

**WIFO-Weißbuch:**

**Mehr Beschäftigung durch Wachstum  
auf Basis von Innovation und Qualifikation**

**Teilstudie 20:**

**Neugründung und Entwicklung von  
Unternehmen**

**Werner Hölzl (Koordination), Peter Huber,  
Serguei Kaniovski, Michael Peneder**

Wissenschaftliche Assistenz: Dagmar Guttmann, Eva Sokoll

# **WIFO-Weißbuch: Mehr Beschäftigung durch Wachstum auf Basis von Innovation und Qualifikation**

## **Teilstudie 20: Neugründung und Entwicklung von Unternehmen**

**Werner Hölzl (Koordination), Peter Huber, Serguei Kaniovski,  
Michael Peneder**

Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag von  
Wirtschaftskammer Österreich, Bundesarbeitskammer, Österreichischem  
Gewerkschaftsbund und Landwirtschaftskammer Österreich

Mit finanzieller Unterstützung von Oesterreichischer Nationalbank, Androsch  
International Consulting, Investkredit, Gewerkschaft Metall – Textil, Raiffeisen-  
landesbank Oberösterreich, Oberbank AG, D. Swarovski & Co, Rauch Fruchtsäfte  
Ges.m.b.H.

Wissenschaftliche Koordination: Werner Hölzl

Begutachtung: Nikolaus Franke (WU Wien), Heinz Hollenstein (ETH Zürich),  
Gunther Tichy (WIFO), Andreas Wörgötter (OECD)

Wissenschaftliche Assistenz: Dagmar Guttmann, Eva Sokoll

Projektleitung und Koordination: Karl Aiginger, Gunther Tichy, Ewald Walterskirchen

November 2006

# Teilstudie 20: Neugründung und Entwicklung von Unternehmen

Werner Hölzl (Koordination), Peter Huber, Serguei Kaniovski, Michael Peneder

## Inhaltsverzeichnis

<b>1.</b>	<b>Einleitung</b>	<b>1</b>
<b>2.</b>	<b>Unternehmensgründungen und Selbständigkeit: Hat Österreich genug Gründungen?</b>	<b>3</b>
2.1	<i>Langfristige Tendenzen</i>	5
2.2	<i>Die Struktur der Gründungen und Schließungen</i>	11
2.3	<i>Selbständigenquoten im internationalen Vergleich</i>	12
2.4	<i>Hat Österreich zu wenig Gründungen?</i>	13
<b>3.</b>	<b>Überlebensraten und Wachstum von neu gegründeten Unternehmen in Österreich</b>	<b>15</b>
<b>4.</b>	<b>Unternehmensgründungen, Gazellen, Arbeitsplatzschaffung und -zerstörung</b>	<b>20</b>
4.1	<i>Beschäftigungsentwicklung von Gründungskohorten im Zeitablauf</i>	24
4.2	<i>Gazellen</i>	25
<b>5.</b>	<b>Wirtschaftspolitische Aspekte einer zukunftsorientierten Unternehmens- und Gründungspolitik</b>	<b>28</b>
5.1	<i>Gründungspolitik ist eine Querschnittmaterie, die über konventionelle KMU-Politik hinausgeht</i>	29
5.2	<i>Welche Politikmaßnahmen sind geeignet, um die Zahl der innovativen Gründungen zu erhöhen?</i>	30
<b>6.</b>	<b>Wirtschaftspolitische Maßnahmen</b>	<b>34</b>
6.1	<i>Gründungskosten</i>	34
6.2	<i>Marktzutrittsbeschränkungen</i>	37
6.3	<i>Administrative Kosten</i>	39
6.4	<i>Finanzierung</i>	42
6.4.1	<i>Asset based lending</i>	43
6.4.2	<i>Förderung einer stärker eigenkapitalorientierten Finanzierungskultur</i>	43
6.4.3	<i>Venture Capital</i>	45
6.5	<i>Das Fördersystem</i>	46
6.5.1	<i>Evaluierungskultur (Evidence Based Governance)</i>	48

6.5.2	Förderungen von Hochtechnologieunternehmen	49
6.5.3	Förderung der Internationalisierung	50
6.5.4	Beratungsdienstleistungen	50
6.5.5	Förderungen für benachteiligte Gruppen	51
6.6	<i>Ausbildung und Humankapital</i>	51
6.7	<i>Technologietransfer und Gründungsförderung an Universitäten und Fachhochschulen</i>	53
6.8	<i>Insolvenzrecht</i>	54
6.9	<i>Steuerliche Maßnahmen</i>	56
6.10	<i>Unternehmenskultur und Mentalität</i>	58
6.11	<i>Informationen über Gründungen und Unternehmenswachstum</i>	58
	<b>Literaturhinweise</b>	<b>59</b>
	<i>Appendix A:</i>	64
	<i>Zum Unternehmensbegriff im Hauptverbandsdatensatz</i>	65
	<i>Identifikation Neugründungen</i>	67

## Verzeichnis der Übersichten

Übersicht 1:	Anzahl der selbständig Beschäftigten, Kammermitglieder und Beschäftigterbetriebe 1995-2004	9
Übersicht 2:	Anzahl der Neuaufnahmen selbständiger Beschäftigung, Neugründungen laut Kammermitgliederstatistik sowie laut Hauptverband 1995-2004	10
Übersicht 3:	Gründungen nach Rechtsform	11
Übersicht 4:	Die Struktur von Gründungen und Schließungen von Beschäftigterbetrieben 1999-2004	11
Übersicht 5:	Selbständigenquoten für OECD Länder in Vergleich 1994 und 2004	13
Übersicht 6:	Übertrittshäufigkeitsverteilung zwischen Größenklassen zwischen 1999 und 2003	16
Übersicht 7:	Anteile der Neugründungen an ausgewählten Indikatoren im ersten Jahr nach Gründungskohorten	21
Übersicht 8:	Arbeitsplatzschaffung und -vernichtung 1995 bis 2000 und 2000 bis 2005	23
Übersicht 9:	Jährliche Nettoveränderung der Beschäftigung von Gründungskohorten im Vergleich zum Vorjahr	25
Übersicht 10:	Größenverteilung der Gazellen, 1995-2000 und 2000-2005	26
Übersicht 11:	Gazellen und Bottom-5%-Unternehmen 1995-2000 und 2000-2005 nach Gründungsjahr	27
Übersicht 12:	Internationaler Vergleich des Gründungsaufwands, Gesellschaft mit beschränkter Haftung (oder vergleichbare Rechtsform)	37
Übersicht 13:	Internationaler Vergleich der Unternehmensbesteuerung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung sowie der Kosten einer Vertragsstreitigkeit	41
Übersicht 14:	Indikatoren zum rechtlichen Schutz von Minderheitseigentümern und Gläubigern	44
Übersicht 15:	Internationaler Vergleich der Kosten von Insolvenzen	55

## **Verzeichnis der Abbildungen**

Abbildung 1: Wirtschaftskammermitglieder 1995-2005	5
Abbildung 2: Entwicklung von Selbständigen in der Landwirtschaft und der Nichtlandwirtschaft	6
Abbildung 3: Unternehmensgründungen und –schließungen laut Hauptverband der Österreichischen Sozialversicherungen, ohne staatlichen Bereich	6
Abbildung 4: Korrelation von Gründungs- und Schließungsquoten über ÖNACE-Abteilungen	8
Abbildung 5: Gründungsgrößenverteilungsdynamiken in der Sachgütererzeugung und bei Dienstleistungen für Beschäftigterbetriebe mit mehr als einem Beschäftigten zwischen 1978 und 2003	18
Abbildung 6: Überlebensraten nach Gründungskohorten von Beschäftigterbetrieben 1995 bis 2002	19
Abbildung 7: Auswirkungen von wirtschaftspolitischen Maßnahmen auf die Qualität von Gründungen	32

## 1. Einleitung

Unternehmertum, Gründungen und Schließungen von Unternehmen sind zentrale Mechanismen wirtschaftlicher Entwicklung (*Schumpeter, 1912, Baumol, 2002*). Die zunehmende Bedeutung von Unternehmertum für moderne Volkswirtschaften wird in Begriffen wie "entrepreneurial economy" (*Audretsch – Thurik, 2001, Audretsch, 2002*) betont. In der Folge wird in der wirtschaftspolitischen Debatte, wie auch in der wissenschaftlichen Literatur, Unternehmensdynamik als eine wichtige Möglichkeit gesehen, um Wachstum und Beschäftigung zu erhöhen. Das verstärkte wirtschaftspolitische Interesse an Unternehmensgründungen steht dabei im engen Zusammenhang mit den großen strukturellen Veränderungen, die wir in entwickelten Wirtschaftssystemen beobachten. Der wachsende Anteil an Beschäftigung und Produktion von Dienstleistungen, Technologischer Wandel, Liberalisierung und Globalisierung haben dazu beigetragen, dass die Klein- und Mittelgroßen Unternehmen (KMU) heute eine größere Bedeutung haben als noch vor dreißig Jahren:

- Dienstleistungen sind durch geringere minimal effiziente Betriebsgrößen gekennzeichnet als sachgütererzeugende Branchen.
- Technologischer Wandel, vor allem in der Informations- und Kommunikationstechnologie, hat in vielen Bereichen dazu beigetragen, Markteintrittsbarrieren durch Skalen- und Verbundvorteile abzubauen.
- Die Liberalisierung vieler Märkte hat zur Öffnung vormals geschützter Wirtschaftsbereiche geführt und damit die Möglichkeiten für unternehmerische Initiative ausgeweitet.
- Schließlich hat der technologische Wandel in Verbindung mit der Öffnung von Märkten dazu geführt, dass die Chancen der Globalisierung nicht allein von Großunternehmen genutzt werden.

Aus diesen Gründen gibt es heute mehr Möglichkeiten für KMUs Innovationen durchzusetzen, Nischen am Markt zu besetzen oder schnell zu wachsen. Diese Entwicklungen sind mittlerweile durch eine Reihe von Studien bestätigt. So zeigt *EIM (2002)*, dass das Gewicht von KMUs in den meisten Europäischen Ländern zwischen 1988 und 2001 angestiegen ist (*Audretsch, 2002*).

Auf der makroökonomischen Ebene wird Unternehmertum als Motor des Strukturwandels und der Beschäftigung, auf der mikroökonomischen Ebene als Prozess, der hinter Unternehmensgründungen und -wachstum steht, gesehen. Dabei kann man beobachten, dass die Volatilität auf der Mikroebene (z. B. Unternehmensgründungen und -schließungen, Arbeitsplatzschaffung und -zerstörung) in den letzten Jahrzehnten angestiegen ist, während die Volatilität auf der Makroebene (Konjunktur) tendenziell abgenommen hat (*Comin –Philippon, 2005*).

Aggregiertes Wachstum und Unternehmensgründungen sind über die Dynamik der wirtschaftlichen Entwicklung, Innovation und Wettbewerb verbunden. Hohe Gründungs- und

Schließungszahlen allein geben wenig Aufschluss auf die aggregierten Auswirkungen (*Bartelsman et al.*, 2004, 2005). Der Zusammenhang zwischen Unternehmensgründungen und Wachstum beruht vor allem auf folgende zwei Effekte:

1. Innovative Unternehmen unterstützen den technologischen und strukturellen Wandel. Diese Perspektive ist eng an die Schumpeterianische Vorstellung vom "Unternehmer" geknüpft (*Schumpeter*, 1912), der als Agent des Wandels neue Kombination in die Wirtschaft einführt. Dabei werden neu gegründete Unternehmen als Treiber der wirtschaftlichen Entwicklung gesehen, die neue Produkte anbieten und einen höheren technischen Standard aufweisen als bestehende Unternehmen. In der Tat zeigen empirische Untersuchungen für Industriesektoren, dass neue Unternehmen im Durchschnitt produktiver als bestehende Unternehmen sind und daher auch rascher wachsen; demnach tragen Gründungen auch überproportional zum Beschäftigungs- und Produktivitätswachstum bei (z. B. *Bartelsman – Doms*, 2000).
2. Gründungen führen generell zu einer Erhöhung der Wettbewerbsintensität am Produktmarkt, mit dem Effekt, dass bestehende Unternehmen diszipliniert werden und effizient produzieren müssen. Wie die Literatur der "bestreitbaren" Märkte zeigt, ist für diesen Effekt auch die Drohung des Eintritts eine hinreichende Bedingung.

Dass Unternehmensgründungen einen positiven Beschäftigungseffekt haben, wird oft angenommen, jedoch ist der Wirkungszusammenhang nicht in allen Untersuchungen eindeutig. So wird von kritischen Stimmen die beschäftigungsschaffende Funktion von Unternehmensgründungen bezweifelt. Da neu gegründete Unternehmen einem besonders hohen Schließungsrisiko gegenüberstehen, wird die Nachhaltigkeit der in den neu gegründeten Unternehmen geschaffenen Arbeitsplätze in Zweifel gezogen. Überdies kann gerade die Gründung von produktiveren Unternehmen in der Folge dazu führen, dass über den Wettbewerbsprozess in älteren bestehenden Unternehmen mehr Arbeitsplätze abgebaut als in den neuen geschaffen werden (z. B. *Pfeiffer*, 2005). Eine übermäßige Dynamisierung des Beschäftigungssystems und ein Nettoverlust an Arbeitsplätzen werden befürchtet. Allerdings werden Gründungen oft auch als taugliches Mittel gesehen, um Arbeitslose wieder in die Beschäftigung zu integrieren. Die Gründung eines Unternehmens kann durchwegs Ausdruck einer passiven Anpassungsstrategie sein, etwa wenn sich Arbeitslose aufgrund der Ausweglosigkeit ihrer Situation dazu entschließen ein Unternehmen zu gründen. In diesem Fall werden neu gegründete Unternehmen meistens nicht sonderlich innovativ, und aufgrund Kapitalmangels auch nicht auf technisch höherem Niveau sein als bestehende Unternehmen.

Die Heterogenität der Gründungen und der Wettbewerb bestimmen letztlich den Beitrag von Unternehmensgründungen zu Beschäftigungs- und Produktivitätswachstum<sup>1)</sup>. Die empirische

---

<sup>1)</sup> *Spletzer* (2000) zeigte für die USA, dass mehr als ein Drittel der in einem Jahr neu geschaffenen Arbeitsplätze in Gründungen entstehen. Er zeigt aber auch, dass diese Unternehmen in der Folge viele Arbeitsplätze abbauen, so dass der Nettobeschäftigungseffekt von Gründungen eher klein ist. Die empirische Evidenz zeigt außerdem, dass die

Evidenz zeigt, dass eine kleine Anzahl von schnell wachsenden Unternehmen für den Löwenanteil der nachhaltigen Beschäftigungsschaffung verantwortlich ist (Caree – Klomp, 1996, Storey, 1997, Schreyer, 2000). Dies verdeutlicht, dass es notwendig ist, das Phänomen der Unternehmensgründung differenzierter zu betrachten.

Diese Teilstudie ist folgendermaßen strukturiert. Im nächsten Abschnitt wird die langfristige Tendenz der Unternehmensgründungen auf Basis unterschiedlicher Datenquellen in Österreich dargestellt, um die Frage, ob Österreich zu wenige Gründungen hat, beantworten zu können. Abschnitt 3 gibt einen Überblick über die Determinanten von Unternehmensgründungen, -schließungen sowie Überlebensraten neu gegründeter Unternehmen. Ziel ist festzustellen, ob die oft kolportierte Feststellung, dass in Österreich Unternehmen eine sehr viel höhere Überlebensrate aufweisen als in anderen Ländern, den Tatsachen entspricht. In Abschnitt 4 wird die Beschäftigungswirkung von Unternehmensgründungen und schnell wachsender Unternehmen für die Zeiträume zwischen 1995-2000 und 2000-2005 untersucht. In Abschnitt 5 werden die Implikationen der empirischen Evidenz für die Gründungspolitik diskutiert. Die wirtschaftspolitischen Schlussfolgerungen müssen sich insbesondere daran messen, welche Anreize gesetzt werden, denn letztlich bestimmen diese auch die Struktur der Gründungen. In Abschnitt 6 werden die wirtschaftspolitischen Maßnahmen im Detail diskutiert.

## **2. Unternehmensgründungen und Selbständigkeit: Hat Österreich genug Gründungen?**

Dass Unternehmensgründungspolitik heute in allen Industrieländern hoch im Kurs steht, hängt mit der wirtschaftlichen und technologischen Entwicklung zusammen. Im Global Entrepreneurship Report (Acs et al., 2005, Minniti et al., 2006) wird argumentiert, dass es einen engen Zusammenhang zwischen der Bereitschaft, Unternehmen zu gründen und der wirtschaftlichen Entwicklung gibt. Laut Global Entrepreneurship Report lässt sich der Zusammenhang zwischen Unternehmensgründungen<sup>2)</sup> und Volkseinkommen durch einen U-förmigen Verlauf beschrieben. Länder mit einem geringen Volkseinkommen weisen demnach eine hohe Intensität von potentiellen Unternehmensgründungen auf, weil Selbständigkeit primär der Existenzsicherung dient (insbesondere auch im landwirtschaftlichen Bereich). Weil im Laufe der wirtschaftlichen Entwicklung die Bedeutung des landwirtschaftlichen Sektors abnimmt, nimmt auch die Notwendigkeit einer selbständigen Tätigkeit ab. Unternehmen werden weniger aus "Not" gegründet um die Existenz zu sichern, als um Möglichkeiten zu nutzen. Die Unternehmensanzahl

---

überlebenden neu gegründeten Unternehmen schneller wachsen als bereits bestehende Unternehmen (Sutton, 1997, Santarelli et al., 2005). Der Wettbewerb führt zur Schließung von "schlechten" und zum Wachstum von "guten" Unternehmen.

<sup>2)</sup> Im Global Entrepreneurship Report wird über eine repräsentative Umfrage ein Indikator für Vorgründungs- und Gründungsaktivitäten erstellt, der dem Anteil jener Personen an der Erwerbsbevölkerung entspricht, die in einem Jahr Schritte unternommen haben, um ein Unternehmen zu gründen oder bereits gegründet haben (Sammer – Schneider, 2005).

und die Gründungsdynamik sinken. Länder mit hohem Einkommen haben dann wieder eine ansteigende Tendenz zur Unternehmensgründung. Dies wird durch den verstärkten Strukturwandel in einer Dienstleistungsgesellschaft und die besseren Möglichkeiten zu innovativen Gründungen erklärt.

Für Österreich lässt sich eine derartige Entwicklung ebenfalls nachvollziehen. Allerdings gibt es keinen repräsentativen Datensatz, um das Gründungsgeschehen darstellen zu können. Deshalb wird im Folgenden die langfristige Dynamik in Österreich auf Basis von drei Datenquellen nachgezeichnet:

1. Die erste Datenquelle ist die Mitgliederstatistik und die darauf aufbauende Gründungsstatistik der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ). Diese Datensätze umfassen Einzelunternehmer und Kapitalgesellschaften, allerdings nur für die Branchen, die eine Pflichtmitgliedschaft bei der Wirtschaftskammer erfordern. Somit ist ein Nachteil dieses Datensatzes, dass nicht alle Neugründungen erfasst werden. Weil dieser Datensatz auf der Branchengliederung der Kammerstatistik beruht, ist eine Verknüpfung mit der amtlichen Statistik und auch zu den anderen Datensätzen nur schwer möglich.
2. Die zweite Datenquelle ist die WIFO-Schätzung der Kopfanzahl der Selbständigen. Bei dieser Schätzung stammen die Eckwerte aus den Volkszählungen und die Fortschreibung zwischen den Eckwerten orientiert sich am Mikrozensus und den Meldungen bei den Sozialversicherungsanstalten und der Wirtschaftskammer (Biffi, 1999). Im Gegensatz zur Mitgliederstatistik der Wirtschaftskammer und dem Individualdatensatz des Hauptverbands werden in dieser Datenquelle keine Kapitalgesellschaften berücksichtigt, so dass die Selbständigenzahlen nur unvollständig die Unternehmenszahl wiedergeben.
3. Die dritte Datenquelle ist der anonymisierte Individualdatensatz des Hauptverbands der österreichischen Sozialversicherungsträger (Details zum Datensatz und zu seiner Aufbereitung sind in Appendix A zu finden). In diesem Datensatz werden Arbeitgeber identifiziert. Selbständige und Unternehmen ohne unselbständig Beschäftigte können nicht berücksichtigt werden. Daher sprechen wir im Folgenden auch von *Beschäftigterbetrieben*. Dieser Unternehmensbegriff steht im Gegensatz zur Gründungs- oder Mitgliedsstatistik der Wirtschaftskammer, welche auch Selbständige erfasst, die keine unselbständigen Beschäftigte haben. Allerdings hat dieser Datensatz den Vorteil, dass Untersuchungen der Beschäftigungswirkung von Gründungen gemacht werden können, und dass die Ergebnisse international vergleichbar sind.

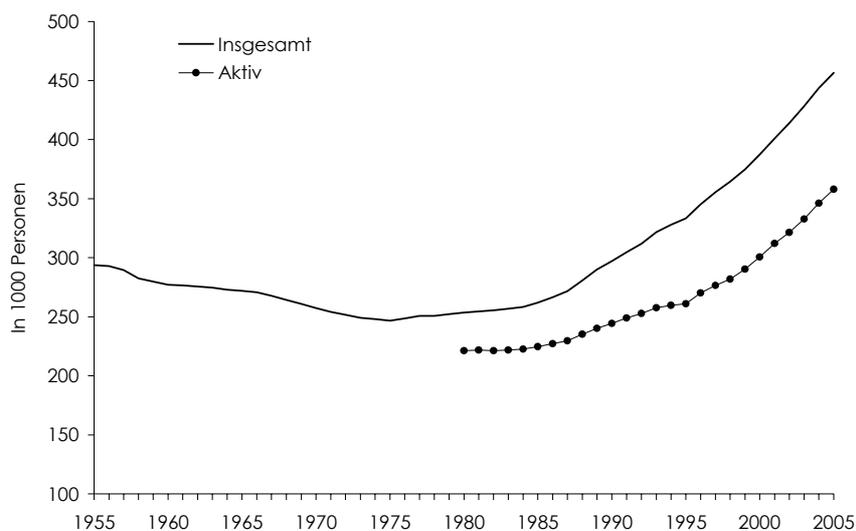
Um die Unterschiede zwischen den Datensätzen in Perspektive zu setzen, haben *Huber et al.* (2002) im Rahmen einer Studie für die Stadt Wien für das Jahr 1998 die Gründungsdaten der Wirtschaftskammer- und die Hauptverbandsstatistik verglichen. Nach ihren Ergebnissen haben 5% der Unternehmen die Beschäftigerfunktion vor der Anmeldung der Wirtschaftskammer aufgenommen, 14% im selben Jahr, 4% im Folgejahr und weitere 2% in den beiden Jahren danach. 78% der Betriebe haben bis Mitte 2001 noch keine Beschäftigerfunktion aufge-

nommen. Diese Ergebnisse machen deutlich, dass die Niveaus an Unternehmensgründungen und Unternehmen zwischen diesen Datensätze nicht vergleichbar sind.

## 2.1 Langfristige Tendenzen

Wir beginnen mit den Mitgliedsdaten der Wirtschaftskammer. Abbildung 1 zeigt den Bestand an Wirtschaftskammermitgliedern 1955-2005. Diese Zahlen enthalten allerdings auch Doppelmitgliedschaften, d. h. Unternehmen, die mehrere Gewerbeberechtigungen besitzen, und zum Teil auch ruhende Mitgliedschaften, d. h. nicht aktive Unternehmen. Die Tendenz der Mitgliedszahlen der Wirtschaftskammer ist eindeutig. Die Mitgliedschaften insgesamt entwickelten sich von knapp unter 300.000 im Jahr 1955 bis Mitte der siebziger Jahre rückläufig und erreichten 1974 den Tiefstand von knapp unter 250.000. Seit Mitte der siebziger Jahre steigt die Zahl der Kammermitglieder wieder. Sie erreichte im Jahr 2005 mit über 450.000 Kammermitgliedern einen neuen Höchststand. Ähnliches gilt auch für die aktiven Mitgliedschaften, diese wuchsen kontinuierlich von einem Stand von ca. 225.000 im Jahr 1980 bis auf knapp über 350.000 im Jahr 2005.

Abbildung 1: Wirtschaftskammermitglieder 1955-2005

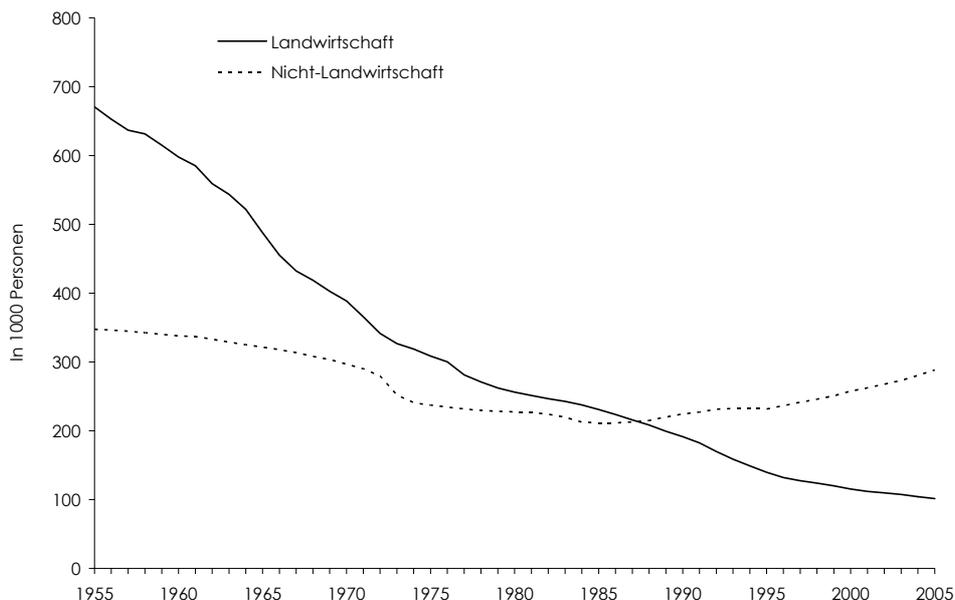


Q: Wirtschaftskammer Österreich.

Ein ähnlicher Anstieg der Unternehmensfunktion zeigt sich auch in den Selbständigenquoten. Abbildung 2 zeigt die Entwicklung der Selbständigen im landwirtschaftlichen und nicht-landwirtschaftlichen Sektor für Österreich für den Zeitraum 1955 bis 2005 auf Basis nationaler Daten. Seit 1955 hat sich die Selbständigenquote in Österreich erheblich reduziert, diese Reduktion ist aber vor allem auf den Rückgang im landwirtschaftlichen Bereich zurückzuführen. In der Landwirtschaft haben sich die Selbständigen von 670.800 im Jahr 1955 auf 101.600 Selbst-

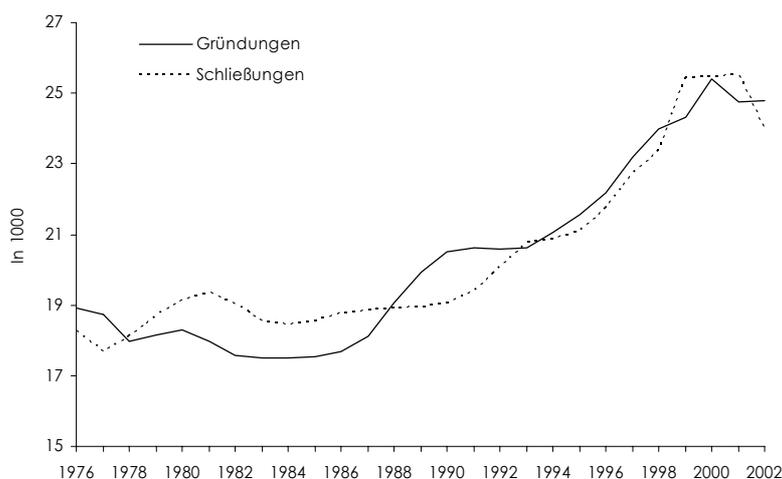
ständige im Jahr 2005 verringert. Im nichtlandwirtschaftlichen Bereich arbeiteten 1955 374.500 Selbständige. Diese Zahl hat sich bis 1985 und 1986 auf 211.300 reduziert und ist in der Folge wieder auf 288.400 im Jahr 2005 angestiegen. Wie aus Abbildung 2 ersichtlich, zeigt der Trend für Unselbständige in der Nichtlandwirtschaft seit 1986 deutlich nach oben.

Abbildung 2: Entwicklung von Selbständigen in der Landwirtschaft und der Nichtlandwirtschaft



Q: WIFO.

Abbildung 3: Unternehmensgründungen und -schließungen laut Hauptverband der Österreichischen Sozialversicherungen, ohne staatlichen Bereich



Q: WIFO. – Anmerkung: Gleitender Dreijahresdurchschnitt.

### *Kasten 1: Der Zusammenhang zwischen Gründungs- und Schließungsraten*

Von Geroski (1995) wurde eine hohe Korrelation von Gründungen und Schließungen als stilisierter Fakt des Unternehmensgründungsgeschehens bezeichnet. Abbildung 4 zeigt den Zusammenhang zwischen Gründungen und Schließungen von Beschäftigterbetrieben über Sektoren hinweg. Der Korrelationskoeffizient beträgt 0,78 und ist statistisch signifikant. Die hohe positive Korrelation impliziert, dass Sektoren mit einer hohen Gründungsintensität auch eine hohe Schließungsintensität haben. Der Umschlag von Unternehmen innerhalb der Sektoren dominiert den Umschlag von Unternehmen zwischen Sektoren. Dies bedeutet, dass Gründungen erst in zweiter Linie den Strukturwandel zwischen Sektoren bestimmen, in erster Linie wirken sie auf den Strukturwandel innerhalb von Sektoren. Die unterschiedlichen Gründungs- und Schließungsquoten in den Sektoren können durch sektorspezifische Faktoren wie versunkene Kosten und anderen Ein- und Austrittsbarrieren erklärt werden.

Dies gilt natürlich zu einem geringeren Maß für die Ausreißer, welche die höchsten und niedrigsten Gründungs- und Schließungsquoten aufweisen. Die geringsten Gründungsquoten haben die ÖNACE-Abteilungen Ledererzeugung und -verarbeitung (3,8) und die Herstellung von Nahrungs- und Genussmitteln und Getränken (3,8), während die höchsten Gründungsquoten in den ÖNACE-Abteilungen Nachrichtenübermittlung (20,7) und Datenverarbeitung und Datenbanken (20,7) beobachtet werden. Die geringsten Schließungsquoten weisen die Wasserversorgung (5,4), das Kreditwesen (5,6) sowie die Energieversorgung (5,6) auf, während die höchsten Schließungsquoten in den ÖNACE-Abteilungen Kohlenbergbau und Torfgewinnung (19,4) und Erdöl- und Erdgasabbau (23,0) registriert werden. .

Diese ÖNACE-Abteilungen weisen zum Teil auch die größten Differenzen zwischen Gründungs- und Schließungsquoten auf. Diese Differenz gibt Aufschluss über die Bestandsveränderung von Beschäftigterbetrieben. In den ÖNACE-Abteilungen Kohlenbergbau und Torfgewinnung (-9,4), Herstellung von Bekleidung (-6,7) und Erdöl- und Erdgasabbau (-5,1) überwiegen die Schließungen deutlich, während in den Abteilungen Datenverarbeitung und Datenbanken (+5,9), mit dem Kredit- und Versicherungswesen verbundene Dienstleistungen (+5,3) und Nachrichtenübermittlung (+4,1) die Gründungsquoten deutlich über den Schließungsquoten liegen. Zum Vergleich, der ungewichtete Mittelwert und der Median liegen bei -0,8 und -0,7<sup>1)</sup>.

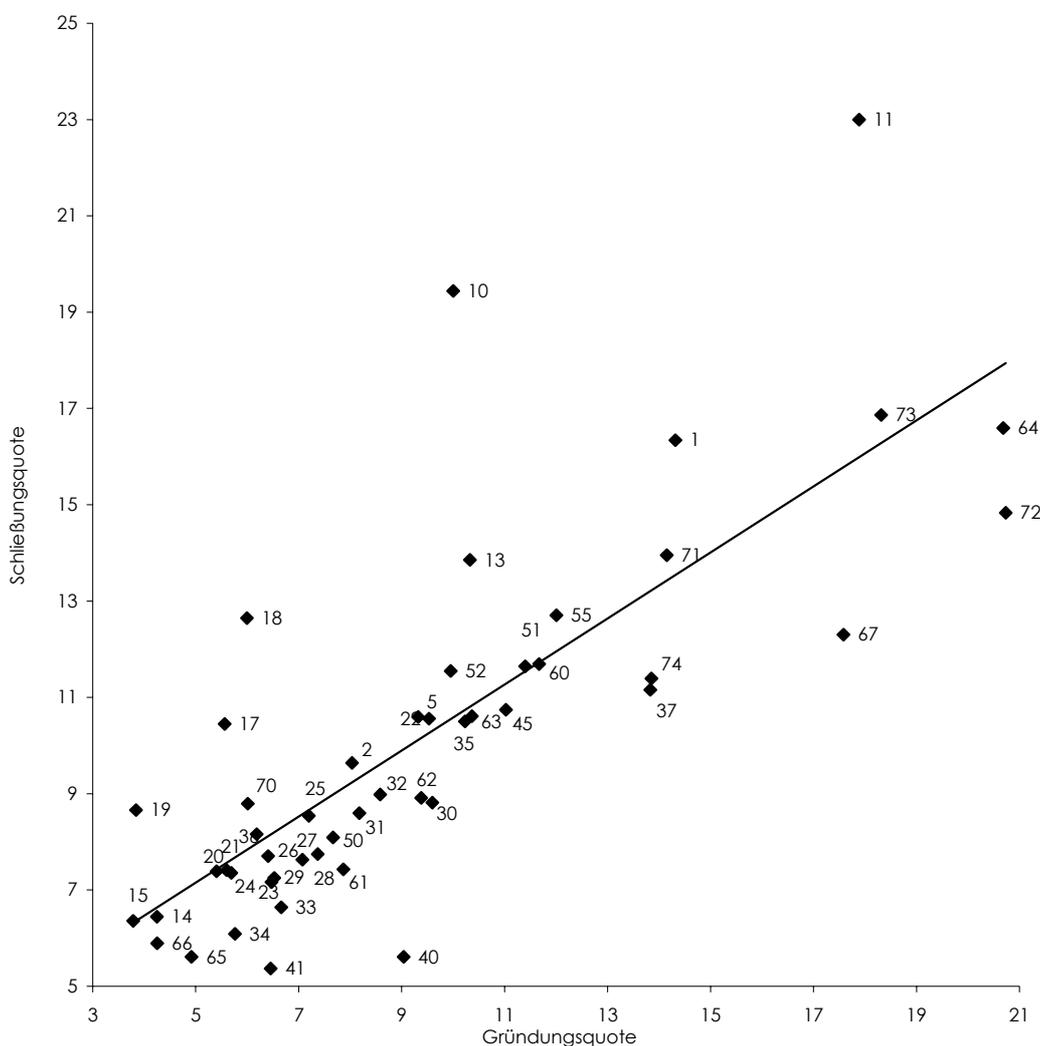
Eine wirtschaftspolitische Konsequenz des engen Zusammenhangs zwischen Gründungs- und Schließungsquoten ist, dass die Gründungsintensität als einzige Kennzahl zum Gründungsgeschehen nicht ausreicht, um die Dynamik und Entwicklung der Unternehmensgründungen einschätzen zu können. Eine hohe Gründungsintensität kann mit einer hohen Schließungsintensität einhergehen.

---

<sup>1)</sup> Allerdings hat sich der Bestand an Beschäftigterbetrieben zwischen 1995 und 2004 um 5.195 erhöht.

Die Dynamik der Beschäftigerbetriebsgründungen und -schließungen laut Hauptverband der Österreichischen Sozialversicherungsträger ist konsistent mit dem langfristigen Muster der Wirtschaftskammermitgliedschaften und der Selbständigenquote. Seit Ende der achtziger Jahre lässt sich in diesem Datensatz ein deutliches Ansteigen der Gründungs- und Schließungsdynamik feststellen, was zeigt, dass Gründungen und Schließungen von Beschäftigerbetrieben hoch miteinander korreliert sind (vgl. Kasten 1).

Abbildung 4: Korrelation von Gründungs- und Schließungsquoten über ÖNACE-Abteilungen Durchschnitts über die Periode 1995 bis 2004



Q: WIFO-INDI-DV.

Übersicht 1: Anzahl der selbständig Beschäftigten, Kammermitglieder und Beschäftigterbetriebe 1995-2004

	Selbständige		Gesamt	Kammermitglieder	Beschäftigterbetriebe
	Landwirtschaft	Nicht Landwirtschaft			
1995	139.700	231.600	371.300	259.700	239.505
1996	132.000	236.400	368.400	260.947	242.199
1997	127.500	241.400	368.900	270.156	244.636
1998	123.800	246.100	369.900	276.410	248.321
1999	120.100	250.800	370.900	281.926	249.543
2000	115.100	257.700	372.800	290.298	249.731
2001	111.800	262.500	374.300	300.613	254.372
2002	110.000	267.700	377.700	312.018	247.430
2003	107.500	273.200	380.700	321.378	246.288
2004	104.300	280.400	384.700	332.624	244.700
1995	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1996	94,5	102,1	99,2	100,5	101,1
1997	91,3	104,2	99,4	104,0	102,1
1998	88,6	106,3	99,6	106,4	103,7
1999	86,0	108,3	99,9	108,6	104,2
2000	82,4	111,3	100,4	111,8	104,3
2001	80,0	113,3	100,8	115,8	106,2
2002	78,7	115,6	101,7	120,1	103,3
2003	77,0	118,0	102,5	123,7	102,8
2004	74,7	121,1	103,6	128,1	102,2

Q: WIFO, WKÖ, Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger, WIFO-INDI-DV.

Während die unterschiedlichen Datensätze langfristig ähnliche Tendenzen aufweisen und ein konsistentes Bild ergeben, liefern sie im Detail unterschiedliche Informationen hinsichtlich des Gründungsgeschehens. So ergeben sich bereits hinsichtlich der Anzahl der Unternehmen recht unterschiedliche Zahlen. Laut Selbständigenzahlen des WIFO waren im Jahr 2004 rund 385.000 Personen in Österreich selbständig beschäftigt, die Statistik der Wirtschaftskammer weist etwa 333.000 Kammermitglieder aus, und im Hauptverbandsdatensatz waren 245.000 Beschäftigterbetriebe registriert (vgl. Übersicht 1). Diese Unterschiede erklären sich zum Teil aus Unterschieden in den Datenquellen und der Abgrenzung des Unternehmensbegriffs in diesen verschiedenen Statistiken:

1. In den Selbständigenzahlen und im Hauptverbandsdatensatz werden auch jene Branchen erfasst, die keine Wirtschaftskammermitgliedschaft begründen, somit in der Wirtschaftskammerstatistik nicht aufscheinen, dies betrifft sowohl landwirtschaftliche Betriebe als auch Berufe, die in anderen Kammern organisiert sind.
2. Es gibt es immer wieder Betriebe, die erst nach Aufnahme einer Beschäftigerfunktion bei der Kammer melden. Dies entsteht zum Beispiel, wenn sich Unternehmerinnen und Unternehmer über die Notwendigkeit einer solchen Anmeldung im Unklaren sind (Huber et al., 2002).

3. Weiters zeigen unsere Untersuchungen (siehe unten), dass sehr viele Beschäftigterbetriebe (etwa 16% der Neugründungen) binnen des ersten Jahres wieder geschlossen werden. Insbesondere werden Neugründungen, die innerhalb des 1. Halbjahres als "ruhend" gemeldet werden, von der Wirtschaftskammergründungsstatistik nicht berücksichtigt.
4. Die unklare Abgrenzung zwischen Betriebs- und Unternehmenskonzept kann Verzerrungen bedingen, da mehr Betriebe als Unternehmen "gegründet" werden.

Die Gesamttendenz deutet auf einen deutlichen Anstieg der Zahl der Unternehmen in Österreich hin. Übersicht 1 zeigt, dass die Zahl der Unternehmen (ohne Landwirtschaft) nach allen drei Datensätzen seit dem Jahr 1995 im Steigen ist. Die Abschätzungen dieses Anstiegs unterscheiden sich zwischen den Datensätzen deutlich. Der stärkste Anstieg in den Unternehmenszahlen wurde in der Kammerstatistik mit 28,1% registriert, der geringste mit 2,2% in der Statistik des Hauptverbandes der Sozialversicherungsträger.

Ähnliches gilt auch für die Zahl der Unternehmensgründungen, die nach verschiedenen Datensätzen sehr unterschiedliche Niveaus haben, aber gemeinsame Tendenzen aufweisen. So zeigt Übersicht 2, dass die Neuanmeldungen bei der Wirtschaftskammer zuletzt 29.700 Unternehmen betragen und die Zahl der neu gegründeten Beschäftigterbetriebe bei 27.500 lag. Gleichzeitig zeigt die Evidenz auch, dass gerade in den konjunkturell schwierigeren Jahren seit 2001 die steigende Zahl an neu gegründeten Unternehmen mit dem noch stärkeren Anstieg in der Zahl der Schließungen nicht Schritt halten konnte und es Netto – zumindest laut Selbständigenstatistik und Hauptverband – zu einem Rückgang in der Zahl der selbständig Beschäftigten, aber auch in der Zahl der Beschäftigterbetriebe kam. Aus wirtschaftspolitischer Sicht sind diese Ergebnisse von Bedeutung, da sie zeigen, dass die Entwicklung von Netto-gründungsquoten von der konjunkturellen Lage nicht unabhängig ist.

*Übersicht 2: Anzahl der Neuaufnahmen selbständiger Beschäftigung, Neugründungen laut Kammermitgliederstatistik sowie laut Hauptverband 1995-2004*

	Zahl		Gründungsquoten	
	Kammermitglieder	Beschäftigterbetriebe	Kammermitglieder	Beschäftigterbetriebe
1995	14.161	23.632	5,5	9,9
1996	19.843	23.242	7,6	9,6
1997	21.706	24.508	8,0	10,0
1998	19.722	26.790	7,1	10,8
1999	21.954	27.134	7,8	10,9
2000	23.762	26.751	8,2	10,7
2001	26.035	31.978	8,7	12,6
2002	25.828	25.814	8,3	10,4
2003	28.322	26.788	8,8	10,9
2004	29.740	27.516	8,9	11,2

Q: Statistik Austria, WKÖ, Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger, WIFO-INDI-DV.

## 2.2 Die Struktur der Gründungen und Schließungen

Abgesehen von der Entwicklung geben diese verschiedenen Datensätze auch Auskunft über die Struktur der Gründungen. So zeigt sich zum Beispiel im Datensatz der Wirtschaftskammer, dass ein Großteil des Gründungsbooms der späten neunziger und zweitausender Jahre auf Gründungen von nicht protokollierten Einzelfirmen zurückgeht (siehe Übersicht 3). Während nicht protokollierte Einzelfirmen im Jahr 1995 noch 68% der gesamten Neugründungen laut Wirtschaftskammer ausmachten, waren es im Jahr 2005 bereits 81,6% der Neugründungen, die dieser Rechtsform angehörten.

Übersicht 3: Gründungen nach Rechtsform

	1995	2000	2005	2000	2005
		Anteile in %		1995 = 100	
Einzelfirma (nicht protokolliert)	68,0	77,0	81,6	189,9	268,0
GesmbH	22,4	12,7	11,0	95,6	110,3
KEG, GesmbH & Co KEG	2,3	4,8	3,7	346,1	349,7
OEG	3,0	3,6	2,3	200,2	170,0
KG, GesmbH & Co KG	1,4	0,7	0,3	80,9	49,5
Verein	0,9	0,4	0,4	78,7	106,3
AG	0,2	0,2	0,1	175,8	81,8
Protokollierte Einzelfirma	0,2	0,1	0,0	92,0	56,0
OHG	0,2	0,1	0,0	81,5	48,1
Sonstige Rechtsformen	1,4	0,3	0,5	35,6	73,7

Q: WKÖ.

Übersicht 4: Die Struktur von Gründungen und Schließungen von Beschäftigterbetrieben 1999-2004

	Gründungen		Schließungen		Bestand	
	1995-2000	2000-2004	1995-1999	2000-2004	1995-1999	2000-2004
Anteile von Gründungen und Schließungen						
Sachgütererzeugung	15,0	11,4	15,8	13,2	17,7	16,5
Dienstleistungen	82,9	78,8	81,1	77,8	78,5	78,9
Nicht zugeordnet	2,1	9,8	3,2	9,0	3,8	4,6
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Gründungs- und Schließungsraten						
Sachgütererzeugung	8,6	7,7	8,6	9,5	0,1	- 1,8
Dienstleistungen	10,8	11,2	10,0	11,8	0,8	- 0,6
Nicht zugeordnet	5,7	23,9	8,1	23,4	- 2,4	0,5
Gesamt	10,2	11,2	9,7	12,0	0,6	- 0,8

Q: WIFO-INDI-DV. – Beschäftigterbetriebe ohne Branchenzuordnung.

Übersicht 4 gibt die Anteile bzw. Gründungs- und Schließungsraten auf Basis des Hauptverbandsdatensatzes wieder. Ungefähr 78 bis 80% der Gründungen und Schließungen spielen

sich im Dienstleistungsbereich ab, weitere 11% bis 15% in der Sachgüterzeugung. Die Gründungs- und Schließungsdynamik ist im Sachgüterzeugenden Bereich geringer als im Dienstleistungsbereich. Dies kann durch die höheren Mobilitätsbarrieren in der Sachgüterzeugung erklärt werden. Aus einer industrieökonomischen Perspektive sind diese Muster nicht überraschend, werden doch in dieser Literatur industriespezifische Faktoren (industriespezifische Nachfrageentwicklung, Konzentration, versunkenen Kosten) als wichtige Determinanten von Gründungs-, Schließungs- und Überlebensraten betrachtet. Die grundlegende Argumentation für die Wichtigkeit von versunkenen Kosten ist, dass sie die Kosten sowohl eines Eintritts als auch eines Austritts erhöhen. Demnach sollten Industrien mit hohen versunkenen Kosten niedrige Ein- und Austrittsraten und umgekehrt, solche mit niedrigen versunkenen Kosten hohe Ein- und Austrittsraten aufweisen<sup>3)</sup>.

### 2.3 Selbständigenquoten im internationalen Vergleich

Übersicht 5 gibt Aufschluss über die Selbständigenquoten in den OECD Ländern. Die Entwicklung zwischen den Ländern ist uneinheitlich. Dies mag, wie *Blanchflower* (2004) anmerkt, auch auf die Unzuverlässigkeit der Datengrundlagen zurückzuführen sein. Allerdings gibt es keine bessere Datenquelle für internationale Vergleiche. Übersicht 5 zeigt, dass die Variation von Selbständigenquoten sehr groß ist. Die Selbständigenquoten haben eine Bandbreite von 6,7% in Luxemburg bis hin zu 30,2% in Griechenland. Die Selbständigenquoten sind in der Regel größer in vergleichsweise ärmeren Ländern wie Griechenland, Türkei, Mexiko oder Portugal. Im Zeitraum zwischen 1994 bis 2004 sind die Selbständigenquoten in den meisten Ländern gesunken. Ausnahmen sind die Tschechische Republik, Deutschland, Italien, die Niederlande, Österreich, die Schweiz und Südkorea. Österreich steigerte die Selbständigenquote zwischen 1994 und 2004 von 10,4% auf 11,7% der Gesamtbeschäftigung. Das Niveau ist aber unter dem EU und OECD Durchschnitt. Allerdings ist das Niveau nicht sehr aussagekräftig. Die Vereinigten Staaten, die oft als die am meisten unternehmerische Volkswirtschaft bezeichnet werden, haben mit 7,4% im Jahr 2004 eine sehr niedrige Selbständigenquote, während Griechenland, Italien, Portugal und die Türkei eine sehr hohe aufweisen. Dieser Vergleich zeigt, dass Selbständigenquoten allein kein guter Indikator für das Unternehmertum eines Landes sind. *Herekson* (2005) betont, dass die meisten Selbständigen keine Wachstumsambitionen haben. Daher sind Veränderungen in Selbständigenquoten nicht als Indikator für unterneh-

---

<sup>3)</sup> In der Literatur wird zudem zwischen materiellen und immateriellen versunkenen Kosten unterschieden: materielle beinhalten Kapitalgüter, während immaterielle Werbeausgaben bzw. Komplexitäten des Produktionsprozesses umfassen. *Hölzl* (2005) untersuchte empirisch die Wirkung von versunkenen Kosten auf Ein- und Austrittsdynamik von Unternehmen in der österreichischen Industrie unter Berücksichtigung zusätzlicher Kontrollvariablen wie Wachstum einer Industrie, Profite, Import- und Exportdynamik sowie durchschnittlich effiziente Betriebsgröße. Die Ergebnisse zeigen, dass versunkene Kosten wichtige Determinanten der Industriedynamik darstellen. Versunkene Kapitalkosten sowie immaterielle versunkene Kosten, wie sektorbezogenes Wissen, goodwill und Organisationskapital eines Unternehmens, sind Mobilitätsbarrieren. Es wird ebenfalls gezeigt, dass die Exporttätigkeit erhebliche versunkene Kosten mit sich bringt. Exportwachstum wird primär von etablierten Firmen absorbiert, verringert dadurch deren Austrittswahrscheinlichkeit, hat daher kaum Einfluss auf Firmeneintritte.

merisches Handeln im Sinne des Gründens von neuen innovativen Unternehmen zu betrachten.

Übersicht 5: Selbständigenquoten für OECD Länder in Vergleich 1994 und 2004

	Anteil an der Gesamtbeschäftigung in %		
	1994	2004	Veränderung 2004 gg. 1994
Belgien	14,8	13,9	- 0,9
Tschechische Republik	10,1	16,2	6,1
Dänemark	8,4	7,8	- 0,5
Deutschland	9,1	10,8	1,6
Griechenland	34,4	30,2	- 4,2
Spanien	21,3	16,5	- 4,8
Frankreich	11,0	8,7	- 2,3
Irland	21,0	17,2	- 3,8
Italien	23,9	25,5	1,7
Luxemburg	8,4	6,7	- 1,6
Ungarn	16,2	13,7	- 2,5
Niederlande	10,9	11,0	0,1
Österreich	10,4	11,7	1,4
Polen	24,7	21,1	- 3,6
Portugal	25,3	24,2	- 1,1
Slowakei	-	11,8	-
Finnland	14,8	12,2	- 2,6
Schweden	10,6	9,6	- 1,0
Großbritannien	13,7	12,7	- 1,0
Türkei	29,5	28,7	- 0,8
Island	16,7	14,1	- 2,6
Norwegen	8,6	7,1	- 1,5
Schweiz	9,4	9,4	0,0
USA	8,6	7,4	- 1,1
Kanada	10,3	9,2	- 1,1
Australien	15,3	13,5	- 1,8
Neuseeland	19,8	18,6	- 1,3
Japan	12,3	10,4	- 2,0
Südkorea	27,1	27,1	0,0
Mexiko	31,7	29,6	- 2,1
EU 15	14,5	14,5	0,0
G7	11,1	10,2	- 0,9

Q: OECD in Figures (2005A).

## 2.4 Hat Österreich zu wenig Gründungen?

Die Frage ob Österreich zu wenig Gründungen hat, wie in der wirtschaftspolitischen Diskussion in Österreich oft behauptet, kann nicht endgültig beurteilt werden. Die Beurteilung hängt zu stark von den verwendeten Datengrundlagen ab. So kommen auf Basis einer Auswertung der Amadeus Datenbank für die Jahre 1997-2001 Fogel et al. (2006) zum Schluss, dass Österreich

eine der höchsten Gründungsraten in Europa hat. Diese Daten sind aber höchstwahrscheinlich auf die Besonderheit der Datenquelle zurückführbar und somit nicht repräsentativ. In starkem Gegensatz dazu stehen die Daten der Gründungsstatistik der Wirtschaftskammer Österreich. Diese legt mit ihren hohen Überlebensraten und im internationalen Vergleich geringen Gründungs- und Schließungsraten nahe, dass Österreich eine unterdurchschnittliche Unternehmensdynamik hat. Wird aber die Dynamik der Beschäftigterbetriebe laut Hauptverbandsdatenbank herangezogen, trifft dieser Befund nicht zu. Wenn die Gründungs- und Schließungsdaten der Beschäftigterbetriebe international verglichen werden, zeigt sich, dass Österreich durchaus über international vergleichbare Gründungs- und Schließungsraten verfügt. *Bartelsman et al. (2004)* zeigen, dass die Gründungs- und Schließungsdaten über die Industrieländer hinweg sehr ähnlich sind und die Unterschiede viel größer zwischen den Branchen als zwischen den Ländern sind. Die Selbständigenquote ist im internationalen Vergleich, wenn entwickelte Volkswirtschaften mit hohem Einkommen berücksichtigt werden, im Durchschnitt. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt auch der Global Entrepreneurship Report, der 2005 erstmals für Österreich veröffentlicht wurde (*Sammer – Schneider, 2005*). Ein internationaler Niveauvergleich von Gründungszahlen ist derzeit aufgrund der heterogenen und unvollständigen Datenlage (auch international) nicht möglich. In Zukunft sollte das Unternehmensregister der Statistik Austria, welches erst im Aufbau ist, internationale bzw. europäische Vergleiche auf Basis vergleichbarer Daten ermöglichen. Die verfügbare Evidenz legt insgesamt nahe, dass Österreich bei Gründungsaktivitäten ungefähr auf dem Niveau vergleichbarer Länder liegt, jedoch allenfalls im Mittelfeld. Diese Struktur der Gründungen legt allerdings nahe, dass viele der Gründungen eher traditionelle denn innovative Gründungen sind.

### Zusammenfassung

Auf Basis der österreichischen Datensätze zeigt sich, unabhängig von der Wahl des Datensatzes, dass sich die Anzahl der Unternehmensgründungen im letzten Jahrzehnt deutlich erhöht hat. Es ergibt sich insgesamt ein Bild einer sich langfristig verstärkenden Dynamik von Unternehmensgründungen für Österreich. Die Selbständigenquoten im nichtlandwirtschaftlichen Bereich steigen seit Mitte der achtziger Jahre an, für den selben Zeitraum lässt sich auch eine verstärkte Dynamik und Volatilität im Bereich der Gründungen und Schließungen von Beschäftigterbetrieben beobachten. Dies unterstreicht, dass Unternehmensgründungen heute ein sehr viel wichtigerer Prozess für die Dynamik der österreichischen Volkswirtschaft sind als vor 20 Jahren. Die verfügbare internationale Evidenz legt nahe, dass Österreich bei Gründungsaktivitäten nahe am Niveau vergleichbarer Länder liegt.

### 3. Überlebensraten und Wachstum von neu gegründeten Unternehmen in Österreich

Zentral für die Beurteilung von wirtschaftspolitischen Maßnahmen sind die Determinanten von Unternehmensgründungen und -schließungen sowie Überlebensraten von neu gegründeten Unternehmen. Für Österreich zeigt sich, dass Neugründungen in der Regel klein sind und einem hohen Austrittsrisiko ausgesetzt sind. Dies stimmt mit empirischen Untersuchungen für viele Länder überein, die das robuste Ergebnis zeigen, dass die meisten Neugründungen klein starten und klein enden. Geroski (1995) führt in seinem Überblick zur empirischen Literatur zu Unternehmensgründungen aus: 'entry appears to be relatively easy, but survival is not'. Dies kann in hochregulierten Bereichen allerdings umgekehrt sein.

Um Gründungen mit dem Wachstum von bestehenden Unternehmen in Relation zu setzen, beginnen wir mit einer Gegenüberstellung von Übertrittshäufigkeitsverteilungen zwischen Größenklassen für vier ausgewählte Sektoren für die Jahre zwischen 1999 und 2003, die in Übersicht 6 dargestellt ist. Die Übertrittshäufigkeit gibt an, wie viele Unternehmen, ausgedrückt in Prozent, von einer Größenklasse bzw. Gründung zwischen 2000 und 2003 in eine andere Größenklasse wechseln bzw. schließen. Die Übersicht zeigt, dass die meisten Gründungen klein sind. So zeigt sich in der Hochtechnologie-Industrie, dass 54,2% der Beschäftigterbetriebe, die zwischen 2000 und 2003 gegründet worden sind, Ende 2003 weniger als 4 Beschäftigte hatten und weitere 33,8% bereits wieder zugesperrt hatten (bzw. 2003 keinen unselbständigen Beschäftigten hatten). Nur ca. 6% der Neugründungen hatten 5 bis 9 Beschäftigte und gar nur 0,5% mehr als 249 Beschäftigte. Dieses Muster ist für die restliche Sachgütererzeugung, die wissensbasierten Dienstleistungen und auch für die weiteren Dienstleistungen sehr ähnlich, wobei im Dienstleistungsbereich die Wahrscheinlichkeit einer Schließung höher ist als im sachgütererzeugenden Bereich.

Insgesamt zeichnet Übersicht 6 ein Bild der relativen Stabilität von bestehenden Unternehmen. Für Unternehmen, die 1999 1 bis 4 Beschäftigte hatten, ist der wahrscheinlichste Zustand im Jahr 2003 ebenfalls 1 bis 4 Beschäftigte zu haben. Der zweitwahrscheinlichste Zustand ist, 2003 keinen Beschäftigten mehr zu haben bzw. die Tätigkeit eingestellt zu haben. Die Kategorie mit der größten Dynamik zwischen Größenklassen ist jene der Gründungen, allerdings dominieren hier auch kleine Unternehmen. Dieses Bild, welches eine Momentaufnahme darstellt, wird durch die Evolution der Größenverteilung der Gründungen für die Sachgütererzeugung und Dienstleistungen in Abbildung 5 bestätigt. In dieser Abbildung wurde die Information über alle Gründungen von Beschäftigterbetrieben über den Zeitraum zwischen 1978 und 2003 verwendet. Wie in Cabral – Mata (2003) ist die Größe durch den Logarithmus der Beschäftigung gemessen. In jeder Abbildung sind vier Verteilungen eingezeichnet:

1. Die Größenverteilung der Gründungen zum Zeitpunkt der Gründung,
2. die Größenverteilung der überlebenden Beschäftigterbetriebe nach 5 Jahren,

3. die Größenverteilung der überlebenden Beschäftigterbetriebe nach 10 Jahren, und
4. die Größenverteilung der Beschäftigterbetriebe, die 10 Jahre überlebt haben zum Zeitpunkt der Gründung.

Übersicht 6: Übertrittshäufigkeitsverteilung zwischen Größenklassen zwischen 1999 und 2003

		2003						Gesamt
		1-4	5-9	10-49	50-249	249-	Schließung	
High-Tech-Industrie <sup>1)</sup>								
	1-4	67,0	3,3	0,1	0,0	0,0	29,5	100,0
	5-9	20,4	53,0	13,3	0,7	0,0	12,6	100,0
1999	10-49	5,4	12,5	57,1	10,1	0,0	14,9	100,0
	50-249	0,7	0,0	7,5	82,9	2,7	6,2	100,0
	249-	0,0	0,0	2,0	10,0	84,0	4,0	100,0
	Gründung	54,2	6,0	2,5	3,0	0,5	33,8	100,0
		2003						
Weitere Industrie <sup>2)</sup>								
	1-4	64,3	2,8	0,2	0,0	0,0	32,7	100,0
	5-9	22,0	57,0	9,3	0,2	0,0	11,5	100,0
1999	10-49	4,2	12,4	64,1	6,4	0,0	12,9	100,0
	50-249	2,6	1,2	8,9	74,9	3,2	9,2	100,0
	249-	0,7	0,0	0,3	14,9	79,9	4,1	100,0
	Gründung	48,6	4,9	3,4	2,3	0,1	40,7	100,0
		2003						
Wissensbasierte Dienstleistungen <sup>3)</sup>								
	1-4	61,7	1,6	0,2	0,0	0,0	36,6	100,0
	5-9	18,6	59,7	10,3	0,5	0,0	10,8	100,0
1999	10-49	2,9	11,1	66,2	9,6	0,2	10,0	100,0
	50-249	2,6	0,7	10,4	76,4	3,2	6,9	100,0
	249-	4,4	0,0	0,2	8,4	86,2	0,8	100,0
	Gründung	49,4	2,2	1,3	0,6	0,2	46,3	100,0
		2003						
Weitere Dienstleistungen <sup>4)</sup>								
	1-4	57,9	2,3	0,2	0,0	0,0	39,6	100,0
	5-9	20,4	55,2	9,6	0,3	0,0	14,4	100,0
1999	10-49	3,9	14,5	62,3	6,2	0,1	13,0	100,0
	50-249	2,9	1,3	11,5	72,3	2,0	10,0	100,0
	249-	3,3	0,0	0,4	15,6	72,5	8,3	100,0
	Gründung	45,6	2,6	1,3	0,5	0,0	50,0	100,0

Anmerkungen: 1) Pharmazeutische Erzeugnisse (ISIC-Rev.2 2423), Büromaschinen, Computer (ISIC-Rev. 2 30), Radio- und Nachrichtentechnik (ISIC-Rev. 2 32), Medizinische und optische Geräte (ISIC-Rev. 2 331), Luft- und Raumfahrzeuge (ISIC-Rev. 2 353); 3). – 2) Insgesamt ohne High-tech Industrie). – 3) Nachrichtenübermittlung (ISIC-Rev. 2 72); Kredit- und Versicherungsgewerbe und unternehmensnahe Dienstleistungen (ISIC-Rev. 2 8); öffentliche und persönliche Dienstleistungen (ISIC-Rev. 2 9). – 4) Insgesamt ohne wissensbasierte Dienstleistungen).

Die Größenverteilungen sind normalisiert und damit unabhängig von der Anzahl der Beschäftigterbetriebe. Abbildung 5 zeigt, dass die meisten Beschäftigterbetriebe eher klein sind, die Verteilung ist extrem links-schief. Über die Zeit verändert sich die Verteilung, wird dabei etwas

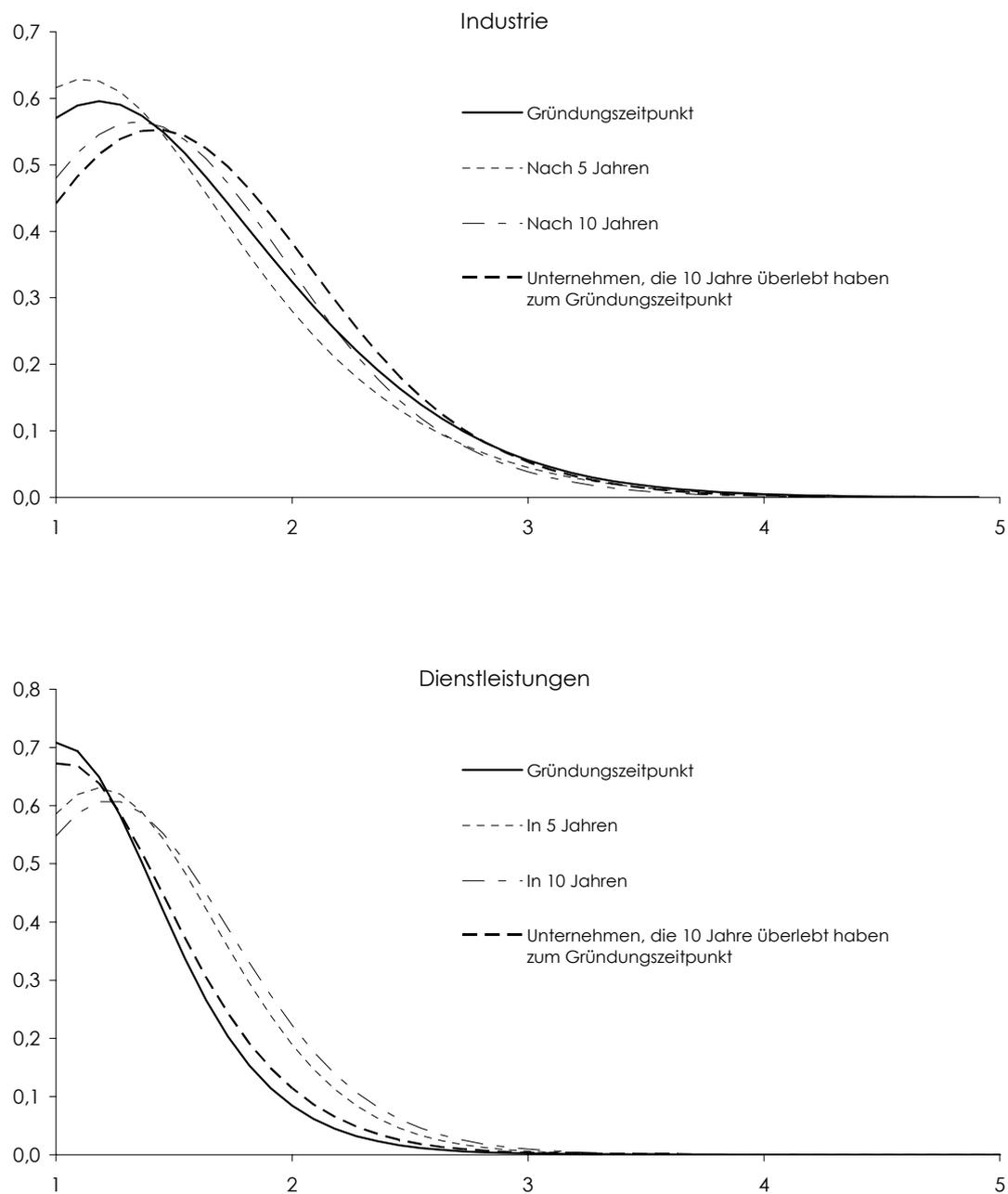
symmetrischer. Trotz dieser Veränderung bleibt die Verteilung auch nach 10 Jahren und später deutlich links-schief. Der Mittelwert verschiebt sich nach rechts, die durchschnittliche Beschäftigung von überlebenden Unternehmen wächst und die Größenverteilung wird flacher und symmetrischer. Die Varianz erhöht sich, d. h. einige der Beschäftigerbetriebe wachsen sehr viel schneller als andere.

Die Darstellung zeigt, dass überlebende Neugründungen besonders in den ersten Jahren nach der Gründung stark wachsen. Die Größenverteilung der Gründungen nach 5 Jahren ist viel ähnlicher der Größenverteilung nach 10 Jahren als jener zum Zeitpunkt der Gründung. Interessanterweise ist auch die Größenverteilung der Beschäftigerbetriebe, die 10 Jahre überlebt haben, zum Zeitpunkt ihrer Gründung sehr viel ähnlicher der Größenverteilung aller Gründungen zum Gründungszeitpunkt als die Größenverteilung zu späteren Zeitpunkten. Das heißt, erfolgreiche Unternehmen, die lange überleben, haben zu Beginn ihrer Lebenszeit ein starkes Beschäftigungswachstum, welches im Zeitablauf abflacht. Dennoch gibt es einen positiven Einfluss der Gründungsgröße auf das Überleben, der von *Kaniovski – Peneder (2006)* ökonomisch bestätigt wird.

Abbildung 5 zeigt, dass die Größenverteilung in der Sachgütererzeugung im Vergleich zu den Dienstleistungen durch eine größere Varianz und einen höheren Mittelwert gekennzeichnet ist, dies ist vor allem auf die höheren Kapitalkosten und somit höheren versunkenen Kosten in der Sachgütererzeugung zurückführbar. Die versunkenen Kosten haben auch Auswirkung auf die Überlebenswahrscheinlichkeiten von Neugründungen. So zeigen *Kaniovski – Peneder (2006)*, dass Beschäftigerbetriebe in Branchen mit erheblichen versunkenen Kosten höhere Überlebenswahrscheinlichkeiten haben. Das hängt damit zusammen, dass die Eintrittsbarrieren, die durch versunkene Kosten verursacht werden, auch als Filter für die Gründungen funktionieren.

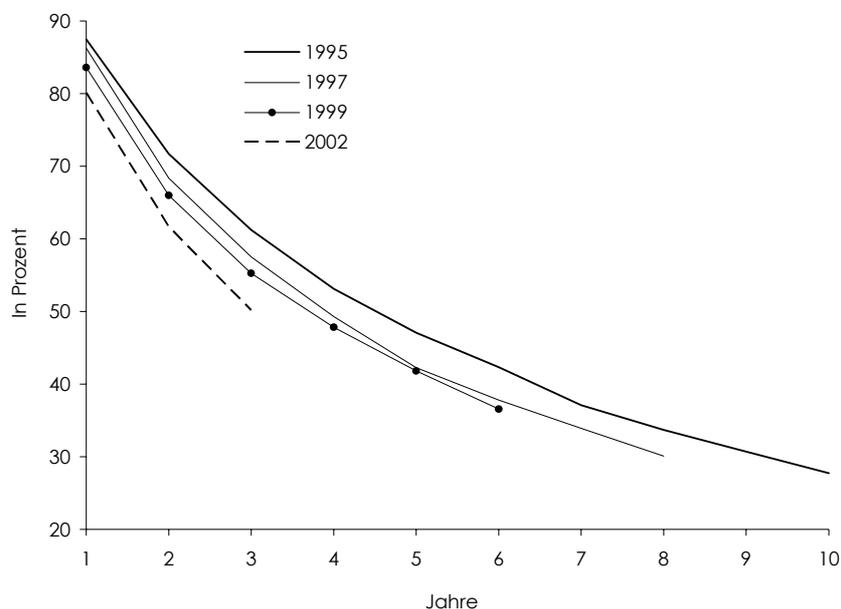
Die empirischen Überlebensraten nach Gründungskohorten von Beschäftigerbetrieben sind in Abbildung 6 dargestellt. Die Darstellung zeigt, dass im Durchschnitt ca. 15% der Gründungen das erste Jahr nicht überleben. Überleben ist definiert als jener Zustand, der dadurch endet, dass der Beschäftigerbetrieb keinen Beschäftigten mehr hat und auch zu keinem zukünftigen beobachtbaren Zeitpunkt. Die Überlebensraten sind fallend, so überleben nach zwei Jahren noch ca. 65%, nach 3 Jahren noch ca. 55%, nach 4 Jahren ca. 50%, nach 5 Jahren ca. 45% und nach 6 Jahren ca. 40% der Neugründungen. Auffallend ist, dass die Überlebensraten nach einem Jahr für die rezenteren Kohorten immer stärker absinken: Während die Überlebensrate im ersten Jahr 1995 noch bei 87% gelegen ist, lag sie 2002 bei ca. 80%. Darüber hinaus sind die Überlebenskurven der Kohorten im Zeitablauf auch leicht steiler geworden.

Abbildung 5: Gründungsgrößenverteilungsdynamiken in der Sachgütererzeugung und bei Dienstleistungen für Beschäftigterbetriebe mit mehr als einem Beschäftigten zwischen 1978 und 2003



Q: Kaniovski – Peneder (2006). – Anmerkungen: Betriebsgröße ist gemessen in 10er Logarithmen. Daher ist 0 gleich 1 Beschäftigten, 1 ist gleich 10 Beschäftigten, 2 ist 100 Beschäftigte, 3 ist 1.000 Beschäftigte und 4 ist gleich 10.000 Beschäftigte.

Abbildung 6: Überlebensraten nach Gründungskohorten von Beschäftigerbetrieben 1995 bis 2002



Q: WIFO-INDI-DV.

Diese Daten unterscheiden sich von den erheblich höheren Überlebensraten der Gründungsstatistik der WKÖ (Hauth, 2001, WKÖ, 2006). Mögliche Ursachen dafür können sein:

1. Der unterschiedliche Unternehmensbegriff: der Hauptverband berücksichtigt nur Betriebe mit mindestens einem Beschäftigten, während die Gründungsstatistik der WKÖ im Wesentlichen auf ihrer Mitgliedsstatistik beruht. Dies kann auch Auswirkungen auf den Schließungszeitpunkt haben.
2. In der Gründungsstatistik der WKÖ werden Gründungen, die kürzer als ein Jahr bestanden haben, nicht berücksichtigt.
3. Die unterschiedliche Abdeckung der Unternehmensgründungen: die Gründungsstatistik der WKÖ umfasst nur Branchen, die eine Mitgliedschaft bei der WKÖ begründen.
4. Dass die Regulierung im Bereich der Branchen, die durch das Gewerbeamt abgedeckt sind, höher ist als in anderen Bereichen.

Insgesamt zeigen die Ergebnisse, dass die Unternehmensdynamik vor allem durch neue Unternehmen getragen wird. Bestehende Unternehmen sind sehr persistent in ihren Beschäftigungszahlen. Nur ein sehr kleiner Teil der Unternehmen kann als dynamisch eingestuft werden. Die meisten der kleinen Unternehmen in Österreich bleiben klein bis sie zusperrten. Dies zeigt, dass eine konsequente Wachstumsorientierung bzw. ein hohes Wachstumspotential bei den wenigsten Unternehmen vorhanden ist. Nur einige wenige Unternehmen wachsen

schnell, und dies insbesondere in ihrer Anfangsphase. Gleichzeitig ist es höchstwahrscheinlich so, dass für die meisten der nicht wachsenden Unternehmen ihr geringes Wachstum eher die Konsequenz ihrer Möglichkeiten (oder der Marktgröße) denn des Willens ist.

Im internationalen Vergleich zeigt *Spletzer* (2000) für die USA, dass etwa 24% der Unternehmen ihr erstes Jahr nicht überleben und nur knapp 57% der Unternehmen länger als drei Jahre bestehen. Dies zeigt, dass in Österreich die einjährigen Überlebensraten höher sind, aber die Überlebensrate nach drei Jahren ungefähr vergleichbar mit den USA ist. Auch die Untersuchungen für Europäische Länder kommen zu ähnlichen Ergebnissen (z. B. für Portugal: *Mata et al.*, 1995; für Schweden: *Persson*, 2000; für Großbritannien: *Hart – Oulton*, 1998). Die österreichischen Eintrittsraten sind im Durchschnitt, allerdings sind die Überlebensraten etwas höher. *Scarpetta et al.* (2002) und *Bartelsman et al.* (2004) zeigen, dass die post-entry Performance von Gründungen in den USA deutlich dynamischer ist als in den europäischen Ländern. Die überlebenden Unternehmen in den USA haben im Durchschnitt eine bis zu sechsmal höhere Wachstumsrate als jene in Europa. Die relative Stabilität der überlebenden Beschäftigterbetriebe in Österreich zeigt, dass Österreich Defizite im Bereich der post-entry Performance hat. *Bartelsman et al.* (2004) schließen aus ihrer Studie, dass die Gründungs- und Schließungsraten ziemlich ähnlich über die Industrieländer hinweg sind, aber dass sich die post-entry Performance stark zwischen Europa und den USA unterscheidet. Wachstumsbarrieren sind daher mittlerweile wichtiger als Eintrittsbarrieren.

#### Zusammenfassung

Die Überlebensraten von österreichischen Gründungen sind international durchaus vergleichbar, allerdings weisen österreichische Gründungen ein Defizit in der post-entry Performance auf. Dieser Befund einer mangelnden Wachstumsorientierung ist nicht auf Österreich beschränkt, sondern zeigt sich im Allgemeinen im Vergleich zu den USA.

## 4. Unternehmensgründungen, Gazellen, Arbeitsplatzschaffung und -zerstörung

Aus theoretischer Sicht hängt der Nettoeffekt von Unternehmensgründungen auf das Beschäftigungswachstum von dem Verhältnis der Produktivität neu gegründeter und alteingesessener Produzenten, der Stärke des Wettbewerbs und der Fähigkeit von Gründungen, neue und größere Absatzmärkte zu generieren, ab. Wir konzentrieren uns im Rahmen dieses Beitrags auf die folgenden Fragen:

1. Wie viel tragen neu gegründete Beschäftigterbetriebe zur Schaffung von neuen Beschäftigungsverhältnissen bei?
2. Welchen Beitrag leisten neu gegründete Unternehmen zum Umschlag an Beschäftigungsverhältnissen?

3. Welchen Beitrag leisten schnell wachsende Unternehmen (Gazellen) zur Schaffung von neuen Beschäftigungsverhältnissen?

Neuere Untersuchungen zu den Determinanten des Beschäftigungswachstums (siehe z. B. *Davis – Haltiwanger, 1999*) stellen dabei überwiegend auf Bestandsvergleiche auf Unternehmensebene ab, und betonen den permanenten Umschlag an Arbeitsplätzen, den Strukturwandel innerhalb einer Branche auslöst. Um die Heterogenität der betrieblichen Wachstumsprozesse in Österreich zu untersuchen, wurde dabei folgende Vorgehensweise gewählt:

- Zunächst wurden alle österreichischen Beschäftigterbetriebe ausgewählt, die innerhalb eines Jahres eine Beschäftigungszunahme verzeichneten und die Summe aller Beschäftigungsveränderungen in diesen Betrieben berechnet. Im Einklang mit der in der Literatur üblichen Bezeichnung (siehe dazu z. B. *Davis – Haltiwanger, 1999*) wird diese Zahl als Arbeitsplatzschaffung (Job Creation) bezeichnet.
- Anschließend wurden alle jene Beschäftigterbetriebe ausgewählt, die innerhalb eines Jahres Beschäftigtenrückgänge verzeichneten und die Summe aller in diesen Betrieben verlorenen Arbeitsplätze berechnet. Diese wird als Arbeitsplatzvernichtung (Job Destruction) bezeichnet.
- Die Summe aus Arbeitsplatzschaffung und -vernichtung minus der Nettobestandsveränderung ist der Arbeitsplatzumschlag (Job Reallocation). Diese letzte Kennzahl kann als Indikator für die Heterogenität betrieblicher Wachstumsprozesse interpretiert werden, da sie angibt, wie hoch der Brutto-Umschlag an Arbeitsplätzen ist.

Übersicht 7: Anteile der Neugründungen an ausgewählten Indikatoren im ersten Jahr nach Gründungskohorten

	Beschäftigung	Arbeitsplatzschaffung	Zugänge	Abgänge	Umschlag
1995	3,4	36,9	9,7	3,8	6,7
1996	3,0	33,7	8,9	3,6	6,2
1997	3,0	32,4	8,8	3,5	6,1
1998	3,5	31,9	9,7	3,9	6,8
1999	3,5	31,8	9,6	4,1	6,9
2000	3,3	28,8	9,0	3,9	6,5
2001	3,5	34,3	9,9	4,2	7,1
2002	3,0	31,3	8,9	3,9	6,3
2003	3,4	34,8	9,7	4,2	6,9
2004	4,6	39,2	12,0	4,9	8,5

Q: WIFO-INDI-DV.

Übersicht 7 zeigt die Anteile von Neugründungen an ausgewählten Arbeitsmarktindikatoren nach Gründungskohorten. Im Durchschnitt beschäftigen neu gegründete Unternehmen jährlich ca. 3,5% aller Beschäftigten in Österreich. Dass die Gründungen eher klein sind (vergleiche Übersicht 4), verdeutlicht der Vergleich mit den Eintrittsraten, die im Durchschnitt um die

10% betragen. Gründungen sind für ca. 35% der jährlich neu geschaffenen Arbeitsplätze verantwortlich, auf sie entfallen ca. 9,5% der jährlichen Zugänge in die Beschäftigung und ca. 4% der jährlichen Abgänge aus der Beschäftigung. Neugründungen sind für ca. 7% des gesamten Umschlags von Arbeitsplätzen verantwortlich. Diese Zahlen sind mit den Ergebnissen für andere Länder im Wesentlichen vergleichbar.

Um diese Ergebnisse in Perspektive zu setzen, werden in Übersicht 8 die Arbeitsplatzschaffung, Arbeitsplatzvernichtung und Nettoarbeitsplatzschaffung in Fünfjahreszeiträumen betrachtet. Dabei werden die bestehenden Beschäftigerbetriebe in zwei Gruppen geteilt. Die Top 5% (Gazellen) der arbeitsplatzschaffenden Unternehmen werden getrennt von den restlichen 95% der bestehenden Beschäftigerbetriebe betrachtet. Bei der Arbeitsplatzvernichtung werden ebenfalls die "Bottom" 5% der Arbeitsplätze vernichtenden Beschäftigerbetriebe von den weiteren Beschäftigerbetrieben unterschieden.

Es fällt auf, dass der Beitrag der Gründungen zur Arbeitsplatzschaffung – d. h. für den Fall von 1995 bis 2005 von jenen Unternehmen, die nach 1995, aber vor 2000 gegründet worden sind – außerordentlich wichtig ist, obwohl jene Gründungen, die den Stichtag nicht überleben, nicht berücksichtigt werden. So ist für die Periode von 1995 bis 2000 der Anteil der Gründungen an den insgesamt geschaffenen Arbeitsplätzen 52,23%. Unternehmen, die nach 1995 gegründet wurden, haben bis 2000 ca. 350.000 Arbeitsplätze geschaffen. Ähnliches gilt für die Periode 2000 bis 2005. In diesen fünf Jahren haben neue Unternehmen ca. 434.000 Arbeitsplätze neu geschaffen.

Die Aufspaltung der Arbeitsplatzschaffung von bestehenden Beschäftigerbetrieben in Top-5%-Performer nach dem Birch-Index (vgl. Kasten 2) und restliche überlebende Beschäftigerbetriebe zeigt, dass die Arbeitsplatzschaffung der bestehenden Unternehmen sehr stark konzentriert ist. Die Gazellen sind für 37,1% der neu geschaffenen Arbeitsplätze 1995 bis 2000 und für 32,4% im Zeitraum von 2000 bis 2005 verantwortlich, während die restlichen 95% der bestehenden Beschäftigerbetriebe nur für 10,6% (1995-2000) bzw. 9,7% (2000-2005) der neu geschaffenen Arbeitsplätze verantwortlich sind. Ähnlich sind auch die Ergebnisse für die Arbeitsplatzvernichtung. Hier dominieren die Schließungen und die "Bottom 5%" der arbeitsplatzvernichtenden Beschäftigerbetrieben. Die Schließungen sind im ersten Zeitraum (1995-2000) für 51,8% der vernichtenden Arbeitsplätze verantwortlich, im zweiten Zeitraum (2000-2005) für 64,15%. Diese Ergebnisse sind vergleichbar mit anderen Ländern (Storey, 1997, Spletzer, 2000, Schreyer, 2000) und zeigen deutlich, dass die Arbeitsmarktdynamik stark durch Gründungen und Schließungen, sowie durch wenige dynamische Unternehmen getrieben wird. Die meisten bestehenden Unternehmen wachsen nicht.

Die Arbeitsmarktdynamik ist sehr hoch, wenn man bedenkt, dass im Zeitraum zwischen 1995 bis 2005 670.209 Arbeitsplätze neu geschaffen, andererseits aber 617.736 Arbeitsplätze vernichtet wurden, was aber nur 52.473 zusätzliche Arbeitsplätze bedeutet (d. h. von den 670.209 neuen Arbeitsplätzen waren nur 7,8% zusätzliche Arbeitsplätze). Dabei sind die nach

1995 geschaffenen, aber vor 2005 wieder zerstörten Arbeitsplätze in dieser Bilanz nicht berücksichtigt.

Übersicht 8: Arbeitsplatzschaffung und -vernichtung 1995 bis 2000 und 2000 bis 2005

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

Q: WIFO-INDI-DV.

Für die Periode 2000 bis 2005 ist die Nettoveränderung noch ernüchternder. In diesem Zeitraum wurden 26.092 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen, das entspricht ca. 3,5% der neu geschaffenen Arbeitsplätze. Dies ist zum Teil darauf zurückführbar, dass die Wahl der 5-Jahresperioden nicht konjunkturneutral ist. Während 1995 und 2005 einen negativen Output gap aufweisen, weist das Jahr 2000 einen positiven Output gap auf. Dies deutet an, dass die Gründungs- und Schließungsaktivitäten von Konjunktur und Kapazitätsauslastung nicht unabhängig sind.

Andererseits zeigen die Ergebnisse auch, dass der direkte Link zwischen Unternehmenswachstum und gesamtwirtschaftlichem Beschäftigungswachstum relativ schwach ist<sup>4)</sup>. Ein großer Teil der Arbeitsplatzdynamik durch Gründungen führt nicht zu Nettoveränderungen in der Beschäftigung. Eine Erklärung dafür ist, dass in vielen Märkten, in welchen die Nachfrage exogen vorgegeben ist (z. B. nur lokal handelbare Dienstleistungen), die Gründung eines neuen Unternehmens vor allem dazu führen wird, dass dieselbe Nachfrage (derselbe Umsatz) auf mehr Unternehmen verteilt wird. Dies kann zu einer Schließung führen, insbesondere dann, wenn neu gegründete Unternehmen – wie in der empirischen Literatur oftmals gezeigt (siehe *Bartelsmann – Doms (2000)* für einen Überblick) – produktiver sind als die Alteingesessenen.

<sup>4)</sup> Diese Evidenz in Bezug auf mehr oder weniger vernachlässigbare direkte Beschäftigungseffekte von Gründungen wird auch von *Cincera – Galgau (2005)* bestätigt, die einen positiven Beitrag von Gründungen und Schließungen auf die Arbeitsproduktivität und Wachstum feststellen (vgl. dazu auch *OECD, 2003A*).

Ein Beispiel dafür ist das spektakuläre Wachstum von H&M im Textilhandel, einer schrumpfenden Branche.

### Kasten 2: Der Birch-Index

Der Birch-Index ist ein Wachstumsmaß, welches von David Birch (1981, 1987) zuerst verwendet wurde. Der Index ist im Wesentlichen eine Kombination aus proportionalem und absolutem Unternehmenswachstum. Er ist definiert als

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

wobei  $x_{i,t}$  und  $x_{i,t_0}$  die Größen am Ende und am Anfang des Beobachtungszeitraums sind.

Dieser Index wird in der Regel verwendet, um schnell wachsende Unternehmen zu identifizieren. Die üblichen Wachstumsindikatoren, proportionales und absolutes Wachstum, würden zu Verzerrungen führen. Proportionales Wachstum würde zu einer Überschätzung des Beitrags kleiner Unternehmen führen, denn eine Beschäftigungsexpansion von einem auf zwei Beschäftigte würde zu einer proportionalen Wachstumsrate von 100% führen, während ein Schritt von 230 auf 250 Beschäftigten nur einer Wachstumsrate von 8% entsprechen würde. Die Verwendung eines absoluten Wachstumsmaßes würde große Unternehmen zu sehr bevorzugen. Der Birch-Index ist immer noch von der Größe abhängig, aber die Verzerrungen sind geringer.

In der vorliegenden Untersuchung wurden mit Hilfe dieses Index die Top 5% und Top 10% der beschäftigungsschaffenden sowie die Bottom 5% und 10% der beschäftigungszerstörenden Betriebe identifiziert.

## 4.1 Beschäftigungsentwicklung von Gründungskohorten im Zeitablauf

Es stellt sich die Frage, wie sich der Beschäftigungsanteil einer Gründungskohorte im Zeitablauf verändert. Auf der einen Seite legt die hohe Schließungsrate nahe, dass sich der Anteil im Laufe der Zeit verringert. Auf der anderen Seite haben überlebende Firmen höhere Wachstumsraten. Empirische Untersuchungen für andere Länder zeigen ein recht uneinheitliches Bild. Baldwin (1995) findet stagnierende Beschäftigung in Kanada, Dunne – Robertson – Samuelson (1988) für die USA und Mata et al. (1995) für Portugal zeigen fallende Beschäftigung, während Boeri – Cramer (1992) für Deutschland zeigen, dass die Beschäftigung in neugegründeten Unternehmen in den ersten beiden Jahre nach der Gründung steigt und dann wieder fällt. Übersicht 9 zeigt die Entwicklung für Österreich. Da die Veränderung jährlich gemessen wird, führen Unternehmensgründungen im ersten Jahr ihres Bestehens keine Arbeitsplatzvernichtung durch, daher ist der Wert für das erste Jahr definitionsgemäß positiv und hoch. Es zeigt sich, dass die Kohorten tendenziell fallende Marktanteile bereits ab dem zwei-

ten Jahr aufweisen. Die Zerstörung von Arbeitsplätzen durch Schrumpfen bzw. Schließungen dominiert das Wachstum der Überlebenden Unternehmen deutlich.

Übersicht 9: Jährliche Nettoveränderung der Beschäftigung von Gründungskohorten im Vergleich zum Vorjahr

	Jahr nach Gründung									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1995	71.516	- 2.727	- 5.923	- 2.332	- 701	- 779	- 2.386	- 1.836	- 1.944	- 1.624
1996	64.275	- 1.741	- 2.377	739	704	- 3.133	- 2.483	- 2.291	- 3.789	
1997	63.997	2.327	- 1.805	8.692	- 4.664	- 3.162	- 2.700	- 2.036		
1998	74.527	190	- 7.486	- 4.532	- 1.421	- 2.096	- 48			
1999	74.601	1.549	- 5.547	- 4.259	- 2.579	- 2.266				
2000	71.878	- 5.288	- 5.313	- 2.116	- 2.294					
2001	76.949	- 2.303	- 5.164	- 2.456						
2002	64.955	- 3.477	- 3.214							
2003	72.828	- 2.790								

Q: WIFO-IND-DV.

Dieses Ergebnis legt nahe, wie bereits im vorherigen Abschnitt angedeutet, dass die post-entry Performance in Österreich eher unterdurchschnittlich ist. Nur wenige überlebende Unternehmen sind dynamisch und weisen hohe Wachstumsraten auf. Diese mangelnde Dynamik der überlebenden Unternehmen mag das auf den ersten Blick wegen der hohen Gründungs- und Schließungsinzidenz überraschende Ergebnis von *Böheim – Winter-Ebmer (2006)* erklären, dass die geschaffenen Arbeitsplätze von Gründungen nachhaltiger sind als neu geschaffene Arbeitsplätze von bestehenden Unternehmen. Dieses Ergebnis lässt sich einerseits auf die relative Stabilität der bestehenden Unternehmen zurückführen, die im Durchschnitt um "ihre" bestimmte Größe oszillieren und nur marginal Arbeitsplätze schaffen. Andererseits kann dieses Ergebnis dadurch erklärt werden, dass nur eine Minderheit der Unternehmen in der Zeit nach ihrer Gründung stark expandiert, wie die Analyse der Arbeitsplatzschaffung und -zerstörung in Übersicht 8 gezeigt hat.

## 4.2 Gazellen

Die Ergebnisse für die Arbeitsplatzschaffung und Arbeitsplatzvernichtung für bestehende Unternehmen in Übersicht 8 zeigen, dass einige wenige schnell wachsende Unternehmen (Gazellen) für einen großen Anteil der Beschäftigungsschaffung verantwortlich sind. Dieses Ergebnis ist konsistent mit der internationalen Evidenz (*Storey, 1997, Schreyer, 2000, Buss, 2002*).

Die meisten dieser Gazellen sind, wie in Übersicht 10 dargestellt, kleine Unternehmen. Allerdings, wenn die Anteile nach Größenklassen betrachtet werden, so zeigt sich ein anderes Bild: Der Anteil der kleinen Unternehmen ist gering. Im Zeitraum 1995 bis 2005 schaffen es nur 3% der Unternehmen, die 1 bis 9 Beschäftigte haben, in die Top 5%. Der Anteil der Gazellen steigt mit der Unternehmensgröße an. Interessanterweise befinden sich auch große Betriebe

in der Klasse der Top 5%. Dies legt nahe, dass die oft geäußerte Befürchtung, Großbetriebe bauen in erster Linie Arbeitsplätze ab und nur Gründungen und KMUs schaffen Beschäftigung, etwas kurz greift. Die Heterogenität der Unternehmen ist für eine derartige Feststellung zu groß. Allerdings muss angemerkt werden, dass der Birch-Index für die Beschäftigterbetriebe mit über 1000 Beschäftigten polarisierend wirkt: während ca. 35% dieser Großbetriebe zu den schnell wachsenden gehören, gehören die restlichen 65% zu den Unternehmen, die am meisten Beschäftigungszerstörung betreiben. Insgesamt zeigt diese Aufschlüsselung, dass die meisten Unternehmen klein sind und klein bleiben. Dies mag mit der Besetzung von Nischen zusammenhängen, kann aber auch Auswirkung von Wachstumsbarrieren sein.

Übersicht 10: Größenverteilung der Gazellen, 1995-2000 und 2000-2005

	Beschäftigterbetriebe insgesamt	1995-2000		2000-2005	
		Gazellen (5%)	In %	Gazellen (10%)	In %
1-9	162.092	5.024	3,1	11.244	6,9
10-19	17.136	1.362	7,9	3.261	19,0
20-49	10.062	1.563	15,5	2.704	26,9
50-249	5.331	1.533	28,8	1.912	35,9
250-499	608	245	40,3	261	42,9
500-999	204	69	33,8	73	35,8
1000-	106	38	35,8	38	35,8
2000-2005					
1-9	163.330	4.945	3,0	10.982	6,7
10-19	17.327	1.483	8,6	3.386	19,5
20-49	10.360	1.549	15,0	2.716	26,2
50-249	5.542	1.525	27,5	1.923	34,7
250-499	592	230	38,9	247	41,7
500-999	241	108	44,8	112	46,5
1000-	107	35	32,7	35	32,7

Q: WIFO-IND-DV.

Die meisten Gazellen sind junge Unternehmen. Übersicht 11 stellt die Gazellen und die Bottom 5% der Betriebe nach Gründungsjahr dar. Die Bottom 5% sind 5% der überlebenden Unternehmen, die die größte Arbeitsplatzzerstörung aufweisen. Es zeigt sich, dass die Gazellen eher junge Beschäftigterbetriebe sind. Für den Zeitraum 1995 bis 2000 sind fast 6% der 1995 gegründeten Betriebe Gazellen. Dieser Wert fällt mit dem Alter der Unternehmen kontinuierlich ab, so sind von den 1985 gegründeten Betrieben nur mehr 1,2% der Unternehmen im Zeitraum 1995 bis 2000 Gazellen. Insgesamt zeigt sich, dass von den Gazellen des Zeitraums 1995 bis 2000 39,4% jünger als 5 Jahre sind. Von jenen des Zeitraums 2000 bis 2005 sind 38,7% jünger als 5 Jahre. Für die Bottom 5% zeigt Übersicht 11 nahezu eine Gleichverteilung über die Gründungsjahre.

Übersicht 11: Gazellen und Bottom-5%-Unternehmen 1995-2000 und 2000-2005 nach Gründungsjahr

Jahr	Gründungen	1995-2000		2000-2005		Gazellen		Bottom 5%	
		Anzahl	In % der Gründungen	Anzahl	In % der Gründungen	Anzahl	In % der Gründungen	Anzahl	In % der Gründungen
1975	17.841	123	0,7	197	1,1	108	0,6	170	1,0
1976	20.890	133	0,6	188	0,9	114	0,5	133	0,6
1977	17.991	124	0,7	178	1,0	100	0,6	150	0,8
1978	17.368	124	0,7	189	1,1	98	0,6	180	1,0
1979	18.577	161	0,9	207	1,1	139	0,7	157	0,8
1980	18.499	143	0,8	190	1,0	107	0,6	175	0,9
1981	17.848	161	0,9	198	1,1	118	0,7	202	1,1
1982	17.579	168	1,0	168	1,0	111	0,6	163	0,9
1983	17.336	158	0,9	174	1,0	117	0,7	162	0,9
1984	17.580	207	1,2	175	1,0	127	0,7	179	1,0
1985	17.605	216	1,2	173	1,0	135	0,8	182	1,0
1986	17.466	235	1,3	178	1,0	144	0,8	186	1,1
1987	17.965	265	1,5	225	1,3	182	1,0	244	1,4
1988	18.915	329	1,7	257	1,4	220	1,2	260	1,4
1989	20.256	454	2,2	241	1,2	254	1,3	265	1,3
1990	20.569	448	2,2	221	1,1	278	1,4	252	1,2
1991	20.653	548	2,7	222	1,1	269	1,3	261	1,3
1992	20.664	593	2,9	216	1,1	296	1,4	262	1,3
1993	20.426	639	3,1	231	1,1	307	1,5	237	1,2
1994	20.742	840	4,0	202	1,0	380	1,8	258	1,2
1995	22.035	1.253	5,7	172	0,8	425	1,9	303	1,4
1996						438	2,0	301	1,4
1997						614	2,7	272	1,2
1998						694	2,8	274	1,1
1999						852	3,5	271	1,1
2000						1.228	5,2	223	0,9

Q: WIFO-IND-DV. Anmerkung: Gazellen sind die 5% der Unternehmen mit der größten Arbeitsplatzschaffung zwischen 1995 (2000) und 2000 (2005), die 1995 (2000) bereits gegründet waren. Die Bottom-5%-Unternehmen sind jene 5% der Unternehmen, die die größte Arbeitsplatzzerstörung zwischen 1995 (2000) und 2000 (2005) aufweisen und vor 1995 (2000) gegründet worden sind und im Jahr 2000 (2005) noch existieren.

### Zusammenfassung

Durchschnittlich werden jedes Jahr 3,5% der Arbeitsplätze von Gründungen neu geschaffen. In Fünfjahreszeiträumen sind Gründungen und Schließungen für über 50% der neu geschaffenen bzw. der zerstörten Arbeitsplätze verantwortlich. Die Nettobeschäftigungswirkung ist im Vergleich dazu gering. Insgesamt zeigt sich, dass die Arbeitsplatzschaffung und -zerstörung auf wenige wachstumsorientierte Unternehmen stark konzentriert ist. Diese Ergebnisse sind weitgehend vergleichbar mit anderen Industrieländern. Die meisten schnellwachsenden Unternehmen sind junge und kleine Unternehmen.

## 5. Wirtschaftspolitische Aspekte einer zukunftsorientierten Unternehmens- und Gründungspolitik

Politikmaßnahmen müssen auf die empirischen Regularitäten, die für die österreichische Wirtschaft identifiziert worden sind, Bezug nehmen. Es zeigte sich, dass

1. die Gründungs- und Schließungsquoten international nahe am Durchschnitt liegen,
2. Gründungen in der Regel kleine Unternehmen sind,
3. Schließungen vor allem kleine und junge Unternehmen betreffen,
4. der Anteil der Gründungen an der Arbeitsplatzschaffung substantiell ist, andererseits auch die Anteil der Schließungen an der Arbeitsplatzvernichtung, sodass der Nettoeffekt relativ gering ist,
5. die Arbeitsplatzschaffung und die Arbeitsplatzvernichtung von bestehenden Unternehmen auf wenige Unternehmen (Gazellen bzw. Bottom 5%) stark konzentriert ist,
6. Gründungen und Schließungen innerhalb von Branchen den Umschlag von Beschäftigerbetrieben zwischen Branchen klar dominieren,
7. die post-entry Performance von bestehenden Unternehmen eher schwach ist, somit liegt das Defizit vor allem bei der Gründung von innovativen Unternehmen mit hohem Wachstumspotential.

Dies legt nahe, dass – abgesehen von der Fokussierung auf Gründungen – vor allem die Wachstumsorientierung und somit die Nachgründungsphase eine wesentliche Zielgröße der österreichischen Gründungspolitik sein muss. Anders ausgedrückt, sollen sich wirtschaftspolitische Maßnahmen eher an der Struktur als an der Zahl von Gründungen orientieren<sup>5)</sup>. Für diese Art der Politikformulierung ist ein Gründungsbegriff, der alle Gründungen als gleichartig behandelt, eher hinderlich. Deshalb werden im Folgenden Gründungen in drei Gruppen unterschieden<sup>6)</sup>:

1. Innovative Gründungen mit hohem Wachstumspotential. Zu dieser Gruppe der Gründungen gehören Unternehmen, die neue Geschäftskonzepte, neue Produktionsprozesse verwenden oder neue Produkte einführen und daher ein hohes Wachstumspotential aufweisen. Untersuchungen zu Industrieevolution zeigen, dass in der Tat neue Industriebranchen

---

<sup>5)</sup> Dies legen ebenfalls die Ergebnisse der Teilstudie 8 zum Innovationssystem nahe, dort wird gezeigt, dass die Erhöhung der Forschungsausgaben der Unternehmen in Österreich im Wesentlichen auf Strukturwandel innerhalb der Branchen und nicht auf einen Strukturwandel zwischen Branchen zurückführbar ist. Gegeben die Befunde zur österreichischen Industriestruktur (Aiginger, 1987; Peneder, 2001; Tichy, 2001), die zum Schluss kommen, dass Stärken der österreichischen Industrie vor allem im oberen Ende von eher traditionellen Sektoren zu finden sind, ist diese Feststellung nicht überraschend.

<sup>6)</sup> Leider kann eine derartige Unterscheidung schwer auf Grundlage von offiziellen Statistiken durchgeführt werden. Deshalb blieb diese im quantitativen Teil dieser Studie weitgehend unberücksichtigt.

vor allem von neuen Unternehmen geschaffen werden. Etablierte Unternehmen haben oft eine Schwäche, wenn es um disruptive Innovation geht.

2. Traditionelle Gründungen: Das sind Gründungen, die sich von den bereits existierenden Unternehmen nicht wesentlich unterscheiden. Dazu gehören auch Gründungen aus der Arbeitslosigkeit.
3. Nebenerwerbsgründungen sind die letzte Kategorie von Gründungen. Diese Gründungen können insofern als "unecht" klassifiziert werden, weil sie anders funktionieren als die anderen beiden Gruppen von Gründungen und nicht notwendigerweise auf eine Existenzgründung abzielen.

Diese Unterscheidung ist für wirtschaftspolitische Empfehlungen wichtig, um Maßnahmen zielgerecht formulieren zu können. In der Tat werden in den meisten Forderungskatalogen Gründungen relativ undifferenziert betrachtet, so ist die Gründungsoffensive der Europäischen Kommission (*Europäische Kommission, 2005*) primär auf die Erhöhung von Gründungszahlen ausgerichtet. Allerdings hat bereits Storey (1997) betont, dass Gründungen mit hohem Wachstumspotential mehr wirtschaftspolitisches Interesse erfahren sollen als andere Gründungen.

### **5.1 Gründungspolitik ist eine Querschnittmaterie, die über konventionelle KMU-Politik hinausgeht**

Unternehmensgründungspolitik ist ein relativ neues Feld. Drei Typen der Gründungspolitik können laut Dennis (2006) folgend unterschieden werden:

1. Der erste Typ ist nicht mehr als ein Zusatz zur KMU-Politik und besteht aus einer Reihe von Unternehmensunterstützungsprogrammen oder –initiativen, die als Gründungspolitik zusammengefasst werden. Die Fragmentierung der Maßnahmen, die oft an existierende KMU Programme gekoppelt sind, führt oft zu unklaren Zielen und zu einem fragmentierten und unüberschaubaren Patchwork von Förderprogrammen, denen oft die kritische Größe fehlt.
2. Der zweite Typ versucht, wachstums- und vor allem technologieorientierte Unternehmen mit hohem Potential ex ante zu selektieren. Es gibt allerdings wenig Grund zu vermuten, dass Wirtschaftspolitiker besseres Wissen über Märkte, Projekte und Unternehmen haben könnten als die Marktteilnehmer (z. B. Venture Capitalists) selbst. Die Heterogenität von Gründungen macht eine "gezielte Selektion" von Gazellen aufgrund bestimmter gemeinsamer Charakteristiken nahezu unmöglich, so dass derartige Programme in der Regel eher die Form traditioneller industriepolitischer Maßnahmen annehmen, welche auf "Hoffungssektoren" ausgerichtet sind.
3. Der dritte Typ sieht die Gründungspolitik als eine Querschnittmaterie, deren Ziel darin besteht, Rahmenbedingungen zu setzen, die die Zahl der Gründungen steigern, aber vor allem Rahmenbedingungen schafft, um mehr schnell wachsende Gründungen zu ermög-

lichen. Basierend auf einem eklektischen Ansatz zum Unternehmertum präsentieren Verheul *et al.* (2002) den bis jetzt wohl ausgereiftesten Ansatz zu einer umfassenden Unternehmensgründungspolitik. Kurz zusammengefasst werden die Determinanten von Unternehmertum auf unterschiedlichen Ebenen von unterschiedlichen Faktoren bestimmt, die unterschiedliche wirtschaftspolitische Maßnahmen erfordern.

Diese drei Typen der Gründungspolitik können gleichzeitig eingesetzt werden, aber nur der dritte Typ bietet Ansatzpunkte für eine Gründungspolitik als Querschnittsmaterie. Die Ansatzpunkte für Politikmaßnahmen ergeben sich aus den unterschiedlichen Determinanten für Unternehmensgründungen, die in vier Obergruppen zusammengefasst werden können:

1. Makroökonomische Determinanten betreffen makroökonomische Stabilität. Die empirische Evidenz deutet drauf hin, dass makroökonomische Volatilität einen negativen Einfluss auf Gründungen hat, weil sie die Unsicherheit erhöht.
2. Institutionelle Faktoren, wie Entwicklungsgrad des Finanzsystems, rechtliche Rahmenbedingungen, Regulierung, Bildungssystem und Offenheit der Volkswirtschaft haben einen wichtigen Einfluss auf die Gründungsaktivitäten, aber auch auf das Wachstum von Unternehmen. Diese Determinanten sind für eine umfassende und nachhaltige Gründungspolitik zentral. Institutionelle Faktoren wirken stark auf die individuelle Ebene zurück, z. B. über die Regulierung von Risiken und Nutzen von unterschiedlichen Beschäftigungsalternativen.
3. Branchenspezifische Determinanten können mit institutionellen Faktoren zusammenhängen (z. B. Marktzutrittsregulierungen), sind aber in der Regel strukturell durch die Technologie und die daraus resultierende Interaktion am Markt bestimmt. Letztere entziehen sich weitgehend der wirtschaftspolitischen Einflussnahme.
4. Die letzte Gruppe von Determinanten betrifft die Charakteristika der Gründung bzw. des Gründers. Es zeigt sich, dass größere Gründungen höhere Überlebenswahrscheinlichkeiten aufweisen, ebenso wie Spin-off Gründungen, sowie Gründungen von Personen, die bereits vorher eine Gründung durchgeführt haben. Das Bildungsniveau der Gründerin oder des Gründers kann auch die Gründungswahrscheinlichkeit und den -erfolg beeinflussen.

## **5.2 Welche Politikmaßnahmen sind geeignet, um die Zahl der innovativen Gründungen zu erhöhen?**

Darauf aufbauend kann eine Reihe von möglichen Politikbereichen identifiziert werden:

1. Eingriffe, die die Nachfrage nach Unternehmertum erhöhen. Beispiele dafür sind Politikmaßnahmen, die das technologische Niveau einer Volkswirtschaft beeinflussen oder Wettbewerbspolitik. Durch Maßnahmen, die die technologische Entwicklung und den Marktzutritt betreffen können neue Möglichkeiten für unternehmerisches Handeln und Gründungen geschaffen werden.

2. Eingriffe, die das Angebot von Unternehmertum erhöhen. Beispiele dafür sind Maßnahmen, die den Pool möglicher Unternehmerinnen und Unternehmer beeinflussen, z. B. fiskalische Erleichterungen für Familien mit Kindern oder Immigrationspolitik. Dazu gehören auch Maßnahmen, welche die Verfügbarkeit von Ressourcen, Wissen und Fähigkeiten von potentiellen Unternehmern beeinflussen. Durch solche Maßnahmen wird im Wesentlichen die Inputseite (z. B. Wissen, finanzielle Ressourcen oder qualifizierte Arbeitskräfte) des unternehmerischen Prozesses beeinflusst.
- Eingriffe, die Präferenzen beeinflussen. Auch wenn die individuellen Präferenzen, die sich in Werten und Einstellungen ausdrücken, stark durch Kultur beeinflusst werden, können hier wirtschaftspolitische Maßnahmen eine wichtige Rolle spielen, z. B. durch Entrepreneurial Education im Bildungsbereich.
- Maßnahmen, die das Risiko-Ertrags-Profil der Unternehmensgründung verändern. Maßnahmen im Bereich der Besteuerung, Sozialversicherung, Marktregulierung und Insolvenzgesetzgebung können das individuelle Verhalten beeinflussen.

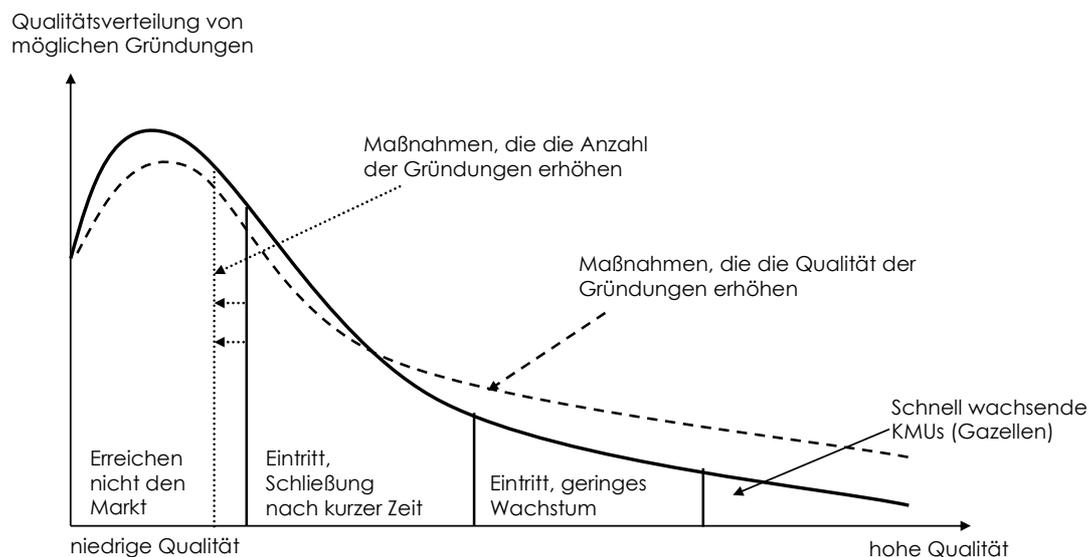
Diese Liste zeigt, dass neben individuellen Charakteristiken institutionelle und ökonomische Rahmenbedingungen eine zentrale Rolle für die Stärkung bzw. Schwächung von unternehmerischer Aktivität spielen. Maßnahmen können die Zahl oder auch die Qualität von Gründungen beeinflussen. Um die Implikationen von Politikmaßnahmen aufzuzeigen, eignet sich die stilisierte Darstellung in Abbildung 7, die den Zusammenhang zwischen Unternehmertum, Marketeintritten und Gazellen darstellt. Die Qualitätsverteilung von potentiellen Unternehmensgründern, die ein neues Unternehmen gründen wollen, wird dabei wie folgt hergeleitet:

1. Eine große Anzahl der Ideen, ein neues Unternehmen zu gründen, haben eine schlechte Qualität. Eine große Anzahl von möglichen Gründungen kommt nicht über die Vorgründungsphase hinaus. Oft bringt erst die Experimentation in der Vorgründungsphase die Qualität der Idee zum Vorschein.
2. Ein kleinerer Teil von möglichen Unternehmerinnen und Unternehmer setzt die Gründung in die Tat um. Von diesen Gründungen schließt ein großer Teil innerhalb von kurzer Zeit (5 Jahren).
3. Nur ein kleiner Teil der potentiellen Unternehmerinnen und Unternehmer schafft es sich, langfristig am Markt zu positionieren, und
4. ein noch kleinerer Teil der Unternehmerinnen und Unternehmer hat die richtige Kombination von Idee, Mittel und Determination, um die Gründung zu einer Gazelle zu machen.

Es stellt sich natürlich die Frage, warum viele Gründungen nicht nachhaltig sind, d. h. warum so viele Unternehmen gegründet werden, die nur kurz überleben. Eine These ist, dass sich die Qualität von Ideen und Unternehmern erst in der Experimentationsphase oder später zeigt. Wegen asymmetrischer Information und Unsicherheit haben die Unternehmerin und der Unternehmer höchstwahrscheinlich die beste Information über die Qualität seines Projekts, den-

noch kann diese erst durch die Selektion durch Finanzinstitutionen, Produktmärkten und Beratern objektiviert werden.

Abbildung 7: Auswirkungen von wirtschaftspolitischen Maßnahmen auf die Qualität von Gründungen



Q: Hölzl (2006), basierend auf Jovanovic (2001). Anmerkung: Verteilungen sind normiert, geben daher keinen Anhaltspunkt zur Anzahl der Gründungen.

Eine andere These ist, dass viele Unternehmensgründerinnen und Unternehmensgründer übermäßig optimistisch in Bezug auf den Erfolg ihres Unternehmens sind. Die verfügbare Evidenz zeigt, dass exzessiver Optimismus bei Gründungen in der Tat eine wichtige Rolle spielt. Exzessiver Optimismus erklärt, warum viele Gründungen, besonders von unerfahrenen und jungen Gründerinnen und Gründern, nur kurz überleben. Coelho et al. (2004) leiten daraus die Implikationen ab, dass Kreditrationierung nicht nur rational, sondern auch notwendig ist.

Zusätzlich stellt Abbildung 7 die Auswirkung zweier stilisierter wirtschaftspolitischer Maßnahmen dar:

1. Maßnahme 1 beeinflusst allein die Möglichkeit, eine gegebene Idee zu realisieren, ohne die Qualität der Ideen selbst zu verändern, und
2. Maßnahme 2 ist allein darauf ausgerichtet, die Qualität der Ideen zu erhöhen.

Die Analyse zeigt, dass wirtschaftspolitische Maßnahmen, die sich vorwiegend auf die Zahl der Gründungen auswirken, wie zum Beispiel eine Reduktion der Selektionsfunktion der Kapitalgeber durch Subventionen, nicht die Qualität der Gründungen beeinflussen. Somit steigen in der Folge Gründungen und Schließungen<sup>7)</sup>. Maßnahmen, die die Qualität der

<sup>7)</sup> Die Tatsache, dass kleine und weniger effiziente Unternehmen den Markt verlassen und dass Neueintritte vorwiegend austretende Unternehmen ersetzen, machen pauschalierte Gründungszuschüsse zu einem nicht gerade attrak-

Unternehmerinnen und Unternehmer erhöhen, führen zu einer größeren Anzahl der hochqualitativen Gründungen, unabhängig davon, ob die Anzahl der Gründungen insgesamt steigt oder konstant bleibt. Dies legt nahe, dass allgemeine finanzielle Unterstützungsmaßnahmen (z. B. Förderungen von Lohnnebenkosten) sorgfältig überlegt und selektiv eingesetzt werden sollten. Wegen des exzessiven Optimismus von Gründerinnen und Gründern und der niedrigen durchschnittlichen Überlebensrate von Gründungen sollen finanzielle Unterstützungsmaßnahmen auf spezifische Zielgruppen abgestellt werden, z. B. auf Gruppen, die exzessiv pessimistisch eingestellt sind (z. B. Langzeitarbeitslose) oder auf Unternehmen, die hohes Potential haben (z. B. technologieorientierte Gründungen). Allgemeine Fördermaßnahmen sollen so gestaltet werden, dass nur jene, die auf die gewünschte Weise reagieren, auch belohnt werden sollen<sup>8)</sup>.

Auch wenn Unternehmensgründungen und Unternehmenswachstum positiv mit der Leistungsfähigkeit von Volkswirtschaften verbunden sind, so begründet dies nicht staatliches Eingreifen. Es muss immer sichergestellt werden, dass die Maßnahmen dazu beitragen, ein vorliegendes Marktversagen zu reduzieren. Während in der wirtschaftspolitischen Diskussion vor allem Finanzierungsbeschränkungen von neuen Unternehmen auf Basis von unvollständiger Information als Handlungsgrund angeführt werden, sind andere Bereiche ebenso wichtig, wenn nicht wichtiger. Diese betreffen vor allem unvollkommene Informationen in Bezug auf technologisches Wissen und Marktinformation, lokale Netzwerk- und Wissensexternalitäten, Suchexternalitäten am Arbeitsmarkt oder mangelnde Anreize zur Investition in Humankapital. Marktversagen allein begründet auch kein staatliches Eingreifen. Staatseingriffe können selbst wieder zu Verzerrungen und unerwünschten Nebenwirkungen führen. Neben dem Marktversagen bedarf Politikversagen ebenfalls einer Korrektur. Dieses Politikversagen kann manchmal sehr elementar sein, denn Märkte werden erst durch Regeln konstituiert, die oft staatlich sanktioniert sind. Diese Regeln können im Laufe der Zeit obsolet werden bzw. zu nicht beabsichtigten Folgen führen, die in der Folge wiederum durch staatliches Eingreifen korrigiert werden müssen.

### Zusammenfassung

Gründungspolitik ist eine Querschnittsmaterie, welche eine Reihe von Politikbereichen berührt. Die Schaffung von geeigneten Rahmenbedingungen (d. h. Regulierung, Humankapital, Entrepreneurship Education, Beratung, usw.) ist mindestens genauso wichtig wie Förderprogramme für neugegründete Unternehmen.

---

tiven Politikinstrumentarium. Subventionen dieser Art tragen dazu bei, die Unterschiede zwischen effizienten und weniger effizienten Unternehmen zu verwischen, führen zu längerer Verweildauern im Markt und verzögern die Austritte weniger effizienter Unternehmen, was wiederum das Eintrittsverhalten potentieller neuer Unternehmerinnen und Unternehmer beeinflussen kann. Dabei wird wirtschaftspolitisch unerwünschten "business-stealing"-Effekten, die die Wirkung der Maßnahmen reduzieren, Tür und Angel geöffnet (Santarelli – Vivarelli, 2002).

<sup>8)</sup> Weil Unternehmertum zumindest teilweise gelernt werden kann (Franke, 2002; Guiso – Schivardi, 2005), betrifft dies Beratungsprogramme und Entrepreneurship Education zu einem geringeren Ausmaß.

## 6. Wirtschaftspolitische Maßnahmen

Gründungspolitik und KMU-Politik sind ihrem Wesen nach Querschnittsmaterien. Zahlreiche nationale und internationale Institutionen beschäftigen sich mit relevanten Aktionsfeldern (Regulierung, Innovation, Finanzierung, usw.). Basierend auf den zuvor dargestellten Erkenntnissen zum Gründungsgeschehen in Österreich sowie auf der allgemeinen Diskussion zur Gründungspolitik werden abschließend wirtschaftspolitische Empfehlungen zu einzelnen Politikbereichen dargestellt.

### 6.1 Gründungskosten

Ein Unternehmen zu gründen ist in der Regel ein komplizierter Prozess, der auch durch administrative Barrieren behindert werden kann. Einfache administrative Rahmenbedingungen würden es den Gründern erlauben, sich stärker auf andere Aspekte der Gründung zu konzentrieren. *Lettmayr et al.* (2001) geben einen Überblick über die Gründungskosten in Österreich und einigen EU Ländern nach Einführung des Neugründungsförderungsgesetz (vgl. Kasten 3). Die grundlegenden Regulierungen haben sich seitdem nicht wesentlich verändert. Das ursprünglich zeitlich beschränkte Neugründungsförderungsgesetz, welches Erleichterungen für Gründerinnen und Gründer gebracht hat, wurde auf Unternehmensübernahmen erweitert und zeitlich unbeschränkt verlängert. Seitdem ist die Neugründung eines nicht protokollierten Einzelunternehmens kostenlos. Allerdings hat sich durch die Erfordernis der Erklärung der Neugründung, die nach einer Beratung durch die jeweilige gesetzliche Berufsvertretung bzw. die Sozialversicherung der Gewerblichen Wirtschaft (bei Nichtzugehörigkeit zu einer Kammer) ausgestellt wird, der administrative Aufwand um einen Schritt erhöht. Der Zeitaufwand ist allerdings als minimal einzustufen<sup>9)</sup>. Für die Gründung von Kapitalgesellschaften hat das Neugründungsförderungsgesetz (NeuFög) weniger gebracht als für Einzelunternehmer. Die Errichtung des Gesellschaftsvertrags durch Notariatsakt macht die Gründung von Kapitalgesellschaften in Österreich immer noch relativ teuer, wie der internationale Vergleich zeigt. Übersicht 12 zeigt die Anzahl der Schritte, die administrativen Kosten und Mindestkapitalanforderungen der Gründung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung bzw. einer ähnlichen Kapitalgesellschaft im Vergleich von OECD Ländern. In Österreich ist die Gründung einer GmbH mit relativ vielen Schritten verbunden<sup>10)</sup>, besonders wenn die skandinavischen Länder zum Vergleich herangezogen werden. In Dänemark, Finnland und Schweden sind drei

---

<sup>9)</sup> Die größte Hürde ist die Berufszugangsberechtigung bei gebundenem Gewerbe oder reglementierten freien Berufen.

<sup>10)</sup> Diese sind: (a) für Einzelunternehmen: 1. Erklärung der Neugründung, 2. Gewerbeanmeldung, 3. Gebietskrankenkasse, 4. Sozialversicherung, 5. Finanzamt, 6. Gemeinde und Stadt; (b) für eine GmbH zusätzlich: 7. Errichtung des Gesellschaftsvertrags, 8. Einzahlung des Stammkapitals und Bankbestätigung, 9. Firmenbucheingabe und Veröffentlichung in der Wiener Zeitung.

Schritte notwendig, in Belgien, Irland und Norwegen 4<sup>11)</sup>). Ähnliches gilt auch für die Dauer, mit 29 Tagen Zeitaufwand liegt Österreich am oberen Ende. Obwohl seit Geltung des NeuFög die meisten Schritte keine Kosten mehr verursachen, so sind die Kosten des Notariatsakts sowie der Firmenbucheingabe inkl. Veröffentlichung der Firmengründung erheblich. Auch fallen die hohen Mindestkapitalanforderungen auf. Nur in den Niederlanden und Griechenland gibt es höhere Mindestkapitalanforderungen, während Kanada, Frankreich, Irland, Großbritannien und die USA keine Mindestkapitalanforderungen für vergleichbare Gesellschaftsformen kennen.

### *Kasten 3: Das Neugründungsförderungsgesetz(NeuFög)*

Das 2000 beschlossene Neugründungsförderungsgesetz hat Vergünstigungen für Neugründer gebracht. Im Detail handelt es sich dabei um folgende Begünstigungen, die sowohl für Betriebsübernahmen und Neugründungen gelten:

- Befreiung von Stempelgebühren und Bundesverwaltungsabgaben für die durch eine Neugründung unmittelbar veranlassten Schriftstücke und Amtshandlungen (Abgaben für gründungsbedingte Konzessionserteilungen, Niederlassungsbewilligungen, Genehmigungen zur Berufstätigkeit und Betriebserrichtung, Nachsichten von Berufszulassungserfordernissen, usw.),
- Befreiung von Gerichtsgebühren für die Eintragungen in das Firmenbuch,
- Befreiung von der Gesellschaftsteuer für den Erwerb von Gesellschaftsrechten.

Weiter Befreiungen gelten nur für die Neugründung eines Unternehmens/einer Gesellschaft:

- Befreiung von Gerichtsgebühren für die Eintragungen in das Grundbuch,
- Befreiung von der Grunderwerbsteuer für die Einbringung von Grundstücken auf gesellschaftsvertraglicher Grundlage, sofern Gesellschaftsrechte oder Anteile am Vermögen der Gesellschaft als Gegenleistung gewährt werden,
- Befreiung von bestimmten Lohnnebenkosten, im Speziellen von:
  - Dienstgeberbeiträgen und Zuschlägen zum Dienstgeberbeitrag für beschäftigte Arbeitnehmer oder Arbeitnehmerinnen für den Kalendermonat der Neugründung sowie in den darauf folgenden elf Kalendermonaten zum Familienlastenausgleichsfonds,
  - Wohnbauförderungsbeiträgen des Arbeitgebers oder der Arbeitgeberin,
  - Beiträgen zur gesetzlichen Unfallversicherung.

---

<sup>11)</sup> In Schweden, Dänemark und Finnland müssen entfallen bei der Gründung einer GmbH Erklärung der Neugründung, die Gewerbeanmeldung, die Errichtung des Gesellschaftsvertrags sowie die Veröffentlichung in der Wiener Zeitung. One-stop-shops bündeln die Anmeldungen bei Finanzämtern und Versicherungen. Die drei Schritte in Dänemark sind: 1. Beantragung einer digitalen Signatur, 2. Einzahlung des Stammkapitals und 3. elektronische Registrierung beim Unternehmensregister, dabei wird die Registrierung beim Finanzamt automatisch miterledigt. In Schweden sind die drei Schritte: 1. Einzahlung des Stammkapitals, 2. Meldung beim Unternehmensregister und 3. Meldung beim Finanzamt; in Finnland: 1. Einzahlung des Stammkapitals, 2. Meldung beim Unternehmensregister und 3. Abschluss der über Pensions-, Unfall- und Krankenversicherung für die unselbständig Beschäftigten.

Diese Aufstellung legt nahe, dass die Gründung eines Unternehmens in Österreich im internationalen Vergleich immer noch teuer und komplex ist, sowie dass von Seiten des Gesetzgebers Einfluss auf die Wahl der Rechtsform genommen wird. Die Gründung einer Einzelunternehmung ist kostenlos, während die Gründung einer Kapitalgesellschaft vergleichsweise teuer ist.

Während die administrativen Hürden zur Anmeldung eines Unternehmens deutlich geringer sind als noch vor zehn Jahren, sollte die Reduzierung des administrativen Aufwandes weiterhin ein zentrales Anliegen bleiben. Es gibt noch erhebliches Potential zur Verwaltungsvereinfachung besonders durch die Nutzung moderner Kommunikationstechnologien (e-government). Als Maßnahmen zur Vereinfachung des administrativen Aufwands von Unternehmensneugründungen wird vorgeschlagen:

1. Die Erstellung eines administrativen One-stop-shops auf elektronischer Ebene für alle administrativen Schritte von Gründungen. Als Vorbild kann hier Dänemark dienen, wo der Gründungsablauf (auch für Kapitalgesellschaften wie die GmbH) im Wesentlichen über das e-government System Webreg abgewickelt wird, an welches die notwendigen Dokumente elektronisch übermittelt werden. Nach der Registrierung erhält der Anmelder eine ID und die Anmeldung wird sofort auch elektronisch publiziert.
2. Die Gründung von Kapitalgesellschaften soll einfacher und billiger gemacht werden:
  - a) Das Erfordernis eines Notariatsakts für die Gründung einer GmbH sollte abgeschafft werden.
  - b) Die Publikation der Neugründung (Kapitalgesellschaft) sollte nicht notwendigerweise in der Wiener Zeitung, sondern in einem elektronischen Firmenbuch erfolgen.
  - c) Die Mindestkapitalerfordernisse für die Gründung einer GmbH sollten reduziert bzw. ihre Abschaffung nach französischem oder angelsächsischem Vorbild geprüft werden.

Die Reduktion der administrativen Gründungskosten soll vor allem auch zu einer Neutralität der Gründungsgesellschaftsform führen. Die Wachstums- und Beschäftigungswirkung dieser administrativen Erleichterung sollte allerdings nicht überschätzt werden. *Van Stel et al. (2006)* haben darauf hingewiesen, dass in den Industrieländern Eintrittsregulierungen geringere Auswirkung auf die Gründungsintensität haben als Arbeitsmarktregulierung, Wettbewerbspolitik, Marktzutrittsregulierung oder der Zugang zu Human- und Finanzkapital. Dennoch ist eine Vereinfachung und Entstaubung der administrativen Gründungsvorgänge ein wesentliches Ele-

ment für eine zukunftsorientierte Unternehmenspolitik<sup>12)</sup>. Gründerinnen und Gründer sollen sich auf ihre unternehmerischen Aktivitäten konzentrieren können.

*Übersicht 12: Internationaler Vergleich des Gründungsaufwands, Gesellschaft mit beschränkter Haftung (oder vergleichbare Rechtsform)*

Land	Schritte (Anzahl)	Dauer (Tage)	Kosten (in % des BIP)	Mindestkapital (in % des BIP)
Belgien	4	34	11,1	13,5
Dänemark	3	5	0,0	47,0
Deutschland	9	24	4,7	47,6
Griechenland	15	38	24,6	121,4
Spanien	10	47	16,5	15,7
Frankreich	7	8	1,2	0,0
Irland	4	24	5,3	0,0
Italien	9	13	15,7	10,8
Niederlande	7	11	13,0	64,6
Österreich	9	29	5,7	61,5
Portugal	11	54	13,4	39,4
Finnland	3	14	1,2	28,0
Schweden	3	16	0,7	35,0
Großbritannien	6	18	0,7	0,0
Norwegen	4	13	2,7	27,0
Schweiz	6	20	8,7	31,3
USA	5	5	0,5	0,0
Kanada	2	3	0,9	0,0
Mittelwert	6,5	20,8	7,0	30,2
Median	6	17	5,0	27,5

Q: Weltbank, (2006).

## 6.2 Marktzutrittsbeschränkungen

Neben den administrativen Vereinfachungen sind vor allem Marktzugangsregulierungen ein zentraler Aspekt einer zielführenden Liberalisierung. Besonders für Branchen, in denen ein großes Beschäftigungspotential besteht, sollen die Zugangsbestimmungen möglichst einfach gestaltet werden. Zwei Beispiele sind die reglementierten freien Berufe<sup>13)</sup> und die Gesundheits- und Pflegeberufe. Ein Großteil dieser Berufe gehört zu den Dienstleistungsbereichen, die ein hohes Wachstumspotential aufweisen. In den Gesundheits- und Pflegeberufen wird schon

<sup>12)</sup> Brandt (2004) dokumentiert, dass administrative Eintrittskosten in Interaktion mit anderen Regulierungen wichtige Determinanten für die Unterschiede der Dynamik in Europäischen IKT Branchen sind. Länder mit höheren Regulierungen haben geringere Gründungsquoten.

<sup>13)</sup> Zu den verkammerten reglementierten freien Berufen gehören (in alphabetischer Reihenfolge): Apotheker, Architekten und Ingenieurkonsulenten, Ärzte, Notare, Patentanwälte, Rechtsanwälte, Tierärzte, Wirtschaftstreuhänder und Zahnärzte. Andere freie Berufe sind reglementiert, wie viele Gesundheitsberufe oder nicht reglementiert wie Dolmetscher, Übersetzer, Musiker, bildende Künstler usw.

alleine aufgrund der demografischen Entwicklung in den nächsten Jahren die Nachfrage wachsen.

Die Ausschöpfung des Beschäftigungspotentials wird dabei zum Teil durch Zutrittsbarrieren wie

- geringe Ausbildungsangebote (einige Gesundheitsberufe),
- Gebietsschutz bzw. Bedarfsprüfung (Apotheken, Notare),
- lange Ausbildungs- und Praktikumszeiten (z. B. für Rechtsanwälte, Ingenieurkonsulenten und technische Büros, allgemein sind in den meisten EU Ländern notwendige Praxiszeiten kürzer, *Paterson et al., 2003*),
- restriktiven Zutrittsprüfungen (z. B. Ingenieurkonsulenten, Patentanwälte)

und durch Verhaltensregulierungen wie

- strengen Vorbehaltsaufgaben (Rechtsanwälte, Notare, aber auch Baumeister, *Paterson et al., 2003*),
- Werbeverbote (z. B. Rechtsanwälte, aber auch Architekten und Ingenieurkonsulenten im Vergleich zu anderen EU Ländern),
- Assoziationsverbote (Ärzte, Architekten, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte),

sowie durch wettbewerbsfeindliche Honorarordnungen (z. B. Referenz- und Richtpreise bei Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern, Architekten, Rechtsanwälten usw.) behindert (vgl. *OECD, 2003B*).

Insbesondere im Telekommunikations- und Medienbereich hat sich gezeigt, dass liberalere Rahmenbedingungen zusätzliche Arbeitsplätze schaffen können. Die Liberalisierung von Versorgungsdienstleistungen hat zu einer bedeutenden Verringerung der Kosten für Unternehmen sowie Haushalte geführt und die internationale Standortposition österreichischer Unternehmen gestärkt. Weitere Liberalisierungsschritte in anderen Branchen könnten eine ähnliche Welle von Kostensenkungen in Gang setzen. In Ländern mit geringerem Reglementierungsgrad entwickeln sich sowohl die Beschäftigung als auch die Wertschöpfung der freien Berufe signifikant günstiger als in Ländern mit hohen Regulierungsstandards (*Paterson et al., 2003*). *Kleiner (2006)* zeigt für die USA, dass jene Bundesstaaten mit strengeren Regulierungsanforderungen höhere Preise und ein geringeres Beschäftigungswachstum ausweisen, während Unterschiede in der Qualität nicht nachweisbar sind.

In Österreich sind die reglementierten freien Berufe auf gesetzlicher Basis reguliert. Allerdings ist die praktische Implementation dieser Regulierung weitgehend den Kammern überlassen. Diese Selbstregulierung führt zu Anreizstrukturen, die Wettbewerb schaffende Reformen in der Regel beschränken. Wie im Kapitel zu Wettbewerb und Regulierung gefordert, soll bei der Bewertung, ob Regulierungsmaßnahmen ausschließlich der notwendigen Qualitätssicherung

dienen, ein möglichst strenger quantitativer Maßstab mit Beweislastumkehr zur Anwendung kommen. Grundsätzlich sollten alle regulatorischen Eingriffe in den Wettbewerb zur Disposition gestellt werden, wobei nur jene Maßnahmen übrig bleiben, für die der eindeutige Nachweis erbracht werden kann, dass bei deren Wegfall die notwendige Qualität und die erforderliche Versorgungssicherheit nicht mehr aufrecht erhalten werden könnte. Dies betrifft insbesondere die Vorbehaltsaufgaben. Überkommene Regulierungen verhindern Unternehmenswachstum und führen zu einer Kleinteiligkeit in den freien Berufen, welche langfristig ein Wettbewerbsnachteil sein kann. Strenge Vorbehaltsaufgaben und überkommene Regulierungen behindern nicht nur den Marktzutritt, sondern auch innovative Lösungen und Formen der Kooperation. Dies gilt insbesondere für den Wachstumsbereich der wissensbasierten Dienstleistungen. Hier könnte eine Vereinheitlichung der Berufsrechte ein Instrument für eine Vereinfachung der allgemeinen Antrittsvoraussetzungen und Ausübungsvorschriften für alle selbständigen Berufe sein (WKÖ, 2002)<sup>14</sup>).

Im Bereich des Gewerbes hat die Gewerbeordnungsnovelle 2002 zu einer erheblichen Liberalisierung beigetragen. Sie hat unter anderem zu einer vereinfachten Handhabung des Befähigungsnachweises geführt, den Handel mit Ausnahmen zu einem freien Gewerbe gemacht sowie die Nebenrechte vereinfacht (für Details siehe Teilstudie 19 bzw. BMWA, 2005). Die Auswirkungen der Gewerbeordnungsnovelle 2002 sind durchwegs positiv zu beurteilen. Dennoch bestehen in den meisten Handwerken weiterhin Eintrittsbarrieren, die unter Verweis auf Fragen der Qualitäts- und Versorgungssicherheit und dem Beitrag der Handwerksberufe zum Angebot an Ausbildungsplätzen gerechtfertigt werden. Diese Rechtfertigungen sind hinsichtlich der reformierten Gewerbeordnung (auch wie bei den freien Berufen) nicht in jedem Fall von der Hand zu weisen. Dennoch sollen Zugangsvoraussetzungen ebenso wie die Regulierungen im Bereich der freien Berufe einer Überprüfung hinsichtlich ihres objektiv nachvollziehbaren Beitrags zur notwendigen Qualitäts- und Versorgungssicherheit unterzogen werden, dies gilt insbesondere für die Unternehmensberatungsdienstleistungen, wo sich eine engere Definition der Vorbehaltstätigkeiten anbietet.

Eine flexible und kostengünstige Form der Zertifizierung (die auch staatlich organisiert werden kann wie z. B. in den USA) für Unternehmerinnen und Unternehmer ist daneben für viele Bereiche denkbar, wo der Marktzugang nicht oder nur gering reguliert ist. Hier sollen nicht zertifizierte Anbieter mit zertifizierten Anbietern im Wettbewerb stehen. Ein strenger Zertifizierungsschutz wäre für das Funktionieren dieses System allerdings notwendig.

### **6.3 Administrative Kosten**

Neben den Zugangsbeschränkungen steht auch die Reduktion von administrativen Kosten, die durch Gesetze, Verordnungen und Berichtspflichten entstehen. Diese Kosten können bis

---

<sup>14</sup>) Dies könnte durch eine subsidiäre Anwendung der allgemeinen Gewerbeordnung geschehen, wie das bereits beim Gelegenheitsverkehrs- und Güterbeförderungsgesetz der Fall ist.

zu 4% des BIP des Unternehmenssektors einer Volkswirtschaft ausmachen und treffen vor allem kleinere Unternehmen überproportional (OECD, 2005A). Die Evidenz zeigt, dass sich erst ab einer Schwelle von 20 Beschäftigten die Kosten pro Beschäftigten stabilisieren. Ein hoher Anteil dieser Kosten ist auf Steuern und Autorisierungen zurückzuführen. Spalten 2, 3 und 4 in Übersicht 13 zeigen einen internationalen Vergleich der Steuern, die jährlich zu bezahlen sind. Österreich befindet sich sowohl bei der Anzahl von Steuern, dem Zeitaufwand für die Bezahlung der Steuern, als auch mit der Steuerverpflichtung selbst im oberen Mittelfeld. Besonders der Zeitaufwand und die Anzahl der Steuern sollte reduziert werden, um den administrativen Aufwand für KMUs zu reduzieren. Steuern ohne nennenswerte Einkünfte sollen umgeschichtet und der administrative Aufwand reduziert werden. Vorschläge sind:

1. Einrichtung eines ministerienübergreifenden und die Sozialpartner einschließenden temporären Beratungsorgans nach dem Vorbild der niederländischen inter-ministeriellen Task Force, des norwegischen Vereinfachungsforums oder des Schweizerischen KMU Forums, welches
  - a) sich mit den Auswirkungen von neuen Vorschriften und Anforderungen auf die KMUs beschäftigen soll (ex ante),
  - b) sicherstellen soll, dass Gesetze und Vorschriften in einer für alle verständlichen Art und Weise verfasst werden, sowie
  - c) Vorschläge einbringt, wie bestehende administrative Vorschriften abgeändert oder neu gestaltet werden sollen (ex post).
2. Damit in Zusammenhang stehend (oder auch unabhängig davon) soll ein System aufgebaut werden, das administrative Hindernisse misst<sup>15)</sup>.
3. Eine Beschleunigung von administrativen Vorgängen kann durch e-government erreicht werden. Daneben könnte auch die Einführung von Zeitlimits für administrative Abläufe (Gründungen, Genehmigungsverfahren) angedacht werden.
4. Vereinheitlichung von Regulierungen im Bundesgebiet. In Österreich würde das z. B. die Bauordnung mit ihren starken regionalen Unterschieden betreffen. Eine Vereinheitlichung der Bauordnung unter Berücksichtigung des Stands der Technik und einer bundesweiten Harmonisierung der Zertifizierung von Bauprodukten wäre wünschenswert. Wie die Analyse der Weltbank (2006) zu den administrativen Kosten von Bau und Betriebsgenehmigung eines Warenlagers zeigt, liegt Österreich mit der Dauer und den administrativen Kosten über dem Durchschnitt der OECD Länder.
5. Fokussierung und Bündelung der Berichtspflichten von Unternehmen.

---

<sup>15)</sup> Hier hat die EU bereits Schritte unternommen und einen ersten Entwurf für ein EU weites Schema vorgelegt (European Commission, 2005).

Übersicht 13: Internationaler Vergleich der Unternehmensbesteuerung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung sowie der Kosten einer Vertragsstreitigkeit

Land	Unternehmensbesteuerung			Kosten einer Vertragsstreitigkeit vor Gericht		
	Zahlungen (Anzahl)	Dauer (Stunden)	Steuerverpflichtung (in % des Bruttogewinns)	Schritte (Anzahl)	Dauer (Tage)	Kosten (% des Streitwerts)
Belgien	10	160	44,6	27	112	6,2
Dänemark	18	135	63,4	15	83	5,3
Deutschland	32	105	50,3	26	175	10,5
Griechenland	32	204	47,9	14	151	12,7
Spanien	7	56	48,4	23	169	14,1
Frankreich	29	72	42,8	21	75	11,7
Irland	8	76	45,3	16	217	21,1
Italien	20	360	59,8	18	1.390	17,6
Niederlande	22	700	53,3	22	48	17,0
Österreich	20	272	50,8	20	374	9,8
Portugal	7	328	45,4	24	320	17,5
Finnland	19	..	52,1	27	228	6,5
Schweden	5	122	52,6	23	208	5,9
Großbritannien	8	..	52,9	14	288	17,2
Norwegen	3	87	60,1	14	87	4,2
Schweiz	25	63	22,0	22	170	5,2
USA	9	325	21,6	17	250	7,5
Kanada	10	119	32,5	17	346	12,2
Mittelwert	15,8	199	47,0	20	260,6	11,2
Median	14	128,5	49,4	20,5	191,5	11,1

Q: *Weltbank* (2006). Anmerkungen: Die 20 Zahlungen in Österreich beruhen auf folgenden Abgaben: 1. Körperschaftssteuer, 2. Mehrwertsteuer, 3. Sozialversicherungsbeiträge, 4. Kommunalsteuer 5. Kammerbeiträge, 6. Pensionsbeiträge, 7. Grundsteuer (4 Zahlungen), 8. Versicherungssteuer, 9. Verschiedene Verwaltungsabgaben (Stempelgebühren), 10. Werbesteuer, 11. Kfz-Steuer (4 Zahlungen), 12. Road Pricing, 13. Elektrizitätsabgabe, 14 Erdgasabgabe. Stand 2005, daher Reform der Körperschaftssteuer nicht berücksichtigt. Steuerverpflichtung berechnet ohne Sozialversicherungsbeiträge, Kommunalsteuer und Pensionsbeiträge.

Zu den administrativen Kosten gehören nicht nur solche, die durch Regulierungen verursacht werden, sondern auch die Kosten und Dauer von Rechtsstreitigkeiten. Die *Weltbank* (2006) hat einen Versuch unternommen, auf Basis von Experteninterviews und eines standardisierten Fallbeispiels, Kosten und Dauer der Vollstreckung von säumigen Zahlungspartnern zu messen<sup>16)</sup>. Die Ergebnisse sind in Spalten 5, 6 und 7 in Übersicht 13 dargestellt. Vor allem bei der Dauer, aber auch bei den Kosten zeigt sich deutlich der Bedarf, derartige Verfahren zu beschleunigen. Besonders für kleine und junge Unternehmen kann die Dauer von Vertragsstrei-

<sup>16)</sup> Die Annahmen sind: 1) Die Schuld beträgt 200% des Einkommens pro Kopf des Landes. 2) Der Kläger hat den Vertrag vollständig erfüllt (ist zu 100% im Recht). 3) Der Fall betrifft eine grundsätzlich erlaubte Transaktion zwischen Unternehmen, die in der größten Stadt ihren Sitz haben. 4) Die Bank verweigert die Zahlung wegen ungenügender Deckung des Bankkontos des Schuldners. 5) Der Kläger versucht, seine Forderung durch eine Klage oder einen administrativen Prozess, sofern ein solcher existiert und dieser von den Gläubigern dem Gerichtsweg vorgezogen wird, einzubringen. 6) Der Schuldner versucht, das Verfahren zu verschleppen (delay service of process). 7) Der Schuldner geht auf die Verhandlung ein (The debtor opposes the complaint (default judgement is not an option)). 8) Der Kläger legt Beweise vor und versucht einen Zeugen vorzuladen. Der Schuldner versucht auch einen Zeugen vorzuladen. 9) Die Entscheidung fällt zugunsten des Klägers aus.

tigkeiten große Wirkungen haben. Im Detail zeigt sich, dass vor allem die Zeit für die Entscheidungsfindung in Österreich im internationalen Vergleich sehr hoch ist. Nichtgerichtliche Durchsetzungsverfahren sind in Österreich ebenfalls nicht existent. Hier könnten Verfahrensvereinfachungen bzw. nichtgerichtliche Verfahren erhebliche Kosteneinsparungen für kleine Unternehmen bringen.

## 6.4 Finanzierung

In der österreichischen und der internationalen Literatur wird oft Kapitalmangel als wichtigstes Gründungshemmnis hervorgehoben (*Sheikh*, 2000). Dies liegt vor allem an unvollkommenen Kapitalmärkten mit risikoaversen Kapitalgebern (zumeist Banken) und unvollständiger Information (*Fazzari et al.*, 1988). Allerdings haben Finanzierungsgeber auch gute Gründe, kleine und junge Unternehmen als riskanter einzuschätzen. Die Wahrscheinlichkeit einer Schließung oder eines Konkurses nimmt mit der Firmengröße und dem Alter ab<sup>17)</sup>. Auch deswegen ist die Einschätzung der wissenschaftlichen Literatur weniger eindeutig. *De Meza – Webb* (2000) argumentieren, dass asymmetrische Informationen auf gut ausgestatteten Kreditmärkten nicht zu Finanzierungsbeschränkungen führen. Ihrer Ansicht nach stellen Banken durch das Bündeln von Krediten in Portfolios mehr Kredit als optimal zur Verfügung. Insgesamt gibt es wenige harte Fakten über das Ausmaß und die Wichtigkeit von Finanzierungsbeschränkungen. *Berger – Udell* (1992) für die USA und *Wagenvoort* (2003) für die EU-15-Länder kommen zum Schluss, dass es wenig empirische Evidenz für Finanzierungsbeschränkungen gibt. Allerdings zeigen *Parker – van Praag* (2004), dass Gründer weniger Kredit von Banken erhalten als sie fordern. In der Studie der *OECD* (2004) wird argumentiert, dass ein zentrales Element von Finanzierungsbeschränkung die mangelnde unternehmerische und technische Expertise von Finanzinstitutionen für die Risikobewertung innovativer Unternehmen ist. Hier setzen spezialisierte Finanzinstitutionen wie Venture Capital oder auch Kapital- und Kreditgarantien an. In diesem Abschnitt beschränken wir uns auf die Rahmenbedingung für die Finanzierung. Wie *Berger – Udell* (2004) ausführen, sind die Regeln und Bedingungen (die zumeist durch Regulierungen bestimmt werden), die das Verhalten von Finanzinstitutionen leiten und damit auch die Möglichkeiten der KMU Finanzierung bestimmen, von herausragender Wichtigkeit. Regulierungen wie z. B. Bilanzierungsstandards, Kreditorenschutz oder Konkursrecht spielen eine zentrale Rolle für Verfügbarkeit von Finanzierungsmittel für Gründungen und KMUs, weil dadurch die Möglichkeiten verschiedener Kreditvergabemechanismen erleichtert bzw. erschwert werden<sup>18)</sup>. Grundsätzlich soll das Problem von Finanzierungsbeschränkungen an der Ursache angegangen werden. Das Problem der asymmetrischen Information kann effizient durch spezialisierte

---

<sup>17)</sup> Weltweit zeigt die empirische Evidenz der Finanzstruktur von Unternehmensgründungen, dass die wichtigsten Finanzierungsquellen ohne Ausnahme die finanziellen Mittel des Gründers, vor allem persönliche Kredite (einschließlich Hypotheken) sowie Mittel von Familienmitgliedern und Freunden sind.

<sup>18)</sup> *Berger – Udell* (2004) unterscheiden zwischen relationship banking, asset based lending or financial statement lending.

Finanzierungsinstitutionen, z. B. Venture Capital, Reformen des Besicherungsrechts und das Einrichten von Informationsaustauschsystemen zwischen Gläubigern reduziert werden. *Japelli – Pagano (2002)* zeigen, dass Informationsaustauschsysteme das Ausmaß der Gewährung von Krediten erhöhen und das Kreditrisiko reduzieren, unabhängig davon ob das Austauschsystem privat oder öffentlich organisiert ist.

#### 6.4.1 *Asset based lending*

Diese Form der Finanzierung, bei der Forderungen, Warenlager oder mobile Ausrüstungsgegenstände als Sicherheit verpfändet werden, spielt derzeit nur in den anglo-amerikanischen Ländern eine wichtige Rolle bei der Unternehmensfinanzierung. In den USA umfasst diese asset based lending 30% der gesamten Kredite an Unternehmen, während sie in Europa nahezu unbekannt ist (*Berger – Udell, 2004: 4*). Asset based lending benötigt:

1. Ein flexibles Besicherungsrecht für immobile Güter (Zessionsrecht). In Österreich wurde mit der Reform des Zessionsrechts 2005 die rechtliche Durchsetzbarkeit von Abtretungsverboten von Forderungen eingeschränkt. Damit wurden erste Schritte eingeleitet, um diese Form der Kreditvergabe attraktiver zu machen.
2. Ein effizientes Registrierungssystem, das Informationen über existierende Besicherungen und zeitliche Prioritäten gibt. Dieses Register sollte, wie von der Notariatskammer vorgeschlagen, elektronisch geführt werden und zuverlässig und flexibel hinsichtlich der Registrierung von besicherten Forderungen und Warenlager sein. Das amerikanische Recht sieht vor, dass Registrierungen auf alle gegenwärtig existierenden und zukünftigen Forderungen bzw. Warenlager eingebracht werden können, ohne jeweils die Rechnungsnummer bzw. die Inventarnummer registrieren zu müssen. Dies ist wichtig, um Transaktionskosten gering zu halten.
3. Damit diese Finanzierungsform erfolgreich ist, müssen rechtliche Rahmenbedingungen wie das Insolvenzrecht und die Durchsetzung der Rechte der Besicherung darauf abgestimmt sein.

Wenn diese Bedingungen nicht gegeben sind, bleibt auf Basis des reformierten Zessionsrechts nur Factoring, der Verkauf von Forderungen, als Alternative (*Berger – Udell, 2004*). Dieser Form der Finanzierung hat die Reform des Zessionsrechts 2005 eine geeignete rechtliche Basis geschaffen.

#### 6.4.2 *Förderung einer stärker eigenkapitalorientierten Finanzierungskultur*

Finanzierungsbeschränkungen sind nicht notwendigerweise mit dem Kreditmarkt verknüpft. In Österreich, wie auch in einer Anzahl anderer europäischer Länder ist der Finanzierungsmix von Gründungen und KMUs durch einen Überhang an Bankkrediten gekennzeichnet (*Gittenberger – Voithofer, 2004, OECD, 2005B*). Ist dies auf Verzerrungen durch steuerrechtliche oder andere Regulierungen zurückführbar, so sollten diese aufgehoben werden. Eine andere

Ursache besteht aber darin, dass viele Gründerinnen und Gründer oder KMUs generell zurückhaltend sind, wenn es darum geht, "fremdes" Eigenkapital ins Unternehmen zu bringen und damit Eigentümerrechte abzugeben.

*Übersicht 14: Indikatoren zum rechtlichen Schutz von Minderheitseigentümern und Gläubigern*

Land	Investor Protection Index	Strenght of Legal Rights Index (0-10)
Belgien	7,3	5
Dänemark	6,3	7
Deutschland	5,3	8
Griechenland	3,3	3
Spanien	4,7	5
Frankreich	5,3	3
Irland	7,7	8
Italien	4,7	3
Niederlande	4,3	8
Österreich	3,7	5
Portugal	6,0	5
Finnland	5,7	6
Schweden	4,7	6
Großbritannien	8,0	10
Norwegen	6,7	6
Schweiz	4,0	6
USA	8,3	7
Kanada	8,7	7
Mittelwert	5,8	6
Median	5,5	6

Q: *Weltbank* (2006) Anmerkung: Höhere Werte drücken stärkeren Schutz von Minderheitseigentümern bzw. Gläubigern aus.

Investorenschutz, insbesondere von Minderheitseigentümern ist sehr wichtig. Um die Stärke des Minderheitseigentümerschutzes international zu vergleichen, greifen wir auf den Investor Protection Index der Doing Business Studie der *Weltbank* (2006) zurück. Dieser Index berücksichtigt drei wesentliche Aspekte (a) die Transparenz von Transaktionen, (b) die Haftung für Selbstkontrahierung und Insidergeschäfte und (c) die Möglichkeiten für die Minderheitseigentümer, die Geschäftsführung wegen Fehlverhaltens zu verklagen. Um die Vergleichbarkeit zu gewährleisten, wurde ein standardisierter Fall über die Länder hinweg verwendet (*Weltbank*, 2006). Österreich steht beim Investor Protection Index (vgl. Übersicht 14) an zweitletzter Stelle vor Griechenland. Dieses Ergebnis ist insbesondere auf die fehlenden Informationspflichten und die mangelnden Informationsmöglichkeiten für Minderheitseigentümer zurückzuführen. Beim Strength of Legal Rights Index, der den Schutz von Gläubigern und Eigentümern misst, liegt Österreich mit Belgien, Spanien und Portugal ebenfalls am unteren Ende. Nur Frankreich, Griechenland und Italien haben einen geringeren Wert. Diese Ergebnisse zeigen, dass in Österreich die rechtlichen Rahmenbedingungen für eine eigenkapitalorientierte Finanzierungskultur nicht ausreichend gegeben sind. Eine Unternehmenskultur, die mehr auf Eigenkapital

setzt, muss geeignete Schutzmechanismen für Minderheitseigentümer aufweisen. Selbstregulierung und der Verweis darauf, dass bestimmte Kapitalgeber wie Venture Capital und andere institutionelle Investoren in ihren Beteiligungsverträgen Bedingungen diktieren können, die rechtlich durchsetzbar sind, können auf breiter Basis fehlende rechtliche Rahmenbedingungen nicht ersetzen. Dies ist insbesondere für den Wandel hin zu einer wissensbasierten Ökonomie notwendig, denn Finanzierungsinstrumente mit Eigenkapitalcharakter sind besser geeignet, Risiko in Technologiefeldern und Branchen zu tragen, die wenig tangible Anlagen besitzen, die als Sicherheiten für Bankkredite geeignet sind. Die wichtigsten Maßnahmen betreffen daher die Schaffung von Rahmenbedingungen, die eine mehr eigenkapitalorientierte Unternehmensfinanzierungskultur ermöglichen:

1. Der Minderheitseigentümerschutz muss verstärkt werden, die Gesellschaftssteuer soll abgeschafft werden, ebenso die einseitige Bevorzugung von Fremdkapital im Steuerrecht.
2. Dabei könnte auch die Forcierung von modernen Formen der Sekuritisierung einen substantiellen Beitrag zur Belebung des heimischen Kapitalmarktes leisten. Dies kann auch zu einer Verbreiterung der Unternehmensfinanzierung durch kostengünstige kurz- und langfristige Finanzierungsmittel führen.

### 6.4.3 *Venture Capital*

Venture Capital (VC) ist eine besondere Form der Eigenkapitalfinanzierung, die dabei helfen kann, die Finanzierungslücke bei Unternehmen mit hohem Wachstumspotential zu verringern, von der vor allem kleine, junge und innovative Unternehmen betroffen sind. Durch die genaue Prüfung der Projekte sowie deren fortlaufendes Monitoring und Betreuung können Informationsprobleme abgebaut und dadurch ein Teil der von Finanzierungsbeschränkungen betroffenen Unternehmen aus privaten Mitteln gewinnbringend finanziert werden. Gut entwickelte Märkte für Risikokapital sind auf diese Weise zu einem wichtigen Bestandteil moderner und leistungsstarker Innovationssysteme geworden.

Angebotsseitig ist das im internationalen Vergleich geringe Niveau der VC-Finanzierung in Österreich vor allem auf die bereits genannte geringe Eigenkapitalkultur und das historisch gewachsene Übergewicht der Bankfinanzierung zurückzuführen<sup>19)</sup>. Nachfrageseitig spielt die geringe Präsenz von Hochtechnologieunternehmen mit hohem Wachstumspotential eine Rolle. Diese angebots- und nachfrageseitigen Faktoren haben sich über die Zeit wechselseitig verstärkt und gemeinsam das geringe Aktivitätsniveau des VC-Marktes in Österreich bewirkt. Ein solches "Gleichgewicht" ist durch direkte politische Intervention nur schwer zu bewegen. Der Beitrag der öffentlichen Hand für Venture Capital sollte daher vor allem in guten Regulierungen, der Förderung von Forschung und Entwicklung sowie der Förderung von Unter-

---

<sup>19)</sup> Die Bedeutung angebotseitiger Faktoren wird in der Literatur mitunter bestritten. So sehen z. B. Da Rin *et al.* (2004) wenige Anzeichen für einen Angebotsmangel an Venture Capital in Europa. Hirukawa – Ueda (2003) und Ahrweiler *et al.* (2005) zeigen, dass die Bedürfnisse nach neuen Formen der Finanzierung VC schaffen.

nehmertum liegen, und nicht in der Bereitstellung von öffentlichem Kapital (*Lerner, 2004*). Hier zeigt die Studie der *EVCA (2004)*, dass Österreich das Land mit den schlechtesten rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen für PE/VC in Europa ist. Der österreichische Venture Capital Markt sollte daher vorrangig über folgende Wirkungskanäle gestärkt werden:

1. Die Rechtsform der Mittelstandsfinanzierungsgesellschaft ist durch starke Restriktionen gekennzeichnet (so müssen z. B. 75% des Kapitals in Österreich investiert werden, die Beteiligungen sind auf 49% eines Unternehmens beschränkt und 75% der Gründungsmitglieder müssen Banken oder Investmentfonds sein). Während die Mittelstandsfinanzierungsgesellschaft wichtig für das Entstehen des Venture Capital Markts in Österreich war, scheint sie jetzt dessen Weiterentwicklung zu behindern (vgl. *OECD, 2005B*). Sie sollte durch eine flexiblere Rechtsform ersetzt werden. Die Limited Partnership nach angelsächsischem Vorbild bietet sich dafür an, weil sie hilft die Anreiz- und Bewertungsprobleme von VC zu reduzieren (*Gompers – Lerner, 1999*). Ein wichtiger Faktor ist dabei die steuerrechtliche Transparenz. Das bedeutet, dass die Erträge aus Investments über eine VC-Beteiligungsgesellschaft nicht aufgrund der zusätzlichen Intermediärebene mehrfach besteuert werden.
2. Auf österreichischer vor allem aber auch auf europäischer Ebene soll alles daran gesetzt werden, Regulierungen, die grenzüberschreitenden Syndikatisierungen im Wege stehen, abzuschaffen. Nur durch grenzüberschreitende Investments sind österreichische VC-Beteiligungsgesellschaften in der Lage, Skalen- und Verbundvorteile zu lukrieren.
3. Öffentliches Venture Capital soll sich auf die Finanzierung von Technologiefeldern und Gründungsphasen konzentrieren, die nicht bereits im Blickfeld der privaten VC-Beteiligungsgesellschaften stehen und damit das Risiko von Verdrängungseffekten ("crowding out") privater Beteiligungen reduzieren.
4. Öffentliche Fördermaßnahmen sollen sich auf die Verbreiterung des Leverageeffekts von VC über Kapital- und Kreditgarantien beschränken. Diese Maßnahmen reduzieren das Risiko des crowding-outs von privatem VC.
5. Verbesserung der Exitmöglichkeiten für österreichisches VC durch eine Verstärkung einer eigenkapitalorientierten Unternehmenskultur (vgl. 6.4.2).

## **6.5 Das Fördersystem**

Grundsätzlich hat Österreich ein gut ausgebautes Fördersystem mit zahlreichen Maßnahmen für kleine und junge Unternehmen. Dass dies im Wesentlichen auch von den Unternehmen so gesehen wird, geht unter anderem aus dem Global Entrepreneurship Report (*Sammer – Schneider, 2005*) hervor. Auch im Bereich der Technologiepolitik stehen viele Maßnahmen bereit. Das AWS und die FFG verfügen über ein umfangreiches Portfolio an Förderungen, de-

nen wenig hinzufügen ist<sup>20)</sup>. Weil das Marktversagen der Finanzmärkte besonders im Hochtechnologiebereich ausgeprägt ist, dominieren hier bei der Vorgründungsphase und bei der Gründungsfinanzierung öffentliche Programme. Eine Reihe von Maßnahmen für wachstumsorientierte Gründungen und KMUs können unterschieden werden (vgl. Kasten 4).

Im Design von Fördermaßnahmen sollen Finanzierungsbeschränkungen ernst genommen werden. Finanzierungsbeschränkungen äußern sich nicht darin, dass die Kapitalkosten zu hoch sind, sondern darin, dass das Unternehmen keine oder zu wenig Finanzierung erhält, obwohl es bereit wäre, den Marktzins zu bezahlen. Daher sollen Zinszuschüsse zugunsten von anderen Instrumenten umgeschichtet werden, die in der Regel auch eine größere Hebelwirkung aufweisen.

#### *Kasten 4: Förderungsmaßnahmen*

International und auch in Österreich werden eine Reihe von Maßnahmen gesetzt, um Hochtechnologieunternehmen zu fördern:

1. Öffentliche Venture Capital Fonds, die auf Vorgründungs- und Gründungsphasen fokussiert sind, gibt es z. B. in Finnland (Sithra), den Niederlanden (Twinning Growth Fund) oder Dänemark (Danish Growth Fund)<sup>1)</sup>. In Österreich hat das AWS Vorgründungsfinanzierungsprogramme im Bereich Biotech, IKT und Physical Sciences. In diesen Programmen wird im Wesentlichen der Weg vom innovativen Konzept bis zur Unternehmensgründung gefördert. Förderbar sind jene Kosten, die mit der wissenschaftlichen Durchführung eines Projektes in Zusammenhang stehen. Für Start-ups steht Gründungsfinanzierung in Form von Darlehen oder Mezzaninkapital mit einer begleitenden Beratung zur Verfügung.
2. Europaweit weniger populär sind Initiativen, die das amerikanische Modell der Small Business Investment Companies (SBIC) emulieren. Dabei können VC ihre Investition durch einen Kredit, der durch die öffentliche Hand garantiert wird, kofinanzieren. Der Zinssatz ist unter dem gängigen Marktzinssatz, reduziert aber nicht das Risiko für den Kapitalgeber. In Österreich hat die AWS die Double Equity Initiative, die nach diesem Modell arbeitet. Dabei wird den Unternehmen die Möglichkeit gegeben, neues Eigenkapital mit einem zinsgünstigen und endfälligen erp-Kredit in derselben Höhe zu koppeln.
3. Kapitalgarantien sind ein weiteres Instrument zur Stärkung der Venture Capital Märkte. Österreich hat die AWS Programme, die eine volle bzw. partielle Haftungsübernahme für Eigenkapital vorsehen. Da Garantien die Gefahr von Moral Hazard (Verhaltensunsicherheit) erhöhen, sollte die Haftungsübernahme generell weniger als 100% betragen. Für die Risikoabsicherung ist ein kommerzielles Garantieentgelt zu entrichten, das im Einklang mit EU-beihilfenrechtlichen Bestimmungen risiko- und aufwanddeckend kalkuliert sein muss und damit die Gefahr adverser Selektion (Qualitätsunsicherheit) verringert. Kapitalgarantien sind vor allem ein wirksames Mittel, um die Beteiligung von Investoren mit stark risikobeschränkenden Veranlagungsrichtlinien zu erhöhen<sup>2)</sup>.
4. Haftungsübernahmen für Kredite. Dabei übernehmen öffentliche Organisationen eine Ga-

---

<sup>20)</sup> Einen Überblick bieten die Homepages der Institutionen.

rantie für ein Teil der Kreditsumme. Diese Kapitalgarantieschemen werden in der Regel über Banken abgewickelt. In Österreich verwendet das AWS diese Form der Bürgschaften in verschiedenen Programmen.

5. Eine weitere Form der Förderung von Neugründungen sind Inkubatoren. Es gibt mittlerweile eine Reihe von Technologie- und Gründerzentren in Österreich, die zwar nicht direkt Vorgründungs- oder Gründungsfinanzierung leisten, aber Infrastruktur und Managementunterstützung für Neugründungen bereitstellen. Meistens sind Inkubatoren mit Universitäten, Fachhochschulen oder öffentlichen Forschungsinstituten verknüpft. Das AplusB Programm der FFG ist ein Programm, das sich explizit auf Gründungen aus dem akademischen Umfeld konzentriert.

Neben den Förderungen für Hochtechnologieunternehmen und schnell wachsende Unternehmen gibt es noch eine Reihe von weiteren Förderungsprogrammen für unterschiedliche Gruppen. So hat das AWS ein eigenes Programm für Creative Industries eingerichtet. Das AWS hat auch Förderzuschüsse für Jungunternehmer und Kleingewerbe, aber auch allgemeine KMU Förderungen. Die Internationalisierung von Gründungen und KMUs wird ebenfalls mit einer Reihe von Maßnahmen gefördert:

1. Das AWS hat ein Programm, das über geförderte Kredite die Internationalisierung von KMUs unterstützt, vorausgesetzt, die Maßnahmen führen zu einer Erhöhung der österreichischen Leistungsbilanz.
2. Die Internationalisierungsinitiative "Go International" des BMWA und der Wirtschaftskammer umfasst mehr als dreißig Instrumente mit dem Ziel, die Anzahl der österreichischen Exporteure zu erhöhen. Die Maßnahmen reichen von Beratung, Zurverfügungstellen von Informationen, Subventionierung von Markterschließungskosten, Messesförderung, geförderte Kongressteilnahmen bis hin zu Standortfördermaßnahmen und Errichtung von Marketingbüros im Ausland.
3. Im Bereich der juristischen Beratung hat die Initiative des "JUS-Net KMU" des BMJ vor allem die Rechtsberatung zum Wirtschafts- und Steuerrecht der neuen EU-Mitgliedsstaaten für KMUs, aber auch ein KMU-Netzwerk mit Rechtsanwälten, Notaren, Wirtschaftstreuhändern und Finanzdienstleistungsunternehmen zum Inhalt.

---

1) Öffentliche Mittel können auch in Public Private Partnerships (PPP) im Bereich der Finanzierung von Hochtechnologiegründungen eingebracht werden. Der öffentliche Anteil in solchen PPP reicht von 10% bis hin zu über 90% (Wright et al., 2006). – 2) Für weitere Instrumente der Eigenkapitalförderung siehe z. B. die Homepage der AWS: <http://www.awsg.at/portal>.

### 6.5.1 Evaluierungskultur (Evidence Based Governance)

Allerdings wurden nur wenige der Maßnahmen, die in Kasten 4 erwähnt sind, nachhaltig auf Basis von Vergleichsgruppen evaluiert – auch weil einige dieser Maßnahmen erst relativ neu sind. Daher können nur schwer Aussagen über die Wirksamkeit gemacht werden. Dies betrifft nicht nur Österreich, weltweit ist die Evaluierungskultur im Bereich der KMU-Maßnahmen weniger deutlich ausgeprägt als im Bereich der Arbeitsmarktförderungen (Storey, 2006). Daher ist

eine erste Forderung bezüglich der Förderungsmaßnahmen, dass diese konsequent dem Prinzip des evidence-based Governance unterworfen werden:

1. Förderungsprogramme müssen begründet und evaluiert werden. Dabei sollen vor allem externe Evaluierungen auf Basis von Vergleichsgruppen zum Ansatz kommen.
2. Die Evaluierung soll bereits im Programmdesign mitberücksichtigt werden. Dabei sollen die Förderinstitutionen dafür sorgen, dass Kontrollgruppen für die Evaluierung geschaffen werden.
3. Auf Basis der Evaluierungen sollen die Fördermaßnahmen fortgesetzt, verändert oder beendet werden.

### 6.5.2 Förderungen von Hochtechnologieunternehmen

Eine Reihe von Problemen ist damit verbunden, dass die öffentliche Hand als Venture Capitalist auftritt. So kann zusätzliches öffentliches Venture Capital zu einem verstärkten Preiswettbewerb um gute Projekte führen. Dies kann die Bildung von privatem VC behindern. Weiters kann auch der Effekt auftreten, dass Programmmanager, um ihren Erfolg dokumentieren zu können, Projekte allein auf Basis von Erfolgchancen selektieren, ohne zu berücksichtigen, ob die öffentlichen Mittel auch wirklich benötigt werden. Unsere Vorschläge sind daher:

1. Öffentliches Venture Capital soll sich auf die Vorgründungs- und Gründungsphasen von Hochtechnologieunternehmen konzentrieren, weil hier das Marktversagen besonders ausgeprägt ist. Hier muss sichergestellt werden, dass öffentliches VC dieselbe bindende Budgetbeschränkung von privatem VC aufweist.
2. Für Inkubatoren sollte stärker als bisher sichergestellt werden, dass die dort angesiedelten Unternehmen mit Netzwerken von Venture Capitalisten und Business Angels in Kontakt kommen. Diese Netzwerke sollen den Informationsaustausch zwischen potentiellen Investoren und Unternehmen strukturieren.
3. Die Förderung von Netzwerken soll nicht nur auf Investoren beschränkt sein. Beratungnetzwerke von erfahrenen Unternehmern und Managern können wichtige Informationsquellen für wachstumsorientierte Gründungen sein. Hier könnte auch über ein umfassenderes Beratungsprogramm für Unternehmen mit hohem Wachstumspotential überlegt werden, welches eine begleitende längerfristige Beratung sicherstellt.

Die steuerrechtliche Seite ist dabei nicht zu vernachlässigen (vgl. Abschnitt 6.9). Lerner (2004) argumentiert, dass regulatorische und steuerrechtliche Maßnahmen, die die Attraktivität von privatem Venture Capital und Business Angels erhöhen, sowie öffentliche Forschungsfinanzierung und Technologietransferprogramme besonders an Universitäten (vgl. Abschnitt 6.6) Priorität vor der öffentlichen Bereitstellung von Venture Capital haben sollten. Integrierte mis-

sionsorientierte Programme könnten das Förderportfolio erweitern<sup>21)</sup>). Allerdings sollte eine Bereinigung der Förderlandschaft Priorität besitzen.

### 6.5.3 Förderung der Internationalisierung

Für schnell wachsende Unternehmen und um die post-entry Performance zu erhöhen, sind die Förderungen der Internationalisierung von Gründungen wichtig. Viele Studien dokumentieren, dass schnell wachsende Unternehmen auch schnell internationalisieren. Die Entscheidung, einen Exportmarkt zu betreten, ist mit erheblichen versunkenen Kosten z. B. für Marktforschung, Übersetzungen, Regulierungen usw. verbunden. Kasten 4 und detaillierter in Teilstudie 13 zeigen die österreichischen Programme. Hier ist neben finanzieller Unterstützung vor allem auch Know-how notwendig. Diese Rolle wird großteils von den erwähnten Initiativen übernommen. Bei Unternehmen mit hohem Potential könnte dies auch von Venture Capital übernommen werden, hier könnte eine großzügigere Regulierung von grenzüberschreitenden Syndikatisierungen von Venture Capital hilfreich sein. Neben Förderprogrammen ist die Offenheit von Märkten für Internationalisierung zentral. Hier sollen alle Maßnahmen der EU zur Reduzierung der Regulierungsvielfalt in Europa unterstützt werden, so dass der gemeinsame Markt auch für kleine und junge Unternehmen Realität wird.

### 6.5.4 Beratungsdienstleistungen

Studien zeigen, dass die Fähigkeit, eine Unternehmensidee auf der Basis einer umfassenden und zuverlässigen Idee richtig zu bewerten, deutlich mit dem Erfolg und der post-entry Performance von Gründungen verknüpft sind (Vivarelli, 2002). Dies legt nahe, dass Unternehmertum zumindest teilweise gelernt werden kann, besonders auch angewandt während des Gründungsprozesses. Dies bestätigen auch Korunka – Keßler (2005), die zeigen, dass der Erfolg – gemessen allerdings nur in Form von Gründungsrealisierung - einer Gründung im Wesentlichen vom Gründungsprozess abhängt. Beratung ist somit ein wichtiger Input für erfolgreiche Gründungen.

In Österreich gibt es eine Reihe von Beratungsprogrammen für Unternehmensgründungen. Diese sind allerdings fragmentiert. Wesentlich wäre, bestehende Beratungs- und Schulungsangebote verschiedener Programmeigentümer, die die gleichen Zielgruppen haben, besser zu koordinieren.

---

<sup>21)</sup> Ein derartiges Programm wurde von Bono – Santarelli (2005) für Open Source in Italien vorgeschlagen. Dabei sollen Fördermaßnahmen für Forschung an Universitäten, mit Vorgründungsförderungen und Gründungsförderungen abgestimmt, eingeführt werden. Für Open Source könnte ein derartiges Programm auch für Österreich angedacht werden.

### 6.5.5 Förderungen für benachteiligte Gruppen

Marktversagen tritt in besonders schwerer Form auch bei benachteiligten Gruppen auf. Es zeigt sich, dass insbesondere bei Gründungen aus der Langzeitarbeitslosigkeit oder bei Gründungen von Mitgliedern benachteiligter Gruppen besondere Finanzierungsbeschränkungen existieren. In den meisten Ländern gibt es daher Gründungsunterstützungsprogramme, die auf benachteiligte Gruppen abzielen. In den USA sind diese Programme insbesondere auf Minoritäten zugeschnitten.

In Österreich gibt es von Seiten des AMS ein Programm, welches auf Gründungen aus der Arbeitslosigkeit abzielt. Dabei werden im Rahmen des Unternehmensgründungsprogramms österreichweit Schulungen und Förderungen für Personen, die aus der Arbeitslosigkeit ein Unternehmen gründen wollen, angeboten. Während internationale Studien (z. B. für Deutschland *Niefert – Tchouvakhina, 2006*) gegenüber solchen Programmen oftmals eher skeptisch sind, war das österreichische Gründungsprogramm des AMS deutlich erfolgreicher. Arbeitslose, die an der Gründungsinitiative des AMS teilnahmen, verblieben in der Regel länger in der Selbständigkeit und werden auch seltener wieder arbeitslos als vergleichbare nicht geförderte Gründerinnen und Gründer (*Lutz et al., 2005*). Ein möglicher Grund für diesen Unterschied ist der intensive Beratungsaufwand, der im österreichischen Unternehmensgründungsprogramm durchgeführt wird. Dies weist auf die zentrale Rolle, die Beratung in der Erhöhung der Überlebenswahrscheinlichkeit von Neugründungen einnimmt.

Es zeigt sich, dass Finanzierungsinstitutionen oft Probleme haben, das mit einer Unternehmensgründung von Mitgliedern benachteiligter Gruppen verbundene Risiko richtig einzuschätzen. Da es hier gleichzeitig in der Regel um relativ kleine Finanzierungsbeträge geht, die aber aufgrund mangelnder Sicherheiten der Gründerinnen und Gründer nicht aufgebracht werden können, sollte hier die Integration von Beratung und Selektion von Seiten öffentlicher Einrichtungen in Zusammenarbeit mit Kreditinstituten die Vergabe von Mikrokrediten erleichtern.

## 6.6 Ausbildung und Humankapital

In vielen Umfragen von KMUs zu den Faktoren, die ihr Wachstum hemmen, wird der Mangel an qualifizierten Arbeitskräften im Vergleich zu anderen Einflussfaktoren sehr hoch gereiht (vgl. z. B. *Eurobarometer, 2005*). Ein Mangel an hochqualifizierten und gut ausgebildeten Arbeitskräften ist für KMUs in der Regel schwerwiegender, weil Großunternehmen eine höhere Arbeitsplatzsicherheit bieten können und auch die Ausbildung stark auf eine Beschäftigung in etablierten Unternehmen ausgerichtet wird. Für die USA gibt es erhebliche Evidenz dafür, dass besser ausgebildete Personen eine höhere Wahrscheinlichkeit aufweisen, selbständig tätig zu sein. Dies steht im Gegensatz zu Europa, wo die Wahrscheinlichkeit selbständig zu sein, für Personen mit höherer Bildung geringer ist (*Blanchflower, 2004*). Ein Mangel an unternehmerischen Qualifikationen ist oft mit dem Misserfolg von Unternehmen verbunden.

Wie bereits in Teilstudie 8 zum Innovationssystem in größerem Detail ausgeführt, zeigt die neuere ökonomische Forschung und empirische Evidenz, dass die Struktur des Bildungssystems von herausragender Wichtigkeit für den Wachstumsprozess ist (vgl. dazu *Vandenbussche et al.*, 2006; *Krueger – Kumar*, 2004). Dabei wird neben den Eliteninstitutionen vor allem auch die Bedeutung einer hohen Bildungsbeteiligung in einem ausdifferenzierten tertiären Bildungssystem und der komparative Nachteil eines Bildungssystems, wie des österreichischen, das in der sekundären Bildungsstufe stark berufsorientiert ist, betont.

Langfristig müssen Anstrengungen unternommen werden, um Maturantenquoten und die Bildungsbeteiligung im tertiären Sektor zu steigern. Die Berufsorientierung muss durch allgemeine Fähigkeiten ergänzt werden, die die Mobilität und Flexibilität von Arbeitskräften und damit auch das Potential von innovativen Gründungen erhöhen. Eine zu starke Berufsorientierung in frühen Bildungsstufen kann insgesamt zu einer geringen Fähigkeit zur Innovation und zu einer geringen Gründungsquote von innovativen Unternehmen führen. Zwischen Europa und den USA zeigen sich große Unterschiede in der Wirkung von Ausbildung auf die Wahrscheinlichkeit, selbständig tätig zu werden (*Blanchflower*, 2004). Dies hängt wahrscheinlich von zwei Faktoren ab:

1. *Mangel an Entrepreneurship Education*: In bestimmten Bereichen war die Entrepreneurship Education bereits immer gut verankert. Ein herausragendes Beispiel von Entrepreneurship Education ist die Meisterausbildung. In den letzten Jahren wurden neue Initiativen gesetzt, die in den nächsten Jahren umgesetzt werden. Diese Maßnahmen müssen in einem ersten Schritt erst evaluiert werden, bevor neue Maßnahmen vorgeschlagen werden. Die Entrepreneurship Education soll zum Ziel haben, Wissen zum Gründungsprozess, Schlüsselqualifikationen und Bewusstsein für die Bedeutung von Gründungen und Innovation im Wirtschaftsleben zu vermitteln. An den Hochschulen wurden an vielen Universitäten Abteilungen für Entrepreneurship geschaffen sowie von der WU und der TU Wien gemeinsam ein MBA für Entrepreneurship eingeführt. Dennoch könnte im Bereich der tertiären Bildung mehr gemacht werden, besonders um vorhandene Potentiale besser zu nutzen.
2. Höhere Bildung ist in Europa und auch in Österreich, im Vergleich zu den USA, zu stark an die Vermittlung von speziellen Fertigkeiten gekoppelt. Hier kann im Rahmen der Einführung der vom Bologna-Prozess vorgesehenen Studienabschlüsse korrigiert werden. In den USA ist die Bachelor-Ausbildung auch dadurch gekennzeichnet, dass die meisten Universitäten ein Kerncurriculum vorsehen, welches vor allem auf die Vermittlung allgemeiner und fachfremder Qualifikationen und Wissen abzielt. Dies ist auch für den gesellschafts- und geisteswissenschaftlichen Bereich wichtig, weil mit einem stärkeren Übergewicht der Dienstleistungsgesellschaft nichttechnische Innovationen eine hohe Bedeutung besitzen. Da die Bachelor-Ausbildung in letzter Konsequenz auf den Arbeitsmarkt bzw. einen weiterführenden Master vorbereiten soll, wäre ein solches Kerncurriculum auch der richtige

Ort für eine Verstärkung der Entrepreneurship Education, die grundlegendes Wissen über das Funktionieren einer Marktwirtschaft weitergeben soll.

## **6.7 Technologietransfer und Gründungsförderung an Universitäten und Fachhochschulen**

Im Bereich des Technologietransfers von Forschungsergebnissen aus Universitäten in neue Unternehmen werden derzeit in Österreich über das AplusB Programm Inkubatoren für technologieorientierte Gründungen aus dem akademischen Sektor finanziert. Im Rahmen dieser Zentren, die weitgehend an akademische Einrichtungen angekoppelt sind, werden potentiellen Gründerinnen und Gründern Beratungsdienstleistungen und Infrastruktur, sowie Möglichkeiten zur finanziellen Unterstützung bzw. Networking bereitgestellt. Daneben gibt es noch eine Reihe von Technologie- und Gründerparks, welche ähnliche Aufgaben für weniger wissenschaftsbasierte Gründungen übernehmen.

Für den Technologietransfer sind im Wesentlichen folgende Vorschläge von Bedeutung:

1. Im Bereich der technischen und naturwissenschaftlichen Studien sollte die Entrepreneurship Education nachhaltig verankert werden. Die dänische Idee der "Growth houses" könnte hier ansetzen. In diesen "Growth houses", die von Universitäten oder anderen Institutionen höherer Bildung eingerichtet werden, haben Studenten die Möglichkeit, Geschäfts- oder Produktideen zu entwickeln und sich mit erfahrenen Wirtschaftspraktikern auseinanderzusetzen.
2. Der Technologietransfer von Universitäten bzw. öffentlichen Forschungsinstitutionen soll nicht allein auf intellektuellen Eigentumsrechten aufbauen. In jenen Technologiebereichen, wo intellektuelle Eigentumsrechte für Gründungen unabdingbar sind, wie z. B. Biotechnologie, Pharmazie soll gewährleistet sein, dass die Patente nicht anfechtbar sind. Für andere technologische Bereiche, wie z. B. Software oder Hochtechnologiedienstleistungen, sind Patente weniger wichtig, während die Ressourcen, einen Prototypen in ein Produkt zu verwandeln, zentral sind. Für Software könnte ein missionsorientiertes Programm für Universitätsforschung mit Fokus Open Source Software implementiert werden, welches gleichzeitig mit einer geeigneten Gründungsförderung kombiniert wird (*Bono – Santarelli, 2005*).
3. Um die Berührungspunkte zwischen innovativen KMUs bzw. Gründungen und Forschungsinstitutionen zu reduzieren, sollten folgend dem niederländischen Modell Kooperationsvouchers für KMUs eingeführt werden. Diese Voucher werden von KMUs beantragt, um Kontakte mit Universitäten, öffentlichen und privaten Forschungsinstitutionen aufzunehmen. Die Forschungsinstitutionen erhalten dann die Kosten durch die öffentliche Hand zurückerstattet. Für Details zu diesem Programm siehe *Senternovem (2006)*.

## 6.8 Insolvenzrecht

Nachdem in Österreich 2005 die Unternehmensinsolvenzen dramatisch angestiegen sind (+12% im Vergleich zu 2004), hat sich eine Diskussion um eine Reform des österreichischen Insolvenzrechts ergeben. Es wird eine stärkere Orientierung an einem Sanierungsrecht eingefordert (*Creditreform, 2005*). Allerdings ist das österreichische Insolvenzrecht im internationalen Vergleich bereits stark als Sanierungsrecht konzipiert (*Kilkovitz, 2004*).

Während ein Großteil der Unternehmensschließungen nicht durch das Insolvenzverfahren abgeschlossen wird, hat das Insolvenzrecht wichtige Auswirkungen auf die Wirtschaftsdynamik. Ein gutes Insolvenzrecht muss die Rechte der Gläubiger schützen, denn nur so können deren Anreize zur Finanzierung riskanter Projekte mit Krediten aufrechterhalten werden. Dabei muss die Zwangsvollstreckung und Zerschlagung des Unternehmens nicht immer im besten Interesse der Gläubiger sein. Andererseits soll das Konkursrecht auch einen Neustart ermöglichen, daher die Möglichkeit einer schnellen Entschuldung bieten.  *Armour – Cumming (2005)* dokumentieren diesbezüglich, dass Länder mit längeren Entschuldungszeiten geringere unternehmerische Dynamik aufweisen. Dies zeigt, dass es durchaus wichtiger sein kann, statt unter großen Anstrengungen ein Unternehmen am Leben zu halten, die Aktivität zu beenden, dafür aber der Unternehmerin und dem Unternehmer alle Möglichkeiten für einen Neustart zu ermöglichen<sup>22)</sup>.

Übersicht 15 zeigt einen Internationalen Vergleich der Zeit, Kosten und Verwertungsrate von Insolvenzen in ausgewählten Ländern auf Basis des internationalen Vergleichs der Doing Business Studie der *Weltbank (2006)*. Es zeigt sich, dass das österreichische Insolvenzverfahren zeitlich im Durchschnitt liegt, allerdings sind die Kosten des Verfahrens im internationalen Vergleich hoch. Die Verwertungsraten sind leicht unter dem internationalen Durchschnitt. Eine Reform des Insolvenzrechts sollte daher folgende Punkte umfassen:

1. Die Kosten der Insolvenz sollten reduziert werden. Hohe Kosten des Zugangs zum Insolvenzverfahren führen auch zur späten Anmeldung der Insolvenzen, der dann notwendigerweise in einem Zwangsausgleich mündet. Hier könnten auch spezialisierte Insolvenzgerichte eine wichtige Rolle spielen.
2. Schuldner, die erkennen, dass sie ihren Verbindlichkeiten nicht mehr nachkommen können, sollen ermutigt werden, frühzeitig ein Insolvenzverfahren einzuleiten. Dies ist eine Vorbedingung dafür, dass ein Insolvenzrecht als Sanierungsrecht funktionieren kann. Diesbezüglich sollten auch größere Möglichkeiten für die Gläubiger geschaffen werden, Ausgleichsverfahren zu initiieren.

---

<sup>22)</sup> Es gibt Studien, die zeigen, dass Unternehmerinnen und Unternehmer, die bereits Erfahrung mit Unternehmen gehabt haben (serielles Unternehmertum) höhere Erfolgswahrscheinlichkeiten aufweisen als Gründerinnen und Gründer ohne Erfahrungen (*Westhead et al., 2005*).

3. Das soziale Stigma des Konkurses soll reduziert werden. Eine strenge Unterscheidung soll zwischen redlichen und betrügerischen Konkursen gemacht werden. Diesbezüglich wurde in der Änderung des Strafgesetzbuches 2000 das Konzept der "fahrlässigen Krida" gelockert. Seitdem ist nur noch der Tatbestand der "grob fahrlässigen Beeinträchtigung von Gläubigerinteressen" strafbar. Eine weitere wichtige Maßnahme zur Eröffnung einer zweiten Chance war die Abschaffung des Konkurses als Gewerbeausschlussgrund durch die Änderung der Gewerbeordnung im Jahr 2002 (ausgenommen davon sind nur Fälle, in denen der Konkursantrag mangels Masse abgewiesen wird, und betrügerische Krida). Somit werden redlich gescheiterte Unternehmerinnen und Unternehmer weniger als zuvor daran gehindert, einen neuen Versuch zu wagen.
4. Auf der anderen Seite sollen betrügerische oder strafrechtlich relevante Fälle streng durch die Wirtschaftspolizei verfolgt werden. Nach Schätzungen des KSV spielt bei mehr als 50% der Konkursabweisungen das Strafrecht eine Rolle (KSV, 2006). Dies würde die Möglichkeit eröffnen, weitergehende Reduzierungen von Beschränkungen für redliche Unternehmen durchzusetzen. In diesem Sinne könnte die Bekanntmachung des Gerichtsbeschlusses über das Fehlen eines konkreten Verschuldens auch öffentlich gemacht werden.

Eine Änderung des Konkursrechts muss auch in Verbindung mit der Unternehmensfinanzierung gesehen werden. Ein funktionierendes Zessionskreditsystem (asset based lending) auf Basis der Verpfändung von Forderungen oder beweglichen Anlagevermögen benötigt auch ein Insolvenzrecht, welches die Priorität der Schuldner eindeutig und effizient regelt.

#### Übersicht 15: Internationaler Vergleich der Kosten von Insolvenzen

	Zeit (Jahre)	Kosten (% der Konkursmasse)	Verwertungsrate (in %)
Belgien	0,90	4	86,7
Dänemark	3,30	9	63,0
Deutschland	1,20	8	53,0
Griechenland	2,00	9	46,0
Spanien	1,00	14	77,9
Frankreich	1,90	9	47,7
Irland	0,40	9	88,0
Italien	1,20	22	40,0
Niederlande	1,70	1	86,7
Österreich	1,10	18	73,4
Portugal	2,00	9	74,7
Finnland	0,90	4	89,1
Schweden	2,00	9	74,9
Großbritannien	1,00	6	85,3
Norwegen	0,90	1	91,1
Schweiz	3,00	4	46,9
USA	2,00	7	76,3
Kanada	0,80	4	90,1
Mittelwert	1,51	8,2	71,7
Median	1,20	8,5	75,6

Q: Weltbank, (2006).

## 6.9 Steuerliche Maßnahmen

Steuerliche Maßnahmen sowohl zur Gründungs- als auch zur KMU-Förderung sind nicht unumstritten. Daher sollte keine allgemeine, dem Gießkannenprinzip folgende steuerrechtliche Bevorzugung von KMUs eingeführt werden. Anders zu beurteilen sind Maßnahmen, die eine klar identifizierte Benachteiligung von KMUs vis-à-vis größeren Unternehmen aufheben, wie z. B. höhere administrative Kosten oder steuerrechtliche Benachteiligungen. Beispiele für solche Maßnahmen sind die Kleinunternehmerregelung im Umsatzsteuerrecht oder die Erweiterung des Verlustvortrags für Einkünfte aus selbständiger Tätigkeit auf Ein- und Ausgabenrechner. In Bezug auf Sozialversicherungsrichtlinien soll die unterschiedliche Behandlung von Gewerbetreibenden und neuen Selbständigen abgeschafft werden.

Anschubfinanzierungen für Forschung und Innovation sind wichtig. Allerdings sollten Maßnahmen wie eine höhere steuerliche Förderung von KMU bei F&E-Ausgaben nicht in Betracht gezogen werden. Die empirische Analyse von Steuerbegünstigungen für KMUs und Gründungen zeigt, dass selbst bei großzügigen Maßnahmen die Hebelwirkungen eher gering sind<sup>23)</sup> Derartige Maßnahmen können eine Wachstumsbarriere darstellen, wenn Unternehmen aufgrund von steuerlichen oder regulatorischen Erleichterungen lieber klein bleiben wollen. Derartige Maßnahmen sollen so gestaltet werden, dass nur jene, die auf die gewünschte Weise reagieren, auch belohnt werden.

Der Rahmen soll ein finanzierungs- sowie rechtsformneutrales Steuersystem sein:

1. Die Neutralität des Steuersystems in Bezug auf die Wahl der Gesellschaftsform könnte durch die Abschaffung der Mindestkörperschaftsteuer, die nur von Kapitalgesellschaften entrichtet werden muss, verbessert werden.
2. Die Neutralität des Steuersystems in Bezug auf die Unternehmensfinanzierung könnte dem norwegischen Vorbild einer steuerlichen Berücksichtigung von Eigenkapitalzinsen folgen. Damit würde eine steuerliche Gleichbehandlung von Fremd- und Eigenkapital erreicht. Weitere Regulierungen, die einer Gleichbehandlung von internem und externem Eigenkapital im Wege stehen, sollten abgeschafft werden. In diesem Sinne sollte auch die Gesellschaftssteuer abgeschafft werden.

Die Forderung nach der Neutralität der Unternehmensbesteuerung wirft auch die Frage nach der Eignung von einem *dualen Einkommensteuersystem* auf, bei dem ein Teil der Einkommensteuer von Personengesellschaften und Selbständigen als Kapitaleinkünfte mit einem dem Körperschaftsteuersatz entsprechenden Steuersatz ermittelt wird. Allerdings ist die Einführung eines dualen Steuersystems mit großen Schwierigkeiten des optimalen Designs und der administrativen Praxis verbunden. Ein zu hoher Aufwand könnte die Vorteile, die durch ein

---

<sup>23)</sup> Storey (1997) schließt aus der britischen Erfahrung, dass steuerliche Maßnahmen oft kontraproduktiv sind bzw. als Steuervermeidungsinstrumenten ihren Erfolg in der Regel nicht erreicht haben. Ähnlich bewertet Holtz-Eakin (2000) die steuerlichen Erleichterungen für KMUs in den USA.

solches Steuersystem geschaffen werden, wieder eliminieren. In Bezug auf ein duales Unternehmenssteuersystem wird vorgeschlagen, die Evaluierungen der Vor- und Nachteile von Ländern (Pioniere sind hier die nordischen Länder Norwegen, Schweden und Finnland) abzuwarten, die derartige Steuersysteme bereits eingeführt haben.

Neben der Eigenschaft der Neutralität ist ein gutes Steuersystem in der Regel einfach, reduziert die Steuerbefolgungs- und Transaktionskosten für Unternehmen und hat eine transparente Wirkung. Daher:

1. Um die Steuerbefolgungskosten zu reduzieren, sollen Steuern ohne nennenswertes Aufkommen abgeschafft bzw. umgeschichtet werden.
2. Dies gilt auch für Steuern, die zu unerwünschten Transaktionskosten für Unternehmen führen. In diesem Sinne sollen die Gesellschaftssteuer und die Kreditgebühr abgeschafft werden und deren Einkünfte umgeschichtet werden.
3. Bei Unternehmensübergaben sehen wir keinen Reformbedarf. Nach der Erweiterung des Neugründungsförderungsgesetzes ist das österreichische System bereits großzügig, wenn es mit dynamischen Volkswirtschaften wie den USA verglichen wird (Scheffler – Spengel, 2004). Allerdings könnte eine Erweiterung des Steuerstundungsschemas angedacht werden.

In verschiedenen Ländern wurden Maßnahmen entwickelt, die das Beschäftigungswachstum von Gründungen verstärken.

1. In Schweden wird eine Förderung von Einmannbetrieben erwogen, die einen ersten unselbständigen Beschäftigten zum ersten Mal aufnehmen. Die Förderung soll eine einjährige Reduzierung der Sozialversicherungsbeiträge von 42,46% auf 10,21% umfassen. Unsere Ergebnisse zur langfristigen Beschäftigungswirkung von Gründungen legen nahe, dass derartige Maßnahmen nicht zu den erwünschten Beschäftigungseffekten führen werden. In den meisten Branchen wird dies nur zu einer stärkeren Dynamik von Ein- und Austritten in den Status als Beschäftigterbetrieb führen. Dieses Experiment ist sehr ähnlich der bereits existierenden Förderung von Beschäftigung in Gründerbetrieben in Österreich durch das NeuFÖG (siehe Kasten 3), welches besser geeignet ist, wachstumsorientierte Gründungen zu unterstützen. Dennoch soll das schwedische Experiment aufmerksam verfolgt werden.
2. Im dänischen Reformprogramm zur Lissabonstrategie wird die Einführung von Steuererleichterungen für innovative Wachstumsunternehmen angekündigt. Diesen Unternehmen sollen für drei Jahre ab dem Zeitpunkt wo sie Steuern bezahlen müssen Steuererleichterungen gewährt werden. Ziel dieser Maßnahme ist, weiteres Wachstum und Investition zu fördern. Diese zielgerichtete Maßnahme ist allgemeinen Gründungsförderungen vorzuziehen und sollten auch für Österreich angedacht werden, da bei den innovativen Gründungen der größte Handlungsbedarf besteht.

Steuerliche Maßnahmen sollen zielgerecht eingesetzt werden und nicht Überhand nehmen. Steuerlicher "Aktionismus" in Form zu vieler Einzelmaßnahmen hat den Nachteil, dass engere Steuerbasen höhere Steuersätze erfordern, und die Interaktion von Einzelmaßnahmen zu unerwünschten Effekten führen kann. Die Steuerbefolgungskosten steigen ebenso wie die Anzahl an Steuerschlupflöchern. Ein transparentes Steuersystem mit einer breiten Steuerbasis hat den Vorteil, dass niedrigere Sätze zur Anwendung kommen können, die wiederum positiv auf Gründungen wirken.

### **6.10 Unternehmenskultur und Mentalität**

Der weiche Faktor der Kultur und Mentalität ist ein wichtiges Element, Gründungen zu fördern. Dabei geht es primär auch um den Stellenwert des Unternehmertums in der Gesellschaft. Dieser Faktor ist sehr schwer fassbar. Er umfasst letztlich gesellschaftliche Wertesysteme. Zentral sind hier alle Maßnahmen, die Bewusstsein schaffen, insbesondere um eine Förderung der Entrepreneurship Education, die in allen Bildungsinstitutionen verankert werden soll. Letztlich geht es in der Entrepreneurship Education darum

1. Bewusstsein zu wecken,
2. positive Einstellungen zu erzeugen,
3. Schlüsselqualifikationen und Informationen zu vermitteln.

Langfristig kann unternehmerischer Schwung nur erzeugt werden, wenn es auf breiter Basis gelingt, Nachfrage nach dieser Karriereoption zu schaffen. Das primäre Ziel ist dabei nicht, höhere Gründungsraten zu erzielen. Ziel ist Wissen zum Gründungsprozess, Schlüsselqualifikationen und Bewusstsein für die Wichtigkeit von Gründung und Innovation im Wirtschaftsleben zu vermitteln.

### **6.11 Informationen über Gründungen und Unternehmenswachstum**

Wie im empirischen Teil dieser Arbeit bereits aufgezeigt, ist die Zahl der Unternehmens- bzw. Betriebsgründungen in Österreich nur mit Unsicherheit bekannt. Eine wichtige Maßnahme wäre daher, die Gründungsstatistik zu verbessern:

- Die Statistiken der Sozialversicherung sollten zusätzliche Informationen zum Dienstgeber enthalten, die es erlauben, neben Betrieben auch Unternehmen zu identifizieren.
- Aus den Statistiken der Wirtschaftskammern, der Sozialversicherung und der Statistik Austria soll eine statistisch abgesicherte Datengrundlage gebildet werden, wo neben bestehenden Unternehmen auch Gründungen, deren Herkunft (Umgründung, Unselbständigkeit, Wechsel des Wirtschaftszweigs usw.) und ihr Erfolg (Beschäftigte, Produktivität, Profitabilität) über die Zeit verglichen werden kann. Ein erster Schritt in diese Richtung ist das Unternehmensregister der Statistik Austria, welches sich im Aufbau befindet.

Nur diese Maßnahmen würden eine eindeutige Identifizierung der Zahl der Gründungen nach innovativen und traditionellen Gründungen sowie Nebenerwerbsgründungen ermöglichen und eine endgültige Beurteilung des österreichischen Gründungsgeschehens im internationalen bzw. europäischen Vergleich zulassen.

## Literaturhinweise

- Acs, Z., Arenius, P., Hay, M., Minniti, M., Global Entrepreneurship Monitor, 2004 Executive Report, Babson College and London Business School, 2005, [http://www.gemconsortium.org/download/1157379146437/GEM\\_2004\\_Exec\\_Report.pdf](http://www.gemconsortium.org/download/1157379146437/GEM_2004_Exec_Report.pdf).
- Ahrweiler, P., Gilbert, N., Pyka, A., Institutions matter, but ...: Organizational alignment in knowledge-based industries, the case of German and British bio-pharmaceuticals, Paper presented at the EMAEE conference in Utrecht, 2005.
- Aiginger, K., Koordination: Die internationale Wettbewerbsfähigkeit Österreichs, Österreichische Strukturberichterstattung, Kernbericht 1986, Bände I-III, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Finanzen, Wien, 1987.
- Armour, J., Cumming, D., Bankruptcy Law and Entrepreneurship, ERSC Centre for Business Research, University of Cambridge Working Paper No. 300, März 2005.
- Audretsch, D. B., Entrepreneurship: A Survey of the Literature, Prepared for the European Commission, DG Enterprise, Oktober 2002.
- Audretsch, D. B., Thurik, A. R., "What's new about the New Economy? Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies", *Industrial and Corporate Change*, 2001, 10, S. 267-315.
- Baldwin, J., *The Dynamics of Industrial Competition*, Cambridge University Press, 1995.
- Bartelsman, E., Doms, M., "Understanding Productivity: Lessons from Longitudinal Microdata", *Journal of Economic Literature*, 2000, 38, S. 569-594.
- Bartelsman, E., Haltiwanger, J., Scarpetta, S., *Microeconomic Evidence of Creative Destruction in Industrial and Developing Countries*, Tinbergen Institute Discussion Paper No. 04-114/3, 2004.
- Bartelsman, E., Scarpetta, S., Schivardi, F., "Comparative Analysis of Firm Demographics and Survival: Evidence from Micro-Level Sources in OECD countries", *Industrial and Corporate Change*, 2005, 14, S. 365-391.
- Baumol, J. W., *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*, Princeton University Press, Princeton, 2002.
- Berger, A. N., Udell, G. F., "Some empirical evidence for the empirical significance of credit constraints", *Journal of Political Economy*, 1992, 100, S. 1047-1077.
- Berger, A. N., Udell, G. F., *A More Complete Conceptual Framework for SME Finance*, World Bank Conference on Small and Medium Enterprises: Overcoming Growth Constraints, 14.-15. Oktober 2004.
- Biffi, G., *Arbeitsmarktindikatoren – Definition nach nationaler und EU-Methode*, AMS Report 15, AMS Wien, 1999.
- Birch, D., "Who Creates Jobs," *Public Interest*, Fall 1981, S. 3-14.
- Birch, D., *Job Creation in America*, Free Press, New York, 1987.
- Blanchflower, D., "Self-Employment: More May Not Be Better", *Swedish Economic Policy Review*, 2004, 11(2), S. 15-74.
- BMWA, *Evaluierung der Novelle der Österreichischen Gewerbeordnung*, BMWA, Wien, 2005.
- Boeri, T., Cramer, U., "Employment growth, incumbents and entrants," *International Journal of Industrial Organization*, 1992, 10, S. 545-565.

- Böheim, R., Winter-Ebmer, R., "Firmengründung und Beschäftigungsstabilität", *Wirtschaftspolitische Blätter*, 2006, 53, S. 205-211.
- Bono, G., Santarelli, E., "Il disegno delle politiche di incentive all innovazione tra copyright e copyleft", *L'Industria*, 2005, 26, S. 613-627.
- Brandt, N., "Business Dynamics and Policies", *OECD Economic Studies*, 2004, 38, S. 9-36.
- Cabral, L., Mata, J., "On the Evolution of the Firm Size Distribution: Facts and Theory", *American Economic Review*, 2003, 93, S. 1075-1090.
- Carree, M., Klomp, L., "Small Business and Job creation: A comment", *Small Business Economics*, 1996, 8, S. 317-322.
- Cincera, M., Galgau, O., *Impact of Market Entry and Exit on EU Productivity and Growth Performance*, European Economy Economic Paper No. 222, Februar 2005.
- Coelho, M., de Meza, D., Reyniers, D., "Irrational exuberance, entrepreneurial finance, and public policy", *International Tax and Public Finance*, 2004, 11, S. 391-417.
- Comin, D., Philippon, T., "The Rise in Firm-Level Volatility: Causes and Consequences", *NBER Macroeconomic Annual*, 2005.
- Creditreform, *InsolvenzAtlas Österreich*, 1. Halbjahr 2005, Creditreform, Wien, 2005.
- Da Rin, M., Nicodano, G., Sembenelli, A., *Public Policy and the Creation of Active Venture Capital Markets*, IGIER Working Paper No. 270, Universität Bocconi, Mailand, 2004.
- Davis, J., Haltiwanger, J., "On the Driving Forces behind Cyclical Movements in Employment and Job Reallocation," *American Economic Review*, Dezember 1999, 89(5), S. 1234-1258.
- De Meza, D., Webb, D., "Does credit rationing imply insufficient lending?", *Journal of Public Economics*, 2000, 78, S. 215-234.
- Dennis, W. J., *Public Policy, Competition and Entrepreneurship in the United States: The Wheat, The Chafe, and the Irrelevant*, United States Association for Small Business and Entrepreneurship White Paper, 2006, <http://www.usasbe.org/knowledge/whitepapers/index.asp>.
- Dunne, T., Roberts, M., Samuelson, L., "Patterns of Firm Entry and Exit in U. Manufacturing Industries," *RAND Journal of Economics*, 1988, 19, S. 495-515.
- EIM, *SME in Europe*, Report Submitted to DG Enterprise, EIM Business and Policy Research, 2002.
- Eurobarometer, *Flash Euro Barometer 174: SME Access to Finance*, European Commission, Brüssel, 2005.
- Europäische Kommission, *Commission Staff Working Document Annex to the Communication on Better Regulation for Growth and Jobs in the European Union*, COM2005, 97final, Brüssel, 2005.
- EVCA, *Benchmarking European Tax and Legal Environments*, EVCA, 2004.
- Fazzari, M., Hubbard, R. G., Petersen, B., "Financing Constraints and Corporate Investment", *Brookings Papers on Economic Activity*, 1988, (1), S. 141-195.
- Fogel, K., Hawk, A., Morck, R., Yeung, B., "Institutional Obstacles to Entrepreneurship" in Casson, M., Yeung, M., Basu, A., Wadeson, N. (Hrsg.), *Oxford Handbook of Entrepreneurship*, Oxford University Press, 2006, S. 540-579.
- Franke, N., "Zehn Thesen zu Entrepreneurship", *Journal für Betriebswirtschaft*, 2002, 52(5-6), S. 206-213.
- Geroski, P., "What do we know about entry?", *International Journal of Industrial Organization*, 1995, 13, S. 421-440.
- Gittenberger, E., Voithofer, P., *Basel II: Betriebswirtschaftliche Situation der österreichischen Unternehmen*, KMU Forschung Austria, Wien, 2004.
- Gompers, P. A., Lerner, J., *The Venture Capital Cycle*. M.I.T. Press, Cambridge, MA, 1999.
- Guiso, L., Schivardi, F., "Learning to be an Entrepreneur", *CEPR Working Paper No. 5290*, 2005.

- Hart, P. E., Oulton, N., "Job Generation in the UK Corporate Sector, 1986-95," NIESR Discussion Papers 139, National Institute of Economic and Social Research, 1998.
- Hauth, A., "Unternehmensgründungen in Österreich." Wirtschaftspolitische Blätter, 2001, 48, S. 321-328.
- Herekson, M., "Entrepreneurship: A weak link in the Welfare State?", Industrial and Corporate Change, 2005, 14, S. 437-467.
- Hirukawa, M., Ueda, M., Venture Capital and Productivity, mimeo, University of Wisconsin-Madison, 2003.
- Holtz-Eakin, D., "Public Policy toward entrepreneurship", Small Business Economics, 2000, 15, S. 283-291.
- Hözl, W., "Tangible and Intangible Sunk Costs and the Entry and Exit of Firms in a Small Open Economy: The Case of Austria", Applied Economics 37, 2005, S. 2429-2443.
- Hözl, W., Scoping Paper Gazelles, Zwischenbericht im Rahmen des Europa Innova/Systematic Projektes, WIFO, Wien, 2006.
- Huber, P., Huemer, U., Mahringer, H., Novotny, B., Peneder, M., Pfaffermayr, M., Schöberl, M., Smeral, K., Stiglbauer, A., Analyse der Wiener Wirtschaftsaktivitäten, Teil I, Monographien, WIFO, 2002, Wien.
- Jappelli, T., Pagano, M., "Information sharing, lending and defaults: cross country evidence", Journal of Banking and Finance, 2002, 26, S. 2017-2045.
- Jovanovic, B., "Fitness and Age: Review of Carroll and Hannan's "Demography of Corporations and Industries", Journal of Economic Literature, 2001, 39, S. 105-119.
- Kaniowski, S., Peneder, M., Determinants of Firm Survival in Austria: A Duration Analysis, WIFO, mimeo, 2006.
- Kilkovitz, A., "Der österreichische Zwangsausgleich", Zeitschrift für Insolvenzrecht und Kreditschutz, 1, 2004.
- Klapper, L., Laeven, L., Rajan, R., "Business Environment and Firm Entry: Evidence from International Data", NBER Working Paper No. 10380, 2004.
- Kleiner, M., Licensing Occupations: Ensuring Quality or Restricting Competition, Upjohn Institute, Kalamazoo, 2006.
- Korunka, C., Keßler, A., "Prädiktoren der Realisierung von Unternehmensgründungen: Eine Längsschnittanalyse", Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 75, 2005, S. 1053-1076.
- Krueger, D., Kumar, K., "US-Europe differences in technology-driven growth: Quantifying the Role of Education", Journal of Monetary Economics, 51, 2004, S. 161-190.
- KSV, Insolvenzstatistik 2005, KSV, Wien, 2006, [http://www.myksv.at/ksv\\_edit/KSV/download\\_de/statistik/Insolvenzstatistik2005.pdf](http://www.myksv.at/ksv_edit/KSV/download_de/statistik/Insolvenzstatistik2005.pdf).
- Lerner, J., "When Bureaucrats Meet entrepreneurs: The Design of Effective 'Public Venture Capital' Programs", in Holtz-Eakin, D., Rosen, H. (Hrsg.), Public Policy and the Economics of Entrepreneurship, M.I.T. Press, Cambridge, MA, 2004.
- Lettmayr, C., Mandl, I., Gruber, E., Gründungskosten neuer Unternehmen in Österreich und Policy-Benchmarking im Bereich der Unternehmensgründung, Österreichisches Institut für Gewerbe- und Handelsforschung, Studie für das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, 2001.
- Lutz, H., Mahringer, H., Pöschl, A. Evaluierung der österreichischen Arbeitsmarktförderung 2000-2003, WIFO, Wien, 2005.
- Mata, J., Portugal, P., Guimarez, P., "The Survival of New Plants: Start-up Conditions and Post-Entry Evolution", International Journal of Industrial Organization, 1995, 13, S. 459-582.
- Minniti, M., Bygrave, W., Autio, E., Global Entrepreneurship Monitor, 2005 Executive Report, Babson College and London Business School, 2006, [http://www.gemconsortium.org/download/1157379350968/GEM\\_2005\\_Report.pdf](http://www.gemconsortium.org/download/1157379350968/GEM_2005_Report.pdf).
- Mowery, D., Sampat, B., "Universities and Innovation" in Fagerberg et al. (Hrsg.), The Oxford Handbook of Innovation, Oxford University Press, 2005.

- Niefert, M., Tchouvakhina, M., "Aus der Not geboren? – Besondere Merkmale und Determinanten von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit", ZEW Discussion Paper No. 06-010, 2006.
- OECD (2003A), The Sources of Economic Growth in OECD Countries, OECD, Paris, 2003.
- OECD (2003B), Economic Survey Austria 2003, OECD, Paris, 2003.
- OECD, Financing Innovative SMEs in a Global Economy, Background report for the Istanbul Ministerial Conference, OECD, Paris, 2004.
- OECD (2005A), SME and Entrepreneurship Outlook 2005, OECD, Paris, 2005.
- OECD (2005B), Economic Survey Austria 2005, OECD, Paris, 2005.
- Parker, Van Praag, C., Schooling, capital constraints and entrepreneurial performance: the endogenous triangle, Tinbergen Institute Discussion Paper No. 04-106/3, 2004.
- Paterson, I., Fink, M., Ogas A, et al., Economic impact of regulation in the field of liberal professions in different Member States, IHS, Wien, 2003.
- Peneder, M., "Eine Neubetrachtung des Österreich-Paradoxon", WIFO-Monatsberichte, 2001, 74(12), S. 737-748.
- Persson, H., "Job Flows and Worker Flows in Sweden 1986-95", Swedish Institute for Social Research, Stockholm University, 2000.
- Pfeiffer, F., "Existenzgründungen: Ein Weg zur Beschäftigungsförderung?", Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung, 2005, 38(2&3), S. 325-340.
- Sammer, M., Schneider, U., Global Entrepreneurship Monitor: Bericht 2005 zur Lage des Unternehmertums in Österreich, Graz, 2005.
- Santarelli, E., Klomp, L., Thurik, A. R., Gibrat's law: An overview of the empirical literature, mimeo, 2005.
- Santarelli, E., Vivarelli, M., "Is subsidizing entry an optimal policy?", Industrial and Corporate Change 2002, 11, S. 39-52.
- Scarpetta, S., Hemmings, P., Tressel, T., Woo, J., The Role of policy and institutions for productivity and firm dynamics: Evidence from Micro and Industry Data, OECD Working Paper No. 329, 2002.
- Scheffler, W., Spengel, C., Erbschaftssteuerbelastung im internationalen Vergleich, Nomos, Baden-Baden, 2004.
- Schreyer, P., "High growth firms and employment", OCED STI Working Paper No. 2000/3, 2000.
- Schumpeter, J. A., Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Duncker & Humblot, Leipzig, 1912.
- Senternovem, Subsidy Scheme for Innovation Vouchers, 2006, [http://www.senternovem.nl/mmfiles/def.%20Toelichting%202006%20Engels\\_tcm24-189017.pdf](http://www.senternovem.nl/mmfiles/def.%20Toelichting%202006%20Engels_tcm24-189017.pdf).
- Sheikh, S., "Erfolgreiche Unternehmensgründungen: Bestimmungsfaktoren und Merkmale", Wirtschaftspolitische Blätter 2000, 47, S. 290-297.
- Spletzer, J., "The Contribution of Establishment Births and Deaths to Employment Growth", Journal of Business and Economic Statistics, 2000, 18, S. 113-126.
- Stiglzbauer, A., Job and Worker Flows in Austria 1978-1998, Dissertation, Universität Linz, 2005.
- Stiglzbauer, A., Stahl, F., Winter-Ebmer, R., Zweimüller, J., "Job Creation and Job Destruction in a Regulated Labor Market: The Case of Austria", Oesterreichische Nationalbank, Working Paper, Wien, 2002, (78).
- Storey, D., Understanding the Small Business Sector. Konon, Thomson Business Press, 1997.
- Storey, D., Reflections on Public Policy on Entrepreneurship and SMEs', FSF-NUTEK, Stockholm, 2006.
- Sutton, J., "Gibrat's legacy", Journal of Economic Literature, 1997, 35, S. 40-59.
- Tichy, G., "Das Nutzer-Paradoxon und seine Bedeutung für die europäische Innovationsschwäche. Neue Ansatzpunkte für die Technologiepolitik?", in Fuchs, W., Horvath, G., (Hrsg.), Wirtschaftsstandort Österreich. Von der Theorie zur Praxis, Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Wien, 2001, S. 207-230.

- Van Stel, A., Storey, D., Thurik, R., The effect of business regulations on nascent and actual entrepreneurship, Discussion Paper on Entrepreneurship, Growth and Public Policy 0406, Max Plack Institute Jena, 2006.
- Vandenbussche, J., Aghion, P., Meghir, C., "Growth, Distance to Frontier and composition of Human Capital", Journal of Economic Growth, 2006, 11, S. 97-127.
- Verheul, I., Wennekers, A., Audretsch, D. B., Thurik, A. R., "An eclectic theory of entrepreneurship: policies, institutions and culture", in Audretsch, D. B., Thurik, A. R., Verheul, I., Wennekers, A. (Hrsg.), Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison, Kluwer, Boston, 2002, S. 11-81.
- Vivarelli, M., "Are all the Potential Entrepreneurs So Good?", Small Business Economics, 2002, 23, S. 41-49.
- Wagenwoort, R., "Are financing constraints hindering the growth of SMEs in Europe?", EIB Papers, 2003, 8, S. 23- 50.
- Weltbank, Doing Business in 2006: Creating Jobs, World Bank, Washington, DC, 2006.
- Westhead, P., Ucbasaran, D., Wright, M., Binks, M., "Novice, Serial and Portfolio Entrepreneur Behaviour and Contributions", Small Business Economics, 2005, 25, S. 109-132.
- WKÖ, 12-Punkte Programm zur Zukunftssicherung Österreichs, Österreichische Wirtschaftskammern, Wien, 2002.
- WKÖ, Unternehmensneugründungen in Österreich 1993-2005, Österreichische Wirtschaftskammern, Wien, 2006.
- Wright, M., Lockett, A., Clarysse, B., Binks, M., "University spin-out companies and venture capital" Research Policy, 2006, 35, S. 481-501.

## **Appendix A:**

Der in dieser Teilstudie verwendete anonymisierte Individualdatensatz des Hauptverbandes der österreichischen Sozialversicherungsträger basiert auf Einträgen der An- und Abmeldung von Beschäftigungsverhältnissen zur Sozialversicherung. Diese Anmeldung ist verpflichtend und hat unmittelbar bei Beschäftigungsbeginn zu erfolgen. Neben dem Umstand der Beschäftigung und des Zeitpunktes ihres Beginns (bzw. ihrer Beendigung) werden eine Reihe von Merkmalen des Dienstverhältnisses sowie der betroffenen Personen und Dienstgeber erfasst. So sind Gliederungen nach Einkommen und sozialrechtlicher Stellung des Dienstverhältnisses, Branche und Größe des Dienstgebers, sowie nach Alter, Geschlecht und Berufserfahrung des Beschäftigten möglich. Dabei weist der Datensatz einige Probleme auf, sodass vor dessen Verwendung in der Analyse umfangreiche Bereinigungen vorgenommen werden müssen:

Nicht gemeldete Tätigkeiten: Eine erste Einschränkung der Aussagekraft besteht darin, dass Beschäftigungsverhältnisse außerhalb der Sozialversicherungspflicht sowie nicht gemeldete sozialversicherungspflichtige Tätigkeiten nicht abgebildet sind. Dieser Einschränkung kann innerhalb des Datensatzes nicht begegnet werden, sie ist allerdings bei der Interpretation der Ergebnisse zu berücksichtigen.

Neu- und Wiederanmeldungen: Beschäftigungsaufnahmen können Neu- oder Wiederanmeldungen sein, Abmeldungen können dauerhafte Beendigungen von Dienstverhältnissen oder vorübergehende Abmeldungen darstellen. Ab- und Wiederanmeldungen beim selben Dienstgeber erfolgen teilweise aus rein administrativen Gründen, z. B. bei Krankenständen mit Krankengeldbezug. Zum Teil bilden sie aber auch Auslastungsschwankungen ab, etwa aus saisonalen Gründen oder zur kurzfristigen Kapazitätsanpassung (etwa wiederholte Anmeldung von Aushilfskräften). Zudem können Karenzierungen, Präsenz- und Zivildienstleistungen sowie weitere persönliche oder betriebliche Gründe temporäre Unterbrechungen von Beschäftigungsverhältnissen verursachen. Hinter An- und Abmeldungen von Beschäftigungsverhältnissen verbergen sich daher sehr unterschiedliche Sachverhalte. Aus diesem Grund wurde für die Analyse des Umschlages an Beschäftigungsverhältnissen der Begriff des "Aufrechten Dienstverhältnisses" definiert, um "Scheindynamik" zu vermeiden. Hierunter wird eine unselbstständige Beschäftigung (inklusive Krankengeld- bzw. Wochengeldbezug) verstanden, welche beim selben Dienstgeber nicht länger als 6 Tage unterbrochen wurde.

Unternehmensdynamik: Bei der An- und Abmeldung von Beschäftigungsverhältnissen ist zu berücksichtigen, dass Unternehmen mitunter ihre "Dienstgeberkontonummer", d. h. ihre Identifikationsnummer bei der Krankenkasse, verändern. Dies ist etwa bei Neugliederung oder Umbenennung von Unternehmen oder Veräußerung von Unternehmensteilen der Fall. Sämtliche Beschäftigte eines Unternehmens oder Unternehmensteiles werden hier vom alten Dienstgeberkonto abgemeldet und unter einem neuen Konto wieder angemeldet. Bei einer (unbereinigten) Betrachtung der Neuanmeldungen scheinen diese Beschäftigten als Neueinstellungen auf, obwohl sie ihren Arbeitsplatz nicht verlassen haben. Derartige "Falschbuchun-

gen" können zu erheblichen Verzerrungen führen, weil sie ganze Belegschaftsteile betreffen. Im Rahmen der Analyse von Unternehmensgründungen wurden daher "Scheingründungen" identifiziert<sup>24)</sup>, die mit hoher Wahrscheinlichkeit auf Umbuchungsvorgänge innerhalb der Sozialversicherungsdaten zurückzuführen sind. In diesen Fällen wurden Ab- und Anmeldungen bereinigt, indem ein kontinuierliches Dienstverhältnis konstruiert wurde.

Mehrere Arbeitsmarktstati: Sozialversicherungsepisoden werden in so genannte Versicherungsqualifikationen eingeteilt, die Schlüsse auf den sozialversicherungsrechtlichen Status der Versicherten zulassen<sup>25)</sup>. Für dieselbe Person können unterschiedliche Versicherungsqualifikationen parallel auftreten, wenn etwa eine Person gleichzeitig arbeitslos und geringfügig beschäftigt ist. Eine Person kann daher nicht immer unmittelbar bzw. eindeutig einer Versicherungsqualifikation zugeordnet werden. Übergänge von einem Status in einen anderen sind somit nicht immer eindeutig identifizierbar, etwa bei Beendigung von Arbeitslosigkeit und Fortführung eines geringfügigen Beschäftigungsverhältnisses. In Fällen mehrfacher Versicherungsqualifikationen wurde daher eine Prioritätenreihung durchgeführt, welche vor allem für Karrierebetrachtungen notwendig ist.

Die Besonderheiten des Datensatzes bedingen überdies, dass einige von den üblichen Begrifflichkeiten abweichende Definitionen getroffen werden mussten. So wird im Hauptverband die Arbeitszeit nicht erfasst. Teilzeitbeschäftigte über der Geringfügigkeitsgrenze sind daher im Datensatz von Vollzeitbeschäftigten nicht zu unterscheiden. Von den unter dem Obergriff "atypische Kontraktarbeitszeitformen"<sup>26)</sup> zusammengefassten Teilzeitbeschäftigungen und geringfügigen Beschäftigungen werden vom Hauptverband nur geringfügige Beschäftigungsverhältnisse<sup>27)</sup> gesondert erfasst. Sie werden in dieser Studie nicht betrachtet.

### **Zum Unternehmensbegriff im Hauptverbandsdatensatz**

Eine Besonderheit des uns zur Verfügung stehenden Datensatzes ist, dass er jedem Dienstgeber eine Dienstgebernummer zuweist. Dadurch wird es grundsätzlich möglich, die Beschäftigungsentwicklung bei einzelnen Arbeitgebern abzubilden und einen Betriebs-Paneldatensatz zu erstellen. Arbeitgeber werden dabei in den Daten anhand einer anonymisierten "Dienstgeberkontonummer" (DGNR) identifiziert. Hierbei ergeben sich allerdings einige Einschrän-

---

<sup>24)</sup> Siehe den nächsten Abschnitt für Details.

<sup>25)</sup> Eine Versicherungsqualifikation ist dabei mit einem sozialversicherungsrechtlich relevanten Status verbunden (z. B. geringfügige Beschäftigung oder Arbeitslosigkeit). Der Begriff Qualifikation kann daher nicht als Indikator für Humankapitalausstattung herangezogen werden.

<sup>26)</sup> Überdies werden auch einzelne Formen von atypischen Zeitarbeitsformen wie Freier Dienstvertrag und Werkvertrag erfasst. Zur Leiharbeit sind in diesem Datensatz keine Informationen enthalten, auch über andere Formen der atypischen Beschäftigung wie dislozierte Arbeitsformen (z. B. Heimarbeit, Teleworking) und Scheinselbständigkeit lässt der Datensatz keine Erkenntnisse zu.

<sup>27)</sup> Dies sind alle Beschäftigungsverhältnisse, deren monatliches Entgelt unter einer gewissen Grenze (im Jahr 2004 316,19 €) liegt.

kungen. Insbesondere erfolgt die Vergabe einer neuen Dienstgebernummer in unserem Datensatz nur, wenn die meldende Einheit zum ersten Mal einen unselbständig Beschäftigten anstellt. Es gibt aber eine große Anzahl an Betrieben, welche ohne unselbständig Beschäftigte operieren. Im Hauptverbandsdatensatz kann daher nur die Aufnahme einer erstmaligen Beschäftigerfunktion festgestellt werden. Unberücksichtigt bleiben in einer solchen Betrachtung alle Unternehmen, die keine unselbständig Beschäftigte beschäftigen. Aus diesem Grund sprechen wir im Folgenden durchgängig von Beschäftigerbetrieben.

Dies kann vor allem dann zu Verzerrungen relativ zur Gründungsstatistik (zum Beispiel der Wirtschaftskammer) führen, wenn sich Betriebe bei einem entsprechenden Register melden, aber bei einer Gründung keine unselbständig Beschäftigten haben. Im Rahmen einer Studie für die Stadt Wien (siehe *Huber et al., 2002*) war es uns möglich, das Ausmaß dieser Verzerrungen abzuschätzen. Dabei wurden die 1998 bei der Kammer neu angemeldeten Betriebe berücksichtigt (4.929 Betriebe) und für diese Betriebe Dienstgebernummern im Hauptverbandsdatensatz gesucht, wenn diese bis Mitte 2001 eine Beschäftigerfunktion aufnahmen. Von den 4.929 im Jahr 1998 neu angemeldeten Betrieben konnten 1.300 Betriebe identifiziert werden, die im Zeitraum zwischen 1995 bis ins Jahr 2001 zumindest einmal eine Beschäftigerfunktion ausübten. Der Vergleich dieser beiden Gründungsdaten (Anmeldung bei der Wirtschaftskammer und Aufnahme der Beschäftigerfunktion) ist dabei auch inhaltlich interessant. Er ermöglicht eine Abschätzung des Zeitraumes, der zwischen der Gründung und der Aufnahme der Beschäftigerfunktion entsteht, sofern diese überhaupt aufgenommen wird. Nach unseren Ergebnissen nahmen 5% der Unternehmen die Beschäftigerfunktion vor der Anmeldung bei der Wirtschaftskammer auf, 14% der Betriebe, die 1998 ihre Kammermitgliedschaft anmeldeten, nahmen auch im selben Jahr die Beschäftigerfunktion auf, an, 4% nahmen ihre Beschäftigerfunktion im Folgejahr wahr und jeweils weitere 2% in den beiden Jahren danach. 78% der Betriebe hatten Mitte 2001 noch keine Beschäftigerfunktion.

Eine weitere Einschränkung des Datensatzes liegt darin, dass Beschäftigerbetriebe weder eindeutig als "Betrieb" noch als "Unternehmen" interpretiert werden können. Grundsätzlich kann ein Unternehmen – wenn es dies wünscht – mehrere Dienstgebernummern haben und daher als mehrere Beschäftigerbetriebe registriert werden<sup>28)</sup>. Eine Zusammenführung dieser Dienstgebernummern ist in solchen Fällen nicht möglich, weil die Hauptverbandsdaten keine diesbezügliche Codierung beinhalten. Die damit verbundenen sind Probleme allerdings nicht unüberwindbar (siehe dazu *Stiglbauer, 2005*).

- Unternehmen werden aus Gründen der Verwaltungsvereinfachung eine Mehrfachabrechnung nicht unbedingt anstreben.

---

<sup>28)</sup> Wenn ein Unternehmen Betriebsstätten in mehreren Bundesländern hat, dann muss es zwingend in jedem dieser Bundesländer zumindest eine DGNR bei der örtlichen Gebietskrankenkasse haben.

- Falls es eine solche Mehrfachabrechnung dennoch gibt, so lässt sich der Fall eines administrativen "Zusammenschlusses" mehrerer Dienstgebernummern anhand der Personalkontinuitäten leicht feststellen und berücksichtigen.
- Die Dienstgeberkataster der Gebietskrankenkassen streben eine weitgehende Kontinuität der Dienstgebernummer an. Bei Familienübergaben und Rechtsformänderungen wird die Dienstgebernummer daher fast immer beibehalten. Falls ein Unternehmen in einem anderen aufgeht, wird die Dienstgebernummer des übernehmenden Unternehmens beibehalten.
- Betriebe, die phasenweise Beschäftigte haben, behalten ihre Dienstgebernummer (dies ist vor allem bei Saisonbetrieben relevant).

Den häufigsten Fall einer Änderung der Dienstgebernummer dürften daher örtliche Verlagerungen von Betriebsstätten darstellen, da die Dienstgebernummer einen Gemeindecode enthält. Allerdings ist dies in vielen Fällen nicht zu überprüfen, da die örtliche Klassifikation in den HSV-Daten nur auf Bezirksebene vorliegt. Der Wechsel in ein anderes Bundesland (etwa von Wien in das Umland) ist hingegen jedenfalls feststellbar.

### **Identifikation Neugründungen**

Diese Einschränkungen des Datensatzes erschweren auch die Definition von Neugründungen. Zu- und Abgänge von Betriebsnummern im Datensatz können nämlich eine Reihe von anderen Gründen, wie zum Beispiel rein administrative Änderungen, Betriebsverlagerungen oder Unternehmenszussammenschließungen haben. Aus diesem Grund verwenden wir ein Verfahren zur Aufbereitung der Daten, mit dem diese Probleme entschärft werden können. Die Grundidee dieses Verfahrens ist es Scheingründungen, die durch rein administrative Veränderungen entstehen, anhand von Personalkontinuitäten zwischen der neu entstandenen Firma und einem bereits bestehenden Empfängerbetrieb zu identifizieren. Insbesondere können anhand der Beobachtung von Personalübergängen an ein erstmals auftretendes Unternehmen im Datensatz folgende Situationen auftreten:

1. Das neu entstandene Unternehmen (Empfängerbetrieb) erhält einen bedeutenden Anteil seiner Belegschaft von einer anderen Firma (Senderbetrieb) und der Senderbetrieb schickt auch einen bedeutenden Anteil seiner Belegschaft an den Empfängerbetrieb. Dieser Fall wird als "continuation" bezeichnet, weil aufgrund der bestehenden Personalkontinuität darauf geschlossen werden kann, dass es sich bei dem Sender- und Empfängerbetrieb um ein und dasselbe Unternehmen handelt.
2. Der Empfängerbetrieb erhält einen bedeutenden Anteil seiner Belegschaft von einem Senderbetrieb, aber der Senderbetrieb schickt nur einen kleinen Anteil seiner Belegschaft an den Empfängerbetrieb. Dieser Fall wird als "dispersal" bezeichnet, weil hier offensichtlich ein Teil der Belegschaft eines Beschäftigterbetriebes (entweder aus administrativen oder tatsächlichen Gründen) in einen anderen ausgelagert wurde.

3. Der Empfängerbetrieb erhält geringen Anteil seiner Belegschaft von einer anderen Firma, aber der Senderbetrieb schickt einen bedeutenden Anteil seiner Belegschaft an den Empfängerbetrieb. Dieser Fall wird als "merger" bezeichnet, weil es hier zu einer Beschäftigerbetriebszusammenlegung kam.
4. Weder der Empfängerbetrieb noch der Senderbetrieb erhalten (bzw. schicken) einen bedeutenden Anteil ihrer Belegschaft. Dieser Fall wird als echte Neuaufnahme bezeichnet.

Eine Gründung eines neuen Beschäftigerbetriebs wird in Anlehnung an den Gründungsbegriff von Eurostat dabei dann unterstellt, wenn entweder der neuauftretende Beschäftigerbetrieb<sup>29)</sup> keine "continuation" ist oder aber für eine "continuation" folgende beiden Eigenschaften zutreffen.

1. Der neugegründete Beschäftigerbetrieb liegt an einem anderen Ort (Änderung der Postleitzahl).
2. Der neugegründete Beschäftigerbetrieb arbeitet in einer anderen Branche (auf ÖNACE-4-Steller-Ebene) als der Vorgängerbetrieb.

Als Datum der Gründung wird dabei das Datum festgelegt, an dem der fragliche Beschäftigerbetrieb zum ersten Mal einen unselbständig Beschäftigten anmeldete, als Datum der Schließung gilt der Tag, an dem das letzte mal ein Beschäftigungsverhältnis gemeldet wurde.

---

<sup>29)</sup> Als Zeitpunkt des Neuauftretens eines Beschäftigerbetriebes gilt dabei der erste Tag, an dem der Beschäftigerbetrieb einen unselbständig Beschäftigten anmeldet.

© 2006 Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung

Medieninhaber (Verleger), Herausgeber und Hersteller: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung,  
Wien 3, Arsenal, Objekt 20 • Postanschrift: A-1103 Wien, Postfach 91 • 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://publikationen.wifo.ac.at/pls/wifosite/wifosite.wifo\\_search\\_get\\_abstract\\_type?p\\_language=1&pubid=27459](http://publikationen.wifo.ac.at/pls/wifosite/wifosite.wifo_search_get_abstract_type?p_language=1&pubid=27459)