

WIFO

1030 WIEN, ARSENAL, OBJEKT 20
TEL. 798 26 01 • FAX 798 93 86

 **ÖSTERREICHISCHES INSTITUT FÜR
WIRTSCHAFTSFORSCHUNG**

**Expertise zum
ERP-Jahresprogramm mit
Schwerpunkt "innovative Gazellen"**

Werner Hölzl, Michael Böheim, Klaus S. Friesenbichler

Wissenschaftliche Assistenz: Eva Sokoll

Juli 2010

Expertise zum ERP-Jahresprogramm mit Schwerpunkt "innovative Gazellen"

Werner Hölzl, Michael Böheim, Klaus S. Friesenbichler

Juli 2010

Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung

Im Auftrag des ERP-Fonds

Begutachtung: Michael Peneder • Wissenschaftliche Assistenz: Eva Sokoll

Inhalt

Schnell wachsende Unternehmen ("Gazellen") sind ein wichtiger Träger der Dynamik einer Volkswirtschaft, insbesondere von Arbeitsplatzschaffung und der Diffusion neuer Technologien. Die Analyse der wirtschaftlichen Bedeutung schnell wachsender Unternehmen befasst sich mit den wirtschaftspolitischen Begründungen zur Förderung dieser Unternehmen und mit den Argumenten, die gegen wirtschaftspolitische Unterstützung sprechen. Demnach sind allgemeine Fördermaßnahmen wirtschaftspolitisch nicht gerechtfertigt. Die "Gazellen-Politik" sollte sich auf die Schaffung eines wirtschaftlichen Umfelds konzentrieren, welches das Unternehmenswachstum nachhaltig unterstützt, sowie darauf, bestehende Unternehmensförderungen stärker auf Wachstumsunternehmen auszurichten. Ein Überblick über Politikmaßnahmen für innovative "Gazellen" in Europa bestätigt dieses Bild. Die Programme der AWS orientieren sich sehr stark an Unternehmenswachstum; allerdings entspricht die Orientierung an wachstumsorientierten Klein- und Mittelunternehmen nicht notwendigerweise der Förderung von innovativen "Gazellen". Daher werden zwei Möglichkeiten vorgestellt, um diese schnell wachsenden innovativen Unternehmen stärker in den Vordergrund zu stellen.

Rückfragen: Werner.Hoelzl@wifo.ac.at, Michael.Boeheim@wifo.ac.at, Klaus.Friesenbichler@wifo.ac.at

2010/209-1/S/WIFO-Projektnummer: 7809

© 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 € • Download 32,00 €: http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=40073&typeid=8&display_mode=2

Expertise zum ERP-Jahresprogramm mit Schwerpunkt innovative Gazellen

Werner Hölzl, Michael Böheim, Klaus Friesenbichler

Inhaltsverzeichnis

Executive Summary	1
1. Einleitung	4
2. Was sind Gazellen? - Begriffsabgrenzung, empirische Evidenz und wirtschaftliche Bedeutung	5
2.1 <i>Begriffsabgrenzung</i>	5
2.2 <i>Warum sind innovative Gazellen wichtig?</i>	6
2.2.1 <i>Die europäische Dimension</i>	6
2.2.2 <i>Die Arbeitsplatzschaffung von Gazellen</i>	7
2.3 <i>Was wissen wir über innovative Gazellen und Unternehmenswachstum?</i>	13
2.3.1 <i>Die Verteilung von Wachstumsraten</i>	13
2.3.2 <i>Determinanten des Unternehmenswachstums</i>	15
2.3.2.1 <i>Unternehmensgröße und Alter</i>	15
2.3.2.2 <i>Die Persistenz von Unternehmenswachstum</i>	16
2.3.2.3 <i>Unternehmenswachstum, Profitabilität und Finanzierungsbeschränkungen</i>	16
2.3.2.4 <i>Unternehmenswachstum, Innovation und F&E</i>	17
2.3.2.5 <i>Unternehmensstrategien und Management</i>	18
2.3.2.6 <i>Illustrative Einzelfälle österreichischer Gazellen</i>	20
2.4 <i>Zusammenfassung: Die wirtschaftliche Bedeutung von Gazellen</i>	23
3. Begründungen für wirtschaftspolitisches Agieren	24
3.1 <i>Einleitung</i>	24
3.2 <i>Soll Unternehmenswachstum gefördert werden?</i>	26
3.3 <i>Pro und Kontra zu wirtschaftspolitischer Unterstützung von Gazellen</i>	30
3.4 <i>Zusammenfassung</i>	32
4. Maßnahmen für innovative Gazellen in den EU Ländern	33
4.1 <i>Einleitung</i>	33
4.2 <i>Beispiele für direkte Maßnahmen der Gazellenpolitik in der EU</i>	35
4.3 <i>Zusammenfassung</i>	36
5. Das Förderinstrumentarium der AWS und innovative Gazellen	37
5.1 <i>Die Programme im Detail</i>	37

5.2 Zusammenfassung und Empfehlungen

39

Literaturhinweise

41

Expertise zum ERP-Jahresprogramm

Werner Hölzl, Michael Böheim, Klaus Friesenbichler

Executive Summary

Wirtschaftspolitische Bedeutung von Gazellen

Schnell wachsende Unternehmen, oft auch Gazellen genannt, sind ein wichtiger Träger von wirtschaftlicher Dynamik. Schnell wachsende Unternehmen spielen eine wichtige Rolle für die Arbeitsplatzschaffung und die Diffusion neuer Technologien. Dennoch wurden schnell wachsende Unternehmen erst in jüngster Zeit durch die Wirtschaftspolitik und -forschung entdeckt. Schnell wachsende Unternehmen sind selten. Nur etwa 1% bis 3% der bestehenden Unternehmen wachsen schnell. Darüber hinaus ist schnelles Wachstum ein temporärer Zustand. Dies erklärt, warum bis vor kurzem relativ wenig zu Gazellen bekannt war. Heute weiß man, dass

- Gazellen auch ältere Unternehmen sein können, auch wenn junge, neu gegründete Unternehmen eine höhere Varianz und Volatilität in den Wachstumsraten aufweisen. Das durchschnittliche Alter von Gazellen (auch von kleinen Unternehmen) ist erstaunlich hoch.
- Gazellen können auch große Unternehmen sein, auch wenn sehr viele der Gazellen sehr kleine Unternehmen sind.
- Gazellen sind innovative Unternehmen, aber nicht notwendigerweise R&D-Champions und Hochtechnologieunternehmen. Gazellen finden sich ebenso häufig in Niedrigtechnologiebranchen und reifen Branchen, und viele Gazellen sind Dienstleistungsunternehmen.

Diese Regularitäten treffen auch für Österreich zu. Internationale Vergleiche legen nahe, dass Österreich eine etwas geringere Unternehmensdynamik – insbesondere bei den größeren Unternehmen – hat als vergleichbare europäische Länder. Eine nicht repräsentative Bestandsaufnahme österreichischer Gazellen zeigt, dass frühzeitige Internationalisierung ein wichtiges Charaktermerkmal von österreichischen Erfolgsunternehmen ist.

Sollten Gazellen wirtschaftspolitisch unterstützt werden?

Für die wirtschaftspolitische Förderung von schnell wachsenden Unternehmen gibt es gute wirtschaftspolitische Begründungen, die aus Argumenten des Markt- oder Systemversagens abgeleitet werden können. Allerdings gibt es auch gewichtige Argumente, die gegen generelle Förderprogramme für Unternehmen mit hohem Wachstumspotential sprechen:

- Es ist schwierig, Unternehmen mit Potential zu identifizieren. Hohes Wachstum in der Vergangenheit ist kein Prädiktor für zukünftiges Wachstum.

- Fördermaßnahmen setzen nicht an Marktfehlern an und haben daher eine geringere Wirkung als Maßnahmen, welche direkt am relevanten Markt-, Staats- oder Systemversagen ansetzen.
- Fördermaßnahmen bei schnell wachsenden Unternehmen können vor allem zu Substitutionseffekten bei Marktanteilen ohne Marktwachstum führen sowie zu einem "crowding-out" von privaten Finanzierungsquellen.

Diese Argumente sprechen gegen allgemeine Fördermaßnahmen für schnell wachsende Unternehmen. Die Gazellenpolitik sollte sich zum einen auf die Schaffung eines wirtschaftlichen Umfelds konzentrieren, welches unternehmerisches Wachstum nachhaltig unterstützt, und darauf, bestehende Unternehmensförderungen stärker auf Wachstumsunternehmen auszurichten.

Wie sollen Gazellen unterstützt werden?

In allen EU-Mitgliedsstaaten existieren Förderungen für innovatives Unternehmertum, wie zum Beispiel Maßnahmen zur Förderung innovativer Gründungen oder die Unterstützung von Risikokapitalmärkten. Fördermaßnahmen, die direkt Gazellen adressieren, haben nur wenige europäische Länder implementiert. Die Gazellenprogramme in Frankreich und Dänemark sind exklusiv angelegt, während die Maßnahmen in den Niederlanden vor allem auf sehr kleine Unternehmen zugeschnitten sind. Auffallend ist hier der starke Fokus auf Beratungsdienstleistungen und Management Know-how. Dies spiegelt wider, dass Gazellen sehr spezifische Lösungen brauchen, die sich von den Bedürfnissen anderer KMU unterscheiden. Dies stellt eine Herausforderung für die Wirtschaftspolitik dar. Traditionelle KMU-Politik ist auf Quantität und Stabilität ausgerichtet, während wirtschaftspolitische Maßnahmen für schnell wachsende Unternehmen auf Qualität und Dynamik ausgerichtet sein müssen. Gazellenpolitik erfordert eine Konzentration von Ressourcen auf wenige Unternehmen sowie die Bereitschaft, auch große Fehlschläge einzuplanen.

Was könnte die AWS machen?

Das Förderungsportfolio der AWS zeigt bereits jetzt eine sehr starke Orientierung an Unternehmenswachstum. In den meisten Programmen ist das Wachstumspotential des Unternehmens ein wichtiges Kriterium für die Bestimmung der Förderwürdigkeit. Allerdings entspricht die Orientierung an wachstumsorientierten KMU nicht notwendigerweise der Förderung von innovativen Gazellen.

Weil schnelles Unternehmenswachstum nicht nur ein Problem von Finanzierungsbeschränkungen ist, bieten sich insbesondere zwei Möglichkeiten an, innovative Gazellen stärker in den Vordergrund zu stellen:

- Die Einrichtung eines exklusiven, kombinierten Garantie- und Kreditinstruments mit attraktiven Bedingungen und begrenzter Teilnehmerzahl. Zielgruppe der Maßnahme

sollten wachstumsorientierte KMU sein, die kostenintensive und riskante Internationalisierungsschritte planen.

- Die Förderung eines Unternehmensnetzwerks von schnell wachsenden Unternehmen (Gazellen). Exklusive Unternehmensnetzwerke sollen ein Forum schaffen, in welchem sich UnternehmerInnen und ManagerInnen über Lösungen von Problemen austauschen können, sowie von Erfahrungen anderer schnell wachsender Unternehmen lernen können.

1. Einleitung

In den letzten Jahren sind schnell wachsende Unternehmen verstärkt ins Blickfeld der Wirtschaftspolitik geraten. Schnell wachsende Unternehmen – oft auch Gazellen genannt – sind ein wichtiges dynamisches Element in einer Marktwirtschaft. Sie sind verantwortlich für die Diffusion neuer Geschäftsmodelle, Technologien und wirtschaftlicher Praktiken und für einen großen Teil der Arbeitsplatzschaffung. Innovative Gazellen bilden eine kleine, aber sehr wichtige Teilmenge aller Unternehmen.

Die traditionelle KMU-Politik ist nicht auf diese Unternehmen abgestellt, denn traditionelle KMU-politische Maßnahmen orientieren sich primär an den Größennachteilen kleinerer Unternehmen und nicht daran, die Bedingungen für Unternehmenswachstum zu stärken. Dies hat wichtige Implikationen für die Praxis der Wirtschaftspolitik.

Die Förderung von Unternehmenswachstum ist kein klassisches Thema der Industrie- und KMU-Politik. Wirtschaftspolitische Maßnahmen, die das Wachstum von Unternehmen stärken wollen, müssen wettbewerbsorientiert sein und riskantes unternehmerisches Handeln stärken. Dies bedeutet gleichermaßen, dass mitberücksichtigt werden muss, dass Unternehmen auch scheitern.

In dieser Studie nähern wir uns dem Phänomen innovativer Gazellen aus einer wirtschaftspolitischen Perspektive. Die Studie ist folgendermaßen strukturiert: Der nächste Abschnitt gibt einen Überblick über die empirische Evidenz zu schnell wachsenden Unternehmen und Unternehmenswachstum. Darauf aufbauend wird in Abschnitt 3 die Frage nach der Begründung wirtschaftspolitischen Eingreifens gestellt. Nur wenn die Frage, wer soll warum und wie unterstützt werden, beantwortet ist, können wirtschaftspolitische Optionen betrachtet werden. Abschnitt 4 gibt einen kurzen Überblick über die wirtschaftspolitischen Maßnahmen zugunsten von Gazellen in der Europäischen Union. Abschnitt 5 diskutiert die Möglichkeiten, innovative Gazellen im Rahmen des ERP-Fonds und anderer Programme der AWS zu fördern. Abschnitt 7 fasst die Studie zusammen.

2. Was sind Gazellen? - Begriffsabgrenzung, empirische Evidenz und wirtschaftliche Bedeutung

2.1 Begriffsabgrenzung

In den letzten Jahrzehnten hat die Arbeitsplatzschaffung von KMU beträchtliche Aufmerksamkeit von Forschung und Wirtschaftspolitik erhalten. Neuere Forschungsergebnisse zeigen klar, dass nicht das durchschnittliche KMU für den Großteil der Arbeitsplatzschaffung verantwortlich ist, sondern eine kleine Anzahl schnell wachsender Unternehmen – oft Gazellen genannt. (z.B. Schreyer, 2000; Henrekson – Johansson, 2009).

In der wirtschaftspolitischen Definition ist der Begriff der Gazellen nicht eindeutig besetzt, daher ist eine Begriffsabgrenzung notwendig. In der Diskussion um Unternehmenswachstum wird vielfach angenommen, dass die schnell wachsenden Unternehmen jung, klein und innovativ sind. Für die wirtschaftspolitische Diskussion ist die Unterscheidung von vier sich nicht ausschließenden Gruppen von Unternehmen relevant:

- **Gazellen** (schnell wachsende Unternehmen) sind allein durch das hohe Wachstum definiert. Das Wachstum kann dabei durch Beschäftigung oder Umsatz gemessen werden. In der Vergangenheit hat es eine Vielzahl von Definitionen gegeben, z. B. wurden Gazellen als die 5% Unternehmen mit den höchsten Wachstumsraten definiert. Im Eurostat-OECD Handbooks on business demography statistics gibt es seit 2008 auch eine Definition der offiziellen Statistik: Gazellen sind jener Teil der schnell wachsenden Unternehmen, die mindestens 5 Jahre alt sind und eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von mehr als 20% p.a. über eine Periode von drei Jahren aufweisen. Die Bedeutung der Gazellen für die Arbeitsplatzschaffung ist hoch. Studien zeigen, dass 3 bis 5 Prozent der am schnellsten wachsenden Unternehmen einer Gründungskohorte nach fünf Jahren 50 bis 80% aller Jobs dieses Jahrgangs geschaffen haben.
- **Innovative Gazellen.** Der Begriff der innovativen Gazellen taucht nur in Politikpapieren auf. Dabei wird vor allem auf technologieintensive wachstumsstarke Unternehmen referenziert. Innovative Gazellen werden zumeist in den technologieintensiven Sektoren vermutet. Darüber hinaus ist die wirtschaftspolitische Aktivität zugunsten technologieintensiver Unternehmen besser wirtschaftspolitisch argumentierbar als die Förderung schnell wachsender Unternehmen (vgl. Abschnitt 3).
- **New technology based firms (NTBF)** sind Unternehmen, deren Unternehmensgegenstand die Ausbeutung einer Erfindung oder technologischen Innovation ist, die erhebliches technologisches Risiko mit sich bringt. In der Praxis hat sich dieser Begriff für KMU in Hochtechnologiesektoren durchgesetzt, wie z.B. in der IKT-Branche oder Biotechnologie. Die Definition ist in der Regel auf die Größe und Zugehörigkeit zu einer Hochtechnologiebranche beschränkt. Die Idee dahinter ist, dass technologieintensive Branchen für die internationale Wettbewerbsposition wichtig sind.

- **Young innovative companies (YIC, Schneider – Veugelers, 2009)** sind besonders durch ein Alters-, Größen- und Innovationsprofil gekennzeichnet. Die Unternehmen sind jung, klein und haben überproportionale Innovationsaufwendung. Schneider – Veugelers zeigen, dass YICs sich primär in den wissensintensiven Technologiesektoren finden (IKT- und F&E-Dienstleistungen), während sie in der traditionellen Sachgüterzeugung so gut wie nicht zu finden sind. Die Idee dahinter ist, dass die meisten radikalen Innovationen von neuen kleinen Unternehmen durchgeführt werden und somit YICs besonders wichtig für den Innovationsprozess sind.

Übersicht 1 fasst die wichtigsten Punkte noch einmal zusammen. Deutlich fällt der Unterschied zwischen den Begriffen auf. Der Begriff der Gazelle wird eher für existierende Unternehmen verwendet und beinhaltet keine KMU Definition. Dagegen sind die Konzepte der NTBF und YIC allein auf KMU zugeschnitten und die YIC beziehen sich auf sehr junge kleine Unternehmen.

Übersicht 1: Begriffsdefinition von wirtschaftspolitisch relevanten Unternehmensgruppen

Definition	Charakteristisches Merkmal	Begründung
Gazelle	Schnell wachsendes Unternehmen	Arbeitsplatzschaffung existierender Unternehmen
Innovative Gazelle	Schnell wachsendes innovatives Unternehmen	Arbeitsplatzschaffung existierender Unternehmen+ Wichtigkeit der Innovation für das Wirtschaftswachstum
NTBF	KMU in technologieintensiver Branche	Technologieintensives Unternehmen
YIC	Jung, klein und F&E-intensiv	Radikale Innovationen werden in neuen Unternehmen generiert

Q: WIFO.

2.2 Warum sind innovative Gazellen wichtig?

2.2.1 Die europäische Dimension

Die wirtschaftspolitische Diskussion um innovative Gazellen wurde vor allem auf der Ebene der europäischen Union aufgegriffen. Die Begründung, warum schnell wachsende innovative Unternehmen ins Augenmerk der europäischen Wirtschaftspolitik geraten, sind die folgenden:

- Durch die Verfügbarkeit von repräsentativen Mikrodaten war es möglich, die Heterogenität unter der Oberfläche gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen zu erkennen. Dabei zeigte sich durch die Bank für viele Länder, dass die Arbeitsplatzschaffung sehr stark in einer kleinen Gruppe schnell wachsender Unternehmen konzentriert ist, insbesondere bei den kleinen Unternehmen.
- Neuere Untersuchungen zum Unterschied in der Unternehmensdynamik in den USA und Europa zeigen, dass Selbständigenquoten, Gründungsquoten und Überlebensraten von Unternehmen nicht signifikant unterschiedlich sind (vgl. DG-ENTR, 2009). Allerdings zeigen sich deutliche Unterschiede im Unternehmenswachstum überlebender Unternehmen.

Amerikanische Unternehmen wachsen deutlich schneller. Diese Unterschiede implizieren, dass die Unternehmensstruktur in den USA und Europa unterschiedlich ist. Die Statistiken zur Größenklassenstruktur bestätigen dies, denn sie zeigen, dass es in den USA deutlich weniger Mikrounternehmen (1-9 Beschäftigte) gibt als in Europa. *Hoffman –Junge* (2006) belegen, dass alle EU-Länder einen geringeren Anteil an schnell wachsenden Unternehmen haben als die USA. Der zentrale Unterschied zwischen Europa und den USA ist die unternehmerische Wachstumsorientierung. Wirtschaftspolitisch besonders bedenklich ist, dass in den USA hochproduktive Unternehmen jene sind, die ein höheres Beschäftigungswachstum aufweisen, während für die europäischen Länder die Verknüpfung zwischen Unternehmenswachstum und Produktivitätsniveau nur schwach ausgeprägt ist (*Aghion et al.*, 2008).

- Europa hat es nicht geschafft, in den letzten Jahrzehnten neue Großunternehmen zu generieren. *Cohen – Lorenzi* (2000) zeigen, dass die Zahl der jungen Großunternehmen in den USA deutlich höher ist als für die europäischen Länder. Ähnliche Evidenz wurde von *Philippon – Veron* (2008) vorgelegt. Sie verwenden das Global 500 Ranking der Financial Times und zeigen, dass europäische Großunternehmen deutlich älter sind als ihre amerikanischen Gegenparts. Nur 12 (3) europäische Unternehmen wurden nach 1950 (1975) gegründet, während die USA 51 (26) und der Rest der Welt 46 (21) Unternehmen beitrugen.

Der wesentliche Unterschied in der Unternehmensdynamik zwischen den USA und Europa liegt darin, dass amerikanische Unternehmen ein sehr viel dynamischeres Wachstum aufweisen als europäische und österreichische Unternehmen. Daher sollte es eine wirtschaftspolitische Priorität für die europäischen Länder sein, eine hohe Dynamik bei den Unternehmenswachstumsraten zu erreichen (*Hoffmann – Junge*, 2006; *Autio – Hölzl*, 2008).

2.2.2 Die Arbeitsplatzschaffung von Gazellen

Die Wichtigkeit von KMU für die Arbeitsplatzschaffung ist ein kontroversielles Thema in der empirischen Wissenschaft. Ausgehend von Ergebnissen von *Birch* (1979) wurde die Wichtigkeit von KMU für die Arbeitsplatzschaffung betont. Die Ergebnisse wurden von *Davis – Haltiwanger – Schuh* (1996) kritisiert. Sie zeigten, dass die bis dahin vorgelegte Evidenz auf einer statistischen Methode beruhte, welche ungeeignet sei, Schlüsse über Unternehmensgröße und Arbeitsplatzschaffung zu ziehen. Ihre Ergebnisse bewiesen im Gegensatz zur bis dahin vorliegenden Evidenz, dass kleine Unternehmen zwar eine höhere Bruttoarbeitsplatzschaffung vorweisen können als große Unternehmen, jedoch wenn auch die Arbeitsplatzzerstörung betrachtet wird, große Unternehmen eine höhere Nettoarbeitsplatzschaffung haben.

Diese Kontroverse hat zu einer neuen Flut von Studien geführt, welche sich mit schnell wachsenden Unternehmen auseinandersetzen. *Henrekson – Johansson* (2009) haben die Ergebnisse von 19 Studien, die unterschiedliche Methoden der Identifikation von schnell wachsenden Unternehmen verwenden, zusammengefasst (vgl. Appendix A.1 für die Liste und

Kurzbeschreibung dieser Studien). *Henrekson –Johansson* argumentieren, dass die hohe methodische Unterschiedlichkeit der Studien eine gewisse Robustheit der zentralen Ergebnisse impliziert. Die Ergebnisse sind über viele Studien hinweg robust. Sie verwenden unterschiedliche Definitionen von schnell wachsenden Unternehmen und betreffen unterschiedliche Länder. Folgende Regularitäten können identifiziert werden:

- Gazellen, d.h. die wenigen schnell wachsenden Unternehmen, schaffen einen unverhältnismäßig hohen Anteil neuer Arbeitsplätze.
- Die Konjunktur hat auf das Verhalten schnell wachsender Unternehmen einen sehr geringen Einfluss. Dieses Ergebnis wurde auch von *Hözl –Huber (2009)* für Österreich dokumentiert. Insbesondere kleine schnell wachsende Unternehmen werden selbst von großen Ausschlägen nicht betroffen, während größere Unternehmen mit durchschnittlichen Wachstumsraten am meisten auf die Konjunktur reagieren.
- Wenn die Zahlen in Verhältnis zur aggregierten Arbeitsplatzschaffung gesetzt werden, sind die Ergebnisse weniger klar. Für einige Länder (vor allem die USA) finden die Studien, dass schnell wachsende Unternehmen einen sehr wichtigen Anteil zur gesamtwirtschaftlichen Arbeitsplatzschaffung beitragen, während andere Studien (insbesondere jene für Schweden) einen sehr viel geringeren Beitrag schnell wachsender Unternehmen zur gesamtwirtschaftlichen Arbeitsplatzschaffung sehen.
- Auch wenn die meisten Gazellen KMU sind, gibt es eine wichtige Teilmenge von großen Gazellen. *Acs –Parsons –Tracy (2008)* zeigen für die USA, dass schnell wachsende Unternehmen für einen Großteil des gesamtwirtschaftlichen Arbeits- und Umsatzwachstums verantwortlich sind. Der Beitrag zur Arbeitsplatzschaffung teilt sich laut *Acs –Parsons –Tracy* fast gleichmäßig zwischen der "großen" Gruppen kleiner Gazellen (< 500 Beschäftigte) und der kleinen Zahl großer Gazellen (> 500 Beschäftigte) auf.
- Gazellen sind in der Regel jünger als die durchschnittliche Unternehmung in derselben Branche. Allerdings zeigen die Ergebnisse von *Acs –Parsons –Tracy (2008)* für die USA, dass weniger als 10% der schnell wachsenden Unternehmen in den dem Wachstumsschub vorhergehenden vier Jahren gegründet worden sind. Der Anteil der jungen Gazellen sinkt mit der Unternehmensgröße. Die durchschnittliche schnell wachsende Unternehmung in den USA ist laut *Acs –Parsons –Tracy* ungefähr 25 Jahre alt.
- Es gibt keine Evidenz dafür, dass Gazellen in Hochtechnologiebranchen überrepräsentiert sind. Gazellen existieren in allen Branchen. Wenn überhaupt, sind schnell wachsende Unternehmen in den wissensintensiven Dienstleistungsbranchen. *Hözl und Friesenbichler (2008)* zeigen, dass die Verteilung von schnell wachsenden Unternehmen über Branchen hinweg relativ gleichförmig ist, auch wenn Branchen mit hohen Wachstumsraten tendenziell mehr schnell wachsende Unternehmen aufweisen. *Acs –Parsons –Tracy (2008)* vergleichen die sektoralen Muster von schnell wachsenden Unternehmen über verschiedene Vierjahresperioden hinweg und schließen mit der

Feststellung, dass sich die Branchenanteile an schnell wachsenden Unternehmen sehr stark über Zeit ändern.

- Eine Gazelle zu sein ist ein temporärer Zustand im Lebenszyklus eines Unternehmens. Die Persistenz hohen Wachstums ist gering und umso geringer, je kleiner das Unternehmen ist. *Acs – Parsons – Tracy (2008)* zeigen allerdings auch, dass die Wachstumspersistenz von großen schnell wachsenden Unternehmen höher ist. Zu ähnlichen Ergebnisse kamen *Coad – Hözl (2009)*, welche die Persistenz des Wachstums für ausgewählte österreichische Dienstleistungsbranchen auf der Unternehmensebene untersucht haben.

Insgesamt zeigen die Ergebnisse trotz aller Vorbehalte, dass eine kleine Anzahl schnell wachsender Unternehmen besonders wichtig für die Arbeitsplatzschaffung ist. Übersicht 2 stellt die Arbeitsplatzschaffung und –zerstörung für Österreich dar. In dieser Tabelle werden auch Gründungen (Unternehmen, die vor der Beginnperiode noch nicht existierten) und Schließungen (Unternehmen, die in der Beginnperiode existierten, aber nicht mehr am Ende des Betrachtungszeitraums) berücksichtigt. Übersicht 2 zeigt deutlich, dass Gründungen und Schließungen einen außerordentlich wichtigen Beitrag zur Arbeitsplatzschaffung leisten. So schufen Unternehmen, die nach 1995 gegründet wurden, bis 2000 etwa 350.000 Arbeitsplätze (52,2% der insgesamt geschaffenen Arbeitsplätze). In der Periode 2000 bis 2005 entstanden in neu gegründeten Unternehmen rund 434.000 Arbeitsplätze. In dieser Analyse wurden schnell wachsende Unternehmen mit Hilfe des Birch-Index (vgl. Kasten "Der Birch-Index") festgestellt. Als dynamische Unternehmen wurden jene 5% der bestehenden Beschäftigterbetriebe definiert, die am schnellsten wuchsen ("Top 5%") bzw. die am schnellsten schrumpften ("Bottom 5%"), und den anderen überlebenden Beschäftigterbetrieben gegenübergestellt. Die Arbeitsplatzschaffung der bestehenden Unternehmen erweist sich dabei als sehr stark konzentriert: Die am schnellsten wachsenden 5% der Beschäftigterbetriebe waren 1995 bis 2000 für 37,1% und 2000 bis 2005 für 32,4% der neu geschaffenen Arbeitsplätze maßgebend, die anderen 95% der bestehenden Beschäftigterbetriebe für nur 10,6% (1995 – 2000) bzw. 9,7% (2000 – 2005). Ähnlich entfielen auf die "Bottom 5%" 34,8% (1995 – 2000) bzw. 25,1% (2000 – 2005) der "Arbeitsplatzzerstörung". Die Schließungen waren 1995 – 2000 für 51,8% der Arbeitsplatzverluste bestimmend, 2000 – 2005 für 64,15%.

Diese Ergebnisse für Österreich ähneln jenen für andere Länder (*Carree – Klomp, 1996, Storey, 1997, Spletzer, 2000, Schreyer, 2000*) und zeigen, dass die Arbeitsmarktdynamik stark durch Gründungen und Schließungen sowie durch wenige sehr dynamische Unternehmen getrieben wird. Die meisten bestehenden Unternehmen wachsen bzw. schrumpfen nur wenig.

Übersicht 2 zeigt auch, dass die Arbeitsmarktdynamik hoch ist. Im Zeitraum 1995 bis 2000 wurden 670.209 Arbeitsplätze neu geschaffen und 617.736 Arbeitsplätze vernichtet; per Saldo entstanden dadurch nur 52.473 zusätzliche Arbeitsplätze (7,8% der neu geschaffenen Arbeitsplätze; nicht berücksichtigt sind hier die nach 1995 geschaffenen, aber vor 2005 wieder zerstörten Arbeitsplätze). Für die Periode 2000 bis 2005 ist die Nettoveränderung noch kleiner: In diesem Zeitraum entstanden 26.092 zusätzliche Arbeitsplätze, rund 3,5% der neu

geschaffenen Arbeitsplätze. Dies kann auch darauf zurückgeführt werden, dass die Konjunktur 1995 und 2005 ungünstig, 2000 aber sehr gut war.

Übersicht 2: Arbeitsplatzschaffung und -zerstörung, 1995 bis 2000 und 2000 bis 2005

	1995/2000	2000/2005	1995/2000	2000/2005
	Arbeitsplätze		Anteile in %	
Arbeitsplatzschaffung	670.209	749.370	100,0	100,0
Bestehende Unternehmen	320.139	315.351	47,7	42,1
"Top 5%"	248.847	242.461	37,1	32,4
Andere	71.292	72.890	10,6	9,7
Gründungen	350.070	434.019	52,2	57,9
Arbeitsplatzzerstörung	- 617.736	- 723.278	100,0	100,0
Bestehende Unternehmen	- 297.623	- 259.300	48,2	35,9
"Bottom 5%"	- 215.057	- 181.280	34,8	25,1
Andere	- 82.566	- 78.020	13,4	10,8
Schließungen	- 320.113	- 463.978	51,8	64,1
			In % der neu geschaffenen Arbeitsplätze	
Nettoveränderung	+ 52.473	+ 26.092	+7,8	+3,5

Q: WIFO. – Abgrenzung anhand des Birch-Index: "Top 5%" . . . jene 5% der bestehenden Unternehmen, die am schnellsten wachsen, "Bottom 5%" . . . jene 5% der bestehenden Unternehmen, die am schnellsten schrumpfen.

Der Birch-Index

Der Birch-Index (Birch, 1981, 1987) ist ein Wachstumsmaß, das sich insbesondere durch die Kombination aus relativem und absolutem Unternehmenswachstum auszeichnet. Er ist definiert als

$$m = (x_{i,t} - x_{i,t_0}) \frac{x_{i,t}}{x_{i,t_0}}$$

$x_{i,t}$, x_{i,t_0} . . . Größen am Ende und am Beginn des Beobachtungszeitraums.

Dieser Index wird in der Regel verwendet, um schnell wachsende Unternehmen zu identifizieren. Die üblichen Wachstumsindikatoren – Veränderung in Prozent und in absoluten Werten – verzerren die Ergebnisse: Eine Beschäftigungsexpansion von einer auf zwei Arbeitskräfte impliziert bereits eine Wachstumsrate von 100%, während ein Schritt von 201 auf 202 Beschäftigte nur einer Wachstumsrate von etwa 0,5% entspricht. Die Verwendung eines absoluten Wachstumsmaßes würde wiederum großen Unternehmen zu viel Gewicht geben. Auch der Birch-Index ist von der Unternehmensgröße abhängig, die Verzerrungen sind aber geringer.

Die Ergebnisse weisen aber auch auf eine relativ schwache direkte Beziehung zwischen Unternehmenswachstum und gesamtwirtschaftlichem Beschäftigungswachstum hin. Der

Großteil der Arbeitsplatzschaffung durch Gründungen wird von der Arbeitsplatzzerstörung durch Schließungen kompensiert, sodass der Nettoeffekt von Gründungen und Schließungen (1995–2000 +29.957, 2000–2005 –29.959) erheblich unter dem Bruttoeffekt der Gründungen liegt. Von den bestehenden Beschäftigterbetrieben sind wenige schnell wachsende Unternehmen ("Top 5%") für einen großen Teil der neu geschaffenen Arbeitsplätze maßgebend. Dieses Ergebnis ist stimmig mit der internationalen Evidenz, wie sie Storey (1997) und Schreyer (2000) für eine Reihe von europäischen Ländern dokumentieren.

Die meisten dieser schnell wachsenden Beschäftigterbetriebe ("Top 5%") sind in Österreich klein (Übersicht 3). Nach Größenklassen ist der Anteil der kleinen Beschäftigterbetriebe jedoch gering: Im Zeitraum 1995 bis 2005 gehörten zwar jeweils rund 5.000 Beschäftigterbetriebe zu den "Top 5%", allerdings waren darunter nur etwa 3% der Beschäftigterbetriebe mit 1 bis 9 Beschäftigten. Der Anteil einer Größenklasse an den "Top 5%" steigt mit der Betriebsgröße, und die "Top 5%" enthalten auch große Betriebe. Die oft geäußerte Befürchtung, Großbetriebe würden in erster Linie Arbeitsplätze abbauen und nur Gründungen und Kleinunternehmen würden Beschäftigung schaffen, greift demnach etwas kurz. Die Heterogenität der Unternehmen ist für eine solche Feststellung zu groß. Allerdings zeigt der Birch-Index für die Beschäftigterbetriebe mit über 1.000 Beschäftigten eine Polarisierung: Während rund 35% dieser Großbetriebe zu den "Top 5%" gehören, zählen 65% zu jenen Unternehmen, die am meisten Arbeitsplätze zerstören.

Übersicht 3: Größenverteilung der top 5% und top 10% der beschäftigungsschaffenden Beschäftigterbetriebe , 1995-2000 und 2000-2005

	Insgesamt	Top 5%	In %	top 10%	In %
<i>1995/2000</i>					
1 bis 9 Beschäftigte	162.092	5.024	3,1	11.244	6,9
10 bis 19 Beschäftigte	17.136	1.362	7,9	3.261	19,0
20 bis 49 Beschäftigte	10.062	1.563	15,5	2.704	26,9
50 bis 249 Beschäftigte	5.331	1.533	28,8	1.912	35,9
250 bis 499 Beschäftigte	608	245	40,3	261	42,9
500 bis 999 Beschäftigte	204	69	33,8	73	35,8
Über 999 Beschäftigte	106	38	35,8	38	35,8
<i>2000/2005</i>					
1 bis 9 Beschäftigte	163.330	4.945	3,0	10.982	6,7
10 bis 19 Beschäftigte	17.327	1.483	8,6	3.386	19,5
20 bis 49 Beschäftigte	10.360	1.549	15,0	2.716	26,2
50 bis 249 Beschäftigte	5.542	1.525	27,5	1.923	34,7
250 bis 499 Beschäftigte	592	230	38,9	247	41,7
500 bis 999 Beschäftigte	241	108	44,8	112	46,5
Über 999 Beschäftigte	107	35	32,7	35	32,7

Q: WIFO.

Diese Ergebnisse sind natürlich durch die Wahl der Messung des Wachstums bestimmt, wird die relative Wachstumsrate als Benchmark verwendet, ändert sich das Bild deutlich.

Allerdings ist bekannt, dass die relative Wachstumsrate eine Verzerrung zu Gunsten der kleinsten Unternehmen mit sich bringt.¹⁾ Dann steigt der Anteil der Kleinstunternehmen bei den Gazellen an und der Anteil großer Unternehmen sinkt (vgl. Übersicht 4). Gleichzeitig reduziert sich der Anteil der durch Gazellen geschaffenen Arbeitsplätze an der gesamten Arbeitsplatzschaffung auch auf ca. 20%.

Übersicht 4: Größenverteilung der Gazellen (Unternehmen mit mehr als 20% annualisiertem Beschäftigungswachstum), 2002 – 2005

Größenklasse	Unternehmen		Arbeitsplatzschaffung		Arbeitsplatzschaffung pro Gazelle Anzahl
	Anzahl	Anteil in %	Anzahl	Anteil in %	
Mikrounternehmen (1-9 Beschäftigte)	10.143	91,7	26.528	57,4	2,6
Kleinunternehmen (10-49 Beschäftigte)	789	7,1	8.012	17,3	10,2
Mittlere Unternehmen (50 – 249 Beschäftigte)	118	1,1	7.789	16,9	66,0
Große Unternehmen (250 + Beschäftigte)	9	0,1	3.853	8,3	428,1
Insgesamt	11.059	100,0	46.182	100,0	4,2

Q: WIFO.

Während die Ergebnisse für die Größenklassenverteilung deutlich zeigen, dass kleine Unternehmen durch die Wahl des relativen Wachstums als Indikator des Unternehmenswachstums überrepräsentiert sind (im Gegensatz dazu, wenn der Birch-Index verwendet wird), so ist das Ergebnis für die Altersverteilung überraschend. Junge Unternehmen (0 – 5 Jahre alt zu Beginn der Periode) schaffen etwa gleich viele Jobs wie Unternehmen, die älter als 5 Jahre alt sind. Dies zeigt, dass selbst bei Mikrounternehmen das Alter des Unternehmens einen geringen Einfluss darauf hat, ob die Unternehmung eine Gazelle ist, oder nicht. Weitere Analysen zeigen, dass überproportional viele der jungen Unternehmen (0 – 5 Jahre) Mikrounternehmen sind.

Eine noch nicht veröffentlichte Studie von *Bravo-Biosca – Napier (2009)* zeigt, dass Österreich verglichen mit anderen Ländern eine etwas geringere Unternehmensdynamik aufweist. Dieses Defizit betrifft vor allem die Dynamik der großen Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten. Allerdings sind in dieser Studie die Datenquellen nicht ganz vergleichbar. Für die österreichische Evidenz wurden Beschäftigterbetriebe verwendet, während für die anderen Länder andere Unternehmenskonzepte herangezogen wurden, welche neben organischem Wachstum auch Wachstum durch Akquisition anderer Unternehmen zulassen.

¹⁾ Wenn ein Unternehmen mit einem Beschäftigten einen weiteren Beschäftigten aufnimmt, so entspricht dies einer Wachstumsrate von 100%. Dagegen wenn ein Unternehmen mit 50 Beschäftigten 5 neue Jobs schafft, entspricht dies einer Wachstumsrate von 10%.

Diese Einschränkung betrifft insbesondere die empirische Evidenz für Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten.

Übersicht 5: Verteilung der Gazellen nach Alter des Unternehmens (Unternehmen mit mehr als 20% annualisiertem Beschäftigungswachstum), 2002 – 2005

Alter	Unternehmen		Arbeitsplatzschaffung		Arbeitsplatzschaffung pro Gazelle
	Anzahl	Anteil in %	Anzahl	Anteil in %	Anzahl
Bis 5	5.489	49,6	36.459	45,0	6,6
6 bis 10	1.977	17,9	14.787	18,2	7,4
Älter als 10	3.593	32,5	29.799	36,8	8,3
Insgesamt	11.059	100,0	81.045	100,0	7,3

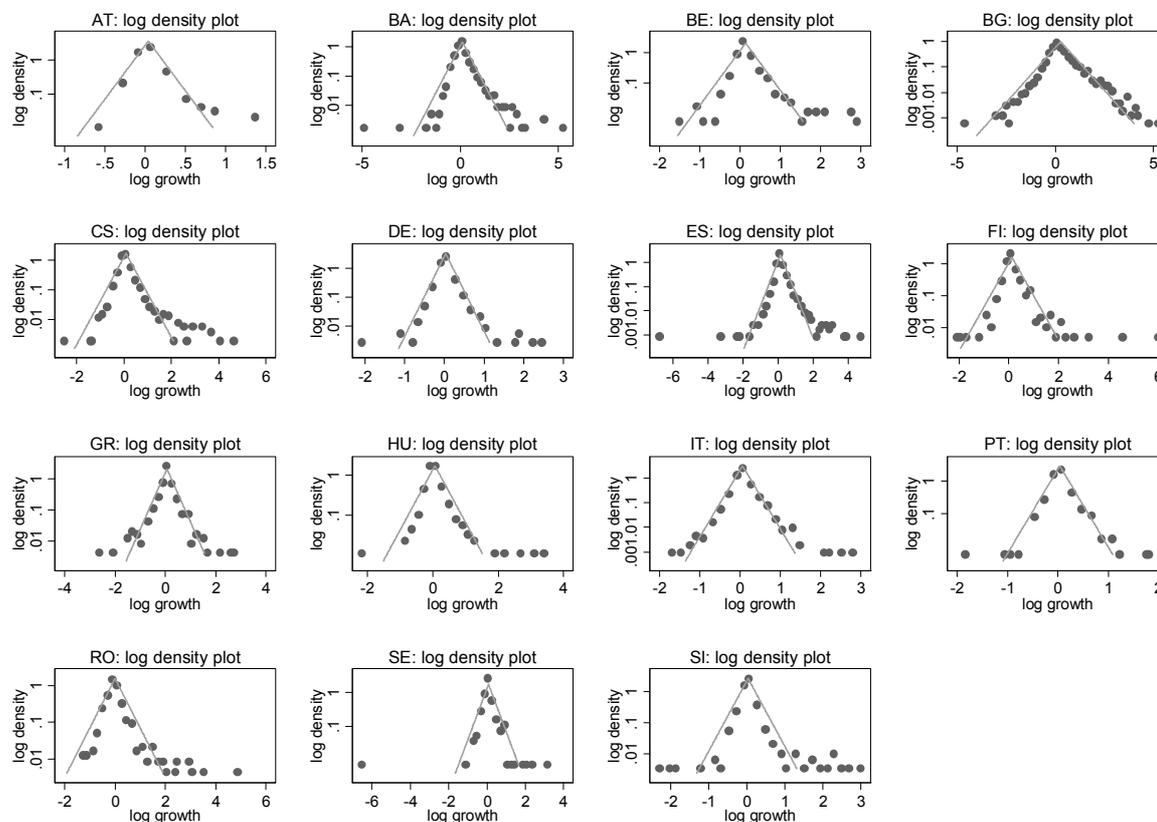
Q: WIFO.

2.3 Was wissen wir über innovative Gazellen und Unternehmenswachstum?

2.3.1 Die Verteilung von Wachstumsraten

Eine statistische Regelmäßigkeit, die nunmehr von empirischen Studien (z. B. *Stanley et al.*, 1996; *Amaral et al.*, 2001; *Bottazzi – Secchi*, 2003; *Hölzl – Friesenbichler*, 2008) bestätigt worden ist, zeigt, dass die Verteilung der Wachstumsraten fat-tailed und ungefähr Laplace-verteilt ist (Abbildung 1). Dieses Ergebnis impliziert, dass die meisten Unternehmen sehr geringe Wachstumsraten aufweisen und wenige Unternehmen – dafür aber dies regelmäßig – sehr hohe Wachstumsraten. Dieses Ergebnis ist weitgehend robust hinsichtlich der Verwendung unterschiedlicher Wachstumsindikatoren, Wahl der Branchen und Länder. Abbildung 1 präsentiert die Verteilung der Unternehmenswachstumsraten in der Sachgütererzeugung für 17 EU Länder. *Coad – Hölzl* (2009) zeigen, dass dieselben Muster auch für ausgewählte österreichische Dienstleistungssektoren gelten. Sie finden aber auch, dass die Verteilung noch extremer konzentriert um Wachstumsraten von 0 wird, wenn kleinere Unternehmen berücksichtigt werden. *Higson et al.* (2002, 2004) und *Hölzl – Huber* (2009) zeigen, dass die zentrale Masse der Wachstumsratenverteilung stärker auf Konjunkturschwankungen reagiert als die Schwänze der Verteilung. Dies legt nahe, dass schnelles Wachstum und schnelles Schrumpfen auf der Ebene von Unternehmen stark von idiosynkratischen Prozessen determiniert wird und weitgehend von den Entwicklungen auf der Makroebene entkoppelt sind. *Coad* (2007) und *Acs – Parsons – Tracy* (2008) zeigen, dass größere Unternehmen eine (schwach) positive Autokorrelation von Wachstumsraten und stetige Wachstumsdynamik aufweisen. Im Gegensatz dazu haben kleinere Unternehmen eher eine negative Autokorrelation der Wachstumsraten und leicht erratische Wachstumsdynamiken. Dies impliziert für den temporalen Ablauf der Wachstumsratenverteilung, dass die Unternehmen in den Schwänzen der Verteilung über die Jahre hinweg andere sein werden.

Abbildung 1: Verteilung des Beschäftigungswachstum auf Unternehmensebene für die sachgütererzeugenden Sektoren von 17 EU Ländern, CIS III Sample (1998-2000)



Anmerkungen: Die Abbildungen wurden folgendermaßen konstruiert: Die Wachstumsraten (log growth) sind log Differenzen der Beschäftigung. Auf der y-Achse findet sich in logarithmischer Skala die die Wahrscheinlichkeitsdichte. Jeder Punkt im Diagramm basiert auf einer Klassifizierung der Häufigkeitsverteilung. Für jede Klasse wurden die durchschnittliche Wachstumsrate und die Dichte berechnet. Je höher der Wert auf y-Achse desto mehr Unternehmen haben die angegebene (log) Wachstumsrate. Die x-Achse bildet das Unternehmenswachstum ab. Zur Referenz, eine log Wachstumsrate von 2 entspricht einer 7.39-fachen Steigerung der Unternehmensgröße, ein Wert von 5 impliziert eine 149-fache Steigerung der Unternehmensgröße. Die durchgezogene Linie entspricht der Maximum-Likelihood Schätzung der Parameter der Laplace-Verteilung. BA bezeichnet die baltischen Länder. Quelle: *Hözl – Friesenbichler (2008)*. Berechnungen auf Basis von CIS III Mikrodaten, die am Safecenter des Eurostat bearbeitet wurden.

Diese robusten empirischen Regularitäten haben wichtige Implikation für das, was wir über schnell wachsende Unternehmen wissen:

- Schnell wachsende Unternehmen finden sich in allen Branchen, ob Hochtechnologie oder Niedrigtechnologie. Dies legt nahe, dass schnelles Wachstum primär ein ökonomisches und kein technologisches Phänomen ist. In der Tat finden die meisten empirischen Studien zu schnell wachsenden Unternehmen, dass nur ein Drittel der Unternehmen als technologieintensiv zu charakterisieren sind. Schnell wachsende Unternehmen sind innovativ im Sinne, dass sie Wettbewerbsvorteile gegenüber anderen

Unternehmen haben. Diese Wettbewerbsvorteile können in neuen Methoden des Logistikmanagements oder innovativen Marketingansätzen bestehen. Hohes Wachstum ist oft mit innovativen Ansätzen im Marketing verbunden, wie die internationalen Beispiele von Red Bull oder Starbucks zeigen (Rigby et al., 2007).

- Das hohe Wachstum der Unternehmen impliziert, dass diese Unternehmen nicht nur innovativ sind, sondern auch flexibel. Hohes Wachstum benötigt häufig Änderungen im Organisationsmanagement der Unternehmen. Bares et al. (2006) argumentieren, dass Gazellen die Fähigkeiten haben Produktinnovationen und Prozessinnovationen durchzuführen, weil sie über eine hohe organisatorische Flexibilität verfügen. Insbesondere bei kleinen Unternehmen sind die Innovationen in der Regel auf Produkte bezogen und inkrementell, weil kleine Unternehmen für die hohen R&D-Ausgaben bei radikalen Innovationen kaum die Ressourcen haben.
- Hohe Wachstumsraten sind nicht persistent über die Zeit. Eine Gazelle zu sein, ist für die meisten Unternehmen ein temporärer Zustand in ihrem Lebenszyklus. Alle repräsentativen Studien zur Persistenz von Wachstumsprozessen zeigen, dass Unternehmenswachstum in der Regel volatil ist und dass vergangenes Wachstum ein schlechter Prädiktor für zukünftiges Wachstum ist. Die Ergebnisse von Coad (2007) und Coad – Hölzl (2007) zeigen, dass das Unternehmenswachstum von kleinen schnell wachsenden Unternehmen negativ mit dem Unternehmenswachstum im vorherigen Jahr abhängt. Für größere Unternehmen finden Coad – Hölzl (2009), dass die Wachstumsraten positiv mit dem Unternehmenswachstum im vorherigen Jahr zusammenhängen, allerdings mit einer abnehmenden Tendenz. Ähnliche Ergebnisse finden sich auch in den Studien von Acs – Parsons – Tracy (2008) für die USA. Hohes Wachstum ist in der Regel temporär. Nur eine sehr kleine Teilmenge der ohnehin schon kleinen Gruppe von schnell wachsenden Unternehmen realisiert hohes Wachstum über längere Zeitperioden. Diese Unternehmen sind in der Regel bereits groß oder werden innerhalb kürzester Zeit zu großen Unternehmen. Für die meisten Unternehmen ist hohes Wachstum eine (kurze) Episode in ihrem Lebenszyklus.

2.3.2 Determinanten des Unternehmenswachstums

Unternehmenswachstum hängt von vielfältigen Faktoren ab, die sich über den Lebenszyklus und mit der Größe des Unternehmens ändern. Für junge kleine Unternehmen ist die Persönlichkeit, Ausbildung und der Wachstumswille des Unternehmers zentral. Wachsen die Unternehmen, werden die Fähigkeit zur Delegation und die Implementierung funktionierender Managementsysteme für den Unternehmenserfolg immer wichtiger.

2.3.2.1 Unternehmensgröße und Alter

Es gibt eine Vielzahl empirischer Studien zu Unternehmenswachstum. Der Startpunkt für viele empirische Studien ist "Gibrats Law". Es besagt, dass die Wachstumsrate einer Unternehmung unabhängig von der Größe ist, somit hat gegenwärtiges Wachstum keinen Einfluss auf das

zukünftige Wachstum der Unternehmen. Diese Methode wird insbesondere in der volkswirtschaftlichen Forschung verwendet und sieht das Unternehmenswachstum primär als Zufallsprozess. Abweichungen von Gibrat's Law werden vor allem für junge und kleine Unternehmen gefunden. Kleinere und jüngere Unternehmen, die am Ende der Unternehmensgrößenverteilung angesiedelt sind, haben höhere Variationen in den Wachstumsraten als größere und ältere Unternehmen (vgl. *Sutton, 1997; Caves, 1998; Santarelli et al., 2006*). Dieses Ergebnis kann dadurch erklärt werden, dass kleinere Unternehmen ihre effiziente Betriebsgröße erst lernen müssen, denn die empirische Evidenz zeigt deutlich, dass die durchschnittlichen Wachstumsraten von überlebenden Unternehmen mit der Unternehmensgröße und dem Unternehmensalter abnehmen. Diese durchschnittlichen Dynamiken stehen nicht im Gegensatz zur Feststellung, dass Gazellen auch ältere und größere Unternehmen sein können. Dies zeigt, dass Gazellen Ausnahmereisnerungen sind.

2.3.2.2 Die Persistenz von Unternehmenswachstum

Einige Studien finden, dass Unternehmenswachstumsraten negativ über die Zeit korreliert sind (vgl. *Coad, 2007; Coad – Hölzl, 2009*; sowie die dort zitierte Literatur). Dies legt nahe, dass Unternehmen ihr Wachstum erst verdauen müssen, bevor sie wieder zu wachsen beginnen. Andererseits gibt es auch Studien, die zeigen, dass Unternehmenswachstumsraten über die Zeit positiv korreliert sind, aber mit einer abnehmenden Dynamik. Für manche Branchen zeigt die Evidenz, dass die Persistenz von Innovationsaktivitäten zu einer kurzzeitigen Persistenz des Wachstums führen kann.

Beide Ideen sind prinzipiell konsistent mit der Idee, dass schnelles Wachstum ein temporärer Zustand im Lebenszyklus eines Unternehmens ist, weil Unternehmenswachstum nicht persistent ist.

2.3.2.3 Unternehmenswachstum, Profitabilität und Finanzierungsbeschränkungen

Das Ergebnis geringer Persistenz in den Wachstumsraten steht im Gegensatz zum Ergebnis relativ hoher Persistenz von Gewinnen auf der Unternehmensebene. In einem Überblick der verfügbaren Literatur kommt *Coad (2009)* zum Schluss, dass die verfügbare empirische Evidenz keine Hinweise dafür gibt, dass finanzielle Leistungsfähigkeit eine wichtige Determinante des Unternehmenswachstums ist. Die verfügbare Evidenz gibt keinen Anhaltspunkt über einen kausalen Zusammenhang. Studien wie jene von *Coad (2009)* legen nahe, dass Gewinnwachstum eher die Folge von Beschäftigungs- und Produktivitätswachstum ist. Im Gegensatz zu Studien zur Free Cash Flow Hypothese von *Jensen*, die in der Regel nur große börsennotierte Unternehmen betreffen, umfasst *Coad's (2009)* Sample auch viele kleine Unternehmen und Familienunternehmen, in welchen der Entscheidungsspielraum des Managements beschränkt ist.

Die empirische Literatur zu Finanzierungsbeschränkungen in der Tradition von *Fazzari et al. (1988)* ist nicht unumstritten. *Fazzari et al.* interpretieren einen Zusammenhang zwischen Cash

Flow und Investitionen als Existenz von Marktfehlern. Bereits *Jensen* (1986) wies darauf hin, dass derartige Zusammenhänge dann auftreten, wenn Manager geringe Dividenden verteilen und die Gewinne in unternehmensinterne Investitionsprojekte investieren. In der Tat finden *Kaplan und Zingales* (1997, 2000), dass die Investitionen jener Unternehmen am sensitivsten auf den Cash-Flow reagieren, die am wenigsten finanzierungsbeschränkt sind. Dies steht in krassem Gegensatz zu Unternehmensbefragungen, die Finanzierungsbeschränkungen als wichtiges Problem insbesondere von KMU erscheinen lassen. Allerdings sind Antworten in Unternehmensbefragungen subjektiv. Ein hohes Ranking von Finanzierungsbeschränkungen können oft Probleme im strategischen und operationalen Management der Unternehmen hinweisen. Denn ähnlich überraschend ist die geringe Anzahl an positiven Antworten, die sich auf Wissensbeschränkungen und mangelnde Managementkapazitäten beziehen. Aber gerade diese beiden Elemente können oft die Ursache von Finanzierungsproblemen sein. Wie *Burns* (2001) meint, kann das darauf zurückzuführen sein, dass Geschäftsführer und Manager zurückhaltend damit sind, Gründe anzuführen, die sich innerhalb ihrer Kontrolle und Verantwortung befinden: "On the other hand there is the evidence of numerous surveys which ask owner-managers what they perceive to be barriers to the growth of their firms. Almost inevitably lack of appropriately priced finance will be cited as a major constraint, particularly for fast-growing and newer firms. However this proves nothing: perception is one thing and reality another. Even if accurate, the lack of appropriately priced finance for certain projects may actually indicate that the market is working perfectly well."

Deshalb sollte Vorsicht geboten sein, die wirtschaftspolitischen Schlussfolgerungen allein von den Ergebnissen von Umfragen und Case-Studies abhängen zu lassen. Die subjektive Wahrnehmung von Finanzierungsbeschränkungen muss nicht zu wirtschaftspolitischen Eingriffen führen, sie kann auch Ausdruck des effizienten Funktionierens von Finanzierungsmärkten sein. Wirtschaftspolitisches Eingreifen ist nur dann gerechtfertigt, wenn es gute Gründe dafür gibt, dass systematische Verzerrungen in den Finanzierungsentscheidungen von Investoren vorliegen, d.h. Marktfehler.

Insbesondere Klein- und Mittelbetriebe mit hohem Wachstumspotential haben oft Probleme, ihre Expansionspläne zu finanzieren. Ihre Kraft zur Eigenfinanzierung aus dem Cash-Flow ist in der Gründungs- und Wachstumsphase unzureichend, und die Möglichkeiten für eine ausreichende Außenfinanzierung sind gering. Hier spielt in Österreich auch die geringe Größe des Private Equity und Venture Capital eine Rolle (vgl. *Marchart – Url* 2008, *Peneder – Schwarz*, 2008). *Peneder – Schwarz* (2008) dokumentieren für Österreich, dass Venture Capital das Wachstum von innovativen Unternehmen mit hohem Potential stärkt, aber nicht die Innovationsanstrengungen dieser Unternehmen.

2.3.2.4 Unternehmenswachstum, Innovation und F&E

Während die Evidenz auf der makroökonomischen Ebene klar und deutlich zeigt, dass Innovation eine wichtige Determinante von Wachstum ist, ist die Evidenz auf der

Unternehmensebene weniger eindeutig. *Coad* (2009) zeigt in seinem Literaturüberblick, dass der Zusammenhang zwischen Innovation und Umsatzwachstum im Allgemeinen positiv, allerdings die Größe des Effekts nur klein ist. Beim Beschäftigungswachstum zeigt sich, dass Produktinnovationen zu einem positiven Beschäftigungseffekt in innovierenden Unternehmen führen, während Prozessinnovationen zu einer Beschäftigungsreduktion führen. Allerdings sind die Effekte wiederum klein.

Diese durchschnittlichen Effekte sagen wenig aus für schnell wachsende Unternehmen. *Coad – Rao* (2006) und *Hözl* (2009) zeigen, dass der Effekt von Innovationsprojekten über die Wachstumsverteilung unterschiedlich ist. Für schrumpfende Unternehmen haben hohe F&E-Ausgaben eine negative Auswirkung auf das Unternehmenswachstum, für durchschnittliche Unternehmen haben sie kaum eine Wirkung auf das Wachstum, allerdings ist Innovation zentral für die schnell wachsenden Unternehmen. Dies bestätigt, dass Innovationsprojekte riskant und unsicher sind. Fehlschläge sind bei riskanten Projekten möglich und übersetzen sich in Rückschläge für die betreffenden Unternehmen. Wenige Innovationsprojekte sind hochprofitabel, diese tragen das Unternehmenswachstum der am schnellsten wachsenden Unternehmen. *Hözl* (2009) zeigt, dass dieses Muster auch nur für hochindustrialisierte reiche Länder nahe an der technologischen Grenze gilt, für andere Ländergruppen spielen nichttechnologische Innovation und Technologietransfer eine wichtigere Rolle.

Allerdings sind auch in den hochindustrialisierten reichen Ländern nicht alle schnell wachsenden Unternehmen forschungsintensiv. *Bares et al.* (2006) zeigen, dass Gazellen in der Lorrain-Region sich vor allem durch organisatorische Innovationen und erfolgreiche inkrementelle Produktinnovationen auszeichnen, nicht so sehr in der Generierung neuer Technologien. Schnell wachsende Unternehmen verdanken ihren Erfolg oft innovativen Ansätzen im Marketing, in der Unternehmensorganisation oder im Vertrieb.

2.3.2.5 Unternehmensstrategien und Management

Insbesondere bei kleinen Gazellen spielt die Persönlichkeit des/der UnternehmerIn eine wichtige Rolle. Empirische Studien zeigen deutlich, dass das Wachstumsverhalten von Unternehmen mehr von der Bereitschaft zu wachsen abhängt, als von anderen Determinanten (vgl. *Stam et al., SBJE*, 2009). Weiters zeigt sich, dass Bildung und Erfahrung des Unternehmers einen positiven Effekt auf das Überleben des Unternehmens und auch auf das Unternehmenswachstum haben (siehe *Wiklund – Shepherd*, 2003). Für größere Unternehmen spielen formelle Unternehmensstrategien eine wichtige Rolle. Unterschiede in den Wachstumsraten können auf die Unternehmensressourcen, Managementkapazitäten und die kognitive Struktur des installierten Managements zurückgeführt werden. Diesbezüglich kritisieren *Moreno – Casillas* (2004) den fehlenden Link zwischen der Entrepreneurshipforschung und der Literatur zum strategischen Management. Erstere fokussiert in der Regel auf Unternehmensneugründungen, während die Literatur zum strategischen Management primär auf große Unternehmen Bezug nimmt.

Unternehmensstrategien und Managemententscheidungen sind zentral für den Unterschied im Wachstum von Unternehmen. Die Beobachtung, dass die Autokorrelation von Wachstumsraten bei größeren Unternehmen positiv ist, unterstützt die Vermutung, dass ein großer Teil der idiosynkratischen Unterschiede zwischen Unternehmen auf Unternehmensstrategien, Managementkompetenzen und -ressourcen zurückführbar ist. Gleichzeitig legt die Tatsache, dass die Autokorrelation über die Zeit verschwindet, auch nahe, dass es keine einfache und klare Antwort auf die Frage gibt, welche Unternehmensstrategien und Managementtechniken für schnell wachsende Unternehmen die richtigen sind. Unternehmen auf unterschiedlichen Märkten, mit unterschiedlichen Produktionstechniken und unterschiedlichem Alter und Größe brauchen in der Regel unterschiedliche Strategien und Managementtechniken. Kleine Unternehmen hängen stark von der Persönlichkeit des Unternehmers ab, während die Wichtigkeit von Delegation und Managementsystemen mit der Größe des Unternehmens zunimmt. Die Tatsache, dass eine Gazelle zu sein ein temporäres Phänomen ist, macht die Identifikation von "best" oder "good practices" sehr schwierig.

Bei schnell wachsenden Unternehmen besteht überdies das Problem, dass das effektive Management und die Implementierung von schnellem Wachstum keine Kompetenz ist, die einfach gelernt oder von Beratern vorgeschlagen werden kann (vgl. *Hölzl – Autio; 2008*).

In einer der wenigen Studien zu Unternehmensstrategien von Gazellen haben *Parker et al. (2005)* die Schlussfolgerung gezogen, dass dynamische Managementstrategien viel wichtiger sind als statische Strategien. Dies impliziert aber auch, dass das Befolgen von "best practice" Strategien unter Umständen kontraproduktiv sein kann, weil die routinemäßige Anwendung einer "best practice" Strategie kaum zu einer Stärkung der Wettbewerbsposition und des Wachstumspotentials eines Unternehmens in einem sich wandelnden wirtschaftlichen Umfeld führt. Nachhaltiges hohes Wachstum über längere Zeitperioden bedarf einer zeitgerechten Adaption der Unternehmensstrategien. Die Ergebnisse von *Sims – O'Regan (2006)* weisen in dieselbe Richtung, sie identifizieren "Agilität" als wichtigste Erfolgscharakteristik von Gazellen. Auch *Moreno – Casillas (2004)* betonen, dass Kennzeichen von Gazellen die Fähigkeit zu und das Timing von organisatorischem Wandel sind. *Bares et al. (2006)* betonen, dass der Wettbewerbsvorteil von Gazellen sich aus ihren unternehmensspezifischen und idiosynkratischen dynamischen Kompetenzen ergibt. Dynamische Kompetenzen sind z.B. neue Produkte schnell auf den Markt zu bringen, die Flexibilität, auf antizipierten Wandel zu reagieren sowie Kompetenzen, die erlauben, mit Flexibilität und Lernprozessen in den Bereichen Marketing, Finanzierung und Technologie zu agieren. Nur diese dynamischen Kompetenzen ermöglichen nachhaltiges schnelles Wachstum, wie es für (größere) Gazellen charakteristisch ist. Solche Kompetenzen, die mit dem Wissen über Märkte, Wettbewerber und Kunden eng verknüpft sind, sind nicht statisch, sondern müssen andauernd durch Lern- und Feedbackprozesse erneuert werden.

2.3.2.6 Illustrative Einzelfälle österreichischer Gazellen

Als Illustration für Gazellenaktivitäten werden einige österreichische Unternehmen angeführt, die in der Vergangenheit sehr hohes Wachstum erzielt haben. Die Darstellung der Unternehmen ist illustrativ. Die Selektion der Unternehmen war ad-hoc und beruht nicht auf einem repräsentativen Sampling. Die Selektion der Unternehmen ist auf Erfolgsgeschichten konzentriert und war inspiriert von dem Ranking österreichischer Unternehmen im Europe's 500-Ranking der am schnellsten wachsenden Unternehmen in Europa. Dieses Ranking beruht auf Selbstselektion (Nennung der Unternehmen), berücksichtigt nur profitable Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigte, die ihre Beschäftigung über einen Zeitraum von 5 Jahren verdoppelt haben.

Übersicht 6 gibt einen Überblick über österreichische Unternehmen, die in den Jahren 1999, 2001 und 2007 im Ranking aufgeschienen sind. In der Übersicht sind für jedes Jahr die top fünf Unternehmen gerankt nach dem Birchindex (vgl. Box im Abschnitt 2.2.2). Die Unternehmen rekrutieren sich aus verschiedensten Branchen. Mit dem Zeitarbeitsunternehmen Trenkwalder und den Gebäudedienstleistern Putzteufel und Reiwag Facility Services GmbH finden sich reine Dienstleister in den Listen ebenso wie Unternehmen aus (AVL List GmbH, Eybl International), Hersteller hydraulischer Hebe-, Lade- und Handlingsysteme (Palfinger AG), Engineeringdienstleister (Beko Ing. P. Kotauczek GmbH), alternative Telekommunikationsanbieter (CyberTron Telekom), Softwarehäuser (JoWood Productions), Energieunternehmen (EVN AG), Hersteller von LED-Beleuchtungssystemen (Tridonic GmbH), Leiterplattenproduzenten (AT&S AG) sowie ein Mischunternehmen (CAG Holding). Auffallend ist die hohe Konzentration von IKT-Unternehmen in den Rankings 1999 und 2001 vor dem Platzen der Dotcom-Blase. Hier findet sich auch eine der spektakulärsten Unternehmensinsolvenzen der letzten Jahre in Österreich: Cybertron wuchs im Zeitraum von 1996 bis 1999 von 5 auf 433 Mitarbeiter und war 2002 im Ausgleich. Auch die Eybl International geriet ins Strudeln. Das Unternehmen ist durch innovative Lösungen im Bereich der Entwicklung und Produktion von Textilien für den Auto-Innenraum Mitte der 90er Jahre stark gewachsen, nachdem sich das Unternehmen seit 1980 als Automobilzulieferer positioniert hat. Im Zuge der gegenwärtigen Finanzkrise kam das Unternehmen ins Strudeln und musste Ende 2008 den Ausgleich anmelden. Die slowenische Prevent-Gruppe hat 2009 die Unternehmensgruppe Eybl International übernommen. Diese Beispiele zeigen, dass schnelles Wachstum riskant sein kann und nicht notwendigerweise zu anhaltendem Erfolg führt. Wie im Fall von Cybertron kann das schnelle Wachstum auch einer Seifenblase ähneln. Nachhaltiges Unternehmenswachstum erfordert Kernkompetenzen, die über die "willingness to grow" hinausgehen. Nachfrageänderungen, regulatorische und technologische Brüche bieten Opportunitäten für neue Gazellen, stellen aber auch Herausforderungen für etablierte Unternehmen (oft frühere Gazellen) dar.

Übersicht 6: Gazellen im Europe's 500-Ranking 1999, 2001, 2007

Firma	Mitarbeiter		Birch-Index	Geschaffene Arbeitsplätze	
	Anzahl	Anzahl		Anzahl	In %
	1993	1998			
<i>Ranking 1999</i>					
Trenkwalder A.E. GmbH	130	2.000	28.770	1.870	1.438,5
CAG Holding GMBH	694	2.221	4.887	1.527	220,0
AVL List GmbH	942	2.400	3.715	1.458	154,8
AT & S Austria Technologie & Systemtechnik AG	1.213	1.800	871	587	48,4
Beko Ing. P. Kotauczek GmbH	335	1.000	1.985	665	198,5
	1995	2000			
<i>Ranking 2001</i>					
Trenkwalder Personaldienste AG	500	6.000	66.000	5.500	1.100,0
CyberTron Telekom AG	5	433	37.065	428	8.560,0
Eybl International AG	997	3.507	8.829	2.510	251,8
JoWood Productions Software AG	5	173	5.813	168	3.360,0
Tridonic – Bauelemente GmbH	609	1.900	4.028	1.291	212,0
	2003	2006			
<i>Ranking 2007</i>					
EVN AG	2.317	9.973	32.954	7.656	330,4
AT & S Austria Technologie & Systemtechnik AG	3.596	5.464	2.838	1.868	51,9
Palfinger AG	2.293	3.443	1.727	1.150	50,2
Reiwag Facility Services GmbH	1.450	2.100	941	650	44,8
Putzteufel Reinigungs GmbH	238	544	699	306	128,6

Q: <http://www.europes500.com/home.html>, <http://www.europes500.at/download/download.htm>,
http://www.europes500.at/listing/auszeichnungen_1999.htm

Es zeigt sich, dass die meisten Unternehmen eine Strategie der Beschränkung auf Kernkompetenzen fahren. Hohes Unternehmenswachstum ist in der Regel die Folge von Markteintritten in neue Teilmärkte, seien dies neue Exportmärkte, neue Technologiesegmente oder auch Produktdifferenzierung auf Basis existierender Kompetenzen. Technologische und regulatorische Brüche bieten dabei unternehmerische Gelegenheiten für neue Unternehmen. So hat sich z.B. in den frühen 70er Jahren für den österreichische Glücksspielkonzern Novomatic – damals noch ein kleines Unternehmen – durch den technologischen Sprung bei Spielautomaten von Elektromechanik auf Elektronik die Gelegenheit ergeben, in den Markt für Spielautomaten einzutreten. Entscheidend war dabei auch die sehr frühe Orientierung am internationalen Markt und das Geschäftsmodell Automaten nicht nur zu verkaufen sondern auch Automaten zu betreiben. Für den 1993 gegründeten IT-Dienstleister S&T, der von 2002 bis 2008 von rund 900 auf über 3000 Mitarbeiter expandierte, war die Expansion nach Osteuropa ein wichtiges Element für das rasche Wachstum. Heute ist S&T ein führender Anbieter von IT-Lösungen für große und mittlere Unternehmen in Zentral- und Mitteleuropa mit Schwerpunkten in den Bereichen Telekommunikation,

Finanzdienstleistungen, Energieversorgung, öffentlicher Sektor und Gesundheitswesen. Auch bei der Reiwag Facility Services GmbH, die 1999 und 2006 als eines der 500 wachstumsstärksten Unternehmen in Österreich im Europe's 500-Ranking aufschienen, war die Expansion nach Osteuropa ein wichtiges Element des Unternehmenswachstums. Auch die starke Expansion des Energieunternehmens EVN ist auf die Expansion auf neue Märkte in Osteuropa zurückzuführen. Für das Unternehmen Putzteufel war die österreichinterne Expansion Grundlage für das hohe Wachstum.

Bei den Unternehmen der Sachgütererzeugung sticht hervor, dass die meisten der Unternehmen auf Basis von kontinuierlichen Innovationsprozessen und Qualitätsführerschaft ihr hohes Wachstum realisiert haben. AVL List ist dafür ein besonderes Beispiel. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Entwicklung von Antriebssystemen mit Verbrennungsmotoren insbesondere für die Automobilbranche und Mess- und Prüftechnik. Das Unternehmen hat seine Orientierung auf Forschung und Entwicklung seit der Gründung in den Nachkriegszeiten beibehalten und weiter ausgebaut, ca. 58% der Beschäftigten in Österreich sind in der Forschung und Entwicklung tätig. Dies hat es der AVL auch ermöglicht, einige Technologiesprünge im Bereich des Engineerings von Antriebssystemen erfolgreich zu meistern. Noch stärker auf die Forschung konzentriert ist das Biotech Unternehmen Intercell, in welchem ca. 73% der Beschäftigten F&E-Mitarbeiter sind. Intercell hatte 1999 sechs Beschäftigte, 2002 92 Beschäftigte und 2007 229 Beschäftigte. Das Geschäftsmodell von Intercell, wie auch von anderen Unternehmen, die als Forschungsdienstleister bezeichnet werden, ist stark auf Kooperationen und Netzwerke mit anderen Unternehmen aufgebaut. Nur so kann die starke Spezialisierung erreicht werden. Daher zeigt sich im Bereich der Forschungsdienstleister in der Regel auch, dass lang anhaltendes persistentes und hohes Wachstum mit einem solchen Geschäftsmodell nicht realisierbar ist. Kooperationen und die Einbettung in Netzwerke führen dazu, dass sich die Wachstumspotentiale im Netzwerk verteilen. Ein Extrembeispiel dafür stellt sicherlich das Unternehmen Sanochemia dar, welches auf die marktnahe Entwicklung und Produktion von innovativen Pharmazeutika spezialisiert ist. Im Gegensatz zu AVL List und Intercell verzichtet Sanochemia auf Grundlagenforschung im Haus, sondern verbindet die unternehmensinterne Kompetenz in der Produktentwicklung mit virtuellen Entwicklungslabors, d.h. externen Partnern. Ein entgegengesetztes Geschäftsmodell wird von Novomatic verfolgt. Novomatic ist in der Produktion von Spielautomaten sehr stark vertikal integriert und tritt auch als Betreiber der Spielautomaten auf. Die unterschiedlichen Geschäftsmodelle basieren nicht auf den spezifischen Kompetenzen der Unternehmen sondern auf der Arbeits- und Wissensteilung in der Branche, die durch die Charakteristika der Technologien und Märkte bestimmt ist.

Die Aufstellung bestätigt insgesamt, dass schnell wachsende Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen stammen. Schnelles Wachstum beruht primär auf dem Wahrnehmen von unternehmerischen Gelegenheiten, die sich durch eigene Produktentwicklungen, Forschung und Entwicklung, regulatorische Änderungen, Änderungen in der Unternehmensführung sowie Marktöffnungen ergeben. Für die schnell wachsenden

Unternehmen in der österreichischen Sachgütererzeugung spielt der Exportmarkt eine sehr wichtige Rolle. Dies kann auch zu Auslagerungen von Aktivitäten näher an die Kunden oder zu einer Verschiebung der Produktion führen. Ein Beispiel dafür ist AT & S (AT & S Austria Technologie & Systemtechnik AG), die insbesondere nach Privatisierung 1994 ein hohes Wachstum an den Tag legte. Das Wachstum von AT & S war teilweise organisch, sehr wichtig waren aber Akquisitionen, wie jene des indischen Leiterplattenwerkes "Indal" 1999. Auch für die meisten anderen schnell wachsenden Unternehmen sind Perioden hohen Wachstums oft mit Akquisitionen verbunden. Wobei diese Akquisitionen unterschiedlichen Zielen dienen können. Einige dienen dazu, Zugang zu neuen Märkten zu bekommen, andere dienen dazu, Technologien zuzukaufen, wieder andere dienen primär dazu, die Produktion günstiger zu gestalten.

In Bezug auf Förderungen zeigt Knoll (2003), dass für die meisten forschungsintensiven Unternehmen projektbasierte direkte Forschungsförderung und die steuerliche F&E-Förderung sehr wichtig sind, um die Kosten und Risiken von Innovationsprojekten zu reduzieren. Von diesen Unternehmen wurde die Forschungsinfrastruktur und die Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal (z.B. Forscher) als wichtig für den Unternehmenserfolg angegeben.

Für die meisten hier angeführten Unternehmen zeigt sich aber, dass eine Internationalisierungsbestrebung mit hohem und nachhaltigem Unternehmenswachstum verbunden ist. Viele Unternehmen der Sachgütererzeugung sind "born globals", Unternehmen, die bereits sehr schnell auf ausländischen Märkten aktiv wurden. In der Sachgütererzeugung ist die internationale Arbeitsteilung in der Regel sehr hoch und der österreichische Absatzmarkt für Unternehmen mit hoher Spezialisierung zu klein. Aber auch bei den Gazellen in den Dienstleistungsbranchen zeigt sich, dass die Expansion über die Grenzen hinweg oft ein Fundament für hohes Wachstum ist.

Allerdings muss angemerkt werden, dass insbesondere im Bereich der schnell wachsenden Unternehmen illustrative Einzelfälle keine Grundlage für das Design von wirtschaftspolitischen Maßnahmen sein sollten. Die hier angesprochenen Unternehmen sind in der Regel groß und mit einigen wenigen Ausnahmen langfristig erfolgreich. Ohne Vergleich zu einer Kontrollgruppe von Unternehmen mit ähnlichen Voraussetzungen, die allerdings kein schnelles Wachstum erreichten, ist es nicht möglich festzustellen, welche Faktoren ex-ante bestimmen, ob ein Unternehmen schnell wachsen wird oder nicht. Die Literatur zu Gazellen zeigt, dass es sehr schwierig, wenn nicht unmöglich ist, Gazellen ex-ante zu identifizieren. Davon legen auch Analysen von Portfolios von Venture-Capital-Unternehmen Zeugnis ab. Venture Capital ist dafür ein gutes Beispiel, denn Venture-Capital-Unternehmen unterziehen bei ihren Investitionen die in Frage kommenden Unternehmen einer sorgfältigen und kostenintensiven Prüfung.

2.4 Zusammenfassung: Die wirtschaftliche Bedeutung von Gazellen

Schnell wachsende Unternehmen sind charakteristisch für dynamische Marktwirtschaften. Zusammengefasst sind die Regularitäten zu schnell wachsenden Unternehmen:

- Gazellen sind selten. Sie machen 1% bis 3% der bestehenden Unternehmen aus.
- Gazellen haben einen wichtigen Beitrag zur Arbeitsplatzschaffung. Der Beitrag hängt davon ab, wie Gazellen definiert werden. Werden sie mit dem Birch-Index definiert, dominieren Gazellen die Arbeitsplatzschaffung bestehender Unternehmen, werden sie mit Hilfe relativer Wachstumsraten definiert, ist ihre Bedeutung groß, aber nicht so dominant.
- Gazellen sind volatil. Hohes Wachstum ist selten und eine Gazelle zu sein, ist ein temporärer Zustand in der Geschichte eines Unternehmens.

Die robusten Regularitäten zu schnell wachsenden Unternehmen widersprechen manchen gemeinhin akzeptierten Annahmen über schnell wachsende Unternehmen:

- Gazellen sind nicht notwendigerweise junge Unternehmen, auch wenn junge neu gegründete Unternehmen eine höhere Varianz und Volatilität in den Wachstumsraten aufweisen. Das durchschnittliche Alter von Gazellen (auch von kleinen Unternehmen) ist erstaunlich hoch (vgl. *Acs – Parsons – Tracy, 2008*).
- Gazellen können auch große Unternehmen sein, auch wenn sehr viele der Gazellen sehr kleine Unternehmen sind. *Acs – Parsons – Tracy (2008)* zeigen, dass der größte Impact auf die Arbeitsplatzschaffung von den wenigen großen schnell wachsenden Unternehmen kommt.
- Gazellen sind innovative Unternehmen, aber nicht notwendigerweise R&D Champions und Hochtechnologieunternehmen. Gazellen finden sich ebenso häufig in Niedrigtechnologiebranchen und in reifen Branchen (vgl. *Acs – Parsons – Tracy, 2008*).
- Gazellen sind oft Dienstleistungsunternehmen. Eine große Zahl von Gazellen findet sich in Dienstleistungsbranchen, vor allem in wissensintensiven (siehe *Henrekson – Johansson, 2009; Hölzl – Friesenbichler, 2008*).

Diese statistischen Regelmäßigkeiten treffen auch für Österreich zu (vgl. *Hölzl et al., 2006; Hölzl – Coad, 2009; Hölzl – Huber, 2009*; sowie die weitere Evidenz in dieser Studie). Internationale Vergleiche zeigen, dass Österreich eine etwas geringere Unternehmensdynamik insbesondere bei den größeren Unternehmen hat, als andere europäische Länder. Wegen der eingeschränkten Vergleichbarkeit kann darüber aber keine endgültige Aussage getroffen werden.

Die Determinanten des Unternehmenswachstums sind vielfältig und reichen von der Person der UnternehmerIn bis hin Innovationsaktivitäten und Unternehmensstrategien.

3. Begründungen für wirtschaftspolitisches Agieren

3.1 Einleitung

Marktversagen ist das traditionelle Argument für wirtschaftspolitisches Eingreifen auf mikroökonomischer Ebene. Die Konzeption des Marktversagens ist untrennbar verknüpft mit der neoklassischen Wohlfahrtstheorie und dem ersten und dem zweiten fundamentalen

Theorem der Wohlfahrtstheorie. Das erste Theorem besagt, dass mit vollständigem Wettbewerb und vollständigen Märkten das Wettbewerbsergebnis pareto-optimal ist. Das zweite Theorem nennt die Bedingungen, unter welchen jedes Pareto-Gleichgewicht unter Wettbewerbsbedingungen erreicht werden kann. Die Bedingungen dieser beiden Theoreme müssen erfüllt sein, um sicherzustellen, dass die unsichtbare Hand des Marktes zum sozialen Optimum führt. Die Bedingungen sind sehr restriktiv. Skalenvorteile und Unteilbarkeiten führen zu unvollständigem Wettbewerb. Unvollständiger Wettbewerb führt zu Marktversagen, aber nur wenn Eintritts- und Austrittsbarrieren existieren (*Baumol – Panzar – Willig, 1982*). Diese Bedingung ist in der realen Welt nicht zutreffend. Die Bedingung der vollständigen Märkte ist noch restriktiver. Externe Effekte, quasi-öffentliche Güter und Transaktionskosten führen zu ihrer Verletzung. Externe Effekte führen zu einer Divergenz zwischen privaten Kosten (Erträgen) und sozialen Kosten (Erträgen).

Die Antwort auf Marktversagen ist wirtschaftspolitisches Eingreifen. Regulierungen, Förderungen und Steuern sind Instrumente, um die Anreizstrukturen zu verändern und um die privaten mit den sozialen Zielen in Einklang zu bringen. Regulierung ist insbesondere dann eine gute Methode, wenn sie näher an den Ursachen des Marktversagens ansetzt und nicht nur Symptome bekämpft. Zum Beispiel, wenn angemessene Regulierung das Problem der asymmetrischen Information zwischen Unternehmen, Investoren und Banken reduzieren kann, dann ist diese Methode besser als das Problem mit Förderinstrumenten anzugehen, weil dieses letztlich auch die Selektionsfunktion von Finanzmärkten beeinflussen kann.

Allerdings machen zwei zusätzliche Argumente klar, dass Marktversagen nur eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für wirtschaftspolitisches Eingreifen darstellt:

- Die Theorie der zweitbesten Lösung (*Lancaster – Lipsey, 1956, Seite 12*) zeigt, dass es keine Veranlassung dafür gibt zu glauben, dass ein ökonomischer Zustand in dem weniger Bedingungen verletzt sind besser ist als ein ökonomischer Zustand in dem mehr Optimalitätsbedingungen erfüllt sind. Dies zeigt, dass (i) Marktfehler nicht notwendigerweise ein staatliches Eingreifen erfordern und (ii) dass die Interaktion von Politikfeldern berücksichtigt werden muss.
- Es gibt auch private Lösungen und Institutionen, die Marktfehler korrigieren und sich ohne staatliche Regulierung etablieren. Ein Beispiel ist der Markt für Risikokapital und Venture Capital, welches ein sehr spezifisches Verfahren ist, Kapital für schnell wachsende Unternehmen in bestimmten Sektoren bereitzustellen.

Diese beiden Argumente zeigen, dass Marktfehler sehr sorgfältig geprüft werden müssen, um als Argument für staatliches Eingreifen zu dienen.

Nicht-Marktfehler sind ebenso wichtig. Die traditionelle Wohlfahrtsökonomie betrachtet den Staat als wohlwollende Entität, die im sozialen Interesse handelt. Nicht berücksichtigt wird dabei das Eigeninteresse von Politikern und Beamten. In der realen Welt sind Politiker und Beamte von Delegierungs- und Anreizproblemen umgeben. Staatsversagen kann aus der ungenügenden Abstimmung der Ziele von Politikverantwortlichen mit den Zielen der

Allgemeinheit und der Präsenz von mächtigen Interessengruppen entstehen. Die Theorie des regulatory capture zeigt, dass Regulierung oft stark von jenen Interessengruppen bestimmt wird, die am meisten von der Regulierung betroffen sind.

Neben den traditionell ökonomischen Argumenten des Markt- und Staatsversagen wurden insbesondere in der Innovations- und Technologiepolitik Argumente aus einer systemischen Perspektive abgeleitet. Diese Form betont, dass in modernen Wirtschaftssystemen Interaktion und Lernprozesse in einem Netzwerk von Akteuren und Institutionen von einer herausragenden Wichtigkeit sind. Die Interaktion zwischen den Akteuren bildet das System. Fehlanpassungen zwischen den Elementen eines Systems werden Systemfehler genannt. Diese sind in der Regel auf fehlende Brücken zwischen Organisationen oder dysfunktionalen Institutionen zurückzuführen und bieten eine eigenständige Klasse der Begründungen für wirtschaftspolitisches Eingreifen. Diese Systemfehler können nicht unter Markt- oder Staatsversagen subsummiert werden. Sie sind aber eng verbunden mit Argumenten, die die Bildung von Fähigkeiten und Wissen betonen.

3.2 Soll Unternehmenswachstum gefördert werden?

Die in den vorhergehenden Abschnitten diskutierten Argumente können folgendermaßen zusammengefasst werden: Wirtschaftspolitische Eingriffe sind gerechtfertigt,

- um Rahmenbedingungen zu schaffen (ex ante), in denen Märkte effizient funktionieren,
- um Markt- oder Staatsfehler (z.B. nicht angemessene Regulierung) zu korrigieren und um die Markteffizienz zu steigern (ex post),
- um das Ergebnis von Marktprozessen zu korrigieren und um politische Fairnessvorstellungen zu realisieren (ex post),
- um systemische Fehler im System zu beseitigen (z.B. die Schaffung von Fähigkeiten und Kompetenzen).

Werden diese Begründungen auf schnell wachsende Unternehmen angewandt, sind Argumente (1) und (4) für die Gazellenpolitik besonders relevant und das Umverteilungsmotiv (3) sollte keine Rolle spielen.

Übersicht 7 gibt einen Überblick über zentrale Politikfelder in der Unternehmens- und Gazellenpolitik und ihre Wichtigkeit für unterschiedliche Typen des Unternehmertums. Hier begegnen wir zwei unterschiedlichen Typologien. Zum einen sind unterschiedliche Politikfelder unterschiedlich wichtig für Unternehmen in unterschiedlichen Stufen des Unternehmenslebenszyklus. Hier unterscheiden wir zwischen:

- Die Vorgründungsphase umfasst Kultur und Akzeptanz von Unternehmertum in der Bevölkerung, Prozesse der Generierung von unternehmerischen Ideen. Wirtschaftspolitische Maßnahmen setzen hier vor allem am Angebot an Unternehmertum an. Familienhintergrund, Bildung und berufliche Erfahrung sind wichtige Determinanten für die Entscheidung, ein Unternehmen zu gründen.

- Die Gründungsphase folgt der Entscheidung, ein Unternehmen zu gründen. Hier spielen Eintrittsbarrieren, Gründungssupport und Finanzierung eine wichtige Rolle.
- Die dritte Phase ist die Expansionsphase. Das Überleben von Unternehmen zu sichern fällt in der Regel unter die Rubrik KMU-Politik. Wichtiger sind jene Politikbereiche, die Wachstumsbarrieren beseitigen.

Auf der Ebene der erwarteten Opportunitäten unterscheiden wir zwischen niedrig, mittel und hohen Opportunitäten. Hohen Opportunitäten würden Gazellen oder Unternehmen entsprechen, die hohes Wachstumspotential haben.

Übersicht 7 zeigt, dass sich für jeden Politikbereich eine Politikbegründung findet, allerdings muss darauf hingewiesen werden, dass die Markierungen in dieser Übersicht keine Prioritäten wiedergeben. Die Existenz eines Marktfehlers impliziert nicht, dass wirtschaftspolitische Eingriffe die Situation verbessern. Die Politikfelder sind in fünf Dimensionen unterteilt: (i) Regulierung, (ii) Wissensgenerierung, (iii) finanzielle Ressourcen, (iv) Humanressourcen und (v) Unternehmensumfeld und Infrastruktur.

Im Politikfeld *Regulierung* zeigt sich, dass administrative Eintrittsbarrieren für wachstumsorientierte Gründungen in der Regel kein Hindernis darstellen. Zentraler ist die Regulierung der Unternehmensschließung (Insolvenzrecht). Auch wenn viele Unternehmen den Markt verlassen, ohne durch eine Insolvenz zu gehen, ist das Insolvenzrecht zentral für die Unternehmensfinanzierung. Die finanzwirtschaftliche Literatur betont, dass der Schutz der Kreditoren und die Reihung nach Prioritäten notwendig seien, damit unternehmerische Projekte finanziert werden können. Allerdings können zu harsche Insolvenzregulierungen zu einer Reduktion unternehmerischen Risikos führen. Das Insolvenzrecht ist somit ein zentrales institutionelles Element der Strukturierung der Unternehmensfinanzierung.

Administrative Hürden und Marktsegmentierung sind ebenfalls wichtige Barrieren für das Unternehmertum. Weil administrative Hürden hohe Fixkostenkomponenten haben, sind sie für kleinere Unternehmen weitaus schärfer als für große Unternehmen.

Im Politikfeld *Wissensgenerierung* finden sich die Politikfelder der Innovations-, Technologie- und Wissenschaftspolitik. Diese Politikbereiche sind wichtig für unternehmerisches Handeln mit hohem Potential. Wissenschaft und Universitäten sind wichtige Generatoren neuen Wissens, welches im Privaten Sektor zu neuen unternehmerischen Ideen werden kann. Politikmaßnahmen, die die Kommerzialisierung neuer Technologien (Technologietransfer) unterstützen, F&E-Förderungen und kollaborative Forschung sind insbesondere für Hochtechnologieunternehmertum zentral. In manchen Branchen wie Biotechnologie spielen Patente eine zentrale Rolle für die Unternehmen. Intellektuelle Eigentumsrechte können notwendig sein, um die Erträge der Innovationsanstrengungen ernten zu können und Finanzierung zu erhalten.

Bei den finanziellen Ressourcen steht das Problem asymmetrischer Information zwischen Finanzierungsgeber und Unternehmen als Marktfehler im Mittelgrund. Finanzmärkte und Banken sind wichtige Selektionsmechanismen für unternehmerische Projekte. Ein entwickeltes

Finanzsystem ist daher zentral für die Prozesse der kreativen Zerstörung. Die Evidenz zu Finanzierungsbeschränkungen legt nahe, dass Maßnahmen zur Beseitigung von Kreditbeschränkungen vor allem die Verfügbarkeit, aber nicht den Preis des Fremdkapitals beeinflussen sollten. Die ökonomische Theorie legt nahe, dass hochriskante Projekte, die nicht durch einen angemessenen Kollateral besichert werden können, durch Eigenkapital finanziert werden sollen.

Wirtschaftspolitische Maßnahmen, die das Angebot von externem Eigenkapital fördern – Venture Capital oder anderes Risikokapital – sind besonders wichtig für Hochtechnologieunternehmen und Unternehmen mit hohem Wachstumspotential. Steuern beeinflussen das Risikoverhalten von Individuen und Unternehmen. Das Steuersystem sollte möglichst neutral sein und die Anreize nicht verzerren. Die Wichtigkeit des Steuersystems zeigt sich allein darin, dass viele wirtschaftspolitische Maßnahmen in der Form von Steuerbegünstigungen umgesetzt werden.

Humanressourcen sind zentral für die Qualität des Unternehmertums und hochqualifizierte Arbeit ist ein zentraler Input für schnell wachsende Unternehmen. Die Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften wird von vielen Unternehmen als Wachstumsbarriere gesehen. Arbeitsmarktregulierungen können die Reallokation von Arbeitskräften erschweren.

Unter der Überschrift Unternehmerisches Umfeld und Infrastruktur sind Politikfelder gruppiert, die auf Netzwerkeffekte und Koordinationsfehler abzielen, aber nicht direkt auf Opportunitäten und Ressourcen Bezug nehmen. Das Rechtssystem, Exportunterstützung, die Verfügbarkeit von Beratungsdienstleistungen und die allgemein gesellschaftlichen Einstellungen zum Unternehmertum sind wichtig für Unternehmen mit hohem Potential. Bei der Bewusstseinsbildung geht es vor allem um das Angebot von Unternehmertum. Exportunterstützung reicht von der Bereitstellung der Dienstleistungen von Handelskammern bis zu Exportgarantien.

Es gibt eine Reihe von Politikfeldern, die zentral für Gazellen und Unternehmen mit hohem Wachstumspotential sind. Für jedes der Politikfelder existieren Politikbegründungen in Form von Marktfehlern. Dennoch stellt sich die Frage, ob Gazellen überhaupt durch eigene wirtschaftspolitische Maßnahmen gefördert werden sollen oder ob die Setzung von angemessenen Rahmenbedingungen ausreicht.

Übersicht 7: Zusammenfassende Beurteilung der Wichtigkeit von Politikfeldern für Unternehmens- und Gazellenpolitik

Politikbegründung	Stufe im Lebenszyklus			Erwartete Opportunität		
	Vorgründungsphase	Gründungsphase	Expansionsphase	Gering	Mittel	Hoch
<i>Regulation</i>						
Administrative Eintrittsregulierung	Transaktionskosten	•		•		
Administrative Austrittsregulierung (Insolvenzrecht)	Anreize für Unternehmen und Investoren	•	•	•	•	•
Administrative Hürden	Transaktionskosten und Skalenvorteile		•	•	•	
Wettbewerbspolitik	Skalenvorteile, Wettbewerb, Transaktionskosten		•		•	•
<i>Wissensgenerierung</i>						
Wissenschaftspolitik	Externe Effekte, öffentliches Gut	•	•			• ²
Intellektuelle Eigentumsrechte	Aneignungseffekte		•			•
F&E Förderung	Externe Effekte		•			• ²
Innovationsnetzwerke	Externe Effekte, Transaktionskosten		•			• ²
Technologiediffusion	Externe Effekte		•		•	•
<i>Finanzielle Ressourcen</i>						
Externes Eigenkapital	Asymmetrische Information		•			•
Kredite	Asymmetrische Information		•	•	•	
Steuern	Öffentliche Güter, Anzeizeffekte	•	•	•	•	•
Förderungen	Externe Effekte		• ^{1),2)}	• ²⁾	• ¹⁾	• ²⁾
<i>Humanressourcen</i>						
Unternehmerische Kompetenzen	Externe Effekte, dynamische Kompetenzen	•	•	•	•	•
Qualifizierte Arbeitskräfte	Externe Effekte, dynamische Kompetenzen			•		•
Arbeitsmarktregulierung	Reallokation von Arbeitskräften		•	•		•
<i>Unternehmerisches Umfeld/Infrastruktur</i>						
Bewusstsein/Kultur	Angebot an Unternehmern	•	•	•	•	•
Exportförderung	Transaktionskosten und Netzwerkexternalitäten			•	•	•
Beratungsdienstleistungen	Transaktionskosten und Netzwerkexternalitäten		•	•	•	•
Rechtssystem	Öffentliches Gut	•	•	•	•	•

Q: DG-Enterprise (2009). Anmerkungen: • bedeutet, dass das Politikfeld von potentieller Bedeutung für diesen Typ des Unternehmertums ist. Sie stellen allerdings keine Handlungsempfehlung für die Wirtschaftspolitik dar, weil die Existenz eines möglichen Marktfehlers nicht notwendigerweise impliziert, dass wirtschaftspolitische Interventionen die Situation verbessern müssen. – ¹⁾ Für Unternehmertum in stark benachteiligten Gruppen. – ²⁾ Speziell für Hochtechnologie-Unternehmertum.

3.3 Pro und Kontra zu wirtschaftspolitischer Unterstützung von Gazellen

Wirtschaftspolitische Maßnahmen für Gazellen können sehr unterschiedlich ausfallen. Am wenigsten kontrovers sind wirtschaftspolitische Maßnahmen, die über regulatorische Reformen Wachstumsbarrieren beseitigen. Direkte Unterstützungsmaßnahmen sind in der Literatur umstritten, darauf wollen wir uns in diesem Teilabschnitt konzentrieren.

Zunächst muss definiert werden, welche Unternehmen unterstützt werden sollen. Ziel der Unterstützungsmaßnahmen müssen jene Unternehmen sein, die es gerade nicht schaffen, eine Gazelle zu sein, aber das Potential dazu haben. Mitnahmeeffekte und die Selektion von Unternehmen ohne Potential sollten minimiert werden. Hier tauchen bereits drei Probleme auf:

- Fördermaßnahmen müssen unterschiedlich sein, je nachdem in welcher Stufe im Lebenszyklus eines Unternehmens sich das Angebot richtet.
- Vergangenes Wachstum ist kein guter Prädiktor für zukünftiges Wachstum.
- Eine Gazelle zu sein ist ein temporärer Zustand im Lebenszyklus eines Unternehmens.

Diese Probleme machen klar, dass Unterstützungsmaßnahmen für schnell wachsende Unternehmen äußerst umstritten sind, insbesondere auch, weil Forderung nach einer spezifischen Orientierung der Wirtschaftspolitik an schnell wachsende Unternehmen eher neuerer Natur sind und es kaum Evidenz über die Effektivität von Maßnahmen gibt, die Gazellen oder innovative Gazellen betreffen (Rigby et al, 2007). Ein Überblick von Fischer – Reuber (2002) legt nahe, dass die Vorstellungen darüber, was Gazellen brauchen, sich substantiell zwischen verschiedenen Gruppen unterscheiden. Wirtschaftspolitische Berater und Wirtschaftspolitiker denken, dass die Rolle des Staates zentral sei, während die Eigentümer von schnell wachsenden Unternehmen betonen, dass Unterstützungsmaßnahmen nützlich sein können, sie aber nicht immer notwendig sind. Externe Unternehmensberater misstrauen in der Regel staatlichen Fördermaßnahmen. Dieses entspricht dem Ergebnis, dass Gazellen nicht als Zielgruppe identifiziert werden möchten, sondern Förderungen in Anspruch nehmen wollen, wenn sie denken, dass diese notwendig oder nützlich sind (Rigby et al, 2007).

Die Frage, ob schnell wachsende Unternehmen unterstützt werden sollen, ist kontrovers. Bridge et al. (2003, Seite 292) geben folgende Auflistung von Argumenten für und gegen das Targeting von schnell wachsenden Unternehmen.

Pro:

- Targeting erhöht die Effektivität der Unterstützungsmaßnahmen, weil es knappe Ressourcen dort konzentriert, wo sie am meisten benötigt werden und die besten Ergebnisse erzielen.
- Es minimiert Unterstützungsanforderungen: Knappe Ressourcen können einen ausreichenden Impact erzeugen.
- Es legt einen klaren strategischen Fokus auf die Bedürfnisse von schnell wachsenden Unternehmen.

- Mehr Gründungen braucht es nicht, Gründungsunterstützung verzerrt den Marktmechanismus.

Kontra:

- Es ist schwierig, wenn nicht unmöglich: Der Prozess des "Packung Winners" ist ex-ante für private Risikokapitalgeber sehr schwierig und es ist nicht etwas, was in Fördereinrichtungen systematisiert werden kann.
- Es ist nicht dasselbe wie Venture Capital. Öffentliche Agenturen sind Risikoavers und versuchen, die Anzahl der Gewinner zu maximieren und potentielle Verlierer zu eliminieren. Dadurch wird die Begründung des wirtschaftspolitischen Eingreifens pervertiert, weil nur die unterstützt werden, die ohnehin Erfolg gehabt hätten. Mitnahmeeffekte würden maximiert.
- Es ist fehl am Platz, weil das Kernproblem des Marktfehlers nicht eliminiert wird. Die Etablierung von Unterstützungsprogrammen kann zu einer Verwässerung notwendiger regulatorischer Reformen führen.
- Es geht nicht um Wachstum sondern um die Zahl der Unternehmensgründungen. Die Erhöhung der Gründungszahlen ist zentral.

Daneben gibt es weitere Begründungen, warum schnell wachsende Unternehmen nicht durch spezifische Wachstumsförderungen unterstützt werden sollen (Rigby *et al.*, 2007):

- Wenn in einer spezifischen Branche ein Unternehmen auf Kosten der anderen wächst, so ist der Erfolg dieser Gazelle darauf beschränkt, Marktanteile und Arbeitskräfte von anderen Unternehmen zu übernehmen. Soll eine solche Unternehmung direkte Unterstützung erhalten? Der Sektor als solcher wächst nicht und die aggregierte Arbeitsplatzschaffung wird nicht beeinflusst.
- Durch die Förderung werden auch Unternehmen gefördert, die die Größentransition nicht schaffen und zusperrten müssen. Soll diesen Unternehmen staatliche Unterstützung zukommen?
- Wenn ein Unternehmen ein Wachstumsprojekt startet, kann es entscheiden, woher es die finanziellen Mittel erhalten kann. Es kann staatliche Finanzierungsquellen in Anspruch nehmen oder finanzielle Mittel von Risikokapitalgebern verwenden. Wenn es staatliche Finanzierungsinstrumente verwendet, um die Kontrollrechte zu behalten, ist dies eine gute Mittelverwendung von öffentlichen Mitteln? Wer sollte die Entscheidung in diesem Fall machen, das Unternehmen, die Risikokapitalgeber oder jene, die die Unterstützungsmaßnahmen zur Verfügung stellen?

Insgesamt zeigt das Pro und Contra für Gazellenförderung, dass es gewichtige Gründe gegen Förderprogramme von Gazellen gibt. Allerdings bedeutet dies nicht, dass keine Gazellenpolitik gefahren werden soll. Wichtige wirtschaftspolitische Maßnahmen können immer noch in Richtung von Wachstumsförderung orientiert werden.

Regulierungen und Rahmenbedingungen, welche die Wachstumsorientierung fördern, sind durch diese Argumente nicht betroffen. Kritische Regulierungen, die Wachstumsbarrieren

beseitigen oder reduzieren, haben eine wichtige Auswirkung auf die Wettbewerbsintensität. Eine höhere Wettbewerbsintensität kommt effizienteren Unternehmen zugute, die schnelles Wachstum leichter realisieren können. Dasselbe gilt für Maßnahmen im Bereich des Insolvenzrechts und Regulierungen im Rahmen des Unternehmensfinanzierungssystems, die die Verfügbarkeit von Risikokapital betreffen sowie die Bereitstellung hochqualifizierter Arbeitskräfte. Unternehmen mit hohem Wachstumspotential profitieren von derartigen Maßnahmen am meisten.

Vieles spricht dafür bestehende Förderprogramme mehr auf die Bedürfnisse von Wachstumsunternehmen anzupassen. Dann ist die Begründung wirtschaftspolitischen Eingreifens nicht allein auf das Wachstum beschränkt. Dies spielt insbesondere bei der Förderung von innovativen Gazellen eine wichtige Rolle. Die Förderung von Innovation und F&E ist durch die Argumente gegen das Targeting nicht betroffen, weil die Fördermaßnahmen auch dann erfolgreich sein können, wenn das Unternehmen nicht wächst bzw. sogar wenn es insolvent wird. Das in den geförderten Innovationsprojekten geförderte Wissen – worum es bei der Innovationsförderung primär geht – kann auch außerhalb des Unternehmens verwendet werden.

Autio – Kronlund – Kovalainen (2007) und *Autio – Hölzl (2008)* argumentieren, dass Gazellenpolitik über verschiedene Politikbereiche abgestimmt sein muss. Für innovative Gazellen sind Forschungspolitik, Bildungspolitik fast ebenso wichtig wie die traditionelle Unternehmenspolitik. Neue Forschungsergebnisse aus dem Hochschulsektor bieten Gelegenheiten für Unternehmen neue Produkte, Prozesse und Dienstleistungen zu konzipieren. Humankapital ist ein wesentlicher Input für unternehmerische Innovationsprozesse und Managementkapazitäten. Insbesondere schnell wachsende Unternehmen betonen die Wichtigkeit von Investitionen ins Humankapital und die Fortbildung von Mitarbeitern (*Autio – Kronlund – Kovalainen, 2007*).

3.4 Zusammenfassung

Für die Förderung von schnell wachsenden Unternehmen gibt es gute Gründe, die prinzipiell aus Argumenten des Markt- oder Systemversagens abgeleitet werden können. Allerdings gibt es gewichtige Argumente, die gegen spezifische Förderprogramme für Unternehmen mit hohem Wachstumspotential sprechen:

- Es ist schwierig, Unternehmen mit Potential zu identifizieren. Hohes Wachstum in der Vergangenheit ist kein Prädiktor für zukünftiges Wachstum und Wachstumsraten sind volatil. Dadurch ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Effektivität von Unterstützungsmaßnahmen stark unter Mitnahme- und unerwünschte Selektionseffekten leidet, hoch.
- Fördermaßnahmen setzen nicht an Marktfehlern an und haben daher eine geringere Wirkung als Maßnahmen, welche direkt am relevanten Markt-, Staats- oder Systemversagen ansetzen.

- Es ist nicht klar, ob schnell wachsende Unternehmen gefördert werden sollen. Wenn Fördermaßnahmen vor allem zu Substitutionseffekten bei Marktanteilen ohne Marktwachstum sowie zu einem "crowing-out" von privaten Finanzierungsquellen führen, können die Maßnahmen kontraproduktiv sein.

Diese Argumente sprechen gegen spezifische Fördermaßnahmen für Gazellen. Die Gazellenpolitik sollte sich zum einen auf die Schaffung eines wirtschaftlichen Umfelds konzentrieren, welches unternehmerisches Wachstum nachhaltig unterstützt. Drei zentrale Ziele für eine derartige Wirtschaftspolitik sind:

- Die Förderung von Wettbewerb, um die Vorteile von etablierten Unternehmen in Produkt- und Innovationsmärkten zu reduzieren. Wichtigstes Instrument hier ist Wettbewerbspolitik und Deregulierung in nationalen Produkt- und Faktormärkten.
- Unternehmerisches Experimentieren, welches am Beginn jeder Wachstumsepisode steht, soll gefördert werden. Die Kosten und Stigma des Scheiterns sowie die Entwicklung eines marktbasiereten Finanzierungssystems sind hier zentral. Die wichtigsten Ansatzpunkte sind die Insolvenzgesetzgebung sowie die Entstehung effizienter Märkte für Risikokapital.
- Die Mobilisierung von Humanressourcen ist zentral für Wachstumsunternehmen. Forschungs- und Bildungspolitik sind die zentralen Ansatzpunkte, aber auch Regulierungen, die zu einer effizienten Reallokation von hoch-ausgebildeten Arbeitskräften durch den Arbeitsmarkt führen.

Diese Politikansätze unterscheiden sich von der traditionellen KMU-Politik, die sich daran orientiert, die Größennachteile von kleinen Unternehmen zu kompensieren. Dabei muss berücksichtigt werden, dass eine unterschiedliche Behandlung von kleinen und großen Unternehmen dann kontraproduktiv sein kann, wenn die steuerliche und regulatorische Bevorzugung von KMU zu signifikanten Schwellen führt. Die Wachstumsorientierung der Unternehmen kann dadurch reduziert werden. (vgl. *Holtz-Eakin, 2000*).

Auch die Ausrichtung bestehender Unternehmensförderungen auf Wachstumsunternehmen ist durch die oben angeführten negativen Argumente nur kaum beeinflusst. Diese Maßnahmen sind in der Regel durch eigenständige wirtschaftspolitische Argumente abgedeckt, die nichts mit dem Wachstum von Unternehmen zu tun haben. Innovations- und F&E-Förderung wird durch externe Effekte argumentiert, ebenso Maßnahmen, die junge innovative Unternehmen (YIC) als Zielgruppe haben. Innovative Gazellen sind für Förderprogramme sehr viel wichtiger als Gazellen im Allgemeinen.

4. Maßnahmen für innovative Gazellen in den EU Ländern

4.1 Einleitung

Die wirtschaftspolitische Diskussion um Wachstumsunternehmen, Gazellen und Entrepreneurship findet in allen europäischen Ländern statt. Überblicke über die Förderungen von innovativen Gazellen geben *Cunninham (2008)*, *DG-ENTR (2009)* und *Rigby et al. (2007)*.

Übersicht 8 gibt einen Überblick über die Wirtschaftspolitik für schnell wachsende Unternehmen in den EU-Mitgliedsstaaten. Wirtschaftspolitische Diskussionen um die Unterstützung von schnell wachsenden Unternehmen und die Förderung unternehmerischen Wachstums werden in vielen europäischen Ländern geführt, allerdings häufiger in den reichen EU-15 Ländern als in den neuen Mitgliedsstaaten.

Übersicht 8: Gazellenpolitik in den EU-Ländern

Land	Wirtschaftspolitische Diskussion über Gazellen	Spezifische Maßnahmen für Gazellen	Maßnahmen für innovative Gründungen bzw. YICs	Öffentliches Förderung von Venture Capital	KMU-politik oder Entrepreneurship politik
Österreich	x	-	x	x	beides
Belgien	x	x	x	x	EP
Bulgarien	-	-	x	x	KMU Politik
Zypern	-	-	x	x	beides
Tschechien	-	-	x	x	KMU Politik
Dänemark	x	x	x	x	EP
Estland	x	-	x	x	EP
Finnland	x	-	x	x	EP
Frankreich	x	x	x	x	beides
Deutschland	x	-	x	x	beides
Griechenland	-	-	x	x	beides
Ungarn	-	-	x	x	KMU Politik
Irland	-	-	x	x	beides
Italien	-	-	x	x	beides
Litauen	-	-	-	-	KMU Politik
Lettland	-	-	x	x	beides
Luxembourg	-	-	x	x	KMU Politik
Malta	-	-	x	x	beides
Niederlande	x	x	x	x	EP
Polen	-	-	x	x	beides
Portugal	-	-	x	x	KMU Politik
Rumänien	-	-	x	x	KMU Politik
Slowakei	-	-	x	x	KMU Politik
Slowenien	-	-	x	x	KMU Politik
Spanien	-	-	x	x	KMU Politik
Schweden	-	-	x	x	EP
UK	x	-	x	x	beides
Japan	-	-	x	x	KMU Politik
USA	x	-	x	x	EP

Q: Eigene Darstellung basierend auf Cunningham (2008) und DG Enterprise (2009).

Spezifische Maßnahmen für Gazellen haben nur sehr wenige Länder implementiert. Dazu gehören Belgien, Dänemark, Frankreich und die Niederlande. Im Gegensatz dazu haben alle anderen Länder Maßnahmen, die innovative Gründungen und junge innovative Unternehmen (YICs) fördern, oft mit einem sektoralen Fokus auf Hochtechnologiebranchen. Weiters zeigt sich, dass alle EU-Länder Maßnahmen ergriffen haben um das Angebot an Risikokapital zu stärken. Jedes der Länder hat Instrumente, die Venture Capital finanzierten Unternehmen zusätzliche Finanzierungsquellen eröffnen (z.B. Double Equity Programme), oder

Maßnahmen die das Angebot von Risikokapital steigern sollen, sei es in Form der Etablierung von Fund of Fund Lösungen, staatlichem Venture Capital Funds oder durch die steuerliche Begünstigungen.

In diesem Kontext ist auch interessant, ob die Mitgliedsstaaten vorwiegend eine KMU-Politik betreiben, die darauf ausgerichtet ist, Größennachteile zu reduzieren, oder eine umfassende Entrepreneurship-Politik, die auf Unternehmensdynamik und Gründungen Bezug nimmt. Übersicht 8 zeigt, dass die meisten Länder mittlerweile beide Aspekte wichtig nehmen. In vielen EU-15 Ländern ist die Unternehmenspolitik primär auf Entrepreneurship-Politik fokussiert, während die traditionelle KMU-Politik eher in den neuen Mitgliedsstaaten dominant ist. Jene Länder, die spezifische Maßnahmen für Gazellen ins Leben gerufen haben, sind Länder, die einen starken Fokus auf Entrepreneurship-Politik legen.

Die Tatsache, dass spezifische Maßnahmen für Gazellen nur in wenigen Ländern implementiert wurden, spiegelt nicht nur wider, dass Gazellenpolitik ein neues Politikfeld ist, sondern auch die Tatsache, dass wirtschaftspolitische Programme für schnell wachsende Unternehmen kontrovers sind, wie im vorherigen Abschnitt dargestellt. Die meisten Länder haben wirtschaftspolitische Maßnahmen, die für innovative Gazellen interessant sind und auf junge innovative (YIC) und forschungsintensive Unternehmen (NTBF) zugeschnitten sind.

4.2 Beispiele für direkte Maßnahmen der Gazellenpolitik in der EU

In Belgien gibt es zwar kein spezifisches Programm, welches auf schnell wachsende KMU ausgerichtet ist, aber in Wallonien wie in Flandern werden Netzwerke unterstützt, welche die Manager und Eigentümer von schnell wachsenden Unternehmen zusammenbringen. Diese Netzwerke stellen Interessengruppen dar, in welchen die spezifischen Probleme und Erfahrungen von schnell wachsenden Unternehmen diskutiert werden können. Ziel ist es, Lernprozesse zu institutionalisieren.

In Dänemark existiert mit "Gazelle Growth" ein sehr selektives Gazellenprogramm für schnell wachsende Unternehmen, das internationale neue Märkte erschließen will. Das Programm ist ein Public Private Partnership, in welches der dänische Staat für die ersten drei Jahre 32 Mio. dänische Kronen bereitgestellt hat, während die privaten Partner 25 Mio. Euro beitragen. Ziel des Programmes ist es, über den Zeitraum von drei Jahren ca. 40 innovative dänische Wachstumsunternehmen bei einem großen Internationalisierungsschritt durch Coaching, Training und Beratung strategisch und operational zu unterstützen. Die Beratungsdienstleistungen sind maßgeschneidert und werden von unterschiedlichen Dienstleistern erbracht.

In Finnland steht wachstumsorientiertes Unternehmertum hoch auf der politischen Agenda. Die unterstützenden Maßnahmen beschränken sich aber in der Regel auf die Förderung von Gründungen, Inkubatoren und von jungen innovativen Unternehmen (YICS) oder auf die Bereitstellung von Venture Capital.

Auch in Frankreich gibt es ein spezielles Gazellenprogramm. Seit 2006 existiert in Frankreich ein Programm, welches auf die Bedürfnisse von Gazellen zugeschnitten ist. Berechtigteilzunehmen sind die 2000 am schnellsten wachsenden KMU. Ziel des Programms ist, die Sichtbarkeit dieser Unternehmen und dieses Typs von Unternehmen zu erhöhen und langfristig Frankreichs Mittelstand zu stärken. Im Rahmen des Programms werden keine direkten Förderungen zur Verfügung gestellt, allerdings haben diese Unternehmen bevorzugten Zugang zu Business Angel Netzwerken und anderen öffentlichen und privaten Finanzierungsgebern. Daneben existieren im Rahmen des Gazellenprogramms auch Steuererleichterungen für schnell wachsende KMU (gemessen am Wachstum der Lohnsumme ohne Managemententlohnung). Gleichzeitig wurde auch ein staatlicher Fonds etabliert (Fund France Gazelles), der als Fund of Fund operiert und in andere (private) Risikokapitalfonds investiert.

In den Niederlanden ist die wirtschaftspolitische Diskussion um schnell wachsende Unternehmen Teil der Entrepreneurship Policy. In den Niederlanden liegt der Fokus auf der Verfügbarkeit qualifizierten Personals, Management und organisatorischem Management sowie der Finanzierung von schnell wachsenden Unternehmen. Das Programm "Groeiversneller" bietet ca. 100 KMU Coaching und Beratungsdienstleistungen an. Ziel ist es, die Unternehmen auf ein Umsatzniveau von 20 Mio. Euro zu heben. Das "Mastering Growth Programme" ist eine Serie von Veranstaltungen zur Vermittlung von Know-how für Unternehmer und Manager von Unternehmen, die sich in der Wachstumsphase befinden. Im Bereich der Finanzierung gibt es die "Growth facility", welche wachsende KMU mit bis zu 100 Beschäftigten durch Kapitalgarantien (50%) für Banken und Beteiligungsgesellschaften attraktiver machen soll. Daneben gibt es noch eine Reihe von Instrumenten, die innovative Gazellen und Venture Capital unterstützen.

4.3 Zusammenfassung

Unterstützung für Gazellen kann in Form von direkten Förderungen für Unternehmen bestehen oder das regulatorische und unternehmerische Umfeld von schnell wachsenden Unternehmen betreffen. Politikmaßnahmen, welche das unternehmerische Umfeld betreffen, werden in den meisten Ländern unternommen, in welchen das Thema der schnell wachsenden Unternehmen wirtschaftspolitisch diskutiert wird. Direkte Fördermaßnahmen, welche Gazellen beeinflussen, haben nur wenige Länder implementiert. Wirtschaftspolitische Maßnahmen sind auf innovatives Unternehmertum im Allgemeinen ausgerichtet, Maßnahmen für schnell wachsende Unternehmen – innovative Gazellen oder Gazellen im Allgemeinen sind sehr selten. Die meisten der implementierten Programme fokussieren auf bestimmte Unternehmen: Die Gazellenprogramme in Frankreich und Dänemark sind exklusiv angelegt, während die Maßnahmen in den Niederlanden vor allem auf sehr kleine Unternehmen zugeschnitten sind. Auffallend ist hier der starke Fokus auf Beratungsdienstleistungen und Management Know-how. Dies spiegelt wieder, dass Gazellen

sehr spezifische Lösungen brauchen, die sich von den Bedürfnissen anderer KMU unterscheiden.

Wenn allerdings eine breitere Definition von Gazellenpolitik verwendet wird, die auf den Lebenszyklus von Gazellen Bezug nimmt, dann haben die meisten Länder Instrumente und Programme, die innovative Gazellen unterstützen. Alle Länder in der EU haben Programme, die Hochtechnologiegründungen, Spin-Offs oder innovative Aktivitäten von KMU fördern und den Risikokapitalmarkt unterstützen, insbesondere Venture Capital. Dennoch stellt die Tatsache, dass sich die Bedürfnisse von schnell wachsenden Unternehmen von wachsenden Unternehmen im Allgemeinen unterscheiden eine Herausforderung für die Wirtschaftspolitik dar. Traditionelle KMU-Politik ist auf Quantität und Stabilität ausgerichtet, während wirtschaftspolitische Maßnahmen für schnell wachsende Unternehmen auf Qualität und Dynamik ausgerichtet sein muss. Gazellenpolitik erfordert eine Konzentration von Ressourcen auf wenige Unternehmen sowie die Bereitschaft auch große Fehlschläge einzuplanen. Diese Eigenschaften bergen großes Konfliktpotential mit der traditionellen Unternehmenspolitik.

5. Das Förderinstrumentarium der AWS und innovative Gazellen

Das Instrumentenportfolio der AWS – als Förderbank des österreichischen Mittelstands – ist auf KMU konzentriert. Die AWS unterstützt primär die Finanzierung von Investitionsprojekten durch zinsgünstige Kredite (ERP), Kreditgarantien und Haftungen. Gleichzeitig stellt die AWS auch Informationen und Know-how für Unternehmen zur Verfügung sowie Beratungsdienstleistungen.

In ihren Kernbereichen konzentriert sich die AWS auf die Förderung durch Haftungsübernahmen, Prämien und zinsbegünstigte Kredite für:

- Unternehmensgründungen und junge Unternehmen;
- Innovative und technologieorientierte Unternehmen;
- Unternehmenswachstum und regionales Wachstum.

Im Rahmen der Unternehmensförderung wird das Unternehmen als Ganzes bewertet, aber die Förderung abhängig gemacht von der Relation des Investitions- oder Innovationsprojektes im Verhältnis zur Unternehmensgröße. Dies gewährleistet, dass die meisten Förderinstrumente im Bereich der KMU-Förderung und des ERP-Fonds organisches Unternehmenswachstum mitdenken.

5.1 Die Programme im Detail

Im Rahmen der ERP-Programme werden zinsbegünstigte Kredite an Unternehmen vergeben, die anspruchsvolle Projekte durchführen. Die Förderungen unterliegen den Bestimmungen des EU-Beihilfenrechts. Dies impliziert, dass die Schwerpunkte der Förderung auf KMU sowie auf Innovations- und Forschungsprojekte gerichtet ist. Aus diesem Grund ist es klar, dass ein Schwerpunkt der Förderungen im Rahmen des ERP-Fonds auf der Unterstützung

technologisch anspruchsvoller Projekte liegt. Höchste Förderungswürdigkeit kommt dabei Projekten zugute, die einen wichtigen Beitrag zum nachhaltigen organischen Wachstumspotential des Unternehmens beitragen können sowie einen hohen Technologie- und Innovationsgehalt haben. Im Rahmen der ERP-Programmfamilie gibt es mehrere Programmlinien. Für wachstumsorientierte Unternehmen sind vor allem das ERP-KMU Programm, das ERP Regionalprogramm sowie das ERP-Technologieprogramm relevant. Der Adressatenkreis der ERP-Förderungen sind Unternehmen der Sachgütererzeugung und der unternehmensnahen Dienstleistungen.

Die ERP-Programme haben durch das Bewertungsschema, welches neben dem förderwürdigen Projekt vor allem das Potential des Unternehmens in Betracht zieht, eine starke Wachstumsorientierung. Diese Wachstumsorientierung entspricht aber nicht einer Orientierung an schnell wachsenden Gazellen. Die primären Adressaten dieser ERP-Programme sind vor allem innovative Gazellen, junge innovative Unternehmen und expandierende Unternehmungen.

Neben Zuschüssen sind Haftungen und Garantien das zentrale Instrument der AWS als Förderbank. Im Rahmen der KMU-Innovationsförderung "Unternehmensdynamik" werden Haftungsquoten in der Höhe von bis zu 80% der förderbaren Projektkosten übernommen sowie Zuschüsse mit einer Förderintensität von bis zu maximal 15% (im Durchschnitt 5%) gewährt. Dieses Programm ist im Wesentlichen auf innovative KMU zugeschnitten. Für die Zielgruppe der Neugründungen liegt mit dem Programm "Jungunternehmerförderung" ein analog aufgebautes Förderprogramm vor. In diesem Programm ist die Förderintensität bei Zuschüssen und Haftungen höher. In beiden Programmen ist der Adressatenkreis breiter als beim ERP-Fonds. Unternehmen aus allen Branchen mit Ausnahme von Tourismus und Landwirtschaft sind antragsberechtigt. In beiden Programmen fließen als Bewertungskriterien neben Informationen zum Investitionsprojekt auch die Wachstumsperformance in der Vergangenheit sowie das Wachstumspotential in der Zukunft als Kriterien ein. Im Rahmen der Förderaktion Ost-West-Fonds (bzw. KMU-Internationalisierung) werden Garantien für Internationalisierungsprojekte österreichischer KMU gegeben. Dabei sind für KMU Projektgarantien bis zu 50% und Haftungsquoten bis zu 80% erreichbar.

Eine weitere Klasse von Programmen, die mit Garantien arbeiten, dient der Förderung des österreichischen Risikokapitalmarkts und der Förderung von Finanzierungsstrukturen von KMU. Maßnahmen zur Stärkung von Venture Capital und Private Equity kommen in der Regel Unternehmen mit hohem Wachstumspotential zugute. Die Programme zur Verbesserung der Finanzierungsstrukturen von Unternehmen (Garantien für Eigenkapital und der Double-Equity-Fonds) kommen in der Regel wachstumsorientierten Unternehmen zugute. Der Double-Equity-Fonds zielt insbesondere auf die Verbesserung der Eigenkapitalsituation von jungen KMU in der Gründungs- und Frühphase ab. Gründungsförderung wird im Rahmen der Jungunternehmerförderung geleistet, wobei sich die förderbaren Kosten neben materiellen und immateriellen Investitionsausgaben und Betriebsmitteln auch auf die Übernahmekosten beziehen.

5.2 Zusammenfassung und Empfehlungen

Insgesamt zeigt das Förderungsportfolio der AWS eine starke Orientierung am Unternehmenswachstum. In den meisten Programmen ist das Wachstumspotential des Unternehmens ein wichtiges Kriterium für die Bestimmung der Förderwürdigkeit. Allerdings entspricht die Orientierung an Wachstumspotential von KMU nicht notwendigerweise der Förderung von innovativen Gazellen.

Auffallend ist, dass die Förderung zumeist auf tangible und technologieorientierte Investitionen beschränkt ist. Beratungsdienstleistungen sind zumeist von den förderbaren Kosten ausgeschlossen. Allerdings liegt ein zentrales Problem von wachstumsorientierten Unternehmen im Management dem organisatorischen Wandel. Unternehmenswachstum – auch von KMU – ist nicht nur ein Problem von Finanzierungsbeschränkungen, sondern auch ein Problem von Wissens- und Informationsbeschränkungen. Gleichzeitig muss auch klar sein, dass eine flächendeckende Förderung von Beratungsdienstleistungen wirtschaftspolitisch nicht über Markt-, Staats- oder Systemversagen gerechtfertigt sein kann.²⁾ Dennoch bieten sich Möglichkeiten an, innovative Gazellen stärker in den Vordergrund zu stellen:

- Eine Möglichkeit wäre die Einrichtung eines kombinierten Garantie-, Kreditinstruments – realisierbar über die Kombination von ERP-Kredit mit einem KMU-Garantieprogramm (z.B. Ost-West Fonds) – welches attraktivere Bedingungen aufweist (höhere Förderintensität) und dessen Förderzahl selektiv und beschränkt ist. Durch die beschränkte Unternehmenszahl soll signalisiert werden, dass dieses Programm nur für die ambitioniertesten Projekte mit hohem Wachstumspotential vorgesehen ist. Dies impliziert, dass die Projekte durch eine Jury ausgewählt werden. Nicht genehmigte Projekte könnten in die normalen Programme übernommen werden. Konkret könnte sich ein solches Programm – ähnlich dem dänischen "Gazelle Growth Programm" – auf kostenintensive Internationalisierungsschritte (z.B. China, USA) beschränken und dabei zusätzlich Beratungsdienstleistungen fördern, die unmittelbar mit dem Internationalisierungsschritt in Verbindung stehen. Zielgruppe dieser Maßnahme sollten primär "born international" KMU sein, junge innovative Unternehmen, die sehr schnell ihre Absatzmärkte im Ausland etablieren. Diese Unternehmen stehen im Gegensatz zu traditionellen Exportfördermaßnahmen, welche zumeist auf inkrementelle und risikominimierende Internationalisierungsstrategien ausgerichtet sind (*Autio – Kronlund – Kovalainen, 2007*).
- Eine weitere Möglichkeit wäre die Förderung von Unternehmensnetzwerken schnell wachsenden Unternehmen (Gazellen) in Kooperation mit anderen Institutionen und Fördereinrichtungen. Diese Unternehmensnetzwerke sollen ein Forum schaffen, in welchem sich UnternehmerInnen und ManagerInnen über Lösungen von Problemen austauschen können sowie von Erfahrungen anderer schnell wachsender Unternehmen

²⁾ Dass sich KMU keine teuren Berater leisten ist eher auf unternehmerische Kosten-Nutzen-Überlegungen zurückzuführen als auf Marktversagen in der Unternehmensberatungsbranche.

lernen können. Dazu könnten, dem niederländischen Programm "Groeiversneller" folgend, Kurse angeboten werden und Vorträge veranstaltet werden, welche sich speziell an die Probleme von schnell wachsenden Unternehmen wenden. Der Mehrwert dieser Möglichkeit besteht darin, dass schnell wachsende Unternehmen am besten voneinander lernen können, wie die organisatorischen und unternehmerischen Herausforderungen schnellen Wachstums am besten zu meistern sind. Darüber hinaus werden damit die spezifischen Probleme von schnell wachsenden Unternehmen artikuliert; dies kann auch für wirtschaftspolitische Akteure eine wichtige Information für das Design von Unterstützungsmaßnahmen sein.

Diese Vorschläge machen klar, dass Politikmaßnahmen für schnell wachsende Unternehmen selektiv und exklusiv sein müssen, um Wirkungen auf Gazellen zu erreichen. Ebenso wichtig ist die Definition von Gazellen. Für diese wirtschaftspolitischen Maßnahmen sollten nur Unternehmen ab einer gewissen Unternehmensgröße berücksichtigt werden, um wirklich Gazellen anzusprechen und nicht Kleinstunternehmen, die auf ihre effiziente Betriebsgröße wachsen.

Literaturhinweise

- Acs, Z. J., Parsons, W., Tracy, S., High Impact Firms: Gazelles Revisited, An Office of Advocacy Working Paper, U.S. Small Business Administration, June 2008.
- Aghion, P., Bartelsman, E., Perotti, E., Scarpetta, S., Barriers to Exit, Experimentation and Comparative Advantage, LSE Ricafé2 Working Paper No. 56, London School of Economics, 2008.
- Amaral, L., Gopikrishnan, P., Plerou, V., Stanley, H. E., "A model for the growth dynamics of economic organizations", *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, Vol. 299, No. 1-2, 2001, S. 127-136.
- Autio, E., Hözl, W., Addressing Challenges for High-Growth Companies, Europe INNOVA paper no 6, 2008, European Commission, Brussels, 2008
- Autio, E., Kronlund, M., Kovalainen, A. (2008) High-growth SME support initiatives in nine countries: Analysis, categorization and recommendations. Report prepared for the Finnish Ministry for Trade and Industry.
- Bares, F., Boiteux, S., Clerc-Girard, M.-F., Janczak, S., Entrepreneurship and the High Growth Companies: The Evolution of the Gazelles and their Ties to the Territory, ICN Working Paper 2006-02, 2006. <http://www.icn-nancy.fr/recherche/cdr/2006-02junSJ.pdf>.
- Baumol, W., Panzar, J., Willig, R., Contestable markets and the theory of industry structure, Harcourt Brace Jovanovich, New York, 1982.
- Birch, D., "Who Creates Jobs", *Public Interest*, Fall, 1982, S. 3-14.
- Birch, D., *Job Creation in America*, Free Press, New York, 1987.
- Birch, D., *The Job Generation Process*, Department of Urban Studies and Planning, unpublished, 1979.
- Botazzi, G., Secchi, A., "Why are distributions of firm growth rates tent-shaped?" *Economics Letters*, 80, 2003, S. 1161-1187.
- Bravo-Biosca, A., Napier, G., Examining firm growth across countries, FORA, NESTA, 2009, mimeo.
- Bridge, S. O'Neil, K., Cromie, S., *Understanding Enterprise, Entrepreneurship and Small Business*, Second Edition, Palgrave MacMillan, Basingstoke, 2003.
- Burns, P., "Entrepreneurship and Small Business", Palgrave Macmillan, 2001, S. 347-348.
- Carree, M., Klomp, L., Small business and job creation: a comment, *Small Business Economics*, No. 8, 1996, S. 317-322.
- Caves, R.E., "Industrial organization and new findings on the turnover and mobility of firms", *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, No. 4, 1998, S. 1947-1982.
- Coad, A., *The Growth of Firms: a Survey of Theories and Empirical Evidence* Edward Elgar, Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA, 2009.
- Coad, A., A closer look at serial growth rate correlation, *Review of Industrial Organization* 31, 2007, S. 69-82.
- Coad, A., Hözl, W., "On the Autocorrelation of Growth Rates: Evidence for Micro, Small and Large Firms from the Austrian Service Industries, 1975-2004", *Journal of Industry, Competition and Trade*, 2009, 9(2), S. 139-166.
- Coad, A., Rao, R., "Innovation and Firm Growth in 'Complex Technology Sectors', A Quantile Regression Approach", *Centre d'Economie de la Sorbonne*, UMR 8174 (50), 2006; <ftp://mse.univ-paris1.fr/pub/mse/cahiers2006/R06050.pdf>.
- Cohen, E., Lorenzi, J.H., *Politiques Industrielles pour l'Europe*, Conseil d'Analyse Economique, 2000.
- Cunningham, P., Policies in support of high-growth SMEs, Thematic Report, Pro Inno Europe – Inno Policy Trendchart, Manchester Institute of Innovation Research, University of Manchester, 2008.
- Davis, S.J., Haltiwanger, J.C., Schuh, S., *Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts*, 1996.
- European Commission, *European Competitiveness Report 2008*, DG Enterprise, Brüssel, 2009.
- Fazzari, S., Hubbard, R., Petersen, B., „Financing constraints and corporate investment“, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1988, No.1, S. 141-195.
- Fischer, E., Reuber, A.R., "Support for Rapid Growth Firms: A Comparison of the Views of Founders, Government Policy Makers and Private Sector Resource Providers", *Journal of Small Business Management*, 2002.

- Henrekson, M., Johansson, D., *Gazelles as Job Creators – A Survey and Interpretation of the Evidence*, Small Business Small Business Economics forthcoming, 2009.
- Higson, C., Holly, S., Kattuman, P., "The Cross-sectional dynamics of the US business cycle: 1950–1999", *Journal of Economic Dynamics and Control*, Volume 26, No. 9, 2002, S. 1539–1555.
- Higson, C., Holly, S., Kattuman, P., Platis, S. (2004), *The Business Cycle, Macroeconomic Shocks and the Cross-Section: The Growth of UK quoted companies*, *Economica*, Volume 71, No. 281, 2004, S. 299–318.
- Hoffmann, A. N., Junge, M., *Documenting Data on High-growth Firms and Entrepreneurs across 17 Countries*, First Draft, 2006.
- Holtz-Eakin, D. (2000) *Public Policy toward Entrepreneurship*, *Small Business Economics*, Volume 15, No. 4, 2000, S. 283-291.
- Hözl, W., "Is the R&D behaviour of fast growing SMEs different? Evidence from CIS III data for 16 countries", *Small Business Economics*, 2009, 33(1), S. 59–75.
- Hözl, W., Friesenbichler, K., *Gazelles. Final Sector Report for the Europa Innova – Innovation Watch Project*, WIFO, Vienna, 2008.
- Hözl, W., Huber, P., *An Anatomy of Firm Level Job Creation Rates over the Business Cycle*, Wifo Working Paper 348/2009.
- Hözl, W., Huber, P., Kaniovski, S., Peneder, M., *Neugründung und Entwicklung von Unternehmen, Teilstudie 20 in: Aiginger, K., Tichy, G., Walterskirchen, E. (eds.), WIFO-Weißbuch: Mehr Beschäftigung durch Wachstum auf Basis von Innovation und Qualifikation*, WIFO, Vienna, 2006.
- Knoll, N., *Business R&D and the Role of Public Policies for Innovation Support: A Qualitative Approach*, tip-Studie, WIFO, 2003.
- Jensen, M.C., "Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers", *American Review Papers and Proceedings*, Vol. 76, No. 2, 1986, S. 323-329.
- Kaplan, S., Zingales, L., "Do investment-cash flow sensitivities provide useful measures of financing constraints?", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, 1997, S. 169–215.
- Kaplan, S., Zingales, L., "Investment-cash flow sensitivities are not valid measures of financing constraints", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115, No. 2, 2000, S. 707–712.
- Lipsey, R., Lancaster, K., *The General Theory of Second Best*, *The Review of Economic Studies*, Vol. 24, No. 1, 1956, S. 11-32.
- Marchart, J., Url, T. *Geringe Mittelaufbringung für die Frühphasenfinanzierung*, WIFO Monatsberichte, 2008, 81(11), S. 841-853,
- Moreno, A.M., Casillas, J.C., "High-Growth Enterprises (Gazelles): A Conceptual Framework", University of Seville, 2004.
- Parker, S., Storey, D.J. van Witteloostuijn, A., *What Happens to Gazelles? The Importance of Dynamic Management Strategy*, Durham Business School, 2005.
- Peneder, M., Schwarz, G., "Venture Capital: Ergebnisse der Wirkungsanalyse für Österreich", WIFO Monatsberichte, 2008, 81(6), S. 461-471,
- Philippon, T., Veron, N., *Financing Europe's Fast Movers*, Bruegel Policy Brief 2008/01.
- Rigby, J., Bleda, M., Morrison, K., Kim, J.S., "Mini Study 01 - Gazelles", *Pro Inno Europe - Inno Grips, Global Review of Innovation Intelligence and Policy Studies*, Louis Lengrand & Associates, PREST, ANRT, 2007.
- Santarelli, E., L. Klomp, A.R. Thurik (2006), *Gibrat's Law: an overview of the empirical literature*, in *Entrepreneurship, Growth, and Innovation: the Dynamics of Firms and Industries: International Studies in Entrepreneurship*, Enrico Santarelli (ed.), Springer Science, Berlin, 2006, S. 41–73.
- Schreyer, P., *High-growth Firms and Employment*, OECD STI Working Paper No. 3, 2000.
- O'Regan, N., Sims, M., "In Search of Gazelles using a DNA research model", *Technovation*, Vol. 26, No. 8, August 2006, S. 943–954.
- Spletzer, J., "The Contribution of Establishment Births and Deaths to Employment Growth", *Journal of Business and Economic Statistics*, 2000, 18, S. 113-126.

Stanley, M., Amaral, N., Buldyrev, S., Havlin, S., Leschhorn, H., Maass, P., Salinger, M., Stanley, H., "Scaling behavior in growth of companies", *Nature*, 379, 1996, S. 804-806.

Storey, D., *Understanding the Small Business Sector*, Thomson Business Press, London, 1997.

Sutton, J., Gibrat's Legacy, *Journal of Economic Literature*, 1997, Vol. 35, S. 40-59.