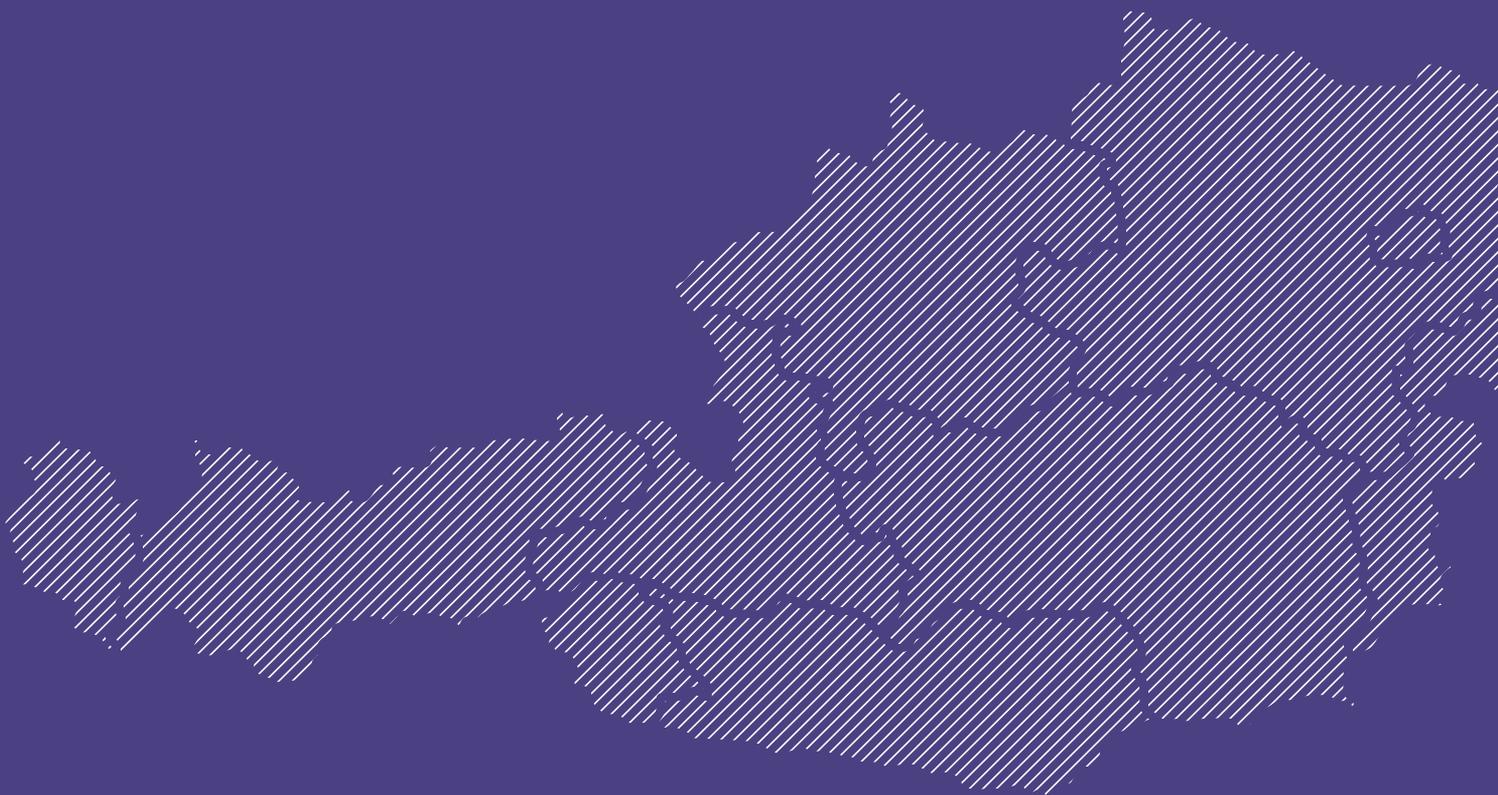




FH | JOANNEUM
University of Applied Sciences

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR
Bericht zur Lage des Unternehmertums in Österreich

2014



Impressum

Medieninhaber:

FH JOANNEUM Gesellschaft mbH
Studiengang Management Internationaler
Geschäftsprozesse

Eggenberger Allee 11
8020 Graz, Austria

Für den Inhalt verantwortlich:

Mag. Thomas **Schmalzer**, Bakk.

Mag. Rene **Wenzel**

Mag.^a (FH) Lisa **Mahajan**

Eva **Penz**, BA

Institut für Internationales Management
FH JOANNEUM

Masterdesign:

look! design, Jakoministraße 17, 8010 Graz

Mag.^a (FH) Stefanie Schöffmann, MA.

www.look-design.at

Satz & Layout:

Roman Klug / 2.U.S.2 art & graphic design solutions

Druck:

Druckerei Niegelhell

Erscheinungsort und -datum:

Graz, Juni 2015

Online unter:

www.gem-austria.at

ISBN:

978-3-200-04169-1

Kontakt:

Mag. Thomas Schmalzer, Bakk.
Institut für Internationales Management
FH JOANNEUM

Eggenberger Allee 11
8020 Graz
Austria – Europe

Tel. +43 (0)316 5453 6811

Fax +43 (0)316 5453 9 6811

Email: thomas.schmalzer@fh-joanneum.at

Inhaltsverzeichnis

Impressum	2
Stimmen zur Lage des Unternehmertums in Österreich	4
Kurzfassung	10
1. Der Global Entrepreneurship Monitor 2014	17
2. GEM Methodik	21
2.1. Definitionen und Kategorien	22
2.2. Konzeptioneller Rahmen und Modell	24
2.3. Erhebung	25
2.4. Forschungs-, Technologie- und Innovationsbasierte Unternehmen	29
3. Unternehmertum in Österreich – Ergebnisse der Adult Population Survey (APS)	37
3.1. Rate der Frühen Unternehmerischen Aktivität – TEA	38
3.2. Gesamte Unternehmerische Aktivität	43
3.3. Intrapreneurship	46
3.4. Motive zur Unternehmensgründung	47
3.5. Wettbewerbsfähigkeit und Innovation	50
3.6. Beschäftigungswachstum durch Unternehmerische Aktivität	54
3.7. Internationale Orientierung von Unternehmen	56
3.8. Informelle Investments	58
3.9. Ausstieg aus Unternehmen	58
3.10. Einstellungen zum Unternehmertum	60
4. Forschung, Technologie und Innovation in der Österreichischen Unternehmenslandschaft	67
4.1. Forschung	68
4.2. Technologie	70
4.3. Innovation	72
4.4. FTI-Unternehmertum	75
5. Unternehmerische Rahmenbedingungen und zentrale Aspekte des Unternehmertums – Ergebnisse der ExpertInnenbefragung (NES)	83
5.1. Unternehmerische Rahmenbedingungen	83
5.2. Weitere Aspekte des Unternehmertums	98
5.3. Fördernde und hemmende Faktoren sowie Handlungsempfehlungen der ExpertInnen	103
6. Handlungsempfehlungen	109
Literaturverzeichnis	117
Abkürzungsverzeichnis	119
Abbildungsverzeichnis	121
Danksagung	124

Stimmen zur Lage des Unternehmertums in Österreich



Österreich auf dem Weg zum Gründerland Nummer 1

Österreich soll langfristig zum Gründerland Nummer 1 in Europa werden. Die Voraussetzungen, um am internationalen Markt eine führende Rolle zu spielen und dieses Ziel zu erreichen, sind gut. Wir haben ausgezeichnet ausgebildete Fachkräfte, überdurchschnittlich viele innovative und kluge Köpfe, hervorragende Lebensbedingungen – und viele erfolgreiche Neugründungen. Auch der aktuelle „Global Entrepreneurship Monitor“ zeigt die hohe Dynamik, die wir hierzulande haben. Entscheidend ist, dass wir das Umfeld für Gründer kontinuierlich verbessern, Innovationen und Finanzierungen gezielt unterstützen und den Unternehmergeist im Land auf allen Ebenen fördern.

Trotz der guten Positionierung stehen wir vor mehreren Herausforderungen. Denn wir befinden uns in einem vielleicht historischen Zeitfenster, in dem wir noch stärker als bisher auf Forschung, Technologie und Innovation setzen müssen. Grund dafür ist der Wandel in Richtung Industrie 4.0, für viele die größte Umbruchsphase seit der industriellen Revolution. Österreich muss diesen technologischen Wandel als Chance nutzen und aktiv gestalten, wobei es besonders auf die Schnittstellen zwischen Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft ankommt. Daher wollen wir den Wissenstransfer unter Einbindung der lebendigen Start-up-Szene Österreichs weiter verstärken. Besonders im Fokus stehen forschungs-, technologie- und innovationsbasierte Gründungen sowie akademische Spin-offs.

Gerade für Start-ups ist die Finanzierung eines der wichtigsten Themen. Ergänzend zur klassischen Kreditfinanzierung erleichtern wir daher neue Finanzierungsformen wie zum Beispiel Crowdfunding. Das neue Alternativfinanzierungsgesetz schafft hierfür einen innovativen Rechtsrahmen, angepasst an neue Unternehmenskonzepte mit Vorbildwirkung für Europa. Zudem setzen wir auf eine ausgeprägte Förderlandschaft für heimische Unternehmen. 2015 stehen im Rahmen der **aws Start-up-Offensive** wieder zahlreiche Leistungen und Förderangebote für Gründerinnen und Gründer zur Verfügung: für Garantien, Kredite, Zuschüsse, Eigenkapital, Coaching und Beratung. Damit unterstützen wir Menschen mit Mut, Innovationskraft und Unternehmergeist. Sie sind ein entscheidender Faktor für die langfristige Wettbewerbsfähigkeit des Standorts und um Österreich zurück an die Spitze zu führen.

Reinhold Mitterlehner

Vizekanzler und Bundesminister für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft

Harald Mahrer

Staatssekretär, Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft

Fotos: Hans Ringhofer (l), David Sailer (r)



Die Zukunft des Standorts Österreich sichern

Die Ergebnisse des Global Entrepreneurship Monitor zeigen, dass in einem entwickelten Hochlohnland wie Österreich Wachstumsimpulse für die gesamte Volkswirtschaft zu einem entscheidenden Teil von jungen, technologie- und forschungsintensiven Unternehmen ausgehen. Für diese Unternehmen bietet das bmvit maßgeschneiderte Unterstützung. So hilft das Impulsprogramm „AplusB – Academia plus Business“ gezielt bei der Gründung von Unternehmen, die aus dem akademischen Sektor kommen. Und mit dem Programm „Markt.Start“ werden Kleinunternehmen bei der Markteinführung neuer Produkte mit Darlehen von bis zu einer Million Euro unterstützt. Insgesamt befindet sich die produzierende Wirtschaft in einem tiefgreifenden Veränderungsprozess – Stichwort „Industrie 4.0“. Dieser Herausforderung begegnen wir aktiv und offensiv. Mein Ressort fördert Technologieentwicklung jährlich mit 500 Millionen Euro, die zum größten Teil in Forschungsprojekte direkt in den Unternehmen fließen – mit dem besonderen Schwerpunkt auf jenen Technologien, die die Zukunft der Produktion in Österreich und damit Wachstum und Arbeitsplätze sichern.

Alois Stöger

*Bundesminister für Verkehr,
Innovation und Technologie*

Foto: bmvit/Grebe



Positives Investitionsklima sichert Zukunftsfähigkeit

Ohne Innovation und neue unternehmerische Ideen fällt die Leistungsfähigkeit in einem globalisierten Umfeld rasch ab. Die Wirtschaft lebt insgesamt vom Eintritt neuer dynamischer Player in bestehende oder neu geschaffene Märkte. Unser Interesse und mein ganzes Engagement gelten daher der Zukunftsfähigkeit unseres Landes. Es ist daher wesentliche Aufgabe der Politik, dafür unterstützende Rahmenbedingungen zu schaffen. Instrumente wie der GEM helfen dabei, ein Auge auf die Unternehmensentwicklungen zu haben und rechtzeitig reagieren zu können. Mit der kürzlich beschlossenen Steuerreform, die ab 1.1.2016 in Kraft tritt, haben wir in diesem Sinn gehandelt. Insbesondere die von 10% auf 12% erhöhte Forschungsprämie, ein KMU-Finanzierungspaket, eine gesetzlich fundierte Schwarmfinanzierung (Crowdfunding), die von 1.460 auf 3.000 € pro Jahr erhöhte steuerfreie Mitarbeiterkapitalbeteiligung und eine Zuzugsbegünstigung für Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sowie Forscherinnen und Forscher werden das Unternehmensumfeld nachhaltig stärken. Mein Ziel als Finanzminister ist, ein positives Investitionsklima zu schaffen und Österreich vom Mittelfeld wieder an die Spitze in Europa zu bringen.

Hans Jörg Schelling

Bundesminister für Finanzen

Foto: BMF



Dynamische unternehmerische Aktivität als Basis für den Erfolg der heimischen Wirtschaft

Der vorliegende „Global Entrepreneurship Monitor“ bestätigt, dass die unternehmerische Aktivität in Österreich auf allen Ebenen ausgeprägt ist. Österreich steht bei Personen in der Gründungsphase, bei Start-ups und JungunternehmerInnen, aber auch bei Unternehmen, die schon länger am Markt tätig sind, im internationalen und vor allem im EU-Vergleich gut da. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist es besonders erfreulich, dass Gründungen primär aus einem Möglichkeits-, nicht aber aus einem Notwendigkeitsmotiv heraus erfolgen und ein großer Anteil der Unternehmen forschungs-, technologie- bzw. innovationsbasiert ist. Solche Unternehmen tragen maßgeblich zu Wachstum und Dynamik der heimischen Wirtschaft bei. Österreichs Unternehmen leisten Hervorragendes: Sie schaffen Arbeitsplätze, sorgen für Wohlstand und Wachstum, treiben Forschung und Innovation voran und nehmen ihre Verantwortung im Rahmen der Aus- und Weiterbildung ihrer MitarbeiterInnen wahr. Der Bericht identifiziert aber auch einige Bereiche und Faktoren, die die unternehmerische Aktivität beeinträchtigen: unter anderem die hohe Steuer- und Abgabenbelastung, verbesserungswürdige Rahmenbedingungen für Unternehmen, die bremsende Bürokratie oder die wenig ausgeprägte unternehmerische Bildung im Schulbereich. Es gilt, gerade in diesen Bereichen anzusetzen, damit Österreich in Zukunft nicht an Dynamik verliert und ins Hintertreffen gerät.

Christoph Leitl

Präsident der Wirtschaftskammer Österreich

Foto: Doris Kucera



Durch Forschung und Technologie zur Weltspitze

Junge österreichische Unternehmen sind in hohem Maße innovativ ausgerichtet. Mehr als 40% sehen sich streng betrachtet laut GEM 2014 als forschungs-, technologie- oder innovationsbasierte Gründung. Gerade diese Unternehmen sind unsere Zukunft. Denn nur sie garantieren langfristiges Wachstum und Anpassung an die sich immer rascher ändernden Rahmenbedingungen. Wollen wir in die Spitzengruppe der innovativsten europäischen Länder, der so genannten Innovation Leader, vorstoßen, müssen wir diesen jungen Unternehmern mehr Raum und Unterstützung geben.

Eine zielgerichtete öffentliche Unterstützung genau dort, wo sie am dringendsten gebraucht wird oder am effektivsten zum Einsatz kommen kann, braucht eine fundierte, umfassende Datengrundlage. Mit dem diesjährigen Sonderthema zu Forschung, Technologie und Innovation (FTI) ist es erstmals möglich, einen tieferen Blick in das FTI-basierte Gründungsgeschehen in Österreich zu werfen. Um die Wirksamkeit der gesetzten Maßnahmen im zeitlichen Ablauf beobachten zu können, ist es notwendig, diese Sondererhebung in regelmäßigen Abständen durchzuführen. Aus Sicht des Rates sollte der FTI-Sonderteil des GEM daher alle zwei Jahre durchgeführt werden.

Hannes Androsch

Vorsitzender des Rates für Forschungs- und Technologieentwicklung

Foto: Kurt Pinter



Dynamischer Wirtschaftsstandort OÖ braucht Engagement von (Jung-)Unternehmern

Verschiedene Rankings von europäischen Wirtschaftsräumen haben in letzter Zeit gezeigt: Oberösterreich hat gegenüber anderen Standorten immer mehr Aufholbedarf, vor allem bei Themen wie Innovation, Bildung und lebenslangem Lernen. Genau diese Eigenschaften sind es aber, die unser Bundesland zukunftsfähig machen. Ein dynamischer Wirtschaftsstandort wie Oberösterreich braucht Engagement, braucht Leistungsbereitschaft, braucht Menschen, die im wahren Sinn des Wortes Unternehmer sind. Den Unternehmergeist zu stärken ist daher eine wesentliche Säule der oberösterreichischen Wirtschaftspolitik. Denn Unternehmensgründungen, insbesondere wachstumsorientierte und innovative neue Unternehmen, tragen wesentlich zur Erneuerung und Belebung der Wirtschaftsstruktur bei. Nicht zuletzt sorgen

sie für Beschäftigung: Mit jeder Gründung entstehen im Durchschnitt 2,4 neue Arbeitsplätze, inklusive Kaufkrafteffekten sogar mehr als 5. Gründer/innen ergreifen neue Chancen und besetzen innovative Themen, das ist auch aus den Ergebnissen des Global Entrepreneurship Monitor herauszulesen. Das Wirtschaftsressort verfolgt daher mehrere Ansätze, um Gründungen zu forcieren und Gründer/innen zu unterstützen. Dazu gehört zum einen die Bewusstseinsbildung, also die Stärkung von Entrepreneurship und Unternehmergeist in der Bevölkerung. Wichtig sind aber auch der Ausbau und die Weiterentwicklung von Beratungs- und Unterstützungsleistungen sowie das Thema Finanzierung und Förderungen. Nicht zuletzt wollen wir hochschulübergreifende akademische Gründungen forcieren.

Michael Strugl

*Landesrat für Wirtschaft, Arbeit, Tourismus,
Raumordnung, Regionalentwicklung,
Europa und Sport*

Foto: Kurt Pinter



Förderung von Unternehmertum in Österreich

„Innovation konsequent fördern“ – das ist der Anspruch der Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws). Als Förderbank des Bundes unterstützt die aws österreichische Unternehmen dabei, Ideen umzusetzen, neue Produkte zu entwickeln und bis zum Markterfolg zu führen. Besonders innovative Produkte, Dienstleistungen und manchmal sogar disruptive Geschäftsmodelle, die einen ganzen Markt dramatisch verändern können, kommen dabei häufig von Start-ups.

Es ist hinlänglich bekannt, dass Österreich zu den kleinen, offenen Volkswirtschaften westeuropäischer Prägung mit besonders starker Außenorientierung des Unternehmenssektors gehört. Wettbewerb auf internationalen Märkten ist somit eine der treibenden Kräfte des Strukturwandels und eine Herausforderung, der sich heimische Unternehmen stellen müssen. Selbst längst etablierte Unternehmen müssen sich durch Innovationsaktivitäten weiterentwickeln, um langfristig bestehen zu können. Wie sieht es aber mit jenen Entwicklungspotenzialen der österreichischen Wirtschaft aus, die von „künftigen Generationen“ gegenwärtig neu gegründeter Unternehmen“ zu realisieren sein werden? Kann sich in Österreich eine lebendige Gründerszene entfalten, die entsprechenden Nachwuchs schafft? Zu diesen Fragen liefert die vorliegende Studie eine Reihe von interessanten und auch ermutigenden Evidenzen. Die österreichische Gründerszene ist – wie es scheint – auch im internationalen Vergleich tatsächlich sehr lebendig. Immerhin hat sich ein respektable Anteil der Bevölkerung von 8,7% erst in den letzten Jahren

zu unternehmerischer Tätigkeit entschieden. Das bestimmende Motiv für diesen Schritt ist für über 80% dieser Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer das Ergreifen von Chancen des Unternehmertums. Doch gerade diese jungen, häufig stark expandierenden Unternehmen haben es oft schwer, entsprechende Finanzierungen zu finden. Aus diesem Grund bietet die aws Start-up-Offensive maßgeschneiderte Finanzierungs- und Förderungslösungen sowie Know-how- und Beratungsservices für Gründerinnen und Gründer. Die aws hat 2014 200 Mio. Euro an österreichische Start-ups transferieren können, wobei durch die „Start-up Offensive 2014“ 100 Mio. Euro aus expliziten Start-up Programmen für junge Unternehmen zur Verfügung gestellt wurden. Damit unterstützt die aws rund 10 Prozent sämtlicher heimischen Start-ups, pro Jahr sind das mehr als 2.500 Unternehmen.

GründerInnen und junge Unternehmen bilden das Fundament der Wirtschaft von morgen. Start-ups haben Innovation in ihrer DNA, ergreifen neue Chancen und schaffen Geschäftsmodelle der Zukunft. Diese neuen Geschäftsideen, Produkte und Prozesse treiben den technologischen Wandel voran und sind letztlich ein wichtiger Faktor für eine dynamische Volkswirtschaft. Gründertum und Entrepreneurship in Österreich zu fördern, bedeutet die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandortes zu erhalten und auszubauen – und ist daher eine Notwendigkeit. Die aws setzt hier auch 2015 mit ihrer Start-up Initiative maßgeblich Impulse.

*Bernhard Sagmeister und
Edeltraud Stiftinger*

*Geschäftsführer Austria Wirtschaftsservice
Gesellschaft mbH*

Foto: aws



Österreichs Wirtschaft – In globalen Nischen weltweit erfolgreich

„Gebauer & Griller Kabelwerke GmbH“ gehört seit über 70 Jahren zu den führenden Produzenten von Kabeln, Leitungen und Drähten. Ausschlaggebend für den Erfolg des Unternehmens ist seit je her unsere große Innovationskraft, gekoppelt mit dem höchsten Qualitätsanspruch an unsere Produkte. Gleichzeitig hängt der Erfolg eines Unternehmens natürlich auch von der Qualität des Standortes ab. Als Unternehmen, das in seiner Branche weltweit führend ist, sind international wettbewerbsfähige Rahmenbedingungen für Gebauer & Griller essentiell. Das bedeutet die Verfügbarkeit von qualifiziertem Know-how, Innovations- und Forschungsleistungen, unternehmerische Flexibilität und das Vorhandensein von Förderungen und Finanzierungsmöglichkeiten in Österreich. Ziel ist es, eingebettet und unterstützt durch das heimische unternehmerische Umfeld, globale Nischen zu identifizieren und diese mit innovativen Produkten zu besetzen. So können wir im weltweiten Wettbewerb erfolgreich agieren und uns als industrielle Botschafter Österreichs durchsetzen. Die Ergebnisse des Global Entrepreneurship Monitors zeigen einen klaren und erfreulichen Trend: die gesamtunternehmerische Aktivität nimmt zu, ebenso das Bekenntnis österreichischer Betriebe zu „unserem“ Unternehmensstandort! Lassen Sie uns auch in die Zukunft in den Erfolg unseres Landes investieren!

Friederike Jacquelin

Vorsitzende der Geschäftsführung, Gebauer & Griller Kabelwerke GesmbH

Foto: Robert Selzer



Das Unternehmertum messen

Studien wie der vorliegende „Global Entrepreneurship Monitor“ (GEM) stiften Nutzen in vielerlei Hinsicht. Der GEM Österreich Bericht untersucht in einer ausgefeilten und international akkordierten Methodologie Hintergründe und Motivationen für Unternehmensgründungen. Die GEM Untersuchung bezieht sich dabei auf die frühe unternehmerische Tätigkeit und die Faktoren, welche ausschlaggebend sind für die Entscheidung, ein Unternehmen zu gründen. Darüber hinaus werden wesentliche weitere relevante Daten erhoben, wie zur Beschäftigungssituation in jüngst gegründeten Unternehmen und die Internationalisierung von Unternehmen unmittelbar nach der Gründungsphase. Im Rahmen der GEM Österreich Studie 2014 wurde auch insbesondere auf FTI (Forschungs-, Technologie- und Innovationsbasierte) Unternehmen eingegangen und deren unternehmerische Aktivität in Österreich gemessen. Bemerkenswert ist dabei unter anderem, dass österreichische FTI-Unternehmen besonders stark international aktiv sind, was die Bedeutung des FTI-Sektors in der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft unterstreicht.

Doris Kiendl-Wendner

Leiterin des Instituts für Internationales Management, FH JOANNEUM

Foto: Sissi Furgler

Kurzfassung

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist die **weltweit größte Studie zum Thema Unternehmertum** und besteht seit nunmehr 16 Jahren. Dabei ist GEM von ursprünglich lediglich zehn teilnehmenden Nationen auf derzeit 73 Partnerländer angewachsen. Die FH JOANNEUM mit ihrem Institut für Internationales Management führt dabei seit 2005 den GEM in Österreich durch.

Der vorliegende Länderbericht für das Jahr 2014 beschreibt die Dynamik der österreichischen Unternehmenslandschaft sowie deren Rahmenbedingungen. Zentral ist dabei die Erfassung von Gründungsaktivitäten, Gründungseinstellungen sowie von Charakteristika der UnternehmerInnen. Darauf abgestimmt werden entsprechende Handlungsempfehlungen identifiziert. Die Ergebnisse für Österreich werden dabei im Vergleich mit den 29 an GEM teilnehmenden innovationsbasierten Ländern (hohe Pro-Kopf-Einkommen bei gleichzeitig niedrigem Primärgüteranteil an Exporten) sowie mit Staaten der Europäischen Union international dargestellt.

Im Jahr 2014 wurde im Österreichkontext erstmals auch ein **Spezialthema** für die Bereiche **Forschung, Technologie und Innovation (FTI)** umgesetzt. Die Erfassung der Aktivität in FTI-Unternehmen und der spezifischen Eigenschaften von FTI-UnternehmerInnen sind dabei die vorrangigen Erkenntnisziele.

Die **Datenerhebung** des GEM Österreich basiert auf einer repräsentativen Umfrage der österreichischen Bevölkerung im Alter von 18-64 Jahren, der sogenannten Adult Population Survey (APS). Für diesen Bericht wurden dabei 4.586 Personen zum Thema Unternehmensgründung und Gründungseinstellungen befragt. Eine dazu ergänzende ExpertInnenbefragung, die National Expert Survey (NES), wurde mit 39 Interviews durchgeführt. Diese qualitative Untersuchung eruiert den Status Quo der unternehmerischen Rahmenbedingungen in Österreich.

Insgesamt waren 2014 über 470.000 Personen, also 8,7% der ÖsterreicherInnen zwischen 18 und 64 Jahren, aktiv mit einer Unternehmensgründung beschäftigt oder als InhaberIn und GeschäftsführerIn eines neuen Unternehmens tätig. Dabei sind 5,8% VorgründerInnen und 3,1% neue UnternehmerInnen (Unternehmen nicht älter als 3,5 Jahre). Ein deutlicher Schwerpunkt der JungunternehmerInnen zeigte sich im Dienstleistungsbereich mit 46,7%. Mit der **Rate der frühen unternehmerischen Aktivität (TEA)** befindet sich Österreich damit im Vergleich der 29 innovationsbasierten Länder im vorderen Mittelfeld und belegt Rang 13. Somit konnte das im Jahr 2012 festgestellte stabil hohe Niveau der

Dynamik in den frühen Phasen unternehmerischer Aktivität beibehalten werden. Gegenüber der sehr niedrigen TEA-Rate aus dem Jahr 2007 (2,4%) stellt dies eine deutliche Verbesserung dar.

Im Jahr 2014 waren darüber hinaus mehr als 535.000 Personen oder 9,9% der Bevölkerung (18-64 Jahre) in **etablierten Unternehmen** (älter als 3,5 Jahre) tätig. Dies ist ein Zuwachs von 2,3 Prozentpunkten zum Jahr 2012 und stellt auch die Ursache für die insgesamt von 17% (2012) auf 18,2% (2014) gewachsene **gesamte unternehmerische Aktivität** dar. Österreich liegt damit im Ranking der innovationsbasierten Länder an achter Stelle und im EU-Vergleich der innovationsbasierten Länder auf dem guten dritten Platz hinter Griechenland, welches von einer relativ hohen Rate an etablierten Unternehmen gekennzeichnet ist, und den Niederlanden.

Der **regionale Vergleich** der Bundesländer zeigt, dass insbesondere Wien von starker Dynamik im Bereich der JungunternehmerInnen gekennzeichnet ist (TEA 2014: 12,5%). Das Burgenland, Kärnten, Vorarlberg und Oberösterreich liegen unter dem Österreich-Schnitt der JungunternehmerInnenrate. Bei etablierten Unternehmen liegen insbesondere Tirol, Burgenland, Kärnten und Salzburg deutlich über dem Österreich-Schnitt und sind daher als traditionell-stabil geprägte Unternehmenslandschaft gekennzeichnet.

Die Betrachtung der **soziodemographischen Charakteristika** zeigt, dass der Frauenanteil unter den JungunternehmerInnen (TEA) seit 2012 zurückgegangen ist und 2014 bei 40,5% liegt. Somit sind deutlich weniger Frauen als Männer in Start-ups engagiert. JungunternehmerInnen werden zudem stetig jünger. Besonders häufig gründen im Jahr 2014 Personen der Altersgruppe 25-34 Jahre (33,6% der JungunternehmerInnen). Die größte Gruppe der JungunternehmerInnen machten im Jahr 2007 noch Personen zwischen 45 und 54 Jahren aus. Das vorherrschende Bildungsniveau bei JungunternehmerInnen ist die Matura (48,6%).

Als konstant hoch sind bei Start-ups die **Gründungsmotive** aufgrund verschiedener Möglichkeiten zu sehen. Besonders häufig werden dabei das Streben nach größerer Freiheit oder die Verbesserung des Einkommens genannt. So weisen Möglichkeitsmotive einen seit 2007 stetig zunehmenden Anteil auf und liegen aktuell bei 81,8%. Eine Verbesserung des Einkommens ist bei JungunternehmerInnen im Vergleich zu 2012 weniger wichtig – bei etablierten UnternehmerInnen jedoch wichtiger als noch vor zwei Jahren. Lediglich knapp 11% der JungunternehmerInnen geben an, aufgrund von Not-

wendigkeit unternehmerisch aktiv zu sein. Unternehmertum in Österreich ist also mehrheitlich keine Tätigkeit, die aufgrund mangelnder Alternativen ausgeübt wird.

GEM untersucht im Vergleich zur unternehmerischen Aktivität in Start-ups und etablierten Firmen auch das Verhalten unselbstständig Beschäftigter in Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen. Hier werden Personen, welche für ihre jeweiligen ArbeitgeberInnen neue Produkte, Dienstleistungen oder auch Unternehmenseinheiten bzw. Zweigstellen entwickeln, betrachtet. Die Analyse des Themas **Intrapreneurship** zeigt klar, dass sich in entwickelten Volkswirtschaften ein wichtiger Teil der unternehmerischen Aktivität und damit auch der Innovationsleistung innerhalb größerer und etablierter Organisationen manifestiert. Die österreichische Intrapreneurshiprate macht deutlich, dass 14,3% der Bevölkerung im weiteren Sinne innerhalb ihrer Organisationen unternehmerisch handeln. Österreich befindet sich damit im Vergleich der innovationsbasierten Länder an 6. Stelle der teilnehmenden EU Staaten.

Die besondere Bedeutung von Start-ups liegt vor allem im Bereich des **Beschäftigungswachstums**. Dabei zeigen sich gedämpfte Erwartungen in der österreichischen Unternehmenslandschaft. Betrachtet man Unternehmen mit hohen Wachstumseinschätzungen, so erwarten 9,6% der TEA-GründerInnen und 1,15% der etablierten UnternehmerInnen in den kommenden fünf Jahren ein Beschäftigungswachstum von zehn oder mehr Stellen bei gleichzeitiger Steigerung der Beschäftigtenzahl um zumindest 50%. Im internationalen Vergleich rangiert Österreich damit vor Puerto Rico, Norwegen, Griechenland, den Niederlanden und Italien, aber im hinteren Feld der innovationsbasierten Länder. Starkes Beschäftigungswachstum erwarten JungunternehmerInnen hingegen in Taiwan, Singapur, den USA, aber auch Irland und der Slowakei. Auch bei der Einschätzung der etablierten UnternehmerInnen ist Österreich diesbezüglich auf den hinteren Rängen des internationalen Benchmarks zu finden. Somit ist kein besonderer Impuls auf die heimische Beschäftigungsentwicklung seitens des Unternehmenssektors zu erwarten. Zusätzlich ist seit 2007 ein pessimistischer Trend in Bezug auf die Stellensituation erkennbar. Nur 7,3% der JungunternehmerInnen und 4,1% der etablierten UnternehmerInnen planen in den nächsten fünf Jahren mehr als 19 Beschäftigte anzustellen. Parallel dazu stieg die Anzahl der **Ein-Personen-Unternehmen** innerhalb der TEA-Rate sowie unter etablierten Unternehmen deutlich an.

Rund ein Drittel aller JungunternehmerInnen bietet neue Produkte oder Dienstleistungen auf Märkten mit gerin-

ger bis keiner Konkurrenz an. Diese sogenannten **Nischenplayer** stellen ein wesentliches **Rückgrat der heimischen Innovationslandschaft** dar. Darüber hinaus ist in diesem Bereich ein leichter Anstieg seit 2012 erkennbar. Unter etablierten UnternehmerInnen gibt es deutlich weniger Nischenplayer (12,8%), wobei sich dies im internationalen Vergleich nur geringfügig von anderen Ländern unterscheidet.

Als bereits 2012 identifiziertes **Risiko für die Wettbewerbsfähigkeit** Österreichs gilt nach wie vor der Rückgang der **Nutzung aktuellster Technologien** seit 2007. Dies ist als vorauseilender Indikator bzw. als Indiz für das Risiko künftig abnehmender Innovationsfähigkeit der österreichischen Unternehmenslandschaft zu sehen. Diesbezüglich sind jedenfalls gezielte Maßnahmen einzuleiten, welche es heimischen Unternehmen ermöglichen, auf Basis der neuesten Technologien zu operieren.

Österreich ist als kleine, offene Volkswirtschaft international sehr aktiv. Diese **internationale Orientierung** spiegelt sich auch in den GEM Ergebnissen wider. Bei der Betrachtung der Unternehmen mit mehr als der Hälfte der KundInnen im Ausland belegt Österreich im internationalen Benchmark dabei den vierten Rang unter den 29 innovationsbasierten Ländern und positioniert sich damit mit Singapur, Katar und Kanada im Spitzenfeld. Mit mehr als 75% ausländischen KundInnen sind 10,7% der JungunternehmerInnen und 7,5% der etablierten UnternehmerInnen in höchstem Maße international ausgerichtet. Im EU-Vergleich nimmt Österreich dabei den vierten Rang bei etablierten Unternehmen und den siebten Platz unter den JungunternehmerInnen ein. Der Regionalvergleich zeigt besonders in Wien einen Rückgang der international orientierten Start-ups. Das Burgenland und Oberösterreich weisen im Vergleich zum Jahr 2012 jedoch klare Zuwächse der internationalen Orientierung der dortigen Gründungen aus.

Die Rate der **AussteigerInnen aus Unternehmen** in Österreich ist seit 2012 von 2,3% auf 1,7% im Jahr 2014 gesunken. Die deutlichste Änderung ist dabei unter den JungunternehmerInnen mit einem Rückgang der AussteigerInnenrate um 4,2 Prozentpunkte zu verzeichnen. Lediglich 3,1% der JungunternehmerInnen gaben 2014 ihre unternehmerische Tätigkeit auf. Im internationalen Vergleich weist Österreich insgesamt eine relativ geringe Rate an AussteigerInnen auf, welche hauptsächlich durch die Altersgruppe zwischen 55 und 64 Jahren begründet ist.

Knapp 45% der GründerInnen nehmen gute **Gründungsmöglichkeiten** in Österreich wahr. Dabei sind

JungunternehmerInnen mit 70,8% optimistischer als etablierte UnternehmerInnen mit 52,5%. Im regionalen Vergleich sind dabei klare Unterschiede zu erkennen. Während in Kärnten nur 29% der Befragten gute Gründungsmöglichkeiten in den kommenden sechs Monaten sehen, so ist man in Vorarlberg mit 60,5% deutlich zuversichtlicher. Besonders hervorzuheben ist, dass in Österreich laut ExpertInnen mehr gute Möglichkeiten vorherrschen als es Personen gibt, welche diese Chancen nutzen könnten. Um diese Diskrepanz zu schließen, ist eine weitere Dynamisierung und Steigerung der TEA-Rate anzustreben.

Die Ergebnisse des GEM zeigen außerdem die **unternehmerischen Kompetenzen** in der österreichischen Bevölkerung auf. Dabei stufen sich 48,7% der Befragten als ausreichend kompetent und fähig ein, ein Unternehmen zu gründen. Im internationalen Vergleich der innovationsbasierten Länder befindet sich Österreich dabei gut positioniert auf dem 7. Rang. Erwartungsgemäß schätzen Nicht-UnternehmerInnen ihre Gründungskompetenzen mit 34,8% am schwächsten ein. Dies ist auch darauf zurückzuführen, dass lediglich 13,5% der Gesamtbevölkerung während ihrer Schulzeit eine unternehmerische Ausbildung genossen. Im Bundesländervergleich finden sich die höchsten Anteile an wahrgenommenem Wissen und Fähigkeiten zur Unternehmensgründung in Kärnten (54,6%) und Salzburg (54,4%).

Die Situation in Bezug auf die **Angst vor unternehmerischem Scheitern** hat sich in Österreich seit 2012 kaum verändert. Etwas über 43% der Gesamtbevölkerung gibt Angst vor dem Scheitern an. Im internationalen Vergleich liegt Österreich dabei im Mittelfeld, wobei die meisten europäischen Staaten ähnliche Werte aufweisen. JungunternehmerInnen (23,5%) sind eher von Angst vor dem Scheitern betroffen als etablierte UnternehmerInnen (19,0%). Der regionale Vergleich zeigt, dass stärkere Ausprägungen der Angst vor dem Scheitern besonders in Wien, Niederösterreich und Tirol vorherrschen.

Im Rahmen des GEM 2014 wurden erstmals Daten spezifisch zur unternehmerischen Aktivität in den Bereichen **Forschung, Technologie und Innovation** in Österreich erhoben. Der Vergleich der Aktivität von FTI-UnternehmerInnen zu anderen Gruppen zeigt, dass FTI-Unternehmen tendenziell höheres Beschäftigungswachstum erwarten und international aktiver sind. Die Ergebnisse decken sich dabei mit der Literatur, welche jenen Unternehmen höhere Performance bescheinigt. Besonders FTI-intensive Unternehmen und daraus weiter eingegrenzte Subgruppen stellen die Avantgarde der heimischen Unternehmenslandschaft dar.

Forschung und Entwicklung ist nicht nur als Basis für die Geschäftstätigkeit von Unternehmensgründungen wesentlich (20,8%), sondern Start-ups schaffen auch selbst Forschungsergebnisse (19,1%). Zudem sind 8,8% der JungunternehmerInnen in **Spin-offs**, also Unternehmen, welche direkt aus Forschungseinrichtungen oder Hochschulen heraus gegründet werden, tätig. Auffallend ist bei eingehender Betrachtung eine stärkere Ausprägung der Angst vor dem Scheitern besonders unter Spin-offs (43%), welche teilweise auch besonderen technischen bzw. forschungsbezogenen Risiken ausgesetzt sind.

Insgesamt sind beinahe 30% der JungunternehmerInnen in forschungsbasierten Unternehmen tätig. Dieser Anteil ist bei etablierten UnternehmerInnen jedoch nur halb so groß. Darüber hinaus zeigt sich ein deutlicher Vorsprung der forschenden Unternehmen in der internationalen Geschäftstätigkeit. Insgesamt schneiden **forschungsbasierte und forschende UnternehmerInnen** in den wesentlichen der untersuchten Merkmale besser ab als JungunternehmerInnen bzw. alle UnternehmerInnen zusammen. Des Weiteren zeigt sich, dass in einigen Bereichen die strenger ausgewählte Gruppe der forschenden UnternehmerInnen (schaffen selbst F&E Ergebnisse) den breiter erfassten forschungsbasierten (stützen sich zumindest auf F&E Ergebnisse) Unternehmen voraus ist.

Die Betrachtung des Bereichs Technologie zeigt, dass mehr als ein Drittel aller UnternehmerInnen in Österreich Technologien über dem jeweiligen Branchenniveau einsetzt. Diese Unternehmen verfügen über einen relativen Technologievorsprung. Als technologisch entwickelter Standort ist Österreich zudem durch eine intensive **technologiebasierte Gründungsdynamik** gekennzeichnet. Dies wird besonders durch einen hohen Anteil an technologiebasierten VorgründerInnen reflektiert. Festgestellt wird jedoch auch ein relativ hohes Alter der eingesetzten Technologien in Unternehmen, welches ein gewisses Risiko der künftigen Wettbewerbsfähigkeit darstellt.

Die Analyse des Bereiches Innovation weist einen sehr hohen Anteil an **innovationsbasierten JungunternehmerInnen** (80,5%) auf. Somit ist die heimische Unternehmenslandschaft stark von innovativen Gründungen charakterisiert. Eine weitere Einschränkung der Zuordnungskriterien hin zu einer strengeren Betrachtung identifiziert die innovativen Nischenplayer. Mit nur noch 24,6% der JungunternehmerInnen bilden sie die vorderste Front der Innovationsaktivität des österreichischen Unternehmenssektors.

Zusammengefasst sind 87% der JungunternehmerInnen und rund 76% der etablierten UnternehmerInnen in **FTI-basierten Unternehmen** aktiv. UnternehmerInnen in deutlich intensiver in FTI-Bereichen tätigen Firmen machen 41% der JungunternehmerInnen bzw. 19% der etablierten UnternehmerInnen aus. Insgesamt ist somit der Status Quo der österreichischen Unternehmenslandschaft jedenfalls als FTI-orientiert zu bezeichnen, mit einem guten Anteil an tatsächlichen Vorreitern in Forschung, Technologie und Innovation.

Innerhalb aller **FTI-Gruppen** ist zudem eine **stärkere Ausprägung bestimmter Charakteristika**, wie ein höherer **Internationalisierungsgrad**, stärkeres **Beschäftigungswachstum**, höhere **Anteile akademisch gebildeter Personen** sowie stärkere Wahrnehmungen von **Gründungskompetenzen** zu verzeichnen. Verglichen mit den Bereichen Innovation und Technologie (sowie allen anderen Unternehmensgruppen) weisen UnternehmerInnen im Bereich Forschung eine höhere Angst vor dem Scheitern aus. Dies ist teilweise auch durch höheres Forschungsrisiko begründbar. Des Weiteren sind alle FTI-Unternehmen durch einen vergleichsweise niedrigen Frauenanteil gekennzeichnet.

Die Wahrnehmung österreichischer ExpertInnen zu den **Rahmenbedingungen unternehmerischer Aktivität in Österreich** zeigt im Allgemeinen ähnliche Befunde, im Speziellen jedoch auch klar unterschiedliche Tendenzen und Entwicklungen.

Das **finanzielle Umfeld** für Unternehmen in Österreich ist nach wie vor, auch im internationalen Vergleich, als unterdurchschnittlich zu betrachten. Besonders im Lichte der Finanzkrise verstärkten sich Schwierigkeiten. Es mangelt dabei an einer adäquaten Ausstattung von Risikokapital und einem vereinfachten Zugang zu Kreditfinanzierung. Da dies jedoch nicht ausschließlich durch öffentliche Mittel kompensiert werden kann, gilt es, vermehrt Anreizsysteme für Finanzierungen aus privater Hand zu schaffen. Die Neuregelungen im Bereich des Crowdfunding stellen ein Beispiel hierfür dar.

In der unternehmensbezogenen Regierungspolitik, welche **Steuern, Abgaben und Bürokratie** umfasst, ist eine Abwärtstendenz der ExpertInnenbewertung erkennbar. Dabei musste Österreich auch im internationalen Vergleich seit 2012 einige Plätze einbüßen. Konkrete Handlungsempfehlungen wurden seit 2014 teilweise durch die Regierungsarbeit vorweggenommen, weitere Maßnahmen sind jedoch ausständig, um eine Gesamtreduktion der bürokratischen wie steuerlichen Belastung von Unternehmensgründungen zu erzielen.

Die **Förderlandschaft für Unternehmen in Österreich** ist seit einigen Jahren durch einen positiven Bewertungstrend gekennzeichnet und übernimmt 2014 die **Spitze im Ranking** innovationsbasierter Länder. Um die Position auch weiterhin einzuhalten, gilt es, auch künftige Optimierungen und Erweiterungen im Unterstützungssystem zu verfolgen. In diesem Zusammenhang sind sowohl eine fokussierte Prioritätensetzung, Verwaltungs- und Zugangsvereinfachungen aber auch die Schaffung zusätzlicher Anreize für Privatinvestitionen in Start-ups sowie ein Ausbau der Förderungen zur Akquisition neuester Technologien zu erwähnen.

Die **unternehmerische Erziehung in der Primär- und Sekundarstufe** wird seit mehreren Jahren als besonderes Problemfeld Österreichs gesehen. Im europäischen Vergleich nimmt Österreich dabei den vorletzten Platz vor Griechenland ein. Eine wesentliche Chance, den Unternehmergeist zu stärken, unternehmerisches Fachwissen zu vermitteln, aber insbesondere Kreativität, Eigeninitiative und Risikobewusstsein frühzeitig in großen Teilen der Bevölkerung auszubilden, wird dadurch vergeben. Obwohl Universitäten und Fachhochschulen einen gewissen Nachholbedarf in Punkto unternehmerische Bildung aufweisen, wird die Aus- und Weiterbildung im Bereich der Berufsbildung und in Hochschulen seitens der ExpertInnen als durchaus gut eingeschätzt. Der bereits in der Vergangenheit konstatierte dringende Handlungsbedarf der Schulbildung Österreichs bleibt daher erhalten. Neben dem bereits implementierten kompetenzorientierten Bildungsplan sind weitere Maßnahmen anzudenken, um die unternehmerische Dynamik im Land zu fördern. Interdisziplinärer, projektbezogener Unterricht unter Einbindung erfahrener UnternehmerInnen, sowie die Ausweitung bestehender Initiativen wie Übungsfirmen, Lehre mit Matura u.ä., stellen Beispiele für konkret umsetzbare Verbesserungen dar. Der verstärkte Ausbau von dualen Bildungsprogrammen, insbesondere in der postsekundären Bildung und an Hochschulen in technisch-naturwissenschaftlichen Bereichen kann zur langfristigen Hebung des Anteils der FTI-Gründungen führen.

Der **F&E-Transfer** in Österreich wird zwar über die Zeit stabil, jedoch in seiner Bewertung als mittelmäßig eingestuft. Dabei sehen ExpertInnen Subventionen in diesem Bereich als durchschnittlich, bewerten jedoch die Leistbarkeit und Zugangsmöglichkeiten zu neuen Technologien in Österreich niedrig. Dies stellt in Kombination mit dem im Rahmen der quantitativen Befragung (Adult Population Survey – APS) seit 2012 festgestellten Rückgang der Nutzung neuer Technologien in Unternehmen ein besonderes Handlungsfeld dar. Diesem ist kurzfristig

durch Akquise-Förderungen für neueste Technologien beizukommen.

Zusammenfassend liegt Österreichs **Gründungsdynamik auf einem stabil hohen Niveau**. Unternehmen in Forschung, Technologie und Innovation machen dabei einen großen Teil der heimischen Start-up-Szene aus. Diese Unternehmen tragen besonders zu Beschäftigungswachstum, internationaler Orientierung und dem Wandel zu einer wissensbasierten Gesellschaft bei. Der

Gründungsstandort Österreich weist als besondere Stärken die physische Infrastruktur, den Schutz geistigen Eigentums und die unternehmensbezogenen Förderprogramme auf. Dennoch wurden, wie bereits in den vergangenen Erhebungsjahren auch, persistente Lücken wie beispielsweise die schulische Vermittlung von Unternehmergeist festgestellt. Zudem sind Rahmenbedingungen wie beispielsweise die Finanzierung oder der Themenkomplex Steuern, Abgaben und Bürokratie im Österreichkontext verbesserungswürdig.



Der Global
Entrepreneurship
Monitor 2014

Entrepreneurship
Development
Index

1. Der Global Entrepreneurship Monitor 2014

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist die weltweit umfassendste Studie zu Unternehmertum. GEM stellt der breiten Öffentlichkeit, politischen EntscheidungsträgerInnen und ForscherInnen seit 1999 eine regelmäßige Bestandsaufnahme der unternehmerischen Aktivität sowie der einschlägigen Rahmenbedingungen in derzeit 73 teilnehmenden Ländern zur Verfügung. Somit deckt die aktuelle Erhebung mehr als 72% der Weltbevölkerung und 90% des globalen BIP ab (Singer et al., 2015). Als Partnerschaft zwischen der London Business School und des Babson College mit zunächst 10 teilnehmenden Ländern ins Leben gerufen, wurde GEM nun zum 16. Mal in gesamt bereits mehr als 100 Nationen (Global Entrepreneurship Research Association, 2015) durchgeführt und stellt so die weitreichendste empirische Untersuchung in diesem Bereich dar. GEM genießt international höchste Akzeptanz und wird als Werkzeug und Informationsquelle seitens internationaler Organisationen wie der OECD, der EU Kommission, aber auch nationaler bzw. regionaler Regierungen weltweit verwendet.¹

Zusätzlich zur Erfassung unternehmerischer Aktivität, welche allgemein als besonders bedeutsam für die wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung von Nationen gesehen wird, konnte im Rahmen des GEM Österreich 2014 ein besonderer Schwerpunkt auf forschungs-, technologie- und innovationsbasierte (FTI) Unternehmen gelegt werden. Insbesondere in innovationsbasierten Ländern sind FTI-Gründungen treibendes Element, um den nötigen Strukturwandel der Wirtschaft zu unterstützen sowie im internationalen Wettbewerb bestehen und Standortvorteile langfristig sichern zu können. In diesem Kontext wurde seitens der Bundesregierung auch das Ziel einer Steigerung der Neugründungen wissens- und forschungsintensiver Unternehmen bis zum Jahr 2020 mit 3% pro Jahr gesetzt. (Bundeskanzleramt, 2011)

Der vorliegende Bericht zeigt erstmalig Details zur unternehmerischen Dynamik von FTI-Unternehmen vor dem Hintergrund der allgemeinen Analysen des GEM auf. Hierdurch kann erstmalig auf profunder methodischer Basis der Status Quo dieser Unternehmen beleuchtet und verglichen werden. Um jedoch die Entwicklung auf dem durch die FTI-Strategie des Bundes vorgegebenen Pfad zu ermitteln, sind weitere Erhebungen und Analysen in den kommenden Jahren nötig.²

Die Herausforderungen des internationalen Wettbewerbs wissensbasierter Ökonomien und Gesellschaften werden aufgrund des Trends abnehmender staatlicher Gestaltungsspielräume in zunehmendem Maße durch den privaten Sektor in Angriff zu nehmen sein. Heimische etablierte wie neue Unternehmen stehen hierbei an vorderster Front, die Märkte der Zukunft zu entwickeln, Jobs und Wertschöpfung im Land zu schaffen und entsprechende Nischen aufzubauen. Die Schaffung adäquater Rahmenbedingungen und Basisleistungen, wie beispielsweise ausreichende Forschungsförderung, sind zentrale Aufgaben für Staaten und deren Institutionen. Der langfristige Wohlstand westlicher Industrienationen beruht auf Spezialisierung, Wissen, Technologie und Innovationsaktivität. Einschlägige unternehmerische Dynamik ist der Katalysator für angebotsorientiertes Wachstum und Beschäftigung.

Die Initiative des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) leistet durch die gezielte Identifikation unternehmerischer Aktivität in unterschiedlichen Bereichen sowie die Bestandsaufnahme spezifischer Rahmenbedingungen einen Beitrag zu evidenzbasierter Wirtschafts-, Ordnungs- und Standortpolitik und liefert entsprechende Handlungsempfehlungen zur Stärkung des Unternehmertums.

Das diagnostische Instrumentarium des GEM ist hierbei einzigartig, da es direkt an individuellem Verhalten in Bezug auf Gründung und Management neuer und kleiner Unternehmen wie auch etablierter Betriebe ansetzt. Daraus entsteht ein umfassendes Bild unternehmerischer Aktivität, welches bestehende Statistiken ergänzt. Letztere basieren zumeist auf Registrierungsdaten von Unternehmen bzw. Sozialversicherungsdaten. Zudem erfasst GEM auch vorausschauende Indikatoren, wie beispielsweise die VorgründerInnen, und trägt so dazu bei, entsprechende Entwicklungen frühzeitig zu identifizieren. Die standardisierte Methodik und Datenqualitätskontrolle ermöglicht ein internationales Benchmarking anhand der erhobenen Aspekte über eine große Zahl von an der Studie teilnehmenden Ländern und erlaubt so Rückschlüsse auf die Performance der Unternehmenslandschaft.

Aus der erweiterten Befragung, welche für die Jahre 2012 und 2014 vorliegt, sind spezifische Vergleiche

¹ Details siehe www.gemconsortium.org

² Siehe auch: Empfehlung des Rates für Forschung und Technologieentwicklung zum FTI-bezogenen Gründungsgeschehen vom 19.11.2012

erneut auf Ebene der Bundesländer möglich. Dies detailliert die Bestandsaufnahme des Unternehmertums in Österreich weiter und unterstützt regionalisierte Politikentwicklung bzw. deren Evaluierung.

GEM wird durch die teilnehmenden nationalen Teams sowie das internationale Konsortium des GEM (Global Entrepreneurship Research Association – GERA) getragen. Das Institut Internationales Management der FH JOANNEUM stellt als Partner des Konsortiums die Daten für Österreich im Rahmen des jährlich erscheinenden Global Reports sowie den einschlägigen nationalen Bericht in vorliegender Form zur Verfügung. Für Österreich konnte GEM bisher in den Jahren 2005, 2007, 2012 und 2014 durchgeführt werden. Die Studie zielt dabei auf die folgenden Aspekte ab:

- Feststellung und Messung der Niveaus unternehmerischer Aktivität
- Analyse zentraler Faktoren, welche das Niveau unternehmerischer Aktivität eines Landes beeinflussen
- Ableitung von Handlungsempfehlungen zur Stärkung unternehmerischer Aktivität

Mit dem GEM Global Report 2014 sowie dem vorliegenden GEM AUSTRIA 2014 Report steht EntscheidungsträgerInnen aus Politik, Wirtschaft und anderen Interessensgruppen somit eine aktuelle, die bestehende Indikatorik und Statistiken ergänzende, Entscheidungsgrundlage zur Steuerung unternehmerischer Initiativen zur Verfügung.

Der vorliegende Bericht beschreibt in Kapitel 2 die methodischen Grundlagen des GEM. Darin werden Definitionen, Konzepte und Modelle näher erläutert, Aspekte der quantitativen sowie der qualitativen Erhebung dargestellt und die Komplementarität der GEM Indikatoren zu existierenden nationalen Statistiken und Indikatoren verdeutlicht. Zusätzlich werden die angewandten Definitionen sowie die verwendeten Indizes für das FTI-Sonderthema erklärt.

Kapitel 3 präsentiert die Ergebnisse des international standardisierten GEM Instrumentariums der quantitativen Umfrage (Adult Population Survey) des Jahres 2014, welche die Messung unternehmerischer Aktivität zum Ziel hat. Kapitel 4 weist die Ergebnisse der diesjährig erstmals durchgeführten Sondererhebung zu forschungs-, technologie- und innovationsbasierten Unternehmen aus. Diese liegen aktuell lediglich für den österreichischen Kontext vor. Kapitel 5 diskutiert die Resultate der ExpertInnenbefragung im Rahmen des qualitativen Teils der Erhebung (National Expert Survey). Ziel ist hier insbesondere, die unternehmerischen Rahmenbedingungen und relevante Aspekte im Themenfeld auszuleuchten.

Auf den dargestellten Zahlen, Daten und Fakten aufbauende Handlungsempfehlungen finden sich in Kapitel 6.

GEM Methodik

2. GEM Methodik

Die international standardisierte Methodik des Global Entrepreneurship Monitors (GEM) erlaubt aufgrund der abgestimmten Erhebungen (einheitliche Datenbasis) Vergleiche einzelner Indikatoren zwischen den teilnehmenden Ländern. International akkordierte Definitionen, Modelle bzw. theoretische Konzepte sowie getestete Umfrageinstrumente stellen sowohl die Vergleichbarkeit als auch einen den höchsten Ansprüchen entsprechenden Qualitätsstandard sicher.³ Auch die Erhebungsmodalitäten und die Datenqualitätskontrolle unterliegen einheitlichen Kriterien für alle teilnehmenden nationalen Teams. Dies erlaubt internationale Benchmarks mit geringstmöglichen methodischen Vorbehalten, im Gegensatz zum Vergleich einzelner nationaler Statistiken, welche oftmals unterschiedlichen Definitionen, Erhebungsmodalitäten und Zeiträumen unterliegen. Die GEM Indikatorik ist somit als wesentliches Komplement zu nationalen Statistiken und Datensätzen zu sehen.

In jährlicher Abfolge erhebt GEM so international vergleichbare empirische Daten im Themenfeld Unternehmertum. Hierbei ist es möglich, dass einzelne Länder nicht in jedem Jahr an GEM teilnehmen⁴ und daher Datensätze nicht für alle Länder aus allen Untersuchungsjahren verfügbar sind.⁵ Im Jahr 2014 beteiligten sich 73 Nationen an der Umfrage, wovon Datensätze aus 70 Ländern die entsprechenden Auflagen erfüllen konnten.⁶

Die Erhebung des GEM folgt einem gemischt-methodischen Ansatz. So ist eine umfassende quantitative Umfrage, die Adult Population Survey (APS), der Kern des GEM. Zudem wird eine ExpertInnenbefragung, die sogenannte National Expert Survey (NES) durchgeführt. Außerdem fokussiert GEM in jedem Studienjahr auf bestimmte Sonderthemen (2014: Demographie – Jugend und Senioren sowie Finanzierung). Teilweise bedarf es zur Erhebung dieser Sonderthemen auch der Integration zusätzlicher Fragen in das Standardinstrumentarium (zumeist in die APS). Diese Fragen unterlaufen vor der eigentlichen Feldarbeit rigorose Pre-Tests, um akzeptiert zu werden. Für das Jahr 2014 wurde zudem für den Österreicherteil der Studie ein Sonderthema zu forschungs-

technologie- und innovationsbasierten Unternehmen mit zusätzlichen Fragen in den APS Teil der Studie integriert. Andere Länder haben diese Erhebung bis dato nicht vollzogen.

GEM misst dabei im Rahmen der APS nicht auf Basis registrierter Unternehmen, also organisationsbezogen, sondern auf individueller Ebene. So können unternehmerisch aktive und nicht aktive Individuen im Zuge einer repräsentativen Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung erfasst werden. Dadurch werden eine Reihe zusätzlicher Einsichten und Auswertungen möglich, die nationale Datensätze nicht oder nur eingeschränkt erlauben.

Im Rahmen der Erfassung der unternehmerisch aktiven Personen werden bei GEM auch jene Personen identifiziert, welche nicht direkt Unternehmen anmelden oder in der Sozialversicherungsstatistik aufscheinen. GEM erfasst zudem auch bestimmte Freiberufler, (selbstständige Ärzte oder Anwälte, Haupt- und Nebenerwerbs-UnternehmerInnen etc.) und bildet daher die Gruppe unternehmerisch aktiver Personen deutlich umfassender ab als bestehendes Datenmaterial. GEM erfasst auch Personen, die derzeit ein Start-up vorbereiten und liefert somit auch einen interessanten Frühwarnindikator.⁷ Darüber hinaus identifiziert GEM auch Personen und deren Charakteristika, welche nicht unternehmerisch aktiv sind oder Intrapreneure, also Personen, die in unselbstständigen Anstellungsverhältnissen unternehmerischer Aktivität für ihren Arbeitgeber nachgehen.

GEM Indikatoren können im Vergleich zu den klassischen Unternehmensgründungsstatistiken als sensibler eingestuft werden. Die Zählung der unternehmerisch aktiven Personen bedingt dabei einen stärkeren Ausschlag einzelner Indikatoren (wie z.B. der TEA-Rate) nach oben wie nach unten.⁸ Zudem erhebt GEM unternehmerische Aktivität entlang der unterschiedlichen Phasen des Unternehmertums mit gleicher Methodik. Hierdurch ergibt sich ein umfassenderes Bild, als dies in anderen empirischen Untersuchungen oder durch Analysen existierender nationaler Datenquellen möglich ist.

3 Nationalen Statistiken weltweit mangelt es an international einheitlichen Definitionen, gemeinsamen Erhebungsverfahren, und standardisierten Ansätzen, um eine umfassende internationale Vergleichbarkeit herzustellen.

4 Dies liegt in den meisten Fällen in Finanzierungsproblemen einzelner nationaler Teams begründet.

5 Bei mehrjährigen Erhebungen können klare Trends ausgemacht und im Fall ausreichender Datenverfügbarkeit auch Zeitreihenanalysen durchgeführt werden.

6 Die Datensätze für 2014 aus Kuwait, Lettland und der Türkei konnten nicht fristgerecht übermittelt werden und haben somit keinen Eingang in die gegenständlichen Auswertungen gefunden (Singer et.al, 2015). In den Ländervergleichen sind daher nur 70 der 73 teilnehmenden Nationen vertreten. Zu einem späteren Zeitpunkt werden diese Daten in der elektronischen Version des 2014 Global Reports aufgenommen und sind dann unter www.gemconsortium.org verfügbar.

7 Köllinger und Thurik (2012) zeigen, dass die Zahl der VorgründerInnen ein voraussagender Indikator für künftiges Wirtschaftswachstum ist.

8 Ein registriertes Unternehmen kann auch durch mehrere unternehmerisch aktive Personen betrieben oder unterstützt werden. Kommt ein Unternehmen hinzu, kann das mehr als 1 gezählte Person in GEM bedeuten, fällt eines weg, kann das Gegenteil der Fall sein.

GEM erlaubt weiters auch die genauere Analyse des Kontextes sowie der Treiber unternehmerischer Aktivität, da Rahmenbedingungen, Motive und weitere Aspekte des Unternehmertums, teils auch mit Frühwarncharakter (wie beispielsweise Struktur der Technologienutzung, Neuheit der Produkte am Markt, internationale Orientierung, Konkurrenzsituation der Unternehmen etc.) erhoben werden.

Im Folgenden wird auf die wesentlichen Aspekte und methodischen Details der Studie näher eingegangen.

2.1. Definitionen und Kategorien

Eine allgemein gültige Definition des Terminus „Unternehmertum“ gibt es schlicht nicht, sowohl im akademischen Diskurs, als auch in der praktisch-politischen Arbeit existieren verschiedene Ansätze. Die überwiegende Zahl der Definitionen ist jedoch an die Konzepte von Joseph Alois Schumpeter (1950) angelehnt. Diese setzen die Umsetzung neuer Ideen oder Erfindungen in Innovationen in den Fokus der Betrachtung. Unterschiedliche Quellen betonen verschiedene Aspekte des Unternehmertums je nach Studiendesign, politisch-ideologischem Hintergrund oder anderen Gesichtspunkten.⁹ Für die konkrete Arbeit mit den Daten und Ergebnissen des GEM ist in jedem Falle die englischsprachige Definition von Entrepreneurship von Relevanz. Diese lautet wie folgt:

“[Entrepreneurship is] any attempt at new business or new venture creation, such as self-employment, a new business organisation, or the expansion of an existing business, by an individual, a team of individuals, or an established business”

(Bosma et al., 2012)

Auf dieser Definition aufbauend folgt GEM einem Multiphasenkonzept des Unternehmertums. Dieses zerlegt unternehmerische Aktivität in verschiedene Abschnitte entlang der Entwicklungsachse. Abbildung 1 stellt diese Phasen dar und ist für die Betrachtung unternehmerischer Aktivität zu unterschiedlichen Zeitpunkten in diesem Prozess von besonderer Bedeutung.

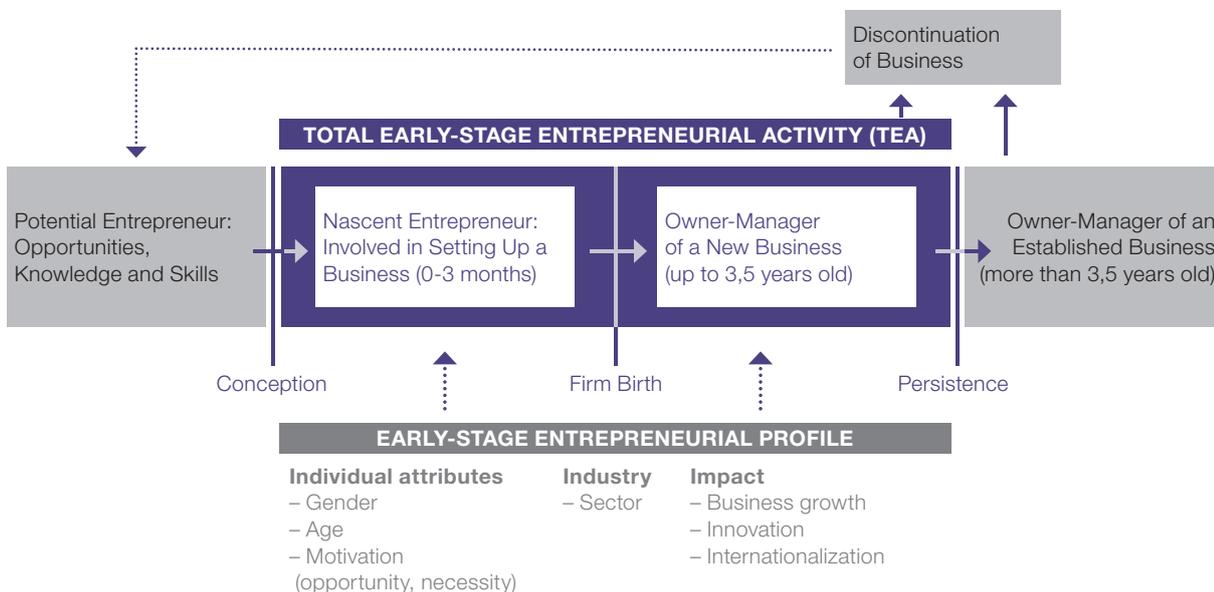


Abbildung 1: Multiphasenkonzept von Unternehmertum (Quelle: Singer et al., 2015)

⁹ Eine weiterführende Diskussion über die Definition von Unternehmertum findet sich unter anderem im GEM Austria 2007 Bericht abzurufen unter www.gemaustria.at.

Die folgenden Definitionen erklären die Begriffe der oben dargestellten Abbildung und dienen dem Verständnis einzelner Auswertungen und Ergebnisübersichten der folgenden Abschnitte dieser Studie.

**Potenzielle UnternehmerInnen
(potential entrepreneurs)**

... sind jene Individuen, die von sich glauben, die Fähigkeiten zur Unternehmensgründung zu besitzen und darüber hinaus auch entsprechende Möglichkeiten wahrnehmen, gleichzeitig jedoch nicht von Angst vor dem Scheitern geprägt sind. Für einige der potenziellen UnternehmerInnen sind die unternehmerischen Absichten von Faktoren wie der Wahrnehmung von UnternehmerInnen in der Gesellschaft, deren Status innerhalb der Gesellschaft sowie der positiven Berichterstattung in den Medien, beeinflusst.

**VorgründerInnen
(nascent entrepreneurs)**

... sind jene Individuen, die bereits konkret an der Gründung eines Unternehmens arbeiten oder dies kürzlich gegründet haben. Das gegründete Unternehmen ist in dieser Kategorie jedoch jünger als 3 Monate.¹⁰ Mit dieser Gruppe wird die Vorgründungsphase im Rahmen von GEM erhoben.

**Neue UnternehmerInnen
(new entrepreneurs)**

... sind alle unternehmerisch aktiven Individuen. Die Aktivität findet dabei im Rahmen eines Unternehmens, welches zwischen 3 Monaten und 3,5 Jahren alt ist, statt.

**Rate des frühen
Unternehmertums
(total early stage entrepreneurial
activity – TEA)**

... ist einer der zentralen Indikatoren von GEM und fasst VorgründerInnen und neue UnternehmerInnen zusammen. Die Rate wird in Prozent der erwerbsfähigen Bevölkerung im Alter von 18-64 Jahren ausgedrückt und in weiterer Folge im Bericht als JungunternehmerInnen oder TEA bezeichnet.¹¹

**Etablierte UnternehmerInnen
(established entrepreneurs)**

... sind jene UnternehmerInnen, die in einem Unternehmen mit mehr als 3,5 Jahren Geschäftstätigkeit aktiv sind.

Ausstieg (discontinuance)

... umfasst jene unternehmerisch aktiven Personen, die in den letzten 12 Monaten aus einem Unternehmen, welches nicht von anderen Personen weitergeführt wurde, ausgeschieden sind. Die Motive für diesen Schritt sind verschieden: Es kann sich sowohl um Konkurs des Unternehmens, Verkauf, persönliche Motive zum Ausstieg, u.v.m. handeln. Diese Gruppe ist von Bedeutung, da diese Personen mit ihrem Erfahrungsschatz eine wertvolle Ressource für andere Start-ups darstellen können (Finanzierung, Mentoring, etc.). Zudem betätigen sich einige dieser AussteigerInnen erneut als Entrepreneur oder treten in bestehende Unternehmen als ArbeitnehmerIn mit wertvoller Erfahrung ein.

¹⁰ Mit dieser Einschränkung erfasst GEM die im aktuellen Bezugsjahr als VorgründerInnen einzustufenden Personen. Üblicherweise findet die Erhebung im Zeitraum April bis Juni eines Jahres statt, daher ist selbst eine Person, die im April als Person mit bereits registriertem Unternehmen in den Datensatz eingeht, im aktuellen Jahr VorgründerIn.

¹¹ Das Alter der Person ist kein Kriterium bei der Kategorisierung als JungunternehmerIn

2.2. Konzeptioneller Rahmen und Modell

GEM basiert auf einem in seinen wesentlichen Grundzügen unveränderten Modell und theoretisch-konzeptionellen Rahmen. Im Laufe der Jahre wurde das der Untersuchung zugrundeliegende Modell jedoch schrittweise erweitert und ergänzt. Das Erhebungsjahr 2014 unterscheidet sich somit bezogen auf den analytischen Rahmen nur geringfügig zu der für Österreich vorangegangenen Erhebung des Jahres 2012. Im Folgenden beschränkt sich dieser Abschnitt darauf, die Neuerungen im Vergleich zum Jahr 2012 darzustellen.¹²

In Abbildung 2 ist das derzeit in Verwendung befindliche Modell abgebildet. Dies unterscheidet sich zu 2012 dahingehend, dass weitere Details im Bereich der unternehmerischen Profile herausgearbeitet wurden, um Wirkzusammenhänge noch detaillierter zu beschreiben bzw. untersuchen zu können. Strukturell bleiben die allgemeinen Wirkmechanismen jedoch weitestgehend unverändert.

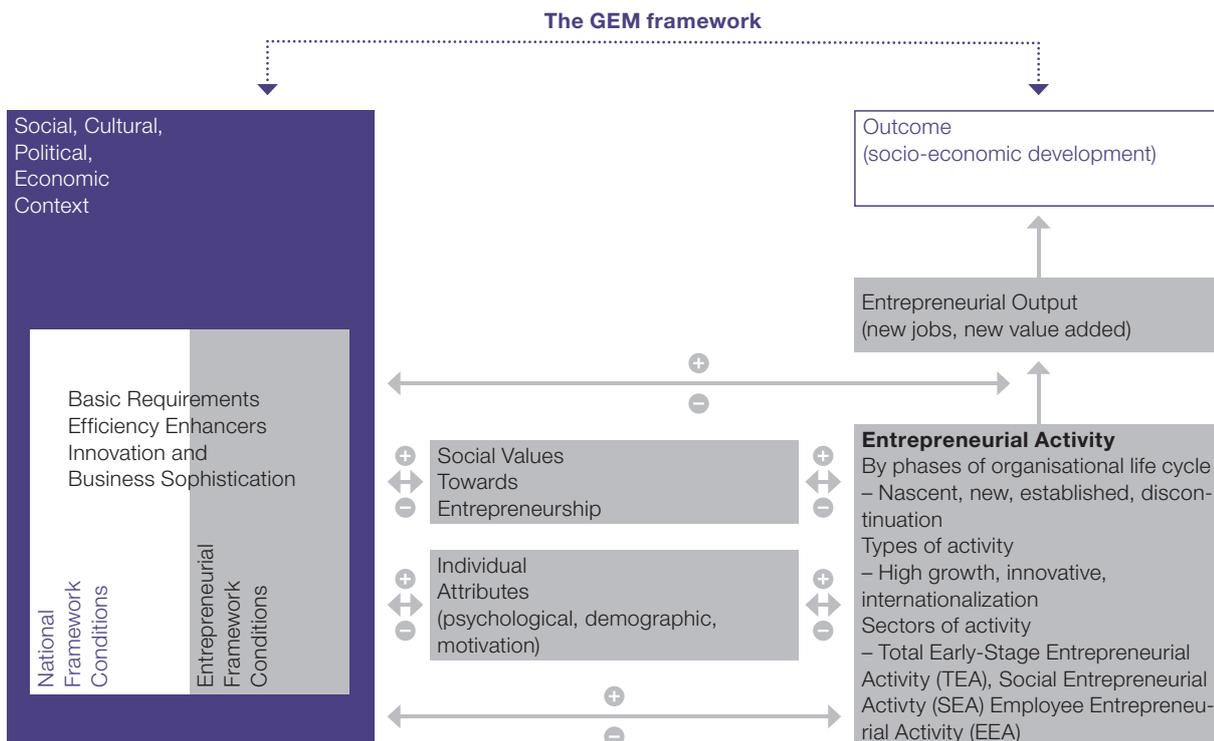


Abbildung 2: GEM Modell 2014 (Quelle: Singer et al., 2015)

Die Basis unternehmerischen Handelns ist demnach durch den sozialen, politischen und ökonomischen Kontext definiert. In diesen eingebettet finden sich auch wesentliche nationale sowie die im Zuge der Expertenbefragung des GEM erhobenen unternehmerischen Rahmenbedingungen. Dabei wird nach grundlegenden Aspekten, effizienz-verstärkenden Faktoren sowie innovationsbezogenen und die Komplexität des Unternehmenssektors beeinflussende Rahmenbedingungen unterschieden. Soziale Werte in Bezug auf Unternehmertum, sowie individuelle Attribute (wie beispielswei-

se die Wahrnehmung von Möglichkeiten, Fähigkeiten, Angst vor dem Scheitern etc.) werden durch diesen Kontext geprägt und beeinflusst. Kontext, Werte und individuelle Attribute beeinflussen positiv wie negativ die unternehmerische Aktivität. Diese kann anhand unterschiedlicher Phasen des Unternehmertums, aber auch bezogen auf die Art der unternehmerischen Aktivität unterschieden werden. Durch unternehmerische Aktivität können neue Jobs, neue Produkte und Wertschöpfung entstehen, welche wiederum die allgemeine sozio-ökonomische Entwicklung treiben. Diesbezüglich ist jedoch

¹² Für weitere Erläuterungen zum GEM Modell und der historischen Entwicklung sei an dieser Stelle auch auf den GEM Austria Report 2012 verwiesen.

anzumerken, dass der strukturelle Wandel nicht zwingend mit mehr und besseren Jobs einhergehen muss. Produktivitätssteigerungen können durchaus mit dem Phänomen des Jobless-Growth einhergehen.

Neu ist in diesem Modell die explizite und detailliertere Betrachtung der Zusammenhänge zwischen sozialen Werten und individuellen Attributen auf die verschiedenen Formen unternehmerischer Aktivität. Diese stellen auch die Kernbereiche der Erhebung im Zuge der quantitativen Befragung des GEM dar (Adult Population Survey).

Als mittlerweile etablierte Gruppierung der Ländervergleiche wird die Klassifikation des World Economic Forum nach innovationsbasierten, effizienzbasierten und faktorbasierten Ländern verwendet.¹³ Diese Einteilung zielt auf die Phasen der ökonomischen Entwicklung von Staaten ab, basiert einerseits auf dem Pro-Kopf-Einkommen einzelner Staaten und wird durch den Anteil der Primärgüter an den Exporten eines Landes ergänzt. Österreich ist in dieser Klassifikation klar den innovationsbasierten Staaten zuzuordnen.

Faktorbasierte Länder

... sind durch Subsistenzwirtschaft im Agrarsektor und der Extraktion gekennzeichnet. Ihre Volkswirtschaften stützen sich großteils auf (gering qualifizierte) Arbeit und natürliche Ressourcen. Die Entwicklungsbestrebungen fokussieren auf die Bereitstellung von Basisversorgung.

Effizienzbasierte Länder

... sind aufgrund zunehmender Industrialisierung und Nutzung von Skaleneffekten bereits auf einem höheren Niveau internationaler Wettbewerbsfähigkeit angelangt. Kapitalintensive größere Organisationen sind häufiger präsent. Die Basisversorgung der Bevölkerung ist deutlich verbessert und das Entwicklungsziel liegt im Bereich der Effizienzsteigerung.

Innovationsbasierte Länder

... sind durch stärker wissensbasierte Ökonomien und einen erweiterten Dienstleistungssektor gekennzeichnet. Unternehmertum und Innovation sind bedeutende Faktoren, welche die wirtschaftliche Entwicklung vorantreiben. Diese im ökonomischen Entwicklungspfad fortgeschrittenen Länder besitzen ein gutes Fundament im Bereich Basisversorgung und effizienzverstärkenden Aspekten.

2.3. Erhebung

Die empirische Erhebung des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist in zwei Bereiche unterteilt. Auf globaler Ebene wird die Erhebung jährlich durchgeführt, wengleich einzelne Länder nicht in jedem Erhebungsjahr beteiligt sind. Die Studie selbst ist in eine quantitative Befragung der erwachsenen Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter zwischen 18 und 64 Jahren sowie eine qualitative ExpertInnenbefragung gegliedert und folgt somit einem gemischt methodischen Ansatz.

2.3.1. Adult Population Survey (APS)

Im Rahmen der APS erhebt GEM auf Basis einer repräsentativen Stichprobe der österreichischen Bevölkerung im Alter von 18-64 Jahren auf individuellem Niveau Einstellungen, Aktivität und Aspirationen im Bereich des Unternehmertums. Die APS verwendet hierbei einen international standardisierten Fragebogen. Die Erhebung erfolgt in Form von Telefoninterviews¹⁴ durch ein professionelles Marktforschungs- bzw. Umfrageinstitut. Im Jahr 2014 wurde die Befragung in Österreich im Zeitraum Mai bis Juli durch die Österreichische Gesellschaft für Marketing (OGM) durchgeführt. Der Fragebogen selbst unterläuft bei jeder Adaption einen neuerlichen Pre-Test. Zusätzlich werden Übersetzungen in die jeweiligen Landessprachen der GEM Teams und Rücküber-

setzungen ins Englische zur Korrektur etwaiger Fehler durchgeführt. Erst danach erfolgt die Freigabe zur Erhebung. Um die Qualität und internationale Vergleichbarkeit der Daten sicherzustellen, werden zusätzlich zum standardisierten und langjährig getesteten Fragebogen auch strikte Qualitätsstandards und Kontrollen der Datensätze umgesetzt.

Die Ergebnisse, welche auch im Rahmen dieses Berichts dargestellt sind, werden zum einen auf Basis einzelner Fragen ausgewertet und zum anderen in Indizes verdichtet. Wesentliche Indizes sind unter anderem die Rate der frühen unternehmerischen Aktivität (Total Early Stage Entrepreneurial Activity – TEA), welche in diesem Bericht auch als der Anteil der JungunternehmerInnen an der Bevölkerung benannt wird, oder die Rate der unternehmerischen Aktivität von unselbstständig Erwerbstätigen (Entrepreneurial Employee Activity – EEA), ein Indikator für Intrapreneurship.

Die folgende Abbildung stellt das Klassifikationsschema unternehmerischer Aktivität entlang der Phasen des Unternehmertums (VorgründerInnen, neue UnternehmerInnen, etablierte UnternehmerInnen) dar und zeigt somit auch wie der Kernindex des GEM, die Rate der frühen unternehmerischen Aktivität (TEA), aus den einzelnen Fragen des Instruments gebildet wird.

13 Für weiterführende Details siehe <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>

14 Festnetz und Mobiltelefone mit mehrmaligen Rückrufversuchen bei Unerreichbarkeit.

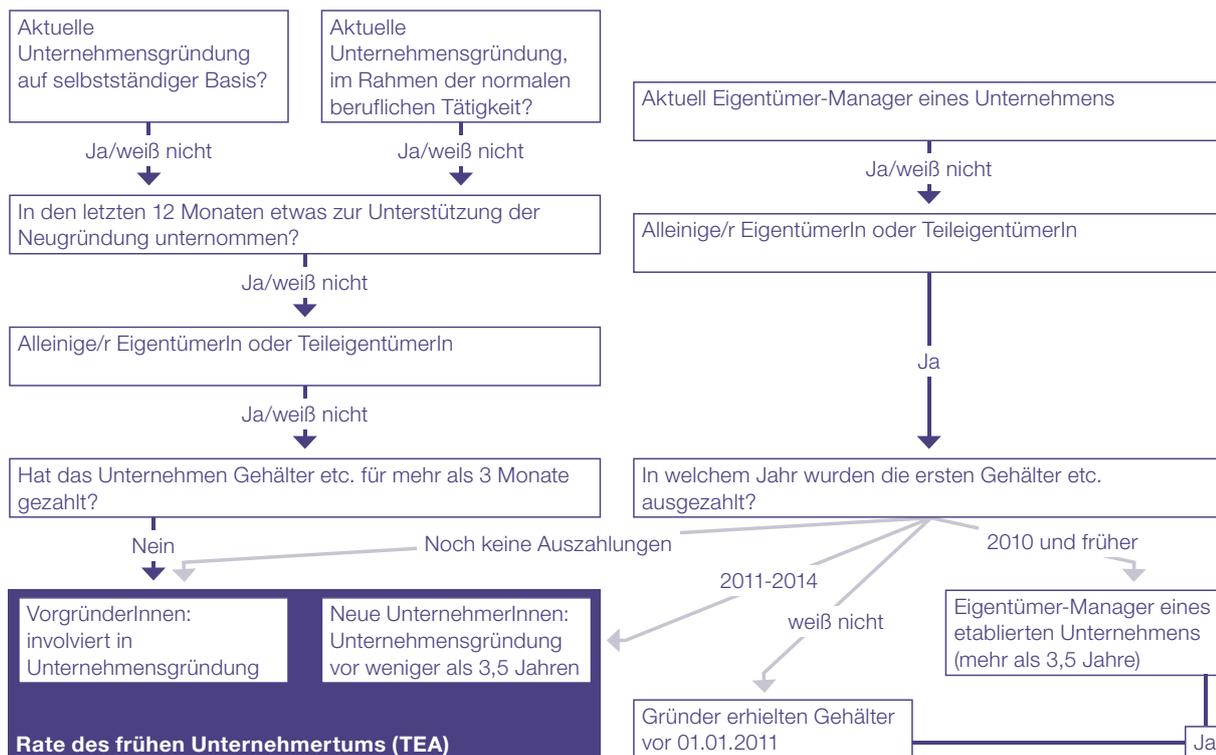


Abbildung 3: Klassifikationsschema nach Phasen unternehmerischer Aktivität
 (Quelle: Bosma et al., 2012, eigene Übersetzung)

Das Befragungsinstrument ist in mehrere Teilbereiche geclustert. Der standardisierte Kernteil wird einheitlich in allen Ländern erhoben und bildet die Grundlage der GEM Indikatorik. Diese Indikatoren (z.B.: TEA) liegen, je nach Teilnahme der einzelnen nationalen Teams, daher für verschiedene Jahre vor und sind über die Zeit vergleichbar. GEM erlaubt darüber hinaus die Einbeziehung sogenannter optionaler Fragen. Die optionalen Frageblöcke dienen dazu, weitere Details in den im Kernteil bestehenden Themengebieten zu erheben oder weitere Themenblöcke abzufragen. Für Österreich wurden 2014 keine optionalen Fragen gestellt.

Zudem werden in das Standardinstrumentarium des GEM jedes Jahr Fragen entlang eines oder mehrerer spezifischer Fokusthemen integriert. Sonderthemen des Jahres 2014 sind „Finanzierung“ sowie „Demographie“ (Jugend und ältere Generation). Zusatzfragen waren diesbezüglich im Themenbereich Finanzierung notwendig, da zahlreiche demographische Variablen standardmäßig abgefragt werden.

Des Weiteren existiert die Möglichkeit für nationale Teams, zusätzliche Fragen nur im jeweiligen Land zu erheben. Dies war für das Jahr 2014 in Österreich im Themenbereich forschungs-, technologie-, und innovationsbasierte (FTI) Gründungen der Fall. So wurden insgesamt 7 neue Fragen an 14 Stellen im Fragebogen integriert. Diese Fragen wurden ausschließlich unternehmerisch aktiven Personen gestellt und durchliefen einen speziellen Pre-Test mit dieser Zielgruppe (n=100). Nach Freigabe seitens der GEM Datenkoordination wurde der erweiterte Fragebogen in der Feldarbeit der APS angewandt. Daten aus diesen Zusatzfragen dienen gemeinsam mit Teilen des Standardrepertoires des GEM als Basis für die Sonderauswertungen des Abschnitts zu FTI-Unternehmen dieses Berichtes.

Österreichweit inkludiert der Datensatz der APS (2014) 4.586 valide Fälle. Dies übertrifft die vorgeschriebene Mindestgröße der Stichprobe von 2.000 befragten Personen um mehr als das Doppelte. Heruntergebrochen auf die einzelnen Bundesländer ergibt sich folgende regionale Verteilung:

Bundesland	Häufigkeit	Häufigkeit in Prozent
Burgenland	350	7,6%
Kärnten	350	7,6%
Niederösterreich	752	16,4%
Oberösterreich	668	14,6%
Salzburg	350	7,6%
Steiermark	576	12,6%
Tirol	350	7,6%
Vorarlberg	350	7,6%
Wien	840	18,3%
Österreich	4.586	100,0%

Tabelle 1: GEM Stichprobengröße und regionale Verteilung (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

Wie bereits im Jahr 2012 können im aktuellen Bericht Regionalvergleiche und Auswertungen innerhalb der Bundesländergruppen durchgeführt werden. Dies wird durch eine speziell für kleinere Bundesländer erhöhte Fallzahl von zumindest 350 ermöglicht, wobei regionale Repräsentativität gewährleistet ist.

Um selektive Ausfälle sowie Bias bei Telefonbefragungen zu kompensieren, wird der Datensatz im Zuge der statistischen Auswertungen gewichtet. Abweichungen von der tatsächlichen Verteilung der Bevölkerung können durch Unterschiede in der Erreichbarkeit bestimmter UntersuchungsteilnehmerInnen bzw. der Neigung gewisser Bevölkerungsgruppen, unterschiedlich häufig an Telefonbefragungen teilzunehmen, zustande kommen. Durch die Gewichtung des Datensatzes wird zudem im Rahmen der Auswertungen für die erhöhten Fallzahlen in kleinen Bundesländern korrigiert. Die Ergebnisse sind somit sowohl für die Bundesländer also auch für das gesamte Bundesgebiet repräsentativ. Die im Zuge der Gewichtung durchgeführten Korrekturen sind jedoch, wie anhand der folgenden Vergleiche soziodemographischer Aspekte ersichtlich, relativ gering.

Die Stichprobe selbst umfasst gesamt 4.586 befragte Personen und teilt sich ungewichtet in 48,8% männliche und 51,2% weibliche Befragte auf (gewichtet: Frauen 50,1% und Männer 49,9%). Die folgenden Abbildungen beschreiben die Stichprobe anhand weiterer soziodemographischer Merkmale, wie Alter, Bildungsniveau und Beschäftigungsstatus. Diese Merkmale werden jeweils ungewichtet und gewichtet dargestellt.

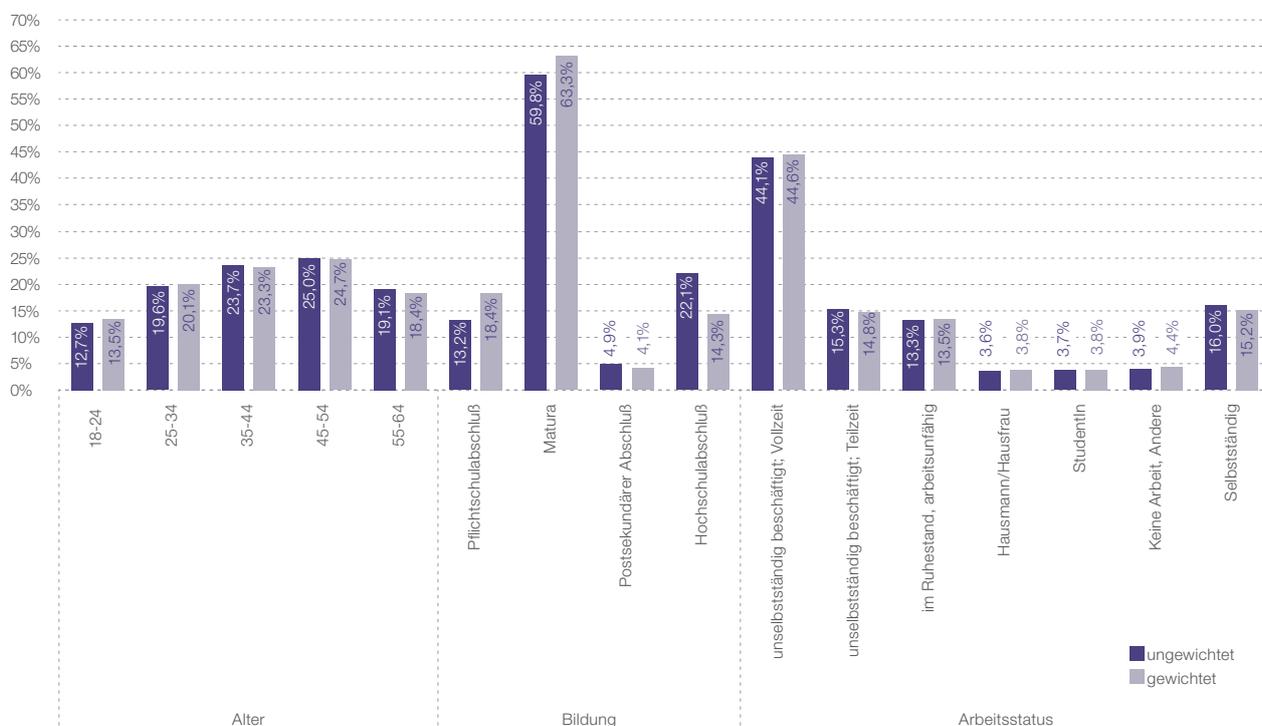


Abbildung 4: Soziodemographische Merkmale der Stichprobe (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

2.3.2. National Expert Survey (NES)

Die qualitative ExpertInnenbefragung im Rahmen von GEM ist die zweite Komponente der jährlichen Erhebung. Die ExpertInneninterviews werden seit 2012 in Österreich online in deutscher Sprache durchgeführt und erfassen neun unternehmerische Rahmenbedingungen sowie zusätzliche zentrale Aspekte bzw. Einflussfaktoren auf das Unternehmertum eines Landes.

Das Befragungsinstrument des NES ist international standardisiert und langjährig getestet. Für das Erhebungsjahr 2014 wurden seitens des nationalen Teams für Österreich keine Änderungen am Standardinstrument vorgenommen. Es wurden jedoch 26 ausgewählte Fragen aus dem Instrument des Jahres 2012 übernommen und als zusätzliche optionale Bestandteile integriert. Hierdurch wurde die Untersuchung um zahlreiche Themenbereiche wie Frauen und Unternehmertum, Gründungschancen, Schutz des geistigen Eigentums, Innovationen sowie die Unterstützung von Wachstumsunternehmen erweitert.

Erhoben wurde direkt durch die FH JOANNEUM im Zeitraum Juni bis Juli des Jahres 2014. Das seitens GEM vorgeschriebene Minimum liegt hierbei bei zumindest 36 validen Resultaten aus unterschiedlichen Bereichen (UnternehmerInnen, Policy Maker, Forschung, Banken etc.). In Österreich wurde das Interview an gesamt 49 ExpertInnen aus diesen Bereichen ausgesandt. Davon sind 39 valide Resultate im Rahmen der Auswertung einbezogen. Dies entspricht einer Rücklaufquote von 79,6%.

Die Verteilung über die neun unternehmerischen Rahmenbedingungen ist dadurch gesichert, dass Profile und Kenntnisse der Personen den jeweiligen Rahmenbedingung in der Sampleauswahl zugeordnet werden. So wurden mindestens vier ExpertInnen zu jeder Rahmenbedingung befragt. Zudem muss mindestens ein Viertel der gesamten Stichprobe UnternehmerInnen sein. Mehr als die Hälfte der Stichprobe muss einschlägige professionelle Erfahrung in einem bestimmten Themenbereich aufweisen (z.B.: Banker im Bereich Finanzierung). Darüber hinaus wird in der Auswahl auch auf weitere Merkmale wie beispielsweise die geographische Verteilung, den Grad an Erfahrung im Themenfeld udgl. wertgelegt.

Der Fragebogen besteht großteils aus geschlossenen Fragen bzw. Aussagen. Diese sind auf einer 5 Punkt Likert Skala (von 1 = vollkommen unzutreffend bis 5 = vollkommen zutreffend) zu bewerten. Der ExpertInnenfragebogen behandelt dabei 14 Themengebiete (inklusive der neun unternehmerischen Rahmenbedingungen). Innerhalb der Rahmenbedingungen werden mittels Hauptkomponentenanalyse 12 Konstrukte (thematisch zusammenhängende Aggregate) identifiziert. Fünf der 14 Themengebiete haben ihren Ursprung im Fragebogen des Jahres 2012 und waren 2014 nicht Teil des Standardinstrumentariums. Darin werden sechs Konstrukte ausgewertet. Für Österreich wurden diese dennoch einbezogen, um Vergleiche über die Erhebungsjahre in Österreich zu erstellen. Diese optionalen Bestandteile des ExpertInnenfragebogens wurden andernorts nicht durchgeführt und können daher 2014 keinem EU Vergleich unterzogen werden.

Das NES Instrument erfasst darüber hinaus mittels teiloffener Fragen ExpertInnenmeinungen zu hemmenden und fördernden Faktoren für Unternehmertum, aber auch zu spezifischen Empfehlungen, wie Unternehmertum in Österreich gestärkt oder Rahmenbedingungen verbessert werden können. Pro Frage können ExpertInnen hier maximal drei Nennungen abgeben. Diese Nennungen werden anschließend kodiert, geclustert und ausgewertet.

2.4. Forschungs-, Technologie- und Innovationsbasierte Unternehmen

GEM wurde 2014 um vertiefende Erhebungen und Analysen im Themenfeld FTI erweitert. Diese Erweiterung legt einen Fokus auf diesen Bereich und liefert für Österreich erstmals FTI-Daten im GEM Kontext. Das Standardinstrumentarium des GEM erfasst diesbezüglich nur teilweise technologieorientierte und innovationsbezogene Daten, die jedoch zur umfassenden Erhebung der FTI-bezogenen Unternehmensaktivität in Österreich nicht ausreichen. Somit war eine Erweiterung des Fragebogens der APS auf Basis einer einheitlichen Definition notwendig. Ein Kernproblem in der Erfassung dieses Themenfeldes sind jedoch die definitorischen Grundlagen.

In diesem Abschnitt werden zunächst die methodischen Aspekte des 2014 durchgeführten Zusatzmoduls zu forschungs-, technologie-, und innovationsbasierten Unternehmen erläutert. Dabei mussten Grundlagen auf Basis existierender Definitionen für den österreichischen Kontext erarbeitet werden. Zahlreiche Ansätze FTI-basierte Unternehmen zu erfassen, existieren in der akademischen und praxisrelevanten Literatur.

Die gegenständliche Studie stützt sich dabei zunächst auf allgemein akzeptierte und international gängige Basisdefinitionen zu Forschung, Entwicklung, Technologie und Innovation der OECD und der EUROSTAT. Diese sind u.a. in den sogenannten Frascati und Oslo Manuals festgelegt. (OECD, 2002 und OECD/EUROSTAT 2005).

Forschung und Entwicklung wird seitens der OECD (2002) bezüglich statistischer Erhebungen wie folgt definiert:

„Research and experimental development (R&D) comprise creative work undertaken on a systematic basis in order to increase the stock of knowledge, including knowledge of man, culture and society and the use of this stock of knowledge to devise new applications.“

Zudem stützen sich die Erhebungen der OECD und EUROSTAT (2005) auf die folgende Definition von Innovation:

„An innovation is the implementation of a new or significantly improved product (good or service), or process, a new marketing method, or a new organizational method in business practices, workplace organisation or external relations. [...]“

Als Produktinnovation wird die Einführung eines Produktes (Güter oder Dienstleistungen) gesehen, welches entweder gänzlich neu oder zumindest signifikant verbessert ist. Dabei zählen Verbesserungen sowohl in technischen Spezifikationen, Komponenten, verwendeten Materialien, integrierter Software, Nutzerfreundlichkeit oder anderen funktionellen Charakteristika.

Prozessinnovationen beinhalten Verbesserungen oder Neuerungen von Produktions- oder Bereitstellungsprozessen im Bereich der angewandten Techniken, der Ausstattung bzw. Maschinen oder Anlagen oder der Software. Marketinginnovationen umfassen neue Methoden, Design-Änderungen des Produkts oder der Verpackung, Produktplatzierung, Vermarktung oder des Preismodells. Organisationelle Innovationen zielen schlussendlich auf neue Organisationsformen, Geschäftspraktiken, Arbeitsplatzorganisation oder externe Beziehungen ab. (OECD/EUROSTAT 2005)

Darüber hinaus stellt sich jedoch die Frage, für wen bestimmte Innovationen „neu“ sind. Daher ist ergänzend in der Definition innovativer Unternehmen der Grad der Neuheit festzulegen. Diesbezüglich existieren drei Ansätze: (i) neu für die Unternehmung, (ii) neu für den jeweiligen Markt, in welchem die Unternehmung tätig ist, oder (iii) neu für die Welt. Der gegenständlichen Studie liegt das zweite Konzept zugrunde, sprich Unternehmen, deren Innovationen zumindest neu für den jeweiligen Markt des Unternehmens sind, werden als Innovation betrachtet. Somit werden Innovationen, welche lediglich für das Unternehmen selbst neu sind, jedoch im spezifischen Markt schon existieren, ausgeklammert.

Innovationen, welche neu für den jeweiligen Markt sind, werden wie folgt definiert:

“Innovations are new to the market when the firm is the first to introduce the innovation on its market. The market is simply defined as the firm and its competitors and it can include a geographic region or product line. The geographical scope of new to the market is thus subject to the firm’s own view of its operating market and thus may include both domestic and international firms.“

(ibid.)

Im Rahmen des GEM werden jedoch auch unternehmerisch aktive Personen befragt, welche als VorgründerInnen klassifiziert werden, sprich jene UnternehmerInnen, welche aktiv eine Start-up Initiative betreiben, allerdings noch kein Unternehmen gegründet haben bzw. wo das Unternehmen noch keine Zahlungen (Löhne, Gehälter etc.) leistet. Für diese Gruppe weicht die Erhebung des GEM leicht von der Definition von Innovationen des Oslo Manual ab. Darin sind Innovationen als tatsächlich implementierte Neuerungen oder signifikante Verbesserungen (z.B.: Produkt ist tatsächlich am Markt, Prozesse werden bereits im Unternehmen genutzt etc.) definiert (ibid.). VorgründerInnen werden jedoch zu ihren Erwartungen bezüglich der Innovationsaktivitäten befragt, da nicht alle Start-up Initiativen bereits in der Vorgründungsphase tatsächlich implementierte Innovationen aufweisen können.

2.4.1. Definition von Forschungs-, Technologie-, und Innovationsbasierten Unternehmen

Die Strategie der Bundesregierung für Forschung, Technologie und Innovation (Bundeskanzleramt, 2011) weist bezüglich der FTI-Unternehmen zwar explizite Ziele aus, allerdings findet sich seitens der Bundesregierung keine klare und operationalisierbare Definition derartiger Unternehmen. FTI-Definitionen über gängige unternehmensdemographische Größen herzustellen, ist kein einfaches Unterfangen, da Innovationen nicht zwingendermaßen auf spezifisch definierte Sektoren oder Unternehmensgruppen bzw. -typen beschränkt sind. Jede Definition über klassische unternehmensbezogene Variablen kann daher nur ein Versuch einer Annäherung sein.

Hier kommt der alternative methodische Ansatz der Erhebung unternehmerischer Aktivität von GEM zu tragen. Die Erfassung der Daten auf individueller Ebene (und nicht auf Basis des Unternehmens als Organisation) ermöglicht es, Fragen bezüglich FTI-bezogener Aspekte direkt an die im Rahmen der Studie identifizierten unternehmerisch aktiven Personen zu stellen. So können insbesondere auch innovationsbezogene Gesichtspunkte abgedeckt werden ohne bestimmte Typen, Gruppen oder Klassen von Unternehmen auszuschließen, da diese in der repräsentativen Stichprobe einer ähnlichen Verteilung wie in der Grundgesamtheit der Bevölkerung 18-64 Jahre unterliegen.

Demnach wurde im Rahmen des GEM 2014 auch eine neue Definition von forschungsbasierten, technologiebasierten sowie innovationsbasierten Unternehmen erstellt, welche eine Operationalisierung in GEM ermöglicht. Zunächst galt es dabei, definitorisch und erhebungstechnisch ein möglichst breites Spektrum der unternehmerischen Aktivität in FTI-Unternehmen zu erfassen. Schrittweise wurden durch Erstellung maßgeschneiderter Indizes weitere Eingrenzungen vorgenommen. Dies erlaubt es, spezifische Teilfragen im Themenbereich FTI zu klären und sich sukzessive dem Kern des FTI-Unternehmertums anzunähern.

Die Entwicklung der FTI-Definition selbst fußt auf einer umfassenden Literaturrecherche zu existierenden Definitionen auf internationaler Ebene. Dabei wurden sowohl akademische Publikationen als auch praktisch angewandte Klassifikationen in Förderprogrammen und staatlicher Verwaltung aus ausgewählten Ländern (Österreich, Dänemark, Belgien, Deutschland, Griechenland, England) in Betracht gezogen:

- Start-ups werden in der Literatur (Luggen, 2004; United Nations, 2012) als Entitäten in einer Initiationsphase beschrieben. Zudem werden Start-ups auch als neu gegründete Unternehmen gesehen. In vielen Fällen schwingt allerdings auch eine Kon-

notation von „innovativ“ bzw. der Tätigkeit in einem technologieorientierten Sektor mit oder ist direkt in Definitionen genannt.

- Spin-offs hingegen sind kleine, neue Unternehmen, welche aus dem akademisch-universitären Umfeld oder anderen Forschungsorganisationen heraus gegründet werden. Das Ziel von Spin-offs ist in der Regel die Umsetzung von F&E-Leistungen in profitable Produkte oder Prozesse. (United Nations, 2012)
- Research Based Spin-offs (RBSO) sind Unternehmen mit einer bestimmten Wissensbasis, wonach zwischen analytischem (wissenschaftlichem) und synthetischem (technischem) Wissen unterschieden wird. Per definitionem sind RBSO neue Unternehmen, welche zum Ziel haben, einen Teil des geistigen Eigentums, welches in akademischen Institutionen geschaffen wurde, zu nützen. (Gabrielson, Landström & Brunsnes, 2006; Shane, 2004)
- Der Terminus „New Technology Based Firms“ (NTBF) ist einer der international gängigsten Begriffe im Themenfeld der FTI-Unternehmen. Für NTBF existiert eine große Bandbreite an verschiedenen Definitionen. Diese Unternehmen werden einerseits als neue und unabhängige Unternehmen, welche in die Entwicklung und/oder Anwendung von neuen Technologien involviert sind, gesehen. Andererseits werden NTBF auch als junge und anfangs kleine Firmen, welche in F&E-intensiven Sektoren tätig sind, beschrieben. Hinsichtlich der Charakterisierung von NTBF gilt es verschiedene Aspekte zu beachten. Neben dem wichtigsten Charakteristikum, dem Alter der Firma, sind auch Größe und Unabhängigkeit des Unternehmens sowie die Eigenschaften des Gründers zu berücksichtigen. (Cunha, Silva & Teixeira, 2013)
- Sogenannte Small Technology Based Firms (STBF) konzentrieren sich auf die Herstellung von neuen Produkten bzw. nutzen neue Prozesse. Dabei spielen die Anwendung von wissenschaftlichem Wissen und die Nutzung von fortschrittlicher und innovativer Technik eine wichtige Rolle. (Berte, Rodrigues & Almeida, 2006)
- Young Innovative Companies (YIC) sind typischerweise kleine und junge Unternehmen, welche maximal sechs Jahre alt sind, weniger als 250 MitarbeiterInnen beschäftigen und eine starke F&E-Intensität (mindestens 15% der betrieblichen Aufwendungen) aufweisen. (Czarnitzki & Delanote, 2012)
- Junge Technologieunternehmen (JTU) sind auf Grund ihres professionellen Know-How sowie ihrer schnellen Entscheidungsfindungsprozesse in verschiedenen Abteilungen (z.B. F&E) Treiber technologischer Entwicklungen. Sie zeichnen sich durch Anwendung moderner Technologien, hohe Kapitalanforderungen, große Mengen an Forschung und Entwicklung sowie hochwertige F&E-Ausstattung aus. (Kulicke, 1993; Sabisch & Zanger, 1999)

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass existierende Definitionen lediglich bestimmte Teilaspekte der forschungs-, technologie- und innovationsbasierten Unternehmen abbilden und somit der Bedarf nach einer für die Zwecke dieser Erhebung nutzbaren Definition nicht im Rahmen der Literaturrecherche gedeckt werden konnte.

Die so gewonnenen Einsichten dienen jedoch direkt als wesentlicher Input für die Erstellung der österreichischen

FTI-Definition. So wurde auf Basis dieser Erkenntnisse sowie der grundlegenden Definitionen des Oslo und Frascati Manual im Rahmen mehrerer ExpertInnenworkshops unter Teilnahme von VertreterInnen wesentlicher Stakeholder-Organisationen (BMFWF, bmvit, Rat FTE, aws, WKÖ, FFG und Statistik Austria) eine Definition der FTI-Unternehmen erarbeitet. Die einzelnen Teildefinitionen sind im Folgenden erläutert.

Forschungsbasierte Unternehmen

- stützen ihre Geschäftstätigkeit auf neue oder bisher ungenutzte Ergebnisse der Forschung & experimentellen Entwicklung oder auf neue wissenschaftliche Verfahren bzw. Methoden und/oder
- produzieren neue Ergebnisse in Forschung & experimenteller Entwicklung bzw. entwickeln neue wissenschaftliche Verfahren bzw. Methoden und/oder
- sind direkt aus öffentlich finanzierten Forschungseinrichtungen, Universitäten und Fachhochschulen heraus gegründet mit dem Ziel, zumindest einen Teil des in akademischen Institutionen geschaffenen Wissens zu verwerten (Spin-offs)

Technologiebasierte Unternehmen

- sind Unternehmen, deren Kernkompetenz (Produkte, Dienstleistungen oder Herstellungsprozesse) von zumindest einer Technologie unbedingt abhängig ist, und welche eines oder mehrere der folgenden Kriterien erfüllen:
- Generieren oder wenden technologisches Wissen in Bezug auf ihre Kernkompetenz auf einem Niveau, welches über dem allgemeinen Marktniveau liegt, an
 - verwenden entweder aktuellste oder neue Technologien
 - sind in Sektoren tätig, die als Hochtechnologie oder Mittel-Hochtechnologie bzw. wissensintensive Dienstleistungen einzustufen sind

Innovationsbasierte Unternehmen

- schaffen entweder einen neuen Markt, verändern existierende Marktgegebenheiten in Bezug auf bestehende Anbieter und stoßen auf bzw. erwarten jedenfalls ausreichend Nachfrage am Markt, um kommerziell tragfähig zu sein. Zudem erfüllen sie (aus Sicht des jeweiligen Marktes) eines oder mehrere der folgenden Kriterien:
- Schaffen ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung
 - Verändern existierende Produkte bzw. Dienstleistungen, sodass diese sich wesentlich von Konkurrenzprodukten bzw. -dienstleistungen unterscheiden
 - Eröffnen neue Geschäftsfelder, Geschäftspraktiken oder Geschäftsmodelle mit zunächst keiner oder geringer Konkurrenz
 - Verändern Methoden bzw. Verfahren in der Leistungserstellung, der Vermarktung und Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen, die über den Stand der Technik bzw. des allgemeinen Know How hinaus gehen
 - Besitzen Marktneuerungen, welche das Potenzial aufweisen, das intellektuelle Eigentum formal zu schützen

Auf Basis dieser Definitionen konnte das Standardinstrument des GEM auf bereits bestehenden Fragen, welche Teilaspekte bzw. ausgewählte Charakteristika dieser Unternehmen erfassen, überprüft werden. Für forschungsbasierte Unternehmen existieren im GEM Fragebogen keine passenden vorgefertigten Fragestellungen. Aus diesem Grund wurden drei neue Fragen erarbeitet und als Teamfragen in die Österreich-Variante des Instruments integriert.

Für technologiebasierte Unternehmen wird die im GEM Standardinstrumentarium verfügbare Einteilung der verwendeten Technologie nach Alter angewandt, um neue (bis fünf Jahre) und aktuellste (bis ein Jahr) Technologien zu identifizieren. Bezüglich der sektoralen Einteilung werden die in GEM regulär erhobenen ISIC Klassen mit der Einteilung von EUROSTAT (2014) abgeglichen, um so Unternehmen in Hochtechnologie- und Mittel-Hochtechnologie-Sektoren sowie wissensintensiven Dienst-

leistungen zu identifizieren. Eine zusätzliche Frage, ob verwendete Technologien oder Verfahren über Branchenniveau liegen, wurde hinzugefügt.

Der GEM Standardfragebogen inkludiert zu innovationsbasierten Unternehmen bereits zwei Fragen (Neueheit des Produkts am Markt sowie Konkurrenzsituation im Markt). Diese werden auch standardmäßig in einem Komposit-Indikator (Nischenplayer = neues Produkt und geringe Konkurrenz) dargestellt. Weitere Aspekte mussten durch drei zusätzliche Fragen abgedeckt werden.

Sämtliche neuen Fragen wurden in Abstimmung mit der zentralen Datenmanagerin des GEM in den Fragebogen integriert und im Rahmen eines Pre-Test an 100 unternehmerisch aktiven Personen getestet. Diese Vorerhebung zeigte, dass die Items valide und zuverlässige Resultate und auch die gewünschten Skalen „F“, „T“ und „I“ ergeben.

2.4.2. Indexbildung Forschungs-, Technologie- und Innovationsbasierte Unternehmen

Die auf Basis der FTI-Definition erhobenen einzelnen Variablen liefern zwar in sich klare Ergebnisse, allerdings ist die Beantwortung der Frage nach unternehmerischer Aktivität in FTI-Unternehmen nur durch eine Kombination einzelner Indikatoren in Form von Indizes zielführend. Einzelne Indikatoren würden jeweils nur Teilaspekte der unternehmerischen Aktivität in FTI-Unternehmen abdecken. Zunächst muss zwischen zwei Varianten von Indizes unterschieden werden. Die Grundstruktur der

erhobenen Daten gliedert die Unternehmen nach einer relativ breiten Indexkonstruktion von FTI-basierten Unternehmen. Eine weitere Schärfung erfolgt mittels einer strengeren Eingrenzung, um Unternehmen zu identifizieren, die einen stärkeren Fokus oder eine intensivere Geschäftstätigkeit in den jeweiligen Aspekten Forschung, Technologie oder Innovation verfolgen. Diese Unterscheidung nach „breit“ und „streng“ findet sich sowohl im Zuge der Einzelindizes nach forschungs-basierten, technologiebasierten und innovationsbasierten Unternehmen als auch im Komposit-Indikator der FTI-Unternehmen und ist im Folgenden detailliert dargestellt.

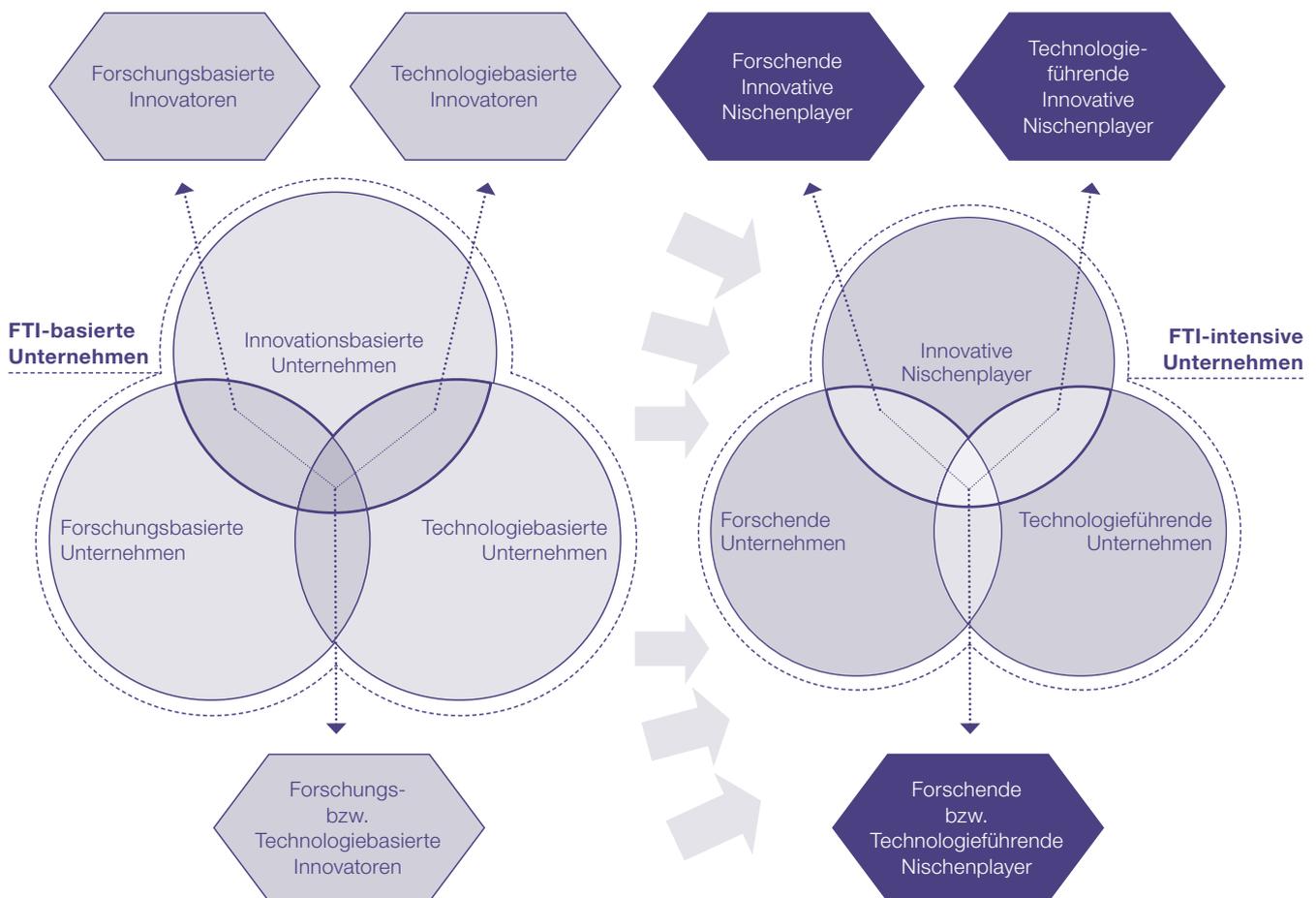


Abbildung 5: Übersicht der FTI-Indizes (Quelle: Eigene Darstellung)

Die obenstehende Abbildung gibt einen Überblick über die Zusammenhänge der einzelnen Indizes und zeigt die damit gebildeten Gruppen an Unternehmen.

Die linke Hälfte der oben stehenden Abbildung zeigt FTI-Unternehmen aus einer relativ breit angelegten Perspektive. FTI-basierte Unternehmen setzen sich demnach aus forschungs-basierten, technologiebasierten und innovationsbasierten Unternehmen zusammen. Ein Unternehmen kann demnach auch gleichzeitig in mehrere Kategorien fallen. Die rechte Hälfte der Abbildung

zeigt die FTI-intensiven Unternehmen mit forschenden, technologieführenden und innovativen Nischenplayern. Diese Klassifikation und Indexbildung basiert auf strengeren Regeln der Indexerstellung. Diese Klassen sind eine Subgruppe der breiten Definition. Aus den jeweiligen Schnittmengen ergeben sich entsprechende Komposit-Indizes. Die folgende Terminologie und die zugehörigen Indexstellungsregeln kommen demnach im Rahmen dieses Berichtes zur Anwendung. Sämtliche Indizes wurden im Rahmen eines FTI-Projekts als Teil des GEM 2014 erarbeitet.

Forschungsbasierte Unternehmen

... stützen ihre Geschäftstätigkeit wesentlich auf neue oder bisher ungenutzte Forschungsergebnisse bzw. Verfahren **ODER** schaffen im Rahmen der üblichen oder geplanten (bei Vorgründungen) Geschäftstätigkeit in wesentlichem Ausmaß neue Forschungsergebnisse oder Verfahren **ODER** sind bzw. werden direkt aus einer Forschungseinrichtung oder Universität bzw. Fachhochschule mit dem Ziel, zumindest einen Teil des in diesen Institutionen geschaffenen Wissens zu verwerten, gegründet (worden).

Forschende Unternehmen

... stützen ihre Geschäftstätigkeit wesentlich auf neue oder bisher ungenutzte Forschungsergebnisse bzw. Verfahren **UND** schaffen im Rahmen der üblichen oder geplanten (bei Vorgründungen) Geschäftstätigkeit in wesentlichem Ausmaß neue Forschungsergebnisse oder Verfahren **ODER** sind bzw. werden direkt aus einer Forschungseinrichtung oder Universität bzw. Fachhochschule mit dem Ziel, zumindest einen Teil des in diesen Institutionen geschaffenen Wissens zu verwerten, gegründet (worden) **UND** schaffen im Rahmen der üblichen oder geplanten (bei Vorgründungen) Geschäftstätigkeit in wesentlichem Ausmaß neue Forschungsergebnisse oder Verfahren.

Technologiebasierte Unternehmen

... nutzen die neueste (<1 Jahr) oder aktuellste (1-5 Jahre) Technologie **ODER** nutzen Technologien, die über dem Branchenniveau liegen **ODER** sind in einem als High-Tech, Medium-High-Tech bzw. wissensintensiven Dienstleistungssektor tätig.

Technologieführende Unternehmen

... nutzen die neueste (<1 Jahr) oder aktuellste (1-5 Jahre) Technologie **UND** nutzen Technologien, die über dem Branchenniveau liegen **ODER** sind in einem als High-Tech, Medium-High-Tech bzw. wissensintensiven Dienstleistungssektor tätig **UND** nutzen Technologien, die über dem Branchenniveau liegen.

Innovationsbasierte Unternehmen

... bieten ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung für alle oder manche KundInnen im Markt an (bzw. planen dies bei Vorgründungen) **ODER** sind in einem Markt mit keiner oder nur geringer Konkurrenz tätig (bzw. werden tätig sein) **ODER** haben (bzw. erwarten) einen Wettbewerbsvorteil durch veränderte Produkte bzw. Dienstleistungen oder Geschäftsmodelle **ODER** haben (bzw. erwarten) einen Wettbewerbsvorteil durch neue oder veränderte Verfahren in der Erstellung, Vermarktung oder Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen **ODER** planen neue Produkte in den nächsten 2 Jahren rechtlich schützen zu lassen (z.B.: Patente, Gebrauchsmuster).

Innovative Nischenplayer

... bieten ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung für alle oder manche KundInnen im Markt an (bzw. planen dies bei Vorgründungen) **UND** sind in einem Markt mit keiner oder nur geringer Konkurrenz tätig (bzw. werden tätig sein) **UND** haben **ENTWEDER** (bzw. erwarten) einen Wettbewerbsvorteil durch veränderte Produkte bzw. Dienstleistungen oder Geschäftsmodelle **ODER** haben (bzw. erwarten) einen Wettbewerbsvorteil durch neue oder veränderte Verfahren in der Erstellung, Vermarktung oder Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen **ODER** planen neue Produkte in den nächsten 2 Jahren rechtlich schützen zu lassen (z.B.: Patente, Gebrauchsmuster).

Diese einzelnen Indizes werden weiters in den folgenden Gesamt- bzw. Komposit-Indizes zusammengefasst:

FTI-basierte Unternehmen

... sind forschungsbasierte **ODER** technologiebasierte **ODER** innovationsbasierte Unternehmen.

FTI-intensive Unternehmen

... sind forschende **ODER** technologieführende Unternehmen **ODER** innovative Nischenplayer.

Forschungsbasierte Innovatoren

... sind forschungsbasierte **UND** innovationsbasierte Unternehmen.

Forschende Innovative Nischenplayer

... sind forschende Unternehmen **UND** innovative Nischenplayer.

Technologiebasierte Innovatoren

... sind technologiebasierte **UND** innovationsbasierte Unternehmen.

Technologieführende Innovative Nischenplayer

... sind technologieführende Unternehmen **UND** innovative Nischenplayer.

Forschungs- bzw. Technologiebasierte Innovatoren

... sind forschungsbasierte Innovatoren **ODER** technologiebasierte Innovatoren.

Forschende bzw. Technologieführende Innovative Nischenplayer

... sind forschende innovative Nischenplayer **ODER** technologieführende innovative Nischenplayer.

Die entsprechenden Auswertungen zu Häufigkeiten und Charakteristika unternehmerisch aktiver Personen in diesen Gruppen bzw. Unternehmenstypen finden sich in Kapitel 4 dieses Berichts.



Unternehmertum
in Österreich –
Ergebnisse der
Adult Population
Survey (APS)

© 2014 WIFO

WIFO – WIRTSCHAFTSRECHENUNGSANSTALT

3. Unternehmertum in Österreich – Ergebnisse der Adult Population Survey (APS)

In der Europäischen Union sind 88,8 Millionen Menschen oder 66,9% in Klein- und Mittelbetrieben (KMU)¹⁵ beschäftigt. Diese über 21,5 Millionen Unternehmen stellen 99,8% aller Firmen in den EU-28 und erwirtschaften 58,1% der Wertschöpfung in der Europäischen Union. Die große Mehrheit (ca. 78%) der KMU in den EU-28 sind lediglich fünf Wirtschaftsbereichen zuzurechnen (i) Fertigung, (ii) Bau, (iii) wissenschaftliche und technische Tätigkeiten, (iv) Unterkunft und Verpflegung und (v) Groß- und Einzelhandel sowie Reparatur von Kraftfahrzeugen und Motorrädern.

Prognosen der Europäischen Kommission rechnen auf europäischer Ebene mit Wachstum für KMU. Für das Jahr 2015 wird eine Zunahme im Bereich der Wertschöpfung von 3,4%, der Beschäftigung von 0,7% und in der Anzahl der KMU von 0,38% erwartet. (Muller et al., 2014)

Auch die österreichische Wirtschaft ist mit einem Anteil von 99,7% stark durch KMU geprägt, wobei mehr als 60% aller unselbstständigen Erwerbstätigen in KMU beschäftigt sind. Im Jahr 2012 erwirtschafteten diese 62,7% der gesamten Umsatzerlöse (406 Mrd. €) und erzielten dabei eine Bruttowertschöpfung von 92 Mrd. €, was einem Anteil von 56,9% entspricht. Der größte Teil der Umsatzerlöse wurde von Mittelbetrieben (22,6%) erzielt, gefolgt von Kleinbetrieben (19,4%) und Kleinstbetrieben (15,8%). Im Jahr 2012 haben KMU 15,3 Mrd. € investiert, was einem Anteil von 55,6% aller Bruttoinvestitionen entspricht. (WKÖ, 2015b)

Die aktuelle Neugründungsstatistik der Wirtschaftskammer Österreich weist in ihren vorläufigen Zahlen für das Jahr 2014 37.120 neue Unternehmensgründungen aus. Dabei ist eine stetige Zunahme seit 2011 zu verzeichnen. (WKÖ, 2015a)

Die Analysen des Mittelstandsberichts des BMFWF (2014) weisen für das Jahr 2012 eine Neugründungsquote¹⁶ von 6,2% aus. Im gleichen Zeitraum war eine Schließungsquote von 6,3% der aktiven Unternehmen

zu beobachten. Im Vergleich der vergangenen 10 Jahre konnte Österreich diesbezüglich insgesamt relativ stabile Zahlen vorweisen. So waren 2006 knapp unter 90% aller gegründeten Unternehmen nach einem Jahr noch aktiv am Markt tätig, nach drei Jahren 73%, nach fünf Jahren 61,6% und nach sieben Jahren etwa 53%. Im Jahr 2012 erwiesen sich Unternehmen mit 10 oder mehr ArbeitnehmerInnen am stabilsten mit einer Schließungsquote von 1,5%. Die höchste Schließungsquote war bei Ein-Personen-Unternehmen (EPU) mit einer Quote von 9,0% zu finden. (ibid.)

Die Zahl der Ein-Personen-Unternehmen nimmt – wie in ganz Europa – stetig zu. Im Jahr 2013 waren 266.910 EPU in Österreich registriert, was etwa 48% aller Unternehmen entspricht (WIBIS, 2015)¹⁷. Die Pull-Faktoren Selbstverwirklichung und das Streben nach flexiblen Arbeitszeitenmodellen werden im Mittelstandsbericht für das Jahr 2012 des BMFWF (2012) am häufigsten genannt. Diese überwogen Push-Faktoren, wie Unzufriedenheit am Arbeitsplatz, fehlende Karrieremöglichkeiten oder das Fortsetzen einer Familientradition.

Die Analyse der APS des Global Entrepreneurship Monitor dient dazu, dieses Bild zu ergänzen, weiter zu präzisieren und umfassend zu beschreiben. Die folgenden Abschnitte geben einen detaillierten Einblick in die aktuelle Situation des Unternehmertums in Österreich.

15 Eine europaweit einheitliche Definition von KMU ist durch die Europäische Kommission vorgegeben. Diese stützt sich auf zwei Faktoren. Einerseits wird die Unternehmensgröße durch die Anzahl der MitarbeiterInnen im Unternehmen definiert. Andererseits wird der Umsatz oder die Bilanzsumme des Unternehmens in Betracht gezogen. Ein Kleinstunternehmen ist demnach als Unternehmen mit weniger als zehn MitarbeiterInnen und maximal zwei Millionen Euro Umsatz oder Bilanzsumme eingestuft. Kleine Unternehmen weisen weniger als 50 Beschäftigte und maximal 10 Millionen Euro Umsatz bzw. Bilanzsumme aus. Mittlere Unternehmen beschäftigen weniger als 250 Personen und erwirtschaften höchstens 50 Millionen Euro Umsatz bzw. eine Bilanzsumme nicht mehr als 43 Millionen Euro. Weitere Details zur EU Definition von KMU finden sich unter: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_de.htm

16 Die Neugründungsquote errechnet sich aus der Zahl der Unternehmensgründungen geteilt durch die Zahl aller Unternehmen und basiert daher auf registrierten Unternehmen.

17 Seit 2008 sind auch PersonenbetreiberInnen in der Statistik inkludiert. Dies führte zu einem starken Anstieg der Gründungszahlen und ist auch mit ein Grund für die hohe Zahl an EPU.

3.1. Rate der Frühen Unternehmerischen Aktivität – TEA

Der Index der „Total Early Stage Entrepreneurial Activity“, kurz TEA-Rate, erfasst EigentümerInnen bzw. ManagerInnen von neu gegründeten Unternehmen, welche nicht älter als dreieinhalb Jahre sind. Hinzu kommen jedoch auch EigentümerInnen bzw. ManagerInnen in Start-ups vor der eigentlichen Firmengeburt. Dies ist die Gruppe der sogenannten VorgründerInnen.

Im Jahr 2014 liegt die Rate der frühen unternehmerischen Aktivität (TEA) bei 8,7% der österreichischen erwachsenen Bevölkerung (18-64 Jahre). Damit waren 2014 über 470.000 ÖsterreicherInnen in einer frühen Phase unternehmerisch aktiv. So waren ca. 314.000 Personen in Vorgründungen tätig und ungefähr 167.000 Personen waren in neuen Unternehmen, also bereits operierenden Start-ups aktiv.

Innerhalb der Gruppe der innovationsbasierten Länder befindet sich Österreich damit im vorderen Mittelfeld an 13. Stelle. Im Erhebungszeitraum 2012 lag Österreich im Ländervergleich noch an 5. Stelle der innovationsbasierten Länder. Allerdings nahmen 2014 auch mehr innovationsbasierte Länder an der Studie teil. Im EU-Vergleich (inklusive einiger effizienzbasierter Mitgliedsländer) findet sich Österreich an achter Stelle (2012 5. Rang) wieder. Im Vergleich zum Jahr 2012 bedeutet die 8,7% TEA-Rate

eine stabile Position auf hohem Niveau. Der Rückgang von 0,9 Prozentpunkten zum Jahr 2012 liegt innerhalb der statistischen Schwankungsbreite. Der Großteil der vor Österreich gereihten innovationsbasierten Länder weist nur eine geringfügig höhere TEA-Rate auf.

Vergleicht man die Ergebnisse mit dem Jahr 2007, wo die TEA-Rate noch bei 2,4% lag und Österreich somit im internationalen Vergleich an letzter Stelle zu finden war, stellen die Daten des Jahres 2014 eine deutliche Verbesserung im internationalen Benchmark dar.

Nachfolgende Abbildung illustriert die frühe unternehmerische Aktivität im internationalen Vergleich. Hierbei sind die Länder in drei Kategorien, faktorbasierte, effizienzbasierte und innovationsbasierte Staaten unterteilt. Innerhalb der Gruppen sind die einzelnen Länder entsprechend der Höhe der TEA-Rate gereiht.

Der Vergleich zeigt Österreich im Benchmark mit anderen EU-Ländern hinter der Slowakei, dem Vereinigten Königreich, Portugal, den Niederlanden und Estland weiterhin im vorderen Feld der innovationsbasierten EU-Länder positioniert. Auffällig ist, dass unter den ersten sechs Ländern im Ranking der 29 innovationsbasierten Staaten kein EU-Land zu finden ist.

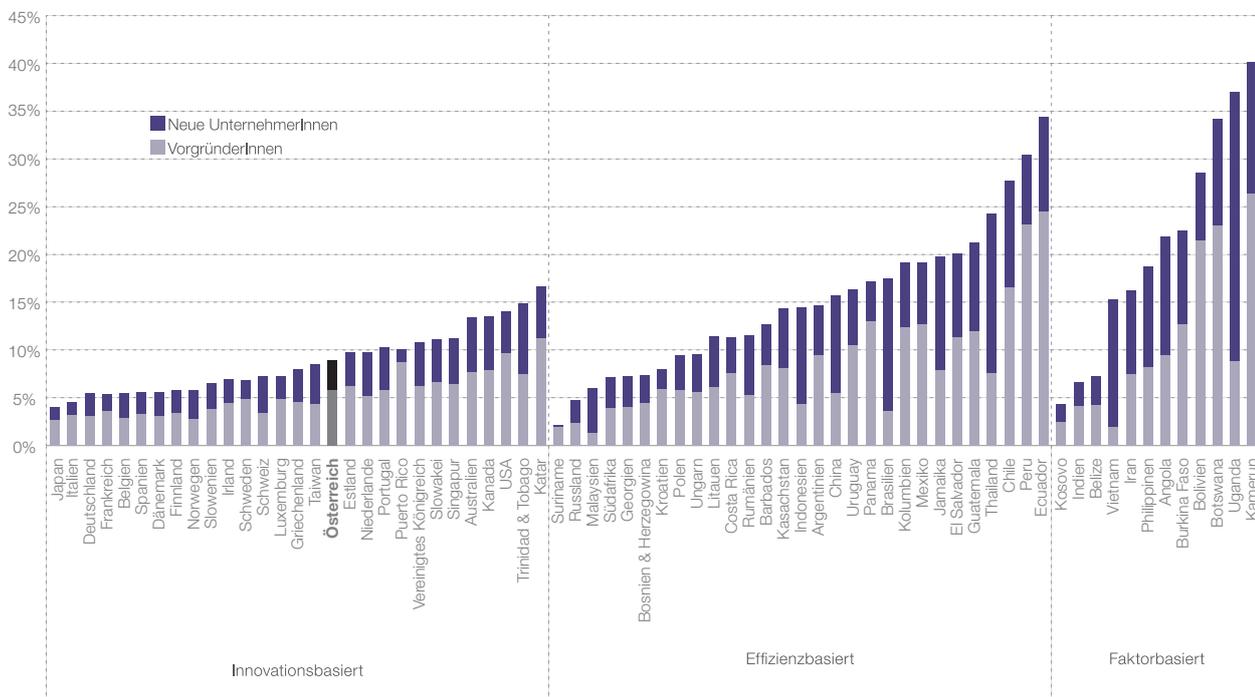


Abbildung 6: TEA 2014 – Internationaler Vergleich (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

18 Die TEA-Rate bzw. der Anteil der JungunternehmerInnen an der österreichischen Bevölkerung im Alter von 18-64 Jahren ist nicht gleich der Summe aus VorgründerInnen und neuen UnternehmerInnen, da einige Fälle in beiden Kategorien gezählt werden. Zählt man diese Fälle (mehrfache Entrepreneure) nur einmal ergibt sich die TEA-Rate. Dieses Argument gilt analog auch für die Summe aller UnternehmerInnen (JungunternehmerInnen und etablierte UnternehmerInnen gemeinsam).

Betrachtet man die einzelnen Komponenten der TEA-Rate, also der Gruppe der JungunternehmerInnen¹⁸, im Detail zeigt sich folgendes Bild:

Unternehmerische Aktivität in Österreich (in % der Bevölkerung 18-64 Jahre)				
	2005	2007	2012	2014
VorgründerInnen	3,0%	1,5%	6,6%	5,8%
Neue UnternehmerInnen	2,4%	1,0%	3,4%	3,1%
JungunternehmerInnen	5,3%	2,4%	9,6%	8,7%

Tabelle 2: TEA-Rate und deren Komponenten in Österreich (Quelle: GEM Adult Population Survey 2005, 2007, 2012, 2014)

In der Übersicht aller für Österreich verfügbaren Daten aus den Jahren 2005, 2007, 2012 und 2014 ist offensichtlich, dass ein großer Teil der Schwankungen durch VorgründerInnen verursacht wird. Dies kann durch verschiedenste Faktoren erklärt werden, unter anderem durch die Wahrnehmung des allgemeinen wirtschaftlichen Klimas, die von der Bevölkerung beobachteten Gründungsmöglichkeiten, bestimmte soziale Faktoren, die Verfügbarkeit von Alternativen (z.B.: Arbeitsmarktsituation für unselbstständige Beschäftigung) etc.

Für den in den letzten beiden Teilnahmejahren relativ hohen Anteil an VorgründerInnen in Relation zu neuen Unternehmen sind überdies weitere Punkte zu beachten. Erklärbar ist dies durch folgende Faktoren:

- Nicht jedes geplante und aktiv vorbereitete Gründungsvorhaben führt zu einer tatsächlichen Unternehmensgründung. Insbesondere unternehmerische Rahmenbedingungen wie z.B. Fragen der Finanzierung können hier genannt werden.
- Oft sind bei den Gründungsvorbereitungen mehr Personen involviert als bei der tatsächlich gegründeten Unternehmung.

Im Vergleich mit nationalen Statistiken ist zu beachten, dass diese die Gruppe der VorgründerInnen nicht abbilden können, da diese naturgemäß noch nicht in diversen offiziellen Statistiken wie der Registrierungsstatistik oder den Sozialversicherungsdaten aufscheinen. Aus diesem Grund kann die Rate der VorgründerInnen – als Teil der Rate der JungunternehmerInnen (TEA) – als vorauseilender Indikator künftiger unternehmerischer Tätigkeit betrachtet werden, der jedoch durch die oben genannten Unsicherheiten einer gewissen Schwankungsbreite unterworfen ist. Köllinger & Thurik, (2012) finden einen signifikanten Zusammenhang zwischen Vorgründungen und der Entwicklung des BIP im Konjunkturzyklus auf globaler Ebene. Dieser Zusammenhang wirkt dahinge-

hend, dass eine Steigerung des Anteils der VorgründerInnen einen signifikanten Anstieg des BIP mit einer Verzögerung von zwei Jahren bedingt.

Die Rate der neuen UnternehmerInnen ist im Vergleich dazu relativ stabil, wobei ein vergleichsweise hoher Rückgang im Jahr 2007 zu beobachten ist. Diese Schwankung kann primär durch makroökonomische Faktoren wie eine stark positive Beschäftigungsentwicklung der Jahre 2006 und 2007¹⁹, aber auch mit einer in Österreich vorhandenen Risikoaversion (Reber & Szabo, 2007) erklärt werden. Für eine detailliertere Interpretation der Daten aus 2007 sei auch auf den GEM Austria Bericht des Jahres 2007 verwiesen.

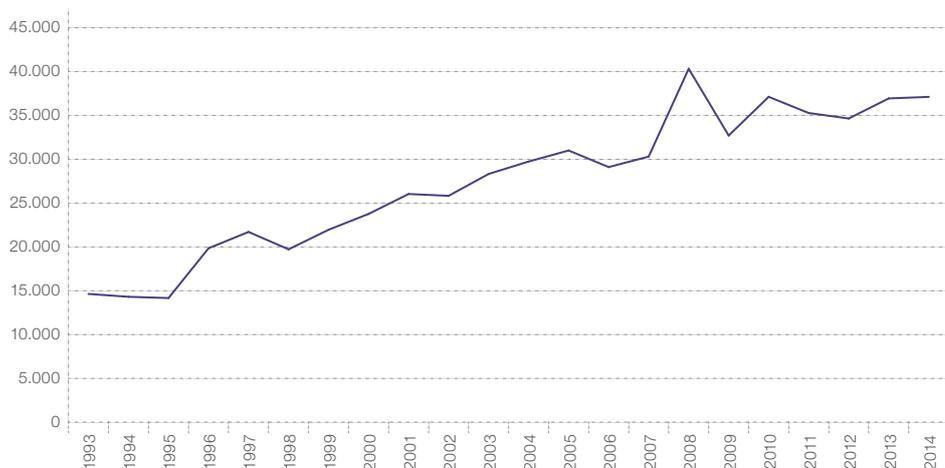
Der Unterschied zwischen NeugründerInnen im GEM und Neugründungen lt. der Kammerstatistik ist im Detail auch im GEM 2012 Report erläutert. Hier werden die wichtigsten Unterschiede der beiden Erhebungsmethoden zusammengefasst:

- Die Zahlen der Kammerstatistik erfassen das Gründungsereignis einmalig im Jahr der Gründung, wohingegen GEM UnternehmerInnen in den ersten 3,5 Jahren nach Unternehmensgründung beinhaltet. Eine neue Unternehmerin, deren Unternehmung im Jahr 2012 seit zwei Jahren aktiv ist, wäre somit auch im Jahr 2013 noch als neue Unternehmerin in GEM erfasst und erst 2014 als etablierte Unternehmung zu sehen. Dies kann dazu führen, dass bei geringer Zahl an Unternehmensschließungen in den ersten 3,5 Jahren ihrer Existenz und unter der Annahme einer gleichbleibenden Zahl der jeweils in den neuen Unternehmen involvierten Personen (denn auch deren Zahl kann schwanken) die Rate der neuen Unternehmen auch bei leicht sinkenden oder stagnierenden Gründungszahlen, aufgrund der Akkumulation neuer Unternehmen, steigt.
- Die Kammerstatistik enthält lediglich gewerblich registrierte Unternehmen. GEM Daten beinhalten auch FreiberuflerInnen, selbstständige ÄrztInnen oder AnwältInnen, Haupt- und NebenerwerbsunternehmerInnen und andere Personen, die sich als UnternehmerIn bezeichnen und bilden daher die Gruppe unternehmerisch aktiver Personen umfassender ab.
- GEM misst die Rate unternehmerischer Aktivität auf individueller Ebene und bezieht sich nicht auf die Zahl gewerblich registrierter Unternehmen. Wenn ein neugegründetes Unternehmen zwei BesitzerInnen hätte, so wären bei GEM zwei Personen in der TEA-Rate erfasst.

¹⁹ Im Jahr 2007 fand die Erhebung vor Ausbruch der Finanzkrise statt.

All diese Faktoren führen dazu, dass eine direkte Vergleichbarkeit der Indikatoren aus unterschiedlichen Quellen nicht gegeben ist.

In der folgenden Abbildung werden die Registrierungsdaten der WKÖ von 1993 bis 2014 veranschaulicht.²⁰



Unternehmensneugründungen im Bereich der Wirtschaftskammern
Echte Gründungen (ohne Umgründungen, kurzfristige Löschungen oder „Ruhendmeldungen“, Filialgründungen, etc.)

Bruch in der Zeitreihe aufgrund geänderter rechtlicher Lage: Die Tätigkeit der selbstständigen Personenbetreuung wurde im Jahr 2007 ausdrücklich in der Gewerbeordnung geregelt, dies führte zu einem sprunghaften Anstieg der Mitglieder- und Gründungszahlen im Jahr 2008.

Abbildung 7: Unternehmensneugründungen – Kammerstatistik (Quelle: WKÖ, 2015a; eigene Darstellung)

Beim Vergleich der Jahre 2005 und 2007 – trotz oben erläuterter Unterschiede und methodischer Bedenken – ist auch bei den Daten der Kammerstatistik – wie bei den GEM Daten – ein Rückgang der Gründungszahlen zu beobachten. Im Vergleich 2007 zu 2012 lässt sich eine deutliche Steigerung erkennen, wenngleich diese Zahl durch eine geänderte Rechtslage verzerrt ist.²¹ Zwischen 2012 und 2013 ist ein leichter Aufwärtstrend in der Kammerstatistik zu beobachten, zum Jahr 2014 flacht sich dieser Trend ab. Die in GEM bereits 2012 beobachteten hohen Zahlen an VorgründerInnen können als vorausseilender Indikator für den späteren Anstieg der tatsächlich registrierten gewerblichen Gründungen interpretiert werden. Bei GEM ist 2014 ein unwesentlicher Rückgang innerhalb der Schwankungsbreite, also eine Stagnation, zu beobachten. Der Großteil dieser Schwankung ergibt sich wiederum aus den Vorgründungen.

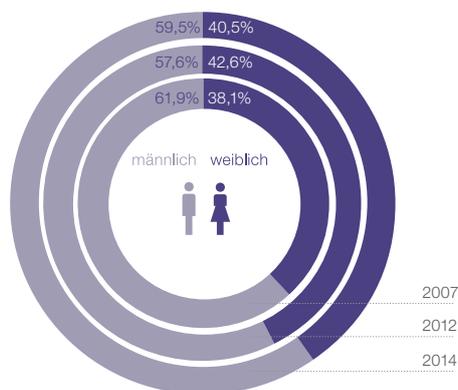


Abbildung 8: TEA-Rate nach Geschlecht (Quelle: GEM Adult Population Survey 2007, 2012, 2014)

Im Folgenden wird das Bild der österreichischen JungunternehmerInnen weiter detailliert und deren Charakteristika und Merkmale näher dargestellt. Abbildung 8 zeigt die Verteilung der in der TEA-Rate erfassten unternehmerisch aktiven Personen nach Geschlecht für die Jahre 2007, 2012 und 2014.

Im Jahr 2014 waren 59,5% der befragten JungunternehmerInnen männlich und 40,5% weiblich. Gegenüber dem Jahr 2007 stellt dies einen leichten Anstieg des Frauenanteils dar, im Vergleich zum Jahr 2012 jedoch einen geringfügigen Rückgang. Der leicht zunehmende Frauenanteil über die mittlere Frist seit 2007 ist auch teils in nationalen Statistiken reflektiert (WKÖ, 2015a).²²

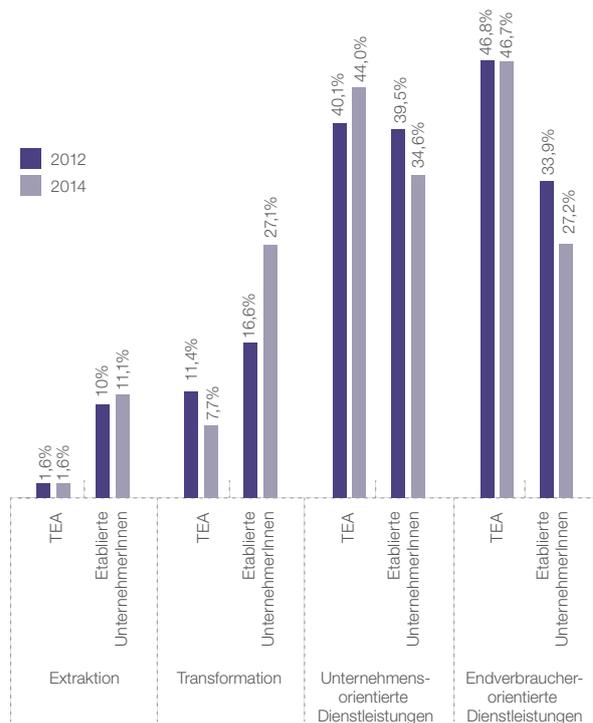
²⁰ Daten 2014 vorläufig. Bruch in der Zeitreihe aufgrund geänderter rechtlicher Lage: Die Tätigkeit der selbstständigen Personenbetreuung wurde im Jahr 2007 ausdrücklich in der Gewerbeordnung geregelt, dies führte zu einem sprunghaften Anstieg der Mitglieder- und Gründungszahlen im Jahr 2008.

²¹ Die Integration zusätzlicher Kammermitglieder aufgrund der geänderten Rechtslage ist hier natürlich der Vergleichbarkeit über die Jahre stark abträglich und sei hier der Vollständigkeit halber genannt. Generell erhöht der Einbezug weiterer Unternehmertypen die Überschneidung der in GEM erfassten Personen mit den registrierten Unternehmen eher und verbessert somit die Vergleichbarkeit der Daten nach 2007 geringfügig.

²² Die Statistik der Unternehmensneugründungen (Einzelunternehmen) der WKÖ des Jahres 2012 bestätigt in den Daten vor 2008 einen leicht wachsenden Frauenanteil an den Gründungen. Die Daten ab 2008 sind diesbezüglich aufgrund des Einbezugs der Pflegeberufe in die Kammerstatistik entsprechend verzerrt.

Ein Vergleich der Rate der frühen unternehmerischen Aktivität (TEA) nach Wirtschaftssektoren²³ der Jahre 2012 und 2014 verdeutlicht eine Zunahme im Bereich der Dienstleistungen.

90,7% der jungen UnternehmerInnen sind demnach im Dienstleistungsbereich tätig, mit 44% im unternehmensbezogenen Dienstleistungssektor (z.B.: Beratung, Planung, IKT, Logistik, Finanzierung etc.) und 46,7% im Segment der Dienstleistungen bezogen auf EndverbraucherInnen. Dies bedeutet einen Anstieg gegenüber 2012 von etwa 4 Prozentpunkten. Lediglich 7,7% der JungunternehmerInnen sind im Bereich der Transformation



Extraktion: Landwirtschaft, Forstwirtschaft, Fischerei, Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden)
Transformation: Verarbeitendes Gewerbe, Baugewerbe, Verkehr und Lagerhaltung, Großhandel, Werkstätten
Unternehmensorientierte Dienstleistungen: Hauptkunde ist ein anderes Unternehmen
Endverbraucherorientierte Dienstleistungen: Hauptkunde ist eine physische Person (z.B. Einzelhandel, Gastgewerbe, Bildung, Gesundheit und Sozialarbeit, etc.)

Abbildung 9: JungunternehmerInnen und etablierte UnternehmerInnen nach Wirtschaftssektoren (ISIC)
 (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014)

(dazu zählen verarbeitendes Gewerbe, Baugewerbe, Verkehr und Lagerhaltung, Großhandel und Werkstätten) und nur 1,6% sind im Primärsektor aktiv. Während der Anteil der JungunternehmerInnen im Primärsektor konstant bleibt, sinkt dieser im Transformationsbereich.

Im Vergleich mit etablierten UnternehmerInnen – die relativen Anteile etablierter UnternehmerInnen entsprechend der Wirtschaftssektoren sind ebenfalls in Abbildung 9

dargestellt – zeigt sich ein deutlicher Schwerpunkt der JungunternehmerInnen im Bereich der Dienstleistungen. Besonders markant ist dabei der Unterschied zwischen etablierten UnternehmerInnen (27,2%) und JungunternehmerInnen (46,7%) im Bereich der endkundInnenorientierten Dienstleistungen.

Auch bei der Betrachtung der anderen Sektoren sind große Unterschiede, wie beispielsweise im Bereich der Extraktion (also des Primärsektors) sowie der Transformation, zwischen JungunternehmerInnen und etablierten UnternehmerInnen zu beobachten. Der starke Fokus der VorgründerInnen und neuen Unternehmen auf Dienstleistungen bestätigt den stetig voranschreitenden Strukturwandel in Richtung Dienstleistungsgesellschaft.



Abbildung 10: TEA nach Alterskohorten in Österreich
 (Quelle: GEM Adult Population Survey 2007, 2012, 2014)

Ein Vergleich der Jahre 2014, 2012 und 2007 zeigt eine stetige „Verjüngung“ der Gruppe der JungunternehmerInnen. Abbildung 11 illustriert diesbezüglich die Verteilung der JungunternehmerInnen nach Alterskohorten.

Im Vergleich zu den Vorjahren fällt auf, dass im Jahr 2014 die Gruppe zwischen 25 und 34 Jahren anteilmäßig am stärksten vertreten ist. Bei dieser Kohorte ist ein starker Zuwachs von JungunternehmerInnen seit 2007 zu beobachten. Die Gruppen 45-54 und 55-64 sind hingegen seit 2007 rückläufig. Somit sind 2014 beinahe 60% der JungunternehmerInnen im Alter zwischen 25 und 44 Jahren.

Ein Erklärungsansatz hierfür ist, nebst des verstärkten Ausstiegs der älteren Generation aus unternehmerischer Aktivität (siehe auch Kapitel 3.9), der gesellschaftliche und kulturelle Wandel der letzten Dekade. Unternehmerische Aktivität wird besonders in jungen Bevölkerungsgruppen als „in“ gesehen und Plattformen wie Kickstarter oder andere Initiativen erfreuen sich nicht nur aufgrund des Crowdfunding-Gedankens, sondern auch aufgrund der einfachen Realisierung spannender und innovativer Projekte großer Beliebtheit. Die voranschreitende Digi-

²³ Hierbei unterscheidet GEM anhand der „International Standard Industrial Classification“ (ISIC) der Vereinten Nationen. Die Verwendung dieses Standards ist international üblich und sichert die internationale Vergleichbarkeit der Kategorien.

alisierung erlaubt es jüngeren Bevölkerungsschichten, leichter unternehmerisch aktiv zu werden.

Vielseitige Initiativen seitens der öffentlichen Hand (EU wie Nationalstaaten oder regionale Akteure) unterstützen seit mehreren Jahren intensiver als zuvor Unternehmertum. Großstädte wie Berlin ziehen innovative Unternehmen, oftmals gegründet von jungen Frauen und Männern, an und schaffen eine lebendige unternehmerische Kultur. Auch in den Massenmedien haben Formate mit jungem Zielpublikum bezogen auf UnternehmerInnen Einzug gehalten. Es bleibt abzuwarten, ob sich durch den sich beschleunigenden Eintritt der Generation Y in das erwerbsfähige Alter, aber auch in die Gruppe der unternehmerisch aktiven Personen, die Risikoaversion und die Angst vor dem Scheitern der Gesellschaft grundlegend ändern werden.

Im Regionalvergleich verdeutlicht sich wiederum, wie bereits 2012, ein heterogenes bundesländerspezifisches Bild. Es zeigt sich jedoch auch für Österreich, dass der städtische Raum Wien eine deutlich höhere Rate unternehmerisch aktiver Personen generiert als die übrigen Bundesländer. Die folgende Tabelle weist den Österreichschnitt des TEA Index sowie des Anteils etablierter UnternehmerInnen aus und inkludiert Daten aller Bundesländer.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Rate der frühen unternehmerischen Aktivität in Wien als einziges Bundesland klar über dem Österreichschnitt liegt. Der Anteil bleibt seit 2012 zudem konstant. Im Öster-

reichschnitt liegen die Bundesländer Steiermark und Niederösterreich. Deutlich darunter befinden sich nur das Burgenland und etwas höher Tirol, welches einen Rückgang zu 2012 verzeichnet. Vorarlberg, Kärnten, Salzburg und Oberösterreich liegen auf ähnlichem Niveau etwas unter dem Bundesschnitt. Vorarlberg und Salzburg konnten dabei leichte Steigerungen der TEA-Rate verzeichnen, Kärnten und Oberösterreich Rückgänge im Vergleich zu 2012.

Es lässt sich für Österreich klar festhalten, dass die Bundeshauptstadt auch das Zentrum der frühen unternehmerischen Aktivität bildet. In einigen Bundesländern scheint sich der Übergang von der Vorgründungsphase in die konkrete unternehmerische Tätigkeit schwieriger zu gestalten als in anderen Teilen des Bundesgebietes. Hier können gezielte Maßnahmen und Unterstützungsleistungen ansetzen, um die Zahlen erfolgreicher Gründungen zu heben.

Im Gegensatz zur hohen Gründungsdynamik in Wien befindet sich die Bundeshauptstadt bei der Rate etablierter UnternehmerInnen an letzter Stelle mit 6,5%. Unter dem Österreichschnitt liegen lediglich noch Niederösterreich (8,8%) und Oberösterreich (8,7%). Die höchste Quote etablierter UnternehmerInnen ist in Tirol (13,8%) zu finden, dicht gefolgt von Burgenland (13,5%), Salzburg (13,1%) und Kärnten (13,3%). Positiv zu bemerken ist, dass die Rate etablierter Unternehmen in allen Bundesländern seit 2012 gestiegen ist.

Region	2012					2014						
	VorgründerInnen	Neue UnternehmerInnen	→	JungunternehmerInnen (TEA-Index)	Etablierte UnternehmerInnen	Gesamte unternehmerische Aktivität	VorgründerInnen	Neue UnternehmerInnen	→	JungunternehmerInnen (TEA-Index)	Etablierte UnternehmerInnen	Gesamte unternehmerische Aktivität
Burgenland	5,2%	1,3%	→	5,8%	11,7%	17,5%	3,2%	3,2%	→	5,1%	13,5%	18,6%
Kärnten	6,4%	4,1%	→	10,4%	7,4%	17,8%	5,8%	3,6%	→	7,2%	13,3%	19,9%
Niederösterreich	6,2%	3,2%	→	9,3%	8,7%	18,0%	6,6%	3,4%	→	8,5%	8,8%	17,1%
Oberösterreich	5,9%	2,5%	→	8,2%	7,1%	15,3%	4,7%	2,7%	→	7,5%	8,7%	16,0%
Salzburg	4,8%	2,4%	→	6,9%	11,1%	18,0%	4,5%	2,8%	→	7,6%	13,1%	20,4%
Steiermark	7,2%	3,2%	→	9,6%	6,6%	16,2%	6,2%	2,4%	→	8,6%	11,1%	19,2%
Tirol	6,2%	4,6%	→	9,8%	8,8%	18,6%	5,4%	3,6%	→	6,8%	13,8%	20,8%
Vorarlberg	4,0%	1,5%	→	6,0%	5,5%	11,5%	3,5%	3,5%	→	7,4%	10,4%	17,3%
Wien	8,5%	4,8%	→	12,7%	6,1%	18,8%	11,1%	3,1%	→	12,5%	6,5%	18,4%
Österreich	6,6%	3,4%	→	9,6%	7,6%	17,2%	5,8%	3,1%	→	8,7%	9,9%	18,2%

Tabelle 3: TEA und etablierte Unternehmen nach Regionen (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014)

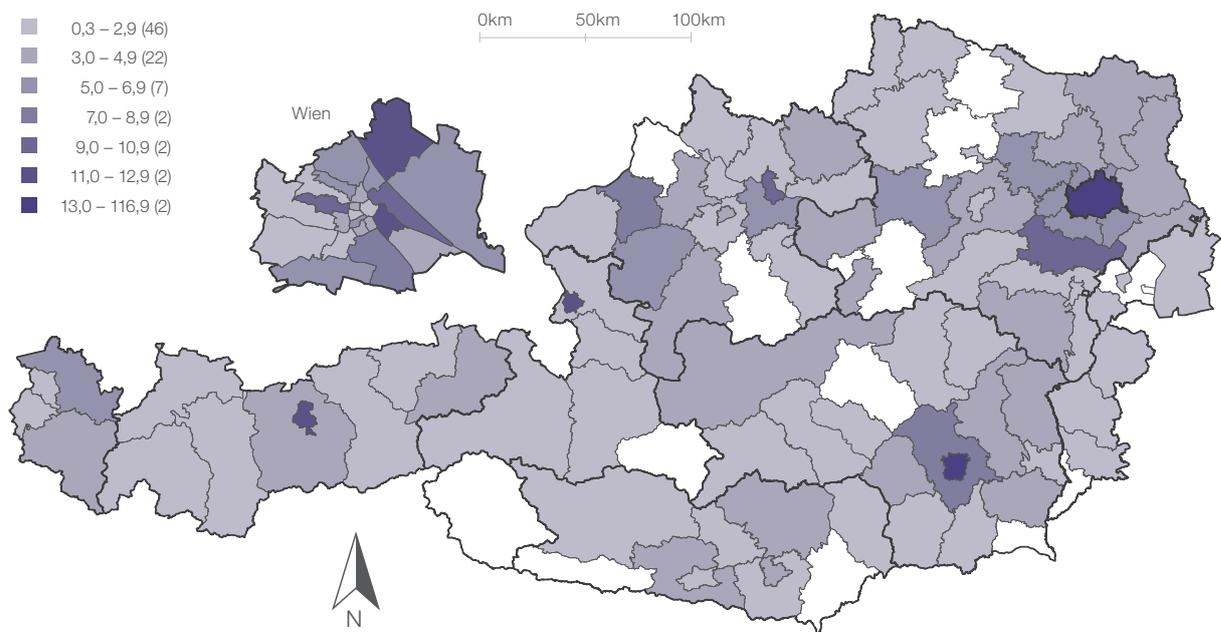


Abbildung 11: Österreichkarte der regionalen Verteilung der Gründungsaktivität – TEA (Quelle: Adult Population Survey 2014; Darstellung: JOANNEUM RESEARCH – POLICIES)

Die Karte oben zeigt ein noch detaillierteres Bild der frühen unternehmerischen Aktivität in Österreich. Dargestellt sind die gewichteten absoluten Häufigkeiten²⁴ nach politischen Bezirken. Je dunkler die eingefärbte Fläche, desto höher die Gründungsaktivität in der Region.

Dabei ist festzustellen, dass sich die Start-up Aktivitäten besonders in urbanen Räumen und deren Umland konzentrieren. Zudem zeigt sich eine regionale Häufung in Vorarlberg und Teilen Oberösterreichs, Niederösterreichs

und der Steiermark. Die Anzahl der JungunternehmerInnen wird naturgemäß durch die Einwohnerzahl der jeweiligen Region dominiert. Zusätzlich Einflussgrößen ergeben sich aus den allgemeinen Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit wie eine entsprechend gut ausgebaute Infrastruktur, qualifiziertes Humankapital, gute Erreichbarkeit und Zugang zu größeren lokalen Märkten, betriebliche Agglomerationsgebiete sowie räumliche Nähe zu Leitbetrieben.

3.2. Gesamte Unternehmerische Aktivität

Die Betrachtung der unternehmerischen Aktivität in Jungunternehmen und etablierten Unternehmen (älter als 3,5 Jahre) ergibt die Rate der gesamten unternehmerischen Aktivität. Dieser Index umfasst alle unternehmerisch aktiven Personen, unabhängig davon, welcher Phase der unternehmerischen Aktivität diese zuzuordnen sind. Insgesamt waren 2014 über 980.000 Personen in Österreich unternehmerisch aktiv.

Die folgende Übersicht stellt den internationalen Vergleich entsprechend der drei Länderklassen faktorbasierte, effizienzbasierte und innovationsbasierte Staaten

dar und zeigt die gesamte unternehmerische Aktivität sowie die darin enthaltenen Jung- wie etablierten UnternehmerInnen.

Im internationalen Benchmark ist Österreich mit einer gesamten unternehmerischen Aktivität von 18,2% relativ gut positioniert. In der Länderkategorie „Innovationsbasiert“ befindet sich Österreich an neunter Stelle. Im Vergleich der EU-Länder derselben Kategorie ist Österreich an dritter Stelle hinter Griechenland (12,8% etablierte UnternehmerInnen) und den Niederlanden gereiht.

²⁴ Die Karte weist dabei die Anzahl der in der TEA erfassten JungunternehmerInnen in der Gesamtstichprobe aus. Diese sind farblich abgestuft in 7 Gruppen (erstellt durch die Methode der natural breaks) dargestellt. In Klammer findet sich die Anzahl der jeweils in diese Gruppe fallenden Bezirke. Fälle mit fehlenden Angaben zu Postleitzahl wurden in dieser Betrachtung exkludiert (sind jedoch in der TEA Gesamtzahl sowie in der regionalen Vergleichstabelle nach Bundesländern inkludiert). Zudem ist die Betrachtung teilweise durch das vorgenommene regionale Oversampling in kleinen Bundesländern positiv verschoben und stellt einen Bias der Anzahl der JungunternehmerInnen in kleineren Bundesländern dar. Diese Problematik ist nicht GEM spezifisch, sondern trifft auf zahlreiche Regionalvergleiche in Österreich zu.

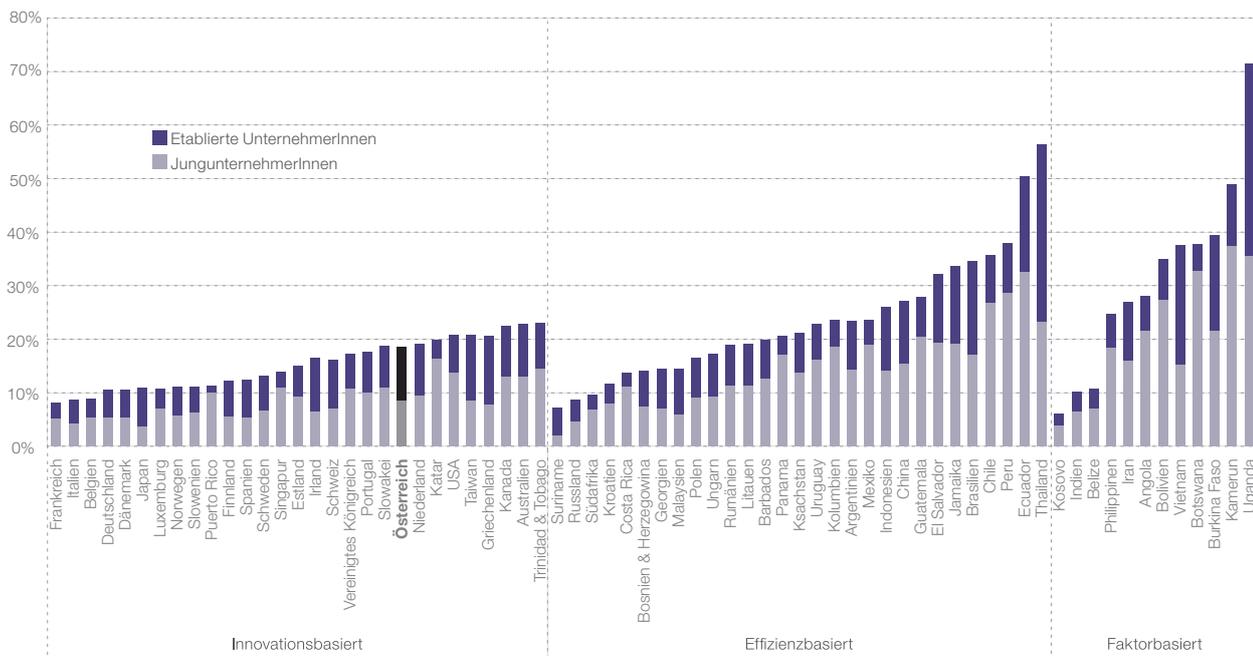


Abbildung 12: Gesamte Unternehmerische Aktivität im internationalen Vergleich
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

Die nachfolgende Tabelle verdeutlicht die Detailergebnisse für Österreich des Jahres 2014 im Vergleich zu 2005, 2007 und 2012.

	2005	2007	2012	2014
JungunternehmerInnen	5,3%	2,4%	9,6%	8,7%
Etablierte UnternehmerInnen	3,8%	6,0%	7,6%	9,9%
Gesamte Unternehmerische Aktivität	9,0%	8,4%	17,0%	18,2%

Tabelle 4: Gesamte Unternehmerische Aktivität und deren Komponenten in Österreich (Quelle: GEM Adult Population Survey 2005, 2007, 2012, 2014)

Tabelle 4 zeigt neben den Teilkomponenten der frühen unternehmerischen Aktivität auch die Rate der etablierten UnternehmerInnen sowie die Quote aller UnternehmerInnen in der österreichischen Gesamtbevölkerung (18-64 Jahre). Hervorzuheben ist, dass seit 2005 ein kontinuierliches Wachstum der etablierten UnternehmerInnen festzustellen ist. So kann auf Basis der GEM Daten hochgerechnet werden, dass im Jahr 2014 mehr als 535.000 Personen Entrepreneurere in etablierten Unternehmen waren.

Im Vergleich zu 2012 ist zwar kurzfristig ein geringfügiger Rückgang der TEA-Rate zu beobachten, dennoch zeigt sich langfristig seit 2005 ebenfalls ein starker Anstieg der TEA-Rate. Diese beiden Trends zusammengefasst ergeben eine steigende Rate der gesamten unternehmerischen Aktivität in Österreich mit 18,2% für das Jahr 2014.

Bestandsdaten österreichischer Betriebe zwischen 2007 und 2013 bestätigen den bei GEM aufgezeigten Trend. In Abbildung 13 ist die Zahl der Arbeitgeberbetriebe wie auch die Zahl der Ein-Personen-Unternehmen für Österreich abgebildet.

Daraus geht hervor, dass die Gesamtzahl der Betriebe seit 2007 steigt. Überdies ist auch ein leichter Anstieg seit 2012 zu bemerken. Dieser Anstieg beruht primär auf einem Anstieg der EPU, während die Zahl der Arbeitgeberbetriebe weitestgehend konstant bleibt.

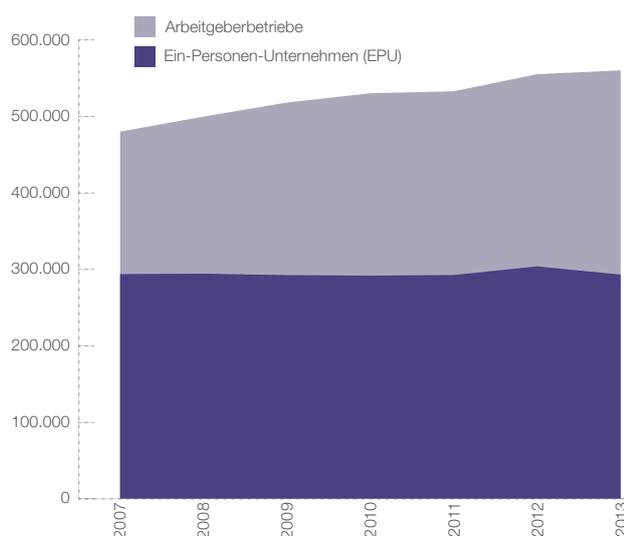


Abbildung 13: Arbeitgeberbetriebe und Ein-Personen-Unternehmen (EPU) in Österreich, 2007-2013 (Quelle: WIBIS Steiermark 2014, eigene Darstellung)

Abbildung 14 schlüsselt die Eigentumsstruktur von Unternehmen in Österreich für die Jahre 2012 und 2014 auf.

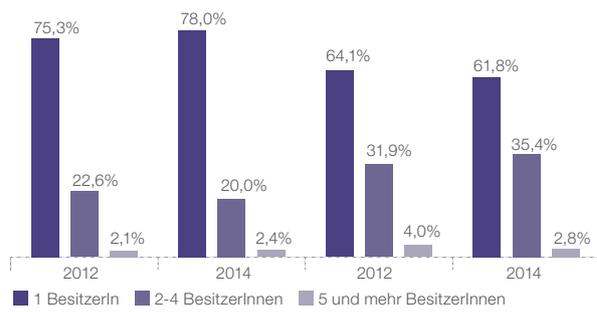


Abbildung 14: Eigentumsstruktur von Unternehmen in Österreich (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014)

In diesem Betrachtungszeitraum blieb die Eigentumsstruktur sowohl bei den JungunternehmerInnen als auch bei etablierten UnternehmerInnen relativ stabil. Eine leichte Tendenz zu mehreren EigentümerInnen ist bei JungunternehmerInnen sichtbar, eine entgegengesetzte Entwicklung ist bei etablierten UnternehmerInnen zu beobachten. Ein überwiegender Teil von jungen und etablierten UnternehmerInnen sind in Unternehmen mit nur einer Besitzerin beziehungsweise einem Besitzer tätig, wobei mit 78% etablierte Unternehmen häufiger als Jungunternehmen (61,8%) nur eine Besitzerin beziehungsweise einen Besitzer aufweisen.

Ein weiteres Merkmal der unternehmerisch aktiven Personen ist deren Bildungsgrad. Wie in Abbildung 15 verdeutlicht, liegen sowohl die JungunternehmerInnen mit einem AkademikerInnenanteil von 20,2% als auch etablierte UnternehmerInnen mit 17,3% über dem allgemeinen Schnitt der erwerbsfähigen Bevölkerung zwischen 18 und 64 Jahren. (vgl. auch Abbildung 4)

Gleichzeitig liegen die Anteile im Bereich Hauptschulabschluss sowie Matura unter den Werten für die repräsentative Gesamtstichprobe. Auffallend ist, dass bei Jung-

unternehmerInnen Personen mit Pflichtschulabschluss sowie mit Hochschulabschluss häufiger auftreten als bei etablierten UnternehmerInnen.

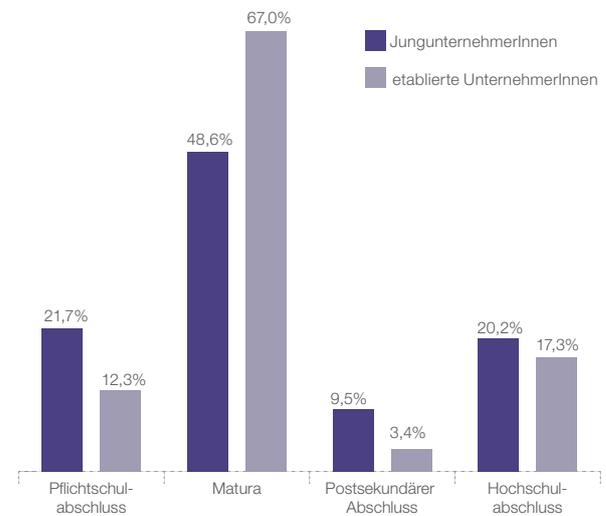


Abbildung 15: Unternehmerische Aktivität nach Bildungsgrad (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

Die Analyse der einzelnen Bundesländer bezüglich der unternehmerischen Aktivität entlang der Phasen des Unternehmertums zeichnet ein differenziertes Bild des Unternehmertums in Österreich. Tabelle 5 fasst die einschlägigen Resultate für 2014 zusammen und stellt einzelne Regionen, sowie das Bundesgebiet insgesamt gegenüber.

Nur Niederösterreich, Oberösterreich und Vorarlberg liegen etwas unter dem Österreicherergebnis der gesamten unternehmerischen Aktivität. Die Betrachtung der einzelnen Teilindikatoren offenbart unterschiedliche Ursachen für die unterschiedlichen Werte der unternehmerischen Aktivität in den einzelnen Bundesländern. Insbesondere Tirol, das Burgenland, Kärnten und Salzburg weisen

Region	VorgründerInnen	Neue UnternehmerInnen	JungunternehmerInnen (TEA-Index)	Etablierte UnternehmerInnen	Gesamte unternehmerische Aktivität
Burgenland	3,2%	3,2%	5,1%	13,5%	18,6%
Kärnten	5,8%	3,6%	7,2%	13,3%	19,9%
Niederösterreich	6,6%	3,4%	8,5%	8,8%	17,1%
Oberösterreich	4,7%	2,7%	7,5%	8,7%	16,0%
Salzburg	4,5%	2,8%	7,6%	13,1%	20,4%
Steiermark	6,2%	2,4%	8,6%	11,1%	19,2%
Tirol	5,4%	3,6%	6,8%	13,8%	20,8%
Vorarlberg	3,5%	3,5%	7,4%	10,4%	17,3%
Wien	11,1%	3,1%	12,5%	6,5%	18,4%
Österreich	5,8%	3,1%	8,7%	9,9%	18,2%

Tabelle 5: Gesamte Unternehmerische Aktivität im Bundesländervergleich (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

einen besonders hohen Anteil an etablierten Unternehmen bei gleichzeitig entsprechend geringer TEA-Rate im Vergleich zum Österreichschnitt auf. Hier ist im Vergleich zu anderen Bundesländern eine deutlichere Ausprägung traditionellen Unternehmertums in etablierten Firmen festzustellen. Diese stabile Unternehmenslandschaft bildet auch das unternehmerische Rückgrat dieser Regionen. Wien zeigt hingegen eine starke Dynamik im Be-

reich der JungunternehmerInnen, wobei insbesondere die Vorgründungen hier besonders stark ins Gewicht fallen. Gleichzeitig zeigt sich eine entsprechend niedrigere Rate etablierter UnternehmerInnen. Die Anteile an neuen Unternehmen, also existierenden Start-ups, schwankt österreichweit nur gering. Somit kann das Bundesgebiet in Bezug auf die Verteilung der Start-up Aktivität als relativ homogen angesehen werden.

3.3. Intrapreneurship

Innovation, Kreativität und Unternehmertum sind fundamentale Säulen der Europa-2020-Strategie (Europäische Kommission, 2010), aber auch zahlreiche Studien verweisen auf den Zusammenhang zwischen der Gründung von Start-ups und Innovation. Zunehmend steht jedoch auch die Frage im Vordergrund, wie Innovation innerhalb existierender Organisationen, also auch größerer und etablierter Unternehmen, entsteht. Forschungsergebnisse legen nahe, dass Intrapreneurship zu Innovationsfähigkeit führt und diese wiederum mit dem Wachstumspotenzial eines Unternehmens in Beziehung steht. Aktuelle empirische Studien (z.B. Antoncic & Antoncic, 2011; Kuratko et al, 2005) belegen einen positiven Zusammenhang zwischen Intrapreneuren und Wachstum von Unternehmen. Intrapreneure sind beispielsweise für die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen tätig oder bauen neue Standorte bzw. Geschäftseinheiten auf. Ein zunehmender Trend in der Unternehmenslandschaft, insbesondere in technologieorientierten Unternehmen (wie 3M, Google oder ähnlichen) das Potenzial unternehmerischen Denkens der MitarbeiterInnen innerhalb der Organisation zu fördern und dadurch die Innovationsfreude und –kraft zu steigern, ist evident.

Aber nicht nur Unternehmen profitieren von Intrapreneurship. Antoncic und Antoncic (2011) zeigen, dass als Intrapreneur tätige MitarbeiterInnen zufriedener mit ihren jeweiligen Unternehmen sind und ihre Beschäftigungsfähigkeit sowie ihr Wert für das Unternehmen steigen. Hierdurch wird eine Win-Win-Situation für UnternehmerIn und MitarbeiterIn geschaffen.

Insbesondere in innovationsbasierten Ländern bzw. auch in EU-Ländern zeigt eine Sonderstudie des GEM (Bosma et al., 2013) hohe Raten der sogenannten „Entrepreneurial Employee Activity“ (EEA), also die Rate der unternehmerischen Aktivität unselbstständig Beschäftigter innerhalb ihrer jeweiligen Organisationen.

Innovationsbasierte Länder mit besonders großem Anteil an Intrapreneuren bei gleichzeitig relativ niedriger TEA-Rate sind skandinavische Länder sowie Belgien, Dänemark und Niederlande. Länder, in welchen beide Indikatoren (EEA und TEA) stark ausgeprägt sind, sind Australien, Irland und die USA. Tschechien, Südkorea,

Singapur, Taiwan und die Vereinigten Arabischen Emirate weisen relativ niedrige Werte in beiden Dimensionen auf.

Eine hohe Intrapreneurshiprate findet sich laut Bosma et al. (2013) demnach insbesondere in innovationsbasierten Ländern mit folgenden Charakteristika:

- hohe Beschäftigungsrate in mittleren und großen Organisationen
- hoher Grad an sozialer Sicherheit
- hohes Niveau säkular-rationaler Werte
- hoher gesellschaftlicher Stellenwert an Selbstentfaltung
- hohe Rate von ArbeitgeberInnen, welche eigene Ideen von ArbeitnehmerInnen unterstützen

Die Daten dieser Studie basieren auf dem Erhebungsjahr des GEM 2011, wo Intrapreneurship als Spezialthema integriert wurde. Da Österreich in jenem Jahr nicht an GEM teilgenommen hat, liegen diesbezüglich keine Daten vor. Einige Bestandteile dieser Sonderstudie zu Intrapreneurship wurden jedoch 2014 in das GEM Standardinstrumentarium übernommen und somit auch in Österreich erhoben.

GEM trägt somit diesem – besonders für innovationsbasierte Länder bedeutsamen – Trend nunmehr Rechnung und untersucht systematisch das Verhalten unselbstständig Beschäftigter in Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen in Bezug auf Intrapreneurship. Die Ergebnisse dieses Befragungsteils werden in Abbildung 16 dargestellt.

Demnach waren 14,3% der befragten Personen in den letzten drei Jahren als Intrapreneure tätig. Zum Befragungszeitraum Mai bis Juli des Jahres 2014 gaben 8,9% der Bevölkerung (18-64 Jahre) an, aktuell als Intrapreneur aktiv zu sein. Unterscheidet man nach der Rolle in der internen unternehmerischen Aktivität zeigt sich, dass 5,6% in den vergangenen 3 Jahren und 4,2% aktuell in führender Rolle als Intrapreneur tätig waren bzw. sind.

Damit ist nebst den in eigenen Unternehmen unternehmerisch aktiven Personen (JungunternehmerInnen oder etablierte UnternehmerInnen) auch ein weiterer, nicht zu

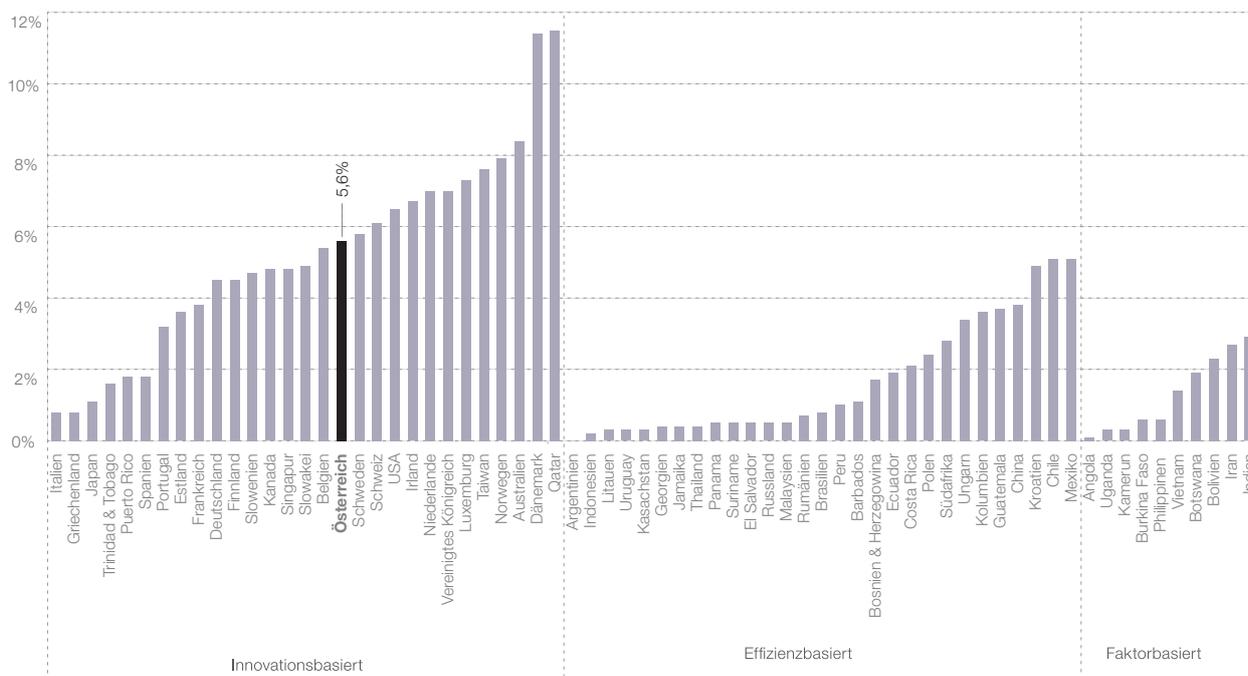


Abbildung 16: Intrapreneurship im internationalen Vergleich (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

unterschätzender Teil der österreichischen Bevölkerung im weiteren Sinne unternehmerisch handelnd.

Der internationale Vergleich zeigt wie zuvor erläutert, dass innovationsbasierte Länder klar höhere Intrapreneurshipraten aufweisen als faktor- oder effizienzbasierte Staaten. Zudem zeigt sich, dass in Österreich diesbezüglich noch Aufholbedarf besteht. Insbesondere die skandinavischen Länder, Luxemburg, Großbritannien,

die Niederlande, Irland sowie die USA, die Schweiz, aber auch Katar und Taiwan weisen höhere Anteile an unternehmerischer Aktivität durch unselbstständig Beschäftigte innerhalb existierender Organisationen der Privatwirtschaft und öffentlichen Einrichtungen auf. Österreich liegt im Vergleich hier im Mittelfeld der innovationsbasierten Länder bzw. an 7. Stelle der teilnehmenden EU-Staaten platziert.

3.4. Motive zur Unternehmensgründung

Eine Untersuchung der Motive zur Unternehmensgründung ist auch aus gesamtwirtschaftlicher Betrachtung der frühen unternehmerischen Aktivität von zentraler Bedeutung. Bei Mandl et al. (2007) werden Motive zur Unternehmensgründung in sogenannte Push- und Pullfaktoren unterteilt, wobei erstere aus Notwendigkeit oder beruflicher Logik und letztere aus Aspekten der persönlichen Selbstverwirklichung erwachsen. Bei GEM wird mit der Unterscheidung in Möglichkeitsmotive und Notwendigkeitsmotive eine ähnliche Systematik verwendet.²⁵

Generell wird bei GEM ein relativ stabiler Zusammenhang zwischen Gründungsmotiven und wirtschaftlicher Entwicklung eines Landes beobachtet. So weisen Hocheinkommensländer bzw. innovationsbasierte Staaten grundsätzlich nur eine geringe Zahl von Gründungen

aus Notwendigkeitsmotiven auf. Der überwiegende Anteil der Gründungsaktivität liegt in Möglichkeitsmotiven begründet. In Ländern mit niedrigeren Einkommens- bzw. ökonomischen Entwicklungsniveaus sind Notwendigkeitsmotive von größerer Bedeutung.

Die folgende Grafik stellt JungunternehmerInnen, die aufgrund von Möglichkeitsmotiven unternehmerisch aktiv sind, im internationalen Vergleich dar. So sind beispielsweise 7,1 Prozentpunkte der Rate der JungunternehmerInnen (gesamt 8,7%) im Jahr 2014 aufgrund bestimmter Möglichkeiten unternehmerisch aktiv, ein im Vergleich mit den anderen Staaten in der Gruppe der innovationsbasierten Länder durchschnittlicher Wert. Österreich liegt hier an elfter Stelle.

²⁵ Eine detailliertere Beschreibung der Push- und Pullfaktoren nach Mandl et al. (2007) findet sich im GEM Austria Report des Jahres 2007.

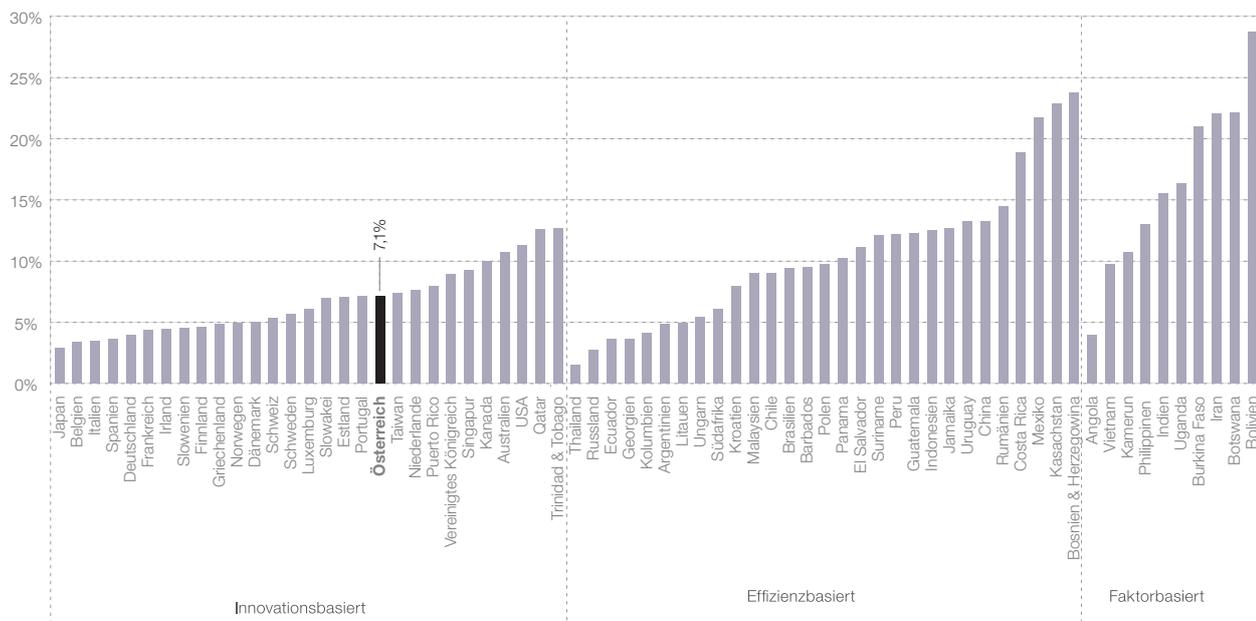


Abbildung 17: JungunternehmerInnen aufgrund des Möglichkeitsmotivs im internationalen Vergleich
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

Notwendigkeitsmotive sind dahingehend für JungunternehmerInnen von deutlich geringerer Bedeutung. Abbildung 18 zeigt die entsprechenden Werte für JungunternehmerInnen, welche aufgrund von Notwendigkeit unternehmerisch aktiv sind.

Österreich befindet sich hier im Vergleich der innovationsbasierten Länder im hinteren Feld und weist einen relativ geringen Wert für das Notwendigkeitsmotiv (ein Prozentpunkt der 8,7% der JungunternehmerInnen) aus. Somit besteht hierzulande ein im internationalen Vergleich relativ geringer Druck aus ökonomischen oder anderen Gesichtspunkten in die unternehmerische Aktivität gedrängt zu werden.

Die nachstehende Abbildung stellt die Entwicklung der Motive zur Unternehmensgründung für Österreich im Vergleich der Jahre 2007, 2012 und 2014 dar.

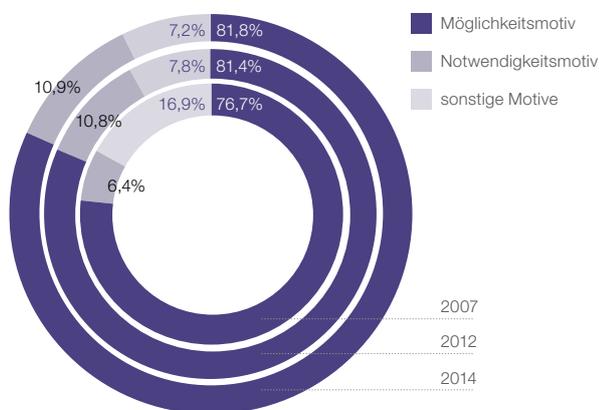


Abbildung 18: Motive unternehmerischer Aktivität von JungunternehmerInnen (Quelle: GEM Adult Population Survey 2007, 2012, 2014)

Zwischen 2007 und 2014 ist ein Anstieg der Bedeutung der Möglichkeitsmotive (2014: 81,8% der JungunternehmerInnen) sowie auch des Notwendigkeitsmotivs (2014: 10,9%) bei Start-ups zu verzeichnen. Dies ist auf den Rückgang anderer Motive (z.B.: Vereinbarkeit Beruf und Familie etc.) zurückzuführen. Gegenüber 2012 sind die Ergebnisse weitgehend konstant. Ein Detailergebnis des Jahres 2012 war in diesem Zusammenhang die starke Zunahme des Notwendigkeitsmotivs bei Frauen. Diesbezüglich lässt sich eine leichte Entspannung des Drucks für Frauen, eine unselbstständige Erwerbstätigkeit aufzunehmen, feststellen. Gaben 2007 lediglich 5,1% der Jungunternehmerinnen an, aus Notwendigkeit unternehmerisch aktiv zu sein, so waren es 2012 14,6%.

Für das Jahr 2014 sind es noch 10,4% der Jungunternehmerinnen und auch der Anteil der Möglichkeitsmotive ist leicht von 78,4% (2012) auf 80,3% gestiegen und

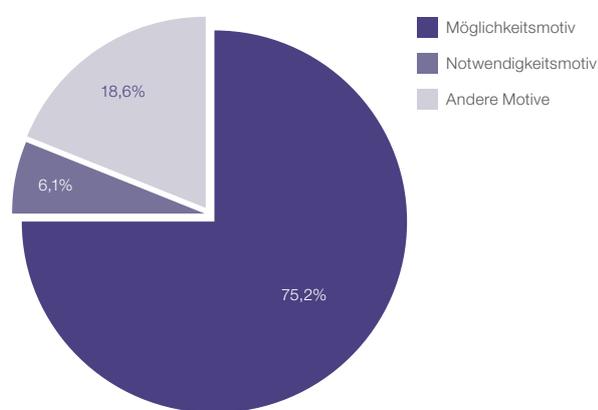


Abbildung 19: Motive unternehmerischer Aktivität etablierter UnternehmerInnen 2014 (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

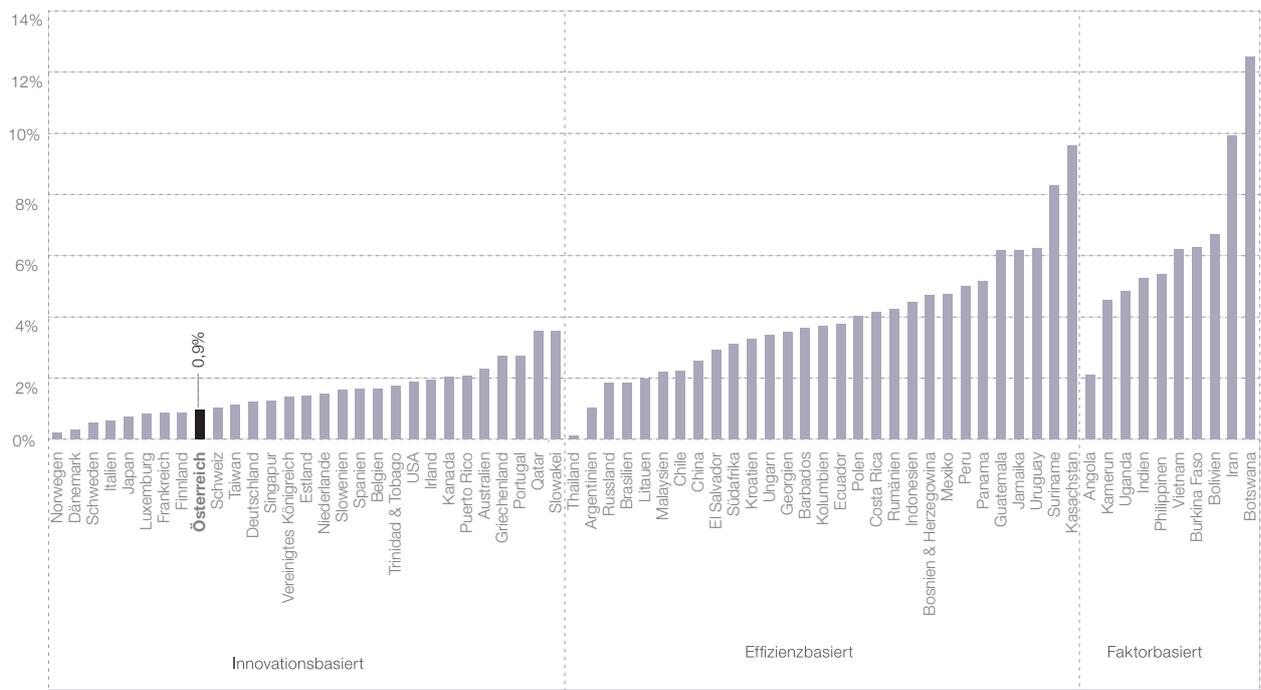


Abbildung 20: JungunternehmerInnen aufgrund des Notwendigkeitsmotivs im internationalen Vergleich
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

somit deutlich näher bei der Gruppe der Männer (2014: 82,9%). Gleichzeitig ist wie in Kapitel 3.1 beschrieben jedoch auch der Frauenanteil an den JungunternehmerInnen insgesamt leicht gesunken. Im Bereich der etablierten UnternehmerInnen stellt sich die Motivlage wie in Abbildung 19 dar.

Der Vergleich der Ergebnisse der etablierten UnternehmerInnen mit den JungunternehmerInnen zeigt, dass bei etablierten UnternehmerInnen sowohl Möglichkeitsmotive (75,2%) als auch Notwendigkeitsmotive (6,1%) deutlich geringer ausgeprägt sind als bei JungunternehmerInnen. Sonstige Motive spielen bei etablierten UnternehmerInnen hingegen eine wesentlich größere Rolle.

Tabelle 6 stellt die relativen Anteile der einzelnen Teilaspekte der Gruppe der Möglichkeitsmotive für die Jahre 2012 und 2014 nach JungunternehmerInnen und etablierten UnternehmerInnen dar.

Der Wunsch nach größerer Freiheit ist der bedeutendste Treiber für UnternehmerInnen und ist bei etablierten UnternehmerInnen stärker ausgeprägt. Bei JungunternehmerInnen nimmt dieses Motiv im Vergleich zu 2012 jedoch zu, während es bei etablierten UnternehmerInnen konstant bleibt. Die einkommensbezogenen Motive sind 2014 bei beiden untersuchten Gruppen in etwa gleich. Hier kann jedoch eine deutliche Veränderung gegenüber 2012 festgestellt werden. Während die Verbesserung des Einkommens bei JungunternehmerInnen deutlich sinkt, nimmt sie bei etablierten UnternehmerInnen gegenüber 2012 zu. Das Halten des eigenen Einkommens als Beweggrund für unternehmerische Aktivität steigt in beiden Kohorten. Dies drückt auch tendenziell pessimistische Einkommenserwartungen, insbesondere der JungunternehmerInnen, aus.

Unter den sonstigen Motiven finden sich weitere bedeutende Aspekte wie Unternehmensnachfolge (als größte Antwortgruppe mit fast der Hälfte aller Nennungen), Zuverdienst neben regulärer Arbeit, Neugierde, Leiden-

Möglichkeitsmotive	2012		2014	
	JungunternehmerInnen	Etablierte UnternehmerInnen	JungunternehmerInnen	Etablierte UnternehmerInnen
Größere Freiheit	51,0%	69,6%	55,2%	69,3%
Verbesserung des eigenen Einkommens	26,7%	14,1%	19,5%	19,3%
Halten des eigenen Einkommens	7,9%	5,5%	9,4%	7,6%
Sonstiges	14,3%	10,8%	15,9%	3,8%

Tabelle 6: Möglichkeitsmotive in Österreich 2012 und 2014 (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014)

schaft für das Produkt, Freude an der unternehmerischen Tätigkeit und ganz einfach auch Zufälligkeiten.

Ein Vergleich der Motivlage zu Gründungen über die Bundesländer ist in der nachstehenden Tabelle dargestellt.

Im regionalen Vergleich fällt im Bereich der Notwendigkeitsmotive als Treiber unternehmerischer Aktivität besonders der niedrige Wert von 3,7% der JungunternehmerInnen in Tirol auf, obwohl das Möglichkeitsmotiv auch leicht unter dem Österreichschnitt liegt. Sonstige Motive spielen in Tirol und Vorarlberg, aber auch in Kärnten eine besonders große Rolle. Auffallend ist zu-

dem das Burgenland, wo im Gegensatz zum Jahr 2012 sämtliche befragte JungunternehmerInnen aufgrund diverser Möglichkeiten gründen bzw. dies derzeit aktiv planen bzw. betreiben. Auch in Salzburg sind diesbezüglich hohe Werte zu beobachten. Über dem Österreichschnitt beim Möglichkeitsmotiv liegen weiters Oberösterreich und Niederösterreich, während Kärnten, Vorarlberg, Steiermark und Wien teils weiter unter dem Österreichschnitt liegen. Notwendigkeitsmotive werden vergleichsweise häufig in der Steiermark, sowie in Wien, Kärnten und Vorarlberg genannt. Sonstige Motive werden öfters in Kärnten, Tirol und Vorarlberg genannt.

	Möglichkeitsmotiv		Notwendigkeitsmotiv		Andere Motive	
	2012	2014	2012	2014	2012	2014
Burgenland	77,8%	100,0%	11,1%	0,0%	11,1%	0,0%
Kärnten	83,9%	68,2%	3,2%	13,6%	12,9%	18,2%
Niederösterreich	87,5%	87,8%	10,0%	6,8%	2,5%	5,4%
Oberösterreich	79,0%	89,7%	11,3%	6,9%	9,7%	3,4%
Salzburg	85,0%	95,5%	10,0%	4,5%	5,0%	0,0%
Steiermark	77,4%	75,0%	11,3%	16,1%	11,3%	8,9%
Tirol	81,6%	81,5%	15,8%	3,7%	2,6%	14,8%
Vorarlberg	90,9%	73,3%	9,1%	13,3%	0,0%	13,3%
Wien	78,5%	77,8%	11,6%	15,4%	9,9%	6,8%
Österreich	81,3%	81,9%	10,8%	10,8%	7,8%	7,3%

Tabelle 7: Motive unternehmerischer Aktivität bei JungunternehmerInnen im Regionalvergleich
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014)

3.5. Wettbewerbsfähigkeit und Innovation

Neben den für den Österreich-Bericht des GEM 2014 zusätzlich erhobenen Indikatoren zur Messung der forschungs-, technologie- und innovationbasierten Unternehmen, werden in der regulären Untersuchung des GEM bereits zentrale Aspekte der Wettbewerbsfähigkeit und Innovation erhoben. Diese sind die Neuheit des angebotenen Produkts bzw. der Dienstleistung für die KundInnen, die Konkurrenzsituation der Unternehmen in ihren jeweiligen Märkten sowie die Altersstruktur der Technologienutzung im Unternehmen. Der internationale Vergleich der marktseitigen Betrachtung wird mittels eines Kombinationsindikators „Neue Produkt-Marktkombination“ gemessen. Diese werden im gegenständlichen Bericht auch kurz als „Nischenplayer“ bezeichnet. Der diesbezügliche internationale Benchmark ist in Abbildung 21 dargestellt. Der Kombinationsindikator erfasst jene JungunternehmerInnen, welche angeben, dass einerseits ihr Produkt bzw. ihre Dienstleistung für den

Markt als neu und andererseits die Konkurrenzsituation im spezifischen Markt als gering einzustufen ist.²⁶

Österreich weist diesbezüglich einen Gesamtwert der neuen Produkt-Marktkombination von 35,2% der in einer frühen Phase unternehmerisch aktiven Personen aus. Im internationalen Vergleich liegt Österreich hier in der Kategorie der innovationsbasierten Länder an neunter Stelle noch im vorderen Bereich. Im Vergleich der EU-Staaten befindet sich Österreich an siebter Stelle. Diese Positionierung ist jedenfalls ausbaufähig, da hier innerhalb der EU Luxemburg, Dänemark, Frankreich, Slowenien, Irland und Schweden vor Österreich platziert sind. Im Vergleich zu 2012 ist der Anteil der JungunternehmerInnen mit neuer Produkt-Markt Kombination jedoch leicht gestiegen (von 33,6% auf 35,2%).

²⁶ Im Detail sind jene Personen gezählt, die ihr Produkt oder ihre Dienstleistung als neu für alle oder einige KundInnen einstufen und die in ihrem speziellen Markt wenig oder keinem Mitbewerb unterliegen.

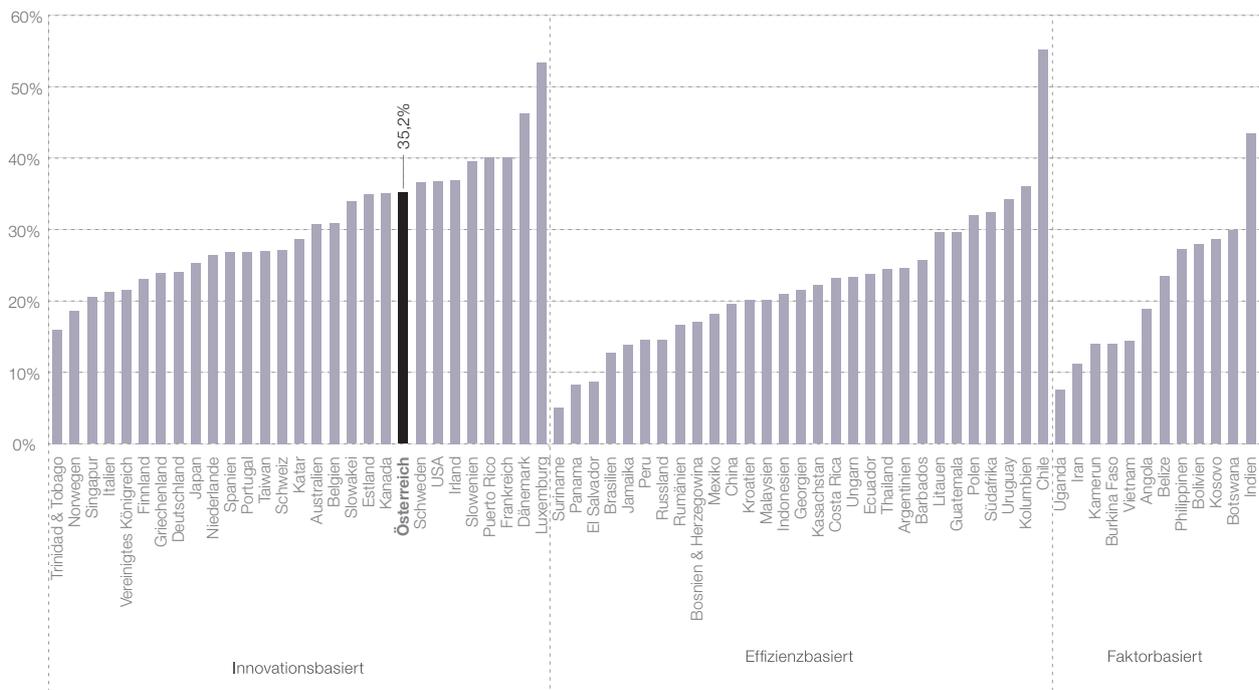


Abbildung 21: Neue-Produkt-Marktkombination von JungunternehmerInnen im internationalen Vergleich
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

Die Betrachtung der etablierten UnternehmerInnen (Abbildung 22) verdeutlicht, dass Österreich hier im Vergleich zu 2012 etwas an Boden verloren hat (2012: 15,3% und 2014: 12,8%). Insgesamt sind generell in allen Ländern weniger Nischenplayer in der Gruppe der etablierten UnternehmerInnen zu finden als bei JungunternehmerInnen.

In der Gruppe der innovationsbasierten Länder findet sich Österreich hier im hinteren Mittelfeld an 17. Stelle bzw. auf dem 9. Rang im Vergleich mit den teilnehmenden EU-Ländern. So ist auch und besonders für etablierte Unternehmen festzustellen, dass im internationalen Vergleich eher wenige Nischenplayer aktiv sind.

Der Vergleich in Tabelle 8 verdeutlicht, dass manche Regionen in Österreich größere Anteile dieser Nischenplayer aufweisen als andere. Sowohl im Bereich der frühen unternehmerischen Aktivität (TEA) als auch bei etablierten Unternehmen sind deutliche Unterschiede erkennbar.

So liegen insbesondere Salzburg, Tirol, Wien, das Burgenland und die Steiermark über dem Österreichschnitt bei Start-ups und Vorgründungen mit neuer Produkt-Marktkombination. Tirol weist zudem auch bei etablierten UnternehmerInnen einen deutlich höheren Wert als im Österreichschnitt aus. Besonders in Salzburg ist ein großer Anstieg an Nischenplayern innerhalb der JungunternehmerInnen, jedoch bei gleichzeitigem Rückgang bei etablierten UnternehmerInnen, zu bemerken. In Vorarlberg und in Oberösterreich dagegen ist die Entwicklung umgekehrt. Hier gibt es einen dramatischen Rückgang zwischen 2012 und 2014. Für Gesamtösterreich ist jedoch eine leicht positive Tendenz zu verzeichnen.

	JungunternehmerInnen		Etablierte UnternehmerInnen	
	2012	2014	2012	2014
Burgenland	44,4%	37,5%	11,1%	9,5%
Kärnten	25,8%	27,3%	9,1%	7,3%
Niederösterreich	30,0%	32,0%	13,3%	11,7%
Oberösterreich	41,9%	32,8%	24,1%	13,4%
Salzburg	20,0%	42,9%	18,8%	7,9%
Steiermark	27,0%	36,8%	16,3%	12,3%
Tirol	23,7%	42,3%	8,8%	20,8%
Vorarlberg	45,5%	20,0%	9,1%	14,3%
Wien	40,5%	37,9%	15,5%	14,5%
Österreich	33,6%	35,2%	15,3%	12,8%

Tabelle 8: Neue-Produkt-Marktkombination bei JungunternehmerInnen (TEA) und etablierten UnternehmerInnen im regionalen Vergleich (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014)

Für etablierte UnternehmerInnen ist hingegen ein gegenläufiger Trend zu beobachten. Im Bundesländervergleich liegen Kärnten, Salzburg und Burgenland klar unter dem Österreichschnitt von 12,8%. Überdurchschnittlich schneiden Tirol, Vorarlberg und Wien ab.

Eine der beiden Komponenten des diskutierten Kombinationsindikators ist die Neuheit des Produkts am Markt. Dieser Indikator ist in Abbildung 23 im Vergleich der Jahre 2007, 2012 und 2014 für JungunternehmerInnen dargestellt.

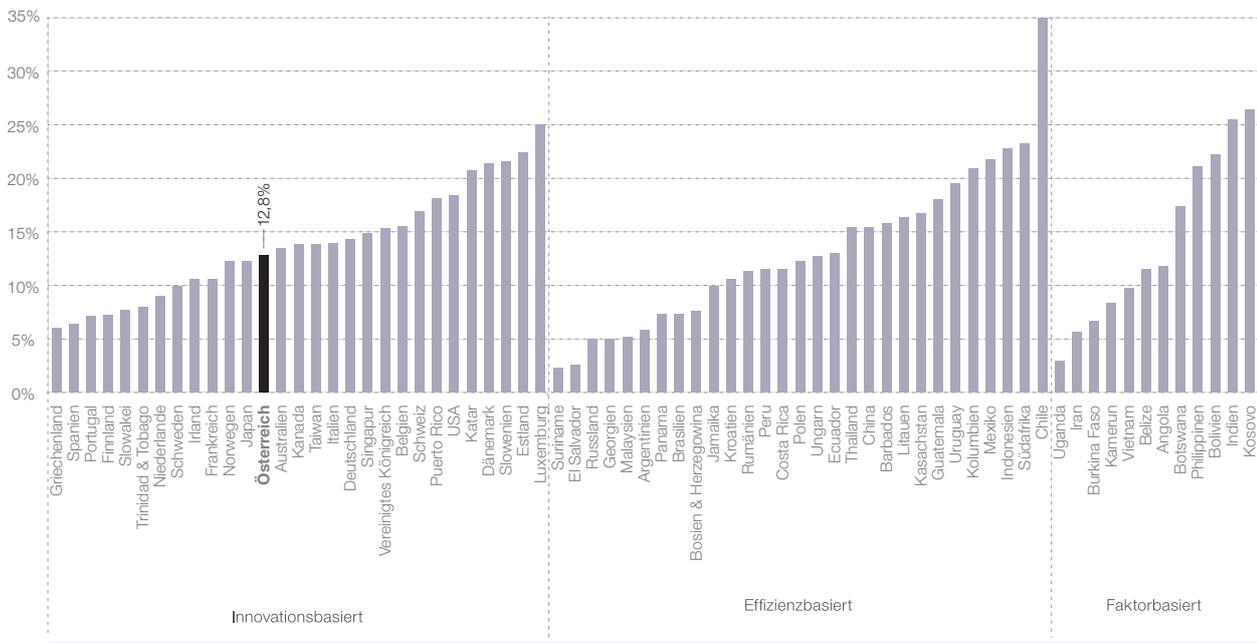


Abbildung 22: Neue-Produkt-Marktkombination von etablierten UnternehmerInnen im internationalen Vergleich
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

JungunternehmerInnen geben 2014 im Vergleich zu 2007 deutlich seltener an, dass ihr Produkt oder ihre Dienstleistung neu für alle KundInnen wären, während ein leichter Anstieg im Vergleich mit 2012 zu verzeichnen

ausgesetzt zu sein, deutlich gestiegen. Dies stellt eine gewisse Verbesserung der allgemeinen Konkurrenzsituation der heimischen JungunternehmerInnen dar. Abbildung 24 weist die diesbezüglichen Werte im Detail aus.

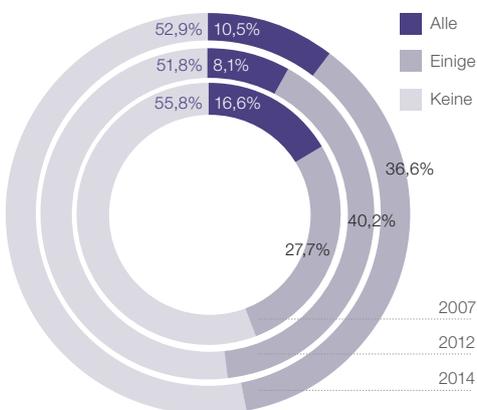


Abbildung 23: Neuheit des Produkts österreichischer JungunternehmerInnen (TEA) am Markt (Quelle: GEM Adult Population Survey 2007, 2012, 2014)

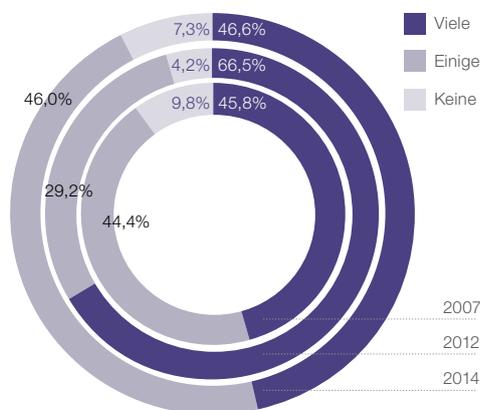


Abbildung 24: Konkurrenzsituation von JungunternehmerInnen (TEA) in Österreich (Quelle: GEM Adult Population Survey 2007, 2012, 2014)

ist. Die Zahl derer, die ihre Produkte oder Dienstleistungen für einige KundInnen als neu sehen, wächst im Vergleich mit 2007, sinkt aber im Vergleich mit 2012.

Zwar ist der Anteil der JungunternehmerInnen, die sich keiner Konkurrenz ausgesetzt sehen, von 10,0% im Jahr 2007 auf 7,3% im Jahr 2014 zurückgegangen, der Anteil der JungunternehmerInnen, welche nur einige Konkurrenzunternehmen am Markt sehen, ist jedoch gleich groß.

Die Konkurrenzsituation von JungunternehmerInnen hat sich in der Gegenüberstellung zu 2007 kaum verändert. Zum Erhebungsjahr 2012 hingegen, ist die Zahl der JungunternehmerInnen, welche angeben, keiner oder nur geringer Konkurrenz in ihren jeweiligen Märkten

Die Betrachtung der Wettbewerbs- und Innovationssituation aus externer Perspektive wird im Folgenden durch einen Blick auf interne Aspekte erweitert. Abbildung 25

stellt diesbezüglich die Altersstruktur der Technologienutzung innerhalb der frühen Phase unternehmerischer Aktivität (TEA) dar.

Als Indiz für eine potenziell abnehmende Innovationsfähigkeit österreichischer Jungunternehmen zwischen 2007 und 2014 kann der deutliche Rückgang der Nutzung der aktuellsten Technologien (bis 1 Jahr) bei Zunahme der Nutzung von neuen Technologien (bis 5 Jahre) gesehen werden. Der Großteil der JungunternehmerInnen (78,8%) nutzt 2014 nach wie vor alte Technologien. Dieser Anteil bleibt seit 2012 konstant.

Zusammenfassend kann daher zwar eine Entspannung der Wettbewerbssituation heimischer JungunternehmerInnen seit 2012 konstatiert werden, wenngleich im Vergleich zu 2007 noch leicht geringere Werte gemessen werden. Auf der anderen Seite ist der Status Quo der Neuheit von Produkten und Dienstleistungen am Markt, sowie auch die Altersstruktur der seitens der JungunternehmerInnen genutzten Technologie nach wie vor auf dem niedrigen Niveau von 2012.

Im Vergleich zu den etablierten Unternehmen sind die Jungunternehmen in den oben beobachteten Indikatoren nach wie vor als innovativer einzustufen. Abbildung 26 zeigt die Neuheit des Produkts für etablierte UnternehmerInnen.

Ein Großteil der etablierten UnternehmerInnen (77,2%) gibt an, dass ihr Produkt bzw. ihre Dienstleistung für keine der KundInnen neu ist. Somit liegt dieser Wert knapp 25 Prozentpunkte höher als bei den JungunternehmerInnen. Lediglich 3,1% stufen ihr Produkt als neu für alle KundInnen ein. Dies bedeutet einen Rückgang um mehr als die Hälfte gegenüber dem Vergleichsjahr 2012. Da auch die Anzahl der etablierten UnternehmerInnen, deren Produkte neu für einige KundInnen sind, zurückgegangen ist, ist insgesamt ein rückläufiger Trend der Innovationskraft im Sinne tatsächlich neuer Produkte und Dienstleistungen heimischer etablierter Unternehmen festzustellen.

Die Einschätzung der Konkurrenzsituation etablierter UnternehmerInnen ist ähnlich wie bei JungunternehmerInnen im Jahr 2014, jedoch positiver als noch 2012, wie in Abbildung 27 ersichtlich.

Demnach geben 63,1% der etablierten UnternehmerInnen an, ihr Unternehmen sei viel Konkurrenz ausgesetzt, während es 2012 noch 67,8% waren. Der Vergleich mit der Gruppe der JungunternehmerInnen (2014: 46,6%) zeigt jedoch eine intensivere Konkurrenzsituation bei etablierten Unternehmen.

Besonders gravierend sind die beobachtbaren Unterschiede zwischen JungunternehmerInnen und etablierten UnternehmerInnen in der Technologienutzung (Abbildung 28). Weniger als ein Prozent aller etablierten

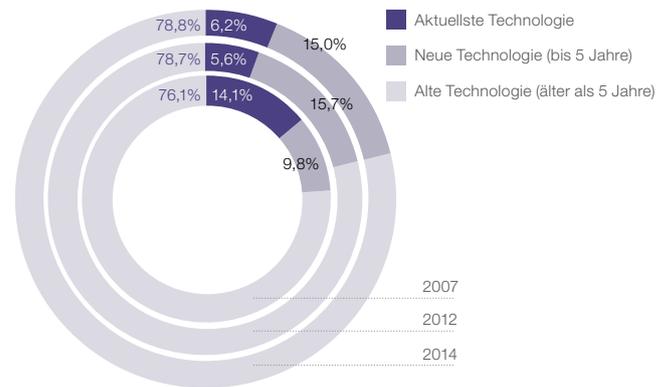


Abbildung 25: Altersstruktur der Technologienutzung österreichischer Jungunternehmen (TEA) (Quelle: GEM Adult Population Survey 2007, 2012, 2014)

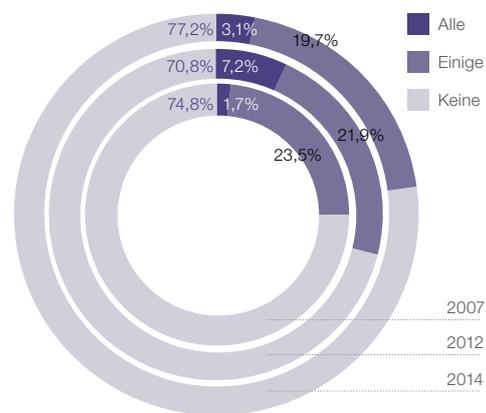


Abbildung 26: Neuheit des Produkts österreichischer etablierter UnternehmerInnen am Markt (Quelle: GEM Adult Population Survey 2007, 2012, 2014)

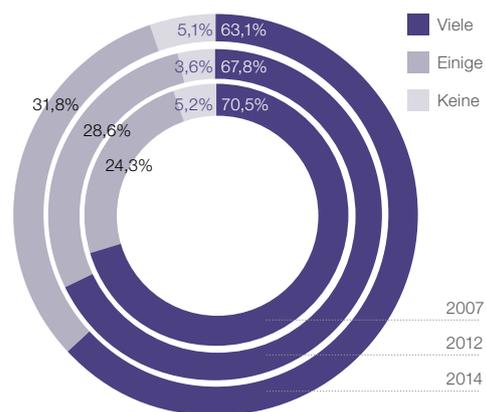


Abbildung 27: Konkurrenzsituation von etablierten UnternehmerInnen in Österreich (Quelle: GEM Adult Population Survey 2007, 2012, 2014)

UnternehmerInnen gibt an, die aktuellste Technologie im Unternehmen einzusetzen. Ein kleiner Teil von 5,1% verwendet neue Technologien mit einem Alter von bis zu 5 Jahren, während die überwiegende Mehrheit von 94,2% alte Technologien einsetzt.

Offenkundig unterscheidet sich die Gruppe der JungunternehmerInnen mit einer deutlich höheren Nutzung der aktuellsten Technologien sowie neuer Technologien verglichen mit etablierten UnternehmerInnen. Im Vergleich mit 2012 ist jedoch eine geringe Verbesserung zu beobachten.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass sich einerseits der Wettbewerbsdruck für Unternehmen etwas entspannt hat. Andererseits stellt die Innovationsleistung im Bereich der neuen Produkte bzw. Dienstleistungen nach wie vor eine Herausforderung für heimische Unternehmen dar. Werte sind, wie bei etablierten Unternehmen, entweder nach wie vor rückläufig oder noch unter Vorkrisenniveau (JungunternehmerInnen). Die geringe Nutzung neuer und aktuellster Technologien lässt in diesem Lichte ebenfalls keinen positiven Beitrag zur Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit

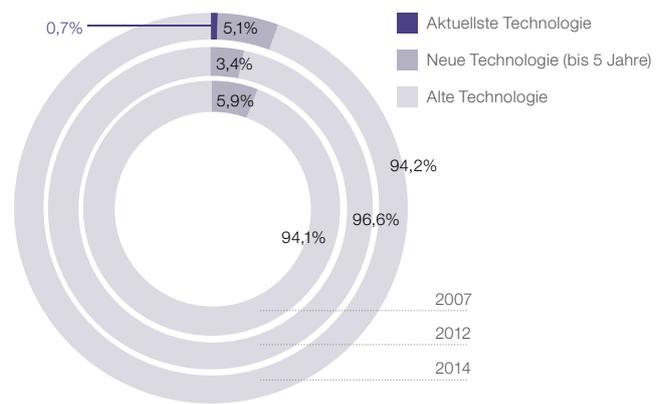


Abbildung 28: Altersstruktur der Technologienutzung etablierter UnternehmerInnen in Österreich

(Quelle: GEM Adult Population Survey 2007, 2012, 2014)

des österreichischen Unternehmenssektors erwarten. GEM hatte bezüglich dieser negativen Trends bereits 2012 Risiken identifiziert. Die aktuelle Situation unterstreicht und intensiviert den Bedarf nach zielgerichteten Maßnahmen zur Steigerung der Innovationskraft und technologischen Modernisierung der österreichischen Unternehmenslandschaft.

3.6. Beschäftigungswachstum durch Unternehmerische Aktivität

Unternehmensgründungen und schnell wachsende Unternehmen sind wichtiger Faktor und Treiber des Wirtschafts- und Beschäftigungswachstums. Dieser Themenblock untersucht die Wachstumserwartungen der befragten UnternehmerInnen im Bereich der Beschäftigung.

Abbildung 29 stellt einen Vergleich der wahrgenommenen schnell wachsenden Unternehmungen von JungunternehmerInnen innerhalb der innovationsbasierten Länder dar. Dieser Indikator inkludiert jene Unternehmen, welche in den kommenden fünf Jahren ein absolutes Beschäftigungswachstum von zehn oder mehr Stellen erwarten. Gleichzeitig muss ein relatives Wachstum von mindestens 50% der Stellen erzielt werden, um als schnell wachsendes Unternehmen zu gelten.

Unter den ersten zehn Platzierungen bei hohen Erwartungen des Beschäftigungswachstums finden sich lediglich zwei EU-Länder (Irland und die Slowakei). Österreich liegt im internationalen Vergleich mit 9,6% vor Puerto Rico, Norwegen, Griechenland, den Niederlanden und Italien im hinteren Feld der innovationsbasierten Länder. Besonders starkes Beschäftigungswachstum von JungunternehmerInnen in den kommenden fünf Jahren wird insbesondere in Taiwan, Singapur und den USA erwartet.

Abbildung 30 illustriert die Wachstumserwartungen von bereits etablierten UnternehmerInnen im internationalen Kontext.

Generell ist festzuhalten, dass JungunternehmerInnen jedenfalls deutlich höhere Wachstumserwartungen als etablierten UnternehmerInnen aufweisen.

Auch im Bereich der etablierten UnternehmerInnen ist Österreich auf den hinteren Rängen des Vergleichs platziert. Der Großteil der Länder weist zwischen 0% und 5% der etablierten UnternehmerInnen mit hohen Wachstumserwartungen im Bereich Beschäftigung auf. In Europa liegt lediglich Estland über der 5% Marke. Diese gedämpften Erwartungen spiegeln die strukturelle Krise in Europa deutlich wieder. Nur Katar, Singapur und Taiwan weisen hohe Erwartungen für ein starkes Beschäftigungswachstum der Unternehmen auf. Anders sind die Aussichten in Österreich, denn hier erwarten nur 1,2% der etablierten Unternehmen zehn oder mehr zusätzliche Beschäftigte bei gleichzeitigem relativem Beschäftigungszuwachs von 50% oder mehr der Belegschaft. Ähnlich platziert sind dabei Schweden, Frankreich, Spanien und Norwegen.

Im Detail und über die vergangenen Erhebungsperioden 2007, 2012 und 2014 betrachtet zeigt Abbildung 31 die Beschäftigungssituation von JungunternehmerInnen in Österreich. Es werden dabei die tatsächliche sowie die erwartete Stellensituation in 5 Jahren dargestellt.

Die Wachstumserwartungen österreichischer JungunternehmerInnen zu Stellenaufbau sind dabei relativ pessimistisch. Erwarteten 2007 noch 16% der Jung-

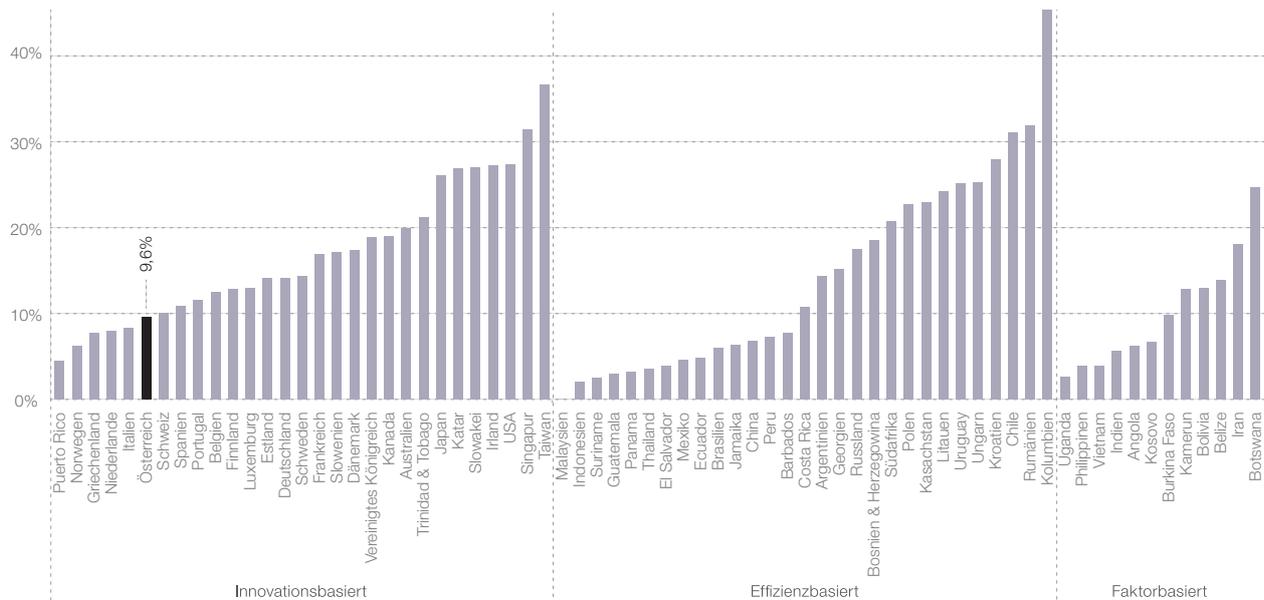


Abbildung 29: Hohes Beschäftigungswachstum von Jungunternehmen im Vergleich der innovationsbasierten Länder (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

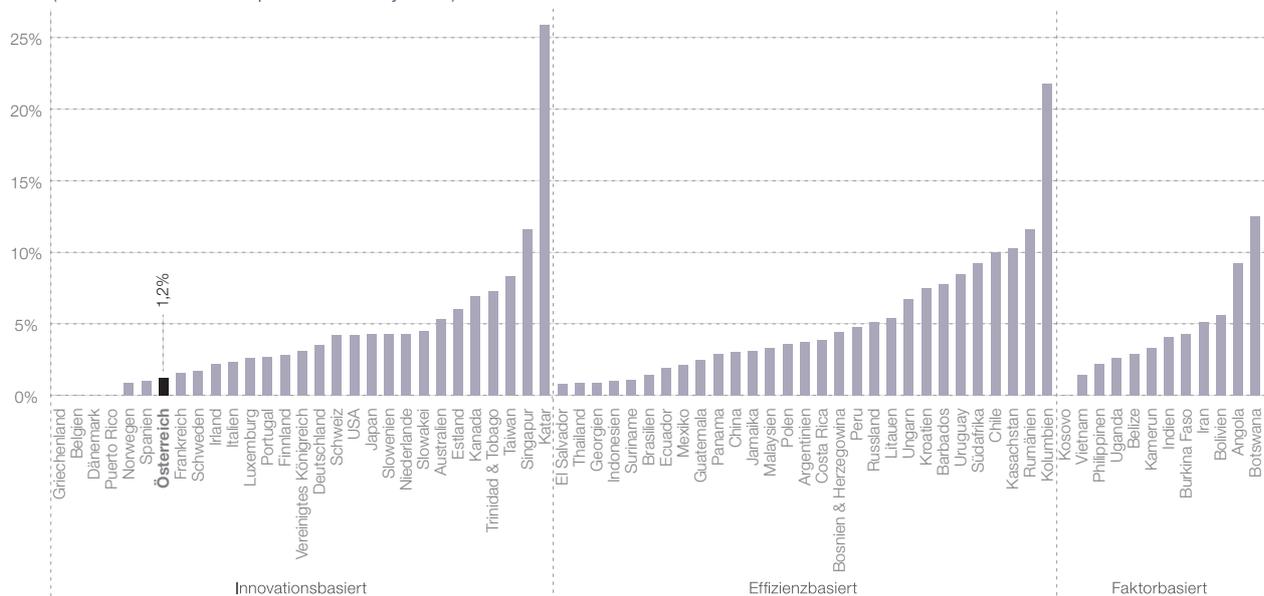


Abbildung 30 Hohes Beschäftigungswachstum von etablierten Unternehmen im Vergleich der innovationsbasierten Länder (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

unternehmerInnen in den kommenden fünf Jahren mehr als 19 Stellen im Unternehmen zu haben, so sind dies im Jahr 2014 nur noch 7,3%. Eine leichte Verbesserung der Erwartungen zeigt sich in diesem Indikator jedoch zum Vergleichsjahr 2012. Im Vergleich zu beiden Referenzjahren 2012 und 2007 ist die Anzahl der Ein-Personen-Unternehmen (aktuelle Situation) innerhalb der TEA deutlich angestiegen und auch bei ArbeitgeberInnen ist die Anzahl der Stellen im Unternehmen in der jeweils aktuellen Situation nach einem nur geringfügigen Anstieg von 2007 auf 2012 zum Jahr 2014 wieder rückläufig.

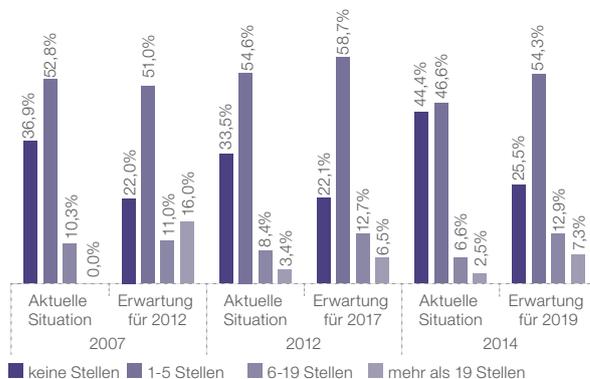


Abbildung 31: Stellensituation und Erwartungen in 5 Jahren für JungunternehmerInnen in Österreich 2007, 2012 und 2014 (Quelle: GEM Adult Population Survey 2007, 2012, 2014)

Um den Job-Motor Unternehmensgründungen wieder in Schwung zu bringen, bedarf es eines grundlegenden Wandels in der Erwartungshaltung von GründerInnen.

Da diese auch stark durch die Krise geprägt ist, wäre eine wesentliche Änderung erst mit einem allgemeinen wirtschaftlichen Aufschwung zu erwarten. Andererseits können auch strukturelle Reformen zu einem verstärkten Stellenaufbau bzw. der Transformation von EPU zu ArbeitgeberInnen beitragen. In diesem Zusammenhang sind unter anderem Verwaltungsvereinfachungen oder steuerliche Anreize zu nennen.

Bei etablierten UnternehmerInnen stellt sich die Situation ähnlich dar.

Eine starke Zunahme der Gruppe der EPU ist auch bei etablierten UnternehmerInnen (aktuelle Situation) festzustellen. Bezüglich der erwarteten Stellen in fünf Jahren waren etablierte UnternehmerInnen 2012 noch optimistischer als JungunternehmerInnen. Im Jahr 2014 hat sich dies gewandelt. Nur noch 4,1% der etablierten UnternehmerInnen erwarten in fünf Jahren mehr als 19 Stellen im Unternehmen verglichen mit 7,3% der JungunternehmerInnen. Im Jahr 2012 erwarteten noch 8% der etablierten und nur 6,5% der jungen UnternehmerInnen mehr als 19 Stellen in fünf Jahren. Im Vergleich zu 2007 sind auch bei etablierten UnternehmerInnen die Kohorten mit 6-19 Stellen sowohl in der aktuellen Situation als auch bei den Erwartungen stark zurückgegangen und zu 2012 nur leicht gestiegen.

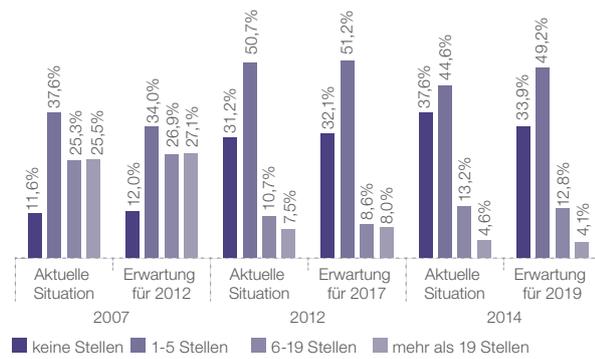


Abbildung 32: Stellsituation und Erwartungen in 5 Jahren für etablierte UnternehmerInnen in Österreich 2007, 2012 und 2014 (Quelle: GEM Adult Population Survey 2007, 2012, 2014)

So ist aus derzeitiger Sicht aufgrund der bestehenden Aussichten in der Unternehmenslandschaft, kein starker Impuls auf das Wachstum der Beschäftigung zu erwarten. Die allgemeinen makroökonomischen Rahmenbedingungen scheinen hier einen dämpfenden Effekt auf die Beschäftigungssituation in Unternehmen zu bewirken. Der Effekt der Wirtschaftskrise ist deutlich erkennbar.

3.7. Internationale Orientierung von Unternehmen

Exportorientierung und wirtschaftliche Verflechtungen mit dem Ausland sind tendenziell in kleinen, offenen Volkswirtschaften stärker ausgeprägt als in Staaten mit großem Binnenmarkt. Dieser Abschnitt beleuchtet die internationale Orientierung österreichischer Unternehmen. In diesem Kontext zeigt sich, dass Österreich als kleiner Markt ebenfalls zu stärkerer internationaler Orientierung tendiert.

Abbildung 33 veranschaulicht die internationale Orientierung österreichischer UnternehmerInnen, gegliedert in junge und etablierte UnternehmerInnen, im Vergleich der innovationsbasierten Länder. Dabei werden Unternehmen mit starker internationaler Orientierung (mehr als 50% der KundInnen aus dem Ausland) in Betracht gezogen.

Österreich belegt in diesem Vergleich den 4. Platz der innovationsbasierten Länder hinter Singapur, Katar und Kanada.²⁷ Im Vergleich mit den teilnehmenden EU-Staaten liegt Österreich auf Rang 3 hinter Kroatien und Rumänien, beides effizienzbasierte Mitgliedsstaaten. Im Vergleich zum Jahr 2012 zeigt sich ein leichter Rückgang dieses Indikators bei den JungunternehmerInnen, jedoch eine deutliche Zunahme bei etablierten Unterneh-

merInnen. In Relation zu anderen innovationsbasierten Ländern sind sowohl JungunternehmerInnen als auch etablierte UnternehmerInnen im Jahr 2014 stark international orientiert. 24,7% der JungunternehmerInnen haben mehr als ein Viertel ihrer KundInnen im Ausland. In den letzten beiden Jahren sank der Anteil von 26,5% im Jahr 2012 nur geringfügig.

Betrachtet man junge und etablierte UnternehmerInnen mit mehr als 75% ausländischer Kunden, also Born Globals und höchst international ausgerichtete etablierte Unternehmen, sind 10,7% der JungunternehmerInnen und 7,5% der etablierten UnternehmerInnen in höchstem Maße international ausgerichtet. Damit befindet sich Österreich im Benchmark der innovationsbasierten Staaten an 7. Stelle bei JungunternehmerInnen und an 6. Stelle bei etablierten UnternehmerInnen. Im EU-Vergleich befindet sich Österreich auf Rang vier bei etablierten Unternehmen und Platz sieben bei JungunternehmerInnen.

Abbildung 34 weist die relativen Anteile der internationalen Orientierung von JungunternehmerInnen auf Bundesländerebene aus und verdeutlicht regionale Abweichungen im Jahresvergleich 2012 und 2014.

²⁷ 2012: 3. Rang, jedoch bei weniger innovationsbasierten Ländern im Vergleich

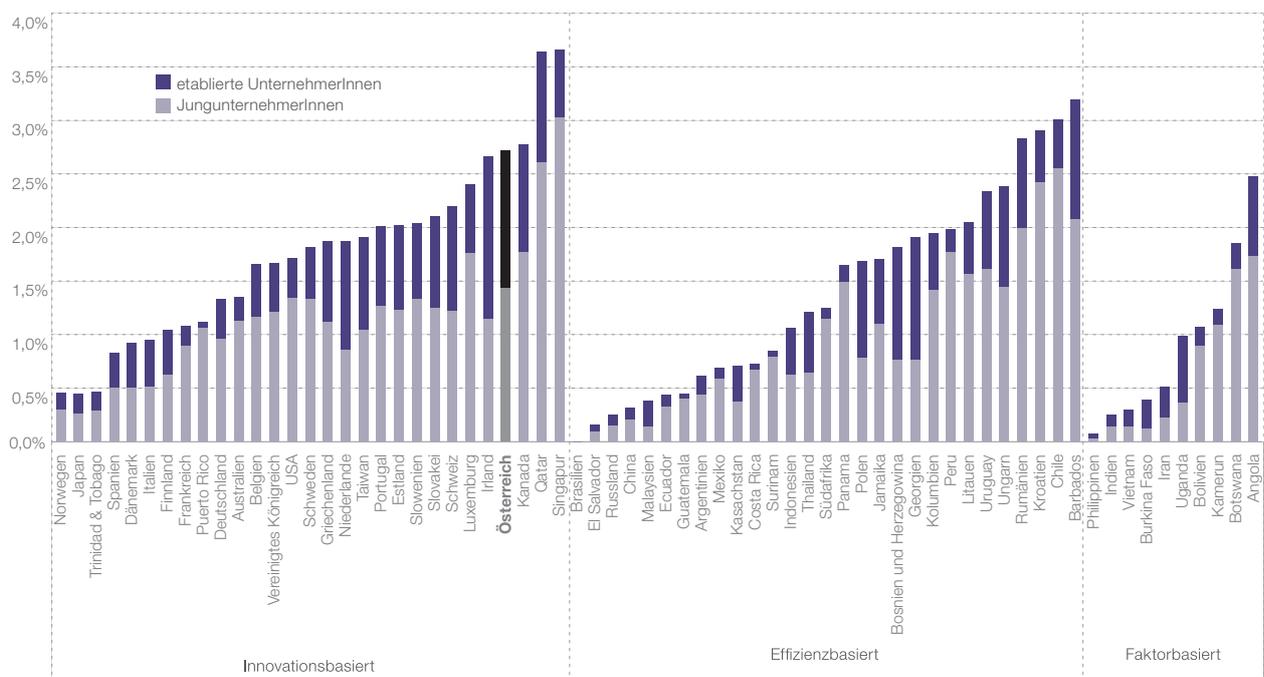


Abbildung 33: Internationale Orientierung (>50% der KundInnen im Ausland) von JungunternehmerInnen und etablierten UnternehmerInnen im internationalen Vergleich (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

Obwohl die Anteile der internationalen Orientierung von JungunternehmerInnen österreichweit nur geringfügig abnehmen, gibt es in einigen Bundesländern größere Fluktuationen. Im Vergleich zu 2012 ist die internationale Geschäftstätigkeit unter JungunternehmerInnen in Österreich seit 2012 in sieben von neun Bundesländern gestiegen. Besonders auffallend ist auch die hohe internationale Orientierung in Tirol und Kärnten. Dies kann darauf zurückgeführt werden, dass es sich hier um stark tourismusorientierte Regionen handelt. Den niedrigsten Grad an internationaler Orientierung weisen JungunternehmerInnen in Niederösterreich und Vorarlberg auf. Ein Abwärtstrend ist dabei lediglich in Kärnten und Wien erkennbar, wobei die Bundeshauptstadt einen markanten Rückgang der internationalen Orientierung um mehr

als 11 Prozentpunkte verzeichnet. Hier zeigt sich eine deutliche Änderung in der Gründungsszene Wiens klar in Richtung weniger international orientierter Start-ups.

Insgesamt ist im Bereich der internationalen Orientierung des österreichischen Unternehmenssektors eine gute Position auf stabil hohem Niveau festzustellen.

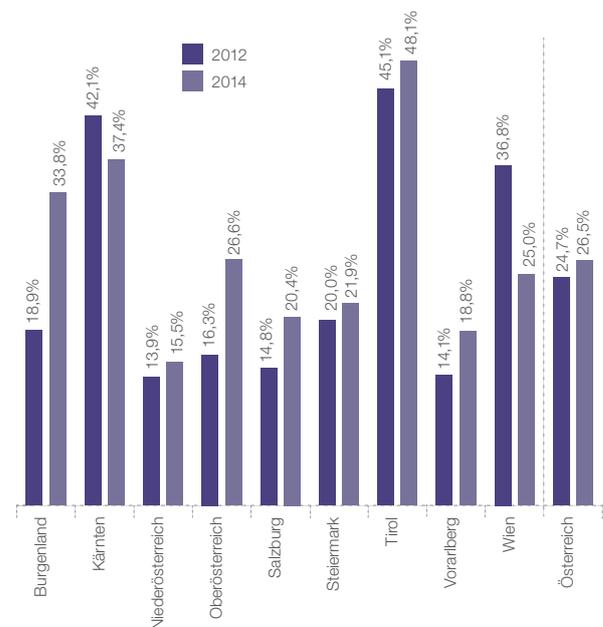


Abbildung 34: Internationale Ausrichtung (>25% KundInnen aus dem Ausland) von JungunternehmerInnen im Bundesländervergleich (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

3.8. Informelle Investments

Bereits in der Untersuchung des Jahres 2012 wurde die Unternehmensfinanzierung als wesentlicher Hemmfaktor des österreichischen Unternehmertums identifiziert. Aufgrund der eingeschränkten Kreditvergabe durch Banken seit der Einführung von Basel III greifen UnternehmerInnen vermehrt auf alternative Formen der Unternehmensfinanzierung zurück. Dabei sind besonders auch informelle Kanäle für Investitionen in Gründungen von Bedeutung.

Die nachstehende Abbildung zeigt den Anteil der österreichischen Bevölkerung (18-64 Jahre), der finanzielle Unterstützung an ein Start-up (nicht im persönlichen Eigentum) leistet.

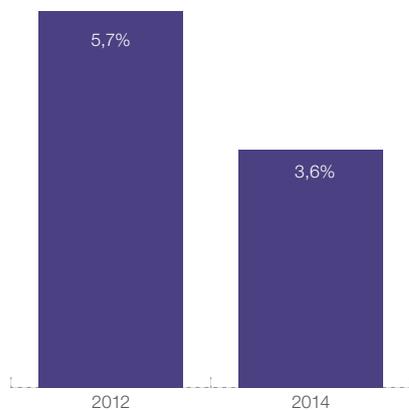


Abbildung 35: Anteil der InvestorInnen in der Gesamtbevölkerung (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014)

Es ist evident, dass 2014 ein geringerer Anteil der Bevölkerung (3,6%) als noch 2012 (5,7%) angibt, ein Start-up finanziell zu unterstützen. Dies entspricht einem Rückgang um 2,1 Prozentpunkte. Der erhobene Mittelwert der Investments der Befragten liegt 2014 bei € 63.638,90. Im Vergleich mit dem Jahr 2012, wo der Mittelwert bei € 22.976,50 lag, stellt dies einen deutlichen Anstieg dar.

3.9. Ausstieg aus Unternehmen

GEM betrachtet nicht nur Personen, welche in die unternehmerische Aktivität eintreten, sondern erfasst auch jene, die aus Unternehmen aussteigen. Dieser Abschnitt untersucht die Häufigkeit und Charakteristika von AussteigerInnen. Als Gründe für den Ausstieg kommen Konkurs oder Schließung aufgrund wirtschaftlicher Faktoren, persönliche Beweggründe, Pensionierung, die Zuwendung zu unternehmerischen Herausforderungen und Aufgaben in anderen Unternehmen sowie sonstige Aspekte, die zur Beendigung des betrachteten Unter-

Betrachtet man den Median der Investments, so liegt dieser sowohl im Jahr 2012 als auch im Jahr 2014 bei € 10.000. Die häufigsten Nennungen von InvestorInnen finden sich in Investmentkategorien von € 5.000 (13,2% der InvestorInnen), € 10.000 (11,3%) und € 20.000 (9,9%).

Die folgende Abbildung detailliert die entsprechenden Beziehungsformen der InvestorInnen zu den unterstützten Start-ups. In vielen Fällen stehen InvestorInnen schon vor dem Gründungsvorhaben in Beziehung zu den UnternehmensgründerInnen.

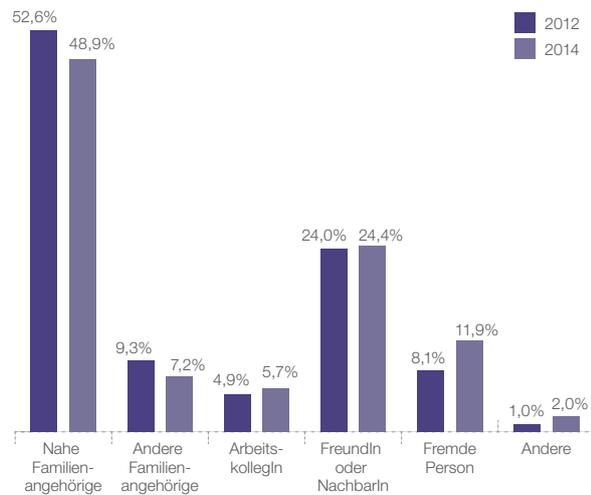


Abbildung 36: Beziehung der InvestorInnen zu GründerInnen (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014)

Beinahe die Hälfte aller InvestorInnen sind nahe Familienmitglieder. Ein weiteres Viertel (24,4%) unterstützt FreundInnen oder NachbarInnen bei der Gründung ihres Unternehmens finanziell. Nur knapp 12% investieren in die Geschäftsidee einer fremden Person. In künftigen Untersuchungen ist zu prüfen, ob sich diesbezüglich durch die neuen Regelungen im Bereich Crowdfunding auch die dargestellte Verteilung ändern wird.

nehmens führen, in Betracht. Die Übergabe eines Unternehmens wird dabei nicht erfasst. Die Gruppe der AussteigerInnen ist besonders als Quelle reichhaltiger Erfahrung und Wissens für neue Gründungen von Bedeutung.

Im internationalen Vergleich liegt Österreich im Mittelfeld der innovationsbasierten Staaten mit einem Anteil von 1,7% der Bevölkerung (18-64 Jahre).

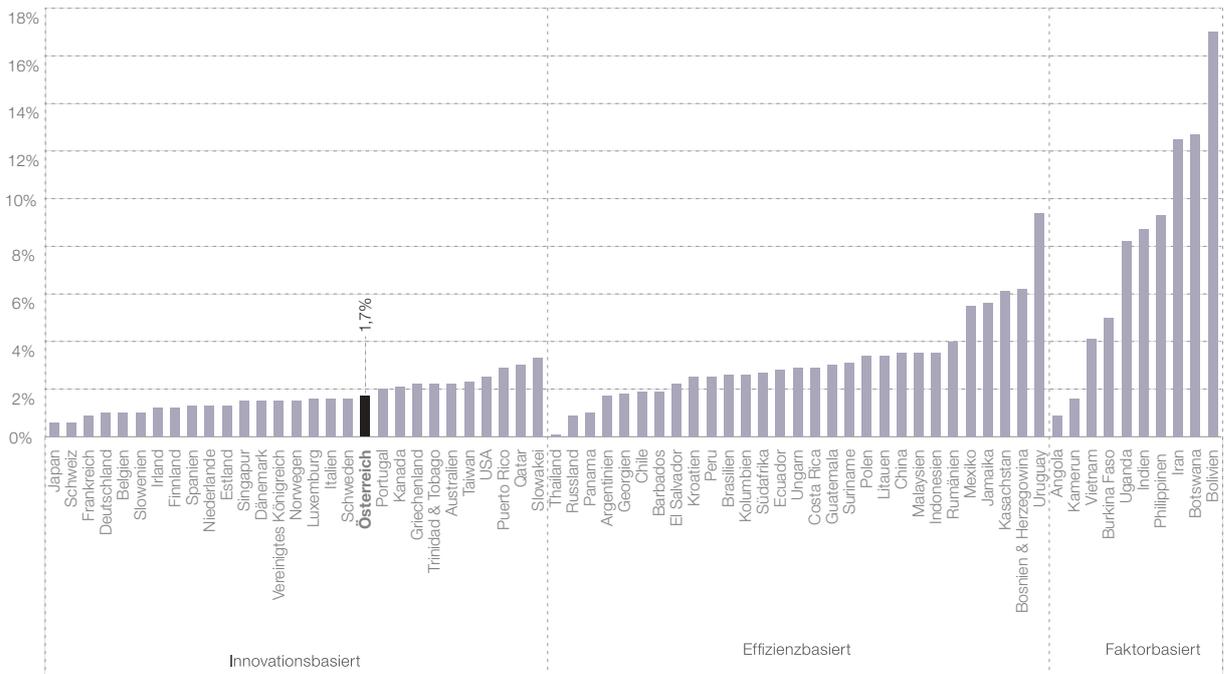


Abbildung 37: Anteil der AussteigerInnen an der Gesamtbevölkerung (18-64 Jahre)
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

Im Vergleich zum Jahr 2012 (2,3%) ist die Rate der AussteigerInnen damit leicht gesunken.

Die Analyse der Altersstruktur der AussteigerInnen zeigt, wie in Abbildung 38 dargestellt, einige interessante Veränderungen seit 2012. Am stärksten ausgeprägt ist 2014 die Kohorte 55-64 Jahre. Diese Altersgruppe ist auch durch das Ende der Erwerbstätigkeit bzw. unternehmerischen Aktivität im Zusammenhang mit dem Ruhestand gekennzeichnet. Darüber hinaus ist erkennbar, dass die Anzahl der AussteigerInnen dieser Altersgruppe seit 2012 stark angestiegen ist – dies spiegelt auch die demographische Entwicklung Österreichs, welche durch eine schnell alternde Bevölkerung gekennzeichnet ist, wider.

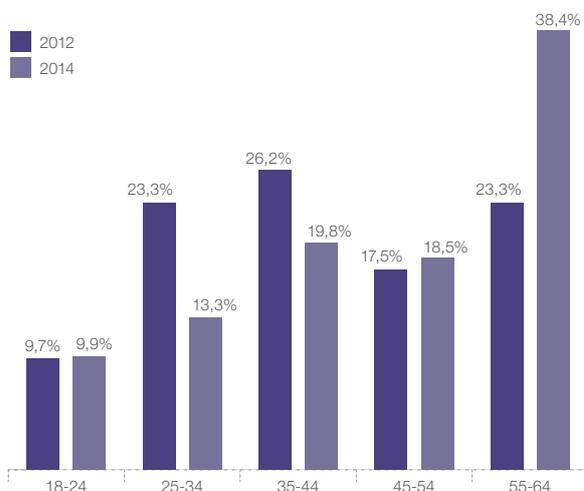


Abbildung 38: AussteigerInnen aus Unternehmen nach Alter (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014)

Der Anteil der AussteigerInnen aller Altersgruppen unter 44 ist in den letzten beiden Jahren gesunken, während jene der 45-54-Jährigen leicht anstieg.

Betrachtet man die Quote der AussteigerInnen nach Geschlecht ergibt sich, dass seit 2012 gleichbleibend mehr Männer (2012: 65,7% und 2014: 64%) als Frauen die unternehmerische Aktivität aufgeben. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass der Männeranteil unter den UnternehmerInnen in Österreich grundsätzlich höher als jener der Frauen ist (59,5% Männer in TEA 2014).

Abbildung 39 vergleicht AussteigerInnen in den unterschiedlichen Phasen unternehmerischer Aktivität bzw.

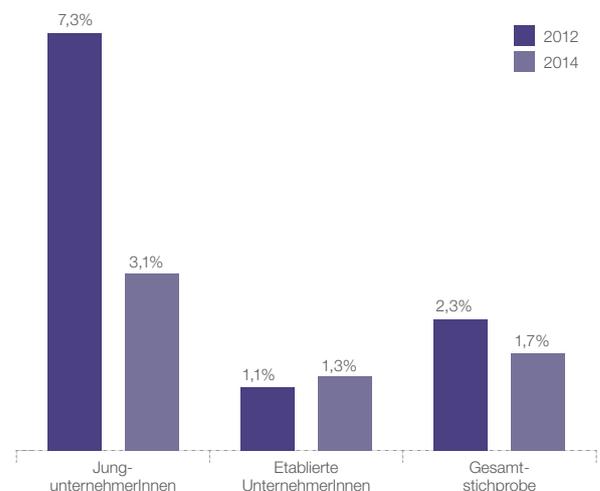


Abbildung 39: AussteigerInnen nach unternehmerischer Aktivität (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

innerhalb der Gesamtbevölkerung. Hierbei ist zu beachten, dass AussteigerInnen, die in der Gruppe JungunternehmerInnen oder etablierte UnternehmerInnen als solche gezählt werden, nach wie vor eben in dieser Gruppe unternehmerisch aktiv sind. Dies kann entweder darin begründet sein, dass überhaupt diese Personen in mehr als einem Unternehmen aktiv waren bzw. sind oder, dass nach dem Ausstieg aus einem Unternehmen der Einstieg in ein anderes getätigt wurde. In der Gesamtstichprobe sind auch jene AussteigerInnen enthalten, die nach ihrem Ausstieg nicht weiter unternehmerisch aktiv sind.

Die Gesamtstichprobe weist demnach 1,7% AussteigerInnen auf. Dabei werden Personen, die in den letzten 12 Monaten aus einem Unternehmen ausgestiegen sind und nicht mehr unternehmerisch aktiv sind, als auch solche, die ein neues unternehmerisches Vorhaben be-

arbeiten bzw. in weiteren Unternehmen aktiv sind, berücksichtigt. Die deutlichste Änderung zum Jahr 2012 ist im Bereich der JungunternehmerInnen mit einem Rückgang der AussteigerInnen von knapp der Hälfte zu verzeichnen. Insgesamt weist erwartungsgemäß die Gruppe der etablierten UnternehmerInnen einen deutlich geringeren Anteil an AussteigerInnen als die JungunternehmerInnen auf.

Zusammenfassend zeigt die Analyse der AussteigerInnen ein relativ stabiles Bild des Unternehmenssektors an. Auch im internationalen Vergleich sind relativ geringe Raten an AussteigerInnen in Österreich hauptsächlich durch die Altersgruppe am Ende des Erwerbslebens begründet. Erfahrungen von AussteigerInnen werden auch in Jungunternehmen genutzt, wo zahlreiche Personen erneut tätig werden.

3.10. Einstellungen zum Unternehmertum

Die Adult Population Survey (APS) erhebt auch Einstellungen zum Unternehmertum in Österreich. Dabei werden verschiedene Bereiche, wie wahrgenommene Möglichkeiten zur Unternehmensgründung, Fähigkeiten im Rahmen der Unternehmensgründung sowie die Angst vor dem unternehmerischen Scheitern untersucht. Dabei werden diese Aspekte sowohl international, national als auch regional verglichen.

Im Jahr 2012 wurden zudem noch die Aspekte „sozialer Status von UnternehmerInnen“ bzw. „Unternehmertum als erstrebenswerte Karriere“ abgefragt. Die diesbezüglichen Fragen sind seit dem Erhebungsjahr 2014 nur noch als optionale Fragen klassifiziert und wurden daher nicht erhoben.

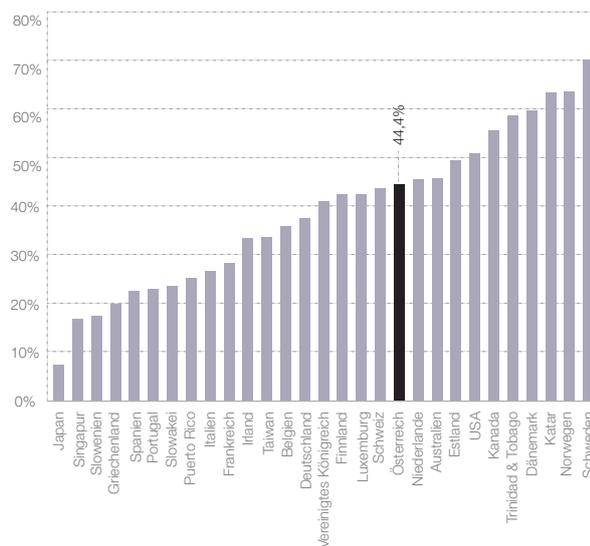


Abbildung 40: Gründungsmöglichkeiten im Vergleich der innovationsbasierten Länder (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

3.10.1. Gründungsmöglichkeiten

Dieser Abschnitt behandelt die Wahrnehmung von Gründungsmöglichkeiten durch österreichische UnternehmerInnen und Nicht-UnternehmerInnen. Die folgende Abbildung stellt Österreich im internationalen Kontext dar.

Für die kommenden sechs Monate prognostizieren 44,4% der österreichischen Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter gute Möglichkeiten zur Unternehmensgründung in ihrer Region. Österreich befindet sich im internationalen Vergleich an der elften Stelle und positioniert sich damit im vorderen Mittelfeld. Zu den Ländern, welche in diesem Jahr höhere Bewertungen aufweisen, zählen Schweden, Norwegen, Katar und Dänemark. Das Schlusslicht wird unverändert von Japan, Singapur, Slowenien und Griechenland gebildet.

Abbildung 41 verdeutlicht, dass Gründungsmöglichkeiten von unterschiedlichen Gruppen differenziert wahrgenommen werden.

Während eine leichte Mehrheit der Bevölkerung keine guten Gründungsmöglichkeiten in Österreich wahrnimmt, so diagnostizieren 70,8% der JungunternehmerInnen und 52,5% der etablierten UnternehmerInnen gute Möglichkeiten in den nächsten 6 Monaten. Betrachtet man die Entwicklung seit 2012, so ist erkennbar, dass sich die Beurteilung insgesamt (2012: 49,2%; 2014: 44,4%), aber auch bei etablierten UnternehmerInnen verschlechtert hat (2012: 55,6%; 2014: 52,6%). Es überrascht nicht, dass neue UnternehmerInnen bzw.

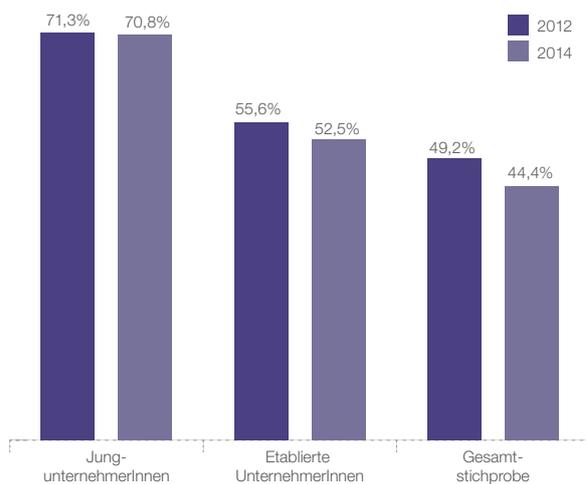


Abbildung 41: Gründungsmöglichkeiten nach unternehmerischer Aktivität (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014)

Personen im Vorgründungsstadium tendenziell gute Geschäftsmöglichkeiten sehen, da sie zumindest eine davon bereits im Begriff sind umzusetzen. In der Gruppe der Nicht-UnternehmerInnen hingegen finden 59,8%, dass in den kommenden sechs Monaten keine guten Gründungsmöglichkeiten in ihrer Region existieren.

Der regionale Vergleich der Gründungsmöglichkeiten wird in Tabelle 9 dargestellt.

	2012	2014
Burgenland	48,3%	34,9%
Kärnten	34,2%	29,0%
Niederösterreich	43,1%	40,6%
Oberösterreich	53,6%	49,6%
Salzburg	53,4%	46,0%
Steiermark	43,2%	41,5%
Tirol	53,3%	41,7%
Vorarlberg	61,4%	60,5%
Wien	55,0%	49,8%
Österreich	49,2%	44,4%

Tabelle 9: Gründungsmöglichkeiten nach Bundesländern (GEM Adult Population Survey 2012, 2014)

Innerhalb Österreichs werden teils sehr unterschiedliche Wahrnehmungen die Gründungsmöglichkeiten betreffend erkennbar. Am wenigsten zuversichtlich sind dabei UnternehmerInnen und Nicht-UnternehmerInnen in Kärnten mit gesamt nur 29% (2012: 34,2%) und im Burgenland mit 34,9% (2012: 48,3%). Im Jahr 2012 wurden seitens der Bevölkerung noch in allen Bundesländern vermehrt Gründungsmöglichkeiten gesehen als in 2014. Vorarlberg (2014: 60,5%) und Wien (2014: 49,8%) weisen noch relativ hohe Werte auf und sind von den neun Bundesländern am zuversichtlichsten.

3.10.2. Kompetenzen zur Unternehmensgründung

Dieses Kapitel geht der Frage nach, inwieweit Personen bei sich selbst das notwendige Wissen und die Fähigkeiten zur Gründung eines Unternehmens sehen. Dabei stellt Abbildung 42 einen internationalen Vergleich der innovationsbasierten Länder dar und reiht nach wahrgenommenen unternehmerischen Kompetenzen der Bevölkerung.

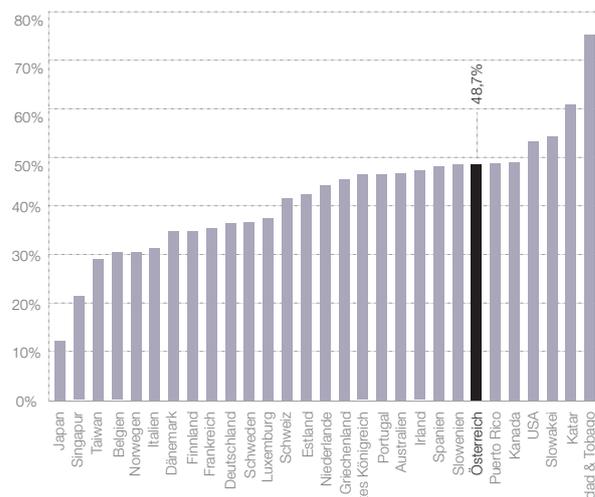


Abbildung 42: Gründungskompetenzen im Vergleich der innovationsbasierten Länder (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

48,7% der Bevölkerung sehen sich ausreichend kompetent und fähig ein Unternehmen zu gründen. Im internationalen Vergleich befindet sich Österreich im vorderen Bereich der innovationsbasierten Länder. Am ehesten sind Kompetenzen zur Gründung eines Unternehmens unter den Befragten in Trinidad & Tobago, Katar und der Slowakei vorhanden. Die letzten Plätze werden von den asiatischen Staaten Japan, Singapur und Taiwan belegt. Der Vergleich zu 2012 zeigt insgesamt nur geringe Unterschiede.

In Abbildung 43 sind große Unterschiede zwischen UnternehmerInnen und Nicht-UnternehmerInnen betreffend ihrer Selbsteinschätzung zu Gründungskompetenzen erkennbar, wengleich die Situation im Zeitverlauf relativ stabil bleibt.

Ein überwiegender Teil der UnternehmerInnen ist von ihren Fähigkeiten zur Gründung eines Unternehmens überzeugt. Dabei geben 90,5% aller befragten etablierten UnternehmerInnen und 89,6% aller JungunternehmerInnen an, über entsprechende Kompetenzen zur Unternehmensgründung zu verfügen. Zudem zeigt sich, dass Gründungskompetenzen unter Nicht-UnternehmerInnen am wenigsten ausgeprägt sind (34,8%). Im Vergleich zu 2012 bleiben die Gründungskompetenzen unter allen befragten Österreicherinnen und Österreichern

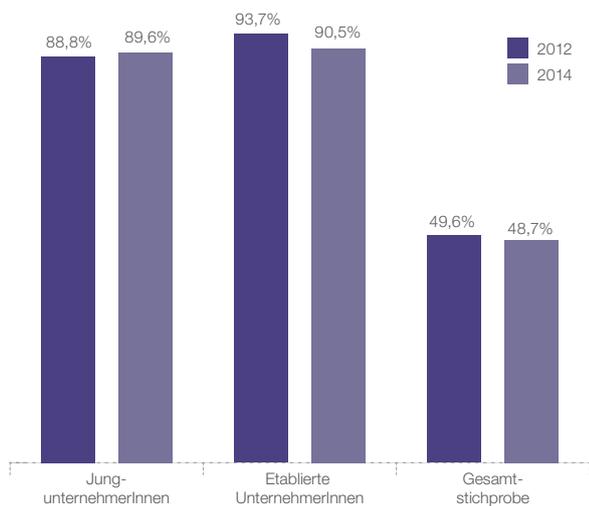


Abbildung 43: Gründungskompetenzen nach unternehmerischer Aktivität (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014)

konstant (2012: 49,6%; 2014: 48,7%). Unter den JungunternehmerInnen (2012: 88,8%; 2014: 89,6%) ist ein geringer Anstieg und unter etablierten UnternehmerInnen (2012: 93,7%; 2014: 90,5%) eine gewisse Reduktion erkennbar.

	2012	2014
Burgenland	56,3%	48,0%
Kärnten	53,6%	54,6%
Niederösterreich	49,6%	48,4%
Oberösterreich	49,9%	48,3%
Salzburg	50,9%	54,4%
Steiermark	50,3%	48,3%
Tirol	47,5%	47,6%
Vorarlberg	38,3%	46,1%
Wien	49,4%	46,8%
Österreich	49,6%	48,7%

Tabelle 10: Gründungskompetenzen nach Bundesländern (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

In Tabelle 10 sind die Ergebnisse auf Bundesländerebene ausgewiesen. Die regionalen Unterschiede sind evident. Die Wahrnehmung der eigenen Kompetenzen zur Unternehmensgründung verringerte sich dabei besonders stark im Burgenland (2012: 56,3%; 2014: 48,0%). Ein größerer Bevölkerungsanteil als noch 2012 sieht sich insbesondere in Vorarlberg (2012: 38,3%; 2014: 46,1%) und Salzburg (2012: 50,9%; 2014: 54,4%) mit den nötigen Kompetenzen zur Gründung ausgestattet. Die höchsten Anteile an wahrgenommenem Wissen und Fähigkeiten finden sich in Kärnten (54,6%) und Salzburg (54,4%).

Ein wichtiger Faktor, um die Kompetenz von UnternehmerInnen zu stärken, ist eine dementsprechende Ausbil-

dung. Wie die ExpertInnen im Rahmen der ExpertInnenbefragung NES sowohl 2012 als auch 2014 feststellen, ist unternehmerische Ausbildung in Österreichs Schulen entwicklungsbedürftig. Der Status der unternehmerischen Schulbildung wird auch als hemmender Faktor des österreichischen Unternehmertums identifiziert. Im österreichischen Hochschulwesen gibt es hingegen zahlreiche Angebote für Studierende, die sich für Gründung und Management eines Unternehmens interessieren. Auch im non-tertiären postsekundären Bereich und im non-formalen Bildungsbereich existieren zahlreiche Angebote an Kursen bzw. Lehrgängen.

Die folgende Abbildung veranschaulicht dies und zeigt den Anteil von Personen, welche unternehmerische Bildungsangebote in der Schule bzw. nach der Schullaufbahn absolviert haben.

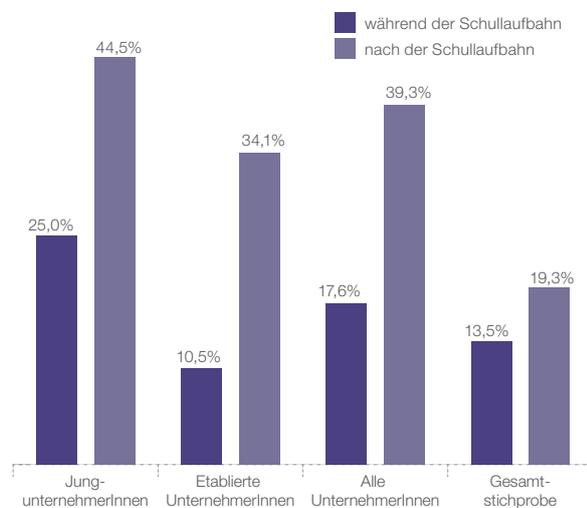


Abbildung 44: Unternehmerische Bildung während und nach der Schullaufbahn (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

Lediglich 13,5% der Gesamtbevölkerung erhielten während ihrer Schulzeit unternehmerische Bildung. Interessante Einblicke ergeben sich im Vergleich von jungen und etablierten UnternehmerInnen. Während JungunternehmerInnen zwar über dem Wert der Gesamtbevölkerung liegen, konnte gesamt jedoch nur ein Viertel der VorgründerInnen und neuen UnternehmerInnen in der Schule das entsprechende unternehmerische Handwerkzeug erlernen. Der Anteil bei etablierten UnternehmerInnen liegt sogar unter dem der Gesamtbevölkerung (18-64 Jahre). Bei der Betrachtung der Altersverteilung zeigt sich, dass die Alterskohorten zwischen 18 und 24 sowie zwischen 25 und 34 in dem untersuchten Indikator überrepräsentiert sind, also mehr schulische Ausbildung im Bereich Unternehmertum absolvierten, während ältere Kohorten hingegen unterrepräsentiert sind.

Ein positiveres Bild zeigt sich bei der Beobachtung der unternehmerischen Bildung nach der Schule. 19,3% der Gesamtbevölkerung geben an, eine unternehmerische

Bildung nach der Schule absolviert zu haben. Dieser Wert resultiert aus einem relativ hohen Interesse von UnternehmerInnen am Thema „unternehmerische Weiterbildung“. Jedoch geben weniger als die Hälfte aller JungunternehmerInnen sowie etwas mehr als ein Drittel aller etablierten UnternehmerInnen an, eine weiterführende unternehmerische Ausbildung durchlaufen zu haben.

Dieser 2014 erstmals erhobene Bereich in GEM unterstützt damit die ExpertInnenmeinungen zum Bereich der unternehmerischen Bildung in Österreich in den Jahren 2012 und 2014. Positiv hervorzuheben ist, dass junge Menschen heutzutage vermehrt unternehmerische Bildung erhalten, dies jedoch meist im außerschulischen Bereich geschieht. Ein früheres Ansetzen in Primär- und Sekundarstufe kann langfristig das unternehmerische Kompetenzniveau der österreichischen Bevölkerung heben.

3.10.3. Angst vor unternehmerischem Scheitern

Die Angst vor unternehmerischem Scheitern wird als wesentliche Hemmschwelle in der Gründung von Unternehmen gesehen. Dieser Abschnitt analysiert das Vorherrschen dieser Angst in unterschiedlichen Gruppen wie JungunternehmerInnen, etablierten UnternehmerInnen oder der Gesamtbevölkerung. Insgesamt geben 43,6% der befragten Personen an, Angst vor dem Scheitern zu haben. Wie die folgende Abbildung veranschaulicht bedeutet dies für Österreich im internationalen Vergleich innovationsbasierter Länder eine durchschnittliche Positionierung auf dem 12. Rang.

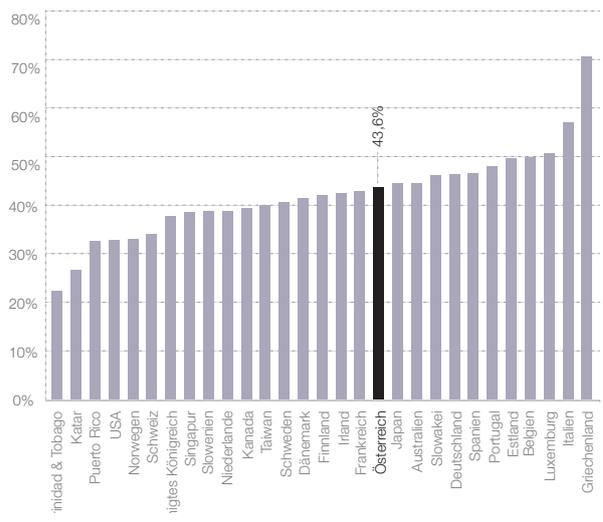


Abbildung 45: Angst vor unternehmerischem Scheitern im Vergleich der innovationsbasierten Länder (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

Unter den innovationsbasierten Ländern weisen Griechenland, Italien und Luxemburg die höchsten Werte aus. Die Werte haben sich seit 2012 kaum verändert und es befinden sich, mit der Ausnahme von Japan und Australien, ausschließlich EU-Länder vor Österreich. In der Gruppe der innovationsbasierten Länder Europas ist die Angst vor dem Scheitern in Norwegen, Schweiz und Slowenien am geringsten. Zudem sind Trinidad & Tobago, Katar und Puerto Rico im Gesamtvergleich die risikofreudigsten Länder dieser Reihung.

Ein Vergleich einzelner Gruppen und deren Angst vor dem Scheitern wird in der nachstehenden Grafik dargestellt.

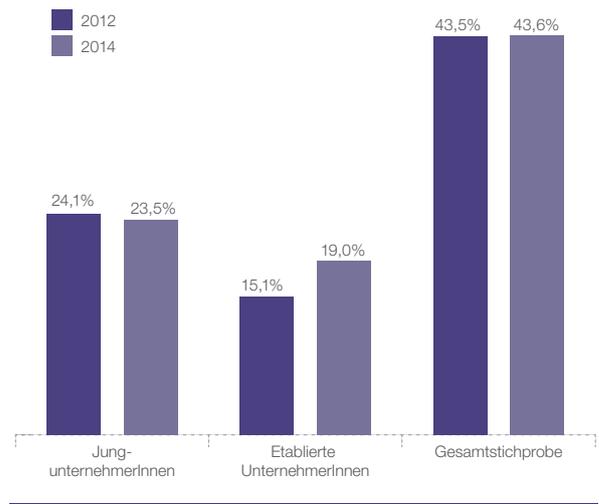


Abbildung 46: Angst vor dem Scheitern nach Phasen der unternehmerischen Aktivität (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

Es ist erkennbar, dass sich die Einschätzungen zwischen JungunternehmerInnen und etablierten UnternehmerInnen nur leicht unterscheiden. Dennoch steigt die Angst vor dem Scheitern unter etablierten UnternehmerInnen an (2012: 15,1%; 2014: 19,0%), während diese bei JungunternehmerInnen leicht sinkt (2012: 24,1%; 2014: 23,5%). Betrachtet man die Gesamtstichprobe, so ist die Angst vor dem Scheitern seit 2012 konstant (2012: 43,5%; 2014: 43,6%). Am höchsten ist die Angst vor unternehmerischem Scheitern in der Gruppe der Nicht-UnternehmerInnen mit 48,6%.

Ein Regionalvergleich der Angst vor dem Scheitern ist in Tabelle 11 dargestellt und zeigt keine starken Abweichungen vom österreichischen Durchschnitt.

Während die Angst vor dem Scheitern 2014 im Burgenland, Kärnten, Oberösterreich, Steiermark und Vorarlberg geringer als im Jahr 2012 wahrgenommen wird, so nahm diese in derselben Zeit in Wien, Niederösterreich und Tirol besonders stark zu. Am größten ist die Furcht, unternehmerisch zu scheitern, in Wien und Niederösterreich. Vorarlberg (37,6%) und Salzburg (39,1%) liegen etwas unter dem Durchschnitt Österreichs.

	2012	2014
Burgenland	42,9%	41,7%
Kärnten	43,1%	40,1%
Niederösterreich	43,9%	47,5%
Oberösterreich	44,0%	39,8%
Salzburg	38,4%	39,1%
Steiermark	44,0%	42,6%
Tirol	41,8%	43,5%
Vorarlberg	47,5%	37,6%
Wien	44,3%	48,0%
Österreich	43,5%	43,6%

Tabelle 11: Angst vor unternehmerischem Scheitern nach Bundesländern (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

Dieser Faktor ist wesentlich auch durch kulturelle Einflüsse sowie die strukturelle Ausgestaltung von Gesellschaften dominiert. Ein Wandel hin zu einer risikofreudigeren Gesellschaft, welche auch unternehmerisches Scheitern als Teil des Prozesses akzeptiert, kann nur über längere Zeiträume erfolgen und erfordert nebst Aufklärungs- und Promotion-Kampagnen auch die Gleichstellung von UnternehmerInnen in sozialen Sicherungssystemen.



Forschung,
Technologie und Innovation
in der Österreichischen
Unternehmenslandschaft

4. Forschung, Technologie und Innovation in der Österreichischen Unternehmenslandschaft

Das gegenständliche Kapitel untersucht unternehmerische Aktivität in forschungs-, technologie-, bzw. innovati-onsbasierten Unternehmen und vergleicht diese anhand ausgewählter Charakteristika mit anderen Gruppen von UnternehmerInnen. So werden die wesentlichen Ergebnisse der Zusatzerhebung im Rahmen der quantitativen Untersuchung der APS des Jahres 2014 dargestellt. Die entsprechenden methodischen Grundlagen, die Terminologie und Indizes sind im Detail in Kapitel 2.4 dieses Berichts näher erläutert.

Die Analyse von Unternehmensgründungen des GEM zeigt, dass bestimmte Charakteristika und Aspekte unternehmerischer Aktivität zu unterschiedlichen Ergebnissen in Wachstumsaussichten und allgemeiner Performance der Unternehmen führen können. Darüber hinaus sind von bestimmten Arten von Gründungen höhere gesamtwirtschaftliche Effekte im Sinne von Beschäftigungswachstum, Wissensdiffusion, internationaler Wettbewerbsfähigkeit u.ä. zu erwarten. Der Ausgangspunkt dieses Abschnitts ist somit auch die These, dass Unternehmen, deren Schwerpunkt auf Forschung, Technologie oder Innovation liegt, in bestimmten Aspekten performanter, wachstumsträchtiger und gesamtwirtschaftlich leistungsfähiger sind als andere Firmen.

Entsprechende Zusammenhänge werden auch in der Literatur untersucht. Innovation steht dabei mit Umsatz bzw. Beschäftigungswachstum in einem positiven Zusammenhang. Diesbezüglich ist jedoch festzuhalten, dass diese Zusammenhänge keine kausale Einbahnstraße darstellen. Vielmehr existieren Interdependenzen und Feedback-Mechanismen zwischen Investitionen in Technologie, Unternehmensperformance, Investitions- und Finanzierungsmöglichkeiten sowie Innovationspotenzial. (Köllinger, 2008b)

Peters et al. (2014) zeigen auch, dass innovative Unternehmen einen entscheidenden Wachstumsmotor bilden. Beschäftigung wird eher durch innovative Unternehmen geschaffen als in nicht innovativen Firmen. In der Aufschwungphase des Konjunkturzyklus stellen innovative Unternehmen trotz Produktivitätssteigerungen mehr Personal ein. Im Abschwung bzw. in der Rezession halten diese die Beschäftigung eher als nicht innovative Firmen. Insbesondere produzierende Unternehmen mit Produktinnovationen sind in diesem Zusammenhang hervorzuheben.

Das Ziel der Bundesregierung Österreich von einem sogenannten „Innovation Follower“ in einen „Innovation Leader“ zu transformieren ist ambitioniert und bedarf verschiedenster wirtschafts- und strukturpolitischer Maßnahmen. Ein wesentlicher Baustein dieser strategischen Vorgabe sind unternehmerische Initiativen, welche in modernen wissensbasierten Gesellschaften einen zentralen Transmissionskanal bilden, neue Technologien aber auch aktuellste Erkenntnisse aus Forschung und Entwicklung in Wirtschaft und Gesellschaft zu überführen. Dies geschieht durch die Einführung neuer bzw. die Optimierung bestehender Produkte, Produktionsprozesse, Geschäftsmodelle oder Vermarktungskanäle, aber auch Designs und „Usability“, kurzum durch Innovation. Die wesentliche Frage in diesem Zusammenhang ist, inwiefern die Unternehmenslandschaft Österreichs dies leistet oder leisten kann. Um diese Frage zu beantworten, bedarf es der Kenntnis über Anzahl und Eigenschaften einschlägig operierender Unternehmen.

Da für Österreich bis dato nur wenig Datenmaterial bezüglich der unternehmerischen Aktivität im Bereich FTI vorlag (Stockhammer, 2012), liefert diese Untersuchung neue handlungsrelevante Informationen zu FTI-Unternehmen selbst sowie einschlägige Vergleiche dieser mit anderen Gruppen. Die eingehende Analyse kann in weiterer Folge dazu herangezogen werden, Rückschlüsse auf spezielle Eigenschaften oder Bedarfe für Unterstützung seitens der wirtschaftspolitischen EntscheidungsträgerInnen und Stakeholder zu ziehen.

Eingangs werden die Teilbereiche Forschung, Technologie und Innovation für sich genommen näher betrachtet. Im Anschluss daran werden einzelne Komposit-Indizes, welche aus den Teilbereichen F, T und I generiert wurden, analysiert.

Dabei werden sowohl die einzelnen Gruppen als auch die im Rahmen dieses Projekts entwickelten Komposit-Indizes sowohl aus einer breiteren Betrachtung als auch aus einer strengeren Perspektive einander gegenüber gestellt. Dies verdeutlicht die unterschiedliche Intensität bzw. den Fokus der unternehmerischen Aktivität auf Forschung, Technologie oder Innovation.

4.1. Forschung

Die Betrachtung der Ergebnisse der einzelnen Fragen zum Thema Forschung zeigt, dass etwas mehr als ein Fünftel der GründerInnenszene Österreichs ihre Geschäftstätigkeit auf Ergebnisse oder Methoden aus Forschung und Entwicklung stützen. Für die Start-ups sind Ergebnisse aus Forschung und Entwicklung als wesentlicher Input ihrer Aktivität somit unabdingbar.

Knapp unter ein Fünftel der GründerInnen sieht sich, den Resultaten der Sondererhebung zufolge, in Unternehmen tätig, welche selbst F&E-Ergebnisse schaffen. Dieser Anteil zeigt, dass Start-ups auch selbst, nebst klassischen wissensproduzierenden Einheiten, wie Hochschulen und Forschungseinrichtungen, eine wesentliche Quelle für Wissen als Inputfaktor darstellen.

Darüber hinaus sind 8,8% der JungunternehmerInnen in sogenannten Spin-offs, also Unternehmen, welche das Ziel verfolgen, das in akademischen Einrichtungen geschaffene Wissen zu verwerten, tätig. Zusammengefasst ergibt sich daraus, dass 29,9% der JungunternehmerInnen in forschungsbasierten Unternehmen tätig sind. Dies entspricht in etwa 140.000 Personen in Österreich.

Abbildung 48 stellt die Ergebnisse im Vergleich der unterschiedlichen Phasen unternehmerischer Aktivität dar. So entsteht ein weiter ausdifferenziertes Bild. VorgründerInnen weisen die höchsten Anteile in den einzelnen forschungsbezogenen Indikatoren auf, etablierte UnternehmerInnen hingegen die geringsten.

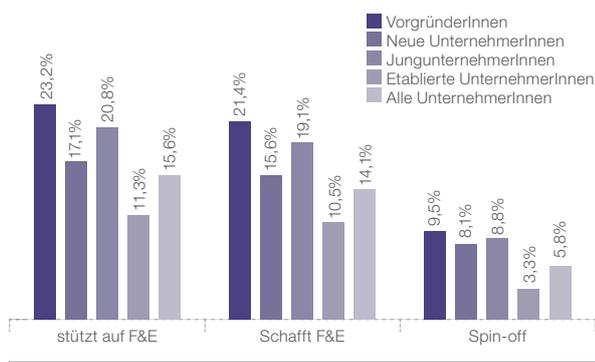


Abbildung 47: Einzelindikatoren im Bereich Forschung nach Phasen unternehmerischer Aktivität (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

Jungunternehmen können demnach als deutlich wissensbasierter als etablierte Unternehmen gesehen werden. Besonders auffallend ist dabei der fast dreifach höhere Wert bei Spin-offs mit 8,8% der JungunternehmerInnen und 3,3% der etablierten UnternehmerInnen in derartigen Unternehmen.

Bezogen auf alle UnternehmerInnen, welche in einer der drei Teilkomponenten vertreten sind, ergibt sich, dass 22,4% aller UnternehmerInnen in forschungsbasierten Unternehmen tätig sind. Für Unternehmen, die jedoch unbedingt auch selbst Forschungs- bzw. Entwicklungsergebnisse schaffen (sowohl in Spin-offs als auch für Unternehmen, welche ihre Geschäftstätigkeit auf F&E-Resultate stützen) zeigt sich, dass nur noch die Hälfte in derlei Organisationen unternehmerisch aktiv ist. Forschungsaktive Unternehmen sind demnach eine strikter abgegrenzte Teilgruppe der forschungsbasierten Firmen.

Die höchsten Anteile innerhalb der Gruppe der forschungsbasierten Unternehmen finden sich bei der Gruppe der VorgründerInnen mit 32,6%. Bemerkenswert ist erneut der Unterschied zu etablierten UnternehmerInnen, welche nur mehr zu 16,5% forschungsbasierten Unternehmen zugeordnet werden können. Ebenfalls markant ist, dass der Anteil der JungunternehmerInnen mit 29,9% fast doppelt so hoch ist, wie jener der etablierten UnternehmerInnen.

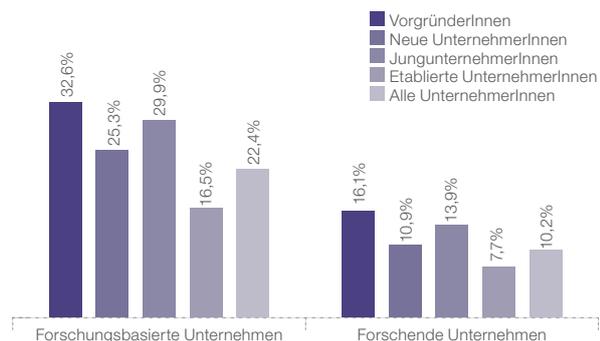


Abbildung 48: Forschungsbasierte und forschende Unternehmen nach Phasen unternehmerischer Aktivität (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

Eine ähnliche Verteilung auf niedrigerem Niveau zeigt sich auch in der strengeren Betrachtung der forschenden Unternehmen.

Nicht überraschend ist, dass forschungsbasierte wie forschende UnternehmerInnen²⁸ im Vergleich zu allen UnternehmerInnen einen höheren AkademikerInnenanteil (alle UnternehmerInnen: 19,6%, forschungsbasierte: 24,8%, forschende: 23,5%) aufweisen. Auch im Vergleich zu technologiebasierten (24,5%) und innovationsbasierten Unternehmen (20,8%) bzw. zu technologieführenden (19,9%) oder innovativen Nischenplayern (21,7%) trifft dies zu. In Bezug auf die Altersverteilung liegen die

28 Sämtliche Begriffsdefinitionen und Regeln zur Erstellung der Indizes finden sich in Abschnitt 2.4 dieses Berichts.

forschungsbasierten, wie forschenden UnternehmerInnen nahe an der Verteilung der anderen Gruppen unternehmerisch aktiver Personen, hieraus ergeben sich keine wesentlichen Unterschiede.

Markant ist jedoch der deutlich geringere Frauenanteil in den forschungsbasierten (32,5%) und forschenden Unternehmen (27,1%) verglichen mit allen unternehmerisch aktiven Personen (37,9%). Auch forschungsbasierte Start-ups sind mit einer Frauenquote von nur 34,9% deutlich männerdominierter als die Gruppe aller JungunternehmerInnen (40,5%). Hier wird möglicherweise vorhandenes Potenzial der weiblichen Population bei wissensintensiven Gründungen nicht vollständig ausgeschöpft.

Die Gründungsmotive von JungunternehmerInnen im Bereich Forschung unterscheiden sich nur gering von der Motivlage der allgemeinen Start-up-Szene. Bei etablierten Unternehmen fällt auf, dass Möglichkeitsmotive in den beiden forschungsbezogenen Gruppen eher vorherrschen als in der Gruppe aller etablierten UnternehmerInnen.

Allerdings ist die Angst vor unternehmerischem Scheitern bei forschungsbasierten (27%) und forschenden (25,6%) UnternehmerInnen stärker als in der Gruppe aller UnternehmerInnen (21,3%) ausgeprägt. Interessanterweise liegen UnternehmerInnen im Bereich Forschung tendenziell auch über jenen EntrepreneurInnen der Gruppen Technologie und Innovation, die jeweils geringere Angst vor unternehmerischem Scheitern aufweisen als in der Gesamtheit aller UnternehmerInnen. Dies deutet auf ein höheres Risiko im Bereich der forschungsaffinen unternehmerischen Aktivität. Besonders häufig wird Angst vor dem Scheitern in der Subgruppe der Spin-offs genannt, wo 43% der JungunternehmerInnen diese angeben. Höhere technische sowie forschungsbezogene Risiken können eine Ursache hierfür sein.

Darüber hinaus zeigt auch die Betrachtung der Gründungskompetenzen, dass UnternehmerInnen im Bereich Forschung ähnlich wie bei allen UnternehmerInnen hohe Kompetenzen zur Unternehmensgründung bei sich sehen (um die bzw. über 90%). Allerdings liegen diese Werte bei technologiebasierten (92%), technologieführenden (96,7%) und innovationsbasierten (92,9%) Unternehmen noch höher.

Gleichzeitig ist die Wahrnehmung der Gründungskompetenzen bei forschungsbasierten JungunternehmerInnen stärker ausgeprägt als in der TEA insgesamt. Über 73% sehen in ihrer Region gute Gründungschancen in den kommenden sechs Monaten, im Vergleich zu 70,8% im Bereich der TEA. Die Untersuchung spezifischer Charakteristika dieser beiden Gruppen zeigt jedoch nicht nur Unterschiede in der Häufigkeit dieser UnternehmerInnen, sondern auch konkrete Unterschiede in deren Geschäftstätigkeit.

So weisen beispielsweise forschungsbasierte JungunternehmerInnen eine deutlich höhere internationale Aktivität auf als JungunternehmerInnen insgesamt. So geben ca. 38% der forschungsbasierten JungunternehmerInnen an, mehr als ein Viertel ihrer KundInnen im Ausland zu haben, während nur knapp 25% aller JungunternehmerInnen in diese Kategorie fallen. Interessant ist auch, dass verglichen mit technologiebasierten (~32%) und innovationsbasierten JungunternehmerInnen (~27%) forschungsbasierte UnternehmerInnen innerhalb der TEA die größte internationale Orientierung aufweisen. Forschende UnternehmerInnen insgesamt (also JungunternehmerInnen und etablierte UnternehmerInnen) weisen darüber hinaus noch deutlich höhere Quoten aus. So geben ca. 37% der EntrepreneurInnen in forschenden Unternehmen im Vergleich zu knapp 31% bei forschungsbasierten Unternehmen an, mehr als 25% ihrer KundInnen im Ausland zu bedienen. Somit zeigt sich ein deutlicher Unterschied in der internationalen Aktivität mit klarem Vorsprung bei den forschenden Unternehmen. Diese Gruppe zielt auszubauen und zu fördern, wirkt demnach eher auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit als in anderen Teilen des Pools an EntrepreneurInnen unterstützend einzugreifen.

Erwarteter Beschäftigungszuwachs im Ausmaß von zumindest zehn Stellen bei gleichzeitigem Anstieg von mehr als 50% der Belegschaft, also relativ starkes Wachstum des Unternehmens, wird besonders bei forschungsbasierten Gründungen gesehen. Wo technologiebasierte und innovationsbasierte Unternehmen ungefähr auf dem Niveau aller JungunternehmerInnen (9,6% mit hohen Wachstumserwartungen) liegen, zeigen sich forschungsbasierte Firmen hier mit 14,6% deutlich optimistischer. Ein ähnliches Bild zeigt sich im Vergleich der etablierten UnternehmerInnen sowie folglich auch bei allen UnternehmerInnen.

In Kombination mit der im Basisteil des GEM erhobenen Komposit-Indikator „Neue-Produkt-Markt Kombination“ zeigt sich, dass UnternehmerInnen in forschenden (47,3%) und forschungsbasierten (42,4%) Unternehmen und im Vergleich mit allen UnternehmerInnen (22,6%) ungefähr doppelt so hohe Anteile aufweisen. Durch Unternehmen im Bereich Forschung entstehen also eher neue Produkte auf neuen Märkten, sprich der Anteil der Nischenplayer ist klar größer.

Zusammenfassend findet sich im Bereich Forschung die Vermutung bestätigt, dass forschungsbasierte und forschende UnternehmerInnen in den wesentlichen der untersuchten Merkmale besser abschneiden als JungunternehmerInnen bzw. alle UnternehmerInnen zusammen. Darüber hinaus zeigt sich, dass in einigen Bereichen die strenger ausgewählte Gruppe der forschenden UnternehmerInnen den breiter erfassten forschungsbasierten Unternehmen voraus ist.

4.2. Technologie

Die Verwendung moderner Technologien in Prozessen der Herstellung und Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen ist eine wesentliche Voraussetzung für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen. Neue Technologien sind maßgeblicher Treiber von Produktivitätssteigerungen, effiziente Verfahren senken Kosten und flexibel einsetzbare Maschinen oder Prozesstechnologien erlauben die Herstellung neuer, zusätzlicher, angepasster oder verbesserter Produkte. Sie stellen so einerseits die Voraussetzung für bestimmte Innovationen dar und steigern andererseits die Flexibilität von Unternehmen in Zeiten der Unsicherheit. Dabei gilt, dass „High-Tech“ für komparative Kostenvorteile in wirtschaftsstarke Nationen, aber auch für global erfolgreiche und wachsende Unternehmen, ausschlaggebend ist (Farhadi & Shahraki, 2012).

In den Einzelindikatoren dieses Themenbereichs wird untersucht, inwieweit UnternehmerInnen Technologien über dem Branchenlevel verwenden und wie viele von ihnen in technologie- und wissensintensiven Branchen tätig sind. Zusätzlich wird der bereits in der GEM Basiserhebung vorhandene Indikator zur Nutzung von Technologien im Unternehmen herangezogen (siehe Kapitel 3.5 bzw. Abbildung 26). Die nachstehende Abbildung stellt die neuen Indikatoren dar.

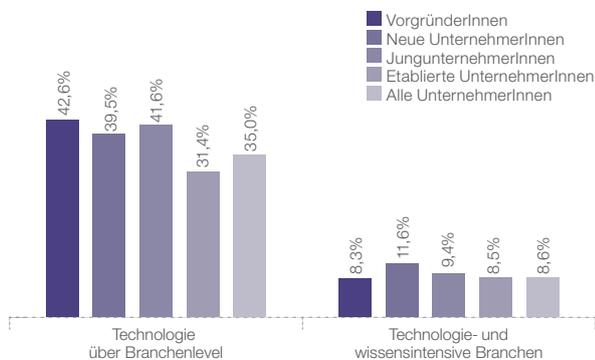


Abbildung 49: Einzelindikatoren im Bereich Technologie nach Phasen unternehmerischer Aktivität (in % der jeweiligen Gruppe) (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

Der erste Indikator zeigt, ob Unternehmen Technologien einsetzen, welche über dem in ihrer jeweiligen Branche üblichen Niveau liegen. Dies ist vor allem bei JungunternehmerInnen (41,6%) der Fall, wobei VorgründerInnen (42,6%) eher angeben, einen solchen Technologievorteil zu besitzen als neue UnternehmerInnen (39,5%). Der Anteil der etablierten UnternehmerInnen ist mit 31,4% etwas niedriger. Insgesamt sieht mehr als ein Drittel aller UnternehmerInnen in Österreich die von ihnen eingesetzten Technologien als über dem Branchenniveau und

somit in gewisser Weise einen Technologievorsprung vor der Konkurrenz.

Die Betrachtung nach Unternehmensklassen zeigt, dass in technologie- und wissensintensiven Sektoren 8,6% der österreichischen UnternehmerInnen tätig sind. Diese Branchen sind als Hochtechnologie, Mittel-Hochtechnologie oder wissensintensive Dienstleistung einzustufen. Hervorzuheben sind dabei insbesondere neue UnternehmerInnen, welche mit 11,6% verstärkt in diesen Bereichen zu finden sind.

Diese Betrachtung vernachlässigt jedoch jene unternehmerisch aktiven Personen, deren Unternehmen zwar stark technologie- bzw. wissensorientiert sind, aber nicht in einer der durch Eurostat definierten Branchen liegen. Der Betrachtung liegt der Branchendurchschnitt der F&E-Ausgaben gemessen am Umsatz zugrunde. Daher fallen Ausreißer in anderen Branchen nicht in diese Klassifikation. Aufgrund dessen wurden weitere Indikatoren integriert, um eine möglichst breite und umfassende Basis unternehmerischer Aktivität im Bereich Technologie abzubilden.

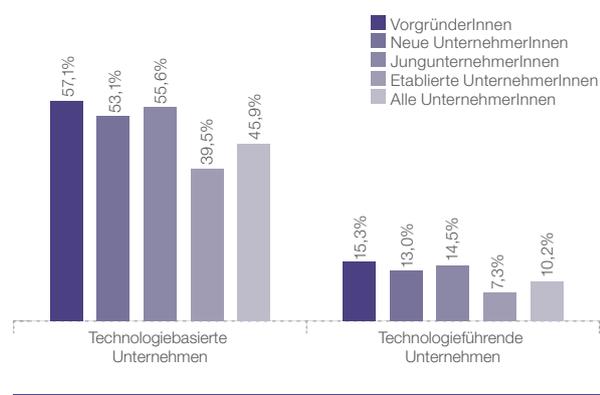


Abbildung 50: Technologiebasierte und technologieführende Unternehmen nach Phasen unternehmerischer Aktivität (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

Kombiniert man nun die beiden beschriebenen neuen Indikatoren mit der Frage nach dem Alter der genutzten Technologie, wobei nur jene UnternehmerInnen einbezogen werden, welche angeben die aktuellste (bis ein Jahr) oder neue Technologien (ein bis fünf Jahre) zu verwenden, ergeben sich die in Abbildung 51 dargestellten Resultate für die Gruppen der technologiebasierten und technologieführenden Unternehmen. Technologiebasiert bedeutet diesbezüglich, dass eines der drei untersuchten Einzelmerkmale erfüllt wird. Technologieführende Unternehmen weisen jedenfalls einen Technologievorsprung gegenüber ihrer Konkurrenz auf und sind entweder Unternehmen in technologie- bzw. wissens-

tensiven Sektoren oder nutzen die aktuellste oder neue Technologien.

Knapp die Hälfte aller in Österreich unternehmerisch aktiven Personen gibt an, in Firmen tätig zu sein, die demgemäß als technologiebasiert eingestuft werden. Es zeigt sich jedoch ein klarer Unterschied zwischen JungunternehmerInnen (55,6%) bzw. deren Teilkomponenten (VorgründerInnen mit 57,1% sowie neue UnternehmerInnen mit 53,1%) und etablierten UnternehmerInnen (39,5%). Der hohe Anteil der technologiebasierten VorgründerInnen zeigt auch, dass in Zukunft Technologien eine große Rolle in der österreichischen Unternehmenslandschaft spielen werden. Als technologisch entwickelter Standort ist Österreich auch durch eine intensive technologiebasierte Gründungsdynamik gekennzeichnet.

Ein ähnliches Bild, allerdings auf niedrigerem Niveau, aufgrund der deutlich strengeren Auswahlkriterien für diese Gruppe, zeigt sich bei technologieführenden UnternehmerInnen. Dies sind Unternehmen, welche jedenfalls einen Technologievorsprung in Bezug auf ihre Branche aufweisen und entweder neueste oder aktuelle Technologien nutzen oder in einem High-Tech, Medium-High Tech oder Wissensintensiven Dienstleistungssektor tätig sind. Stärker als bei technologiebasierten UnternehmerInnen ist – mit einem doppelt so hohen Anteil – der Unterschied zwischen JungunternehmerInnen (14,5%) und etablierten UnternehmerInnen (7,3%) ausgeprägt. Insgesamt können rund 10% aller österreichischen Unternehmen als technologieführend klassifiziert werden.

Bis auf die Gruppe der technologiebasierten UnternehmerInnen ist die Altersverteilung der einzelnen Gruppen ähnlich jener der gesamten unternehmerisch aktiven Bevölkerung. Technologieführer weisen jedoch ein jüngeres Altersprofil auf als nicht technologiebasierte UnternehmerInnen sowie im Vergleich zu allen technologiebasierten exklusive der technologieführenden UnternehmerInnen. Besonders die Kohorten 18-24 Jahre und 25-34 Jahre sind überrepräsentiert, wobei die Gruppe 35-44 Jahre unterrepräsentiert ist. Das Durchschnittsalter der technologieführenden UnternehmerInnen insgesamt ist mit 38,6 Jahren ebenfalls geringer als jenes der nicht technologiebasierten UnternehmerInnen (42,4 Jahre) sowie der technologiebasierten, jedoch nicht technologieführenden UnternehmerInnen (43,1 Jahre).

Bezüglich des Bildungsstandes weisen beide Gruppen, technologiebasiert und technologieführend, einen leicht höheren AkademikerInnenanteil als der Durchschnitt der UnternehmerInnen auf. Bei technologieführenden UnternehmerInnen ist jedoch die Gruppe der Personen mit Pflichtschulabschluss überrepräsentiert. Wie bereits bei UnternehmerInnen im Bereich Forschung, ist auch der Frauenanteil von technologiebasierten, wie technologieführenden UnternehmerInnen deutlich geringer

als in den jeweiligen Vergleichsgruppen (JungunternehmerInnen oder alle UnternehmerInnen) und liegt noch sogar leicht unter den Werten der forschungsbasierten bzw. forschenden UnternehmerInnen. Besonders wenige Frauen finden sich in der Gruppe der technologiebasierten UnternehmerInnen. Weibliche Entrepreneure machen lediglich 26,4% der technologieführenden UnternehmerInnen aus.

Auf Seite der Gründungsmotive finden sich im Kontext Technologie lediglich geringe Unterschiede zu den Vergleichsgruppen. Etwas höhere Anteile technologiebasierter Unternehmen der bereits generell stark ausgeprägten Möglichkeitsmotive zeigen sich im Vergleich mit etablierten Unternehmen. Im Bereich der Angst vor unternehmerischem Scheitern oder den wahrgenommenen Gründungskompetenzen finden sich ebenfalls keine wesentlichen Unterschiede zu JungunternehmerInnen oder allen unternehmerisch aktiven Personen. Einzig technologieführende UnternehmerInnen insgesamt weisen mit 96,7% eine sehr hohe Selbsteinschätzung der vorhandenen Gründungskompetenzen auf. TechnologieführerInnen sehen zudem auch vermehrt Gründungsmöglichkeiten.

Technologieführende Unternehmen sind im Vergleich zu technologiebasierenden Firmen deutlich stärker international aktiv. Rund 42% der technologieführenden UnternehmerInnen geben an, mehr als ein Viertel ihrer KundInnen im Ausland zu haben. Im Vergleich dazu liegen technologiebasierte UnternehmerInnen bei rund 26% und der Anteil aller unternehmerisch aktiven Personen bei 20,7%. Auch forschende Unternehmen werden um fünf Prozentpunkte übertroffen. Technologieführer weisen somit die höchsten Anteile internationaler Aktivität der drei Bereiche Forschung, Technologie und Innovation auf.

Die Aussichten auf starkes Beschäftigungswachstum sind bei technologiebasierten Unternehmen ähnlich wie bei JungunternehmerInnen insgesamt sowie auch innerhalb der Gruppe aller unternehmerisch aktiven Personen. Ein deutlicher Unterschied ist im Vergleich aller technologiebasierten mit allen technologieführenden UnternehmerInnen ersichtlich. So erwarten 11,6% der TechnologieführerInnen ein Wachstum von zumindest 10 Stellen bei gleichzeitigem Anstieg von mehr als 50% der Belegschaft. Dieser Anteil liegt mehr als doppelt so hoch wie bei technologiebasierten UnternehmerInnen.

Insgesamt bestätigt sich erneut die These der stärkeren Ausprägung bestimmter Charakteristika innerhalb der Technologie-Gruppen. Besonders technologieführende Unternehmen weisen besonders stark ausgeprägte Merkmale, wie einen sehr hohen Internationalisierungsgrad oder starkes Beschäftigungswachstum, auf.

4.3. Innovation

Die wirtschaftliche Relevanz von Innovation, insbesondere im internationalen Wettbewerb globalisierter Volkswirtschaften, ist unbestreitbar. Zudem bringen Innovationen Wettbewerbsvorteile und steigern Effektivität und Effizienz in vielen Branchen (Schilling, 2005). Die wirtschaftspolitischen Wirkmechanismen und Schalthebel zur Steigerung der Innovationsleistung ganzer Länder sind nicht eindeutig identifiziert. Auch die Frage, warum manche Unternehmen innovativer sind als andere, ist Gegenstand der akademischen Diskussion (Köllinger, 2008a).

Der Begriff Innovation wird sowohl in der wirtschaftspolitischen Debatte, im akademischen Diskurs als auch im umgangssprachlichen Gebrauch und Medien intensiv genutzt. Oftmals verschwimmen in diesen unterschiedlichen Kontexten Bedeutungen und Zielsetzungen der Kommunikation. Im Rahmen dieser Studie wird Innovation als die wesentliche Triebfeder wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wandels verstanden, welcher durch die Einführung neuer oder verbesserter Produkte, Verfahren, Geschäftsmodelle, Nutzungsmöglichkeiten oder Designs über das Vehikel des Marktes neues Wissen in die Gesellschaft diffundiert. Weitere Details der Definition und daraus abgeleiteter Unternehmensklassen finden sich in Kapitel 2.4.

In diesem Abschnitt werden zunächst die neu erhobenen Einzelindikatoren und die diesbezüglichen Resultate erläutert. Anschließend werden die darauf aufbauenden entsprechenden Komposit-Indizes im Bereich Innovation dargestellt. Hierdurch wird der Status Quo des innovationsorientierten Teils der österreichischen Unternehmenslandschaft anhand verschiedener Gruppen von unternehmerisch aktiven Personen abgebildet.

In der Gesamtbetrachtung zeigt sich ein hohes Maß an Innovationstätigkeit in der heimischen Wirtschaft. Wie bereits in Kapitel 3.5 dargestellt, geben 47,1% der JungunternehmerInnen an, Produkte oder Dienstleistungen anzubieten, die für alle oder einige der KundInnen im Markt neu sind. 10,5 Prozentpunkte davon sind auf JungunternehmerInnen zurückzuführen, die gänzlich neue Produkte oder Dienstleistungen in ihren jeweiligen Märkten anbieten. Dieser Indikator ist Teil des Standardinstruments des GEM.

Des Weiteren wird in der Basisvariante des GEM die Konkurrenzsituation von Unternehmen erhoben. Dabei geben 53,4% der TEA UnternehmerInnen an, keinerlei oder nur geringer Konkurrenz ausgesetzt zu sein. Diese Unternehmen sind daher in Nischenbereichen tätig, die keinen oder nur geringen Wettbewerb aufweisen. Auch sind Unternehmen erfasst, die als Erste einen gänzlich neuen Markt erschließen oder generieren.

Diese beiden Indikatoren werden bei GEM auch in den „Neuen-Produkt-Markt“ Index zusammengefasst. Unternehmen, welche also neue Produkte anbieten und keiner bzw. geringer Konkurrenz ausgesetzt sind, werden demnach als Nischenplayer bezeichnet. Diesbezüglich weisen 35,3% der JungunternehmerInnen dieses Charakteristikum auf.

Diese bestehenden Indikatoren des Standardinstruments des GEM werden auch zur Analyse des Bereiches Innovation in diesem Abschnitt herangezogen und dienen als Basis der weiteren Gruppierung in Komposit-Indizes.

In weiterer Folge illustriert Abbildung 51 die drei neu entwickelten und 2014 erstmals erhobenen Einzelindikatoren (Produktinnovation, Prozessinnovation und IPR Schutz) aufgeschlüsselt nach den einzelnen Phasen unternehmerischer Aktivität. Österreichische JungunternehmerInnen haben bzw. erwarten zu 40,2% Wettbewerbsvorteile durch veränderte Produkte bzw. Dienstleistungen oder Geschäftsmodelle. Im Vergleich dazu geben dies jedoch nur 35,5% der etablierten UnternehmerInnen an. Wettbewerbsvorteile aufgrund neuer oder veränderter Verfahren in der Erstellung, Vermarktung oder Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen erwarten 39,8% der JungunternehmerInnen und 31,4% der etablierten UnternehmerInnen. Zudem wurde abgefragt, inwiefern Unternehmen neue Produkte rechtlich durch Patente oder Gebrauchsmuster schützen bzw. zu schützen planen. Auch hier ist der Unterschied zwischen JungunternehmerInnen mit 16,9% und etablierten UnternehmerInnen mit 9,9% deutlich.

Zudem herrschen Prozessinnovationen (41,9%) und IPR Schutz (18,8%) besonders in der Gruppe der VorgründerInnen vor, während Produktinnovationen (41,3%) in

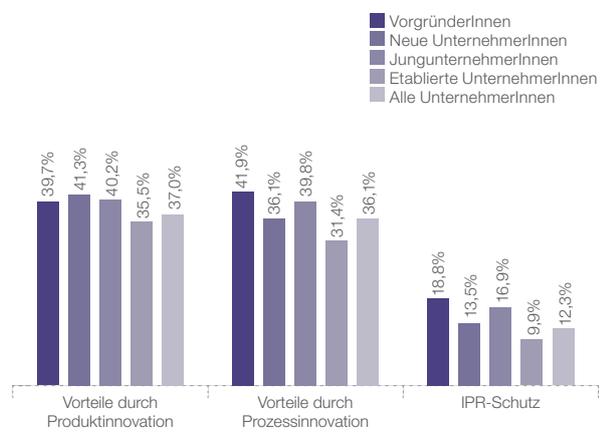


Abbildung 51: Einzelindikatoren im Bereich Innovation nach Phasen unternehmerischer Aktivität (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

der Gruppe der neuen UnternehmerInnen den höchsten Anteil erzielen.

Zusammenfassend kann zu den neuen Indikatoren festgehalten werden, dass besonders Produkt- und Prozessinnovation einen hohen Stellenwert unter Österreichs UnternehmerInnen aufweisen. Der im Vergleich erhöhte Anteil von VorgründerInnen, welche planen, ihre Produkte rechtlich schützen zu lassen, weist auf einen möglichen Trend in Richtung einem Mehr an rechtlichem Schutz geistigen Eigentums hin. Es kann davon ausgegangen werden, dass demnach der Patent- und Gebrauchsmusterschutz an Bedeutung gewinnen wird. Österreich ist diesbezüglich mit seinem seitens der ExpertInnen im Rahmen der National Expert Survey (NES) gut bewerteten IPR Schutz gut aufgestellt (vgl. Kapitel 5.2.2). Auch das neue Einheitsspatent der Europäischen Union kann diesbezüglich entsprechende Vorteile bieten.

Mit dem Ziel einer breit angelegten Erhebung innovationsbezogener Unternehmen inkludiert die Gruppe der innovationsbasierten Unternehmen jene, welche zumindest in einem der zuvor dargestellten Indikatoren erfasst sind. Diese Unternehmen bieten also entweder ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung an, agieren in einem Markt mit keiner oder nur geringer Konkurrenz, verfügen über Wettbewerbsvorteile durch neue bzw. veränderte Produkte, Dienstleistungen, Geschäftsmodelle bzw. Verfahren oder schützen ihre Produkte rechtlich bzw. planen dies in den kommenden zwei Jahren.

Im Vergleich dazu sind innovative Nischenplayer dadurch charakterisiert, dass sie jedenfalls als Nischenplayer im Sinne des „Neuen-Produkt-Markt“ Indikators klassifiziert sind und entweder einen Wettbewerbsvorteil aufgrund von Produkt- oder Prozessinnovation aufweisen oder ihre geistigen Eigentumsrechte rechtlich schützen bzw. einen derartigen Schutz anstreben.

Aus der folgenden Abbildung wird deutlich, dass Innovation unter UnternehmerInnen in Österreich groß geschrieben wird. Betrachtet man die Detailergebnisse der Komposit-Indizes, ergibt sich ein differenziertes Bild. Auffallend ist dabei, dass die meisten UnternehmerInnen (73,1%) zumindest in manchen Aspekten innovationsbasiert sind. Die Anwendung einer strengeren Klassifikation zeigt, dass der Anteil der innovativen Nischenplayer mit 15,9% die VorreiterInnen im Bereich Innovation erfasst.

Der größte Anteil innovationsbasierter UnternehmerInnen findet sich in der Gruppe der JungunternehmerInnen bei nur geringen Unterschieden zwischen VorgründerInnen und neuen UnternehmerInnen. Im Vergleich dazu sind deutlich weniger etablierte UnternehmerInnen dieser Gruppe zuzuordnen (67,8%), wobei dies noch immer zwei Drittel dieser Gruppe ausmacht. Die österreichische Unternehmenslandschaft insgesamt ist demnach unverkennbar durch das Attribut „innovationsba-

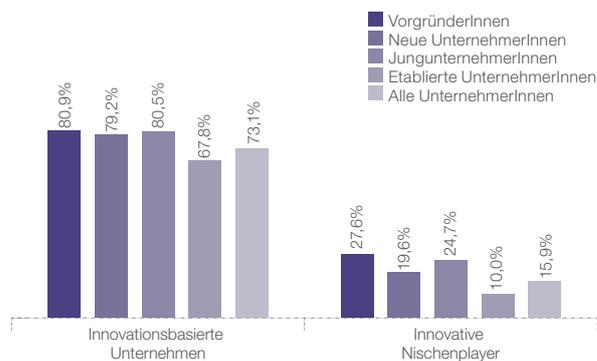


Abbildung 52: Innovationsbasierte Unternehmen und innovative Nischenplayer nach Phasen unternehmerischer Aktivität (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

siert“ charakterisiert. Diese Ergebnisse und die daraus resultierenden Schlüsse decken sich im Kern auch mit anderen Studien, wie der Community Innovation Survey (Statistik Austria, 2014), die einerseits Unternehmen auf Basis der Organisation und nicht auf individuellem Niveau erfasst und Kleinunternehmen bis zehn Beschäftigte sowie Vorgründungen nicht erhebt.

Verfolgt man das Ziel, die heimische Volkswirtschaft vom „Innovation Follower“ zum „Innovation Leader“ zu entwickeln, so ist auch die Betrachtung der Avantgarde im Innovationsprozess von Bedeutung. Im Rahmen der gegenständlichen Studie sind dies die innovativen Nischenplayer, also Unternehmen mit neuen Produkten in Märkten mit keiner oder nur geringer Konkurrenz, welche Wettbewerbsvorteile durch Innovationen generieren bzw. Innovationen rechtlich schützen. So sind 19,6% der neuen UnternehmerInnen in innovativen Nischenplayern tätig. Bei den VorgründerInnen sehen sich sogar 27,6% in derartigen Unternehmen tätig. Verglichen mit nur 10% der etablierten UnternehmerInnen ist dies ein knapp doppelt bzw. fast dreimal so hoher Anteil. Dies liegt einerseits darin begründet, dass erfolgreiche innovative Nischenunternehmen rasch Konkurrenz anziehen oder ihre Produkte und Dienstleistungen auch von anderen AnbieterInnen bereitgestellt werden und so die gleichen Unternehmen gegebenenfalls nach einigen Jahren nicht länger als solche klassifiziert werden können. Nachdem etablierte Unternehmen bereits mehr als 3,5 Jahre aktiv sind, ist darin eine gewisse Dunkelziffer an „ehemaligen“ innovativen Nischenplayern enthalten. Andererseits kann durch konsequenten Fokus auf Innovation im Unternehmen auch dieser Status gewahrt bleiben, indem neue Märkte erschlossen und neue bzw. verbesserte Produkte, Dienstleistungen, Prozesse, Geschäftsmodelle u.a. implementiert werden.

Der vergleichsweise hohe Anteil der VorgründerInnen in innovationsbasierten Unternehmen und innovativen Nischenplayern (80,9% bzw. 27,6%) weist auf eine starke Innovationsorientierung dieser Personengruppe und somit auch der künftigen neuen Unternehmen hin.

Wenig Unterschiede zu den jeweiligen Vergleichsgruppen JungunternehmerInnen, etablierte UnternehmerInnen oder allen unternehmerisch aktiven Personen finden sich im Bereich der Altersstruktur der innovationsbasierten UnternehmerInnen. Innovative Nischenplayer zeigen im Vergleich zu innovationsbasierten UnternehmerInnen und TEA jedoch ein etwas jüngeres Durchschnittsalter. Insbesondere die Kohorten 45-54 Jahre und 55-64 Jahre sind kleiner als bei innovationsbasierten Unternehmen.

In eine ähnliche Richtung weisen die Auswertungen nach Bildungsstand, wo innovationsbasierte Unternehmen nahe am Durchschnitt der Vergleichsgruppen liegen und innovative Nischenplayer leicht höhere Anteile bei AkademikerInnen und postsekundären Abschlüssen aufweisen.

Wie bei den Bereichen Forschung und Technologie zeigt sich ein geringerer Frauenanteil bei der strenger eingegrenzten Gruppe, in diesem Fall den innovativen Nischenplayern, verglichen mit der breiten Klassifikation (innovationsbasierte Unternehmen). Mit 36,3% aller UnternehmerInnen in innovationsbasierten Unternehmen liegt der Anteil unter dem Gesamtdurchschnitt von 37,9%. Innovative Nischenplayer weisen aber einen noch geringeren Wert mit 32,5% auf. Dies sind jedoch um ca. neun Prozentpunkte mehr als im Vergleich zu technologieführenden Unternehmen, wo lediglich 26,4% Frauen vertreten sind.

Die Gründungsmotive innovationsbasierter UnternehmerInnen (82,1%) sind im Bereich der JungunternehmerInnen ähnlich verteilt wie in TEA insgesamt (81,8%). Bei etablierten Unternehmen zeigen innovationsbasierte UnternehmerInnen höhere Anteile bei Möglichkeitsmotiven. Innovative Nischenplayer weisen in beiden Fällen etwas höhere Werte auf (83,6% in der TEA und 84,2 in etablierten Unternehmen).

Sowohl innovationsbasierte UnternehmerInnen als auch innovative Nischenplayer weisen geringere Angst vor unternehmerischem Scheitern auf als in sämtlichen Vergleichsgruppen aus den Bereichen Forschung und Technologie, aber auch im Vergleich zu allen UnternehmerInnen bzw. den JungunternehmerInnen insgesamt. Einerseits zeigt dies, dass die Angst vor unternehmerischem Scheitern kein besonders stark wahrgenommenes Problem dieser Gruppe ist. Andererseits weist dies auch darauf hin, dass geringere Angst vor dem Scheitern ein Merkmal von Bevölkerungsgruppen sein kann, welche eher UnternehmerInnen in innovativen Bereichen stellen.

Ähnlich wie bei UnternehmerInnen aus den Bereichen Forschung und Technologie zeigen beide Komposit-Indizes aus dem Bereich Innovation hohe wahrgenommene Gründungskompetenzen von mehr als 90% der jeweiligen Gruppe. Bezüglich der Gründungsmöglich-

keiten ist festzustellen, dass insbesondere innovative Nischenplayer insgesamt mit 71,9% deutlich höhere Chancen zur Unternehmensgründung wahrnehmen als die Gesamtbevölkerung (18-64 Jahre) sowie der Gruppe aller unternehmerisch aktiven Personen. Knapp die Hälfte der ÖsterreicherInnen sieht gute Gründungschancen, bei allen UnternehmerInnen sind es 60,8%. Technologieführende und forschende UnternehmerInnen liegen mit 71,2% bzw. 72,8% ungefähr gleichauf.

Im Indikator zur internationalen Geschäftstätigkeit (mehr als 25% der KundInnen aus dem Ausland) befinden sich innovationsbasierte JungunternehmerInnen mit rund 27% nahe am Wert aller JungunternehmerInnen von 24,7%. Hingegen weisen innovative Nischenplayer innerhalb der JungunternehmerInnen mit rund 38% einen klar höheren Internationalisierungsgrad auf. Dies ist auch durch den Nischenmarkt, in dem diese Unternehmen operieren begründet, wo die Absatzmöglichkeiten des heimischen Marktes zu gering sind.

Der Anteil der innovationsbasierten JungunternehmerInnen ist in Bezug auf starkes Beschäftigungswachstum ident zu dem der technologiebasierten Unternehmen mit 9,8% und äquivalent zur gesamten Gruppe der JungunternehmerInnen (9,6%). Ein herausragendes Ergebnis findet sich jedoch bei innovativen Nischenplayern innerhalb der TEA. Diese weisen mit 18,5% einen doppelt so hohen Anteil an UnternehmerInnen mit Aussichten auf starkes Beschäftigungswachstum (mehr als 10 Stellen bei gleichzeitig mehr als 50% Zunahme der Beschäftigung in den kommenden fünf Jahren) auf. Damit sind innovative Nischenplayer unter den JungunternehmerInnen die Gruppe mit den höchsten Wachstumserwartungen im Vergleich mit den Bereichen Forschung und Technologie.

Im internationalen Vergleich zeigt die kürzlich veröffentlichte Studie „Innovation Union Scoreboard“²⁹ der Europäischen Union, dass Österreich jedoch nach wie vor in der Gruppe der „Innovation Follower“ liegt und sich die Position Österreichs diesbezüglich im Vergleich zu vorangegangenen Erhebungsjahren, aber auch im internationalen Ranking des Jahres 2015 etwas verschlechtert hat. Dabei wurden besonders Rückgänge bei den Umsatzanteilen neuer Innovationen, im Bereich des Venture Capital, bei In-house Innovationen von KMUs, Kollaborationen innovativer KMUs, sowie bei KMU mit Produkt-, Prozess-, Marketing- und Organisationsinnovationen beobachtet. (Hollanders et al., 2015)

Somit ist zusammenfassend festzuhalten, dass der Weg zum „Innovation Leader“ gezielter Maßnahmen zur Vergrößerung der Gruppe der innovativen Nischenplayer bedarf, um im internationalen Vergleich künftig aufzuholen.

²⁹ Diesbezüglich erfasst die Europäische Innovationserhebung jedoch nur Unternehmen ab einer Beschäftigtenzahl von 10 Personen. Kleinstunternehmen, EPU und VorgründerInnen bleiben dabei außen vor.

4.4. FTI-Unternehmertum

Wissensproduktion und –diffusion stellt einen zunehmend wichtiger werdenden Faktor der wirtschaftlichen Entwicklung und internationalen Wettbewerbsfähigkeit entwickelter Volkswirtschaften dar. Die Rolle des Entrepreneurs in diesem Prozess beginnt bei der Identifikation wirtschaftlich potenzialträchtiger Forschungsergebnisse, der Entwicklung neuer Produkte wie Dienstleistungen aber auch Verfahren oder Technologien und geht über die Implementierung derselben bis hin zur Markteinführung der Produkte, Dienstleistungen bzw. Technologien oder eben der durchgängigen Umsetzung von organisationsbezogenen bzw. prozessorientierten Innovationen. Aus diesem Grund gilt es, die unternehmerische Aktivität auch entlang der Bereiche Forschung, Technologie und Innovation darzustellen, um die wesentlichen Phasen dieses Transmissionsprozesses abzubilden.

In diesem Abschnitt werden die zuvor gebildeten Gruppen von UnternehmerInnen aus den Bereichen Forschung, Technologie und Innovation zusammengefasst. Die so erstellten Komposit-Indizes dienen der weiteren Analyse bestimmter Charakteristika und Unterschiede der FTI-Unternehmen bezogen auf die Gruppe der JungunternehmerInnen, etablierter UnternehmerInnen bzw. aller unternehmerisch aktiven Personen.

Ziel ist es, auf Basis erstmalig verfügbarer Daten ein klares Bild des FTI-Unternehmertums in Österreich bereitzustellen und die Häufigkeit sowie die Merkmale dieser Gruppen eingehend zu diskutieren. So kann insbesondere auch nach Intensität der Geschäftstätigkeit in FTI-orientierten Bereichen unterschieden werden, in dem einerseits breitere und andererseits strengere Klassifikationskriterien auf die betrachteten UnternehmerInnen angewandt werden.

4.4.1. Innovative UnternehmerInnen in Forschung und Technologie

Vor der vollumfänglichen Integration aller drei Teilbereiche, Forschung, Technologie und Innovation zu den FTI-Komposit-Indizes, untersucht dieser Abschnitt gezielt die InnovatorInnen in den beiden Bereichen Forschung und Technologie. Es werden also jene unternehmerisch aktiven Personen gruppiert, welche jedenfalls in einem der beiden Innovationsindizes (innovationsbasiert oder innovative Nischenplayer) erfasst werden und die gleichzeitig entweder im Bereich Forschung oder Technologie breit bzw. streng zugeordnet sind. Daraus ergeben sich die folgenden Gruppen:

- forschungsbasierte InnovatorInnen
- forschende innovative Nischenplayer
- technologiebasierte InnovatorInnen
- technologieführende innovative Nischenplayer

Weiter zusammengefasst ergeben sich auch noch folgende Klassen:

- forschungs- bzw. technologiebasierte InnovatorInnen
- forschende bzw. technologieführende innovative Nischenplayer

Dieser Abschnitt gibt einen Überblick über die relativen Häufigkeiten dieser Gruppen und beschreibt einige ausgewählte Charakteristika der innovativen UnternehmerInnen in Forschung und Technologie. Da aufgrund dieser Verschneidungen manche Gruppen nur geringe Fallzahlen aufweisen, sind nicht alle Auswertungen möglich. Dieser Abschnitt beschränkt sich daher auf die machbaren Analysen. Die folgende Abbildung stellt die Anteile dieser Gruppen unternehmerisch aktiver Personen relativ zu allen UnternehmerInnen dar.

Demnach ist der Anteil technologiebasierter InnovatorInnen in Relation zu allen unternehmerisch aktiven Personen mit knapp 40% ungefähr doppelt so hoch wie jener der forschungsbasierten InnovatorInnen. Betrachtet man die streng klassifizierten forschenden innovativen Nischenplayer bzw. die technologieführenden innovativen Nischenplayer, so finden sich nur um die 4% aller UnternehmerInnen in diesen Gruppen. Bei derartig spezialisierten und innovationsorientierten Unternehmen zeigen sich keine Unterschiede zwischen Forschung und Technologie.

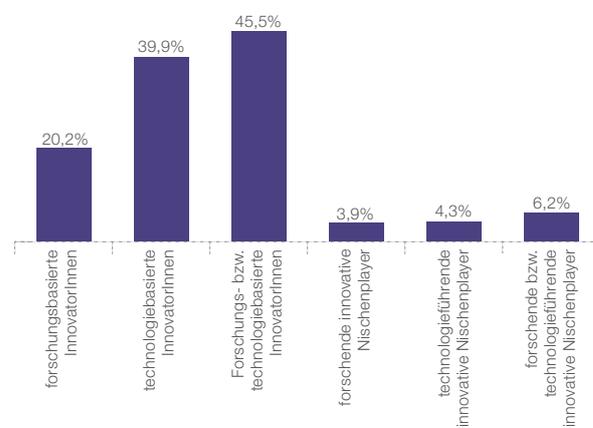


Abbildung 53: Relative Anteile der InnovatorInnen in Forschung und Technologie im Verhältnis zu allen unternehmerisch aktiven Personen
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

UnternehmerInnen, welche als forschungs- bzw. technologiebasierte InnovatorInnen beschrieben werden können, machen 45,5 Prozentpunkte der gesamt 73,1% aller UnternehmerInnen aus, welche als innovationsbasiert gekennzeichnet sind. Forschende oder technologieführende innovative Nischenplayer sind hingegen nur zu 6,2% in der Gruppe aller UnternehmerInnen vertreten. Diese kleine Gruppe kann durchaus als Avantgarde der FTI-Unternehmen gesehen werden.

Im Detail zeigt sich, ähnlich wie bereits bei den einzelnen Komponenten Forschung, Technologie und Innovation, dass etablierte UnternehmerInnen tendenziell geringer in diesen Klassen vertreten sind als JungunternehmerInnen.

Betrachtet man ausgewählte Merkmale, zeigt sich, dass sich die Verteilung der Altersstruktur und des Bildungsstandes der forschungsbasierten wie technologiebasierten InnovatorInnen nur unwesentlich von der Verteilung bei allen UnternehmerInnen unterscheidet. In Bezug auf die Geschlechterverteilung zeigt sich ein Frauenanteil von lediglich rund 30% bzw. 31% der forschungsbasierten bzw. technologiebasierten InnovatorInnen, ein klar geringerer Wert als bei allen UnternehmerInnen (37,9%). Die Gründungsmotive von forschungsbasierten und technologiebasierten InnovatorInnen in der TEA-Rate sind zudem ähnlich wie bei allen JungunternehmerInnen verteilt. Jeweils deutlich über 80% geben Möglichkeitsmotive an. Angst vor unternehmerischem Scheitern zeigt sich in einem leicht über dem Schnitt aller UnternehmerInnen liegenden Anteil bei forschungsbasierten InnovatorInnen mit 23,8%. Bei technologiebasierten InnovatorInnen liegt der Wert mit 18,5% leicht unter dem Anteil aller unternehmerisch aktiven Personen (21,3%). Bei forschenden und technologieführenden innovativen Nischenplayern reicht die Fallzahl für eine genauere Betrachtung der oben beschriebenen Merkmale nicht aus.

Forschungsbasierte InnovatorInnen sind stark international orientiert. Knapp ein Drittel der forschungsbasierten InnovatorInnen und ca. 29% der technologiebasierten InnovatorInnen weisen ein Viertel ihrer KundInnen im Ausland auf. Bei forschenden und technologieführenden innovativen Nischenplayern verstärkt sich tendenziell diese Beobachtung noch.

Auch bei Erwartungen in Bezug auf starken Beschäftigungszuwachs (mehr als 10 Stellen und mehr als 50% Wachstum der Belegschaft in den kommenden 5 Jahren) zeigen insbesondere forschungsbasierte InnovatorInnen einen deutlich höheren Wert (9,6%) als technologiebasierte InnovatorInnen (5,6%). Tendenziell liegt insbesondere bei Betrachtung der technologieführenden innovativen Nischenplayer im Vergleich zu technologie-

basierten InnovatorInnen die Erwartungshaltung höher. Bei den wahrgenommenen Gründungskompetenzen ist lediglich der Anteil der technologiebasierten InnovatorInnen herausragend. Mit ca. 93% sieht sich diese Gruppe fast zur Gänze kompetent, Unternehmen zu gründen. Dies ist sowohl für alle technologiebasierten InnovatorInnen als auch für die JungunternehmerInnen unter diesen der Fall. Gute Gründungsmöglichkeiten hingegen werden am ehesten von forschungsbasierten InnovatorInnen (70,6% bzw. 76,3% bei JungunternehmerInnen unter den forschungsbasierten InnovatorInnen) gesehen. Die Tendenz bei strikterer Einschränkung der Klassifikationskriterien hin zu technologieführenden bzw. forschenden innovativen Nischenplayern weist auf eine weitere Zunahme bei Kompetenzen und Möglichkeiten zur Unternehmensgründung hin.

Zusammenfassend zeigt sich erneut, dass die Betrachtung ausgewählter Subgruppen der FTI-UnternehmerInnen und insbesondere die strenge Eingrenzung bestimmter Teilbereiche der FTI-UnternehmerInnen die leistungsstärkeren bzw. wachstumsträchtigeren oder in bestimmten Merkmalen stärker hervortretenden Unternehmen identifiziert. So liegen InnovatorInnen in den Bereichen Forschung und Entwicklung tendenziell über dem Durchschnitt der ausgewählten Charakteristika zu den Vergleichsgruppen, gegliedert nach Phasen der unternehmerischen Aktivität.

4.4.2. FTI-basierte und FTI-intensive UnternehmerInnen im Vergleich

Unternehmen, welche entweder zuvor als forschungsbasiert, technologiebasiert oder innovationsbasiert klassifiziert wurden, werden in weiterer Folge in der Gruppe der FTI-basierten Unternehmen subsummiert. Entrepreneure aus forschenden bzw. technologieführenden Unternehmen oder innovative Nischenplayer bilden die FTI-intensiven UnternehmerInnen. Dabei ist es natürlich auch möglich, dass bestimmte UnternehmerInnen in mehr als eine der jeweils drei Klassen fallen, jedoch nur einmal gezählt werden.³⁰ Die FTI-basierten Unternehmen entsprechen dabei einer Betrachtung aus breiter Perspektive, während FTI-intensive Unternehmen auf Basis der strengen Klassifikationskriterien ausgewählt wurden.

Die Abbildung 54 stellt die beiden Komposit-Indizes nach Phasen der unternehmerischen Aktivität dar und zeigt die Anteile der UnternehmerInnen in Prozent der jeweiligen Gruppen VorgründerInnen, neue UnternehmerInnen, etablierte UnternehmerInnen und alle UnternehmerInnen. Daraus resultiert, dass entsprechend der umfassenden Betrachtungsweise mehr als 80%

³⁰ Somit ist ausgeschlossen, dass ein Unternehmen, welches beispielsweise sowohl forschungs- als auch innovationsbasiert ist, zweimal in die Zählung der FTI-UnternehmerInnen eingeht.

der unternehmerisch aktiven Personen in Österreich in einem FTI-basierten Unternehmen tätig sind. Verglichen dazu sind lediglich 27,9% der UnternehmerInnen in FTI-intensiven Firmen aktiv. Die klare Mehrheit der österreichischen UnternehmerInnen ist also FTI-basiert, wenngleich nur ein kleinerer Teil einen besonderen Schwerpunkt ihrer unternehmerischen Tätigkeit in den Bereichen FTI setzt. Somit zeigt sich ähnlich wie in den einzelnen Indizes zu Forschung, Technologie und Innovation, dass die Vorreiter im Bereich FTI zwar zahlreich, aber in der klaren Minderheit sind.

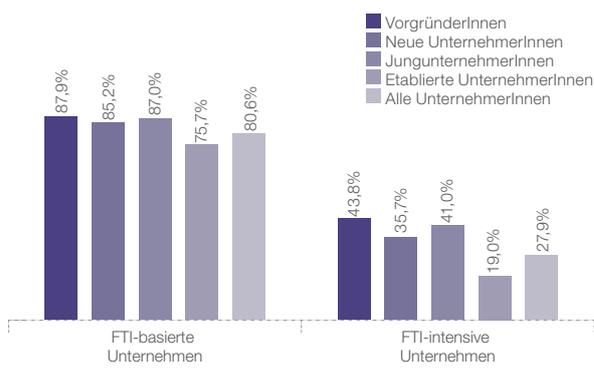


Abbildung 54: UnternehmerInnen in FTI-basierten bzw. FTI-intensiven Unternehmen (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

Zudem ist ersichtlich, dass etablierte UnternehmerInnen zu einem geringeren Anteil sowohl in die umfassende Gruppe der FTI-basierten (75,7%) als auch in jene der FTI-intensiven (19%) UnternehmerInnen fallen. Im Vergleich zu etablierten Unternehmen sind JungunternehmerInnen zu 87% FTI-basiert und zu 41% als FTI-intensiv einzustufen. Wenngleich die Unterschiede der einzelnen Komponenten (VorgründerInnen und neue UnternehmerInnen) der FTI-basierten JungunternehmerInnen nicht besonders ausgeprägt sind, zeigt sich doch, dass neue UnternehmerInnen (35,7%) deutlich weniger FTI-intensiv als VorgründerInnen sind. Diesbezüglich ist auch anzumerken, dass VorgründerInnen nach ihren Markterwartungen und Plänen befragt werden, obwohl deren Unternehmen zum Befragungszeitpunkt noch nicht aktiv sind, sondern erst in Vorbereitung stehen. Es besteht die Möglichkeit, dass gewisse erhöhte Selbsteinschätzungen den Erstkontakt mit dem Markt nicht überleben und UnternehmerInnen nach Aufnahme der tatsächlichen Geschäftstätigkeit eher als FTI-basiert als denn FTI-intensiv einzustufen sind. Der Unterschied von etablierten zu neuen UnternehmerInnen ist im Bereich der FTI-intensiven Kategorie offenbar stärker als bei FTI-basierten Unternehmen. Hier gilt ein ähnliches Argument wie für den Bereich Innovation, der auch den größten Teilbereich der FTI-Komposit-Indizes ausmacht. Neue Unternehmen mit zunächst neuesten Produkten, Technologien und aktuellsten Forschungsergebnissen ziehen mehr Wettbewerb an. Ihre Produkte und Dienstleistungen werden auch von anderen Unternehmen an-

geboten, spezifische Resultate aus F&E gehen in den Mainstream über und eingesetzte Technologien altern über die Zeit. Wenn sich also Unternehmen nicht regelmäßig neu erfinden und am Puls der Zeit bleiben, ist ein Ausscheiden aus der Gruppe der FTI-intensiven Unternehmen vorprogrammiert.

Insgesamt ist die österreichische Unternehmenslandschaft jedenfalls als FTI-orientiert zu bezeichnen und weist auch einen guten Anteil an tatsächlichen Vorreiter-Unternehmen in Forschung, Technologie und Innovation auf. Die regionale Verteilung der FTI-basierten GründerInnen entspricht im Großen und Ganzen der auch in Abbildung 12 dargestellten Verteilung der JungunternehmerInnen insgesamt. Somit gilt auch in der Betrachtung der FTI-basierten Gründungsaktivität, dass insbesondere die Ballungsräume und Umlandbezirke der Städte ein höheres FTI-Aktivitätsniveau aufweisen und Faktoren wie die Nähe zum Markt, die bessere Infrastruktur, sowie die Ansiedlung in unternehmerischen Agglomerationsgebieten wesentliche Treiber darstellen.

Die folgende Karte zeigt darüber hinaus die geografische Verteilung der streng definierten FTI-intensiven Gründungsaktivität in Österreich. Wiederum sind gewichtete absolute Häufigkeiten dargestellt.

Dabei fällt auf, dass einige Regionen besonders durch FTI-intensive GründerInnen gekennzeichnet sind. So stellen beispielsweise Wien und Graz, aber auch Linz, Innsbruck und Teile Niederösterreichs, Oberösterreichs sowie bestimmte Bezirke in Vorarlberg, Tirol, Salzburg, Kärnten und der Steiermark Hot-Spots der FTI-intensiven Start-up-Aktivität dar. In einigen Gebieten, wo durchaus zahlreiche JungunternehmerInnen identifiziert wurden, findet sich nur sehr geringe Aktivität in forschenden bzw. technologieführenden Unternehmen oder innovativen Nischenplayern (FTI-intensive Unternehmen). Diese Bezirke sind in der Karte weiß dargestellt.

Für FTI-Unternehmen kommen zusätzliche – zu den bereits in Kapitel 3.1 genannten – Standortfaktoren zu tragen. Die Nähe zu Hochschulen und Forschungseinrichtungen, zu anderweitigen Wissensressourcen und Spill-Over-Effekten in betrieblichen Agglomerationsgebieten sowie der Zugang zu einem gut entwickelten Pool hochqualifizierter Arbeitskräfte sind von großer Bedeutung. Dies sind ebenfalls klassische Vorteile des urbanen Raumes, von denen durch verbesserte Infrastruktur und Erreichbarkeit jedoch auch das angrenzende Umland profitieren kann.

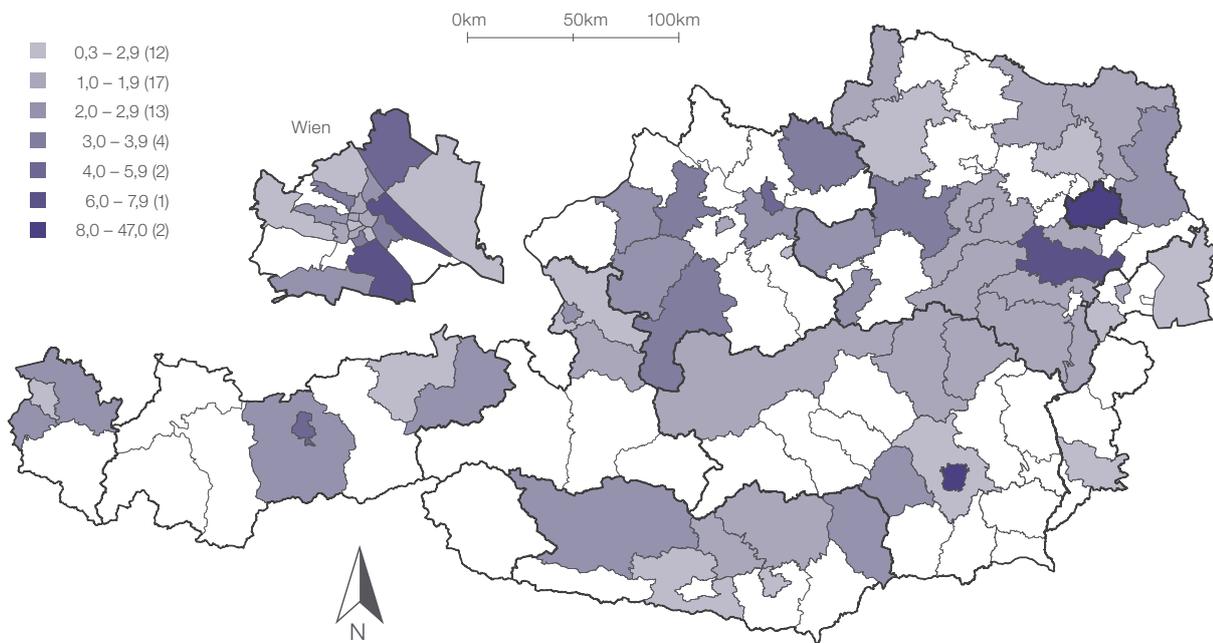


Abbildung 55: Österreichkarte der regionalen Verteilung der FTI-intensiven Gründungsaktivität
(Quelle: Adult Population Survey 2014; Darstellung: JOANNEUM RESEARCH – POLICIES)

4.4.3. Weitere Charakteristika von FTI-UnternehmerInnen

Von besonderem Interesse sind nun auch die spezifischen Charakteristika der FTI-UnternehmerInnen und die wesentlichen Unterschiede zu anderen unternehmerisch aktiven Personen. In diesem Abschnitt werden daher die Merkmale Altersstruktur, Geschlecht, Wachstumsaussichten, Internationalisierung, Motive sowie die Einstellungen zum Unternehmertum der einzelnen in Kapitel 2.4.1 definierten Typen von FTI-UnternehmerInnen in den zwei Phasen unternehmerischer Aktivität untersucht, um ein detaillierteres Bild dieser Gruppen darzustellen.³¹

Die Betrachtung einzelner Charakteristika beider Gruppen der FTI-UnternehmerInnen zeigt einige wesentliche Unterschiede.

Soziodemographische Merkmale

So sind zwar im Bereich der FTI-basierten UnternehmerInnen keine wesentlichen Unterschiede zur Altersverteilung der Vergleichsgruppen JungunternehmerInnen und alle UnternehmerInnen zu identifizieren. Es ist allerdings evident, dass sich FTI-intensive UnternehmerInnen tendenziell in jüngeren Alterskohorten befinden. Das Durchschnittsalter der FTI-intensiven UnternehmerInnen liegt

dabei bei 39,9 Jahren und damit um ca. 3 Jahre unter jenem der Vergleichsgruppen aller UnternehmerInnen sowie der FTI-basierten UnternehmerInnen. Tendenziell zeigt sich ein ähnliches Bild im Bereich der FTI-JungunternehmerInnen.

Der AkademikerInnenanteil bei FTI-UnternehmerInnen liegt sowohl bei etablierten als auch bei JungunternehmerInnen über dem Schnitt der Vergleichsgruppen entlang der Phasen unternehmerischer Aktivität. Bei FTI-intensiven UnternehmerInnen (sowohl in der TEA als auch bei allen unternehmerisch aktiven Personen) zeigen sich lediglich geringe Unterschiede gegenüber FTI-basierten Firmen.

Die Betrachtung des Geschlechterverhältnisses offenbart in beinahe allen untersuchten jungunternehmerisch aktiven FTI-Kategorien einen höheren Männeranteil als in der TEA-Rate. Die einzige Ausnahme ist die Gruppe der FTI-basierten JungunternehmerInnen, die auch zu 87% ident mit den in der TEA erfassten Personen ist. Diese Tendenz ist bei etablierten UnternehmerInnen in den FTI-Kategorien noch ausgeprägter, sprich der Frauenanteil ist geringer. Darüber hinaus zeigt sich dies auch im Vergleich zwischen breiten und strengen Indexkonstruktionsregeln. Die Avantgarde der FTI-Unternehmen ist demnach eher von Männern dominiert als die breite Basis der Unternehmen in den Bereichen Forschung, Technologie und Innovation.

³¹ Insbesondere bei forschenden Unternehmen, technologieführenden Unternehmen, innovativen Nischenplayern, FTI-intensiven Unternehmen, forschenden InnovatorInnen, technologieführenden InnovatorInnen sowie forschenden und technologieführenden InnovatorInnen ist die Fallzahl gering und die Daten daher einer größeren Schwankungsbreite unterworfen. Dies betrifft etablierte UnternehmerInnen in diesen Gruppen am ehesten.

Wachstumsaussichten

In der existierenden Literatur und diversen Studien wird innovativen und technologieorientierten Unternehmen höheres Wachstumspotenzial bescheinigt. Die Boston Consulting Group untersuchte beispielsweise 2013 sowohl das Umsatz- als auch das Arbeitsplatzwachstum von Unternehmen in den Gruppen Technologienachzügler, Technologiemitläufer und Technologieführer³² in der Unternehmenslandschaft von fünf Ländern (USA, Deutschland, Brasilien, Indien, China). Dabei wurde festgestellt, dass Technologieführer höhere Wachstumsraten in beiden Bereichen aufweisen. (Boston Consulting Group, 2013)

Die folgende Abbildung zeigt den Anteil von FTI-basierten und FTI-intensiven Unternehmen mit hohen Personalarbeitserwartungen.

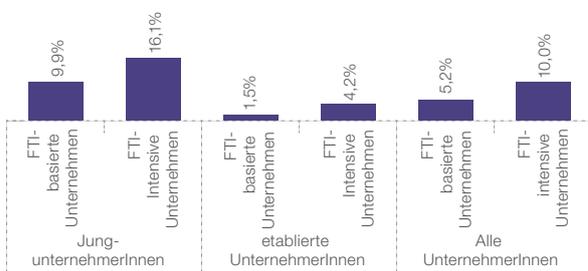


Abbildung 56: Hohes Beschäftigungswachstum von FTI-basierten und FTI-intensiven Unternehmen nach Phasen unternehmerischer Aktivität (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

Während der Anteil von FTI-basierten JungunternehmerInnen mit hohen Wachstumserwartungen (mehr als 10 Stellen bei gleichzeitiger Zunahme der Belegschaft um zumindest 50%) ähnlich ausgeprägt ist wie bei UnternehmerInnen in der TEA (9,6%), sind die Aussichten von FTI-intensiven JungunternehmerInnen mit 16,1% deutlich höher. Dies gilt analog auch für etablierte UnternehmerInnen. Während in der breiten Indexkonstruktion der Anteil nur leicht höher als in der Gruppe etablierter UnternehmerInnen ist (1,1%), ist derselbe Indikator für FTI-intensive etablierte UnternehmerInnen mit 4,2% um das Vierfache höher. Bei der Betrachtung von JungunternehmerInnen und etablierten UnternehmerInnen gemeinsam zeigt sich, dass der Wert für FTI-basierte nur halb so groß wie für FTI-intensive UnternehmerInnen ist. Ein weiteres Detail ist, dass im Vergleich mit anderen Gruppen insbesondere forschungsbasierte UnternehmerInnen bzw. InnovatorInnen hohe Wachstumserwartungen in allen Phasen aufweisen.

³² Technologieführer setzen entsprechend dieser Studie viele unterschiedliche Technologien ein, um das Unternehmen voranzutreiben. Technologiemitläufer nutzen bewährte Technologien (z.B. IT-Tools) sehr intensiv. Technologienachzügler nutzen neue Technologien (z.B. IT-Tools) im Allgemeinen nur wenig.

Internationalisierung

Ein hoher Grad an Technologisierung und Innovation wird oft mit hohen Exportquoten in Verbindung gebracht. Zahlreiche theoretische Arbeiten wie auch empirische Studien behandeln diese Thematik. So verbindet der Begriff der „Born-Globals“, also Unternehmen, welche bereits mit ihrer Gründung international höchst aktiv sind, unter anderem das Thema Start-ups mit technologieorientierten Unternehmensstrategien und Internationalisierung (Knight und Cavusgil, 2004). Auch die Europäische Innovationserhebung (Community Innovation Survey – CIS) findet Zusammenhänge zwischen Innovationsgrad und internationaler Geschäftstätigkeit (Statistik Austria, 2012).

Auch die Ergebnisse dieser Studie untermauern diesen Zusammenhang. Die nachfolgende Abbildung stellt die Anteile der verschiedenen in GEM erfassten Grade der Internationalisierung sowohl von FTI-basierten als auch FTI-intensiven Unternehmen entlang der Phasen unternehmerischer Aktivität dar. Die internationale Orientierung von FTI-intensiven Unternehmen ist demnach deutlich größer als bei der weiter gefassten Gruppe der FTI-basierten Firmen. Wo FTI-basierte UnternehmerInnen zu rund 23% angeben, mehr als 25% ihrer KundInnen im Ausland zu haben (im Vergleich dazu alle UnternehmerInnen: 20,7%) ist rund ein Drittel der FTI-intensiven UnternehmerInnen diesem Indikator gemäß international orientiert. Besonders hervorzuheben sind in diesem Zusammenhang die technologieführenden UnternehmerInnen mit einem sehr hohen Anteil von 41,8%.

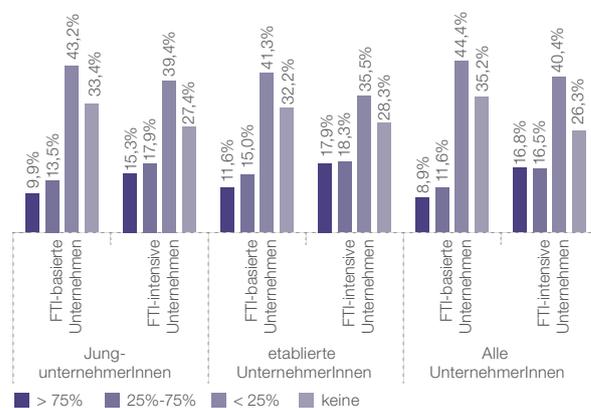


Abbildung 57: Internationale Orientierung von FTI-basierten und FTI-intensiven Unternehmen nach Phasen unternehmerischer Aktivität (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

Mehr als 15% aller FTI-intensiven UnternehmerInnen entlang der Phasen unternehmerischer Aktivität (JungunternehmerInnen, etablierte UnternehmerInnen sowie

insgesamt) geben an, mit mehr als 75% der KundInnen im Ausland in höchstem Maße international aktiv zu sein. Für die größere Gruppe der FTI-basierten UnternehmerInnen liegen die Werte bei 11,6% für JungunternehmerInnen und 8,9% für etablierte UnternehmerInnen. Allerdings befinden sich auch diese Anteile über den Niveaus aller Jung- (10,4%) bzw. etablierten UnternehmerInnen (7,5%).

Einstellungen zur Unternehmensgründung

Wie bereits in Kapitel 3 erläutert, werden bei GEM Motive zur Unternehmensgründung in drei Kategorien unterteilt: (1) Möglichkeitsmotive, (2) Notwendigkeitsmotive, (3) Sonstige Motive

Möglichkeitsmotive liegen bei FTI-UnternehmerInnen auf ähnlichen Niveaus wie bei JungunternehmerInnen bzw. etablierten UnternehmerInnen. Die Anteile bewegen sich zwischen 80,4% für etablierte UnternehmerInnen in FTI-basierten Firmen bis hin zu 88,1% für etablierte UnternehmerInnen in technologiebasierten Innovatoren. Somit werden FTI-Unternehmen in überwiegendem Maße aufgrund wahrgenommener Möglichkeiten gegründet bzw. betrieben.

Weitere Merkmale, wie die Angst vor unternehmerischem Scheitern, wahrgenommene Gründungsmöglichkeiten sowie Gründungskompetenzen werden im Folgenden für FTI-Unternehmen untersucht und im Vergleich mit Jung- bzw. etablierten UnternehmerInnen insgesamt dargestellt.

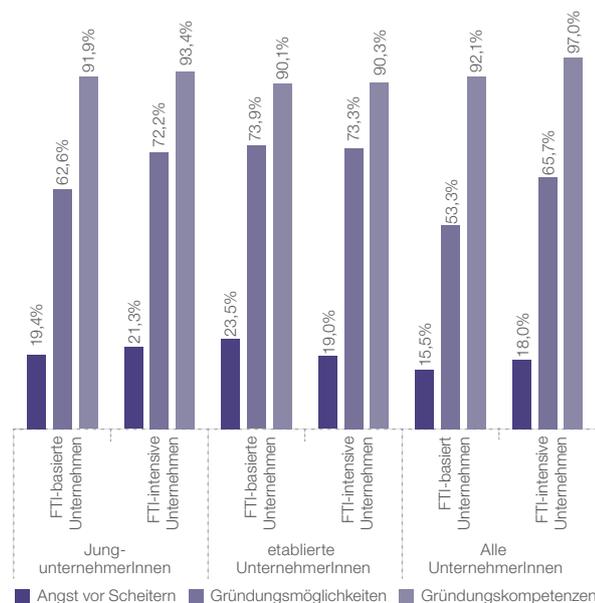


Abbildung 58: Angst vor dem Scheitern, Gründungsmöglichkeiten und Gründungskompetenz von FTI-basierten und FTI-intensiven UnternehmerInnen nach Phasen unternehmerischer Aktivität (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

Köllinger (2008a) beschreibt, dass unter anderem ein hoher Grad an Selbstvertrauen in einer positiven Beziehung zu unternehmerischer Innovationsfähigkeit steht. Die folgenden Ergebnisse unterstützen dieses Argument.

Die Angst vor unternehmerischem Scheitern ist bei etablierten, FTI-basierten und FTI-intensiven UnternehmerInnen geringer als bei etablierten UnternehmerInnen insgesamt. Etablierte, technologiebasierte InnovatorInnen weisen im Vergleich mit allen beobachteten Gruppen den geringsten Anteil knapp vor etablierten FTI-basierten UnternehmerInnen auf. Wie auch in Kapitel 3.10 dargestellt, sind JungunternehmerInnen eher mit Angst vor dem Scheitern konfrontiert als etablierte UnternehmerInnen. Die größte Angst vor dem Scheitern haben den Ergebnissen zufolge etablierte forschungsbasierte UnternehmerInnen mit einem Anteil von 31,7%, den geringsten Anteil weisen etablierte, technologiebasierte InnovatorInnen auf. Ähnlich wie bei JungunternehmerInnen im Bereich Forschung, sind auch etablierte UnternehmerInnen stärkeren forschungsbezogenen Risiken ausgesetzt. Dies erklärt einen Teil der erhöhten Angst vor dem Scheitern.

JungunternehmerInnen im FTI-Bereich nehmen hingegen eher als etablierte FTI-UnternehmerInnen Gründungschancen wahr, wie ein Blick auf Abbildung 58 eröffnet. Auffällig ist, dass sich FTI-intensive und FTI-basierte Jungunternehmen nur geringfügig unterscheiden. Der größte Anteil ist bei forschungsbasierten JungunternehmerInnen zu finden, wo 76,3% für die nächsten 6 Monate gute Gründungsmöglichkeiten in ihrer Region sehen. Der geringste Wert (52,6%) ist in der Gruppe der innovationsbasierten, etablierten UnternehmerInnen zu finden.

Wie auch in der allgemeinen Betrachtung fühlen sich auch bei den FTI-Unternehmen mehr etablierte UnternehmerInnen kompetent, ein Unternehmen zu gründen als JungunternehmerInnen. Die meisten UnternehmerInnen mit Gründungskompetenz finden sich in der Gruppe der etablierten forschungsbasierten InnovatorInnen, wo fast alle, nämlich 97,8% aller Befragten, sich selbst Gründungskompetenzen zuschreiben, während der geringste Anteil bei forschungsbasierten JungunternehmerInnen (86,6%) identifiziert wird.

Zusammenfassend unterscheiden sich FTI-Unternehmen doch in den meisten Merkmalen von JungunternehmerInnen oder etablierten UnternehmerInnen bzw. allen unternehmerisch aktiven Personen. Dies legt den Schluss nahe, dass ähnlich, wie auch in der einschlägigen Literatur ausgewiesen, diese FTI-bezogenen UnternehmerInnen ein Mehr an unternehmerischer Performance sowie Wachstumsaussichten an den Tag legen und damit tendenziell einen größeren gesamtwirtschaftlichen Beitrag zu Wohlstand und zum Wandel hin zu wissensbasierten Gesellschaften leisten. Somit ist die eingangs zu diesem Kapitel erwähnte These bestätigt.



Unternehmerische
Rahmenbedingungen
und zentrale Aspekte
des Unternehmertums –
Ergebnisse der
ExpertInnenbefragung (NES)

5. Unternehmerische Rahmenbedingungen und zentrale Aspekte des Unternehmertums – Ergebnisse der ExpertInnenbefragung (NES)

Um den Rahmenbedingungen unternehmerischer Aktivität und den damit im Zusammenhang stehenden Herausforderungen und Chancen nachzugehen, wird im Zuge des GEM eine qualitative ExpertInnenbefragung (National Expert Survey – NES) durchgeführt. Die NES bietet zusätzliche Einblicke zur quantitativen Befragung (APS) und erweitert bzw. ergänzt die Perspektive des GEM. Im Zuge der ExpertInnenbefragung werden zusätzliche Einflussfaktoren auf die unternehmerische Aktivität sowie zentrale Aspekte und Rahmenbedingungen für Unternehmertum abgefragt. Dieses Kapitel diskutiert die erhobenen Einflussgrößen und stellt Vergleiche mit teilnehmenden EU-Mitgliedsstaaten sowie der Schweiz an. Hierdurch werden Stärken und Schwächen des Unternehmertums in Österreich identifiziert.

Im Jahr 2014 wurden im Rahmen der NES 39 ExpertInnen zu neun verschiedenen unternehmerischen Rahmenbedingungen (Konstrukten) sowie weiteren Aspekten befragt. Überdies wurden unterstützende Faktoren und Hemmnisse für unternehmerische Tätigkeit in Österreich ermittelt. Darüber hinaus dient die Befragung auch der Sammlung an ExpertInnenvorschlägen zur weiteren Stärkung des Unternehmertums im Lande.

Im Rahmen des geschlossenen Teils der Befragung geben ExpertInnen ihre Zustimmung bzw. Ablehnung bestimmter Aussagen auf einer fünfteiligen Likert Skala an, wobei 1 „keine Zustimmung“ und 5 „vollkommene Zustimmung“ bedeutet. Die Skalenmitte liegt hierbei bei einem Wert von 3. Mittelwerte einzelner Aussagen unter 3 bedeuten somit „eher keine Zustimmung“, Mittelwerte über 3 stellen einen bestimmten Grad an Zustimmung der ExpertInnengruppe dar. Werte der Konstrukte stellen keinen Mittelwert, sondern einen Indexwert dar, der im Rahmen der Hauptkomponentenanalyse ermittelt wird. Die Interpretation erfolgt analog.

Um die erhobenen Daten auch in einen internationalen Zusammenhang zu setzen, wurden die Ergebnisse mit den im Erhebungsjahr 2014 vertretenen EU-Staaten sowie der Schweiz und Norwegen verglichen.³² Jede Rahmenbedingung wird zudem unter Verwendung weiterer Sekundärquellen diskutiert.

5.1. Unternehmerische Rahmenbedingungen

In diesem Abschnitt werden die folgenden neun unternehmerischen Rahmenbedingungen des GEM Modells in Österreich untersucht:

- Finanzielles Umfeld
- Regierungspolitik
- Spezifische Förderprogramme
- Unternehmerische Aus- und Weiterbildung
- Niveau des F&E-Transfers
- Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur
- Interne Marktoffenheit
- Physische Infrastruktur
- Soziokulturelle Normen

Die einzelnen Rahmenbedingungen werden zunächst auf Basis der einzelnen erhobenen Komponenten, sowie den daraus erstellten Konstrukten vorgestellt. Im Anschluss daran wird Österreich in jedem Abschnitt auch einem internationalen Vergleich mit den im Jahr 2014 an GEM teilnehmenden Ländern der EU unterzogen.

5.1.1. Finanzielles Umfeld

Das finanzielle Umfeld als Rahmenbedingung für österreichische Unternehmen wird mittels mehrerer Fragen im Rahmen der ExpertInneninterviews des GEM erhoben und in ein Konstrukt verdichtet. In diesem Themenfeld wird die Verfügbarkeit diverser Finanzierungsmöglichkeiten für Unternehmen in Österreich aus öffentlichen wie privaten Quellen untersucht.

Abbildung 59 verdeutlicht, dass ExpertInnen das finanzielle Umfeld in Österreich insgesamt unterdurchschnittlich (2,5) bewerten. Am geringsten wird der Zugang zu Finanzmitteln über Börsengänge bewertet (1,6), wobei jedoch ebenso die Finanzierung mittels Venture Capital (2,3) bei der Beurteilung eher negativ abschneidet. Des Weiteren sind Defizite in der Ausstattung neuer und wachsender Unternehmen mit Eigenkapital (2,3) sowie Fremdkapital (2,4) erkennbar. Staatliche Subventionen für neue und wachsende Unternehmen sind laut ExpertInnen in ausreichendem Ausmaß vorhanden (3,7).

³² In weiterer Folge werden der Einfachheit halber die Schweiz und Norwegen inkludiert, wenn vom EU-Vergleich und EU-Durchschnitt gesprochen wird.

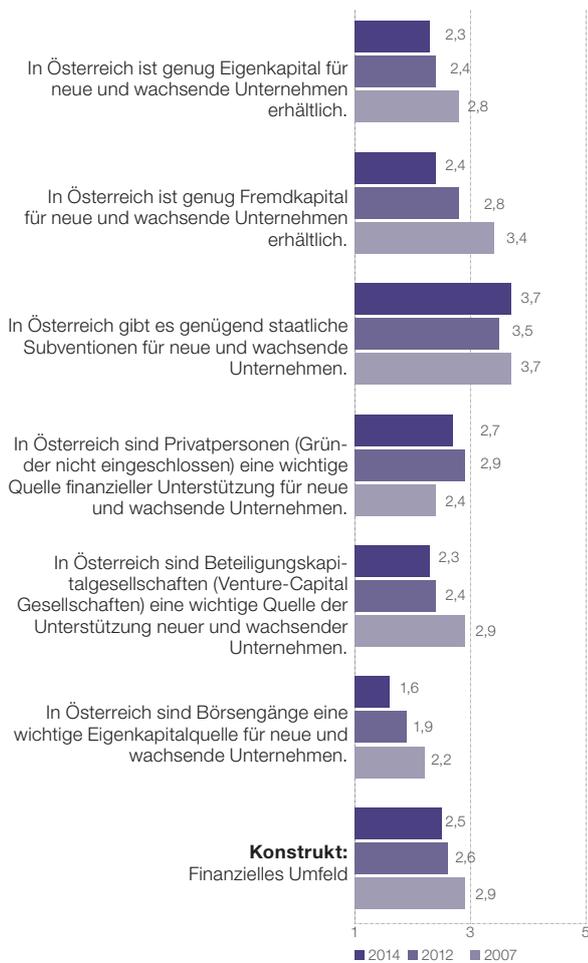


Abbildung 59: ExpertInnenbewertung des finanziellen Umfelds in Österreich (Quelle: GEM National Expert Survey 2007, 2012, 2014)

ExpertInnen konstatieren im Vergleich zu den vorangegangenen Erhebungsjahren eine sich verschlechternde Lage bei der Finanzierung von Unternehmen (2007: 2,9; 2012: 2,6; 2014: 2,5). Dabei verschlechterte sich laut ExpertInnen besonders die Verfügbarkeit von Fremdkapital (2007: 3,4; 2012: 2,8; 2014: 2,4). Börsengänge wurden zu einer deutlich weniger wichtigen Eigenkapitalquelle (2007: 2,2; 2012: 1,9; 2014: 1,6). Zudem wird das öffentliche Subventionssystem für neue und wachsende Unternehmen über die Jahre konstant gut wahrgenommen (2007: 3,7; 2012: 3,5; 2014: 3,7).

Im Vergleich zum Jahr 2007 (2,4) wurde die Bedeutung von Privatpersonen für die Finanzierung von neuen und wachsenden Unternehmen 2012 höher bewertet (2,9), nahm jedoch 2014 wieder leicht ab (2,7).

In der nachfolgenden Tabelle werden die ExpertInnenmeinungen verschiedener EU-Länder dargestellt. Vergleicht man die Bewertungen europaweit, so ist das finanzielle Umfeld in Österreich als eher unterdurchschnittlich zu betrachten.

Verglichen mit 2012 hat sich Österreich in der europäischen Gesamtbetrachtung von einer Position im Mittelfeld in Richtung des hinteren Feldes dieser Reihung bewegt. Österreich wird demnach 2014 lediglich besser als Rumänien, Slowenien, Kroatien, Spanien und Griechenland bewertet. Dies ist dadurch begründet, dass die Mehrheit der europäischen Länder eine Verbesserung in der Bewertung des finanziellen Umfeldes ausweist. Österreich wurde hingegen in etwa gleich wie 2012 bewertet und dabei unter anderem von Italien, Portugal, Irland und Schweden überholt.

Im Zuge der Finanzmarktkrise verstärkten sich die Schwierigkeiten im Zusammenhang mit unterschiedlichsten Finanzierungsformen. Zudem tragen die Reformen des Bankwesens im Zuge von Basel III zur Verknappung von Finanzierung für Start-ups bei. Besonders im Bereich der Kreditfinanzierung für kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) sind Zugang bzw. Kosten teilweise prohibitiv. Verringeres Wirtschaftswachstum und abträgliche Folgen für die Realwirtschaft können daraus resultieren. (vgl. European Forum Alpbach, 2014; Nord, A., 2014)

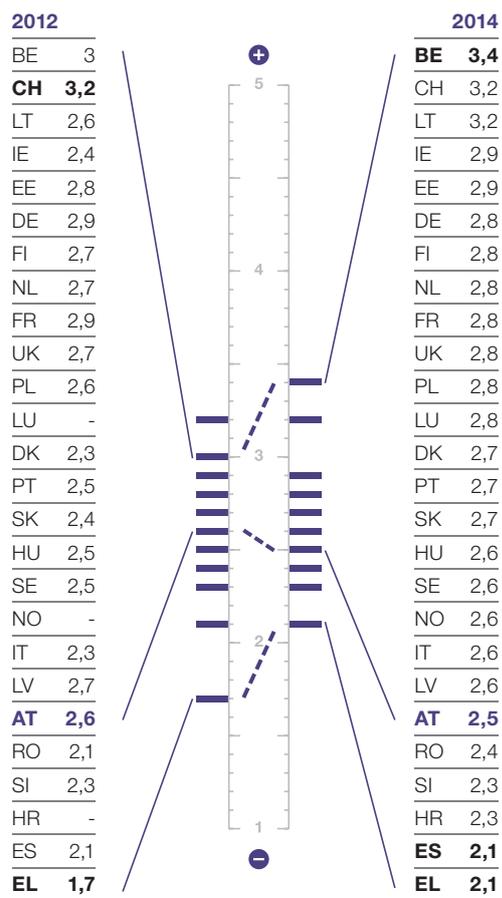


Tabelle 12: ExpertInnenmeinungen zum finanziellen Umfeld im EU-Vergleich (Quelle: GEM National Expert Survey 2012, 2014)

Eine aktuelle Studie bestätigt, dass österreichische Unternehmen den Anforderungen an Ausmaß und Qualität von Sicherheiten für Kredite eher pessimistisch gegenüber stehen. Weiters beobachten Unternehmen gestiegene Anforderungen bezüglich Dokumentation und Offenlegung von Geschäftszahlen und Strategien. Insgesamt zeigen sich KMU jedoch zufriedener mit den Rahmenbedingungen im Bereich der Finanzierung als größere Unternehmen. (Morozov, I., 2013)

Zudem ist erkennbar, dass alternative Finanzierungsformen aktuell häufiger genutzt werden, jedoch den Finanzierungsbedarf weiterhin nicht in ausreichendem Maße decken können. Der Anteil dieser Finanzierungen ist zwischen 2011 und 2014 um 3,3% gestiegen. Dabei sind externes Eigenkapital (26,8%), stille Beteiligungen (25,2%) sowie Business Angels (17,8%) die am Häufigsten genutzten Alternativen. Betrachtet man diese Ergebnisse wiederum nach Unternehmensgröße, so ist ein Anstieg von alternativen Finanzierungsformen besonders bei KMU erkennbar. Zudem berichtet die AVCO (Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation), dass aktuelle Rahmenbedingungen in Österreich eine Sicherstellung des benötigten Wachstumskapitals erschweren. Dabei zeigen sich nationale InvestorInnen zurückhaltend. Internationale InvestorInnen sind aufgrund der Fondgrößen eher wenig interessiert. Folglich verzeichnete die österreichische private Wachstumskapital-Industrie im Zeitraum 2013/14 den stärksten Rückgang. Eine einfachere Kreditvergabe und mehr Wachstumskapital ist für die Entwicklung des Wirtschaftsstandortes Österreich eine Notwendigkeit, um insbesondere innovationsorientierte Unternehmen zu finanzieren. (AVCO, 2014)

Im Global Competitiveness Report 2014/2015 (World Economic Forum, 2014a) nimmt die Finanzmarktentwicklung in Österreich im internationalen Vergleich nur den 43. Rang ein (2012/13: Platz 34). Während die Verfügbarkeit und Leistbarkeit von finanziellen Services besser bewertet wird (Rang 23 bzw. 24), zeigen sich Lücken betreffend der Einfachheit der Kreditvergabe (Rang 66) und der Verfügbarkeit von Venture Capital (Rang 70). Insgesamt ist ein negativer Trend in allen Teilaspekten der Finanzmarktentwicklung in Österreich seit 2012 erkennbar.

Ebenso bestätigt werden Probleme am Finanzmarkt durch das World Economic Forum im Global Risk Report 2015. Es wird besonders darauf hingewiesen, dass finanzielle Mechanismen und Institutionen in Österreich, Deutschland und der Schweiz Probleme aufweisen, während jedoch auch Liquiditätskrisen in Portugal und Spanien große Besorgnis erregen. (World Economic Forum, 2014b)

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass es trotz der ausreichenden Verfügbarkeit öffentlicher Mittel für die Finanzierung von KMU und insbesondere von

Start-ups (auch in innovativen Bereichen) an einer adäquaten privaten Ausstattung von Wagniskapital sowie dem Zugang zu Kreditfinanzierungen mangelt. Dies kann nicht in vollem Umfang durch die öffentliche Hand kompensiert werden. Somit ergibt sich in diesem Bereich, auch im Vergleich zu den früheren Jahren der GEM Erhebung, ein zunehmender Handlungsbedarf im Bereich Finanzierung. Politischen Entscheidungsträgern scheint dieser Umstand, aber auch der wachsende Bedarf an alternativen Finanzierungsformen bewusst zu sein. Dies zeigen auch kürzlich angekündigte bzw. beschlossene Reformen. Ein verstärkter Fokus ist jedoch künftig auf intensive Anreizsysteme bezüglich der klassischen Finanzierungsformen aus privater Hand zu legen. Kreditvergaben an Start-ups (besonders in FTI-Bereichen) und privates Venture Capital sind demnach die Baustellen künftiger wirtschaftspolitischer Weichenstellungen.

5.1.2. Regierungspolitik

Der Themenblock Regierungspolitik besteht aus zwei Konstrukten. Einerseits stellt der Bereich der allgemeinen Regierungspolitik generelle Aspekte wie Steuern, Bürokratie und ähnliches dar. Im Bereich der konkreten Regierungspolitik finden sich die Aspekte der Unterstützung und Priorisierung von (neuen bzw. wachsenden) Unternehmen.

Die ExpertInnenmeinungen zu diesem Themenblock werden in Abbildung 60 dargestellt und zeigen eine eher niedrige Bewertung beider Konstrukte. Die Wertung des Bereichs der allgemeinen Regierungspolitik liegt mit 2,6 unter der Skalenmitte von 3 und ist daher als unterdurchschnittlich einzustufen. Die konkrete unternehmensbezogene Regierungspolitik weist mit 2,5 ebenfalls eine unterdurchschnittliche Bewertung auf. ExpertInnen konstatieren dabei eine Abwärtstendenz bei Steuern, Bürokratie und der Priorisierung von Unternehmen in der Politik.

Darüber hinaus wird eine fehlende Bevorzugung neuer Unternehmen in Rahmen der Regierungspolitik (2,0) diagnostiziert. ExpertInnen äußern auch Skepsis ob der Möglichkeit, benötigte Genehmigungen und Lizenzen innerhalb einer Woche zu erhalten (2,1). Steuern stellen zudem eine Belastung dar (2,1) und politische Prioritäten zur Unterstützung neuer Unternehmen sollten intensiviert werden (2,6). Die Ergebnisse zeigen darüber hinaus, dass es aus ExpertInnensicht für Unternehmen schwierig ist, mit staatlicher Bürokratie, Regulierungen und Lizenzvorschriften zurechtzukommen (2,6). Überdurchschnittlich werden hingegen die Vorhersehbarkeit und Konsistenz staatlicher Eingriffe (Erhebung von Steuern etc.) gesehen (3,4).

Vergleicht man die aktuellen Bewertungen mit jenen aus 2007 und 2012 schneiden beide Konstrukte schlechter

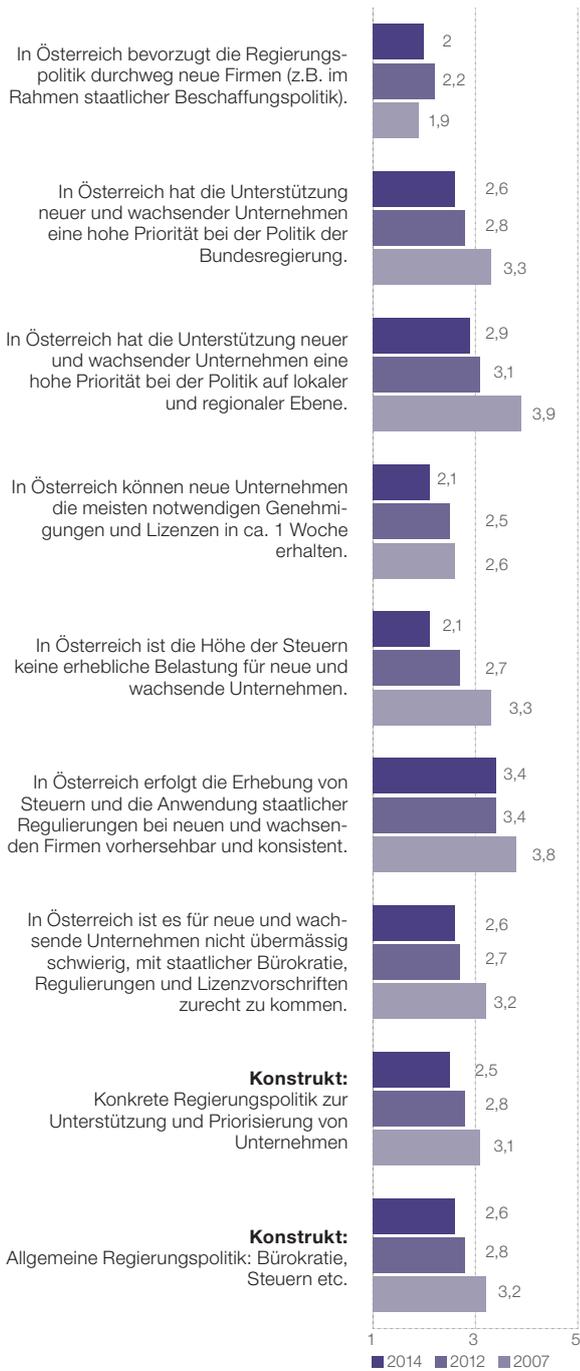


Abbildung 60: ExpertInnenbewertung der Regierungspolitik im Bereich Unternehmertum in Österreich (Quelle: GEM National Expert Survey 2007, 2012, 2014)

ab. Dabei ist besonders die Belastung durch die Höhe der Steuern für neue und wachsende Unternehmen (2007: 3,3; 2012: 2,7; 2014: 2,1) zu nennen, die sich seit 2007 von einer positiven Einschätzung zu einem das Unternehmertum hemmenden Faktor entwickelt hat. Ähnlich verhält es sich im Bereich der Priorisierung von neuen und wachsenden Unternehmen durch die lokale und regionale Politik (2007: 3,9; 2012: 3,1; 2014: 2,9) sowie durch die Bundespolitik (2007: 3,3; 2012: 2,8; 2014: 2,6).

Zudem ist die ExpertInnenmeinung zur Bevorzugung neuer und wachsender Unternehmen durch die Regierungspolitik ähnlich gering wie in den Vergleichsjahren (2007: 1,9; 2012: 2,2; 2014: 2,0). Die Situation bezüglich der in Österreich nötigen Genehmigungen und Lizenzen für neue Unternehmen hat sich laut ExpertInnen ebenfalls verschlechtert (2007: 2,6; 2012: 2,5; 2014: 2,1). Lediglich die Vorhersehbarkeit staatlichen Handelns, beispielsweise bei der Erhebung von Steuern und der Anwendung staatlicher Regulierungen für neue und wachsende Unternehmen, wird nach wie vor positiv eingeschätzt. (2007: 3,8; 2012: 3,4; 2014: 3,4).

Auch im internationalen Vergleich hat Österreich in diesem Themenfeld Plätze eingebüßt.

Tabelle 13 stellt das Konstrukt allgemeine Regierungspolitik im EU-Vergleich dar. Österreich wurde dabei mittelmäßig bewertet. Während einige Länder, wie zum Beispiel Dänemark, Irland, Belgien oder Portugal ihre allgemeine Regierungspolitik seit 2012 stark verbesserten, so wurde Österreich 2014 schlechter bewertet als zwei Jahre zuvor. Der bereits identifizierte Aufholbedarf aus 2012 hat sich intensiviert und besteht nach wie vor be-

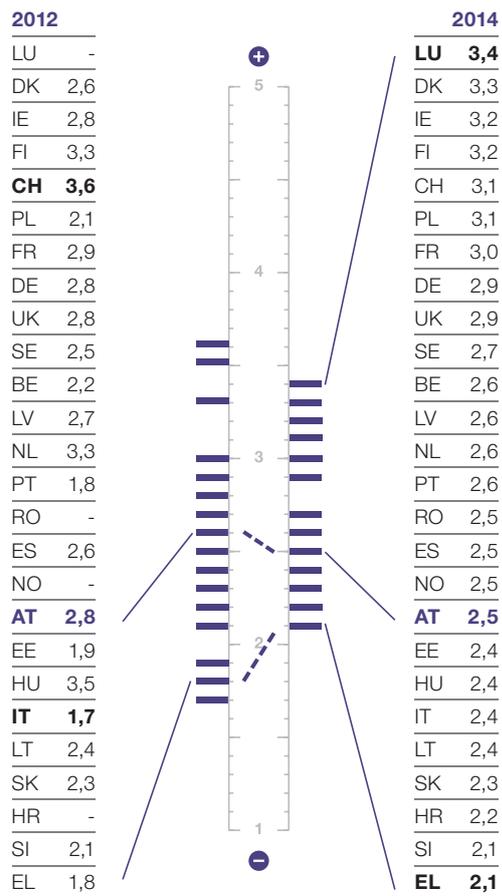


Tabelle 13: ExpertInnenmeinungen zur allgemeinen Regierungspolitik im EU-Vergleich (Quelle: GEM National Expert Survey 2012, 2014)

sonders gegenüber Ländern mit einer sehr gut bewerteten allgemeinen Regierungspolitik wie Luxemburg (3,4) oder Dänemark (3,3). Im hinteren Feld dieses Vergleichs finden sich Kroatien (2,2), Slowenien (2,1) und Griechenland (2,1). Überdies sind starke Rückgänge der ExpertInnenbewertung zu 2012 besonders in Estland (-1,1), den Niederlanden (-0,7) und der Schweiz (-0,5) erkennbar.

Nachstehende Tabelle 14 beinhaltet den EU-Vergleich der ExpertInnenbefragung zum Konstrukt konkrete Regierungspolitik.

Im europäischen Vergleich befinden sich die Beurteilungen der konkreten Regierungspolitik für Unternehmen in Österreich knapp über dem Durchschnitt. Hierbei führt die Schweiz (3,4) das Ranking an, während Kroatien (1,6) und Italien (1,5) am schlechtesten bewertet wurden.

Im Vergleich zu 2012 konnte Österreich seine Position in diesem Ranking behaupten und befindet sich trotz schlechterer Gesamtbewertung durch österreichische ExpertInnen 2014 in etwa auf dem gleichen Niveau des Ländervergleichs. Während Polen (2,2), Lettland (2,5) und Litauen (2,5) im Jahr 2014 hinter Österreich zurückblieben,

wurden Luxemburg und Norwegen in das Ranking miteinbezogen und positionieren sich neben der Schweiz (3,7), Estland (3,6) und Dänemark (3,3) klar vor Österreich.

Zusammenfassend ergeben sich für Österreich einige Zukunftsaufgaben in Bezug auf die politischen Richtungsentscheidungen zum Unternehmensstandort Österreich. Betrachtet man die Steuer- und Abgabenlast Österreichs im EU-Vergleich, so findet sich Österreich 2014 mit einer Abgabenquote von 43,8% deutlich über dem EU-Schnitt von 40,1% des Bruttoinlandsprodukts, aber auch über jenem des EURO-Raums von 41,4%. (WKÖ, 2015c)

Ebenso bestätigt werden die Ergebnisse des GEM im Global Competitiveness Report 2014/15, in dem Österreich im Bereich Steuerbelastung für Unternehmen um 4 Ränge schlechter als im Vorjahr (Rang 121) abschneidet. Zudem ist die Höhe der Steuern und Abgaben für Unternehmen in Österreich der problematischste Aspekt nach den restriktiven Arbeitsvorschriften und der Bürokratie. (World Economic Forum, 2014a)

5.1.3. Spezifische Förderprogramme

Das Konstrukt spezifische Förderprogramme fasst Aussagen zur Unterstützung neuer Unternehmen durch Förderprogramme und Fördereinrichtungen zusammen.

Abbildung 61 verdeutlicht die Einschätzungen zu spezifischen Förderprogrammen, welche von den österreichischen ExpertInnen durchwegs positiv beurteilt wurden und auch im Vergleich zu den Vorjahren eine weitere Steigerung in der Bewertung erfuhren (2007: 3,5; 2012:3,5; 2014: 3,6).

Besonders ausgeprägt ist die Zufriedenheit mit der angemessenen Anzahl staatlicher Förderprogramme für neue und wachsende Firmen (3,8), der Unterstützung neuer und wachsender Unternehmen durch Technologie- und GründerInnenzentren (3,9), sowie mit der Wirkung und dem Spektrum staatlicher Förderprogramme (je 3,6).

Die Einschätzung der ExpertInnen bezüglich der Kompetenz und Effizienz der MitarbeiterInnen öffentlicher Fördereinrichtungen bei der Erfüllung ihrer Aufgaben (3,4) nahm gegenüber 2012 (3,8) ab. Dennoch ist die Einschätzung auf einem hohen Niveau und beinahe gleich ausgeprägt wie im Jahr 2007 (3,4).

Auffallend sind weiters die höhere Bewertung des Spektrums an Förderprogrammen und Beratungsdienstleistungen für neue und wachsende Unternehmen (2007: 3,4; 2012: 3,3; 2014: 3,6) sowie der Wirkung der Förderprogramme für neue und wachsende Unternehmen (2007: 3,4; 2012: 3,3; 2014: 3,6).

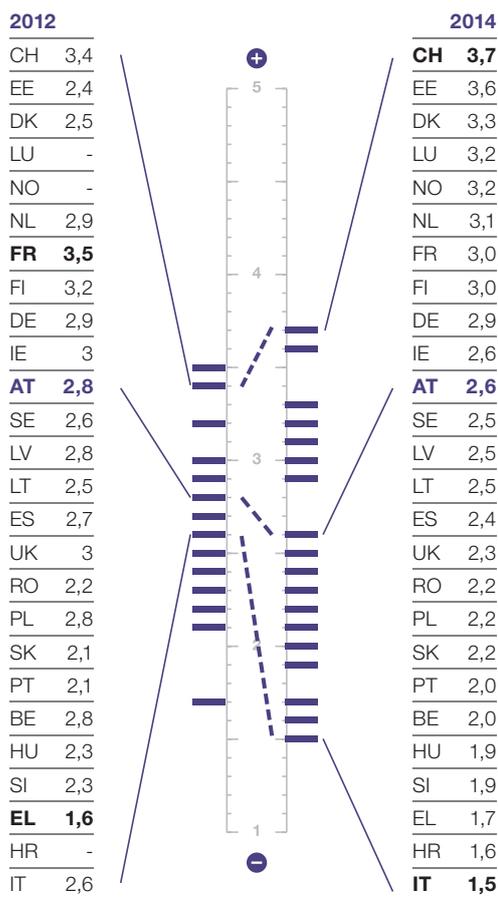


Tabelle 14: ExpertInnenmeinungen zur konkreten Regierungspolitik im EU-Vergleich (Quelle: GEM National Expert Survey 2012, 2014)

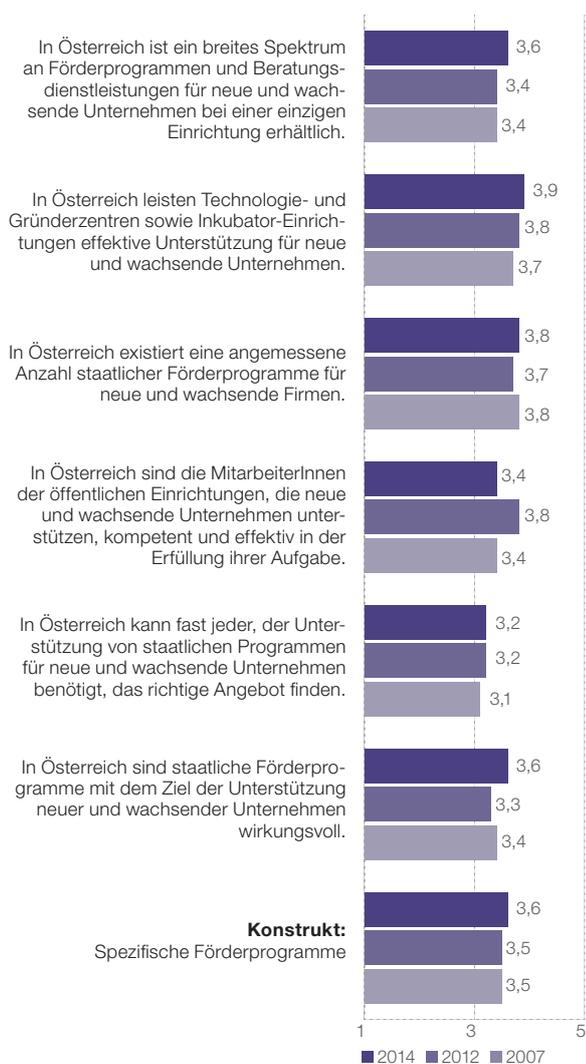


Abbildung 61: ExpertInnenbewertung zu spezifischen Förderprogrammen für Unternehmen in Österreich
(Quelle: GEM National Expert Survey 2007, 2012, 2014)

Tabelle 15 vergleicht die Beurteilung spezifischer Förderprogramme im EU-Raum. Österreich übernimmt die Spitze in diesem Ranking und verfügt demnach EU-weit über das bestbewertete System spezifischer Förderprogramme für Unternehmen. Dabei befinden sich gemeinsam mit Österreich die Schweiz (3,5), Luxemburg (3,5) und Deutschland (3,5) im Spitzefeld. Auffallend ist, dass Frankreich von der Spitze (2012: 3,6) verdrängt wurde und sich nun eher im Mittelfeld (2014: 3,2) befindet. Zudem ist erkennbar, dass sich die Bewertung des letzten Drittels nur sehr gering von jener aus 2012 unterscheidet und nach wie vor von Griechenland, Italien und der Slowakei besetzt wird.

Österreichs Förderlandschaft weist einen Fokus auf innovative Unternehmen und Start-ups auf. Zahlreiche öffentliche Anlaufstellen versuchen dabei, den Einstieg ins Unternehmertum zu erleichtern. Überdies gibt es zahlreiche Fonds und Förderstellen auf nationaler sowie auch auf Bundesländerebene. In diesem Zusammenhang

sind insbesondere die Austria Wirtschaftsservice (AWS), das Arbeitsmarktservice (Unternehmensgründungsprogramm), aber auch zahlreiche Organisationen der Bundesländer, welche Start-ups und Unternehmertum unterstützen, zu nennen. So existieren auch öffentliche Wagniskapitalfonds und Hochtechnologie-Förderprogramme. Zahlreiche Businessinkubatoren und Technologie- bzw. Start-up Zentren runden das Leistungsportfolio Österreichs ab. Die Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) unterstützt im Rahmen der Unternehmensgründung beratend und ist im Bereich der Internationalisierungsoffensive go-international tätig. Darüber hinaus existieren auch auf europäischer Ebene Möglichkeiten für Unternehmen, bestimmte Aktivitäten zu fördern. Eine große Zahl an, mit europäischer finanzieller Unterstützung, implementierten Trainings- und Weiterbildungsprogrammen im Bereich Entrepreneurship leisten einen wertvollen Beitrag zur unternehmerischen Bildung, auch in Österreich. Mit Horizon 2020 legt die Union auch einen verstärkten Fokus auf innovative KMU, wobei es gilt, die Wirksamkeit dieses Instrumentes abzuwarten.

Zusammenfassend kann dem österreichischen Unterstützungssystem ein hervorragendes Zeugnis ausge-

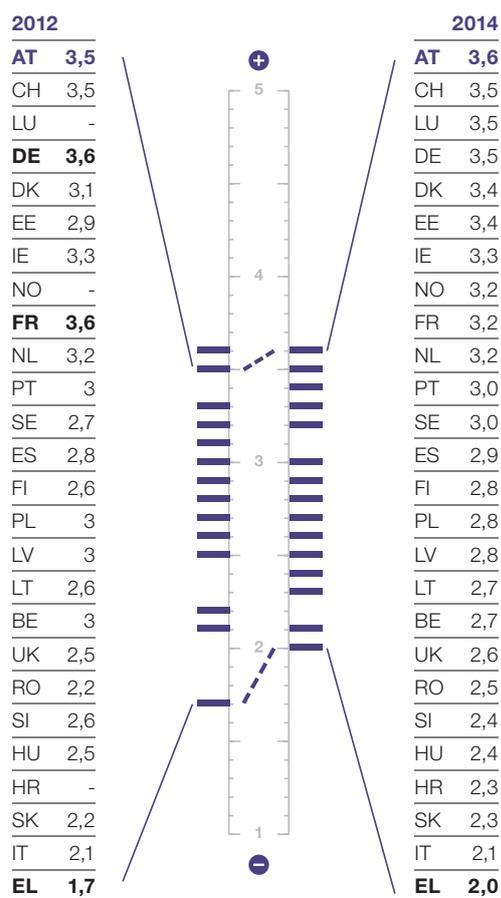


Tabelle 15: ExpertInnenmeinungen zu spezifischen Förderprogrammen im EU-Vergleich (Quelle: GEM National Expert Survey 2012, 2014)

stellt werden, wenngleich spezifische Förderprogramme dem Marktversagen im Bereich privater Investments und Initiativen nicht in vollem Umfang entgegenwirken können. Das bestehende System ist, um die Position Österreichs als Spitzenreiter im europäischen Vergleich sicher zu stellen, auch künftig zu entwickeln. Ergänzungen bzw. Erweiterungen sind insbesondere in der Aktivierung von und der Schaffung von Anreizen für private Investments in unternehmerischen Initiativen zielführend.

5.1.4. Unternehmerische Aus- und Weiterbildung

Dieser Themenblock besteht aus zwei Konstrukten. Einerseits werden ExpertInnen nach Ihrer Einschätzung zur unternehmerischen Erziehung der Primär- und Sekundarstufe des Schulsystems befragt. Andererseits konzentrieren sich die Fragen auf die unternehmerische Bildung in der beruflichen Weiterbildung und im Hochschulbereich.

Wesentliche Inhalte unternehmerischer Erziehung und Bildung sind Kreativität, Selbstständigkeit, Eigeninitiative, Geschäftsmodelle und Business-Planung, rechtliche und finanzielle Aspekte der Unternehmensgründung, betriebswirtschaftliche Grundlagen und Funktionsweisen der Marktwirtschaft, aber auch der Umgang mit Risiken.

Abbildung 62 zeigt, dass Experten die beiden Konstrukte sehr unterschiedlich bewerten. Besonders die unternehmerische Erziehung der Primär- und Sekundarstufe (1,7) wird als besonderes Problemfeld gesehen. Im Vergleich dazu liegt die unternehmerische Bildung im Bereich „vocational education and training“ (VET) und an Hochschulen (3,0) stabil, aber durchschnittlich bewertet. Dies spiegelt sich auch in der Betrachtung der einzelnen Aussagen wider.

Es werden einheitlich alle Aussagen zur unternehmerischen Erziehung in Schulen zwischen 1,5 und 1,87 bewertet, wobei dem Umgang mit dem Thema Entrepreneurship und Unternehmensgründung in Schulen die geringste Bewertung der ExpertInnen zukommt.

Die unternehmerische Aus- und Weiterbildung im VET- und Hochschulbereich wird deutlich positiver gesehen. Besonders eine gute und angemessene Vorbereitung für die Gründung und das Wachstum eines Unternehmens durch berufliche Aus-, Weiter- und Fortbildung (3,4), aber auch ein entsprechendes Niveau der betriebswirtschaftlichen und Managementausbildung (3,0) zeigt Zustimmung oder zumindest eine mittlere Einschätzung der ExpertInnen. Dennoch weisen Universitäten und Fachhochschulen diesbezüglich laut ExpertInnen noch Nachholbedarf auf (2,7).



Abbildung 62: ExpertInnenbewertung zu unternehmerischer Aus- und Weiterbildung in Österreich (Quelle: GEM National Expert Survey 2007, 2012, 2014)

Verglichen mit den Jahren 2007 und 2012 bleibt die Wahrnehmung der ExpertInnen bezüglich der beiden Konstrukte konstant (Unternehmerische Erziehung in Primär- und Sekundarstufe 2007: 1,7; 2012: 1,7; 2014: 1,7 und Unternehmerische Aus- und Weiterbildung im VET- und Hochschulbereich 2007: 3,0; 2012: 3,1; 2014: 3,0).

Wahrnehmbare Unterschiede seit 2012 gibt es bei der unternehmerischen Ausbildung im Erwachsenenbereich bezüglich der angemessenen Vorbereitung für die Gründung und das Wachstum neuer Unternehmen (2007: 3,4; 2012: 3,7; 2014: 3,4). Bei der betriebswirtschaftlichen und Managementausbildung (2007: 3,2; 2012: 3,0; 2014: 3,0), der schulischen Förderung von Kreativität, Selbstständigkeit und Eigeninitiative in Schulen (2007: 2,1; 2012: 1,9; 2014: 1,9) sowie der schulischen Vermittlung von Kenntnissen über die Funktionsweise der Marktwirtschaft (2007: 1,5; 2012: 1,8; 2014: 1,7) unterliegen die Werte nur geringen Schwankungen.

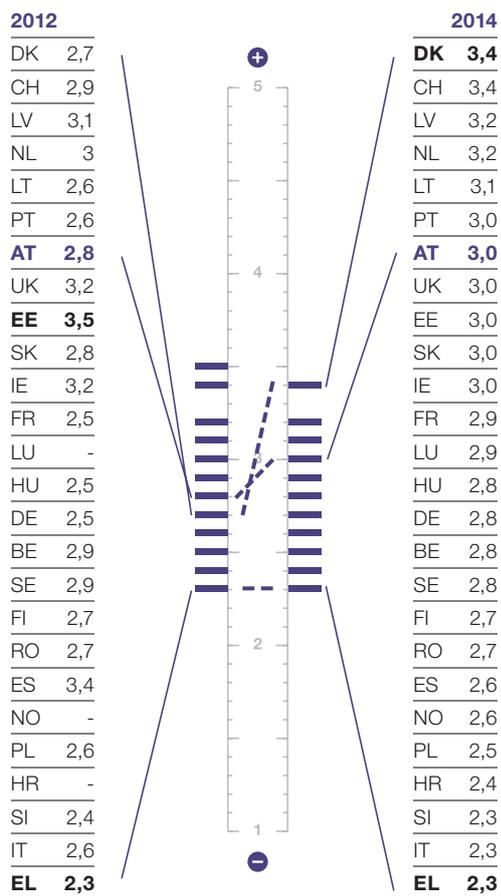


Tabelle 16: ExpertInnenmeinungen zur unternehmerischen Aus- und Weiterbildung in der beruflichen Bildung und in Hochschulen im EU-Vergleich (Quelle: GEM National Expert Survey 2012, 2014)

Fachhochschulen und Universitäten wird nach wie vor Verbesserungspotenzial im Bereich der Vorbereitung für Gründung und Wachstum neuer Unternehmen (2007: 2,6; 2012: 2,5; 2014: 2,7) attestiert. Es ist jedoch eine leichte Verbesserung in der Bewertung durch die ExpertInnen seit 2012 ersichtlich.

Tabelle 16 stellt ExpertInnenmeinungen ausgewählter Länder Europas betreffend der unternehmerischen Aus- und Weiterbildung in VET und den Hochschulen im Vergleich dar. Österreich befindet sich in den vorderen Rängen und hat sich seit 2012 auch im EU-Vergleich eindeutig verbessert. Am besten wurden Dänemark (3,4) und die Schweiz (3,4), dicht gefolgt von den Niederlanden (3,2), Lettland (3,2) und Litauen (3,1) bewertet.

In diesem Konstrukt gab es seit 2012 europaweit deutliche positive wie negative Veränderungen. Insbesondere Spanien schnitt schlechter (2012: 3,4; 2014: 2,6) und Dänemark wesentlich besser (2012: 2,7; 2014: 3,4) ab als noch 2012.

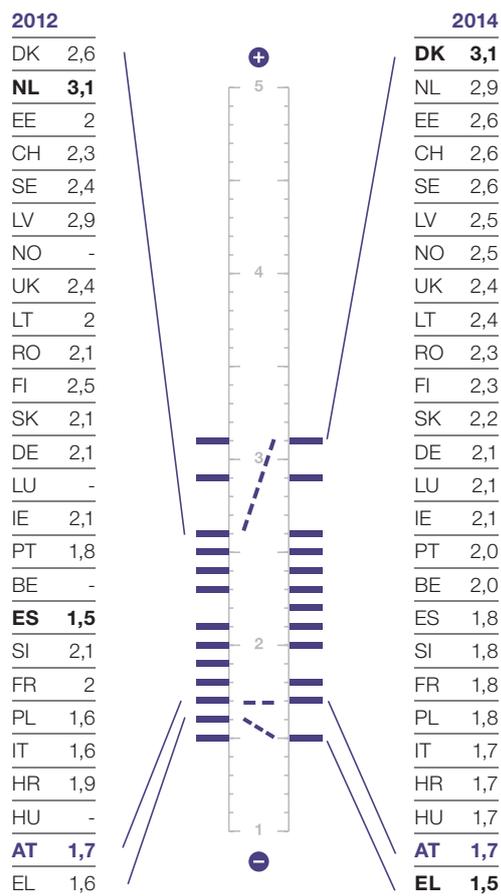


Tabelle 17: ExpertInnenmeinungen zur unternehmerischen Erziehung in Primär- und Sekundarstufe im EU-Vergleich (Quelle: GEM National Expert Survey 2012, 2014)

Im Vergleich dazu wird, wie Tabelle 17 zeigt, unternehmerische Erziehung in der Primär- und Sekundarstufe von europäischen ExpertInnen generell eher unterdurchschnittlich bewertet. Im Gegensatz zum zuvor dargestellten Konstrukt wird Österreich hier im Vergleich zu anderen EU-Ländern sehr schlecht bewertet (1,7) und bildet gemeinsam mit Griechenland (1,5) das Schlusslicht. Verglichen zu den Ergebnissen von vor zwei Jahren ist anzumerken, dass sich die österreichische Positionierung im EU-Vergleich verschlechterte. Dies kann durch die bessere Bewertung früherer Schlusslichter begründet werden, da sich die eigentliche Bewertung Österreichs stabil verhielt. Dass es vor allem in Schulen der Primär- und Sekundarstufe an unternehmerischer Bildung mangelt, wurde bereits in den Vorjahren diagnostiziert. Der bereits in der Vergangenheit konstatierte dringende Handlungsbedarf in der Schulbildung Österreichs, hin zu einem Mehr an Kreativität, Eigeninitiative, Risikobereitschaft und unternehmerischem Faktenwissen verstärkt sich aus internationaler Perspektive weiter.

33 Zahlreiche Projekte der Förderprogramme Lebenslanges Lernen bzw. Erasmus+ der EU liefern bereits bedeutsame Ansätze unternehmerische Orientierung und kritische Kompetenzen für unternehmerisches Handeln auszubilden bzw. zu stärken.

Durch die Einführung des kompetenzorientierten Bildungsplanes wurde jedoch bereits ein wichtiger erster Schritt getan. Durch kompetenzorientierten Unterricht soll unter anderem eine intensive Vermittlung unternehmerischer Fähigkeiten in allen Schultypen Einzug halten. Dieser neue Bildungsstandard wurde 2011 eingeführt und befindet sich in manchen Schulen z.B. durch die kompetenzorientierte Reife- und Diplomprüfung noch in der Einführungsphase. (Beer & Benischek, 2011)

Diese Entwicklung ist jedenfalls zu begrüßen und kann der Stärkung unternehmerischer Dynamik in Österreich dienen. Eine einzelne Maßnahme kann jedoch nicht ausreichen, um die Bildungslandschaft Österreichs – insbesondere im Primär- und Sekundarbereich – unternehmerischer zu gestalten. Für sichtbare Ergebnisse der Effektivität dieser Reformen sind auch künftige Evaluierungen abzuwarten.

Im Hochschulbereich wird vermehrt auch die Entwicklung von Entrepreneurship- und Managementkompetenzen in neue Studienpläne miteinbezogen. Dies betrifft nicht nur wirtschaftliche Studienrichtungen, sondern auch viele technische und kreative Ausbildungen. GründerInnenzentren an Universitäten unterstützen Unternehmensgründungen und Spin-offs zusätzlich.

Auch im Erwachsenen- und Berufsbildungsbereich wurde das Angebot für GründerInnen und JungunternehmerInnen in den letzten Jahren erweitert. Immer mehr Kurse, welche unternehmerische und Managementfähigkeiten entwickeln bzw. stärken, werden durch zahlreiche Anbieter am Erwachsenenbildungsmarkt offeriert.

In Anbetracht des insgesamt niedrigen Niveaus der europäischen Ergebnisse bedarf es aber wohl weiterhin³³ einer Intensivierung gemeinsamer Anstrengungen, um den Unternehmergeist in Europa bereits in Schulen zu wecken und Kinder zu kreativen, eigenständig denkenden und innovativen Persönlichkeiten zu erziehen.

5.1.5. Niveau des F&E-Transfers

Das Konstrukt F&E-Transfer beschreibt zentrale Aspekte des Know-How-Transfers von Forschungseinrichtungen zu Unternehmen sowie deren Zugang zu den neuesten Technologien.

Die ExpertInnenmeinungen in Abbildung 63 zeigen, dass das Niveau des F&E-Transfers in Österreich als stabil, jedoch lediglich mittelmäßig (2,8) bewertet wird.

Dabei werden Subventionen für neue und wachsende Unternehmen zum Erwerb von Technologien (2,9), die Wissens- und Technologieinfrastruktur zum Aufbau von Technologieunternehmen von Weltniveau (2,9) sowie die

Unterstützung der Ideen von IngenieurInnen und WissenschaftlerInnen bei der Umsetzung in neuen und wachsenden Unternehmen (3,1) als durchschnittlich bewertet.

Schwächer eingeschätzt werden hingegen Aspekte wie die Leistbarkeit von neuen Technologien für neue bzw. wachsende Unternehmen (2,5), gleiche Zugangschancen zu neuen Technologien für neue bzw. wachsende im Vergleich zu großen etablierten Unternehmen (2,6) sowie der F&E-Transfer zwischen Universitäten bzw. öffentlichen Forschungseinrichtungen und neuen bzw. wachsenden Unternehmen (2,7).

Die Beurteilung des F&E-Transfers durch die ExpertInnen änderte sich zwischen 2007 (2,9) und 2014 (2,8) kaum. Einzelne Aussagen zeigen jedoch ein differenziertes Bild. So stieg die Zustimmung der ExpertInnen einerseits zum ausreichenden Vorhandensein von Subventionen zum Erwerb neuer Technologien seit 2012, sank jedoch im Vergleich zu 2007 (2007: 3,1; 2012: 2,7; 2014: 2,9).



Abbildung 63: ExpertInnenbewertung zu F&E-Transfer in Österreich (Quelle: GEM National Expert Survey 2007, 2012, 2014)

Ebenfalls sind Rückgänge in Bezug auf die Wissens- und Technologieinfrastruktur zum Aufbau von Technologieunternehmen von Weltniveau in mindestens einem Sektor (2007: 3,1; 2012: 3,3; 2014: 2,9) sowie die Unterstützung zur Umsetzung von Ideen durch IngenieurInnen und WissenschaftlerInnen in neuen und wachsenden Unternehmen (2007: 3,3; 2012: 3,3; 2014: 3,1) zu verzeichnen.

Der entsprechende Vergleich Österreichs mit anderen europäischen Staaten findet sich in Tabelle 18, welche das Ausmaß und die Qualität des F&E-Transfers veranschaulicht.

So wird dieses Themenfeld nicht nur in Österreich, sondern in den meisten europäischen Ländern als eher unterdurchschnittlich bewertet. Mit Ausnahme der Schweiz (3,6) befinden sich alle Länder unter der Skalenmitte. Österreich nimmt trotz einer leicht rückläufigen internen Bewertung den sechsten Platz ein und ist damit im ersten Drittel dennoch gut positioniert. Besonders unzufrieden sind ExpertInnen mit dem Niveau des F&E-Transfers in Kroatien (2,0) und der Slowakei (2,1). Hervorstechende Veränderungen im Vergleich zu 2012 sind besonders für das Vereinigte Königreich (-0,5) und Italien (-0,4) sicht-

bar. In der Gesamtbetrachtung veränderten sich EU-weite ExpertInnenmeinungen in diesem Konstrukt seit 2012 nur geringfügig.

Der F&E-Transfer zwischen Wirtschaft und Wissenschaft wird im Global Competitiveness Report 2014/15 durchaus positiv beurteilt (Rang 24), jedoch etwas schlechter als noch 2012 (Rang 21). Ebenso die Qualität vorhandener Forschungseinrichtungen (Rang 24) und die F&E-Ausgaben (Rang 12) österreichischer Unternehmen bestätigen die positiven Eindrücke der ExpertInnen. (World Economic Forum, 2014a)

Bei F&E-Tätigkeiten unter österreichischen Unternehmen zeigt sich eine stetige Entwicklung nach oben. Dabei sind mittlere Unternehmen am forschungsfreudigsten (52,4%). Ein-Personen-Unternehmen (EPU) investieren am wenigsten in F&E (16,5%). (Morozov, I., 2013)

Mehrere gezielte Maßnahmen, welche den Innovationszyklus von der Grundlagenforschung bis zur Markteinführung umfassen und unterstützen, sind geplant. Zudem ist es erklärtes Ziel der Bundesregierung, bis zum Jahr 2020 Teil der europäischen Innovationspitze zu sein und das Ziel der FTI-Strategie der Bundesregierung umzusetzen. Es sollen dabei sowohl Kooperationen von Forschungseinrichtungen mit Unternehmen als auch Unternehmensgründungen auf Basis neuer Forschungserkenntnisse gezielt gefördert werden. Die FTI-Strategie setzt sich daher zum Ziel, besonders innovative Start-ups zu unterstützen. (AWS, 2014)

Die Ergebnisse dieses Abschnitts, aber auch der Erkenntnisse aus der quantitativen Befragung (APS) in Kapitel 3.5 verdeutlichen, dass Unternehmen bereits seit 2012 in relativ geringem Ausmaß neueste und neue Technologien einsetzen. Bei gleichzeitig unterdurchschnittlich wahrgenommenen Subventionsmöglichkeiten zum Erwerb neuester Technologien eröffnet sich hier ein Handlungsfeld für die Feinsteuerung existierender bzw. geplanter öffentlicher Unterstützungsleistungen.

5.1.6. Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur

Dieser Themenblock behandelt den Zugang österreichischer Unternehmen zu Subunternehmen, Zulieferern, Beratungsleistungen sowie Rechts- und Bankdienstleistungen.

Abbildung 64 gibt einen Überblick über die ExpertInnenmeinungen zu dieser Rahmenbedingung. Demnach wird die Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur in Österreich als überdurchschnittlich gut bewertet (3,4). Die Verfügbarkeit professioneller Beratung in Rechtsfragen und Fragen des Rechnungswesens (4,1), sowie das Vorhandensein von Subunternehmen, Zulieferern und Be-

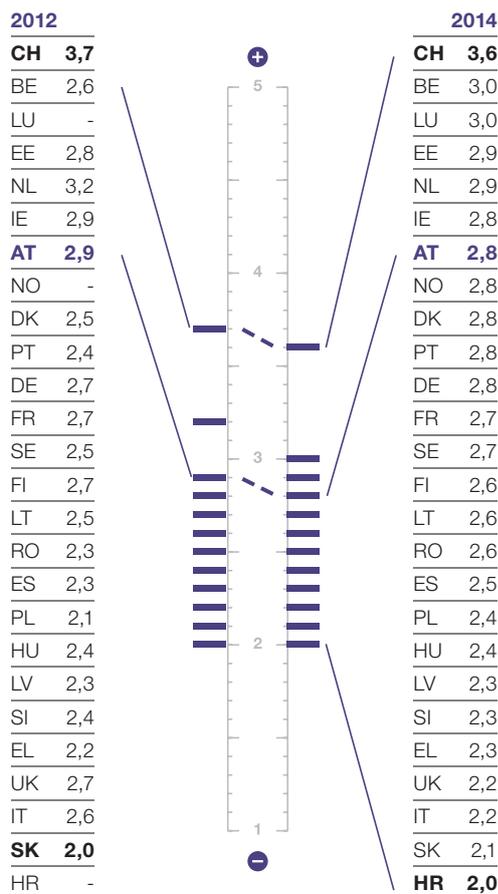


Tabelle 18: ExpertInnenmeinungen zum Niveau des F&E-Transfers im EU-Vergleich (GEM National Expert Survey 2012, 2014)

raterInnen für neue und wachsende Unternehmen (3,6) wurden am besten bewertet.

Die Leistbarkeit von SubunternehmerInnen, BeraterInnen und LieferantInnen für neue und wachsende Unternehmen wird hingegen als einziges Element nur durchschnittlich (3,0) beurteilt.

Die unternehmensbezogenen Services werden 2014 ähnlich gut bewertet wie im Jahr 2007. Der Vergleich der Ergebnisse dieses Konstrukts mit dem Jahr 2012 zeigt jedoch eine geringfügige Reduktion des Indexwertes (2007: 3,4; 2012: 3,6; 2014: 3,4). Während die meisten Aussagen in den Vergleichsjahren 2007 und 2012 eine positive Tendenz aufwiesen, so ist für den Zeitraum 2012-2014 das Gegenteil der Fall. Dabei ist es laut ExpertInnen für neue und wachsende Unternehmen schwieriger, Bankdienstleistungen von hoher Qualität zu erhalten (2007: 3,2; 2012: 3,5; 2014: 3,2). Unterschiede sind ebenso bei der Verfügbarkeit von SubunternehmerInnen, LieferantInnen und BeraterInnen von hoher Qualität (2007: 3,1; 2012: 3,5; 2014: 3,3) erkennbar.

Tabelle 19 stellt die Rahmenbedingung „Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur“ im europäischen Vergleich dar. Österreich (3,4) ist hier gemeinsam mit Norwegen (3,4) und Deutschland (3,3) im Mittelfeld positioniert. Die beste Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur diagnostizieren ExpertInnen in Litauen (3,9), Belgien (3,7), Lettland (3,7) und den Niederlanden (3,7). Das hintere Feld bilden dagegen Slowenien (2,7), Polen (2,8) und Italien (2,8). Im Vergleich zu 2012 ergaben sich die wesentlichsten Veränderungen für Litauen (2012: 3,1; 2014: 3,9) und Schweden (2012: 2,8; 2014: 3,3).

Auffallend positiv wurde von ExpertInnen die Dienstleistungs- und Infrastruktur betreffend professioneller Beratung in Rechtsfragen bewertet. Rechtsdienstleistungen werden im Jahr 2014 von 5.900 Rechtsanwälten und über 2.000 Anwärtern angeboten, eine stetig steigende Zahl. Zudem sind in Österreich auch 80 niedergelassene europäische Rechtsanwälte tätig. (Rechtsanwaltskammer, 2014)

Insgesamt wird das Geschäftsumfeld Österreichs auch in anderen Studien als gut eingestuft und befindet sich



Abbildung 64: ExpertInnenbewertung zu Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur in Österreich
(Quelle: GEM National Expert Survey 2007, 2012, 2014)

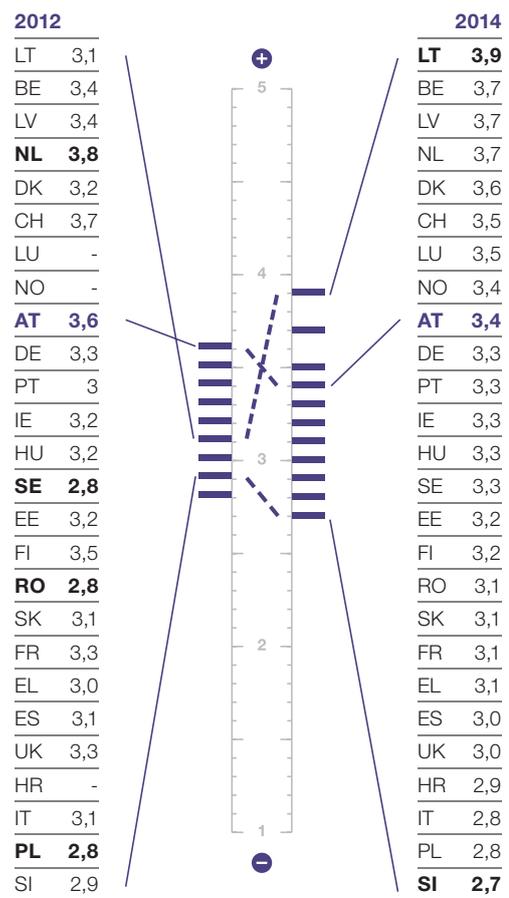


Tabelle 19: ExpertInnenmeinungen zur Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur im EU-Vergleich (Quelle: GEM National Expert Survey 2012, 2014)

dabei auf Rang 14 im internationalen Vergleich. Diesbezüglich wird auch eine Verbesserung seit 2012 um zwei Ränge konstatiert (Drzenik Hanouz, Geiger, & Doherty, 2014). Dies bestätigt auch die insgesamt positive Einschätzung dieser Rahmenbedingung des GEM, einzig die entsprechenden Kosten für unternehmensbezogene Leistungen werden als verbesserungswürdig gesehen.

5.1.7. Offenheit des Marktes

Die unternehmerische Rahmenbedingung Offenheit des Marktes besteht aus zwei Konstrukten: interne Markthürden und interne Marktdynamik. Ersteres beschreibt Aspekte der Marktoffenheit wie beispielsweise Hemmnisse und Kosten eines Markteintritts bzw. die Existenz von Kartellen. Der zweite Themenblock stellt die Dynamik des Marktes für Güter und Dienstleistungen in Konsumentenmärkten und Unternehmensmärkten des Landes dar.

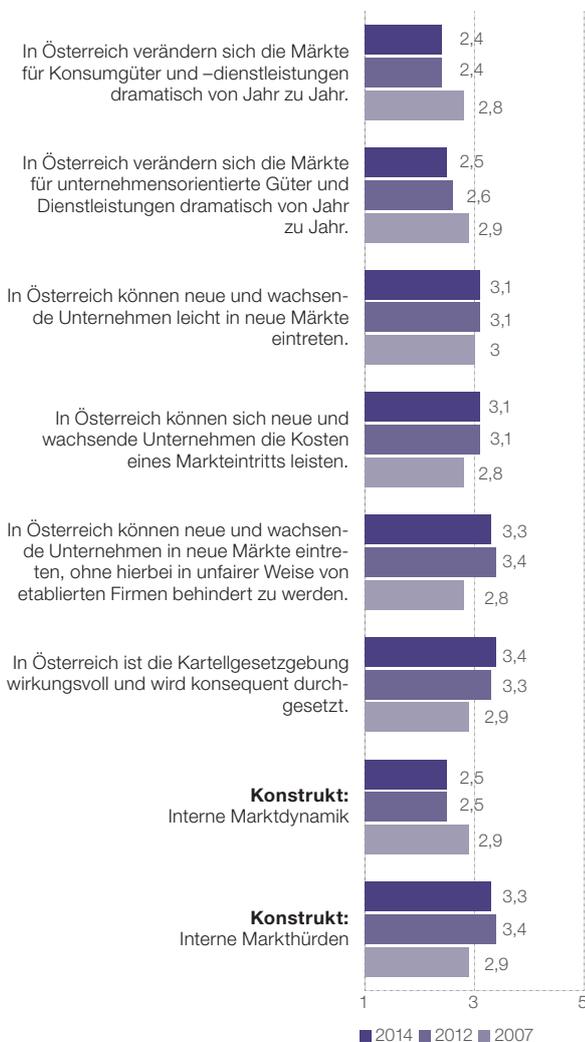


Abbildung 65: ExpertInnenbewertung zur Offenheit des Marktes in Österreich (Quelle: GEM National Expert Survey 2007, 2012, 2014)

Abbildung 65 illustriert dabei die Einschätzungen der ExpertInnen im Rahmen der qualitativen Befragung des GEM. Während ExpertInnen eine relativ geringe interne Marktdynamik sehen (2,49), sind gleichzeitig nur geringe Kosten und Hürden eines Markteintritts erkennbar (3,33). Sämtliche Bewertungen der einzelnen Aussagen dieses Konstrukts befinden sich über dem Skalenmittelpunkt. Die beiden Aussagen zur internen Marktdynamik werden hingegen unterdurchschnittlich bewertet.

Im Vergleich mit 2007 und 2012 werden interne Markthürden im Jahr 2014 nur geringfügig niedriger bewertet (2007: 2,9; 2012: 3,4; 2014: 3,3). Die interne Marktdynamik wird auf konstant niedrigem Niveau gesehen (2007: 2,9; 2012: 2,5; 2014: 2,5). Bei der Betrachtung der einzelnen Elemente zur Marktdynamik ist ersichtlich, dass beide Aussagen einen deutlich niedrigeren Wert als 2007 aufweisen. Dabei sind die Veränderungen betreffend unternehmensorientierter bzw. endkonsumentenoientierter Märkte (2007: 2,9; 2012: 2,6; 2014: 2,5 bzw. 2007: 2,8; 2012: 2,4, 2014: 2,4) seit 2012 relativ gering.

Zu internen Markthürden ist im Vergleich zu 2012 eine stabile Situation festzustellen. Ausnahme bildet dabei die konsequente Durchsetzung der Kartellgesetzgebung, welche im Vergleich der vergangenen Erhebungsjahre als nunmehr deutlich effektiver eingeschätzt wird (2007: 2,9; 2012: 3,3; 2014: 3,4). Weiters fällt in der längerfristigen Betrachtung auf, dass neue und wachsende Unternehmen aktuell leichter als noch vor einigen Jahren in Märkte eintreten können, ohne hierbei in unfaier Weise davon abgehalten zu werden (2007: 2,8; 2012: 3,4; 2014: 3,3).

Tabelle 20 vergleicht das Konstrukt „interne Markthürden“ Österreichs mit anderen europäischen Ländern. Österreich (3,3) befindet sich dabei auf Platz drei nach Dänemark (3,4) und den Niederlanden (3,4). Die stärksten internen Markthürden werden seitens der ExpertInnen in Kroatien (2,1), Griechenland (2,1) und Frankreich (2,3) gesehen.

Vergleicht man die Entwicklungen seit dem Jahr 2012 so ist erkennbar, dass sich besonders Dänemark (2012: 2,6; 2014: 3,4) und Litauen (2012: 2,2; 2014: 2,7) verbessert haben. Verschlechterung in Bezug auf interne Markthürden sind besonders in Frankreich (2012: 2,7; 2014: 2,3) und Großbritannien (2012: 3,1; 2014: 2,7) evident.

Im zweiten Teilbereich des Europa-Vergleichs, nämlich zur internen Marktdynamik, wird Österreich deutlich geringer eingestuft, wie Tabelle 21 festhält. Nach Österreich (2,5) wurden hier lediglich Dänemark (2,4), Portugal (2,4), die Schweiz (2,3) und Lettland (2,3) niedriger bewertet. Am höchsten wurde die interne Marktdynamik in Polen (4,0), Italien (3,5) und Griechenland (3,4) bewertet. Die fehlende Dynamik in unternehmens- wie endkundInnenbezogenen Märkten zeugt im Umkehrschluss teilweise auch von Rigiditäten, langsamen Anpassungsprozessen

aber auch von einer gewissen ökonomischen Stabilität bestimmter Märkte in manchen Ländern.

In der Gegenüberstellung der Resultate mit jenen aus 2012 sind höhere Bewertungen besonders in Italien (2012: 3,0; 2014: 3,5) und Finnland (2012: 2,8; 2014: 3,2) erkennbar. Schweden, Slowenien und Dänemark hingegen wurden um je 0,4 Punkte niedriger bewertet als noch 2012. Die österreichischen ExpertInnenmeinungen unterscheiden sich im Vergleich 2012 zu 2014 kaum.

Im Global Enabling Trade Report 2014 (Drzenik Hanouz, Geiger, & Doherty, 2014), herausgegeben durch das World Economic Forum, wird der Subindex nationaler Markteintritt im Vergleich zu anderen Staaten (Rang 46) leicht positiv beurteilt. Ein Markteintritt für ausländische Unternehmen wird jedoch mit Rang 97 als eher schwierig beurteilt.

Darüber hinaus ergänzen die Ergebnisse des Global Competitiveness Report 2014/15 die Betrachtung der Marktsituation für Österreichs UnternehmerInnen. Der Bericht gibt genauere Einblicke, inwieweit neue Unternehmen in den Markt eintreten, um neue Güter und Dienstleistungen anzubieten. Dabei wird die Intensität

des lokalen Wettbewerbs auf Rang 15 (2012/13: noch Rang 7) gereiht und hat sich somit in den letzten beiden Jahren intensiviert. Zudem hat sich das Ausmaß der Marktdominanz einzelner Unternehmen in Österreich auf Rang 4 (2012/13: 5. Rang) im internationalen Vergleich verbessert. Somit existieren nur wenige Unternehmen, die Preise und Zugangsmöglichkeiten zu Märkten beeinflussen können. Ebenso im Ranking nach oben schaffte es die Anti-Monopol-Politik in Österreich (2012/13: 29. Rang; 2014/15: 21. Rang) und bestätigt somit ebenfalls die Ergebnisse der NES. (World Economic Forum, 2014a)

5.1.8. Physische Infrastruktur

Die unternehmerische Rahmenbedingung „physische Infrastruktur“ beschreibt den Zugang neuer Unternehmen zu Gas, Wasser, Strom, Telefon und Internet.

Dieses Konstrukt wird in Österreich seitens der ExpertInnen sehr positiv eingestuft (4,1). Auch die Bewertungen der einzelnen Aussagen, wie beispielsweise der Zugang zu Kommunikationsmöglichkeiten (Telefon, Internet usw.) und der Zugang zu Leistungen der Versorgungsbetriebe (Gas, Wasser, Strom) bewegen sich auf hohem Niveau

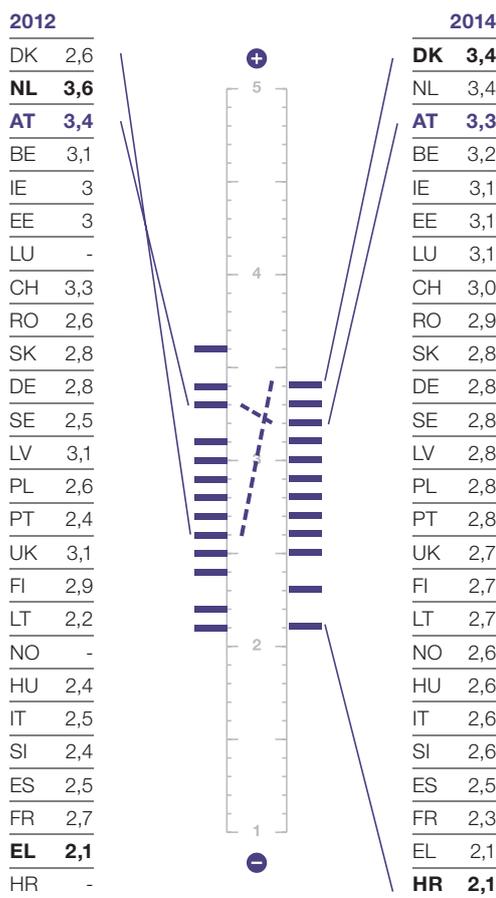


Tabelle 20: ExpertInnenmeinungen zu internen Markthürden im EU-Vergleich (Quelle: GEM National Expert Survey 2012, 2014)

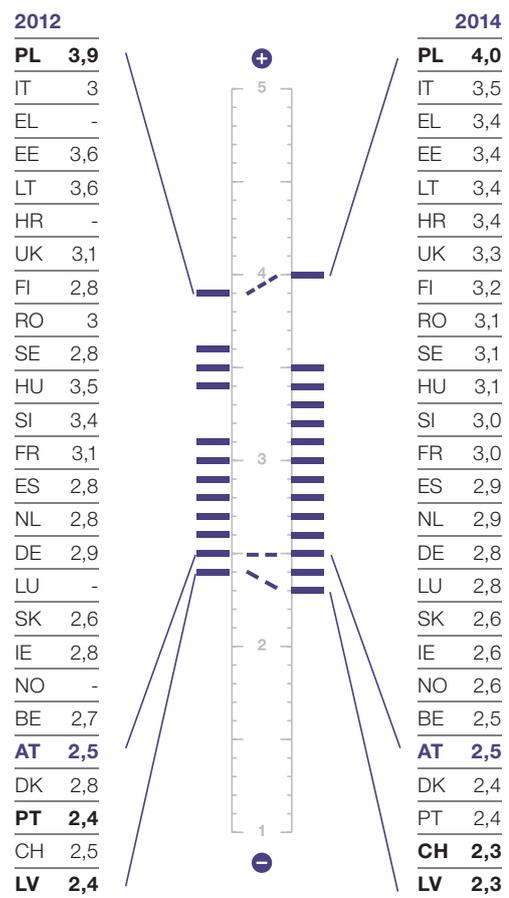


Tabelle 21: ExpertInnenmeinungen zur internen Marktdynamik im EU-Vergleich (Quelle: GEM National Expert Survey 2012, 2014)

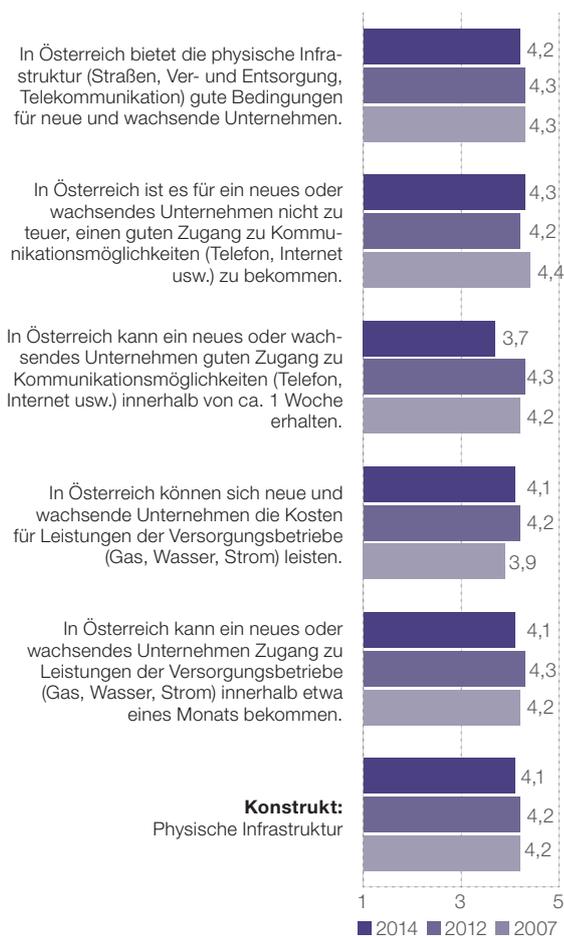


Abbildung 66: ExpertInnenbewertung zur physischen Infrastruktur in Österreich (Quelle: GEM National Expert Survey, 2007, 2012, 2014)

zwischen 4,1 und 4,3. Die einzelnen Aussagen dieses Themenblockes sind in Abbildung 66 dargestellt.

Im Vergleich zu Studien aus den Vorjahren hat sich die ExpertInnenmeinung im Bereich physischer Infrastruktur insgesamt kaum verändert. Die Kosten für Leistungen der Versorgungsbetriebe werden 2014 etwas höher eingeschätzt (2007: 3,9; 2012: 4,2; 2014: 4,1). Hervorzuheben ist jedoch der deutliche Rückgang im Bereich des Zuganges zu Kommunikationstechnologie (2007: 4,2; 2012: 4,3; 2014: 3,7).

Die Betrachtung der Bewertung der physischen Infrastruktur im EU-Vergleich (Tabelle 22) zeigt, dass sich Österreich (4,1) hier im Mittelfeld befindet und von einigen Ländern überholt wurde. Die Spitze des europaweiten Vergleichs führen die Niederlande (4,8), Dänemark (4,5) und die Schweiz (4,5) an. Die ExpertInnenmeinungen unterscheiden sich nur sehr wenig und liegen in beinahe allen Ländern deutlich über der Skalenmitte. Die Ausnahme bilden hierbei Italien (2,9) und Rumänien (2,9). Besonders auffallend sind (im Vergleich zu 2012) die schlechteren Bewertungen von Großbritannien (2012: 4,0; 2014: 3,5), Spanien (2012: 4,0; 2014: 3,6) und Italien (2012: 2,2; 2014: 2,9). Stärker zum Positiven

hingegen veränderten sich die Beurteilungen in Dänemark (2012: 4,1; 2014: 4,5) und Portugal (2012: 4,1; 2014: 4,4).

Die physische Infrastruktur für Unternehmen in Österreich wird neben den ExpertInnen im Rahmen der NES durch andere Quellen wie zum Beispiel dem Global Competitiveness Report als durchaus zufriedenstellend beurteilt. Darin wird die allgemeine Infrastruktur im Jahr 2014 positiver als 2012 bewertet (2012: Rang 8; 2014: Rang 7). Besonders das Schienen- und Straßennetz (Rang 11) und dessen Qualität (Rang 3) kristallisieren sich hier als Standortvorteil für Unternehmen in Österreich heraus. Zudem besitzt ein Österreicher bzw. eine Österreicherin im Durchschnitt 1,5 Mobiltelefonanschlüsse, während die Zahl der Festnetzanschlüsse mit 0,4 pro Einwohner durch einem Abwärtstrend gekennzeichnet ist. Ebenso ist Österreich in Bezug auf die Qualität der Elektrizitätsversorgung mit Rang 7 gut positioniert. Diese Ränge ergeben sich aus einem Gesamtvergleich mit 144 Ländern und bestätigen daher eindeutig die durchwegs gut entwickelte Infrastruktur Österreichs. (World Economic Forum, 2014a)

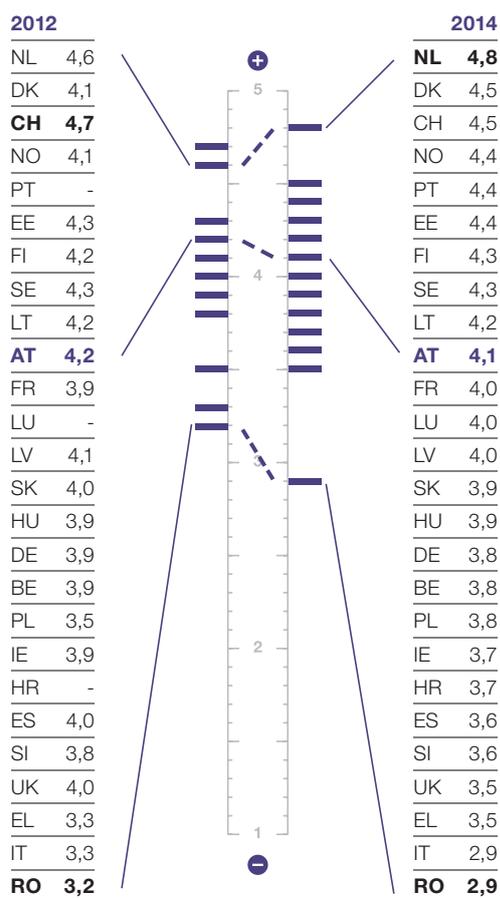


Tabelle 22: ExpertInnenmeinungen zur physischen Infrastruktur im EU-Vergleich (Quelle: GEM National Expert Survey 2012, 2014)



Abbildung 67: ExpertInnenbewertung zu soziokulturellen Normen in Österreich (Quelle: GEM National Expert Survey 2007, 2012, 2014)

Während der kommenden Jahre sind zudem gezielte Investitionen in Hochgeschwindigkeits-Internetanbindungen geplant. Dabei konzentriert man sich besonders auf ländliche Räume und für Unternehmen derzeit eher unattraktive Regionen, um auch anderweitige Investitionen zu mobilisieren. (The Economic Times, 2014)

Ob die „Breitbandmilliarde“ ausreichen wird, die rückläufige Tendenz der ExpertInnenbewertung im Bereich der rasch herstellbaren Kommunikationsmöglichkeiten umzukehren, bleibt zu beobachten. In jedem Fall gilt es, die infrastrukturelle Basis der österreichischen Unternehmenslandschaft auch künftig zu sichern und entsprechend notwendige Reinvestitionen bzw. neue Infrastrukturvorhaben zu priorisieren. Nebst den direkt positiven gesamtwirtschaftlichen Effekten derartiger Investitionen, bildet dies einen der wichtigsten Stützpfeiler der unternehmerischen Rahmenbedingungen Österreichs. Das Land steht diesbezüglich im direkten Standortwettbewerb mit anderen europäischen Nationen, welche, wie der GEM Vergleich zeigt, seit 2012 an Boden gewinnen konnten bzw. Österreich in der ExpertInnenbewertung bereits überholt haben.

5.1.9. Soziokulturelle Normen

In diesem Abschnitt werden soziokulturelle Normen als unternehmerische Rahmenbedingung in Form eines Konstruktes beschrieben. Dieses bewertet in aggregierter Form den Einfluss kultureller Normen, bestimmter Werte und sozialer Aspekte auf das Unternehmertum in Österreich.

ExpertInnen sehen den Bereich soziokulturelle Normen insgesamt (2,5) nicht als förderlich an. In Abbildung 67 ist erkennbar, dass auch alle Einzelaussagen innerhalb dieses Konstrukts unterdurchschnittlich bewertet werden.

Am wenigsten Zustimmung finden die Aussagen, dass die landesweite Kultur die Bereitschaft zur Übernahme unternehmerischen Risikos fördert (2,0) oder Selbstständigkeit, Autonomie und Eigeninitiative (2,4) betont. Besser (bereits nahe an der Skalenmitte) wird die landesweite Kultur als fördernder Aspekt der Kreativität und Innovation (2,8) gesehen. Ähnlich nahe am Indifferenzpunkt bewertet ist der Aspekt, dass kulturelle Einflüsse das Erreichen individuellen Erfolgs durch eigene, persönliche Anstrengungen begünstigen (2,7).

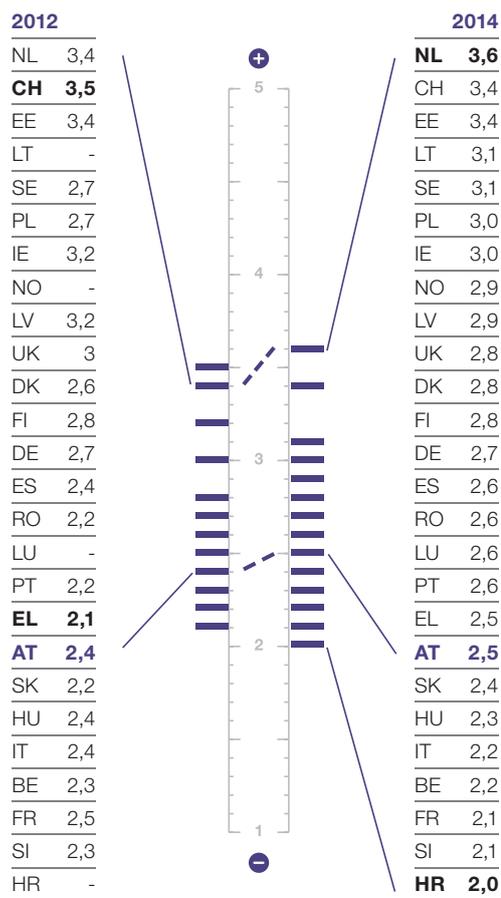


Tabelle 23: ExpertInnenmeinungen zu soziokulturellen Normen im EU-Vergleich (Quelle: GEM National Expert Survey 2012, 2014)

Im Vergleich zu GEM Studien aus 2007 und 2012 hat sich die Gesamtbeurteilung des Bereichs „soziokulturelle Normen“ kaum verändert (2007: 2,5; 2012: 2,4; 2014: 2,5) und liegt auf einem relativ niedrigen Niveau mit nur leichten positiven wie negativen Abweichungen zu den vorangegangenen Erhebungsjahren. In dieser kurzfristig nicht einfach zu beeinflussenden Rahmenbedingung zeigt sich somit keine Verbesserung.

Tabelle 23 stellt die soziokulturellen Normen in einen internationalen Kontext. Österreich wird dabei im Europa-Vergleich unterdurchschnittlich bewertet (2,5) und liegt im hinteren Teil des Rankings. Während die Rangliste von den Niederlanden (3,6), der Schweiz (3,4) und Estland (3,4) angeführt wird, wurden Frankreich (2,1), Slowenien (2,1) und Kroatien (2,0) am schlechtesten bewertet.

Betrachtet man die Veränderungen zu 2012, konnten besonders Schweden (2012: 2,7; 2014: 3,1), Rumänien (2012: 2,2; 2014: 2,6) und Portugal (2012: 2,2; 2014: 2,6) ihre Position verbessern. Andere Länder wie zum Bei-

spiel Frankreich (2012: 2,5; 2014: 2,1) oder Lettland (2012: 3,2; 2014: 2,9) wurden jedoch schlechter bewertet.

ÖsterreicherInnen wird ein hoher Grad an Unsicherheitsvermeidung zugesprochen (Hofstede, 2003) und Ergebnisse der APS sowie der NES bestätigen dies. Relativ ausgeprägte Angst vor unternehmerischem Scheitern, sowie eine Kultur des Stigmas unternehmerischen Scheiterns sind diesbezüglich abträgliche Einstellungen in der Bevölkerung. Risikoaversion und das sorgfältige Planen der Zukunft charakterisiert die österreichische Bevölkerung und kann daher die unternehmerische Dynamik hemmend beeinflussen.

Zahlreiche Projekte auf nationaler wie internationaler Ebene versuchen, den Geist des Unternehmertums in Österreich bzw. europaweit zu stärken und setzen damit wesentliche Schritte, das Unternehmertum in Österreich auch sozial und kulturell stärker zu verankern. Konzentrierte und ausgeweitete Maßnahmen und Meinungsbildung sind jedenfalls weiter zu verfolgen bzw. auszubauen.

5.2. Weitere Aspekte des Unternehmertums

Die Analyse von neun unternehmerischen Rahmenbedingungen wird in diesem Abschnitt durch die Betrachtung weiterer zentraler Faktoren ergänzt. Dies erlaubt es zusätzliche Aspekte zur Einschätzung der Lage des Unternehmertums in Österreich einzubeziehen, um ein ganzheitliches Bild der Unternehmenslandschaft darzustellen. Dabei werden die folgenden Themenbereiche eingehend analysiert:

- Erfassen von Gründungschancen
- Schutz geistigen Eigentums
- Frauenunternehmertum und dessen Unterstützung
- Unterstützung von Wachstumsunternehmen
- Wertschätzung von Innovation

Die Erhebung dieser zusätzlichen Faktoren erfolgte bereits in den vergangenen Jahren der GEM Österreich Studie in 2007 und 2012. Da diese Aspekte im Jahreszyklus des GEM 2014 optionale Befragungsteile darstellen, können keine internationalen Vergleiche gezogen werden. Für Österreich wurden diese Teile jedoch erhoben, um einen kontinuierlichen Vergleich über die Erhebungsjahre zu ermöglichen und die Entwicklungen in diesen Aspekten gezielt nachzuverfolgen. Nicht zuletzt wurde der Schutz geistigen Eigentums, die Unterstützung von Wachstumsunternehmen sowie die Wertschätzung von Innovation untersucht, da dies eine relevante Ergänzung zum Sonderthema der FTI-Unternehmen bzw. der FTI-Gründungen darstellt.

5.2.1. Erfassen von Gründungschancen

Der Themenblock Gründungschancen betrachtet (zusätzlich zur quantitativen Untersuchung der Gründungsmöglichkeiten im Rahmen der APS) die Möglichkeiten und Chancen für den Aufbau neuer Unternehmen in Österreich aus Sicht der befragten ExpertInnen.

Die Gründungschancen werden in Österreich im Rahmen der NES als überdurchschnittlich gut bewertet (3,6). Abbildung 68 veranschaulicht, dass in diesem Konstrukt auch jede Einzelkomponente positive Werte aufweist.

Besonders hervorzuheben ist, dass es in Österreich mehr gute Möglichkeiten für Unternehmensgründungen als Personen gibt, die diese nutzen könnten (4,1). Es steckt also noch Potenzial in der heimischen Unternehmenslandschaft, um eine weitere Dynamisierung und Steigerung der TEA-Rate voranzutreiben. Zudem gibt es gute Möglichkeiten für den Aufbau neuer Unternehmen (3,7) und Gründungsmöglichkeiten kann leicht nachgegangen werden (3,6). Diese Resultate decken sich auch mit den Ergebnissen zu Gründungschancen im Bereich der Adult Population Survey.

Die Vielzahl guter Gelegenheiten, neue Firmen mit außerordentlichen Wachstumsraten aufzubauen, wird dagegen durchschnittlich (3,1) beurteilt.

Der Vergleich über die Jahre zeigt, dass Gründungschancen seit 2007 höher bewertet werden (2007: 3,5; 2012: 3,3; 2014: 3,6). Auch jede einzelne Aussage des Konstrukts schneidet im Jahr 2014 besser als noch 2012

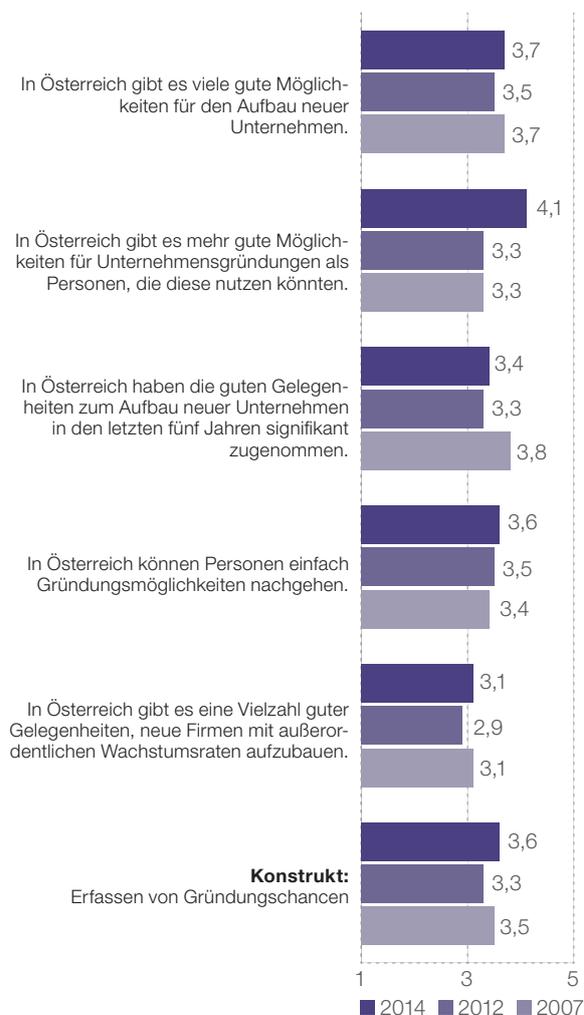


Abbildung 68: ExpertInnenbewertung zu Gründungschancen in Österreich (Quelle: GEM National Expert Survey 2007, 2012, 2014)

ab. Dabei ist der Zuwachs bei mehr guten Möglichkeiten für Unternehmensgründungen als Personen, die diese nutzen könnten (2007: 3,3; 2012: 3,3; 2014: 4,1), bei der Vielzahl guter Gelegenheiten, neue Firmen mit außerordentlichen Wachstumsraten aufzubauen (2007: 3,1; 2012: 2,9; 2014: 3,1) sowie bei vielen guten Möglichkeiten für den Aufbau neuer Unternehmen (2007: 3,7; 2012: 3,5; 2014: 3,7) am größten.

Hinsichtlich der Gründungschancen in Österreich sind sowohl öffentliche als auch private Initiativen unterstützend tätig. GründerInnen- bzw. Impulszentren, Spin-off-Unterstützung aber auch Institutionen wie beispielsweise die Austrian Angel Investors Association (aaia) als nationale Interessensvertretung forcieren die Weiterentwicklung des Wirtschaftsstandortes durch Anschubhilfen, Räumlichkeiten oder Beratung für Start-ups. (aaia, 2015) Im Zuge gezielter Projekte wird zudem versucht, das Bewusstsein potenzieller JungunternehmerInnen betreffend ihrer Gründungschancen und Möglichkeiten zu wecken.

Um die Diskrepanz zwischen Gründungsmöglichkeiten und Personen, welche diese auch aktiv nutzen, zu schließen, bedarf es jedoch auch anderweitiger Maßnahmen, welche die allgemeine Neigung der Bevölkerung, unternehmerisch tätig zu werden, erhöht. Diese können einerseits im Bereich eines Wertewandels ansetzen und andererseits auch im Bereich der unternehmerischen Bildung in Schulen beginnen. Beides sind Ansätze, deren Wirkung erst mittelfristig erzielt werden kann. Kurzfristig können auch bestimmte Rahmenbedingungen beeinflusst werden. Insbesondere im Bereich Finanzierung, Steuern und Bürokratie können diesbezüglich bereits in der kurzen Frist Impulse gesetzt werden. Sämtliche Maßnahmen sollten besonders auf Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial, somit auch auf FTI-Unternehmen abzielen.

5.2.2. Schutz geistigen Eigentums

Der Schutz geistigen Eigentums ist insbesondere, wie in Kapitel 4 gezeigt, für einen Teil der FTI-Unternehmen von großer Bedeutung. Diesbezüglich werden ExpertInnen nach ihrer Einschätzung zur Existenz und Effizienz adäquater Lösungen und der einschlägigen Gesetzgebung befragt.

In Abbildung 69 ist ersichtlich, dass das Konstrukt insgesamt sehr positiv bewertet wird (4,2) und somit der Schutz geistigen Eigentums in Österreich als gut ausgebaut und gesichert charakterisiert werden kann. Dieser Themenbereich wurde von den ExpertInnen sogar noch vor der sehr positiven Einschätzung der unternehmerischen Rahmenbedingung physische Infrastruktur (4,1) am höchsten bewertet. Darüber hinaus zeigt sich, dass sich seit 2007 die Situation klar verbessert hat.

Besonders die Aussagen, dass es in Österreich eine umfassende Gesetzgebung zum Schutz geistigen Eigentums gibt (4,4) bzw. die Rechte von ErfinderInnen auf ihre Erfindung respektiert werden (4,3), sind sehr positiv bewertet. Auch die effiziente Durchsetzung der Gesetzgebung zum Schutz geistigen Eigentums (4,3) und dass Raubkopien von urheberrechtlich geschützten Produkten nicht im großen Umfang verkauft werden (4,1), werden positiv eingestuft.

Über die letzten sieben Jahre wurde der Schutz geistigen Eigentums stetig besser beurteilt (2007: 3,9; 2012: 4,1; 2014: 4,3). Die stärksten Unterschiede und damit höhere Bewertungen finden sich bei den Aussagen zur Sicherheit, dass sich neue und wachsende Firmen darauf verlassen, dass Patente, Urheberrechte und Markenrechte nicht verletzt werden (2007: 3,7; 2012: 3,8; 2014: 4,2) und der effizienten Durchsetzung der Gesetzgebung zum Schutz geistigen Eigentums (2007: 3,8; 2012: 3,9; 2014: 4,3).

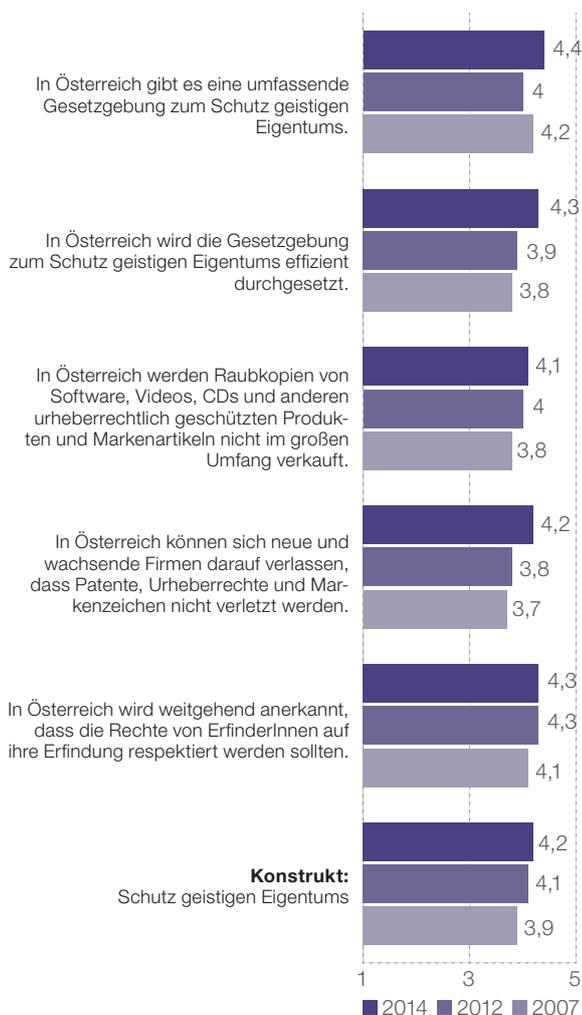


Abbildung 69: ExpertInnenbewertung zum Schutz geistigen Eigentums in Österreich (Quelle: GEM National Expert Survey 2007, 2012, 2014)

Diese Ergebnisse werden durch den Bericht „Intellectual Property Rights Index 2014“ bestätigt. Im internationalen Vergleich von 97 Ländern liegt Österreich diesbezüglich weltweit an 11. Stelle, knapp hinter Dänemark und gleichauf mit Deutschland und Japan. (Di Lorenzo, 2014)

Eine weitere Verbesserung ist durch das neue Einheitspatent der Europäischen Union zu erwarten, welches Unternehmen eine weitere Option zum Schutz ihrer geistigen Eigentumsrechte bietet. So wird mittels einer Anmeldung beim Europäischen Patentamt der gleiche Schutz in allen teilnehmenden Mitgliedsstaaten eingeräumt. Effizienzsteigerungen und Kostenersparnisse in Beantragung und Durchsetzung für europaweiten Patentschutz sind zu erwarten.

5.2.3. Frauenunternehmertum und dessen Unterstützung

Immer besser ausgebildete Frauen und ihre unternehmerischen Fähigkeiten sind in der Wirtschaft heutzutage mehr als gefragt (König, 2011). Dennoch sind Frauen als Vorstandsmitglieder in Österreich nur zu 9% vertreten. Betrachtet man Frauen in Management-Positionen, macht der Anteil 30% aus. Frauen in höheren Positionen sind klar unterrepräsentiert und deren Anteil stagnierte zuletzt sogar. (Catalyst Census, 2015)

Frauen in Management-Positionen verdienen auch auffallend weniger als ihre männlichen Kollegen in Österreich (Statistik Austria, 2014). Während der Gesamtanteil von Führungskräften in Österreich seit Beginn der Wirtschaftskrise sank, ist dieser Rückgang stärker durch Frauen als durch Männer gekennzeichnet. Lediglich von 2012 auf 2013 war ein leichter Anstieg des Frauenanteils zu verzeichnen. (Kalliauer & Schönherr, 2013)

Die aktuellen Ergebnisse der Adult Population Survey des GEM belegen zudem, dass der Frauenanteil bei JungunternehmerInnen von 42,6% im Jahr 2012 auf 40,5% im Jahr 2014 gesunken ist. Darüber hinaus zeigt sich bei der generell niedrigeren Frauenquote etablierter UnternehmerInnen ebenfalls ein deutlicher Rückgang. Waren 2012 noch 38,7% aller etablierten UnternehmerInnen Frauen, so sind es 2014 nur noch 34,9%.

Diese Trendumkehr ist jedenfalls ein Grund für wirtschaftspolitische EntscheidungsträgerInnen, sich einer intensivierten Unterstützung junger und etablierter Unternehmerinnen zu widmen, um so die Fähigkeiten und Kenntnisse eines großen Bevölkerungsteils adäquaten Möglichkeiten auch im Bereich der unternehmerischen Aktivität zuzuführen.

Dieser Abschnitt ergänzt nun die Ergebnisse der APS und detailliert weitere Aspekte im Bereich des Frauenunternehmertums bzw. dessen Unterstützung.

Aus Abbildung 70 geht hervor, dass der Bereich von ExpertInnen insgesamt durchschnittlich bis leicht positiv wahrgenommen wird (3,2). Dies liegt nicht zuletzt an der positiven Bewertung der Aussage, dass Männer und Frauen gleichermaßen im Stande sind, ein Unternehmen zu gründen (4,3). Zudem ist auch die Meinung der ExpertInnen, dass sich für Frauen wie Männern in gleichem Maße gute Gelegenheiten bieten, zu gründen. Auch sehen die ExpertInnen die Gründung zwar nicht besonders stark, aber dennoch als gesellschaftlich akzeptierte Form der Erwerbstätigkeit für Frauen (3,3).

Mangelhaft wird jedoch die gezielte Ermutigung von Frauen, sich selbstständig zu machen (2,7) eingeschätzt. Zudem weist Österreich laut ExpertInnen keine ausreichende soziale Infrastruktur auf, um es Frauen auch

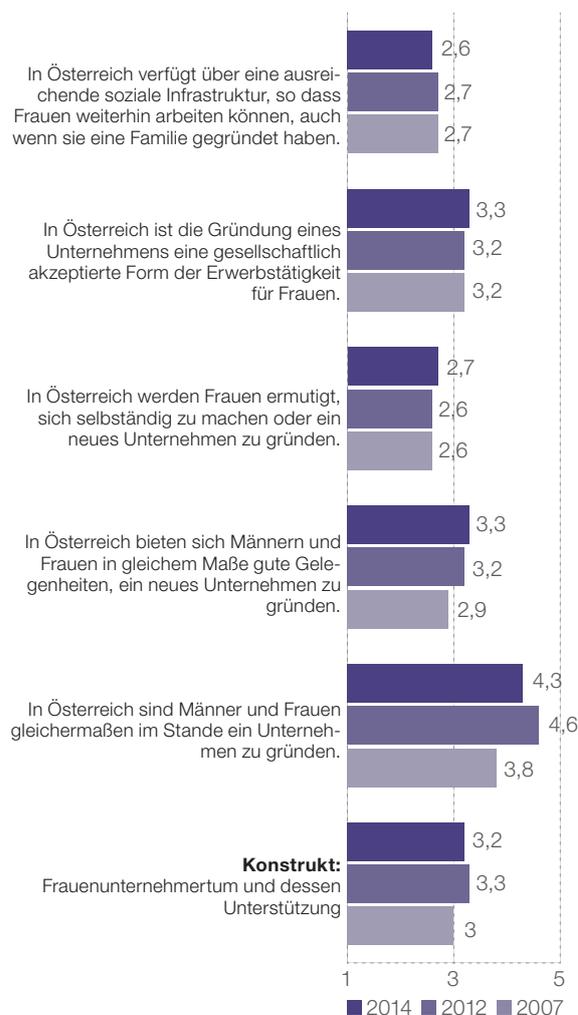


Abbildung 70: ExpertInnenbewertung zum Frauenunternehmertum und dessen Unterstützung in Österreich (Quelle: GEM National Expert Survey 2007, 2012, 2014)

nach einer Familiengründung zu ermöglichen, weiter arbeiten können (2,6). Kinderbetreuungsplätze und deren Öffnungszeiten bzw. lange Schließzeiten in den Ferien sind hier besonders für intensiv tätige Unternehmerinnen problematisch. Besonders in der Gründungsphase ist zumeist vollster Einsatz gefragt. Teilzeitunternehmerin zu sein ist kein massentaugliches Konzept, stark wachsende oder hochinnovative Unternehmen zu betreiben.

Im Vergleich zum Jahr 2012 wurde Frauenunternehmertum und dessen Unterstützung auf ähnlichem Niveau bewertet (2012:3,3; 2014: 3,2). Zum Jahr 2007 (3,0) zeigt sich jedoch eine leichte Zunahme. Besonders die Aussage, dass Männer und Frauen gleichermaßen im Stande sind, ein Unternehmen zu gründen, wurde im Vergleich der Jahre sehr unterschiedlich wahrgenommen (2007:3,8; 2012: 4,6; 2014: 4,3). ExpertInnen diagnostizieren auch eine stetige Verbesserung betreffend der gleichermaßen guten Gelegenheiten für Männer und Frauen, neue Unternehmen zu gründen (2007: 2,9; 2012: 3,2; 2014: 3,3).

Die Bewertung der sozialen Infrastruktur für Frauen nach der Familiengründung schwankt nur geringfügig auf einem niedrigen Niveau. Gleiches gilt für die gezielte Ermutigung von Frauen, ein Unternehmen zu gründen. In beiden Fällen zeichnet sich seit 2007 keine positive Tendenz ab.

In diesen Aspekten sollten daher gezielte Maßnahmen zuerst ansetzen. Die adäquate Bereitstellung der sozialen Infrastruktur ist die Grundvoraussetzung zur Vereinbarkeit von Familie und unternehmerischer Aktivität. Gezieltes Mentoring und Aktivierung von Frauen, insbesondere auch jene mit Potenzial zu hoch-innovativen oder wachstumsträchtigen Gründungen, sind gezielt zu unterstützen. Frauen an Hochschulen (Mitarbeiterinnen oder Studierende) sind in diesem Zusammenhang eine vielversprechende Zielgruppe. So können auch weitere Leuchtturm-Beispiele geschaffen werden, um den sozialen Status von Unternehmerinnen und die Wahrnehmung der Gründungschancen und Kompetenzen von Frauen gesellschaftlich stärker zu propagieren.

5.2.4. Unterstützung von Wachstumsunternehmen

Unternehmen mit starkem Wachstumspotenzial sind im Fokus wirtschaftspolitischer Handlungslinien auf europäischer wie nationaler Ebene. Die gegenständliche Studie zeigt außerdem, dass FTI-basierte UnternehmerInnen und besonders die strenger klassifizierten FTI-intensiven UnternehmerInnen höhere Wachstumserwartungen und internationale Orientierung aufweisen als andere Gruppen (vgl. Kapitel 4). Unterstützung für Wachstumsunternehmen kann daher auch bei diesen Unternehmenstypen ansetzen.

Das Konstrukt dieses Themenbereiches beschreibt die Förderung wachstumsstarker Unternehmen durch Politik, öffentliche Stellen sowie Fördereinrichtungen und sonstige unternehmensorientierte Initiativen.

Das Gesamtergebnis (3,4) sowie alle Einzelaussagen weisen positive Zustimmungswerte auf. Die größte Zustimmung ist bei den Aussagen, dass MitarbeiterInnen von Förderinitiativen ausreichend Fähigkeiten und Kompetenz aufweisen, um wachstumsstarke Unternehmen zu unterstützen (3,8) sowie, dass in Österreich Wachstumspotenzial häufig ein Auswahlkriterium bei der Vergabe von Unterstützungsleistungen ist (3,7), ersichtlich.

Durchschnittlich wird jedoch die Anzahl der Initiativen gesehen, welche auf die Unterstützung schnell wachsender Gründungen zugeschnitten sind (3,0). Insbesondere in der Wachstumsphase sind UnternehmerInnen mit spezifischen Herausforderungen konfrontiert. Diese sind einerseits im Bereich der Finanzierung, aber ander-

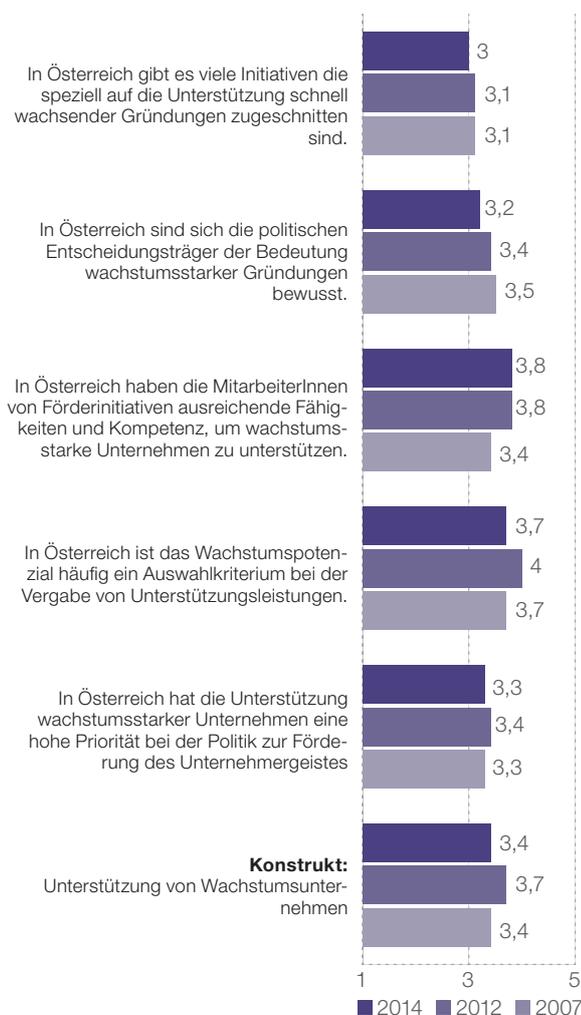


Abbildung 71: ExpertInnenbewertung zur Unterstützung von Wachstumsunternehmen in Österreich (Quelle: GEM National Expert Survey 2007, 2012, 2014)

rerseits auch im organisatorischen Wandel von rasch wachsenden Unternehmen zu suchen.

Die Zustimmung von ExpertInnen im Themenfeld Unterstützung von Wachstumsunternehmen ist im Zeitverlauf gleich positiv ausgeprägt wie im Jahr 2007, jedoch geringer als 2012 (2007: 3,4; 2012: 3,7; 2014: 3,4). Insgesamt sind beinahe alle Einzelaussagen im Vergleich zu 2012 geringer eingestuft, jedoch nach wie vor auf angemessenem Niveau. Eine deutlich verbesserte Situation seit 2007 ist unter anderem bei der Kompetenz und den Fähigkeiten der MitarbeiterInnen von Förderstellen zu erkennen (2007: 3,4; 2014: 3,8).

Bereits in Bezug auf die Rahmenbedingung der spezifischen Förderprogramme ist im Ländervergleich erkennbar, dass Österreich hier eindeutig über einen Vorsprung gegenüber anderen europäischen Ländern verfügt. Nebst finanziellen Unterstützungsleistungen kennzeichnen auch zahlreiche nicht-monetäre Initiativen den österreichischen Wirtschaftsstandort. Dabei unterstützt man durch unternehmensorientierte Leistungen speziell

innovative Start-ups und Wachstumsunternehmen, wobei das Angebot meist Coachings bzw. Beratung betreffend Gründung, Finanzierung und Netzwerkaufbau (z.B. AWS, AplusB-Zentren, WKÖ, BMWFV sowie regionale Stellen) enthält.

Die beobachtete Trendumkehr des Fokus der Unterstützung für wachstumssträchtige Unternehmen kann zum Anlass dienen, besonders FTI-Gründungen noch intensiver zu unterstützen. Da diese Unternehmen höhere Potenziale aufweisen, kann die Wirkung einschlägiger wirtschaftspolitischer Maßnahmen größere Effekte erzielen. Besonders für rasch wachsende Unternehmen können gezielte Beratungsleistungen und finanzielle Unterstützung wirksam sein, um kritische Phasen der Unternehmensentwicklung, wie starken Personalaufbau oder die Erschließung neuer Finanzierungsquellen aber auch Märkte, zu begleiten.

5.2.5. Wertschätzung von Innovation

Das breite Themenfeld Innovation ist auch Gegenstand der Diskussion in Kapitel 4 dieses Berichts. Österreich ist als innovationsbasiertes Land in der Anschlussgruppe der sogenannten „innovation follower“ gekennzeichnet. Dies ist in der Unternehmenslandschaft reflektiert und somit intensivieren Firmen auch gezielt ihre Innovationstätigkeit. Im Jahr 2014 wurden in Österreich 9,83 Mrd. Euro in Forschung und Entwicklung investiert. Dies ist eine Steigerung von 3,28% im Vergleich zu 2013. Aktuellsten Schätzungen der Statistik Austria zufolge liegen die F&E Ausgaben im Jahr 2015 bei ca. 10,1 Mrd. Euro bzw. bei ca. 3,01% des BIP. Dabei gehen 47,2% der gesamten F&E Ausgaben auf das Konto des Unternehmenssektors. (Statistik Austria, 2015)

Im Rahmen der National Expert Survey – NES wird der Themenblock Wertschätzung von Innovation aus zwei unterschiedlichen Perspektiven beleuchtet. Dabei beschreibt das erste Konstrukt die externe Perspektive, also die Bereitschaft von KundInnen, sich mit neuen Technologien, Produkten und Dienstleistungen zu befassen. Das zweite Aggregat erfasst die Bereitschaft von Unternehmen, sich mit neuen Technologien, Produkten und Dienstleistungen zu beschäftigen.

Aus der folgenden Abbildung ist ersichtlich, dass sowohl Wertschätzung von Innovation aus KundInnenperspektive (3,3) als auch die Wertschätzung von Innovation aus Unternehmensperspektive (3,6) positiv durch ExpertInnen wahrgenommen werden. Insbesondere beim Fokus der Unternehmen auf Innovation ist auch eine deutlichere Steigerung der ExpertInneneinschätzung zu bemerken. Dies ist auch durch den starken Zuwachs der Aussage zum hohen Stellenwert von Innovation in Unternehmen begründet (3,8). Ebenfalls gestiegen ist die Zustimmung der ExpertInnen bezüglich der Bereitschaft von Konsu-

mentInnen, junge, innovative Unternehmen als LieferantInnen zu wählen (3,5).

Der auffälligste positive Unterschied im Vergleich zu 2012 ist zur Aussage betreffend dem Stellenwert von Innovation bei österreichischen Unternehmen (2007: 3,4; 2012: 3,5; 2014: 3,8) erkennbar. Außerdem ist bei der Experimentierfreudigkeit österreichischer Unternehmen mit neuen Technologien und neuen Arten, Dinge zu tun (2007: 3,1; 2012: 3,2; 2014: 3,4), ein durchgehend positiver Trend erkennbar. Somit ist eine sich seit 2007 stetig verstärkende Wahrnehmung der Bedeutung von Innovation für Wettbewerbsfähigkeit und Performance in der Unternehmenslandschaft zu attestieren. Gleichzeitig ist jedoch auch ein Rückgang bei der Bereitschaft, Produkte oder Dienstleistungen von jungen, innovativen Unternehmen zu kaufen, erkennbar (2007: 3,4; 2012: 3,7; 2014: 3,4).

Forschungs- und Innovationspolitik in Österreich wird sich laufend neuen Herausforderungen im Zuge der Bildungsreform und Verbesserungen im F&E-Sektor anpassen müssen. Dies wird durch den Aufbau neuer Forschungszentren, die weitere Effizienzsteigerung des Systems der öffentlichen Forschungsförderungen und ganz allgemein durch den kontinuierlichen Ausbau des bereits hohen Niveaus der öffentlichen und privaten Investitionen in Forschung und Entwicklung zu erreichen. (Europäische Kommission, 2013)

Für den Sprung in die Gruppe der „Innovation Leader“ bedarf es einer weiter verstärkten Orientierung an Innovation, sowohl aus Perspektive der KundInnen als auch der Unternehmenslandschaft insgesamt. Dies wird auch durch das aktuelle Ranking des Innovation Union Scoreboard (Hollanders, 2015) unterstrichen. Eine gezielte Beschaffungspolitik der öffentlichen Hand, welche besonders junge, innovative Unternehmen (dies sind potenzielle Wachstumsunternehmen) unterstützt, kann hier zusätzliche Impulse setzen.



Abbildung 72: ExpertInnenbewertung zur Wertschätzung von Innovation in Österreich (Quelle: GEM National Expert Survey 2007, 2012, 2014)

5.3. Fördernde und hemmende Faktoren sowie Handlungsempfehlungen der ExpertInnen

Im Zuge der National Expert Survey (NES) wurden die 39 teilnehmenden ExpertInnen auch zu fördernden und hemmenden Faktoren sowie zu ihren persönlichen Vorschlägen und Handlungsempfehlungen zur Stärkung des Unternehmertums in Österreich befragt.

Ergebnisse werden im Zuge der Auswertung und Analyse dabei bestimmten Themenblöcken (z.B. unternehmerische Aus- und Weiterbildung, Regierungspolitik, spezifische Förderprogramme etc.) zugeordnet, sprich in Kodierungsgruppen eingeteilt. Diese werden im Anschluss näher ausgeführt und detailliert diskutiert.

ExpertInnen können in diesem offenen Teil der Befragung jeweils drei Nennungen zu fördernden sowie zu hemmenden Faktoren für Unternehmertum in Österreich angeben. Außerdem können drei persönliche Handlungsempfehlungen, wie Unternehmertum in Österreich weiter unterstützt oder verbessert werden kann, ausgesprochen werden.

Die folgende Abbildung stellt die Anzahl der einzelnen Nennungen im jeweiligen Themenblock dar und analysiert die fördernden und hemmenden Faktoren für Unternehmertum in Österreich. Dunkel dargestellt sind

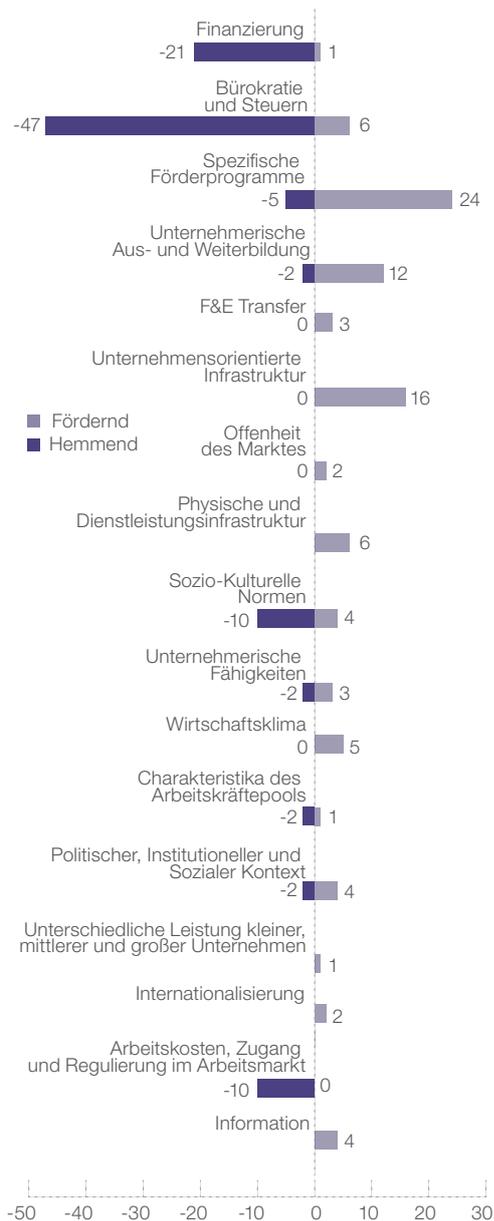


Abbildung 73: ExpertInnenmeinungen zu fördernden und hemmenden Faktoren für Unternehmertum in Österreich
(Quelle: GEM National Expert Survey 2014)

dabei die hemmenden Faktoren auf dem mit negativem Vorzeichen markierten Teil der Skala. Heller sowie auf dem positiven Skalenabschnitt dargestellt ist die Anzahl der Nennungen für die jeweiligen das Unternehmertum fördernden Faktoren in Österreich.

Besonders fördernde Faktoren sind laut ExpertInnen-feedback die auch im Europa-Vergleich an erster Stelle gereihten spezifischen Förderprogramme. Hinzu kommt die gut entwickelte unternehmensorientierte Infrastruktur. Unter den hemmenden Faktoren stellen sich insbesondere die unternehmensbezogene Bürokratie und

Steuern sowie Aspekte der Unternehmensfinanzierung als wesentlich heraus.

Im Folgenden werden die fünf meistgenannten Faktoren genauer untersucht.³⁴

Die wesentlichsten positiven Nennungen, welche die Regierungspolitik in Bezug auf Bürokratie und Steuern in Österreich als fördernden Faktor beschreiben, beinhalten Aussagen zur Entlastung von Gründungen speziell zu Beginn ihrer unternehmerischen Tätigkeiten. Diese Bevorzugung von Start-ups ist jedenfalls beizubehalten, will man in diesem Themenfeld positive Anreize setzen.

Insgesamt wurde dieser Themenkomplex jedoch als besonders hemmend gesehen und erhielt 47 negative Nennungen. Somit sind sich die ExpertInnen weitgehend einig, dass bürokratische Erfordernisse und die Steuer- bzw. Abgabenlast im Lande für eine dynamische Unternehmenslandschaft abträglich sind. Der Global Competitiveness Report 2014/15 bestätigt dies und listet die Bereiche Bürokratie und Steuern ebenso als die für Unternehmen problematischsten Faktoren in Österreich auf. (World Economic Forum, 2014a) Diese Aspekte werden auch im Doing Business Report 2015 als Wettbewerbsnachteil Österreichs identifiziert. Darin liegt Österreich beim Thema Gründung eines Unternehmens auf Rang 101³⁵, bei Baugenehmigungen auf Platz 78 und im Bereich Abgaben und Steuern an 72. Stelle des internationalen Vergleichs. Diese Aspekte stellen somit die größten Hemmnisse der unternehmerischen Tätigkeit dar. (World Bank Group, 2015)

Es bleibt abzuwarten, inwiefern die Steuerreform 2016 und weitere geplante Maßnahmen diese abträglichen Faktoren verbessern werden. Zwischenzeitlich wurde ein erster Schritt in Richtung Vereinfachungen bürokratischer Vorgaben für Kleinunternehmen bereits getan. So ist seit April 2015 eine Freistellung für Einzelhandelsbetriebe für Genehmigungen von Betriebsanlagen in Kraft. Derartige Vereinfachungen sollten in Hinkunft prioritär umgesetzt werden, um positive Effekte auf die Entwicklung des Unternehmensstandorts Österreich zu induzieren. Eine künftige Analyse im Zuge des GEM wird zeigen, ob diese Maßnahmen eine Verbesserung für die Unternehmenslandschaft bewirken.

Das österreichische Fördersystem mit seinen einzelnen Unterstützungsleistungen und Förderprogrammen, welche genau auf spezifische Unternehmen zugeschnitten sind, werden von 24 ExpertInnen als fördernder Faktor angesehen. Es handelt sich bei diesen Aussagen in der Mehrzahl um namentlich genannte Einrichtungen (wie etwa aws, WKÖ, FFG etc.) sowie das zielgerechte und

34 Um das Gesamtbild nicht in der Fülle an Detailinformationen zu verlieren, wird im Folgenden nicht auf Einzelnennungen in den jeweiligen Bereichen eingegangen.

35 Diesbezüglich ist anzumerken, dass dem Ranking die Gründung einer GmbH zugrunde liegt. EPU Gründungen sind hierzulande deutlich einfacher als die Gründung einer GmbH.

vielfältige Leistungsangebot. Unter den fünf negativen Aussagen nehmen ExpertInnen hier Bezug auf regionale und branchenspezifische Unterschiede der Förderprogramme, welche die Komplexität und interne Konsistenz der Förderlandschaft negativ beeinflussen.

Insgesamt gesehen ist dieser Bereich auch aufgrund der Erkenntnisse aus dem internationalen Vergleich der einschlägigen Rahmenbedingungen bereits hervorragend ausgebaut. Eine laufende Weiterentwicklung und Anpassung, insbesondere in Bezug auf Effizienz und maßgeschneiderte Leistungen für FTI-Unternehmen ist jedoch empfehlenswert.

Noch stärker als im Erhebungsjahr 2012 wird von ExpertInnen diagnostiziert, dass der Bereich Unternehmensfinanzierung einen wesentlichen Hemmfaktor darstellt. Dabei wurden Faktoren, welche dem Bereich Finanzierung zuzurechnen sind, 21 Mal genannt. Die Bandbreite geht dabei über diverse Aspekte, wie der zu geringen Eigenkapitalausstattung, über den Mangel an privaten Finanzierungen und Venture Capital bis hin zu Schwierigkeiten, an Fremdkapital zu kommen. Mehrfach wurde auf die Problematik des schweren Zugangs zu Risiko- bzw. Wachstumskapital hingewiesen. Dies unterstreicht auch die bereits zuvor betonten Aspekte der angespannten Situation der Gründungsfinanzierung in Österreich, insbesondere was Investitionen aus dem privaten Sektor und Bankfinanzierungen betrifft.

Auch eine aktuelle Studie der OECD (2015) zu KMU und Entrepreneurship Finanzierung zeigt einen Rückgang von Krediten an KMU um 5% im Jahr 2013, wobei natürlich auch ein Teil dieses Rückgangs durch die gesunkene Kreditnachfrage aufgrund der schwachen Konjunktur zu erklären ist. Die OECD stellt in ihrer Analyse für Österreich jedoch auch fest, dass die Kreditvergaberichtlinien der Banken seit 2008 deutlich eingeschränkt wurden. Umfragedaten aus dem zweiten Quartal 2014 weisen diesbezüglich auf eine leichte Entspannung hin. Venture und Wachstumskapital sind in Österreich weiterhin auf niedrigem Niveau, wobei 2013 insbesondere im Bereich der Finanzierungen in späteren Phasen der Unternehmensentwicklung eine leichte Erholung festzustellen war. Im Jahr 2013 wurden im Bereich des „Seed Financing“ 11,2 Mio. €, für Start-ups 25,8 Mio. € und für spätere Phasen 28,1 Mio. € investiert. (OECD, 2015)

Durchaus positiv wird die unternehmensorientierte Infrastruktur für Unternehmen in Österreich gesehen und erhielt dabei insgesamt 16 positive Nennungen von ExpertInnen. Dies bedeutet eine deutliche Verbesserung gegenüber 2012, als dieser Themenbereich mit nur 4 positiven Aussagen eher hemmend bewertet wurde. Unter den fördernden Aspekten der unternehmensorientierten Infrastruktur in Österreich wird dabei durch die ExpertInnen besonders auf eine konstruktive Gründungs- und Start-up-Szene hingewiesen. Die Spannweite der positi-

ven Aspekte reicht dabei von adäquater Gründungsberatung bis hin zu vereinfachten internationalen Zugängen für Start-ups. Die unternehmerische Aus- und Weiterbildung wird von 12 ExpertInnen als fördernder Faktor gesehen. Insgesamt ist eine deutliche Verbesserung im Vergleich zu 2012, als noch sieben fördernde sowie sieben negative Aussagen erfasst wurden, erkennbar. Dabei wird 2014 besonders auf den verbesserten Wissenstransfer zwischen Start-ups, Entrepreneurship als Ausbildungsschwerpunkt besonders an Hochschulen, sowie zunehmende Schulungen im Bereich der unternehmerischen Aus- und Weiterbildung hingewiesen. Aktuell beschreiben lediglich zwei ExpertInnenmeinungen das Bildungssystem als hemmenden Faktor. Konkret wird dabei die Unterdrückung der Kompetenz zur Eigenständigkeit bis zur Hochschulausbildung bemängelt.

Handlungsempfehlungen der ExpertInnen

Die Handlungsempfehlungen zur Unterstützung des Unternehmertums in Österreich seitens der ExpertInnen werden in diesem Abschnitt nach thematischen Kategorien dargestellt. Dabei zeigt Abbildung 74, dass Handlungskorridore besonders im Bereich der politischen Rahmenbedingungen (24 Empfehlungen), der Aus- und Weiterbildung (18) und im Bereich Finanzierung (15) identifiziert werden können.

Gemeinsam mit anderen Themenclustern wie soziokulturelle Normen (7), unternehmensorientierte Infrastruktur (7), politischer, institutioneller und sozialer Kontext (4) oder spezifische Förderprogramme (4) sind dies die wesentlichsten Bereiche für Verbesserungsvorschläge.

Vergleicht man diese Ergebnisse mit jenen aus 2012, so sind Veränderungen in den ExpertInnenmeinungen erkennbar. Besonders auffallend ist darunter der geringere Handlungsbedarf bei Förderprogrammen (2012: 10; 2014: 4). Mehr Optimierungspotenzial besteht laut ExpertInnen jedoch im Bereich der unternehmensorientierten Infrastruktur (2012: 3; 2014: 7). Keine Empfehlungen wurden durch die ExpertInnen in den Bereichen Internationalisierung, Korruption oder Wirtschaftsklima abgegeben. Dies deutet auf eine gewisse Verschiebung der Prioritäten der Empfehlungen seit 2012 hin. Insgesamt besteht der größte Handlungsbedarf nach wie vor unverändert in den Bereichen Regierungspolitik, Aus- und Weiterbildung und Finanzierung.

Die Mehrheit der Handlungsempfehlungen im Themenfeld der Regierungspolitik bezieht sich auf eine Senkung der Abgabenlast besonders für Start-ups sowie eine Reduktion des Verwaltungsaufwands. Der Vergleich dieser Ergebnisse mit jenen aus 2012 zeigt, dass sich die Lage diesbezüglich laut ExpertInnen seither nicht verändert hat. Die angekündigten Maßnahmen der Bundesregierung orientieren sich bereits in gewissen Bereichen



Abbildung 74: Handlungsempfehlungen der ExpertInnen nach Themenbereichen 2014 (Quelle: GEM National Expert Survey 2014)

an den seitens der ExpertInnen konstant identifizierten Aspekten. Eine Analyse der Wirksamkeit für die Weiterentwicklung des Unternehmertums in Österreich kann jedoch erst nach Einführung der geplanten Maßnahmen getätigt werden.

Handlungsempfehlungen des Bereichs Aus- und Weiterbildung beziehen sich vorrangig auf die Vermittlung unternehmerischer Kompetenzen wie Eigeninitiative, Selbstständigkeit, den Umgang mit Schwierigkeiten oder das Erkennen von Chancen im Rahmen der Schulausbildung. ExpertInnen vertreten daher die Meinung, dass Unternehmergeist als fixer Bestandteil im Bildungssystem verankert werden soll und würden diesbezüglich teilweise eine grundlegende Reform des Bildungssystems empfehlen.

An dritter Stelle der Handlungsempfehlungen steht der Bereich Finanzierung für Unternehmen in Österreich. Hier wird oft darauf verwiesen, dass der Zugang zu Kapital vereinfacht und speziell für Start-ups leichter zugänglich gestaltet werden sollte. Dies könnte durch die verstärkte Bereitstellung von privatem Kapital ge-

schehen, wozu es wiederum mehr Anreize für private Investments bedarf. Die aktuell in Umsetzung befindliche Reform der Schwarmfinanzierung in Österreich ist ebenfalls ein Baustein unter mehreren Finanzierungsquellen, welche besonders für Start-ups von Bedeutung ist.

Im Bereich soziokulturelle Normen gibt es unterschiedliche Empfehlungen. Bei einer Betrachtung des Gesamtbildes stellt sich heraus, dass besonders der Umgang mit unternehmerischem Scheitern gesellschaftlich besser etabliert werden soll. Weiters empfehlen ExpertInnen die Attraktivität des Unternehmertums und der Selbstständigkeit als Karrierechance zu fördern.

Zur unternehmensorientierten Infrastruktur empfehlen ExpertInnen, Netzwerke zum Erfahrungsaustausch besonders für JungunternehmerInnen zu stärken. Dabei beziehen sich die Nennungen unter anderem besonders auf Coaching, Kooperationen sowie eine Stärkung der regionalen Inkubatoren.

Obwohl einige der genannten Handlungsempfehlungen bereits 2012 identifiziert wurden, sind auch Verbesserungen erkennbar. Die Bereiche Bürokratie und Steuern, Aus- und Weiterbildung sowie Finanzierung sind nach wie vor die größten Handlungsfelder mit teils auch unveränderten Forderungen seitens der ExpertInnen. Im Vergleich dazu identifizieren ExpertInnen jedoch auch klare und offensichtlich wirksame Verbesserungen im unternehmensbezogenen Förderwesen für Unternehmen Österreichs. Die aus den ExpertInneninterviews extrahierten Handlungsfelder sowie die wesentlichen Ergebnisse der quantitativen Befragung im Zuge der APS dienen im folgenden Kapitel dazu die Handlungsempfehlungen des GEM 2014 abzuleiten.



Handlungsempfehlungen

6. Handlungsempfehlungen

Die Ergebnisse der im Rahmen dieses Berichts erarbeiteten Analysen und Schlussfolgerungen werden abschließend in Form von Handlungsempfehlungen verdichtet und diskutiert. Ziel dieses letzten Abschnitts ist es, gezielte Vorschläge zur Förderung des Unternehmertums in Österreich darzustellen. Die folgenden Empfehlungen richten sich an Politik, Stakeholder und EntscheidungsträgerInnen mit Bezug zur Unternehmenslandschaft Österreichs sowie die einschlägigen Institutionen.

Der „Outlook on the Global Agenda 2015“ des World Economic Forum identifiziert schwaches Wirtschaftswachstum ohne signifikante Beschäftigungseffekte, Führungsmangel sowie wachsende Ungleichheiten als globale Trends und Herausforderungen für das kommende Jahr. Dabei ist besonders ein geringeres Vertrauen in die Politik erkennbar. Es bedarf daher einer entschlossenen politischen Führung mit entsprechenden Maßnahmen zur Förderung des Wirtschaftswachstums sowie gut funktionierenden internationalen Kooperationen. (World Economic Forum, 2015)

Im Zuge der Adult Population Survey und der ExpertInnenbefragung zeigt sich, dass besonders in den Bereichen Steuern bzw. Abgaben, Bürokratie, Finanzierung sowie in der unternehmerischen Aus- und Weiterbildung Handlungsbedarf besteht. Zudem wurden im Zuge der Analysen der vorangegangenen Kapitel auch zusätzliche Bereiche mit Verbesserungspotenzial identifiziert. Einige der im aktuellen Bericht identifizierten Mankos bestehen bereits seit dem vorangegangenen Report des Jahres 2012.

Eingangs ist festzuhalten, dass sich die **gesamte unternehmerische Aktivität** Österreichs unter den innovationsbasierten Ländern in der langfristigen Betrachtung positiv entwickelt hat und im Vergleich zur vorangegangenen Untersuchung des Jahres 2012 auf stabil hohem Niveau liegt. Um diese Position beizubehalten, ist es notwendig, einen klaren Fokus auf Wachstumsunternehmen bzw. forschungs-, technologie- und innovationsorientierte Firmen beizubehalten.

Obwohl ÖsterreicherInnen durchaus **Gründungschancen** in Österreich erkennen und sich zu einem guten Teil befähigt fühlen, Unternehmen zu gründen, werden diese nicht in vollem Umfang genutzt. In einer von starker unternehmerischer Dynamik charakterisierten Volkswirtschaft sollte unternehmerische Unterstützung bereits bei der Bildung von Bewusstsein und Kompetenzen künftiger JungunternehmerInnen beginnen.

Kreativität, Eigeninitiative, Risikobereitschaft sowie unternehmerisches Fachwissen werden den Ergebnissen zufolge besonders im Primär- und Sekundarbereich nur unzureichend vermittelt. Dieses Handlungsfeld wurde bereits 2012 identifiziert und wird nunmehr auch dadurch bestätigt, dass lediglich 13,5% der Gesamtbevölkerung während ihrer Schulzeit unternehmerische Bildung erfahren. Aufgrund der Tatsache, dass rund 70% der österreichischen JungunternehmerInnen als höchsten Bildungsabschluss die Matura oder ein niedrigeres Bildungsniveau aufweisen, ist der Handlungsdruck diesbezüglich besonders intensiv. Die avisierte Bildungsreform kann zur Chance werden, flächendeckend unternehmerische Kompetenzen aber auch Einstellungen bereits ab den frühen Jahren der Pflichtschulzeit zu entwickeln. Die **Vermittlung von Unternehmergeist** sollte dabei konkret in Form fächerübergreifender Maßnahmen und Lehrinhalte geschehen und nicht nur durch LehrerInnen vermittelt werden, sondern durch Einbindung unternehmerisch aktiver Personen in konkrete Projektarbeit und Gastvorträge. Erfolgreiche Beispiele existieren auch bereits in Österreich, wo bestimmte Schultypen oder einzelne Institutionen Initiativen (wie Simulationen, Planspiele, Übungsfirmen u.ä.) setzen. Auch existieren methodisch didaktische Ansätze sowie entsprechend auch multimedial aufbereitete bzw. spielbasierte Lerninhalte. Diese flächendeckend zur Anwendung zu bringen, wäre ein großer Fortschritt in der unternehmerischen Bildung.

Ein weiterer Faktor, welcher das ungenutzte Potenzial an Gründungschancen erklärt, ist die Angst vor **unternehmerischem Scheitern**. Gezielte Meinungsbildung und Initiativen sind anzustreben, um dem Stigma unternehmerischen Scheiterns oder eines Konkurses entgegen zu wirken. Maßnahmen, welche eine „zweite Chance“ unterstützen, sind notwendig. Nur so kann wertvolles Wissen in der Unternehmenslandschaft gehalten und künftige Erfolgsmodelle entwickelt werden. Beispiele für erfolgreiche Unternehmen nach einem unternehmerischen Fehlschlag existieren auch in Österreich, deren Zahl ist jedoch gering. Gescheiterte UnternehmerInnen stehen bei erneuten Gründungen oft vor ähnlichen Problemen, denen sich auch erstmalige oder erfolgreiche GründerInnen gegenüber sehen. Jedoch werden diese durch soziale und gesellschaftliche Stigmatisierung verstärkt. So ist es deutlich schwieriger für einmal gescheiterte Entrepreneurinnen, an Bankkredite zu gelangen oder andere Finanzierungsmöglichkeiten zu erschließen. Hier könnte ein gezieltes Programm zur zweiten Chance für UnternehmerInnen ansetzen und einerseits bewusstseinsbildend, aber andererseits auch konkret unterstützend wirken.

Unternehmergeist und Mut zur Selbstständigkeit sowie eine höhere Akzeptanz des unternehmerischen Scheiterns in der Gesellschaft können somit nur durch eine Kombination mehrerer langfristig wirkender Maßnahmen geschaffen werden.

Kurzfristig können jedoch Anreize in anderen Bereichen gesetzt werden. So wird beispielsweise das System der Steuern und Abgaben in sämtlichen internationalen Vergleichen als verbesserungswürdig eingestuft. Aber auch die Vereinfachung hemmender Bürokratie oder der weitere Ausbau und die Attraktivierung privater Finanzierung zählen zu kurz- bis mittelfristig optimierbaren Handlungsfeldern. Maßnahmen sollten dabei, aufgrund der konstatierten höheren Unternehmensperformance sowie dem manifesten stärkeren Beitrag zu internationaler Wettbewerbsfähigkeit bzw. gesamtwirtschaftlichem Wohlstand, auf Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial und dabei besonders auf FTI-Unternehmen zugeschnitten werden.

Im Vergleich zu früheren Jahren besteht im Bereich der unternehmerischen **Finanzierung** zunehmender Handlungsbedarf. Insbesondere JungunternehmerInnen und Start-ups fehlt oft das Risikokapital für die rasche Umsetzung von dynamischen Innovationen im Technologiebereich. So kann gezielt der Ausbau staatlicher Unterstützungsleistungen zum Erwerb neuester Technologien für FTI-Unternehmen das Potenzial junger Unternehmen verstärken.

Während österreichische UnternehmerInnen zunehmend auch alternative Finanzierungsformen nutzen, existieren Lücken betreffend der Verfügbarkeit klassischen Eigen- bzw. Fremdkapitals wie privatem Venture-Capital oder Bankkrediten. Dabei könnten besonders die Schaffung von Anreizen für private InvestorInnen sowie ein einfacherer Zugang zu Kreditfinanzierungen die finanziellen Rahmenbedingungen der GründerInnen-Szene verbessern. Obgleich diesbezüglich bereits einschlägige Programme existieren, scheinen öffentliche Unterstützungen nicht sämtliches Marktversagen bereinigen zu können. Neben Garantien und öffentlichen Venture Capital Fonds sind darüber hinaus Maßnahmen zu erarbeiten, die den privaten Sektor stärker in die Gründungsfinanzierung einbinden. Der heimische Bankensektor hat sich in den vergangenen Jahren aus dem Bereich des Venture-Capital eher zurückgezogen. Die Finanzkrise sowie die Problematik der verschärften Eigenkapitalvorschriften für Banken im Rahmen von Basel III tragen ihr Übriges zum reduzierten Finanzierungsangebot für Start-ups bei. Einzelne Institute haben jedoch den wachsenden Trend bzw. die Nachfrage in bestimmten Segmenten erkannt und sind in Vorbereitung, neue und gezielte Leistungen zur Gründungsunterstützung (beispielsweise im Bereich der sozialen und technologieorientierten Unternehmensgründungen) anzubieten, um sich dadurch als gründungsfreundlich am Markt zu posi-

tionieren. In Zeiten niedriger Zinsniveaus können direkte oder via Intermediäre – also auch Banken – gebündelte private Investitionen in die heimische Start-up Szene durchaus eine Investmentalternative darstellen, deren Risiken sich ebenso managen lassen wie jene auf globalisierten Aktien bzw. Derivatmärkten. Crowdfunding ist ein Teil dieses Themenkomplexes, welcher bereits seitens der Bundesregierung mit neuen Rahmenbedingungen ausgestattet wurde. Die Schwarmfinanzierung kann jedoch nur einen spezifisch ausgerichteten Teil des Kapitalbedarfs der Gründungsszene decken. Auch das geplante KMU Finanzierungspaket, sowie die Erhöhung der Forschungsprämie und der Ausbau der MitarbeiterInnenbeteiligung seitens der Bundesregierung können positive Impulse bezüglich der angespannten Finanzierungssituation setzen. Ein deutlicherer Fokus auf einschlägige Unternehmenstypen (gezielte Maßnahmen für FTI-Unternehmen) ist künftig jedoch anzuraten, um den „return on investment“ der Steuerausgaben zu maximieren und gewünschte Lenkungseffekte zu optimieren. Eine evidenzbasierte Beurteilung dieser neuen Maßnahmen kann jedoch erst in den kommenden Jahren erfolgen.

Zusammenfassend liegt die Zielsetzung im Bereich Finanzierung jedenfalls darauf, weitere neue Märkte und **innovative Finanzierungsformen** aufzubauen. Maßnahmen der Ordnungspolitik sind dabei im Bereich der Schaffung konkreter Rahmenbedingungen und Regelungen anzusiedeln. Seitens der Wirtschaftspolitik können private Initiativen weiter forciert bzw. zusätzliche Anreize für die Erschließung privaten Kapitals (nebst Crowdfunding, welches nur einen Teil der Finanzierungsnachfrage abdecken kann) gesetzt werden. Ein Ausbau der gemischten Finanzierungsformen, öffentlich und privat, kann einen Hebel bilden, um weiteres privates Kapital zu aktivieren.

Eine hohe **Steuer- und Abgabenquote** sowie ein hemmendes Maß an **Bürokratie** stellen sowohl für Start-ups als auch für etablierte Unternehmen eine nicht zu unterschätzende Hürde dar. Diese Schwierigkeiten spiegeln sich auch im EU-weiten Vergleich der GEM ExpertInneninterviews wider. Um die auch in internationalen Rankings rückläufige Wettbewerbsfähigkeit Österreichs zu unterstützen, sind entsprechende Maßnahmen zu setzen.

Im Fokus der für 2016 geplanten Steuerreform liegt vornehmlich die Entlastung der ArbeitnehmerInnen in der kurzen Frist, jedoch werden auch Selbstständige in den Genuss der Tarifreduktion kommen. Strukturelle Änderungen sowie verstärkte steuerliche und abgabenorientierte Anreize zur Unternehmensgründung bleiben daher weiterhin auf der Reformagenda. Derzeit in Diskussion ist die Reduktion bzw. Freistellung von Dienstgeberbeiträgen für neue wachsende Unternehmen. Dies kann jedenfalls einen positiven Beitrag zur Dynamisierung und zum Wachstum von Start-ups leisten. Vereinheitlichungen

und Vergünstigungen für GründerInnen sowie die Abschaffung von Doppelgleisigkeiten im Bereich der Sozialversicherungssysteme können ebenfalls positiv wirken.

Im Rahmen des **Bürokratieabbaus** zeigen sich erste Initiativen und somit eine erkennbare Bereitschaft zu weiteren Vereinfachungen. So ist beispielsweise die Befreiung der Genehmigungspflicht für betriebliche Anlagen von Kleinunternehmen im Einzelhandel oder die Zusammenlegung der bis vor kurzem noch 14 dezentralen Gewerberegister in ein einheitliches Gewerbeinformationssystem zu nennen. Einzelnen betrachtet sind diese Maßnahmen zwar wertvoll, jedoch ist nicht zu erwarten, dass dadurch die unternehmerische Dynamik direkt zunehmen wird. Die Durchforstung sämtlicher unternehmensrelevanter verwaltungsbezogener Hemmnisse und ein darauf aufbauendes Gesamtpaket zur Verschlanung der Bürokratie für GründerInnen sind erstrebenswert. Eine umfangreiche Bürokratierreform könnte einen wesentlichen Wachstumsimpuls auslösen und wäre einzelnen Maßnahmen jedenfalls vorzuziehen.

Ein wichtiger unterstützender Faktor für österreichische Unternehmen ist die Anzahl und Wirkung der angebotenen **Förderprogramme** (im Sinne eines koordinierten Instrumenteneinsatzes). Neben finanziellen Leistungen kennzeichnen dabei auch zahlreiche nicht-monetäre Unterstützungsangebote die österreichische Förderlandschaft. Regionale wie nationale Programme unterstützen speziell auch innovative Start-ups und Wachstumsunternehmen durch unternehmensorientierte Initiativen wie Coaching zur Gründung, Finanzierung oder dem Netzwerksaufbau. Eine weitere Konzentration der Mittel auf die potenzialträchtigsten Gruppen von Unternehmen, also ein Fokus auf innovative Unternehmen, ist dabei zu empfehlen. Mit der Identifikation der FTI-Unternehmen ist auch eine wesentliche definitorische Grundlage zur künftigen Fokussierung bestimmter Förderinstrumente gelegt.

Obgleich das heimische Förder- und Unterstützungswesen bereits sehr gut ausgebaut ist, sollte dies nicht dazu führen, künftig notwendige Reformen aufzuschieben, sondern weitere Anpassungen bereits frühzeitig auf Schiene zu bringen. So ist in jedem Fall eine **Vereinfachung des Fördersystems** in Österreich als Beispiel zu nennen, da regionale und branchenspezifische Unterschiede in Österreich stark ausgeprägt sind. Hohe Suchkosten für Unternehmen bei gleichzeitig hohen Kommunikationskosten für Förderstellen zur Bewerbung und Erklärung ihrer Unterstützungsleistungen an die jeweiligen Zielgruppen sind die Folge. Förderprofis haben keine Schwierigkeiten, sich im System zurecht zu finden, jedoch existieren auch zahlreiche Unternehmen, welche überhaupt keine Förderungen in Anspruch nehmen. Angebote hier zu bündeln und vom bürokratisch-administrativen Aufwand her zu optimieren, kann zu Effizienzsteigerungen beitragen. Ein One-Stop-Fördershop

für Unternehmen könnte als Zutrittspunkt und Bürokratiehelfer auch jene JungunternehmerInnen ansprechen, die bis dato aufgrund der Zahl der unterschiedlichen Akteure und der Komplexität des Förderwesens keine Leistungen in Anspruch genommen haben. Bundesweit sind als positive Beispiele die Zentralisierung der Leistungen im Rahmen der Förderbank des Bundes (aws) sowie die Schaffung der FFG 2004 zu nennen. Insgesamt ist die Heterogenität – auch in Betrachtung der einzelnen Ländersysteme – jedoch nach wie vor hoch.

Im Zuge des diesjährigen **Spezialthemas FTI** sowie der im Rahmen des Projekts neu erarbeiteten Unternehmensgruppen in den Bereichen Forschung, Technologie und Innovation ergeben sich weiter ausdifferenzierte Empfehlungen und Handlungskorridore. Innovation weist in Österreich zwar einen hohen Stellenwert auf, jedoch muss sich **Forschungs-, Technologie- und Innovationspolitik** neuen Herausforderungen stellen, um Österreich zum „Innovation Leader“ zu entwickeln. Dabei sollte der Fokus besonders an den streng klassifizierten FTI-intensiven Unternehmen ausgerichtet werden.

Die Ergebnisse des GEM weisen darauf hin, dass deren Potenzial und ökonomischer Impact deutlich höher einzustufen ist als der anderer Unternehmen (insbesondere nicht-FTI). Insgesamt kann die Zunahme der Zahl dieser Unternehmen gesamtwirtschaftlich positive Spill-Over-Effekte und verstärktes Beschäftigungswachstum auslösen. Gleichzeitig können Maßnahmen, die zielgerichtet diese Art der Unternehmen fördern, verstärkt auf Beschäftigung wirken. Die kürzlich seitens der Bundesregierung bekannt gegebenen Verbesserungen der Finanzierungssituation für Gründungen, wie beispielsweise die Erleichterungen im Bereich des Crowdfunding, sind ein wesentlicher Baustein im allerdings umfangreichen und komplexen Gerüst unternehmerischer Rahmenbedingungen, die es laufend zu optimieren gilt. Existierende Förderungen noch weiter auf derart vielversprechende Unternehmenstypen zu fokussieren, kann diesbezüglich positive gesamtwirtschaftliche Effekte in der mittleren Frist induzieren. Die zielgerichtete Förderung trägt zudem zu positivem Strukturwandel und internationaler Wettbewerbsfähigkeit bei.

Dies kann durch die weitere gezielte Ausrichtung bestehender Förderprogramme auf diese Unternehmenstypen unterstützt werden. Zudem können sich Förderungen und Beratungsleistungen auch an den besonderen Charakteristika der FTI-intensiven Unternehmen bzw. deren Subgruppen orientieren. Neben den beschlossenen Erleichterungen im Bereich des Crowdfunding, dessen Gesamtbeitrag zur Unternehmensfinanzierung jedoch nur beschränkt sein kann, wären auch gezielte Unterstützungsleistungen für FTI-intensive Unternehmen im Bereich der Internationalisierung zur Erschließung neuer bzw. zusätzlicher Märkte besonders wachstumswirksam.

Aufgrund des großen Potenzials von FTI-Unternehmen bedarf es diese in Zukunft speziell durch Beratungsleistungen und finanzielle Unterstützungen in der Gründungsphase stärker zu unterstützen. So kann gezielte Beschaffungspolitik der öffentlichen Hand besonders junge, innovative Unternehmen unterstützen und Wachstumsimpulse setzen. Diesbezüglich sind jedoch adäquate Instrumente erst zu etablieren. Die Initiative „Innovationsfördernde öffentliche Beschaffung“ setzt beispielsweise erste Schritte in diese Richtung. Existierende Gründungsfinanzierungen können darüber hinaus dem höheren Potenzial von FTI-intensiven Start-ups dahingehend Rechnung tragen, dass ein zusätzlicher Bonus für derartige Gründungen zur Ausschüttung kommt.

Die Daten der diesjährigen Untersuchung zeigen, dass ein bereits beträchtlicher Anteil von Spin-offs in der heimischen Unternehmenslandschaft aktiv ist. Als eines der wesentlichsten Probleme dieser Gruppe konnte jedoch die deutlich höhere Angst vor unternehmerischem Scheitern identifiziert werden. Hier Kombinationsmodelle zwischen akademischer und unternehmerischer Tätigkeit zu schaffen, welche arbeitsrechtlich und hochschulpolitisch verträglich sind, kann als Schlüsselement zu weiteren Spin-off-Gründungen gesehen werden. Gezielte Schulungsprogramme für akademische GründerInnen können durch Kompetenzaufbau diesem Phänomen ebenfalls entgegenwirken.

Technologieführende Unternehmen und innovative Nischenplayer weisen nur geringfügige Unterschiede zu anderen Gruppen in der Bildungsstruktur im postsekundären und tertiären Bereich auf. Ein Mehr an AkademikerInnen hat daher keinen zwingend positiven Effekt auf die unternehmerische Aktivität in diesen Unternehmenstypen. Eher ist ein Ausbau der dualen Ausbildung im postsekundären und tertiären Bereich bezogen auf Technologie- und naturwissenschaftliche Felder zu empfehlen. Dies bedarf einer Öffnung des Bildungssystems auf diesen Niveaus, insbesondere auch im Bereich der Anerkennung bestehender, teils auch informell erworbener Kompetenzen durch die klassischen Institutionen der postsekundären und tertiären Bildungslandschaft.

Bereits im Bericht des Jahres 2012 wurde insgesamt, besonders jedoch bei etablierten Unternehmen, das Zusammenspiel eines niedrigeren Innovationsgrades und der relativ geringen Nutzung neuer Technologien konstatiert. Die Situation hat sich seither nicht verbessert und stellt nach wie vor ein zentrales Problemfeld der österreichischen Unternehmenslandschaft dar. Um negativen Auswirkungen, wie dem Verlust der internationalen Wettbewerbsfähigkeit in Schlüsselbranchen entgegenzuwirken, sind weitere Innovationsanreize, gezielte Technologieförderungen und der Ausbau staatlicher Förderungen in F&E zu tätigen. Die Erhöhung der Forschungsprämie kann diesbezüglich nur ein Baustein sein. Generell werden Subventionen, Struktur, Leistbar-

keit und Zugangschancen zu F&E im EU-Vergleich in Österreich als zufriedenstellend bewertet. ExpertInnen sehen jedoch in Österreich auch eine Lücke im Bereich der geförderten Technologieakquise durch Unternehmen. Die ökonomische Struktur Österreichs basiert nicht zuletzt auf wissensbasierter und hoch produktiver Herstellung von Gütern und Dienstleistungen. So könnte mit kurz- bis mittelfristiger Wirkung direkt bei Förderungen zur Unterstützung des Technologie- und dazugehörigen Know-How-Transfers angesetzt werden. Wo im Bereich des Humankapitals teilweise Initiativen existieren, so sind künftig auch vermehrt Kooperationen mit technologieführenden Unternehmen und F&E Einrichtungen aus dem Ausland zum Erwerb und zum horizontalen wie vertikalen Transfer aktuellster (Schlüssel-)Technologien anzudenken. Hierdurch können besonders neue wie etablierte Wachstumsunternehmen im komplexen Prozess eines Technologie-Upgrading unterstützt werden. Der reine Erwerb ist hierbei wenig erfolgversprechend. Begleitende Maßnahmen zur sektoral vertiefenden oder sektorübergreifenden Integration dieser Technologien ist von besonderer Bedeutung.

Regionalen Förderungen kommt diesbezüglich die Rolle der gezielten Unterstützung spezifischer Problemfelder bestimmter Bundesländer oder auch die fokussierte Unterstützung bestimmter regional bedeutender FTI-orientierter Branchen oder Wertschöpfungsketten zu. Diese maßgeschneiderten Instrumente sind jedenfalls beizubehalten bzw. bei Bedarf auszubauen, jedoch können Regelungen und Abwicklung vereinheitlicht und der Zugang bzw. die Identifikation der Möglichkeiten zur Unterstützung aus Sicht der Unternehmen vereinfacht werden.

Wie die regionale Verteilung der Gründungs- und FTI-Gründungsaktivität zeigt, sind urbane Räume diesbezüglich von höherer Gründungsintensität gekennzeichnet. Umliegende, teils durchaus ländlich charakterisierte Regionen können bis zu einem gewissen Grad noch eher als weiter entfernte Regionen von urbanen Standortvorteilen profitieren. Zudem weisen diese Gebiete in Bezug auf die Gründungsaktivität Wachstumspotenzial auf. Die gezielte Förderung von Gründungen in derartig charakterisierten Räumen kann durch etwaige Gründungszuschüsse umgesetzt werden. Dabei ist jedoch besonders auf Erreichbarkeit und infrastrukturelle Ausstattung (öffentliche Verkehrsanbindung, Datenleitungen, Betriebsflächen etc.) Wert zu legen. Nur jene Umlandregionen, in denen dies der Fall ist, können von derartigen Unterstützungsleistungen profitieren. Andernfalls drohen die Agglomerationskräfte staatliche Förderungen zu dominieren und gewünschte Effekte bleiben aus. Für bestimmte Regionen können so die Nachteile des ländlichen Raumes teilweise kompensiert werden. Ein Fokus der Leistungen auf FTI-Unternehmen kann auch in diesem Kontext höhere Effekte erzielen und bindet langfristig **ländlich geprägte Umlandregionen** in wissensbasierte Wertschöpfungsketten ein.

Besonders auffallend ist auch der **niedrige Frauenanteil** unter Österreichs FTI-UnternehmerInnen, wobei dieser bei technologiebasierten Unternehmen am geringsten ist (26,4%). Bereits existierende private und öffentliche Initiativen könnten in diesem Zusammenhang weiter ausgebaut werden. Dabei sind eine verbesserte Vereinbarkeit von Beruf und Familie einerseits sowie spezielle Mentoring-Programme für Frauen andererseits als Instrumente zur Unterstützung des Frauenunternehmertums anzudenken. Spezifische Maßnahmen können an technischen Schulen und Hochschulen ansetzen, um Frauen besonders in FTI-orientierten Bereichen zu unterstützen.

Abschließend zu nennende Bereiche sind die physische und soziale Infrastruktur für Unternehmen. Neue Projekte sowie Investitionen in den Ausbau und die Erhaltung der physischen Infrastruktur sind zwingend notwendig, um diese derzeit durchaus positiv bewertete Rahmenbedingung für Unternehmen in Österreich auch in Zukunft als Wettbewerbsvorteil zu sichern.

Der **internationale Standortwettbewerb** entscheidet sich für Österreich am Humankapital, dem ökonomisch nutzbaren Wissensvorsprung sowie der physischen Infrastruktur. Diese Aspekte begründen gemeinsam mit der unternehmerischen Dynamik die Innovationskraft eines Landes und damit seine künftige wirtschaftliche Stellung in der globalisierten Welt. Staatliche Investitionen in diesen Bereichen leisten nicht nur direkte Nachfrageeffekte und stützen somit die konjunkturelle Gesamtentwicklung, sondern erzeugen direkte Anreize für private Akteure, ihrerseits Investitionen in diese Felder zu lenken. Ein entschlossenes Gesamtkonzept zur Freisetzung innovativer Kräfte kann Dynamik und Wachstum schaffen.

Die langfristige Herausforderung für Österreich liegt weniger auf der Input-Seite von Innovation, wie beispielsweise bei Aufwendungen für F&E. Die verfügbaren Unterstützungsleistungen, die F&E Ausgaben (privat und öffentlich), die Patentanmeldungen und weitere Indikatoren, sind im internationalen Vergleich durchaus gut ausgeprägt. Der wesentliche Erfolgsfaktor liegt darin, vorhandene Potenziale besser auszuschöpfen. Die Diskrepanz zwischen potenziell ökonomisch nutzbarem Wissen und tatsächlich genutztem Wissen ist ausschlaggebend. Das bedeutet, dass die internationale Wettbewerbsfähigkeit von der tatsächlichen Nutzung des verfügbaren Wissenskapitals abhängt. Erfolgreiche Nationen schaffen es, durch FTI-orientierte unternehmerische Aktivität schneller und zielgerichteter innovative Produkte und Dienstleistungen auf den Markt zu bringen, neue nationale und internationale Märkte zu erschließen, disruptive Geschäftsmodelle zu entwickeln und unternehmerische Wachstumsprozesse rasch umzusetzen.

„Wirtschaftlicher Fortschritt in der kapitalistischen Gesellschaft bedeutet Aufruhr“

Joseph Alois Schumpeter (1883 – 1950)
Ökonom und Österreichischer
Finanzminister 1919



Anhang

Literaturverzeichnis

- aaia (2015). AAI: Wer steht hinter AAI? Online: <http://www.aaia.at/de/ueber-uns/wer-steht-hinter-aaia/>, abgerufen am 25.02.2015.
- AVCO (2014). Alternative KMU Finanzierung: Entfall der Mindestinvestitionssumme für private Investoren in Fonds und attraktive nationale Rahmenbedingungen für privates Wachstumskapital. Verbesserungsvorschläge an BMWFW, Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation.
- AWS (2014). Wissens- und Technologietransfer – Von der Idee zum Markt. AWS, ERP Fonds, BMWF, BMWFI. Online: <https://www.bmwfw.gv.at/Innovation/Foerderungen/Documents/aws-Brosch%C3%BCre%20Wissenstransfer%20final%2028062013.pdf>, abgerufen am 26.02.2015.
- Atoncic, J.A.; Atoncic, B. (2011). Employee satisfaction, Intrapreneurship and firm growth: A model, *Industrial Management & Data System*, Vol.11, Issue 4, 589-607 .
- BCG (2013). Der Zeit voraus. Online: <http://www.bcg.at/documents/file151680.pdf>, abgerufen am 15.03.2015.
- Beer, R.; Benischek, I. (2011). Aspekte kompetenzorientierten Lernens und Lehrens. In: Kompetenzorientierter Unterricht in Theorie und Praxis. Bildungsforschung, Innovation & Entwicklung des Österreichischen Schulwesens. Online:https://www.bifie.at/system/files/dl/bist_vs_sek1_kompetenzorientierter_unterricht_2011-03-23.pdf, abgerufen am 25.02.2015.
- Berte, E. C.; Rodrigues, L. C.; Almeida, M. I. (2006). The Influence of the Small Technology-based Firm Characteristics on its Strategy Formulation Process. School of Economics and Business Administration/University of Sao Paulo/Brazil, Nine of July University Center/Sao Paulo/Brazil, Business Administration Department, Sao Paulo.
- Bosma, N.; Coduras, A.; Litovsky, Y.; Seaman, J. (2012). GEM Manual – A Report on the design, data and quality control of the Global Entrepreneurship Monitor (Version 2012-09: May). Online: <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2375>, abgerufen am 28.2.2015.
- Bosma, N.; Wennekers, S.; Guerrero, M.; Amorós, J. E.; Martiarena, A.; Singer, S. (2013). Global Entrepreneurship Monitor, Special Report on Entrepreneurial Employee Activity. Online: <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2890> , abgerufen am 28.2.2015.
- BMWfJ (2012). Mittelstandsbericht 2012. Online: http://wissen-schaft.bmwfw.gv.at/fileadmin/Publikationen/Unternehmen/Entwurf_Mittelstandsbericht__2012.pdf, abgerufen am 15.3.2015.
- BMWFW (2014). Mittelstandsbericht 2014. Online: <http://www.bmwfw.gv.at/Unternehmen/UnternehmensUndKMU-Politik/Seiten/Mittelstandsbericht-2014.aspx>, abgerufen am 15.03.2015.
- Bundeskanzleramt (2011). Der Weg zum Innovation Leader; Potenziale ausschöpfen, Dynamik steigern, Zukunft schaffen, FTI Strategie der Bundesregierung. Online: <https://www.bka.gv.at/DocView.axd?CobId=53215>, abgerufen am 24.02.2015.
- Catalyst Census (2015). New Global 2014 Catalyst Census: Women Board Directors. Catalyst. Online: http://www.catalyst.org/system/files/2014_catalyst_census_women_board_directors_0.pdf, aberufen am 25.03.2015.
- Cunha, D.; Silva, S.;Teixeira, A. A. (2013). Are Academic Spin-offs necessarily New Technology-Based Firms? School of Economics and Management, University of Porto, Economics and Management, Porto.
- Czarnitzki, D.; Delanote, J. (2012). Young Innovative Companies: The New High-Growth Firms?. ZEW – Centre for European Economic Research: Wien.
- Di Lorenzo, F. (2014). International Property Rights Index 2014. Property Rights Alliance: Washington.
- Drzenik Hanouz, M.; Geiger, T.; Doherty, S. (2014). The Global Enabling Trade Report 2014. World Economic Forum: Genf.
- Europäische Kommission (2010). Europe 2020 Strategie. Online: http://ec.europa.eu/europe2020/index_de.htm, abgerufen am 28.03.2015.
- Europäische Kommission (2013). Research and innovation performance in EU Member States and Associated countries. Innovation Union progress and country level. Publications Office of the European Union: Luxembourg.
- European Forum Alpbach (2014). Unternehmensfinanzierung in der Zukunft – Basel III und die Folgen. Online: <http://www.alpbach.org/de/unterveranstaltung/unternehmensfinanzierung-in-der-zukunft-basel-iii-und-die-folgen/>, abgerufen am 14.04.2015.
- Eurostat (2014). Employment in high- and medium-high technology manufacturing sectors and knowledge-intensive service sectors. Online: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsc00011&plugin=1>, abgerufen am 04.04.2015.
- Farhadi, M.; Shahraki, A. (2012). Prioritization of investment in Hi-tech Industries. *Business and Management Review*, (2) 2, S. 38-51.
- Gabrielsson, J.; Landström, H.; Brunsnes, E. T. (2006). A Knowledge-based Categorization of Research-based Spin-off Creation. Lund University. Centre for Innovation, Research and Competence in the Learning Economy (CIRCLE): Lund.
- Global Entrepreneurship Research Association (2015). Global Entrepreneurship Monitor. Online: <http://www.gemconsortium.org/>, abgerufen am 15.04.2015.
- Hofstede, G. (2003). Geert Hofstede, Cultural Dimensions in Austria. Online: <http://geert-hofstede.com/austria.html>, abgerufen am 28.2.2015.
- Hollanders, H.; Es-Sadki, N. (2015). Innovation Union Score-board 2015. Europäische Kommission: Brüssel.
- Kalliauer, J.; Schönherr, D. (2013). Beruflicher Aufstieg immer schwieriger, Zahl der Führungskräfte gesunken. Online: http://media.arbeiterkammer.at/ooe/presseunterlagen/2013/PKU_FuehrungskraefteMonitor__Juli2013.pdf, abgerufen am 15.3.2015.
- Knight, G. A.; Cavusgil, S. T. (2004). Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm. *Journal of International Business Studies*, 35, 124-141.
- Köllinger, P. (2008a). Why are some entrepreneurs more innovative than others? *Small Business Economics Journal*, 31, 21-37.
- Köllinger, P. (2008b). The relationship between technology, innovation, and firm performance—Empirical evidence from e-business in Europe. *Research Policy*, 37 (8), 1317-1328.
- Köllinger P. D., Thurik A. R. (2012). Entrepreneurship and the Business Cycle. *The Review of Economics and Statistics*, 94 (4), 1143-1156.

- König, I. (2011). Frauen in Führungspositionen; Frauenförderung, Daten, Fakten, Modelle. Endbericht, Online: <https://www.bka.gv.at/DocView.axd?CobId=42821>, abgerufen am 03.03.2015.
- Kulicke, M. (1993). Chancen und Risiken junger Technologieunternehmen. Physica Verlag: Heidelberg.
- Kuratko, D.F.; Hornsby, J.S.; Bishop, J.W. (2005). Managers' Corporate Entrepreneurial Actions and Job Satisfaction, *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1, 275-291.
- Luggen, M. (2004). Technology and Innovation Management in New Technology-Based Firms – Introducing the Pocket™ Concept. Phd Thesis, Swiss Federal Institute of Technology: Zürich.
- Mandl, I.; Gavac, K.; Hölzl, K. (2007). Ein-Personen-Unternehmen in Österreich. *Wirtschaftspolitische Blätter*, 54 (2), 413-424.
- Morozov, I. (2013). Unternehmensfinanzierung 2013, Strukturbefragung unter österreichischen Betrieben. Wirtschaftskammer Österreich, Abteilung für Finanz- und Handelspolitik: Wien.
- Muller, P.; Gagliardi, D.; Caliendo, C.; Bohn, N. U.; Klitou, D. (2014). SME Performance Review 2013/2014. Publications Office of the European Union: Luxemburg.
- Nord, A. (2014). Unternehmensfinanzierung in Zeiten von Basel III. Online: https://www.wko.at/Content.Node/branchen/w/Gesundheitsberufe/Basel_III_BO_Artikel_V03.pdf, abgerufen am 23.3.2015.
- OECD (2002). Frascati Manual 2002: Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development, The Measurement of Scientific and Technological Activities, OECD Publishing, Paris.
- OECD/Eurostat (2005), Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition, The Measurement of Scientific and Technological Activities. OECD Publishing: Paris.
- OECD (2015). An OECD Scoreboard. Financing SMEs and Entrepreneurs 2015, Online: http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/financing-smes-and-entrepreneurs-2015_fin_sme_ent-2015-en, abgerufen am 26.03.2015.
- Peters, B.; Dachs, B.; Dünser, M., et.al. (2014). Firm Growth, Innovation and Business Cycle, Background Report for the 2014 Competitiveness Report. European Commission, Enterprise and Industry Directorate-General: Mannheim.
- Reber, G.; Szabo, E. (2007). Culture and Leadership in Austria. In: Chokhar J., Broadbeck F., House R. Culture and Leadership across the World. The Globe Book In-Depth studies of 25 societies. Lawrence Erlbaum Associates: Mahaw.
- Rechtsanwaltskammer (2014). Die Österreichischen Rechtsanwälte Mitgliederzahlen. Online: <http://www.rechtsanwaelte.at/kammer/kammer-in-zahlen/mitglieder/>, abgerufen am 24.02.2015.
- Sabisch, H.; Zanger, C. (1999). Management technologieorientierter Unternehmensgründungen. Schäffer-Poeschel Verlag: Stuttgart.
- Schilling, M. (2005). Strategic Management of Technological Innovation. Tata McGraw-Hill Education: New York.
- Schumpeter, J. A. (1950). Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie. A. Francke Verlag: Bern.
- SFG (2015). Förderungsprogramm Start!Klar. Online: <http://www.sfg.at/cms/75>, abgerufen am 24.02.2015.
- Shane, S. (2004). Academic Entrepreneurship: University Spinoffs and Wealth Creation. Edward Elgar Publishing Limited: Cheltenham.
- Singer, S.; Amoros, J. E.; Moska, D. (2015). Global Entrepreneurship Monitor – 2014 Global Report. Online: <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2890>, abgerufen am 28.2.2015.
- Statistik Austria (2012). Forschung (F&E), Innovation. Innovation 2010-2012. Online: http://www.statistik.at/web_de/dynamic/services/publikationen/16/publdetail?id=16&listid=16&detail=501, abgerufen am 27.03.2015.
- Statistik Austria. (2014). Gender Pay Gap -Einkommen. Online: https://www.statistik.at/web_de/statistiken/soziales/gender-statistik/einkommen/index.html, abgerufen am 25.03.2015.
- Statistik Austria. (2015). Globalschätzung 2015: Bruttoinlandsausgaben für F&E. Online: http://www.statistik.at/web_de/statistiken/forschung_und_innovation/globalschaetzung_forschungsquote_jaehrlich/index.html, abgerufen am 11.05.2015.
- Stockhammer, C. (2012): Monitoring der Optimierung des Gründungsgeschehens. Rat für Forschung und Technologieentwicklung: Wien.
- The Economic Times (2014). Telekom Austria eyes 400 million euro Internet infrastructure spending. Online: <http://economictimes.indiatimes.com/news/international/business/telekom-austria-eyes-400-million-euro-internet-infrastructure-spending/articleshow/45297977.cms>, abgerufen am 25.03.2015.
- United Nations (2012). Fostering Innovative Entrepreneurship – Challenges and Policy Options. Economic Commission for Europe: New York, Geneva.
- WIBIS Steiermark (2014). Wirtschaftspolitisches Berichts- und Informationssystem. Online: http://www.wibis-steiermark.at/show_page.php?pid=454, abgerufen am 15.03.2015.
- Wirtschaftskammer Österreich (2015a). Unternehmensneugründungen in Österreich 1993 – 2014. Online: <http://wko.at/statistik/Extranet/Neugr/ng2014v-gesamt.pdf>, abgerufen am 16.03.2015.
- Wirtschaftskammer Österreich (2015b). Wirtschaftskraft KMU, Vorfahrt für Österreichs KMU. Online: https://www.wko.at/Content.Node/Interessenvertretung/Standort-und-Innovation/Standortpolitik/2014_11_KMU-Bericht-Online-Version.pdf, abgerufen am 04.03.2015.
- Wirtschaftskammer Österreich (2015c). Abgabenquoten. Online: <http://wko.at/statistik/eu/europa-abgabenquoten.pdf>, abgerufen am 21.4.2015.
- World Bank Group. (2015). Doing Business 2015, Going Beyond Efficiency. World Bank Group Flagship Report. World Bank Group: Washington.
- World Economic Forum (2014a). Global Competitiveness Report 2014-2015. Full Data Edition. World Economic Forum: Genf.
- World Economic Forum (2014b). Global Risks 2015. Insight Report. World Economic Forum: Genf.
- World Economic Forum (2015). Outlook Global Agenda 2015, Regional Challenges Europe, Online: <http://reports.weforum.org/outlook-global-agenda-2015/regional-challenges/building-for-better-europe/>, abgerufen am 24.03.2015.

Abkürzungsverzeichnis

AAIA	Austrian Angel Investors Association
APS	Adult Population Survey
AVCO	Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation
aws	Austria Wirtschaftsservice
BIP	Bruttoinlandsprodukt
bmvit	Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie
BMWFW	Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft
bzw.	beziehungsweise
ca.	zirka
CIS	Community Innovation Survey
EEA	Entrepreneurial Employee Activity (Rate der unternehmerischen Aktivität unselbstständig Beschäftigter)
EU	Europäische Union
EUROSTAT	Statistisches Amt der Europäischen Union
EPU	Ein-Personen-Unternehmen
etc.	et cetera
FFG	Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft
FH	Fachhochschule
F&E	Forschung & Entwicklung
FTI	Forschung, Technologie und Innovation
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
GERA	Global Entrepreneurship Research Association
Ibid.	Ibidem (ebendort)
IKT	Informations- und Kommunikationstechnologie
IPR	Intellectual Property Rights (Geistige Eigentumsrechte)
ISCED	International Standard Classification of Education
ISIC	International Standard Industrial Classification
JTU	Junges Technologieunternehmen
KMU	Klein- und Mittelunternehmen
NES	National Expert Survey
NTBF	New Technology Based Firm
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OGM	Österreichische Gesellschaft für Marketing
RBSO	Research Based Spin-off
Rat FTE	Rat für Forschung und Technologieentwicklung
STBF	Small Technology-Based Firm
TEA	Total early stage entrepreneurial activity (Rate der frühen unternehmerischen Aktivität)
u.a.	unter anderem
u.ä.	und Ähnliche
udgl.	und dergleichen
UK	Vereinigtes Königreich
USA	United States of America
usw.	und so weiter
vgl.	vergleiche
VET	Vocational Education and Training
WIBIS	Wirtschaftspolitisches Berichts- und Informationssystem
WKÖ	Wirtschaftskammer Österreich
YIC	Young Innovative Company
z.B.	zum Beispiel

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: GEM Stichprobengröße und regionale Verteilung	27	Tabelle 10: Gründungskompetenzen nach Bundesländern	62
Tabelle 2: TEA-Rate und deren Komponenten in Österreich	39	Tabelle 11: Angst vor unternehmerischem Scheitern nach Bundesländern	64
Tabelle 3: TEA und etablierte Unternehmen nach Regionen	42	Tabelle 12: ExpertInnenmeinungen zum finanziellen Umfeld im EU-Vergleich	84
Tabelle 4: Gesamte Unternehmerische Aktivität und deren Komponenten in Österreich	44	Tabelle 13: ExpertInnenmeinungen zur allgemeinen Regierungspolitik im EU-Vergleich	86
Tabelle 5: Gesamte Unternehmerische Aktivität im Bundesländervergleich	45	Tabelle 14: ExpertInnenmeinungen zur konkreten Regierungspolitik im EU-Vergleich	87
Tabelle 6: Möglichkeitsmotive in Österreich 2012 und 2014	49	Tabelle 15: ExpertInnenmeinungen zu spezifischen Förderprogrammen im EU-Vergleich	88
Tabelle 7: Motive unternehmerischer Aktivität bei JungunternehmerInnen im Regionalvergleich	50	Tabelle 16: ExpertInnenmeinungen zur unternehmerischen Aus- und Weiterbildung in der beruflichen Bildung und in Hochschulen im EU-Vergleich	90
Tabelle 8: Neue-Produkt-Marktkombination bei JungunternehmerInnen (TEA) und etablierten UnternehmerInnen im regionalen Vergleich	51	Tabelle 17: ExpertInnenmeinungen zur unternehmerischen Erziehung in Primär- und Sekundarstufe im EU-Vergleich.	90
Tabelle 9: Gründungsmöglichkeiten nach Bundesländern	61	Tabelle 18: ExpertInnenmeinungen zum Niveau des F&E-Transfers im EU-Vergleich	92
		Tabelle 19: ExpertInnenmeinungen zur Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur im EU-Vergleich	93
		Tabelle 20: ExpertInnenmeinungen zu internen Markthürden im EU-Vergleich	95
		Tabelle 21: ExpertInnenmeinungen zur internen Marktdynamik im EU-Vergleich.	95
		Tabelle 22: ExpertInnenmeinungen zur physischen Infrastruktur im EU-Vergleich	96
		Tabelle 23: ExpertInnenmeinungen zu soziokulturellen Normen im EU-Vergleich	97

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Multiphasenkonzept von Unternehmertum	22	Abbildung 26: Neuheit des Produkts österreichischer etablierter UnternehmerInnen am Markt	53
Abbildung 2: GEM Modell 2014	24	Abbildung 27: Konkurrenzsituation von etablierten UnternehmerInnen in Österreich.	53
Abbildung 3: Klassifikationsschema nach Phasen unternehmerischer Aktivität	26	Abbildung 28: Altersstruktur der Technologienutzung etablierter UnternehmerInnen in Österreich	54
Abbildung 4: Soziodemographische Merkmale der Stichprobe	27	Abbildung 29: Hohes Beschäftigungswachstum von Jungunternehmen im Vergleich der innovationsbasierten Länder	55
Abbildung 5: Übersicht der FTI-Indizes	32	Abbildung 30: Hohes Beschäftigungswachstum von etablierten Unternehmen im Vergleich der innovationsbasierten Länder	55
Abbildung 6: TEA 2014 – Internationaler Vergleich	38	Abbildung 31: Stellensituation und Erwartungen in 5 Jahren für JungunternehmerInnen in Österreich 2007, 2012 und 2014.	55
Abbildung 7: Unternehmensneugründungen – Kammerstatistik	40	Abbildung 32: Stellensituation und Erwartungen in 5 Jahren für etablierte UnternehmerInnen in Österreich 2007, 2012 und 2014.	56
Abbildung 8: TEA-Rate nach Geschlecht	40	Abbildung 33: Internationale Orientierung (>50% der KundInnen im Ausland) von JungunternehmerInnen und etablierten UnternehmerInnen im internationalen Vergleich	57
Abbildung 9: JungunternehmerInnen und etablierte UnternehmerInnen nach Wirtschaftssektoren (ISIC)	41	Abbildung 34: Internationale Ausrichtung (>25% KundInnen aus dem Ausland) von JungunternehmerInnen im Bundesländervergleich	57
Abbildung 10: TEA nach Alterskohorten in Österreich	41	Abbildung 35: Anteil der InvestorInnen in der Gesamtbevölkerung	58
Abbildung 11: Österreichkarte der regionalen Verteilung der Gründungsaktivität – TEA	43	Abbildung 36: Beziehung der InvestorInnen zu GründerInnen	58
Abbildung 12: Gesamte Unternehmerische Aktivität im internationalen Vergleich	44	Abbildung 37: Anteil der AussteigerInnen an der Gesamtbevölkerung (18-64 Jahre)	59
Abbildung 13: Arbeitgeberbetriebe und Ein-Personen-Unternehmen (EPU) in Österreich, 2007-2013	44	Abbildung 38: AussteigerInnen aus Unternehmen nach Alter	59
Abbildung 14: Eigentumsstruktur von Unternehmen in Österreich.	45	Abbildung 39: AussteigerInnen nach unternehmerischer Aktivität	59
Abbildung 15: Unternehmerische Aktivität nach Bildungsgrad	45	Abbildung 40: Gründungsmöglichkeiten im Vergleich der innovationsbasierten Länder	60
Abbildung 16: Intrapreneurship im internationalen Vergleich	47	Abbildung 41: Gründungsmöglichkeiten nach unternehmerischer Aktivität	61
Abbildung 17: JungunternehmerInnen aufgrund des Möglichkeitsmotivs im internationalen Vergleich	48	Abbildung 42: Gründungskompetenzen im Vergleich der innovationsbasierten Länder	61
Abbildung 18: Motive unternehmerischer Aktivität von JungunternehmerInnen	48	Abbildung 43: Gründungskompetenzen nach unternehmerischer Aktivität.	62
Abbildung 19: Motive unternehmerischer Aktivität etablierter UnternehmerInnen 2014	48	Abbildung 44: Unternehmerische Bildung während und nach der Schullaufbahn	62
Abbildung 20: JungunternehmerInnen aufgrund des Notwendigkeitsmotivs im internationalen Vergleich	49	Abbildung 45: Angst vor unternehmerischem Scheitern im Vergleich der innovationsbasierten Länder	63
Abbildung 21: Neue-Produkt-Marktkombination von JungunternehmerInnen im internationalen Vergleich	51		
Abbildung 22: Neue-Produkt-Marktkombination von etablierten UnternehmerInnen im internationalen Vergleich	52		
Abbildung 23: Neuheit des Produkts österreichischer JungunternehmerInnen (TEA) am Markt	52		
Abbildung 24: Konkurrenzsituation von JungunternehmerInnen (TEA) in Österreich	52		
Abbildung 25: Altersstruktur der Technologienutzung österreichischer Jungunternehmen	53		

Abbildung 46: Angst vor dem Scheitern nach Phasen der unternehmerischen Aktivität.	63	Abbildung 67: ExpertInnenbewertung zu soziokulturellen Normen in Österreich . . .	97
Abbildung 47: Einzelindikatoren im Bereich Forschung nach Phasen unternehmerischer Aktivität	68	Abbildung 68: ExpertInnenbewertung zu Gründungschancen in Österreich	99
Abbildung 48: Forschungsbasierte und forschende Unternehmen nach Phasen unternehmerischer Aktivität	68	Abbildung 69: ExpertInnenbewertung zum Schutz geistigen Eigentums in Österreich	100
Abbildung 49: Einzelindikatoren im Bereich Technologie nach Phasen unternehmerischer Aktivität (in % der jeweiligen Gruppe)	70	Abbildung 70: ExpertInnenbewertung zum Frauenunternehmertum und dessen Unterstützung in Österreich . . .	101
Abbildung 50: Technologiebasierte und technologieführende Unternehmen nach Phasen unternehmerischer Aktivität . . .	70	Abbildung 71: ExpertInnenbewertung zur Unterstützung von Wachstumsunternehmen in Österreich.	102
Abbildung 51: Einzelindikatoren im Bereich Innovation nach Phasen unternehmerischer Aktivität	72	Abbildung 72: ExpertInnenbewertung zur Wertschätzung von Innovation in Österreich	103
Abbildung 52: Innovationsbasierte Unternehmen und innovative Nischenplayer nach Phasen unternehmerischer Aktivität . . .	73	Abbildung 73: ExpertInnenmeinungen zu fördernden und hemmenden Faktoren für Unternehmertum in Österreich.	104
Abbildung 53: Relative Anteile der InnovatorInnen in Forschung und Technologie im Verhältnis zu allen unternehmerisch aktiven Personen	75	Abbildung 74: Handlungsempfehlungen der ExpertInnen nach Themenbereichen 2014	106
Abbildung 54: UnternehmerInnen in FTI-basierten bzw. FTI-intensiven Unternehmen	77		
Abbildung 55: Österreichkarte der regionalen Verteilung der FTI-intensiven Gründungsaktivität	78		
Abbildung 56: Hohes Beschäftigungswachstum von FTI-basierten und FTI-intensiven Unternehmen nach Phasen unternehmerischer Aktivität	79		
Abbildung 57: Internationale Orientierung von FTI-basierten und FTI-intensiven Unternehmen nach Phasen unternehmerischer Aktivität	79		
Abbildung 58: Angst vor dem Scheitern, Gründungsmöglichkei- ten und Gründungskompetenz von FTI-basierten und FTI-intensiven UnternehmerInnen nach Phasen unternehmerischer Aktivität	80		
Abbildung 59: ExpertInnenbewertung des finanziellen Umfelds in Österreich	84		
Abbildung 60: ExpertInnenbewertung der Regierungspolitik im Bereich Unternehmertum in Österreich.	86		
Abbildung 61: ExpertInnenbewertung zu spezifischen Förderprogrammen für Unternehmen in Österreich	88		
Abbildung 62: ExpertInnenbewertung zu unternehmerischer Aus- und Weiterbildung in Österreich	89		
Abbildung 63: ExpertInnenbewertung zu F&E-Transfer in Österreich	91		
Abbildung 64: ExpertInnenbewertung zu Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur in Österreich	93		
Abbildung 65: ExpertInnenbewertung zur Offenheit des Marktes in Österreich.	94		
Abbildung 66: ExpertInnenbewertung zur physischen Infrastruktur in Österreich . . .	96		

Danksagung

Wir möchten an dieser Stelle all jenen danken, die die Teilnahme am Global Entrepreneurship Monitor 2014 ermöglicht haben und das GEM Österreich Team bei der Realisierung des gesamten Projektes sowie der Verwirklichung dieser Publikation unterstützt haben!

Die folgenden Personen und Organisationen seien an dieser Stelle besonders genannt:

Vertreterinnen und Vertreter aus Unternehmerschaft, Forschung, Bildung, Wirtschaft und Politik als AutorInnen der einzelnen Beiträge im Kapitel „Stimmen zur Lage des Unternehmertums in Österreich“.

Der OGM und Karin Cvrtila für die Durchführung der APS und Unterstützung in methodischen Fragen.

Team der GERA und im Speziellen Yana Litkovski, Alicia Coduras und Chris Aylett für die kompetente Unterstützung in der Projektumsetzung.

MitarbeiterInnen der Stakeholder-Organisationen, Partner, Fördergeber und Sponsoren, welche bei der Durchführung des Projekts behilflich waren, an Workshops zur Erarbeitung der FTI-Definition, der Zusatzfragen und der Indexkonstruktion mitgewirkt haben und mit kritischen Fragen zur Qualität des Berichtes maßgeblich beigetragen haben.

Danke!

Eric Kirschner, Stephan Henseler, Harald Grill, Dominik Sporer, Doris Kiendl-Wendner, Maria Chladek, Mario Steyer, Constanze Stockhammer, Sabine Matzinger, Daniela Kopriva-Urbas, Christian Friedl und Andrea Thommesen für ihre Kommentare und Verbesserungsvorschläge zu früheren Versionen dieses Berichtes.

Roman Klug für Satz & Layout des vorliegenden Berichtes.

Clemens Habsburg-Lothringen für die Erstellung der in diesem Bericht dargestellten Karten

Sowie allen UnternehmerInnen und Nicht-UnternehmerInnen, die sich die Zeit genommen haben, das Telefoninterview im Zuge der APS zu beantworten.

Allen Expertinnen und Experten für ihre Teilnahme an der NES.

Partner, Fördergeber und Sponsoren für die finanzielle Unterstützung zur Realisierung der Studie:





ISBN 978-3-200-04169-1