

Der Intrafirmenhandel deutscher US-Tochterunternehmen

Jürgen Matthes, Oktober 2006

Der Intrafirmenhandel deutscher US-Tochterunternehmen macht rund die Hälfte der gesamten US-Importe aus Deutschland aus. Dabei besteht das Gros des US-Intrafirmenimports aus Straßenfahrzeugen und entsprechenden Teilen. Der Handel der deutschen US-Töchter mit Deutschland war im Jahr 2002 wie auch im Jahr 1992 ganz überwiegend firmenintern, der Handel mit anderen Ländern dagegen überwiegend konzernextern. Der firmeninterne US-Export deutscher US-Tochterfirmen wurde immer stärker auf verbundene Unternehmen in den großen Ländern der Europäischen Union konzentriert, im firmenexternen Handel dagegen sehr stark auf Kanada und Mexiko umstrukturiert. Die USA werden nach wie vor von deutschen Unternehmen in erster Linie als Absatzmarkt genutzt. Ihre Bedeutung als Produktionsstandort zum nachfolgenden Export im Rahmen eines internationalen Vorleistungnetzwerks hat allerdings zugenommen.

Multinationale Unternehmen und damit verbunden ausländische Direktinvestitionen spielen eine wichtige Rolle in der Weltwirtschaft und im internationalen Handel. Der World Investment Report 2006 schätzt die Anzahl der multinationalen Unternehmen weltweit auf 75.700 Unternehmen, allein mehr als 55.000 in den Industrieländern. Weltweit beschäftigen alle multinationalen Firmen in schätzungsweise über 660.000 Tochterunternehmen rund 62 Millionen Arbeitnehmer und generieren Umsätze in Höhe von 22 Billionen US-Dollar, also knapp dem Doppelten der weltweiten Exporte. Die UNCTAD (1999, 232) schätzt auf Basis einer Hochrechnung aus US-Statistiken, dass multinationale Unternehmen bei rund zwei Drittel der globalen Weltexporte involviert sind und rund ein Drittel der Weltexporte zwischen verbundenen Unternehmen im Intrafirmenhandel abgewickelt wird.

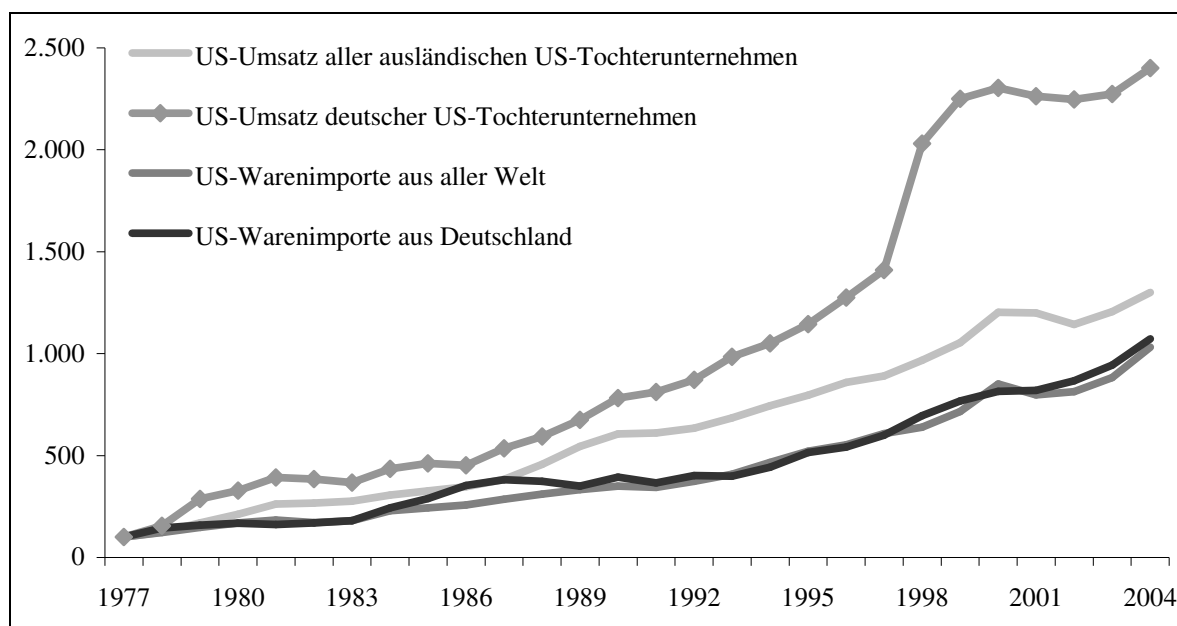
Der folgende Beitrag nimmt vor diesem Hintergrund die Außenhandelsaktivitäten und vor allem den Intrafirmenhandel deutscher multinationaler Unternehmen genauer in den Blick. Da es dazu keine deutsche Statistik gibt und lediglich US-Daten zur Verfügung stehen, muss die Betrachtung auf deutsche Tochterunternehmen in den USA beschränkt bleiben. Dies ist insofern vertretbar, weil die Vereinigten Staaten für Deutschland ein sehr wichtiges

Investitionsziel sind (Römer, 2003). Im Jahr 2004 waren in den USA mit 204 Milliarden Euro immerhin rund 30 Prozent aller deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland investiert. Die Entwicklung der deutschen Direktinvestitionen in den Vereinigten Staaten war sehr dynamisch. Im Jahr 1976 waren nach damaliger Abgrenzung erst rund 3,4 Milliarden Euro von deutschen Unternehmen in den USA angelegt. Vor allem in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre haben sich die deutschen Direktinvestitionsbestände massiv erhöht. Allein im Zeitraum 1995 bis 2000 haben sie sich von rund 43 Milliarden Euro auf rund 213 Milliarden Euro verfünffacht. Damit ging auch ein massiver Anstieg des Umsatzes deutscher Tochterunternehmen in den USA einher (Abbildung 1). War der Umsatz deutscher US-Tochterunternehmen im Jahr 1977 mit 14 Milliarden US-Dollar noch in etwa doppelt so hoch wie die gesamten US-Warenimporte aus Deutschland, so hat sich dieses Verhältnis bis zum Jahr 2004 auf mehr als das 4,2-Fache erhöht. Einem Umsatz von deutschen US-Tochterunternehmen in Höhe von 333 Milliarden US-Dollar standen im Jahr 2004 US-Warenimporte aus der Bundesrepublik von rund 79 Milliarden US-Dollar gegenüber. Damit war der Umsatz deutscher US-Tochterunternehmen zudem deutlich schneller gewachsen als jener von US-Tochterunternehmen aus allen Ländern.

Abbildung 1

US-Importe und Umsatz ausländischer US-Tochterunternehmen in den USA

Index 1977 = 100



Quellen: BEA; OECD; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Theorie und Empirie des Intrafirmenhandels

Die Theorie des firmeninternen Handels ist eng verbunden mit der Theorie multinationaler Unternehmen (Andersson/Fredriksson/Leung, 1993; Wolter, 2000, 4 ff., 12 ff.; Rangan, 2001; Filipe/Fontoura/Saucier, 2004; Kleinert, 2004, 31 ff.). Dabei werden gemäß des eklektischen Ansatzes von Dunning (1977) drei Voraussetzungen für die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften genannt, die zusammen das so genannte OLI-Paradigma bilden und für die empirische Belege existieren:

Ownership-Advantages: Zunächst muss ein multinationales Unternehmen spezifische Vorteile besitzen, damit es mittels eines Tochterunternehmens günstiger als die Konkurrenten auf einem ausländischen Markt sein kann. Diese Vorteile – auch Headquarter Services genannt – können etwa in einem Technologie- oder Produktivitätsvorsprung, einem angesehenen Markennamen oder besseren Managementkonzepten liegen. Derartige Marktvorteile zu schaffen, ist häufig mit hohen Rüstkosten verbunden, die Größenvorteile bei der Produktion relevant werden lassen. Existieren sie jedoch einmal – etwa in Form von Patenten oder Blaupausen –, dann lassen sie sich auf dem Weg des firmeninternen Handels oft ohne große Kosten auf ein oder mehrere Tochterunternehmen übertragen. Aus Sicht des Tochterunternehmens ergibt sich in diesen Fällen eine enge Bindung an den Konzern, was sich in einem hohen Anteil firmeninternen Handels niederschlagen sollte. Tatsächlich beeinflusst ein hoher Anteil an Aufwendungen für Forschung und Entwicklung den Intrafirmenhandel ebenso positiv wie die Existenz von Größenvorteilen in der Produktion des Mutterunternehmens (Andersson/Fredriksson/Leung, 1993; Rangan, 2001; Filipe/Fontoura/Saucier, 2004).

Location: Darüber hinaus muss sich je nach Direktinvestitionsmotiv ein geeigneter Standort für das Tochterunternehmen finden lassen. Die Intensität des Intrafirmenhandels mit einem einmal gewählten Standort hängt auch von der Höhe der Transportkosten ab. So wirken erwartungsgemäß niedrige Importhürden positiv auf den Intrafirmenhandel, eine große Distanz dagegen negativ (Filipe/Fontoura/Saucier, 2004).

Internalisation: Ferner muss es für ein Unternehmen, das auf einem ausländischen Markt produzieren und seine Waren absetzen will, vorteilhaft sein, dies über firmeninternen Handel mit einer eigenen Tochterfirma zu tun (Internalisierung) – und nicht über den Markt und somit über einen Vertrag mit einem anderen Unternehmen. Gemäß der Institutionenökonomie entstehen bei einer Markttransaktion aufgrund von Unsicherheit und ungleich auf die Vertragspartner verteilten Informationen zusätzliche Transaktionskosten – etwa durch die Notwendigkeit, Verträge zu formulieren und durchzusetzen oder bei innovativen

Produkten durch die Gefahr der Verletzung intellektueller Eigentumsrechte. Empirische Belege hierfür finden sich insoweit, als sich technischer Fortschritt in der Informations- und Kommunikationstechnologie negativ auf den Anteil des Intrafirmenhandels auswirkt, weil er die Transaktionskosten senkt und den Anreiz erhöht, statt Internalisierung eine Markttransaktion zu wählen (Rangan, 2001).

Daneben steht die Intensität des Intrafirmenhandels in enger Verbindung mit der Firmenstrategie bei ausländischen Direktinvestitionen. In erster Linie spielen dabei die Motive Kosteneinsparung und Absatzförderung eine Rolle:

- Beim Kostenmotiv sollen im Rahmen einer vertikalen Strategie durch die Auslagerung von arbeitsintensiven Produktionsstufen in Tochtergesellschaften in Niedriglohnländer Faktorpreis- und -ausstattungsunterschiede genutzt werden (Helpman, 1984). Das Mutterunternehmen liefert Vorprodukte an die Tochterfirma, die nach der Weiterverarbeitung reimportiert oder in andere Länder exportiert werden. Der Intrafirmenhandel ist intensiv, da er häufig in beide Richtungen läuft und im Rahmen eines zahlreiche Länder umfassenden Produktionsnetzwerks auch sehr komplex werden kann (Kleinert, 2000).
- Beim Absatzmotiv geht es im Rahmen einer horizontalen Strategie vor allem um die Entscheidung, ob ausländische Märkte mit Exporten oder durch Tochterunternehmen bedient werden sollen. Dies wird in der Literatur in dem so genannten Proximity-Concentration-Ansatz formalisiert (Krugman, 1983; Markusen, 1984; Brainard, 1993). Der Intrafirmenhandel ist bei diesem Ansatz in erster Linie einseitig. Das Mutterunternehmen liefert – bei einer Produktionsstätte im Ausland – Headquarter-Services und möglicherweise andere Vorleistungsprodukte an das ausländische Tochterunternehmen. Wenn im Ausland lediglich eine Vertriebsgesellschaft existiert, werden Endprodukte und Headquarter-Services in Form von Vertriebswissen geliefert.

Empirische Hinweise zum Einfluss des vertikalen und horizontalen Ansatzes auf den Intrafirmenhandel sind nur recht spärlich vorhanden. Demnach gilt beispielsweise: Je mehr der ausländische Standort nicht als Absatzmarkt, sondern im Rahmen der vertikalen Strategie als Produktionsstandort genutzt wird, um die Güter danach in Drittländer oder zurück ins Heimatland zu senden, desto höher ist der Intrafirmenimport von dem Mutterunternehmen an Vorleistungen und desto geringer an Fertiggütern (Andersson/Fredriksson/Leung, 1993). Zudem zeigt sich für amerikanische multinationale Unternehmen, dass die Nachfrage ausländischer US-Tochterunternehmen nach Vorleistungen des Mutterunternehmens umso größer ist, je niedriger die Handelskosten, die Löhne für Geringqualifizierte und der Kör-

perschaftsteuersatz im Land des Tochterunternehmens sind (Hanson/Mataloni/Slaughter, 2005). Dies passt zu dem Bild, dass im Rahmen der vertikalen Strategie vor allem Kostenvorteile genutzt werden sollen.

Das so genannte Knowledge-Capital-Modell fasst den vertikalen und horizontalen Ansatz zusammen (Markusen, 2002; Markusen/Markus, 2003). Damit lässt sich sehr gut die hohe Direktinvestitionsaktivität deutscher Unternehmen in den USA erklären, weil hier eine Reihe von Faktoren relevant ist, die in diesem Modell einen positiven Einfluss auf die Aktivität multinationaler Unternehmen haben. Bei Deutschland und den USA handelt es sich um zwei wirtschaftlich bedeutende Staaten mit ähnlicher Faktorausstattung. Zudem ist der US-Markt sehr groß, so dass Größenvorteile bei der Produktion genutzt werden können. Die Transportkosten sind aufgrund der großen Distanz relativ hoch, und somit ist es relativ attraktiv, ein Tochterunternehmen zu gründen, statt in die USA zu exportieren.

Fragestellung und Datengrundlage

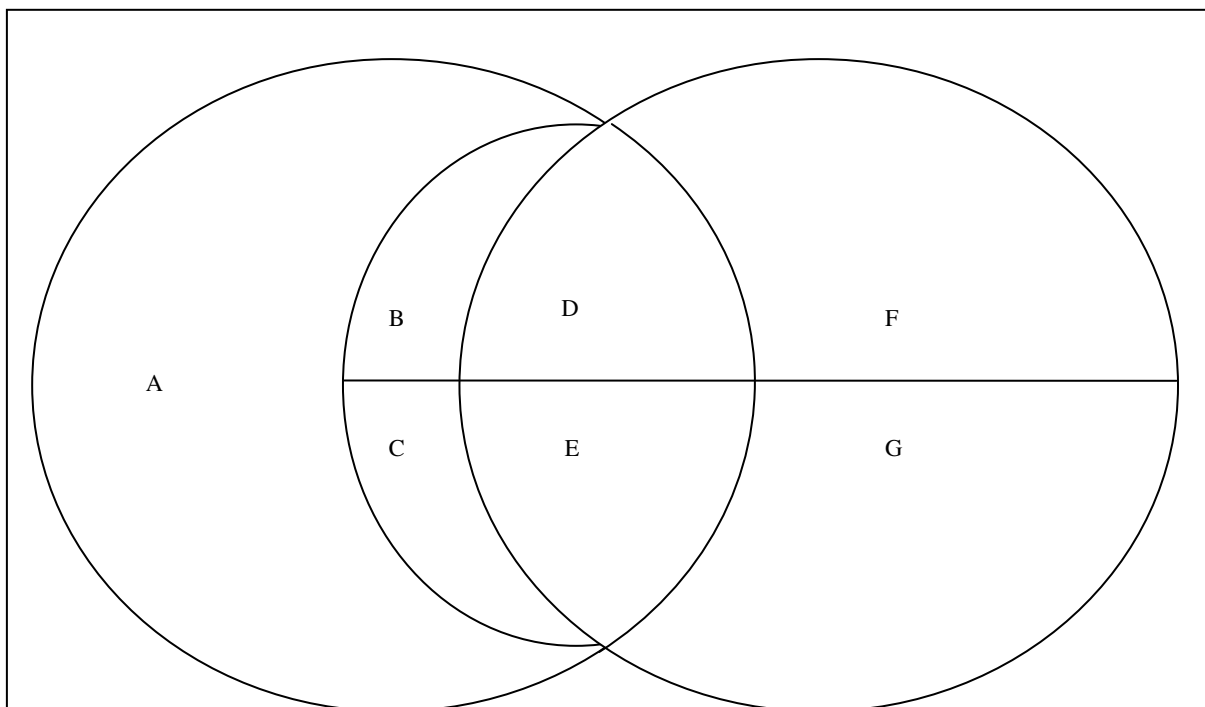
Eine Untersuchung des Intrafirmenhandels deutscher Unternehmen existiert in der Literatur noch nicht. Zwar gibt es Studien zu den transatlantischen Unternehmensverflechtungen (Hamilton/Quinlan, 2004; Representative of German Industry and Trade, 2005). Diese gehen aber nur sehr cursorisch auf den Intrafirmenhandel ein. Auch die neuere empirische Literatur über den Intrafirmenhandel ist spärlich. Sie konzentriert sich aufgrund der Datenlage auf die USA und dabei vorwiegend auf US-Unternehmen, US-Tochterunternehmen ausländischer Konzerne und einige wenige Industrieländer (Wolter, 2000, 12 ff.; Rangan, 2001; Markusen, 2002, 14; Filipe/Fontoura/Saucier, 2004; Zeile, 2004; OECD, 2005, 181 ff.). In der folgenden Studie werden die Bedeutung deutscher Tochterunternehmen für den US-Außenhandel insgesamt, die relative Bedeutung des Intrafirmenhandels sowie der regionalen und sektoralen Struktur des Außenhandels der deutschen US-Töchter untersucht. Vor dem Hintergrund der theoretischen Ausführungen stellt sich die Frage, ob die deutschen Direktinvestitionen in den USA eher horizontalen Charakter haben oder ob die USA auch im Rahmen des vertikalen Ansatzes als Produktionsstandort genutzt werden. Immerhin waren die Arbeitskosten in der Industrie in Westdeutschland im Jahr 2005 mit 27,87 Euro pro Stunde um fast die Hälfte höher als in den USA mit 19,27 Euro (Schröder, 2006). Darüber hinaus wird interessant sein zu klären, wie sich die Bedeutung des Intrafirmenhandels im Zeitverlauf entwickelt hat. Des Weiteren stellt sich die Frage, wie sehr die Handelsaktivitäten der deutschen US-Tochterunternehmen auf Deutschland konzentriert sind und wie sich die Gründung der Freihandelszone NAFTA zwischen den USA, Kanada und Mexiko im Jahr 1994 sowie der weniger erfolgreichen transpazifischen handelspolitischen Kooperationen im Rahmen der Asea-Pacific Economic Cooperation (APEC) seit

Mitte der neunziger Jahre auf die regionalen Handelsaktivitäten der deutschen US-Tochterunternehmen ausgewirkt hat.

Diese Fragen lassen sich mit den zur Verfügung stehenden Daten zum Warenhandel ausländischer US-Tochterunternehmen beantworten. Sie werden vom Bureau of Economic Analysis in der aktuellen Fassung für das Jahr 2002 veröffentlicht (BEA, 2006) und basieren auf einer im Fünfjahresrhythmus stattfindenden umfassenden Umfrage. Die Daten für das Jahr 2002 wurden bereits in einer vorläufigen Version in einer groben Übersicht und ohne Fokus auf Deutschland dargestellt (Zeile, 2004). Ein Zeitvergleich ist auf weitgehend vergleichbarer Basis mit dem Jahr 1992 möglich (Zeile, 1997), aber nicht mit noch früheren Jahren. Bei der Interpretation ist freilich zu bedenken, dass Wechselkurse und Verrechnungspreisveränderungen die Mengenveränderungen überlagern können. Daher wird im Folgenden weitgehend mit Anteilen argumentiert. Die Datenkategorisierung ist recht komplex und die Auswertung mit Blick auf ein einzelnes Land aufwendig, da die relevanten Daten häufig als Einzelangaben auf eine Vielzahl von Tabellen verteilt sind.

Abbildung 2

Außenhandelsbeziehungen zwischen Deutschland und den USA



A bis E: US-Gesamthandel mit Deutschland; **D bis G:** US-Handel deutscher US-Tochterunternehmen mit allen Ländern; **B bis E:** US-Handel aller ausländischen US-Tochterunternehmen mit Deutschland; **B + D:** Intrafirmenhandel; **C + E:** Extrafirmenhandel; **B + C:** US-Handel nicht-deutscher US-Tochterunternehmen mit Deutschland; **D + E:** US-Handel deutscher US-Tochterunternehmen mit Deutschland; **F + G:** US-Handel deutscher US-Tochterunternehmen mit anderen Ländern als Deutschland.

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Abbildung 2 und Tabelle 1 machen deutlich, in welcher Systematik die Daten erfasst sind. Der besseren Verständlichkeit halber wird dies anhand der sich überschneidenden Kreisdiagramme illustriert. Demnach wird neben dem gesamten US-Handel mit Deutschland (Flächen A bis E) zum einen der Handel mit Deutschland durch deutsche und andere US-Tochtergesellschaften betrachtet (Flächen B bis E) und zum anderen der Handel deutscher US-Tochtergesellschaften mit Deutschland und anderen Ländern (Flächen D bis G). Die Schnittmenge umfasst folglich den Handel deutscher US-Tochterunternehmen mit Deutschland (Flächen D+E). Die gesamten Daten sind jeweils getrennt für den Intrafirmenhandel (B und D) und den Extrafirmenhandel (C und E) verfügbar.

Tabelle 1

Außenhandel deutscher und ausländischer US-Tochterunternehmen

	US-Importe			US-Exporte		
	1992	2002	Veränderung 1992 – 2002	1992	2002	Veränderung 1992 – 2002
	in Mrd. US-Dollar		in Prozent	in Mrd. US-Dollar		in Prozent
US-Gesamthandel mit Deutschland (A bis E)	29,59	63,88	116	21,22	26,63	25
US-Handel deutscher und nicht- deutscher US-Tochterunternehmen mit Deutschland (B bis E)	16,98	36,17	113	3,97	9,22	132
– Intrafirmenhandel (B+D)	14,88	34,23	130	1,90	6,98	267
– Extrafirmenhandel (C+E)	2,10	1,94	–8	2,06	2,24	9
US-Handel nicht-deutscher US-Tochter- unternehmen mit Deutschland (B+C)	1,81	3,21	77	1,99	3,13	57
– Intrafirmenhandel (B)	0,94	2,28	143	0,63	2,01	219
– Extrafirmenhandel (C)	0,88	0,93	6	1,36	1,12	–18
US-Handel deutscher US-Tochter- unternehmen mit Deutschland (D+E)	15,17	32,95	117	1,98	6,09	208
– Intrafirmenhandel (D)	13,94	31,95	129	1,27	4,97	291
– Extrafirmenhandel (E)	1,23	1,01	–18	0,71	1,13	59
US-Handel deutscher US-Tochter- unternehmen mit anderen Ländern als Deutschland (F+G)	3,86	24,43	533	5,77	24,26	320
– Intrafirmenhandel (F)	1,48	4,97	236	1,20	6,49	441
– Extrafirmenhandel (G)	2,38	19,46	718	4,57	17,77	289
US-Handel deutscher US-Tochter- unternehmen mit allen Ländern (D bis G)	19,03	57,39	202	7,75	30,35	292
– Intrafirmenhandel (D+F)	15,42	36,92	139	2,47	11,45	364
– Extrafirmenhandel (E+G)	3,61	20,47	467	5,28	18,90	258

Quellen: BEA; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Bedeutung deutscher US-Tochterunternehmen für den US-Außenhandel

Bezogen auf den US-Außenhandel mit Deutschland, ist die Bedeutung von US-Tochterunternehmen ausländischer Konzerne recht hoch (Tabelle 2): Auf der Importseite erreichten sie im Jahr 2002 mit 36,2 Milliarden US-Dollar einen Anteil von knapp 57 Prozent (Flächen (B bis E)/(A bis E)). Beim Export allerdings waren es mit knapp 35 Prozent deutlich weniger. Deutsche Tochtergesellschaften spielten dabei erwartungsgemäß eine große Rolle, allein sie kamen mit 33 Milliarden US-Dollar auf einen Anteil am gesamten US-Außenhandel mit Deutschland von importseitig 52 Prozent und mit 5 Milliarden US-Dollar exportseitig auf 23 Prozent (Flächen (D+E)/(A bis E)). Das Gros entfiel dabei auf den Intrafirmenhandel. Firmeninterne Transaktionen der deutschen US-Töchter mit ihren verbundenen Unternehmen im Heimatland sind mit 32 Milliarden US-Dollar demnach für die Hälfte des gesamten US-Imports aus Deutschland verantwortlich. Beim Export ist der konzerninterne Handel nur wenig relevant (19 Prozent).

Tabelle 2

Anteil ausländischer und deutscher US-Tochterunternehmen am US-Außenhandel mit Deutschland

Anteile jeweils in Prozent

US-Handel durch	Jahr	Gesamthandel ¹⁾		Intrafirmenhandel ²⁾	
		Import	Export	Import	Export
alle ausländischen Tochterunternehmen in den USA	2002	56,6	34,6	53,6	26,2
	1992	57,4	18,7	50,3	9,0
deutsche Tochterunternehmen in den USA	2002	51,6	22,9	50,0	18,7
	1992	51,3	9,3	47,1	6,0

1) Alle Tochterunternehmen: (B bis E)/(A bis E); deutsche Tochterunternehmen (D+E)/(A bis E). 2) Alle Tochterunternehmen: (B + D)/(A bis E); deutsche Tochterunternehmen (D)/(A bis E).
Quellen: BEA, 2006; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Im Vergleich zum Jahr 1992 haben sich diese Intrafirmenanteile auf der Importseite kaum verändert. Das verwundert auf den ersten Blick, da die deutschen Direktinvestitionen in den USA in diesem Zeitraum stark gestiegen sind. Hier haben möglicherweise andere Faktoren wie Outsourcing und die Transaktionskostensenkung durch den technischen Fortschritt in der IK-Technik dämpfend gewirkt. Dagegen hat der Anteil der Intrafirmenexporte deutscher US-Töchter nach Deutschland im Zeitraum 1992 bis 2002 von 6 auf 19 Prozent zugelegt.

Deutsche Firmen dominieren den konzerninternen Handel aller ausländischen US-Tochterunternehmen mit Deutschland. Beim US-Import kamen sie mit 32 Milliarden US-Dollar auf über 93 Prozent, beim Export mit 5 Milliarden US-Dollar auf über 71 Prozent (Flächen $D/(B+D)$). Gleichwohl werden damit spiegelbildlich immerhin knapp 30 Prozent der konzerninternen US-Exporte nach Deutschland von nicht-deutschen Konzernen getätigt. Diese Quoten haben sich seit dem Jahr 1992 nur wenig verändert. Im Extrafirmenhandel ist der Anteil deutscher an allen ausländischen Töchtern im Handel mit Deutschland mit rund der Hälfte deutlich geringer (Flächen $E/(C+E)$).

Zusammenfassend macht der Intrafirmenhandel deutscher US-Tochterunternehmen rund die Hälfte des gesamten US-Imports aus Deutschland aus. Der konzerninterne Handel nicht-deutscher US-Töchter hat dagegen beim US-Import aus Deutschland nur eine geringe Bedeutung. Seit dem Jahr 1992 haben sich dabei nur geringe Veränderungen ergeben.

Intrafirmenhandel versus Extrafirmenhandel

Gemäß Tabelle 3 liegt bei deutschen US-Tochterunternehmen der Anteil des Intrafirmenhandels an den US-Importen (aus Deutschland) mit 32 Milliarden US-Dollar bei 97 Prozent und an den US-Exporten (nach Deutschland) mit 5 Milliarden US-Dollar bei 82 Prozent (Flächen $D/(D+E)$). Seit dem Jahr 1992 hat sich dieser starke Konzernverbund deutscher US-Töchter beim US-Import aus Deutschland nur leicht erhöht. Damit war er also auch schon zu Beginn der neunziger Jahre sehr hoch. Daraus lässt sich eine klare Schlussfolgerung ziehen: Wenn deutsche US-Firmen Handel mit dem Heimatland treiben, dann wird dieser ganz überwiegend konzernintern abgewickelt.

Tabelle 3

Anteil des Intrafirmenhandels am gesamten US-Außenhandel der deutschen US-Tochterunternehmen

Anteile jeweils in Prozent

Handel mit	Deutschland ¹⁾		anderen Ländern ²⁾		allen Ländern ³⁾	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export
2002	96,9	81,5	20,3	26,7	64,3	37,7
1992	91,6	64,3	38,3	20,8	81,0	31,9

1) $D/(D+E)$. 2) $F/(F+G)$. 3) $(D+F)/(D \text{ bis } G)$. Der Anteil des Extrafirmenhandels ergibt sich als Rest zu 100.
Quellen: BEA, 2006; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Bei den US-Exporten nach Deutschland ist demgegenüber ein etwas stärkerer Anstieg des Intrafirmenhandelsanteils von 64 Prozent auf 82 Prozent festzustellen (erneut Flächen $D/(D+E)$). Da die US-Exporte deutscher US-Töchter an verbundene Unternehmen in Deutschland (mit 291 Prozent) deutlich stärker gestiegen sind als die Ausfuhren an nicht verbundene Unternehmen in Deutschland (59 Prozent) und auch als der US-Gesamlexport nach Deutschland (25 Prozent), lässt sich der Schluss ziehen, dass die USA als Produktionsstandort seit 1992 an Bedeutung gewonnen haben. Zumindest teilweise dürften die USA dabei aus deutscher Sicht als verlängerte Werkbank fungieren. So haben deutsche multinationale Unternehmen im Jahr 2002 Waren im Wert von rund 7,3 Milliarden US-Dollar zur Weiterverarbeitung konzernintern in die USA eingeführt und insgesamt Waren im Wert von rund 5 Milliarden US-Dollar konzernintern nach Deutschland exportiert. Gegenüber dem Jahr 1992 entspricht dies bei den Einfuhren immerhin einem Anstieg um 120 Prozent, bei den Ausfuhren beträgt der Anstieg über 290 Prozent. Gleichwohl sind die USA für deutsche Konzerne weiterhin in erster Linie als Absatzmarkt relevant. Denn der konzerninterne Import aus Deutschland in die USA ist mit 33 Milliarden US-Dollar mehr als sechsmal so hoch wie der konzerninterne Export aus den USA nach Deutschland. Zudem sind wie im Jahr 1992 rund 80 Prozent der firmeninternen Importe für den Verkauf und nicht für die Weiterverarbeitung gedacht.

Im Handel deutscher US-Tochterfirmen mit anderen Ländern zeigen sich dagegen deutlich andere Strukturen als im Handel mit Deutschland. Hier liegt der Anteil des Intrafirmenhandels mit 5 Milliarden US-Dollar nur bei 20 Prozent auf der Importseite und mit 6,5 Milliarden US-Dollar bei 26 Prozent auf der Exportseite (Flächen $F/(F+G)$). Im Vergleich zum Jahr 1992 haben sich aber auf der Einfuhr- und Ausfuhrseite unterschiedliche Entwicklungen ergeben. So hat sich exportseitig der internationale Konzernverbund außerhalb Deutschlands verstärkt: Der Intrafirmenanteil ist von 21 auf 27 Prozent gestiegen. Die USA haben folglich auch als Produktionsstandort für die Belieferung von verbundenen Unternehmen in anderen Ländern als Deutschland erheblich an Bedeutung gewonnen. Demgegenüber ist bei den US-Importen deutscher US-Firmen aus anderen Ländern als Deutschland das Gegenteil der Fall. Der Anteil des firmeninternen Handels hat sich in diesem Zeitraum sogar fast halbiert (Tabelle 3). Zwar haben sich die Intrafirmenimporte aus anderen Ländern als Deutschland im Zeitraum 1992 bis 2002 mehr als verdreifacht (+236 Prozent). Da die Extrafirmen-Importe aus anderen Ländern als Deutschland aber auf mehr als das 8-fache (+718 Prozent) gestiegen sind, ging der Intrafirmenanteil so stark zurück. Offenbar haben hier Länder an Bedeutung gewonnen, in denen keine Konzerntöchter vertreten sind. Zudem hat wohl auch in den Ländern mit Konzerntöchtern im Rahmen des Outsourcings eine Diversifizierung der Lieferantenstruktur hin zu nicht verbundenen Unternehmen statt-

gefunden. Dies legt nahe, dass US-Tochterunternehmen zunächst stärker auf die eigenen Verbindungen in anderen Ländern als Deutschland gesetzt haben, bevor sie sich im Zeitverlauf stärker auf eigene Beine gestellt und sich unabhängiger von der konzern eigenen globalen Vorleistungsverflechtung gemacht haben, um ihre Einkaufsstruktur zu optimieren. Dieses Phänomen ist bereits aus ökonomischen Studien bekannt (Rangan, 2001).

Zusammenfassend wickeln deutsche US-Tochterunternehmen ihren Handel mit Deutschland nach wie vor ganz überwiegend firmenintern ab. Verändert hat sich dagegen, dass die USA stärker als zuvor auch als Herstellungsstandort in einem internationalen Produktionsnetzwerk genutzt werden. Das zeigt sich vor allem an den stark gestiegenen firmeninternen US-Exporten nach Deutschland und in andere Länder.

Regionale Handelsstruktur

Deutschlands Anteil beim Intrafirmenimport (Flächen $D/(D+F)$) lag im Jahr 2002 bei 87 Prozent und ist im Vergleich zum Jahr 1992 (92 Prozent) noch immer sehr hoch (Tabelle 4). Damit wird deutlich, dass nicht nur der Import aus Deutschland ganz überwiegend konzernintern abgewickelt wird (s. Tabelle 3), sondern umgekehrt auch der konzerninterne US-Import seinerseits auf die Bundesrepublik als das Heimatland der Konzernmutter konzentriert ist.

Tabelle 4

Deutschlands Anteil am US-Außenhandel deutscher US-Tochterunternehmen

Anteile jeweils in Prozent

	Gesamthandel ¹⁾		Intrafirmenhandel ²⁾		Extrafirmenhandel ³⁾	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export
2002	57,4	20,1	86,5	43,4	4,9	6,0
1992	79,7	25,5	90,4	51,9	34,0	13,4

1) $(D+G)/(D \text{ bis } G)$. 2) $(D)/(D+F)$. 3) $(E)/(E+G)$.

Quellen: BEA, 2006; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Beim firmeninternen Export ist dagegen keine solche Reziprozität erkennbar. Hier gilt zwar auch, dass wenn Handel mit Deutschland getrieben wird, dann vorwiegend innerhalb des Konzernverbands. Gemäß Tabelle 3 beläuft sich der Anteil auf 82 Prozent (Flächen $D/(D+E)$). Allerdings gilt nicht die Maßgabe, dass, wenn firmeninterner Handel vorkommt, dieser vorwiegend mit Deutschland stattfindet. Der deutsche Anteil lag hier im Jahr 2002

mit 5 Milliarden US-Dollar nur bei 43 Prozent (Tabelle 4: Flächen $D/(D+F)$). Diese Quote ist zudem seit dem Jahr 1992 um 9 Prozentpunkte zurückgegangen. Dabei ist allerdings zu bemerken, dass auch der firmeninterne Export nach Deutschland mit 291 Prozent stark zugelegt hat. Zum Anteilsrückgang kam es, weil der konzerninterne Export in andere Länder mit rund 440 Prozent noch deutlich stärker gestiegen ist.

Eine noch geringere Rolle spielt Deutschland im konzernexternen US-Außenhandel deutscher US-Tochterunternehmen (Tabelle 4) – mit lediglich rund 5 Prozent beim Import und Export (Flächen $E/(E+G)$). Dieser starke Unterschied zur Deutschland-Zentrierung des Intrafirmenimports deutet darauf hin, dass hier unterschiedliche strategische Überlegungen eine Rolle spielen dürften. Auch hier zeigt sich aber eine Reziprozität. Wenn mit anderen Ländern gehandelt wird, dann vorwiegend firmenextern. Gemäß Tabelle 3 beträgt der Anteil anderer Länder rund drei Viertel und mehr beim Export und Import (Flächen $G/(F+G)$). Und auch umgekehrt gilt: wenn konzernextern Handel getrieben wird, dann ganz überwiegend mit anderen Ländern als Deutschland. Laut Tabelle 4 beläuft sich der Anteil auf rund 95 Prozent beim Export und Import (Flächen $G/(E+G)$).

Bemerkenswert dabei ist, dass sich der firmenexterne Handel seit 1992 deutlich von Deutschland losgelöst hat. Dies gilt vor allem für den US-Import der deutschen Tochterunternehmen, bei dem der Anteil der Bundesrepublik von 34 Prozent auf 5 Prozent massiv gesunken ist. Beim Export zeigt sich ein Rückgang von 13 auf 6 Prozent. Dahinter steht der immense Anstieg von weit über 700 Prozent im Extrafirmenimport aus anderen Ländern und sogar ein absoluter Rückgang der Extrafirmenimporte aus Deutschland von knapp 20 Prozent. Im konzernexternen Handel hat folglich eine massive Internationalisierung der Vorleistungsbeziehungen stattgefunden.

Der starke Anstieg beim US-Intrafirmenexport in andere Länder und vor allem beim firmenexternen Handel mit anderen Ländern lässt die Frage aufkommen, welche Länder hier eine große Rolle spielen und wo die höchsten Zuwächse zu verzeichnen sind. Zunächst ist festzuhalten, dass die zur Verfügung stehenden Daten bezüglich der Länderstruktur unvollständig sind, weil sie teilweise aufgrund von Geheimhaltungsgründen nicht veröffentlicht werden. Daher ist bei verschiedenen Ländern lediglich eine grobe Schätzung möglich.

Beim US-Intrafirmenexport, bei dem der konzerninterne Anteil von 21 auf 27 Prozent gestiegen ist (Tabelle 3), steht neben Deutschland mit 43 Prozent vor allem der Rest der Europäischen Union (EU) mit einem Anteil von 25 Prozent im Mittelpunkt – allen voran die großen Länder Vereinigtes Königreich (6,3 Prozent), Italien (5,3 Prozent) und Frankreich

(4,3 Prozent). Daneben gehen 13 Prozent der konzerninternen Ausfuhren in die Region Asien und Pazifik, immerhin sogar etwas mehr als in die übrigen NAFTA-Staaten – Kanada mit 8,5 Prozent und Mexiko mit 3,9 Prozent. Auffällig ist, dass die beiden Nachbarstaaten der USA – trotz eines Anstiegs der Exporte dorthin auf rund das 3-Fache und mehr – einen merklichen Anteilsrückgang hinnehmen mussten. Die Ursache hierfür liegt im starken Zuwachs der firmenexternen Exporte in die übrigen EU-Länder, die auf weit mehr als das 10-Fache angestiegen sind. Vor allem die genannten großen EU-Staaten und die Niederlande hatten überproportionale Anstiege in Höhe von rund 1.300 Prozent bis rund 2.500 Prozent zu verzeichnen. Hier haben die konzerninternen Verbindungen offenbar äußerst stark an Bedeutung gewonnen.

Dieser Bedeutungszuwachs der EU ist insofern bemerkenswert, als man auch hätte erwarten können, dass die firmeninternen US-Exporte deutscher Tochterunternehmen – gerade auch wegen der NAFTA-Freizone – zunehmend auf die direkten Nachbarstaaten Kanada und Mexiko ausgerichtet werden. Diese spielen zwar – ebenso wie Asien – keine ganz geringe Rolle. Aber trotz der recht großen transatlantischen Distanzen werden offenbar die USA stark genutzt, um verbundene Firmen vor allem in der übrigen EU im Rahmen des internationalen Konzernverbunds zu beliefern. Ein wichtiger Grund für diese EU-Zentrierung liegt darin, dass die Verteilung der Konzernteile laut Kapitalverflechtungsstatistik der Deutschen Bundesbank – abgesehen von der großen Bedeutung der USA mit rund 30 Prozent – recht stark EU-zentriert ist. Die EU-14 hatte im Jahr 2004 einen Anteil von 47 Prozent, Kanada und Mexiko kamen dagegen nur auf einen Anteil von jeweils unter 1 Prozent der deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland. Daraus lässt sich wiederum schließen, dass der konzerninterne Handel in Nordamerika bezogen auf die geringe Bedeutung als Konzernstandort vergleichsweise intensiv ist, da hier rund 13 Prozent des firmeninternen Exports auf lediglich knapp 2 Prozent der Direktinvestitionsbestände entfallen, während es mit Blick auf die EU-14 rund 25 Prozent des firmeninternen Exports bei 45 Prozent der Direktinvestitionsbestände sind.

Ein der Erwartung eher entsprechendes Bild zeigt sich beim firmenexternen Handel. Hier spielen Kanada und Mexiko ihre Vorteile in Form der geographischen Nähe und der Einbindung in die Freihandelszone NAFTA aus. Beide Staaten kommen bei der Ein- und Ausfuhr der deutschen US-Tochterunternehmen im konzernexternen Handel auf einen Anteil von um die 70 Prozent, darunter rangiert Kanada beim Export bei 41 Prozent und Mexiko bei 28 Prozent im Jahr 2002. Für den Import liegen keine genauen Daten vor, Schätzungen ergeben ähnliche Größenordnungen. Die Anteile der EU und Asiens bewegen sich – ebenso wie jene bereits erwähnten für Deutschland – jeweils nur im einstelligen Bereich.

Seit dem Jahr 1992 hat sich ein gewaltiger Umbau der Handelsstruktur vollzogen. Im konzernexternen US-Import und US-Export deutscher Tochterunternehmen kam Mexiko damals lediglich auf jeweils rund 5 Prozent sowie Kanada auf 13 Prozent im US-Import und 23 Prozent im US-Export. Entsprechend höher waren die Anteile Deutschlands, der übrigen Länder Europas und Asiens. Während die firmenexternen US-Exporte nach Mexiko auf fast das 19-Fache und jene nach Kanada auf weit mehr als das 6-Fache stiegen, musste Asien sogar einen absoluten Rückgang von rund 40 Prozent hinnehmen. Dies ist wohl auch eine Folge der faktisch geringen Relevanz der asiatisch-pazifischen Handelsintegration im Rahmen der APEC.

Bemerkenswert ist, dass Kanada und Mexiko sowohl als Lieferanten als auch als Absatzmärkte für US-Tochterunternehmen eine ähnlich wichtige Rolle spielen. Die USA werden also einerseits als Produktionsplattform für den späteren Export in die übrigen NAFTA-Staaten genutzt. Andererseits dienen Kanada und Mexiko ihrerseits als Zulieferer. Dabei sind die konzernexternen Handelsvolumina mit diesen Ländern durchaus sehr bedeutsam, machen sie doch schätzungsweise beim Export und Import jeweils um die 13 Milliarden US-Dollar aus, was auf der Importseite einem Anteil am gesamten US-Handel deutscher US-Tochterunternehmen von schätzungsweise gut einem Fünftel und auf der Exportseite sogar von rund 40 Prozent gleichkommt.

Zusammenfassend zeigen sich beim Intrafirmenimport aus Deutschland und beim Extrafirmenhandel mit anderen Ländern jeweils die erwähnten Reziprozitäten. Daneben haben sich die Anteile Deutschlands beim Intrafirmenexport sowie beim konzernexternen Handel deutlich reduziert. Dabei hat sich der Intrafirmenexport stärker auf die Konzernteile in der EU-14 konzentriert, während im konzernexternen US-Außenhandel deutscher US-Töchter eine massive Fokussierung auf die NAFTA-Staaten Kanada und Mexiko vollzogen wurde.

Produkt- und Branchenstruktur

Eine ähnlich starke Konzentration zeigt sich, wenn man die Produkt- und Branchenstruktur der US-Importe deutscher US-Tochterunternehmen in den Blick nimmt (Flächen D bis G). Bei den Produkten spielen Straßenfahrzeuge und -teile eine herausragende Rolle mit einem Anteil von über 70 Prozent beim US-Import. Beim US-Export deutscher US-Tochterfirmen sind es schätzungsweise immerhin rund 50 Prozent. Unter den übrigen in der Statistik explizit ausgewiesenen Produktgruppen spielen chemische Produkte, Industriemaschinen und elektrotechnische Produkte die wichtigste Rolle. Im Intrafirmenhandel sind die Strukturen sehr ähnlich.

Der Vergleich zum Jahr 1992 zeigt, dass Straßenfahrzeuge und -teile damals lediglich 35 Prozent des US-Imports und nur rund 7 Prozent der US-Exporte deutscher US-Tochtergesellschaften ausmachten. Hier ist folglich ein starker Anteilsgewinn zu verzeichnen. Diese Produktgruppe steuert sogar nahezu 90 Prozent des gesamten Zuwachses beim US-Import bei. Beim Zuwachs des US-Exports lässt sich eine solche Berechnung aufgrund des Datenmangels nicht anstellen, doch auch hier wird deutlich, dass Autos und Autoteile eine wichtige, aber nicht ganz so dominierende Rolle gespielt haben.

Schaut man auf die Branchengliederung – verfügbar allerdings nicht für den Handel deutscher Tochterunternehmen, sondern nur für den Handel aller US-Tochterunternehmen mit Deutschland (Flächen B bis E) –, zeigt sich, dass Autos und Autoteile auf der US-Importseite zu etwa gleichen Teilen von der Automobilindustrie (Transportmittelindustrie) und vom Großhandel eingeführt werden. Dies gilt gleichermaßen auch für den Intrafirmenimport (Flächen D+F). In der starken Rolle des Großhandels zeigt sich offensichtlich die große Bedeutung von Vertriebsgesellschaften für diese Branche. Auch in der Gesamtsicht über alle handeltreibenden Branchen spielt der Großhandel mit 43 Prozent des gesamten US-Imports aller ausländischen Tochtergesellschaften aus Deutschland eine erhebliche Rolle. Im Zeitvergleich mit dem 1992 hat sich dieser Anteil allerdings von über 55 Prozent deutlich zugunsten des Außenhandels der Industriebranchen verringert. Im US-Export aller US-Tochtergesellschaften nach Deutschland ist ein Rückgang des Großhandels von 21 auf 7 Prozent zu verzeichnen. Auch aus dieser Perspektive finden sich also Belege dafür, dass die USA nicht nur als Absatzmarkt für importierte Fertigprodukte, sondern zunehmend auch als Produktionsbasis für Endprodukte und Vorleistungen genutzt werden.

Literatur

Andersson, Thomas / Fredriksson, Torbjörn / Leung, Zabrina, 1993, Distinction between Intermediate and Finished Products in Intra-Firm Trade, Industrial Institute for Economic and Social Research Working Paper, Nr. 378, Stockholm

BEA – Bureau of Economic Analysis, 2006, Foreign direct investment in the United States: Operations of U.S. Affiliates of Foreign Companies, Revised Results from the 2002 Benchmark Survey, Washington D.C., URL: <http://www.bea.gov/bea/ai/iidguide.htm#page20> [Stand: 2006–2]

Brainard, S. Lael, 1993, A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-off between Proximity and Concentration, NBER Working Paper, Nr. 4269, Cambridge, MA

Dunning, J. H., 1977, Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach, in: Ohlin, Bertil et al. (Hrsg.), The International Allocation of Economic Activity, London, S. 395–418

Filipe, João Paulo / Fontoura, Maria Paula / Saucier, Philippe, 2004, US intra-firm trade: sectoral, country and location determinants in the 1990s, in: Ruffini, Pierre-Bruno (Hrsg.), Economic integration and multinational investment behaviour, Cheltenham u. a., S. 77–99

Hamilton, Daniel S. / Quinlan, Joseph P., 2004, Partners in Prosperity: The Changing Geography of the Transatlantic Economy, Center of Transatlantic Relations, Washington D.C.

Hanson, Gordon H. / Mataloni, Raymond J. Jr. / Slaughter, Matthew J., 2005, Vertical Production Networks in Multinational Firms, in: The Review of Economics and Statistics, Bd. 87, Heft 4, S. 664–678

Helpman, Elhanan, 1984, A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations, in: Journal of Political Economy, Vol. 92, Heft 3, S. 451–471

Kleinert, Jörg, 2000, Growing Trade in Intermediate Goods: Outsourcing, Global Sourcing or Increasing Importance of MNE Networks?, Kiel Working Paper, Nr. 1006, Kiel

Kleinert, Jörg, 2004, The Role of Multinational Enterprises in Globalization, Kieler Studien, Nr. 326, Berlin

Krugman, Paul R., 1983, The New Theories of International Trade and the Multinational Enterprise, in: Audretsch, David B. / Kindleberger, Charles P. (Hrsg.), The Multinational Corporation in the 1980s, Cambridge, MA, S. 57–73

Markusen, James R. 1984, Multinationals, multiplant economies, and the gains from trade, in: Journal of International Economics, Vol. 16, Heft 1, S. 205–226

Markusen, James R., 2002, Multinational firms and the theory of international trade, Cambridge, MA

Markusen, James R. / Maskus, Keith E., 2003, General Equilibrium Approaches to the Multinational Enterprise: A Review of Theory and Evidence, in: Choi, E. Kwan / Harrigan, James, Handbook of International Trade, Malden, MA u. a., S. 320–349

OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development, 2005, Economic Globalisation Indicators, Paris.

Rangan, Subramanian, 2001, Explaining Tranquility in the Midst of Turbulence: U.S. Multinationals' Intrafirm Trade, 1966–1997, Bureau of Labor Statistics Working Paper, Nr. 336, Washington D.C.

Representative of German Industry and Trade, 2005, German Business Matters, A U.S. and State-by-State Analysis, Washington D.C.

Römer, Christof, 2003, Deutsch-amerikanische Wirtschaftsverflechtungen, in: IW-Trends, 30. Jg, Heft 3, S. 20–29

Schröder, Christoph, 2006, Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich, in: IW-Trends, 33. Jg., Heft 3, S. 59–71

UNCTAD, 1999, World Investment Report, Genf

Wolter, Kerstin, 2000, Firmeninterne Transaktionen multinationaler Unternehmen in Theorie und Empirie, Duisburg

Zeile, William J., 1997, U.S. Intrafirm trade in goods, in: Bureau of Economic Analysis (Hrsg.), Survey of current business, Vol. 77, Nr. 2, Washington D.C., S. 23–38

Zeile, William J., 2004, Operations of U.S. Affiliates of Foreign Companies, in: Preliminary Results from the 2002 Benchmark Survey, in: Bureau of Economic Analysis (Hrsg.), Survey of current business, Vol. 84, Nr. 8, Washington D.C., S. 192–217

Intra-firm Trade of German Subsidiaries in the United States

Intra-firm trade of affiliates of German multinational companies in the United States accounted for 50 percent of total US imports from Germany in 2002. The largest part of the subsidiaries' imports (around 70 percent) consisted of road vehicles and parts. Foreign trade of German US affiliates with Germany is mainly intra-firm-related (95 percent), while trade with other countries is mostly conducted with companies outside the firm group (around 75 percent). Since 1992 intra-firm exports have risen rapidly and have increasingly gone to subsidiaries within the European Union. Extra-firm trade, however, has been strongly re-focused on the NAFTA countries Canada and Mexico, resulting in an immense increase in their share to about 70 percent of all countries in 2002. For German multinationals the US is still mainly seen as a large sales market. However, the role of the US as a production site within an international production network has increased.