIKSSON, P. G., J. A. LIST und D. L. MILLIMET (2003): Bureaucratic corruption, environmental policy and inbound US FDI: theory and evidence, *Journal of Public Economics*, 87, 7/8, S. 1407–1430.
- GLOBERMAN, S. und D. SHAPIRO (2002): Global Foreign Direct Investment Flows: The Role of Governance Infrastructure, Working Paper.
- GRABOW, B., D. HENCKEL und B. HOLLBACH-GRÖMIG (1995): Weiche Standortfaktoren, Stuttgart.
- GRABOW, B. (2005): Weiche Standortfaktoren in Theorie und Empirie – ein Überblick, in: *Weiche Standortfaktoren: Erfolgsfaktoren regionaler Wirtschaftsentwicklung*, Berlin.
- GROSS, D. M. und M. RYAN (2005): FDI Location and Size: Does Employment Protection Legislation Matter? Working Paper.
- HENZLER, H. (1992): Die Globalisierung von Unternehmen im internationalen Vergleich, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 62, Ergänzungsheft 2, S. 83–98.
- INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT (2003): Standortpolitik – Kosten wiegen am schwersten, *iwd*, 33, S. 2, Köln.
- INSTITUT FÜR DEMOSKOPIE ALLENSBACH (2003): Unternehmerfreundliche Großstadt: Bericht über eine Telefonumfrage unter mittelständischen Unternehmern in den 25 größten Städten Deutschlands, Daten bezogen von http://www.ifd-allensbach.de/pdf/akt_0404.pdf [3. 05. 2006].
- JAVORCIK, B. S. und J.-S. WEI (2002): Corruption and Cross-Border Investment: Firm Level Evidence, Washington.
- JAVORCIK, B. S. und M. SPATAREANU (2005): Do Foreign Investors Care About Labor Market Regulations? *Review of World Economics*, 141, 3, S. 375–403.
- KAYSER, G., R. CLEMENS, H.-J. WOLTER und M. SCHORN (2004): Bürokratiekosten kleiner und mittlerer Unternehmen, Wiesbaden.
- KOLLER, H., U. RAITHEL und E. WAGNER (1998): Internationalisierungsstrategien mittlerer Industrieunternehmen am Standort Deutschland – Ergebnisse einer empirischen Untersuchung, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 68, Heft 2, S. 175–203.
- KWON K. H. (2002): Korean Multinationals FDI Projects: Variability in the Micro- and Macro-level Determinants, *International Trade Journal*, 2002, 16, Nr. 2, S. 203–229.
- LAMBSDORFF, J. G. (2005): Between two Evils – Investors prefer Grand Corruption!, *Diskussionsbeitrag 31*, Universität Passau.
- LEHMANN, H. und A. STIERWALD (2004) Investitionsförderung in Ostdeutschland – Ergebnisse einer Empirischen Wirkungsanalyse, *Wirtschaft im Wandel*, 5/2004, S. 122–128.
- LEVINSON, A. (1996): Environmental Regulations and Industry Location: International and Domestic Evidence, *Economic Analysis*, 11, S. 429–445.
- LIST, J. A. (2001): US county-level determinants of inbound FDI: evidence from a two-step modified count data model, *International Journal of Industrial Organization*, 19, S. 953–973.
- MARIN, D. (2004): „A Nation of Poets and Thinkers – Less so with Eastern Enlargement? Austria and Germany“, Discussion Paper 2004-06, Volkswirtschaftliche Fakultät, Ludwig-Maximilians-Universität München.
- NIERMANN, S. und J. FROHN (2004): Standortfaktoren und ihre Bedeutung für das Abwandern von Unternehmen, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der Universität Bielefeld, Diskussionspapier Nr. 529, Bielefeld.
- PIEPER, M. (1994): Das interregionale Standortwahlverhalten der Industrie in Deutschland – Konsequenzen für das kommunale Standortmarketing, Göttingen.
- PROGNOS (2005): Standortbedingungen in Sachsen aus Sicht mittelständischer Unternehmen: Ergebnisse einer Unternehmensbefragung, Daten bezogen von http://www.tlg.de/static/termine/prognos_studie.pdf [24. 07. 2006].
- RAGNITZ, J. (2003): Wirkungen der Investitionsförderung in Ostdeutschland, *IWH Discussion Paper 186*.
- SCHÄTZL, L. (2003): *Wirtschaftsgeographie 1: Theorie*, 5. Auflage, Paderborn.
- SINN, H. W. (2005): „Ist Deutschland noch zu retten?“, 6. Auflage, München.
- SPRENGER, R.-U. (1992): Umweltschutz als Standortfaktor, Reihe „Wirtschaftspolitische Diskurse“, 36, Bonn.
- STADT KÖLN (2002): *Industrienumfrage Köln 2002*, Daten bezogen von <http://www.stadtkoeln.de/wirtschaft/artikel/04147/index.html> [20. 02. 2006].
- WEI, S.-J. (2001): Corruption in Economic Transition and Development: Grease or Sand?, *UNECE Spring Seminar*, May 7, Genf.
- XING, Y. und G. WAN (2006): Exchange Rates and Competition for FDI in Asia, *The World Economy*, 29, 4, S. 419–434.

¹ Dies bedeutet nicht, dass um des Standorts Willen jegliche Vorbehalte gegen bestimmte Technologien zurückgestellt werden sollten. Allerdings sollten die Folgen der erwogenen Restriktionen für die Standortqualität einbezogen werden.

² GA = Gemeinschaftsaufgabe.