

WIFO

A-1103 WIEN, POSTFACH 91
TEL. 798 26 01 • FAX 798 93 86

 **ÖSTERREICHISCHES INSTITUT FÜR
WIRTSCHAFTSFORSCHUNG**

**Exportgarantien in Österreich
Auswirkungen auf Beschäftigung und
gesamtwirtschaftliche Kennzahlen**

Susanne Sieber, Thomas Url

März 2010

Exportgarantien in Österreich Auswirkungen auf Beschäftigung und gesamtwirtschaftliche Kennzahlen

Susanne Sieber, Thomas Url

März 2010

Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung

Im Auftrag des Bundesministeriums für Finanzen

Unter Mitarbeit von Ursula Glauning, Kurt Kratena und Irene Langer

Begutachtung: Peter Egger, Yvonne Wolfmayr

Inhalt

Die von der Oesterreichischen Kontrollbank (OeKB) im Auftrag des Bundesministeriums für Finanzen abgewickelten Bundeshaftungen gemäß Ausfuhrförderungsgesetz (AusFG) unterstützen die Exporte und Direktinvestitionen österreichischer Unternehmen auf risikoreiche Märkte. Die vorliegende Studie untersucht die Rückwirkungen der Bundeshaftungen auf die Wertschöpfung in Österreich, die inländische Beschäftigungslage und die Leistungsbilanz auf Grundlage einer Unternehmensbefragung. Die WIFO-Umfrage zeigt, dass sich Garantienehmer deutlich von anderen vergleichbaren Unternehmen unterscheiden und ihre Exportstruktur regional stärker diversifiziert ist. Die Ergebnisse der Unternehmensbefragung ermöglichen eine zeitlich strukturierte Wirkungsanalyse der Exportgarantien. Gemäß den Simulationsergebnissen hätte eine Einstellung der Exportgarantien einen Exportausfall und einen Rückgang des BIP zur Folge. Beschäftigung und Arbeitslosigkeit würden entsprechend negativ reagieren. Im Vergleich über die einzelnen Wirtschaftszweige wäre der Maschinenbau am stärksten betroffen. Indirekte negative Effekte würden aber auch im Großhandel und den unternehmensbezogenen Dienstleistungen einschließlich der Forschung und Entwicklung auftreten. Während die direkten Effekte von Beteiligungsgarantien auf die Exportaktivität nicht eindeutig sind, steigern Auslandsbeteiligungen eindeutig die Einkommen aus Direktinvestitionen und verbessern so dauerhaft die österreichische Zahlungsbilanz.

Rückfragen: Susanne.Sieber@wifo.ac.at, Thomas.Url@wifo.ac.at

2010/069-1/S/WIFO-Projektnummer: 3709

© 2010 Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung

Medieninhaber (Verleger), Herausgeber und Hersteller: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung,
1030 Wien, Arsenal, Objekt 20 • Tel. (+43 1) 798 26 01-0 • Fax (+43 1) 798 93 86 • <http://www.wifo.ac.at/> • Verlags- und Herstellungsort: Wien

Verkaufspreis: 40,00 € • Kostenloser Download: http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=38702&typeid=8&display_mode=2

INHALTSVERZEICHNIS

Kurzzusammenfassung

1.	Einleitung	1
2.	Theoretische Wirkung von Export- und Beteiligungsgarantien und empirische Ergebnisse	5
2.1	<i>Theoretische und empirische Folgen heterogener Unternehmen auf die Exportdynamik</i>	5
2.2	<i>Theoretische und empirische Folgen von Kreditversicherungen auf die Außenhandelsaktivität</i>	6
2.3	<i>Theoretische und empirische Folgen von Direktinvestitionen im Ausland auf den Export</i>	9
3.	Deskriptive Auswertung der WIFO-Umfrage zu Export- und Beteiligungsgarantien	11
3.1	<i>Einleitung</i>	11
3.2	<i>Allgemeine Kennzahlen zur Unternehmensbefragung</i>	11
3.3	<i>Unterschiede in den Grundeigenschaften von Garantienehmern und Nichtgarantienehmern</i>	13
3.4	<i>Unterschiede zwischen Garantienehmern und Kontrollgruppen bei Beschäftigungs- und Exportentwicklung, Qualifikationsstruktur sowie Export- und Beteiligungszielmärkten</i>	15
3.5	<i>Auswirkungen und Bedarf von Exportgarantien aus Sicht der Unternehmen</i>	26
3.6	<i>Auswirkungen und Bedarf von Beteiligungsgarantien aus Sicht der Unternehmen</i>	27
3.7	<i>Verbesserungsmöglichkeiten für das bestehende Instrumentarium der Export- und Beteiligungsförderung</i>	30
3.8	<i>Zusammenfassung der Auswertungen der WIFO-Umfrage</i>	32
4.	Die Auswirkung der Exportgarantien auf das Exportvolumen	35
4.1	<i>Mittel- und langfristige Wirkung von Exportgarantien</i>	36
4.2	<i>Ausmaß des Exportausfalls bei einem Wegfall der Neuzusagen an Exportgarantien des Bundes</i>	42
4.3	<i>Die Wirkung von Beteiligungsgarantien auf den Außenhandel</i>	46
4.4	<i>Simulation mit dem WIFO-Input-Output-Modell</i>	49
4.5	<i>Vergleich mit den Ergebnissen vorhergehender Studien</i>	54

5. Zusammenfassung und Schlussfolgerung	57
6. Literaturverzeichnis	61
Anhang 1: Repräsentativität der Unternehmensstichprobe	65
Anhang 2: Ergänzende deskriptive Auswertungen der WIFO-Umfrage	73
Anhang 3: Fragebogen zur Unternehmensbefragung des WIFO	85

Übersichtsverzeichnis

Übersicht 2.1: Deckungsrechnung zu Haftungen der Republik Österreich gemäß Ausfuhrförderungsgesetz	8
Übersicht 3.1: Bedeutung von Exportgarantien nach Regionen	27
Übersicht 3.2: Vorteile von Beteiligungsgarantien gereiht nach ihrer Wichtigkeit für Unternehmen	30
Übersicht 4.1: Kennzahlen für Exporte nach Zielregionen und Inanspruchnahme von Exportgarantien	36
Übersicht 4.2: Export von Waren und Dienstleistungen in Österreich 1998 bis 2008	38
Übersicht 4.3: Berechnung der Gewichte für die gewogenen durchschnittlichen Wachstumsraten	39
Übersicht 4.4: Gewogene durchschnittliche Wachstumsraten für Exporte von Unternehmen mit bzw. ohne Exportgarantien	42
Übersicht 4.5: Haftungen nach Haftungsarten	43
Übersicht 4.6: Exporte von Waren und Dienstleistungen, Garantievolumen und Exportausfall durch Einstellung der Neuvergaben	43
Übersicht 4.7: Auslandsbeteiligungen nach NACE2003 für das Jahr 2007	47
Übersicht 4.8: Kurz-, mittel- und langfristige gesamtwirtschaftliche Effekte einer Einstellung von Exportgarantien	50
Übersicht 4.9: Verteilung des Bruttoproduktionswertes auf die Wirtschaftsbereiche im WIFO-PROMETEUS-Modell 2008	52
Übersicht A1.1: Unternehmen nach Mitarbeitergrößenklassen und NACE2003 für das Jahr 2007	66
Übersicht A1.2: Beschäftigte nach Beschäftigtengrößenklassen und NACE2003 für das Jahr 2007	67
Übersicht A1.3: Umsätze nach Umsatzgrößenklassen und NACE2003 für das Jahr 2007	68
Übersicht A1.4: Repräsentationsgrad der Exporte nach NACE2003 für das Jahr 2007	69
Übersicht A1.5: Repräsentationsgrad der Exportgarantien nach NACE2003 für das Jahr 2007	71
Übersicht 3.3: Liste von Gründen warum keine Exporthaftung des Bundes in Anspruch genommen wurde, sortiert nach Unternehmensgruppe und Häufigkeit der Nennung	81
Übersicht 3.4: Liste von Gründen warum keine Beteiligungshaftung des Bundes in Anspruch genommen wurde, sortiert nach Unternehmensgruppe und Häufigkeit der Nennung	82
Übersicht 3.5: Liste der von den befragten Unternehmen getätigten Vorschläge für Verbesserungsmöglichkeiten der Export- und Beteiligungsförderung, sortiert nach ausgewählten Unternehmensgruppen	83

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 3.1: Struktur der Unternehmen in der Stichprobe nach Unternehmenstypen von ausgewählten Unternehmensgruppen	14
Abbildung 3.2: Struktur der Unternehmen in der Stichprobe nach FuE-Klassen von ausgewählten Unternehmensgruppen	16
Abbildung 3.3: Beschäftigungsentwicklung der letzten 3 Jahre von ausgewählten Unternehmensgruppen	17
Abbildung 3.4: Beschäftigungsentwicklung der letzten 3 Jahre von ausgewählten Unternehmensgruppen – gewichtet	19
Abbildung 3.5: Qualifikationsstruktur von ausgewählten Unternehmensgruppen – gewichtet	19
Abbildung 3.6: Entwicklung des Exportvolumens der letzten 3 Jahre von ausgewählten Unternehmensgruppen	21
Abbildung 3.7: Entwicklung des Exportvolumens der letzten 3 Jahre von ausgewählten Unternehmensgruppen – gewichtet	22
Abbildung 3.8: Regionale Verteilung der Exporte von ausgewählten Unternehmensgruppen	24
Abbildung 3.9: Regionale Verteilung der Beteiligungen von ausgewählten Unternehmensgruppen	25
Abbildung 3.10: Auswirkungen von Beteiligungsgarantien auf Exporte, Importe und Arbeitnehmer aus Sicht der befragten Unternehmen	28
Abbildung 3.11: Bedeutung von Motiven für Auslandsbeteiligungen gereiht nach ihrer Wichtigkeit	29
Abbildung 3.12: Vergleich der Anteile von Unternehmen, die Verbesserungsmöglichkeiten für das bestehende Instrumentarium der Export- und Beteiligungsförderung sehen, in ausgewählten Unternehmensgruppen	31
Abbildung 4.1: Vermögenseinkommen Österreichs in der Zahlungsbilanz	48
Abbildung 4.2: Ausgeschüttete und reinvestierte Gewinne aus Direktinvestitionen	48
Abbildung 4.3: Exporte, Prognose und Exportausfall durch Einstellung der Exportgarantien	51
Abbildung 4.4: Verteilung des Produktionsausfalls durch Wegfall neu zugesagter Exportgarantien, 2008, 2011 und 2018	53
Abbildung 4.5: Verteilung des Beschäftigungsausfalls durch Wegfall neu zugesagter Exportgarantien, 2008	55
Abbildung 3.13: Struktur der Unternehmen in der Stichprobe nach Sektoren von ausgewählten Unternehmensgruppen	73
Abbildung 3.14: Struktur der Unternehmen in der Stichprobe nach Mitarbeitergrößenklassen von ausgewählten Unternehmensgruppen	73
Abbildung 3.15: Struktur der Unternehmen in der Stichprobe nach Umsatzgrößenklassen von ausgewählten Unternehmensgruppen	74
Abbildung 3.16: Beschäftigungsentwicklung der letzten 10 Jahre von ausgewählten Unternehmensgruppen	74
Abbildung 3.17: Beschäftigungsentwicklung der letzten 10 Jahre von ausgewählten Unternehmensgruppen – gewichtet	75

Abbildung 3.18: Qualifikationsstruktur von ausgewählten Unternehmensgruppen	75
Abbildung 3.19: Veränderung der Qualifikationsstruktur von ausgewählten Unternehmensgruppen – Pflichtschule	76
Abbildung 3.20: Veränderung der Qualifikationsstruktur von ausgewählten Unternehmensgruppen – Lehrlinge	76
Abbildung 3.21: Veränderung der Qualifikationsstruktur von ausgewählten Unternehmensgruppen – Abgeschlossene Lehre	77
Abbildung 3.22: Veränderung der Qualifikationsstruktur von ausgewählten Unternehmensgruppen – Abschluss höherer Schule	77
Abbildung 3.23: Veränderung der Qualifikationsstruktur von ausgewählten Unternehmensgruppen – Hochschulabschluss	78
Abbildung 3.24: Entwicklung des Exportvolumens der letzten 10 Jahre von ausgewählten Unternehmensgruppen	78
Abbildung 3.25: Entwicklung des Exportvolumens der letzten 10 Jahre von ausgewählten Unternehmensgruppen – gewichtet	79
Abbildung 3.26: Regionale Verteilung der Exporte von ausgewählten Unternehmensgruppen – gewichtet	79
Abbildung 3.27: Regionale Verteilung der Beteiligungen von ausgewählten Unternehmensgruppen – gewichtet	80

Kurzzusammenfassung

Die von der Oesterreichischen Kontrollbank (OeKB) im Auftrag des Bundesministeriums für Finanzen abgewickelten Bundeshaftungen gemäß Ausfuhrförderungsgesetz (AusFG) unterstützen die Exporte und Direktinvestitionen österreichischer Unternehmen in risikoreiche Märkte. Diese Studie untersucht die Rückwirkungen der Bundeshaftungen auf die Wertschöpfung in Österreich, die inländische Beschäftigungslage und die Leistungsbilanz auf Grundlage einer Unternehmensbefragung.

Die WIFO-Umfrage zeigt, dass sich Garantienehmer deutlich von anderen vergleichbaren Unternehmen unterscheiden:

- Exportgarantienehmer exportieren verstärkt in risikoreiche Regionen,
- Exportgarantienehmer beschäftigen höher qualifizierte Mitarbeiter,
- und sie geben öfter für die letzten Jahre ein starkes Exportwachstum an.
- Unternehmen mit Beteiligungsgarantien investieren häufiger in risikoreiche Regionen.

Die Bundeshaftungen fördern somit die regionale Diversifikation österreichischer Exporte und Direktinvestitionen in stark wachsende Märkte. Zur Einschätzung der Auswirkungen von Exportgarantien wird angenommen, dass im Jahr 2008 die Neuzusage von Exportgarantien eingestellt wird. Die Ergebnisse der Unternehmensbefragung ermöglichen eine zeitlich strukturierte Wirkungsanalyse der Exportgarantien. Die Einstellung der Exportgarantien führt zu

- einem unmittelbaren Exportausfall von 2,7 Mrd. € bzw. 2,2% der Exporte i. w. S., langfristig (nach 10 Jahren) sind die Exporte i. w. S. durch Folgewirkungen um 2,6% niedriger.
- Das reale Bruttoinlandsprodukt sinkt im ersten Simulationsjahr um 0,5% und fällt langfristig gegenüber einem Szenario mit Fortführung der Exportgarantien um 0,8% zurück.
- Die Beschäftigung schrumpft im ersten Simulationsjahr um etwa 8.400 Personen, das entspricht 0,3% der Beschäftigten; langfristig sind es 0,4%. Dementsprechend steigt die Arbeitslosigkeit.
- Der positive Leistungsbilanzsaldo fällt um 0,4% des BIP geringer aus.
- Im Vergleich über die einzelnen Wirtschaftszweige ist der Bereich Maschinenbau am stärksten betroffen. Indirekte negative Effekte betreffen aber auch den Großhandel und die unternehmensbezogenen Dienstleistungen einschließlich der Forschung und Entwicklung. Der sonstige produzierende Bereich und der Fahrzeugbau verzeichnen ebenfalls vergleichsweise hohe Produktionsausfälle.

Während die direkten Effekte von Beteiligungsgarantien auf die Exportaktivität nicht eindeutig sind, steigern Auslandsbeteiligungen eindeutig die Einkommen aus Direktinvestitionen und verbessern so dauerhaft die österreichische Zahlungsbilanz: die ausgeschütteten Auslandsgewinne österreichischer Unternehmen stiegen von 0,07% des Volkseinkommens (1995) auf 2% (2008).

1. Einleitung

Die von der Oesterreichischen Kontrollbank (OeKB) abgewickelten Bundeshaftungen im Rahmen des Ausfuhrförderungsgesetzes unterstützen die Exporte und Direktinvestitionen österreichischer Unternehmen in risikoreiche Märkte. Die Bundeshaftung deckt das wirtschaftliche und politische Risiko der Ausfälle von Lieferforderungen aus Exportgeschäften oder das politische Risiko bei Verlusten aus Auslandsbeteiligungen ab. Entsprechend internationaler Vereinbarungen unterliegen die Bedingungen für Exportgarantien engen Grenzen und beschränken Haftungen auf Länder und Produkte, die als nicht-marktfähige Risiken gelten. Der aktuell höchstmögliche Haftungsrahmen von 50 Mrd. € wurde zum Jahresende 2008 zu knapp 89% ausgenutzt. Durch Neuvergaben wurden 2008 etwa 3,9 Mrd. € an Exporten garantiert. Weitere Haftungen umfassen 9,6 Mrd. € an Auslandsbeteiligungen und 23,9 Mrd. € an Wechselbürgschaften (OeKB, 2009). Die Exportgarantien decken – bei einem Warenexport von 117,5 Mrd. € – 3,3% der Ausfuhren an Waren. Im Bereich der Auslandsbeteiligungen waren 6,1% (2007) durch Beteiligungsgarantien abgesichert, die darüber hinausgehende Ausfallhaftung durch Wechselbürgschaften kann zwischen Exporten und Beteiligungen nicht genau aufgeteilt werden.

Angesichts des großen Haftungsumfangs und der in Teilbereichen hohen Deckungsquote österreichischer Exporte sind für das öffentliche Garantiesystem laufende Bewertungen vorgesehen. Geänderte internationale Rahmenbedingungen sowie der Umfang des Eingriffs in privatwirtschaftliche Aktivitäten machen eine regelmäßige Untersuchung des gesamtwirtschaftlichen Erfolgs staatlicher Haftungsübernahmen sinnvoll. Neben einer Erfolgsbewertung bieten solche Untersuchungen auch eine Grundlage zur zweckmäßigen Anpassung des eingesetzten Instrumentariums zur Förderung des Außenhandels. Das WIFO stellte bereits 1998 und 2001 Bewertungen des Exportgarantiesystems an (*Stankovsky – Url, 1998; Url, 2001*), die neben rein betriebswirtschaftlichen Kriterien vor allem volkswirtschaftliche Rückwirkungen und Budgeteffekte der Garantieübernahmen berücksichtigten.

Im Zentrum der vorliegenden Studie stehen die Rückwirkungen der Exportgarantien des Bundes auf die Wertschöpfung in Österreich, die inländische Beschäftigungslage und die Leistungsbilanz. Diese Fragestellung wird auf Grundlage einer Unternehmensbefragung beantwortet, die an Garantienehmer und an eine Kontrollgruppe von Unternehmen ohne Bundeshaftungen versendet wurde. Die direkte Befragung der Unternehmen erleichtert auch die Untersuchung spezifischer Fragestellungen über die Eigenschaften der Garantienehmer. Darunter fallen z. B. die Unternehmensgröße, die Zugehörigkeit zu einem Wirtschaftsbereich, die Export- und Beschäftigungsdynamik der letzten Jahre oder die regionale Verteilung der Exporte bzw. Auslandsbeteiligungen von Garantienehmern. Alle diese Eigenschaften können mit jenen der Kontrollgruppe (ohne Exportgarantien) verglichen werden und ermöglichen dadurch eine Abgrenzung der Garantienehmer von anderen Unternehmen. Besonders interessant sind die Eigenschaften mit einer theoretisch starken Rückwirkung auf das

langfristige Wirtschaftswachstum, wie die Innovationsfreudigkeit der Garantienehmer und die Qualifikationsstruktur der Beschäftigten in diesen Unternehmen.

Im Gegensatz zu früheren Studien des WIFO wird die Wirkungskraft von Exportgarantien auf aktuelle und zukünftige Exporte nicht durch ökonometrische Untersuchungen ermittelt (*Url, 2001; Egger – Url, 2006*), sondern durch die Kombination der Ergebnisse aus der WIFO-Unternehmensbefragung mit der Entwicklung regional differenzierter Exportströme. Diese Methode ermöglicht erstmals die Anwendung eines dynamischen Multiplikators für Exportgarantien, der ausgehend von einem unterproportionalen Erstrundeneffekt in mittlerer und längerer Frist überproportionale Niveaueffekte abbildet. Im aktuellen Exportgarantiesystem bestehen zwar keine Mitnahmeeffekte in dem Sinn, dass Förderungen für eine Aktivität in Anspruch genommen werden, die das Exportunternehmen ohnehin durchgeführt hätte¹⁾, trotzdem ist aus den Untersuchungen deutscher Ausfuhrleistungsberechtigter bekannt, dass ein Teil der Unternehmen auch ohne Ausfuhrleistungsberechtigungen Lieferungen ins Ausland tätigen würde (*Weidig et al., 2000*). Deshalb werden auch in der aktuellen WIFO-Umfrage gezielt Fragen nach dem Bedarf der Unternehmen an Export- und Beteiligungsgarantien gerichtet. Mit den Antworten auf diese Fragen kann das Ausmaß des Erstrundeneffektes von Exportgarantien besser eingeschätzt werden.

Eine zentrale Fragestellung in dieser Studie ist die Rückwirkung von Exportgarantien des Bundes auf die österreichische Wirtschaft. Die OeKB stellte für diese Analyse alle Garantiefälle des Jahres 2008 in den exportrelevanten Garantietypen mit einem neu vergebenen Garantievolumen von insgesamt 1,94 Mrd. € zur Verfügung. Das Simulationsexperiment besteht aus einer Einstellung der Garantievergabe mit dem 1. Jänner 2008 unter Abwicklung aller bestehenden Garantieübernahmen. Die Überleitung von nicht vergebenen Garantien in den damit verbundenen Exportausfall erfolgt mit dem neu entwickelten dynamischen Multiplikator für die Jahre 2008 bis 2018. Damit kann sowohl für die kurze Frist als auch mittel- und langfristig ein Anpassungspfad für wichtige gesamtwirtschaftliche Indikatoren angegeben werden. Der Exportausfall wird als exogener Nachfrageschock in das Input-Output-Modell des WIFO (PROMETEUS) übertragen. Die Modellsimulation für einen Zeitraum von 10 Jahren zeigt dann die volkswirtschaftlichen Rückwirkungen im Zeitverlauf und disaggregiert für die in PROMETEUS abgebildeten 31 Wirtschaftsbereiche.

Die vorliegende Studie gliedert sich in vier Teile. Der folgende Abschnitt enthält einen theoretischen Überblick über den Zusammenhang zwischen Markteintrittskosten auf Auslandsmärkten und der daraus zu erwartenden Eigendynamik von Exporten nach einem erfolgreichen Markteintritt. Dieser Abschnitt enthält auch eine kurze Beschreibung der wenigen theoretischen Modelle über die Geschäftsaktivität von Exporteuren bei Unsicherheit über die Bezahlung von Auslandsforderungen. Eine kurze Zusammenfassung theoretischer

¹⁾ Wechselbürgschaften wurden bewusst in der Studie nicht berücksichtigt, weil es sich dabei um ein reines Finanzierungsinstrument handelt. Gemäß §2 des Ausfuhrförderungsgesetzes ist der Bundesminister für Finanzen nämlich speziell dazu ermächtigt die Finanzierung – mittels Wechselübernahmen – zu erleichtern.

Modelle über Direktinvestitionen im Ausland und darauf aufbauende empirische Untersuchungen bilden den Abschluss dieses Abschnitts. Der dritte Abschnitt beschreibt die Ergebnisse der deskriptiven Auswertung der WIFO-Unternehmensbefragung. Danach werden die Berechnung des dynamischen Multiplikators und die Ergebnisse der Modellsimulation vorgestellt. Der letzte Abschnitt enthält eine Zusammenfassung und Schlussfolgerungen.

2. Theoretische Wirkung von Export- und Beteiligungsgarantien und empirische Ergebnisse

In den theoretischen Modellen zur Bestimmung des Außenhandels wurde lange Zeit davon ausgegangen, dass exportierende Unternehmen homogen sind, d. h. Exportunternehmen unterscheiden sich nicht voneinander (*Helpman – Krugman, 1985*). Grenzüberschreitende Lieferungen von Gütern und Dienstleistungen werden durch komparative Vorteile erklärt, die sich aus der unterschiedlichen Faktorausstattung der Länder, aus Skalenerträgen der Produktion, aus Agglomerationsvorteilen einer Region oder aus unterschiedlichen Präferenzen der Konsumenten ergeben. Die neue Außenhandelstheorie erlaubt zwar differenzierte Güter und steigende Skalenerträge in der Produktion, doch die Unternehmen sind weiterhin homogene Einheiten. Diese Einschränkung wird in erster Linie durch eine einfachere Struktur des theoretischen Modells verursacht und ermöglicht die Ableitung der Gleichgewichtsbedingungen.

2.1 Theoretische und empirische Folgen der Berücksichtigung unternehmensspezifischer Eigenschaften von Exporteuren

Bis Mitte der 1990er Jahre beruhten theoretische Erklärungsansätze für den Außenhandel auf Modellen mit der Annahme homogener Unternehmen, d. h. zwischen den einzelnen Unternehmen bestehen keine Unterschiede; sie verfügen daher über dieselbe Produktionstechnologie. Beginnend mit den Arbeiten von *Bernard – Jensen (1995)* und *Bernard – Wagner (1997)* setzte eine Reihe empirischer Studien über unternehmensspezifische Eigenschaften von Exporteuren ein, die auf die Bedeutung nicht-homogener (heterogener) Unternehmen im Außenhandel hinweisen. *Bernard et al. (2003)* und *Melitz (2003)* präsentieren mit etwas Verzögerung einen theoretischen Modellrahmen für den Außenhandel mit heterogenen Unternehmen. Die empirische Beobachtung zeigt, dass exportierende Unternehmen in der Regel deutlich größer sind, eine höhere Produktivität haben, höhere Löhne auszahlen, besser qualifizierte Arbeitnehmer beschäftigen und technologie- bzw. kapitalintensiver produzieren. Interessanterweise haben Exportunternehmen diese Vorteile bereits einige Jahre bevor sie überhaupt zu exportieren beginnen, so dass eine Wirkungsrichtung von ihnen zur Aufnahme der Exportaktivität bestätigt werden kann (*Bernard – Jensen, 1999*). Unternehmen mit einem hohen Produktivitätsniveau exportieren mit höherer Wahrscheinlichkeit. Andererseits unterscheidet sich das Produktivitätswachstum der Exporteure nicht von der Entwicklung der auf den Inlandsmarkt orientierten Unternehmen. Weiters haben Unternehmen im Eigentum eines ausländischen multinationalen Konzerns eine größere Wahrscheinlichkeit ihre Produktion einzustellen als andere Unternehmen (*Bernard – Jensen, 2007*), und exportierende Unternehmen haben durch das raschere Wachstum einen positiven Effekt auf die Produktivität des gesamten Wirtschaftsbereichs, in dem sie aktiv sind (*Bernard – Jensen, 2004B*).

Bernard – Wagner (2001) und *Bernard – Jensen (2004A)* zeigen, dass mit der Aufnahme der Exporttätigkeit erhebliche Fixkosten verbunden sind, die man auch als Markteintrittskosten interpretieren kann. Daher nehmen nur Unternehmen mit hoher Produktivität die Exporttätigkeit auf. Sie können durch Folgeaufträge die Markteintrittskosten auf mehrere Projekte verteilen und erzielen dadurch sinkende Durchschnittskosten. *Dixit (1989)* zeigt in einem theoretischen Modell, dass unter der Annahme von Markteintrittskosten die aktuelle Geschäftstätigkeit auf einem Auslandsmarkt von der Erfahrung mit vorangegangenen Geschäften abhängt. Diese Abhängigkeit erzeugt eine dynamische Struktur der Exporte, in der die aktuelle Exportaktivität von vergangenen Aktivitäten abhängt. Umgekehrt entstehen aus der Aufnahme einer Exporttätigkeit mittel- und langfristig Zusatzeffekte.

2.2 Theoretische und empirische Folgen von Kreditversicherungen auf die Außenhandelsaktivität

Wie im innerstaatlichen Handel zwischen Unternehmen ist auch im internationalen Handel die Lieferung von Waren und Dienstleistungen auf Kredit üblich, d. h. die Bezahlung erfolgt nicht sofort mit der Leistungserstellung, sondern erst im Nachhinein (*Board of Governors, 2003*). In der Periode zwischen Leistungserstellung und Bezahlung durch den Kunden besteht dadurch eine Lieferforderung gegenüber dem Kunden. Während innerstaatliche Lieferforderungen vergleichsweise leicht eingetrieben werden können, ist die Einbringung von Forderungen im grenzüberschreitenden Handel wesentlich schwieriger. Größere Distanzen, Sprachunterschiede und unterschiedliche juristische Systeme erhöhen die Kosten für Exporteure. Die Finanzwirtschaft hat bereits frühzeitig für den internationalen Handel Erleichterungen entwickelt zu denen u. a. Bankgarantien, Wechselgeschäfte, Kreditversicherungen und Factoring gehören. Kreditversicherungen zählen in Europa zu den wichtigsten Formen der Absicherung gegen Forderungsverluste. *Swiss Re (2000)* schätzt, dass etwa 85% des weltweiten Aufkommens an Prämien für private Kreditversicherungen aus Europa stammen.

Funatsu (1986) und *Ford et al. (1996)* beweisen in ihren theoretischen Arbeiten über die Versicherung internationaler Lieferforderungen, dass das optimale Produktionsniveau eines Exporteurs geringer ist, wenn über die Bezahlung der Lieferung Unsicherheit besteht. Nur unter stark einschränkenden Annahmen über die Form der Prämien (fixe) und die Art der Schadenzahlung (proportionale) ist die Entscheidung über die Produktionsmenge unabhängig von der Wahl des Ausmaßes der Kreditversicherung. Während bis vor kurzem die Kreditversicherung im internationalen Handel überwiegend durch staatliche Exportkreditversicherer abgewickelt wurde, erhalten seit dem Jahr 2000 private Kreditversicherer mehr als die Hälfte des gesamten weltweiten Prämienvolumens für private und staatliche Kreditversicherungen (*Swiss Re, 2000; Berne Union, 2005*).

Exportgarantien wurden in der Vergangenheit als Instrumente zur Förderung exportorientierter Unternehmen genutzt. Da das Förderelement einer Exportgarantie von einem Land unterschiedlich stark genutzt werden konnte, kam es zu Subventionswettläufen mit

entsprechenden Wettbewerbsverzerrungen zwischen Anbietern (*Carmichael, 1987*). Schon vor dem EU-Beitritt setzte Österreich die freiwillige Selbstbindung im Rahmen des OECD-Consensus (Arrangement on Officially Supported Export Credits) um. Damit unterwarf sich Österreich schon frühzeitig internationalen Regeln zur Vergabe von Exportgarantien, die einen Subventionswettbewerb über günstige Versicherungs- und damit Finanzierungsbedingungen verhindern. Nach dem EU-Beitritt wurde der Consensus als Teil des EU-Gemeinschaftsrechtes in das österreichische Rechtssystem übernommen (*OeKB, 2001*). Die internationalen Regeln geben Mindest- bzw. Höchstwerte für typische versicherungstechnische Parameter von Kreditversicherungen vor und verhindern dadurch, dass Exportunternehmen mit einer staatlichen Garantie einen Vorteil gegenüber Unternehmen erzielen, die keine staatliche Absicherungsmöglichkeit nutzen, bzw. die in ihrem Heimatland ungünstigere Garantiebedingungen vorfinden. Diese Vorgaben führen zu "fairen Prämien" für Exportgarantien, d. h. die Einnahmen aus der Garantie decken die erwarteten Leistungen im Durchschnitt ab, so dass die österreichischen Exportgarantien im langfristigen Vergleich seit 1950 ausgeglichen bilanzieren (Übersicht 2.1).

Da für Exportgarantien eine faire Prämie vorgeschrieben ist, bestehen innerhalb des aktuellen Garantiesystems keine Förderungen, die von den Garantienehmern mitgenommen werden könnten. Mitnahmeeffekte im klassischen Sinn sind damit ausgeschlossen. Ein Wert für die kurzfristige Elastizität unter 1 muss theoretisch andere Ursachen haben. *Laffont (1989)* zeigt, dass risikoscheue Haushalte bzw. Unternehmen bei einer fairen Prämie immer vollständigen Versicherungsschutz nehmen, d. h. sie übertragen das gesamte Risiko auf die Versicherung. Wenn die Prämie durch Vertriebs-, Verwaltungs- und Kapitalkosten über der fairen Prämie liegt, nehmen risikoscheue Versicherungsnehmer nur noch teilweisen Versicherungsschutz und tragen einen Teil des Risikos selbst. Risikoneutrale und risikofreudige Haushalte bzw. Unternehmen würden hingegen auch bei einer fairen Prämie keine Versicherung abschließen und das Risiko vollständig selbst tragen. Eine Erklärung für die Bereitschaft von 30% bis 40% der Unternehmen in der WIFO-Umfrage, das politische Risiko von Lieferforderungen gegenüber ausländischen Geschäftspartnern auch selbst zu tragen, wäre daher deren höhere Risikobereitschaft. Wenn risikoneutrale oder risikofreudige Unternehmen trotzdem die Exportgarantien des Bundes in Anspruch nehmen, widerspricht dieses Verhalten der theoretisch erwarteten Reaktion. *Goldberg (2009)* gibt mehrere Erklärungen für die Versicherungsnachfrage risikofreudiger Unternehmen an: (1) Diese Unternehmen konzentrieren sich auf das Risikomanagement in ihrem eigentlichen Kerngeschäft und nutzen die Garantie zur Auslagerung des Risiko- und Liquiditätsmanagements. Dieses Verhalten ist im Fall der österreichischen Exportgarantien rational, weil die Prämien fair sind. (2) Eine alternative Erklärung sind Vorgaben von Geschäftspartnern oder der Konzernleitung. Im Fall von Refinanzierungen könnten Exportgarantien als Vertragsbedingung von der Geschäftsbank vorgegeben sein oder sie bieten Zugang zu verbesserten Finanzierungsbedingungen. Im zweiten Fall müsste der Aufwand für Garantieprämien kleiner sein, als die Kostenersparnis aus verbesserten Finanzierungsbedingungen.

Übersicht 2.1: Deckungsrechnung zu Haftungen der Republik Österreich gemäß Ausfuhrförderungsgesetz

	2007	1950 bis 2007	2008	1950 bis 2008
	Mio. €			
Vereinnahmte Entgelte	157	4.034	205	4.239
+/- Zinsen/Kosten	93	1.167	37	1.204
Zwischensumme	250	5.201	242	5.443
Rückflüsse zu Schadenszahlungen	188	2.650	262	2.912
Summe (+)	438	7.851	504	8.355
Schadenszahlungen exkl. HIPC (-) ¹⁾	313	6.102	379	6.469
Ergebnis (±) ²⁾	125	1.749	125	1.886
Zinsenreduktionen netto (-)	43	1.908	23	1.931
Saldo nach Zinsenreduktionen (±) ²⁾	82	-159	102	-45
<i>In % der kumulativen Haftungszusagen</i>		0,10		0,03
<i>In % des Haftungsobligos gemäß AusfFG</i>		0,42		0,10
Stand der aushaftenden Forderungen der Republik Österreich zum Ultimo (exkl. HIPC), aus deren Betreuung weitere Rückflüsse zu erwarten sind	845	845	907	907
<i>Schadenszahlungen inkl. Zinsenreduktionen netto abzüglich der Rückflüsse zu Schadenszahlungen</i>				
<i>In % der vereinnahmten (±) Entgelte Zinsen/Kosten</i>	67,4	103,0	57,9	100,8
Zinsenreduktionen (-)	71	2.430	51	2.481
Dotationen hiezu (+)	28	522	28	550
Zinsenreduktionen netto (-)	43	1.908	23	1.931
Abschreibungen wegen Uneinbringlichkeit exkl. HIPC (-)	586	2.607	44	2.651
Summe(-)	629	4.515	67	4.582
<i>In % der kumulativen Haftungszusagen</i>		2,7		2,6
Haftungszusagen	12.316	165.207	12.063	177.270
Haftungsobligo gemäß AusfFG zum Ultimo	37.460		44.446	

Q: OEKB. – 1) Umgliederungen von bereits in vorangegangenen Berichtsperioden erfolgten Schadenszahlungen zur HPC-Initiative beeinflussen die Fortrechnung. – 2) Deckungsüberschuss (+); rechnerischer Abgang (-).

Die Wirkung von Exportgarantien auf den Exporterfolg ist eine wirtschaftspolitische wichtige Fragestellung, die jedoch in empirischen Publikationen nur selten untersucht wird. In zwei Arbeiten über das deutsche Ausfuhrleistungssystem von *Halfen* (1991) und *Weidig et al.* (2000) werden die Garantien mit einer Elastizität versehen, die aus Umfrageergebnissen unter Garantienehmern abgeleitet wurde. Insbesondere wurde danach gefragt, ob das Unternehmen Exportgeschäfte auch ohne die Garantie unternommen hätte, und ob die Unternehmen im Fall abgelehnter Deckungen das Geschäft trotzdem durchgeführt haben. Den Anteil der Unternehmen, die trotzdem das Exportgeschäft unternommen hätten, interpretieren *Halfen* (1991) und *Weidig et al.* (2000) als Mitnahmeeffekt. Der Mitnahmeeffekt umfasst Exportaktivitäten, die ohnehin stattgefunden hätten und erzeugt einen

unterproportionalen Zusammenhang zwischen Exportgarantien und Exportvolumen. Aus den beiden Umfragen ergeben sich Elastizitäten für die deutschen Ausfuhrleistungswährleistungen von 0,5 (Halfen, 1991) und 0,65 (Weidig et al., 2000). Mit 1 Mrd. € an Ausfuhrleistungswährleistungen können demnach 0,5 Mrd. € bis 0,65 Mrd. € an Exporten ausgelöst werden.

Empirische Studien zu den deutschen Ausfuhrleistungswährleistungen (Moser et al., 2008) und österreichischen Exportgarantien (Url, 2001; Egger – Url, 2006), die über rein deskriptive Auswertungen der Daten hinaus gehen, finden deutlich überproportionale langfristige Auswirkungen von Garantien auf Exporte. Die in diesen beiden Arbeiten abgeleiteten Elastizitäten berücksichtigen neben der kurzfristigen Wirksamkeit auch langfristig induzierte Nachfrageaufträge. Während die Exporte des Jahres t auf Garantien desselben Jahres nur mit einem Faktor von 0,3 (Egger – Url, 2006) bzw. 0,85 (Moser et al., 2008) reagieren, liegen die langfristigen Elastizitäten in einer Bandbreite zwischen 1,7 (Moser et al., 2008) und 2,8 (Egger – Url, 2006) und sind damit deutlich größer als 1. Die Berücksichtigung von Nachfrageaufträgen hat also große Bedeutung für die Einschätzung der Wirksamkeit von Exportgarantien.

2.3 Theoretische und empirische Folgen von Direktinvestitionen im Ausland auf den Export

Die Wirkung ausländischer Direktinvestitionen (FDI) auf das Exportvolumen und das inländische Beschäftigungsniveau sind theoretisch zweideutig. Je nach Investitionstyp können Exportvolumen und Beschäftigung zu- oder abnehmen. Man unterscheidet zwischen vertikalen FDI, die von der Ausnutzung unterschiedlicher Faktorkosten getrieben sind und horizontalen FDI, die den Vorteil der Kundennähe gegen den Nachteil kleiner Produktionsstätten abwägen.

Das Modell der vertikalen FDI unterstellt, dass multinationale Unternehmen vorwiegend die unterschiedliche relative Ausstattung von Ländern mit Produktionsfaktoren ausnutzen und aus diesem Grund entstehen (Helpman, 1984; Grossman – Helpman, 1991). Dieses Modell kann erfolgreich den FDI-Strom zwischen Ländern mit großen Unterschieden in der Faktorausstattung erklären, z. B. Investitionen in den südost- mittel- und osteuropäischen Ländern oder in anderen aufstrebenden Märkten mit vergleichsweise niedrigem Kapitalbestand. Da die Produktion in diesem Fall in das Land mit den niedrigeren Faktorkosten verlagert wird, verdrängen vertikale FDI sowohl die inländische Produktion als auch Exporte und Beschäftigung. Indirekte positive Effekte auf die Exporttätigkeit können dadurch entstehen, dass das betreffende Unternehmen durch die ausgelagerte Produktion die Produktivität steigern kann, dadurch wettbewerbsfähiger wird und insgesamt an Marktanteilen gewinnt.

Das Modell der horizontalen FDI betont hingegen die Bedeutung von Transportkosten und vergleicht diese mit den Fixkosten des Markteintritts durch eine ausländische Produktionsstätte (Brainard, 1993; Markusen – Venables, 1998, Egger – Pfaffermayr, 2005). Je niedriger die Transportkosten sind, desto eher werden zentrale Produktionsstätten bevorzugt und der lokale Markt von einer Produktionsstätte aus beliefert. Je niedriger die Fixkosten der Errichtung eines

ausländischen Betriebs sind, desto eher erfolgt die Produktion lokal in der Nähe der Kunden und bewirkt das Entstehen multinationaler Unternehmen. In diesem Modell sind Exporte und Auslandsbeteiligungen substitutiv, d. h. FDI verdrängen Lieferungen aus dem Inland in Form von Exporten (Egger, 2001).

Neben den Analysen der Außenhandelsliteratur gibt es auch industrieökonomische Arbeiten zur Fragestellung, ob ausländische Tochterunternehmen eher Endprodukte oder Vorleistungen für andere Unternehmen erzeugen, bzw. ob ausländische Tochterunternehmen ihre Vorleistungen von der Mutter oder von anderen ausländischen Unternehmen beziehen. Koizumi – Kopecky (1980) zeigen, dass es in diesem Fall zu kurzfristigen Abweichungen vom langfristigen Gleichgewichtszustand kommen kann, und die Beziehung zwischen Exporten und FDI kurzfristig komplementär aber langfristig substitutiv sein kann. Egger (2001) bemerkt, dass die empirischen Ergebnisse bisher widersprüchlich sind und aus den vorliegenden Arbeiten keine eindeutige Schlussfolgerung über den dominierenden Beziehungstyp zwischen Exporten und FDI (komplementär/substitutiv) gezogen werden kann. Darüber hinausgehend hängt die Art der Beziehung vom zugrunde liegenden Ereignis ab, das zu vermehrten FDI führte. Sinkende Transportkosten zwischen zwei Ländern haben z. B. eine klar substitutive Wirkung zwischen FDI und Exporten. Andererseits erzeugt ein positiver Schock auf das Wirtschaftswachstum zweier benachbarter Länder einen komplementären Effekt zwischen FDI und Exporten (Egger, 2001).

Falk – Hake (2008) weisen in einem Panel aus sieben Industrieländern und mehreren Industrien zwar positive Rückwirkungen von Exporten auf FDI nach, umgekehrt finden sie aber keine Granger-Kausalität von FDI auf Exporte. Damit stützen sie die Ergebnisse anderer Arbeiten auf Grundlage makroökonomischer Daten, die ebenfalls keine statistisch signifikante Beziehung oder nur sehr schwache Rückkoppelungen nachweisen können (Moser et al., 2009). Alternativ zu den Studien mit makroökonomischen Daten gibt es eine Vielzahl von Untersuchungen mit Firmendaten; aber auch auf Mikroebene bringt ein Teil der Untersuchungen positive ein anderer Teil negative Ergebnisse, so dass insgesamt widersprüchliche empirische Ergebnisse zu verzeichnen sind (Moser et al., 2009).

Altzinger – Wild (2007) untersuchen die Wirkung der Beteiligungsgarantien der Republik Österreich auf die Löhne und Gehälter, die Cash-Flow-Quoten, die Gewinne und die Beschäftigung österreichischer Unternehmen mit einer Beteiligungsgarantie. Sie finden eher positive Wirkungen in Bezug auf die Löhne, den Cash-Flow und die Gewinne aber keine Auswirkungen in Bezug auf die Beschäftigung und die Produktivitätsentwicklung. Ähnlich wie in Koizumi – Kopecky (1980) erwartet, finden Altzinger – Wild (2007) eine vorerst positive Wirkung, die aber mit der Zeit tendenziell abnimmt.

3. Deskriptive Auswertung der WIFO-Umfrage zu Export- und Beteiligungsgarantien

3.1 Einleitung

Die Analyse der Auswirkungen von Export- und Beteiligungsgarantien auf die österreichische Volkswirtschaft beruht auf einer WIFO-Unternehmensumfrage vom Juni 2009. Sie soll detaillierte Informationen über die Folgen der von der Oesterreichischen Kontrollbank (OeKB) im Auftrag des Bundesministeriums für Finanzen abgewickelten Haftungen gemäß Ausfuhrförderungsgesetz (Exportgarantien oder Beteiligungsgarantien) liefern. Zu diesem Zweck wurde einerseits eine Gruppe von OeKB-Garantienehmern – die Namen der aktiven Garantienehmer wurden dankenswerterweise von der Oesterreichischen Kontrollbank zur Verfügung gestellt – befragt und andererseits eine ausgewählte Kontrollgruppe von Unternehmen kontaktiert. Für die Kontrollgruppe wurden anhand der beiden Kriterien Zugehörigkeit zu einem Wirtschaftszweig sowie Mitarbeiterzahl ähnliche Unternehmen zu den Garantienehmern gesucht (Matching). Aus dem Vergleich des Antwortverhaltens der beiden Gruppen sind Rückschlüsse auf die Wirksamkeit von Garantien möglich, und die Ergebnisse sind Grundlage für die Simulationsanalyse.

Die Befragung gliedert sich in folgende Themenbereiche: Einleitend werden allgemeine Unternehmenskennzahlen abgefragt, danach folgt je ein Abschnitt mit Fragen zur Exporttätigkeit und zu Auslandsbeteiligungen, sowie je eine Gruppe von Fragen zu Exportgarantien und Beteiligungsgarantien, abschließend werden die Unternehmen nach Verbesserungsvorschlägen der Export- und Beteiligungsförderung befragt. Der versendete Fragebogen befindet sich im Anhang 3. Diese Studie bezieht sich lediglich auf die über die Oesterreichische Kontrollbank abgewickelten Export- und Beteiligungsgarantien der Typen G1, G2, G3, G4, G8 und G9, die in der Folge kurz als Export- bzw. Beteiligungsgarantien bezeichnet werden. Wechselbürgschaften bleiben aus dieser Analyse ausgeklammert. Insgesamt wurden 832 Unternehmen angeschrieben, davon antworteten 252 Unternehmen, dies entspricht einer Rücklaufquote von 30,3%. Die Rücklaufquote innerhalb der Stichprobe der OeKB liegt – mit über einem Drittel – etwas über jener der "gematchten" Kontrollgruppe (mehr als 25%).

3.2 Allgemeine Kennzahlen zur Unternehmensbefragung

Zahl der Exporteure und Direktinvestoren, Kennzahlen zu Exporten und Auslandsbeteiligungen

Unter den 252 antwortenden Unternehmen befinden sich 221 Exporteure und 106 Direktinvestoren. 98 Unternehmen tätigten im letzten Geschäftsjahr sowohl Auslandsbeteiligungen als auch Exporte, 23 Unternehmen geben weder Exporte noch

Direktinvestitionen an. Unter den Exporteuren hat fast die Hälfte der antwortenden²⁾ Unternehmen (49,3%) zumindest einmal eine Exporthaftung des Bundes in Anspruch genommen, innerhalb der Gruppe der Direktinvestoren ist der Anteil der Unternehmen mit Beteiligungsgarantie geringer (25,5%).

Unter den Exportgarantienehmern sind Unternehmen mit einem hohen Exportvolumen überdurchschnittlich stark vertreten. Die befragten Exporteure erreichen ein Exportvolumen von insgesamt 13,6 Mrd. €³⁾. Teilt man dieses in Exporteure mit und ohne Exportgarantie ergeben sich trotz annähernd ausgeglichener Verteilung der Unternehmenszahl in beiden Gruppen (104 Garantienehmer/108 Nichtgarantienehmer) für Garantienehmer Exporte von 8,4 Mrd. € (62%). Die Ergebnisse im Kapitel 3.1.3 werden zeigen, dass Großunternehmen überdurchschnittlich oft in der Gruppe der Garantienehmer vertreten sind. Diese weisen auch eine überdurchschnittlich hohe Exportintensität auf. Die Summe der Beteiligungswerte der 91 Direktinvestoren ergibt 1,95 Mrd. €, davon entfallen 1,7 Mrd. € auf jene 26 Unternehmen mit einer Beteiligungsgarantie (87%).

Unter den Beteiligungsgarantienehmern sind Unternehmen, die Teil eines ausländischen Konzerns sind, stärker vertreten. Ein Drittel der Beteiligungsgarantienehmer ist Teil eines internationalen Konzerns mit Stammsitz im Ausland. Innerhalb der Kontrollgruppe der Auslandsinvestoren ohne Beteiligungsgarantie liegt dieser Anteil bei nur etwa einem Fünftel. Unter den Exporteuren ist dieses Verhältnis umgekehrt: Ein Drittel aller Nichtgarantienehmer und nur ein Viertel aller Garantienehmer sind Teil eines ausländischen internationalen Konzerns.

Definition der jeweiligen Kontrollgruppen für Export- und Beteiligungsgarantienehmer (Teilung der Stichprobe)

Um Rückschlüsse über die Wirksamkeit der Garantien abzuleiten, wird das unterschiedliche Antwortverhalten von Unternehmen mit Garantieanspruchnahme und der zugehörigen Kontrollgruppe analysiert. Für die Darstellung möglicher Effekte von Exportgarantien werden den Exporteuren mit Exportgarantie (109 Unternehmen) Exporteure ohne Exportgarantie (112 Unternehmen) gegenübergestellt. Den 27 Unternehmen mit Beteiligungsgarantie stehen 79 Direktinvestoren ohne Beteiligungsgarantie gegenüber. Die geringe Zahl an Beteiligungsgarantienehmern ist nicht überraschend. Gemäß OeKB (2008) gab es zum 31. 12. 2008 1.880 Unternehmen mit einer Deckung in den Haftungsarten G1 bis G9 und G11. In dieser Zahl sind auch die Kunden des Exportfonds eingeschlossen. In der Teilgruppe der Beteiligungsgarantien (G4) waren es nur 241. Auch wenn die Zahl von 27 Unternehmen mit Beteiligungsgarantien in der WIFO-Umfrage daher passend erscheint, schränkt diese geringe Fallzahl die Analysemöglichkeiten (z. B. eine weitere Teilung der Stichprobe) ein.

²⁾ In diesem Abschnitt beziehen sich die genannten Werte – sofern nicht anders angegeben – immer auf die Zahl der antwortenden Unternehmen der jeweiligen Frage.

³⁾ 9 von 221 Exporteure machten keine Angaben über die Höhe der Exporte.

Die Auswertungen verzichten auf eine Unterscheidung in aktive Garantienehmer und inaktive Garantienehmer ohne ein laufendes Garantiegeschäft. Einerseits aufgrund der geringen Fallzahl von Beteiligungsgarantienehmern, und andererseits aufgrund der Überlegung, dass auch in der Vergangenheit in Anspruch genommene Garantien weiterhin positiv auf die Unternehmensperformance nachwirken.

3.3 Unterschiede in den Grundeigenschaften von Garantienehmern und Nichtgarantienehmern

Sektorstruktur

Die Handels- und Dienstleistungsunternehmen sind in der Stichprobe klar unterrepräsentiert (vgl. Anhang 1 zur Repräsentativität der Unternehmensstichprobe). Unter den 252 antwortenden Unternehmen entfallen 13,1% auf den Handel und 13,9% auf den Dienstleistungssektor, jedoch 73% auf die Sachgüterproduktion. Die sektorale Zugehörigkeit der Exporteure mit und ohne Exportgarantie unterscheidet sich nicht sehr stark von jener der gesamten Stichprobe, tendenziell ist die Zahl der Unternehmen des Dienstleistungssektors relativ zu jener der Sachgüterproduktion etwas geringer (11,5% bei Exportgarantienehmern und 9,8% bei zugehöriger Kontrollgruppe, siehe auch Abbildung 3.13 im Anhang 2). Deutlicher ist der Unterschied in der sektoralen Zugehörigkeit zwischen Direktinvestoren mit Beteiligungsgarantie und der zugehörigen Kontrollgruppe. In Letzterer entfallen 19,2% der insgesamt 102 antwortenden Unternehmen auf den Dienstleistungssektor, innerhalb der Beteiligungsgarantienehmer liegt der Anteil nur bei 8,3%. Dieser geringe Anteil ist nicht verwunderlich, da ein Großteil der österreichischen Direktinvestoren aus dem Finanz- und Kreditwesen stammt, diese aber in der WIFO-Umfrage nicht eingeschlossen sind.

Unternehmenstyp, Umsatz- und Mitarbeitergrößenklassen

Eine weitere wichtige Ausprägung ist die Unternehmensgröße. Die im Folgenden verwendeten vier Unternehmenstypen Kleinstunternehmen, Kleinunternehmen, Mittelunternehmen und Großunternehmen orientieren sich an der EU-Empfehlung (*Europäische Kommission, 2003*) über die Definition von Kleinstunternehmen sowie kleinen und mittleren Unternehmen⁴⁾.

Abbildung 3.1 zeigt, dass unter den Exporteuren mit Exportgarantie Großunternehmen öfter vertreten sind (45,3%) als im Vergleich zur Kontrollgruppe (27,5%). Noch deutlicher sichtbar

⁴⁾ Unternehmen mit einem Jahresumsatz kleiner gleich 2 Mio. € und einer Mitarbeiterzahl unter 10 Personen werden als Kleinstunternehmen definiert. Die Grenzwerte für Kleinunternehmen liegen bei kleiner gleich 10 Mio. € Umsatz und weniger als 50 Mitarbeiter, für Mittelunternehmen bei kleiner gleich 50 Mio. € Umsatz und gleichzeitig unter 250 Mitarbeitern. Diese drei soeben definierten Kategorien können zur Gruppe der KMU zusammengefasst werden. Diese werden den restlichen "Großunternehmen" – Umsatz größer als 50 Mio. € und/oder Mitarbeiterzahl größer oder gleich 250 – gegenübergestellt.

Abbildung 3.1: Struktur der Unternehmen in der Stichprobe nach Unternehmenstypen von ausgewählten Unternehmensgruppen



Q: WIFO-Umfrage. – Ungewichtete Häufigkeiten. Anteile an der jeweils antwortenden Zahl von Unternehmen: insgesamt (241), Exporteur mit Exportgarantie (106), Exporteur ohne Exportgarantie (109), Direktinvestor mit Beteiligungsgarantie (24), Direktinvestor ohne Beteiligungsgarantie (79).

wird das Übergewicht von Großunternehmen bei Beteiligungsgarantienehmern (über 80%). Die restlichen Unternehmen teilen sich in 12,5% Mittelunternehmen und 4,2% Kleinunternehmen auf.

Ordnet man die antwortenden Unternehmen nach ihrer Mitarbeiterzahl⁵⁾, kommt man zu ähnlichen Ergebnissen (siehe Abbildung 3.14 im Anhang 2), wenn auch der Anteil der Unternehmen mit 250 oder mehr Mitarbeitern jeweils etwas geringer ausfällt als jener von Großunternehmen (36,7% bei Exportgarantienehmern und 63% bei Beteiligungsgarantienehmern, in den jeweiligen Kontrollgruppen beträgt er 20,5% bzw. 27,8%). Eine Auswertung nach fünf Umsatzgrößenklassen gemäß der Eurostat-Definition⁶⁾ zeigt noch deutlicher, dass große Unternehmen – insbesondere in der Gruppe der Beteiligungsgarantienehmer – überproportional stark vertreten sind: fast 80% sind Unternehmen mit einem Umsatz von über 50 Mio. €. Unter Exportgarantienehmern erreicht die Zahl der Unternehmen in der höchsten Umsatzgrößenklasse einen Anteil von 41,5% (siehe Abbildung 3.15 im Anhang 2).

⁵⁾ Ebenfalls gemäß der EU-Empfehlung (Europäische Kommission, 2003), jedoch nur auf die Mitarbeiterzahl bezogen.

⁶⁾ Die fünf Klassen sind folgendermaßen definiert: <1 Mio. €/ <5 Mio. €/ <20 Mio. €/ <50 Mio. €/ >=50 Mio. €. Diese weichen von den oben angegebenen, zur Einteilung in die Unternehmenstypen verwendeten, Umsatzgrößenklassen ab, haben jedoch den Vorteil, dass sie einen Abgleich der Daten mit der Leistungs- und Strukturhebung (LSE) ermöglichen.

Forschungs- und Entwicklungsintensität

Unterscheidet man die Unternehmen nach ihrer Forschungstätigkeit, zeigen sich ebenfalls Abweichungen zwischen Garantie- und Nichtgarantienehmern. Die Auswertung der Forschungsintensität in Anlehnung an die OECD-Definition von "high-tech" und "medium-high-tech"⁷⁾ zeigt für Garantienehmer, dass sie nicht überproportional stark im Spitzenfeld der Forschungsintensität vertreten sind. Sie nehmen jedoch öfter eine mittlere Position ein. Vergleicht man die Häufigkeit der Unternehmen mit einem Forschungs- und Entwicklungs- (FuE) Anteil am Umsatz von über 5% zeigt sich kein großer Unterschied im Antwortverhalten zwischen Export- und Beteiligungsgarantienehmern zu deren jeweiliger Kontrollgruppe (siehe Abbildung 3.2). Anders verhält sich jedoch das Antwortverhalten im Bereich von 3% bis 5% FuE-Anteil. Hier liegt der Anteil innerhalb der Exportgarantienehmer mit 24,7% deutlich über jenem der Kontrollgruppe (10,4%). Auch bei Beteiligungsgarantienehmern scheinen mehr Unternehmen (30,4%) in diesem mittleren Bereich der Forschungstätigkeit relativ zur Kontrollgruppe (14,9%) auf. Es ist allerdings zu beachten, dass sich die Frage zu den FuE-Ausgaben nur auf das befragte Unternehmen, jedoch nicht auf Zulieferer bezieht. Dadurch sind indirekte Effekte durch FuE-intensive Zulieferer in den Ergebnissen nicht abgebildet.

Kein großer Unterschied ergibt sich im Innovationsverhalten bei KMU zwischen Exportgarantienehmern und Nichtgarantienehmern. Als innovationsfreudige KMU werden Klein- und Mittelbetriebe mit einem FuE-Anteil am Umsatz über dem Wert des 0,75-Quantils bezeichnet. Dieser beträgt sowohl bei KMU als auch in der gesamten Stichprobe 4%. Demnach sind unter den Exportgarantienehmern 25,5% der antwortenden Unternehmen als innovationsfreudige KMU einzustufen, innerhalb der Kontrollgruppe liegt der Anteil bei 28,4%.

Abschließend können folgende Ergebnisse zusammengefasst werden: Unter den Garantienehmern, insbesondere den Beteiligungsgarantienehmern, sind deutlich öfter Großunternehmen vertreten, und Garantienehmer weisen häufiger eine mittlere FuE-Intensität auf.

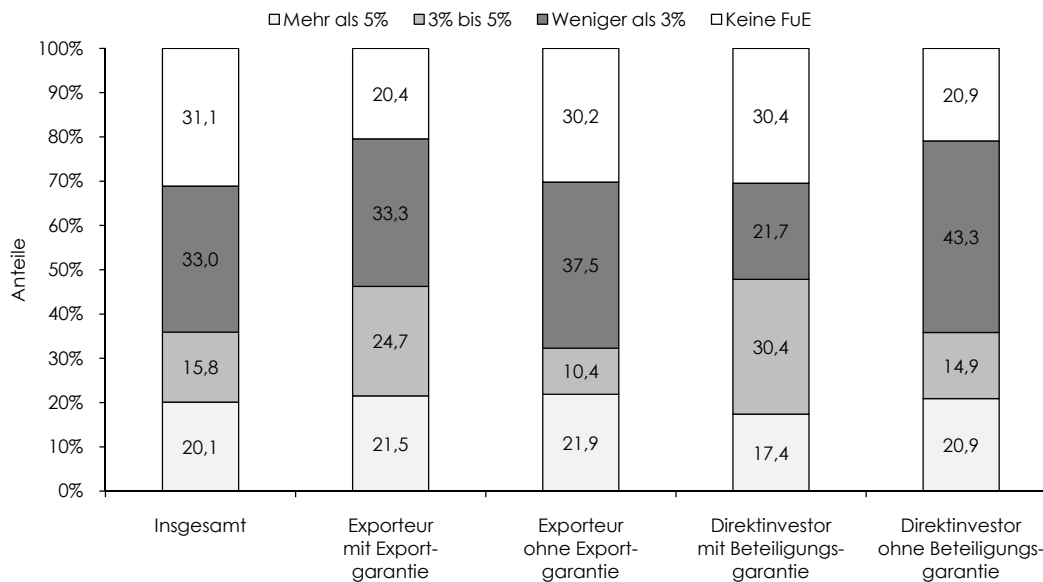
3.4 Unterschiede zwischen Garantienehmern und Kontrollgruppen bei Beschäftigungs- und Exportentwicklung, Qualifikationsstruktur sowie Export- und Beteiligungszielmärkten

Vergleich der Beschäftigungsentwicklung

Der Fragebogen ist so gestaltet, dass Fragen nach Zahlen und Wachstumsraten möglichst selten vorkommen und die Unternehmen eine qualitative Einschätzung der Beschäftigungs- und Exportdynamik geben sollen. Diese Strategie hat den Vorteil, dass die Antwortfreudigkeit auch für komplexe Zusammenhänge im Bereich des Außenhandels erhalten bleibt. Die WIFO-

⁷⁾ Der FuE-Anteil am Umsatz wurde in vier Klassen unterteilt: mehr als 5%, von 3% bis 5%, unter 3% und keine Forschungs- und Entwicklungstätigkeit.

Abbildung 3.2: Struktur der Unternehmen in der Stichprobe nach FuE-Klassen von ausgewählten Unternehmensgruppen



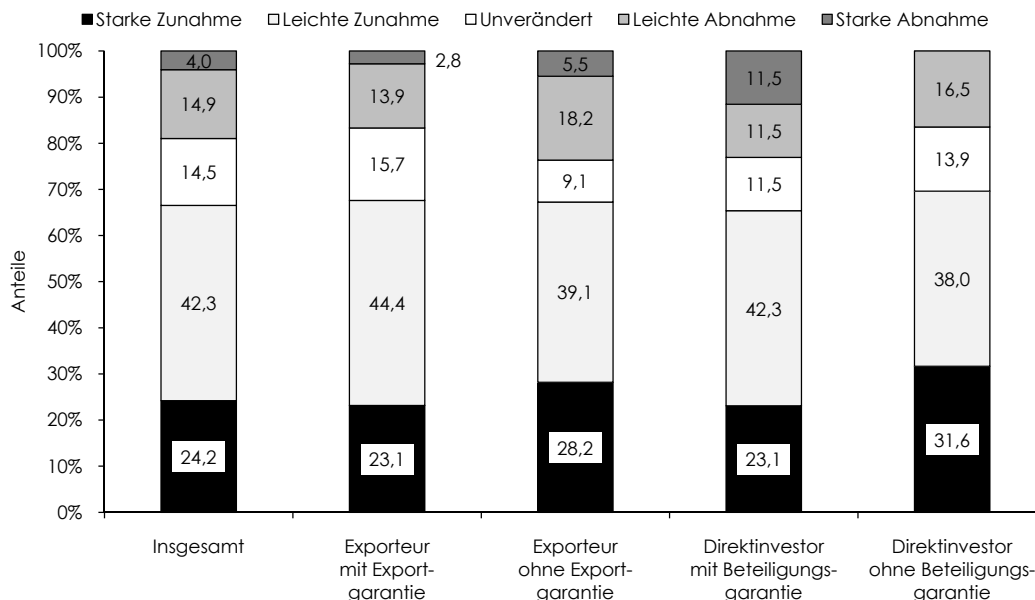
Q: WIFO-Umfrage. – Ungewichtete Häufigkeiten. Anteile an der jeweils antwortenden Zahl von Unternehmen: insgesamt (209), Exporteur mit Exportgarantie (93), Exporteur ohne Exportgarantie (96), Direktinvestor mit Beteiligungsgarantie (23), Direktinvestor ohne Beteiligungsgarantie (67).

Umfrage erfasst die Entwicklung der inländischen Beschäftigten in den antwortenden Unternehmen für zwei unterschiedliche Zeiträume: die letzten 3 und die letzten 10 Jahre. Abbildung 3.3 zeigt die Auswertung der Antworten über die Beschäftigungsentwicklung der letzten 3 Jahre. Betrachtet man die ungewichteten Häufigkeiten aller 248 antwortenden Unternehmen, so wird am häufigsten eine leichte Zunahme der Beschäftigung (42,3%) genannt, gefolgt von einer starken Zunahme (24,2%). Die deutlich häufigere Nennung eines Beschäftigungszuwachses (66,5%) im Vergleich zu einer Beschäftigungsabnahme (18,9%) ist aufgrund des österreichischen Export- und BIP-Wachstums der vergangenen Jahre nicht weiter verwunderlich.

Betrachtet man Exporteure mit und ohne Exportgarantie, so ergibt sich ein Unterschied in der Rangfolge der Nennungen. Exportgarantienehmer nennen am dritthäufigsten (15,7%) keine Veränderung, Exporteure ohne Exportgarantie hingegen eine leichte Abnahme (18,2%). Die Summe der Häufigkeiten der beiden Antworten "starke und leichte Zunahme" zeigt kaum einen Unterschied zwischen Exportgarantienehmern und zugehöriger Kontrollgruppe. Letztere gibt jedoch relativ gesehen etwas häufiger eine starke Zunahme (28,2%), erstere öfters eine leichte Zunahme (44,4%) an⁸⁾. Etwas anders präsentiert sich das Bild bei der Frage nach der

⁸⁾ Ein Unterschied im Antwortverhalten reicht noch nicht aus, um davon abzuleiten, dass das Faktum der Garantieanspruchnahme die Beschäftigungsentwicklung beispielsweise positiv beeinflusst, da einerseits dieser "scheinbare" Einfluss durch eine dritte Variable (die sowohl die Inanspruchnahme von Garantien als auch die

Abbildung 3.3: Beschäftigungsentwicklung der letzten 3 Jahre von ausgewählten Unternehmensgruppen



Q: WIFO-Umfrage. – Ungewichtete Häufigkeiten. Anteile an der jeweils antwortenden Zahl von Unternehmen: insgesamt (248), Exporteur mit Exportgarantie (108), Exporteur ohne Exportgarantie (110), Direktinvestor mit Beteiligungsgarantie (26), Direktinvestor ohne Beteiligungsgarantie (79).

Beschäftigungsentwicklung in den letzten 10 Jahren (siehe Abbildung 3.16 im Anhang 2). Hier nehmen innerhalb der Gruppe der Exportgarantienehmer die Antworten in der Rubrik "starke Zunahme" mit 42,6% einen leicht höheren Anteil ein (im Vergleich zur Kontrollgruppe 37%), im Vergleich zu einem leicht geringeren Anteil bei den Angaben zur "leichten Zunahme" (26,9%, Kontrollgruppe 38%). In Summe ist jedoch der Anteil jener Unternehmen, welche eine – entweder starke oder schwache – Beschäftigungszunahme angeben, nun unter den Exportgarantienehmern (69,5%) etwas geringer als in der Kontrollgruppe (75%). In den Kategorien "unverändert", "leichte Abnahme" und "starke Abnahme" ist der Anteil bei Exportgarantienehmern wieder leicht höher, verglichen mit Exporteuren ohne Garantieanspruchnahme.

In Abbildung 3.3 wird auch die Beschäftigungsentwicklung von Direktinvestoren mit und ohne Beteiligungsgarantie dargestellt. Der ungewichtete Anteil der Beteiligungsgarantienehmer, deren Beschäftigung in den letzten 3 Jahren stark zugenommen (23,1%) hat, liegt unter jenem der Nichtgarantienehmer (31,6%). Andererseits ist der Anteil der Beteiligungsgarantienehmer mit einer leichten Beschäftigungszunahme höher. In Summe weisen jedoch die Beteiligungsgarantienehmer öfters einen Beschäftigungsabbau und seltener eine

Beschäftigungsentwicklung beeinflusst) getrieben sein könnte und andererseits da selbst dann, wenn ein unterschiedliches Verhalten festgestellt werden kann, noch keine Aussagen über die Richtung des Einflusses, also die Kausalität, getroffen werden können.

Beschäftigungszunahme aus. Allerdings erscheint wegen der geringen Fallzahl eine gewisse Vorsicht bei der Interpretation dieses Ergebnisses angebracht. Die Auswertungen bezüglich der Beschäftigungsentwicklung der letzten 10 Jahre (siehe Abbildung 3.16 im Anhang 2) zeigen ein ähnliches Muster.

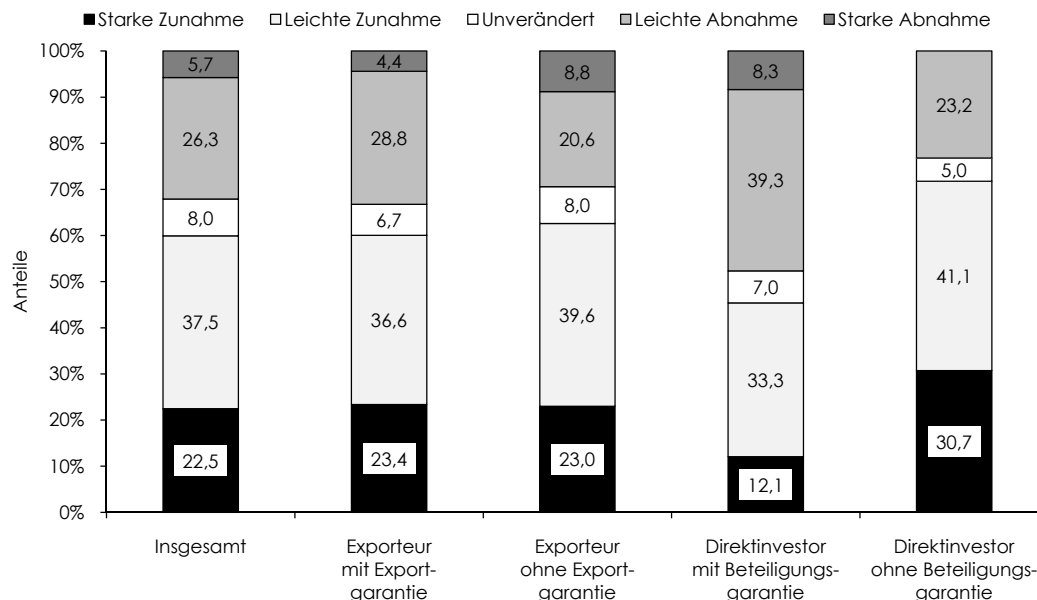
Im Gegensatz zu den soeben beschriebenen Abbildungen sind die Ergebnisse der Abbildung 3.4 beschäftigungsgewichtet. Dadurch geht das Antwortverhalten von Unternehmen mit einer höheren Zahl von Beschäftigten mit einem größeren Gewicht in die Auswertung ein. Diese Vorgangsweise hat den Vorteil, dass die Antworten von beschäftigungsintensiven Unternehmen entsprechend ihrer größeren Bedeutung am Arbeitsmarkt berücksichtigt werden. Betrachtet man die Ergebnisse bezüglich der Beschäftigungsentwicklung der letzten 3 Jahre treten nun – insbesondere bei einem Vergleich der Beteiligungsgarantienehmer mit der Kontrollgruppe – deutlichere Unterschiede hervor. Der Anteil der Unternehmen mit einer Beschäftigungszunahme – sei es eine starke oder auch leichte – beträgt unter den Beteiligungsgarantienehmern nur mehr 45,4%; im Vergleich dazu liegt der Anteil bei den Direktinvestoren ohne Beteiligungsgarantie deutlich darüber (71,8%). Dieser Unterschied tritt in Abbildung 3.17 im Anhang 2 im Hinblick auf die 10-Jahresfrist noch deutlicher auf. Das Ergebnis ist jedoch durch die geringe Fallzahl unsicher und zusätzlich durch ein Unternehmen mit hohem Beschäftigungsniveau geprägt.

Vergleich der Qualifikationsstruktur der Beschäftigten

Dieser Abschnitt analysiert den Zusammenhang zwischen der Inanspruchnahme von Garantien und der Qualifikationsstruktur der Beschäftigten. Bei den in Abbildung 3.5 dargestellten Ergebnissen werden vor der Durchschnittsbildung über die verschiedenen Unternehmensgruppen (z. B. Exportgarantienehmer und zugehörige Kontrollgruppe) die Anteile der Beschäftigten des jeweiligen Qualifikationsniveaus mit der Gesamtzahl der Arbeitnehmer des Unternehmens gewichtet. Somit geht die Qualifikationsstruktur jener Unternehmen mit einer höheren Arbeitnehmerzahl mit einem größeren Gewicht ein⁹⁾. Diese Gewichtung ist sinnvoll, weil bei Fragen bezüglich der Beschäftigtenstruktur das Verhalten von Großunternehmen absolut gesehen eine größere Auswirkung hat. Anhand der deskriptiven Analyse soll der Frage nachgegangen werden, ob bei Garantienehmern eine unterschiedliche Qualifikationsstruktur zu beobachten ist. Abbildung 3.5 zeigt, dass der gewichtete Anteil von Akademikern bei Exportgarantienehmern (17,1%) deutlich höher ist als in der zugehörigen Kontrollgruppe (7,3%), auch der Anteil von Beschäftigten mit einem Abschluss einer höheren Schule ist innerhalb der Exportgarantienehmer klar – mit 28,2% gegenüber 15,3% – höher. Ein ähnlicher Unterschied in der Qualifikationsstruktur zeigt sich auch bei der Unterscheidung von Direktinvestoren nach Garantienehmern und zugehöriger Kontrollgruppe. Unter Beteiligungsgarantienehmern erreicht der gewichtete Anteil von

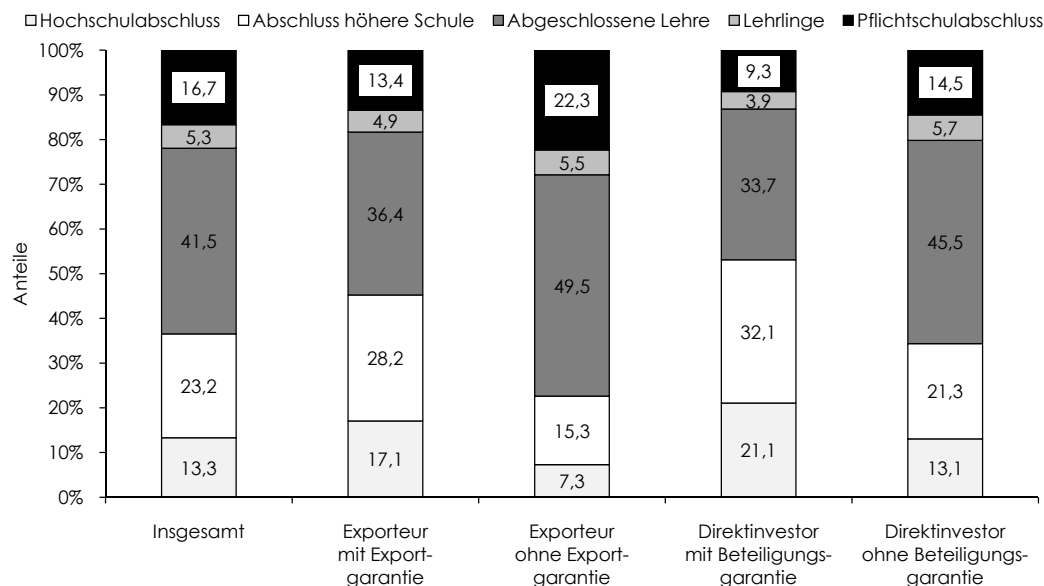
⁹⁾ Die Ergebnisse der ungewichteten Anteile sind in Abbildung 3.18 im Anhang 2 dargestellt.

Abbildung 3.4: Beschäftigungsentwicklung der letzten 3 Jahre von ausgewählten Unternehmensgruppen – gewichtet



Q: WIFO-Umfrage. – Häufigkeiten gewichtet mit der Zahl der Arbeitnehmer.

Abbildung 3.5: Qualifikationsstruktur von ausgewählten Unternehmensgruppen – gewichtet



Q: WIFO-Umfrage. – Durchschnittliche Anteile gewichtet mit der Zahl der Arbeitnehmer.

Hochschulabsolventen 21,1%, jener von Beschäftigten mit einem Abschluss an einer höheren Schule 32,1%. Dem gegenüber stehen die unverkennbar geringeren Anteile von Direktinvestoren ohne Beteiligungsgarantie mit 13,1% bzw. 21,3%.

Die Frage bezüglich einer Einschätzung der Verschiebung der Qualifikationsstruktur in den letzten 10 Jahren dürfte von einem Großteil der antwortenden Unternehmen missverstanden worden sein. Da eine Vielzahl der Unternehmen für alle Qualifikationstypen eine positive Veränderung ohne entsprechende gegenläufige negative Entwicklung bei zumindest einem Qualifikationstyp angab, ist zu vermuten, dass die Frage oft als absolute Veränderung der Zahl der Beschäftigten je Qualifikationstyp beantwortet wurde. Wegen des gemischten Antwortverhaltens wird von einer detaillierten Auswertung der Ergebnisse Abstand genommen.

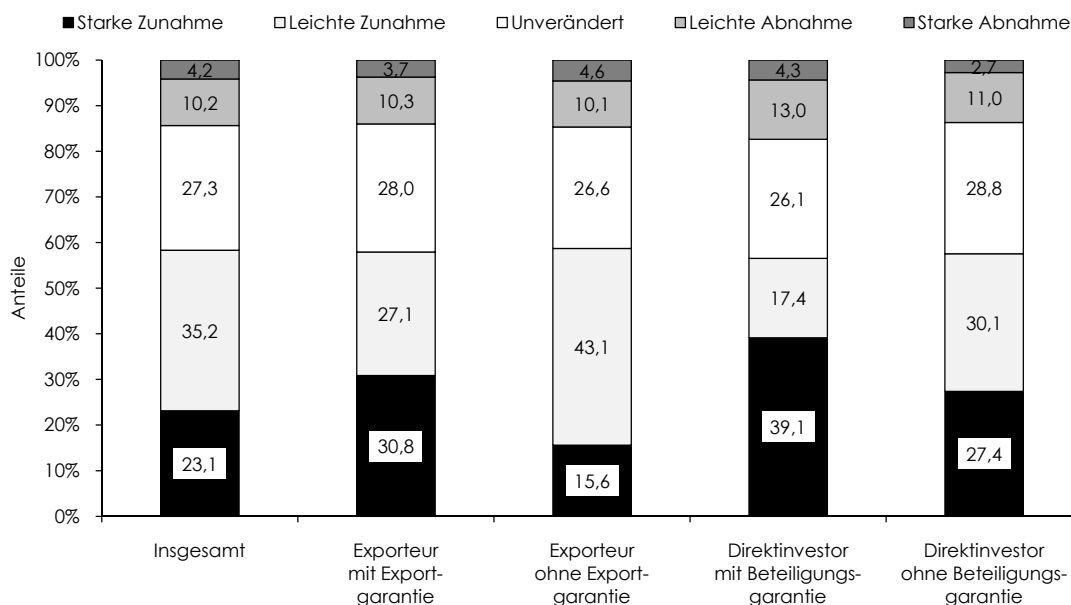
In den Abbildungen 3.19 bis 3.23 im Anhang 2 sind nur die Auswertungen jener 142 Unternehmen dargestellt, die zumindest bei einem Qualifikationstyp eine gegenläufige Entwicklung angeben. Tendenziell zeigen die Ergebnisse, dass sowohl Beteiligungs- als auch Exportgarantienehmer gemäß den ungewichteten Häufigkeiten öfter in den zwei höheren Qualifikationssegmenten eine Zunahme angeben. Beispielsweise liegt der Anteil der Summe der beiden Antwortmöglichkeiten "leichte und starke Zunahme" der Beschäftigten des Qualifikationstyps Hochschulabschluss bei Beteiligungsgarantienehmern (76,9%) über jenem der Kontrollgruppe (58,3%). Ähnliche Ergebnisse zeigen sich auch bei der Unterscheidung des Antwortverhaltens von Exporteuren mit (63,3%) und ohne (34,9%) Garantie.

Abschließend kann festgestellt werden, dass Beteiligungs- und Exportgarantienehmer einen höheren Anteil von besserqualifizierten Arbeitnehmern – definiert als Absolventen einer höheren Schule oder einer Hochschule – aufweisen und tendenziell häufiger eine Zunahme dieser Qualifikationstypen angeben. Dies kann als positiver Beitrag zur Verbesserung der Qualifikationsstruktur der österreichischen Beschäftigten angesehen werden.

Vergleich der Entwicklung des Exportvolumens

Weitere interessante Ergebnisse entstehen aus dem Vergleich der Entwicklung des Exportvolumens von Garantienehmern und deren zugehöriger Kontrollgruppe. Exportgarantienehmer geben häufiger eine starke Zunahme ihres Exportvolumens an. Dieses Ergebnis ist sowohl für die Entwicklung des Exportvolumens der letzten 3 als auch für jene der letzten 10 Jahre zutreffend, wobei der Unterschied im Antwortverhalten für die Entwicklung in den letzten 3 Jahren deutlicher ausfällt. Hier geben 30,8% der Exportgarantienehmer eine starke Zunahme an, in der Gruppe der exportierenden Nichtgarantienehmer wählen nur 15,6% diese Antwort (Abbildung 3.6). Besonders deutlich ist dieser Unterschied beim Antwortverhalten der Großunternehmen. 38,3% der Großunternehmen mit Exportgarantien geben einen starken Exportzuwachs in den letzten 3 Jahren an, in der Kontrollgruppe beträgt dieser Anteil nur 10,3%. Ein kausaler Zusammenhang – etwa dass die Vergabe von Exportgarantien einen positiven Einfluss auf das Exportwachstum hat – kann allerdings aus

Abbildung 3.6: Entwicklung des Exportvolumens der letzten 3 Jahre von ausgewählten Unternehmensgruppen



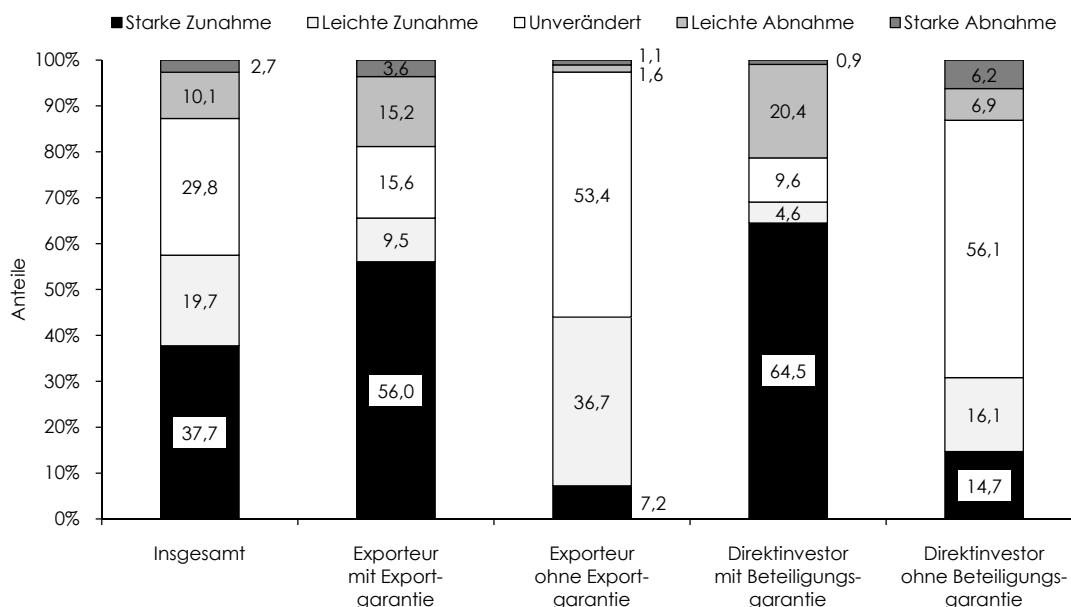
Q: WIFO-Umfrage. – Ungewichtete Häufigkeiten. Anteile an der jeweils antwortenden Zahl von Unternehmen: insgesamt (216), Exporteur mit Exportgarantie (107), Exporteur ohne Exportgarantie (109), Direktinvestor mit Beteiligungsgarantie (23), Direktinvestor ohne Beteiligungsgarantie (73).

diesen Werten alleine nicht abgeleitet werden, da nicht ausgeschlossen werden kann, dass stark wachsende Exporteure vermehrt Exportgarantien in Anspruch nehmen oder beide Variablen (Exportentwicklung und Inanspruchnahme von Exportgarantien) durch eine dritte nicht beobachtbare Variable beeinflusst werden. Zählt man jeweils die Antworten "unverändert" und "leichte oder starke Abnahme" zusammen, sind keine großen Unterschiede zwischen den beiden Gruppen zu erkennen, da Nichtexportgarantienehmer relativ öfter eine leichte Zunahme angeben.

Bezüglich der Frage nach der Veränderung des Exportvolumens der letzten 10 Jahre geben ebenfalls Exportgarantienehmer öfters eine starke Zunahme an, jedoch ist für diesen Zeitraum der Unterschied zum Antwortverhalten der Kontrollgruppe weniger stark ausgeprägt (44,3% gegenüber 33,7%, siehe auch Abbildung 3.24 im Anhang 2). Bildet man hingegen die Summe der beiden Antworten "starke und leichte Zunahme", dann erzielen Nichtexportgarantienehmer einen höheren Anteil (75,3%) als Exportgarantienehmer (70,7%).

Gewichtet man die Häufigkeiten mit dem Exportvolumen des jeweiligen Unternehmens – die Exportvolumen konnten indirekt über die Multiplikation des Gesamtumsatzes mit dem Exportanteil gewonnen werden – so ist der Unterschied zwischen den beiden Gruppen Exportgarantienehmer und Nichtexportgarantienehmer deutlicher ausgeprägt. 56% der Exportgarantienehmer und nur 7,2% der Kontrollgruppe geben ein stark wachsendes

Abbildung 3.7: Entwicklung des Exportvolumens der letzten 3 Jahre von ausgewählten Unternehmensgruppen – gewichtet



Q: WIFO-Umfrage, WIFO-Berechnungen. – Häufigkeiten gewichtet mit dem Wert der Exporte.

Exportvolumen an (Abbildung 3.7). Dies ergibt sich teilweise aus den Angaben von Großunternehmen mit überproportional stark wachsendem Export. Die gewichtete Entwicklung des Exportvolumens der letzten 10 Jahre zeigt, dass unter Exportgarantienehmern mehr als vier Fünftel aller Exporte (82,1%) den Unternehmen mit einer starken oder leichten Zunahme zugeordnet werden können, innerhalb der zugehörigen Kontrollgruppe entfällt nur etwas weniger als die Hälfte des Exportvolumens (48,5%) auf diese Antwortmöglichkeiten.

Abbildung 3.7 analysiert auch das unterschiedliche Antwortverhalten von Beteiligungsgarantienehmern und zugehöriger Kontrollgruppe. Betrachtet man die gewichtete Entwicklung des Exportvolumens der letzten 3 Jahre, so sind die Unterschiede zwischen Beteiligungsgarantienehmern und deren Kontrollgruppe geringer als für Exportgarantienehmer. Bei der Betrachtung der 10-jährigen Entwicklung anhand der ungewichteten Häufigkeiten (siehe Abbildung 3.24) dreht sich sogar das Verhältnis um, und Nichtbeteiligungsgarantienehmer nennen öfter eine starke Zunahme der Exporte: 45,7% gegenüber 39,1% bei Beteiligungsgarantienehmern. Aufgrund der geringen Fallzahl sind die Ergebnisse jedoch mit Vorsicht zu interpretieren.

Der deskriptive Vergleich von Unternehmen mit und ohne Exportgarantie ist bereits aufschlussreich und ermöglicht die grobe Schlussfolgerung, dass Exportgarantien tendenziell mit hohem Exportwachstum einher gehen (Abbildung 3.6). Die Bestätigung einer kausalen Wirkung von Exportgarantien auf ein höheres Exportwachstum ist damit allerdings noch nicht möglich. Dazu müsste eine kausale Wirkungskette von den Exportgarantien zum

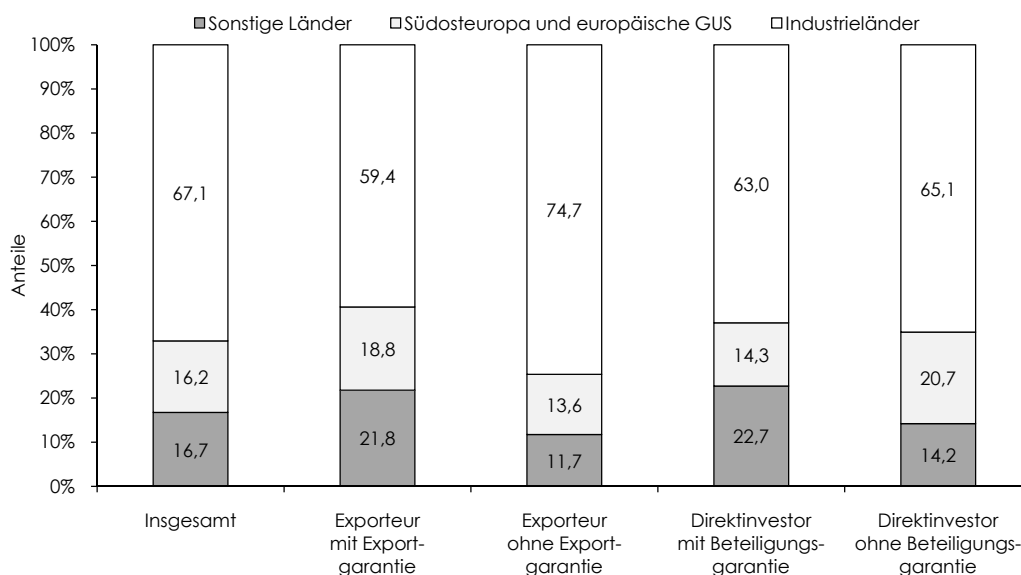
Exportwachstum empirisch nachgewiesen werden. Die subjektiven Antworten der Unternehmen auf die Frage nach dem Exportwachstum der letzten Jahre bilden die Variable, an der in dieser Studie die wachstumssteigernde Wirkung von Exportgarantien gemessen werden kann. Wenn Exportgarantien erfolgreich zur Steigerung des Exportwachstums beitragen, sollte auch unter Berücksichtigung zusätzlicher erklärender Faktoren eine positive Beziehung zwischen der Eigenschaft Garantienehmer und dem mittel- bzw. langfristigen Exportwachstum in einem ökonometrischen Modell nachweisbar sein. In einem ökonometrischen Modell mit zusätzlichen erklärenden Faktoren, wie sie von *Bernard – Wagner* (2001) und *Bernard – Jensen* (2004A) angeführt werden, sind die Koeffizienten für eine Export- und Beteiligungsgarantie statistisch nicht signifikant von null verschieden, d. h. unter Berücksichtigung anderer durch die empirische und theoretische Literatur motivierter Erklärungsfaktoren kann keine positive Wirkung von Exportgarantien auf das Exportwachstum nachgewiesen werden. Das Ergebnis ist allerdings mit Vorsicht zu betrachten, weil die Exportgarantien mit dem Fehlerterm der multinomialen Regression korreliert sein können. In diesem Fall wäre der Regressionskoeffizient verzerrt. Eine positive Korrelation ist durchaus plausibel, weil hohes Exportwachstum tendenziell durch Exporte in rasch wachsende Märkte in Südosteuropa, der ehemaligen GUS bzw. sonstigen Ländern erzielt werden kann, und für diese Märkte Exportgarantien tendenziell öfter gewährt werden (Abbildung 3.8, bzw. Abbildung 3.26 im Anhang 2). Die WIFO-Umfrage enthält nicht die notwendige Information für eine Korrektur dieser Verzerrung.

Regionale Verteilung der Exporte

Die WIFO-Umfrage beschäftigte sich auch mit der regionalen Struktur der Exporte. Die Ergebnisse der Auswertungen sind in Abbildung 3.8 dargestellt. Die ungewichteten durchschnittlichen Anteile zeigen erkennbare Unterschiede zwischen Garantienehmern und Nichtgarantienehmern in den 3 Zielregionen. Bei Exportgarantienehmern liegt der Anteil der Exporte nach Südosteuropa und in die europäische GUS (18,8%) klar über jenem der Kontrollgruppe (13,6%), in die sonstigen Länder wird ebenfalls unverkennbar (21,8%) mehr geliefert als von der Kontrollgruppe (11,7%). Letzteres zeigt sich auch in einem Vergleich von Beteiligungsgarantienehmern mit deren zugehöriger Kontrollgruppe. Der ungewichtete durchschnittliche Anteil in Südosteuropa und in der europäischen GUS liegt allerdings innerhalb der Gruppe der Beteiligungsgarantienehmer klar unter jenem der Kontrollgruppe (14,3% gegenüber 20,7%).

Gewichtet man die Regionalstruktur der Exporte mit dem Exportvolumen, sind die Unterschiede bei Exportgarantienehmern nach Ländergruppen betrachtet deutlicher. Das heißt, gemessen am Wert der Exporte tragen Exportgarantienehmer noch klarer zur Diversifizierung der österreichischen Exportstruktur in risikoreichere Gebiete bei. Der gewichtete durchschnittliche Anteil in Südosteuropa und in der europäischen GUS beträgt innerhalb der Gruppe der Exportgarantienehmer 13,9% in der zugehörigen Kontrollgruppe

Abbildung 3.8: Regionale Verteilung der Exporte von ausgewählten Unternehmensgruppen



Q: WIFO-Umfrage. – Ungewichtete Häufigkeiten. Anteile an der jeweils antwortenden Zahl von Unternehmen: insgesamt (211), Exporteur mit Exportgarantie (105), Exporteur ohne Exportgarantie (106), Direktinvestor mit Beteiligungsgarantie (23), Direktinvestor ohne Beteiligungsgarantie (71).

jedoch nur 5,8%. Auch unter den Direktinvestoren weisen Beteiligungsgarantienehmer einen etwas höheren gewichteten durchschnittlichen Anteil in Südosteuropa und in der europäischen GUS auf (12,1%) als Direktinvestoren ohne Beteiligungsgarantie. Ebenso ist der Anteil in den sonstigen Ländern mit 21,9% höher als in der Vergleichsgruppe (13,6%).

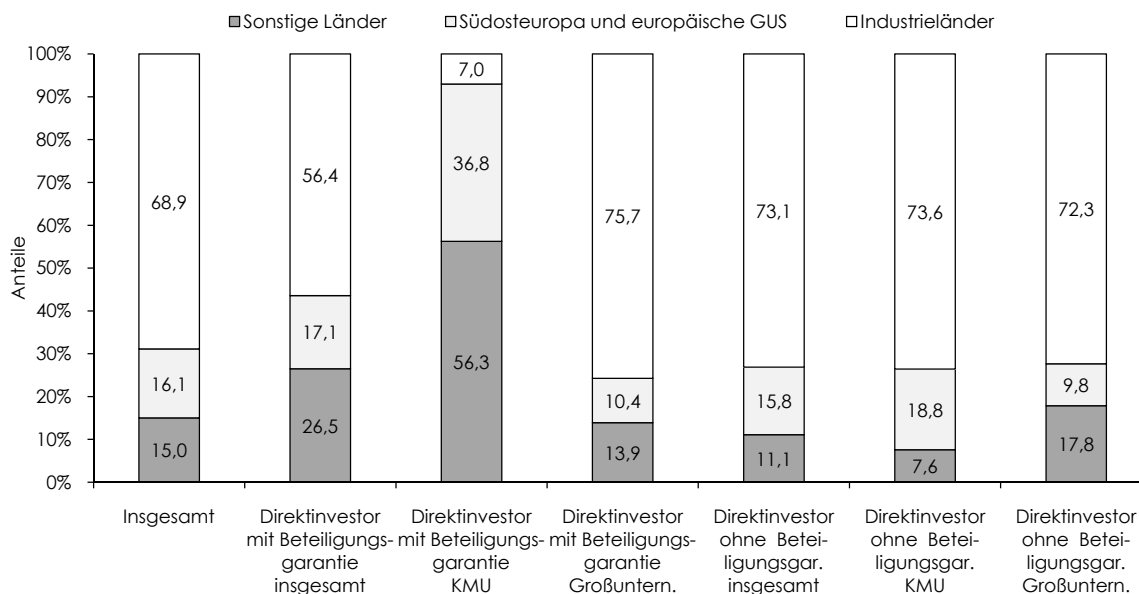
Zusammenfassend kann gezeigt werden, dass Exportgarantienehmer deutlich mehr in risikoreichere Regionen (Südosteuropa und europäische GUS, sonstige Länder) exportieren, und dass dieser Effekt auch bei Beteiligungsgarantienehmern, wenn auch nicht ganz so stark ausgeprägt, zu finden ist. Dies gibt einen Hinweis auf die Rolle der Garantievergabe der OeKB zur Förderung der regionalen Diversifikation österreichischer Exporte.

Regionale Verteilung der Auslandsbeteiligungen

In der WIFO-Umfrage sollten die Unternehmen den Wert ihrer Auslandsbeteiligungen ebenfalls nach den 3 Zielregionen "Industrieländer"¹⁰⁾, "Südosteuropa und europäische GUS" sowie "Sonstige Länder" aufteilen. Abbildung 3.9 gibt Aufschluss über die Bedeutung dieser 3 Zielregionen für österreichische Direktinvestitionen im Ausland. Unter den 102 antwortenden Unternehmen überwiegen, wie zu erwarten, Auslandsbeteiligungen in den Industrieländern mit 68,9%. Mit recht deutlichem Abstand folgt die Region "Südosteuropa und europäische

¹⁰⁾ Diese Gruppe umfasst die EU27, EFTA, USA, Kanada, Japan, Australien und Neuseeland.

Abbildung 3.9: Regionale Verteilung der Beteiligungen von ausgewählten Unternehmensgruppen



Q: WIFO-Umfrage. – Ungewichtete Häufigkeiten. Anteile an der jeweils antwortenden Zahl von Unternehmen: insgesamt (102), Direktinvestor mit Beteiligungsgarantie insgesamt (26), Direktinvestor mit Beteiligungsgarantie KMU (4), Direktinvestor mit Beteiligungsgarantie Großunternehmen (19), Direktinvestor ohne Beteiligungsgarantie insgesamt (76), Direktinvestor ohne Beteiligungsgarantie KMU (50), Direktinvestor ohne Beteiligungsgarantie Großunternehmen (26).

GUS" (16,1%). Zählt man zu Letzterer auch die sonstigen Länder hinzu, so ergibt sich ein Anteil von 31,1%, der nicht auf die Industrieländer entfällt. Dies deutet bereits auf eine regional breitere Abstützung der Direktinvestitionstätigkeiten hin, trotzdem dominieren die Auslandsaktivitäten in den Industrieländern, wobei diese in der WIFO-Umfrage auch die neuen EU-Mitgliedstaaten umfassen.

Die Bedeutung der einzelnen Regionen weicht zwischen den beiden Teilgruppen Beteiligungs- und Nichtbeteiligungsgarantienehmer deutlich ab. Vergleicht man die beiden durchschnittlichen Anteile der Region "Südosteuropa und europäische GUS", ergibt sich bereits hier ein höherer Anteil (17,1%) innerhalb der Gruppe der Garantienehmer im Vergleich zur Kontrollgruppe (15,8%). Noch deutlicher wird der Unterschied für die sonstigen Länder (Garantienehmer 26,5%; Nichtgarantienehmer 11,1%). Somit ist die Dominanz von Industrieländern in der regionalen Verteilung von Auslandsbeteiligungen unter den Beteiligungsgarantienehmern weniger deutlich ausgeprägt (56,4%) als in der Kontrollgruppe (73,1%).

Ein interessantes Ergebnis zeigt die weitere Unterteilung dieser Stichprobe in KMU und Großunternehmen, allerdings sind die Ergebnisse aufgrund der geringen Fallzahl von KMU mit einer Beteiligungsgarantie mit Vorsicht zu interpretieren. Vor allem KMU bestimmen die Regionalstruktur. Die in Abbildung 3.9 dargestellten beiden hohen durchschnittlichen Anteile der Region "Südosteuropa und europäische GUS" (36,8%) und "Sonstige Länder" (56,3%)

innerhalb der klein- und mittelbetrieblichen Garantienehmer ergeben sich zum Teil auch daraus, dass die Auslandsbeteiligungen einiger Unternehmen zu 100% in diesen Regionen bestehen. Das soeben beschriebene Muster verstärkt sich, wenn man die mit dem Beteiligungswert gewichteten Ergebnisse der regionalen Struktur betrachtet (Abbildung 3.27 im Anhang 2). Jene KMU, die zur Gänze außerhalb der Industrieländer investieren, gehen aufgrund ihres höheren Beteiligungswertes mit einem größeren Gewicht ein.

Für die gewichteten durchschnittlichen Anteile ist keine geringere Dominanz der Industriestaaten bei Beteiligungsgarantienehmern (79,6%) im Vergleich zur Kontrollgruppe (69,2%) zu erkennen. Hier wird das Ergebnis jedoch stark durch einen Einzelfall mit einem weit überdurchschnittlich hohen Direktinvestitionsbestandswert dominiert. Schließt man dieses Unternehmen aus, sinkt auch der gewichtete durchschnittliche Anteil in den Industrieländern innerhalb der Beteiligungsgarantienehmer auf 54,9% und liegt somit deutlich unter jenem der Kontrollgruppe.

3.5 Auswirkungen und Bedarf von Exportgarantien aus Sicht der Unternehmen

Im Anschluss an die beiden allgemeinen Teile der WIFO-Umfrage zu Eigenschaften der Exporte und Auslandsbeteiligungen wurden alle Exportgarantienehmer auch direkt zu der Bedeutung und den Auswirkungen von Exportgarantien befragt. Unter anderem wurde die Frage gestellt, ob die durch Exportgarantien gedeckten Exporte zu Nachfolgeaufträgen geführt haben. Bei 67,9% der antwortenden Unternehmen führen die garantierten Exporte zu Nachfolgegeschäften. Der Großteil davon (92% der Unternehmen) gibt auch an, dass diese Exporte wiederum durch Haftungen des Bundes gedeckt wurden.

Übersicht 3.1 zeigt das Antwortverhalten der Unternehmen zur Bedeutung von Exportgarantien nach den 3 vorgegebenen Exportzielregionen "Industrieländer", "Südosteuropa und europäische GUS", sowie "Sonstige Länder". 74,8% aller antwortenden Unternehmen würden auch ohne Exportgarantie in die Industrieländer exportieren. Aufgrund des geringen politischen Risikos in diesen Ländern ist der hohe Anteil nicht weiter verwunderlich. Für die Regionen "Südosteuropa und europäische GUS" sowie die "Sonstigen Länder" sind diese Anteile deutlich geringer (30,8% bzw. 18,7%).

Die Bedeutung von Exportgarantien für Exporte in risikoreiche Regionen verdeutlicht sich anhand des Anteils von 61,7% der Unternehmen die ohne Exportgarantie in die sonstigen Länder nicht exportiert hätten, für 45,8% der Unternehmen trifft dies auch für die Region "Südosteuropa und europäische GUS" zu. Der Anteil jener Unternehmen, für die Exportgarantien für die Markterschließung in dieser Region unverzichtbar waren bzw. sind, ist noch höher (67,3% in den sonstigen Ländern, 53,3% in Südosteuropa und in der europäischen GUS) und unterstreicht nochmals den Bedarf und die Bedeutung von Exportgarantien während der Phase der Markterschließung. Immerhin geben 44,9% der Unternehmen an, dass sie sich ohne Garantien aus den sonstigen Ländern zurückziehen würden, für die Region "Südosteuropa und europäische GUS" trifft dies auf 28% zu.

Übersicht 3.1: Bedeutung von Exportgarantien nach Regionen

	Industrie- länder	Südost- europa, europ. GUS Zahl	Sonstige Länder	Industrie- länder	Südost- europa, europ. GUS Anteile in % der antwortenden Unternehmen	Sonstige Länder
Wir exportieren in diese Länder ohne Garantie	80	33	20	74,8	30,8	18,7
Ohne Garantie hätten wir nicht exportiert	13	49	66	12,1	45,8	61,7
Garant. während Markterschließung unverzichtbar	19	57	72	17,8	53,3	67,3
Ohne Garantien würden wir uns zurückziehen	6	30	48	5,6	28,0	44,9
Antworten insgesamt	118	169	206			
Antwortende Unternehmen: 107						

Q: WIFO-Umfrage. – Ungewichtete Häufigkeiten.

3.6 Auswirkungen und Bedarf von Beteiligungsgarantien aus Sicht der Unternehmen

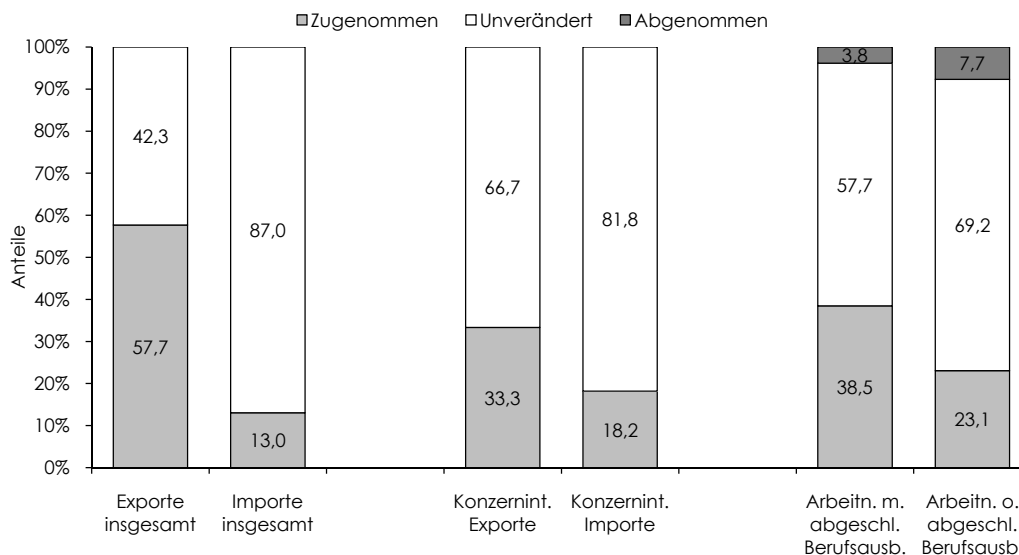
Im vorletzten Teil der WIFO-Umfrage wurden die Beteiligungsgarantienehmer direkt über die Auswirkungen von Beteiligungsgarantien auf ihre Auslandsaktivitäten befragt. Aufgrund der geringen Zahl von Beteiligungsgarantienehmern (27) sind die Ergebnisse allerdings mit Vorsicht zu interpretieren. 57,7% der Beteiligungsgarantienehmer geben eine Zunahme ihrer Exporte an. Dies spricht für ein Vorherrschen des Marktmotivs. Befragt nach dem Effekt auf die Importe an Vorleistungen geben nur 13% eine Zunahme an, ein hoher Prozentsatz (87%) führt jedoch keine Veränderung der Importe an (Abbildung 3.10). Bezüglich der Auswirkungen auf konzerninterne Exporte oder Importe ist der Unterschied nicht mehr ganz so hoch, aber dennoch gegeben. Ein Drittel der Unternehmen geben eine Zunahme der konzerninternen Exporte an, 18,2% eine Zunahme der konzerninternen Importe.

Diese Vermutung unterstützt auch eine Auswertung des Saldos aus der Summe aller Exporte und Importe, sowie der konzerninternen Exporte und Importe der Direktinvestoren¹¹⁾. Der Saldo der konzerninternen Ex- und Importe ist sowohl bei Beteiligungsgarantienehmern als auch bei Nichtgarantienehmern positiv. Betrachtet man allerdings den Saldo aller Exporte und Importe, so ist dieser bei Beteiligungsgarantienehmern ebenfalls positiv, Unternehmen ohne Beteiligungsgarantie weisen jedoch einen negativen Saldo auf, trotz eines positiven Saldos im "Intra-Firmenhandel".

Gewichtet man die oben genannten Antworthäufigkeiten mit dem Beteiligungswert, reduzieren sich die Anteile der Kategorie "zugenommen", was darauf hindeutet, dass Garantienehmer mit überproportionalem Direktinvestitionsbestand häufiger von keinen

¹¹⁾ Für Importe wurden die Angaben der Unternehmen zu Vorleistungen von konzerneigenen oder anderen Unternehmen aus dem Ausland verwendet.

Abbildung 3.10: Auswirkungen von Beteiligungsgarantien auf Exporte, Importe und Arbeitnehmer aus Sicht der befragten Unternehmen



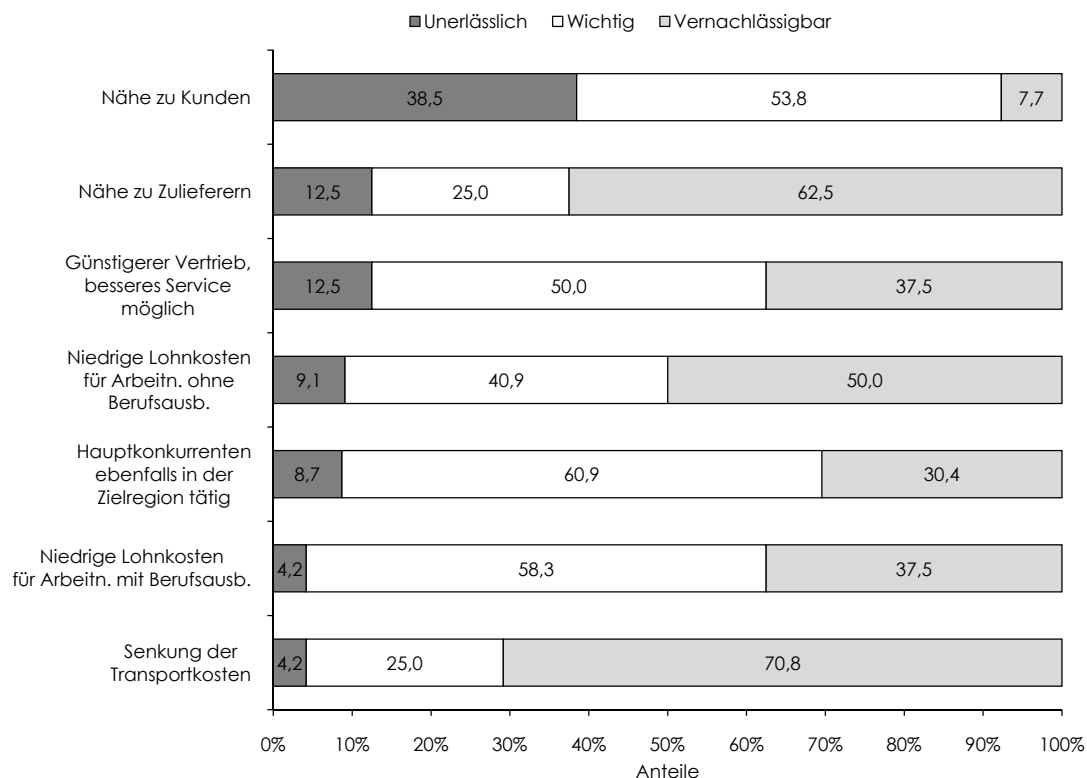
Q: WIFO-Umfrage. – Ungewichtete Häufigkeiten. Anteile an der jeweils antwortenden Zahl von Unternehmen: Exporte (26), Importe (23), konzerninterne Exporte (21) konzerninterne Importe (22), Arbeitnehmer mit abgeschlossener Berufsausbildung (26), Arbeitnehmer ohne abgeschlossene Berufsausbildung (26).

Auswirkungen der Beteiligungsgarantien auf Export und Import ausgehen. Bei keiner einzigen Frage zu den konzerninternen und gesamten Export- und Importveränderungen wurde die Antwortmöglichkeit "abgenommen" angekreuzt.

Die Auswirkungen von Beteiligungsgarantien auf die Zahl ihrer Beschäftigten unterscheiden sich geringfügig nach der Qualifikation der Arbeitnehmer. Die Unternehmen geben häufiger eine Zunahme für Beschäftigte mit einer abgeschlossenen Berufsausbildung an als für gering qualifizierte (siehe ebenfalls Abbildung 3.10).

Theoretisch sind je nach dem Motiv der Auslandsbeteiligung unterschiedliche Folgen auf die inländische Wirtschaftstätigkeit und indirekt auch auf die Beschäftigung zu erwarten. Kostenorientierte Motive stützen eher die Hypothese einer substituierenden Beziehung zwischen Beteiligungsaktivität und Exporten bzw. inländischer Wertschöpfung. Marktorientierte Motive sind wiederum eher ein Beleg für die Hypothese eines komplementären Verhältnisses. Innerhalb der sieben vorgegebenen Motive nennen die Beteiligungsgarantienehmer die Nähe zum Kunden am häufigsten als unerlässlich (Abbildung 3.11). Die hohe Bedeutung der Kundennähe lässt eher auf einen komplementären Zusammenhang zwischen Auslandsbeteiligungen und Exporten schließen. Deutlich mehr als die Hälfte der Antwortenden bezeichnen Transportkosten oder die Nähe zu Zulieferern als vernachlässigbare Motive, immerhin die Hälfte nennen auch die Lohnkosten für Arbeitnehmer ohne Berufsausbildung als vernachlässigbar. Die Motive für Beteiligungsgarantienehmer dürften sich nicht stark von der Gruppe aller Direktinvestoren

Abbildung 3.11: Bedeutung von Motiven für Auslandsbeteiligungen gereiht nach ihrer Wichtigkeit



Q: WIFO-Umfrage. – Ungewichtete Häufigkeiten. Anteile an der jeweils antwortenden Zahl von Unternehmen: Nähe zu Kunden (26), Nähe zu Zulieferern (24), günstigerer Vertrieb, besseres Service möglich (24), niedrige Lohnkosten für Arbeitnehmer ohne Berufsausbildung (22), Hauptkonkurrenten ebenfalls in der Zielregion tätig (23), niedrige Lohnkosten für Arbeitnehmer mit Berufsausbildung (24), Senkung der Transportkosten (24).

unterscheiden. Gemäß den von der OeNB veröffentlichten Werten per Ende 2006 war für die Gesamtheit aller österreichischen Direktinvestoren ebenfalls das Markterschließungsmotiv deutlich wichtiger als Arbeitskostenmotive oder der Bezug von günstigen Vorleistungen (OeNB, 2008).

Fast die Hälfte der antwortenden Unternehmen (48%) gibt an, dass sie Ihre Auslandsbeteiligung auch ohne Beteiligungsgarantie durchgeführt hätten, 32% der Unternehmen hätten die Auslandsbeteiligung in einem geringeren Umfang durchgeführt, und die restlichen 20% hätten die Auslandsbeteiligung ohne Garantie aufgrund des zu hohen Risikos nicht durchgeführt. Von den Vorteilen der Beteiligungsgarantien werden mit Abstand am öftesten die Reduktion des Investitionsrisikos und der Vorteil einer Senkung der Finanzierungskosten genannt (siehe Übersicht 3.2).

Übersicht 3.2: Vorteile von Beteiligungsgarantien gereiht nach ihrer Wichtigkeit für Unternehmen

	Zahl	Anteile in % der antwortenden Unternehmen
Reduktion des Investitionsrisikos	21	77,8
Senken der Finanzierungskosten	15	55,6
Sichern (regionale) Headquarterfunktionen in Österreich ab	11	40,7
Ermöglichen erst die Finanzierung	10	37,0
Verbesserung der Bonität	8	29,6
Antworten insgesamt	65	

Q: WIFO-Umfrage. – Ungewichtete Häufigkeiten.

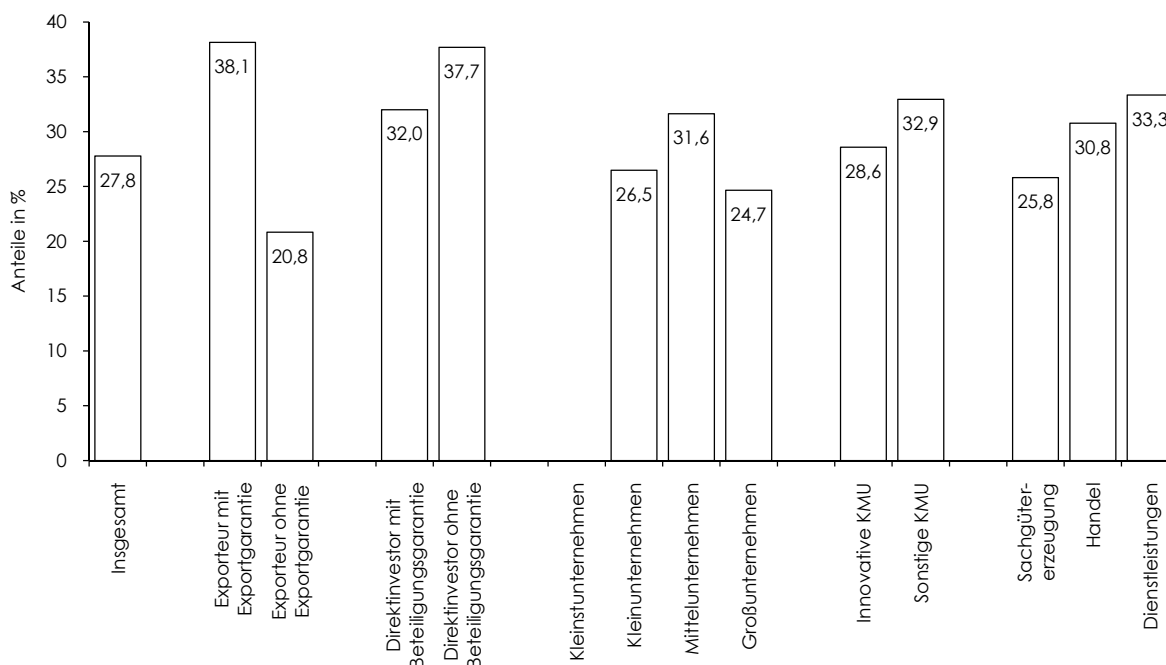
3.7 Verbesserungsmöglichkeiten für das bestehende Instrumentarium der Export- und Beteiligungsförderung

Der letzte Teil der WIFO-Umfrage enthielt Fragen bezüglich Verbesserungsmöglichkeiten für das bestehende Instrumentarium der Export- und Beteiligungsförderung. Zusätzlich wurden all jene Unternehmen, die noch nie Export- und/oder Beteiligungsgarantien in Anspruch genommen haben, zu deren Beweggründen befragt. Diese Frage wurde in offener Form gestellt und ermöglichte den Unternehmen eine genaue Darlegung ihrer Änderungswünsche. Die Übersichten 3.3 und 3.4 im Anhang 2 enthalten eine Auflistung aller Antworten. Mehr als ein Viertel der antwortenden Unternehmen (27,8%¹²⁾) sieht für die bestehenden Instrumente der Export- und Beteiligungsförderung Verbesserungsmöglichkeiten. Hier ist allerdings anzumerken, dass die Frage bewusst sehr allgemein und nicht explizit in Bezug auf die Garantievergabe der OeKB gestellt wurde. Weiters sei darauf hingewiesen, dass sich ein Teil der Unzufriedenheit aus der Definition "marktfähiger Risiken"¹³⁾ ergibt. Exportgarantienehmer sehen verhältnismäßig öfter (38,1%) Verbesserungsmöglichkeiten als Nichtexportgarantienehmer (20,8%). Unter den Auslandsinvestoren ist das Antwortverhalten genau umgekehrt. Betrachtet man das Antwortverhalten nach Wirtschaftsbereichen – wie auch in Abbildung 3.12 dargestellt – so zeigt sich, dass Dienstleister öfter Verbesserungsmöglichkeiten sehen (33,3% aller Antworten) als Sachgütererzeuger (25,8%). Eine Teilung der Stichprobe nach der Unternehmensgröße ergibt, dass Mittelunternehmen die Frage am häufigsten bejahen (31,6%), auch bei einem Vergleich der Häufigkeiten zwischen KMU und Großunternehmen geben erstere häufiger Verbesserungsmöglichkeiten an. In einer weiteren Unterteilung der KMU nach innovativen (siehe Definition in Abschnitt 2.1.3)

¹²⁾ 59 der 214 antwortenden Unternehmen haben Verbesserungswünsche.

¹³⁾ Gemäß OeKB gelten als marktfähige Risiken wirtschaftliche und politische Risiken von Schuldner/Garanten in allen EU-Ländern und den OECD-Ländern Australien, Kanada, Island, Japan, Neuseeland, Norwegen, Schweiz und USA. Aufgrund der Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise ist es gemäß der WKO für einige Unternehmen – insbesondere in den am stärksten betroffenen Regionen und/oder Branchen – schwer und teils sogar unmöglich für diese so genannten marktfähigen Risiken Versicherungsleistungen tatsächlich am freien Markt zu finden.

Abbildung 3.12: Vergleich der Anteile von Unternehmen, die Verbesserungsmöglichkeiten für das bestehende Instrumentarium der Export- und Beteiligungsförderung sehen, in ausgewählten Unternehmensgruppen



Q: WIFO-Umfrage. – Ungewichtete Häufigkeiten. Anteile der Ja-Antworten an der jeweils antwortenden Zahl von Unternehmen: insgesamt (216), Exporteur mit Exportgarantie (97), Exporteur ohne Exportgarantie (96), Direktinvestor mit Beteiligungsgarantie (25), Direktinvestor ohne Beteiligungsgarantie (69), Kleinunternehmen (3), Kleinunternehmen (34), Mittelunternehmen (98), Großunternehmen (73), innovative KMU (28), sonstige KMU (85), Sachgütererzeugung (155), Handel (26), Dienstleistungen (27).

und sonstigen Unternehmen nennt die letztere Gruppe häufiger einen Verbesserungsbedarf. Übersicht 3.5 im Anhang 2 zählt die breit gestreuten Verbesserungsvorschläge auf. Häufig genannt wird der Wunsch nach einer höheren Risikobereitschaft des Bundes. Weiters werden höhere Garantierahmen, günstigere Zinssätze bzw. niedrigere Prämien gefordert. Dazu passt der allgemeine Wunsch nach mehr Flexibilität. Ein weiterer wichtiger Bereich betrifft die Abwicklung der Garantien, hier werden oft eine schnellere Abwicklung, ein geringerer "bürokratischer Aufwand" sowie mehr Informationen gewünscht. Eine Unterscheidung nach Unternehmensgruppen oder Eigenschaften zeigt, dass Exporteure ohne Exportgarantie tendenziell öfters den Wunsch nach mehr Information angeben, während unter den Exportgarantienehmern der Wunsch nach einer schnelleren oder vereinfachten Abwicklung überwiegt. Der Wunsch nach mehr Information wird auch innerhalb der Gruppe der KMU öfters genannt, Großunternehmen wiederum äußern mehrfach eine schnellere Bearbeitung oder den Wunsch nach fixen Zinssätzen¹⁴. Beteiligungsgarantienehmer ohne Exportgarantie führen den Wunsch nach höheren Förderungen oder höherem förderbarem Anteil an.

¹⁴) Steigende Zinssätze traten durch den Refinanzierungsbedarf der OeKB am Höhepunkt der Finanzkrise 2008 bis 2009 auf. Die damals erforderlichen Zinsanhebungen wurden mittlerweile wieder zurückgenommen.

Der häufigste Grund für die Nichtinanspruchnahme von Exportgarantien ist der fehlende Bedarf (Übersicht 3.3 im Anhang 2). Viele Exporte finden unter verbundenen Unternehmen statt und somit ist eine Absicherung entweder gar nicht notwendig, oder aber sie wird vom Mutterkonzern übernommen. Andere Gründe sind Exporte in sichere Länder, zu geringe Volumina oder die Inanspruchnahme von privaten Versicherern aber auch zu wenige Informationen oder zu großer Aufwand. Auch bei den Gründen für eine Nichtinanspruchnahme von Beteiligungsgarantien (Übersicht 3.4 im Anhang 2) wird der nicht vorhandene Bedarf am häufigsten genannt, oft aufgrund fehlender Auslandsbeteiligungen. Selbst unter Direktinvestoren ist nicht immer ein Bedarf vorhanden, da die Auslandsbeteiligungen von Muttergesellschaften bzw. lediglich in Ländern mit geringem Risiko durchgeführt werden.

3.8 Zusammenfassung der Auswertungen der WIFO-Umfrage

Ein Vergleich der Grundeigenschaften von Export-, bzw. Beteiligungsgarantienehmern mit deren jeweiliger Kontrollgruppe ergibt, dass unter den Garantienehmern, insbesondere unter den Beteiligungsgarantienehmern, deutlich öfter Großunternehmen vertreten sind. Weiters weisen Garantienehmer häufiger eine mittlere Forschungs- und Entwicklungsintensität auf, diese wurde definiert als Anteil der inländischen FuE-Ausgaben am Umsatz zwischen 3% und 5%. Die Ergebnisse bezüglich der Beschäftigungsentwicklung sind nicht eindeutig unterscheidbar. Bildet man die Summe aller Häufigkeiten der beiden Antworten "starke und leichte Zunahme der Beschäftigung" innerhalb der letzten 3 Jahre, so ist kaum ein Unterschied zwischen Garantienehmern und zugehöriger Kontrollgruppe feststellbar. Die Auswertungen zur Qualifikationsstruktur ergeben, dass sowohl Beteiligungs- als auch Exportgarantienehmer einen höheren Anteil von Besserqualifizierten – definiert als Absolventen einer höheren Schule oder einer Hochschule – aufweisen, und dass diese tendenziell häufiger eine Zunahme dieser beiden Qualifikationstypen angeben. Dies kann als ein positiver Beitrag zur Verbesserung der Qualifikationsstruktur der österreichischen Beschäftigten angesehen werden. Exportgarantienehmer geben deutlich häufiger als ihre Kontrollgruppe eine starke Zunahme ihres Exportvolumens (sowohl für die letzten 3 als auch für die letzten 10 Jahre) an. Kurzfristig, d. h. während der letzten 3 Jahre, gilt dies auch für Beteiligungsgarantienehmer. Die Unterschiede fallen jedoch nicht so deutlich aus wie bei Exporteuren. Exportgarantienehmer exportieren deutlich öfter in die risikoreichen Regionen "Südosteuropa und europäische GUS" sowie "Sonstige Länder". Dieser Effekt ist auch bei Beteiligungsgarantienehmern, wenn auch nicht ganz so stark ausgeprägt, zu finden. Das gibt einen Hinweis auf die Rolle der Bundeshaftungen zur Förderung der regionalen Diversifikation österreichischer Exporte. Bezüglich der regionalen Verteilung von Auslandsbeteiligungen ist unter den Beteiligungsgarantienehmern die Dominanz von Industrieindustrielländern als Zielregion für Direktinvestitionen weniger deutlich ausgeprägt. Die befragten Beteiligungsgarantienehmer investieren häufiger in den risikoreicheren Regionen "Südosteuropa und europäische GUS" und "Sonstige Länder". Die von den befragten Unternehmen angegebenen

Verbesserungsmöglichkeiten umfassen ein breites Spektrum. Häufig genannt werden der Wunsch nach einer höheren Risikobereitschaft, höheren Garantierahmen, günstigeren Zinssätzen bzw. niedrigeren Prämien, sowie der generelle Wunsch nach mehr Flexibilität. Weiters werden eine schnellere Abwicklung, ein geringerer "bürokratischer Aufwand" sowie zusätzliche Informationen gewünscht.

4. Die Auswirkung der Exportgarantien auf das Exportvolumen

Für die Einschätzung der Auswirkung von Exportgarantien auf das Exportvolumen bieten die im 2. Abschnitt gezeigten theoretischen und empirischen Ergebnisse eine gute Ausgangslage. Die theoretischen Arbeiten legen einen positiven Zusammenhang nahe, der wegen der dynamischen Reaktion des Exportvolumens auf einen Markteintritt langfristig größer ist als der Erstrundeneffekt. Gleichzeitig zeigen empirische Untersuchungen der österreichischen Exportgarantien und der deutschen Ausfuhrleistungsgewährleistungen, dass knapp ein Drittel der Unternehmen auch ohne staatliche Haftungen Exporte tätigen würde, und dass die langfristigen Elastizitäten in beiden Ländern deutlich über den kurzfristigen Elastizitäten liegen (vgl. Abschnitt 2.2).

Die Berechnungsweise mit einem konstanten Abschlagsfaktor wie in *Halfen (1991)* und *Weidig et al. (2000)* unterschätzt daher die Wirksamkeit von Exportgarantien, weil langfristige dynamische Effekte in der Berechnung der Elastizität vollständig ausgeblendet werden. Mit einer Exportgarantie sind üblicherweise Nachfolgeaufträge verbunden, die als verzögerte Folgewirkung der Exportgarantien interpretiert werden müssen. Oft sind Exportgarantien mit der Aufnahme von Geschäftsbeziehungen verbunden und helfen damit die hohen Informationskosten gegenüber dem ausländischen Geschäftspartner zu vermindern. *Bernard – Wagner (2001)* und *Bernard – Jensen (2004A)* zeigen z. B., dass mit der Aufnahme der Exporttätigkeit erhebliche Fixkosten verbunden sind, die sich nur Unternehmen mit hoher Produktivität leisten können. Folgeaufträge erlauben eine Verteilung der Markteintrittskosten auf die Nachfolgeprojekte und ermöglichen dadurch fallende Durchschnittskosten.

Die Auswertung der aktuellen WIFO-Umfrage zeigt, dass der überwiegende Teil der Unternehmen mit einer Exportgarantie Nachfolgeaufträge (gewichtet mit dem Exportvolumen sind es 80%). Besonders in der Phase des Markteintritts sind Exportgarantien für Unternehmen wichtig, wobei die Zustimmung zu dieser Frage stark vom politischen Risiko der Zielregion abhängt. Während nur 11% (exportgewichtet) der Unternehmen Exportgarantien während der Markterschließung in Industrieländern für unabdingbar halten, steigt dieser Anteil in den Regionen "Südosteuropa und europäische GUS" und den "Sonstigen Ländern" auf 41% bis 42% (exportgewichtet). Die Berücksichtigung von Nachfolgeaufträgen ist also ein wichtiger Faktor in der Einschätzung der Wirksamkeit von Exportgarantien. *Egger – Url (2006)* und *Moser et al. (2008)* berücksichtigen in ihren Schätzungen diese langfristig induzierten Folgeaufträge von Exportgarantien für das österreichische und das deutsche Garantiesystem. Die darin abgeleiteten Elastizitäten berücksichtigen neben der kurzfristigen Wirksamkeit, die in beiden Arbeiten kleiner als 1 ist, auch die langfristig induzierten Nachfolgeaufträge. Die langfristigen Elastizitäten sind deutlich größer als 1.

Die Antworten der Garantienehmer in Abschnitt 3.5 zeigen die Bedeutung von Exportgarantien für Nachfolgeaufträge und die Markterschließung in riskanten Ländern. In Verbindung mit den Arbeiten von *Egger – Url (2006)* und *Moser et al. (2008)* erscheinen weit unter 1 liegende Werte für die langfristige Wirkung von Exportgarantien nicht plausibel. Da die

Bandbreite der Elastizitäten in den bisherigen Arbeiten weit ist, wird hier alternativ zu den bisherigen Arbeiten ein neuer Ansatz zur Einschätzung der Wirksamkeit von Exportgarantien eingesetzt. Dieser Ansatz wird im folgenden Abschnitt beschrieben und verknüpft die Informationen aus der WIFO-Umfrage mit der Entwicklung der Gesamtexporte nach 3 Ländergruppen.

4.1 Mittel- und langfristige Wirkung von Exportgarantien

Die Auswertung der WIFO-Umfrage zeigt deutlich, dass das Exportvolumen unter den antwortenden Unternehmen schief verteilt ist. Die meisten Unternehmen exportierten 2008 Güter und Dienstleistungen im Wert von 6 Mio. € (Modalwert). In der Stichprobe sind jedoch auch einige Unternehmen mit hohen Exporten bis zu 1,9 Mrd. € enthalten, so dass der Durchschnittswert mit 64,3 Mio. € deutlich höher ist. Der oberste Teil von Übersicht 4.1 zeigt, dass die Durchschnittswerte auch stark von der Zielregion der Exporte abhängen. Die höchsten durchschnittlichen Exportumsätze machen die befragten Unternehmen mit

Übersicht 4.1: Kennzahlen für Exporte nach Zielregionen und Inanspruchnahme von Exportgarantien

	Unternehmen Durchschnittliches Exportvolumen		Exporte insgesamt	
	Zahl	Mio. €	Mio. €	In % der österreichischen Exporte ¹⁾
	Unternehmen insgesamt			
Industrieländer	206	46,3	9.539,4	7,9
Südosteuropa und europäische GUS	207	7,0	1.447,4	17,0
Sonstige Länder	209	11,3	2.352,6	15,2
	Unternehmen mit Exportwachstum in den letzten 3 Jahren			
Industrieländer	120	42,7	5.121,5	4,2
Südosteuropa und europäische GUS	121	7,9	952,4	11,2
Sonstige Länder	121	12,6	1.530,6	9,9
	Unternehmen mit Exportwachstum in den letzten 3 Jahren und Exportgarantie			
Industrieländer	60	56,0	3.357,2	2,8
Südosteuropa und europäische GUS	60	11,9	716,6	8,4
Sonstige Länder	60	22,7	1.360,1	8,8
	Unternehmen mit Exportwachstum in den letzten 3 Jahren ohne Exportgarantie			
Industrieländer	60	29,4	1.764,3	1,5
Südosteuropa und europäische GUS	61	3,9	235,9	2,8
Sonstige Länder	61	2,8	170,5	1,1

Q: WIFO-Umfrage. – Auswertung von Unternehmen mit Exporten im letzten abgelaufenen Geschäftsjahr. – 1) Waren- und Dienstleistungsexporte ohne Reiseverkehr.

Geschäftspartnern in Industrieländern. Im Vergleich dazu fallen die südosteuropäischen Länder einschließlich der europäischen GUS und die sonstigen Länder stark ab.

Der Anteil der in der Stichprobe erfassten Exporte an den Gesamtexporten gibt Auskunft über die Repräsentativität der Stichprobe. Dieser Anteil hängt negativ mit dem Entwicklungsstand der Partnerländer zusammen. Während Exporte in die Industrieländer zu weniger als einem Zehntel erfasst sind, beträgt der Anteil in den beiden anderen Regionen etwa ein Siebentel (Übersicht 4.1). Wie auch schon in Bezug auf die Umsatzgröße und die Verteilung der Exporte auf die Wirtschaftsbereiche, stellen die in der Umfrage erfassten Unternehmen auch in Bezug auf die Zielländer eine repräsentative Gruppe dar.

Mehr als die Hälfte der antwortenden Unternehmen verzeichnete in den letzten 3 bzw. 10 Jahre ein Exportwachstum. Der Vergleich zwischen dem ersten und zweiten Block in Übersicht 4.1 zeigt, dass das durchschnittliche Exportvolumen wachsender Unternehmen kaum von dem der gesamten Stichprobe abweicht. In Summe machen die Exportumsätze wachsender Unternehmen mehr als die Hälfte des Exportumsatzes aller Unternehmen in der Stichprobe aus. Für die Zielregionen "Südosteuropa und europäische GUS" bzw. "Sonstige Länder" steigt der Anteil auf knapp zwei Drittel.

Im dritten und vierten Block von Übersicht 4.1 sind die Kennzahlen wachsender Unternehmen danach aufgeteilt, ob die Unternehmen Garantien nutzen oder nicht. Die Gruppe der Garantiennehmer ist mit 60 Unternehmen gleich groß wie die Gruppe der Nichtnutzer. Bereits am durchschnittlichen Exportvolumen ist jedoch erkennbar, dass Garantiennehmer im Durchschnitt größere Exporteure sind. Dieses Ergebnis stimmt auch mit *Weidig et al. (2000)* überein. Im Vergleich zu den Exporteuren ohne Garantie ist der durchschnittliche Exportumsatz etwa um das 2- bis 8-fache höher. Dementsprechend ist auch der Anteil der in der Stichprobe erfassten Exporte unter den Garantiennehmern höher.

Der Fragebogen ist so gestaltet, dass die Unternehmen eher qualitative Einschätzungen oder grobe Anteile angeben sollten. Diese Strategie hat den Vorteil, dass die Antwortfreudigkeit auch für komplexe Zusammenhänge im Bereich des Außenhandels erhalten bleibt. Gleichzeitig verhindert dieser Ansatz in einigen wichtigen Fällen eine quantitative Einschätzung. So ist z. B. die Berechnung eines Multiplikators für Exportgarantien, d. h. einer Kennzahl für die Reaktion der Exporte auf eine Exportgarantie mit den vorliegenden Antworten nicht möglich. Aus der WIFO-Umfrage sind zwar die Exportumsätze und die mit Exportgarantien gedeckten Exporte ableitbar, der Umfang von Nachfolgegeschäften ist aber nicht ersichtlich. Für die Simulation der Folgewirkungen von Exportgarantien müssen daher zusätzliche Informationen aus den aggregierten Exportdaten der Außenhandelsstatistik und der Zahlungsbilanz mit den Umfrageergebnissen verknüpft werden. Übersicht 4.2 enthält die Exportwerte des Jahres 2008 und zum Vergleich die Werte von 2005 und 1998. Diese beiden Jahre sind die Vergleichsbasis für die Frage nach der Entwicklung des Exportumsatzes während der letzten 3 bzw. 10 Jahre im Fragebogen.

Übersicht 4.2: Export von Waren und Dienstleistungen in Österreich 1998 bis 2008

	Industrie- staaten	Südosteuropa und europäische GUS	Sonstige Länder	Insgesamt
	Mio. €			
1998	60.448	2.058	5.069	67.574
2005	101.128	4.964	9.722	115.813
2008	121.180	8.515	15.450	145.144
Zunahme 2005 bis 2008	20.052	3.551	5.728	29.331
Zunahme 1998 bis 2008	60.732	6.457	10.381	77.570
	Durchschnittliche Wachstumsrate in %			
2006 bis 2008	6,2	19,7	16,7	7,8
1998 bis 2008	7,2	15,3	11,8	7,9

Q: OeNB, ST.AT.

Das durchschnittliche Wachstum der österreichischen Waren- und Dienstleistungsexporte betrug sowohl im 3- als auch im 10-Jahresabstand mehr als 7,5% pro Jahr, woraus seit 2005 eine Zunahme der Exporte um 29,3 Mrd. € und seit 1998 eine Zunahme der Exporte um 77,6 Mrd. € folgen. Im Vergleich zu den Umfrageergebnissen sind diese Gesamtdaten überraschend, weil in beiden Perioden eine deutliche Ausweitung der Ausfuhr erfolgte, aber gleichzeitig viele Unternehmen angeben, dass sie in diesen beiden Zeiträumen kein Exportwachstum bzw. sogar schrumpfende Exporte hatten. Unter Umständen hat der Befragungszeitpunkt im Juni 2009 die Einschätzung der Unternehmen stark gedämpft. Das erste Halbjahr 2009 war von einem bisher nicht beobachteten Einbruch der Exporte gekennzeichnet. Im 1. Halbjahr 2009 gingen die Warenexporte im Vorjahresvergleich um 24,7% zurück.

Unter den exportierenden Unternehmen geben Garantienehmer wesentlich öfter ein hohes Exportwachstum an als Unternehmen ohne Garantie (Abbildungen 3.7 und 3.25). Während 66% der Unternehmen mit einer Garantie in den letzten 3 Jahren entweder ein leichtes oder sogar ein starkes Exportwachstum verzeichneten, ist dieser Anteil unter den Unternehmen ohne Garantie deutlich kleiner (44%). Für den längeren Betrachtungszeitraum von 10 Jahren ist der Unterschied ebenso markant: 49% der Unternehmen ohne Garantien verzeichneten zumindest ein leichtes Wachstum, während 82% der Unternehmen mit einer Garantie diese Aussage bestätigten. Die verbleibenden Unternehmen hatten konstante oder sogar schrumpfende Exportumsätze.

Für die Einschätzung des Multiplikators für Exportgarantien folgt aus dem Vergleich der Umfragewerte mit den Außenhandelsdaten, dass das Exportwachstum von einer Teilgruppe wachsender Unternehmen bestimmt wird. In dieser Teilgruppe haben Exporteure mit Garantie insgesamt einen höheren Anteil an den Exporten als Unternehmen ohne Garantie. Unternehmen mit Garantie geben häufiger an, dass ihre Exportumsätze in der mittleren und längeren Frist stark zugenommen haben. Die Kombination der Zahlungsbilanz-

Übersicht 4.3: Berechnung der Gewichte für die gewogenen durchschnittlichen Wachstumsraten

	Unternehmen geben ... Exportwachstum in den letzten 3 Jahren an		
	leichtes	starkes	Insgesamt
	Mio. €		
Exportvolumen v von Unternehmen mit einer Garantie	802	4.720	5.522
Exportvolumen v von Unternehmen ohne Garantie	1.859	366	2.225
	Anteile in %		
Exportvolumen v von Unternehmen mit einer Garantie	14,5	85,5	100,0
Exportvolumen v von Unternehmen ohne Garantie	83,5	16,5	100,0
	Unternehmen geben ... Exportwachstum in den letzten 10 Jahren an		
	leichtes	starkes	Insgesamt
	Mio. €		
Exportvolumen v von Unternehmen mit einer Garantie	2.018	4.894	6.913
Exportvolumen v von Unternehmen ohne Garantie	894	1.472	2.366
	Anteile in %		
Exportvolumen v von Unternehmen mit einer Garantie	29,2	70,8	100,0
Exportvolumen v von Unternehmen ohne Garantie	37,8	62,2	100,0

Q: WIFO-Umfrage. – Häufigkeiten gewichtet mit dem Wert der Exporte.

daten (Übersicht 4.2) mit den exportgewichteten Anteilen stark wachsender Unternehmen (Übersicht 4.3) bzw. den Anteilen der Unternehmen mit einer Garantie (Übersicht 4.1) aus der WIFO-Umfrage erlaubt eine indirekte Berechnung des Multiplikators von Exportgarantien. Dazu werden eine durchschnittliche Wachstumsrate der Exportumsätze von Garantienehmern und alternativ dazu eine durchschnittliche Wachstumsrate der Exportumsätze von Unternehmen ohne Garantie geschätzt. Dabei kann zwischen mittel- und langfristigen Auswirkungen der Exportgarantien unterschieden werden, weil alle Informationen sowohl für einen 3- als auch für einen 10-jährigen Zeitbereich zur Verfügung stehen.

Ausgangspunkt der Schätzung sind die nach Zielregionen unterschiedlichen durchschnittlichen Wachstumsraten der österreichischen Exporte, $g^{x,i}$, in den letzten beiden Zeilen von Übersicht 4.2. Der Index i beschreibt die 3 Zielregionen: Industrieländer, Südosteuropa und europäische GUS sowie Sonstige Länder in den ersten 3 Spalten von Übersicht 4.2. Die aggregierten Wachstumsraten setzen sich entsprechend den Abbildungen 3.7 (3-jährig) und 3.25 (10-jährig) aus den Exportzuwächsen der leicht, g^l , und der stark wachsenden, g^s , Exporteure zusammen, wobei die genaue Höhe von g^l und g^s unbekannt ist. Vereinfachend wird daher angenommen, dass die stark wachsenden Exporteure in allen 3 Zielregionen, i , um die Hälfte rascher wachsen als der Durchschnitt, während die nur leicht wachsenden Exporteure ein halb so hohes Wachstum wie der Durchschnitt verzeichnen:

$$g^{s,i} = 1,5 g^{x,i} \quad (1)$$

$$g^{l,i} = 0,5 g^{x,i}. \quad (2)$$

Da es naheliegend ist, dass die befragten Unternehmen unter der Bezeichnung starkes Wachstum, unabhängig von der Inanspruchnahme einer Garantie, dieselbe Größenordnung verstehen, sollten die Wachstumsraten $g^{s,i}$ und $g^{l,i}$ nicht davon abhängen, ob das betreffende Unternehmen Garantiennehmer ist oder nicht; die Zielregion sollte hingegen einen Einfluss auf diese Einschätzung haben, weil sich Unternehmen mit ihren Mitbewerbern am Markt bzw. dem Wachstum des Gesamtmarktes vergleichen.

Theoretisch ist die Wachstumsrate der Exporte von Garantiennehmern, $g^{G,i}$, ein gewogener Durchschnitt aus den Wachstumsraten der Unternehmen mit leichter und mit starker Zunahme der Exporte:

$$g^{G,i} = (g^{s,i})^{\alpha_3^{G,s}} (g^{l,i})^{(1-\alpha_3^{G,s})}, \quad (3)$$

wobei $\alpha_3^{G,s}$ das Gewicht ist, mit dem die durchschnittliche Wachstumsrate der stark wachsenden Exporteure (über die letzten 3 Jahre), $g^{s,i}$, in die Berechnung der durchschnittlichen Wachstumsrate von Exporten der Garantiennehmer in Region i , $g^{G,i}$, eingeht. Für die Wachstumsrate der Exporte von Unternehmen ohne Garantie, $g^{N,i}$, gilt eine ähnliche Beziehung:

$$g^{N,i} = (g^{s,i})^{\alpha_3^{N,s}} (g^{l,i})^{(1-\alpha_3^{N,s})}, \quad (4)$$

mit alternativen Gewichten. Der Unterschied im Exportwachstum zwischen Garantiennehmern und Unternehmen ohne Garantie sollte nur von den Gewichten, $\alpha_3^{G,s}$ und $\alpha_3^{N,s}$, sowie vom aggregierten Exportwachstum in die jeweilige Zielregion i abhängen. Die Gewichte $\alpha_3^{G,s}$ und $\alpha_3^{N,s}$ können direkt aus der WIFO-Umfrage ermittelt werden. Die Verteilung der Unternehmen zwischen den beiden Gruppen mit leichtem und starkem Wachstum ist z. B. in Abbildungen 3.7 für die mittlere Frist von 3 Jahren und in Abbildung 3.25 für die längere Frist von 10 Jahren abgebildet. Sie entspricht den beiden Balken "Exporteur mit Exportgarantie" und "Exporteur ohne Exportgarantie". Offensichtlich ist der Anteil stark wachsender Exporteure unter den Garantiennehmern deutlich höher als unter den Exporteuren ohne Garantie, so dass die Schlussfolgerung nahe liegt, dass das Exportwachstum von Garantiennehmern im Durchschnitt höher sein muss.

Wenn man den Vergleich in Abbildung 3.7 der beiden Gruppen Exportgarantiennehmer und Exporteur ohne Garantie ausschließlich auf Unternehmen mit Exportwachstum beschränkt und deren Exportvolumen zur Berechnung der Gewichte heranzieht, geben 85% der Unternehmen mit Garantie in den letzten 3 Jahren ein starkes, $\alpha_3^{G,s}$, und 15% ein leichtes, $(1 - \alpha_3^{G,s})$, Exportwachstum an (Übersicht 4.3). Für die Unternehmen ohne Garantie sind die entsprechenden Gewichte, $\alpha_3^{N,s}$ und $(1 - \alpha_3^{N,s})$, in der darunter liegenden Zeile angegeben. Für diese Gruppe dreht sich das Verhältnis zwischen leicht und stark wachsenden Exporten nahezu um. Der untere Block von Übersicht 4.3 zeigt die entsprechenden Gewichte, $\alpha_{10}^{G,s}$ und

$\alpha_{10}^{N,s}$, für die lange Frist von 10 Jahren. Die Gewichte für starkes und leichtes Exportwachstum werden wegen der zu kleinen Fallzahl nicht mehr nach Zielregionen, i , getrennt berechnet.

Die Gewichte $\alpha_3^{G,s}$, $\alpha_3^{N,s}$, $\alpha_{10}^{G,s}$ und $\alpha_{10}^{N,s}$ werden zur Schätzung gewogener Wachstumsraten $g^{G,i}$ und $g^{N,i}$ für jede der 3 Zielregionen entsprechend den Formeln (1) bis (4) herangezogen. Da die Gewichte auf den Angaben für das letzte abgeschlossene Geschäftsjahr beruhen, können die so berechneten gewogenen Wachstumsraten als Änderungen eines Fisher-Index interpretiert werden.

Die so geschätzten durchschnittlichen Wachstumsraten hängen von der Annahme über den relativen Abstand zwischen leichter und starker Zunahme der Exporte in den Formeln (1) und (2) ab. Deshalb erfolgt noch eine Kontrollrechnung mit einer alternativen Definition der Gewichte für gewogene Wachstumsraten. Sie beruht auf einer gewogenen Kombination der durchschnittlichen Wachstumsraten von Garantienehmern und von Unternehmen ohne Garantie und ergibt das Wachstum des Gesamtmarktes, $g^{x,i}$:

$$g^{x,i} = (g^{G,i})^{\alpha^{G,i}} (g^{N,i})^{\alpha^{N,i}} . \quad (5)$$

Die alternativen Gewichte $\alpha^{G,i}$ und $\alpha^{N,i}$ beruhen nicht auf der Selbsteinschätzung der Unternehmen hinsichtlich starker oder leichter Exportzunahme, sondern auf deren Angaben über die Exportumsätze nach Zielregionen, i , und der Nutzung von Exportgarantien. Das Gewicht $\alpha^{G, \text{Industrieländer}}$ entspricht z. B. dem Verhältnis zwischen Exporten von Unternehmen mit Exportgarantie in Industrieländer (3.357,2 Mio. €) zu den gesamten Exporten in Industrieländer (5.121,5 Mio. €) und beträgt 0,66. Die Berechnung in Formel (5) nutzt die durchschnittliche Wachstumsrate der Exporte von Unternehmen ohne Garantie aus Formel (4), $g^{N,i}$, als Startwert und berechnet mit den alternativen Gewichten eine zweite Variante für $g^{G,i}$.

Die Abweichung zwischen der durchschnittlichen Wachstumsrate $g^{G,i}$ entsprechend Formel (3) und der alternativen Version entsprechend Formel (5) beträgt immer nur etwa 0,1 Prozentpunkte. Der Unterschied zwischen den beiden Ansätzen ist also minimal und bestätigt die Methode der Verknüpfung von aggregierter Information aus den publizierten Außenhandelsdaten mit der Querschnittsinformation aus der WIFO-Umfrage. Für die folgenden Simulationen werden durchschnittliche Wachstumsraten $g^{G,i}$ und $g^{N,i}$, die mit der Gleichung (5) konsistent sind, verwendet. Dadurch ist gewährleistet, dass die durchschnittlichen Wachstumsraten der Exporte in alle Zielregionen i , $g^{x,i}$, immer genau repliziert werden.

Die so berechneten durchschnittlichen Wachstumsraten der Exporte von Garantienehmern, $g^{G,i}$, bzw. von Unternehmen ohne eine Garantie, $g^{N,i}$, sind in Übersicht 4.4 zusammengefasst. Der obere Block von Übersicht 4.4. enthält Werte für die mittlere Frist von 3 Jahren und der untere Block Werte für die lange Frist von 10 Jahren. Die oberste Zeile enthält jeweils die Ausgangszahlen des durchschnittlichen Exportwachstums, $g^{x,i}$. Da das Simulationsmodell die Zielregionen der Exporte nicht modelliert, wird aus den regionsspezifischen durchschnittlichen

Übersicht 4.4: Gewogene durchschnittliche Wachstumsraten für Exporte von Unternehmen mit bzw. ohne Exportgarantien
In %

	Industrie- staaten	Südosteuropa und europäische GUS	Sonstige	Insgesamt
Durchschnittliche Wachstumsrate 2006 bis 2008 (3 Jahre)				
Exporte insgesamt	6,2	19,7	16,7	7,8
Exporte von Unternehmen mit Garantien	8,3	23,3	17,8	10,9
Exporte von Unternehmen ohne Garantien	3,7	11,8	10,0	5,2
Durchschnittliche Wachstumsrate 1999 bis 2008 (10 Jahre)				
Exporte insgesamt	7,2	15,3	11,8	7,9
Exporte von Unternehmen mit Garantien	7,2	18,1	12,6	8,4
Exporte von Unternehmen ohne Garantien	7,1	9,1	7,1	7,3

Q: ST.AT, WIFO-Berechnung.

Exportwachstumsraten ein mit den Außenhandelsströmen gewogener Durchschnitt über die 3 Regionen, g^G bzw. g^N , berechnet. Diese Werte sind in der letzten Spalte von Übersicht 4.4 enthalten und bilden die Grundlage für die Berechnung des dynamischen Multiplikators von Exportgarantien im nächsten Abschnitt. Die Exportumsätze von Unternehmen mit Garantie wachsen in der mittleren Frist im Durchschnitt um 10,9% pro Jahr und langfristig mit durchschnittlich 8,4% pro Jahr (Übersicht 4.4) deutlich stärker als für Unternehmen ohne Exportgarantie (mittelfristig: 5,2% bzw. langfristig: 7,3%).

4.2 Ausmaß des Exportausfalls bei einem Wegfall der Neuzusagen an Exportgarantien des Bundes

Die Oesterreichische Kontrollbank stellte für die Simulation alle Geschäftsfälle des Jahres 2008 zur Verfügung. Sie umfassen G1-, G2-, G3-, G8- und G9-Garantien mit einem Garantievolumen von 1,94 Mrd. €. Die Angaben der OeKB für das Jahr 2008 (Übersicht 4.5) weisen insgesamt Neuzusagen von Garantien im Ausmaß von 12,1 Mrd. € aus. Der Unterschied zum Gesamtvolumen in Übersicht 4.6 entsteht durch den Wegfall der Beteiligungsgarantien (4 Mrd. €) und der Wechselbürgschaften (5,9 Mrd. €) in der Simulationsrechnung. Die einzelnen Geschäftsfälle werden durch das WIFO den betroffenen Wirtschaftsbereichen (NACE-2Steller-Kategorien) zugeteilt. Die Simulation erfolgt auf Grundlage der NACE2003-Abgrenzung, weil das Input-Output-Modell des WIFO auf dieser Sektoreinteilung beruht, und weil einige Datengrundlagen für das Jahr 2007 noch nach der NACE2003-Klassifikation erhoben wurden.

Die Garantien sind auf 20 Wirtschaftsbereiche verteilt, wobei Garantien für den Anlagenbau zusätzlich in einer eigenen Position zusammengefasst sind. Übersicht 4.6 fasst die Verteilung der Exportgarantien nach der NACE-Abschnittsgliederung zusammen. Der Großteil der Exportgarantien fällt in den Bereich der Sachgüterproduktion. Geringere Beträge entfallen

Übersicht 4.5: Haftungen nach Haftungsarten

Haftungsarten	Zusagen 2008			Haftungsobligo 31.12.2008		
	Zahl	Mio.€	Anteile in %	Zahl	Mio.€	Anteile in %
G1 - Garantie für direkte Lieferungen und Leistungen sowie diverse Sonderfirmen	504	1.491	12,4	677	2.091	4,7
G2 - Garantie für indirekte Lieferungen und Leistungen	3	16	0,1	5	23	0,1
G3 - Garantie für gebundene Finanzkredite, Kreditoperationen/Anleihen und Umschuldungskredite	73	417	3,5	620	6.554	14,7
G4 - Beteiligungsgarantie	75	3.954	32,8	241	9.563	21,5
G6 - Länderrahmen- oder Pauschalgarantie	2	7	0,1	8	67	0,2
G7 - Konsignationslager-, Maschineneinsatz-, Vorleistungsgarantie	33	48	0,4	54	110	0,2
G8 - Rückgarantie zugunsten von Exportkredit- oder Exportkreditversicherungs-Institutionen	5	184	1,5	36	1.775	4,0
G9 - Garantie für Forderungsankäufe	39	37	0,3	238	294	0,7
<i>Zwischensumme</i>	<i>734</i>	<i>6.154</i>	<i>51,0</i>	<i>1.879</i>	<i>20.477</i>	<i>46,1</i>
WB - Bürgschaftszusage für Wechsel (Wechselbürgschaft)	294	5.853	48,5	2.111	23.913	53,8
OeEB - Oesterreichische Entwicklungsbank AG	4	56	0,5	4	56	0,1
Insgesamt	1.032	12.063	100,0	3.994	44.446	100,0

Q: OeKB, einschließlich Umschuldungsgarantien.

Übersicht 4.6: Exporte von Waren und Dienstleistungen, Garantievolumen und Exportausfall durch Einstellung der Neuvergaben

NACE2003	Waren- exporte 2007	Dienstleistungs- exporte 2007 Mio. €	Garantievolumen ¹⁾		Exportausfall ²⁾ in der Simulation	
			2008	In % des Garantie- volumens	2008	In % des Export- volumens ³⁾
A Land- Forstwirtschaft	857	-	0	0,0	0	0,0
B Fischerei	3	-	0	0,0	0	0,0
C Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden	1.167	-	0	0,0	0	0,0
D Sachgütererzeugung	110.278	-	920	47,5	1.296	1,2
E Energieversorgung	982	-	0	0,0	0	0,0
F Bau	0	-	1	0,0	1	-
G Handel	229	-	2	0,1	3	1,3
H-Q Dienstleistungen	1.164	28.726	60	3,1	85	0,3
100 Restposition Anlagenbau ⁴⁾	-	-	955	49,3	1.345	-
Insgesamt	114.680	28.726	1.938	100,0	2.730	1,9

Q: OeKB, OeNB, ST.AT, WIFO. – 1) Die Zuteilung auf NACE-Gruppen erfolgt anhand exportierter Waren. – 2) Abschlagsfaktor für risikofreudige Unternehmen im Ausmaß von $\mu=0,7$ und Aufschlagsfaktor für nicht erfasste Exporte von $k=2,01$. – 3) Entspricht Waren- und Dienstleistungsexporten ohne Tourismusexporte laut Außenhandelsstatistik und Zahlungsbilanz. – 4) Warengruppen im Anlagenbau werden entsprechend den Input-Output-Tabellen auf die NACE-Klassen verteilt.

auf die Dienstleistungen und den Bau. Die größte Position unter den Exportgarantien decken Anlagenexporte. Sie können mit den vorhandenen Informationen über die Geschäftsfälle nicht genau den betreffenden produzierenden Wirtschaftsbereichen zugeordnet werden. Während in der Außenhandelsstatistik auch Großanlagen in ihre Einzelbestandteile zerlegt und entsprechend der gelieferten Teile einer Warenkategorie zugeteilt werden, kann diese genaue Zuordnung ohne Kenntnis der Einzelbestandteile und der zugehörigen Dienstleistungskomponenten nicht durchgeführt werden. Deshalb wird der Garantiewert der Anlagen mit Hilfe der Input-Output-Tabelle auf die Wirtschaftsbereiche verteilt. Der Deckungsgrad der österreichischen Exporte durch die Exportgarantien G1, G2, G3, G8 und G9 beträgt im Vergleich zu den Warenexporten 1,7% und im Vergleich zu den Waren- und Dienstleistungsexporten ohne Tourismus 1,3%.

Die OeKB (2009) gibt hingegen eine Deckungsquote von 4% an. Die OeKB schätzt zur Berechnung dieser Deckungsquote das mit dem aktuellen Garantievolumen verbundene Exportvolumen. Dabei werden in der Vergangenheit zugesagte und erst im Jahr 2008 abgerufene Garantien genauso berücksichtigt, wie Rahmen- Pauschal- und Rückversicherungsgarantien, die nicht nur mit einer einzelnen Exportaktivität verbunden sind, sondern mehrmals genutzt werden. Z. B. sind mit einer G5-Rahmengarantie mehrere Lieferungen an einen bestimmten ausländischen Abnehmer während des Jahres versichert. In diesem Fall liegt der Garantiebetrug deutlich unter dem damit verbundenen garantierten Exportwert. Dem WIFO sind für die einzelnen Geschäftsfälle weder das Verhältnis zwischen Exportvolumen und Garantiebetrug noch die zeitliche Verzögerung zwischen Garantiezusage und Exportaktivität bekannt. Daher wird vereinfachend für die Simulation der Betrag an Garantien in Übersicht 4.6 mit dem Faktor $k=3,9/1,938$ aufgewertet. Die Berechnung von k erfolgt anhand des Verhältnisses zwischen den von der OeKB (2009) angegebenen garantierten Exportvolumen von 3,9 Mrd. € (2008) und den 1,938 Mrd. € an Garantiezusagen (2008) in Übersicht 4.6. Diese Korrektur gewährleistet, dass der gesamtwirtschaftliche Nachfrageausfall dem Niveau der durch Garantien betroffenen Exportleistung entspricht. Die sektorale Verteilung dürfte allerdings durch diesen vereinfachenden Ansatz verzerrt sein.

Ausgangspunkt für die Simulation ist ein Vektor der Exportgarantien, $\mathbf{G}_{t=2008}$, der den Angaben der OeKB über die garantierten Geschäftsfälle des Jahres 2008 entspricht. Er hat eine Dimension von 31×1 . Die Länge dieses Vektors stimmt mit der Zahl der Wirtschaftsbereiche im Input-Output-Modell des WIFO überein. Da die Unternehmen in der WIFO-Umfrage teilweise ihre Exportgeschäfte auch ohne Exportgarantie durchgeführt hätten, wird für die Einschätzung der Erstrundenwirkung ($t=1$) entsprechend den Auswertungen der WIFO-Umfrage ein Korrekturfaktor im Ausmaß von $\mu=0,7$ eingesetzt:

$$\Delta \mathbf{X}_t = \mathbf{G}_t k \mu, \quad (6)$$

wobei $\Delta \mathbf{X}_t$ die auf 31 Wirtschaftsbereiche aufgeteilten garantieinduzierten Exporte sind. Sie fallen in der Simulation durch die Einstellung der Neuvergaben aus. Die Abweichung von der Basislösung des Input-Output-Modells ergibt sich also aus dem ausfallenden Garantievolumen, \mathbf{G}_t , aufgewertet um die nicht erfassten aber gedeckten Exporte, k , und

vermindert um jene Exporte, die auch ohne Garantie stattgefunden hätten, μ . Der mit dem Wegfall der Neuzusagen entstehende Exportausfall ist in den letzten beiden Spalten von Übersicht 4.6 einschließlich der Korrektur um nicht erfasste Exportgeschäfte, k , dargestellt.

In den ersten beiden Spalten von Übersicht 4.6 sind die Waren- und Dienstleistungsexporte Österreichs aus dem Jahr 2007 entsprechend den Produktionsbereichen der NACE-Klassifikation nach Abschnitten aufgeteilt. Die Wahl des Jahres 2007 wird durch die Umstellung der NACE-Klassifikation der Wirtschaftsbereiche von NACE2003 auf NACE2008 erzwungen. Sie fand im Bereich des Außenhandels mit den Publikationen von Statistik Austria für das Jahr 2008 statt. Das Input-Output-Modell des WIFO (PROMETEUS) beruht jedoch noch auf der Grundlage der NACE2003-Systematik, so dass auch der erwartete Exportausfall in dieser Abgrenzung berechnet wurde.

Die Auswertungen der WIFO-Umfrage zeigen, dass der Anteil rasch wachsender Unternehmen unter den Garantienehmern deutlich höher ist als unter den Unternehmen ohne Exportgarantie. Das höhere Wachstum kann sowohl im Gefolge einer Markterschließung entstehen als auch durch Nachfolgeaufträge motiviert sein. Wie die Ergebnisse im Abschnitt 3.4 zeigen, sind die Exportgarantien nicht ursächlich für das höhere Exportwachstum verantwortlich, sondern werden von einer Gruppe rasch wachsender Unternehmen, die gleichzeitig in risikoreichere und rasch wachsende Exportmärkte liefern, intensiver in Anspruch genommen. Aus diesem Grund bleibt der Exportausfall nicht auf den Erstrundeneffekt im Jahr des Wegfalls ($t=1$) beschränkt, sondern er wächst über die Zeit mit der durchschnittlichen Wachstumsrate von Unternehmen mit Exportgarantie (Übersicht 4.4). In einer mittelfristigen Simulation würde der Exportausfall im zweiten Jahr der Simulation ($t+1$) um $g^G=10,8\%$ und im dritten Jahr ($t+2$) abermals um $10,8\%$ zunehmen. Aus dieser dynamischen Anpassung folgt ein mittelfristiger Multiplikator von $0,95$, d. h. obwohl im ersten Jahr nur 70% des Garantieentfalls ($\mu=0,7$) wirksam werden, liegt der Exporteffekt im dritten Jahr nach dem wirtschaftspolitischen Eingriff nur noch 5% unter dem Garantieausfall:

$$\Delta \mathbf{X}_{t+i} = \mathbf{G}_i k \mu (1+g^G)^i, \quad i=0, 1, 2, 3. \quad (7)$$

Für die Simulation der langfristigen Auswirkungen einer Einstellung von Neuzusagen wird ein Horizont von 10 Jahren herangezogen. In diesem Zeitbereich gilt die durchschnittliche Wachstumsrate im unteren Teil von Übersicht 4.4 von $g^G=8,4\%$ jährlich. Die wiederholte Anwendung dieses Wachstumsfaktors auf die entzogenen Deckungszusagen ergibt 10 Jahre nach Einstellung der Neuvergabe ($i=0, 1, \dots, 10$) einen Multiplikator von $1,7$. Dieser Wert liegt am unteren Rand der bisher publizierten Werte für die langfristige Wirkung von Exportgarantien in Moser *et al.* (2008) von $1,7$ bzw. in Egger – Url (2006) von $2,8$. Die unmittelbare Auswirkung auf die Exporte des Jahres t ist ähnlich wie in diesen beiden Arbeiten deutlich unter 1^{15}). Egger – Url (2006) finden eine kurzfristige Reaktion der Exporte um $0,3$ während Moser *et al.* (2008) einen kurzfristigen Multiplikator von $0,85$ angeben.

¹⁵⁾ Nach Anwendung des Aufwertungsfaktors, k , für mehrfach genutzte Rahmen-, Pauschal- und Rückversicherungsgarantien.

Der hier entwickelte dynamische Multiplikator hat mehrere Vorteile. Er berücksichtigt sowohl einen Abschlag für jene Exportgeschäfte, die risikofreudige Unternehmen auch ohne eine Exportgarantie getätigt hätten, μ , als auch mehrfache, durch ein und dieselbe Garantie gedeckte Exportgeschäfte, k . Darüber hinausgehend unterliegen Exportumsätze einer starken Eigendynamik. Wenn einmal ein Exportmarkt erschlossen ist, fällt dieser Markt bei konstanten Rahmenbedingungen kaum auf das ursprünglich niedrige Exportniveau zurück. Mit dem Marktaufbau im Ausland sind erhebliche Fixkosten verbunden, die man auch als Markteintrittskosten interpretieren kann. Dixit (1989) zeigt in einem theoretischen Modell, dass die aktuelle Geschäftstätigkeit auf einem solchen Markt von der Erfahrung aus vorangegangenen Geschäften abhängt. Diese inhärent dynamische Struktur von Exporten erzeugt mittel- und langfristige dynamische Effekte, die über den ursprünglichen Impuls hinausgehen. Nachfolgeaufträge, und im Fall des Anlagenbaus Referenzprojekte, erleichtern die Ausweitung der Geschäftstätigkeit in den Folgejahren nach dem Markteintritt.

4.3 Die Wirkung von Beteiligungsgarantien auf den Außenhandel

Insgesamt stehen aus den vorliegenden empirischen Arbeiten keine hinreichend verlässlichen Schätzungen für die Größenordnung der Rückkoppelung von Auslandsbeteiligungen auf die Exporte oder die Beschäftigung zur Verfügung. Daher wird in der nachfolgenden Modellsimulation die Wirkung von Beteiligungsgarantien auf die Wertschöpfung und Produktion der österreichischen Wirtschaft nicht berücksichtigt. Diese Vereinfachung ist durch die Unsicherheit über die Richtung, das Ausmaß und die zeitliche Abfolge der Rückwirkung von FDI begründet, sie kann aber auch pragmatisch mit der stark verzerrten Struktur der Beteiligungsgarantien motiviert werden. Die Beteiligungsgarantien des Bundes werden überwiegend an Unternehmen des Kredit- und Versicherungswesens gewährt. Ende 2008 gingen 83% der ausstehenden Beteiligungsgarantien an diesen Bereich (Übersicht 4.7). Dieser Sektor ist zwar über die Mittelaufnahme, die Kapitalveranlagung und die Rückversicherung international stark vernetzt, tritt aber als eigenständiger Exporteur bzw. Importeur von Dienstleistungen nur sehr beschränkt auf. Die Exporte von Finanzdienstleistungen machen 2,5% (2008) der gesamten Dienstleistungsexporte aus; für die Versicherungsdienstleistungen beträgt dieser Anteil 1,9% (2008). Obwohl beide Bereiche 2008 einen positiven Saldo in der Leistungsbilanz ausweisen, erscheint eine große Rückkoppelung aus den FDI auf die heimische Produktion von Finanzdienstleistungen unwahrscheinlich.

Neben der schwer identifizierbaren direkten Wirkung auf die inländische Wertschöpfung und Beschäftigung bringen Auslandsbeteiligungen einen wichtigen indirekten Impuls für die österreichische Wirtschaft. Durch die mit diesen Beteiligungen erwirtschafteten Gewinne steigen die Einkommen aus Vermögen in der Zahlungsbilanz über die Position Einkommen aus Direktinvestitionen im engeren Sinn. Das inländische Einkommen steigt allerdings nur in dem

Übersicht 4.7: Auslandsbeteiligungen nach NACE2003 für das Jahr 2007

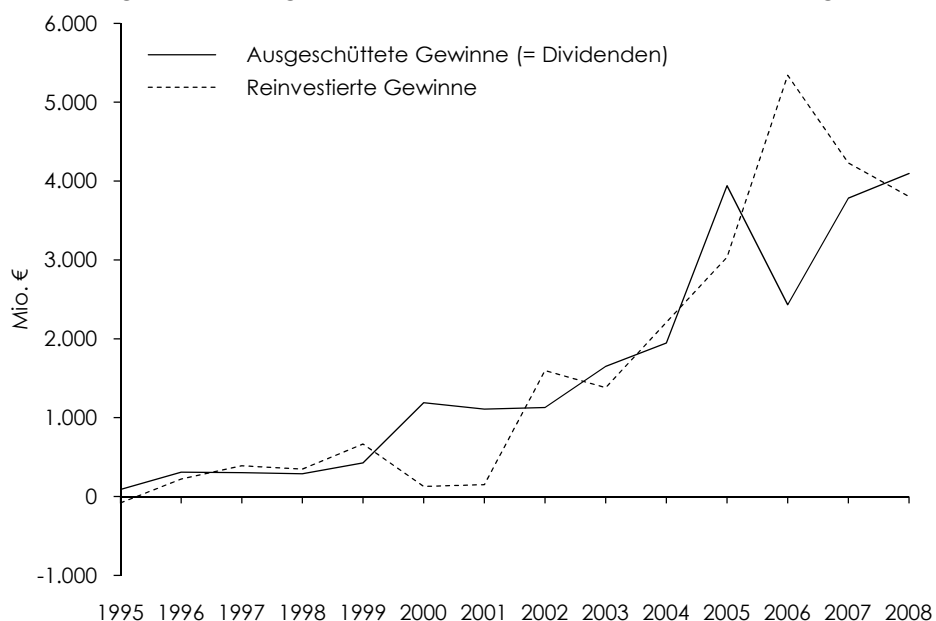
Wirtschaftszweig der ausländischen Tochter	NACE2003	Gesamt-kapital zu Marktwerten	Beteiligungen	Repräsen-	Garantierte	
			laut WIFO-Umfrage ¹⁾	tationsgrad	Beteiligungen laut OeKB	
		Mio. €		In %	Mio. €	In %
Land- und Forstwirtschaft	A+B	33	-	-	1	3,0
Bergbau, Steine, Erden	C	3.355	-	-	103	3,1
Nahrungs- und Genussmittel	DA	1.597	-	-	6	0,4
Textilwaren, Bekleidung, Leder	DB+DC	124	6	4,5	2	1,3
Be- und Verarbeitung von Holz	DD	769	177	23,1	96	12,5
Papier, Verlagswesen, Druckerei	DE	2.270	-	-	295	13,0
Chemie, Gummi, Kunststoff, Mineralöl	DF-DH	5.457	15	0,3	52	1,0
Glas, Steinwaren	DI	2.843	147	5,2	255	9,0
Metall	DJ	2.017	25	1,2	295	14,6
Maschinenbau	DK	2.553	126	4,9	60	2,4
Elektrotechnik, EDV-Geräte, Optik	DL	1.744	1.102	63,2	22	1,2
Fahrzeugbau	DM	565	28	5,0	21	3,7
Möbel, Sportgeräte, Recycling	DN	330	-	-	3	1,0
Energie- und Wasserversorgung	E	1.099	-	-	52	4,7
Bauwesen	F	2.170	15	0,7	44	2,0
Handel inkl. Kfz	G	11.283	17	0,1	120	1,1
Beherbergungs- und Gaststättenwesen	H	251	-	-		0,0
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	I	2.081	-	-	205	9,8
Kredit- und Versicherungswesen	J	34.148	-	-	8.210	24,0
Realitäten, unternehmensbezogene Dienste	K	26.929	69	0,3	22	0,1
Öffentliche und sonstige Dienstleistungen	L-Q	966	17	1,8	18	1,8
Insgesamt		102.584	1.743	1,7	9.884	9,6
Produzierender Sektor	A-F	26.926	1.641	6,1	1.308	4,9
Dienstleistungen	G-Q	75.658	102	0,1	8.576	11,3

Q: OeNB (Stand vom 16. 7. 2009), OeKB, WIFO-Umfrage. – 1) Angaben in der WIFO-Umfrage (FB) enthalten den Buchwert der Auslandsbeteiligung.

Ausmaß, als Gewinne aus FDI auch ausgeschüttet werden. Der reinvestierte Teil der Gewinne aus FDI bleibt als Investition im Ausland und erhöht den Bestand an Auslandsbeteiligungen. Abbildung 4.1 zeigt den Verlauf der ausgeschütteten und reinvestierten Gewinne seit 1995. Beide Größen haben seit Beginn der Erfassung überdurchschnittlich stark zugenommen; die ausgeschütteten Gewinne um das 45-fache (seit 1995) und die reinvestierten Gewinne um das 16-fache (seit 1996). Die Bedeutung indirekter Effekte kann man in einem Vergleich mit dem Volkseinkommen einschätzen. Während die ausgeschütteten Gewinne 1995 nur 0,07% des Volkseinkommens ausmachten, stieg der Anteil bis 2008 auf 2%. Die Rendite auf

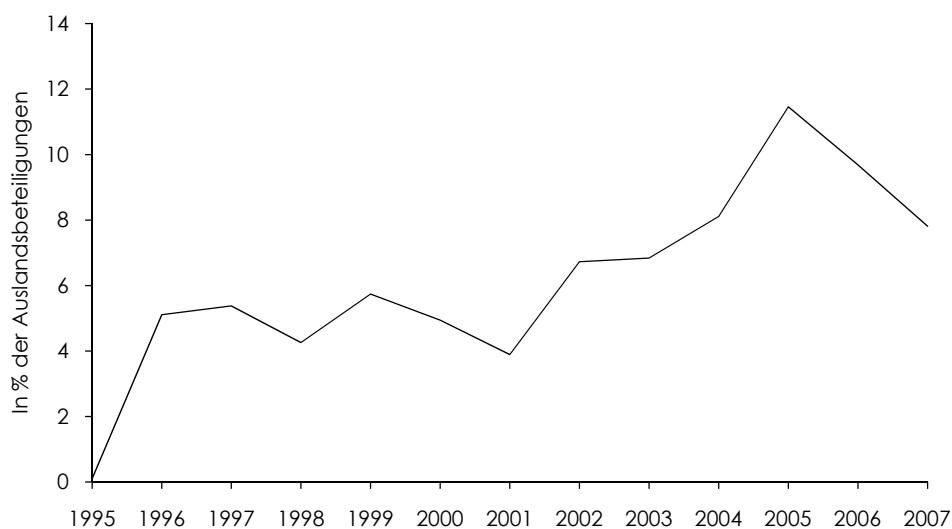
österreichische FDI ist vergleichsweise hoch und wird vorwiegend durch sehr hohe Profite der Auslandsbeteiligungen in Kroatien, Rumänien und Bulgarien beeinflusst (Altzinger, 2008). Die Rendite kann durch das Verhältnis der ausgeschütteten und reinvestierten Gewinne zum Wert der Auslandsbeteiligungen angenähert werden (Abbildung 4.2).

Abbildung 4.1: Vermögenseinkommen Österreichs in der Zahlungsbilanz



Q: OeNB.

Abbildung 4.2: Ausgeschüttete und reinvestierte Gewinne aus Direktinvestitionen



Q: OeNB.

Beteiligungsgarantien versichern einen beträchtlichen Teil der österreichischen FDI gegen Verluste aus politischen Risiken. Der Anteil der versicherten FDI war vor allem zu Beginn des Beobachtungszeitraums in der zweiten Hälfte der 1990er-Jahre hoch (1995: 19,1%). Mit der EU-Osterweiterung nahm die Bedeutung der Beteiligungsgarantien nach und nach ab, weil das politische Risiko wegfiel oder kleiner wurde. Die Unternehmen ersetzten in der Folge Beteiligungsgarantien durch Wechselbürgschaften. Die Beteiligungsgarantien des Bundes leisteten einen substantiellen Beitrag zur dynamischen Entwicklung der Vermögenseinkommen aus dem Ausland. Für bemerkenswerte indirekte Effekte ist das derzeitige Niveau allerdings noch nicht ausreichend hoch. Weiters ist zu berücksichtigen, dass ein Teil der Gewinne börsennotierten Unternehmen zuzurechnen ist, die sich zu einem großen Teil im Besitz ausländischer Investoren befinden. Dadurch verringert sich der Einkommenseffekt für österreichische Privathaushalte, weil ein Teil der ausgeschütteten Gewinne aus österreichischen Auslandsbeteiligungen wieder in Form von Portfolioerträgen an ausländische Investoren abfließt.

4.4 Simulation mit dem WIFO-Input-Output-Modell

Die Simulation eines Wegfalls von Neuzusagen an Exportgarantien erfolgt mit dem Input-Output-Modell des WIFO (*Kratena – Wüger, 2006*). Im Modell PROMETEUS wird die sektorale Struktur der österreichischen Wirtschaft durch die Input-Output-Tabelle abgebildet. Im Gegensatz zu herkömmlichen Input-Output-Modellen dient dieses Modell nicht nur zur Zerlegung aggregierter Produktions- oder Nachfragedaten eines bestimmten Jahres auf einzelne Wirtschaftsbereiche, sondern es berücksichtigt auch die dynamische Reaktion der Wirtschaft auf Nachfrageimpulse. Dazu zählen insbesondere die Löhne und Preise sowie die Reaktion am Arbeitsmarkt. Der Arbeitsmarkt ist nach den Wirtschaftsbereichen gegliedert und beruht auf dem theoretischen Konzept der Sucharbeitslosigkeit. Das Modell umfasst 31 Wirtschaftsbereiche, die sich aus der Zusammenführung der 62 NACE-2Steller ergeben. Im Modell gibt es vier große Blöcke (die Produktionsseite, die Güternachfrage, den Arbeitsmarkt und die Einkommenseite), in denen die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung und der Arbeitsmarkt abgebildet sind.

In das Input-Output-Modell des WIFO geht im Jahr 2008 der gesamte durch den Erstrundeneffekt entstehende Exportausfall (Übersicht 4.6) als Nachfrageimpuls ein ($\Delta X_{F=2008}$). In den Folgejahren 2009 bis 2018 wirken die Zusatzeffekte aus der höheren Dynamik der Unternehmen mit Exportgarantie weiter und verstärken geringfügig aber stetig den ursprünglichen Impuls. Damit wird gewährleistet, dass die mittel- und langfristigen Multiplikatoren von 0,95 auf 3-Jahre und 1,7 auf 10-Jahre richtig in das Input-Output-Modell implementiert werden. Die Wirkung des Exportausfalls wird im Folgenden als Prozentabweichung von der Basislösung des WIFO-PROMETEUS-Modells gezeigt. Die aktuelle Basislösung von PROMETEUS ist eine mittelfristige Prognose, die mit der Frühjahrsprognose des WIFO (*Scheiblecker, 2009*) konsistent ist.

Durch den Wegfall der Neuzusagen entsteht unmittelbar ein Exportausfall von 2,7 Mrd. €. Da die Exporte i. w. S. im Input-Output-Modell auf 31 Wirtschaftsbereiche verteilt sind, stimmen sie nicht mit den aktuellen Werten der Außenhandelsstatistik bzw. der Zahlungsbilanz in Übersicht 4.6 überein. Der garantieinduzierte Exportausfall von 2,7 Mrd. € beläuft sich 2008 auf 2,2% der im Input-Output-Modell implementierten Exporte i. w. S. (Übersicht 4.8) und ist damit um 0,3 Prozentpunkte größer als im Vergleich mit den aktuellen Daten in Übersicht 4.6. Die mittelfristigen Folgewirkungen durch das höhere Wachstum exportorientierter Unternehmen mit Garantie belaufen sich auf etwa 0,1% pro Jahr. Insgesamt beträgt 10 Jahre nach dem Wegfall der Exportgarantien der Exportausfall 2,6% der Basislösung. Da diese Intervention vergleichsweise klein ist (Abbildung 4.3), können die Ergebnisse als marginaler Eingriff gewertet werden, der das Verhalten der Unternehmen nicht sprunghaft ändert. Daher liefert die Simulation auf Grundlage des bestehenden Modells glaubwürdige Ergebnisse, die nicht durch zusätzliche Annahmen über Verhaltensänderungen ergänzt werden müssen. Im Bereich des Anlagenbaus, für den Exportgarantien ein wichtiger Vertragsbestandteil sind, kann eine sprunghafte Änderung allerdings nicht ausgeschlossen werden. Sie könnte sogar zu einem Totalausfall der Produktion einzelner Unternehmen führen. Drastische individuelle Konsequenzen dieser Art sind im Aggregat jedoch nicht sichtbar.

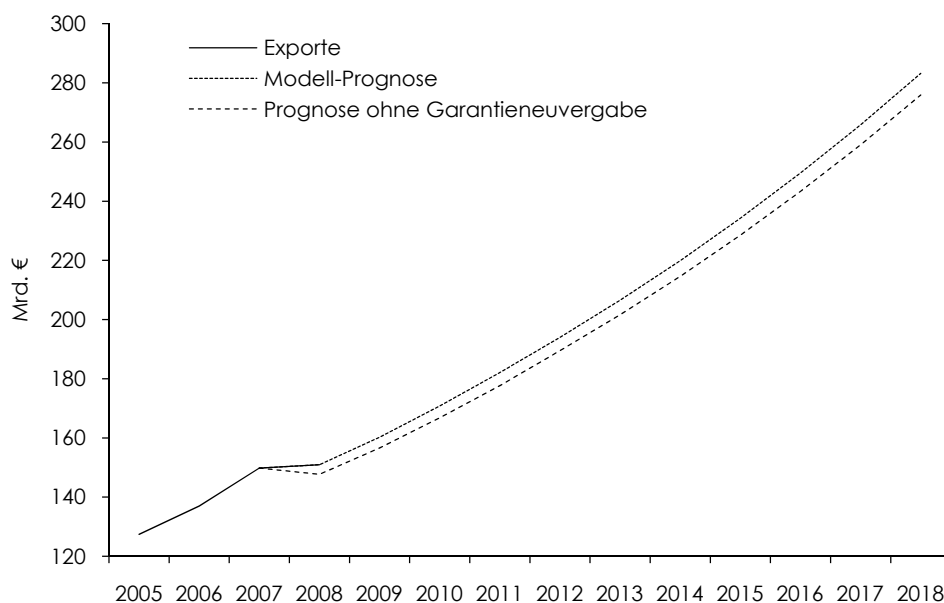
Die Folgen des Experimentes auf die wichtigsten volkswirtschaftlichen Aggregate sind im unteren Teil von Übersicht 4.8 zusammengefasst. Das Bruttoinlandsprodukt liegt im ersten Simulationsjahr um 0,5% (t) unter der Basislösung. In den nachfolgenden Jahren steigt der Abstand mittelfristig auf 0,6% ($t+3$) und langfristig auf 0,8% ($t+10$). Die Auswirkungen auf den privaten Konsum und die Investitionen sind etwas schwächer, weil der negative Nachfrageimpuls aus den Exporten kommt. Die Reaktion der Pro-Kopf-Löhne ist leicht negativ und überschießend. Langfristig bleibt nur ein geringfügig negativer Effekt auf die Löhne, der

Übersicht 4.8: Kurz-, mittel- und langfristige gesamtwirtschaftliche Effekte einer Einstellung von Exportgarantien

	2008	2009	2010	2011	2018
	Abweichung v on der Basislösung in %				
Exporte i. w. S.	-2,2	-2,3	-2,3	-2,4	-2,6
Bruttoinlandsprodukt, real	-0,5	-0,5	-0,6	-0,6	-0,8
Privater Konsum, real	-0,3	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4
Investitionen, real	-0,1	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2
Pro-Kopf-Löhne, real	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,1
Beschäftigung	-0,3	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4
Arbeitslose	1,3	1,2	1,3	1,5	1,9
	Abweichung v on der Basislösung in % des BIP				
Leistungsbilanz	-0,4	-0,4	-0,4	-0,5	-0,6
	Abweichung v on der Basislösung in Prozentpunkten				
Arbeitslosenquote	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2

Anmerkung: Simulationsergebnisse des WIFO-PROMETEUS-Modells.

Abbildung 4.3: Exporte, Prognose und Exportausfall durch Einstellung der Exportgarantien



Q: ST.AT, WIFO-Berechnungen. – Exporte entsprechen Exporten i. w. S. real laut VGR.

die Auswirkungen des Nachfrageausfalls auf die Beschäftigungslage etwas ausgleicht. Die Beschäftigung schrumpft im ersten Simulationsjahr als Reaktion auf den Exportrückgang um etwa 8.400 Personen, das entspricht 0,3% der Beschäftigten. Im Lauf der Zeit nimmt der Ausfall an Beschäftigten zu, so dass der Rückgang langfristig 0,4% (+10) beträgt. Gegengleich nimmt die Arbeitslosigkeit zu. Bereits im ersten Jahr gibt es durch den Eingriff um 1,3% mehr Arbeitslose (+4.100 Personen). 3 Jahre nach dem Wegfall der Exportgarantien sind bereits 5.000 Personen zusätzlich arbeitslos (+1,5%) und nach 10 Jahren sind es knapp 7.600 Personen, was einer Zunahme um 1,9% entspricht. Die Arbeitslosenquote reagiert kaum auf die Verschlechterung am Arbeitsmarkt.

Die Auswirkungen auf die Leistungsbilanz sind vergleichsweise klein, weil die Exporte sehr importintensiv sind, d. h. zur Produktion von Warenexporten werden in hohem Ausmaß importierte Waren und Dienstleistungen eingesetzt. Daher geht mit dem Exportausfall auch eine entsprechend hohe Minderung der Importe einher. In der Leistungsbilanz ist nur der Saldo dieser beiden Größen ersichtlich. Zur besseren Anschaulichkeit wird der Leistungsbilanzsaldo in Prozent des BIP dargestellt. Im gesamten Simulationszeitraum ist das Leistungsbilanzdefizit durch den Eingriff um etwa 0,5% höher. Langfristig erzeugt das Modell einen geringfügig stärkeren Anstieg des Defizits.

Die Verteilung des Produktionswertes auf die im WIFO-PROMETEUS-Modell enthaltenen Wirtschaftsbereiche ist in Übersicht 4.9 abgebildet (Basislösung). Den größten Anteil an der Produktion von Gütern und Dienstleistungen haben die Wirtschaftsbereiche Maschinenbau,

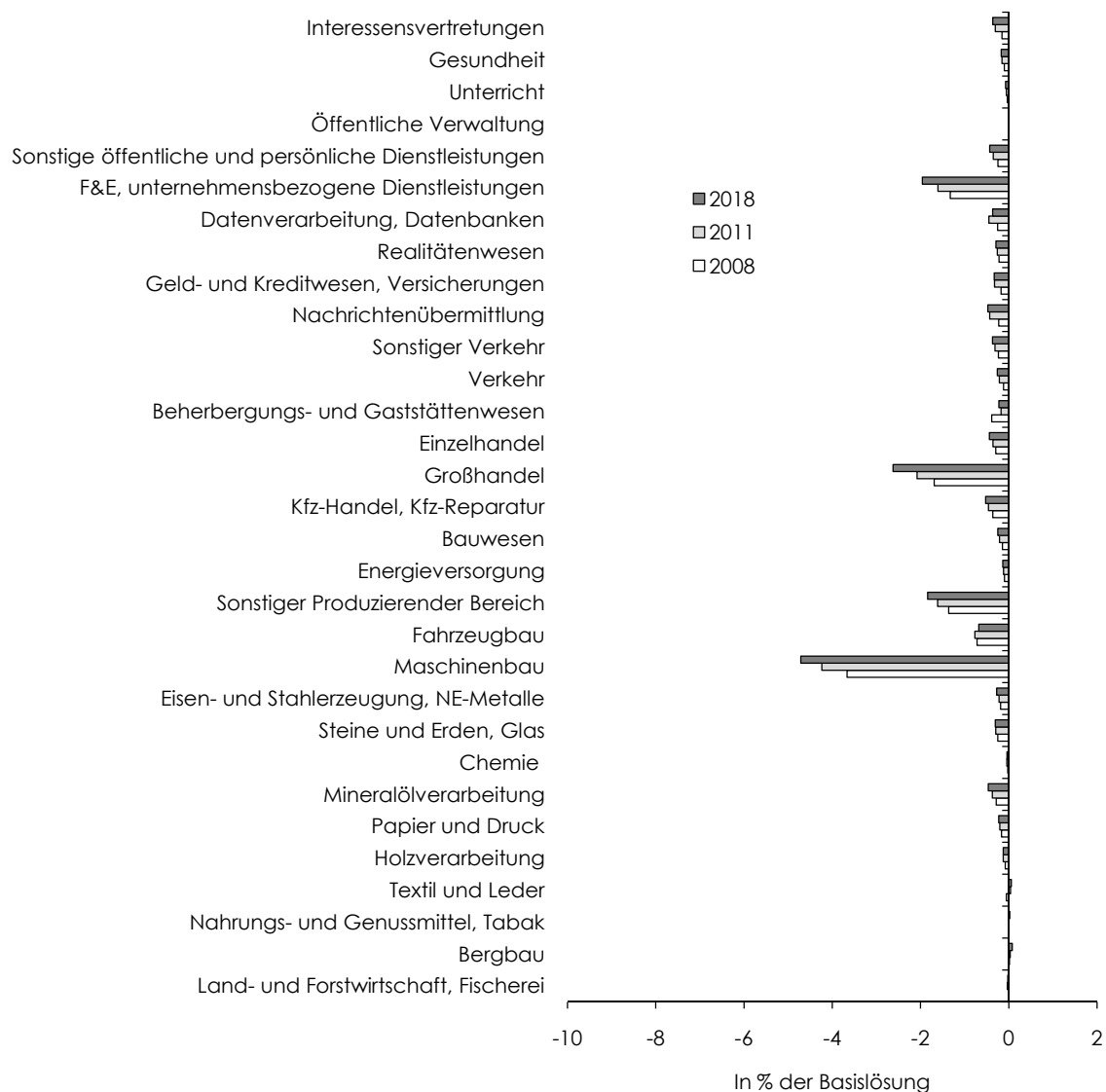
Übersicht 4.9: Verteilung des Bruttoproduktionswertes auf die Wirtschaftsbereiche im WIFO-PROMETEUS-Modell 2008

NACE2003	Anteile in %
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	1,7
Bergbau	0,2
Nahrungs- und Genussmittel, Tabak	2,6
Textil und Leder	1,1
Holzverarbeitung	1,9
Papier und Druck	2,9
Mineralölverarbeitung	0,6
Chemie	1,8
Steine und Erden, Glas	1,3
Eisen- und Stahlerzeugung, NE-Metalle	2,0
Maschinenbau	9,3
Fahrzeugbau	4,5
Sonstiger Produzierender Bereich	2,8
Energieversorgung	2,7
Bauwesen	7,4
Kfz-Handel, Kfz-Reparatur	1,5
Großhandel	6,5
Einzelhandel	3,5
Beherbergungs- und Gaststättenwesen	3,6
Verkehr	4,2
Sonstiger Verkehr	1,7
Nachrichtenübermittlung	2,5
Geld- und Kreditwesen, Versicherungen	4,7
Realitätenwesen	6,7
Datenverarbeitung, Datenbanken	2,2
F&E, unternehmensbezogene Dienstleistungen	5,7
Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistung	2,6
Öffentliche Verwaltung	4,0
Unterricht	2,9
Gesundheit	4,2
Interessensvertretungen	0,7
Insgesamt	100,0

Q: Ergebnisse des WIFO-PROMETEUS-Modells.

das Bauwesen, das Realitätenwesen, der Großhandel und die unternehmensbezogenen Dienstleistungen einschließlich der Forschung und Entwicklung. Die Verteilung des Exportausfalls auf die produzierenden Sektoren ist durch die Struktur der garantierten Exporte bestimmt. Aus Übersicht 4.6 ist ersichtlich, dass Dienstleistungen in der direkten Garantievergabe nur eine untergeordnete Rolle spielen. Erst durch die Aufteilung garantierter Anlagenexporte auf die NACE-2Steller erhalten Dienstleistungsexporte ein größeres Gewicht. Die Bereiche Sachgüterproduktion, der Großhandel und die unternehmensbezogenen Dienstleistungen sind von der Einstellung der Exportgarantien besonders stark betroffen. In

Abbildung 4.4: Verteilung des Produktionsausfalls durch Wegfall neu zugesagter Exportgarantien, 2008, 2011 und 2018



Anmerkung: Ergebnisse des WIFO-PROMETEUS-Modells.

Abbildung 4.4 sind für jeden der 31 Wirtschaftsbereiche des WIFO-PROMETEUS-Modells die Abweichungen der simulierten Lösung von der Basislösung für die Jahre 2008, 2011 und 2018 aufgetragen. Der stärkste Rückgang ergibt sich 2008 erwartungsgemäß im Maschinenbau (-3,7%). In diesem Bereich sinkt auch mittel- und langfristig der Produktionswert am stärksten. Halb so groß fällt 2008 die Abnahme im Großhandel aus (-1,7%); auch in diesem Bereich nimmt der Produktionsentfall mittel- und langfristig zu. Die mit der Produktion von Exporten zusammenhängenden unternehmensbezogenen Dienstleistungen bzw. die Forschung und Entwicklung (-1,3%) und die im Sonstigen Produzierenden Bereich (-1,4%)

zusammengefassten Unternehmen sind 2008 ebenfalls stark und dauerhaft durch den Wegfall von Neuzusagen betroffen. Ein Wirtschaftsbereich reagiert mit Verzögerung auf den negativen Nachfrageimpuls durch den Wegfall der Exportgarantien: der Kfz-Handel und Reparatur (2018: –0,5%). Einen kaum wahrnehmbaren Einfluss haben Exportgarantien in den Wirtschaftsbereichen Öffentliche Verwaltung, Nahrungs- Genussmittel und Tabak, Bergbau, Chemie, Unterricht und Land- und Forstwirtschaft bzw. Fischerei.

Der Verlust an Beschäftigten ist in Abbildung 4.5 dargestellt. Insgesamt gehen im ersten Simulationsjahr etwa 8.400 Arbeitsplätze verloren. Langfristig sinkt die Beschäftigung um 14.300 Personen. Ein Teil des Beschäftigungsabbaus fließt nicht in die Arbeitslosigkeit, sondern führt zu einem Rückzug der Betroffenen vom Arbeitsmarkt. Die Verteilung des Beschäftigungsabbaus auf die Wirtschaftsbereiche ist sehr ungleich. Am stärksten sind die unternehmensbezogenen Dienstleistungen einschließlich der Forschung und Entwicklung betroffen. In diesem Bereich sinkt die Beschäftigung im Startjahr um 4.600 Personen (2008) und verringert sich bis 2011 weiter auf 6.500 Personen, bis 2018 schließlich 12.000 Arbeitsplätze entfallen. In keinem anderen Bereich ist die Beschäftigungslage so stark vom Wegfall der Exportgarantien betroffen wie hier. Die starke Reaktion der unternehmensbezogenen Dienstleistungen ist nicht das Ergebnis der Verteilung der Exporte des Anlagenbaus auf einzelne Wirtschaftsbereiche, sondern folgt aus der Struktur der Vorleistungen in diesen Sektoren. Mit großem Abstand folgt der Maschinenbau, der ursprünglich einen Beschäftigungsrückgang von 980 Personen verzeichnet, danach aber einen Beschäftigungsgewinn erzielt (2018: +2.100). Dieses wenig intuitive Ergebnis dürfte durch Ungenauigkeiten im Lösungsalgorithmus von PROMETEUS verursacht sein. Etwas geringer fällt der Personalabbau im Beherbergungs- und Gaststättenwesen (–520) und im Gesundheitsbereich (–500) aus. Im Gegensatz zum Maschinenbau sind dort die negativen Beschäftigungswirkungen auch mittel- und langfristig deutlich spürbar. Sowohl im Einzel- als auch im Großhandel entstehen ebenfalls nennenswerte Beschäftigungsverluste. Ähnlich wie für den Produktionswert gibt es auch am Arbeitsmarkt einige Wirtschaftsbereiche, die erst mit einiger Verzögerung auf den Eingriff reagieren. Dabei sticht der Bereich Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen hervor, der im ersten Simulationsjahr noch einen positiven Impuls erhält, aber mittel- und vor allem langfristig vergleichsweise stark unter dem Exportausfall leidet (2018: –1.100). Wesentlich geringere Anpassungen erfolgen bis 2018 im Bauwesen (–390), Fahrzeugbau (–370), Kfz-Handel und in der Kfz-Reparatur (–340) und im Geld- und Kreditwesen einschließlich Versicherungen (–160). Geringfügig positive Effekte aus der Verlagerung der Produktion aus exportintensiven Wirtschaftsbereichen in andere Sektoren haben die Bereiche Papier und Druck, Textil und Leder, Nahrungs- und Genussmittel mit Tabak, Chemie, Eisen- und Stahlerzeugung mit Nicht-Edelmetallen und die Holzverarbeitung.

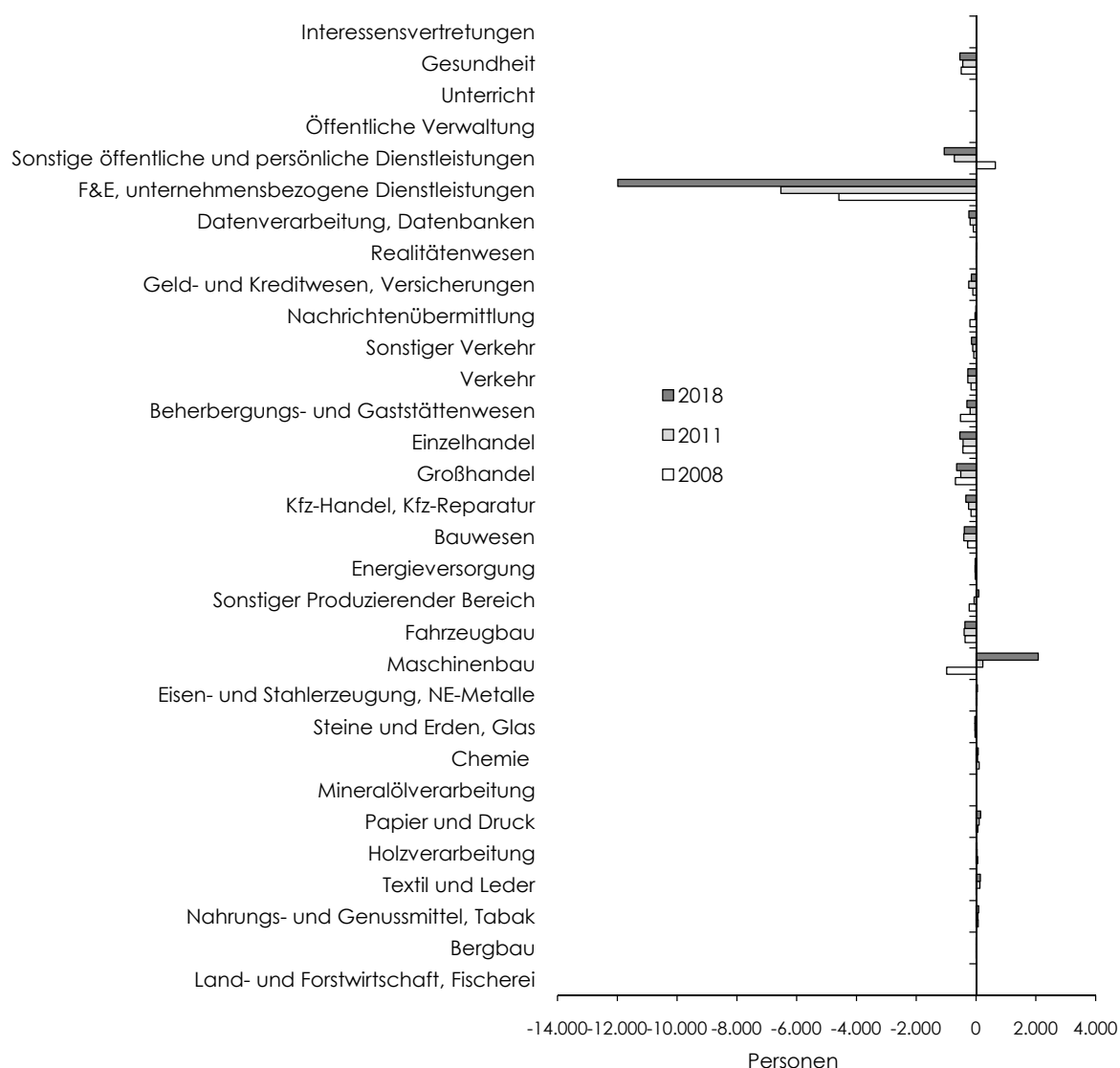
4.5 Vergleich mit den Ergebnissen vorhergehender Studien

Die aktuellen Simulationsergebnisse zeigen, dass durch den Wegfall von Exportgarantien negative Auswirkungen auf die Beschäftigung, Wertschöpfung und die Leistungsbilanz

ausgehen. Im Vergleich zu den Berechnungen in *Url* (2001) sind die negativen Folgen einer Einstellung des Garantieverfahrens allerdings etwas geringer. In *Url* (2001) wurde das Exportvolumen im ersten Simulationsjahr um 7,3% gesenkt und das BIP verzeichnete gegenüber der Basislösung des WIFO Macromod Modells einen Erstrundeneffekt von -1,2%. Der Beschäftigungsrückgang betrug bereits im ersten Simulationsjahr 12.100 Personen.

Der Unterschied zu den aktuellen Simulationsergebnissen hat mehrere Ursachen. Ein Teil der geringeren Exportfolgen entsteht sicher durch die 2008 praktisch nicht mehr vergebenen

Abbildung 4.5: Verteilung des Beschäftigungsausfalls durch Wegfall neu zugesagter Exportgarantien, 2008



Anmerkung: Ergebnisse des WIFO-PROMETEUS-Modells.

Rahmen- (G5) und Pauschalgarantien (G6). Diese beiden Garantiearten sind mit außerordentlich hohen Aufwertungsfaktoren, k , verbunden und wurden im Jahr 2000 noch stark im Außenhandel mit den mittel- und osteuropäischen Ländern (MOEL) eingesetzt. Das Garantievolumen weicht in Summe relativ zum Exportvolumen in beiden Simulationen kaum voneinander ab. Der Multiplikator für den Erstrundeneffekt liegt in der vorliegenden Studie mit 0,7 wesentlich unter dem Wert von 1,7, der in *Url* (2001) ermittelt wurde. Während *Url* (2001) von einem statischen Multiplikator von 1,7 ausging, wird hier ein dynamischer Multiplikator eingesetzt, der jährlich zunehmende Exportausfälle bewirkt. Nach 3 Jahren entsteht so ein Multiplikator von 0,95 und nach 10 Jahren einer von 1,7. Eine weitere Ursache für die Unterschiede sind die eingesetzten Simulationsmodelle. In dieser Studie wird WIFO-PROMETEUS eingesetzt, während in *Url* (2001) das makroökonomische Simulationsmodell Macromod des WIFO verwendet wurde.

Vorangegangene Untersuchungen über die Wirksamkeit deutscher Ausfuhrleistungsgarantien in *Halfen* (1991), *Weidig et al.* (2000) und der österreichischen Exportgarantien von *Url* (2001) setzten für die Einschätzung der makroökonomischen Rückwirkungen statische Multiplikatoren ein, d. h. der Exportausfall durch die Einstellung der Neuvergabe von Exportgarantien liegt bereits im ersten Simulationsjahr auf dem langfristigen Niveau. Nachfolgende Änderungen der Exporte ergeben sich in den Modellsimulationen nur mehr durch die Interaktion der Modellgleichungen. Gegenüber diesem Verfahren hat der hier eingesetzte dynamische Multiplikator einen wesentlichen Vorteil, weil damit die theoretisch und empirisch gut belegte Eigendynamik von Exporten berücksichtigt wird. In theoretischen Modellen mit Markteintrittskosten hängt das aktuelle Exportvolumen von der Erfahrung vergangener Geschäftsjahre ab. Daraus folgt eine zeitabhängige Reaktion der Exporte, die mittel- und langfristig positive dynamische Effekte erzeugt. Die in der WIFO-Umfrage kontaktierten Unternehmen bestätigen, dass mit garantierten Exporten in der überwiegenden Zahl der Fälle Nachfolgeaufträge verbunden sind, so dass die Ausweitung der Geschäftstätigkeit in den Jahren nach dem Markteintritt auch auf firmenspezifischer Ebene bestätigt wird. Zusätzlich kann der dynamische Multiplikator sowohl den Abschlag für Exportgeschäfte, die risikofreudige Unternehmen auch ohne Exportgarantie getätigt hätten (μ), als auch mehrfache, durch ein und dieselbe Garantie gedeckte Exportgeschäfte (k) berücksichtigen.

5. Zusammenfassung und Schlussfolgerung

Die vorliegende Einschätzung der Exportgarantien des Bundes beruht ähnlich wie zwei Analysen der deutschen Ausfuhrleistungsgewährleistungen auf einer Umfrage unter Unternehmen. Anders als in den deutschen Analysen wurde in der vorliegenden Studie auch eine Kontrollgruppe von Unternehmen befragt, die keine Exportgarantien in Anspruch nehmen. Dadurch steigt die Aussagekraft der Ergebnisse erheblich. Die Stichprobe ist in mehreren Dimensionen als repräsentativ zu betrachten. Ab einer Unternehmensgröße von mehr als 50 Mitarbeitern und in der für die Warenausfuhr wichtigen Sachgüterproduktion antworteten ausreichend viele Unternehmen. Etwas zu niedrig war die Beteiligung kleiner Unternehmen an der Umfrage. Dieses Phänomen ist aber leicht durch die Eigenschaften exportierender Unternehmen erklärt: Exporteure sind im Durchschnitt große Unternehmen, sie haben eine höhere Produktivität, zahlen höhere Löhne, beschäftigen qualifiziertere Arbeitnehmer, und sie benutzen technologie- und kapitalintensivere Produktionsformen. Die Deckung der Exporte durch Exportgarantien in der Stichprobe beträgt 5% und weicht damit nur geringfügig vom Durchschnitt für die Gesamtwirtschaft von 3,3% ab. Im Gegensatz dazu ist die Stichprobe für Unternehmen mit Beteiligungsgarantie, wegen der geringen Zahl von Antworten, nicht als repräsentativ einzuschätzen.

Der Vergleich einiger Grundeigenschaften von Garantienehmern mit deren jeweiliger Kontrollgruppe ergibt, dass insbesondere unter den Beteiligungsgarantienehmern deutlich öfter Großunternehmen vertreten sind. Weiters weisen Garantienehmer häufiger eine mittlere Forschungs- und Entwicklungsintensität mit einem Anteil der inländischen FuE-Ausgaben am Umsatz zwischen 3% und 5% auf. Bezüglich der Beschäftigungsentwicklung gibt es keine eindeutigen Unterschiede zwischen Unternehmen mit und ohne Garantie. Sowohl Beteiligungs- als auch Exportgarantienehmer haben einen höheren Anteil von hochqualifizierten Mitarbeitern und berichten tendenziell häufiger eine Zunahme von Beschäftigten mit hoher Qualifikation. Dies kann als ein positiver Beitrag zur Verbesserung der Qualifikationsstruktur der österreichischen Beschäftigten angesehen werden. Exportgarantienehmer geben deutlich häufiger als ihre Kontrollgruppe eine starke Zunahme ihres Exportvolumens an.

Exportgarantienehmer exportieren deutlich öfter in risikoreiche Regionen wie "Südosteuropa und europäische GUS" sowie "Sonstige Länder" außerhalb der OECD. Das gibt einen Hinweis auf die Rolle der Bundeshaftungen zur Förderung der regionalen Diversifikation österreichischer Exporte. Dieser Effekt tritt auch für Beteiligungsgarantien auf, wenn auch nicht ganz so stark ausgeprägt. Die regionale Verteilung von Auslandsbeteiligungen ist unter den Beteiligungsgarantienehmern weniger stark auf Industrieindustrieländer konzentriert als

unter den Unternehmen ohne eine Garantie. Dementsprechend investieren Beteiligungsgarantienehmer vermehrt in risikoreichere Regionen¹⁶.

Die von den befragten Unternehmen angegebenen Verbesserungsmöglichkeiten umfassen ein breites Spektrum. Häufig genannt wird der Wunsch nach einer höheren Risikobereitschaft des Bundes, höheren Garantierahmen, günstigeren Zinssätzen bzw. niedrigeren Prämien für die Garantien. Generell wird der Wunsch nach mehr Flexibilität und einer schnelleren Abwicklung geäußert. In eine ähnliche Richtung weist auch der Bedarf nach weniger "bürokratischem Aufwand" sowie zusätzlicher Information.

Die Umfrageergebnisse erlauben keine direkte Ermittlung eines Multiplikators für Exportgarantien, weil alle Fragen über die dynamische Entwicklung des Unternehmens in der WIFO-Umfrage in qualitativer Form gestellt wurden. Sie zeigen aber, dass Garantienehmer mittel- und langfristig ein höheres Exportwachstum angeben als Nichtgarantienehmer. In der vorliegenden Studie wird die Auswirkung der Exportgarantien auf das Exportwachstum mit einem neuartigen Verfahren eingeschätzt, in dem Querschnittsergebnisse aus der WIFO-Umfrage mit Zeitreiheninformationen aus der Außenhandelsstatistik bzw. der Zahlungsbilanz verknüpft werden. Dieser Ansatz ergibt unterproportionale Erstrundeneffekte, weil ein Teil der Unternehmen ihre Exportaktivitäten auch ohne Bundesgarantien durchgeführt hätten. Langfristig führen die mit einer Markterschließung verbundenen Nachfolgegeschäfte zu einem Multiplikator größer als Eins. Das Muster schwacher Erstrundeneffekte mit einer langsam aufkommenden dynamischen Reaktion entspricht auch den Ergebnissen anderer empirischer Untersuchungen. Mittelfristig, d. h. 3 Jahre nach dem Impuls, wird ein Multiplikator der Exportgarantien für das Exportvolumen von 0,95 ermittelt; langfristig, d. h. 10 Jahre nach dem Impuls, steigt der Multiplikator auf einen Wert von 1,7. Dieser Schätzwert liegt zwischen den bisher veröffentlichten Werten, die in einem Bereich zwischen 0,65 in statischen Modellen mit Mitnahmeeffekten und 2,8 in dynamischen Modellen mit Nachfolgeaufträgen liegen.

Die Schätzung des Multiplikators aus den Ergebnissen der WIFO-Umfrage erlaubt in Verbindung mit den Angaben der OeKB über die Garantievergaben des Jahres 2008 eine Schätzung garantieinduzierter Exporte. Die Analyse auf Ebene der Wirtschaftsbereiche erfordert eine Zuordnung der Exportgarantien auf die betroffenen Wirtschaftsbereiche. Eine Zuordnung der einzelnen Geschäftsfälle durch das WIFO und eine Aufteilung der Garantien für Exporte im Anlagenbau mit Hilfe der Input-Output-Tabelle erlauben die ungefähre Einschätzung der sektoralen Wirkung österreichischer Exportgarantien.

Die Beurteilung der direkten Effekte von Beteiligungsgarantien (FDI) auf die Exportaktivität, die Produktion und die Beschäftigung ist allerdings wesentlich schwieriger, weil sowohl theoretisch als auch empirisch völlig gegenteilige Reaktionen von Exporten und Beschäftigung auf den Aufbau von Auslandsbeteiligungen vorhergesagt werden. Die vorhandene Literatur über den Zusammenhang zwischen Auslandsbeteiligungen und Exporten ermöglicht keine Aussage

¹⁶) Zur Absicherung von Investitionen in weniger risikoreiche Staaten stehen den Unternehmen die in dieser Studie nicht untersuchten Wechselbürgschaften zur Verfügung.

über die Richtung, das Ausmaß und die zeitliche Abfolge von Rückwirkungen. Die direkten Rückwirkungen von Beteiligungsgarantien auf die Inlandsproduktion und die Beschäftigung werden daher in der Simulationsanalyse ausgeklammert. Indirekte Rückwirkungen der Beteiligungsgarantien entstehen durch die Einkommenseffekte von Auslandsbeteiligungen. In der Zahlungsbilanz scheinen die Gewinne aus Direktinvestitionen im Ausland in Form von Vermögenseinkommen auf. Es handelt sich dabei entweder um ausgeschüttete oder um reinvestierte Gewinne. Der Erfolg österreichischer Unternehmen im Ausland zeigt sich deutlich an der stark gestiegenen Profitabilität von Auslandsbeteiligungen: sie stieg von etwa 5% in der zweiten Hälfte der 1990er-Jahre auf zuletzt über 9% (2004 bis 2007). Gleichzeitig stieg der Anteil der ausgeschütteten Gewinne aus Auslandsbeteiligungen am österreichischen Volkseinkommen von 0,07% (1995) auf 2% (2008). Da ein Teil der Gewinne wieder im Ausland reinvestiert wird, und ein Teil der ausgeschütteten Gewinne an ausländische Eigentümer über die Dividendenzahlungen als Portfolioeinkommen ins Ausland abfließt, ist auch der indirekte Effekt von Beteiligungsgarantien auf die Wertschöpfung und die Beschäftigung zurzeit noch als vernachlässigbar einzuschätzen. Der Leistungsbilanzsaldo steigt durch die Vermögenseinkommen jedoch nachhaltig.

Die Auswirkungen der Exportgarantien auf die Wertschöpfung, die Beschäftigung und die Leistungsbilanz werden in einer Simulation des Input-Output-Modells des WIFO geschätzt. Dazu wird angenommen, dass im Jahr 2008 die Neuzusage von Exportgarantien eingestellt wird; bereits vor dem 1. Jänner zugesagte Deckungen werden jedoch weiter durch den Bund getragen. Durch den Wegfall der Neuzusagen entsteht unmittelbar ein Exportausfall von 2,7 Mrd. € bzw. 2,2% der Exporte i. w. S., der durch Folgewirkungen nach 10 Jahren auf 2,6% der Exporte in der Basislösung (ohne den Wegfall der Neuzusagen) steigt. Das reale Bruttoinlandsprodukt liegt im ersten Simulationsjahr um 0,5% unter der Basislösung. Nach 3 Jahren steigt der Abstand auf –0,6% und langfristig (10 Jahre) auf –0,8%. Die Reaktion der realen Pro-Kopf-Löhne ist langfristig negativ, bleibt aber klein. Dadurch werden die Folgen des Nachfrageausfalls auf die Beschäftigungslage abgemildert. Die Beschäftigung schrumpft im ersten Simulationsjahr als Reaktion auf den Exportrückgang um etwa 8.400 Personen, das entspricht 0,3% der Beschäftigten. Im Lauf der Zeit nimmt der Ausfall an Beschäftigten zu, so dass der Rückgang langfristig sogar 0,4% beträgt. Gegengleich nimmt die Arbeitslosigkeit zu. Bereits im ersten Jahr gibt es durch den Eingriff um 1,3% mehr Arbeitslose (+4.100 Personen). 3 Jahre nach dem Wegfall der Exportgarantien sind bereits 5.000 Personen zusätzlich arbeitslos (+1,5%) und nach 10 Jahren sind es 7.600 Personen (+1,9%). Die Arbeitslosenquote reagiert kaum auf die Verschlechterung am Arbeitsmarkt.

Die Auswirkungen auf die Leistungsbilanz sind vergleichsweise klein, weil für die Produktion von Exportgütern in hohem Ausmaß importierte Waren und Dienstleistungen eingesetzt werden. Daher geht mit dem Exportausfall auch eine entsprechend hohe Minderung der Importe einher und der Leistungsbilanzsaldo sinkt um 0,4% des BIP. Langfristig folgt eine etwas größere Verschlechterung der Leistungsbilanz.

Die Verteilung des Produktionswertes auf die im WIFO-PROMETEUS-Modell enthaltenen Wirtschaftsbereiche leitet sich direkt aus der Konzentration von Exportgarantien auf den Anlagen- und Maschinenbau ab. Der Bereich Maschinenbau ist am stärksten von der Einstellung der Garantien betroffen. Weiters haben der Großhandel, der Sonstige Produzierende Bereich, die unternehmensbezogenen Dienstleistungen einschließlich der Forschung und Entwicklung und der Fahrzeugbau hohe Produktionsausfälle. Die direkte Wirkung der Einstellung der Garantievergabe auf den Bereich Dienstleistungen ist klein. Erst durch die im Verbund mit dem Anlagenbau erbrachten Dienstleistungen und durch die Vorleistungen der stark betroffenen Sektoren in der Sachgüterproduktion entsteht ein größerer Rückgang der Dienstleistungen.

Die Verteilung des Beschäftigungsabbaus auf die Wirtschaftsbereiche ist sehr ungleich. Am stärksten sind die unternehmensbezogenen Dienstleistungen einschließlich der Forschung und Entwicklung mit einem Abbau um 4.600 Beschäftigte im ersten Jahr betroffen. In den Folgejahren steigt der Arbeitsplatzverlust auf bis zu 12.000 Personen (2018). In keinem anderen Bereich ist die Beschäftigungslage so stark vom Wegfall der Exportgarantien betroffen wie hier. Mit großem Abstand folgt der Maschinenbau, wo kurzfristig 980 Personen abgebaut werden. Die beschäftigungsintensiven Dienstleistungsbereiche Beherbergungs- und Gaststättenwesen sowie der Gesundheitsbereich leiden ebenfalls überdurchschnittlich unter dem Exportausfall. Im Gegensatz zum Maschinenbau sind dort die negativen Beschäftigungswirkungen auch mittel- und langfristig deutlich spürbar.

Im Vergleich zu den Berechnungen in *Url* (2001) sind die negativen Folgen einer Einstellung des Garantieverfahrens in der vorliegenden Studie etwas geringer. In *Url* (2001) nahm das Exportvolumen im ersten Simulationsjahr bereits um 7,3% ab und das BIP verzeichnete gegenüber der Basislösung einen Erstrundeneffekt von -1,2%. Der Beschäftigungsrückgang betrug bereits im ersten Simulationsjahr 12.100 Personen. Die unterschiedlichen Ergebnisse haben mehrere Ursachen. Einerseits schränkte der Bund seit dem Jahr 2000 die Vergabe von Pauschal- und Rahmengarantien stark ein. Diese Garantietypen waren mit einer besonders hohen Umschlagshäufigkeit versehen, d. h. dieselbe Garantiezusage wurde für mehrere Exportlieferungen – vor allem in die mittel- und osteuropäischen Länder – genutzt. Damit ist der Deckungsgrad der Exporte derzeit niedriger als noch um die Jahrtausendwende. Ein Teil der zurückgenommenen Bundeshaftungen wurde seither durch private Kreditversicherungen ersetzt, die den Unternehmen die Absicherung marktfähiger Risiken ermöglichen¹⁷. Eine andere Quelle für Abweichungen ist der hier eingesetzte dynamische Multiplikator. Er steigt ausgehend von 0,7 kontinuierlich auf 0,95 (3 Jahre) und 1,7 (10 Jahre) an. Schließlich wurde für die Simulation in dieser Analyse das WIFO-PROMETEUS-Modell eingesetzt, welches eine etwas unterschiedliche dynamische Reaktion auf Nachfrageimpulse hat. Insgesamt werden die Ergebnisse vergangener Studien bestätigt.

¹⁷) Wirtschaftliche und politische Risiken gelten als marktfähig, wenn sie Geschäfte mit Schuldner oder Garanten in der EU, in Australien, Kanada, Island, Japan, Neuseeland, Norwegen, Schweiz bzw. in den USA betreffen und die Risikodauer kürzer als zwei Jahre (Produktionszeitraum und Kreditlaufzeit) ist.

6. Literaturverzeichnis

- Altzinger, W., "The Profitability of Austrian Foreign Direct Investment: Reinvestment or Repatriation?", Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft, FIW Research Report, (10), Wien, 2008, <http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie10.pdf>.
- Altzinger, W., Wild, M., "Umfang und Struktur der österreichischen Ausfuhrförderung sowie deren beschäftigungspolitische Implikationen", Wirtschaft und Gesellschaft, 2007, 33(3), S. 333-362, http://wug.akwien.at/WUG_Archiv/2007_33_3/2007_33_3_0333.pdf.
- Arvanitis, S., Bezzola, M., Donzé, L., Hollenstein, H., Marmet, D., Die Internationalisierung der Schweizer Wirtschaft, Ausmass, Motive, Auswirkungen, vdf Hochschulverlag AG, ETH Zürich, 2001, http://books.google.at/books?id=0mVuJYlh49oC&dq=Internationalisierung+der+Schweizer+Wirtschaft&printsec=frontcover&source=bl&ots=myN6MINXtV&sig=kPDppSnLRPqUaovNIAWnxIqUc&hl=de&ei=SaVNS_aSJ8-A_QaoitmfDg&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=2&ved=0CBUQ6AEw.
- Bernard, A. B., "Firms in International Trade", NBER Reporter, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA, Fall 2006, S. 11-13.
- Bernard, A. B., Eaton, J. B., Jensen, J. B., Kortum S. S., "Plants and Productivity in International Trade", American Economic Review, 2003, 93(4), S. 1.268-1.290.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., "Exporters, Jobs, and Wages in US Manufacturing: 1976-87", Brookings Papers of Economic Activity: Microeconomics, 1995, S. 67-112.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., "Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both", Journal of International Economics, 1999, 47(1), S. 1-25.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B. (2004A), "Why Some Firms Export", Review of Economics and Statistics, 2004, 86(2), S. 561-569, <http://www.mitpressjournals.org/doi/pdfplus/10.1162/003465304323031111>.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., (2004B), "Exporting and Productivity in the USA", Oxford Review of Economic Policy, 2004, 20(3), S. 343-357, <http://oxrep.oxfordjournals.org/cgi/reprint/20/3/343>.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., "Firm Structure, Multinationals, and Manufacturing Plant Deaths", Review of Economics and Statistics, 2007, 89(2), S. 193-204.
- Bernard, A. B., Wagner, J., "Exports and Success in German Manufacturing", Weltwirtschaftliches Archiv, 1997, 133(1), S. 134-157.
- Bernard, A. B., Wagner, J., "Export Entry and Exit by German Firms", Weltwirtschaftliches Archiv, 2001, 137(1), S. 105-123.
- Berne Union, Yearbook 2004, Berner Union, London, 2005.
- Brainard, L. S., A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-off between Proximity and Concentration, NBER Working Paper, 1993, (4269), National Bureau of Economic Research, Cambridge MA, <http://www.nber.org/papers/w4269.pdf>.
- Board of Governors of the Federal Reserve System, Flow of Funds Accounts of the United States, 1995-2002, Federal Reserve Board, Washington DC, 2003, <http://www.federalreserve.gov/Releases/Z1/20030605/annuals/a1995-2002.pdf>.
- Carmichael, C. M., "The Control of Export Credit Subsidies and its Welfare Consequences", Journal of International Economics, 1987, 23(1), S. 1-19.
- Dixit, A., "Entry and Exit Decisions Under Uncertainty", Journal of Political Economy, 1989, 97(3), S. 620-638.
- Egger, P., "European Exports and Outward Foreign Direct Investment", Weltwirtschaftliches Archiv, 2001, 137(3), S. 427-449.
- Egger, P., Pfaffermayr, M., "Trade, Multinational Sales, and FDI in a Three-Factor Model", Review of International Economics, 2005, 13(4), S. 659-675.
- Egger, P., Url, T., "Public Export Credit Guarantees and Foreign Trade Structure: Evidence from Austria", World Economy, 2006, 29(4), S. 399-417.
- Europäische Kommission, Empfehlung der Kommission betreffend die Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen, 2003, K2003(1422).

- Falk, M., Hake, M., "A Panel Data Analysis on FDI and Exports", Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft, FIW Research Report, 2008, (12), Wien, <http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie12.pdf>.
- Ford, J. L., Mpuku, H. C., Pattanaik, P. K., "Revenue Risks, Insurance, and the Behavior of Competitive Firms", Journal of Economics, 1996, 64(3), S. 233-246.
- Funatsu, H., "Export Credit Insurance", Journal of Risk and Insurance, 1986, 53(4), S. 680-692.
- Goldberg, V. P., "The Devil Made me do it: The Corporate Purchase of Insurance", Review of Law and Economics, Bepress, 2009, 5(1), Article 22.
- Grossman, G. M., Helpman, E., Innovation and Growth in the Global Economy, MIT Press, Cambridge MA, 1991.
- Halfen, B., "Gesamtwirtschaftliche Wirkungen staatlicher Ausfuhrerleichterungen", Studie des Forschungsinstitutes für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, 1991, (46).
- Helpman, E., "A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations", Journal of Political Economy, 1984, 92(3), S. 451-471, <http://team.univ-paris1.fr/teamperso/toubal/M2/fdi/h84.pdf>.
- Helpman, E., Krugman, P. R., Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy, MIT-Press, Cambridge MA, 1985.
- Judge, G. G., Hill, C. R., Griffiths, W. E., Lütkepohl, H., Lee, T.-C., The Theory and Practice of Econometrics, Wiley, New York-Chichester, 1985.
- Kratena, K., Wüger, M., "PROMETEUS: Ein multisektorales makroökonomisches Modell der österreichischen Wirtschaft", WIFO-Monatsberichte, 2006, 79(3), S. 187-205, [http://www.wifo.ac.at/www/servlet/www.upload.DownloadServlet/bdoc/MB_2006_03_05_PROMETEUS\\$.PDF](http://www.wifo.ac.at/www/servlet/www.upload.DownloadServlet/bdoc/MB_2006_03_05_PROMETEUS$.PDF).
- Koizumi, T., Kopecky, K. J., "Foreign Direct Investment, Technology Transfer and Domestic Employment Effects", Journal of International Economics, 1980, 10(1), S. 1-20.
- Laffont, J. J., The Economics of Uncertainty and Information, MIT Press, Cambridge MA, 1989.
- Markusen, J. R., Venables, A., "Multinational Firms and the New Trade Theory", Journal of International Economics, 1998, 46(2), S. 183-202.
- Melitz, M., "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity", Econometrica, 2003, 71, S. 1.695-1.725.
- Moser, C., Nestmann, T., , M., "Political Risk and Export Promotion: Evidence from Germany", World Economy, 2008, 31(6), S. 781-803.
- Moser, C., Urban, D. M., Weder di Mauro, B., "Offshoring, Firm Performance and Establishment-Level Employment: Identifying Productivity and Downsizing Effects", CEPR Discussion Paper, 2009, (7455), Centre for Economic Policy Research, London.
- Nagelkerke, N. J. D., "A note on the general definition of the coefficient of determination", Biometrika, 1991, 78(3), S. 691-692.
- OeKB, Exportservice – Jahresbericht, Oesterreichische Kontrollbank, Wien, 2001.
- OeKB, Exportservice – Jahresbericht, Oesterreichische Kontrollbank, Wien, 2008, <http://www.oekb.at/de/osn/DownloadCenter/unternehmen/berichte/OeKB-Exportservice-Jahresbericht-2008.pdf>.
- OeKB, Geschäftsbericht, Oesterreichische Kontrollbank, Wien, 2009, <http://www.oekb.at/de/osn/DownloadCenter/unternehmen/berichte/OeKB-Geschaeftsbericht-2008.pdf>.
- OeNB, Direktinvestitionen 2006, Österreichische Direktinvestitionen im Ausland und ausländische Direktinvestitionen in Österreich, Stand per Ende 2006, Sonderheft Statistiken, OeNB, 2008, http://www.oenb.at/de/img/shst_2008_12_direktinvestitionen_tcm14-96280.pdf.
- Pfaffermayr, M., Direktinvestitionen im Ausland: Die Determinanten der Direktinvestitionen im Ausland und ihre Wirkung auf den Außenhandel, Physica-Verlag, Heidelberg, 1996.
- Scheiblecker, M., "Auch Österreich von der internationalen Wirtschaftskrise stark getroffen", WIFO-Monatsberichte, 2009, 82(4), S. 215-226.
- Stankovsky, J., Url, T., Kosten und Nutzen der Exportgarantien in Österreich, WIFO-Studie, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Wien, 1998.
- Stankovsky, J., Url, T., "Exportgarantien in Österreich", WIFO-Monatsberichte, 1999, 72(3), S. 197-212.
- Swiss Re, "Trade credit insurance: globalisation and e-business are the key opportunities", Sigma, 2000, (7), Zurich.

Url, T., Kosten und Nutzen der Exportgarantien nach dem EU-Beitritt, WIFO-Studie, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Wien, 2001.

Weidig, I., Jens, S., Haker, K., Mohr, H., Evaluierung der Arbeitsplatzeffekte der Hermes-Ausfuhrleistung des Bundes, Prognos, Basel, 2000.

Anhang 1: Repräsentativität der Unternehmensstichprobe

Die Güte der Stichprobe kann durch Vergleiche mit der Grundgesamtheit eingeschätzt werden. Sie zeigen etwaige Untererfassungen auf. Die Grundgesamtheit ist im Zusammenhang mit Exportgarantien schwierig zu definieren, weil die exportierenden Unternehmen und ihre Mitarbeiter nicht in einer eigenen Erhebung zusammengefasst sind. Deshalb bilden mehrere Größen die Basis für die folgenden Gegenüberstellungen. Die Untersuchung der Stichprobe ist auf Wirtschaftsbereiche beschränkt, in denen Unternehmen einen Fragebogen beantwortet haben.

In der Leistungs- und Strukturhebung von Statistik Austria sind drei interessante Merkmale erfasst und nach Wirtschaftsbereichen und Unternehmensgrößenklassen getrennt ausgewiesen. Die Leistungs- und Strukturhebung weist für 2007 in den relevanten Wirtschaftsbereichen insgesamt 295.000 Unternehmen aus (Übersicht A1.1). Die meisten Unternehmen haben weniger als 10 Mitarbeiter. Nur etwas mehr als 1.000 Unternehmen beschäftigen mehr als 250 Personen. Die Stichprobe aus der WIFO-Umfrage umfasst daher nur 0,1% der aktiven Betriebe. In dieser Hinsicht stellt sich die Stichprobe als nicht repräsentativ dar.

Die genaue Analyse von Übersicht A1.1 zeigt jedoch, dass bereits ab einer Unternehmensgröße von 50 bis 249 Mitarbeitern 2,3% der Unternehmen in der Stichprobe enthalten sind; unter den Großbetrieben sind es sogar etwas mehr als 6%. In Bezug auf die Wirtschaftsbereiche sind Unternehmen im Bau, im Handel und in den Dienstleistungen klar unterrepräsentiert, während Unternehmen aus der Sachgüterproduktion in einigen Sektoren ausreichend bis sehr gut vertreten sind. Dazu gehören vor allem Unternehmen aus der Ledererzeugung und Lederverarbeitung, dem Maschinenbau, der Herstellung von Geräten zur Elektrizitätserzeugung und Elektrizitätsverteilung, der Chemikalienerzeugung, Metallerzeugung und Metallbearbeitung und der Herstellung von Kfz und Kfz-Teilen. Für die verbleibenden Wirtschaftsbereiche ist die Aussagekraft der WIFO-Umfrage teilweise stark eingeschränkt.

Wenn anstelle der Mitarbeiterzahl die Unternehmensgröße in Form des Umsatzes als Unterscheidungsmerkmal eingesetzt wird, bleibt der Eindruck von Übersicht A1.1 erhalten. Es wird auch deutlich, dass bereits ab einem Umsatz von 5 Mio. € 1% der Unternehmen in der Stichprobe erfasst sind. In Bezug auf die Betriebsgröße können also für Kleinbetriebe mit weniger als 50 Mitarbeitern und einem Umsatz unter 5 Mio. € wenig aufschlussreiche Ergebnisse erwartet werden. Dieser Nachteil wiegt aber nicht sonderlich schwer, weil exportierende Unternehmen tendenziell größer sind als Unternehmen, die auf den Heimmarkt ausgerichtet sind (Bernard – Jensen, 1995; Bernard – Wagner, 1997).

Übersicht A1.1: Unternehmen nach Mitarbeitergrößenklassen und NACE2003 für das Jahr 2007

NACE2003	Mitarbeitergrößenklassen				Gesamt	Mitarbeitergrößenklassen				Gesamt
	1 bis 9	10 bis 49	50 bis 249	Über 250		1 bis 9	10 bis 49	50 bis 249	Über 250	
	Mitarbeiter Zahl				Mitarbeiter Repräsentativität in %					
Herstellung v on Textilien und Textilwaren	0	0	1	0	1	0,0	0,0	2,3	0,0	0,1
Ledererzeugung und -verarbeitung	0	7	1	0	8	0,0	35,0	10,0	0,0	4,4
Be- und Verarbeitung von Holz	0	0	2	6	8	0,0	0,0	2,2	26,1	0,2
Herstellung und Verarbeitung v on Papier und Pappe	0	0	0	1	1	0,0	0,0	0,0	4,8	0,7
Herstellung v on Chemikalien und chemischen Erzeugnissen	0	1	8	3	12	0,0	0,9	14,8	13,0	2,8
Herstellung v on Gummi- und Kunststoffwaren	0	0	0	2	2	0,0	0,0	0,0	6,9	0,3
Herstellung und Bearbeitung v on Glas, Herstellung v on Waren aus Steinen und Erden	0	0	5	4	9	0,0	0,0	5,1	18,2	0,6
Metallerzeugung und -bearbeitung	0	0	3	1	4	0,0	0,0	8,3	2,5	2,2
Herstellung v on Metallerzeugnissen	0	6	11	8	25	0,0	0,6	5,0	20,0	0,6
Maschinenbau	2	10	51	23	86	0,1	1,9	20,9	27,1	3,7
Herstellung v on Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung	0	1	8	6	15	0,0	0,8	11,6	18,8	2,8
Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	0	0	0	1	1	0,0	0,0	0,0	7,7	0,3
Herstellung v on Kraftwagen und Kraftwagenteilen	0	0	3	3	6	0,0	0,0	7,5	12,5	2,0
Bauwesen	0	0	2	3	5	0,0	0,0	0,3	4,2	0,0
Handelsvermittlung und Großhandel	8	12	6	3	29	0,0	0,4	1,1	3,6	0,1
Einzelhandel, Reparatur v on Gebrauchsgütern	1	1	0	1	3	0,0	0,0	0,0	1,1	0,0
Realitätenwesen	0	1	1	0	2	0,0	0,2	1,0	0,0	0,0
Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal	1	0	0	0	1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Forschung und Entwicklung	1	1	0	0	2	0,2	1,6	0,0	0,0	0,4
Erbringung v on unternehmensbezogenen Dienstleistungen	1	9	10	2	22	0,0	0,2	1,8	1,8	0,0
Abwasser- und Abfallbeseitigung und sonstige Entsorgung	0	1	1	0	2	-	-	-	-	-
Insgesamt ¹⁾	14	50	113	67	244	0,0	0,3	3,6	9,0	0,1
Insgesamt ²⁾	14	50	113	67	244	0,0	0,2	2,3	6,3	0,1

Q: ST.AT, WIFO-Umfrage. – 1) Gemessen an der Summe der ausgewiesenen NACE-2Steller. – 2) Gemessen an der Summe aller NACE-2Steller.

Die Zahl der Mitarbeiter in den befragten Unternehmen ist zur Einschätzung der Stichprobenqualität gut geeignet. Sie gewichtet die Unternehmen mit der Zahl der Beschäftigten und bringt dadurch die für das Exportverhalten wichtige Unternehmensgröße in den Vergleich ein. Insgesamt sind in der Leistungs- und Strukturhebung 2,6 Mio. unselbständig Beschäftigte erfasst. In der WIFO-Umfrage sind hingegen insgesamt nur 71.000 Mitarbeiter zu verzeichnen. Das entspricht einem Repräsentationsgrad von 2,7%, der aussagekräftige Schlussfolgerungen grundsätzlich ermöglicht. In Bezug auf die in der WIFO-Umfrage erfassten Wirtschaftsbereiche (Übersicht A1.2) ist der Erfassungsgrad mit 4,4% der

Übersicht A1.2: Beschäftigte nach Beschäftigtenrößenklassen und NACE2003 für das Jahr 2007

NACE2003	Mitarbeitergrößenklassen				Gesamt	Mitarbeitergrößenklassen				Gesamt
	Bis 9	10 bis 49	50 bis 249	Über 250		Bis 9	10 bis 49	50 bis 249	Über 250	
	Mitarbeiter Zahl					Mitarbeiter Repräsentativität in %				
Herstellung von Textilien und Textilwaren	0	0	165	0	165	0,0	0,0	3,4	0,0	1,2
Ledererzeugung und -verarbeitung	0	124	60	0	184	0,0	29,0	5,7	0,0	4,5
Be- und Verarbeitung von Holz	0	0	200	8.243	8.443	0,0	0,0	2,1	69,6	21,4
Herstellung und Verarbeitung von Papier und Pappe	0	0	0	370	370	0,0	0,0	0,0	3,2	2,1
Herstellung von Chemikalien und chemischen Erzeugnissen	0	47	1.070	3.009	4.126	0,0	1,9	16,4	16,9	15,0
Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	0	0	0	1.177	1.177	0,0	0,0	0,0	8,7	4,1
Herstellung und Bearbeitung von Glas, Herstellung von Waren aus Steinen und Erden	0	0	546	1.467	2.013	0,0	0,0	4,9	9,2	5,6
Metallerzeugung und -bearbeitung	0	0	576	540	1.116	0,0	0,0	12,3	1,9	3,3
Herstellung von Metallerzeugnissen	0	193	1.778	3.712	5.683	0,0	1,0	7,8	20,4	8,1
Maschinenbau	15	275	5.359	13.646	19.295	0,3	2,4	21,1	30,6	22,4
Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung	0	49	848	13.473	14.370	0,0	1,9	10,3	51,4	37,9
Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	0	0	0	547	547	0,0	0,0	0,0	4,7	3,4
Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	0	0	389	6.035	6.424	0,0	0,0	8,4	22,4	19,0
Bauwesen	0	0	265	968	1.233	0,0	0,0	0,5	2,1	0,5
Handelsvermittlung und Großhandel Einzelhandel, Reparatur von Gebrauchsgütern	41	317	587	2.504	3.449	0,1	0,5	1,1	6,5	1,7
Realitätenwesen	3	23	0	300	326	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1
Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal	0	35	103	0	138	0,0	0,4	1,1	0,0	0,3
Forschung und Entwicklung	3	0	0	0	3	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Erbringung von unternehmensbezogenen Dienstleistungen	9	26	0	0	35	0,9	1,8	0,0	0,0	0,6
Abwasser- und Abfallbeseitigung und sonstige Entsorgung	5	144	1.258	610	2.017	0,0	0,2	2,3	0,7	0,6
Insgesamt ¹⁾	0	24	205	0	229	-	-	-	-	-
Insgesamt ²⁾	76	1.257	13.409	56.601	71.343	0,0	0,4	4,2	9,8	4,4

Q: ST.AT, WIFO-Umfrage. – 1) Gemessen an der Summe der ausgewiesenen NACE-2Steller. – 2) Gemessen an der Summe aller NACE-2Steller.

Grundgesamtheit sogar noch höher. Die Bauwirtschaft und die Dienstleistungsbereiche sind auch in Bezug auf die Beschäftigten schwach repräsentiert, während die Aussagen von Unternehmen aus dem Handel durchaus interpretationsfähig erscheinen.

Die Leistungs- und Strukturhebung ermöglicht auch einen Vergleich des Umsatzvolumens der befragten Unternehmen. Die Umsatzangaben in der WIFO-Umfrage summieren sich auf 20,6 Mrd. €; das entspricht 3,4% des Gesamtumsatzes laut Statistik Austria von 613,6 Mrd. €. Im

Vergleich mit den Umsätzen der in der Umfrage vertretenen Wirtschaftsbereiche sind es sogar 5,5%. (Übersicht A1.3). Der Erfassungsgrad in Bezug auf den Unternehmensumsatz ist in den einzelnen Wirtschaftsbereichen daher deutlich höher als im Vergleich zu den Beschäftigten. Die aus der Umfrageauswertung gezogenen Schlussfolgerungen können für die Sachgüterproduktion ohne große Irrtumswahrscheinlichkeit auf den gesamten Sektor übertragen werden.

Ein Vergleich mit dem Exportvolumen gibt ebenfalls Auskunft über die Struktur der antwortenden Unternehmen und die Eignung der Stichprobe für die weitere Auswertung. In Bezug auf die Warenstruktur der Exporte besteht allerdings ein Problem mit der Abgrenzung einzelner NACE-Kategorien. Die Unternehmen sind jenen NACE-Kategorien zugeordnet, in dem sie den überwiegenden Schwerpunkt ihrer Tätigkeit haben. In der Außenhandelsstatistik werden hingegen gelieferte Waren direkt einem Produktionsbereich zugeordnet. Da in einem Unternehmen mehrere Waren hergestellt werden können, stimmen Zuordnungen auf Basis der Waren nicht mit der Zuordnung auf Grundlage des Produktionsschwerpunktes eines Unternehmens überein.

Übersicht A1.4 enthält in der ersten Spalte das Exportvolumen der Unternehmen aus der WIFO-Umfrage gegliedert nach den Wirtschaftsbereichen. Die dritte Spalte in Übersicht A1.4

Übersicht A1.3: Umsätze nach Umsatzgrößenklassen und NACE2003 für das Jahr 2007

NACE2003	Umsatzgrößenklasse					Gesamt	Umsatzgrößenklasse					Gesamt
	Bis	1 bis unter	5 bis unter	20 bis unter	Über 50		Bis	1 bis unter	5 bis unter	20 bis unter	Über 50	
	1 Mio.	5 Mio. €	20 Mio. €	50 Mio. €	Mio. €		1 Mio. €	5 Mio. €	20 Mio. €	50 Mio. €	Mio. €	
	Mio. €											
	Repräsentativität in %											
Herstellung von Textilien und Textilwaren	0	0	0	43	0	43	0,0	0,0	0,0	15,3	0,0	2,1
Ledererzeugung und -verarbeitung	1	15	7	0	0	23	6,2	-	10,4	-	0,0	3,3
Be- und Verarbeitung v von Holz	0	0	23	0	2.257	2.280	0,0	0,0	2,1	0,0	54,3	28,9
Herstellung und Verarbeitung von Papier und Pappe	0	0	0	0	197	197	-	0,0	0,0	-	4,0	3,4
Herstellung v von Chemikalien und chemischen Erzeugnissen	0	0	59	97	801	956	0,0	0,0	10,8	8,3	9,9	9,5
Herstellung v von Gummi- und Kunststoffwaren	0	0	0	0	341	341	0,0	0,0	0,0	0,0	10,0	5,8
Herstellung und Bearbeitung von Glas, Herstellung von Waren aus Steinen und Erden	0	0	9	50	438	497	0,0	0,0	0,7	3,3	13,8	7,4
Metallerzeugung und -bearbeitung	0	0	0	32	386	418	0,0	0,0	0,0	5,1	3,0	3,0
Herstellung v von Metallerzeugnissen	0	8	96	171	1.604	1.879	0,0	0,5	3,9	7,4	30,2	14,9
Maschinenbau	1	29	379	660	4.319	5.387	0,2	2,5	15,9	22,5	32,7	26,8
Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung	0	0	76	56	2.761	2.893	0,0	0,0	11,0	5,9	35,9	30,0
Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	0	0	0	0	306	306	0,0	0,0	0,0	0,0	8,2	6,9
Herstellung v von Kraftwagen und Kraftwagen teilen	0	0	7	63	2.601	2.670	0,0	0,0	2,0	8,9	18,8	17,7
Bauwesen	0	0	0	93	50	143	0,0	0,0	0,0	2,6	0,5	0,4
Handelsvermittlung und Großhandel	0	15	101	169	1.683	1.969	0,0	0,1	0,6	1,1	2,0	1,5
Einzelhandel, Reparatur von Gebrauchsgütern	0	0	15	0	77	91	0,0	0,0	0,4	0,0	0,3	0,2
Realitätenwesen	0	0	14	33	0	47	0,0	0,0	0,5	1,2	0,0	0,3
Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal	1	0	0	0	0	1	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Forschung und Entwicklung	0	2	0	0	0	2	0,0	1,5	0,0	-	-	0,3
Erbringung v von unternehmensbezogenen Dienstleistungen	3	6	72	161	172	414	0,0	0,1	1,4	3,7	3,5	1,4
Abwasser- und Abfallbeseitigung und sonstige Entsorgung	0	3	0	0	60	63	-	-	-	-	-	-
Insgesamt ¹⁾	7	77	857	1.628	18.052	20.620	0,0	0,2	1,7	3,9	8,5	5,5
Insgesamt ²⁾	7	77	857	1.628	18.052	20.620	0,0	0,1	1,2	2,7	4,9	3,4

Q: ST.AT, WIFO-Umfrage. – 1) Gemessen an der Summe der ausgewiesenen NACE-2Steller. – 2) Gemessen an der Summe aller NACE-2Steller.

Übersicht A1.4: Repräsentationsgrad der Exporte nach NACE2003 für das Jahr 2007

NACE2003	Exporte laut Fragebogen	Antwortende Unternehmen	Waren- exporte gesamt	Dienstleistungs- exporte gesamt ¹⁾	Repräsen- tativität
	Mio. €	Zahl		Mio. €	In %
Herstellung von Textilien und Textilwaren	42	1	1.868	17	2,2
Ledererzeugung und -verarbeitung	1	4	1.092	2	0,1
Be- und Verarbeitung von Holz	1.072	3	4.236	75	24,9
Herstellung und Verarbeitung von Papier und Pappe	157	1	4.116	81	3,7
Herstellung von Chemikalien und chemischen Erzeugnissen	872	12	11.009	486	7,6
Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	324	2	4.180	135	7,5
Herstellung und Bearbeitung von Glas, Herstellung von Waren aus Steinen und Erden	201	7	2.459	98	7,9
Metallerzeugung und -bearbeitung	273	4	11.385	22	2,4
Herstellung von Metallerzeugnissen	1.462	23	5.850	352	23,6
Maschinenbau	4.358	85	17.294	432	24,6
Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung	1.506	14	6.229	314	23,0
Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	297	1	4.609	975	5,3
Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	2.149	4	15.923	245	13,3
Bauwesen	16	3	-	742	2,1
Handelsvermittlung und Großhandel Einzelhandel, Reparatur von Gebrauchsgütern	461	22	-	3.221	14,3
Realitätenwesen	86	2	229	133	23,8
Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal	0	-	-	69	0,0
Forschung und Entwicklung	0	1	-	253	0,2
Erbringung von unternehmensbezogenen Dienstleistungen	274	17	9	2.989	9,2
Abwasser- und Abfallbeseitigung und sonstige Entsorgung	8	1	3	0	278,5
Insgesamt ²⁾	13.561	207	90.491	10.893	13,4
Insgesamt ³⁾	13.561	207	114.680	22.799	9,9

Q: ST.AT, OeNB, WIFO-Umfrage. – 1) Sonderheft Dienstleistungshandel der OeNB. Werte des Jahres 2006 mit der Wachstumsrate der gesamten Dienstleistungsexporte des Jahres 2007 aufgewertet. – 2) Gemessen an der Summe der ausgewiesenen NACE-2Steller. – 3) Gemessen an der Summe aller NACE-2Steller.

zeigt zum Vergleich die gesamten Warenexporte des Jahres 2007 entsprechend der Außenhandelsbilanz. Die Nebenspalte enthält die Dienstleistungsexporte aus einer Sondererhebung über den Dienstleistungshandel der OeNB für das Jahr 2006 aufgewertet mit der Wachstumsrate der gesamten Dienstleistungen für das Jahr 2007. Offensichtlich liegen die in der WIFO-Umfrage angegebenen Exportumsätze der Unternehmen im Bereich Abwasser- und Abfallbeseitigung um einiges über den Warenexporten laut Außenhandelsstatistik. Dadurch entsteht der Eindruck einer Übererfassung dieses Sektors. Vermutlich handelt es sich aber um Güter oder Dienstleistungen, die im Außenhandel nicht dem Wirtschaftsbereich Abwasser- und Abfallbeseitigung zugeordnet wurden, sondern anderen Wirtschaftsbereichen entsprechend der Zuordnung der gelieferten Ware bzw. Leistung.

Die in der WIFO-Umfrage erfassten Unternehmen exportierten Güter- und Dienstleistungen im Umfang von 13,6 Mrd. €. Dieser Betrag entspricht 13,4% der Exporte an Waren und Dienstleistungen Österreichs. Die Umfrage erreichte damit einen repräsentativen Teil der exportierenden Unternehmen. In Bezug auf den gesamten Export an Waren und Dienstleistungen sind immer noch 10% des Exportvolumens in der Stichprobe enthalten. Mit Ausnahme des Bereichs der Abwasser- und Abfallbeseitigung dürften die Fehlzusammenordnungen von geringer Bedeutung sein. Ein besonders hoher Erfassungsgrad ist in Übersicht A1.4 in den Bereichen Holzverarbeitung, Maschinenbau, Einzelhandel, Herstellung von Metallerzeugnissen, Herstellung von Geräten zur Elektrizitätserzeugung, Großhandel, Herstellung von Kfz und Kfz-Teilen und Erbringung von unternehmensbezogenen Dienstleistungen erkennbar. In anderen Dienstleistungsbereichen, in der Ledererzeugung und Lederverarbeitung und im Bauwesen enthält die Stichprobe besonders geringe Exportumsätze.

Insgesamt wurden 2008 von der OeKB Exporthaftungen des Bundes in den Gruppen G1, G2, G3, G8 und G9 im Ausmaß von 1,9 Mrd. € gezeichnet (Übersicht A1.5). Dem stehen entsprechend den Angaben der Unternehmen in der WIFO-Umfrage durch Exportgarantien gedeckte Lieferungen und Leistungen von 0,7 Mrd. € gegenüber. Das entspricht einem Erfassungsgrad von 35% in Bezug auf die gesamten Exportgarantien. Der im Vergleich zu den Exporten höhere Anteil ist ein Indiz für Selektion in der WIFO-Umfrage, d. h. es haben überproportional Unternehmen mit hohen Garantien und Exporten geantwortet. Andererseits ist aus den Veröffentlichungen der OeKB bekannt, dass die gedeckten Exportlieferungen deutlich über den veröffentlichten Neuzusagen an Exportgarantien liegen, weil Rahmen- und Pauschalgarantien während eines Jahres von den Unternehmen mehrfach genutzt werden können. Schließlich werden im laufenden Jahr auch Garantiezusagen aus der Vergangenheit zur Deckung der politischen Risiken eingesetzt. Die Schätzung der OeKB für das Ausmaß an Exporten mit einer Garantie des Bundes beträgt 3,9 Mrd. € (OeKB, 2009). Im Vergleich zu diesem Betrag sinkt der Erfassungsgrad auf 17,3%. Ein weiteres Indiz gegen selektive Verzerrungen in der WIFO-Umfrage ist der Deckungsgrad der Exporte. Der Deckungsgrad laut OeKB gibt den Anteil der garantierten Exporte an den gesamten Warenexporten an. Er

Übersicht A1.5: Repräsentationsgrad der Exportgarantien nach NACE2003 für das Jahr 2007

NACE2003	Export- garantien ¹⁾	Export- garantien laut Fragebogen	Repräsen- tationsgrad
	Mio. €		In %
Ledererzeugung und -verarbeitung	0,0	0,3	-
Be- und Verarbeitung von Holz	3,2	100,0	3.097,5
Herstellung von Chemikalien und chemischen Erzeugnissen	0,4	25,6	6.246,4
Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	0,0	16,5	33.305,8
Herstellung und Bearbeitung von Glas, Herstellung von Waren aus Steinen und Erden	7,9	4,7	59,0
Herstellung von Metallzeugnissen	57,6	134,5	233,6
Maschinenbau	631,0	156,4	24,8
Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung	248,0	138,1	55,7
Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	48,3	3,1	6,4
Bauwesen	557,3	1,7	0,3
Handelsvermittlung und Großhandel	80,4	58,4	72,6
Erbringung von unternehmensbezogenen Dienstleistungen	41,2	38,8	94,1
Insgesamt ²⁾	1.675,3	678,1	40,5
Insgesamt ³⁾	1.938,3	678,1	35,0

Q: OeKB, WIFO-Umfrage. – Zuordnung der Exportgarantien auf die Wirtschaftsbereiche entsprechend dem NACE-Code des Unternehmens in der Herold-Datenbank. – 1) 2008. – 2) Gemessen an der Summe der ausgewiesenen NACE-2Steller. – 3) Gemessen an der Summe aller NACE-2Steller.

betrug 2008 bei einem garantierten Exportvolumen von 3,9 Mrd. € 3,3% der Warenexporte. In der WIFO-Umfrage beträgt das Verhältnis zwischen dem Wert der gedeckten Lieferungen und dem gesamten Exportumsatz 5,1% und ist somit nahe am österreichweiten Gesamtwert.

Schon für die Exportströme besteht in der WIFO-Umfrage eine gewisse Unsicherheit über die Genauigkeit der sektoralen Zuordnung. Die Schwierigkeit der Zuordnung tritt für die Exportgarantien verstärkt auf, und zwar unabhängig davon, ob die Daten dem WIFO von der OeKB zur Verfügung gestellt worden sind oder ob es sich um die Auswertung des Fragebogens handelt. Wenn beide Quellen anhand der Sektorzuordnung des Unternehmens entsprechend der Herold-Datenbank den NACE-Klassifikationen zugeteilt werden, treten große Überdeckungen auf. Die Bereiche Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren, Herstellung von Chemikalien und Holzbearbeitung stechen dabei besonders hervor. Da die Unternehmen in Übersicht A1.5 sowohl in der WIFO-Umfrage als auch in den OeKB-Garantie-Daten nach dem gleichen Schlüssel auf die Sektoren zugeteilt werden, kommen zwei Quellen für die Abweichung in Frage: (1) Es entstehen durch Angabe gedeckter Lieferungen bei Mehrfachnutzung derselben Garantievergabe höhere Werte. (2) Es können die Unternehmen irrtümlich bei der Beantwortung dieser Frage den Garantiebstand anstelle der gedeckten

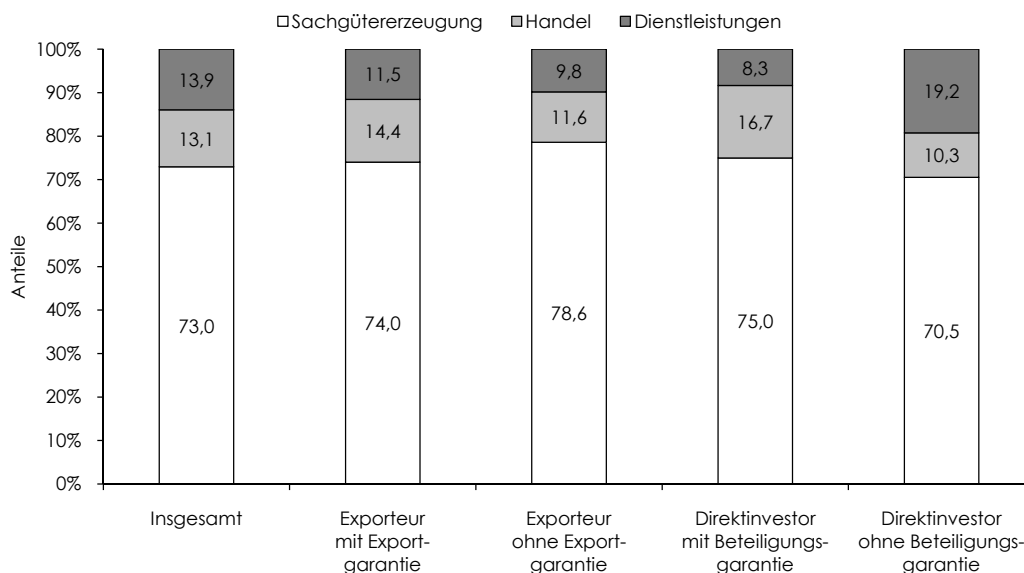
Lieferungen des laufenden Jahres eingetragen haben. Falls im Garantiestand Lieferforderungen aus Exporten der Vorjahre gedeckt sind, käme es ebenfalls zu einer Überdeckung. Für die Auswertung der Umfrageergebnisse ist allerdings unklar, welcher der beiden Effekte dominiert.

Die Oesterreichische Nationalbank veröffentlicht Daten über die Auslandsbeteiligungen (FDI) Österreichs zu Marktpreisen. Sie beruhen auf einer Unternehmensbefragung und sind entsprechend der NACE2003-Klassifikation gegliedert. Eine Aufteilung nach den Zielländern der Auslandsinvestition steht ebenfalls zur Verfügung. Da in der WIFO-Umfrage die Struktur der Zielländer nur nach Hauptregionen abgefragt wird, beschränkt sich der folgende Vergleich auf die Sektorstruktur der Antworten und vergleicht diese mit dem Bestand an Beteiligungsgarantien des Bundes. Übersicht A1.6 zeigt die Verteilung des Bestands an Auslandsinvestitionen von 102,6 Mrd. € (2007). Der Großteil der österreichischen Auslandsbeteiligungen entfällt auf das Kredit- und Versicherungswesen (33%) gefolgt von den unternehmensbezogenen Dienstleistungen (26%) und dem Handel (11%). Die WIFO-Umfrage verzeichnet insgesamt Beteiligungen von 1,7 Mrd. €¹⁸⁾. Die Struktur dieser Beteiligungen ist zur Sachgüterproduktion hin verzerrt, in der 93% der vorhandenen Auslandsbeteiligungen in der WIFO-Umfrage enthalten sind. Insgesamt sind die Ergebnisse der WIFO-Umfrage in Bezug auf die gesamten Auslandsbeteiligungen mit Vorsicht zu betrachten. Diese Schlussfolgerung drängt sich nicht nur wegen der verzerrten Sektorstruktur auf, sondern auch wegen des niedrigen Erfassungsgrades. Wesentlich mehr Vertrauen kann Auswertungen für den gesamten Bereich der Sachgüterproduktion oder des produzierenden Sektors geschenkt werden. Die Struktur der Beteiligungsgarantien des Bundes weicht ebenfalls von der Grundgesamtheit ab (Übersicht A1.6). Der Bereich Kredit- und Versicherungswesen sticht mit 83% aller Garantien als Hauptgarantienehmer hervor. Mit weitaus niedrigeren Anteilen an der gesamten Garantiesumme folgen einige Bereiche aus der Sachgüterproduktion.

¹⁸⁾ Dieser Wert bezieht sich nur auf Unternehmen, die eindeutig einem Sektor zugeordnet werden können.

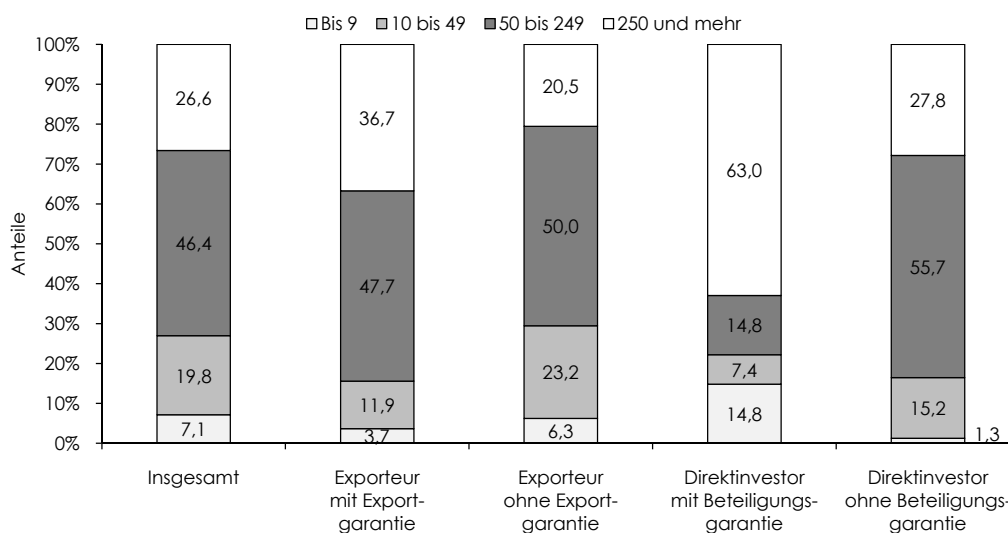
Anhang 2: Ergänzende deskriptive Auswertungen der WIFO-Umfrage

Abbildung 3.13: Struktur der Unternehmen in der Stichprobe nach Sektoren von ausgewählten Unternehmensgruppen



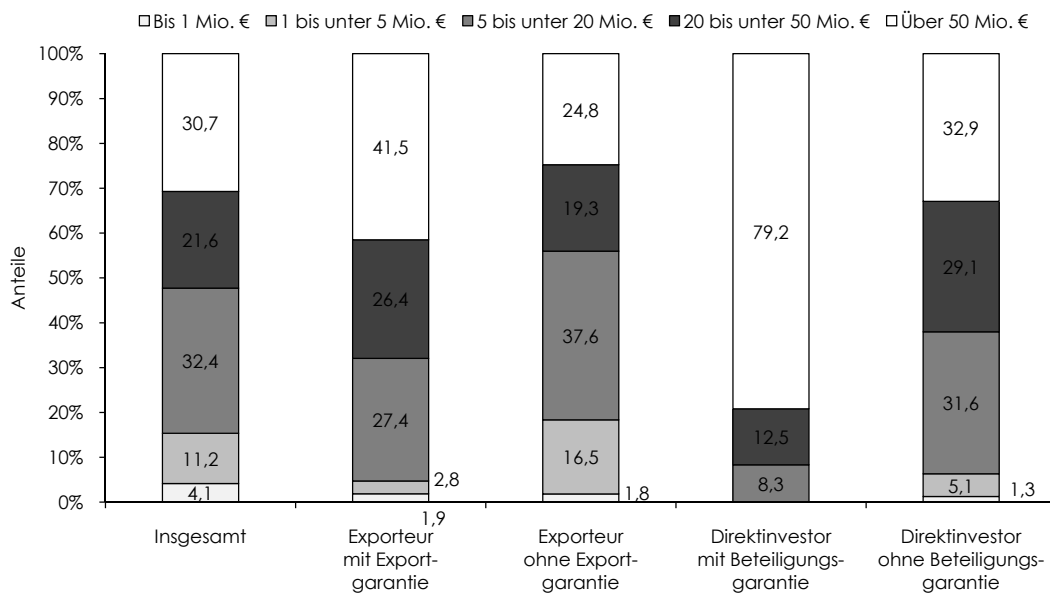
Q: WIFO-Umfrage. – Ungewichtete Häufigkeiten. Anteile an der jeweils antwortenden Zahl von Unternehmen: insgesamt (244), Exporteur mit Exportgarantie (104), Exporteur ohne Exportgarantie (112), Direktinvestor mit Beteiligungsgarantie (24), Direktinvestor ohne Beteiligungsgarantie (78).

Abbildung 3.14: Struktur der Unternehmen in der Stichprobe nach Mitarbeitergrößenklassen von ausgewählten Unternehmensgruppen



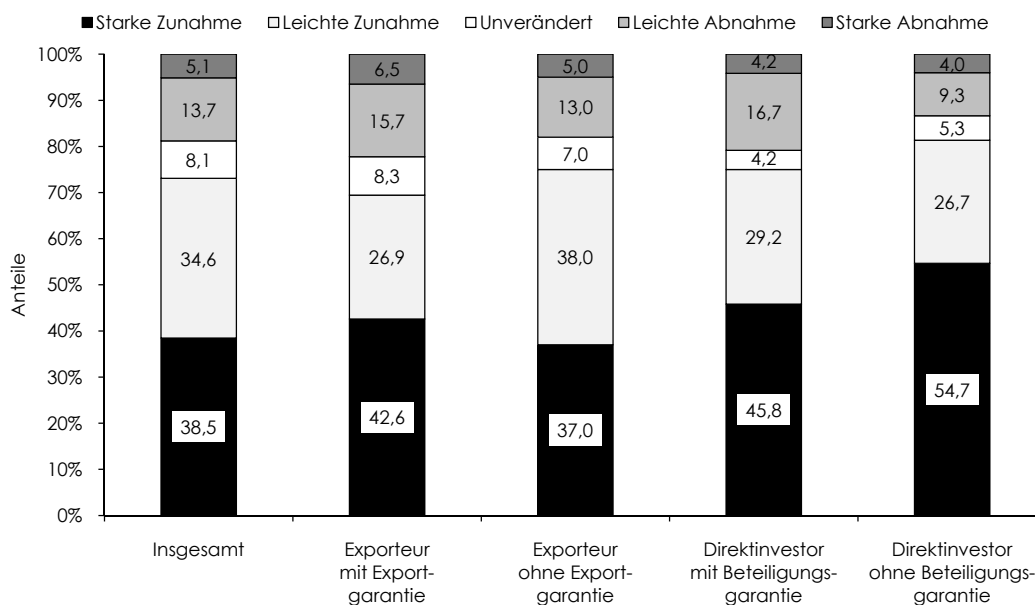
Q: WIFO-Umfrage. – Ungewichtete Häufigkeiten. Anteile an der jeweils antwortenden Zahl von Unternehmen: insgesamt (252), Exporteur mit Exportgarantie (109), Exporteur ohne Exportgarantie (112), Direktinvestor mit Beteiligungsgarantie (27), Direktinvestor ohne Beteiligungsgarantie (79).

Abbildung 3.15: Struktur der Unternehmen in der Stichprobe nach Umsatzgrößenklassen von ausgewählten Unternehmensgruppen



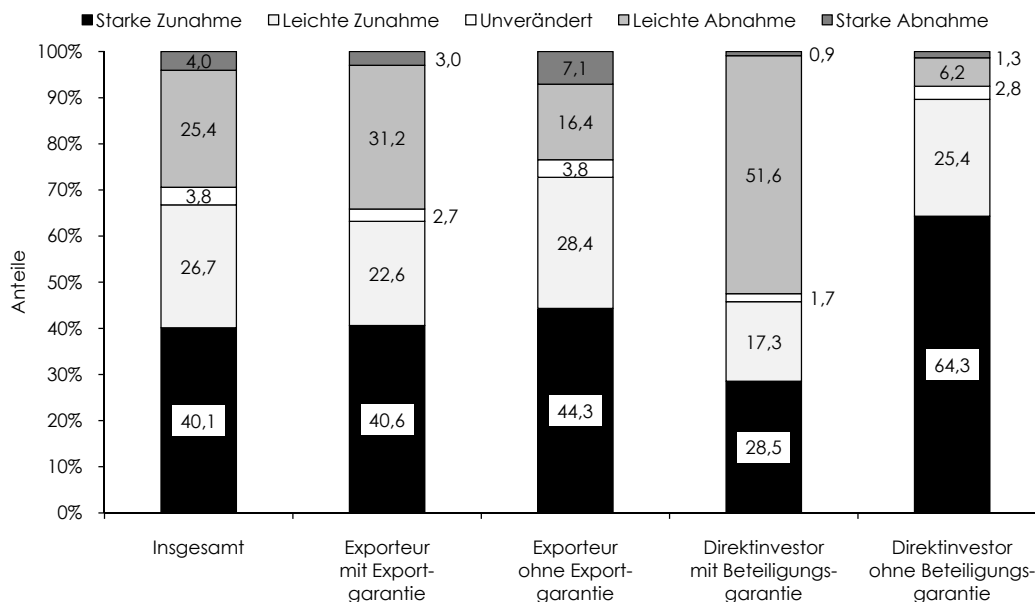
Q: WIFO-Umfrage. – Ungewichtete Häufigkeiten. Anteile an der jeweils antwortenden Zahl von Unternehmen: insgesamt (241), Exporteur mit Exportgarantie (106), Exporteur ohne Exportgarantie (109), Direktinvestor mit Beteiligungsgarantie (24), Direktinvestor ohne Beteiligungsgarantie (79).

Abbildung 3.16: Beschäftigungsentwicklung der letzten 10 Jahre von ausgewählten Unternehmensgruppen



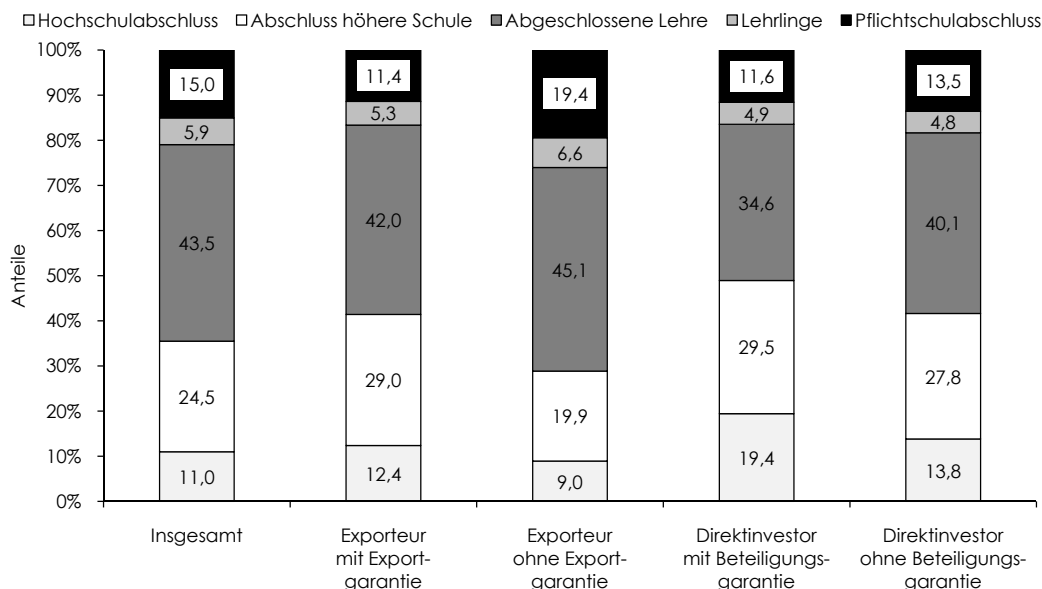
Q: WIFO-Umfrage. – Ungewichtete Häufigkeiten. Anteile an der jeweils antwortenden Zahl von Unternehmen: insgesamt (234), Exporteur mit Exportgarantie (108), Exporteur ohne Exportgarantie (100), Direktinvestor mit Beteiligungsgarantie (24), Direktinvestor ohne Beteiligungsgarantie (75).

Abbildung 3.17: Beschäftigungsentwicklung der letzten 10 Jahre von ausgewählten Unternehmensgruppen – gewichtet



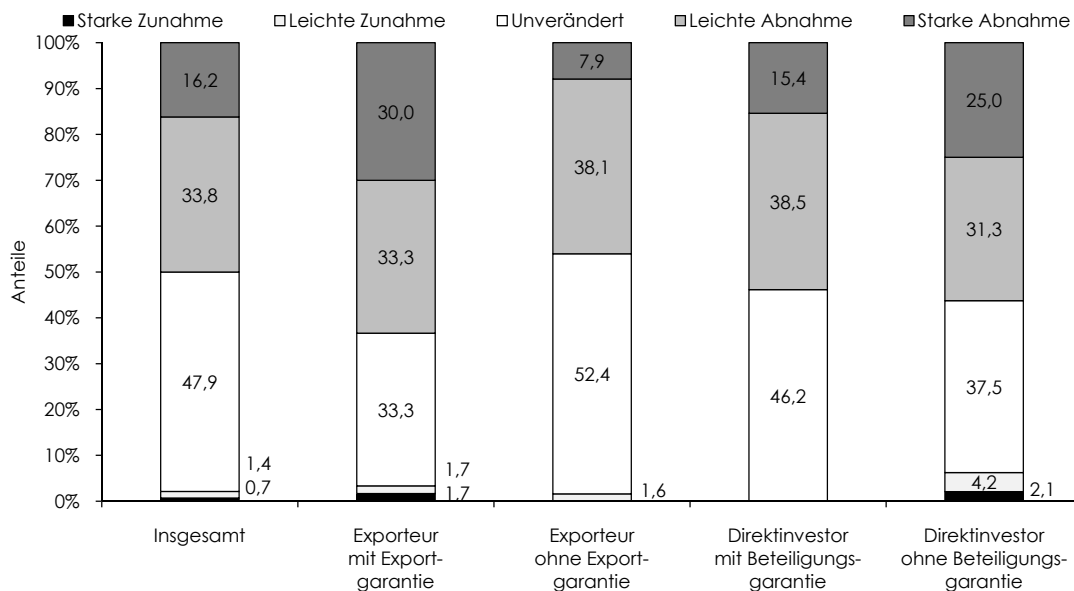
Q: WIFO-Umfrage. – Häufigkeiten gewichtet mit der Zahl der Arbeitnehmer.

Abbildung 3.18: Qualifikationsstruktur von ausgewählten Unternehmensgruppen



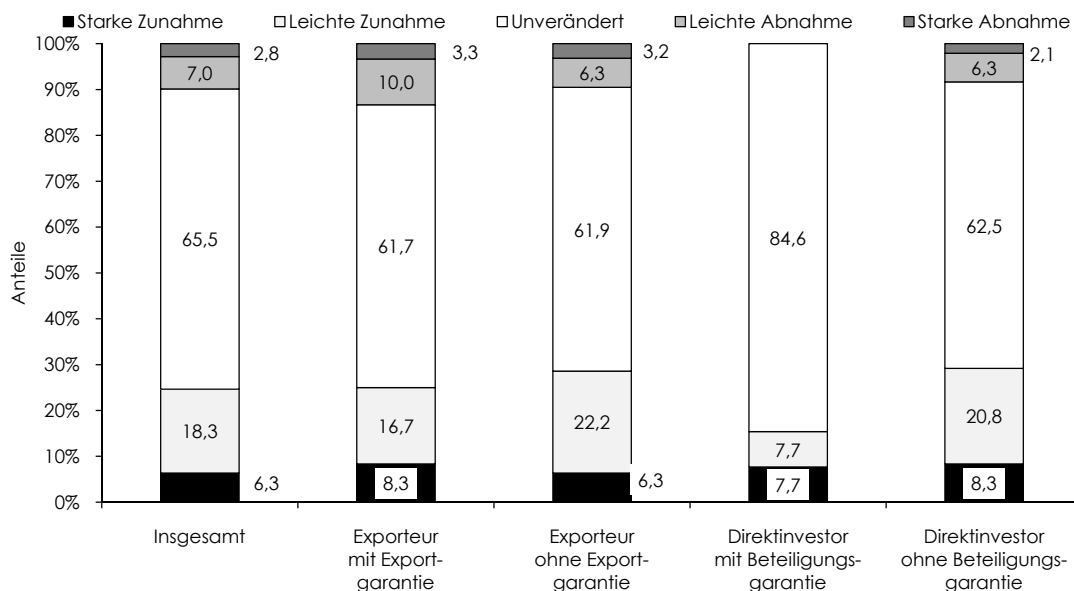
Q: WIFO-Umfrage. – Durchschnittliche Anteile der jeweils antwortenden Zahl von Unternehmen: insgesamt (239), Exporteur mit Exportgarantie (103), Exporteur ohne Exportgarantie (110), Direktinvestor mit Beteiligungsgarantie (23), Direktinvestor ohne Beteiligungsgarantie (77).

Abbildung 3.19: Veränderung der Qualifikationsstruktur von ausgewählten Unternehmensgruppen – Pflichtschule



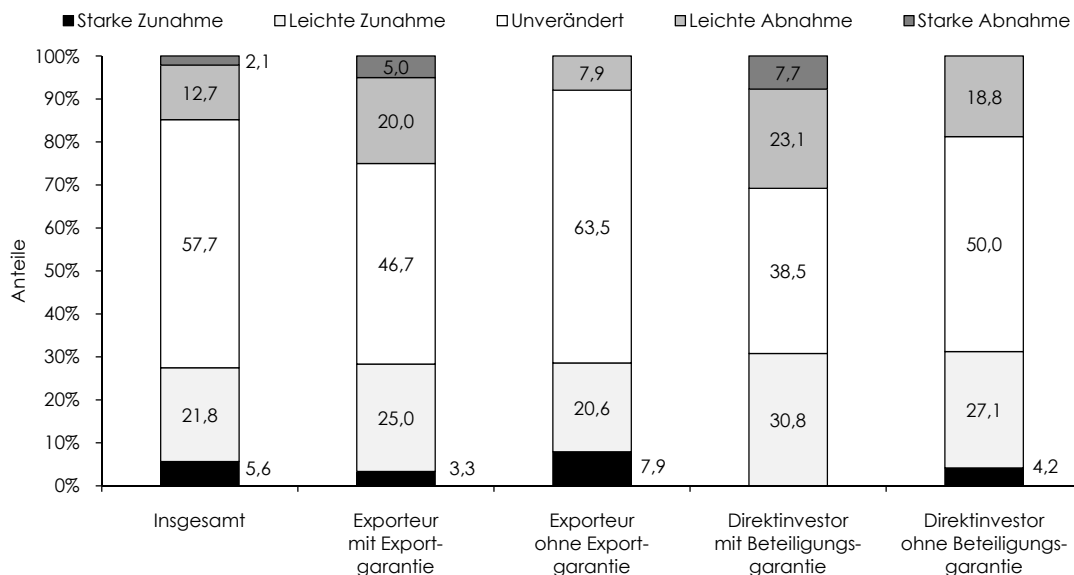
Q: WIFO-Umfrage. – Ungewichtete Häufigkeiten. Anteile an der jeweils antwortenden Zahl von Unternehmen: insgesamt (142), Exporteur mit Exportgarantie (60), Exporteur ohne Exportgarantie (63), Direktinvestor mit Beteiligungsgarantie (13), Direktinvestor ohne Beteiligungsgarantie (48).

Abbildung 3.20: Veränderung der Qualifikationsstruktur von ausgewählten Unternehmensgruppen – Lehrlinge



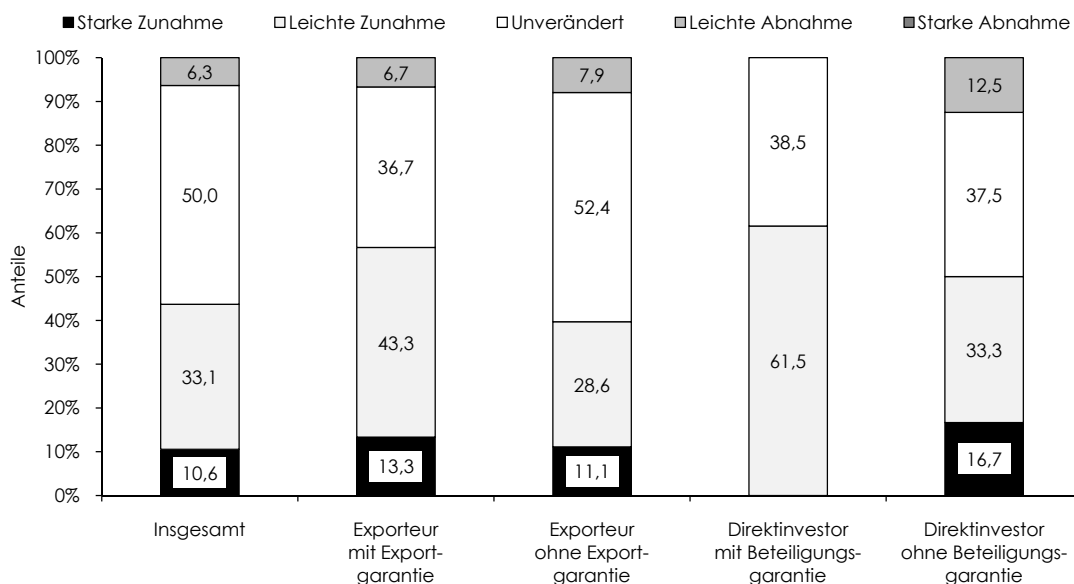
Q: WIFO-Umfrage. – Ungewichtete Häufigkeiten. Anteile an der jeweils antwortenden Zahl von Unternehmen: insgesamt (142), Exporteur mit Exportgarantie (60), Exporteur ohne Exportgarantie (63), Direktinvestor mit Beteiligungsgarantie (13), Direktinvestor ohne Beteiligungsgarantie (48).

Abbildung 3.21: Veränderung der Qualifikationsstruktur von ausgewählten Unternehmensgruppen – Abgeschlossene Lehre



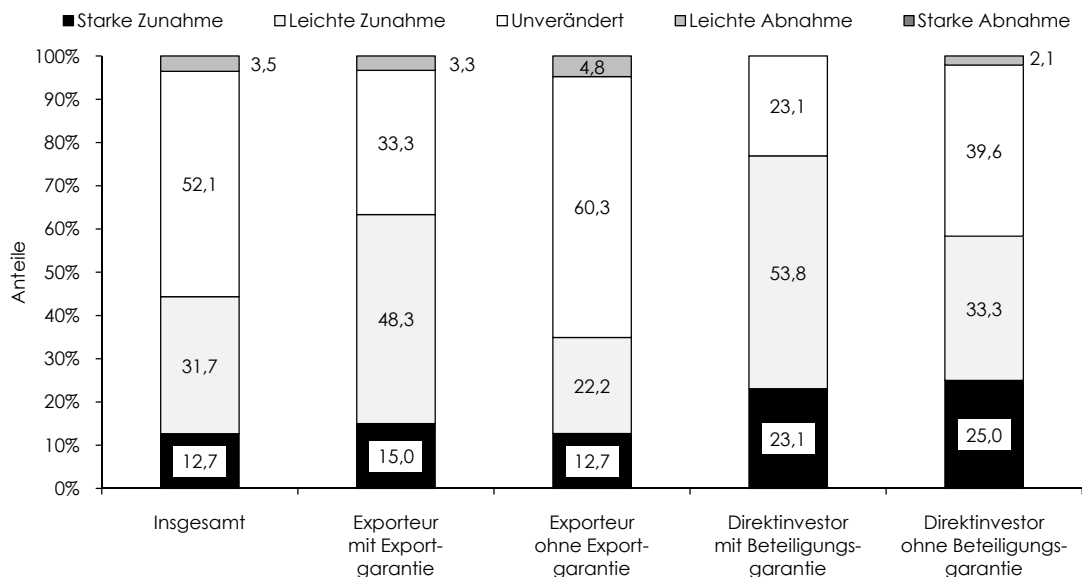
Q: WIFO-Umfrage. – Ungewichtete Häufigkeiten. Anteile an der jeweils antwortenden Zahl von Unternehmen: insgesamt (142), Exporteur mit Exportgarantie (60), Exporteur ohne Exportgarantie (63), Direktinvestor mit Beteiligungsgarantie (13), Direktinvestor ohne Beteiligungsgarantie (48).

Abbildung 3.22: Veränderung der Qualifikationsstruktur von ausgewählten Unternehmensgruppen – Abschluss höherer Schule



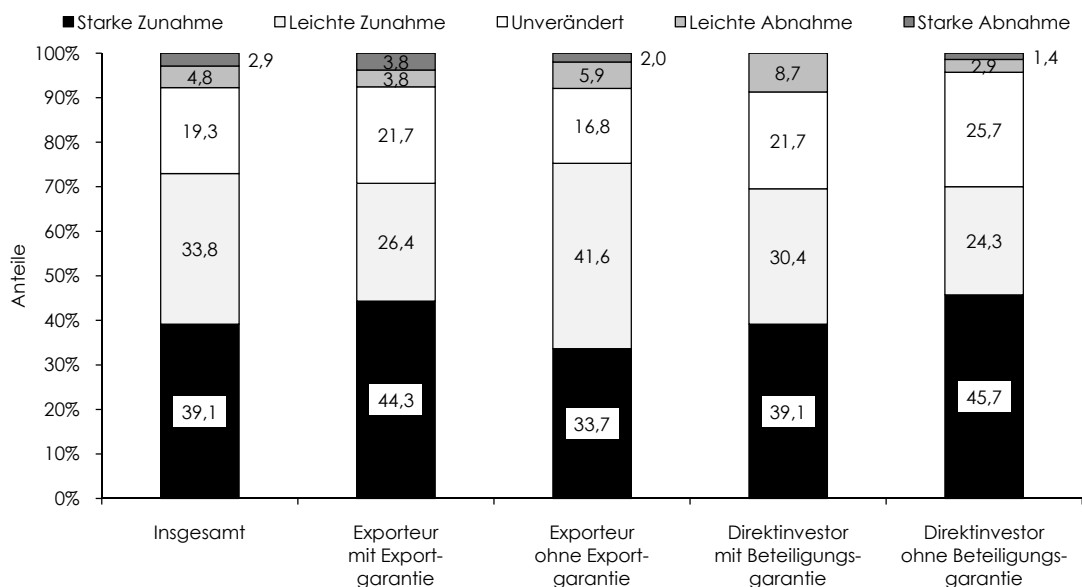
Q: WIFO-Umfrage. – Ungewichtete Häufigkeiten. Anteile an der jeweils antwortenden Zahl von Unternehmen: insgesamt (142), Exporteur mit Exportgarantie (60), Exporteur ohne Exportgarantie (63), Direktinvestor mit Beteiligungsgarantie (13), Direktinvestor ohne Beteiligungsgarantie (48).

Abbildung 3.23: Veränderung der Qualifikationsstruktur von ausgewählten Unternehmensgruppen – Hochschulabschluss



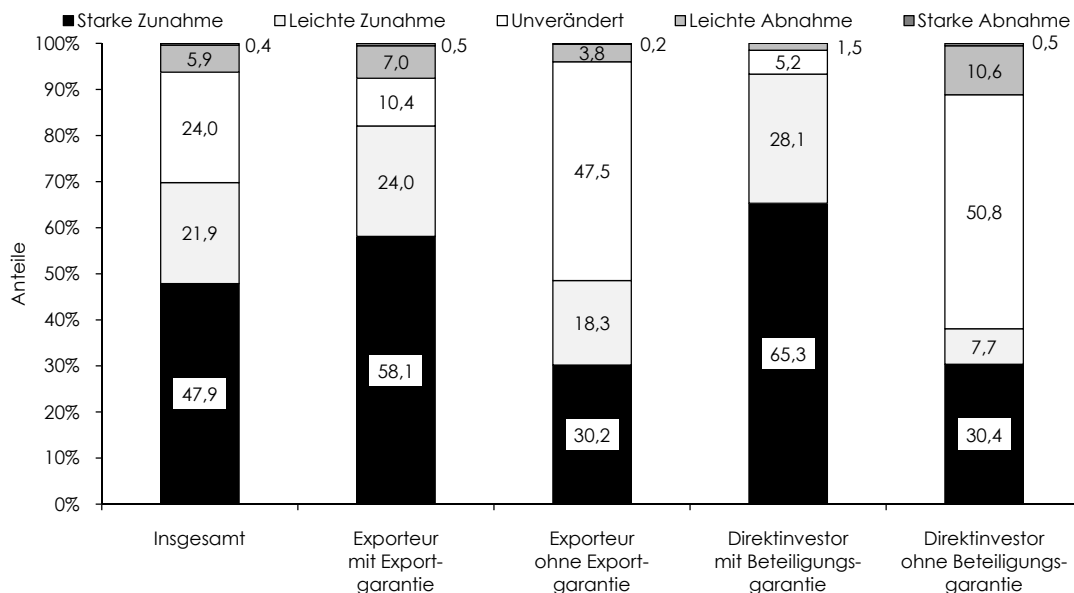
Q: WIFO-Umfrage. – Ungewichtete Häufigkeiten. Anteile an der jeweils antwortenden Zahl von Unternehmen: insgesamt (142), Exporteur mit Exportgarantie (60), Exporteur ohne Exportgarantie (63), Direktinvestor mit Beteiligungsgarantie (13), Direktinvestor ohne Beteiligungsgarantie (48).

Abbildung 3.24: Entwicklung des Exportvolumens der letzten 10 Jahre von ausgewählten Unternehmensgruppen



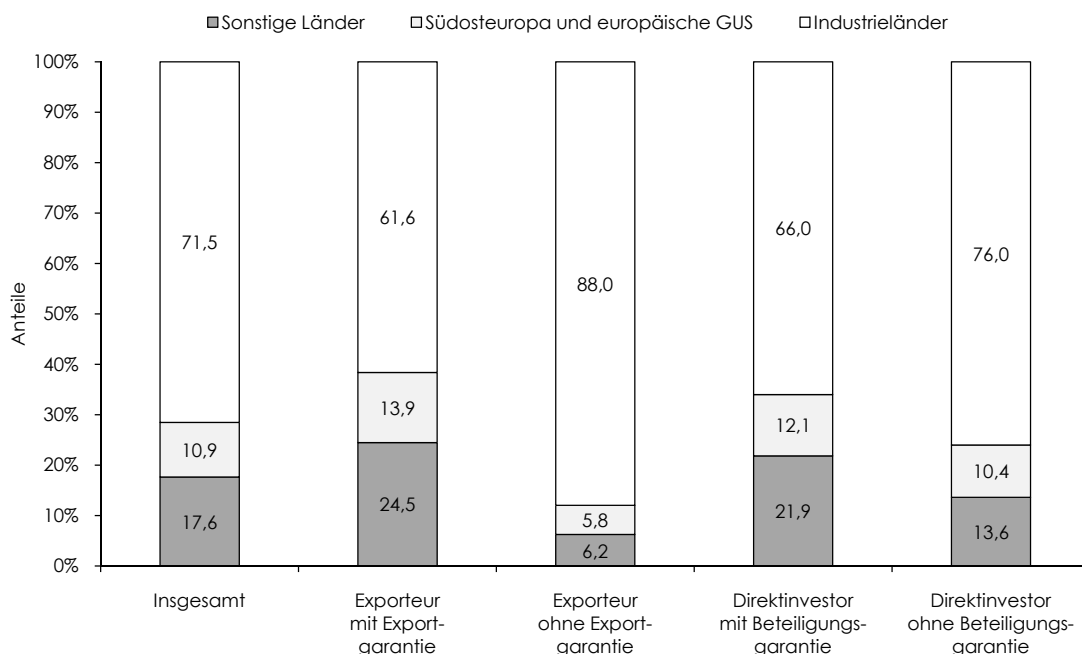
Q: WIFO-Umfrage. – Ungewichtete Häufigkeiten. Anteile an der jeweils antwortenden Zahl von Unternehmen: insgesamt (207), Exporteur mit Exportgarantie (106), Exporteur ohne Exportgarantie (101), Direktinvestor mit Beteiligungsgarantie (23), Direktinvestor ohne Beteiligungsgarantie (70).

Abbildung 3.25: Entwicklung des Exportvolumens der letzten 10 Jahre von ausgewählten Unternehmensgruppen – gewichtet



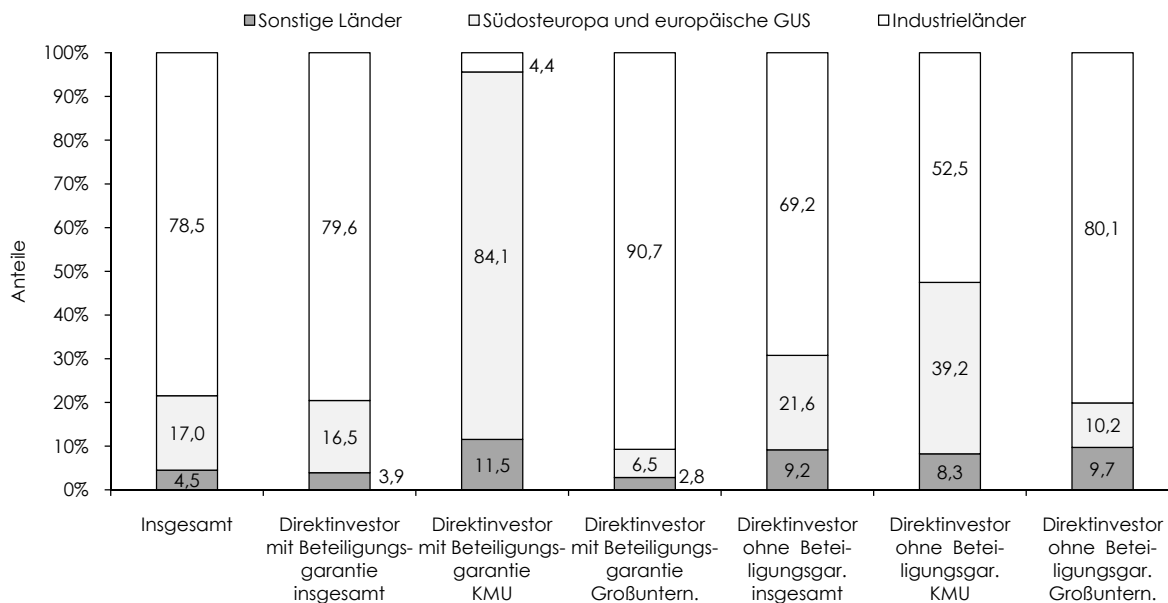
Q: WIFO-Umfrage, WIFO-Berechnungen. – Häufigkeiten gewichtet mit dem Wert der Exporte.

Abbildung 3.26: Regionale Verteilung der Exporte von ausgewählten Unternehmensgruppen – gewichtet



Q: WIFO-Umfrage, WIFO-Berechnungen. – Häufigkeiten gewichtet mit dem Wert der Exporte.

Abbildung 3.27: Regionale Verteilung der Beteiligungen von ausgewählten Unternehmensgruppen – gewichtet



Q: WIFO-Umfrage, WIFO-Berechnungen. – Häufigkeiten gewichtet mit dem Wert der ausländischen Beteiligungen.

Übersicht 3.3: Liste von Gründen warum keine Exporthaftung des Bundes in Anspruch genommen wurde, sortiert nach Unternehmensgruppe und Häufigkeit der Nennung

	Exporteur	
	ja	nein
Kein Bedarf.	28	7
Nichts bekannt.	4	
War bisher noch nie Thema.	3	
Bürokratische Abwicklung.	3	
Alle Geschäfte ins Ausland sind intercompany Transaktionen.	1	
Aufgrund der Kundenstruktur und Exportländer.	2	
Bis jetzt kein Bedarf, da Absicherung von Zahlungen via LC oder Kreditversicherung PRISMA.	1	
Bisher kein Bedarf, da nur an verbundene Unternehmen exportiert wurde.	5	
Bisher mehrmals angeboten, jedoch noch kein Projekt verwirklicht.	1	
Unternehmen ist eine 100% Tochter von Unternehmen X. Fertigung von Aufträgen von Unternehmen X und Lieferung	1	
Die geforderte Wertschöpfung ist für einen Anlagenbauer ohne "Heimmarkt" nicht erreichbar. Wir benötigen aber dringend Exportunterstützung für konkurrenzfähige Finanzierungen für unsere Kunden. Der deutsche Mitbewerber ist hier sehr im Vorteil.	1	
Es ist nicht Teil der Konzernstrategie und somit nicht gestattet.	1	
Export-Umsatz sehr gering.	5	
Export Erlöse werden aus EU-Projekten finanziert.	1	
Exportförderungskredit, Vorauszahlung bei schwierigen Ländern, kurze Lauf-/Lieferzeiten.	1	
Garantien waren bisher nicht notwendig. Information über OeKB liegen uns nicht vor.	1	
Grundsätzlich nicht im Fokus oder im Einklang mit Konzernrichtlinien (nur in Ausnahmefällen interessant).	1	
Händlerregelung mit Anzahlungsgarantie.	1	
Höherwertige Exporte werden über die ausländische Mutterfirma getätigt und besichert.	1	
Handel, keine Industriegüter.	1	
Hatten bis dato keine Ausfälle in puncto Bezahlung.	1	
Kein Bedarf als Dienstleister.	1	
Kein Bedarf, falls nötig liefern wir mit L/C.	1	
Keine Großprojekte.	1	
Keine Möglichkeit.	1	
Keine Relevanz.	1	
Lieferung auf offene Rechnung bzw. teilweise Vorauszahlung: bürokratischer Aufwand steht in keinem Verhältnis.	1	
Meisten Exporte sind nach Deutschland.	1	
Nicht anwendbar für unser Geschäft.	1	
Unternehmen X FB-Eintragung erst mit XX.XX.07.	1	
Projekt wurde storniert.	1	
Projekte im laufenden und nächsten Jahr geplant.	1	
Sichere Abnehmerländer in EU mit geringem Risiko.	1	
Strategische Entscheidung.	1	
Vertrieb über Konzern gesamt, private Versicherung (Prisma).	1	
Vertrieb erfolgt über eigenständiges Händlernetz in den jeweiligen Ländern.	1	
Wegen Anteil Wertschöpfung in Österreich.	1	
Weil Lieferungen in die EU davon nicht umfasst sind.	1	
Weil es für Konzerntüchter ausführender Bauunternehmer keine Fördermodelle gibt (typische Auftragsgröße ca. 100.000 €).	1	
Weil wir uns damit noch nie beschäftigt haben. Weil unsere Kunden zum Teil selbst verstaatlicht sind.	1	
Wir fertigen ausschließlich für unser Stammwerk in Liechtenstein.	1	
Wir haben Vertretungen in Osteuropa und gute Kontakte zu unseren Kunden in den Exportländern.	1	
Wir haben den Export Fonds.	1	
Wir handeln mit gebrauchten Maschinen zur Herstellung von Industrie und tech. Textilien. Zu 99% kaufen wir ein in der EU, USA, Kanada und geben diese Maschinen direkt an den Endabnehmer.	1	
Wir liefern an die Großhändler nur, sofern Versicherungsschutz bei der Kreditversicherung besteht (ÖKB-AG).	1	
Wir liefern nur an in der Branche bekannte und vertrauenswürdige Unternehmen im Ausland.	1	
Wird über inländischen Mutterkonzern abgewickelt.	1	
Wird von österreichischem Mutter-UN in Anspruch genommen.	1	
Wurde bis jetzt nie gebraucht, da die Exporte nur in EU-Länder gehen und die Summen sehr gering sind.	1	
Wurde nie thematisiert.	1	
Zu wenig Informationen, keine Warenlieferungen, namhafte Unternehmen als Kunden.	1	
Kein Export		14
Es handelt sich um reine Investgesellschaft für dieses Projekt.		1
Hauptsächlich Stammkunden, diese nur aus Österreich (deren Stammsitz).		1

Übersicht 3.4: Liste von Gründen warum keine Beteiligungshaftung des Bundes in Anspruch genommen wurde, sortiert nach Unternehmensgruppe und Häufigkeit der Nennung

	Direktinvestor	
	ja	nein
Kein Bedarf.	17	38
Mangelnde Information.	6	3
Bis jetzt kein Thema.	3	1
Über AWS abgewickelt.	2	
Kein Bedarf, nur sehr geringes Volumen.	3	
Keine Relevanz.	4	7
Weil Töchter von internationalen UN nicht förderungswürdig sind.	1	
100% Tochter von Unternehmen X - ausschließlich gegenseitige Konzernlieferungen.	1	
Beteiligungen in EU-Ländern, keine politischen Risiken.	2	
Bis jetzt finanziert aus Cash-Flow.	1	
Bislang fehlende Konstellation zur Anwendung.	1	
Die Tochtergesellschaften sind reine Beratungsgesellschaften mit wenig Vermögen.	1	
Einzigste Auslandsbeteiligung in Slowenien.	1	
Fehlt Know How.	1	
Investitionsvolumen zu gering bzw. Absicherungsbedingung nicht gegeben	2	
Keine höheren Beteiligungen in politisch brisanten Märkten.	2	
Risiken bisher als gering eingeschätzt; Garantien für Beteiligungen teuer.	1	
Strategische Entscheidung.	1	
Strukturell war bisher kein Bedarf vorhanden. Die meisten Beteiligungen werden von uns selbst gegründet.	1	
Unbekannt.	1	1
War bisher nicht wesentlich. Prüfung über mögliche positive Effekte erfolgt.	1	
Weil die Aussicht auf eine Garantie sehr gering eingeschätzt wird.	1	
Wird überlegt.	1	
Wird in anderen Konzernteilen genutzt.	1	
Bisher keine Beteiligungen im Ausland.		34
Als 100%ige Tochter von Unternehmen X ist es nicht angedacht, sich selbst an ausländischen Unternehmen zu beteiligen.		1
Aufgrund verbundener Unternehmen in vielen Ländern nicht notwendig.		1
Bedingt durch Kundenstruktur und Exportländer.		1
Beteiligungen werden über Konzern-Mutter in CH gesteuert und gehalten.		1
Bisher mehrmals angeboten, jedoch noch kein Projekt verwirklicht.		1
Blumengroßhandel - Umsatz hauptsächlich im Inland.		1
Unternehmen ist eine 100% Tochter von Unternehmen X. Fertigung von Aufträgen von Unternehmen X und Lieferung		1
Da wir keine in Österreich produzierten Maschinen vertreiben, und das weltweit.		1
Eigenständige Handelspartner und Vertretungen.		1
Gab es damals noch nicht.		1
Handel, keine Industriegüter.		1
Hauptsächlich Stammkunden, diese nur aus Österreich (deren Stammsitz).		1
Projekte wurden von österreichischen Tochterunternehmen abgewickelt.		1
Sache der Muttergesellschaft X.		3
Wir fertigen ausschließlich für unser Stammwerk in Liechtenstein.		1
Wir haben den Export Fonds.		1
Wir liefern nur an in der Branche bekannte und vertrauenswürdige Unternehmen im Ausland.		1
Zu aufwendig		1

Q: WIFO-Umfrage.

Übersicht 3.5: Liste der von den befragten Unternehmen getätigten Vorschläge für Verbesserungsmöglichkeiten der Export- und Beteiligungsförderung, sortiert nach ausgewählten Unternehmensgruppen

	Exporteur		Direktinvestor	
	mit	ohne	mit	ohne
	Exportgarantie		Beteiligungsgarantie	
Flexiblere Laufzeiten und Summen für KMUs.	x		x	
Höhere Deckungsquoten	x		x	
weniger restriktive Vergabe, geringerer Doku-Aufwand	x		x	
Wiedereinführung fixer Zinssätze. Kostenreduktion beim Garantienteil auf wirtschaftliches Risiko	x		x	
Absicherung des wirtschaftlichen Risikos (G4). Verringerter Selbstbehalt. Fixzins Refinanzierungsmöglichkeit. Anti-Bribery: Anpassung der Bestimmungen an die Regelung bei EULER-HERMES	x		x	
Bonus für den Anteil des Österreich %	x		x	
Besserer Überblick über zu veranschlagendes Zeitbudget bis Garantiausstellung; Erweiterung der ÖKB-Calculators auf reine G1-Projekte	x			x
Deckung Fremdwährungsrisiko	x			x
Höhere Risikobereitschaft seitens der ÖEKB, da Exporte Arbeitsplätze im Inland sichern.	x			x
Schnelleres Prozedere bei Rückversicherungen --> funktioniert nur mit wenigen Partnern	x			x
Verbesserung der Information über vorhandene Möglichkeiten	x			x
Schnellere Bearbeitung, weniger bürokratische Behandlung, mehr Flexibilität (speziell im Vergleich mit anderen ECA's), aktivere Deckungspolitik (speziell bezüglich Projektprüfung)	x			x
Derzeit ist es nicht möglich Garantien zu erhalten, da nur Garantien bei Geschäften mit 100% Sicherheit gemacht werden	x			x
schnellere Abwicklung	x			x
Kurze, logische Darstellung der Möglichkeiten, Fallbeispiel	x			x
Mehr Flexibilität	x			x
Flexiblere Handhabung, höhere Risikobereitschaft durch ev. Prämienanpassung, intensivere Observierung der Bonitäten und Länderrisiken	x			x
Schneller, flexibler	x			x
Absicherungsprämien sind viel zu hoch!	x			x
Flexiblere Gestaltung	x			x
weniger Bürokratie; Hilfestellung bei Bilanzauskünften	x			
Rückkehr zu Fixzinssatz im EFV-Rahmen I. Deckung corporate risk: mehr Flexibilität bei staatlichen Abnehmern, wenn keine Bilanzen vorliegen.	x			
Höhere Rahmen/ Partner	x			
Höhere Risikobereitschaft	x			
Vereinfachung der Absicherung von Bankgarantien gegen "unfair calling" analog dem Beispiel Euler Hermes in DE.	x			
Mehr Förderung, leichterer Zugang, derzeit werden unsere Märkte kaum gefördert	x			
Flexibler handhaben, schneller erteilen.	x			
Mehr Unterstützung beim Eintreiben der offenen Forderungen	x			
Die OeKB sollte ausländische Firmen rasch und kostengünstig "raten" können (möglichst alle)	x			
Bessere Risikoabdeckung, kürzere Reaktionsfristen	x			
Die Erneuerung der Kundenbonität hat sich als schwierig erwiesen.	x			
Erhöhung des Auslandsanteils bei garantierten Dienstleistungen	x			x
Verstärkte Integration der ÖKB-Möglichkeiten bereits in der Angebotsphase, um Kunden die Projektdurchführung zu erleichtern!	x			
Vereinfachung der Abwicklung	x			
Höhere Förderungen, Zuschüsse		x	x	
Förderung des Planungsexportes		x		x
Bei ausländischen Kunden mit geringer Bonität sollte die ÖKB-Versicherungs AG großzügigere Kreditlimits vergeben.		x		x

Q: WIFO-Umfrage. – Die grau hinterlegten Felder markieren aktive Garantiennehmer.

Anhang 3: Fragebogen zur Unternehmensbefragung des WIFO



Auswirkungen von Bundesgarantien für Exporte und Beteiligungen

Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Finanzen (BMF)

Bitte schicken Sie den ausgefüllten Fragebogen bis 26. Juni 2009 an:

WIFO
Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung
Arsenal Objekt 20
1030 Wien
Fax: (01) 798 93 86

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

Dr. Thomas Url
Tel: (01) 798 26 01 – 279
Thomas.Url@wifo.ac.at

Ursula Glauninger
Tel: (01) 798 26 01 – 224
Ursula.Glauninger@wifo.ac.at

Bitte beantworten Sie diesen Fragebogen unabhängig davon, ob Ihr Unternehmen von der OeKB abgewickelte Bundesgarantien für Exporte oder Beteiligungen an Unternehmen im Ausland in Anspruch genommen hat oder nicht. Ihre Angaben werden streng vertraulich behandelt und keinesfalls an den Auftraggeber oder andere Dritte weitergegeben. Es werden ausschließlich Ergebnisse veröffentlicht, die keinerlei Rückschlüsse auf einzelne Teilnehmer zulassen.

Abschnitt I – Personalstand, Qualifikationsstruktur und Personalaufwand

1 Ist Ihr Unternehmen Teil eines internationalen Konzerns mit Stammsitz im Ausland?

- Ja
- Nein

2 Wie viele Arbeitnehmer (ohne geringfügig Beschäftigte) waren im Durchschnitt des letzten abgeschlossenen Geschäftsjahres in Ihrem Unternehmen (im Inland) beschäftigt?

In Personen

Anzahl der Arbeitnehmer _____

3 Wie hat sich die Anzahl der Beschäftigten in Ihrem Unternehmen (im Inland) in den letzten 3 bzw. 10 Jahren entwickelt?

	Starke Abnahme	Leichte Abnahme	Unverändert	Leichte Zunahme	Starke Zunahme
3 Jahre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10 Jahre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4 Bitte geben Sie ungefähr den Anteil folgender Qualifikationen an den Beschäftigten Ihres Unternehmens (im Inland) an.

	Anteil in %
(A) Pflichtschulabschluss	_____
(B) Lehrlinge	_____
(C) Abgeschlossene Lehre	_____
(D) Abschluss höhere Schule	_____
(E) Hochschulabschluss	_____
Insgesamt	100%

5 Bitte schätzen Sie die Verschiebung der Qualifikationsstruktur aus Frage 4 (A bis E) in Ihrem Unternehmen in den letzten 10 Jahren ein.

	Starke Abnahme	Leichte Abnahme	Unverändert	Leichte Zunahme	Starke Zunahme
(A)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(B)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(C)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(D)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(E)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6 Wie hoch war der Personalaufwand Ihres Unternehmens (im Inland) im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr?

In 1000 €

Personalaufwand _____

Abschnitt II - Umsatz, Vorleistungsbezug, F&E-Ausgaben bzw. Patenterträge

7 Wie hoch war der Umsatz Ihres Unternehmens (im Inland) im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr?

In 1000 €

Umsatz _____

8 Wie hoch war im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr der Anteil der inländischen Forschungs- und Entwicklungsausgaben im Vergleich zum Umsatz (Frage 7)?

Anteil in % des Umsatzes

Inländische F&E-Ausgaben _____

9 Wie hoch waren im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr die aus dem Ausland stammenden Erträge aus Patenten und Lizenzen?

In 1000 €

Ausländische Patent- u. Lizenzerträge _____

10 Bitte geben Sie den Wert und die Herkunft der bezogenen Vorleistungen im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr an.

Vorleistungen sind Zukäufe von Materialien, Vor- bzw. Zwischenprodukten, aber auch von Dienstleistungen, wie u. a. Beratungs-, Bank-, Transport- oder IT-Dienstleistungen. Investitionsgüter (z. B. Maschinen) zählen nicht zu den Vorleistungen.

In 1000 €

Vorleistungen insgesamt _____

11 Wie verteilen sich diese Vorleistungen (Frage 10) auf Lieferanten aus dem In- und Ausland?

	Anteil in %
Unternehmen aus dem Inland	_____
Konzerneigene Unternehmen aus dem Ausland	_____
Andere Unternehmen aus dem Ausland	_____
Vorleistungen insgesamt	100%

Abschnitt III – Struktur der Exporte

12 Tätigte Ihr Unternehmen im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Exporte (Lieferungen ins Ausland)?

- Ja
 Nein → Bitte mit Frage 16 fortsetzen!

13 Wie hoch war der Exportanteil am Umsatz (siehe Frage 7)?

Anteil in % des Umsatzes

Exportanteil _____

14 Wie hat sich Ihr Exportvolumen in den letzten 3 bzw. 10 Jahren verändert?

	Starke Abnahme	Leichte Abnahme	Unverändert	Leichte Zunahme	Starke Zunahme
3 Jahre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10 Jahre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

15 Bitte geben Sie ungefähr die Verteilung Ihrer gesamten Exporte nach den folgenden drei Zielregionen an.

	Anteil in %
Industrieländer (EU27, EFTA, USA, Kanada, Japan, Australien, Neuseeland)	_____
Südosteuropa und europäische GUS	_____
Sonstige Länder	_____
Insgesamt	100%

Abschnitt IV – Struktur der Beteiligungen an ausländischen Tochterunternehmen

16 Hatte Ihr Unternehmen am Ende des letzten abgeschlossenen Geschäftsjahres Beteiligungen an ausländischen Unternehmen?

- Ja
 Nein → Bitte mit Frage 22 fortsetzen!

17 Wie hoch war der Wert dieser ausländischen Beteiligung(en) entsprechend Ihrer Unternehmensbilanz?

In 1000 €

Buchwert der Beteiligung(en) _____

18 Bitte geben Sie ungefähr die Verteilung Ihrer Auslandsbeteiligung(en) nach den folgenden drei Zielregionen an.

	Anteil in %
Industrieländer (EU27, EFTA, USA, Kanada, Japan, Australien, Neuseeland)	_____
Südosteuropa und europäische GUS	_____
Sonstige Länder	_____
Insgesamt	100%

19 Wie hoch war der Anteil der konzerninternen Exporte (Lieferungen an ausländische Tochterunternehmen) an Ihren Gesamtexporten?

Anteil in %

Konzerninterne Exporte _____

20 Wie viele Arbeitnehmer waren in Ihren ausländischen Tochterunternehmen beschäftigt?

In Personen

Anzahl der Arbeitnehmer _____

21 Wie hat sich die Anzahl der Beschäftigten in Ihren ausländischen Tochterunternehmen in den letzten 3 bzw. 10 Jahren entwickelt?

	Starke Abnahme	Leichte Abnahme	Unverändert	Leichte Zunahme	Starke Zunahme
3 Jahre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10 Jahre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Abschnitt V – Nutzung von Bundesgarantien für Exportlieferungen

22 Hat Ihr Unternehmen je über die Oesterreichische Kontrollbank (OeKB) abgewickelte Bundesgarantien für Exporte („OeKB-Exportgarantien“) in Anspruch genommen?

- Ja
 Nein → Bitte mit Frage 28 fortsetzen!

23 Wie hoch war im abgelaufenen Geschäftsjahr der Wert der durch „OeKB-Exportgarantien“ gedeckten Lieferverträge?

In 1000 €

Wert d. gedeckten Lieferungen _____

24 In welchem Jahr haben Sie erstmals „OeKB-Exportgarantien“ in Anspruch genommen? Wann haben Sie sie zuletzt genutzt?

Jahr

Erstmalige Inanspruchnahme _____

Zuletzt in Anspruch genommen _____

25 Haben die durch „OeKB-Exportgarantien“ gedeckten Exporte Ihres Unternehmens zu Anschlussaufträgen geführt?

- Ja
- Nein → Bitte mit Frage 27 fortsetzen!

26 Wurden die Anschlussaufträge ebenfalls durch „OeKB-Exportgarantien“ gesichert?

- Ja
- Nein

27 Welche der folgenden Aussagen treffen auf „OeKB-Exportgarantien“ aus Sicht Ihres Unternehmens zu. Bitte unterscheiden Sie nach den drei angegebenen Regionen?

Bitte Zutreffendes ankreuzen. Mehrfachnennungen möglich.

	Industrie- länder (*)	Südosteuropa u. europäische GUS	Sonstige Länder
Wir exportieren in diese Länder ohne Garantie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ohne Garantie hätten wir nicht exportiert	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Garantien sind während der Markterschließung unverzichtbar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ohne Garantien würden wir uns aus diesen Märkten zurückziehen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

(*) Industrieländer: EU27, EFTA, USA, Kanada, Japan, Australien, Neuseeland.

28 Nur wenn Ihr Unternehmen noch nie „OeKB-Exportgarantien“ für Exporte in Anspruch genommen hat:

Warum hat Ihr Unternehmen noch nie „OeKB-Exportgarantien“ für Exporte in Anspruch genommen?

Abschnitt VI – Nutzung von Bundesgarantien für Beteiligungen an aus-ländischen Unternehmen

29 Hat Ihr Unternehmen je über die OeKB abgewickelte Bundesgarantien für Unternehmensbeteiligungen im Ausland („OeKB-Beteiligungsgarantien“) in Anspruch genommen?

Bitte beachten Sie, dass sich die Frage nur auf die von der OeKB vermittelten Beteiligungsgarantien gegen politische Risiken bezieht (Krieg, Enteignung, Kapitalverkehrsbeschränkungen usw.). Nicht gemeint sind die von der Austria Wirtschaftsservice (AWS) vermittelten Beteiligungsgarantien gegen wirtschaftliche Risiken.

- Ja
- Nein → Bitte mit Frage 37 fortsetzen!

30 Wie hoch war der Wert der durch „OeKB-Beteiligungsgarantien“ gedeckten Beteiligung(en) zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres?

In 1000 €

Buchwert der garantierten Beteiligung(en) _____

31 In welchem Jahr haben Sie erstmals „OeKB-Beteiligungsgarantien“ in Anspruch genommen? Wann haben Sie sie zuletzt genutzt?

Jahr

Erstmalige Inanspruchnahme _____

Zuletzt in Anspruch genommen _____

32 Schätzen Sie bitte ab, wie sich die „OeKB-Beteiligungsgarantie(n)“ auf die Exporte und Importe Ihres Unternehmens ausgewirkt haben.

Bitte Zutreffendes ankreuzen. Mehrfachnennungen möglich.

	Abge- nommen	Unver- ändert	Zuge- nommen
Exporte insgesamt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Importe insgesamt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Konzerninterne Exporte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Konzerninterne Importe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

33 Schätzen Sie bitte ab, wie sich die „OeKB-Beteiligungsgarantien“ auf die Mitarbeiteranzahl Ihres Unternehmens im Inland ausgewirkt haben.

	Abge- nommen	Unver- ändert	Zuge- nommen
Anzahl d. Arbeitnehmer mit abgeschlossener Berufsausbildung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Anzahl d. Arbeitnehmer ohne abgeschlossene Berufsausbildung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

34 Falls „OeKB-Beteiligungsgarantien“ in Anspruch genommen wurden: Bitte bewerten Sie die Bedeutung der folgenden Motive für Ihre Auslandsbeteiligungen.

	Vernachlässigbar	Wichtig	Unerlässlich
Senkung der Transportkosten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Günstigerer Vertrieb und besseres Service möglich	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Niedrige Lohnkosten für Arbeitnehmer mit Berufsausbildung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Niedrige Lohnkosten für Arbeitnehmer ohne Berufsausbildung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nähe zu Kunden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nähe zu Zulieferern	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hauptkonkurrenten ebenfalls in der Zielregion tätig	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstiges:			
_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

35 Falls „OeKB-Beteiligungsgarantien“ in Anspruch genommen wurden: In welchem Umfang wären Ihre garantierten Auslandsbeteiligungen auch ohne „OeKB-Beteiligungsgarantie“ durchgeführt worden?

- Zu 100%
- In geringerem Umfang
- Gar nicht → Bitte nennen Sie den Grund dafür:

36 Falls „OeKB-Beteiligungsgarantien“ in Anspruch genommen wurden: Welche Vorteile bieten diese für Ihr Unternehmen?

Mehrfachnennungen möglich.

- Reduktion des Investitionsrisikos
- Verbesserung der Bonität
- Ermöglichen erst die Finanzierung
- Senken der Finanzierungskosten
- Sichern (regionale) Headquarterfunktionen in Österreich ab
- Andere, und zwar:

37 Nur wenn Ihr Unternehmen noch nie „OeKB-Beteiligungsgarantien“ in Anspruch genommen hat:

Warum hat Ihr Unternehmen noch nie „OeKB-Beteiligungsgarantien“ für Unternehmensbeteiligungen im Ausland in Anspruch genommen?

Abschnitt VII – Vorschläge zur Verbesserung von Export- und Beteiligungsförderung

38 Sehen Sie Verbesserungsmöglichkeiten für die bestehenden Instrumente der Export- und Beteiligungsförderung?

- Ja
- Nein → Bitte mit Frage 40 fortsetzen!

39 Wie sollte man die bestehenden Instrumente der Export- und Beteiligungsförderung Ihrer Meinung nach verbessern?

40 Möchten Sie die Ergebnisse der Befragung nach Freigabe durch den Auftraggeber erhalten (vermutlich Ende 2009)?

- Ja → Bitte UNTEN Email-Adresse angeben!
- Nein

Herzlichen Dank für Ihre Mitwirkung!

Bitte nennen Sie uns eine Kontaktperson für etwaige Rückfragen:

Name: _____

Telefon: _____

Email: _____