



FH | JOANNEUM
University of Applied Sciences

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR
Bericht zur Lage des Unternehmertums in Österreich

2016



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR **2016**
Bericht zur Lage des Unternehmertums in Österreich



FH | JOANNEUM
University of Applied Sciences

Impressum

MEDIENINHABER
FH JOANNEUM Gesellschaft mbH
Studiengang Management Internationaler Geschäftsprozesse

Eggenberger Allee 11
A-8020 Graz

FÜR DEN INHALT VERANTWORTLICH
FH-Prof. Mag. Dr. Doris **Kiendl** LL.M.
Mag. Thomas **Schmalzer**, Bakk.
MMag. Rene **Wenzel**
Eva **Penz**, BA, MA

Institut für Internationales Management
FH JOANNEUM
MMag. Eric **Kirschner**
JOANNEUM RESEARCH

GRAFIK DESIGN cazaam.at // Agentur für visuelle Kommunikation
DRUCK Druckerei Niegelhell // www.niegelhell.net
ERSCHEINUNG Graz, Mai 2017
ONLINE www.gemaustria.at
ISBN: 978-3-200-05167-6

KONTAKT

FH-Prof. Mag. Dr. Doris Kiendl LL.M.
Institut für Internationales Management
FH JOANNEUM
Eggenberger Allee 11
A-8020 Graz
Austria – Europe

Inhaltsverzeichnis

Impressum	2
Stimmen zur Lage des Unternehmertums in Österreich	4
Kurzfassung	10
1. Der Global Entrepreneurship Monitor 2016	17
2. GEM Methodik	21
2.1 Begriffsfassungen 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 des Adult Population Survey (APS)	35
3.1 Rate der frühen Unternehmerischen Aktivität – TEA	36
3.2 Gesamte Unternehmerische Aktivität	42
3.3 Intrapreneurship	44
3.4 Motive zur Unternehmensgründung	46
3.5 Senior Entrepreneurship	49
3.6 Wettbewerbsfähigkeit und Innovation	50
3.7 Beschäftigungswachstum durch unternehmerische Aktivität	54
3.8 Internationale Orientierung von Unternehmen	56
3.9 Informelle Investments	57
3.10 Ausstieg aus Unternehmen	59
3.11 Einstellungen zum Unternehmertum	60
4. Forschung, Technologie und Innovation in der österreichischen Unternehmenslandschaft	67
4.1 Forschung	68
4.2 Technologie	71
4.3 Innovation	73
4.4 FTI-Unternehmertum	76
5. Spezialthema: Migration und Unternehmertum	85
5.1 Unternehmerische Aktivität	86
5.2 Geschlechterverteilung	86
5.3 Gründungsmotive	87
5.4 Kundinnen und Kunden im Ausland	87
5.5 Wachstumserwartungen	87
5.6 Gründungsmöglichkeiten und -fähigkeiten	88
6. Unternehmerische Rahmenbedingungen und zentrale Aspekte des Unternehmertums – Ergebnisse der Befragung von Expertinnen und Experten (NES)	93
6.1 Unternehmerische Rahmenbedingungen	93
6.2 Fördernde und hemmende Faktoren sowie Handlungsempfehlungen der Expertinnen und Experten	10
7. Handlungsempfehlungen	115
Anhang	122
Literaturverzeichnis	122
Abkürzungsverzeichnis	124
Tabellenverzeichnis	125
Abbildungsverzeichnis	126
Danksagung	128



Österreich am Weg zum Gründerland Nr. 1

Seit den 90er Jahren des vergangenen Jahrhunderts haben Gründungsaktivitäten in innovativen Geschäftsbereichen verstärkt an Bedeutung und auch Beachtung gewonnen. Das wachsende Interesse an technologieorientierten Unternehmensgründungen rührt einerseits aus einem Rückgang traditioneller Wirtschaftszweige, als auch aus der Liberalisierung früher geschützter Märkte. Mit unserer Gründerlandstrategie ist ein Ruck durchs Land gegangen, der trotz wirtschaftlich herausfordernden Zeiten immer mehr Menschen dazu ermutigt ein Unternehmen zu gründen, damit auch eigenes Risiko zu tragen, aber auch den Wirtschaftsstandort Österreich mitzugestalten. Fragt man nach den Motiven für den Schritt in die Selbstständigkeit, so werden drei Gründe besonders oft genannt: Die Lust, sein eigener Chef zu sein, der Wunsch nach einer flexibleren Zeit- und Lebensgestaltung und das Streben nach mehr Verantwortung.

Mut zum Unternehmertum heißt die Devise für die kommenden Jahre. Risiko einzugehen und eine Idee umzusetzen muss möglich sein, wer scheitert darf nicht ausgegrenzt werden, sondern die Chance bekommen, weiterzumachen und einen anderen Weg zu versuchen. Risikobereitschaft wird im Silicon Valley als etwas Positives empfunden. Wer sich nur mit Gefahren und Risiken auseinandersetzt, hemmt Kreativität und Innovation.

Veränderte Rahmenbedingungen schaffen die Notwendigkeit und Möglichkeit für junge innovative Unternehmen, Nischen und neue Geschäftsfelder zu besetzen. Von erfolgreichen Start-Ups gehen sowohl Wachstumsimpulse als auch ein erhebliches Arbeitsmarktpotenzial für die Zukunft aus.

Österreich zeichnet sich durch seine hervorragende Vernetzung von Wirtschaft und Wissenschaft aus. Deshalb leisten Gründungen aus dem forschungsnahen Bereich, speziell aus dem akademischen Umfeld von Hochschulen und Universitäten einen wichtigen Beitrag zu dieser positiven Dynamik. Unternehmen aus technologieorientierten Branchen weisen eine höhere Produktivität auf als Unternehmen anderer Branchen. Auch bringen sie große Beschäftigungseffekte mit sich, weil sie zumeist wachstumsorientiert sind. Daher entstehen neue Geschäftsmodelle. Die Veränderung, die die Digitalisierung mit sich bringt, betrifft fast jede Branche. Um von ihr in vollem Umfang profitieren zu können, müssen die richtigen Rahmenbedingungen geschaffen werden. Dabei wollen wir unterstützen!

Harald Mahrer

*Bundesminister für Wissenschaft,
Forschung und Wirtschaft*



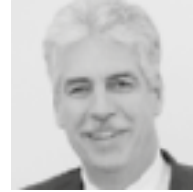
Forschung sichert den Standort

Der Global Entrepreneurship Report macht auch heuer wieder deutlich, welch großes Wachstumspotenzial speziell von jungen Unternehmen und Start-Ups ausgeht. Österreich ist ein Hochlohndland, dessen wirtschaftlicher Erfolg speziell auf das Wissen dieser oft forschungsintensiven Betriebe angewiesen ist. Mein Ressort hat einen besonderen Schwerpunkt auf die Förderung von Start-Ups gelegt und unterstützt diese in der wichtigen ersten Wachstumsphase: Wir haben die Seed-Finanzierung um 20 Millionen Euro aufgestockt. Unser Ansatz ist dabei stets klar: Der Staat übernimmt Risiken, die sonst niemand trägt, und die Allgemeinheit profitiert. Die Seed-Finanzierung wird im Erfolgsfall vollständig zurückgezahlt. Durch die Förderung der Lohnnebenkosten der ersten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erleichtern wir das Schaffen von Arbeitsplätzen.

Wir wissen, dass nicht nur Start-Ups forschungsintensiv sind. Das Infrastrukturministerium unterstützt Forschung und Innovation jährlich mit etwa 500 Millionen Euro. Dieses Geld fließt zum größten Teil direkt in Forschungsprojekte in den Unternehmen. Mit Impulsprogrammen wie „AplusB – Academia plus Business“ schlagen wir die Brücke zwischen Wissenschaft und Wirtschaft, indem wir die Gründung von Unternehmen aus dem akademischen Sektor unterstützen.

Jörg Leichtfried,
*Bundesminister für Verkehr,
Innovation und Technologie*

Foto: bmvit/Grebe



Moderne Maßnahmen für erfolgreiche Unternehmen

Eine kluge Wirtschaftspolitik beschränkt sich nicht auf Teilaspekte und adressiert Symptome, sondern begleitet Unternehmen in allen Phasen der Entwicklung: Von der Gründung bis zum Eintritt in globale Märkte. Von der ersten Idee bis zum Gang an die Börse. Entscheidend für Wachstum und Beschäftigung sind schließlich alle unternehmerischen Aktivitäten: Die kleine Softwareschmiede am Beginn des Innovationsprozesses genauso wie der multinationale Konzern mit Expansionsabsicht. Wesentlich sind daher Rahmenbedingungen, die eine optimale Basis für Erfolge schaffen und Misserfolge abfedern. So kann die positive Einstellung zum Unternehmertum gestärkt und die Bereitschaft für innovative Tätigkeiten erhöht werden. Der umfassende Handlungsbogen dieser Bundesregierung spannt sich in diesem Sinn von der aktiven Start-Up Förderung und der kostenlosen Gewerbeanmeldung über die weiter erhöhte Forschungsprämie bis zu bestandsorientierten Insolvenzregeln. Untersuchungen wie der GEM zeigen, dass diese Maßnahmen wirken, indem sie das Vertrauen stärken und immer mehr Menschen daher unternehmerische Aktivitäten setzen. Mit innovativen Maßnahmen wie dem Entlastungsmonitor, lückenlosem eGovernment oder spending reviews als moderne und transparente Instrumente für eine effiziente Verwaltung wird dieser Kurs konsequent fortgesetzt. Als für stabile Haushalte verantwortlicher Minister und aus meiner Managementenerfahrung ist für mich klar: Die nachhaltigen Entscheidungen von heute sind die Erfolge von morgen.

Hans Jörg Schelling
Bundesminister für Finanzen

Foto: BMF



Unternehmen als Pfeiler der heimischen Wirtschaft stärken!

Der „Global Entrepreneurship Monitor 2016“ (GEM) zeigt einmal mehr, dass die unternehmerische Aktivität in Österreich - egal in welcher Phase des unternehmerischen Lebenszyklus - stark ausgeprägt ist und dass Österreich den internationalen Vergleich nicht zu scheuen braucht. Der GEM zeigt wichtige Erfolgsfaktoren auf: Die heimischen Unternehmen sind maßgeblich für die Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen verantwortlich, sie sind in einem großen Ausmaß international orientiert und in einem immer stärkeren Maße forschungs-, technologie- bzw. innovationsbasiert. In anderen Worten: Sie sind von großer Bedeutung für die Dynamik des Wirtschaftsstandorts Österreich und die künftige Entwicklung unseres Landes. Damit das „Unternehmerland Österreich“ in Zukunft aber nicht an Elan und Stärke verliert, besteht eindeutiger Handlungsbedarf, wie der GEM auch richtigerweise aufzeigt: Die hohe Steuer- und Abgabenlast, eine das Unternehmertum regelmäßig hemmende Bürokratie, das niedrige Investitionsniveau, schwierige Finanzierungsbedingungen und ein in zu geringem Ausmaß gefördertes unternehmerisches Denken an den Schulen werden sich über kurz oder lang, wenn hier nicht entgegengewirkt wird, negativ für den Standort, die Wirtschaft und die Gesellschaft als Ganzes auswirken. Hier gilt es anzusetzen, um den Unternehmen die richtigen Rahmenbedingungen zu bieten, damit Österreich nicht an Boden verliert oder seine im internationalen Vergleich gute Position aufgeben muss.

Christoph Leitl

Präsident der Wirtschaftskammer Österreich

Foto: Doris Kucera



Der GEM, das Ohr an der Basis

Junge, innovative Unternehmen sind der Motor und die Zukunft unserer Wirtschaft. Jüngstes Start-Up Paket der Bundesregierung soll diese fördern. Wenn es allerdings um die ersten Jahre nach der Gründung hin zu mehr Unternehmenswachstum und Beschäftigung geht, sind die österreichischen Unternehmer aber immer noch mit einer Reihe von Hürden konfrontiert. Deshalb ist es wichtig, ein Ohr an der Basis zu haben, um zu erfahren, wo genau der Schuh drückt. Dieses Ohr war auch 2016 wieder der GEM Report für Österreich, der neben dem Gründungsgeschehen insgesamt, ebenfalls wieder den so wichtigen Bereich der forschungsrelevanten und innovativen Gründungen ins Visier genommen hat.

Das Bild zeigt sich gegenüber 2014 im Großen und Ganzen unverändert. Bürokratie und Regulierungen während der Gründung und in frühen Unternehmensphasen sowie die steuerliche Belastung werden noch immer als zentrale Hemmnisse wahrgenommen. Hier muss dringend gegengesteuert werden. Ein besonders wichtiger Punkt ist zudem die gründungsfeindliche Grundhaltung der österreichischen Gesellschaft, die sich sogar weiter verschlechtert hat. Möchte man hier eine Veränderung erzielen, muss man früh in der Wertbildung ansetzen, d.h. in Kindergarten und Schule entsprechende Inhalte vermitteln. Um zu erkennen, dass es diesbezüglich Defizite gibt, muss man nicht erst den Befund des GEM heranziehen: Österreich befindet sich bei der unternehmerischen Bildung an Schulen im europäischen Vergleich an letzter Stelle! Dieser kann aber als erneute Bestätigung und Mahnung gesehen werden, dies raschest zu ändern.

Hannes Androsch

Vorsitzender des Rates für Forschungs- und Technologieentwicklung

Foto: Kurt Pinter



Förderung von Unternehmertum in Österreich

„Innovation und Wachstum konsequent fördern“ – das ist der Anspruch der Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws). Als Förderbank des Bundes unterstützt die aws österreichische Unternehmen durch Finanzierung und Coaching dabei, Ideen umzusetzen, neue Produkte zu entwickeln und bis zum Markterfolg zu führen. Besonders innovative Technologien, Produkte, Dienstleistungen und manchmal sogar disruptive Geschäftsmodelle, die einen ganzen Markt dramatisch verändern können, werden dabei häufig von innovativen und wachstumsstarken Start-Up entwickelt und umgesetzt. Junge Unternehmen agieren vor allem bei der fortschreitenden Digitalisierung und gänzlich neuen Dienstleistungen als Vorreiter – sie haben Innovation in ihrer DNA.

Wie auch die vorliegende Studie zeigt, ist im internationalen Vergleich eine weitere Steigerung der unternehmerischen Aktivität in Österreich unabdingbar, um Wirtschaftswachstum und neue Arbeitsplätze zu schaffen.

Die österreichischen Unternehmen sind stark international orientiert (Platz 1 innerhalb der EU). Knapp doppelt so viele Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer wie noch 2012 gaben 2016 an, die aktuellste Technologie zu nutzen, dennoch verwenden noch 73% der Jungunternehmen Technologien, die älter als 5 Jahre alt sind. Modernisierung und kontinuierliche Erneuerung sind aber eine wesentliche Voraussetzung für die Weiterentwicklung der österreichischen Unternehmenslandschaft. Denn nur wer laufend in Erneuerungen investiert und moderne Technologien nutzt, kann langfristig bestehen.

Mit den jüngsten Ministerratsbeschlüssen, etwa zur Umsetzung des Start-Up Paketes, wurde die aws mit der Abwicklung bedeutender neuer Programme beauftragt. Damit kann die aws ein Bündel an Unterstützungsmaßnahmen umsetzen, das einen deutlichen Wachstums- und Entwicklungsschub auslösen wird. Besonders junge, wachstumsstarke Unternehmen bzw. Unternehmen, die stark investieren, profitieren. Dadurch können einige der in den vergangenen GEM Reports konstatierten Wachstumshemmnisse erfolgreich abgefedert werden.

Die Daten der Studie zeigen außerdem erfreulicherweise, dass für immer mehr Unternehmen der Schutz von geistigem Eigentum eine wichtige Rolle spielt, im Vergleich zu 2014 ist hier ein Plus von 11,5 % festzustellen. Die Wichtigkeit dieses Themas wird in den Betrieben also zunehmend wahrgenommen, was auch den verstärkten internationalen Wettbewerb illustriert. Die aws bietet in diesem Zusammenhang sehr attraktive Unterstützungsprogramme an, um die wirtschaftliche Verwertung von geistigem Eigentum in KMU zu erleichtern.

Aber nicht nur das. Durch die Vergabe von zinsgünstigen Krediten, Zuschüssen und Garantien sowie Beratung und Coaching werden Unternehmen bei der Umsetzung ihrer innovativen Projekte unterstützt. Als Förderbank des Bundes agiert die aws als vertrauensvoller Partner, wenn es um die Förderung von Innovation, Technologie, Wachstum und Investitionen geht.

Bernhard Sagmeister und Edeltraud Stiftinger
Geschäftsführer Austria Wirtschaftsservice
Gesellschaft mbH

Foto: aws



Hightech aus Österreich für die weltweite Elektronikindustrie

Von „Silicon Nowhere“, wie das Innviertel in Anspielung auf das Silicon Valley manchmal genannt wird, kann schon lange keine Rede mehr sein. EVG hat sich seit der Gründung im Jahre 1980 vom Engineeringpartner für die Halbleiterindustrie zum Weltmarktführer für Spezialmaschinen zur Waferbearbeitung entwickelt. Zu unseren Kunden zählen die größten Elektronikkonzerne, Hersteller elektronischer Komponenten, Automobilzulieferer sowie Bio- und Medizintechnikunternehmen. In der Unternehmenszentrale in St. Florian am Inn arbeiten hervorragend ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Region mit Menschen aus 22 Nationen zusammen. Die Konzentration der Entwicklung und Produktion in Österreich, die Zusammenarbeit mit Forschung und Lehre und die allgemeinen Rahmenbedingungen erweisen sich als klarer Qualitäts- und Wettbewerbsvorteil. Auch dass wir dieses Jahr schon zum zweiten Mal den Staatspreis Innovation gewinnen konnten, bestätigt unsere Triple-i-Philosophie invent-innovate-implement. Die Ergebnisse des Global Entrepreneurship Monitors zu zentralen Punkten wie Innovationsfreudigkeit und Internationalisierungsgrad zeigen, dass wir uns in guter Gesellschaft befinden und ermutigen uns, weiter in den Standort zu investieren.

**Hermann Walth, Werner Thallner
und Paul Lindner**
EV Group

Foto: EV Group



Globale Blog- und Fotobuchrevolution aus Österreich

Milliarden an persönlichen Erlebnissen rund um Reisen, Ausflüge, Familie, Projekte, usw. geraten jährlich in Vergessenheit, da es keine einfache Lösung gibt, um sie als Geschichte in ihrer Gesamtheit wiederzuentdecken und zu teilen. Mit Journi bieten wir hier eine einfache Lösung, diese Erlebnisse unvergesslich zu machen.

Eine intelligente iOS und Android App ermöglicht, Erlebnisse als digitale Geschichte zu erfassen und mit einem Klick auch als Fotobuch zu bestellen.

Der Mehrwert für den Kunden liegt vor allem in der enormen Zeitersparnis von bis zu 90%. Die stetige innovative und einfache Gestaltung der in über 13 Sprachen global verfügbaren App steht daher bei Journi an erster Stelle.

Unsere Kreativität und Innovationskraft machen Journi nicht nur zu einer mehrfach ausgezeichneten, sondern auch zu einer der am schnellsten wachsendsten Apps.

Um große Visionen aus Österreich, wie die von Journi, global erfolgreich zu machen, ist weiterhin ein start-up-freundliches Umfeld nötig: In unserem Fall zählt dazu Finanzkapital von privaten Investoren wie Hansi Hansmann, Förderungen für Neuentwicklungen wie von der aws, Know-how und Hilfe von erfolgreichen Start-Up-Gründern wie Shpock, das Gewinnen von international talentierten Arbeitskräften für den Standort durch die Rot-Weiß-Rot Karte und vor allem die frühe Förderung von Unternehmertum bereits in der Schule durch Initiativen wie Jugend Innovativ.

Bianca Busetti
CPO, Gründerin journiapp.com,
Gründerin des Jahres 2017,
Gewinnerin Jugend Innovativ 2010

Foto: Journi



Start-Ups als Wachstumsmotoren, vor allem im FTI Bereich

2016 wurde der „Global Entrepreneurship Monitor“ in Österreich bereits zum fünften Mal erhoben. Seit 2012 werden mittlerweile im Zweijahresrhythmus in einer ausgefeilten und international akkordierten Methodologie Hintergründe und Motivationen für Unternehmensgründungen erhoben und analysiert. Im besonderen Fokus des GEM befinden sich Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer. GEM untersucht dabei Beweggründe, die ausschlaggebend sind für die Entscheidung, ein Unternehmen zu gründen. Darüber hinaus werden wesentliche weitere relevante Daten erhoben, unter anderem zur Beschäftigungssituation in jüngst gegründeten Unternehmen sowie zu den Wachstumserwartungen. Der GEM Österreich Bericht zeigt auch auf, in welchem Ausmaß Personen mit Migrationshintergrund unternehmerisch tätig sind.

Im Rahmen der GEM Österreich Studie 2016 wurde wie schon 2014 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

*Leiterin des Instituts für Internationales Management,
FH JOANNEUM*

Foto: Sissi Furgler

Kurzfassung

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist die größte internationale Vergleichsstudie zu Unternehmertum. Seit 2005 führt die FH JOANNEUM mit ihrem Institut für Internationales Management den GEM in Österreich durch.

Der vorliegende Länderbericht für das Jahr 2016 analysiert die Dynamik der österreichischen Unternehmenslandschaft und deren wesentliche Rahmenbedingungen. Erfasst werden zentrale Aspekte wie die Gründungsaktivität, die Einstellung zur Unternehmensgründung sowie spezielle Charakteristika der Unternehmerinnen und Unternehmer. Auf Basis der quantitativen wie qualitativen Erkenntnisse identifiziert der Bericht entsprechende Handlungsempfehlungen. Besonders ist bei GEM auch die Darstellung der österreichischen Ergebnisse im internationalen Kontext. Konkret werden dabei das Österreichische Unternehmertum sowie die institutionellen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Vergleich zu den im Erhebungsjahr am GEM teilnehmenden innovationsbasierten Ländern (hohe Pro-Kopf-Einkommen bei gleichzeitig niedrigem Primärgüteranteil an Exporten) sowie mit Staaten der Europäischen Union dargestellt.

In diesem Bericht wird, wie bereits im Jahr 2014, das **Spezialthema** für die Bereiche Forschung, Technologie und Innovation (FTI) untersucht. Darüber hinaus wurden auch zusätzliche Daten zum Thema Migration und Unternehmertum erhoben und ein zusätzlicher Fokus in der Auswertung auf unternehmerische Aktivität in älteren Bevölkerungsgruppen gelegt.

Die **quantitative Erhebung** 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 4.594 Personen zum Thema Unternehmensgründung und Gründungseinstellungen befragt. Eine dazu **ergänzende Befragung von Expertinnen und Experten**, der National Expert Survey (NES), wurde mit 40 Personen durchgeführt. Dieser qualitative Teil der Untersuchung eruiert insbesondere den Zustand des unternehmerischen Ökosystems anhand spezifischer Rahmenbedingungen in Österreich.

Einer der zentralen Indikatoren des GEM ist die **Rate der frühen Unternehmerischen Aktivität (TEA)**. Dieser setzt sich aus Personen zusammen, die gerade ein Unternehmen gründen oder dessen Unternehmen nicht älter als 3,5 Jahre alt ist. Hier liegt Österreich mit 9,6% an 10. Stelle der innovationsbasierten Länder und an 5. Stelle innerhalb der teilnehmenden EU-Länder. Eine leichte Steigerung gegenüber dem Jahr 2014 um 0,9 Prozentpunkte unterstreicht die heimische Gründungsdynamik. Der Anteil neuer Unternehmerinnen und Unternehmer in der TEA ist um 0,6 Prozentpunkte gestiegen

(2016: 3,7%; 2014: 3,1%) bei nur geringen Veränderungen im Bereich der Vorgründerinnen und Vorgründer (2016: 6,0%; 2014: 5,8%). Der Anteil **etablierter Unternehmerinnen und Unternehmer** liegt mit 8,8% etwas unter den Werten vorangegangener Erhebungsjahre (2014: 9,9%; 2012: 9,6%)

In Europa ist jedoch neben der unternehmerischen Tätigkeit auch die Aktivität sogenannter **Intrapreneure**, also Personen, welche für einen Arbeitgeber unternehmerisch aktiv sind, von großer Bedeutung. So waren 2016 19,2% aller Österreicherinnen und Österreicher in den letzten drei Jahren aktiv als Intrapreneur tätig. Im Jahr 2014 lag dieser Wert noch bei 14,3%. Aktuell sind als Intrapreneur 13,1% tätig. Dabei waren in den letzten 3 Jahren 7,3% und aktuell 6,1% in führender Rolle tätig. Österreich ist unter den innovationsbasierten Ländern sehr gut an vierter Stelle positioniert. Darüber hinaus ist der Anteil der Intrapreneure in jeder befragten Kategorie seit 2014 angestiegen.

Das wesentliche **Gründungsmotiv** – Möglichkeiten, welche Unternehmerinnen und Unternehmer sehen wie z.B. Selbstverwirklichung, ein höheres Gehalt – bleibt seit 2012 relativ konstant und wird 2016 von 79,4% als ausschlaggebend für die Gründung angeführt. Das Notwendigkeitsmotiv (etwa Flucht aus Arbeitslosigkeit) ist hingegen 2016 um beinahe 5 Prozentpunkte auf 15,6% gestiegen (2014 und 2012: 10,9%). Dies ist hauptsächlich auf den Rückgang bei anderen Motiven zurückzuführen.

Dabei ist festzustellen, dass der überwiegende **Impuls für die österreichische Gründungsaktivität von jüngeren Personen** ausgeht. So liegt der Anteil der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer (in weiterer Folge wird diese Gruppe JU abgekürzt) bei Personen über 55 lediglich bei 5,0% (Vorgründerinnen und Vorgründer: 3,2%; Neue Unternehmerinnen und Unternehmer: 1,8%). Hingegen sind ältere Personen im Bereich der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer mit 10,5% überdurchschnittlich repräsentiert.

Die Zahl der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer, welche ihre Produkte oder Dienstleistungen für einige Kundinnen und Kunden als neu sehen, wächst im Vergleich zu 2014 und 2012 deutlich. So gaben im Jahr 2016 11,0% an, dass ihre Produkte für alle Kundinnen und Kunden neu sind und 43,9% schätzen dies zumindest für einige Kundinnen und Kunden so ein. In Bezug auf die Konkurrenzsituation sehen sich jedoch mit 51,5% mehr als die Hälfte der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer großer Konkurrenz ausgesetzt. Der daraus errechnete Kombinationsindikator zeigt, dass ähnlich wie im Jahr 2014 auch 2016 35,0% der in der TEA erfassten Gründerinnen und Gründer als Nischenplayer

einzuschätzen sind (**neue Produkte auf Märkten mit geringer Konkurrenz**).

Der Anteil der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer, welche die aktuellsten Technologien in ihren Unternehmen nutzen, ist ebenfalls um 4 Prozentpunkte gestiegen (2016: 10,3%; 2014: 6,2%).

In Bezug auf **Beschäftigungswachstum** erwarten lediglich 10,4% der österreichischen Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer hohe Steigerungen. Sie befinden sich an viertletzter Stelle der innovationsbasierten Länder, obgleich seit 2014 (9,6%) ein leichter Anstieg zu verzeichnen ist. Auch die etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer erwarten 2016 lediglich zu 2,6% (2014: 1,2%) starkes Beschäftigungswachstum.

Traditionell hoch ist die **internationale Orientierung** heimischer Gründerinnen und Gründer. So geben 32,5% aller Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer an, dass mehr als 25% der Kundinnen und Kunden aus dem Ausland kommen. Hier ist gegenüber 2014 (26,5%) eine deutliche Steigerung zu beobachten. Tirol hat mit 62,1% (2014: 48,1%) den höchsten Anteil. Am niedrigsten ist der Anteil im Burgenland (2016: 21,8%; 2014: 33,8%).

Einem zunehmenden Wandel unterliegt auch die **Finanzierung** von Unternehmensgründungen. Waren 2014 noch beinahe die Hälfte aller Investorinnen und Investoren (48,9%) nahe Familienmitglieder, so sind es 2016 nur mehr 30,5%. Demgegenüber geben mittlerweile beinahe gleich viele Personen an (28,6%), Fremde mit guten Geschäftsideen im Rahmen der Unternehmensgründung zu finanzieren. Im Jahr 2014 waren es lediglich 11,9%. Dies bedeutet einen Anstieg um mehr als 16 Prozentpunkte.

Ein Rückgang von 2 Prozentpunkten ist in der allgemeinen Einschätzung in Bezug auf die **Gründungsmöglichkeiten** in Österreich zu verzeichnen. Während 2016 nur 42,2% der Bevölkerung gute Gründungsmöglichkeiten wahrnehmen, so ist ein deutlich größerer Optimismus in der Unternehmenslandschaft festzustellen. So sehen 66,7% (2014: 70,8%) der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer und 53,5% (2014: 52,5%) der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer gute Möglichkeiten, in den nächsten 6 Monaten ein Unternehmen zu gründen. Mit 49,6% (2014: 48,7%; 2012: 49,6%) der Österreicherinnen und Österreicher sehen sich knapp die Hälfte als ausreichend kompetent an, ein Unternehmen zu gründen. Im internationalen Vergleich ist Österreich diesbezüglich im vorderen Bereich der innovationsbasierten Länder an neunter Stelle zu finden. Gleichzeitig jedoch geben 46,2% (2014: 43,6%; 2012: 43,5%) der befragten Personen an, Angst vor dem Scheitern zu haben.

Damit liegt Österreich im internationalen Vergleich der innovationsbasierten Länder auf Rang 8 im vorderen Feld.

Im Jahr 2016 wurde wie bereits 2014 ein besonderer Schwerpunkt auf die Erfassung und Analyse forschungs-, technologie- und innovationsorientierter Unternehmen (die sogenannten **FTI-Unternehmen**) gelegt. In diesem Zusammenhang ist besonders in der Gruppe der neuen Unternehmerinnen und Unternehmer eine strukturelle Verschiebung in Richtung „**forschungsbasiert**“ und „**forschend**“ zu beobachten. Auffallend ist, dass der Anteil der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer im Teilsegment der forschungsbasierten Unternehmen mit 33,3% (2014: 29,9%) deutlich höher ist, als jener der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer. Dieser beläuft sich auf 20,1% (2014: 16,9%).

Bei den Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer sind 56,1% in einem **technologiebasierten Unternehmen** tätig (Vorgründerinnen und Vorgründer 52,1%, neue Unternehmerinnen und Unternehmer 62,3%). Der hohe Anteil bei den technologiebasierten neuen Unternehmerinnen und Unternehmern und Vorgründerinnen und Vorgründern verdeutlicht die zunehmende Relevanz des technologischen Wandels im Bereich der Gründungen.

FTI-Unternehmerinnen und Unternehmer weisen zudem einen hohen **Internationalisierungsgrad** auf. Rund 21,7% aller FTI-intensiven Unternehmerinnen und Unternehmer (Unternehmen mit einem Schwerpunkt auf Forschung, Technologienutzung oder Innovation), geben an, mehr als 75% ihrer Kundinnen und Kunden im Ausland zu bedienen. Rund 58,5% (+16 %-Punkte gegenüber 2014) der technologieführenden Unternehmerinnen und Unternehmer geben an, mehr als ein Viertel ihrer Kundinnen und Kunden im Ausland zu haben. Lediglich forschende, innovative Nischenplayer sind stärker exportorientiert (60,2%).

Im Themenfeld des **Schutzes geistigen Eigentums** zeigt sich bei 25% der neuen Unternehmerinnen und Unternehmer, dass der IPR-Schutz eine zunehmend wichtigere Rolle spielt. Im Vergleich zu 2014 ist hier ein Plus von 11,5%-Punkten festzustellen.

Insgesamt scheint die Stimmung im Jahr 2016 wesentlich besser als 2014 zu sein. Die Einschätzungen von FTI-bezogenen Unternehmerinnen und Unternehmern zeigen, dass diese Unternehmen den **Markt**, ihre **Möglichkeiten** und **Chancen** optimistischer bewerten. Dies gilt in besonderem Maße für die FTI-intensiven Unternehmerinnen und Unternehmer. In allen Bereichen hat sich der Anteil an Unternehmerinnen und Unternehmern, die **Beschäftigung** aufbauen wollen, klar erhöht.

Die stärksten Zuwächse sind diesbezüglich bei den etablierten FTI-Unternehmen zu beobachten. Der Anteil der **FTI-Unternehmerinnen und Unternehmer**, die hohe **Wachstumsaussichten**, einen hohen Grad der **Internationalisierung**, aber auch gute **Gründungsmöglichkeiten** und **Fähigkeiten** sehen, steigt zudem im Vergleich zur Erhebung des Jahres 2014 deutlich.

Bei FTI-basierten Unternehmen (das sind forschungs-basierte ODER technologiebasierte ODER innovationsbasierte Unternehmen) beträgt der **Frauenanteil** 33,9%, bei den FTI-intensiven lediglich 27,8%. Die Avantgarde der FTI-Unternehmen ist tendenziell eher von Männern dominiert als die breite Basis der Unternehmen in den Bereichen Forschung, Technologie und Innovation.

Die Bewertungen der Expertinnen und Experten im Rahmen des **National Expert Survey** weisen in einigen Bereichen auf sich wandelnde **Rahmenbedingungen** hin. So wird die heimische **Finanzierungssituation** von Unternehmen in Österreich aktuell besser als noch 2014 bewertet. Besonders in den Bereichen Finanzierung durch Beteiligungskapital sowie durch informelle Investoren sehen Expertinnen und Experten sich entwickelnde Felder. Auch weisen die Ergebnisse eine häufigere Nutzung alternativer Finanzierungsformen wie Inkubatoren und Business Angels aus. Zudem wird besonders mit dem Inkrafttreten des Alternativfinanzierungsgesetzes 2015 steigendes Interesse an Crowdfunding konstatiert, wo sich das Volumen von Crowdinvesting bereits im ersten Halbjahr 2016 gegenüber dem gesamten Vorjahr verdoppelte.

In Bezug auf bestimmte Aspekte der **Regierungspolitik** zeigen sich gemischte Ergebnisse. Schlechtere Bewertungen bzw. ein Abwärtstrend seit 2012 wird in Bezug auf die Steuerbelastung festgestellt, was auch durch internationale Studien bestätigt wird (World Economic Forum, 2016a; Global Competitiveness Report 2016). Positiv gesehen werden jedoch bereits gesetzte Schritte der Regierung bzw. Ankündigungen solcher zur Entlastung von Start-Ups und Gründungen. Expertinnen und Experten kommentieren zudem positiv, dass Bestrebungen zur Entbürokratisierung und Flexibilisierung vorhanden sind. Gleichzeitig wird dieser Bereich seitens der Befragten als besonders wesentlich für die Verbesserung der Rahmenbedingungen bewertet (Nr. 1 der Handlungsempfehlungen ist die Senkung der Abgabenlast und Entbürokratisierung).

Wie schon im Jahr 2014 zeigt sich auch im Jahr 2016 bei **spezifischen Förderprogrammen** eine sehr hohe Bewertung. Österreich belegt dabei im europäischen Vergleich erneut die Spitzenposition. Eine durchgehende Verbesserung von Angebot und Qualität der Förderpro-

gramme und Fördereinrichtungen ist in den Bewertungen seit 2012 erkennbar. Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang der besondere Fokus auf innovative Unternehmen und Start-Ups. Das österreichische Fördersystem wird zudem auch durch Expertinnen und Experten als besonders fördernder Faktor beschrieben, wobei insbesondere die Vielfältigkeit und Individualität des Angebotes hervorgehoben wird.

Im Bereich der unternehmerischen **Aus- und Weiterbildung** liegt Österreichs Schwachpunkt nach wie vor in der Primär- und Sekundarstufe. Problematisch ist, dass hier die Bewertungen noch niedriger als in den Vorjahren ausfallen und somit ein Abwärtstrend festzustellen ist (2012: 1,7; 2014: 1,7; 2016: 1,4 - wobei ein Wert von 1 als schlechtestmöglicher Wert, 3 als neutrale Einschätzung und 5 als höchster Wert gilt). Damit nimmt Österreich den letzten Platz im europäischen Vergleich ein. Im Rahmen des GEM wurde dieser Handlungsbedarf bereits 2007 als Problemfeld identifiziert. Mehr Kreativität, Eigenständigkeit und innovatives Denken können laut Expertinnen und Experten durch Fokus auf überfachliche Kompetenzen oder projektorientiertes Arbeiten, Planspiele und andere Reformen geschaffen werden.

Im Gegensatz dazu werden andere Bildungsstufen positiv bewertet. Ausreichend Verflechtungen zwischen Universitäten und Gründerinnen und Gründern und Gründerzentren, zahlreiche Angebote im Bereich der beruflichen Weiterbildung und dergleichen werden von Expertinnen und Experten gesehen. Mit dem Tertiären Sektor verbunden ist auch das Niveau des F&E Transfers. Dieses wird mittelmäßig, jedoch stabil bewertet.

Die **Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur** erfährt 2016 insgesamt eine bessere Bewertung als in den Vorjahren. Abgesehen von der mangelnden Leistungsfähigkeit von Subunternehmerinnen und Subunternehmern, Lieferantinnen und Lieferanten sowie Beraterinnen und Beratern finden sich durchwegs positive Bewertungen. Österreich liegt damit auf Rang 2 im Europavergleich.

Die **Offenheit des Marktes** wird ambivalent gesehen. Interne Markthürden werden dabei mit Abstand besser bewertet als die interne Marktdynamik. Der nationale Markteintritt verbesserte sich laut internationalen Studien seit 2014 jedoch beträchtlich (World Economic Forum, 2016b, Global Enabling Trade Report 2016).

Eine langjährig bestätigte Stärke des österreichischen Gründungsstandortes ist die **physische Infrastruktur**. Hier liegen Expertinnen und Experten in ihrer Einschätzung auf dem höchsten Wert seit 2012. Somit ist in den vergangenen Jahren eine weitere Verbesserung zu verzeichnen. Zudem werden mit der stetigen Umsetzung der Breitbandmilliarde zusätzliche Verbesserungen erwartet.

Soziokulturelle Normen in Bezug auf Unternehmertum werden ebenfalls tendenziell unterdurchschnittlich gesehen. Im Europa-Vergleich befindet sich Österreich in diesem Themenfeld im hinteren Drittel. Die Unsicherheitsvermeidung der österreichischen Bevölkerung ist nicht neu und äußert sich in einer relativ ausgeprägten Angst vor unternehmerischem Scheitern.

Die **Handlungsempfehlungen**, welche sich aus dem GEM des Jahres 2016 ergeben, folgen in Teilen einigen bereits vorgeschlagenen Maßnahmen aus vorangegangenen Berichten. Dabei ist besonders der Bereich der schulischen Bildung zu nennen, wo seit Jahren starker Handlungsbedarf hin zu verstärkter unternehmerischer Bildung gesehen wird. Eine weitere Schärfung und Unterstützung besonders potenzialträchtiger Unternehmen in forschungs-, technologie- und innovationsbasierten Bereichen wird, wie bereits im Jahr 2014, als effektiv hervorgehoben. Seit 2014 werden bereits erreichte Reformschritte, welche sich mit vorangegangenen Empfehlungen des GEM decken, konstatiert. Diese inkludieren die Steuerreform, eine verbesserte Finanzierungssituation sowie weitere direkte Erleichterungen und Unterstützungen in Planung oder Umsetzung. Auf diese Fortschritte aufbauend kann besonders der seit längerem diskutierte aber einer Umsetzung noch zuzuführende Bürokratieabbau positive Wirkung entfalten und Synergien mit bereits erledigten Reformen in der Hebung ungenutzter unternehmerischer Potenziale schaffen.



Der Global
Entrepreneurship
Monitor 2016

1. Der Global Entrepreneurship Monitor 2016

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist die international umfassendste Studie im Bereich Unternehmertum. Es handelt sich dabei um ein regelmäßiges Monitoring der unternehmerischen Aktivität sowie wesentlicher Rahmenbedingungen in 63 Ländern. Die GEM-Ergebnisse richten sich sowohl an die Bevölkerung, an politische Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträger als auch an Forscherinnen und Forscher sowie andere Stakeholder. Mit zu Beginn nur 10 Ländern wurde GEM im Jahr 1999 ins Leben gerufen und wurde bis heute in bereits mehr als 100 Nationen durchgeführt. So misst GEM seit nun mehr als 18 Jahren die unternehmerische Aktivität sowie weitere für Unternehmensgründungen relevante Aspekte eines Landes und weist Ergebnisse aller teilnehmenden Länder jährlich in einem Global Report aus.

Im Bereich Unternehmertum wurde GEM so zu einer international richtungsweisenden und zentralen Studie. Die große Zahl an teilnehmenden Ländern erlaubt aufgrund der international standardisierten Methodik und Datenqualitätskontrolle ein umfassendes und globales Benchmarking unternehmerischer Aktivität.

In globalisierten und marktorientierten Volkswirtschaften ist unternehmerische Aktivität ein ausschlaggebender Faktor wirtschaftlicher Entwicklung und gesellschaftlichen Wandels. Wachstum und gesellschaftlicher Wohlstand sind langfristig nur durch verstärkte unternehmerische Aktivität, die passenden Rahmenbedingungen und Innovationsfähigkeit zu gewährleisten. Der GEM identifiziert dabei internationale Niveaus unternehmerischer Aktivität, analysiert Rahmenbedingungen und gibt entsprechende Handlungsempfehlungen zur Stärkung des Unternehmertums.

Zusätzlich wurde wie bereits im Jahr 2014, auf forschungs-, technologie- und innovationsbasierte (FTI) Unternehmen eingegangen. Um Standortvorteile langfristig zu sichern, im internationalen Wettbewerb zu bestehen und den Strukturwandel der Wirtschaft zu stützen, sind FTI-Gründungen besonders in innovationsbasierten Ländern ein wichtiger Bestandteil. Neben der Erhebung des Status-Quo von FTI-Unternehmen in Österreich werden Ergebnisse ebenso auf Bundesländerebene verglichen.

Da Herausforderungen des internationalen Wettbewerbs besonders durch den privaten Sektor in Angriff genommen werden müssen, spielen etablierte und neue Unternehmen eine wesentliche Rolle, um Zukunftsmärkte und entsprechende Nischen aufzubauen sowie Beschäftigung und Wertschöpfung im Land zu schaffen. Es ist dabei die Aufgabe von Staaten und deren Institutionen passende Rahmenbedingungen und Unterstützungsleistungen zu schaffen.

Durch die Erhebung unternehmerischer Aktivität und spezifischer Rahmenbedingungen verschiedener Bereiche liefert GEM mit seinen Handlungsempfehlungen einen bedeutsamen Beitrag zur Wirtschafts-, Ordnungs- und Standortpolitik.

Die Initiative des GEM konzentriert sich dabei auf individuelle Handlungsweisen betreffend Gründung und Führung neuer sowie etablierter Unternehmen. Dadurch werden bereits existierende Statistiken wie beispielsweise Sozialversicherungsdaten ergänzt. Zusätzlich erfasst GEM auch zukünftige Entwicklungen durch Indikatoren, wie zum Beispiel die Vorgründerinnen und Vorgründer und unterstützt die Identifikation von Zukunftstrends.

Die regelmäßigen Befragungen der letzten Jahre in Österreich (2012, 2014 und 2016) erlauben umfangreiche Bundesländervergleiche und dienen zur Unterstützung der Bestandsaufnahme sowie der regionalen Politikentwicklung.

Der vorliegende Bericht zur Lage des Unternehmertums in Österreich befasst sich im Kapitel 2 mit der Methodik und erläutert Definitionen, Konzepte und Modelle sowie Aspekte der qualitativen und quantitativen Erhebung. Kapitel 3 präsentiert die Resultate der quantitativen Umfrage (Adult Population Survey – APS). Mit dem Ziel die unternehmerische Aktivität zu messen wurde diese Umfrage mit dem international standardisierten GEM-Fragebogen für 2016 durchgeführt. Kapitel 4 diskutiert Ergebnisse der Erhebung zu forschungs-, technologie- und innovationsbasierten Unternehmen im österreichischen Kontext. Kapitel 5 geht auf die unternehmerische Aktivität von Personen mit Migrationshintergrund ein. Kapitel 6 weist die Resultate der qualitativen Befragung von Expertinnen und Experten (National Expert Survey – NES) aus, welche sich besonders auf unternehmerische Rahmenbedingungen konzentriert.

Die auf den Ergebnissen der diesjährigen GEM Erhebung resultierenden und aufbauenden Handlungsempfehlungen sind im Kapitel 7 nachlesbar.



GEM Methodik

2. GEM Methodik

Als weltweit größte Studie zum Thema Entrepreneurship erlaubt die international standardisierte Methodik des Global Entrepreneurship Monitors (GEM) Vergleiche einzelner Indikatoren zwischen teilnehmenden Ländern. Begriffsfassungen, Modelle bzw. theoretische Konzepte, die international gültig sind, sowie jahrelang erprobte Umfrageinstrumente ermöglichen eine Vergleichbarkeit, die auch höchsten Qualitätsstandard standhält.¹ Nicht nur die Methoden und Begriffsfassungen, sondern auch die Erhebungsmodalitäten und die Datenqualitätskontrolle unterliegen einheitlichen Kriterien für alle Länder, die an der Studie teilnehmen. Dieser Ansatz ermöglicht internationale Vergleiche mit geringstmöglichen methodischen Vorbehalten. GEM ersetzt nicht nationale Statistiken und Datensätze, sondern ist vielmehr als Ergänzung dieser zu betrachten.

Jedes Jahr erhebt GEM international vergleichbare, empirische Daten im Themenfeld Unternehmertum. Einzelne Länder können hierbei nicht in jedem Jahr an GEM teilnehmen², was zur Folge hat, dass deren Daten nicht aus allen Untersuchungsjahren verfügbar sind.³ Im Jahr 2016 beteiligten sich 63 Nationen an der Umfrage.

Zur Generierung der Daten nutzt GEM einen gemischt-methodischen Ansatz. Neben dem Adult Population Survey (APS), einer quantitativen Befragung, wird eine Befragung von Expertinnen und Experten, der sogenannte National Expert Survey (NES), durchgeführt. Im Rahmen von GEM werden zudem jedes Jahr ein oder mehrere Sonderthemen (2016: Senior Entrepreneurship) erfasst. Zur Erhebung dieser Sonderthemen werden teilweise auch zusätzliche Fragen in das Standardinstrumentarium der APS wie auch der NES integriert. Innerhalb von GEM ist es den teilnehmenden Ländern zudem gestattet, eigene Fragen zu integrieren. Diese Fragen unterlaufen vor der eigentlichen Feldarbeit rigorosen Pre-Tests. Für das Jahr 2014 wurde zudem für den Österreichteil der Studie ein Sonderthema zu forschungs-, technologie- und innovationsbasierten Unternehmen mit zusätzlichen Fragen in den APS Teil der Studie integriert. Diese Auswertung wird auch im Jahr 2016 durchgeführt. Auch Unternehmertum von Personen mit Migrationshintergrund wurde 2016 nach 2012 wieder erhoben.

APS misst nicht auf Unternehmensbasis, also organisationsbezogen, sondern auf personeller Ebene. Durch die-

se Vorgangsweise 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 noch in der Planungsphase sind⁴, nicht direkt Unternehmen anmelden oder in der Sozialversicherungsstatistik aufscheinen. GEM erfasst auch bestimmte Freiberuflerinnen und Freiberufler, (selbstständige Ärzte und Ärztinnen oder Anwälte und Anwältinnen, Haupt- und Nebenerwerbs-Unternehmerinnen und Unternehmer etc.) und bildet daher die Gruppe unternehmerisch aktiver Personen deutlich umfassender ab als bestehendes Datenmaterial. Darüber hinaus identifiziert GEM auch jene Personen, die nicht unternehmerisch aktiv sind und deren Einstellungen zum Unternehmertum. Zudem analysiert GEM Intrapreneure, also Personen, die in unselbstständigen Anstellungsverhältnissen unternehmerischer Aktivität für ihren Arbeitgeber nachgehen.

GEM Indikatoren sind im Vergleich zu den klassischen Unternehmensgründungsstatistiken sensibler. Insbesondere die Rate der frühen unternehmerischen Aktivität (TEA) bewegt sich leichter nach oben als nach unten.⁵ 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.

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.

1 Nationale Statistiken weltweit haben keine international einheitlichen Begriffsfassungen, keine gemeinsamen Erhebungsverfahren, und keine standardisierten Ansätze, um eine umfassende internationale Vergleichbarkeit herzustellen.

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

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

4 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.

5 Koellinger und Thurik (2012) zeigen, dass die Zahl der Vorgründerinnen und Vorgründer ein vorausseilender Indikator für künftiges Wirtschaftswachstum sein kann.

2.1 Begriffsfassungen und Kategorien

Eine allgemein gültige Begriffsfassung des deutschen Terminus „Unternehmertum“ existiert nicht, weder im akademischen Diskurs, noch in der praktisch-politischen Arbeit aufgrund verschiedener ideologisch geprägter Ansätze. Viele existierende Ansätze sind jedoch an die Konzepte von Schumpeter (1950) angelehnt. Schumpe-

ter sieht den Unternehmer oder die Unternehmerin als Person, welche die Fähigkeiten und den Willen besitzt, neue Ideen oder Erfindungen in Innovationen umzusetzen.⁶ Für GEM ist die englischsprachige Definition von Entrepreneurship durch Bosma et al. (2012) 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)

Basierend auf der Definition von Bosma et al (2012) verfolgt GEM ein Multiphasenkonzept von Unternehmertum, welches unternehmerische Aktivität in verschiedene Abschnitte gliedert. Abbildung 1 stellt diese Phasen dar und ist für die Betrachtung unternehmerischer Aktivität zu unterschiedlichen Zeitpunkten in diesem Prozess von besonderer Bedeutung.

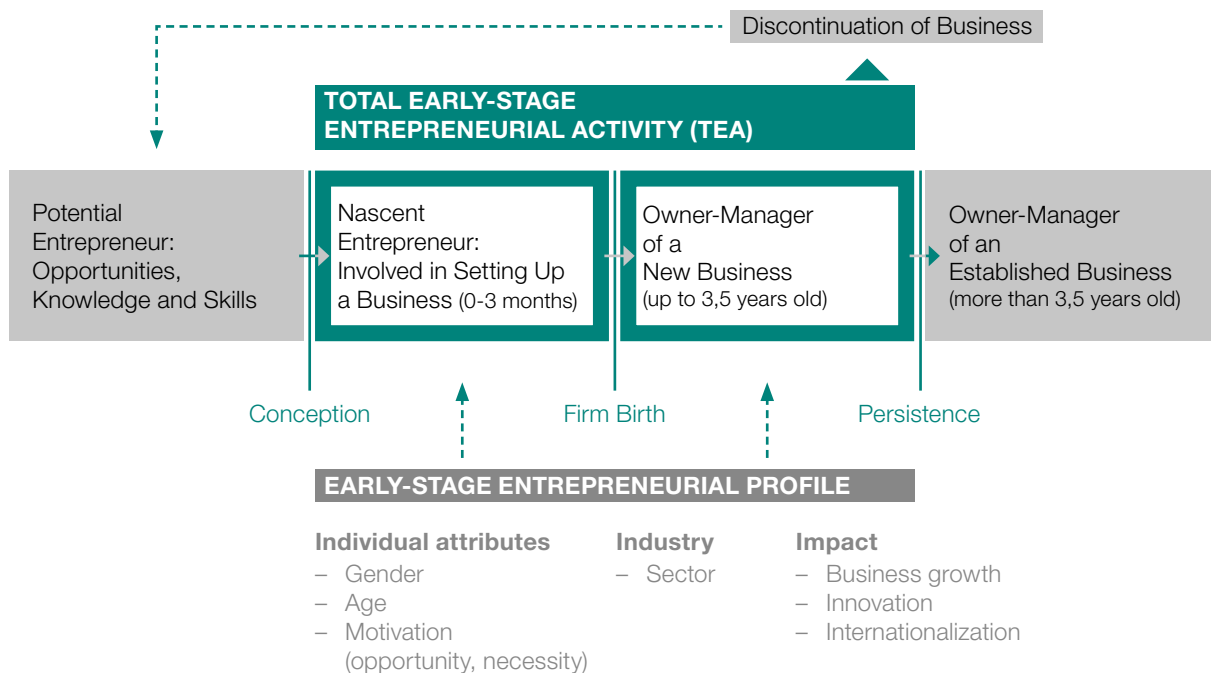


Abbildung 1: Multiphasenkonzept von Unternehmertum (Quelle: Singer et. al., 2015)

⁶ 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 zuvor dargestellten Abbildung und dienen dem Verständnis einzelner Auswertungen und Ergebnisübersichten der folgenden Abschnitte dieser Studie.

Potenzielle Unternehmerinnen und Unternehmer (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 und Unternehmer sind die unternehmerischen Absichten von Faktoren wie der Wahrnehmung von Unternehmerinnen und Unternehmer in der Gesellschaft, deren Status innerhalb der Gesellschaft sowie der positiven Berichterstattung in den Medien, beeinflusst.

Vorgründerinnen und Vorgründer (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.⁷ Mit dieser Gruppe wird die Vorgründungsphase im Rahmen von GEM erhoben.

Neue Unternehmerinnen und Unternehmer (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 Vorgründer und neue Unternehmerinnen und Unternehmer zusammen. Die Rate wird in Prozent der erwerbsfähigen Bevölkerung im Alter von 18-64 Jahren ausgedrückt und in weiterer Folge im Bericht als Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer, JU oder TEA bezeichnet.⁸

Etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer (established entrepreneurs)

... sind jene Unternehmerinnen und Unternehmer, 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 und bei Finanzierung, Mentoring etc. behilflich sein können. Zudem betätigen sich einige dieser Aussteigerinnen und Aussteiger erneut als Entrepreneur oder treten in bestehende Unternehmen als Arbeitnehmerin oder Arbeitnehmer mit wertvoller Erfahrung ein.

⁷ Mit dieser Einschränkung erfasst GEM die im aktuellen Bezugsjahr als Vorgründerinnen und Vorgründer 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 oder Vorgründer.

⁸ Das Alter der Person ist kein Kriterium bei der Kategorisierung als JU.

2.2 Konzeptioneller Rahmen und Modell

GEM basiert auf einem in seinen wesentlichen Grundzügen seit der ersten Durchführung unveränderten Modell und theoretisch-konzeptionellen Rahmen. Schritt für Schritt wurde das der Untersuchung zugrundeliegende Modell jedoch angepasst. Das Modell 2016 ist seit 2014 unverändert.⁹ Abbildung 2 zeigt das derzeit in GEM 2016 angewandte Modell.

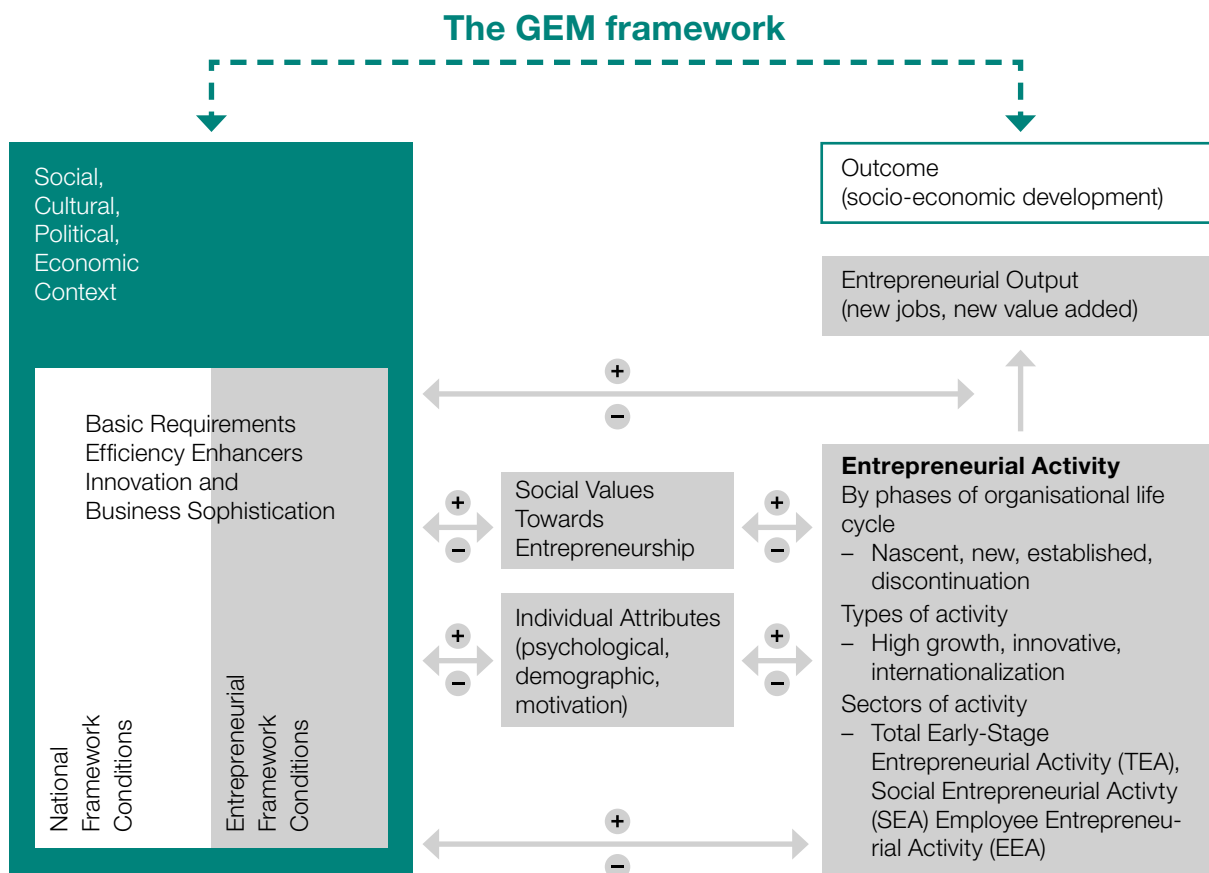


Abbildung 2: GEM Modell 2016 (Quelle: Singer et. al., 2015)

Aus Abbildung 2 geht hervor, dass unternehmerische Aktivität durch den sozialen, politischen und ökonomischen Kontext bestimmt wird. In diesen eingebettet finden sich auch wesentliche nationale sowie die im Zuge der Befragung von Expertinnen und Experten des GEM erhobenen unternehmerischen Rahmenbedingungen. Hier wird nach grundlegenden Aspekten, effizienzverstärkenden Faktoren sowie innovationsbezogenen und die Komplexität des Unternehmenssektors beeinflussende Rahmenbedingungen unterschieden. Soziale Werte in Bezug auf Unternehmertum, sowie individuelle Attribute wie beispielsweise die Wahrnehmung von Möglichkeiten, Fähigkeiten, Angst vor dem Scheitern etc. werden durch diesen Kontext geprägt und beein-

flusst. Sozialer, kultureller, politischer und ökonomischer Kontext, Werte und individuelle Attribute beeinflussen positiv wie negativ die unternehmerische Aktivität. Diese Aktivität 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, die wiederum die allgemeine sozio-ökonomische Entwicklung treiben. Diesbezüglich ist jedoch anzumerken, dass der strukturelle Wandel nicht zwingend mit mehr und besseren Jobs einhergehen muss. Produktivitätssteigerungen können durchaus mit dem Phänomen des Jobless-Growth¹⁰ einhergehen.

⁹ Für weitere Erläuterungen zum GEM Modell und der historischen Entwicklung sei an dieser Stelle auch auf den GEM Austria Report 2012 verwiesen.

¹⁰ Der Begriff Jobless Growth bzw. beschäftigungsfreies Wachstum bezeichnet die Erholung der Konjunktur ohne Beschäftigungszunahme.

Seit 2014 ist die explizite und detailliertere Betrachtung der Zusammenhänge zwischen sozialen Werten und individuellen Attributen auf die verschiedenen Formen unternehmerischer Aktivität verankert. Diese stellen auch die Kernbereiche der Erhebung im Zuge der quantitativen Befragung des GEM, der APS, dar.

Als mittlerweile etablierte Gruppierung der Ländervergleiche wird die Klassifikation des World Economic

Forum nach innovationsbasierten, effizienzbasierten und faktorbasierten Ländern verwendet.¹¹

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 der 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, die die wirtschaftliche Entwicklung vorantreiben. Diese im ökonomischen Entwicklungspfad fortgeschrittenen Länder besitzen ein gutes Fundament im Bereich der 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, wenngleich 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 Befragung von Expertinnen und Experten gegliedert und folgt somit einem gemischt methodischen Ansatz.

2.3.1 Adult Population Survey (APS)

Im Rahmen des APS erhebt GEM auf Basis einer repräsentativen Befragung 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 Telefoninterviews¹² durch ein professionelles Marktforschungs- bzw. Umfrageinstitut. Im Jahr 2016 wurde die Befragung in Österreich im Zeitraum April bis Juni durch die Österreichische Gesellschaft für Marketing (OGM) durchgeführt. Der Fragebogen selbst unterläuft bei jeder Veränderung einem neuerlichen Pre-Test. Zusätzlich werden Übersetzungen in die jeweiligen Landessprachen der GEM Teams und Rückübersetzungen ins Englische zur Korrektur etwaiger Fehler durch-

geführt. 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, die auch im Rahmen dieses Berichts dargestellt sind, werden zum einen auf Basis einzelner Fragen ausgewertet und zum anderen in Kombinationsindikatoren zusammengefasst. 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 JU an der Bevölkerung benannt wird, oder die Rate der unternehmerischen Aktivität von unselbstständig Erwerbstätigen (Entrepreneurial Employee Activity – EEA), ein Indikator für Intrapreneurship.

Abbildung 3 stellt das Klassifikationsschema unternehmerischer Aktivität entlang der Phasen des Unternehmertums (Vorgründerinnen und Vorgründer, neue Unternehmerinnen und Unternehmer, etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer) 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.

¹¹ Für weiterführende Details siehe www.weforum.org/issues/global-competitiveness.

¹² Festnetz und Mobiltelefone mit mehrmaligen Rückrufversuchen bei Unerreichbarkeit

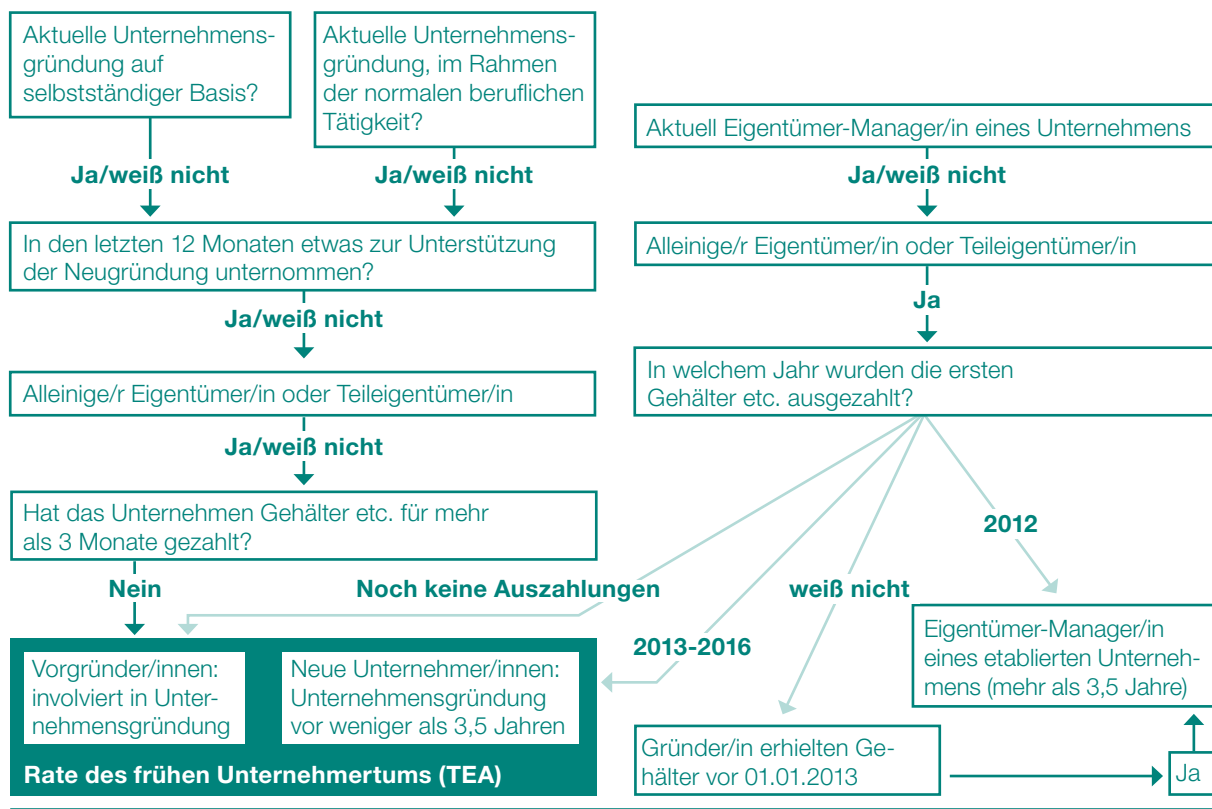


Abbildung 3: Klassifikationsschema nach Phasen unternehmerischer Aktivität (Quelle: Bosma et. al., 2012, eigene Übersetzung)

Das Befragungsinstrument ist in mehrere Gebiete unterteilt. Der standardisierte Kernteil wird einheitlich in allen teilnehmenden Ländern erhoben und bildet die Grundlage der GEM Analysen. Diese Indikatoren wie etwa der TEA-Index 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 oder weitere Themenblöcke zu erheben. Für Österreich wurden 2016 keine optionalen Fragen gestellt.

Zudem werden in das Standardinstrumentarium des GEM jedes Jahr Fragen entlang eines oder mehrerer spezifischer Fokusthemen integriert. Sonderthema des Jahres 2016 ist „Senior Entrepreneurship“.

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 sieben 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 gemein-

sam 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) 4.594 valide Fälle. Dies übertrifft die vorgeschriebene Mindestgröße der Stichprobe von 2.000 befragten Personen um mehr als das Doppelte. Tabelle 1 zeigt die regionale Verteilung auf Basis der Bundesländer.

Bundesland	Häufigkeit	in Prozent
Burgenland	350	7,6%
Kärnten	350	7,6%
Niederösterreich	758	16,5%
Oberösterreich	668	14,5%
Salzburg	350	7,6%
Steiermark	576	12,5%
Tirol	350	7,6%
Vorarlberg	350	7,6%
Wien	842	18,3%
Österreich	4.594	100,0%

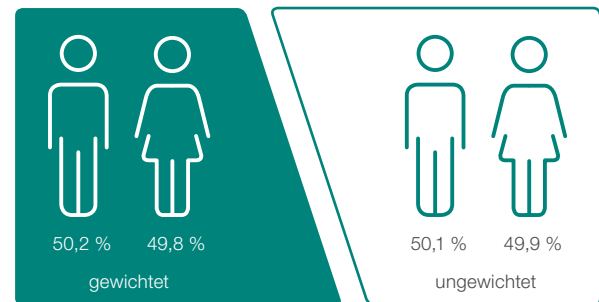
Tabelle 1: GEM Stichprobengröße und regionale Verteilung (Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

Im aktuellen Bericht können Regionalvergleiche und Auswertungen innerhalb der Bundesländergruppen durchgeführt werden. Dies wird durch eine speziell für kleinere Bundesländer erhöhte Fallzahl von zumindest 350 ermöglicht, damit eine regionale Repräsentativität gewährleistet werden kann.

Um selektive Ausfälle sowie Verzerrungen 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 und -Teilnehmer 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 als 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 Stichprobengröße besteht aus 4.594 befragten Personen und teilt sich ungewichtet in 50,1% männliche und 49,9% weibliche Befragte auf (gewichtet: Frauen 49,8% und Männer 50,2%).



Die folgenden Abbildungen beschreiben die Stichprobe anhand weiterer soziodemographischer Merkmale, wie Alter, Bildungsniveau und Beschäftigungsstatus. Diese Merkmale werden jeweils ungewichtet und gewichtet dargestellt.¹³

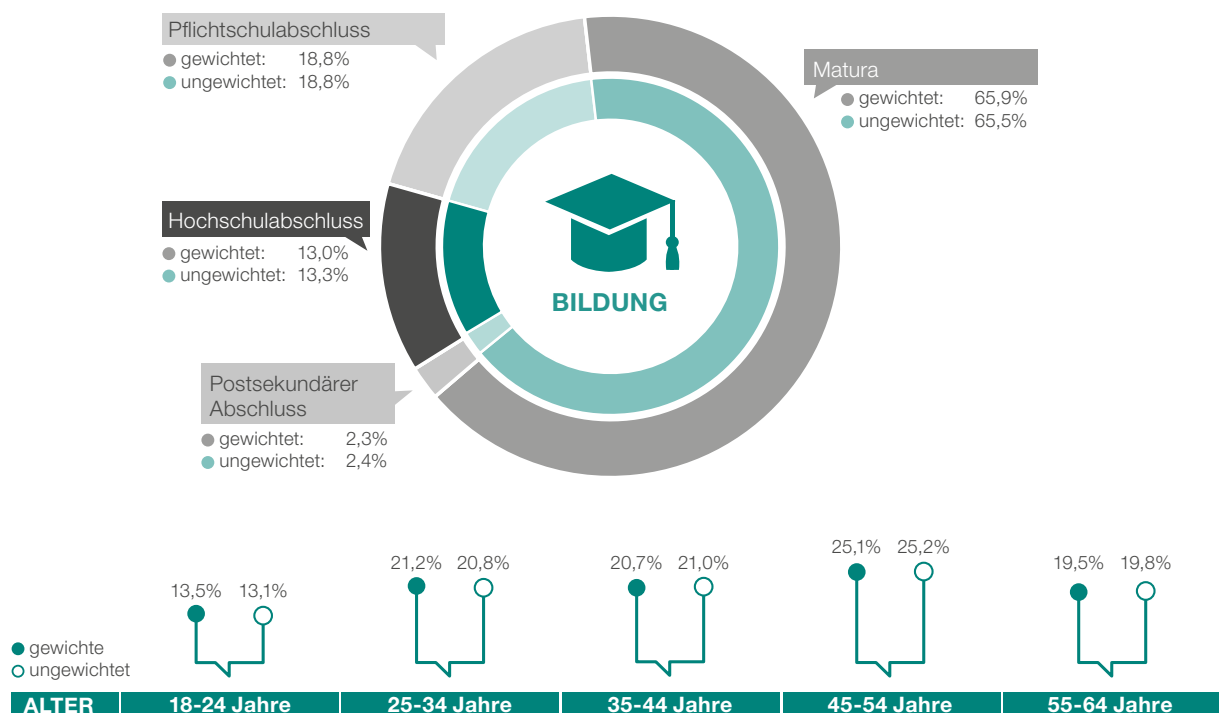


Abbildung 4: Soziodemographische Merkmale der Stichprobe (Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

¹³ Als in GEM erfasster Tertiärabschluss gilt ein Studienabschluss an einer Universität, einer Fachhochschule bzw. einer Pädagogischen Hochschule (ISCED 5A und 6). 2014 weisen 13,6% der Bevölkerung zwischen 25 und 64 einen Studienabschluss auf ISCED 5A und 6 (Hochschulstudien) Niveau auf. Weitere 2,6% besitzen Abschlüsse einer Akademie (ISCED 5B). Daher weisen 2012 insgesamt 16,2% einen Tertiärabschluss (Abschlüsse von Kollegs sind hier nicht inkludiert) auf. (Statistik Austria, 2016)
Die OECD (erfasst ISCED 5A, 5B und 6) misst die Abschlüsse in derselben Altersgruppe und weist für Österreich einen Anteil von 20,7% im Jahr 2013 aus.

2.3.2 National Expert Survey (NES)

Eine Befragung von Expertinnen und Experten im Rahmen von GEM ist die zweite Komponente der jährlichen Erhebung. Die Interviews 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 2016 wurden seitens des nationalen Teams für Österreich keine Änderungen am Standardinstrument vorgenommen. Aus dem Instrument des Jahres 2012 wurden jedoch acht ausgewählte Fragen übernommen und als zusätzliche Befragungsteile integriert. Hierdurch wurde die Untersuchung um den Themenbereich „Unternehmertum von Personen mit Migrationshintergrund“ erweitert.

Erhoben wurde direkt durch die FH JOANNEUM im Zeitraum Mai bis Juli 2016. Das seitens GEM vorgeschriebene Minimum liegt hierbei bei zumindest 36 validen Resultaten aus unterschiedlichen Bereichen wie z.B. Unternehmerinnen und Unternehmer, Policy Maker, Forschung, Banken etc. In Österreich wurde der Fragebogen an gesamt 60 Expertinnen und Experten aus diesen Bereichen ausgesendet. Davon wurden 40 valide Resultate im Rahmen der Auswertung verwendet. Dies entspricht einer Rücklaufquote von 66,7%.

Die Verteilung über die neun unternehmerischen Rahmenbedingungen lt. GEM ist dadurch gesichert, dass Profile und Kenntnisse der Personen der jeweiligen

Rahmenbedingung in der Sampleauswahl zugeordnet werden. So wurden mindestens vier Expertinnen oder Experten zu jeder Rahmenbedingung zugeordnet. Mindestens 50% 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 etc. Wert gelegt.

Der Fragebogen des NES besteht vorwiegend aus geschlossenen Fragen bzw. Aussagen. Diese sind auf einer 9-Punkt-Likert-Skala zu bewerten. Diese geht von 1 für „vollkommen unzutreffend“ bis 9 für „vollkommen zutreffend“. Der Fragebogen ist in 10 Themengebiete inklusive der neun unternehmerischen Rahmenbedingungen gegliedert. Innerhalb der Rahmenbedingungen werden mittels Hauptkomponentenanalyse 12 Konstrukte (thematisch zusammenhängende Aggregate) identifiziert. Unternehmertum von Personen mit Migrationshintergrund wurde andernorts nicht erhoben und kann daher 2016 keinem EU-Vergleich unterzogen werden.

Das NES Instrument erfasst darüber hinaus mittels teil-offener Fragen Meinungen 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 und Experten 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. Auch 2016 wurde diese Zusatzauswertung beibehalten. 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. Dieser Teil beschäftigt sich mit den im Report verwendeten Indizes und Terminologien. Die methodischen Aspekte werden im Report des Jahres genau erläutert.

2.4.1 Begriffsfassung von Forschungs-, Technologie- und Innovationsbasierten Unternehmen

Auf Basis der grundlegenden Begriffsfassungen des Oslo und Frascati Manual (OECD 2015) wurde 2014 im Rahmen mehrerer Workshops unter Teilnahme von Expertinnen und Experten (OECD 2005) wesentlicher Stakeholder-Organisationen (BMFWF, bmvit, Rat FTE, aws, WKO, 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.

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 Dienstleistungen zu identifizieren. Eine zusätzliche Frage, ob verwen-

dete Technologien oder Verfahren über Branchenniveau liegen, wurde hinzugefügt.

Der GEM Standardfragebogen inkludiert zu innovationsbasierten Unternehmen bereits die zwei Fragen zur Neuheit des Produkts am Markt sowie zur Konkurrenzsituation im Markt. Diese werden auch standardmäßig in einem Kompositindikator „neues Produkt und geringe Konkurrenz“ dargestellt. Weitere Aspekte werden durch drei zusätzliche Fragen abgedeckt.

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 identif-

zieren, die einen stärkeren Fokus oder eine intensive-re 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 Kombinationsindikator der FTI-Unternehmen und ist im Folgenden detailliert dargestellt.

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

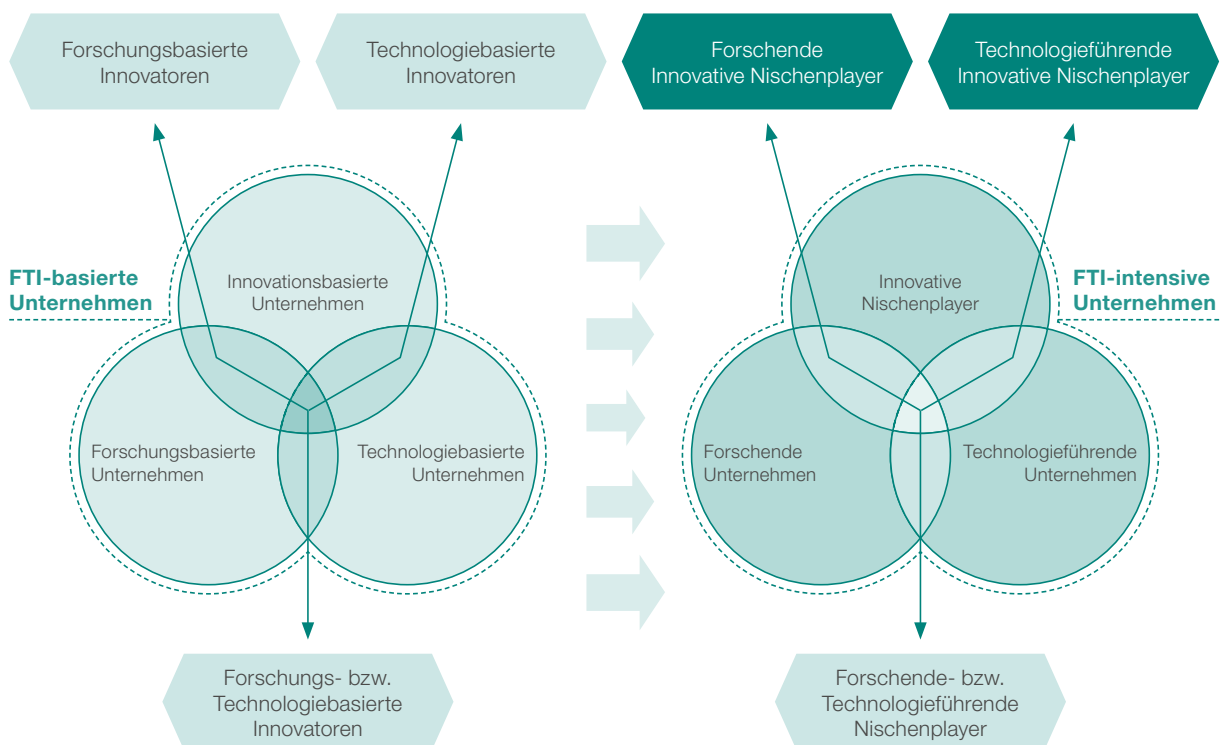


Abbildung 5: Übersicht der FTI-Indizes (Quelle: Eigene Darstellung)

Die linke Hälfte der vorhergehenden Abbildung zeigt FTI-Unternehmen aus einer relativ breit angelegten Perspektive. FTI-basierte Unternehmen setzen sich demnach aus forschungsbasierten, 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 strengerer 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 Indexerstellungsregeln 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 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 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 und Kunden 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 und Kunden 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 forschungs-basierte ODER technologiebasierte ODER innovationsbasierte Unternehmen.
  	FTI-intensive Unternehmen ... sind forschende ODER technologieführende Unternehmen ODER innovative Nischenplayer.
  	Forschungsbasierte Innovatoren ... sind forschungs-basierte 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- und Technologiebasierte Innovatoren ... sind forschungs-basierte Innovatoren ODER technologiebasierte Innovatoren.
 	Forschende und 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.



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

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

99,8% aller Unternehmen in der Europäischen Union werden als Klein- und Mittelbetriebe (KMU) eingestuft.¹⁴ 66,8% aller Beschäftigten arbeiten in einem KMU und erwirtschaften dabei 58,1% der Wertschöpfung in der EU. 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. (Muller et al., 2016)

Die Beschäftigung in KMU wuchs im Jahr 2014 um 1,1% und im darauffolgenden Jahr um 1,5%. Im selben Zeitraum wurde eine Zunahme im Bereich der Wertschöpfung von 3,8% (2014) und 5,7% (2015) gemessen, der Beschäftigung von 0,7% und in der Anzahl der KMU von 0,38% erwartet. (Muller et al., 2016)

Auch in der österreichischen Wirtschaft prägen KMU die Unternehmenslandschaft. 99,7% wurden im Jahr 2014 als KMU eingestuft. 63,8% aller unselbstständigen Erwerbstätigen sind in KMU beschäftigt. Im Jahr 2014 erwirtschafteten kleine und mittlere Unternehmen 64,3% der gesamten Umsatzerlöse (456 Mrd. €) österreichischer Unternehmen. Das bedeutet einen Anstieg seit 2012 von etwa 3%. Der größte Teil der Umsatzerlöse wurde von Mittelbetrieben (27,1%) – hier gab es auch den größten Anstieg seit 2012 – erzielt, gefolgt von Kleinbetrieben (20,3%) und Kleinstbetrieben (16,9%). Diese erzielten dabei eine Bruttowertschöpfung von 114 Mrd. €, was einem Anteil von 61,3% entspricht. Im Jahr 2012 haben KMU 15,3 Mrd. € investiert, was einem Anteil von 55,6% aller Bruttoinvestitionen entspricht. (KMU Forschung, 2016; BMWFW, 2016)

Für das Jahr 2016 gibt die Neugründungstatistik der Wirtschaftskammer Österreich 38.636 neue Unternehmensgründungen aus. Dabei ist eine stetige Zunahme seit 2011 zu verzeichnen. (WKO, 2016)

Laut Mittelstandsbericht wurden 2014 insgesamt mehr Unternehmen gegründet als geschlossen. Einer Neugründungsquote¹⁵ von 7,1% steht eine Schließungsquote von 6,8% gegenüber. Von den 2009 gegründeten Unternehmen überlebten 54% bis über das Jahr 2014 hinaus. Etwas mehr als 90% waren nach einem Jahr noch aktiv am Markt tätig, 69% der im Jahr 2009 gegründeten Unternehmen nach 3 Jahren. Die höchste Gründungs- sowie Schließungsquote war bei Ein-Personen-Unternehmen (EPU) mit einer Quote von 10,0% zu finden. (BMWFW, 2016)

Im Jahr 2015 waren 290.061 Unternehmen als EPU in Österreich registriert, was etwa 59% aller Unternehmen entspricht (WKO, 2016)¹⁶. In einzelnen Sparten sind EPU weit häufiger anzutreffen: in den Sparten Gewerbe und Handwerk (66,1 %) sowie Information und Consulting (60,4 %) sind EPU überrepräsentiert, während Handel (48,5 %), Transport und Verkehr (34,8 %), Tourismus und Freizeitwirtschaft (33,0 %), Industrie (11,4 %) niedrigere Anteile aufweisen.

Die Pull-Faktoren Selbstverwirklichung und das Streben nach flexiblen Arbeitszeitenmodellen, das Umsetzen einer Idee, das Erkennen einer Marktchance und Vereinbarkeit von Familie und Beruf werden von der KMU-Forschung Österreich (2015) am häufigsten genannt. Diese überwogen Push-Faktoren, wie Unzufriedenheit am Arbeitsplatz, fehlende Karriereemöglichkeiten, das Verhindern bzw. Beendigung von Arbeitslosigkeit 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.

¹⁴ 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 und Mitarbeiter 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 Mitarbeiter sowie 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

¹⁵ Die Neugründungsquote errechnet sich aus der Zahl der Unternehmensgründungen geteilt durch die Zahl aller Unternehmen und basiert daher auf registrierten Unternehmen.

¹⁶ Seit 2008 sind auch Personenbetreuerinnen und -betreuer 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 und Eigentümer SOWIE Managerinnen und Manager von neu gegründeten Unternehmen – sogenannte Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer – welche nicht älter als dreieinhalb Jahre sind – also im Jahr 2013 oder später gegründet wurden. Diese Gruppe wird in diesem Report als „Neue Unternehmerinnen und Unternehmer“ bezeichnet. Hinzu kommen jedoch auch Eigentümerinnen und Eigentümer bzw. Managerinnen und Manager in Start-Ups vor der eigentlichen Firmengeburt. Diese Gruppe wird im weiteren Verlauf Vorgründerinnen und Vorgründer genannt.

Die Rate der frühen unternehmerischen Aktivität (TEA) liegt im Jahr 2016 bei 9,6% der österreichischen erwachsenen Bevölkerung (18-64 Jahre). Damit sind etwa 540.000 Österreicherinnen und Österreicher sogenannte JU. 6% oder 335.000 Personen sind in Vorgründungen involviert. Etwa 210.000 Personen – 3,6% der Bevölkerung zwischen 18 und 64 Jahren – werden als neue Unternehmerinnen und Unternehmer identifiziert.

Innerhalb der Gruppe der innovationsbasierten Länder befindet sich Österreich damit im vorderen Mittelfeld an 10. Stelle. Im Erhebungszeitraum 2014 lag Österreich im Ländervergleich an 13. Stelle der innovationsbasierten Länder. Im Jahr 2012 befand sich Österreich an 5. Position. Im EU-Vergleich (inklusive einiger effizienzbasierter Mitgliedsländer) findet sich Österreich an fünfter Stelle (2014 8. Rang) wieder. Nach dem Rückgang des Jahres 2014 stieg die TEA-Rate im Jahr 2016 wieder auf den gleichen Wert von 9,6% wie im Jahr 2012. Der Anstieg um 0,9 Prozentpunkten zum Jahr 2014 ist positiv zu bewerten, liegt aber innerhalb der statistischen Schwankungsbreite. Nur ein geringerer Teil der vor Österreich gereihten innovationsbasierten Länder weist eine deutlich höhere TEA-Rate auf.

Vergleicht man die Ergebnisse mit dem Jahr 2007, als 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. Die Länder sind entsprechend der Höhe der TEA-Rate gereiht.

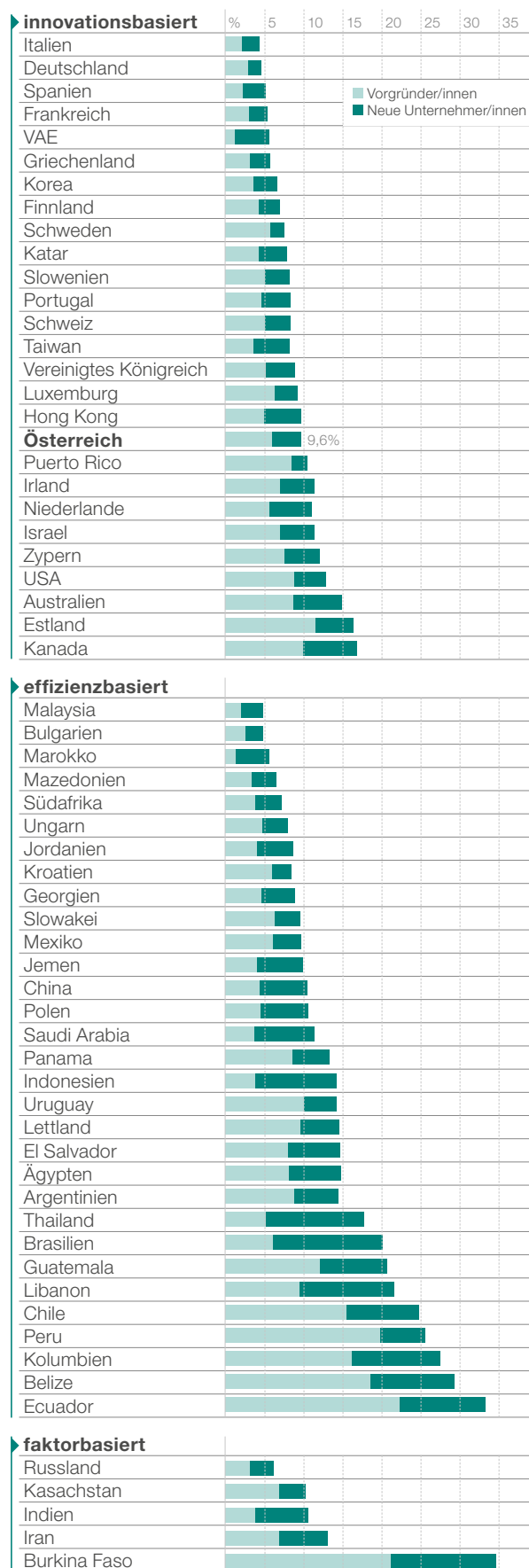


Abbildung 6: TEA 2016 - Internationaler Vergleich
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

Im Vergleich mit anderen EU-Ländern befindet sich Österreich hinter Spitzenreiter Estland, Zypern, Niederlande und Irland im Spitzenfeld der innovationsbasierten EU-Länder. Auffällig ist, dass unter den ersten vier Ländern, die eine weit höhere TEA-Rate haben, mit Estland nur ein EU-Land vertreten ist.

Bei genauerer Betrachtung der einzelnen Komponenten der TEA-Rate, also der Gruppe der JU¹⁷, zeigt sich folgendes Bild:

Gruppe	2007	2012	2014	2016
Vorgründerinnen und Vorgründer	1,5%	6,6%	5,8%	6,0%
Neue Unternehmerinnen und Unternehmer	1,0%	3,4%	3,1%	3,7%
Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer (TEA)	2,4%	9,6%	8,7%	9,6%

Tabelle 2: TEA-Rate und deren Komponenten in Österreich (Quelle: GEM Adult Population Survey 2007, 2012, 2014, 2016)

In der Übersicht aus den Jahren 2007, 2012, 2014 und 2016 zeigt sich, dass ein großer Anstieg nach dem Jahr 2007 erfolgte. Mögliche Faktoren sind unter anderem die Wahrnehmung des allgemeinen wirtschaftlichen Klimas, Änderungen in der Gesetzgebung, die von der Bevölkerung beobachteten Gründungsmöglichkeiten, bestimmte soziale Faktoren und die Verfügbarkeit von Alternativen (z.B.: Arbeitsmarktsituation für unselbstständige Beschäftigung).

Der relativ hohe Anteil an Vorgründerinnen und Vorgründer in Relation zu neuen Unternehmerinnen und Unternehmern in den letzten drei Teilnahmejahren ist offensichtlich. Folgende Faktoren können dies erklären:

- Manche Gründungsvorhaben können an unternehmerischen Rahmenbedingungen scheitern. Hier kann insbesondere die Frage der Unternehmensfinanzierung 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 und Vorgründer 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 und Vorgründer – als Teil der Rate der JU (TEA) – als voraussender Indikator künftiger unternehmerischer Tätigkeit betrachtet werden, der jedoch durch die oben genannten Unsicherheiten einer gewissen Schwankungsbreite unterworfen ist. Koellinger & Thurik (2012) finden einen signifikanten Zusammenhang zwischen Vorgründungen und der Entwicklung des BIP im Konjunkturzyklus auf globaler Ebene. Dieser Zusammenhang wirkt dahingehend, dass eine Steigerung des Anteils der Vorgründerinnen und Vorgründer einen signifikanten Anstieg des BIP mit einer Verzögerung von zwei Jahren bedingt.

Die Rate der neuen Unternehmerinnen und Unternehmer 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 2007¹⁸, 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 und Neugründern 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 die APS des GEM Unternehmerinnen und Unternehmer in den ersten 3,5 Jahren nach Unternehmensgründung beinhaltet. Eine neue Unternehmerin, deren Unternehmung im Jahr 2014 seit zwei Jahren aktiv ist, wäre somit auch im Jahr 2015 noch als neue Unternehmerin in GEM erfasst und erst 2016 als etablierte Unternehmerin 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 und Freiberufler, selbstständige Ärztinnen und Ärzte oder Anwältinnen und Anwälte, Haupt- und Nebenerwerbsunternehmerinnen und -unternehmer und andere Personen, die sich als

¹⁷ Die TEA-Rate bzw. der Anteil der JU an der österreichischen Bevölkerung im Alter von 18-64 Jahren ist nicht gleich der Summe aus Vorgründerinnen und Vorgründern und neuen Unternehmerinnen und Unternehmern, 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 unternehmerisch aktiven (JU und etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer gemeinsam).

¹⁸ Im Jahr 2007 fand die Erhebung vor Ausbruch der Finanzkrise statt.

Unternehmerin bzw. Unternehmer 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 neu-gründetes Unternehmen zwei Eigentümerinnen oder Eigentümer hätte, so wären bei GEM zwei Personen in der TEA-Rate erfasst.

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 WKO von 1993 bis 2016 veranschaulicht.¹⁹

Beim Vergleich der Jahre 2012 und 2007 – trotz zuvor 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.²⁰ Zwischen 2012 und 2013 ist ein leichter Aufwärtstrend in der Kammerstatistik zu beobachten, zum Jahr 2014 flacht sich dieser Trend ab und steigt danach wieder. Die in GEM bereits 2012 und 2014 beobachteten hohen Zahlen an Vorgründerinnen und Vorgründern können als vorausseilender Indikator für den späteren Anstieg der tatsächlich registrierten gewerblichen Gründungen interpretiert werden. Bei GEM ist 2016 ein unwesentlicher Rückgang innerhalb der Schwankungsbreite, also eine Stagnation, zu beobachten. Der Großteil dieser Schwankung ergibt sich wiederum aus den Vorgründungen.

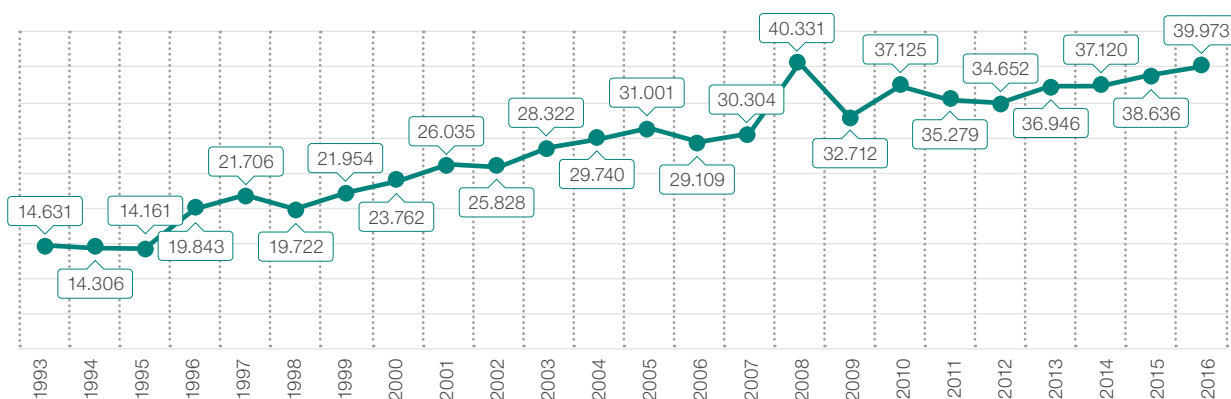


Abbildung 7: Unternehmensneugründungen – Kammerstatistik (Quelle: WKO, 2017; eigene Darstellung)

In weiterer Folge werden einige Charakteristika und Merkmale der österreichischen JU näher erläutert. Abbildung 8 zeigt die Verteilung der in der TEA-Rate erfassten unternehmerisch aktiven Personen nach Geschlecht für die Jahre 2012, 2014 und 2016.

Im Jahr 2016 waren 58,4% aller untersuchten JU männlich und 41,6% weiblich. Gegenüber dem Jahr 2012 stellt dies einen leichten, aber kontinuierlichen Anstieg des Frauenanteils dar. Der leicht zunehmende Frauenanteil über die mittlere Frist seit 2007 ist auch teils in nationalen Statistiken reflektiert (WKO, 2015a).²¹

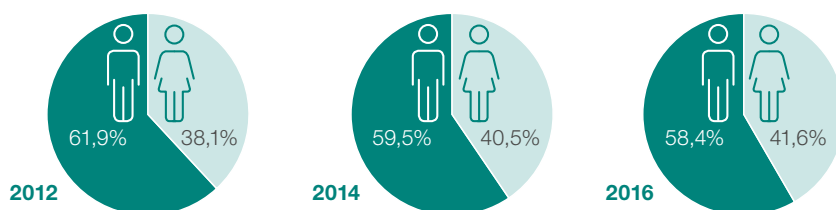


Abbildung 8: TEA-Rate nach Geschlecht (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014 und 2016)

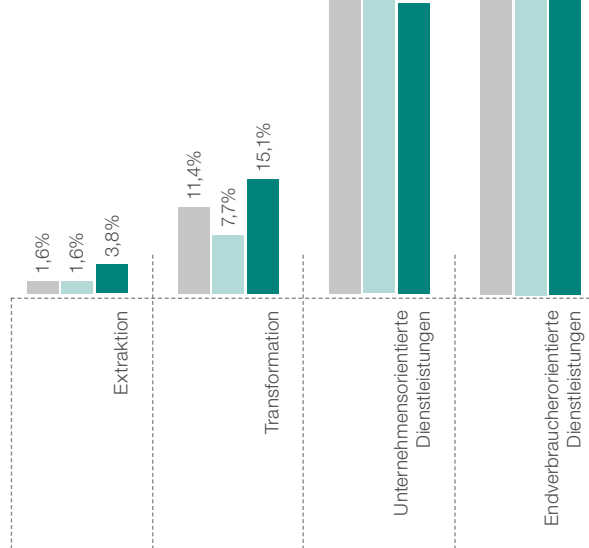
¹⁹ Bruch in der Zeitreihe aufgrund geänderter rechtlicher Lage: Die Tätigkeit der selbstständigen Personenbetreuung wurde im Jahr 2007 ausdrücklich in der Gewerbeordnung geregelt, dies führte zu einem sprunghaften Anstieg der Mitglieder- und Gründungszahlen im Jahr 2008.

²⁰ 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 Unternehmenstypen die Überschneidung der in GEM erfassten Personen mit den registrierten Unternehmen eher und verbessert somit die Vergleichbarkeit der Daten nach 2007 geringfügig.

²¹ Die Statistik der Unternehmensneugründungen (Einzelunternehmen) der WKO 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.

TEA

■ 2012
■ 2014
■ 2016



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, Gesundheit, Bildung, Gesundheit und Sozialarbeit, etc.)

Etablierte Unternehmer/innen

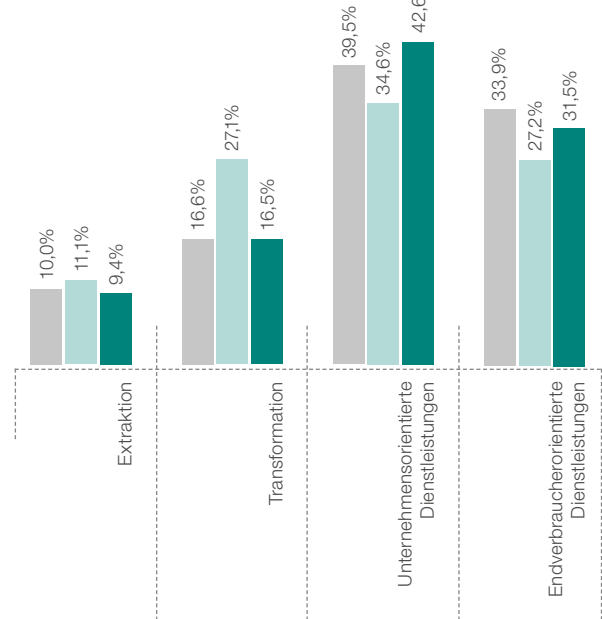


Abbildung 9: TEA nach Wirtschaftssektoren (ISIC)

(Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

Abbildung 10: Etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer nach Wirtschaftssektoren (ISIC)

(Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

Ein Vergleich der Rate der frühen unternehmerischen Aktivität (TEA) nach Wirtschaftssektoren²² der Jahre 2012, 2014 und 2016 zeigt eine Abnahme im Bereich der Dienstleistungen bei gleichzeitigem, deutlichen Anstieg im Bereich der Transformation.

81,4% der jungen Unternehmerinnen und Unternehmer sind im Dienstleistungsbereich tätig, wobei 38,4% im unternehmensbezogenen Dienstleistungssektor (z.B.: Beratung, Planung, Finanzierung etc.) und 42,7% im Segment der endverbraucherorientierten Dienstleistungen operieren. In den Kategorien bedeutet dies einen Rückgang gegenüber 2014 von 4 Prozentpunkten bei endverbraucherorientierten Dienstleistungen und 5 Prozentpunkten bei unternehmensorientierten Dienstleistungen. Trotz dieses Rückgangs sind die Anbieter von Dienstleistungen weiterhin in großer Überzahl. Dennoch nannten mit 15,1% knapp doppelt so viele JU wie im Jahr 2014, dass sie im Bereich der Transformation (dazu zählen verarbeitendes Gewerbe, Baugewerbe, Verkehr und Lagerhaltung, Großhandel und Werkstätten) tätig sind. Auch im Primärsektor ist ein deutlicher Anstieg auf 3,6% festzustellen.

Im Vergleich mit etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern – die relativen Anteile etablierter Unternehmerinnen und Unternehmer entsprechend der Wirtschaftssektoren sind in Abbildung 10 dargestellt – zeigt sich ein Schwerpunkt der JU im Bereich der endverbraucherorientierten Dienstleistungen. Zwar ist ein höherer Anteil von etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern im Bereich der unternehmensbezogenen Dienstleistungen zu finden (42,6% etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer gegenüber 38,4% JU), aber im Bereich der endverbraucherorientierten Dienstleistungen überwiegt der Anteil der JU gegenüber dem der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer um mehr 11 Prozentpunkte.

Auch bei der Betrachtung des Extraktionssektors sind große Unterschiede zwischen JU und etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern zu beobachten. Im Gegensatz zu den Untersuchungen davor ist der Unterschied im Bereich Transformation im Jahr 2016 nur minimal.

²² 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.

Ein Vergleich der Jahre 2012, 2014 und 2016 zeigt einen Anstieg der unternehmerischen Aktivität der Kohorten zwischen 18 und 24 und 55 und 64. Die Verteilung der JU nach Alterskohorten wird in Abbildung 11 illustriert.

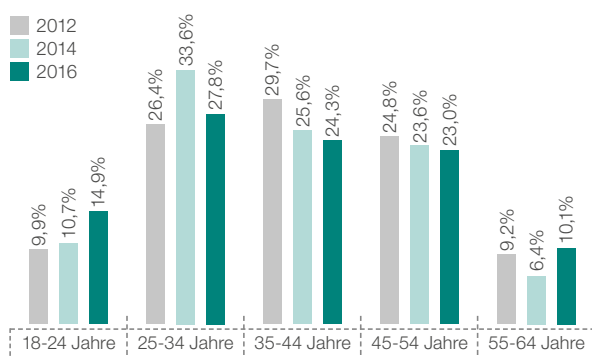


Abbildung 11: TEA nach Alterskohorten in Österreich
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

Im Vergleich zu den Vorjahren fällt auf, dass im Jahr 2016 die Gruppe zwischen 18 und 24 Jahren stark gestiegen ist. Die Kohorte zwischen 25 und 34 ist anteilmäßig am stärksten vertreten, obwohl ein Rückgang gegenüber 2014 zu bemerken ist. Die Gruppe zwischen 55 und 64 steigt nach einem Rückgang im Jahr 2014 wieder auf 10,1%. Die Gruppe 45-54 ist hingegen seit 2012 rückläufig. Nachdem 2014 beinahe 60% der JU im Alter zwischen 25 und 44 Jahren waren, sind es im Jahr 2016 nur mehr etwas mehr als 50%.

Ein Erklärungsansatz hierfür ist, neben dem verstärkten Ausstieg der älteren Generation an 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 Digitalisierung 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 und Unternehmer 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 in der Gesellschaft grundlegend ändern werden.

Im Regionalvergleich verdeutlicht sich wiederum ein heterogenes bundesländerspezifisches Bild. Konträr zu 2014 zeigt sich eine relativ mäßige unternehmerische Aktivität für Steiermark und Wien. Die folgende Tabelle weist den österreichischen Durchschnitt des Jungunternehmertums sowie des Anteils etablierter Unternehmerinnen und Unternehmer aus und stellt Daten aller Bundesländer dar.

Region	Jungunternehmer/ innen	Vorgründer/innen	Neue Unternehmer/innen	Etablierte Unternehmer/innen	Gesamte Unternehmerische Aktivität
Burgenland	9,1%	6,6%	2,6%	12,0%	20,8%
Kärnten	8,7%	4,1%	4,9%	11,1%	19,3%
Niederösterreich	10,4%	6,8%	3,7%	7,8%	18,0%
Oberösterreich	10,8%	6,0%	4,8%	7,7%	17,9%
Salzburg	9,7%	5,2%	4,8%	12,0%	21,5%
Steiermark	8,5%	5,1%	3,5%	8,3%	16,5%
Tirol	7,7%	3,7%	4,0%	11,8%	19,5%
Vorarlberg	9,8%	6,4%	3,8%	9,6%	18,9%
Wien	9,8%	7,5%	2,5%	7,5%	16,9%
Österreich	9,6%	6,0%	3,7%	8,8%	18,1%

Tabelle 3: Unternehmerische Aktivität nach Regionen (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Rate der frühen unternehmerischen Aktivität in der Steiermark, Kärnten und Tirol klar unter dem österreichischen Durchschnitt liegt. Im österreichischen Durchschnitt liegen die Bundesländer Burgenland, Salzburg, Vorarlberg und Wien. Deutlicher darüber befinden sich nur Niederösterreich und Oberösterreich.

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 und Unternehmer an letzter Stelle mit 7,5%. Weitere Bundesländer unter dem österreichischen Durchschnitt sind Oberösterreich (7,7%), Niederösterreich (7,8%) und die Steiermark (8,3%). Den Platz an der Spitze teilen sich Burgenland und Salzburg mit einem Anteil von 12%, dicht gefolgt von Tirol (11,8%) und Kärnten (11,1%).

Die folgende Karte zeigt ein noch detaillierteres Bild der frühen unternehmerischen Aktivität in Österreich. Dargestellt sind die absoluten Häufigkeiten²³ nach politischen Bezirken. Je dunkler die eingefärbte Fläche, desto höher die Gründungsaktivität in der Region.

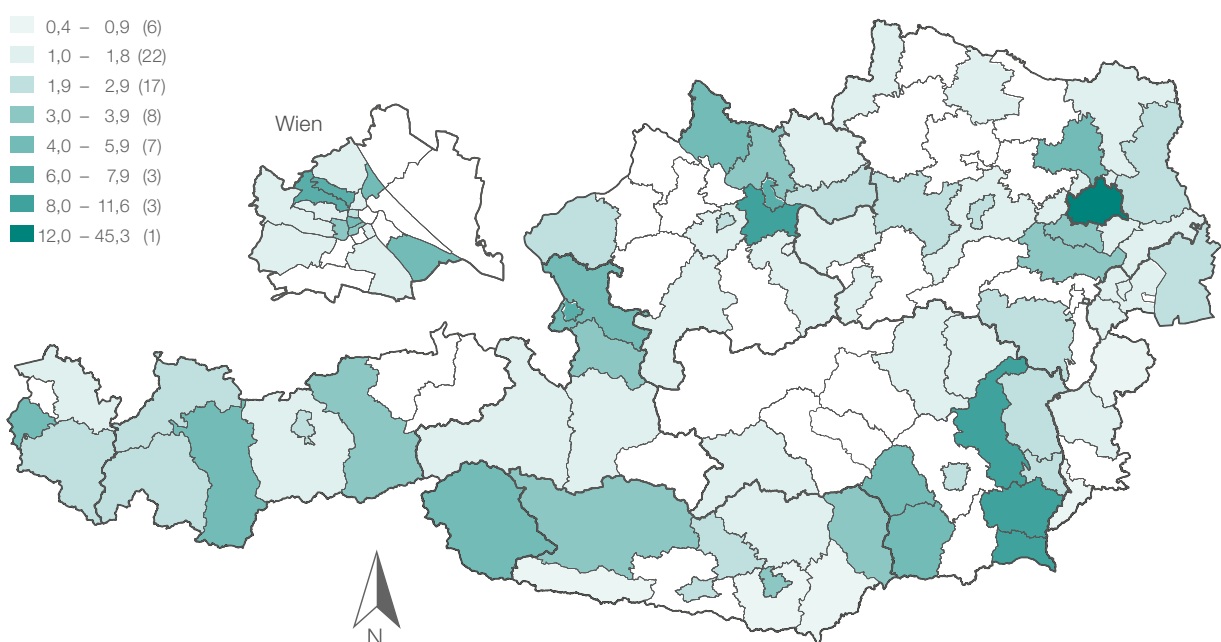


Abbildung 12: Österreichkarte der Regionalen Verteilung der Gründungsaktivität

(Quelle: Adult Population Survey 2016; Darstellung: JOANNEUM RESEARCH - POLICIES)

Die meisten Start-Up-Aktivitäten passieren in Wien, aber auch andere urbane Gebiete wie Linz und angrenzende Bezirke sowie Salzburg weisen höhere Gründungszahlen auf. Auch einige steirische Bezirke wie Südoststeiermark und Voitsberg sowie Baden haben eine relativ hohe Zahl von Jungunternehmerinnen und Jungunter-

nehmern. 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.

23 Die Karte weist dabei die Anzahl der in der TEA erfassten Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer 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 kleineren Bundesländern positiv verschoben und stellt einen Bias der Anzahl der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer in kleineren Bundesländern dar. Diese Problematik ist nicht GEM spezifisch, sondern trifft auf zahlreiche Regionalvergleiche in Österreich zu.

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 sind 2016 über 980.000 Personen in Österreich unternehmerisch aktiv.

Die nebenstehende Tabelle zeigt Österreich im internationalen Vergleich mit innovationsbasierten Staaten und stellt die gesamte unternehmerische Aktivität sowie die darin enthaltenen Jung- wie etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer dar.

Im Vergleich mit innovationsbasierten Ländern ist Österreich mit einer gesamten unternehmerischen Aktivität von 18,1% relativ gut positioniert. Hier findet sich Österreich an neunter Stelle wieder. Im Benchmark mit innovationsbasierten EU-Ländern ist Österreich an fünfter Stelle hinter Slowenien, Niederlande, Finnland und Griechenland.

Die nachfolgende Tabelle verdeutlicht die Detailergebnisse für Österreich des Jahres 2016 im Vergleich zu 2014 und 2012.

Gruppe	2012	2014	2016
Vorgründerinnen und Vorgründer	6,6%	5,8%	6,0%
Neue Unternehmerinnen und Unternehmer	3,4%	3,1%	3,7%
Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer	9,6%	8,7%	9,6%
etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer	7,6%	9,9%	8,8%
Summe	17,2%	18,6%	18,4%
Gesamte Unternehmerische Aktivität	17,0%	18,2%	18,1%

Tabelle 4: Gesamte Unternehmerische Aktivität und deren Komponenten in Österreich

(Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

Tabelle 4 stellt neben der Rate der Vorgründerinnen und Vorgründer und neuen Unternehmerinnen und Unternehmern, die gemeinsam die Gruppe der JU bilden, auch die Rate der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer sowie die gesamte unternehmerische Aktivität in der österreichischen Gesamtbevölkerung (18-64 Jahre) dar. Festzustellen ist, dass der Anteil der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer gegenüber dem Jahr 2012 gestiegen ist, aber nicht den Höchstwert von 2014 erreicht.

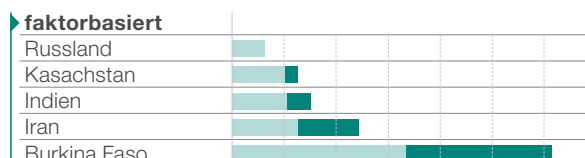
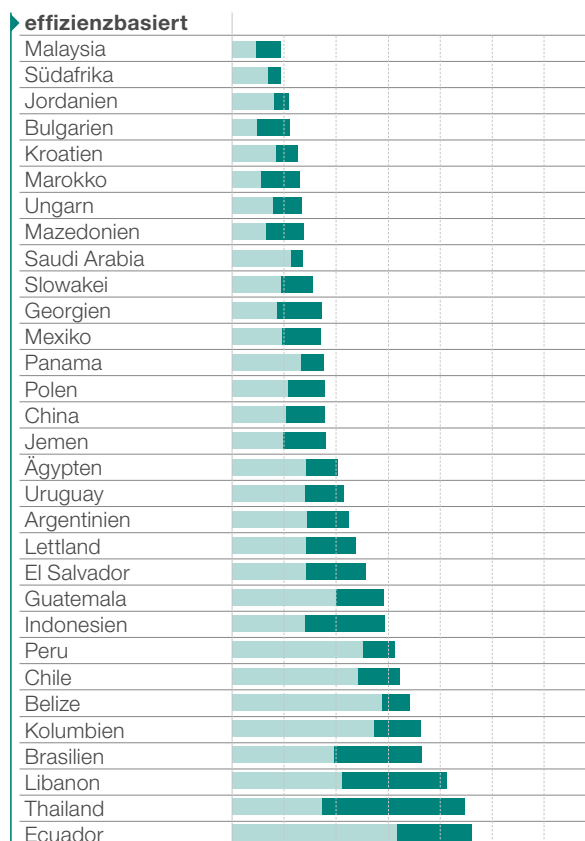
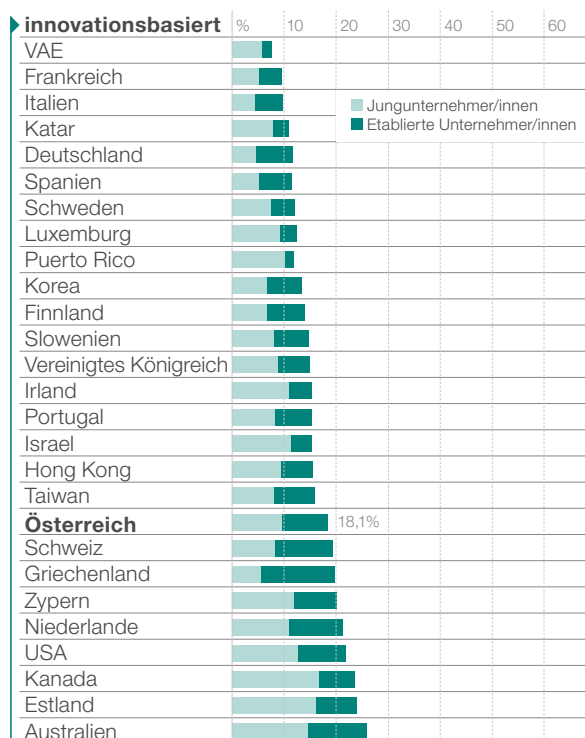


Abbildung 13: Gesamte Unternehmerische Aktivität im internationalen Vergleich (Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

So kann auf Basis der GEM Daten hochgerechnet werden, dass im Jahr 2016 mehr als 535.000 Personen Entrepreneure in etablierten Unternehmen waren.

Im Vergleich zu 2012 ist die TEA-Rate gleichgeblieben, gegenüber 2014 ist jedoch ein Anstieg um 0,9 Prozentpunkte zu bemerken. Diese beiden Trends zusammengefasst ergeben eine gleich bleibende Rate der gesamten unternehmerischen Aktivität in Österreich mit 18,1% für das Jahr 2016.

Bestandsdaten österreichischer Betriebe zwischen 2007 und 2015 bestätigen den bei GEM aufgezeigten Trend. In Abbildung 14 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.

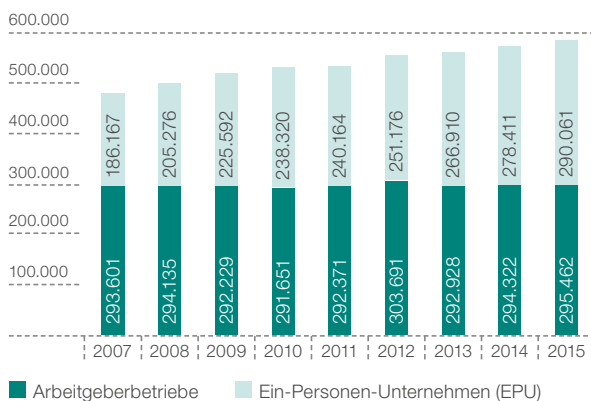


Abbildung 14: Arbeitgeberbetriebe und Ein-Personen-Unternehmen (EPU) in Österreich, 2007-2015
(Quelle: WIBIS Steiermark 2016, eigene Darstellung)

Die folgende Abbildung 15 zeigt die Eigentumsstruktur von Jungunternehmen und etablierten Unternehmen in Österreich für die Jahre 2014 und 2016.

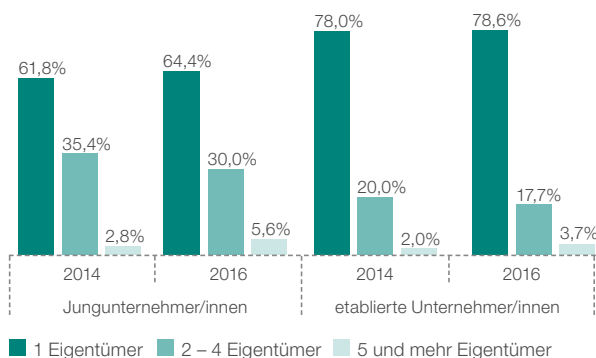


Abbildung 15: Eigentumsstruktur von Unternehmen in Österreich
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2014, 2016)

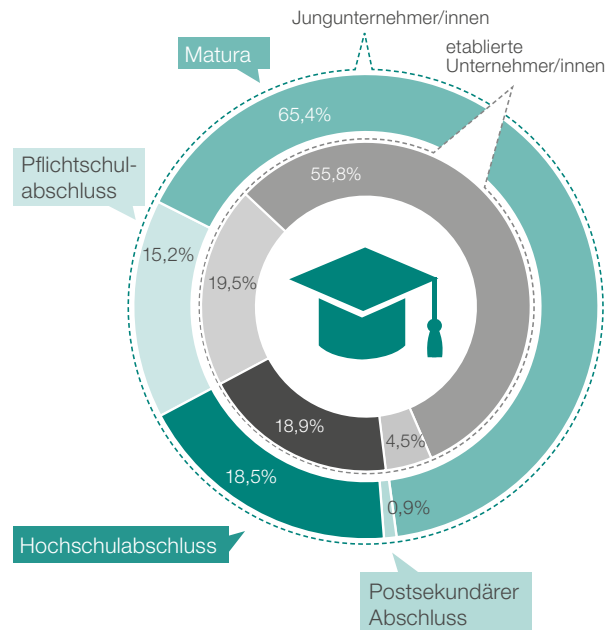


Abbildung 16: Unternehmerische Aktivität nach Bildungsgrad
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

Der Vergleich verdeutlicht, dass JU vermehrt als Einzelunternehmerinnen und Einzelunternehmer aktiv sind, während ein Rückgang in der Gruppe von Unternehmerinnen und Unternehmern, die zusammen mit einer bis drei weiteren Personen ein Unternehmen gründen oder gegründet haben, bemerkbar ist. Für etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer bleibt die Besitzstruktur relativ stabil, wobei ein leichter Anstieg der Gruppe „5 oder mehr Eigentümer“ auf Kosten der Kohorte 1-4 Eigentümer zu bemerken ist. Ein überwiegender Teil von jungen etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern sind in Unternehmen mit nur einer Besitzerin beziehungsweise einem Besitzer tätig, wobei mit 78,6% etablierte Unternehmen häufiger als Jungunternehmen (64,4%) nur eine Besitzerin beziehungsweise einen Besitzer aufweisen.

Ein weiteres Merkmal der unternehmerisch aktiven Personen ist deren Bildungsgrad. Wie in Abbildung 16 verdeutlicht, liegen sowohl die JU mit einem Anteil an Akademikerinnen und Akademikern von 19,5% als auch etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer mit 18,9% über dem allgemeinen Schnitt der erwerbsfähigen Bevölkerung zwischen 18 und 64 Jahren. (vgl. auch Abschnitt 2).

Gleichzeitig liegen die Anteile im Bereich Hauptschulabschluss sowie Matura unter den Werten für die repräsentative Gesamtstichprobe. Auffallend ist, dass bei JU Personen mit Pflichtschulabschluss sowie mit Hochschulabschluss häufiger auftreten als bei etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern.

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. Empirische Studien (z.B. Antoncic & Antoncic, 2011; Kuratko et al, 2005) abseits von GEM belegen einen positiven Zusammenhang zwischen Intrapreneuren und Wachstum von Unternehmen. Intrapreneure sind beispielsweise für die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen verantwortlich 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 und Mitarbeiter 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 und Mitarbeiter zufriedener mit ihrem Unternehmen sind und ihre Beschäftigungsfähigkeit sowie ihr Wert für das Unternehmen steigen. Hierdurch wird eine Win-Win-Situation für Unternehmen und Mitarbeiter bzw. 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 und Arbeitgebern, welche eigene Ideen von Arbeitnehmerinnen und Arbeitgebern unterstützen

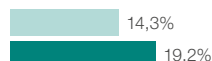
Die Daten dieser Studie basieren auf dem Erhebungsjahr des GEM 2011, wo Intrapreneurship als Spezialthema integriert wurde. Da Österreich in jenem Jahr nicht an GEM teilgenommen hat, liegen diesbezüglich keine Daten vor. Einige Bestandteile dieser Sonderstudie zu Intrapreneurship wurden jedoch 2014 in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

Eine Studie des World Economic Forum zusammen mit GEM (World Economic Forum 2016) untersucht im Speziellen Intrapreneurship in europäischen Ländern. Dabei wird Folgendes festgestellt:

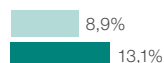
- Es ist wahrscheinlicher, dass Intrapreneure unternehmerische Möglichkeiten erkennen, Gründungskompetenzen bei sich wahrnehmen und eine geringere Angst vorm Scheitern haben als die Gesamtbevölkerung.
- Jungunternehmertum und Intrapreneurship bestehen aus demselben Personenkreis und ergänzen einander.
- Obwohl es nicht unmöglich ist, sowohl eine hohe TEA-Rate als auch eine hohe Intrapreneurship-Rate zu haben, treiben strukturelle, regulatorische sowie kulturelle Faktoren unternehmerisch denkende Personen in die eine oder andere Richtung.
- Politische Interventionen wie z.B. die Entwicklung einer Entrepreneurship-Kultur können beide Typen von Entrepreneuren unterstützen.

Die Relevanz dieser Rollen wird nun auch im GEM widergespiegelt, der die Kennzahl unternehmerisch aktiver Personen innerhalb eines Unternehmens oder öffentlicher Einrichtung systematisch erfasst. Die Ergebnisse dieser Zusatzfragen werden regelmäßig in einem eigenen Bericht des GEM Konsortium dargestellt und finden sich in kurzer Form in Abbildung 17.

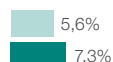
Aktiv als Intrapreneur in den letzten drei Jahren



Derzeit aktiv als Intrapreneur



In führender Rolle als Intrapreneur in den letzten drei Jahren tätig



Derzeit in führender Rolle als Intrapreneur tätig



Abbildung 17: Intrapreneurship in Österreich

(Quelle: GEM Adult Population Survey 2016, 2014)

Der internationale Vergleich zeigt, wie zuvor erläutert, dass innovationsbasierte Länder klar höhere Intrapreneurshipraten aufweisen als faktor- oder effizienzbasierende Staaten. Zudem zeigt sich, dass Österreich seit 2014 stark aufgeholt hat. War Österreich vor zwei Jahren noch im Mittelfeld der innovationsbasierten Länder zu finden, so befindet sich Österreich im Jahr 2016 an dritter Stelle hinter Australien und den Niederlanden. Dies bedeutet den zweiten Rang unter den teilnehmenden EU-Staaten.

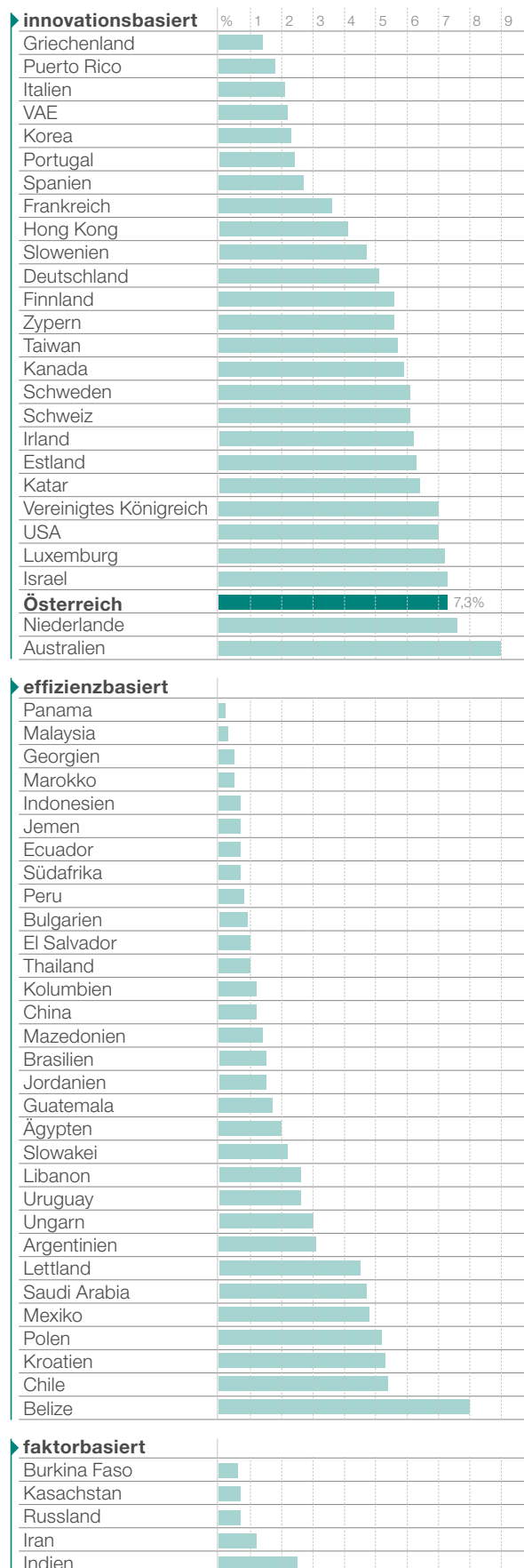


Abbildung 18: Intrapreneurship im internationalen Vergleich (Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

3.4 Motive zur Unternehmensgründung

Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht nehmen auch die Motive zur Unternehmensgründung zu. Mandl et al. (2007) teilen Motive zur Unternehmensgründung in sogenannte Push- und Pullfaktoren ein. Pushfaktoren entstehen aus Notwendigkeit oder beruflicher Logik, während Pullfaktoren aus Aspekten der persönlichen Selbstverwirklichung erwachsen. GEM verwendet eine ähnliche Systematik und unterscheidet zwischen Möglichkeitsmotiven und Notwendigkeitsmotiven.²⁴

Ein Zusammenhang zwischen wirtschaftlicher Entwicklung und Gründungsmotiven ist in den GEM-Daten gut beobachtbar. In Hocheinkommensländern bzw. innovationsbasierten Staaten gibt es für gewöhnlich nur eine geringe Zahl von Gründungen aus Notwendigkeitsmotiven. Der weitaus größere Anteil der Gründungsaktivität liegt in Möglichkeitsmotiven begründet. In Ländern mit niedrigeren Einkommens- bzw. ökonomischen Entwicklungsniveaus haben Notwendigkeitsmotive höhere Relevanz.

Das nächste Diagramm zeigt JU, die aufgrund von Möglichkeitsmotiven unternehmerisch aktiv sind, im internationalen Vergleich mit innovationsbasierten Ländern.

So sind 7,6 Prozentpunkte der TEA (gesamt 9,6%) im Jahr 2016 aufgrund bestimmter Möglichkeiten unternehmerisch aktiv. Im Vergleich mit den anderen Staaten in der Gruppe der innovationsbasierten Länder, wo sich Österreich an elfter Stelle befindet, ist dies ein durchschnittlicher Wert.

Notwendigkeitsmotive sind dahingehend für JU in innovationsbasierten Staaten von deutlich geringerer Relevanz. In Abbildung 20 werden die entsprechenden Werte für JU, welche aufgrund von Notwendigkeit unternehmerisch aktiv sind, im internationalen Vergleich dargestellt.

Österreich findet sich hier im Vergleich der innovationsbasierten Länder im Mittelfeld wieder. Es weist einen relativ geringen Wert für das Notwendigkeitsmotiv von 1,5 Prozentpunkten der 9,6% aller JU aus. Die innovationsbasierten Länder mit dem höchsten Druck aufgrund von ökonomischen oder anderen Gesichtspunkten in die unternehmerische Aktivität gedrängt zu werden, sind Puerto Rico, Zypern und Estland.

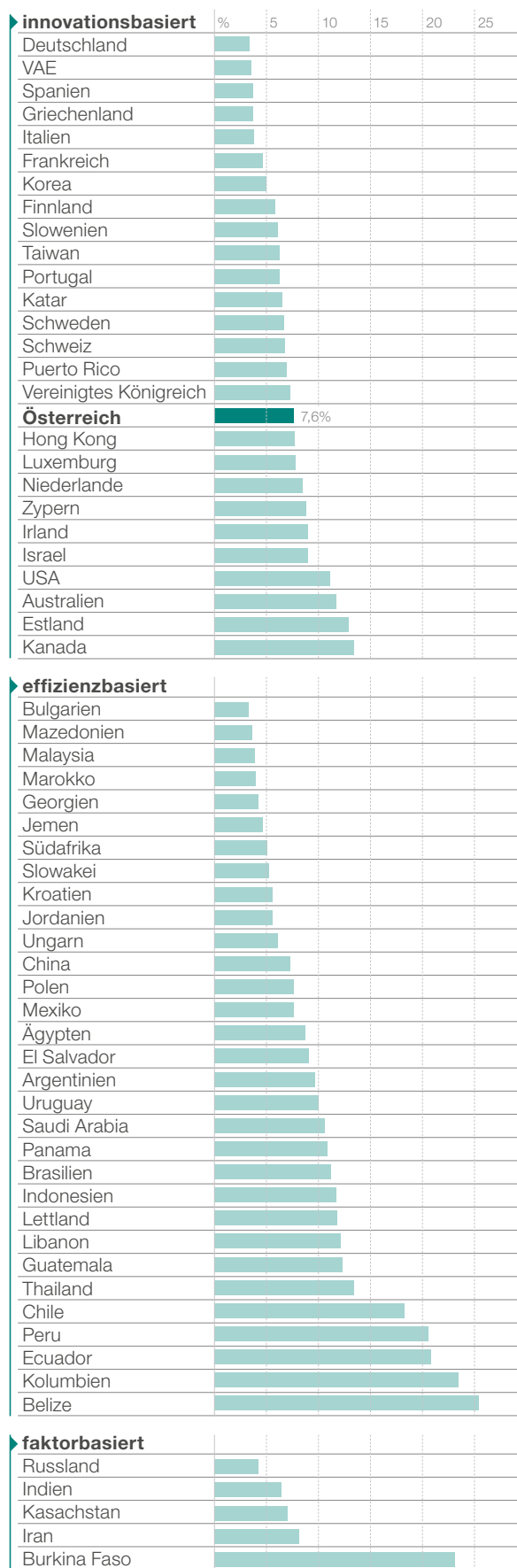


Abbildung 19: Jungunternehmer/innen aufgrund des Möglichkeitsmotivs im internationalen Vergleich
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

²⁴ Eine detailliertere Beschreibung der Push- und Pullfaktoren nach Mandl et al. (2007) findet sich im GEM Austria Report des Jahres 2007.

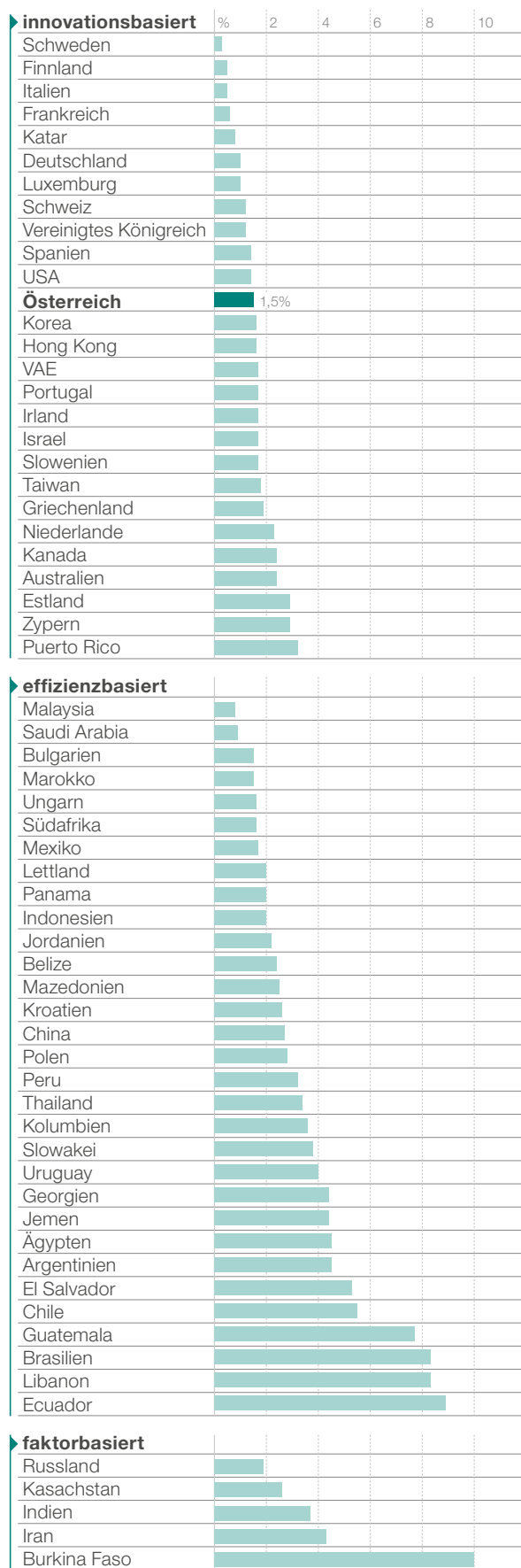


Abbildung 20: Jungunternehmer/innen aufgrund des Notwendigkeitsmotivs im internationalen Vergleich
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

Die nachstehende Abbildung stellt die Entwicklung der Motive zur Unternehmensgründung für Österreich im Vergleich der Jahre 2012, 2014 und 2016 dar.

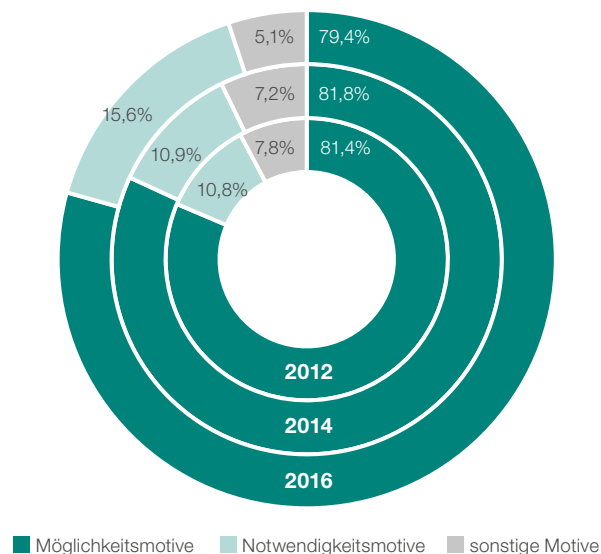


Abbildung 21: Motive unternehmerischer Aktivität von Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

Zwischen 2012 und 2016 ist die Bedeutung der Möglichkeitsmotive (2016: 79,4% der JU) leicht gesunken, während das Notwendigkeitsmotiv (2016: 15,6%) bei Start-Ups deutlich gestiegen ist. Dies ist auf den Rückgang anderer Motive (z.B.: Vereinbarkeit von Beruf und Familie etc.) sowie Möglichkeitsmotive um je zwei Prozentpunkte zurückzuführen. Untersucht man Frauen hinsichtlich ihrer Motivation zur Unternehmensgründung fällt auf, dass im Jahr 2016 mit 18,8% aller Jungunternehmerinnen mehr Frauen aus Notwendigkeit unternehmerisch aktiv waren. Das Möglichkeitsmotiv ist hingegen mit 76,5% bei Frauen geringer als bei Männern der gleichen Kohorte.

Für etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer stellt sich die Motivlage wie folgt dar:

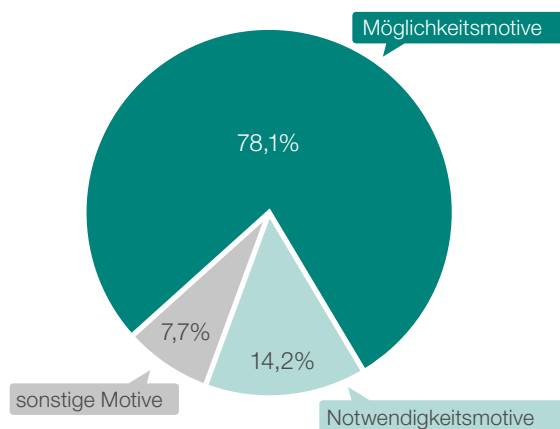


Abbildung 22: Motive unternehmerischer Aktivität etablierter Unternehmerinnen und Unternehmer 2016
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

Möglichkeitsmotive	2014		2016	
	Jungunternehmer/innen	etablierte Unternehmer/innen	Jungunternehmer/innen	etablierte Unternehmer/innen
Größere Unabhängigkeit	55,2%	69,3%	60,0%	71,6%
Verbesserung des eigenen Einkommens	19,5%	19,3%	25,0%	18,1%
Halten des eigenen Einkommens	9,4%	7,6%	5,9%	5,7%
Sonstiges	15,9%	3,8%	9,1%	4,6%

Tabelle 5: Möglichkeitsmotive in Österreich 2014 und 2016 (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014, 2016)

Der Vergleich der Ergebnisse der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer mit den JU zeigt, dass bei etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer sowohl das Möglichkeitsmotiv (78,1%) als auch das Notwendigkeitsmotiv (14,2%) etwa gleich ausgeprägt ist. Sonstige Motive spielen bei etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern ebenso eine untergeordnete Rolle (7,7%).

Tabelle 5 schlüsselt die Nennungen der Möglichkeitsmotive im Detail auf und zeigt einen Vergleich der Jahre 2016 und 2014 nach JU und etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern.

Der Wunsch nach größerer Unabhängigkeit ist das wichtigste Motiv für Unternehmerinnen und Unternehmer. Dieser ist in der Gruppe der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer stärker ausgeprägt als bei JU. Bei JU nimmt dieses Motiv im Vergleich zu 2014 jedoch zu, während es bei etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer konstant bleibt. Das Motiv des „Halten des eigenen Einkommens“ ist 2016 bei beiden untersuchten Gruppen in etwa gleich, während die Verbesserung des Einkommens bei JU deutlich gestiegen ist und mit 25% einen weitaus höheren Anteil besitzt als bei etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern (18,1%). Sonstige Möglichkeitsmotive sind bei JU deutlich zurückgegangen, während sie bei etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern leicht gestiegen sind.

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

Ein Vergleich der Motive zu Gründungen über die Bundesländer wird in Tabelle 6 geboten.

Der regionale Vergleich zeigt, dass in den beiden westlichen Bundesländern Vorarlberg und Tirol sowie im Burgenland das Notwendigkeitsmotiv am geringsten ausgeprägt ist, während Salzburg, Steiermark und Kärnten einen überdurchschnittlich hohen Wert aufweisen. Die Werte der anderen Bundesländer bewegen sich um den österreichischen Durchschnitt. Burgenland und Vorarlberg besitzen zudem auch überdurchschnittliche Werte beim Möglichkeitsmotiv, während die restlichen Bundesländer sich anteilmäßig an die Kennzahl von Österreich bewegen. Tirol sticht auch bei den Ergebnissen zu sonstigen Motiven heraus und nimmt hier den mit Abstand höchsten Wert aller Bundesländer ein. In der Steiermark und im Burgenland gibt es hingegen keine JU, die aus sonstigen Motiven gründen.

Bundesland	Möglichkeitsmotive	Notwendigkeitsmotive	Andere Motive
Burgenland	90,6%	9,4%	0,0%
Kärnten	76,8%	20,0%	3,2%
Niederösterreich	79,9%	13,7%	6,3%
Oberösterreich	77,5%	15,5%	7,0%
Salzburg	76,2%	20,9%	2,9%
Steiermark	79,6%	20,4%	0,0%
Tirol	78,0%	7,3%	14,8%
Vorarlberg	85,3%	8,6%	6,1%
Wien	79,4%	16,9%	3,7%
Österreich	79,4%	15,6%	5,1%

Tabelle 6: Motive unternehmerischer Aktivität bei JU im Regionalvergleich
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

3.5 Senior Entrepreneurship

Als diesjähriger Themenschwerpunkt wurde von GEM Unternehmertum im hohen Alter, sogenanntes Senior Entrepreneurship, gewählt. Menschen über 55 unterscheiden sich deutlich hinsichtlich der Einstellung sowie der Motivation zum Unternehmertum.

Abbildung 23 stellt die unternehmerische Aktivität von Menschen mit 55 Jahren und älter im Vergleich mit der Bevölkerung zwischen 18 und 54 Jahren dar.

Die Ergebnisse dieser Auswertung legen nahe, dass Personen über 55 weniger geneigt sind, ein Unternehmen zu gründen. Mit 5% ist die TEA-Rate nur halb so groß wie die der Gruppe 18-54. Sowohl der Anteil der Vorgründerinnen und Vorgründer (3,2%) als auch der Anteil der Neuen Unternehmerinnen und Unternehmer (1,8%) ist ebenso halb so groß wie in der Vergleichsgruppe. Der Anteil etablierter Unternehmerinnen und Unternehmer ist hingegen um 2 Prozentpunkte höher als in der Gruppe der Befragten zwischen 18 und 54. Zusammen ergibt das eine gesamte unternehmerische Aktivität von 15,3%.

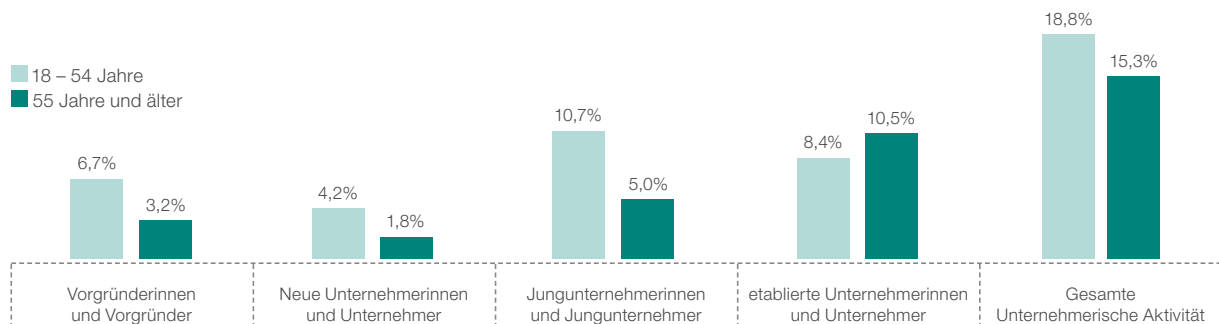
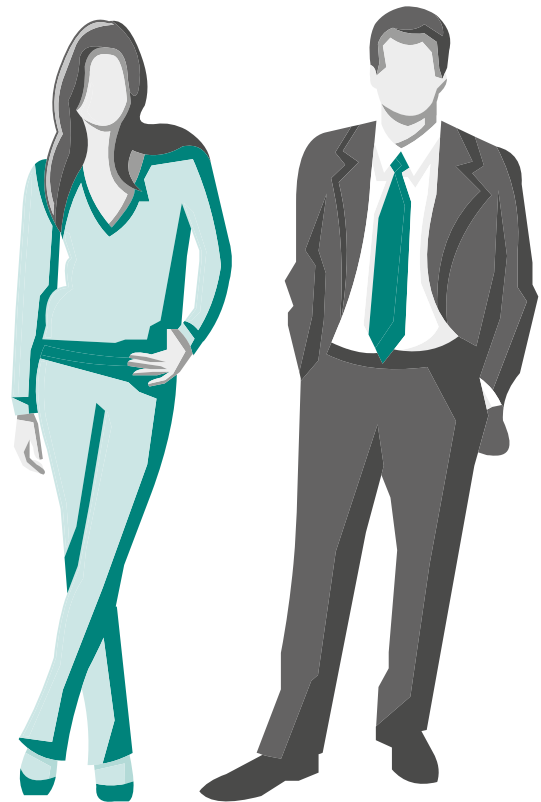
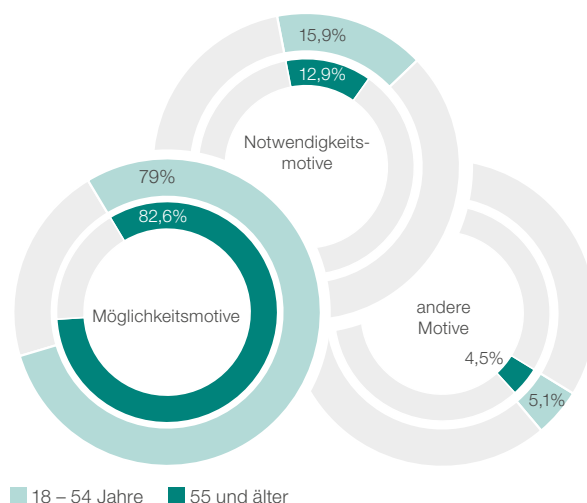


Abbildung 23: Unternehmerische Aktivität von Personen mit 55 Jahren und älter in Österreich
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)



Die Abbildung links geht den Motiven zur Unternehmensgründung von JU der Gruppen 55-64 sowie zwischen 18 und 54 nach.

Es zeigt sich, dass nur ein geringfügig größerer Teil älterer JU (82,6%) aus dem Möglichkeitsmotiv unternehmerisch aktiv sind, jedoch ein leicht niedrigerer Anteil (12,9%) aus einer Notwendigkeit unternehmerisch aktiv wurden.

Nur ein sehr geringer Teil von Menschen zwischen 55 und 64 Jahren können zu den JU gezählt werden. Die Motive zur Unternehmensgründung unterscheiden sich jedoch nur minimal von jenen der Gesamtheit der JU.

Abbildung 24: Motive zur Unternehmensgründung von Personen mit 55 Jahren und älter in Österreich
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

3.6 Wettbewerbsfähigkeit und Innovation

Zusätzlich zu den im Österreich-Bericht des GEM 2014 und 2016 erhobenen Indikatoren zur Identifizierung von forschungs-, technologie- und innovationbasierten Unternehmen existieren in der regulären Untersuchung des GEM bereits zentrale Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit und Innovation. Zu diesen Kennzahlen zählen die Neuheit des angebotenen Produkts bzw. der Dienstleistung für die Kundinnen und Kunden, der zusammengefasst den Kombinationsindikator „Neue Produkt-Marktkombination“²⁵ ergibt, die Konkurrenzsituation der Unternehmen in ihren jeweiligen Märkten sowie die Altersstruktur der Technologienutzung im Unternehmen. Der internationale Vergleich der marktseitigen Betrachtung findet mittels oben genannten Kombinationsindikators statt. In weiterer Folge wird dieser Indikator auch kurz als „Nischenplayer“ bezeichnet. Abbildung 25 zeigt den Vergleich der „Neue Produkt-Markt-Kombination“ mit innovationsbasierten Ländern.

Österreich befindet sich mit einem Gesamtwert der neuen Produkt-Marktkombination von 35,0% im vorderen Drittel innerhalb der Gruppe der innovationsbasierten Länder. Der 8. Platz bedeutet für Österreich eine Verbesserung gegenüber 2014 um einen Rang in der Kategorie der innovationsbasierten Länder. Im Vergleich der EU-Staaten zeigt sich Österreich ebenfalls verbessert an 3. Stelle.

Die Betrachtung der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer verdeutlicht, dass sich Österreich im Benchmark mit innovationsbasierten Ländern im Mittelfeld befindet.

In der Gruppe der innovationsbasierten Länder findet sich Österreich hier im hinteren Mittelfeld an 15. Stelle bzw. auf dem 9. Rang im Vergleich mit den teilnehmenden EU-Ländern. Im Vergleich zu 2014 bleibt der Wert konstant (2016: 13,3% und 2014: 12,8%). Insgesamt schätzen sich generell weniger etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer als Nischenplayer ein als JU. So gibt es zum Beispiel keinen Fall von etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern in den Vereinigten Arabischen Emiraten mit einer Indikation bei der neuen Produkt-Markt-Kombination.

²⁵ Im Detail sind jene Personen gezählt, die ihr Produkt oder ihre Dienstleistung als neu für alle oder einige Kundinnen und Kunden einstufen und die in ihrem speziellen Markt wenig oder keinem Wettbewerb unterliegen.

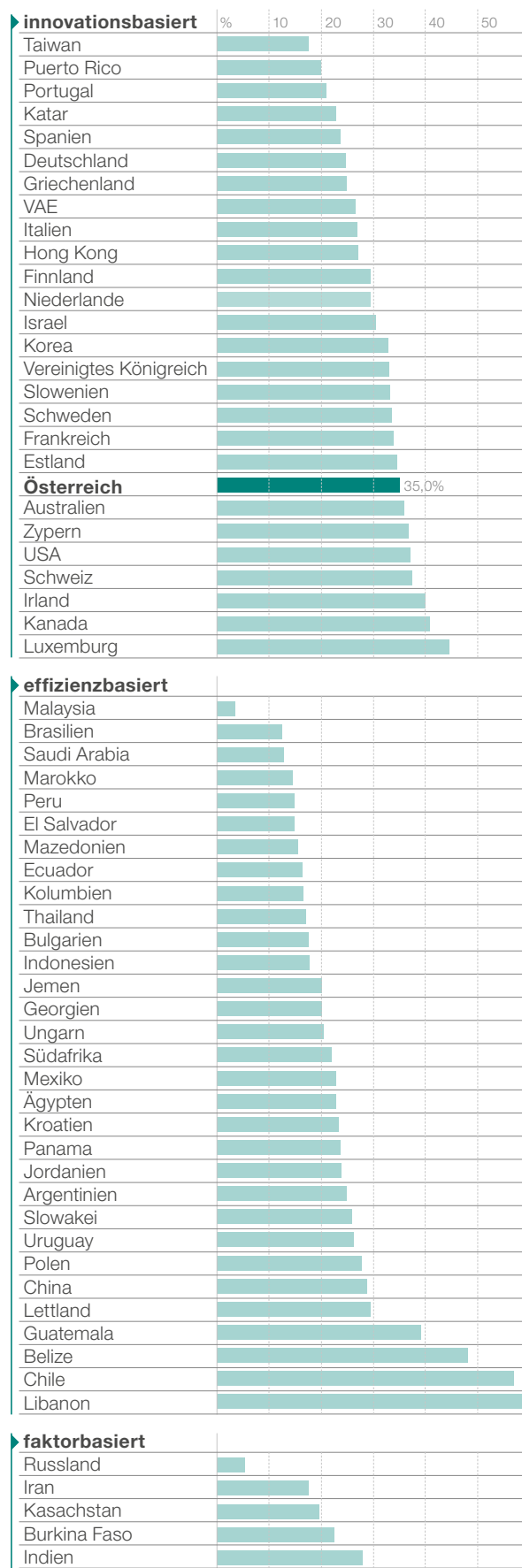


Abbildung 25: Neue-Produkt-Marktkombination von Jungunternehmer/innen im internationalen Vergleich
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

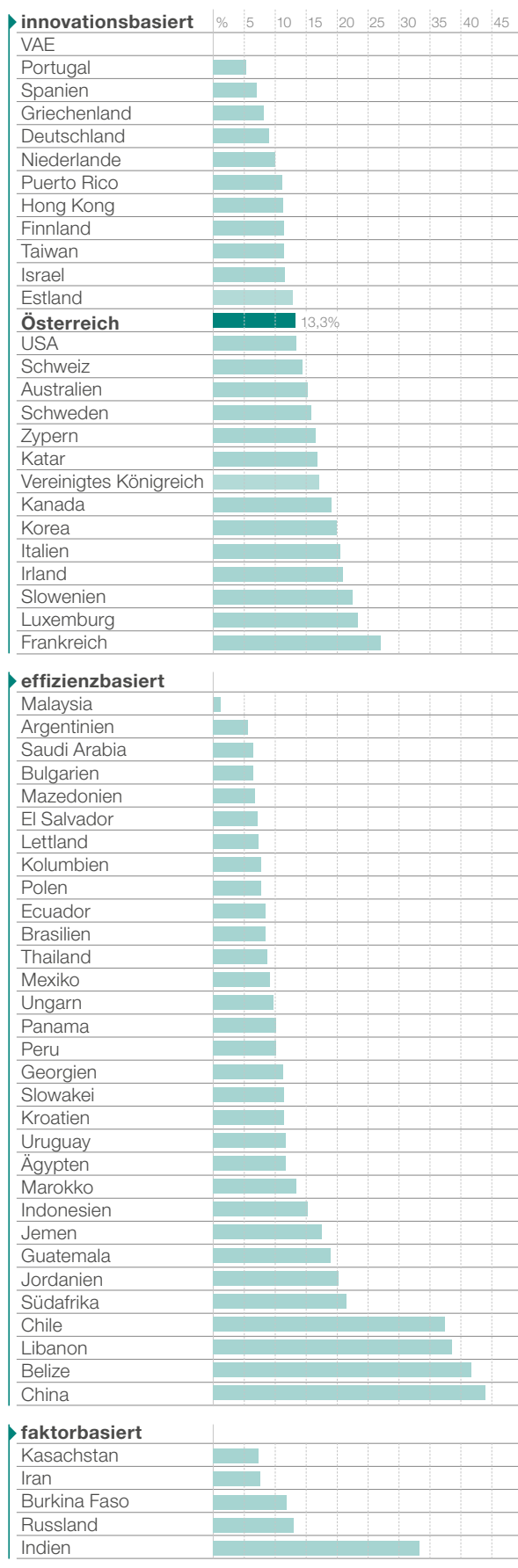


Abbildung 26: Neue-Produkt-Marktkombination von etablierten Unternehmer/innen im internationalen Vergleich (Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

In der Gruppe der innovationsbasierten Länder findet sich Österreich hier im hinteren Mittelfeld an 15. Stelle bzw. auf dem 9. Rang im Vergleich mit den teilnehmenden EU-Ländern. Im Vergleich zu 2014 bleibt der Wert konstant (2016: 13,3% und 2014: 12,8%). Insgesamt schätzen sich generell weniger etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer als Nischenplayer ein als JU. So gibt es zum Beispiel keinen Fall von etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern in den Vereinigten Arabischen Emiraten mit einer Indikation bei der neuen Produkt-Markt-Kombination.

In Tabelle 7 ist der Anteil dieser Nischenplayer in den Regionen in Österreich dargestellt. Im Bereich der frühen unternehmerischen Aktivität (TEA) sind deutliche Unterschiede erkennbar.

Bundesland	2014		2016
Burgenland	37,5%	↗	43,9%
Kärnten	27,3%	↗	36,4%
Niederösterreich	32,0%	↗	29,0%
Oberösterreich	32,8%	↗	43,0%
Salzburg	42,9%	↗	32,4%
Steiermark	36,8%	↗	38,7%
Tirol	42,3%	↗	26,0%
Vorarlberg	20,0%	↗	32,3%
Wien	37,9%	↗	34,1%
Österreich	35,2%		35,0%

Tabelle 7: Neue-Produkt-Marktkombination bei Jungunternehmer/innen (TEA) im regionalen Vergleich
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2016, 2014)

So liegen Burgenland, Oberösterreich, Steiermark und Kärnten teils deutlich über dem österreichischen Durchschnitt bei JU. Tirol und Niederösterreich befinden sich deutlich, Salzburg, Vorarlberg und Wien marginal unter dem österreichischen Durchschnitt. In Oberösterreich ist ein besonders positiver Trend zu beobachten. Der Wert stieg seit 2014 um mehr als 10 Prozentpunkte. Vorarlberg hatte aus einer sehr schlechten Position sogar einen höheren Anstieg seit 2014 zu verzeichnen. Auch im Burgenland und Kärnten ist ein positiver Trend zu bemerken. Einen gegenläufigen Trend gibt es insbesondere in Tirol, aber auch in Salzburg, wo ein Rückgang um mehr als 10 Prozentpunkte gemessen wird.

Eine Teilkomponente des zuvor Diskutierten wird in Abbildung 27 im Vergleich der Jahre 2012, 2014 und 2016 für JU dargestellt.

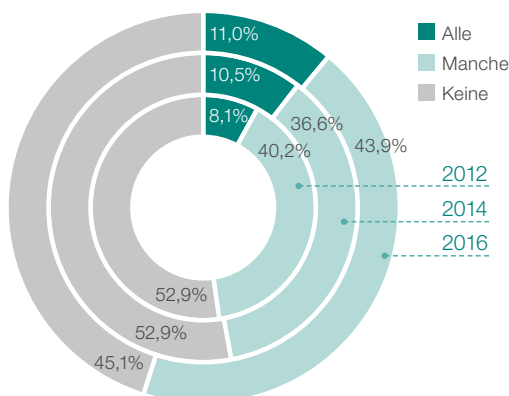


Abbildung 27: Neuheit des Produkts österreichischer Jungunternehmer/innen (TEA) am Markt

(Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

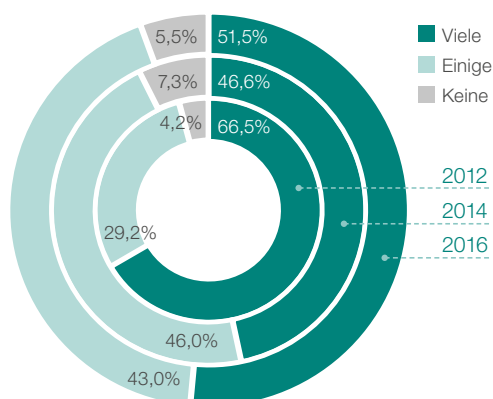


Abbildung 28: Konkurrenzsituation von Jungunternehmer/innen (TEA) in Österreich

(Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

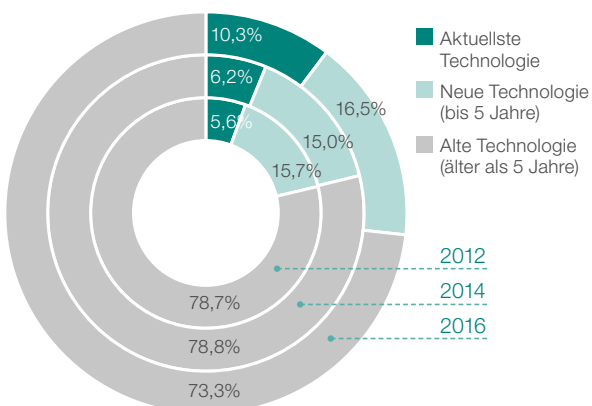


Abbildung 29: Altersstruktur der Technologienutzung österreichischer Jungunternehmen (TEA)

(Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

Im Jahr 2016 gaben 11% aller JU an, dass ihr Produkt oder ihre Dienstleistung neu für alle Kundinnen und Kunden wären. Gemessen am Jahr 2012 bedeutet das einen Anstieg um etwa 3 Prozentpunkte, während ein leichter Anstieg im Vergleich mit 2014 zu verzeichnen ist. Die Zahl derer, die ihre Produkte oder Dienstleistungen für einige Kundinnen und Kunden als neu sehen, wächst im Vergleich zu 2014 und 2012 deutlich.

Die Konkurrenzsituation von JU hat sich in der Gegenüberstellung zu 2014 kaum verändert. Abbildung 28 weist die diesbezüglichen Werte im Detail aus.

Mit 51,5% ist lediglich der Anteil der JU, die sich großer Konkurrenz ausgesetzt sehen, etwas höher. Im Vergleich zu 2012 gibt es hier aber einen deutlichen Unterschied von 15 Prozentpunkten. Dies stellt eine leichte Verschlechterung der allgemeinen Konkurrenzsituation der heimischen JU dar.

Eine interne Betrachtung der Technologienutzung ergänzt die Wettbewerbs- und Innovationssituation aus externer Perspektive. Abbildung 29 zeigt diesbezüglich die Altersstruktur der Technologienutzung innerhalb der frühen Phase unternehmerischer Aktivität.

Als Indiz für eine potenziell zunehmende Innovationsfähigkeit österreichischer Jungunternehmen zwischen 2012 und 2016 kann der deutliche Anstieg der Nutzung der aktuellsten Technologien (bis 1 Jahr) bei gleichzeitiger Zunahme der Nutzung von neuen Technologien (bis 5 Jahre) gesehen werden. Dennoch nutzt der Großteil der JU (73,3%) 2016 nach wie vor alte Technologien. Dieser Anteil ist seit 2012 um 5 Prozentpunkte zurückgegangen.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass sich die Wettbewerbssituation heimischer JU seit 2012 leicht verbessert hat. Zudem hat sich auch der Status Quo der Neuheit von Produkten und Dienstleistungen am Markt, sowie auch die Altersstruktur der seitens der JU genutzten Technologie seit 2012 zum Positiven entwickelt.

Gemessen an den oben betrachteten Indikatoren sind etablierte Unternehmen als weniger innovativ einzustufen. Die nächsten drei Abbildungen zeigen die Ergebnisse dieser Indikatoren für Innovation für etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer im Detail.

Während 2012 noch 7,2% aller etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer angaben, ein Produkt oder eine Dienstleistung zu haben, die für alle neu ist, so waren dies im Jahr 2016 nur noch 2,3%. Auf der anderen Seite meint ein Großteil der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer (74,7%), dass ihr Produkt bzw. ihre Dienstleistung für keine der Kundinnen und Kunden neu ist, was einen Anstieg um knapp 4 Prozentpunkte seit 2012 bedeutet.

Dieser Wert liegt zudem etwa 28 Prozentpunkte höher als bei JU. Da die Anzahl der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer, deren Produkte neu für einige Kundinnen und Kunden sind, seit 2012 konstant bleibt, ist insgesamt ein rückläufiger Trend der Innovationskraft im Sinne tatsächlich neuer Produkte und Dienstleistungen heimischer etablierter Unternehmen festzustellen.

Die Einschätzung der Konkurrenzsituation etablierter Unternehmerinnen und Unternehmer ist ähnlich wie bei JU im Jahr 2016, wird aber negativer wahrgenommen als 2014, wie in Abbildung 31 ersichtlich.

Demnach geben 65,2% der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer an, ihr Unternehmen sei viel Konkurrenz ausgesetzt. 3 % sehen sich keiner Konkurrenz ausgesetzt, was einen Rückgang um etwa 2 Prozentpunkte bedeutet. Der Vergleich mit der Gruppe der JU (2016: 51,5%) zeigt jedoch eine intensiver wahrgenommene Konkurrenzsituation bei etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern.

Die größten Unterschiede zwischen JU und etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern sind in der Technologienutzung (Abbildung 32) beobachtbar. Nur 0,8% aller etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer gibt an, die aktuellste Technologie im Unternehmen einzusetzen. Ein ebenso kleiner Anteil von 5,2% verwendet neue Technologien mit einem Alter von bis zu 5 Jahren, während die überwiegende Mehrheit von 94,1% alte Technologien einsetzt.

Der Unterschied zwischen der Gruppe der JU und etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern tritt hier besonders deutlich hervor. Während nur etwa 6% der etablierten Unternehmen die aktuellste oder eine neue Technologie nutzen, trifft dies auf etwa 26% aller JU zu (Abbildung 32). Im Vergleich zu 2014 sind die Ergebnisse jedoch konstant.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass der Wettbewerbsdruck für Unternehmen konstant bleibt, jedoch die Innovationsleistung im Bereich der neuen Produkte bzw. Dienstleistungen weiterhin eine Hürde für heimische Unternehmen darstellt. Die Werte sind auf einem konstanten, aber niedrigen Niveau, insbesondere bei etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern. Die geringe Nutzung neuer und aktuellster Technologien gibt zusätzlichen Grund zur Sorge betreffend der zukünftigen internationalen Wettbewerbsfähigkeit des österreichischen Unternehmenssektors. GEM hat bezüglich dieser negativen Trends schon in der Vergangenheit Verbesserungspotenzial identifiziert. Die aktuelle Situation unterstreicht und intensiviert den Bedarf nach zielgerichteten Maßnahmen zur Steigerung der Innovationskraft und technologischen Modernisierung der österreichischen Unternehmenslandschaft.

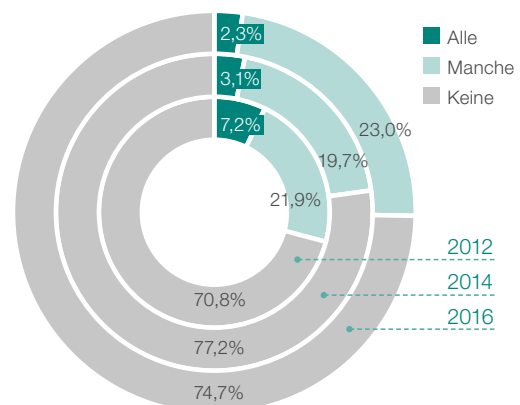


Abbildung 30: Neuheit des Produkts oder der Dienstleistung österreichischer etablierter Unternehmer/innen am Markt
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

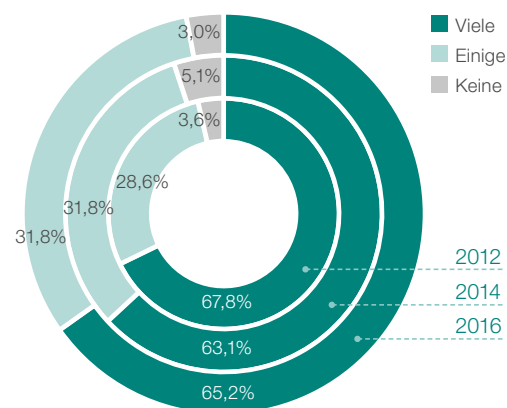


Abbildung 31: Konkurrenzsituation von etablierten Unternehmer/innen in Österreich
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

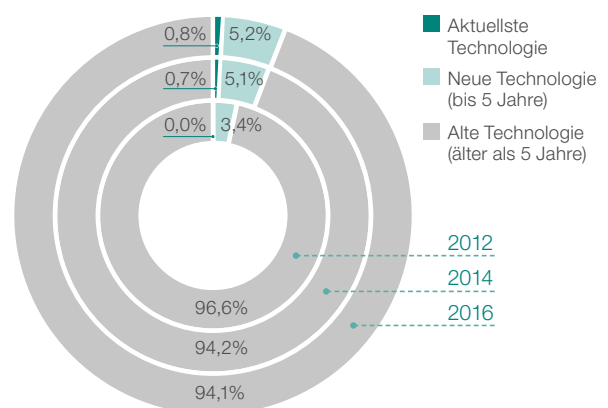


Abbildung 32: Altersstruktur der Technologienutzung etablierter Unternehmer/innen in Österreich
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

3.7 Beschäftigungswachstum durch unternehmerische Aktivität

Schnell wachsende Unternehmen und Unternehmensgründungen tragen zu einem hohen Grad zum Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum eines Landes bei. Dieses Kapitel analysiert die Wachstumserwartungen hinsichtlich der Beschäftigung der Jung- sowie etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer.

Abbildung 33 zeigt einen Vergleich der Wachstumserwartungen von Unternehmungen seitens JU innerhalb der innovationsbasierten Länder. Dieser Indikator inkludiert jene Unternehmen, welche in den kommenden fünf Jahren ein absolutes Beschäftigungswachstum von zehn oder mehr Stellen erwarten und gleichzeitig ein relatives Wachstum von mindestens 50% der bisher vorhandenen Stellen erzielen. Nur dann werden sie als schnell wachsendes Unternehmen in der GEM Systematik erfasst.

Österreich liegt im internationalen Vergleich mit 10,4% lediglich vor Schweden, Spanien und Griechenland an viertletzter Stelle der innovationsbasierten Länder. Bemerkenswert ist, dass nur drei EU-Länder unter den Top Zehn zu finden sind, während sich unter den 10 Letztplatzierten 9 EU-Länder befinden.

Abbildung 34 stellt die Wachstumserwartungen von bereits etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern im internationalen Kontext dar.

Im Allgemeinen kann gesagt werden, dass JU jedenfalls deutlich höhere Wachstumserwartungen als etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer aufweisen, wenngleich Katar und die Vereinigten Arabischen Emirate aus dem Rahmen fallen und näherer Untersuchung bedürfen.

Lediglich die ersten 8 Länder liegen bei diesem Indikator über 5%, während sich die restlichen 19 innovationsbasierten Länder im Bereich zwischen 0 und 5% befinden. Österreich findet sich im hinteren Feld wieder, lässt dabei aber 8 europäische Länder (7 EU-Länder) hinter sich. In Europa befinden sich lediglich Irland und Slowenien über der 5% Marke. Diese gedämpften Erwartungen spiegeln die strukturelle Krise in Europa deutlich wider. Das spiegelt auch die die Aussichten in Österreich wider, denn hier erwarten nur 2,6% der etablierten Unternehmen zehn oder mehr zusätzliche Beschäftigte bei gleichzeitigem relativem Beschäftigungszuwachs von 50% oder mehr der Belegschaft.

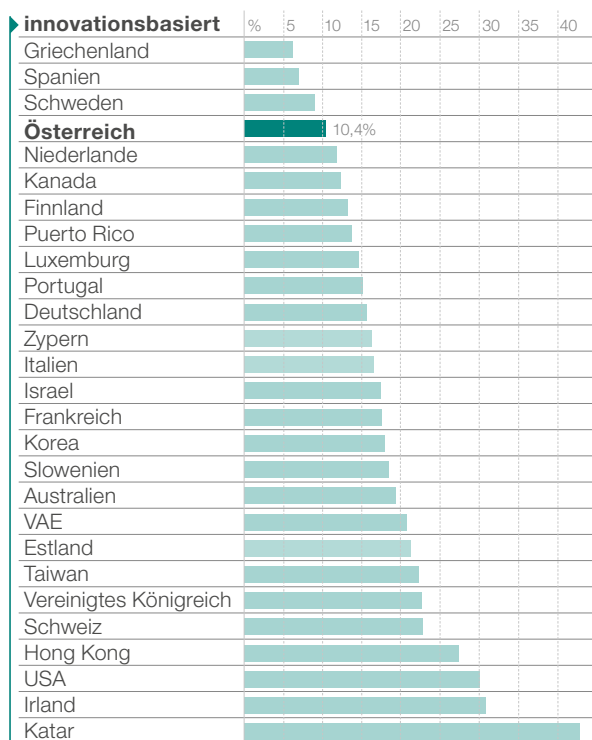


Abbildung 33: Hohes Beschäftigungswachstum von Jungunternehmen im Vergleich der innovationsbasierten Länder (Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

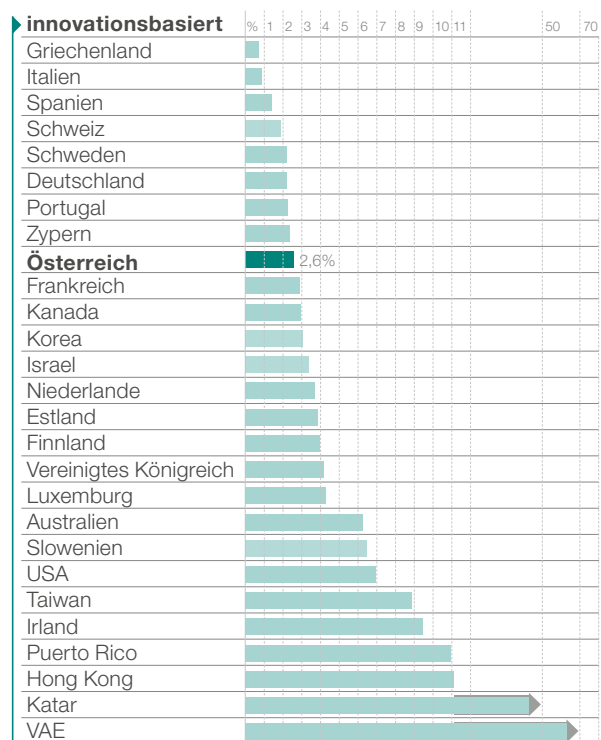


Abbildung 34: Hohes Beschäftigungswachstum von etablierten Unternehmen im Vergleich der innovationsbasierten Länder (Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

Eine detaillierte Analyse der Beschäftigungssituation von JU in Österreich im Vergleich mit 2016, 2014 und 2012 wird in Abbildung 35 dargestellt. Es werden dabei die tatsächliche sowie die erwartete Stellensituation in 5 Jahren dargestellt.

Die Wachstumserwartungen österreichischer JU zum Stellenaufbau sind dabei relativ pessimistisch, wenngleich ein positiver Trend erkennbar ist. Erwarteten 2012 nur 6,5% der JU in den kommenden fünf Jahren mehr als 19 Stellen im Unternehmen zu haben, so waren dies im Jahr 2016 schon 9,3%. Verglichen mit dem Jahr 2014 ist die Anteil der EPU (aktuelle Situation) innerhalb der TEA wieder leicht gesunken (2016: 37,3%), nachdem der Wert 2014 um mehr als 10 Prozentpunkte gestiegen ist. Wie auch in den Jahren davor gibt jedoch ein Großteil der JU (2016: 48,9%) an, 1-5 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu haben. Unternehmerinnen und Unternehmer mit mehr als 20 Angestellten sind äußerst selten anzutreffen.

Österreichs Gründerinnen und Gründer sind nicht wachstumsorientiert. Dies kann mit der weiterhin angespannten Wirtschaftslage, aber auch mit fehlenden

bzw. hemmenden Strukturen erklärt werden. Um die Erwartungen von Gründerinnen und Gründern optimistischer zu gestalten, bedarf es neben einer positiven Wirtschaftsentwicklung daher auch struktureller Reformen, wie z.B. Verwaltungsvereinfachungen oder steuerliche Anreize.

Etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer sind noch weniger wachstumsorientiert, wie Abbildung 36 zeigt.

Eine leichte Zunahme der Gruppe der EPU ist auch bei etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern (aktuelle Situation) seit 2012 festzustellen. Die Wachstumserwartungen von etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern sind 2016 eher pessimistisch. Die Anteile der einzelnen Kategorien der erwarteten Stellen sind weitgehend gleich wie die der aktuellen Situation. Nur 5,9% der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer erwarten in fünf Jahren mehr als 19 Stellen im Unternehmen verglichen mit 9,3% der JU. Im Jahr 2012 erwarteten noch 8% der etablierten und nur 6,5% der jungen Unternehmerinnen und Unternehmer mehr als 19 Stellen in fünf Jahren.

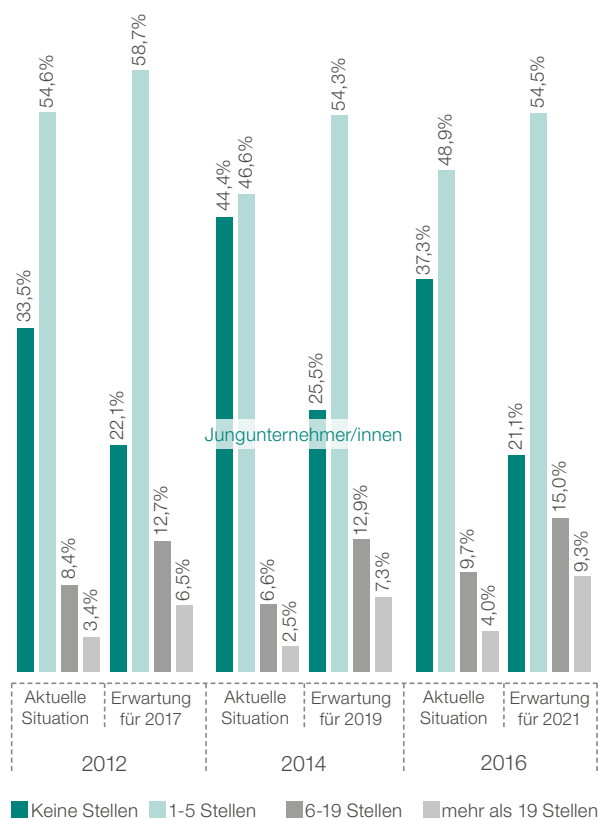


Abbildung 35: Stellensituation und Erwartungen in 5 Jahren für JU in Österreich 2012, 2014 und 2016
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

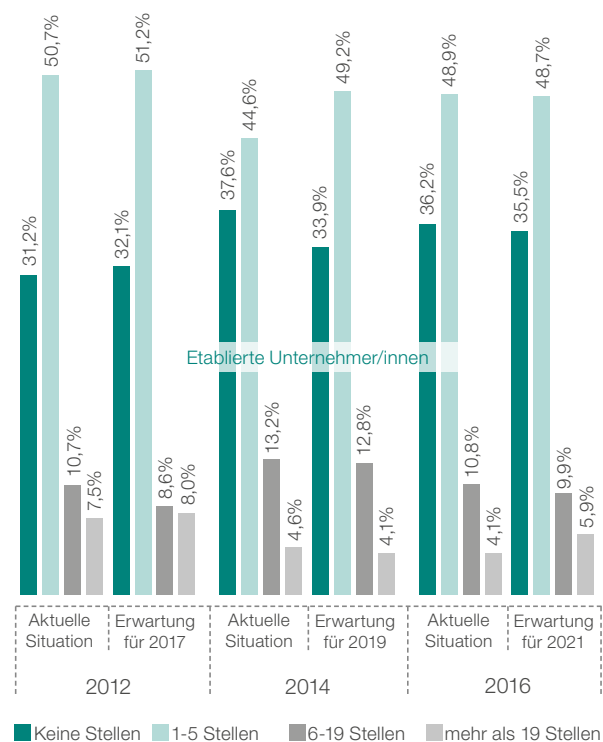


Abbildung 36: Stellensituation und Erwartungen in 5 Jahren für etablierte Unternehmer/innen in Österreich 2012, 2014 und 2016
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

3.8 Internationale Orientierung von Unternehmen

In kleinen, offenen Volkswirtschaften wie zum Beispiel Österreich sind wirtschaftliche Beziehungen mit dem Ausland oftmals essentiell für den Erfolg eines Unternehmens, aber auch für die gesamte Volkswirtschaft. In diesem Teil wird die internationale Orientierung österreichischer Unternehmerinnen und Unternehmer beleuchtet. Bei der Betrachtung der Teilergebnisse zeigt sich, dass Österreichs Unternehmerinnen und Unternehmer zu stärkerer internationaler Orientierung tendieren.

Abbildung 37 veranschaulicht die internationale Orientierung österreichischer JU im Vergleich der innovationsbasierten Länder. Dabei werden Unternehmen mit starker internationaler Orientierung (mehr als 50% der Kundinnen und Kunden aus dem Ausland) in Betracht gezogen.

Wie im Jahr 2014 belegt Österreich in diesem Vergleich den 4. Platz der innovationsbasierten Länder hinter Taiwan, Katar und Kanada. Im Vergleich mit den teilnehmenden EU-Staaten befindet sich Österreich an vorderster Front (2014 waren noch zwei effizienz-basierte EU-Länder vor Österreich).

32,5% der JU haben mehr als ein Viertel ihrer Kundinnen und Kunden im Ausland. Dies bedeutet einen merklichen Anstieg seit 2014 von etwa 8 Prozentpunkten. Junge und etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer mit mehr als 75% ausländischer Kundinnen und Kunden sind in Österreichs Wirtschaft recht häufig anzutreffen. 14,5% der JU und 8,4% der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer sind in höchstem Maße international ausgerichtet. Damit befindet sich Österreich im Benchmark der innovationsbasierten Staaten an 7. Stelle bei JU. Im Vergleich der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer befindet sich Österreich an 14. Stelle. Im EU-Vergleich befindet sich Österreich auf Rang sieben bei etablierten Unternehmen und auf Platz drei bei JU.

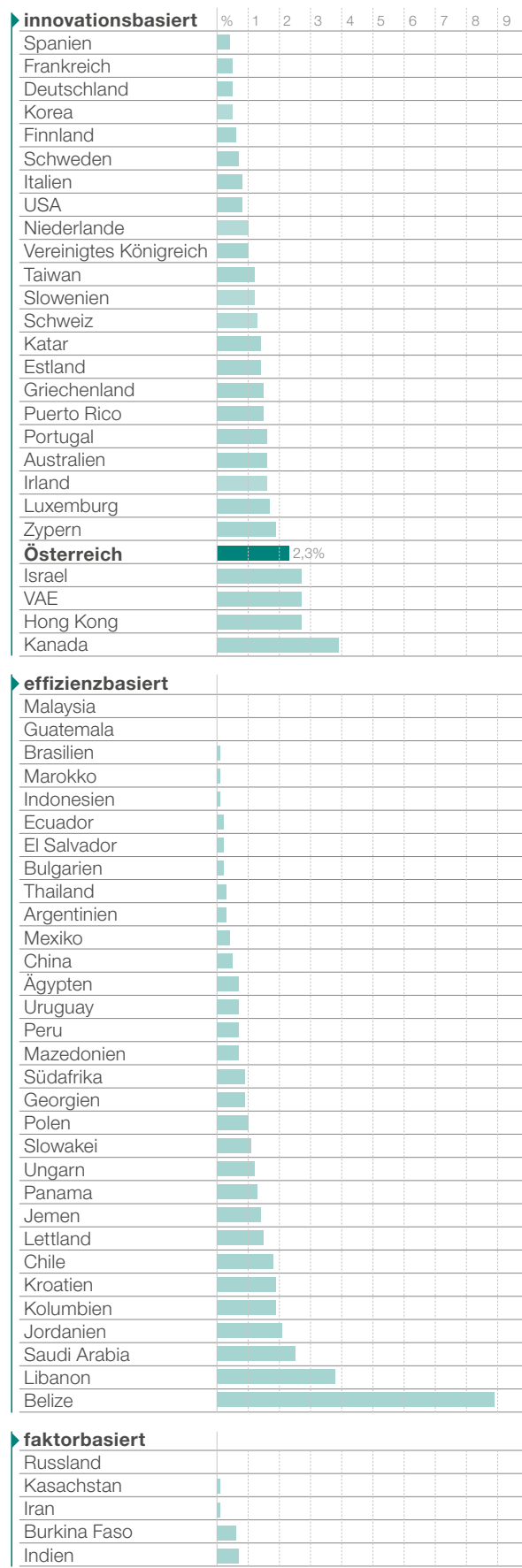


Abbildung 37: Internationale Orientierung (>50% der Kund/innen im Ausland) von Jungunternehmer/innen im internationalen Vergleich (Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

3.9 Informelle Investments

Abbildung 38 veranschaulicht die relativen Anteile der internationalen Orientierung von JU auf Bundesländerebene und verdeutlicht regionale Abweichungen im Jahresvergleich 2012, 2014 und 2016.

Durch den Anstieg der internationalen Orientierung gibt es in einigen Bundesländern größere Fluktuationen. Im Vergleich zu 2014 ist die internationale Geschäftstätigkeit bei JU in Österreich in 8 Bundesländern gestiegen. Besonders auffallend ist dabei die hohe internationale Orientierung in Tirol. Dies kann auf die starke Tourismusorientierung und die Nähe zu Deutschland und Italien zurückgeführt werden. Den niedrigsten Grad an internationaler Orientierung weisen JU im Burgenland, in der Steiermark, in Salzburg und in Niederösterreich auf. Ein Abwärtstrend zeigt sich dabei lediglich im Burgenland, wobei der deutliche Rückgang noch immer über den Wert aus dem Jahr 2016 liegt.

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

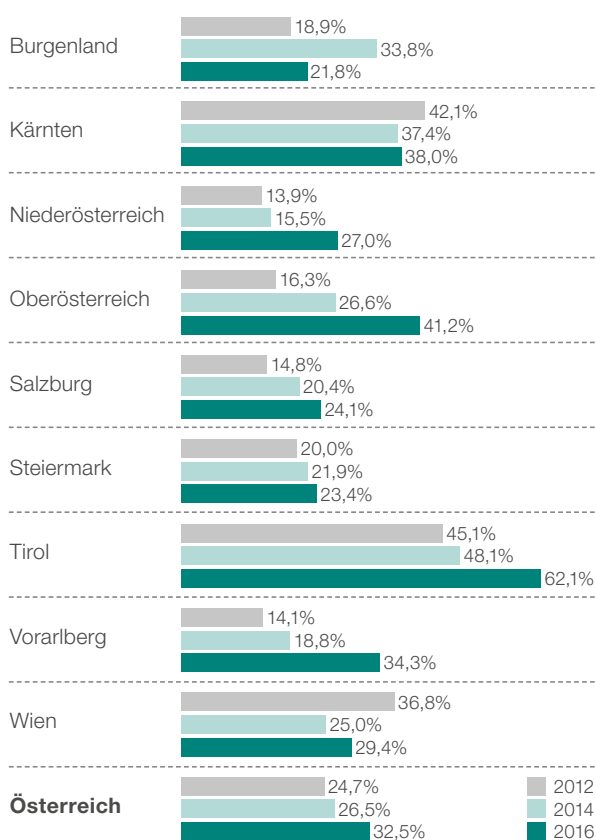


Abbildung 38: Internationale Ausrichtung (>25% Kund/innen aus dem Ausland) von Jungunternehmer/innen im Bundesländervergleich (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

Die Finanzierung der Unternehmung stellt potentielle Gründerinnen und Gründer vor besondere Herausforderungen. Die Finanzierung von Unternehmen wurde überdies seit 2012 auch als wesentlicher Hemmfaktor des österreichischen Unternehmertums identifiziert. Da die Kreditaufnahme durch Basel III zusätzlich erschwert wurde, greifen Unternehmerinnen und Unternehmer vermehrt auf andere Finanzierungsmöglichkeiten zurück. Dabei sind besonders auch informelle Kanäle wie nahe Verwandte, Freunde etc. relevant.

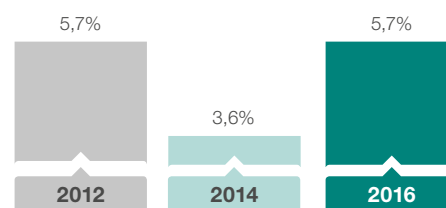


Abbildung 39: Anteil der Investorinnen und Investoren in der Gesamtbevölkerung

(Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

Abbildung 39 zeigt den Anteil der österreichischen Bevölkerung (18-64 Jahre), der finanzielle Unterstützung an ein Start-Up (nicht im persönlichen Eigentum) leistet, im Vergleich der Jahre 2012, 2014 und 2016.

Dabei zeigt sich, dass 2016 ein höherer Anteil der Bevölkerung (5,7%) als noch 2014 (3,6%), aber ein gleich hoher Anteil wie 2012 (5,7%) angibt, ein Start-Up finanziell zu unterstützen. Dies entspricht einem Anstieg um 2,1 Prozentpunkte. Der erhobene Mittelwert der Investments der Befragten liegt 2016 bei € 17.892,-. Im Vergleich mit dem Jahr 2014, wo der Mittelwert bei € 63.690,- lag, stellt dies einen deutlichen Rückgang dar. Betrachtet man den Median der Investments, so liegt dieser mit 5.000,- unter den € 10.000,- die dieser Wert im Jahr 2012 und 2014 einnahm. Die häufigsten Nennungen von Investorinnen und Investoren finden sich in Investmentkategorien von € 5.000,- (13,2% der Investorinnen und Investoren), € 10.000,- (11,3%) und € 20.000,- (9,9%).

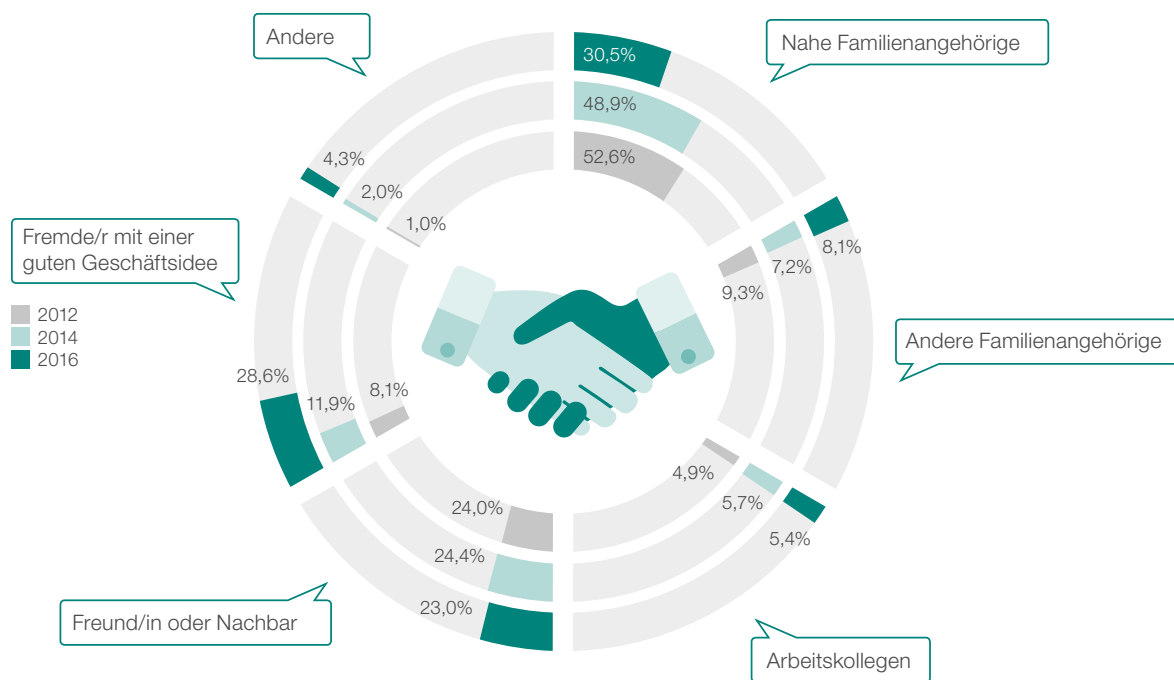


Abbildung 40: Beziehung der Investorinnen und Investoren zu Gründerinnen und Gründern
 (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

Obige Abbildung detailliert die entsprechenden Beziehungsformen der Investorinnen und Investoren zu den unterstützten Start-Ups. Durch neue Finanzierungsformen wie Crowd-Funding hat sich auch die Verteilung der Beziehungstypen bei GEM verändert.

Waren 2014 noch beinahe die Hälfte aller Investorinnen und Investoren nahe Familienmitglieder, so sind es 2016 nur mehr 30,5%. Demgegenüber geben mittlerweile beinahe gleich viele Personen an (28,6%), eine Fremde oder einen Fremden mit einer guten Geschäftsidee die Unternehmensgründung zu finanzieren. Dies bedeutet einen Anstieg um mehr als 16 Prozentpunkte. Die Kategorien „Andere Familienangehörige“, „ein Arbeitskollege“ und „ein Freund oder Nachbar“ bleibt seit 2012 konstant.

Zusammen mit den anderen Kennzahlen in diesem Abschnitt zeigt sich deutlich eine Veränderung bei der Finanzierung von Unternehmen. Crowd-Funding ermöglicht vielen Menschen, an guten Geschäftsideen zu partizipieren. Andererseits werden die Beträge geringer. Waren 2014 die häufigsten Nennungen von Investorinnen und Investoren die Investmentkategorien von € 5.000,- (13,2% der Investorinnen und Investoren), € 10.000,- (11,3%) und € 20.000,- (9,9%), so sind dies 2016 die Kategorien € 5.000,- (11,0%), € 10.000,- (10,3%), € 3.000,- (8,3%), € 1.000,- (6,6%) und € 2.000,- (6,1%).

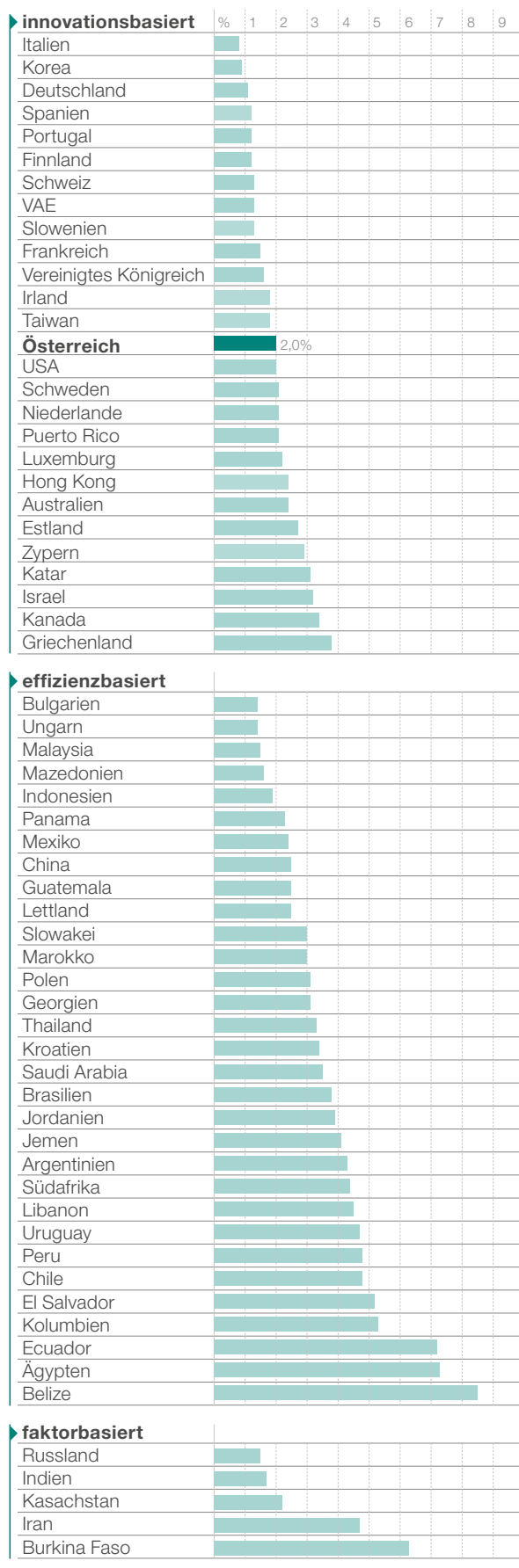


Abbildung 41: Anteil der Aussteiger/innen an der Gesamtbevölkerung (18-64 Jahre)
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

3.10 Ausstieg aus Unternehmen

GEM untersucht neben Personen, welche in die unternehmerische Aktivität eintreten oder noch aktiv sind, auch jene, die aus Unternehmen aussteigen. Dieser Abschnitt untersucht die Häufigkeit und Charakteristika von Aussteigerinnen und Aussteigern. 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 Unternehmens führen, in Betracht. Eine Übergabe des Unternehmens oder die Stilllegung einer Partnerschaft wird in dieser Auswertung nicht erfasst. Die Gruppe der Aussteigerinnen und Aussteiger ist besonders als Quelle reichhaltiger Erfahrung und Wissens für neue Gründungen von Bedeutung.

Abbildung 41 zeigt österreichische Aussteigerinnen und Aussteiger im internationalen Vergleich mit innovationsbasierten Ländern.

Österreich liegt im Mittelfeld der innovationsbasierten Staaten mit einem Anteil von 2,0% der Bevölkerung zwischen 18 und 64 Jahre. Im Vergleich zum Jahr 2014 (1,7%) ist die Rate der Aussteigerinnen und Aussteiger damit leicht gestiegen.

Die Analyse der Altersstruktur der Aussteigerinnen und Aussteiger zeigt, wie in Abbildung 42 dargestellt, einige interessante Veränderungen seit 2012. Am stärksten ausgeprägt ist 2016 die Kohorte 25-34 Jahre. Diese Altersgruppe ist durch berufliche Umorientierung geprägt. Ein starker Rückgang gegenüber 2014 ist in der Altersgruppe 55-64 zu verzeichnen, wo der Anteil um mehr als die Hälfte zurückgegangen ist.

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

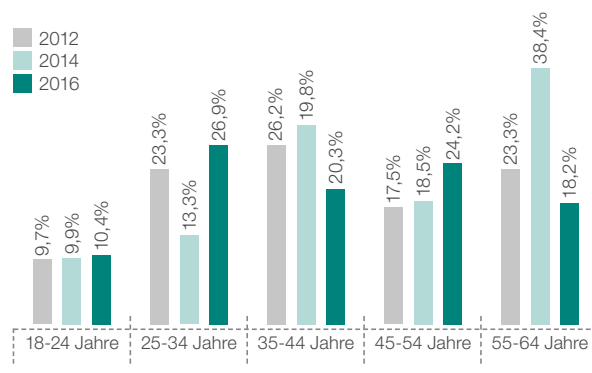


Abbildung 42: Aussteigerinnen und Aussteiger aus Unternehmen nach Alter
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

Betrachtet man die Quote der Aussteigerinnen und Aussteiger nach Geschlecht ergibt sich, dass seit 2014 mehr Männer (2014: 64% und 2016: 60,6%) als Frauen die unternehmerische Aktivität aufgeben, dass der Anteil der Männer aber im Jahr 2016 zurückgeht. Der Männeranteil ist allerdings unter den Unternehmerinnen und Unternehmern in Österreich grundsätzlich höher als jener der Frauen ist (59,5% Männer in TEA 2014).

Abbildung 43 vergleicht Aussteigerinnen und Aussteiger in den unterschiedlichen Phasen unternehmerischer Aktivität bzw. innerhalb der Gesamtbevölkerung. Dabei muss berücksichtigt werden, dass Unternehmerinnen und Unternehmer, die sich auch als Aussteigerinnen und Aussteiger deklariert haben, nach wie vor eben in einer der Gruppe unternehmerisch aktiv sind. Dies kann entweder darin begründet sein, dass diese Personen überhaupt 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 alle Aussteigerinnen und Aussteiger enthalten, also auch jene, die nach ihrem Ausstieg nicht weiter unternehmerisch tätig sind.

In der Gesamtstichprobe gibt es demnach 2,0% Aussteigerinnen und Aussteiger. Die deutlichste Änderung zum Jahr 2014 ist im Bereich der JU mit einem Anstieg der Aussteigerinnen und Aussteiger von 3 Prozentpunkten zu verzeichnen. Auch die Rate der Aussteigerinnen und Aussteiger bei den etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern ist höher als der Anteil in der Gesamtstichprobe, dennoch weist die Gruppe der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer einen deutlich geringeren Anteil an Aussteigerinnen und Aussteigern als die JU auf.

Zusammenfassend lässt die Analyse der Aussteigerinnen und Aussteiger den Schluss zu, dass der Unternehmenssektor relativ stabil ist. Ein relativ hoher Anteil von Aussteigerinnen und Aussteigern befindet sich wieder in einer frühen Phase unternehmerischer Aktivität, wo ihre Erfahrungen wieder genutzt werden können.

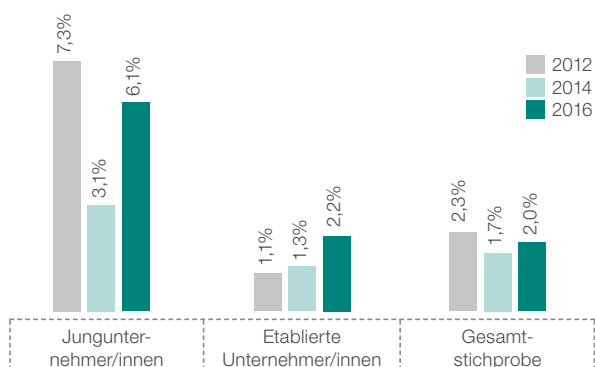


Abbildung 43: Aussteiger/innen nach unternehmerischer Aktivität (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

3.11 Einstellungen zum Unternehmertum

Ein Teil des Adult Population Survey (APS) befasst sich auch mit den Einstellungen zum Unternehmertum in Österreich. Verschiedene Bereiche, wie wahrgenommene Möglichkeiten zur Unternehmensgründung, Fähigkeiten im Rahmen der Unternehmensgründung sowie die Angst vor dem unternehmerischen Scheitern werden in diesem Rahmen befragt. Dabei werden diese Aspekte sowohl international als auch national bzw. regional beleuchtet.

3.11.1 Gründungsmöglichkeiten

Dieser Abschnitt behandelt die Wahrnehmung von Gründungsmöglichkeiten durch österreichische Unternehmerinnen und Unternehmer und Nicht-Unternehmerinnen und Unternehmer. Abbildung 44 zeigt Österreich im internationalen Vergleich.

Zum Zeitpunkt der Befragung prognostizieren 42,2% der österreichischen Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter in den darauffolgenden 6 Monaten gute Möglichkeiten zur Unternehmensgründung in ihrer Region. Österreich befindet sich im internationalen Vergleich unter innovationsbasierten Ländern an der 14. Stelle und positioniert sich damit im Mittelfeld. Zu den Spitzenreitern zählen Schweden, Kanada, USA und Hong Kong.

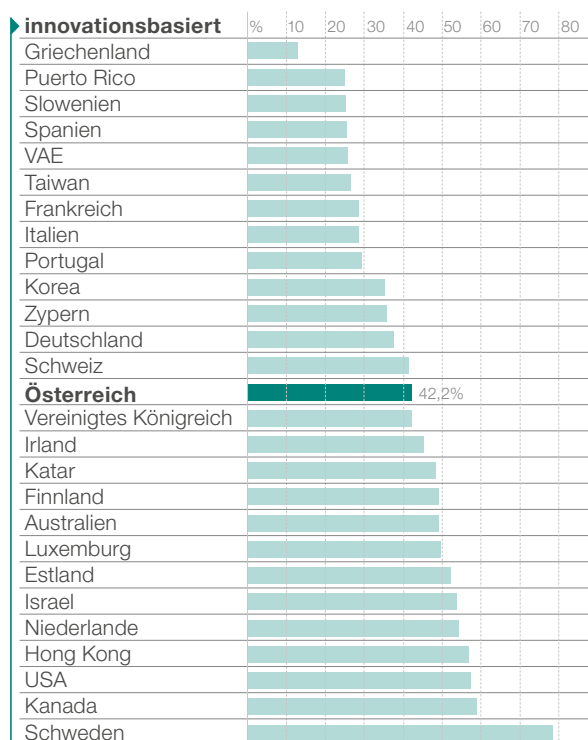


Abbildung 44: Gründungsmöglichkeiten im Vergleich innovationsbasierter Länder (Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

Das Schlusslicht wird von Griechenland, Puerto Rico, Slowenien und Spanien gebildet.

Abbildung 45 zeigt, dass Gründungsmöglichkeiten von Unternehmerinnen und Unternehmern und Nicht-Unternehmerinnen und Unternehmern unterschiedlich wahrgenommen werden.

Während nur 42,2% der Gesamtstichprobe gute Gründungsmöglichkeiten in Österreich wahrnimmt, so nehmen 66,7% der JU und 53,5% der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer gute Möglichkeiten in den nächsten 6 Monaten wahr. Betrachtet man die Entwicklung seit 2012, so ist erkennbar, dass die Befragten insgesamt (2012: 49,2%; 2016: 42,2%), aber auch JU (2012: 71,3%; 2016: 66,7%) und etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer (2012: 55,6%; 2016: 53,5%) die Lage schlechter beurteilen. Es ist wenig überraschend, dass neue Unternehmerinnen und Unternehmer bzw. Personen im Vorgründungsstadium tendenziell gute Geschäftsmöglichkeiten sehen, da sie bereits an der Umsetzung einer Geschäftsidee im Moment beteiligt sind. In der Gruppe der Nicht-Unternehmerinnen und Nicht-Unternehmer hingegen finden lediglich 37,8%, dass in den kommenden sechs Monaten keine guten Gründungsmöglichkeiten in ihrer Region existieren.

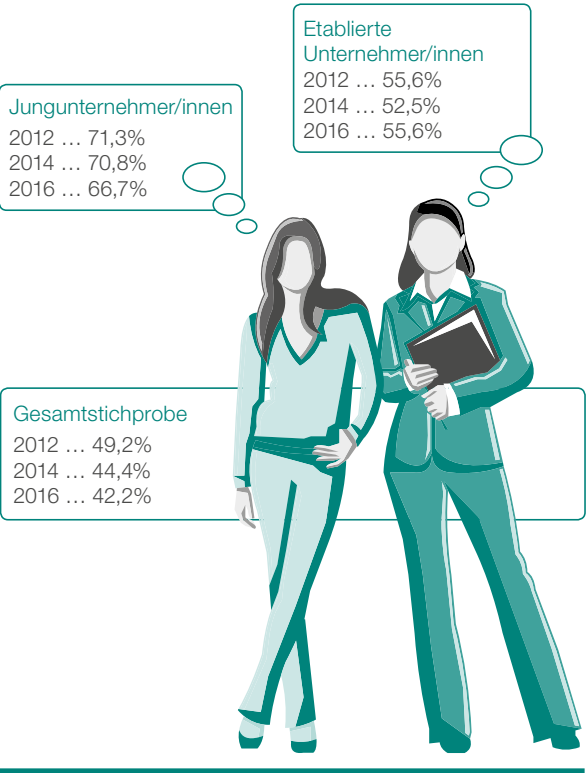


Abbildung 45: Gründungsmöglichkeiten nach unternehmerischer Aktivität (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

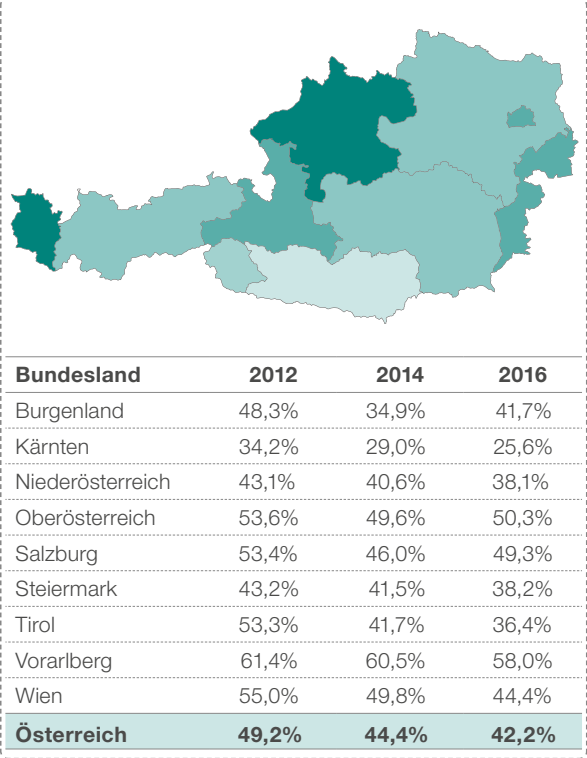


Tabelle 8: Gründungsmöglichkeiten nach Bundesländern (GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

Der Bundesländervergleich der Gründungsmöglichkeiten wird in Tabelle 8 dargestellt.

Innerhalb Österreichs sind sehr unterschiedliche Wahrnehmungen die Gründungsmöglichkeiten betreffend ersichtlich. Wie auch 2012 und 2014 sind dabei Unternehmerinnen und Unternehmer und Nicht-Unternehmerinnen und Nicht-Unternehmer in Kärnten mit gesamt nur 25,6% (2012: 34,2%) mit deutlichem Abstand letztgerichtet, gefolgt von Tirol (2016: 36,4%), wo auch ein deutlicher Rückgang seit 2012 zu verzeichnen ist. In Vorarlberg (2016: 58,0%) und Oberösterreich (2016: 50,3%) nehmen mehr als die Hälfte Gründungsmöglichkeiten wahr und sind von den neun Bundesländern am zuverlässigsten.

3.11.2 Kompetenzen zur Unternehmensgründung

Dieser Teil befasst sich mit der Frage, inwieweit Österreicherinnen und Österreicher bei sich selbst das notwendige Wissen und die Fähigkeiten zur Gründung eines Unternehmens wahrnehmen. Abbildung 46 zeigt den internationalen Vergleich der innovationsbasierten Länder und reiht nach unternehmerischen Kompetenzen der Bevölkerung.

49,6% der Österreicherinnen und Österreicher sehen sich ausreichend kompetent, um ein Unternehmen zu gründen. Damit ist Österreich im vorderen Bereich der innovationsbasierten Länder an neunter Stelle zu finden. An der Spitze der innovationsbasierten Länder befinden sich die VAE, welche jedoch einen nur um 6 Prozentpunkte höheren Wert als Österreich aufweisen, die USA und Kanada. Taiwan, Italien und Hong Kong nehmen die letzten Plätze ein.

In Abbildung 47 sind große Unterschiede zwischen Unternehmerinnen und Unternehmern und Nicht-Unternehmerinnen und Nicht-Unternehmern betreffend ihrer Selbsteinschätzung zu Gründungskompetenzen erkennbar, wenngleich die Einschätzung in den 3 Untersuchungen relativ stabil bleibt.

Ein überwiegender Teil der Unternehmerinnen und Unternehmer ist von ihren Fähigkeiten zur Gründung eines

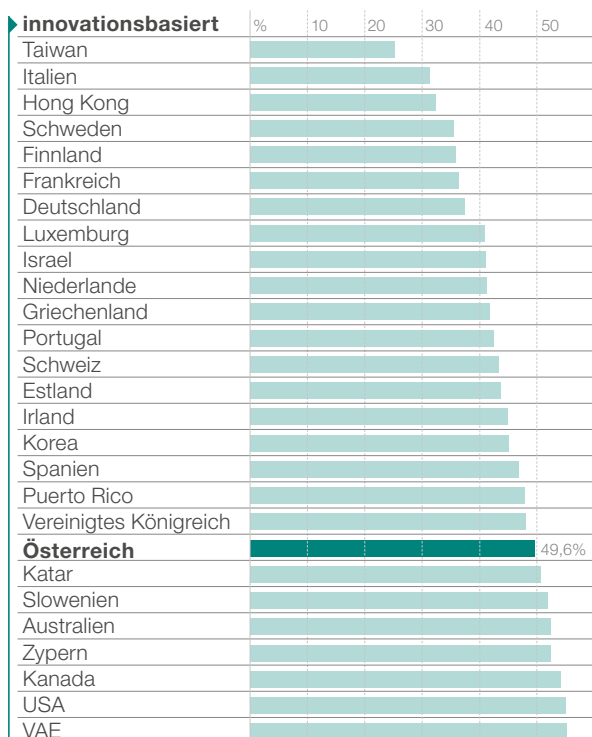


Abbildung 46: Gründungskompetenzen im Vergleich der innovationsbasierten Länder
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

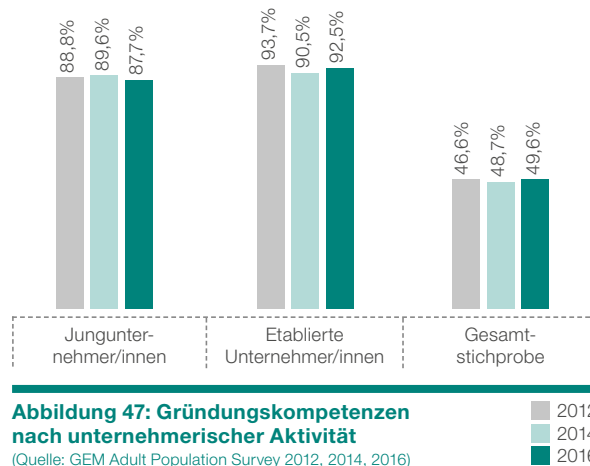


Abbildung 47: Gründungskompetenzen nach unternehmerischer Aktivität
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

Unternehmens überzeugt. Dabei geben 92,5% aller etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer und 87,7% aller JU an, über entsprechende Kompetenzen zur Unternehmensgründung zu verfügen. Zudem zeigt sich, dass Gründungskompetenzen unter Nicht-Unternehmerinnen und Nicht-Unternehmern am wenigsten ausgeprägt sind (37,8%). Im Vergleich zu 2012 und 2014 bleiben die Gründungskompetenzen unter allen befragten Österreicherinnen und Österreichern konstant (2012: 49,6%; 2014: 48,7%, 2016: 49,6%). Unter den JU (2012: 88,8%; 2014: 89,6%; 2016: 87,7%) ist ein geringer Rückgang und unter etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern (2012: 93,7%; 2014: 90,5%) ein leichter Anstieg sichtbar.

Tabelle 9 zeigt die Ergebnisse auf Bundesländerebene. Die regionalen Ergebnisse unterscheiden sich nur geringfügig.

Nur die Steiermark, Oberösterreich und Wien weisen einen Wert aus, der leicht unter dem österreichweiten Durchschnitt liegt. Im Burgenland (2014: 48,0%; 2016: 53,1%), Kärnten (2014: 54,6%; 2016: 50,9%), Tirol (2014: 47,6%; 2016: 51,1%) und Vorarlberg (2014: 46,1%; 2016: 54,6%) gibt es nennenswerte Veränderungen gegenüber 2014. Die höchsten Anteile an wahrgenommenem Wissen und Fähigkeiten finden sich in Salzburg (54,7%) und Vorarlberg (54,6%).

Bundesland	2012	2014	2016
Burgenland	56,3%	48,0%	53,1%
Kärnten	53,6%	54,6%	50,9%
Niederösterreich	49,6%	48,4%	50,3%
Oberösterreich	49,9%	48,3%	47,6%
Salzburg	50,9%	54,4%	54,7%
Steiermark	50,3%	48,3%	47,4%
Tirol	47,5%	47,6%	51,1%
Vorarlberg	38,3%	46,1%	54,6%
Wien	49,4%	46,8%	47,9%
Österreich	49,6%	48,7%	49,6%

Tabelle 9: Gründungskompetenzen nach Bundesländern
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

3.11.3 Angst vor unternehmerischem Scheitern

Die Angst vor unternehmerischem Scheitern ist die wesentliche, persönliche Hemmschwelle in der Gründung von Unternehmen. Dieses Kapitel untersucht die Prävalenz dieser Angst in den Gruppen JU, etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer und der Gesamtbevölkerung. Insgesamt geben 46,2% der befragten Personen an, Angst vor dem Scheitern zu haben. Wie Abbildung 48 veranschaulicht, bedeutet dies für Österreich im internationalen Vergleich innovationsbasierter Länder einen Platz im vorderen Feld auf Rang 8.

Unter den innovationsbasierten Ländern weisen Griechenland, Zypern, Israel und Italien die höchsten Werte auf. Es befinden sich, mit der Ausnahme von Israel und den VAE ausschließlich EU-Länder vor Österreich. In der Gruppe der innovationsbasierten Länder Europas ist die Angst vor dem Scheitern in den Niederlanden, Slowenien und der Schweiz am geringsten. Insgesamt sind Korea, Katar und Puerto Rico im Gesamtvergleich die risikofreudigsten Länder dieser Reihung.

Ein Vergleich der Gruppen Unternehmerinnen und Unternehmer und Nicht-Unternehmerinnen und Nicht-Unternehmer und deren Angst vor dem Scheitern wird in Abbildung 49 dargestellt.



Es ist erkennbar, dass sich die Einstellungen zum Scheitern zwischen JU und etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern nur leicht unterscheiden und sich im Vergleich zur Gesamtbevölkerung auf relativ niedrigem Niveau befinden. Ein Anstieg der Angst vor dem Scheitern unter etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern (2014: 19,0%; 2016: 27,3%) und JU (2014: 23,5%; 2016: 27,3%) ist dennoch bemerkbar.

Betrachtet man die Gesamtstichprobe, so ist die Angst vor dem Scheitern seit 2014 konstant (2014: 43,6%; 2016: 46,2%) ebenso leicht gestiegen. Mit 51,0% ist die Angst vor unternehmerischem Scheitern in der Gruppe der Nicht-Unternehmerinnen und Unternehmer erstmals seit 2012 über 50%.

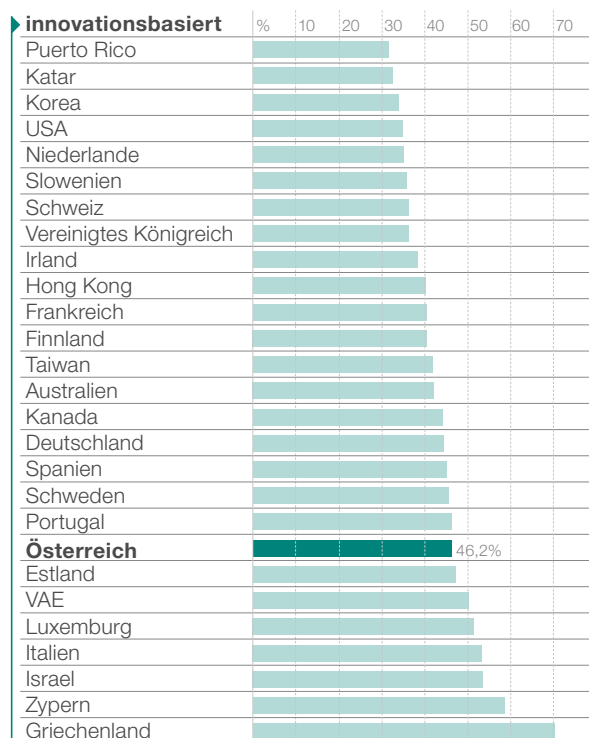


Abbildung 48: Angst vor unternehmerischem Scheitern im Vergleich der innovationsbasierten Länder
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

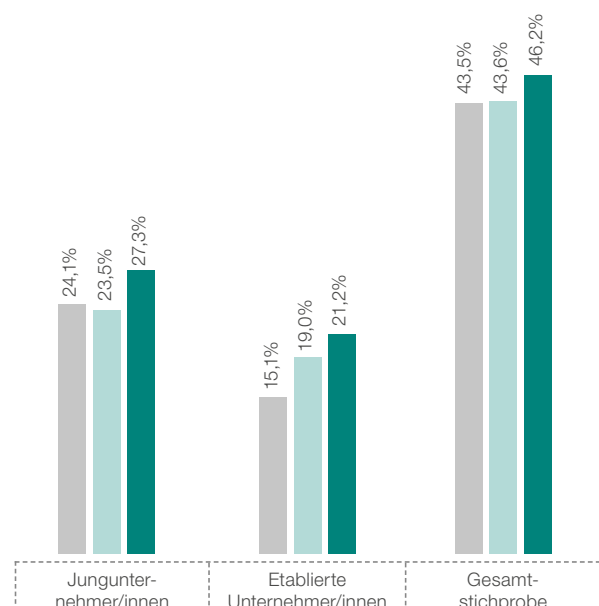
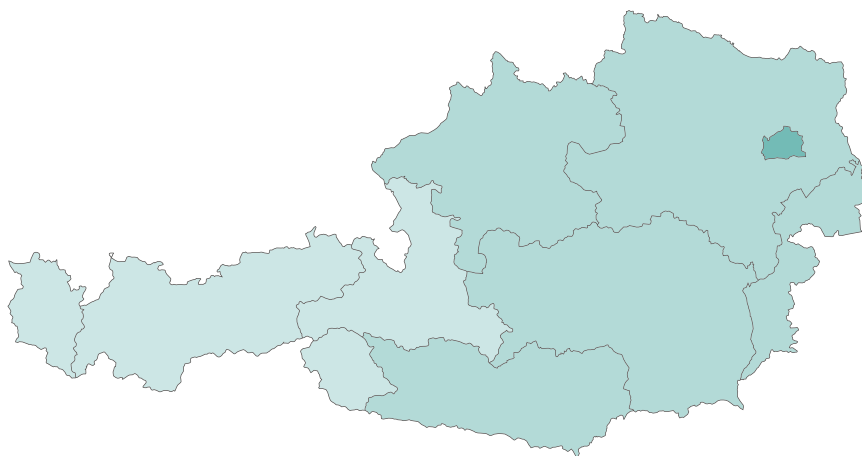


Abbildung 49: Angst vor dem Scheitern nach Phasen der unternehmerischen Aktivität
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016)

■ 2012
■ 2014
■ 2016



Ein Regionalvergleich der Angst vor dem Scheitern ist in Tabelle 10 dargestellt und zeigt nur für wenige Bundesländer eine starke Abweichung vom österreichischen Durchschnitt.

Während die Angst vor dem Scheitern 2016 in Salzburg (39,0%), Vorarlberg (39,1%) und Tirol (41,5%) weit unter dem österreichischen Durchschnitt liegt, so ist sie in Wien (50,7%) überdurchschnittlich hoch. Große Veränderungen gegenüber 2014 sind insbesondere im Burgenland und in Kärnten zu finden, wo die Angst um etwa 6 bzw. 7 Prozentpunkte steigt.

Die Angst vor dem Scheitern wird neben der strukturellen Ausgestaltung auch durch kulturelle Einflüsse im höchsten Maße beeinflusst. Neben Existenzängsten kommt auch oftmals das Stigma des Scheiterns hinzu.

Ein Wandel hin zu einer risikofreudigeren Gesellschaft, welche auch unternehmerisches Scheitern als Teil des Prozesses akzeptiert, kann nicht ad Hoc funktionieren, sondern muss langfristig umgesetzt werden und erfordert neben Aufklärungs- und Promotion-Kampagnen auch die Gleichstellung von Unternehmerinnen und Unternehmern in sozialen Sicherungssystemen.

Bundesland	2012	2014	2016
Burgenland	47,6%	41,7%	47,6%
Kärnten	47,0%	40,1%	47,0%
Niederösterreich	49,5%	47,5%	49,5%
Oberösterreich	42,9%	39,8%	42,9%
Salzburg	39,0%	39,1%	39,0%
Steiermark	46,4%	42,6%	46,4%
Tirol	41,5%	43,5%	41,5%
Vorarlberg	39,1%	37,6%	39,1%
Wien	50,7%	48,0%	50,7%
Österreich	46,2%	43,6%	46,2%

Tabelle 10: Angst vor unternehmerischem Scheitern nach Bundesländern (Quelle: GEM Adult Population Survey 2016, 2014, 2012)



Forschung, Technologie und Innovation in der österreichischen Unternehmenslandschaft

4. Forschung, Technologie und Innovation in der österreichischen Unternehmenslandschaft

Unternehmensgründungen stellen eine zentrale Determinante der Wettbewerbsfähigkeit dar. Es sind vor allem neue und junge Unternehmen, die zusätzliche Impulse für Arbeitsmarkt und Wachstum bringen. Dies gilt in besonderem Maße für innovative Gründer und Gründerinnen aus den Bereichen der wissensintensiven unternehmensbezogenen Dienstleistungen (den sogenannten KIBS) und den technologieintensiven Branchen der Sachgütererzeugung. Diese Effekte sind, wie Castellani et al. (2016) für die EU und die USA feststellen, hoch signifikant (dies gilt für Arbeitsproduktivität und Beschäftigungsdynamik). Baumann u. Kritikos (2016) kommen in ihrer Untersuchung zu den Effekten von F&E Aktivitäten auf das Beschäftigungswachstum von KMU in der deutschen Sachgütererzeugung zu ähnlichen Ergebnissen.

Das Zusammenspiel von Innovation, von Forschungs- bzw. Entwicklungsanstrengungen und Wachstum wird in der rezenten Literatur eingehend diskutiert. Die Effekte sowohl auf die Wirtschafts-, als auch für die Beschäftigungsdynamik sind ohne Frage klar positiv, auch wenn die Wirkmechanismen komplex sind.

Hier gilt es anzumerken, dass Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen ein Input sind, der zu Innovation führen kann, aber nicht muss. Auf der Output-Seite lässt sich Innovation nicht direkt messen. Monetäre Indikatoren oder eine Anzahl neu geschaffener Arbeitsplätze sind diesbezüglich nicht geeignet, auch wenn dieser Indikator in der österreichischen Förderlandschaft gern Verwendung findet. Vielmehr beruht die Wachstumsdynamik auf zahlreichen indirekten Wirkungen. Beispielweise können generelle Verbesserungen der standortpolitischen Rahmenbedingungen bestenfalls näherungsweise geschätzt werden. Es sind zahlreiche unterschiedliche Wirkmechanismen sowie zeitliche Verzögerungen in der Diskussion zu berücksichtigen (vgl. u.a. Fields, 2006; Frietsch et al., 2015; Blind et al., 2003).

In jedem Fall treiben innovative Unternehmerinnen und Unternehmer den strukturellen Wandel, etwa durch die zunehmende Diversifizierung der Branchenstruktur, aber auch durch die Identifikation bzw. Nutzung spezifischer Marktnischen und der adäquaten Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen in ebensolchen Nischen, voran. Die Determinanten sind hier die zunehmende Technologieintensität in der Sachgütererzeugung sowie die steigende Wissensintensität in komplexen, industrienahen Dienstleistungen, also Technologie und Forschung, welche Innovation begünstigen.

Die Literatur weist auf zahlreiche Interdependenzen und Feedback-Mechanismen zwischen Investitionen in Technologie, Unternehmensperformance, Investitions- und Finanzierungsmöglichkeiten sowie Innovationspotenzial hin (Ugur et al 2017).

Im Rahmen dieses Kapitels werden unternehmerische Aktivitäten in forschungs-, technologie-, bzw. innovationsbasierten Unternehmen diskutiert. Es erfolgt ein Vergleich unterschiedlicher Charakteristika. Im Wesentlichen wird dabei analysiert, inwieweit sich forschungs-, technologie-, bzw. innovationsbasierte Entrepreneure von anderen Unternehmerinnen und Unternehmern unterscheiden. Die Ergebnisse der Erhebung des Jahres 2016 werden mit der Zusatzerhebung der APS des Jahres 2014 verglichen. Die entsprechenden methodischen Grundlagen, die Terminologie bzw. Definitionen sowie eine detaillierte Erläuterung der einzelnen Indizes finden sich in den einschlägigen Methodenkapiteln des vorliegenden Berichts sowie des Reports über die Ergebnisse des Jahres 2014 (Schmalzer et al 2015).

Die Analysen zeigen, dass sich bestimmte Charakteristika und Aspekte unternehmerischer Aktivität unterschiedlich auf Wachstumsaussichten und Performance der Unternehmen auswirken. Das heißt forschungs-, technologie-, bzw. innovationsbasierte Unternehmen verhalten sich ein wenig anders als klassische Unternehmen. Die volkswirtschaftlichen Effekte, welche diese Unternehmerinnen und Unternehmer induzieren können, sind, im Sinne von Beschäftigungswachstum, Wissensdiffusion, und internationaler Wettbewerbsfähigkeit, erheblich. Diese Unternehmen sind eine zentrale Säule der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft. Somit sollte sich die These bestätigen, dass sich Unternehmen, deren Schwerpunkt auf Forschung, Technologie oder Innovation liegt, in bestimmten Aspekten als wachstumsträchtiger und gesamtwirtschaftlich leistungsfähiger zeigen als andere Unternehmen.

Die österreichische Bundesregierung hat sich zum Ziel gesetzt, die Rahmenbedingungen für Innovation nachhaltig zu verbessern. In der FTI-Strategie 2020 (Bundeskanzleramt 2011) wird hier vom Weg zum „Innovation Leader“ gesprochen. Hierfür müssen die gegebenen Potenziale innovativer Unternehmen im Sinne von Effektivität und Effizienz besser ausgeschöpft werden.

Auch wenn Österreich zuletzt unter die Top Ten im European Innovation Scoreboard 2016 aufrücken konnte, besteht in zahlreichen Bereichen Auf- bzw. Nachholbedarf. Es ist ein Bündel von wirtschafts-, struktur- und innovationspolitischen Maßnahmen notwendig. So können sich Wirkungen zielgerichtet entfalten. Der Hebel liegt an der Schnittstelle von Wissenschaft, Forschung und Unternehmertum. Unternehmerische Initiativen sind ein Transmissionskanal für die Einführung neuer bzw. die Optimierung bestehender Produkte, Produktionsprozesse, Geschäftsmodelle oder Vermarktungskanäle, aber auch für neue Designs und „Usability“. Es entstehen Prozesse und neue Produkte, denn es sind vor allem Produktinnovationen, die zu radikalen Veränderungen führen können. Neue Technologien, aber auch aktuellste Erkenntnisse aus Forschung und Entwicklung in marktfähige Geschäftsmodelle transformiert fördern den strukturellen Wandel in Wirtschaft und Gesellschaft.

Es bleibt die Frage, inwieweit sich der Beitrag österreichischer Unternehmen bzw. des österreichischen Entrepreneurship auf den Innovationsprozess messen lässt. Diese Frage bedarf der Kenntnis spezifischer Eigenschaften der Grundgesamtheit. Die Informationen bezüglich der unternehmerischen Aktivität im Bereich FTI sind in Österreich nur bedingt vorhanden, wie schon der Rat für Forschung und Technologieentwicklung in seiner Empfehlung zum österreichischen Gründungsgeschehen 2008 festgestellt hat. In diesem Zusammenhang leistet der GEM hier erneut (nach der Befragung 2014) ein wenig Pionierarbeit. Neue handlungsrelevante Informationen zu FTI-Unternehmen werden erhoben. Zudem erlaubt die hier angewandte standardisierte Methodik einschlägige Vergleiche dieser mit anderen Gruppen von Unternehmen. Somit kann das Maßnahmenportfolio geschärft und in weiterer Folge effektiv, aber auch effizient eingesetzt werden.

Zu Beginn des Abschnitts werden die Teilbereiche Forschung, Technologie und Innovation näher betrachtet. Im Anschluss werden einzelne Komposit-Indizes, welche aus den Teilbereichen F, T und I generiert wurden, diskutiert. Dabei werden sowohl die einzelnen Gruppen, als auch die im Rahmen dieses Projekts entwickelten Komposit-Indizes in einer breiteren Betrachtung (Definition) und einer strengeren Perspektive einander gegenübergestellt. Analysiert werden unterschiedliche Intensitäten bzw. Schwerpunkte und Ausprägungen der unternehmerischen Aktivität in Bezug auf Forschung, Technologie und Innovation.

4.1 Forschung

Rund ein Viertel (24,7%) der befragten Unternehmerinnen und Unternehmer geben an (2016), ihre Geschäftstätigkeit auf Ergebnisse oder Methoden aus Forschung und Entwicklung zu stützen. Dies entspricht einem leichten Plus von 1,5%-Punkten im Vergleich zur Erhebung des Jahres 2014. Die Unterschiede zwischen den Befragten sind erheblich. Es zeigt sich, dass gerade für junge Unternehmerinnen und Unternehmer Ergebnisse aus Forschung und Entwicklung ein zentrales Element ihrer unternehmerischen Aktivität sind (diese stützen sich überproportional häufig auf F&E bzw. schaffen F&E).

Ein weiteres Viertel der Befragten gibt im Rahmen der Sondererhebung an, selbst F&E-Ergebnisse zu schaffen (dies entspricht einem Zuwachs von 3,7%-Punkten im Vergleich zu 2014). Diese Unternehmerinnen und Unternehmer betreiben somit selbst aktiv Forschungs- und Entwicklungsleistungen. Start-Ups sind, neben den der Innovationsspitze und den klassischen wissensproduzierenden Einheiten, wie Hochschulen und Forschungseinrichtungen, eine treibende Kraft der heimischen Innovationslandschaft. Darüber hinaus sind 10,7% der JU akademischen Spin-Offs (+1,9%-Punkte gegenüber 2014). Dies sind Unternehmen, die das in akademischen Institutionen geschaffene Wissen am Markt zu verwerten suchen. Hier wird direkt an der Schnittstelle zwischen Forschung und Wissenschaft gearbeitet. Insgesamt beläuft sich der Anteil an Unternehmen, die sich entweder auf F&E stützen bzw. F&E selbst betreiben auf 33,8%.

In Abbildung 50 finden sich die Ergebnisse der Erhebung nach den unterschiedlichen Phasen der unternehmerischen Aktivität (jeweils für das Jahr 2016 und 2014). Es ergibt sich ein differenziertes Bild. Vorgründer und Vorgründerinnen weisen die höchsten Anteile in den jeweiligen forschungsbezogenen Indikatoren auf, etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer hingegen die geringsten.

Ein deutlicher Zuwachs ist auch im Bereich der neuen Unternehmerinnen und Unternehmer zu beobachten, auch hier, so scheint es, wird F&E immer wichtiger für den unternehmerischen Erfolg. Hier gilt es anzumerken, dass junge Unternehmerinnen und Unternehmer, insbesondere aus den wissens- und technologieintensiven Wirtschaftsbereichen ein Treiber der österreichischen Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen sind und verstärkt neue Produkt-Markt-Kombinationen entwickeln. Sie müssen sich ihre Nische „erst erkämpfen“ bzw. sind noch in einem relativ frühen Stadium ihrer unternehmerischen Entwicklung.

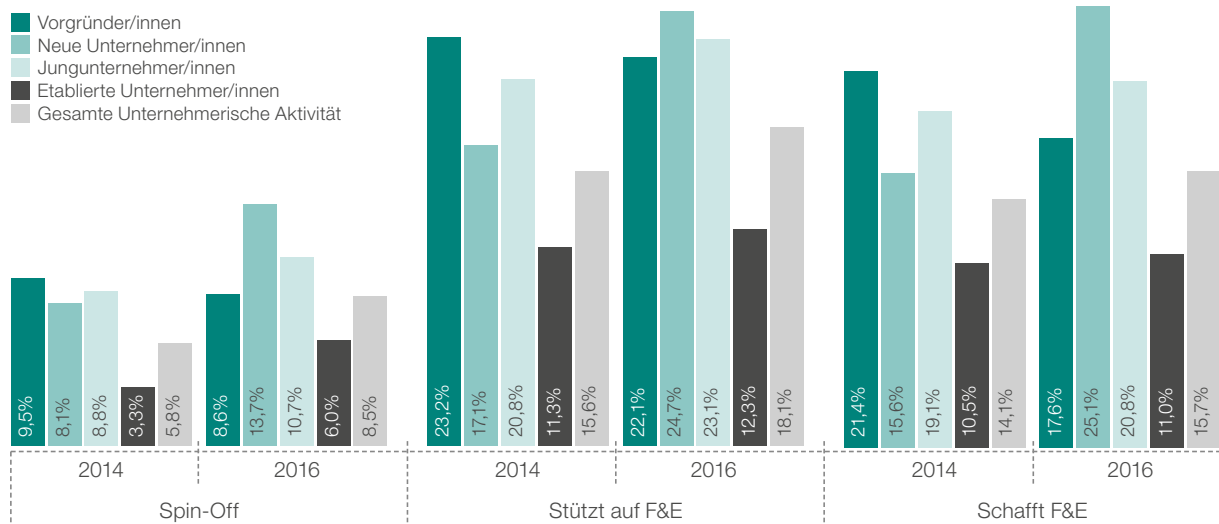


Abbildung 50: Einzelindikatoren im Bereich Forschung nach Phasen unternehmerischer Aktivität

(Quelle: GEM Adult Population Survey 2014, 2016)

Etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer haben ihr Marktmodell bereits entwickelt und können auf erprobte Geschäftsmodelle und Produkte zurückgreifen, was eine Erklärung für diese Differenz sein kann. JU sind (im Rahmen dieses definitorischen Rahmens) insgesamt zwar wissensbasierter als etablierte Unternehmen, wobei jedoch besonders der im Vergleich zum Jahr 2014

deutlich gestiegene Anteil etablierter Unternehmen bei den Spin-Offs auffällt. Bezogen auf alle Unternehmerinnen und Unternehmer, welche in einer der drei Teilkomponenten vertreten sind, ergibt sich, dass weit mehr als ein Viertel in forschungsbasierten Unternehmen tätig ist. Der Anteil an Unternehmen, welche selbst Forschungs- bzw. Entwicklungsergebnisse schaffen, ist naturgemäß geringer, da diese Teilgruppe deutlich strikter abgegrenzt ist.

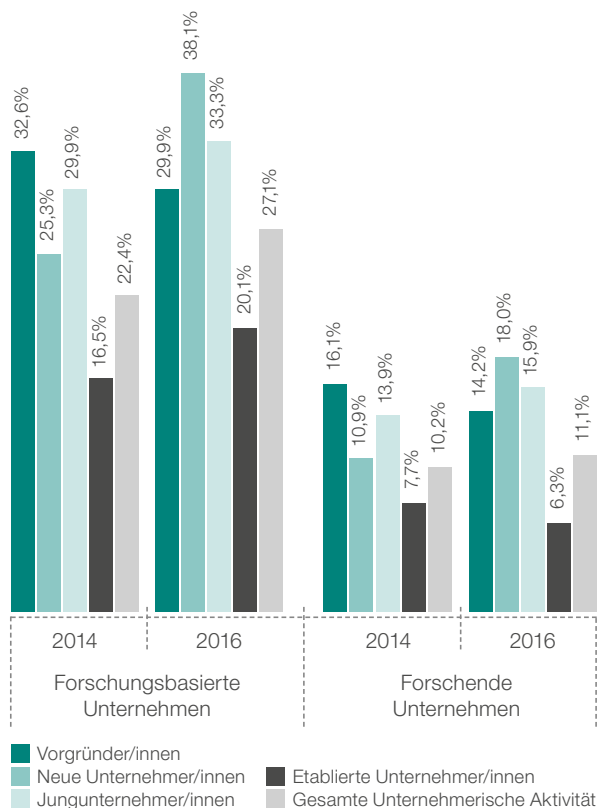


Abbildung 51: Forschungs-basierte und forschende Unternehmen nach Phasen unternehmerischer Aktivität

(Quelle: GEM Adult Population Survey 2014, 2016)

Hier ist anzumerken, dass Unternehmen, die erstmals eigenständige Forschungsleistung erbringen wollen, mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert sind. Die Anforderungen an innerbetriebliche Prozesse, an Wissen und Humankapital sind erheblich. Zudem muss die entsprechende Infrastruktur geschaffen werden (was immer auch mit finanziellem Aufwand verbunden ist). Auffallend ist, dass forschende junge Unternehmerinnen und Unternehmer innerhalb der Teilgruppe der forschungsbasierten Firmen im Vergleich zu 2014 überproportionale Zuwächse verzeichnen (+7,1%-Punkte).

Die höchsten Anteile innerhalb des Teilsegments der forschungsbasierten Unternehmen finden sich im Bereich der neuen Unternehmerinnen und Unternehmer mit 38,1%, wobei hier im Vergleich zu 2014 ein leichter Rückgang zu beobachten ist. Wiederum ist ein erheblicher Unterschied zu etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern zu beobachten, hier können rund 20% den forschungsbasierten Unternehmen zugeordnet werden, wobei der Anteil bei den etablierten Unternehmen im Vergleich zum Jahr 2014 um einige Prozentpunkte gestiegen ist.

Bei den neuen Unternehmerinnen und Unternehmern ist eine strukturelle Verschiebung in Richtung „forschungsbasiert“ und „forschend“ zu beobachten.

Auffallend ist, dass der Anteil der JU im Teilsegment der forschungsbasierten Unternehmen mit 33,3% (2014: 29,9%) deutlich höher ist, als jener der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer, dieser beläuft sich auf 20,1% (2014: 16,9%). Der Anteil an neuen Unternehmerinnen und Unternehmern und JU in der Kategorie „forschungsbasiert“ stieg von 25,3% auf 38,1% (2014 und 2016), jener der forschenden Unternehmerinnen und Unternehmer von 10,9% auf nunmehr 18%. Es kann davon ausgegangen werden, dass diese Verschiebungen von über 10%-Punkten bzw. von rund 7%-Punkten auf eine echte strukturelle Veränderung hindeuten. Der Betrachtungszeitraum ist jedoch noch zu kurz, um hier einen eindeutigen Befund ableiten zu können. Dies werden weitere Erhebungen zeigen.

Wenig überraschend ist der überdurchschnittliche Anteil an Akademikerinnen und Akademikern bei forschungsbasierten und forschenden Unternehmerinnen und Unternehmern. Bei forschungsbasierten liegt dieser bei 21,6%, bei forschenden Unternehmen bei 16%. Auch im Vergleich zu technologiebasierten (19,2%) und innovationsbasierten Unternehmen (18,7%) trifft dies zu. Hohe Anteile von Akademikerinnen und Akademikern finden sich zudem bei den technologieführenden (21,3%) und in der Gruppe der Innovativen Nischenplayer (24,5%).

Forschende und forschungsbasierte Unternehmerinnen und Unternehmer sind mit durchschnittlich 39,9 bzw. 39,5 Jahren etwas jünger (das durchschnittliche Alter aller Unternehmerinnen und Unternehmer beträgt 42,4 Jahre). Im Vergleich zu den im Rahmen dieses Abschnitts diskutierten Gruppen von Unternehmen (technologiebasierten, innovativ etc.) lassen sich keine wesentlichen Altersunterschiede ausmachen. Auffallend ist der geringere Frauenanteil in den forschungsbasierten (33,7%) und forschenden Unternehmen (33,5%), bei allen Unternehmen beträgt dieser 37,7%. Jedoch ist diesbezüglich ein gewisser Aufholprozess zu beobachten. Im Jahr 2014 beliefen sich diese Anteile auf 32,5% bzw. 27,1% (Frauenanteile), waren also noch niedriger. Bei forschungsbasierten Start-Ups beträgt der Frauenanteil 39,1%, dies ist in diesem Kontext ein vergleichsweise hoher Wert (der Frauenanteil bei allen JU beträgt 37,7%). Die Ursachen für den generell niedrigen Anteil sind mit Sicherheit vielfältig. Anzumerken ist, dass die Ausbildungs- bzw. Berufswahl der Gründerinnen und Gründer mit Sicherheit eine Rolle spielt. Bei technischen Berufen und Berufen im wissensintensiven Bereich der Dienstleistungen ist der Männeranteil generell höher, dies spiegelt sich somit auch in der unternehmerischen Aktivität dieser Branchen wider. Das Potenzial der weiblichen Erwerbsbevölkerung wird hier nicht entsprechend ausgeschöpft.

Die Gründungsmotive von JU im Bereich Forschung unterscheiden sich nur geringfügig von der Motivlage der allgemeinen Start-Up-Szene. Bei etablierten forschenden Unternehmen fällt auf, dass Möglichkeitsmotive häu-

figer genannt werden, als in der Gruppe aller etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer. Allerdings ist die Angst vor unternehmerischem Scheitern bei forschungsbasierten (29,8%) und forschungsintensiven (29,5%) Unternehmerinnen und Unternehmern stärker ausgeprägt als in der Gruppe aller Unternehmerinnen und Unternehmer (24,5%). Im Vergleich zur Erhebung des Jahres 2014 ist hier ein Zuwachs von rund 3%-Punkten zu beobachten. Die höchste Angst vor dem Scheitern haben technologieführende innovative Nischenplayer.

Darüber hinaus zeigt auch die Betrachtung der Gründungskompetenzen, dass sich Unternehmerinnen und Unternehmer im Bereich Forschung hohe Kompetenzen zuschreiben (um bzw. über 90%, ähnlich hohe Werte waren bereits 2014 zu beobachten). Auffallend hohe Anteile sind hier bei den Gruppen der etablierten forschungs- und technologiebasierten Innovatoren (93,6%) und der etablierten forschenden und technischen Innovatoren (93,6%) festzustellen. Gleichzeitig ist die Wahrnehmung der Gründungsmöglichkeiten bei forschungsbasierten JU stärker ausgeprägt als in der TEA insgesamt. Über 72,6% sehen in den kommenden sechs Monaten gute Gründungschancen (in der gesamten TEA sind es 66,7%).

Die Betrachtung spezifischer Charakteristika dieser beiden Gruppen verdeutlicht zudem konkrete Unterschiede im Bereich der Geschäftstätigkeit. Forschungsbasierte JU sind überproportional häufig international aktiv. So geben ca. 49,8% der forschungsbasierten JU an mehr als ein Viertel ihrer Kundinnen und Kunden im Ausland zu haben (ein Plus von rund 10%-Punkten im Vergleich zu 2014), während nur knapp 32,5% aller JU in diese Kategorie fallen (+7%-Punkte). Forschungsbasierte Unternehmerinnen und Unternehmer innerhalb der TEA weisen auch im Vergleich zu den technologiebasierten (43,7%) und innovationsbasierten JU (33,6%) einen hohen Internationalisierungsgrad auf.

Insgesamt geben 55,7% der Entrepreneure in forschenden Unternehmen und knapp 39,5% bei forschungsbasierten Unternehmen an, mehr als 25% ihrer Kundinnen und Kunden im Ausland zu bedienen (wiederum sind im Vergleich zu 2014 hohe Anteilssteigerungen zu beobachten). Die höchsten Werte finden sich bei den technologieführenden JU 58,2%. Zusammenfassend kann davon ausgegangen werden, dass ein positiver Zusammenhang zwischen Exporttätigkeit und Technologie- bzw. Forschungsintensität besteht.

Ein erwarteter Beschäftigungszuwachs im Ausmaß von zumindest zehn Stellen bei gleichzeitigem Anstieg von mehr als 50% der Belegschaft, also ein starkes Wachstum, wird besonders bei forschungsintensiven Gründungen gesehen. Hier geben 15,8% der befragten Unternehmen an, ein hohes Wachstum zu erwarten. Bei den Forschungsbasierten sind es 13,6%, die Werte liegen im

guten Mittelfeld. Zum Vergleich: Bei den forschenden innovativen Nischenplayern beträgt der Anteil 23,4%, bei den technologieführenden innovativen Nischenplayern 20,4%.

In Verbindung mit dem im Basisteil des GEM erhobenen Komposit-Indikator „Neue-Produkt-Markt Kombination“ zeigt sich, dass Unternehmerinnen und Unternehmer in forschenden (47,3%) und forschungsbasierten (46,8%) Unternehmen im Vergleich mit allen Unternehmerinnen und Unternehmern (24,9%) ungefähr doppelt so hohe Anteile aufweisen. Auffallend hohe Werte sind bei forschenden (59,9%) und forschungsbasierten (55,5%) Jungunternehmerinnen (bei allen JU sind es 35%) zu beobachten. Die höchsten Anteile sind hier bei innovativen Nischenplayern zu beobachten (forschende und technologiegetriebene), wiederum kann ein positiver Zusammenhang zwischen Technologie- bzw. Forschungsintensität und dem technologischen Output (der neuen Produkt-Markt-Position) unterstellt werden. Im Bereich Forschung entstehen also eher neue Produkte auf neuen Märkten.

Zusammenfassend sind forschende Unternehmen wie folgt charakterisiert: (i) der Grad der Internationalisierung ist höher, (ii) die Wachstumsaussichten sind besser, (iii) es werden vermehrt neue Produkte auf den Markt gebracht und (iv) ist gleichzeitig die Angst vor dem Scheitern höher.

4.2 Technologie

Der technologische Wandel kann als zentraler Faktor der unternehmerischen Wettbewerbsfähigkeit bezeichnet werden. Technologie bzw. der Einsatz von neuen Technologien im Produktionsprozess gewinnen zunehmend an Relevanz, gerade im Angesicht neuer globaler Entwicklungen. Hier ist explizit der Trend der Digitalisierung zu nennen. Ganze Produktionsprozesse bzw. Arbeitswelten stehen vor dem Umbruch. Der technologische Wandel schreitet rasch voran und durchdringt zunehmend alle Bereiche der Wirtschaft, auch die klassischen personenbezogenen Dienstleistungen wie den Handel und die Gastronomie. Um in diesem Prozess bestehen zu können, sind Unternehmerinnen und Unternehmer darauf angewiesen, neue Technologien einzusetzen. Diese sind Treiber notwendiger Produktivitätssteigerungen. Effiziente Verfahren können Kosten senken. Flexibel einsetzbare Maschinen oder Prozesstechnologien erlauben die Herstellung neuer, zusätzlicher, angepasster oder verbesserter Produkte. Es können neue Märkte erschlossen werden, wobei die räumliche Nähe zu Kundinnen und Kunden an Bedeutung verlieren kann. Dies bedeutet jedoch auch, dass sich das Konkurrenzumfeld verändert (Stichwort: Internationalisierung).

Durch den technologischen Fortschritt werden die Voraussetzungen für bestimmte Innovationen geschaffen, Risiken können minimiert bzw. abgefedert werden. Dabei gilt, dass der technologische Fortschritt zu Kostenvorteilen führen kann (Porter 1990).

In den Einzelindikatoren dieses Themenbereichs wird untersucht, inwieweit Unternehmerinnen und Unternehmer Technologien über dem Branchenniveau verwenden und wie viele der befragten Unternehmerinnen und Unternehmer in technologie- und wissensintensiven Branchen tätig sind. Zusätzlich wird der bereits in der GEM Basiserhebung vorhandene Indikator zur Nutzung von Technologien im Unternehmen (siehe auch den entsprechenden vorangegangenen Abschnitt) herangezogen. Die Ergebnisse der Befragung sind in nachfolgender Abbildung zusammengefasst.

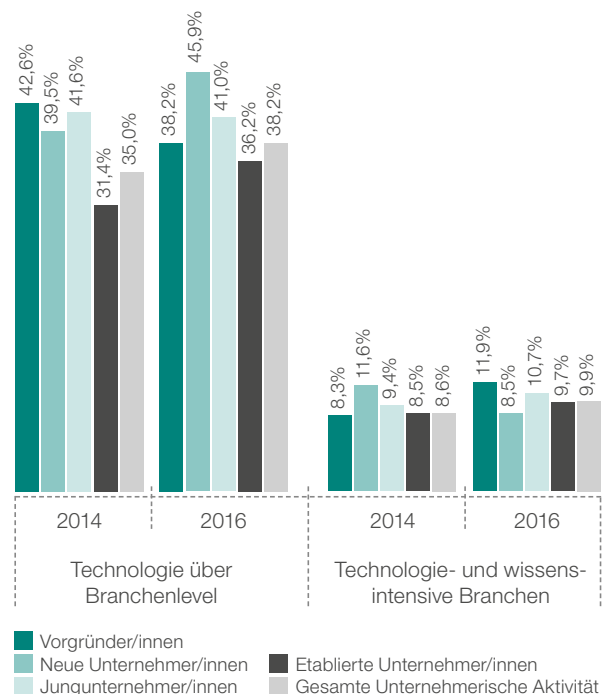


Abbildung 52: Einzelindikatoren im Bereich Technologie nach Phasen der unternehmerischen Aktivität (in % der jeweiligen Gruppe) (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014)

Der erste Indikator zeigt, inwieweit Unternehmen Technologien einsetzen, welche über dem in ihrer jeweiligen Branche üblichen Niveau liegen. Dies ist vor allem bei neuen Unternehmerinnen und Unternehmern (45,9%) der Fall (Zuwächse im Vergleich zu 2014 sind zu beobachten). JU (41,0%) geben eher an, einen solchen Technologievorteil zu besitzen als Vorgründerinnen und Vorgründer (38,2%). Dieser Anteil ist bei etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern mit 36,2% etwas niedriger, wobei auch hier deutliche Zuwächse verzeichnet werden. Insgesamt nutzen mehr als 38% der befragten Unternehmerinnen und Unternehmer Technologien, die über dem Branchenniveau liegen.

Sie haben somit in gewisser Weise einen Technologievorsprung vor der Konkurrenz (+3,2%-Punkte). Die Betrachtung nach Unternehmensklassen zeigt, dass diese Unternehmerinnen und Unternehmer verstärkt in den technologie- und wissensintensiven Wirtschaftsbereichen 9,9% (2014: 8,6%) tätig sind, also in Branchen, in welchen verstärkt Hochtechnologie, Mittel-Hochtechnologie oder wissensintensive Dienstleistungen eingesetzt werden.

Die Unterschiede zwischen den Erhebungen der Jahre 2016 und 2014 sind gering. Hervorzuheben ist der Rückgang bei den neuen Unternehmerinnen und Unternehmern (von 11,6% auf 8,5% im Jahr 2016). Anzumerken ist, dass die Betrachtung der Technologieintensität auf Basis der von Eurostat definierten Branchen beruht. Diese sind spezifische Bereiche der Wirtschaft, die auf europäischer Ebene technologieintensiv sind. Der Betrachtung liegt der Branchendurchschnitt der F&E-Ausgaben gemessen am Umsatz zugrunde. Es können nur bedingt Schlüsse auf die tatsächlichen Intensitäten gezogen werden. Jene unternehmerisch aktiven Personen, deren Unternehmen zwar stark technologie- bzw. wissensorientiert sind, aber nicht in einer der definierten Branchen tätig sind, werden in diesem Zusammenhang nicht berücksichtigt. Daher fallen Ausreißer in anderen Branchen nicht in diese Klassifikation. Aufgrund dessen wurden weitere Indikatoren in die Analysen integriert, um eine möglichst breite und umfassende Basis unternehmerischer Aktivität im Bereich Technologie abbilden zu können.

Eine Kombination der beiden beschriebenen neuen Indikatoren mit der Frage nach dem Alter der genutzten Technologie ergibt die in Abbildung 53 dargestellten Resultate für die Gruppen der technologiebasierten und technologieführenden Unternehmen, wobei nur jene Unternehmerinnen und Unternehmer einbezogen werden, welche angeben, die aktuellste (bis ein Jahr) oder neue Technologien (ein bis fünf Jahre) zu verwenden. Technologiebasiert bedeutet diesbezüglich, dass eines der drei untersuchten Einzelmerkmale (Technologie über Branchenniveau, Technologie- und wissensintensive Branchen und Technologienutzung) erfüllt wird. Technologieführende Unternehmen weisen jedenfalls einen Technologievorsprung gegenüber ihrer Konkurrenz auf und sind entweder Unternehmen in technologie- bzw. wissensintensiven Sektoren oder nutzen die aktuellste oder neue Technologien.

Insgesamt geben 51,1% der unternehmerisch aktiven Personen an, in Unternehmen tätig zu sein, die als technologiebasiert eingestuft werden können. Es zeigt sich jedoch ein deutlicher Unterschied zwischen JU und deren Teilkomponenten. So sind 56,1% der jungen Unternehmerinnen und Unternehmer in einem technologiebasierten Unternehmen tätig. Bei den Vorgründerinnen und Vorgründern beträgt der Anteil 52,1%, bei den neuen

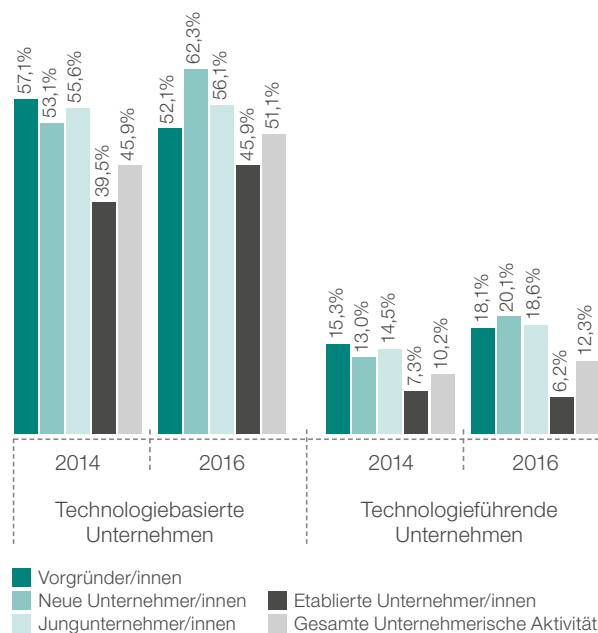


Abbildung 53: Technologiebasierte und technologieführende Unternehmen nach Phasen unternehmerischer Aktivität (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014, 2016)

Unternehmerinnen und Unternehmern 62,3%. Bei etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern ist dieser Anteil wesentlich geringer (45,9%). Der hohe Anteil bei den technologiebasierten neuen Unternehmerinnen und Unternehmern und Vorgründerinnen und Vorgründern verdeutlicht die zunehmende Relevanz des technologischen Wandels im Bereich der Gründungen. Technologien spielen eine bedeutende Rolle in der österreichischen Unternehmenslandschaft und werden dies auch in Zukunft tun. Der Wirtschaftsstandort Österreich ist durch eine intensive technologiebasierte Gründungsdynamik gekennzeichnet.

Ein ähnliches Bild, allerdings mit deutlich kleineren Anteilen (aufgrund der strengeren Auswahlkriterien für diese Gruppe), zeigt sich bei technologieführenden Unternehmerinnen und Unternehmern. 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 Bereich der Dienstleistungen tätig sind. Der Anteil an technologieintensiven JU (18,6%) ist im Vergleich zu den etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern (6,2%) hoch. Insgesamt können rund 12,3% (+2,1%-Punkte) aller befragten Unternehmen als technologieführend klassifiziert werden. Beachtlich ist die Anteilssteigerung bei den neuen Unternehmerinnen und Unternehmern von 13% (2014) auf 20,1% (2016). Nur im Bereich der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer ist im Vergleich zum Jahr 2014 ein leichter Rückgang zu beobachten. Wiederum zeigt sich, dass junge und neue Unternehmerinnen und Unternehmer die treibende Kraft der technologiebasierten Wettbewerbsfähigkeit sind.

Technologieführende Unternehmerinnen und Unternehmer sind mit durchschnittlich 38,5 Jahren vergleichsweise jung und liegen unter dem durchschnittlichen Alter der technologiebasierten Unternehmerinnen und Unternehmer (42,4 Jahre). Bezüglich des Bildungsstandes weisen beide Gruppen, die technologiebasierten und technologieführenden Unternehmerinnen und Unternehmer mit Anteilen von Akademikerinnen und Akademikern von 19,2% bzw. 21,3% durchschnittliche Werte auf. Wie bei den Unternehmerinnen und Unternehmern im Bereich Forschung ist der Frauenanteil bei technologiebasierten (31,1%), wie auch bei technologieführenden Unternehmerinnen und Unternehmern (27,5%) deutlich geringer als bei allen JU oder allen Unternehmerinnen und Unternehmern. Anzumerken ist, dass der Frauenanteil gerade bei den technologieführenden Unternehmerinnen und Unternehmern einer der niedrigsten überhaupt ist. Besonders wenige Frauen sind in der Gruppe der technologieführenden Innovatorinnen und Innovatoren vertreten, weibliche Entrepreneure machen hier lediglich 26,5% aus.

Die Motive bei technologiegetriebenen Unternehmen unterscheiden sich nur unwesentlich von jenen aller befragten Unternehmerinnen und Unternehmer, wobei die Möglichkeitsmotive bei den technologiebasierten Unternehmen ein wenig stärker ausgeprägt sind (81,3%).

Technologieführende Unternehmen sind im Vergleich zu technologiebasierten Firmen deutlich stärker international aktiv. Rund 58,5% (+16%-Punkte gegenüber 2014) der technologieführenden Unternehmerinnen und Unternehmer geben an, mehr als ein Viertel ihrer Kundinnen und Kunden im Ausland zu haben. Lediglich forschende innovative Nischenplayer sind stärker exportorientiert (60,2%). Im Vergleich dazu liegen technologiebasierte Unternehmerinnen und Unternehmer bei rund 37,5% (+10 %-Punkte), der Anteil aller unternehmerisch aktiven Personen beträgt bei diesem Indikator 25,5% (+5%-Punkte). Technologieführende Unternehmen weisen somit die höchsten Anteile internationaler Aktivität der drei Teilbereiche Forschung, Technologie und Innovation auf. Wieder deuten die Indikatoren auf einen generellen Trend zu einer stärkeren Internationalisierung hin.

Zudem erwarten insbesondere die technologieführenden Unternehmerinnen und Unternehmer ein hohes Beschäftigungswachstum (Wachstum von zumindest 10 Stellen bei gleichzeitigem Anstieg von mehr als 50% der Belegschaft). Mit 26,6% ist der Anteil mehr als doppelt so hoch wie bei technologiebasierten Unternehmerinnen und Unternehmer (13,2%).

Generell gilt: Im Vergleich zur Erhebung von 2016 verbessern sich die Wachstumsaussichten, insbesondere bei den forschungs- und technologieintensiven Unternehmen, aber auch bei den innovativen Nischenplayern, wie folgender Abschnitt verdeutlicht.

4.3 Innovation

Die Bedeutung von Innovation im internationalen Wettbewerb steht außer Frage, dies gilt in besonderem Maße für die entwickelten Volkswirtschaften. Innovationen – also neue Produkte, neue Prozesse, aber auch Innovationen im Bereich Marketing, Geschäftsmodelle usw. – schaffen und steigern Wettbewerbsvorteile von Unternehmen in allen Bereichen der Wirtschaft. Die wirtschaftspolitischen Wirkmechanismen und Schalthebel zur Hebung der Innovationsleistung ganzer Länder sind nicht eindeutig identifiziert. Gleiches gilt für die Frage, warum manche Unternehmen innovativer sind als andere. Dies ist Gegenstand der akademischen Diskussion. Ursache hierfür ist u.a. die Schwierigkeit den Innovationsoutput zu messen. So können Forschungs- und Entwicklungsleistungen (als Innovationsinput) zu Innovationen führen, diese Innovationen müssen jedoch erst am Markt oder im Produktionsprozess eingesetzt werden. Ein direkter Zusammenhang lässt sich hier nur schwer herstellen.

Der Begriff Innovation wird sowohl in der wirtschaftspolitischen Debatte, im akademischen Diskurs, als auch im umgangssprachlichen Gebrauch und den Medien intensiv genutzt. Oftmals verschwimmen in diesen unterschiedlichen Kontexten Bedeutungen und Zielsetzungen. Im Rahmen dieser Studie wird Innovation als eine wesentliche Triebfeder des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wandels verstanden. Die Einführung neuer oder verbesserter Produkte, Verfahren, Geschäftsmodelle, Nutzungsmöglichkeiten oder Designs sind ein Vehikel, um neues Wissen in die Gesellschaft, in den Markt zu diffundieren. Weitere Details der hier verwendeten Definitionen und den daraus abgeleiteten Unternehmensklassen werden im einschlägigen Methodenteil dieses Berichts beschrieben.

Im Rahmen dieses Abschnitts wird der Status Quo des innovationsorientierten Teils der Unternehmerinnen und Unternehmer anhand verschiedener Gruppen von unternehmerisch aktiven Personen abgebildet. In der Gesamtbetrachtung zeigt sich ein hohes Maß an Innovationstätigkeit. Wie bereits erwähnt, geben 24,9% der JU an Produkte oder Dienstleistungen anzubieten, die für alle oder einige der Kundinnen und Kunden im Markt neu sind. JU nehmen hier eine zentrale Rolle ein, sie bieten überproportional häufig gänzlich neue Produkte oder Dienstleistungen in ihren jeweiligen Märkten an. Dieser Indikator ist Teil des Standardinstruments des GEM.

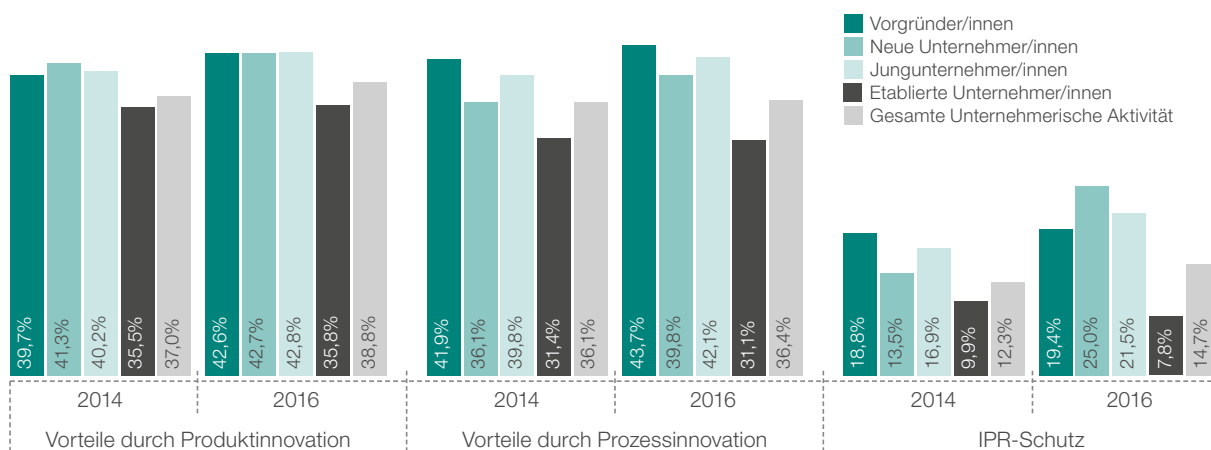


Abbildung 54: Einzelindikatoren im Bereich Innovation nach Phasen unternehmerischer Aktivität

(Quelle: GEM Adult Population Survey 2014, 2016)

Des Weiteren wird in der Basisvariante des GEM die Konkurrenzsituation von Unternehmen erhoben. Dabei geben 53,4% der TEA Unternehmerinnen und Unternehmer an, keinerlei oder nur geringer Konkurrenz ausgesetzt zu sein. Diese Unternehmen sind daher in Märkten tätig, die einem geringen Wettbewerb ausgesetzt sind. Auch sind Unternehmen erfasst, die als Erste einen gänzlich neuen Markt erschließen oder diesen erst schaffen (durch neue Produkte). Diese beiden Indikatoren werden bei GEM auch im „Neuen-Produkt-Markt“-Index zusammengefasst. Unternehmen, welche also neue Produkte anbieten und keiner bzw. geringer Konkurrenz ausgesetzt sind, werden demnach als Nischenplayer bezeichnet. Rund 35,3% der JU weisen 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 Abbildung 54 finden sich die drei Einzelindikatoren (Produktinnovation, Prozessinnovation und IPR Schutz) aufgeschlüsselt nach den einzelnen Phasen unternehmerischer Aktivität. Österreichische JU haben bzw. erwarten zu 42,8% Wettbewerbsvorteile durch veränderte Produkte bzw. Dienstleistungen oder Geschäftsmodelle. Im Vergleich dazu geben jedoch nur 35,8% der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer an, Wettbewerbsvorteile aufgrund durch Produktinnovationen zu haben.

Prozessinnovationen sind bei 42,1% der JU und 31,1% der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer ein entscheidender Vorteil. Zudem wurde abgefragt, inwiefern Unternehmen neue Produkte rechtlich durch Patente oder Gebrauchsmuster schützen bzw. zu schützen planen. Auch hier ist der Unterschied zwischen JU mit 21,5% und etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern mit 7,8% deutlich (im Vergleich zur Erhebung von 2014 ergeben sich nur geringfügige Unterschiede). Es zeigt sich, dass der IPR-Schutz insbesondere bei Unter-

nehmerinnen und Unternehmern in der Gründungsphase eine zunehmend wichtigere Rolle spielt. Zudem herrschen Prozessinnovationen mit 43,7% und IPR Schutz 19,4% besonders in der Gruppe der Vorgründerinnen und Vorgründer vor, während Produktinnovationen 43,7% in der Gruppe der neuen Unternehmerinnen und Unternehmer den höchsten Anteil erzielen. Dieses Ergebnis ist wenig überraschend und entspricht den Erwartungen. Neue Unternehmen führen neue Produkte am Markt ein, bieten neue Dienstleistungen an. Prozessinnovationen spielen, wenn das Produkt bereits erfolgreich am Markt ist, im Wachstumsprozess eine bedeutende Rolle. Anzumerken ist, dass fehlende Prozesse ein Grund für das Scheitern von Unternehmen sind (wenn es nicht gelingt, Qualitätsmanagement etc. zu implementieren).

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass besonders Produkt- und Prozessinnovation einen hohen Stellenwert aufweisen. Der im Vergleich erhöhte Anteil an jungen Unternehmerinnen und Unternehmern, welche planen, ihre Produkte rechtlich schützen zu lassen, weist auf einen möglichen Trend in Richtung eines Mehrs an rechtlichem Schutz geistigen Eigentums hin. Zudem kann dieser Indikator darauf hindeuten, dass das Bewusstsein bezüglich der Bedeutung von IPR-Schutz gestiegen ist.

Ein Ziel dieser Diskussion ist eine Betrachtung einer breit angelegten Erhebung innovationsbezogener Unternehmen. Somit werden auch jene Unternehmen der Gruppe der innovationsbasierten betrachtet, welche zumindest in einem der zuvor dargestellten Indikatoren erfasst werden können. 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 (Vorgründerinnen und Vorgründer) dies in den kommenden zwei Jahren zu tun.

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

Die Betrachtung der Detailergebnisse der Komposit-Indizes zeichnet ein differenziertes Bild. Auffallend ist dabei, dass die meisten Unternehmerinnen und Unternehmer (74,7%) zumindest in manchen Aspekten als innovationsbasiert bezeichnet werden können. Die Anwendung einer strengeren Klassifikation zeigt, dass der Anteil der innovativen Nischenplayer mit 17,8% die Vorreiterinnen und Vorreiter im Bereich Innovation erfasst, dies entspricht einem Plus von 1,9 %-Punkten im Vergleich zur Erhebung von 2014.

Der höchste Anteil innovationsbasierter Unternehmerinnen und Unternehmer findet sich in der Gruppe der JU (83,3%), bei nur geringen Unterschieden zwischen Vorgründerinnen und Vorgründern und neuen Unternehmerinnen und Unternehmern. Im Vergleich dazu sind deutlich weniger etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer dieser Gruppe zuzuordnen (66,4%). Die befragten Unternehmerinnen und Unternehmer sind demnach durchwegs als „innovationsbasiert“ zu bezeichnen.

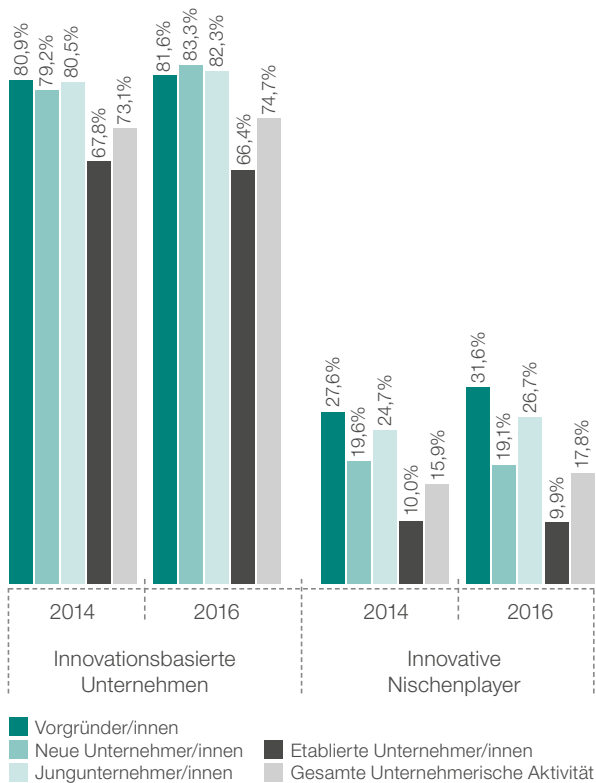


Abbildung 55: Innovationsbasierte Unternehmen und innovative Nischenplayer nach Phasen unternehmerischer Aktivität (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014, 2016)

Diese Ergebnisse und die daraus resultierenden Schlüsse decken sich im Kern auch mit anderen Studien, wie der Community Innovation Survey (Statistik Austria, 2014). Allerdings werden hier Klein- und Kleinstunternehmen bis zehn Beschäftigte sowie Vorgründungen nicht erfasst. Hier ergibt sich auch ein Handlungsansatz. Innovationsbasierte Unternehmen müssen ihre Anstrengungen erhöhen und zur Innovationsspitze aufschließen, also selbst F&E betreiben und ihre Wissens- und Technologieintensität erhöhen. Der Übergang vom „Innovation Follower“ zum „Innovation Leader“ kann nur gelingen, wenn sich neben der Innovationsspitze, das sind große technologie- und wissensintensive Unternehmen aus den Kernbereichen der österreichischen Industrie, auch die Innovationsbasis verbreitert. D.h. die Anzahl jener Unternehmen, die Innovation betreiben, muss steigen. Gründerinnen und Gründer und junge Unternehmerinnen und Unternehmer sind hier ein zentraler Hebel im Innovationsprozess.

Im Rahmen der gegenständlichen Studie sind dies die innovativen Nischenplayer, also Unternehmen mit neuen Produkten in Märkten mit keiner oder nur geringer Konkurrenz, deren Wettbewerbsvorteile auf Innovationen beruhen und die den Output von Innovationen rechtlich schützen. Im Jahr 2016 sind 19,1% der neuen Unternehmerinnen und Unternehmer in innovativen Nischen tätig. Bei den Vorgründerinnen und Vorgründern sind es sogar 31,6%, bei den etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern lediglich 9,9%.

Der vergleichsweise geringe Anteil im Bereich der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer kann auf mehrere Ursachen zurückgeführt werden. So sind etablierte Unternehmen bereits am Markt tätig, d.h. ihre Produkte und Dienstleistungen sind bereits marktfähig. Ihre Produkte und Dienstleistungen bestehen bereits im nationalen und globalen Wettbewerb (etablierte Unternehmen per Definition bereits mehr als 3,5 Jahre aktiv). Der vergleichsweise hohe Anteil der Vorgründerinnen und Vorgründer in innovationsbasierten Unternehmen und innovativen Nischenplayern 81,6% bzw. 31,6% weist auf eine starke Innovationsorientierung dieser Personengruppe und somit auch der künftigen neuen Unternehmen hin.

Die Altersstruktur der innovationsbasierten Unternehmerinnen und Unternehmer und der innovativen Nischenplayer liegt im Schnitt, bzw. sind die Unterschiede gering. Ein ähnlicher Befund lässt sich bezüglich des Bildungsstands ableiten. Innovationsbasierte Unternehmen liegen nahe am Durchschnitt der TEA und innovative Nischenplayer weisen leicht höhere Anteile bei Akademikerinnen und Akademikern sowie postsekundären Abschlüssen auf (24,5%). Die Frauenanteile sind im Vergleich zu den anderen im Rahmen dieses Abschnitts diskutierten Gruppen hoch und entsprechen in etwa den Anteilen aller befragten Unternehmerinnen und Unternehmer.

Bei innovationsbasierten Entrepreneuren liegt der Frauenanteil bei 31,7%. Zudem sind 39,9% der innovativen Nischenplayer weiblich.

Die Gründungsmotive innovationsbasierter Unternehmerinnen und Unternehmer im Bereich der JU (81,2%) entsprechen in etwa den Anteilen der gesamten TEA (81,8%). Bei etablierten innovationsbasierten Unternehmen sind höhere Anteile bei den Möglichkeitsmotiven zu beobachten. Innovative Nischenplayer weisen in beiden Fällen mit rund 87,6% etwas höhere Werte auf (bei allen Unternehmen sind es 78,4%). Bei innovationsbasierten Unternehmerinnen und Unternehmern, wie auch bei den innovativen Nischenplayern liegt die Angst vor dem Scheitern bei etablierten Unternehmen unter dem Schnitt. Offensichtlich kennen diese Unternehmen ihre Möglichkeiten, sie schöpfen erfolgreich Innovationsrenten ab bzw. können sie Innovationen am Markt umsetzen, was zu geringeren Unsicherheiten führt.

Ähnlich wie bei Unternehmerinnen und Unternehmern aus den Bereichen Forschung und Technologie zeigen beide Komposit-Indizes aus dem Bereich Innovation hohe wahrgenommene Gründungskompetenzen. Mehr als 90% der Unternehmerinnen und Unternehmer der jeweiligen Gruppe gibt an, über diese zu verfügen.

Bezüglich der Gründungsmöglichkeiten ist festzustellen, dass gerade innovative Nischenplayer mit 70,8% höhere Chancen zur Unternehmensgründung sehen, als die Gruppe aller unternehmerisch aktiven Personen (60,3%). Technologieführende und forschende Unternehmerinnen und Unternehmer liegen mit 70,8% bzw. 71,7% ungefähr gleichauf. Bei den etablierten forschenden innovativen Nischenplayern liegt der Anteil bei 92,7%. Beim Indikator zur internationalen Geschäftstätigkeit (mehr als 25% der Kundinnen und Kunden aus dem Ausland) liegt der Anteil der innovationsbasierten JU mit rund 33,6% nahe am Wert aller JU (32,5%). Junge innovative Nischenplayer sind jedoch deutlich stärker exportorientiert. Hier geben 42,9% der befragten Unternehmerinnen und Unternehmer an mehr als 25% ihrer Kundinnen und Kunden im Ausland zu bedienen. Innovative Unternehmen besetzen oftmals spezifische Positionen in den internationalen Wertschöpfungsketten, d.h. ihr Wettbewerbsvorteil ist ein spezifisches Produkt, räumliche Nähe zur Kundin oder zum Kunden spielt hier weniger eine Rolle bzw. die Absatzmärkte sind großräumiger als dies bei anderen Unternehmen der Fall ist (Dienstleister sind oftmals auf Nähe zum Kunden angewiesen, insbesondere die klassischen Dienstleister).

Der Anteil der innovationsbasierten JU, welche ein starkes Beschäftigungswachstum (mehr als 10 Stellen bei gleichzeitig mehr als 50% Zunahme der Beschäftigung in den kommenden fünf Jahren) nennen, beträgt 12%. Die Werte liegen über jenen der technologiebasierten Unternehmen mit 9,8%. Bemerkenswert sind die Erwartungen

bei den innovativen Nischenplayern innerhalb der TEA, diese weisen mit 20,7% einen der höchsten Werte unter den hier analysierten Unternehmen auf. Damit sind innovative Nischenplayer unter den JU die Gruppe mit den höchsten Wachstumserwartungen.

Österreich befindet sich im Index des Innovation Scoreboard auf Platz zehn (das Instrument beobachtet die Umsetzung der Leitinitiative Innovation Union der EU 2020-Strategie durch die Zurverfügungstellung von vergleichenden Daten über die Innovationsentwicklung der EU-Mitgliedstaaten. Es umfasst 25 Indikatoren). Österreich hat somit zu den Top 10 in der EU aufgeschlossen, der Abstand zu den Innovationsführern ist jedoch noch beträchtlich – gerade im Bereich der Performance liegt Österreich immer noch deutlich zurück, etwa bei Patenten und Lizenzzerlösen. Signifikante Rückgänge wurden beim Anteil neuer Innovationen und bei kleinen und mittleren Unternehmen, welche neue Produkte und Prozesse auf den Markt bringen, zu beobachten. Hier besteht mit Sicherheit noch weiterer Handlungsbedarf (Europäische Kommission 2017).

4.4 FTI-Unternehmertum

Die Rolle des Entrepreneurs in der Wissensproduktion und –diffusion ist ein zentraler und zunehmend wichtiger werdender Faktor der wirtschaftlichen Entwicklung und der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Es sind Unternehmen und vor allem Entrepreneure, die die Schnittstelle zwischen Forschung, Entwicklung und Wirtschaft erfolgreich besetzen.

Die Ergebnisse von F&E werden beispielsweise als innovative neue Produkte am Markt platziert. Dieser Prozess beginnt bei der Identifikation wirtschaftlich potenzialträchtiger Forschungsergebnisse, der Entwicklung neuer Produkte, aber auch Verfahren oder Technologien. Die Markteinführung der Produkte, Dienstleistungen bzw. Technologien oder eben der durchgängigen Umsetzung von organisationsbezogenen bzw. prozessorientierten Innovationen ist ein weiterer zentraler Schritt. Aus diesem Grund gilt es, die unternehmerische Aktivität auch entlang der Bereiche Forschung, Technologie und Innovation zu diskutieren, um die wesentlichen Phasen dieses Transmissionsprozesses abbilden zu können.

In diesem Abschnitt werden die zuvor gebildeten Gruppen von Unternehmerinnen und Unternehmern aus den Bereichen Forschung, Technologie und Innovation zusammengefasst. Die so erstellten Komposit-Indizes dienen der weiteren Analyse bestimmter Charakteristika und Unterschiede der FTI-Unternehmen bzw. der Kate-

gorien der JU, etablierter Unternehmerinnen und Unternehmer und der Gesamtheit der unternehmerisch aktiven Personen. Ziel ist es, auf Basis der erhobenen Daten ein klares Bild des FTI-Unternehmertums zu zeichnen und die Merkmale, aber auch die spezifischen Charakteristika dieser Gruppen eingehend zu analysieren. Zudem kann auch nach Intensität der unternehmerischen Aktivität in FTI-orientierten Bereichen unterschieden werden, in dem einerseits breitere und andererseits strengere Klassifikationskriterien auf die betrachteten Unternehmerinnen und Unternehmer angewandt werden.

4.4.1 Innovative Unternehmerinnen und Unternehmer in Forschung und Technologie

Vor der vollumfänglichen Integration der drei Teilbereiche, Forschung, Technologie und Innovation zu FTI-Komposit-Indizes, untersucht dieser Abschnitt die Innovatorinnen und Innovatoren in den beiden Bereichen Forschung und Technologie. Es werden also jene unternehmerisch aktiven Personen analysiert, die 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 und Innovatoren
- forschende innovative Nischenplayer
- technologiebasierte Innovatorinnen und Innovatoren
- technologieführende innovative Nischenplayer

Weiter zusammengefasst ergeben sich auch noch folgende Klassen:

- forschungs- bzw. technologiebasierte Innovatorinnen und Innovatoren
- forschende bzw. technologieführende innovative Nischenplayer

Dieser Abschnitt gibt einen Überblick über die relativen Häufigkeiten dieser Gruppen und beschreibt einige ausgewählte Charakteristika der innovativen Unternehmerinnen und Unternehmer in Forschung und Technologie. Da aufgrund dieser Verschneidungen manche Gruppen nur geringe Fallzahlen aufweisen, sind nicht alle Auswertungen zielführend. Die Diskussion beschränkt sich somit auf das Machbare und Sinnvolle.

In Abbildung 56 finden sich die Anteile der unterschiedlichen Gruppen unternehmerisch aktiver Personen (relativ zu allen Unternehmerinnen und Unternehmern).

Rund 41,4% der unternehmerisch aktiven Personen können als technologiebasierte Innovatorinnen und Innovatoren bezeichnet werden. 24,3% sind forschungsba-

sierte Innovatorinnen und Innovatoren. In der strengeren Definition der forschenden innovativen Nischenplayer bzw. der technologieführenden innovativen Nischenplayer finden sich nur um die 5,3% bzw. 6,3% aller Unternehmerinnen und Unternehmer. Bei derartig spezialisierten und innovationsorientierten Unternehmen zeigen sich keine wesentlichen Unterschiede zwischen Forschung und Technologie, wobei die Ergebnisse des Jahres 2016 im Vergleich zur Erhebung von 2014 eine Tendenz in Richtung einer stärkeren Forschungs- und Technologieintensität zeigen, die Fallzahlen sind jedoch gering. Der Anteil an Unternehmerinnen und Unternehmern, die innerhalb der Gruppe der innovationsbasierten Unternehmen sind (also die forschungs- bzw. technologiebasierte Innovatorinnen und Innovatoren) beträgt 48,4%. Forschende oder technologieführende innovative Nischenplayer sind hingegen nur zu 8,6% in der Gruppe aller Unternehmerinnen und Unternehmer vertreten. Diese kleine Gruppe kann durchaus als Avantgarde der FTI-Unternehmen bezeichnet werden.

Bezüglich der Altersstruktur der im Rahmen dieses Abschnitts diskutierten Unternehmerinnen und Unternehmer ist anzumerken, dass die Unternehmen im Schnitt jung sind, d.h. viele JU sind hier vertreten. Die Anteile der Akademikerinnen und Akademiker schwanken stark. Rund 28,3% der forschenden innovativen Nischenplayer geben an, über eine tertiäre Ausbildung zu verfügen, bei den technologieführenden Innovativen Nischenplayern sind es 25,1%, bei den technologiebasierten Innovatorinnen und Innovatoren lediglich 13,9%. Es lässt sich kein eindeutiger Befund ableiten. Die geschlechtsspezifischen Unterschiede sind ähnlich wie bei allen in diesem Kapitel analysierten Gruppen.

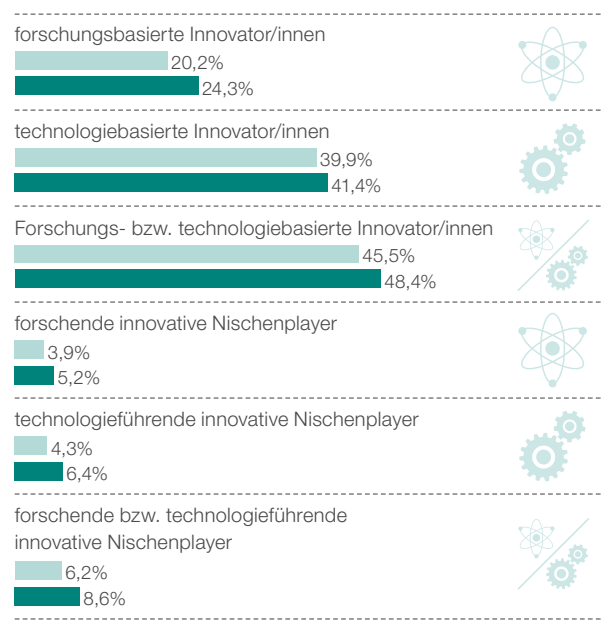


Abbildung 56: Relative Anteile der Innovator/innen in Forschung und Technologie im Verhältnis zu allen unternehmerisch aktiven Personen
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2014; 2016)

Der Frauenanteil liegt bei forschungsbasierten bzw. technologiebasierten Innovatorinnen und Innovatoren bei 33% bzw. 32,3% (im Vergleich zu 2014 ist eine geringfügige Steigerung zu beobachten). Bei jungen Unternehmen sind tendenziell mehr Frauen vertreten, was ein Hinweis für steigende Frauenanteile sein könnte, die Stichprobe ist hierfür jedoch zu klein und zudem ist der Untersuchungszeitraum zu kurz. Hier bedarf es künftig weiterer Ursachenforschung.

In Bezug auf die Gründungsmotive überwiegt bei forschungsbasierten und technologiebasierten Innovatorinnen und Innovatoren das Möglichkeitsmotiv. Die Unterschiede sind im Vergleich zu allen unternehmerisch tätigen Personen jedoch gering. Wie bereits in der Erhebung 2014 geben auch im Jahr 2016 über 80% das Möglichkeitsmotiv als zentrale Determinante an, wobei in der TEA das Notwendigkeitsmotiv ein wenig häufiger genannt wird.

Angst vor unternehmerischem Scheitern ist bei forschungsbasierten Innovatorinnen und Innovatoren etwas stärker ausgeprägt (28,5%), insbesondere bei der JU (32%). Bei technologiebasierten Innovatorinnen und Innovatoren liegt der Wert mit 24,4% leicht unter dem Anteil aller unternehmerisch aktiven Personen (24,5%). Hier gilt es anzumerken, dass die Unternehmerinnen und Unternehmer im Vergleich zu 2014 „ängstlicher“ geworden sind, d.h. die Angst vor dem Scheitern hat zugenommen (in der Anteilsbetrachtung). Bei forschenden und technologieführenden innovativen Nischenplayern reicht die Fallzahl für eine genauere Betrachtung der oben beschriebenen Merkmale nicht aus.

Forschungsbasierte Innovatorinnen und Innovatoren sind stark international orientiert. Knapp 41,8% der forschungsbasierten Innovatorinnen und Innovatoren und 37,5% der technologiebasierten Innovatorinnen und Innovatoren geben an, mindestens ein Viertel ihrer Kundinnen und Kunden im Ausland zu haben. Mit zunehmender Forschungs- und Technologieintensität steigt der Grad der Internationalisierung.

Bei den Erwartungen in Bezug auf einen starken Beschäftigungszuwachs (mehr als 10 Stellen und mehr als 50% Wachstum der Belegschaft in den kommenden 5 Jahren) liegt der Anteil der forschungsbasierten Innovatorinnen und Innovatoren bei 11,6%, bei technologiebasierten Innovatorinnen und Innovatoren sind es 13,2%. Im Vergleich zu 2014 sind die Anteile hier deutlich gestiegen. Tendenziell liegen die Erwartungen bei diesem Indikator bei technologieführenden innovativen Nischenplayern (26,6%) deutlich über jenen der technologiebasierten Innovatorinnen und Innovatoren (13,2%). Rund 91,7% der

forschenden innovativen Nischenplayer schreiben sich selbst hohe Gründungskompetenzen zu, ähnlich hohe Werte sind bei technologiebasierten Innovatorinnen und Innovatoren zu beobachten (90,8%). Gute Gründungsmöglichkeiten werden am ehesten bei forschungsbasierten Innovatorinnen und Innovatoren (88,8%) bzw. bei der Gruppe der technologieführenden innovativen Nischenplayer (73,7%) gesehen. Anzumerken ist, dass es hier Unterschiede zwischen etablierten forschungs- und technologiebasierten innovativen Unternehmen und der TEA gibt. Etablierte Unternehmen sehen sich eher in der Lage, ein Unternehmen zu gründen, gleichzeitig werden die Gründungsmöglichkeiten optimistischer eingeschätzt. Zudem beurteilen Unternehmerinnen und Unternehmer aus den Teilbereichen der forschenden innovativen Nischenplayer und die technologieführenden innovativen Nischenplayer die Gründungsmöglichkeiten optimistischer.

Zusammenfassend zeigt sich erneut, dass bei Betrachtung ausgewählter Subgruppen der FTI-Unternehmerinnen und Unternehmer und insbesondere die strenge Eingrenzung bestimmter Teilbereiche der FTI-Unternehmerinnen und Unternehmer der Anteil der Unternehmerinnen und Unternehmer, welche hohe Wachstumsaussichten, einen hohen Grad an Internationalisierung, aber auch gute Gründungsmöglichkeiten und Fähigkeiten sehen, im Vergleich zur Erhebung des Jahres 2014 deutlich ansteigt. Zudem sind das jene Unternehmen, die verstärkt angeben, Wettbewerbsvorteile durch neue Produkt-Markt-Kombination generieren zu können. Kurzum, je technologie- und forschungsintensiver die Unternehmen sind, desto besser werden die Kompetenzen, das Umfeld und die Möglichkeiten bewertet.

4.4.2 FTI-basierte und FTI-intensive Unternehmerinnen und Unternehmer im Vergleich

Unternehmen, welche zuvor entweder 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 aus dem Bereich der innovativen Nischenplayer bilden das Segment der FTI-intensiven Unternehmerinnen und Unternehmer. Dabei ist es möglich, dass eine unternehmerisch tätige Person in mehr als eine der jeweils drei Klassen fällt, diese wird jedoch nur einmal gezählt.²⁶ Die FTI-basierten Unternehmen entsprechen dabei der breiten Definition, während FTI-intensive Unternehmen auf Basis strengerer Klassifikationskriterien ausgewählt werden.

²⁶ Somit ist ausgeschlossen, dass ein Unternehmen, welches beispielsweise sowohl forschungs- als auch innovationsbasiert ist, zweimal in die Zählung der FTI-Unternehmerinnen und -Unternehmer eingeht.

In Abbildung 57 sind die beiden Komposit-Indizes nach den Phasen der unternehmerischen Aktivität abgebildet. Die Anteile der Unternehmerinnen und Unternehmer werden in Prozent der jeweiligen Gruppen, der Vorgründerinnen und Vorgründer, der neuen Unternehmerinnen und Unternehmer, der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer und „alle Unternehmerinnen und Unternehmer“ (aus den Bereichen FTI-basiert bzw. FTI-intensiv) ausgewiesen.

Entsprechend der umfassenden Betrachtungsweise sind mehr als 85% der unternehmerisch aktiven Personen in Österreich in einem FTI-basierten Unternehmen tätig (+5 %-Punkte im Vergleich zur Erhebung von 2014), wobei lediglich 28,6% der Unternehmerinnen und Unternehmer in FTI-intensiven Firmen aktiv sind. Die Mehrzahl der österreichischen Unternehmerinnen und Unternehmer ist also FTI-basiert, wenngleich nur ein kleinerer Teil einen besonderen Schwerpunkt ihrer unternehmerischen Tätigkeit in den Bereichen FTI setzt. Die Unterschiede zwischen den Erhebungen 2016 und 2014 sind gering. Anzumerken ist, dass die Anteile der neuen FTI-basierten und FTI-intensiven Unternehmen gestiegen sind, es können relative Zuwächse beobachtet werden.

Zudem ist ersichtlich, dass etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer zu einem geringeren Anteil sowohl bei den FTI-basierten 80,8% als auch bei den FTI-intensiven 17,2% Unternehmerinnen und Unternehmer vertreten sind. Im Vergleich dazu sind JU zu 90% als FTI-basiert und zu 40,4% als FTI-intensiv einzustufen. Wenngleich die Unterschiede der einzelnen Komponenten (Vorgründerinnen und Vorgründer und neue Unternehmerinnen und Unternehmer) bei den FTI-basierten JU nicht besonders ausgeprägt sind, zeigt sich doch, dass neue Unternehmerinnen und Unternehmer mit 38% weniger FTI-intensiv als Vorgründerinnen und Vorgründer sind. Wobei sich der Unterschied im Jahr 2016 im Vergleich zu 2014 verringert hat. Diesbezüglich ist anzumerken, dass Vorgründerinnen und Vorgründer nach ihren Markterwartungen und Plänen befragt werden, obwohl diese Personen zum Befragungszeitpunkt noch nicht aktiv am Markt sind. Diese Selbsteinschätzungen beruhen somit nicht wie bei den neuen Unternehmerinnen und Unternehmern auf einer tatsächlichen Geschäftstätigkeit.

Der Unterschied zwischen etablierten und neuen Unternehmerinnen und Unternehmern 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 angeboten, spezifische Resultate aus F&E gehen in den

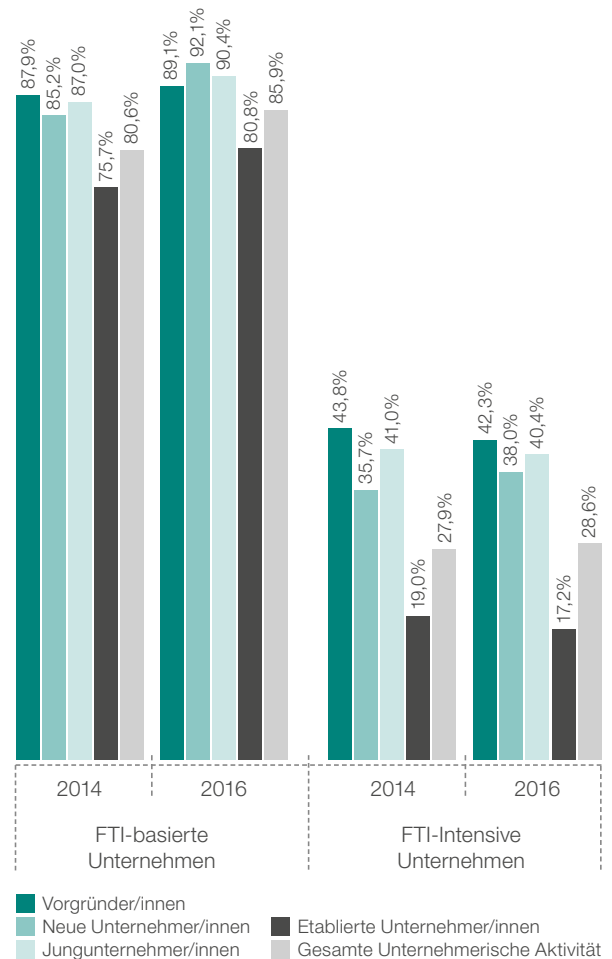


Abbildung 57: Unternehmer/innen in FTI-basierten bzw. FTI-intensiven Unternehmen
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2014; 2016)

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 können die befragten Unternehmen jedenfalls als FTI-orientiert bezeichnet werden. Der Anteil an tatsächlichen Vorreiter-Unternehmen in Forschung, Technologie und Innovation ist leicht höher als im Jahr 2014.

Die regionale Verteilung der FTI-basierten Gründungsaktivität spiegelt jene Verteilung der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer weitestgehend wider. FTI Gründerinnen und Gründer sind somit insbesondere in Ballungsräumen und in umliegenden Bezirken der Städte aktiver. Dies wird durch Faktoren wie der Marktnähe, der verbesserten Infrastruktur, sowie der Ansiedlung in unternehmerisch dicht besiedelten Gebieten angetrieben. Klassische Vorteile des urbanen Raumes wie die Nähe zu Wissensressourcen oder/und der Zugang zu hochqualifizierten Arbeitskräften sind für FTI Unternehmen zusätzlich ausschlaggebend.

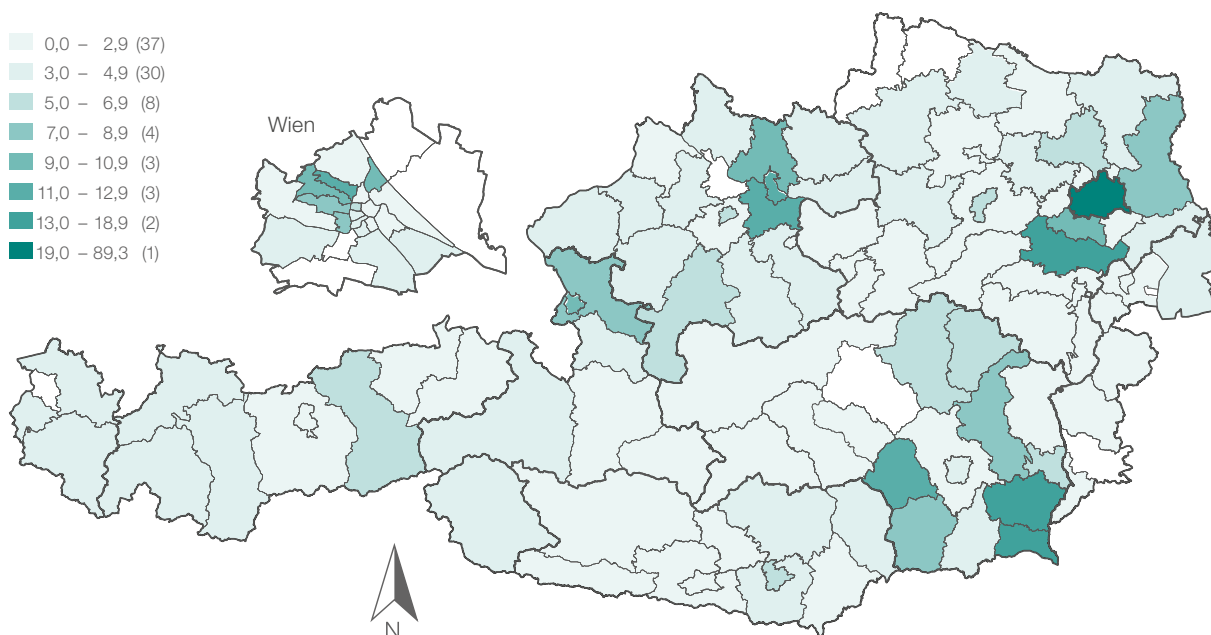


Abbildung 58: Regionale Verteilung von Gründerinnen und Gründern FTI-intensiver Unternehmen

(Quelle: Adult Population Survey 2016; Darstellung: JOANNEUM RESEARCH - POLICIES)

4.4.3 Weitere Charakteristika von FTI-Unternehmerinnen und Unternehmern

In diesem Abschnitt werden die Merkmale Altersstruktur, Geschlecht, Wachstumsaussichten, Internationalisierungsgrad, Motive sowie die Einstellungen zum Unternehmertum der einzelnen zuvor definierten Typen von FTI-Unternehmerinnen und Unternehmern analysiert. Die erhobenen Werte werden mit den Charakteristika der Gesamtheit der unternehmerisch aktiven Personen verglichen, Unterschiede werden identifiziert und diskutiert.

Um ein detaillierteres Bild zeichnen zu können, wird hier zwischen zwei Phasen der unternehmerischen Aktivität unterschieden.²⁷ Eine erste Betrachtung der beiden Gruppen der FTI-Unternehmerinnen und Unternehmer verdeutlicht einige wesentliche Unterschiede. Der Anteil von Akademikerinnen und Akademikern bei FTI-Unternehmerinnen und Unternehmern ist sowohl bei etablierten als auch bei JU hoch. Bei den FTI-intensiven Unternehmerinnen und Unternehmern geben 20,4% der Unternehmerinnen und Unternehmer an, über einen tertiären Bildungsabschluss zu verfügen, bei den forschenden und technischen Innovatorinnen und Innovatoren sind es 27,8%. Im Bereich der FTI-basierten Unternehmerinnen und Unternehmer können keine wesentlichen Unterschiede bei der Altersverteilung der Vergleichsgruppen (JU, alle Unternehmerinnen und Unternehmer) identifiziert werden.

Sowohl in der TEA als auch bei allen unternehmerisch aktiven Personen zeigen sich lediglich geringe Unterschiede im Vergleich zu den FTI-basierten Unternehmen. Die Betrachtung der Geschlechter offenbart in beinahe allen untersuchten jungunternehmerisch aktiven FTI-Kategorien einen deutlich höheren Männeranteil als bei allen Unternehmerinnen und Unternehmern. Bei FTI-basierten Unternehmen beträgt der Frauenanteil 33,9%, bei den FTI-intensiven lediglich 27,8% (wobei der Frauenanteil bei den FTI-basierten jungen Unternehmen mit 37% hoch ist). Diese Tendenz ist bei etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern in den FTI-Kategorien noch ausgeprägter, sprich der Frauenanteil ist noch geringer. Darüber hinaus zeigt sich dies auch im Vergleich zwischen breiten und strengen Indexkonstruktionsregeln. Die Avantgarde der FTI-Unternehmen ist tendenziell eher von Männern dominiert als die breite Basis der Unternehmen in den Bereichen Forschung, Technologie und Innovation.

²⁷ Insbesondere bei forschenden Unternehmen, technologieführenden Unternehmen, innovativen Nischenplayern, FTI-intensiven Unternehmen, forschenden Innovatorinnen und Innovatoren, technologieführenden Innovatorinnen und Innovatoren sowie forschenden und technologieführenden Innovator/innen ist die Fallzahl gering und die Daten daher Innovatorinnen und Innovatoren einer größeren Schwankungsbreite unterworfen. Dies betrifft etablierte Unternehmerinnen und Unternehmerinnen in diesen Gruppen am ehesten.

Wachstumsaussichten

Technologieintensive Unternehmen sind, wie auch der gesamte Bereich der wissensintensiven, unternehmensbezogenen Dienstleister eine zentrale Kraft der wirtschaftlichen Entwicklung. Sie treiben den strukturellen Wandel, verändern die Nachfrage nach Arbeitskräften (in Richtung höherer Qualifikation), verändern den Markt und die Produktionsprozesse. Die Wachstumspotenziale sind in diesem Bereich hoch, dies gilt gleichermaßen für Beschäftigung, Umsatz und Wertschöpfung. In Abbildung 59 findet sich der Anteil an FTI-basierten und FTI-intensiven Unternehmen mit hohen Personalwachstumserwartungen.

Während der Anteil von FTI-basierten JU mit hohen Wachstumserwartungen (mehr als 10 Stellen bei gleichzeitiger Zunahme der Belegschaft um zumindest 50%) mit 12,2% ähnlich ausgeprägt ist wie bei Unternehmerinnen und Unternehmern in der TEA (10,4%), sind die Aussichten von FTI-intensiven JU (18,5%) deutlich höher. Dies gilt auch für etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer. In der breiten Indexkonstruktion ist der Anteil nur leicht höher als in der Gruppe etablierter Unternehmerinnen und Unternehmer (dieser liegt bei 2,6%). Derselbe Indikator ist bei FTI-intensiven etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern mit 12,2% weit höher (zudem hat sich dieser Anteil 2016 im Vergleich zu 2014 deutlich erhöht). Insgesamt scheint die Stimmung im Jahr 2016 wesentlich besser als noch 2014 zu sein. In allen Bereichen hat sich der Anteil an Unternehmerinnen und Unternehmern, die Beschäftigung aufbauen wollen, klar erhöht (hohe Wachstumserwartungen in allen Phasen). Die stärksten Zuwächse sind bei den etablierten Unternehmen zu beobachten.

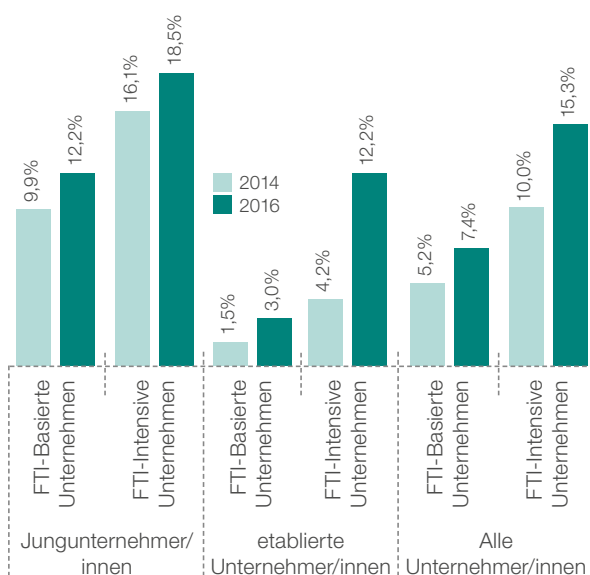


Abbildung 59: Hohes Beschäftigungswachstum von FTI-basierten und FTI-intensiven Unternehmen entlang der Phasen unternehmerischer Aktivität
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2014, 2016)

Internationalisierung

Technologieintensive Unternehmen bzw. Unternehmen aus Branchen mit einer höheren Technologieintensität sind generell von einem hohen Internationalisierungsgrad gekennzeichnet. Sie besetzen spezifische Glieder in globalen Wertschöpfungsketten. Hier war in den vergangenen Jahrzehnten eine Vertiefung der Wertschöpfungsketten und eine damit einhergehende, zunehmende Internationalisierung von Zulieferketten zu beobachten.

Komplexe, globale Produktionsnetzwerke bildeten sich heraus. Treiber sind (i) technologische Innovationen (insbesondere im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien), (ii) sinkende Transportkosten sowie (iii) der Abbau von Handelsbarrieren. Für die Produktion von Exporten werden vermehrt Importe als Vorleistungen eingesetzt („imports for exports“). Der effiziente Import von Vorleistungen ist maßgeblich für die internationale Wettbewerbsfähigkeit. Ein hoher Grad an Technologisierung und Innovation wird somit zu Recht mit steigenden Exporten und Importen in Verbindung gebracht. Gerade für eine kleine und offene Volkswirtschaft wie Österreich trifft dies in besonderem Maße zu.

Abbildung 60 stellt die Anteile der verschiedenen im Rahmen von GEM erfassten Intensitäten der Internationalisierung sowohl von FTI-basierten als auch FTI-intensiven Unternehmen entlang der Phasen der unternehmerischen Aktivität dar. Die internationale Orientierung von FTI-intensiven Unternehmen ist deutlich ausgeprägter als bei der Gruppe der FTI-basierten Unternehmen. So geben FTI-basierte Unternehmerinnen und Unternehmer zu rund 46,7% an, mehr als 25% ihrer Kundinnen und Kunden im Ausland zu haben.

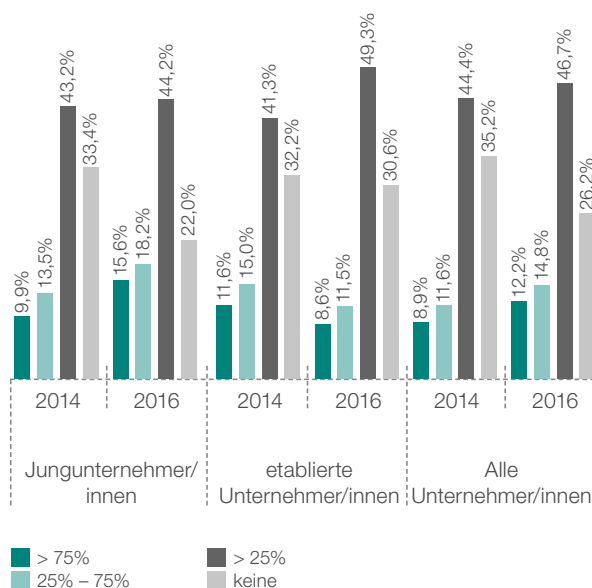


Abbildung 60: Internationale Orientierung von FTI-basierten Unternehmen nach Phasen unternehmerischer Aktivität
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2014 und 2016)

Rund 14,8% der Unternehmerinnen und Unternehmer geben an, mehr als 50% der Kundinnen und Kunden im Ausland zu haben, bei rund 12,2% sind es sogar mehr als 75%.

Besonders hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang der hohe Anteil von FTI-basierten JU mit hohem Internationalisierungsgrad (15,6%), im Bereich der FTI-intensiven jungen Unternehmerinnen und Unternehmer liegt dieser bei 22,8%.

Rund 21,7% aller FTI-intensiven Unternehmerinnen und Unternehmer entlang der Phasen unternehmerischer Aktivität (JU plus etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer) geben an, mehr als 75% der Kundinnen und Kunden im Ausland zu bedienen. Für die größere Gruppe der FTI-basierten Unternehmerinnen und Unternehmer liegen die Werte bei 15,6% bei JU, der Anteil der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer mit einem derart hohen Internationalisierungsgrad beträgt bei etablierten FTI-basierten Unternehmen 8,6%.

Angst vor Scheitern, Gründungsmöglichkeiten und Gründungskompetenz

Somit werden FTI-Unternehmen in überwiegendem Maße aufgrund wahrgenommener Möglichkeiten, vor allem aber aufgrund der Kompetenzen gegründet. Nahezu alle FTI-Unternehmerinnen und Unternehmer schreiben sich hohe Gründungskompetenzen zu, auffallend sind, wie in nachfolgender Abbildung ersichtlich, die Unterschiede bei den Gründungsmöglichkeiten.

Die Angst vor unternehmerischem Scheitern ist bei etablierten, FTI-basierten und FTI-intensiven Unternehmerinnen und Unternehmern geringer ausgeprägt als bei etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern insgesamt. Gleichzeitig ist die Angst vor dem Scheitern bei jungen Unternehmerinnen und Unternehmern stärker ausgeprägt, dies gilt für die FTI-Unternehmen, aber auch für alle unternehmerisch aktiven Personen. JU sind (27,3%) eher mit Angst vor dem Scheitern konfrontiert als etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer (21,2%).

Gründungskompetenzen werden in allen Teilbereichen nahezu gleich wahrgenommen, wie ein Blick auf Abbildung 61 verdeutlicht. Auffällig ist, dass sich FTI-intensive und FTI-basierte Jungunternehmen nur geringfügig unterscheiden. Im Bereich der Gründungsmöglichkeiten bewerten 71,8% der FTI-basierten Unternehmerinnen und Unternehmer die Gründungsmöglichkeiten in den nächsten 6 Monate mit gut. Der höchste Anteil ist bei etablierten forschungsbasierten FTI Unternehmerinnen und Unternehmern zu finden. Den geringsten Wert (55,9%) weist die Gruppe der innovationsbasierten, etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer aus.

Wie auch in der allgemeinen Betrachtung fühlen sich auch bei den FTI-Unternehmen mehr etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer in der Lage, ein Unternehmen zu gründen. Die meisten Unternehmerinnen und Unternehmer mit Gründungskompetenz finden sich in der Gruppe der etablierten FTI-intensiven Unternehmen. Ein Anteil von 94,3% dieser Unternehmerinnen und Unternehmer schreiben sich selbst hohe Gründungskompetenzen zu. Zusammenfassend unterscheiden sich FTI-Unternehmen doch in den meisten Merkmalen von JU oder etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern bzw. allen unternehmerisch aktiven Personen.

Die Einschätzungen von FTI-bezogenen Unternehmerinnen und Unternehmern zeigen, dass diese Unternehmen den Markt, ihre Möglichkeiten und Chancen weit besser bzw. optimistischer bewerten. Dies gilt in besonderem Maße für die FTI-intensiven Unternehmen, hier ist anzumerken, dass gerade kleine High-Tech-Unternehmen am stärksten von Spillover-Effekten profitieren können (Baumann u. Kritikos 2016). Sie verfügen über eine hohe Absorptionskapazität an der Schnittstelle von Forschung, Wirtschaft und Unternehmertum. Zu einer ähnlichen Einschätzung kommen Ugur et al. (2017) in ihrer Meta-Analyse auf Basis von 65 Studien. Hier wird neben positiven Spillover-Effekten insbesondere auf signifikant positive Effekte auf den Output durch Investitionen in F&E hingewiesen. Somit kann die These, dass sich FTI-Unternehmen und hier vor allem die FTI-intensiven Unternehmen unterscheiden, bestätigt werden. Diese sind jene Unternehmen, welche einen sehr hohen Internationalisierungsgrad aufweisen, verstärkt in F&E investieren und in weiterer Folge ein starkes oder überdurchschnittliches Beschäftigungswachstum aufweisen.

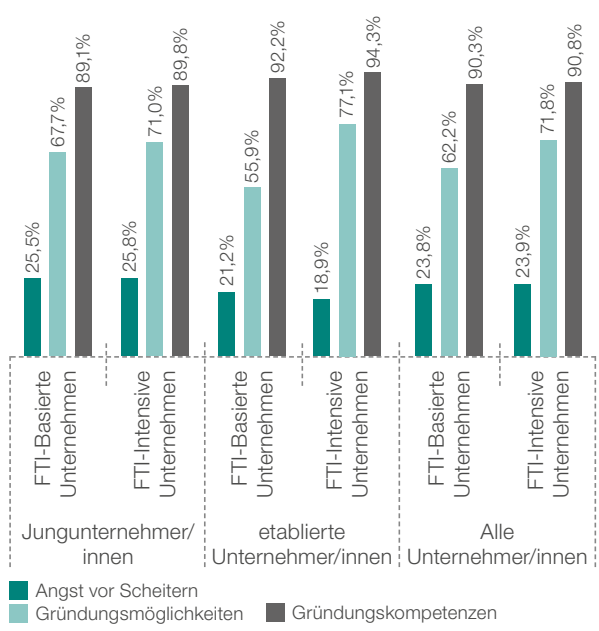


Abbildung 61: Angst vor Scheitern, Gründungsmöglichkeiten und Gründungskompetenz von FTI-basierten und FTI-intensiven Unternehmer/innen nach Phasen unternehmerischer Aktivität (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014; 2016)



Spezialthema:
Migration und Unternehmertum

5. Spezialthema: Migration und Unternehmertum

Der Aspekt Migration und Unternehmertum wurde bereits 2012 als Spezialthema in den GEM aufgenommen. Da insbesondere innovationsbasierte Länder wie Österreich von niedrigen Geburtenraten und höheren Einwanderungszahlen gekennzeichnet sind, erweisen sich Kennzahlen zum Unternehmertum von Personen mit Migrationshintergrund auf wissenschaftlicher wie auch auf politischer Ebene als relevant und wurden daher auch 2016 in Österreich untersucht.

Österreich zählt seit Jahrzehnten zu jenen europäischen Ländern mit einem positiven Wanderungssaldo. 2016 zählte man rund 1,27 Millionen Personen (14,6% der Gesamtbevölkerung) mit Migrationshintergrund im Bundesgebiet. Die größten Zuwanderungsgruppen kommen aus Deutschland, Serbien und der Türkei. Die Plätze vier und fünf belegen Bosnien und Herzegowina und Rumänien. Auffallend ist, dass das Durchschnittsalter der Inländerinnen und Inländer jenes der Bevölkerung mit Migrationshintergrund um neun Jahre übersteigt. (Österreicherinnen und Österreicher: 43,7 Jahre; Ausländerinnen und Ausländerinnen: 34,7 Jahre). Damit trägt die Zuwanderung zu einer abgeschwächten demographischen Alterung bei. Der Anteil von Hochschulabschlüssen bei Migrantinnen und Migranten ist etwas höher als unter Österreicherinnen und Österreichern. Diese hohen Anteile von Akademikerinnen und Akademikern kommen besonders durch Zuwanderung aus EU-Staaten zustande. (Statistik Austria, 2016)

Erwerbstätigkeit und Arbeitslosigkeit unter Personen mit Migrationshintergrund

Migrantinnen und Migranten in Österreich kämpfen derzeit mit steigender Arbeitslosigkeit sowie niedrigeren Erwerbstätigkeitsquoten. Gering qualifizierte Zugewanderte sind dabei am stärksten von den fehlenden Aufnahmekapazitäten des österreichischen Arbeitsmarktes betroffen.

Die Erwerbstätigenquote ist bei Inländerinnen und Inländern mit 74% eindeutig höher als bei Personen mit Migrationshintergrund (63%). Im EU-Vergleich befindet sich Österreich hier gleichauf mit dem EU-Durchschnitt.

Die berufliche Stellung von Migrantinnen und Migranten in Österreich unterscheidet sich ebenso nach dem Herkunftsland. Während ex-jugoslawische und türkische Zuwanderinnen und Zuwanderer seltener selbstständig erwerbstätig sind, so erhöht sich die Selbstständigenquote unter jenen Personen, welche aus anderen EU-Staaten zugezogen sind. Einhergehend mit den Ergebnissen der

vorliegenden Studie übersteigt der Anteil der Selbstständigen und der Gruppe der Personen mit Migrationshintergrund jenen ohne Migrationshintergrund.

Die Arbeitslosenquote von Migrantinnen und Migranten in Österreich lag 2015 bei 13,5%. Die Gruppe der Migrantinnen und Migranten mit geringer Bildung war dabei stärker von Arbeitslosigkeit betroffen als Österreicherinnen und Österreicher mit ähnlichem Bildungsgrad. 16% der Jugendlichen (15- bis 24-Jährige) mit Migrationshintergrund waren dabei sogar weder in Aus- oder Weiterbildung noch gingen sie einer Erwerbstätigkeit nach. Auffallend ist, dass der Anstieg der Jugendarbeitslosigkeit unter nichtösterreichischen Staatsangehörigen stärker ist als unter österreichischen. (+1,3 bzw. +0,2%) Im Vergleich dazu zeichnet sich Langzeitarbeitslosigkeit unter Personen mit Migrationshintergrund geringer ab bei Österreicherinnen und Österreichern. (6,8% geg. 10,9%)

Während Österreicherinnen und Österreicher zum Großteil als Angestellte sowie Beamtinnen und Beamten (64%) tätig sind, dominieren Tätigkeiten als Arbeiterinnen und Arbeiter (42%) die Gruppe der Erwerbstätigen mit Migrationshintergrund. Die Unterscheidung zwischen Migrantinnen und Migranten erster und zweiter Generation zeigt jedoch, dass auch Personen mit Migrationshintergrund immer weniger als Arbeiterinnen und Arbeiter tätig sind. (Statistik Austria, 2016)



Rund 1,8 Mio. Personen mit Migrationshintergrund wohnen hauptsächlich in den Bundesländern Wien (42%), Vorarlberg (24,6%) und Salzburg (21,5%). Personen aus europäischen Ländern, welche der EU bis 2004 beitraten, wohnen größtenteils in Tirol (42,6% aller Migrantinnen und Migranten in Tirol) und in Vorarlberg (30,8%). Jene, aus Ländern, die nach 2004 der EU beitraten, sind hauptsächlich im Burgenland (49,0%), in Niederösterreich (33,6%) sowie in der Steiermark (32,7%) ansässig. Die Anteile von Zuwanderern aus dem ehemaligen Jugoslawien sowie aus sonstigen Staaten verteilen sich relativ gleichmäßig über die Bundesländer. Eine Ausnahme sind Migrantinnen und Migranten aus sonstigen Staaten, welche in Wien mit 26,8% aller ansässigen Zuwanderer als stärkste Gruppe vertreten sind.

5.1 Unternehmerische Aktivität

Die nachfolgende Tabelle stellt die frühe unternehmerische Aktivität von Personen mit Migrationshintergrund in Österreich im Vergleich zum Jahr 2012 dar. Diese Abbildung erlaubt einen Vergleich der Gruppe der gesamten JU mit jener der Personen mit Migrationshintergrund in einer frühen Phase unternehmerischer Aktivität.

Gruppe	2012	2016
Vorgründer/innen (Personen mit Migrationshintergrund)	9,6%	7,2%
Neue Unternehmer/innen (Personen mit Migrationshintergrund)	4,6%	3,7%
Jungunternehmer/innen (Personen mit Migrationshintergrund)	13,4%	11,3%

Tabelle 11: Frühe unternehmerische Aktivität von Personen mit Migrationshintergrund 2012 und 2016
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

Tabelle 11 bildet die unternehmerische Aktivität anhand der TEA-Rate (JU), deren Komponenten (Vorgründerinnen und Vorgründer und Neue Unternehmerinnen und Unternehmer) sowie etablierte Unternehmen für Personen mit und ohne Migrationshintergrund in Österreich ab.

11,3% aller Migrantinnen und Migranten in Österreich sind in einer frühen Phase unternehmerischer Aktivität (TEA). Im Vergleich zu Ergebnissen aus 2012 bedeutet dies einen Rückgang von 2,1%. Die Gruppe der Personen mit Migrationshintergrund weist daher einen höheren Anteil an JU auf als jene der Inländerinnen und Inländer.

Wie bereits in den Vorjahren erkennt man, dass Personen mit Migrationshintergrund unter etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern jedoch zu einem geringeren Teil vertreten sind. Vergleicht man die TEA-Rate wird ersichtlich, dass JU mit Migrationshintergrund häufiger unternehmerisch aktiv sind (11,3%) als in der Gruppe von Personen ohne Migrationshintergrund (9,3%). Dies ist ebenso am hohen Anteil von JU mit Migrationshintergrund (18,6%) am TEA-Index erkennbar.

Auffallend ist, dass 2012 der Anteil von Migrantinnen unter den JU in Österreich noch bei 13,4% lag und sich seither somit verringert hat. Dieser Rückgang kann zu einem großen Teil durch die geringere Anzahl an Vorgründerinnen und Vorgründern erklärt werden. (2012: 9,6%; 2016: 7,2%.

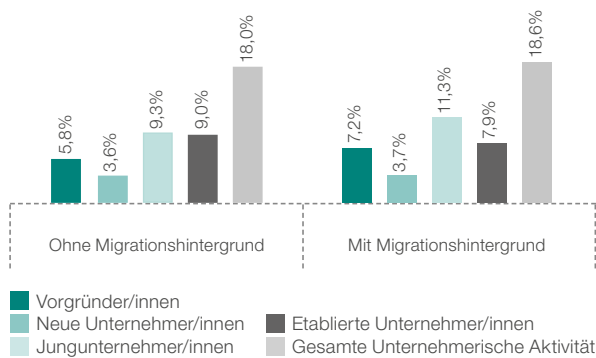


Abbildung 62: TEA-Rate und etablierte Unternehmen im Migrationskontext (Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

5.2 Geschlechterverteilung

Im Jahr 2016 sind 51,3% der JU mit Migrationshintergrund männlich und 48,7% weiblich. Betrachtet man die Gruppe der JU ohne Migrationshintergrund, ergibt sich ein differenziertes Bild. Trotz einer positiven Entwicklung des Frauenanteils unter österreichischen JU seit 2007 sind diese nach wie vor mit nur 39,9% vertreten.

Im Vergleich dazu erkennt man bei der Geschlechterverteilung unter den JU mit Migrationshintergrund eine gleichmäßige Aufteilung. 48,7% der unternehmerisch aktiven Personen mit Migrationshintergrund sind dabei weiblich, und 51,3% männlich.

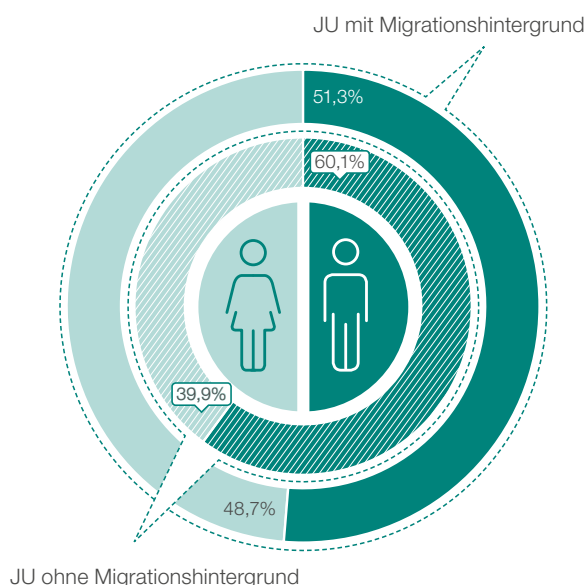


Abbildung 63: TEA-Rate nach Geschlecht (Migrationskontext) (Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

5.3 Gründungsmotive

Betrachtet man Gruppen der JU mit und ohne Migrationshintergrund separat voneinander, so sind sie sich in ihrer Motivation zur Unternehmensgründung sehr ähnlich. In beiden Gruppen überwiegt das Möglichkeitsmotiv mit beinahe 80%.

Vergleicht man diese Ergebnisse mit jenen der Vorjahre, so ist ein Anstieg der Gründungen aus Notwendigkeit für beide Gruppen von JU erkennbar. Insgesamt sind hier keine wesentlichen Unterschiede zwischen der Gruppe mit und ohne Migrationshintergrund erkennbar.

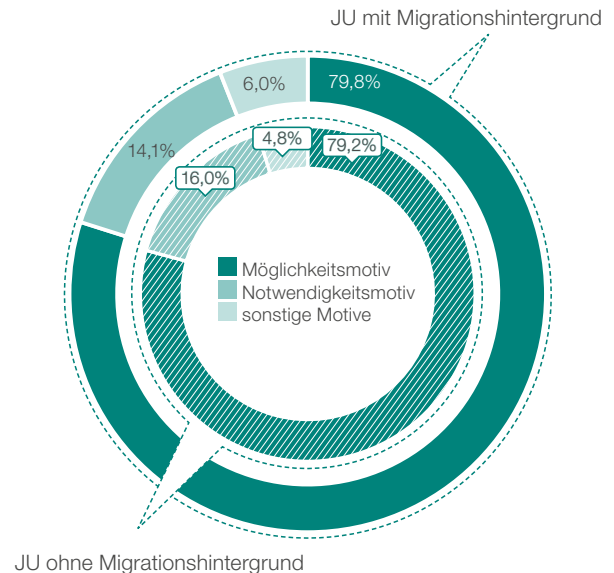


Abbildung 64: Motive von JU mit Migrationshintergrund
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

5.4 Kundinnen und Kunden im Ausland

In Abbildung 65 ist ersichtlich, dass JU mit Migrationshintergrund nur zu einem sehr geringen Ausmaß mehr als 25% ihrer Kundinnen und Kunden im Ausland haben, als jene ohne Migrationshintergrund.

Die Gruppe der Personen mit Migrationshintergrund unter den JU ist durch etwas höhere Wachstumserwartungen charakterisiert. Dabei geben 13,5% der JU mit Migrationshintergrund an, in den nächsten 5 Jahren mehr als 10 neue Stellen und mindestens 50% Personalwachstum zu erwarten, während dies in der Gruppe der Nicht-Migrantinnen und Nicht-Migranten lediglich 9,7% angeben.

Zusatzauswertungen ergeben, dass JU mit Migrationshintergrund im Vergleich zu jenen ohne Migrationshintergrund tendenziell mehr verbraucherorientierte Dienstleistungen anbieten. Während Jungunternehmerinnen mit Migrationshintergrund vermehrt im Bereich endverbraucherorientierter Dienstleistungen unternehmerisch aktiv sind, sind Jungunternehmer mit Migrationshintergrund im Bereich geschäftskundenorientierter Dienstleistungen stark vertreten.

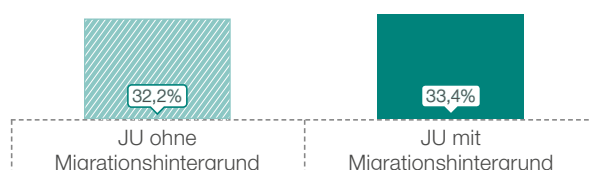


Abbildung 65: JU mit Migrationshintergrund mit mehr als 25% der Kundinnen und Kunden aus dem Ausland
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

5.5 Wachstumserwartungen

Der Indikator „Wachstumserwartungen“ 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.

In der folgenden Abbildung ist ersichtlich, dass JU mit Migrationshintergrund tendenziell ausgeprägtere Wachstumserwartungen haben als jene JU ohne Migrationshintergrund.

Die Gruppe der Personen mit Migrationshintergrund unter den JU ist durch etwas höhere Wachstumserwartungen charakterisiert. Dabei geben 13,5% der JU mit Migrationshintergrund an, in den nächsten 5 Jahren mehr als 10 neue Stellen und mindestens 50% Personalwachstum zu erwarten, während dies in der Gruppe der Personen ohne Migrationshintergrund lediglich 9,7% angeben.

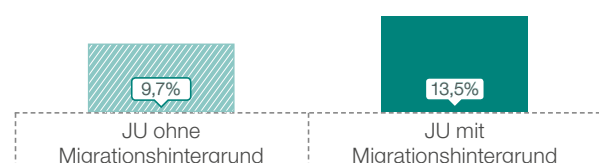


Abbildung 66: Wachstumserwartungen von JU mit und ohne Migrationshintergrund
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

5.6 Gründungsmöglichkeiten und -fähigkeiten

In Abbildung 67 ist erkennbar, dass sich betreffend der wahrgenommenen Gründungsmöglichkeiten, Gründungsfähigkeiten und der Angst vor dem Scheitern kein wesentlicher Unterschied zwischen den Gruppen der Bevölkerung mit und ohne Migrationshintergrund ableiten lassen.

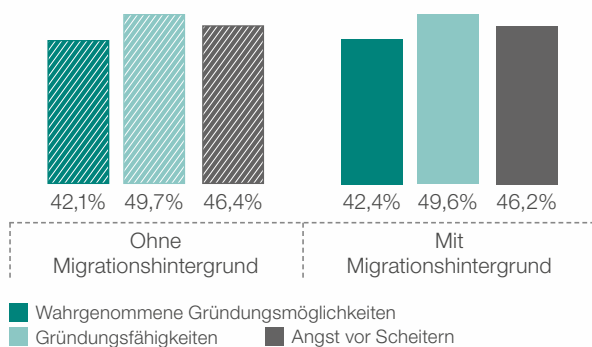


Abbildung 67: Gründungsmöglichkeiten, Gründungsfähigkeiten und Angst vor dem Scheitern von JU mit und ohne Migrationshintergrund
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2016)

Diese Ergebnisse lassen darauf schließen, dass kulturelle Unterschiede in der Gruppe der Bevölkerung mit und ohne Migrationshintergrund keine starken Auswirkungen auf die Gründungsfähigkeit haben.

22% der beschäftigten Personen mit Migrationshintergrund in Österreich fühlten sich überqualifiziert - dies traf 2015 jedoch nur für 9% der Österreicherinnen und Österreicher zu. Diese Überqualifikation entstand besonders in der Gruppe der Frauen aus den seit 2004 neuen EU Mitgliedsstaaten im Zusammenhang mit Anträgen auf Anerkennung der Ausbildung als Voraussetzung für entsprechend qualifizierte Anstellungen. (Statistik Austria, 2016)

Zusatzauswertungen zeigen, dass es Unterschiede zwischen der Gruppe der JU bzw. etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern und der gleichen Gruppen mit Migrationshintergrund gibt. Betrachtet man lediglich diese beiden Gruppen ist erkennbar, dass Personen mit Migrationshintergrund tendenziell weniger Angst vor dem Scheitern haben. Dies bestätigt bereits diskutierte Ergebnisse betreffend der relativ ausgeprägten Angst vor dem Scheitern unter österreichischen Unternehmerinnen und Unternehmern.

Die nachfolgenden Auswertungen ergeben sich aus dem National Expert Survey und stellen Meinungen von Expertinnen und Experten zum Thema Migration dar. Einzelaussagen in diesem Themenblock umfassen unternehmerische Rahmenbedingungen und deren Zugänglichkeit bzw. Verfügbarkeit für Personen mit Migrationshintergrund.

Die nebenstehende Abbildung stellt das Konstrukt Migration mit seinen einzelnen Teilaspekten wie dem Zugang zu Förderungen, zu privater Finanzierung, der Anzahl formeller Restriktionen sowie den Gesetzen und Regelungen zur Förderung und Unterstützung von unternehmerisch aktiven Personen mit Migrationshintergrund dar. Dabei wird zwischen Personen mit Migrationshintergrund aus Entwicklungsländern und bereits entwickelten Ländern unterschieden und Bedingungen mit jenen für Einheimische verglichen.

Es ist erkennbar, dass die Rahmenbedingungen für Personen mit Migrationshintergrund aus entwickelten Ländern insgesamt seit 2012 unverändert bewertet werden. Dennoch bedeutet dies bessere Ergebnisse als für die Gruppe der Personen mit Migrationshintergrund aus Entwicklungsländern.

Der generelle Trend betreffend die Rahmenbedingungen für Personen mit Migrationshintergrund aus Entwicklungsländern ist auffallend positiver einzustufen als 2012. Besonders der Zugang zu privaten Finanzierungsformen sowie die Anzahl formeller Restriktionen (2012: 3,6; 2016: 3,3) wurde von den Expertinnen und Experten positiver bewertet. Die Angemessenheit von Gesetzen und Regelungen zur Unterstützung von Personen mit Migrationshintergrund (2012: 2,7; 2016: 2,3) aus Entwicklungsländern wurden dabei jedoch schlechter als 2012 bewertet.



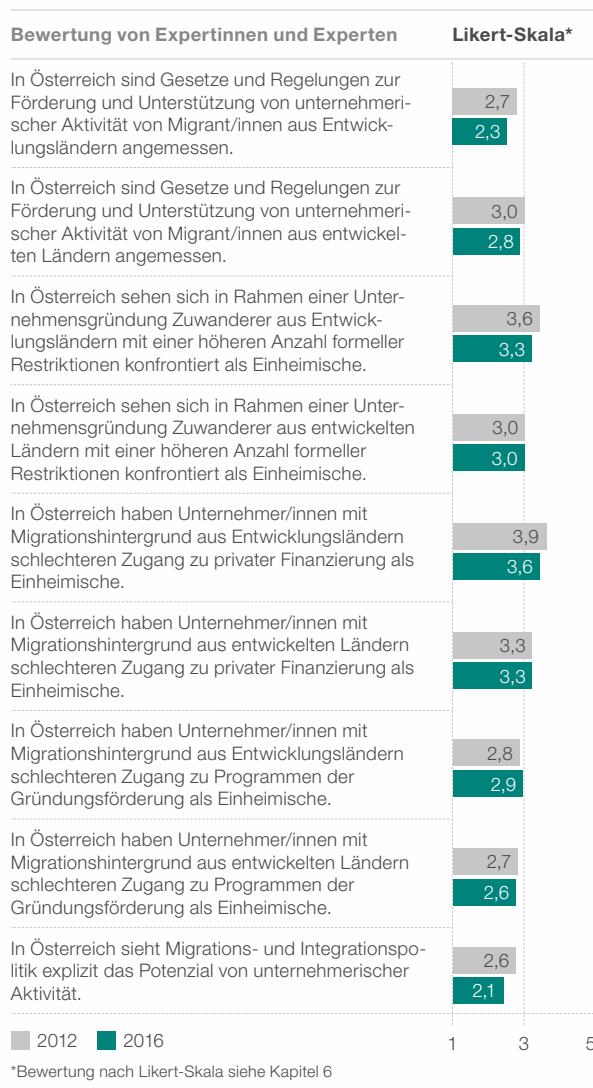


Abbildung 68: Migration
(Quelle: GEM National Expert Survey 2016)

Besonders im Bereich des Potenzials unternehmerischer Aktivität für die Migrations- und Integrationspolitik (2012: 2,6; 2016: 2,1) ist die Bewertung von österreichischen Expertinnen und Experten deutlich zurückgegangen.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass Personen mit Migrationshintergrund keiner höheren Anzahl an formellen Restriktionen als Einheimische ausgesetzt sind und ebenso der Zugang zu privater Finanzierung jener einheimischer Unternehmerinnen und Unternehmer gleichgestellt werden kann.

Eher nicht zufriedenstellend sind Gesetze und Regelungen zur Förderung unternehmerischer Aktivität für Personen mit Migrationshintergrund.

Im Rahmen der Migrations- und Integrationspolitik ist eine stärkere Anerkennung des unternehmerischen Potenzials notwendig. Dabei besteht besonders bei Gesetzen und Regularien für unternehmerisch aktive Personen mit Migrationshintergrund Nachholbedarf. Der Zugang zu verschiedensten Unterstützungsleistungen sollte Personen mit und ohne Migrationshintergrund gleichermaßen zur Verfügung stehen.

Ökonomische Effekte von Migrantinnen und Migranten in Österreich

Eine aktuelle Studie zeigt, dass Migration in Österreich von einem ökonomischen Blickwinkel aus als durchaus positiv bewertet werden kann. Dennoch besteht Handlungsbedarf, um von positiven Effekten bestmöglich zu profitieren.

Besonders entgegenzuwirken wäre dabei dem kontinuierlichen Anstieg der Arbeitslosigkeit und dem niedrigen Bildungsniveau unter Migrantinnen und Migranten in Österreich. Gezielte Investitionen sind jetzt notwendig, um aus Migration einen nachhaltigen Nutzen für die österreichische Volkswirtschaft zu ziehen. (Joanneum Research, 2017)





Unternehmerische Rahmenbedingungen und zentrale Aspekte des Unternehmertums –

Ergebnisse der Befragung von
Expertinnen und Experten (NES)

6. Unternehmerische Rahmenbedingungen und zentrale Aspekte des Unternehmertums – Ergebnisse der Befragung von Expertinnen und Experten (NES)

Der National Expert Survey (NES) ist eine qualitative Befragung von Expertinnen und Experten, welche im Zuge des GEM durchgeführt wird, um den Rahmenbedingungen unternehmerischer Aktivität und den damit im Zusammenhang stehenden Herausforderungen und Chancen nachzugehen. Durch zusätzliche Einblicke wird so die quantitative Befragung (APS) erweitert. Der NES erhebt zusätzliche Einflussfaktoren auf die unternehmerische Aktivität sowie zentrale Aspekte und Rahmenbedingungen für Unternehmertum. Das vorliegende Kapitel diskutiert dabei Einflussgrößen und vergleicht Ergebnisse mit teilnehmenden EU-Mitgliedsstaaten sowie mit der Schweiz, um Stärken und Schwächen des Unternehmertums in Österreich zu identifizieren.

Im Rahmen des NES wurden im Jahr 2016 40 Expertinnen und Experten zu neun verschiedenen unternehmerischen Rahmenbedingungen (Konstrukten) sowie weiteren Aspekten befragt. Überdies wurden hemmende und fördernde Faktoren für unternehmerische Tätigkeit in Österreich identifiziert. Expertinnen und Experten spezifizierten diese Faktoren zusätzlich durch Handlungsempfehlungen, welche als Sammlung an Vorschlägen zur weiteren Stärkung des Unternehmertums im Lande dienen sollen.

Im Zuge des geschlossenen Teils der Befragung gaben Expertinnen und Experten ihre Einschätzung betreffend bestimmter Aussagen auf einer fünfteiligen Likert Skala ab. Dabei bedeutete 1 „keine Zustimmung“ und 5 „vollkommene Zustimmung“. 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 Gruppe der Expertinnen und Experten dar. Werte der Konstrukte stellen keinen Mittelwert, sondern einen Indexwert dar, der im Rahmen der Hauptkomponentenanalyse ermittelt wird. Die Interpretation erfolgt analog. Anzumerken ist dabei, dass die Daten dieses Jahr erstmals global mit einer neunteiligen Likert Skala erhoben wurden. Um Daten dennoch mit GEM-Ergebnissen aus den Vorjahren vergleichen zu können, wurden Rohdaten in eine fünfteilige Likert Skala umkodiert.

Um erhobene Daten auch in einen internationalen Zusammenhang zu setzen, wurden die Ergebnisse mit den im Erhebungsjahr 2016 vertretenen EU-Staaten sowie der Schweiz verglichen.²⁸ Jede Rahmenbedingung wird zudem unter Verwendung weiterer Sekundärquellen diskutiert. Die folgenden europäischen Länder haben in diesem Jahr nicht an der GEM Studie teilgenommen: Dänemark, Norwegen, Belgien, Litauen.

6.1 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

Jede unternehmerische Rahmenbedingung wird zunächst auf Basis der einzelnen erhobenen Komponenten, sowie den daraus resultierenden Konstrukten vorgestellt. Im Anschluss werden Ergebnisse für Österreich auch mit jenen aus anderen im Jahr 2016 an GEM teilnehmenden Ländern der EU in Relation gesetzt.

Die folgenden Auswertungen basieren auf der Auswertung von Interviews mit Expertinnen und Experten (NES), welche österreich- und europaweit zwischen Mai und Juli 2016 durchgeführt wurden.

²⁸ In weiterer Folge wird der Einfachheit halber die Schweiz inkludiert, wenn vom EU-Vergleich und EU-Durchschnitt gesprochen wird.

6.1.1 Finanzielles Umfeld

Die unternehmerische Rahmenbedingung „Finanzielles Umfeld“ ergibt sich aus mehreren Einzelfragen betreffend Möglichkeiten für neue Unternehmen, private und öffentliche Mittel zu erhalten. Es wird dabei die Verfügbarkeit von Finanzierungsmöglichkeiten aus öffentlichen sowie privaten Quellen in Österreich eruiert.

Abbildung 69 verdeutlicht, dass das finanzielle Umfeld in Österreich durch Expertinnen und Experten unterdurchschnittlich (2,8) bewertet wird. Dabei ist der Zugang zu finanziellen Mitteln durch Börsengänge am niedrigsten bewertet (1,9). Während die Finanzierung mittels Venture Capital (2,6) ebenso gering eingestuft wird, schneidet die private Schwarmfinanzierung (Crowdfunding) (3,0) bei der Beurteilung eher neutral ab. Leicht positiv wurde die Verfügbarkeit von Finanzierungen durch professionelle „Business Angels“ (3,2) sowie durch informelle Investorinnen und Investoren (Privatpersonen) (3,2) bewertet.

Defizite sind in der Ausstattung neuer und wachsender Unternehmen mit Eigenkapital (2,5) sowie Fremdkapital (2,5) erkennbar. Staatliche Subventionen für neue und wachsende Unternehmen sind laut Expertinnen und Experten hingegen in ausreichendem Ausmaß vorhanden (3,6).

Im Vergleich zu Ergebnissen aus den Vorjahren wird die Finanzierungslage von Unternehmen in Österreich durch Expertinnen und Experten in diesem Jahr besser bewertet (2012: 2,6; 2014: 2,5; 2016: 2,8). Dabei werden besonders die Finanzierung durch Beteiligungskapital (2012: 2,4; 2014: 2,3; 2016: 2,6) sowie die Finanzierung durch informelle Investorinnen und Investoren (2012: 2,9; 2014: 2,7; 2016: 3,2) positiver gesehen. Für die Verfügbarkeit von Schwarmfinanzierungen (Crowdfunding) (3,0) und die Finanzierung durch „Business Angels“ (3,2) ist ein Vergleich mit den Vorjahren nicht möglich.

Die Verfügbarkeit von Fremdkapital (2012: 2,8; 2014: 2,4; 2016: 2,5) sowie jene von Eigenkapital (2012: 2,4; 2014: 2,3; 2016: 2,5) unterliegt einem unterdurchschnittlichen, jedoch positiven Trend seit 2012. Die Verfügbarkeit von Börsengängen als Eigenkapitalquelle für neue und wachsende Unternehmen wird von Expertinnen und Experten über die Jahre als verbesserungswürdig eingeschätzt (2012: 1,9; 2014: 1,6; 2016: 1,9).

Das öffentliche Subventionssystem für neue und wachsende Unternehmen wird hingegen durchgehend positiv bewertet. (2012: 3,5; 2014: 3,7; 2016: 3,6).

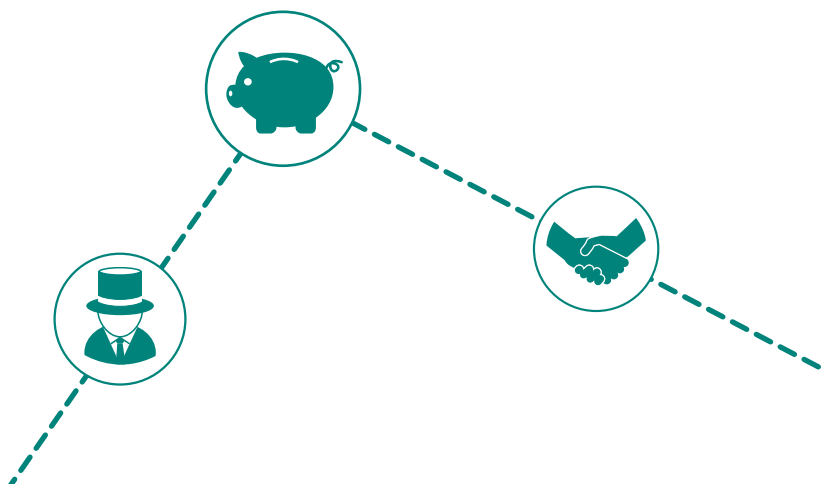
In der nachfolgenden Tabelle werden die Meinungen von Expertinnen und Experten verschiedenster EU-Länder dargestellt. Vergleicht man die Bewertungen europaweit, so ist das finanzielle Umfeld in Österreich als durchschnittlich zu betrachten.

In der europäischen Gesamtbetrachtung konnte Österreich seine Position seit 2014 stark verbessern. Österreich befand sich 2014 lediglich im hinteren Mittelfeld (2,5) und rückte nicht zuletzt durch die Verschlechterung der Bewertung des finanziellen Umfelds in anderen europäischen Ländern einige Plätze vor. Zudem wurde Österreich besser als noch 2014 bewertet und ließ dadurch Länder wie Schweden und Frankreich hinter sich.

Herausforderungen im Zusammenhang mit unterschiedlichsten Finanzierungsmöglichkeiten sind nach wie vor ein Charakteristikum der österreichischen Unternehmenslandschaft. Es ist jedoch eine leichte Verbesserung der Verfügbarkeiten und Leistbarkeit erkennbar, zumal Österreich auch im europäischen Vergleich eine gute Position einnimmt.

Eine aktuelle Studie bestätigt, dass Bankkredite (14,4%) und Crowdfunding (3,6%) trotz stärkerer Inanspruchnahme seit 2015, nach wie vor zu den am wenigsten genutzten Finanzierungsformen von Start-Ups gehören. (Kollmann & Stöckmann, 2016)

Alternative Finanzierungsformen, welche jedoch nur einen Teil der notwendigen Finanzierung abdecken, werden hingegen immer häufiger genutzt. Der überwiegende Anteil der Gründerinnen und Gründer investierte dabei eigene Ersparnisse (2016: 85,5%; 2015: 89,9%). Staatliche Förderungen und Subventionen werden von 55,4% der Gründerinnen und Gründer am häufigsten als externe Kapitalquelle beansprucht. Ein Fünftel wurde von Business Angels unterstützt und 30,1% kooperierten mit Inkubatoren. Die Inanspruchnahme von Unterstützung durch Inkubatoren hat sich in Österreich seit 2015 verdoppelt. Immerhin 28,4% aller Start-Ups finanzieren sich ausschließlich aus eigenen Ersparnissen. Ebenso Venture Capital (24,1%) und Bootstrapping (22,3%) werden in Österreich von Start-Ups zur Kapitalaufbringung in Anspruch genommen. (WU Gründungszentrum, 2016)



Finanzielles Umfeld in Österreich

Bewertung von Expertinnen und Experten

Konstrukt: Finanzielles Umfeld

In Österreich ist private Schwarmfinanzierung (crowd-funding) für neue und wachsende Unternehmen verfügbar.

In Österreich ist Finanzierung durch Börsengänge für neue und wachsende Unternehmen verfügbar.

In Österreich ist Finanzierung durch Beteiligungskapital (Venture-Capital) für neue und wachsende Unternehmen verfügbar.

In Österreich ist Finanzierung durch professionelle „Business Angels“ für neue und wachsende Unternehmen verfügbar.

In Österreich ist Finanzierung durch informelle Investoren (Familie, Freunde und Kolleg/innen) für neue und wachsende Unternehmen verfügbar. Diese Investor/innen agieren als Privatpersonen (anders als Gründer/innen).

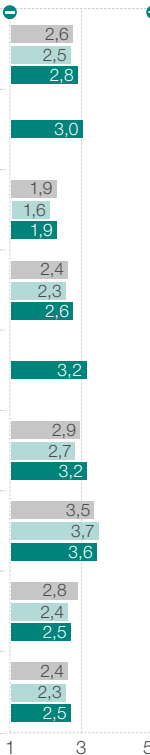
In Österreich gibt es genügend staatliche Subventionen für neue und wachsende Unternehmen.

In Österreich ist genug Fremdkapital für neue und wachsende Unternehmen erhältlich.

In Österreich ist genug Eigenkapital für neue und wachsende Unternehmen erhältlich.

■ 2012 ■ 2014 ■ 2016

Likert-Skala



EU-Vergleich

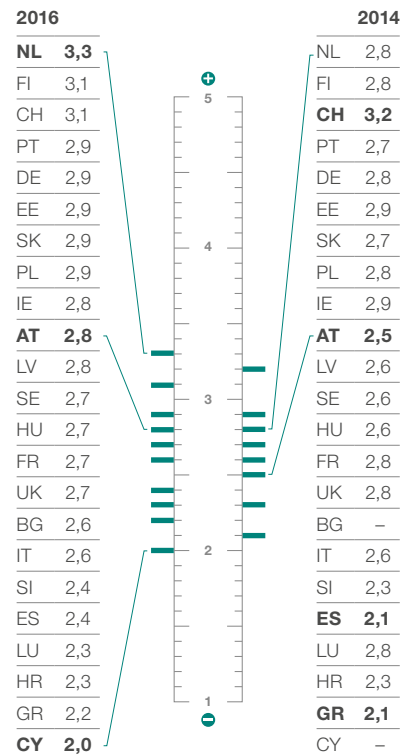


Abbildung 69: Bewertung von Expert/innen des finanziellen Umfelds in Österreich (Quelle: GEM National Expert Survey 2012, 2014, 2016)

Tabelle 12: Meinungen von Expert/innen zum finanziellen Umfeld im EU-Vergleich

(Quelle: GEM National Expert Survey 2014, 2016)

Die Bewertungen betreffend die Entwicklung des Finanzmarktes durch den Global Competitiveness Report 2016/2017 verbesserten sich seit dem Vorjahr und Österreich befindet sich auf Platz 34 (2014/2015: Platz 43, 2012/2013: Platz 34). Dabei wird besonders die Verfügbarkeit finanzieller Services besser bewertet (2015: Rang 23, 2016: Rang 7). Ebenso bei der Einfachheit der Kreditvergabe (Rang 19) und der Verfügbarkeit von Finanzierungen durch den lokalen Aktienmarkt (Kapitalmarkt) (Rang 25) werden starke Verbesserungen im internationalen Vergleich erkennbar. (World Economic Forum, 2016) Es ergibt sich erstmals seit 2012 die Aussicht auf einen positiven Trend der Finanzmarktentwicklung in Österreich. (World Economic Forum, 2016a)

Die geringe Verfügbarkeit von Eigenmitteln ist laut einer aktuellen Umfrage der Hauptgrund für das Scheitern von geplanten Investitionen. Unzureichende interne Finanzierungsmöglichkeiten hemmen Investitionen in beinahe der Hälfte der innovativen Unternehmen in Österreich. Während Investitionen durch Eigenkapital rückläufig sind, nehmen Unternehmen Finanzierungen durch Banken und Förderungen stärker in Anspruch als im Vorjahr. Trotz der geringen Nutzung alternativer Finanzierungsformen wächst das Interesse an stillen Beteiligungen und Crowdfunding. (WKO, 2016b)

Seit dem Inkrafttreten des Alternativfinanzierungsgesetzes (AltFG) 2015 ist ein steigendes Interesse an Crowdfunding sowohl seitens der Investoren als auch der Unternehmen erkennbar. Dabei hat sich das aufgebrachte Volumen für Crowdinvesting in Österreich im ersten Halbjahr 2016 gegenüber dem gesamten Vorjahr beinahe verdoppelt und betrug 13,5 Millionen Euro. (WKO, 2016a). Diese Dynamik gilt es für verschiedenste Branchen in Österreich stärker zu nutzen, um Investitionen zu ermöglichen und Arbeitsplätze zu schaffen bzw. zu sichern.



Regierungspolitik im Bereich Unternehmertum in Österreich

Bewertung von Expertinnen und Experten

Konstrukt I: Allgemeine Regierungspolitik: Bürokratie, Steuern etc.

Konstrukt II: Konkrete Regierungspolitik zur Unterstützung und Priorisierung von Unternehmen

In Österreich ist es für neue und wachsende Unternehmen nicht übermäßig schwierig, mit staatlicher Bürokratie, Regulierungen und Lizenzvorschriften zurecht zu kommen.

In Österreich erfolgt die Erhebung von Steuern und die Anwendung staatlicher Regulierungen bei neuen und wachsenden Firmen vorhersehbar und konsistent.

In Österreich ist die Höhe der Steuern KEINE erhebliche Belastung für neue und wachsende Unternehmen.

In Österreich können neue Unternehmen die meisten notwendigen Genehmigungen und Lizenzen in ca. 1 Woche erhalten.

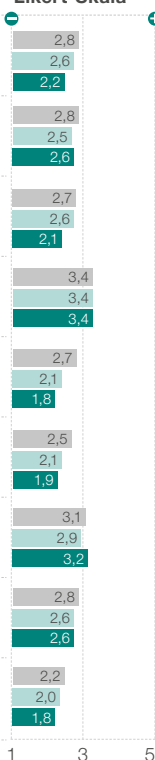
In Österreich hat die Unterstützung neuer und wachsender Unternehmen eine hohe Priorität bei der Politik auf lokaler und regionaler Ebene.

In Österreich hat die Unterstützung neuer und wachsender Unternehmen eine hohe Priorität bei der Politik der Bundesregierung.

In Österreich bevorzugt die Regierungspolitik durchweg neue Firmen (z.B. im Rahmen staatlicher Beschaffungspolitik).

■ 2012 ■ 2014 ■ 2016

Likert-Skala



EU-Vergleich

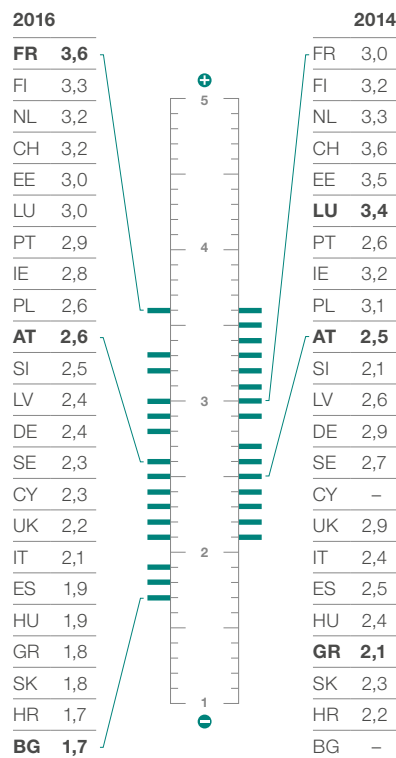


Abbildung 70: Bewertung von Expert/innen der Regierungspolitik im Bereich Unternehmertum in Österreich (Quelle: GEM National Expert Survey 2012, 2014, 2016)

Tabelle 13: Meinungen von Expert/innen zur allgemeinen Regierungspolitik im EU-Vergleich (Quelle: GEM National Expert Survey 2014, 2016)

6.1.2 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.

Abbildung 70 zeigt die Meinungen von Expertinnen und Experten, wobei beide Konstrukte eher niedrig bewertet werden. Die allgemeine Regierungspolitik (2,2) erzielt hierbei nur unterdurchschnittliche Ergebnisse. Ebenso unter der Skalenmitte von 3,0 wird die unternehmensbezogene Regierungspolitik (2,6) von Expertinnen und Experten eingeschätzt. Besonders die staatliche Bürokratie, Regulierungen und Lizenzvorschriften (1,8) bereiten neuen und wachsenden Unternehmen Schwierigkeiten.

Ebenso diagnostizieren Expertinnen und Experten eine fehlende Unterstützung neuer Unternehmen im Rahmen der Regierungspolitik (1,8). Die Möglichkeit, notwendige Genehmigungen und Lizenzen innerhalb einer Woche zu

erhalten (1,9), wird ebenso mäßig bewertet. Die Höhe der Steuern (1,8) stellt eine nicht unwesentliche Belastung für Unternehmen dar und politische Prioritäten zur Unterstützung neuer Unternehmen sollten besonders auf Bundesebene intensiviert werden (2,6). Vergleichsweise gut bewertet wird die Vorhersehbarkeit und Konsistenz bei der Anhebung von Steuern und staatlicher Regulierungen (3,4).

In Abbildung 70 werden Meinungen von Expertinnen und Experten aus 2012, 2014 und 2016 verglichen. Im Vergleich zu 2014 wird das Konstrukt „konkrete Regierungspolitik“ heuer besser bewertet. Diese Veränderung ergibt sich dabei aus einer besseren Bewertung der Priorisierung der Unterstützung von Unternehmen auf lokaler und regionaler Ebene (2012: 3,1; 2014: 2,9; 2016: 3,2) als auch durch eine weniger starke Belastung betreffend Steuerabgaben (2012: 2,7; 2014: 2,1; 2016: 1,8).

Die allgemeine Regierungspolitik wurde hingegen schlechter als in den Vorjahren bewertet (2012: 2,8; 2014: 2,6; 2016: 2,2) und ein durchgehend negativer Trend über die Jahre ist (wird) sichtbar. Dieser wiederum ergibt sich aus den diesjährigen schlechteren Bewertungen

EU-Vergleich

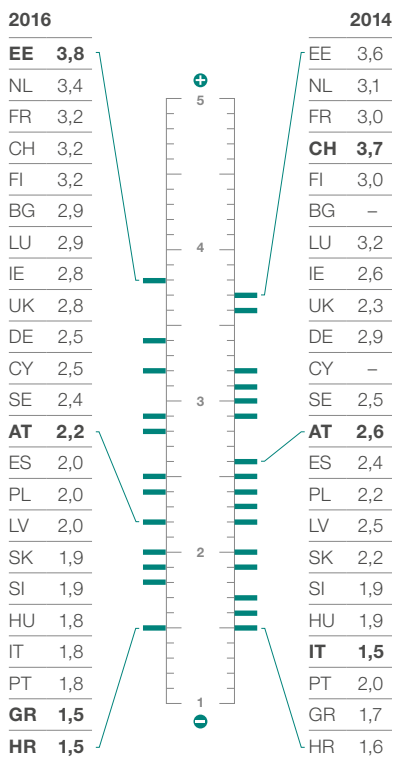


Tabelle 14: Meinungen von Expert/innen zur konkreten Regierungspolitik im EU-Vergleich
(Quelle: GEM National Expert Survey 2014, 2016)

der Schwierigkeiten mit Bürokratie, Regulierungen und Lizenzvorschriften (2012: 2,7; 2014: 2,3; 2016: 2,1), die Bevorzugung neuer Firmen (2012: 2,2; 2014: 2,0; 2016: 1,8) sowie der Beschaffung von Genehmigungen und Lizenzen in kurzer Zeit durch österreichische Expertinnen und Experten.

Betreffend die Bevorzugung neuer und wachsender Unternehmen durch die Regierungspolitik ist ein ähnlich schwaches Ergebnis wie in den Vergleichsjahren ersichtlich (2012: 2,2; 2014: 2,0; 2016: 1,8). Ebenso hat sich seit 2012 nach Einschätzung der Expertinnen und Experten die Verfügbarkeit von notwendigen Genehmigungen und Lizenzen innerhalb einer Woche durchgehend verschlechtert (2012: 2,7; 2014: 2,1; 2016: 1,9).

Die Vorhersehbarkeit staatlicher Eingriffe (beispielsweise die Erhebung von Steuern und die Anwendung staatlicher Regulierungen) für neue und wachsende Unternehmen wird unverändert überdurchschnittlich bewertet und hält sich seit 2012 stabil (2012: 3,4; 2014: 3,4; 2016: 3,4).

Im internationalen Vergleich hat Österreich seine Position in diesem Themenfeld verbessert.

Tabelle 13 bildet das Konstrukt „allgemeine Regierungspolitik“ im EU-Vergleich ab. Obwohl Österreich ähnlich durchschnittlich wie im Vorjahr bewertet wird, ist eine Vorrückung in der Reihung mit anderen EU-Ländern sichtbar.

Insgesamt ist erkennbar, dass die allgemeine Regierungspolitik in den untersuchten EU Ländern 2016 eher schlechter als noch vor zwei Jahren bewertet wird. Besonders im Vereinigten Königreich, Deutschland, Estland und Ungarn wird die Lage für neue und wachsende Unternehmen im Vergleich zu den Vorjahren negativer bewertet. Die Länder, welche seit 2014 laut Meinungen von Expertinnen und Experten als einzige seit 2014 Verbesserungen in der allgemeinen Regierungspolitik aufweisen, sind Frankreich (2014: 3,0; 2016: 3,6), Slowenien (2014: 2,1; 2016: 2,5), Portugal (2014: 2,6; 2016: 2,9) und Österreich (2014: 2,5; 2016: 2,6). Dennoch ist nach wie vor das bereits in den Vorjahren identifizierte Verbesserungspotenzial Österreichs gegenüber anderen europäischen Ländern erkennbar. Dies gilt besonders gegenüber den Spitzenreitern für 2016, nämlich Frankreich (3,6), Finnland (3,3) und die Niederlande (3,2) (2014: Luxemburg, Dänemark, Finnland). Am schlechtesten schneiden dieses Jahr Griechenland (1,8), die Slowakei (1,8), Kroatien (1,7) und Bulgarien (1,7) ab. (2014: Kroatien, Slowenien, Griechenland)

Tabelle 14 stellt die Befragungen von Expertinnen und Experten im EU-Vergleich zum Konstrukt „konkrete Regierungspolitik“ dar.

Der Vergleich im europäischen Raum zeigt, dass konkrete Regierungspolitik für neue und wachsende Unternehmen in Österreich eher unterdurchschnittlich bewertet wird. Die besten Ergebnisse erzielten hier die Schweiz (3,8), die Niederlande (3,4) und Frankreich (3,2), während Portugal (1,8), Griechenland (1,5) und Kroatien (1,5) die Schlusslichter sind.

Verglichen mit den Ergebnissen von vor zwei Jahren ist insgesamt ebenso wie bei der allgemeinen Regierungspolitik ein eher negativer Trend erkennbar.

Während das Vereinigte Königreich (+0,5), Italien (+0,3) und die Niederlande (+0,3) sich am stärksten seit 2014 verbesserten, gab es starke Rückgänge der Meinungen von Expertinnen und Experten in Lettland (-0,5) der Schweiz (-0,5) und Österreich (-0,4). Österreich positioniert sich damit ziemlich stabil im Mittelfeld und wurde seit 2012 lediglich vom Vereinigten Königreich überholt. Dennoch sollte beachtet werden, dass der Abstand zur europäischen Spitze in dieser Auswertung größer geworden ist.

Um Österreich als Unternehmensstandort attraktiver zu gestalten, gibt es einige Zukunftsaufgaben zu bewältigen. Bei näherer Betrachtung der Steuer- und Abgabenlast ist Österreich 2016 mit einer Abgabenquote von 43,1% des Bruttoinlandsprodukts über jener im EU-Raum (40,2%), aber ebenso über dem EURO-Raum (41,3%). (WKO, 2016c)

Ebenso bestätigt werden diese Ergebnisse in internationalen Studien wie dem Global Competitiveness Report 2015/16, in welchem Österreich im Bereich Steuerbelastung für Unternehmen um 4 Ränge schlechter als im Vorjahr 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, 2016a)

Auch aus aktuellen Befragungen von Gründerinnen und Gründern in Österreich geht hervor, dass eine geringere Steuer- und Abgabenlast sowie geringere administrative Hürden sogar wichtiger als 2015 bewertet werden. (WU Gründungszentrum, 2016)

Es ist anhand einiger Beispiele erkennbar, dass sich die österreichische Regierung der Schwierigkeiten in diesem Bereich bewusst ist.

In der aktuellen Start-Up-Politik wurde eine umfassende Strategie für die Gründungsszene entwickelt. Diese beinhaltet Verbesserungen betreffend Finanzierung – welche wiederum Reformationen der Steuer- und Abgabenlast inkludiert – als eines der wichtigsten Handlungsfelder und enthält die neue Rechtsform der Mittelstandsfinanzierungsgesellschaft (MiFiG). Für Privatinvestoren ist dabei die Zurverfügungstellung von Risikokapital für Klein- und Mittelbetriebe attraktiver, da die MiFiG eine Steuerbefreiung für Ausschüttungen (bis 15.000 Euro) erlaubt. (BMFWF, 2016)

6.1.3 Spezifische Förderprogramme

Das hier behandelte Konstrukt behandelt die Verfügbarkeit und Qualität von Förderprogrammen und Fördereinrichtungen zur Unterstützung neuer und wachsender Unternehmen.

Nachstehende Abbildung 71 bildet die Meinungen von Expertinnen und Experten zu spezifischen Förderprogrammen ab. Es ist leicht erkennbar, dass nicht nur das Konstrukt, sondern auch alle seine Bestandteile davon überdurchschnittlich, also über dem Skalenmittelpunkt von 3,0 bewertet wurden. Zusätzlich ist für das hier diskutierte Themengebiet eine durchgehende Verbesserung von Angebot und Qualität der Förderprogramme und Fördereinrichtungen seit 2012 ablesbar (2012: 3,5; 2014: 3,6; 2016: 3,8)

Besonders zufriedenstellend in diesem Konstrukt ist laut befragten Expertinnen und Experten die angemessene Anzahl staatlicher Förderprogramme (4,1). Die Befragten bewerteten besonders die Unterstützung neuer und wachsender Unternehmen durch Gründerzentren und Inkubator-Einrichtungen als sehr effektiv (3,9).

Die Effektivität staatlicher Förderprogramme zur Unterstützung neuer und wachsender Unternehmen (2012: 3,3; 2014: 3,6; 2016: 3,6) wird von Expertinnen und Experten stabil positiv bewertet. Bei der Angebotsfindung von staatlichen Unterstützungsprogrammen ist eine leichte Verbesserung in den Einschätzungen der befragten Expertinnen und Experten erkennbar (2012: 3,2; 2014: 3,2; 2016: 3,3).

Auffallend ist ebenso die Zunahme in Kompetenz und Effizienz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter öffentlicher Fördereinrichtungen (3,7) gegenüber 2014 (3,4).

Das Spektrum an Förderprogrammen und Beratungsdienstleistungen für neue und wachsende Unternehmen (2012: 3,4; 2014: 3,6; 2016: 3,7) ist ebenso seit 2012 gestiegen.

Tabelle 15 vergleicht die EU-weite Beurteilung spezifischer Förderprogramme. Österreich erhält dabei im Vergleich mit anderen Ländern aus dem EU-Raum zum zweiten Mal in Folge die beste Bewertung für das System spezifischer Förderprogramme für Unternehmen.

Österreich führt damit mit der Schweiz (3,5), Luxemburg (3,5) und Deutschland (3,4) das Spitzenfeld an. Dies reflektiert ein ähnliches Bild der Bewertungen aus 2014, wobei Österreich seine Position ebenso im Vergleich zu den Vorjahren verbessert hat.

Die stärkste negative Veränderung der Bewertungen wird in Polen beobachtet (2014: 2,8 2016: 2,4). Zudem ist erkennbar, dass spezifische Förderprogramme im EU-Raum insgesamt trotz der sehr unterschiedlichen Bewertung ähnlich wie in den Vorjahren ausfallen. Die Besetzung im letzten Drittel durch Italien (1,9), Bulgarien (1,9) und Griechenland (1,8) veränderte sich aufgrund der hinzugekommenen untersuchten Länder und ermöglichte so den Aufstieg der Slowakei (2,1) und Ungarns (2,1) im Ranking.

Das österreichische Fördersystem konzentriert sich besonders auf innovative Unternehmen und Start-Ups. Das Forbes Magazin kürte Österreich 2015 zu einem von sieben internationalen Hotspots für Unternehmensgründungen, nicht zuletzt aufgrund des umfassenden Systems öffentlicher Förderungen für Unternehmen.

Spezifische Förderprogramme in Österreich

Bewertung von Expertinnen und Experten

Konstrukt:

Spezifische Förderprogramme

In Österreich sind staatliche Förderprogramme mit dem Ziel der Unterstützung neuer und wachsender Unternehmen wirkungsvoll.

In Österreich kann fast jeder, der Unterstützung von staatlichen Programmen für neue und wachsende Unternehmen benötigt, das richtige Angebot finden.

In Österreich sind die Mitarbeiter/innen der öffentlichen Einrichtungen, die neue und wachsende Unternehmen unterstützen, kompetent und effektiv in der Erfüllung ihrer Aufgabe.

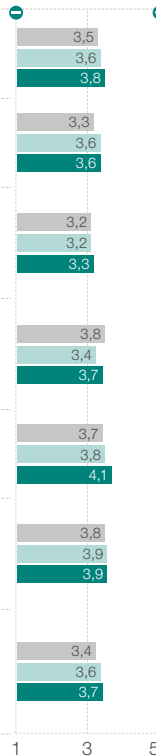
In Österreich existiert eine angemessene Anzahl staatlicher Förderprogramme für neue und wachsende Firmen.

In Österreich leisten Technologie- und Gründerzentren sowie Inkubator-Einrichtungen effektive Unterstützung für neue und wachsende Unternehmen.

In Österreich ist ein breites Spektrum an Förderprogrammen und Beratungsdienstleistungen für neue und wachsende Unternehmen bei einer einzigen Einrichtung erhältlich.

■ 2012 ■ 2014 ■ 2016

Likert-Skala



EU-Vergleich

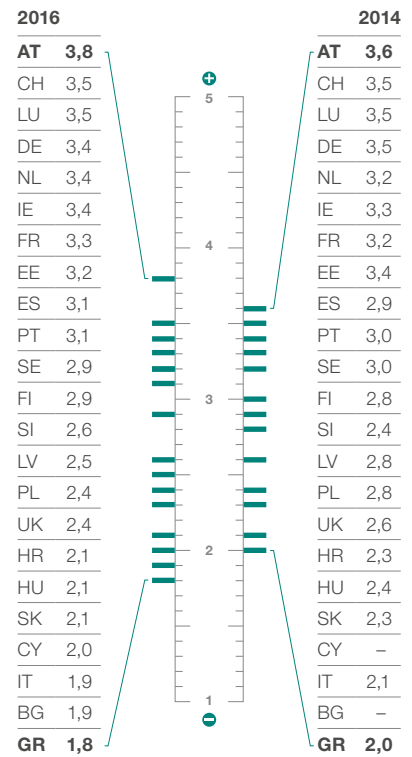


Abbildung 71: Bewertungen von Expert/innen zu spezifischen Förderprogrammen für Unternehmen in Österreich

(Quelle: GEM National Expert Survey 2012, 2014, 2016)

Tabelle 15: Meinungen von Expert/innen zu spezifischen Förderprogrammen im EU-Vergleich

(Quelle: GEM National Expert Survey 2014, 2016)

Wie in den Kapiteln zuvor bemerkt, verfügt Österreich im internationalen Vergleich über eine hohe Steuer- und Abgabenquote. Resultierende Einnahmen werden unter anderem in das Förder- und Unterstützungssystem für Gründungs- und Innovationsprojekte investiert.

Zahlreiche öffentliche Anlaufstellen versuchen dabei den Einstieg ins Unternehmertum zu erleichtern. Die wichtigsten Förderstellen in Österreich sind die FFG, die Forschungsförderungsgesellschaft und die aws, die Austria Wirtschaftsservice GmbH. Diese bieten nicht rückzahlbare Zuschüsse, Garantien oder begünstigte Kredite an. Auch heimische Risikokapital-Firmen, wie beispielsweise Speedinvest und zahlreiche Business Angels unterstützen Start-Ups bei deren Finanzierung. Überdies gibt es zahlreiche Fonds und Förderstellen auf nationaler sowie auch auf Bundesländerebene.

Die Wirtschaftskammer Österreich (WKO) unterstützt im Rahmen der Unternehmensgründung beratend und ist im Bereich der Internationalisierungsoffensive „go-international“ für Unternehmerinnen und Unternehmer in allen Bundesländern tätig.

Zusammenfassend ist dem österreichischen Fördersystem und seinen Unterstützungsleistungen für Unternehmen eine sehr gute Rezension auszustellen. Österreich wird dabei auch im internationalen Vergleich eine Spitzenposition zugesprochen, welche es weiterhin zu entwickeln gilt.

Mehr Anreize für private Investoren in unternehmerische Initiativen zu schaffen ist für das bestehende System essentiell, um Österreichs Position als Spitzenreiter im europäischen Vergleich sicher zu stellen.

Unternehmerische Aus- und Weiterbildung in Österreich

Bewertung von Expertinnen und Experten

Konstrukt I: Unternehmerische Aus- und Weiterbildung im VET- und im Hochschulbereich

Konstrukt II: Unternehmerische Erziehung in Primär- und Sekundarstufe

In Österreich bietet die berufliche Aus-, Weiter- und Fortbildung eine gute und angemessene Vorbereitung für die Gründung und das Wachstum neuer Unternehmen.

In Österreich bietet das Niveau der betriebswirtschaftlichen und Managementausbildung eine gute und angemessene Vorbereitung für die Gründung und das Wachstum neuer Unternehmen.

In Österreich bieten Fachhochschulen und Universitäten eine gute und angemessene Vorbereitung für die Gründung und das Wachstum neuer Unternehmen.

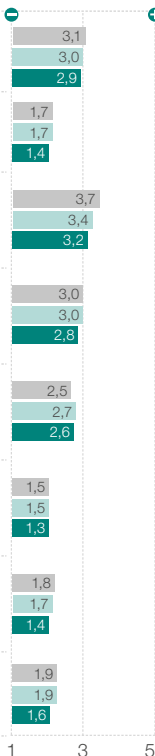
In Österreich wird in der Primär- und Sekundarstufe Entrepreneurship und Unternehmensgründungen ausreichende Aufmerksamkeit geschenkt.

In Österreich vermittelt der Unterricht in der Primär- und Sekundarstufe ausreichend Kenntnisse über das Funktionieren einer Marktwirtschaft.

In Österreich regt der Unterricht der Primär- und Sekundarstufe Kreativität, Selbstständigkeit und Eigeninitiative an.

■ 2012 ■ 2014 ■ 2016

Likert-Skala



EU-Vergleich

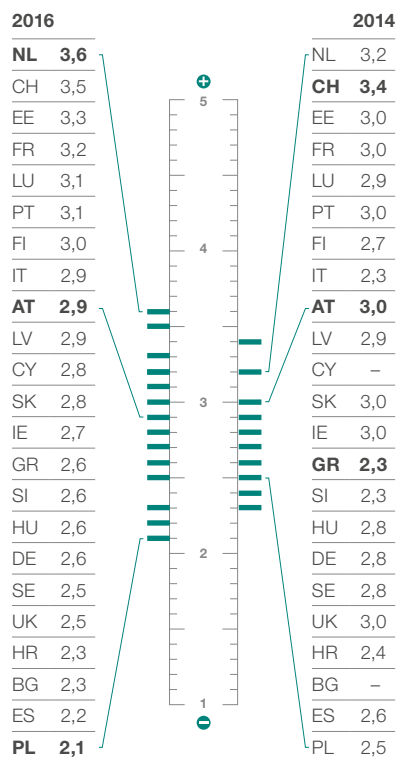


Abbildung 72: Bewertung von Expert/innen zur unternehmerischen Aus- und Weiterbildung in Österreich (Quelle: GEM National Expert Survey 2012, 2014, 2016)

Tabelle 16: Meinungen von Expert/innen zur unternehmerischen Aus- und Weiterbildung in der beruflichen Bildung und in Hochschulen im EU-Vergleich (Quelle: GEM National Expert Survey 2014, 2016)

6.1.4 Unternehmerische Aus- und Weiterbildung

In den Konstrukten dieses Themenblocks werden Expertinnen und Experten nach ihrer Einschätzung zur unternehmerischen Erziehung der Primär- und Sekundarstufe des Schulsystems sowie zur unternehmerischen Bildung in der beruflichen Weiterbildung und im Hochschulbereich befragt.

Dabei wird im Bereich der unternehmerischen Erziehung und Bildung besonders auf Kreativität, Selbstständigkeit, Eigeninitiative, Geschäftsmodelle und Business-Planung, rechtliche und finanzielle Aspekte der Unternehmensgründung, betriebswirtschaftliche Grundlagen und Funktionsweisen der Marktwirtschaft, aber auch auf den Umgang mit Risiken geachtet.

In Abbildung 72 ist erkennbar, dass die beiden Konstrukte von Expertinnen und Experten deutlich unterschiedlich bewertet werden. Unternehmerische Erziehung in der Primär- und Sekundarstufe (1,4) wird dabei durch Expertinnen und Experten als problematisch angesehen. Im Vergleich dazu ist die unternehmerische Bildung im

Bereich „vocational education and training“ (VET) sowie an Hochschulen (2,9) durchschnittlich bewertet, unterliegt aber einem Abwärtstrend seit 2012 (2012: 3,1; 2014: 3,0; 2016: 2,9). Dies ist ebenso bei einer Betrachtung der Einzelaussagen in diesem Konstrukt erkennbar.

Das Thema Entrepreneurship und Unternehmensgründung (1,3) wird in diesem Themenblock als besonderes Problemfeld angesehen und dabei schlechter als in den Vorjahren bewertet (2012 und 2014: 1,5).

Mit Abstand positiver wird die unternehmerische Aus- und Weiterbildung im VET- und Hochschulbereich bewertet. Dennoch ist in den meisten Einzelaussagen ein negativer Trend der Bewertungen für unternehmerische Aus- und Weiterbildung über die letzten Jahre erkennbar.

Dahingegen sind Expertinnen und Experten mit der Vorbereitung für die Gründung und das Wachstum eines Unternehmens durch berufliche Aus-, Weiter- und Fortbildung (3,2) überdurchschnittlich zufrieden.

Zusätzlich ist ein mäßiges Niveau der betriebswirtschaftlichen und Managementausbildung (2,8) sowie demen-

EU-Vergleich

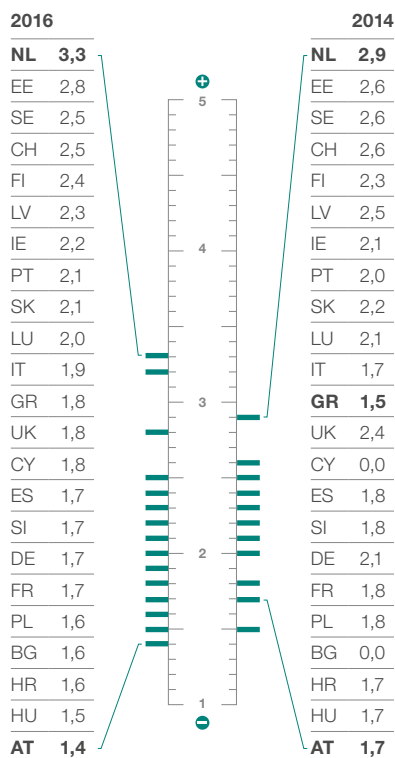


Tabelle 17: Meinungen von Expert/innen zur unternehmerischen Erziehung in Primär- und Sekundarstufe im EU-Vergleich
(Quelle: GEM National Expert Survey 2014, 2016)

sprechender Nachholbedarf an Universitäten und Fachhochschulen (2,6) aus den Meinungen von Expertinnen und Experten erkennbar.

Vergleicht man die Ergebnisse von 2016 mit jenen der Vorjahre, so ist wie bereits erwähnt ein leichter Abwärtstrend in beiden Konstrukten erkennbar. (Unternehmerische Erziehung in Primär- und Sekundarstufe 2012: 1,7; 2014: 1,7; 2016: 1,4 und unternehmerische Aus- und Weiterbildung im VET- und Hochschulbereich 2012: 3,1; 2014: 3,0; 2016: 2,9).

Im Bereich der unternehmerischen Ausbildung im Erwachsenenbereich bezüglich der angemessenen Vorbereitung für die Gründung und das Wachstum neuer Unternehmen sind seit 2012 deutliche Unterschiede erkennbar (2012: 3,7; 2014: 3,4; 2016: 3,2).

Zudem weisen unterdurchschnittliche Bewertungen der betriebswirtschaftlichen und Managementausbildung (2012: 3,0; 2014: 3,0; 2016: 2,8), der schulischen Förderung von Kreativität, Selbstständigkeit und Eigeninitiative in Schulen (2012: 1,9; 2014: 1,9; 2016: 1,6) sowie der schulischen Vermittlung von Kenntnissen über die

Funktionsweise der Marktwirtschaft (2012: 1,8; 2014: 1,7; 2016: 1,4) auf eine geringe Verschlechterung dieser Rahmenbedingungen in Österreich hin. Verbesserungspotenzial gibt es für Fachhochschulen und Universitäten nach wie vor im Bereich der Vorbereitung für Gründung und Wachstum neuer Unternehmen (2012: 2,5; 2014: 2,7; 2016: 2,6).

In Tabelle 16 werden die Bewertungen von Expertinnen und Experten ausgewählter europäischer Länder im Vergleich dargestellt. Im Bereich der unternehmerischen Aus- und Weiterbildung in VET und den Hochschulen nimmt Österreich einen Rang im Mittelfeld ein und Bewertungen entsprechen jenen aus 2012. (2012: 2,8; 2014: 3,0; 2016: 2,9) Durch die seit 2014 besseren Einschätzungen der Experten aus Frankreich (+0,3) und Estland (+0,3) musste Österreich (-0,1) seinen Platz in den vorderen Rängen abgeben. Die Niederlande (3,6), die Schweiz (3,5) und Estland (3,3) erhielten dabei die besten Bewertungen im europäischen Raum. In diesem Konstrukt gab es seit 2012 europaweit sowohl positive als auch negative Veränderungen. Am stärksten hat sich die unternehmerische Ausbildung im VET und Hochschulbereich in Italien zum Positiven verändert (2012: 2,6, 2014: 2,3 2016: 2,9). Verschlechterungen sind seit 2012 besonders in Polen (2012: 2,6; 2014: 2,5; 2016: 2,1) erkennbar.

Im Vergleich dazu wird die unternehmerische Erziehung in der Primär- und Sekundarstufe nach Meinung von Expertinnen und Experten europaweit eher schlechter bewertet. In Tabelle 17 erkennt man, dass Österreich hier europaweit am schlechtesten (1,4) bewertet wird. Zusätzlich ist anzumerken, dass sich die Bewertungen in diesem Konstrukt für Österreich seit 2012 verschlechtert haben (2012: 1,7; 2014: 1,7; 2016: 1,4). Die Niederlande und Griechenland haben sich dabei über die letzten Jahre besonders verbessert. Zudem ist ersichtlich, dass die unternehmerische Aus- und Weiterbildung in der Primär- und Sekundarstufe im Vereinigten Königreich verglichen zu den Vorjahren auffallend negativer bewertet wird (2012: 2,4; 2014: 2,4 ;2016: 1,8).

Der bereits im GEM Report 2007 dokumentierte Mangel an unternehmerischer Bildung in der Primär- und Sekundarstufe zieht sich durch die Ergebnisse der letzten Jahre hindurch und wird hier erneut unterstrichen.

Man bezieht sich hier besonders auf die Förderung von Kreativität, Eigeninitiative, Risikobereitschaft und unternehmerischem Faktenwissen, welche durch die Einführung des kompetenzorientierten Bildungsplanes in Angriff genommen wurden. Dieser nimmt es sich zum Ziel, überfachliche Kompetenzen sowie projektorientiertes Arbeiten in den Unterricht zu integrieren. (BIFIE, 2011) Unternehmerische Kompetenzen in den Unterricht zu integrieren ist jedoch kein konkretes Ziel des Bildungsplanes.

Mehrere Maßnahmen im Bereich der unternehmerischen Bildung im Primär- und Sekundärbereich sind notwendig, um langfristig sichtbare Ergebnisse zu erzielen. Das konstatiert auch der Monitoringreport zum österreichischen Gründungsgeschehen des Rates für Forschung und Technologieentwicklung (Stockhammer, 2012)

Im Tertiärbereich in die Einbeziehung unternehmerischer Kompetenzen wie Entrepreneurship und Management bereits vollzogen. Hier werden Verflechtungen innerhalb der Hochschulen genutzt und verschiedenste Studiengänge profitieren. Zusätzlich unterstützen Gründerinnen und Gründerzentren an Universitäten Gründungen und Spin-Offs.

Ebenso Positives gibt es vom Erwachsenen- und Berufsbildungsbereich zu berichten. Angebote für Unternehmensgründerinnen und gründer um Kompetenzen zu verbessern oder zu erwerben, werden durch zahlreiche Anbieter regelmäßig erweitert bzw. ergänzt.

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

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die europaweit eher dürrtigen Ergebnisse im Bereich der unternehmerischen Erziehung in Primär- und Sekundarstufe stärkere gemeinsame Anstrengungen erfordern, um bereits in der Schule mehr Kreativität, Eigenständigkeit und innovatives Denken zu fördern.

6.1.5 Niveau des F&E-Transfers

Im Konstrukt „F&E Transfer“ werden Expertinnen und Experten zum Wissens- und Technologietransfer zwischen Forschungseinrichtungen und Unternehmen sowie zum Zugang neuester Technologien und Unterstützungen in diesem Bereich befragt.

Abbildung 73 zeigt, dass Österreich zum Niveau des F&E-Transfers mittelmäßig, aber seit 2012 durchgängig stabil bewertet wird (2012: 2,9; 2014: 2,8; 2016: 2,8).

Überdurchschnittlich bewerten Expertinnen und Experten dabei die Verfügbarkeit von staatlichen Subventionen zum Erwerb neuester Technologien (3,2). Die Wissens- und Technologieinfrastruktur (2,9) sowie die Unterstützung von Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern bei der Umsetzung neuer Ideen (2,9) werden durchschnittlich gut bewertet.

Die Leistbarkeit neuer Technologien für neue bzw. wachsende Unternehmen (2,5), gleiche Zugangschancen zu neuen Technologien für neue bzw. wachsende im Vergleich zu großen etablierten Unternehmen (2,4) sowie der F&E-Transfer zwischen Universitäten bzw. öffentlichen Forschungseinrichtungen und neuen bzw. wachsenden Unternehmen (2,6) werden von Expertinnen und Experten als eher unterdurchschnittlich eingeschätzt.

Obwohl das Konstrukt „F&E-Transfer“ in Österreich seit 2007 durchgehend stabile Bewertungen erhält, so sind dennoch Unterschiede in den einzelnen Aussagen dieses Themenblocks erkennbar.

Während Expertinnen und Experten die Verfügbarkeit von staatlichen Subventionen positiver als in den Vorjahren bewerten (2012: 2,7; 2014: 2,9; 2016: 3,2), nahmen deren Zustimmung betreffend die Unterstützung bei der Ideenumsetzung neuer und wachsender Unternehmen über die Jahre ab. (2012: 3,3; 2014: 3,1; 2016: 2,9)

Die Wissens- und Technologieinfrastruktur zum Aufbau von Technologieunternehmen von Weltniveau in mindestens einem Sektor ist laut Expertinnen und Experten unverändert durchschnittlich vorhanden (2012: 3,3; 2014: 2,9; 2016: 2,9) und befindet sich damit auf dem gleichen Niveau wie 2014. Ebenso wird die Leistbarkeit neuester Technologien durch neue und wachsende Unternehmen stabil bewertet (2012: 2,5; 2014: 2,5; 2016: 2,5) und weist nach wie vor Verbesserungspotenzial auf.

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

In den meisten befragten europäischen Länder wird das Niveau des F&E-Transfers unterdurchschnittlich bewertet. Einzig die Schweiz (3,4), die Niederlande (3,2) und Luxemburg (3,1) liegen über dem Skalenmittelpunkt. Österreich befindet sich an 7. Stelle mit 2,8. Am schlechtesten bewertet wurden Kroatien (1,7), Bulgarien (1,9) und die Slowakei (2,0). Zusätzlich fällt auf, dass sich besonders Frankreich und die Niederlande gegenüber den Vorjahren in den Bewertungen des F&E Transfers verbessert haben.

Im Jahr 2016 investierten Bund und Länder insgesamt 3,8 Mrd. Euro in F&E. Hinzu kommen F&E-Investitionen durch Unternehmen mit zusätzlichen 5,1 Mrd. Euro. Dies bedeutet einen geschätzten Gesamtzuwachs im Vergleich zu 2015 um 299,34 Mio. € bzw. 2,87 %. 47 österreichische Kompetenzzentren der Förderinitiative CO-MET (Competence Centers for Excellent Technologies) forcieren gezielt die Kooperationen zwischen Industrie und Wissenschaft in den Spitzentechnologien. (ABA, 2016)

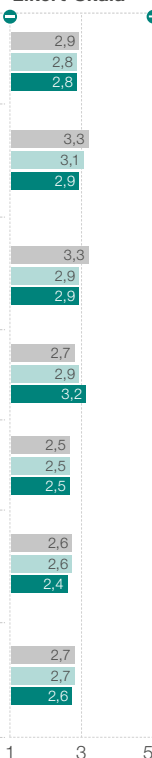
F&E-Transfer in Österreich

Bewertung von Expertinnen und Experten

Konstrukt: Niveau des F&E-Transfers

In Österreich werden Ingenieur/e/innen und Wissenschaftler/innen bei der Umsetzung ihrer Ideen in neue und wachsende Unternehmen gut unterstützt.

Likert-Skala



■ 2012 ■ 2014 ■ 2016

EU-Vergleich

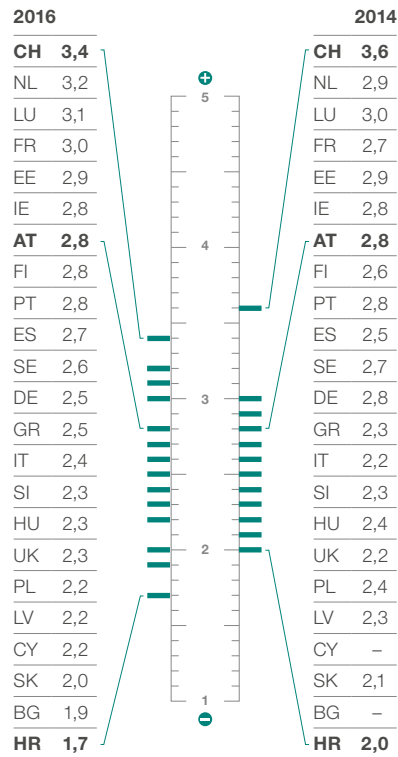


Abbildung 73: Bewertung von Expert/innen zu F&E-Transfer in Österreich

(Quelle: GEM National Expert Survey 2012, 2014, 2016)

Tabelle 18: Meinungen von Expert/innen zum Niveau des F&E-Transfers im EU-Vergleich

(GEM National Expert Survey 2014, 2016)

Bei F&E-Tätigkeiten von österreichischen Unternehmen zeigt sich eine stetige Entwicklung nach oben (2014: 47,2%; 2016: 47,8%). Zusätzlich beschäftigt der Sektor Forschung und experimentelle Entwicklung rund 66.000 Vollzeitäquivalente Mitarbeiter, wobei 25,4% im Hochschulsektor und 70,1% im Unternehmenssektor angestellt sind. (Statistik Austria, 2016)

Mit der FTI-Strategie der Bundesregierung soll die Leistung bei Forschung, Technologie und Innovation bis 2020 so gesteigert werden, dass Österreich in die Gruppe der führenden Innovationsnationen („Innovation Leader“) vorstößt. Der Fortschritt lässt sich dabei anhand der Position Österreichs in internationalen Innovationsrankings ablesen und wird jährlich im Rahmen des Berichts zur wissenschaftlichen und technologischen Leistungsfähigkeit Österreichs vom Rat für Forschung und Technologieentwicklung gesamthaft erhoben und veröffentlicht.

Nach einer vorläufigen Abschätzung zum Innovationsranking der EU-Kommission, dem European Innovation Scoreboard, befand sich Österreich im Jahr 2016 am zehnten Platz im EU-Vergleich. Damit hat sich der Abstand zur Gruppe der Innovation Leader 2016 merklich verringert, ist jedoch immer noch beträchtlich. (BMFWF, BMVIT, 2016)

Der F&E-Transfer zwischen Wirtschaft und Wissenschaft wird ebenso im Global Competitiveness Report 2015/16 über Jahre hindurch sehr positiv beurteilt (Rang 24). Ebenso bestätigen die Qualität vorhandener Forschungseinrichtungen (Rang 25) und die F&E-Ausgaben (Rang 14) österreichischer Unternehmen die positiven Eindrücke der Expertinnen und Experten. (World Economic Forum, 2016). Auch in anderen Innovationsrankings verbesserte sich Österreich tendenziell, weist jedoch dennoch einen Rückstand zu Spitzenreitern auf.

Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur in Österreich

Bewertung von Expertinnen und Experten

Konstrukt:

Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur

In Österreich ist es für neue und wachsende Unternehmen leicht, Bankdienstleistungen von hoher Qualität zu erhalten (Girokonten, Devisenmarkttransaktionen, Darlehen usw.).

In Österreich ist es für neue und wachsende Unternehmen leicht, gute und professionelle Beratung in Rechtsfragen und Fragen des Rechnungswesens zu erhalten.

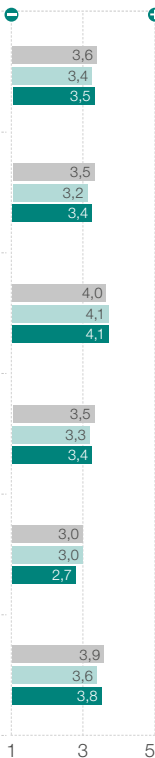
In Österreich ist es für neue und wachsende Firmen einfach, Subunternehmer/innen, Lieferant/innen und Berater/innen von hoher Qualität zu bekommen.

In Österreich können sich neue und wachsende Unternehmen die Kosten für Subunternehmer/innen, Lieferant/innen und Berater/innen leisten.

In Österreich gibt es genügend Subunternehmer/innen, Lieferant/innen und Berater/innen, die neue und wachsende Unternehmen unterstützen.

■ 2012 ■ 2014 ■ 2016

Likert-Skala



EU-Vergleich

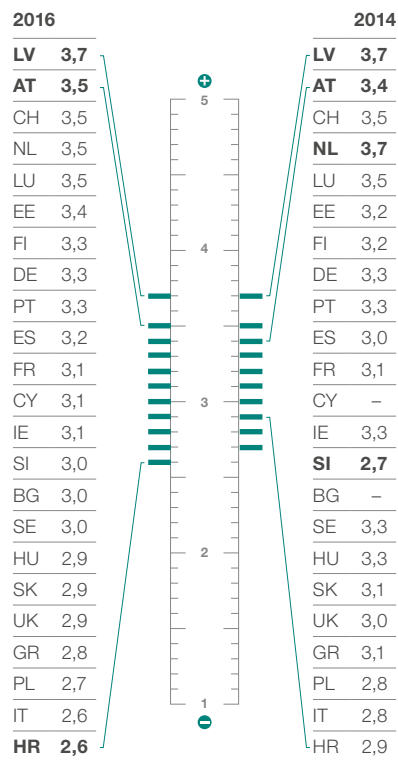


Abbildung 74: Bewertung von Expert/innen zu Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur in Österreich (Quelle: GEM National Expert Survey 2012, 2014, 2016)

Tabelle 19: Meinungen von Expert/innen zur Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur im EU-Vergleich (Quelle: GEM National Expert Survey 2014, 2016)

6.1.6 Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur

Die Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur beschreibt Faktoren im Zusammenhang mit dem Zugang österreichischer Unternehmen zu Subunternehmen, Zulieferern, Beratungsleistungen sowie Rechts- und Bankdienstleistungen.

Die Meinungen von Expertinnen und Experten zu diesem Themenblock sind in Abbildung 74 dargestellt. In Österreich wird die Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur überdurchschnittlich gut bewertet (3,5).

Dabei werden die Verfügbarkeit von Beratungen in Rechtsfragen und Fragen des Rechnungswesens (4,1), von Bankdienstleistungen in hoher Qualität (3,4) sowie von Subunternehmerinnen und Subunternehmern, Lieferantinnen und Lieferanten sowie Beraterinnen und Beratern in hoher Qualität (3,4) für neue und wachsende Unternehmen von Expertinnen und Experten sehr positiv bewertet.

Die Leistbarkeit von Subunternehmerinnen und Subunternehmern, Lieferantinnen und Lieferanten sowie Beraterinnen und Beratern für neue und wachsende Unternehmen wird hingegen als einziges Element unterdurchschnittlich (2,7) beurteilt.

Im Vergleich zu 2014 wird die Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur in Österreich etwas besser bewertet, verglichen zu 2012 jedoch ein wenig schlechter (2012: 3,6; 2014: 3,4; 2016: 3,5).

Die Verfügbarkeit unternehmensbezogener Leistungen wird insgesamt 2016 besser bewertet als in den Vorjahren. Während die Bewertung der Einzelaspekte im Jahr 2014 eine negative Tendenz aufwies, ist nun wieder ein positiver Trend erkennbar.

Dabei geben Expertinnen und Experten an, dass der Zugang für neue und wachsende Unternehmen zu Bankdienstleistungen in hoher Qualität (2012: 3,5; 2014: 3,2; 2016: 3,4) verbessert wurde.

Zusätzlich entwickelten sich Aussagen betreffend die Qualität und Verfügbarkeit von Subunternehmerinnen und Subunternehmern, Lieferantinnen und Lieferanten sowie Beraterinnen und Beratern ebenso positiv seit 2014 (Verfügbarkeit: 2012: 3,9; 2014: 3,6; 2016: 3,8; Qualität: 2012: 3,5; 2014: 3,3; 2016: 3,5)

Wie in Tabelle 19 dargestellt, befindet sich Österreich im EU-Vergleich der Rahmenbedingung „Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur“ im absoluten Spitzenfeld. Österreich (3,5) ist hier gemeinsam mit der Schweiz, den Niederlanden und Luxemburg (je 3,5) unter den Besten positioniert. Expertinnen und Experten bewerten die Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur dabei lediglich in Lettland (3,7) besser. Polen (2,7), Italien (2,6) und Kroatien (2,6) werden im EU-Vergleich am schlechtesten bewertet. Verglichen mit 2014 sind wesentliche Veränderung für Ungarn (2014: 3,3; 2016: 2,9) und Schweden (2014: 3,3; 2016: 3,0) erkennbar.

Besonders positiv bewerten Expertinnen und Experten im Themenblock der Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur die professionelle Beratung in Rechtsfragen.

Anzumerken ist dabei, dass Rechtswissenschaften und Wirtschaftsrecht zu den fünf beliebtesten Studien in Österreich gehören. Im Jahr 2016 zählte Österreich 6.100 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte und ca. 2.200 Rechtsanwaltsanwärterinnen und Rechtsanwaltsanwärter. (Rechtsanwaltskammer, 2016)

Das Geschäftsumfeld in Österreich ist ebenso in internationalen Studien gut eingestuft und verbesserte sich seit 2015 um zwei Plätze. Somit befindet sich Österreich dabei aktuell auf Rang 12 im internationalen Vergleich. (World Economic Forum, 2016b)

Die diesjährigen GEM Ergebnisse bestätigen grundsätzlich diese positiven Einschätzungen der Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur, wobei die Leistbarkeit für unternehmensbezogene Leistungen jedoch stärker als in den Vorjahren bemängelt wird.

6.1.7 Offenheit des Marktes

Der Themenblock „Offenheit des Marktes“ beschreibt Aspekte der Marktoffenheit und besteht aus dem Konstrukt „interne Markthürden“ wie beispielsweise Schwierigkeiten und Kosten eines Markteintritts sowie dem Konstrukt „interne Marktdynamik“.

Interne Markthürden werden durch Aspekte der Marktoffenheit wie Hemmnisse und Kosten des Markteintritts oder der Existenz von Kartellen beschrieben. Die interne Marktdynamik für Güter und Dienstleistungen bezieht sich auf Konsumenten- und Unternehmensmärkte im Land.

Abbildung 75, auf der nächsten Seite, stellt die Meinungen von Expertinnen und Experten zur Offenheit des Marktes in Österreich dar. Während die interne Marktdynamik relativ gering bewertet wird (2,6), sind jedoch auch nur geringe Markteintrittshürden erkennbar (3,2). Während sämtliche Bewertungen der einzelnen Aussagen zum Konstrukt der internen Markthürden überdurchschnittlich ausfallen, bewerten Expertinnen und Experten die beiden Aussagen zur internen Marktdynamik hingegen unterdurchschnittlich.

Im Vergleich mit 2012 und 2014 werden interne Markthürden im Jahr 2014 geringfügig, jedoch stetig niedriger bewertet (2012: 3,4; 2014: 3,3; 2016: 3,2). Das Niveau der internen Markthürden verbesserte sich leicht seit 2014 (2012: 2,5; 2014: 2,5; 2016: 2,6), befindet sich aber dennoch unter dem Skalenmittelpunkt.

Betrachtet man die Einzelaussagen zur Marktdynamik ist ersichtlich, dass beide Aussagen einen höheren Wert als 2014 aufweisen. Dabei passen sich die Veränderungen betreffend unternehmensorientierter bzw. endkonsumentenorientierter Märkte (2012: 2,6; 2014: 2,5; 2016: 2,6) an jene Bewertungen aus 2012 an. Die Einschätzung von Expertinnen und Experten zur Veränderung betreffend die Märkte für Konsumgüter- und -dienstleistungen (2012: 2,4, 2014: 2,4; 2016: 2,6) fällt gering besser als in den Vorjahren aus.

Innerhalb des Konstrukts der internen Markthürden ist seit 2012 ein leichter Abwärtstrend in den Bewertungen festzustellen. Obwohl alle Einzelaussagen positiver bewertet werden, ist die Leistbarkeit des Markteintritts (2012: 3,1; 2014: 3,1; 2016: 2,9) für die schlechtere Gesamtbewertung dieses Konstrukts verantwortlich.

Die konsequente Durchsetzung der Kartellgesetzgebung (2012: 3,3; 2014: 3,4; 2016: 3,5) sowie der Markteintritt für neue und wachsende Unternehmen ohne in unfairer Weise davon abgehalten zu werden (2012: 3,4; 2014: 3,3; 2016: 3,5), werden hier im Vergleich zu vergangenen Erhebungsjahren besser bewertet.

Offenheit des Marktes in Österreich

Bewertung von Expertinnen und Experten

Konstrukt I:

Interne Markthürden

Konstrukt II:

Interne Marktdynamik

In Österreich ist die Kartellgesetzgebung wirkungsvoll und wird konsequent durchgesetzt.

In Österreich können neue und wachsende Unternehmen in neue Märkte eintreten, ohne hierbei in unfairer Weise von etablierten Firmen behindert zu werden.

In Österreich können sich neue und wachsende Unternehmen die Kosten eines Markteintritts leisten.

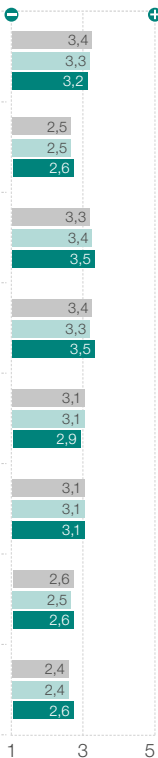
In Österreich können neue und wachsende Unternehmen leicht in neue Märkte eintreten.

In Österreich verändern sich die Märkte für unternehmensorientierte Güter und Dienstleistungen dramatisch von Jahr zu Jahr.

In Österreich verändern sich die Märkte für Konsumgüter und Dienstleistungen dramatisch von Jahr zu Jahr.

■ 2012 ■ 2014 ■ 2016

Likert-Skala



EU-Vergleich

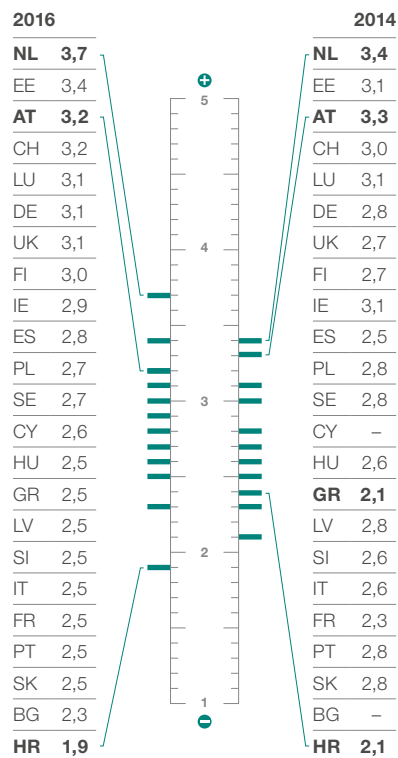


Abbildung 75: Bewertung von Expert/innen zur Offenheit des Marktes in Österreich (Quelle: GEM National Expert Survey 2012, 2014, 2016)

Tabelle 20: Meinungen von Expert/innen zu internen Markthürden im EU-Vergleich (Quelle: GEM National Expert Survey 2014, 2016)

Tabelle 20 stellt interne Markthürden im EU-Vergleich dar. Österreich (3,2) befindet sich dabei auf Platz drei nach Estland (3,4) und den Niederlanden (3,7). Die stärksten internen Markthürden werden seitens der Experten und Expertinnen in Kroatien (1,9), Bulgarien (2,3) und der Slowakei (2,5) wahrgenommen.

Betrachtet man die Entwicklungen seit dem Jahr 2014, ist erkennbar, dass sich besonders das Vereinigte Königreich (2014: 2,7; 2016: 3,1) und Griechenland (2014: 2,1; 2016: 2,5) verbessert haben. Verschlechterungen in Bezug auf interne Markthürden sind gleichermaßen in Lettland (2014: 2,8; 2016: 2,5), Portugal (2014: 2,8; 2016: 2,5) und der Slowakei (2014: 2,8; 2016: 2,5) evident.

Wie in Tabelle 21 ersichtlich, wird Österreich im zweiten Konstrukt, welches die interne Marktdynamik im Europa-Vergleich abbildet eindeutig geringer eingestuft. Österreich (2,6) positioniert sich hier mit der Slowakei (2,6) und Irland (2,5) im letzten Drittel des Rankings. Am niedrigsten wird die interne Marktdynamik in Portugal (2,2) und Luxemburg (2,3) bewertet. Am ehesten finden Unternehmen Anreize wie neue Chancen und radikale Innovation in Polen (3,8), Schweden (3,5) und den Niederlanden (3,5).

Im Vergleich zu Ergebnissen aus 2014 erkennt man Verbesserungen besonders in den Niederlanden (2014: 2,9; 2016: 3,5), der Schweiz (2014: 2,3; 2016: 2,9) und Schweden (2014: 3,1; 2016: 3,5). 2016 wurden Italien und das Vereinigte Königreich um je 0,8 Punkte und Luxemburg sowie Estland um je 0,5 Punkte niedriger als noch vor zwei Jahren bewertet. Die Einschätzungen österreichischer Expertinnen und Experten veränderte sich seit 2014 kaum.

Der nationale Markteintritt im Global Enabling Trade Report 2016 verbesserte sich beträchtlich seit 2014 und rückte im Ranking von 138 Ländern von Platz 46 in 2014 auf Platz 26. Ebenso verbesserte sich der Markteintritt für ausländische Unternehmen in derselben Studie von Platz 97 auf Platz 53. (World Economic Forum, 2016b)

Zusätzlich vervollständigen die Resultate des Global Competitiveness Report 2015/16 die vorliegenden Einblicke in die Situation für österreichische Unternehmerinnen und Unternehmer und gibt Einblicke, inwieweit neue Unternehmen in den Markt eintreten, um neue Güter und Dienstleistungen anzubieten.

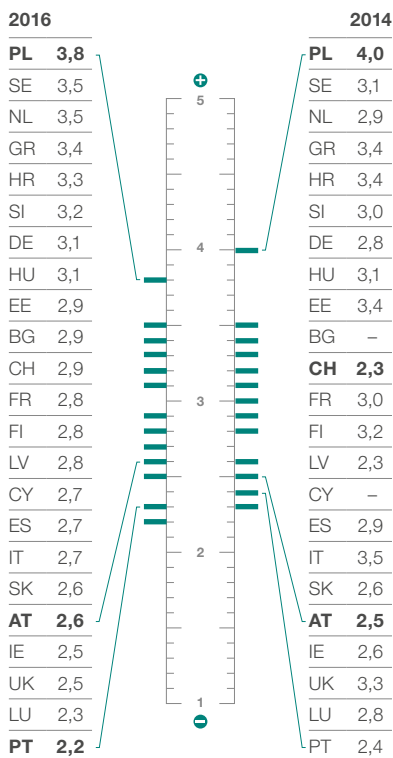


Tabelle 21: Meinungen von Expert/innen zur internen Marktdynamik im EU-Vergleich

(Quelle: GEM National Expert Survey 2014, 2016)

Dabei befindet sich Österreich betreffend die Intensität des lokalen Wettbewerbs seit 2014/15 unverändert auf Platz 15. Das Ausmaß der Marktdominanz einzelner Unternehmen in Österreich hat sich im internationalen Ranking seit dem Vorjahr auf Rang 6 (2014/15: 4. Rang) verschlechtert. Diese Reihung ist in einer Bewertung von 140 Ländern dennoch sehr gut und bedeutet, dass nur wenige Unternehmen die Preise und Zugangsmöglichkeiten zu Märkten beeinflussen können. Zusammen mit vorliegenden Ergebnissen der NES wird ebenso die Anti-Monopol-Politik in Österreich durchgehend positiv beurteilt (2014/15: 21. Rang; 2016/17: 22. Rang).

6.1.8 Physische Infrastruktur

Der Themenblock der unternehmerischen Rahmenbedingung „physische Infrastruktur“ behandelt den Zugang und die Kosten neuer Unternehmen zu Leistungen der Versorgungsbetriebe (Gas, Wasser, Strom) sowie Kommunikationsmöglichkeiten (Telefon, Internet, etc.)

Expertinnen und Experten bewerten dieses Konstrukt in Österreich sehr positiv (4,5). Dies spiegelt sich ebenso durchgehend in allen Einzelaussagen wider. Wie in Abbildung 76 dargestellt, wird der Zugang sowie die Leistung von Gas, Wasser und Strom sowie der üblichen Kommunikationsmöglichkeiten stets überdurchschnittlich bewertet.

Im Vergleich zu den Erhebungen aus den Vorjahren haben sich die Bewertungen im Bereich physischer Infrastruktur besonders seit 2014 verbessert. Der Zugang sowie die Kosten zu Leistungen der Versorgungsbetriebe haben sich nach schlechteren Bewertungen im Jahr 2014 sogar über jene Werte aus 2012 hinaus verbessert. (Zugang: 2012: 4,3; 2014: 4,1; 2016: 4,6; Kosten: 2012: 4,2; 2014: 4,1; 2016: 4,5). Kommunikationsmöglichkeiten haben ebenso Höchstwerte erreicht. (Zugang: 2012: 4,3; 2014: 3,7; 2016: 4,3; Kosten: 2012: 4,2; 2014: 4,3; 2016: 4,6) Zusätzlich bewerten Expertinnen und Experten die physische Infrastruktur für neue und wachsende Unternehmen dieses Jahr besser als in den Vorjahren (2012: 4,3; 2014: 4,2; 2016: 4,4).

Tabelle 22 stellt das Konstrukt „physische Infrastruktur“ im EU-Vergleich dar. Österreich rückte seit 2014 näher an die Spitze des Rankings. Aktuell werden lediglich die Niederlande (4,7), Estland (4,7), die Schweiz (4,6) und Finnland (4,6) besser bewertet. Insgesamt unterscheiden sich die Bewertungen von Expertinnen und Experten nur sehr gering und die Ergebnisse sind erstmals europaweit überdurchschnittlich. Auffallend sind im Vergleich zu 2014 bessere Bewertungen für Slowenien (2014: 3,6; 2016: 4,2), Polen (2014: 3,8; 2016: 4,2) und Frankreich (2014: 4,0; 2016: 4,4).

Diese Ergebnisse werden durch vorliegende Berichte wie den Global Competitiveness Report bestätigt und als sehr zufriedenstellend beurteilt. Die im folgenden diskutierten Ränge ergeben sich aus einem Gesamtvergleich von 140 Ländern und bestätigen daher eindeutig die durchwegs gut entwickelte Infrastruktur Österreichs. Die allgemeine Infrastruktur in Österreich belegt dabei im Bericht von 2016/17 den 8. Rang (2014/15: 7. Rang)

Besonders gut, jedoch um einige Ränge schlechter als in den Vorjahren, wird das Schienen- und Straßennetz (2014/15: Rang 11; 2016/17: Rang 10) und dessen Qualität (2014/15: Rang 3; 2016/17: Rang 6) bewertet.

Physische Infrastruktur in Österreich

Bewertung von Expertinnen und Experten

Konstrukt:

Physische Infrastruktur

In Österreich kann ein neues oder wachsendes Unternehmen Zugang zu Leistungen der Versorgungsbetriebe (Gas, Wasser, Strom) innerhalb etwa eines Monats bekommen.

In Österreich können sich neue und wachsende Unternehmen die Kosten für Leistungen der Versorgungsbetriebe (Gas, Wasser, Strom) leisten.

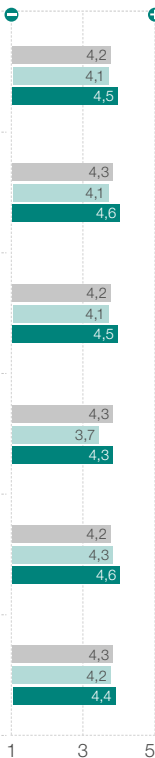
In Österreich kann ein neues oder wachsendes Unternehmen guten Zugang zu Kommunikationsmöglichkeiten (Telefon, Internet usw.) innerhalb von ca. 1 Woche erhalten.

In Österreich ist es für ein neues oder wachsendes Unternehmen nicht zu teuer, einen guten Zugang zu Kommunikationsmöglichkeiten (Telefon, Internet usw.) zu bekommen.

In Österreich bietet die physische Infrastruktur (Straßen, Ver- und Entsorgung, Telekommunikation) gute Bedingungen für neue und wachsende Unternehmen.

■ 2012 ■ 2014 ■ 2016

Likert-Skala



EU-Vergleich

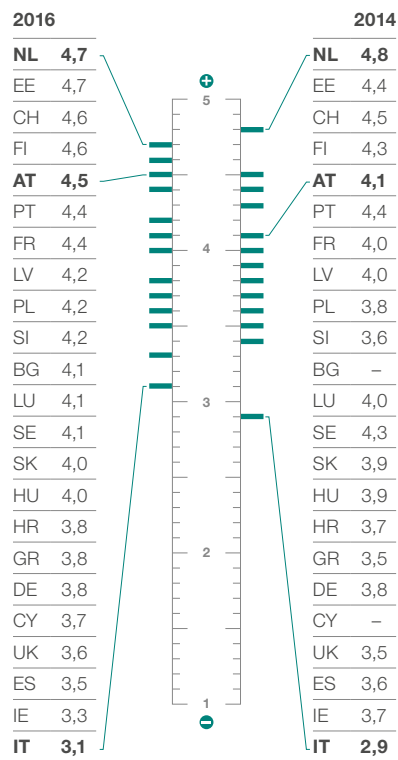


Abbildung 76: Bewertung von Expert/innen zur physischen

Infrastruktur in Österreich (Quelle: GEM National Expert Survey 2012, 2014, 2016)

Tabelle 22: Meinungen von Expert/innen zur physischen Infrastruktur im EU-Vergleich

(Quelle: GEM National Expert Survey 2014, 2016)

Zudem besitzt ein Österreicher bzw. eine Österreicherin im Durchschnitt 1,52 Mobiltelefonanschlüsse, während die Zahl der Festnetzanschlüsse mit 0,38 pro Einwohner durch einen Abwärtstrend gekennzeichnet ist. Betreffend die Qualität der Elektrizitätsversorgung ist Österreich mit Rang 11 gut, aber schlechter als in Vorjahren (2014/15: Rang 7) positioniert. (World Economic Forum, 2016b)

Die „Breitbandmilliarde“ konnte die rückläufige Tendenz der Bewertung von Expertinnen und Experten im Bereich der rasch herstellbaren Kommunikationsmöglichkeiten in diesem Jahr noch nicht umkehren, aber Weiteres bleibt zu beobachten. Insgesamt profitierten immerhin 813 Gemeinden von den bislang vergebenen Mitteln. Damit erhalten mehr als ein Viertel der rund 2 Millionen als unterversorgt identifizierten Wohnsitze Zugang zu Breitband. Derartige Investitionen sind für die unternehmerischen Rahmenbedingungen in Österreich von großer Bedeutung und generieren zusätzlich einen gesamtwirtschaftlich positiven Effekt.

6.1.9 Soziokulturelle Normen

Die unternehmerische Rahmenbedingung in diesem Abschnitt behandelt soziokulturelle Normen in Form eines Konstruktes. Dabei wird der Einfluss kultureller Normen, bestimmter Werte und sozialer Aspekte auf das Unternehmertum in Österreich in aggregierter Form bewertet.

Insgesamt wird dieser Themenbereich von Expertinnen und Experten in Österreich eher schlecht bewertet (2,3). Abbildung 77 veranschaulicht, 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).

Soziokulturelle Normen in Österreich

Bewertung von Expertinnen und Experten

Konstrukt: Soziokulturelle Normen

In Österreich betont die landesweite Kultur (also die vorherrschenden Werte und Normen) die Verantwortung, die der/die Einzelne (und nicht die Allgemeinheit) hat, sein/ihr eigenes Leben zu gestalten.

In Österreich fördert die landesweite Kultur (also die vorherrschenden Werte und Normen) Kreativität und Innovativität.

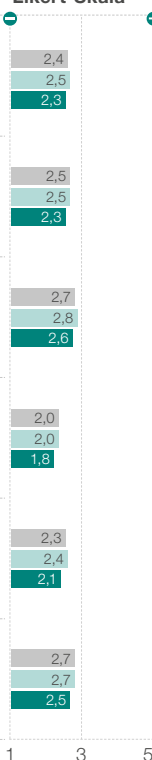
In Österreich fördert die landesweite Kultur (also die vorherrschenden Werte und Normen) die Bereitschaft zur Übernahme unternehmerischen Risikos.

In Österreich betont die landesweite Kultur (also die vorherrschenden Werte und Normen) Selbstständigkeit, Autonomie und Eigeninitiative.

In Österreich begünstigt die landesweite Kultur (also die vorherrschenden Werte und Normen) in hohem Maße das Erreichen individuellen Erfolgs durch eigene, persönliche Anstrengungen.

■ 2012 ■ 2014 ■ 2016

Likert-Skala



EU-Vergleich

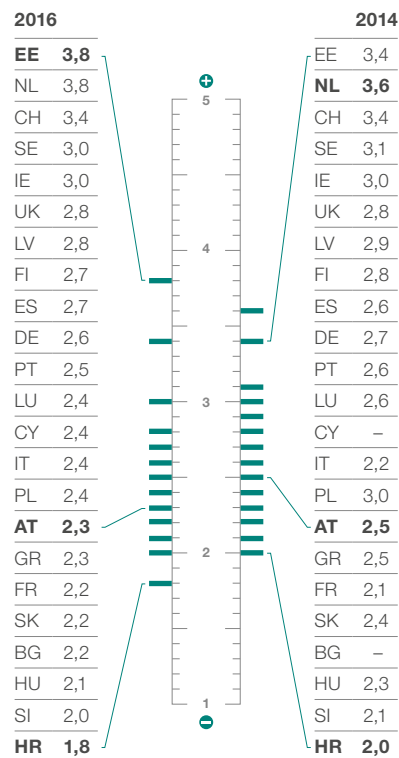


Abbildung 77: Bewertung von Expert/innen zu soziokulturellen Normen in Österreich (Quelle: GEM National Expert Survey 2012, 2014, 2016)

Tabelle 23: Meinungen von Expert/innen zu soziokulturellen Normen im EU-Vergleich (Quelle: GEM National Expert Survey 2014, 2016)

Im Vergleich zu 2014 hat sich die Bewertung der soziokulturellen Normen wenig verändert (2012: 2,4; 2014: 2,5; 2016: 2,3) und liegt auf einem relativ niedrigen Niveau mit leichten negativen Abweichungen zu den vorangegangenen Erhebungsjahren. Die schlechtere Bewertung lässt sich besonders bei vorherrschenden Werten wie Selbstständigkeit, Autonomie und Eigeninitiative (2012: 2,3; 2014: 2,4; 2016: 2,1) ablesen.

Tabelle 23 stellt dieses Konstrukt in einen internationalen Kontext. Im EU-Vergleich ist Österreich unterdurchschnittlich bewertet (2,3) und liegt im hinteren Teil des Rankings. Während Estland (3,8), die Niederlande (3,8) und die Schweiz (3,4) am besten bewertet werden, so bilden Kroatien (1,8), Slowenien (2,0) und Ungarn (2,1) das Schlusslicht betreffend soziokultureller Normen im europaweiten Vergleich. Diese unternehmerische Rahmenbedingung wird in den meisten teilnehmenden europäischen Ländern unterdurchschnittlich 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.

Die Unsicherheitsvermeidung unter Österreicherinnen und Österreichern ist nicht neu und äußert sich in einer relativ ausgeprägten Angst vor unternehmerischem Scheitern. Die Meinungen von Expertinnen und Experten bestätigen vorliegende Studienergebnisse, in welchen Österreicherinnen und Österreicher durch Risikoaversion und das sorgfältige Planen der Zukunft charakterisiert sind. Sie beeinflusst die unternehmerische Dynamik im Land hemmend. Verschiedene Initiativen versuchen, den Unternehmmergeist bereits europaweit zu stärken und zielen auch darauf ab, unternehmerische Aspekte sozial und kulturell stärker in der Bevölkerung zu verankern. Diese sind weiter zu verfolgen und auszubauen, obwohl ein Wandel der soziokulturellen Normen nicht kurzfristig erfolgen kann.

Gemeinsame Anstrengungen der Politik, der Bildungseinrichtungen und der Gesellschaft können hier fördernd einwirken.

6.2 Fördernde und hemmende Faktoren sowie Handlungsempfehlungen der Expertinnen und Experten

Der National Expert Survey (NES) befragte die 40 teilnehmenden Expertinnen und Experten zu fördernden und hemmenden Faktoren sowie zu ihren persönlichen Vorschlägen und Handlungsempfehlungen, um das Unternehmertum Österreichs zu stärken.

Im Zuge der Auswertung werden die Ergebnisse durch Einteilung in Kodierungsgruppen jeweils einem Themenblock zugeordnet (z.B. Regierungspolitik, spezifische Förderprogramme, etc.). Im Anschluss werden diese diskutiert und dienen als Ergänzung zu vorhergehenden Erläuterungen der jeweiligen Themenblöcke.

In dieser offenen Befragung können Expertinnen und Experten jeweils drei fördernde sowie hemmende Faktoren für das Unternehmertum in Österreich angeben. Zusätzlich können drei persönliche Handlungsempfehlungen, wie Unternehmertum in Österreich weiter unterstützt oder verbessert werden kann, ausgesprochen werden.

In der nachfolgenden Abbildung sind die einzelnen Nennungen im entsprechenden Themenblock dargestellt und bilden eine Übersicht für fördernde und hemmende Faktoren für Unternehmertum in Österreich. Dunkel dargestellt sind 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.

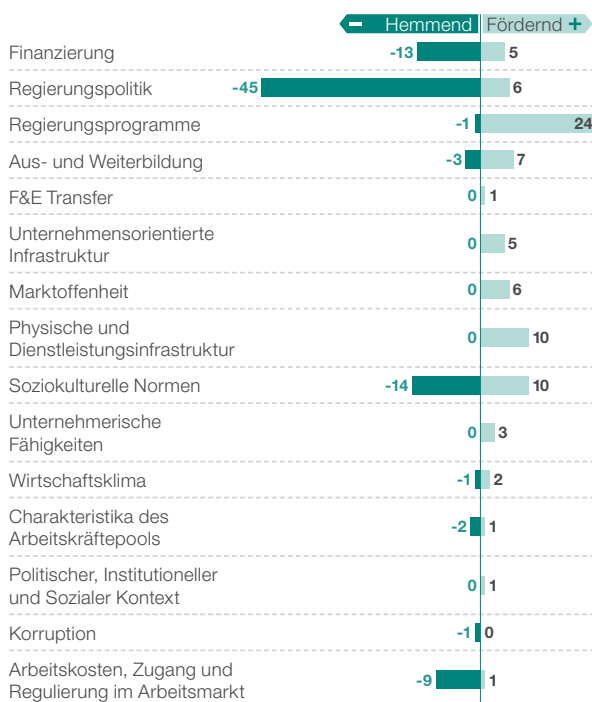


Abbildung 78: Meinungen von Expert/innen zu fördernden und hemmenden Faktoren für Unternehmertum in Österreich (Quelle: GEM National Expert Survey 2016)

Als besonders unterstützend für Unternehmerinnen und Unternehmer in Österreich bewerten Expertinnen und Experten das Fördersystem und die physische Infrastruktur.

Aspekte der unternehmensbezogenen Bürokratie, der Abgaben und Steuern sowie Finanzierungsmöglichkeiten für Unternehmen werden im Vergleich dazu als besonders hemmend hervorgehoben.

Um das Gesamtbild zu bewahren, werden im Folgenden speziell die für unsere Expertinnen und Experten wichtigsten Faktoren genauer diskutiert.

Die physische Infrastruktur wird von Expertinnen und Experten durchaus gut bewertet und erhält 10 positive Nennungen. Internationale Studien wie der Global Competitiveness Report 2015/16 bewerten die unternehmensorientierte Infrastruktur in Österreich mit Rang 14 aus 138 untersuchten Ländern. Im Vergleich zu den Vorjahren ist sowohl in den GEM Ergebnissen als auch in internationalen Berichten eine leichte Verschlechterung erkennbar. Dies deutet darauf hin, dass zusätzliche Anstrengungen notwendig sind, um Unternehmen auch in Zukunft eine im internationalen Vergleich herausragende Infrastruktur bieten zu können. (World Economic Forum, 2016a)

Im diesjährigen Erhebungsjahr wird der Bereich Unternehmensfinanzierung weit besser bewertet als in den Vorjahren. Dabei identifizieren 13 Expertinnen und Experten, acht weniger als 2014, die Finanzierungsmöglichkeiten in Österreich als einen hemmenden Faktor. Speziell beziehen sich die Aussagen dabei auf einen schwierigen Zugang zu Fremdkapital sowie der Risikobereitschaft durch Banken und Staat.

Im Vergleich dazu ist eindeutig erkennbar, dass Expertinnen und Experten der Unternehmensfinanzierung erstmals auch positive Faktoren zuschreiben. Dazu gehören besonders die Verfügbarkeit alternativer Finanzierungsformen (z.B. Seed Financing, Crowdfunding). Ebenso wird die Durchsetzung des bereits erwähnten Alternativfinanzierungsgesetzes von Expertinnen und Experten als fördernder Faktor im Bereich der Unternehmensfinanzierung genannt. Dabei wurde Crowdinvesting in Österreich auf rechtlich geregelte Beine gestellt. Man erkennt hier eindeutig die Wirksamkeit von in den Vorjahren eingeführten Maßnahmen, wobei bereits 2014 eine Verbesserung im Bereich der Finanzierung in späteren Phasen der Unternehmensentwicklung festgestellt wurde.

24 Expertinnen und Experten sehen das österreichische Fördersystem mit seinen maßgeschneiderten Unter-

stützungsleistungen und Förderprogrammen als besonders fördernden Aspekt. Die Aussagen beziehen sich dabei mehrheitlich auf die Vielfältigkeit und die Individualität des Angebots. Wie auch schon in den Vorjahren ist dieser Bereich national sowie international sehr anerkannt und wird stets positiv bewertet. Das österreichische Fördersystem stets weiterzuentwickeln und anzupassen ist jedoch empfehlenswert.

Im Themenblock der Regierungspolitik machen einige positive Nennungen erkennbar, dass Bestrebungen in Österreich vorhanden sind, welche auf eine Entbürokratisierung, Flexibilisierung und Entlastung von Gründerinnen und Gründer abzielen. In der Gesamtbetrachtung wurde der Bereich der Regierungspolitik mit 45 Nennungen als besonders hemmend bewertet. Ein Drittel aller befragten Expertinnen und Experten ist sich dabei insofern einig, als dass Bürokratie Unternehmerinnen und Unternehmer im Weg steht. Die Abgaben- und Steuerlast wird von mehr als 25% der Expertinnen und Experten als besonders hemmend für das österreichische Unternehmertum bewertet. Die hohe Abgaben- und Steuerlast in Österreich wird ebenso unter zahlreichen nationalen und internationalen Studien kritisiert und im Global Competitiveness Report 2015/16 als problematischster Faktor für Unternehmen in Österreich beschrieben. (World Economic Forum, 2016a)

Ebenso werden diese Aspekte im Doing Business Report 2016 für Österreich als Wettbewerbsnachteil hervorgehoben. Österreich liegt dabei im Bereich Gründung eines Unternehmens auf Rang 106, bei Baugenehmigungen auf Rang 47 und im Bereich Abgaben und Steuern auf Rang 74 im internationalen Vergleich von 189 Ländern. Damit stellen diese Aspekte die größten Hemmnisse für Unternehmerinnen und Unternehmer in Österreich dar. (World Bank Group, 2016)

Im Jahr 2016 wurden zahlreiche geplante Maßnahmen wie die Steuerreform und die Vereinfachung bürokratischer Vorgaben für Gründerinnen und Gründer sowie Inhaberinnen und Inhaber von Kleinunternehmen umgesetzt. Als Beispiel wäre dabei die Umsetzung einer langjährigen Forderung der WKO zu nennen: die Genehmigungsfreistellungsverordnung, welche für Gründerinnen und Gründer einen rascheren Start durch weniger Bürokratie und weniger Kosten bedeutet, wurde bereits erfolgreich umgesetzt.

Der Bereich Arbeitskosten, Zugang und Regulierung im Arbeitsmarkt wurde von 10 Expertinnen und Experten als hemmender Faktor bewertet. Dabei wird besonders auf zu hohe Lohnnebenkosten sowie zu wenig Flexibilität im Arbeits- und Sozialrecht hingewiesen.

Handlungsempfehlungen der Expertinnen und Experten

In diesem Abschnitt werden die Handlungsempfehlungen zur Unterstützung des Unternehmertums in Österreich seitens der Expertinnen und Experten nach thematischen Kategorien dargestellt.

In der nachfolgenden Abbildung 79 erkennt man, dass Handlungskorridore besonders im Bereich der politischen Rahmenbedingungen (36 Empfehlungen), der Aus- und Weiterbildung (17) und im Bereich Finanzierung (8) identifiziert werden können.

Gemeinsam mit anderen Themenclustern wie spezifische Förderprogramme (8), soziokulturelle Normen (8), Arbeitskosten, Zugang und Regulierung im Arbeitsmarkt (7) und der Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur (7) sind oben genannte Themen die wesentlichsten Bereiche für Verbesserungsvorschläge.

Im Vergleich mit den Ergebnissen von 2014 haben sich die Meinungen der Expertinnen und Experten geringfügig verändert. Dabei hat sich zum Beispiel der Handlungsbedarf bei Förderprogrammen wieder erhöht (2012:10; 2014:4; 2016:8). Betreffend der Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur wurden weniger Empfehlungen als im Vorjahr abgegeben (2014: 7; 2016: 1).

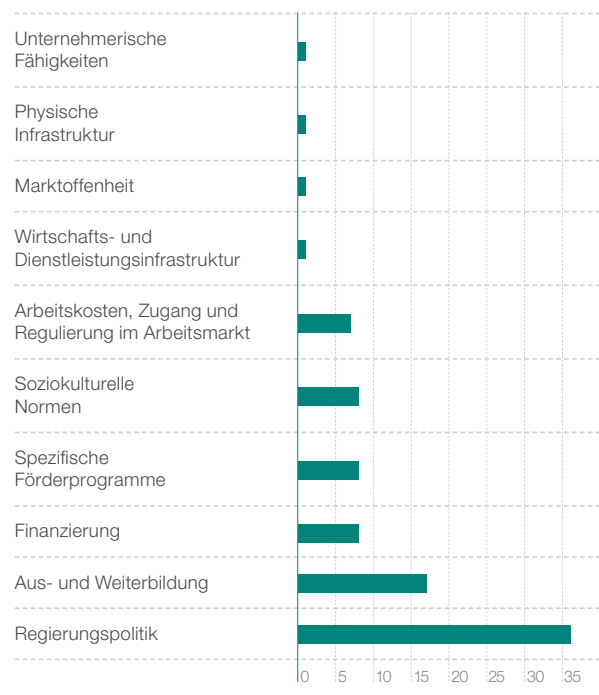


Abbildung 79: Handlungsempfehlungen der Expert/innen nach Themenbereichen 2016
(Quelle: GEM National Expert Survey 2016)

Es ist insgesamt somit eine leichte Verschiebung der Prioritäten erkennbar, wobei die Bereiche mit dem größten Handlungsbedarf unverändert bleiben.

Die Mehrheit der Handlungsempfehlungen der Expertinnen und Experten finden sich in den Bereichen Regierungspolitik, Aus- und Weiterbildung, Finanzierung, spezifische Förderprogramme und soziokulturelle Normen. Die vier wichtigsten Handlungsbereiche laut den befragten Expertinnen und Experten sind ident mit jenen aus 2014.

Im Bereich der **Regierungspolitik** beziehen sich Expertinnen und Experten dabei hauptsächlich auf eine Senkung der Abgabenlast sowie weniger Bürokratie. Der Vergleich dieser Ergebnisse mit jenen aus 2012 und 2014 zeigt, dass sich die Lage diesbezüglich laut Expertinnen und Experten seither nicht verändert hat. Eine Entbürokratisierung kann man sich hier durch eine One-Stop-Shop Lösung oder die Entwicklung von Ökosystemen vorstellen.

Betreffend der **unternehmerischen Aus- und Weiterbildung** soll das Unternehmertum besser ins Licht gerückt werden. Handlungsempfehlungen beziehen sich vorrangig auf eine verbesserte und flächendeckende Vermittlung von relevanten unternehmerischen Kompetenzen.

Der Bereich **unternehmerische Finanzierung** geht als drittwichtigster Bereich betreffend Handlungsempfehlungen in Österreich hervor. Dabei wird besonders ein vereinfachter Zugang zu Fremdkapital sowie geförderten Finanzierungsmöglichkeiten oder die Subventionierung privater Risikofinanzierung empfohlen. Zusätzlich sollen alternative Finanzierungsmethoden weiterhin gestärkt werden.

Zu den **spezifischen Förderprogrammen** empfehlen Expertinnen und Experten zusätzliche maßgeschneiderte Förderungen wie zum Beispiel stärkere Beratung zur Risikoabfederung oder spezielle Betreuung wachsender Unternehmen.

Betreffend die **soziokulturellen Normen** ist aus den Handlungsempfehlungen besonders der Wunsch nach einem besseren Umgang der Gesellschaft mit dem unternehmerischen Scheitern erkennbar. Dabei wird empfohlen, die Rolle des Unternehmertums in der Gesellschaft bereits in frühen Schuljahren zu vermitteln.

Die **Arbeitskosten und der Zugang zum Arbeitsmarkt** sind ein neues Handlungsfeld, welches erstmals durch Expertinnen und Experten im GEM als verbesserungsbedürftig bewertet wurde. Expertinnen und Experten beziehen sich in ihren Empfehlungen hier hauptsächlich auf eine Senkung der Lohnnebenkosten.

Die Handlungsfelder entscheiden sich wie eingangs festgehalten nur sehr gering von jenen der Vorjahre. Dennoch ist erkennbar, dass sich Empfehlungen in Bereichen wie der unternehmerischen Finanzierung verändern und auch konkreter werden. Die Top 3 Handlungsfelder sind nach wie vor die Bereiche Bürokratie und Steuern, Aus- und Weiterbildung sowie Finanzierung.

Im Anschluss werden die wichtigsten Handlungsfelder mit den wesentlichsten Ergebnissen der quantitativen Befragung (APS) zusammengebracht, um die Handlungsempfehlungen des GEM 2016 im Anschluss abzuleiten.



Handlungsempfehlungen

7. Handlungsempfehlungen

Basierend auf den Ergebnissen der Erhebung und der im Rahmen dieses Berichts erarbeiteten Analysen und Schlussfolgerungen, werden abschließend Handlungsempfehlungen abgeleitet. Die erhobenen Zahlen, Daten und Fakten zum österreichischen Unternehmertum sowie zu den institutionellen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden mit den im Erhebungsjahr am GEM teilnehmenden innovationsbasierten Ländern (hohe Pro-Kopf-Einkommen bei gleichzeitig niedrigem Primärgüteranteil an den Exporten) sowie mit Staaten der Europäischen Union verglichen. Die folgenden Empfehlungen richten sich an Politik, Stakeholder und Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträger mit Bezug zum Unternehmertum Österreichs sowie an die einschlägigen Institutionen. Ziel dieser Betrachtung ist es, evidenzbasierte Vorschläge zur Förderung des Unternehmertums in Österreich abzuleiten. Der Zeitpunkt handlungsrelevantes Wissen zu nutzen, um das innovations- und wirtschaftspolitische Maßnahmenportfolio zu schärfen und strukturelle Reformen umzusetzen, ist gut. Nach einem Wachstum von +1,5% im Jahr 2016 dürfte das österreichische Wirtschaftswachstum 2017 und 2018 zunehmend an Dynamik gewinnen. Die Hinweise auf eine weitere Konjunkturbelebung verdichten sich (WIFO 2017). Der Außenhandel trägt wieder stärker zum Wachstum bei, wobei die Binnennachfrage die treibende Kraft bleibt. Neben dem privaten Konsum investieren die Unternehmen wieder mehr, auch wenn ein Teil dieser Investitionen aus einem gewissen Investitionsstau aus der Vergangenheit herrührt.

Es gilt, in dieser Phase der konjunkturellen Erholung entsprechende strukturelle Maßnahmen zu setzen.

Es bieten sich zahlreiche Anknüpfungspunkte bzw. Hebel beispielsweise im öffentlichen Beschaffungswesen, im Bereich Bildung und beim Faktor Arbeit an. Wobei festzuhalten ist, dass einige im Rahmen von GEM 2014 abgeleitete Handlungsempfehlungen, Initiativen bzw. Forderungen – die immer noch Gültigkeit haben – erfüllt wurden oder sich in Umsetzung befinden. Mit der Erhöhung der Forschungsprämie, der geplanten, vorzeitigen Abschreibung für Betriebe mit einer Mitarbeiteranzahl ab 250 Personen (Investitionsförderung), der Modernisierung des Insolvenzrechts und der Stärkung des Start-Up-Ökosystems (Exzellenznetzwerke & Cluster) etc. werden wichtige Schritte gesetzt. Eine Intensivierung der Kooperationen zwischen Gründerinnen und Gründern, (öffentlicher) Forschung und Unternehmen, aber auch die Verbesserung der Finanzierungsmöglichkeiten für die Gründungs- und Wachstumsphase verbessern die Rahmenbedingungen und können zu zusätzlicher Dynamik beitragen.

Zudem verbessert sich das **Marktumfeld** für Entrepreneure. Im Jahr 2016 war die Stimmung der befragten Unternehmerinnen und Unternehmer wesentlich besser als 2014. Es ist ein deutlich größerer Optimismus in der Unternehmenslandschaft festzustellen. Die Einschätzungen von FTI-bezogenen Unternehmerinnen und Unternehmern zeigen, dass diese Unternehmen den **Markt**, ihre **Möglichkeiten** und **Chancen** optimistischer bewerten als andere Unternehmerinnen und Unternehmer. Dies gilt in besonderem Maße für die FTI-intensiven Unternehmerinnen und Unternehmer. Anzumerken ist, dass die österreichischen Unternehmen gründen, um die sich bietenden Gründungsmöglichkeiten (Möglichkeitmotiv) zu nutzen. Dies wird von 78,4% der Unternehmerinnen und Unternehmer als ausschlaggebend für die Gründung angeführt. Im internationalen Vergleich ist Österreich im vorderen Bereich der innovationsbasierten Länder an neunter Stelle zu finden.

Dieser Anteil ist seit 2012 relativ konstant, womit positive konjunkturelle Aussichten für österreichische Gründerinnen und Gründer besonders wichtig sind. 2016 war allerdings auch ein Anstieg beim Notwendigkeitsmotiv festzustellen (um beinahe 5 Prozentpunkte auf 15,6%). Hier kann davon ausgegangen werden, dass die im Befragungszeitraum angespannte Lage am österreichischen Arbeitsmarkt die wesentliche Ursache hierfür ist.

Die Ergebnisse des GEM 2016 verdeutlichen, dass sich die gesamte unternehmerische Aktivität Österreichs unter den innovationsbasierten Ländern in der langfristigen Betrachtung positiv entwickelt hat. Bei dem zentralen Indikator – der Rate der frühen unternehmerischen Aktivität (TEA) – liegt Österreich mit 9,6% an 10. Stelle der innovationsbasierten Länder und an 5. Stelle innerhalb der teilnehmenden EU-Länder.

Österreich konnte seine im europäischen Vergleich gute Position halten. Trotzdem werden die Gründungschancen, die Österreicherinnen und Österreicher erkennen und zu denen sie sich befähigt fühlen, nicht in vollem Umfang genutzt. Nachholbedarf ergibt sich bei weiblichen Entrepreneuren. **Der Frauenanteil ist niedrig.** Dieser beträgt 37,7% bei allen unternehmerisch tätigen Personen, bei den FTI-intensiven lediglich 27,8%. Die Vorreiter der FTI-Unternehmen sind tendenziell eher von Männern dominiert, als dies in der breiten Basis der Unternehmen in den Bereichen Forschung, Technologie und Innovation der Fall ist.

Bezüglich der Forcierung eines Gender-Gleichgewichts existiert in Österreich eine ganze Reihe von Ansätzen und Maßnahmen, allerdings bestehen auch persistente Ungleichheiten. Hier bedarf es, wie u.a. im Forschungs- und Technologiebericht (2016) explizit gefordert, einer systematischen Betrachtung des Policy-Mix zur Förderung von Gleichstellung sowie längerfristiger Bemühungen und einer konsequenten Förderpolitik. Neben einer verbesserten Vereinbarkeit von Beruf und Familie und speziellen Mentoring-Programmen für Frauen sind spezifische Instrumente zur **Unterstützung des Frauenunternehmertums abseits klassischer frauen-dominierter Branchen** (bspw. klassische und personenbezogene Dienstleistungen) anzudenken. Bereits existierende private und öffentliche Initiativen könnten in diesem Zusammenhang weiter ausgebaut werden.

Zudem ergibt sich hier eine Schnittstelle zum **Bereich Bildung, Ausbildung und Qualifizierung**. Spezifische Maßnahmen können an technischen Schulen und Hochschulen ansetzen, um Frauen in FTI-orientierten Bildungsbereichen zu unterstützen. Klassische Rollenbilder und die damit einhergehende Berufswahl müssen adaptiert werden. Es muss generell gelingen, den Frauenanteil bei technischen und ingenieurwissenschaftlichen Berufen zu erhöhen. Das Bewusstsein um die Notwendigkeit technischer bzw. mathematischer Kenntnisse in allen Bereichen der Wirtschaft muss gestärkt werden. Im Bereich der unternehmerischen Aus- und Weiterbildung liegt Österreichs Schwachpunkt nach wie vor in der Primär- und Sekundarstufe. Problematisch ist, dass hier die Bewertungen noch niedriger als in den Vorjahren ausfallen und somit ein Abwärtstrend festzustellen ist (2012: 1,7; 2014: 1,7; 2016: 1,4 - wobei ein Wert von 1 als schlechtest möglicher Wert, 3 als neutrale Einschätzung und 5 als höchster Wert gilt). Im Rahmen des GEM ist dieser Handlungsbedarf bereits seit dem Jahr 2007 als Problemfeld identifiziert.

Mehr Kreativität, Eigenständigkeit und innovatives Denken können laut Expertinnen und Experten durch einen Fokus auf überfachliche Kompetenzen oder projektorientiertes Arbeiten, Planspiele und andere alternative Formen der Bildung geschaffen werden. Während an berufsbildenden (höheren) Schulen unternehmerisches Denken bereits als Unterrichtsprinzip verankert ist, fehlt eine diesbezügliche Ausrichtung einheitlicher Qualität an den allgemeinbildenden höheren Schulen (AHS). Unternehmerisches Denken und betriebswirtschaftliche Inhalte sollten in möglichst einheitlicher Qualität als Unterrichtsprinzip auch an den AHS eingeführt werden. Unternehmerinnen und Unternehmer können hier als Rollenmodelle wirken und in der sekundären, aber auch tertiären Ausbildung eingesetzt werden, um die bestehenden Ausbildungs- und Forschungsschwerpunkte zu ergänzen. Der Vermittlung wirtschaftlicher Inhalte sollte generell ein größerer Stellenwert eingeräumt werden.

Die Rolle des Unternehmertums verändert sich, gerade im Angesicht von disruptiven technologischen und gesellschaftlichen Veränderungen. Mit der zunehmenden Digitalisierung der Arbeitswelt ändern sich die Ansprüche bzw. die Anforderungen an das Humankapital (für Unternehmerinnen und Unternehmer und Beschäftigte). (Stockhammer, 2012)

In Europa ist neben der unternehmerischen Tätigkeit auch die Aktivität sogenannter Intrapreneure, also Personen, welche für einen Arbeitgeber oder eine Arbeitgeberin unternehmerisch aktiv sind, von großer Bedeutung. So waren 2016 19,2% aller befragten Österreicherinnen und Österreicher in den letzten drei Jahren aktiv als Intrapreneur tätig. Im Jahr 2014 lag dieser Wert noch bei 14,3%. Aktuell sind als Intrapreneur 13,1% der Österreicherinnen und Österreicher tätig. Dabei waren in den letzten 3 Jahren 7,3% und aktuell 6,1% in führender Rolle tätig. Österreich ist unter den innovationsbasierten Ländern damit sehr gut an vierter Stelle positioniert. Darüber hinaus ist der Anteil der Intrapreneure in jeder befragten Kategorie seit 2014 gestiegen. Der von GEM nicht erhobene Kombinationsindikator der Entrepreneure und Intrapreneure weist Österreich am 7. Platz der innovationsbasierten Länder und am 4. Platz innerhalb der EU aus. Die Vermittlung von Unternehmergeist zielt somit nicht nur darauf, die Gründungsdynamik zu beschleunigen. Vielmehr gewinnen diese Fähigkeiten im gesamten Arbeitsprozess an Bedeutung.

Dies ist ohne Frage ein langfristiger Prozess, neben der **unternehmerischen Kompetenz** ist hier die Angst vor dem **unternehmerischen Scheitern** ein weiterer Faktor, welcher das ungenutzte Potenzial an Gründungschancen erklärt. Hier geben im Jahr 2016 46,2% (2014: 43,6%; 2012: 43,5%) der befragten Personen an, Angst vor dem Scheitern zu haben. Gezielte Meinungsbildung und Initiativen sind anzustreben, um dem Stigma unternehmerischen Scheiterns oder eines Konkurses entgegen zu wirken sowie Benachteiligungen im Gründungsprozess (Finanzierung, Förderungen etc.) zu reduzieren. Es ist äußerst schwierig für einmal gescheiterte Entrepreneure, Finanzierungsmöglichkeiten zu erschließen.

Die im Regierungsprogramm angedachten Maßnahmen sind mit Sicherheit ein Schritt in die richtige Richtung. Gerade Initiativen, welche eine „zweite Chance“ unterstützen, sind notwendig. Nur so kann wertvolles Wissen in der Unternehmenslandschaft gehalten werden und können künftige Erfolgsmodelle entwickelt werden. Beispiele für erfolgreiche Unternehmen nach einem unternehmerischen Fehlschlag existieren auch in Österreich, deren Zahl ist jedoch gering.

Gescheiterte Unternehmerinnen und Unternehmer stehen bei erneuten Gründungen oft vor ähnlichen Problemen, denen sich auch erstmalige oder erfolgreiche Gründerinnen und Gründer gegenüber sehen, bspw. in der Bewältigung bürokratischer Hemmnisse, aber auch beim Zugang zu Förderungen und Netzwerken etc. Hier können wertvolle Erfahrungen an Neugründerinnen und Neugründer vermittelt werden. Unternehmergeist und Mut zur Selbstständigkeit sowie eine höhere Akzeptanz des unternehmerischen Scheiterns in der Gesellschaft können somit nur langfristig geschaffen werden

Einem zunehmenden Wandel unterliegt auch die **Finanzierung** von Unternehmensgründungen. War 2014 noch beinahe die Hälfte aller Investorinnen und Investoren (48,9%) nahe Familienmitglieder, so sind es 2016 nur mehr 30,5%. Demgegenüber geben mittlerweile beinahe gleiche viele Personen an (28,6%), Fremde mit guten Geschäftsideen im Rahmen der Unternehmensgründung zu finanzieren. In einem Umfeld mit niedrigen Renditechancen gewinnen Investitionen in Unternehmensgründungen an Attraktivität. Im Jahr 2014 waren es lediglich 11,9%. Dies bedeutet einen Anstieg um mehr als 16 Prozentpunkte. Besonders in den Bereichen Finanzierung durch Beteiligungskapital sowie durch informelle Investoren sehen die befragten Expertinnen und Experten einen zentralen Hebel für weitere Initiativen, wobei die Finanzierungslage von Unternehmen in Österreich in diesem Jahr durch Expertinnen und Experten besser bewertet wurde als in den Vorjahren. Auch weisen die Ergebnisse eine häufigere Nutzung alternativer Finanzierungsformen wie Inkubatoren und Business Angels aus. Zudem wird besonders mit dem Inkrafttreten des Alternativfinanzierungsgesetzes 2015 steigendes Interesse an Crowdfunding konstatiert, wobei sich das Volumen von Crowdfunding bereits im ersten Halbjahr 2016 gegenüber dem gesamten Vorjahr verdoppelte. Hier ist anzumerken, dass der Bereich Risikokapital noch für längere Zeit pro-aktiver öffentlicher Impulse bedarf. Beispielsweise haben viele FTI-Unternehmen, trotz zahlreicher Initiativen und erster Erfolge, etwa im Bereich Crowdfunding, wie im Österreichischen Forschungs- und Technologiebericht (2016) explizit erwähnt, immer noch keinen ausreichenden Zugang zu Risikokapital. Es zeichnet sich derzeit noch keine umfassende Verbesserung ab. Dies liegt neben einem Mangel an finanziellen Ressourcen an zu geringen Rendite-Erwartungen der Finanzierungsprojekte.

Zudem besteht immer noch ein **starker Fokus auf Investitionen in Unternehmen in der Gründungs- und Anfangsphase** und eine Lücke bei der Finanzierung für Unternehmen in der Expansions- bzw. Wachstumsphase. Diese Lücke gilt es durch geeignete Maßnahmen zu schließen. Diesbezüglich bieten sich einige Möglichkeiten an.

Neben Steuererleichterungen für Kapitalinvestitionen in Österreich oder offizielle staatliche Garantien zur Risikominimierung kann auch eine Änderung des Gesellschaftsrechts zur Schaffung eines Mikro-Kapitalsegments angedacht werden (eine Reform der Unternehmensformen), um den Zugang zu internationalen Finanzmärkten zu erleichtern. Die Schaffung eines Pools an öffentlichen und privaten Finanzmitteln, speziell für technologiebasierte Start-Ups in der Wachstumsphase könnte das Risiko für Privatanleger reduzieren bzw. weitere internationale Investorinnen und Investoren ansprechen. Insbesondere JU und Start-Ups fehlen oft Risikokapital und Finanzierungsmöglichkeiten für die rasche Umsetzung von Innovationen im Technologiebereich, die eine schnelle und breite Markteinführung als Erfolgsvoraussetzung aufweisen. So kann der gezielte Ausbau staatlicher Unterstützungsleistungen zum Erwerb neuester Technologien für FTI-Unternehmen das Potenzial junger Unternehmen stärken. Nachfrageseitige Instrumente der Innovationspolitik, wie die innovationsfördernde öffentliche Beschaffung, Regulierungen, Standards und Konsumentenpolitik, gewinnen zunehmend an Relevanz und können besonders die Marktbedingungen für junge, innovative Unternehmen unterstützen. Hier können angebotsseitige Instrumente, wie die direkte und indirekte Förderung von Forschung, Technologie und Innovation in einem sinnvollen Policy-Mix ergänzt werden. Beispielsweise könnte die IÖB-(Innovationsfördernde Öffentliche Beschaffung) Servicestelle der Bundesbeschaffungsgesellschaft (BBG) einen größeren Schwerpunkt auf die Unterstützung junger Unternehmen legen (Rat für Forschung und Technologieentwicklung, 2016). Es empfiehlt sich eine klare Fokussierung auf FTI-Unternehmen. Eine evidenzbasierte Beurteilung neuer Maßnahmen dieser Art könnte jedoch erst nach Jahren erfolgen. Ein Ausbau der gemischten Finanzierungsformen, öffentlich und privat, kann einen Hebel generieren, um weiteres privates Kapital zu aktivieren.

Die im Jahr 2016 umgesetzte Steuerreform hat zu gewissen Entlastungen geführt. Die privaten Konsumausgaben sind gestiegen. Dies ist eine wesentliche Ursache für den zu Beginn des Jahres 2017 einsetzenden Aufschwung. Die **Steuer- und Abgabenquote** sowie ein hemmendes Maß an **Bürokratie** sind, trotz einiger Fortschritte, weiterhin eine nicht zu unterschätzende Hürde für Start-Ups und etablierte Unternehmen. Diese Aspekte werden auch in anderen internationalen Vergleichen (World Economic Forum 2016a; Global Competitiveness Report 2016) als verbesserungswürdig eingestuft. Somit zählen die Vereinfachung hemmender Bürokratie oder der weitere Ausbau und die Attraktivierung privater Finanzierung zu kurz- bis mittelfristig optimierbaren Handlungsfeldern. In Bezug auf weitere Aspekte politisch geprägter Rahmenbedingungen zeigt sich ein gemischtes Bild. Schlechtere Bewertungen bzw. ein Abwärtstrend seit 2012 wird in Bezug auf die Steuerbelastung festgestellt.

Positiv gesehen werden jedoch bereits gesetzte Schritte zur Entlastung von Start-Ups und Gründungen. Expertinnen und Experten kommentieren zudem positiv, dass Bestrebungen zur Entbürokratisierung und Flexibilisierung vorhanden sind. Gleichzeitig wird dieser Bereich seitens der Expertinnen und Experten als besonders wesentlich für die Verbesserung der Rahmenbedingungen bewertet (Nr. 1 der Handlungsempfehlungen ist die Senkung der Abgabenlast und Entbürokratisierung). Dies spiegelt sich auch im EU-weiten Vergleich der GEM Interviews von Expertinnen und Experten wider. Derzeit wird eine Reduktion bzw. Freistellung von Dienstgeberbeiträgen für neue, wachsende Unternehmen diskutiert, was sich wiederum positiv auf den Wachstumsprozess auswirken und jedenfalls einen positiven Beitrag zur Dynamisierung und zum Wachstum von Start-Ups leisten kann. Des Weiteren können Vereinheitlichungen und Vergünstigungen für Gründerinnen und Gründer sowie die Abschaffung von Doppelgleisigkeiten im Bereich der Sozialversicherungssysteme ebenfalls positiv wirken. Im Rahmen des **Bürokratieabbaus** bleiben strukturelle Änderungen sowie verstärkte steuerliche und abgabenorientierte Anreize zur Unternehmensgründung daher weiterhin auf der Reformagenda.

Bei der **Regierungspolitik** sehen die Expertinnen und Experten nach wie vor Handlungsbedarf, wobei die „konkrete Regierungspolitik“ in diesem Jahr bewertet wird. Lange Bearbeitungszeiten, Bürokratie, Regulierungen und Lizenzvorschriften sowie die Möglichkeit, notwendige Genehmigungen und Lizenzen innerhalb einer Woche zu erhalten, werden dürrig bewertet. Vergleichsweise gut bewertet wird die Vorhersehbarkeit und Konsistenz bei der Anhebung von Steuern und staatlicher Regulierungen. Die Durchforstung sämtlicher unternehmensrelevanter, verwaltungsbezogener Hemmnisse und ein darauf aufbauendes Gesamtpaket zur Verschlan-
kung der Bürokratie für Gründerinnen und Gründer sind erstrebenswert. Eine umfangreiche Bürokratiereform könnte einen wesentlichen Wachstumsimpuls auslösen und wäre einzelnen Maßnahmen jedenfalls vorzuziehen. Damit einher gehen könnte eine Intensivierung bzw. ein beschleunigter Abschluss der Reformdiskussion und eine daran anschließende rasche Umsetzung von Vereinfachungen im Bereich der Gewerbeordnung.

Österreich zeichnet sich durch ein **sehr gutes und umfassendes Förderangebot** für Unternehmensgründer aus. Wie schon im Jahr 2014 werden auch 2016 die spezifischen Förderprogramme von den befragten Expertinnen und Experten durchwegs als gut bewertet. 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 Angebote zur Unterstützung des Netzwerkaufbaus. Hier belegt Österreich im europäischen Vergleich erneut die Spitzenposition. Zudem ist in den Bewertungen seit 2012 eine durchgehende Verbesserung von Angebot und Qualität der Förderprogramme sowie der Fördereinrichtungen erkennbar. Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang der besondere Fokus auf innovative Unternehmen und Start-Ups. Das österreichische Fördersystem wird zudem auch durch Expertinnen und Experten als besonders fördernder Faktor beschrieben, wobei insbesondere die Vielfältigkeit und Individualität des Angebotes hervorgehoben werden. Allerdings ist dieses auch hoch komplex, unübersichtlich und stellt die Fördernehmerinnen und Fördernehmer vor größere Herausforderungen. Daraus ergibt sich die Empfehlung, den Übergang zwischen den einzelnen Phasen der unternehmerischen Aktivität möglichst reibungslos zu gestalten (Gründungsphase, Wachstumsphase, etc.). Wie der Rat für Forschung und Technologieentwicklung in seinem Leistungsbericht für 2016 festhält, ist das Maßnahmenpaket für den Gründungsbereich besser abzustimmen und kompakter zu gestalten. Es ist dabei darauf zu achten, dass die Zielgruppe nicht durch die Vielfalt und Unübersichtlichkeit der angebotenen Maßnahmen überfordert wird, sondern einige wenige Programme mit ausreichender finanzieller Dotierung angeboten werden. (Rat für Forschung und Technologieentwicklung, 2016)

Eine Bündelung sämtlicher gründungsfördernder Aktivitäten kann helfen, Doppelgleisigkeiten zu vermeiden. Dies gilt vor allem für (regionale und nationale) Förderungen, Start-Up-Programme, Entrepreneurship-Aktivitäten in Gründerzentren etc. Neue Programme müssen genau auf das Vorhandensein ähnlich gelagerter Initiativen hin überprüft werden und gegebenenfalls nicht als neue eigene Maßnahme, sondern als weitere Programmlinien bestehender Initiativen eingepasst werden. Zusätzlich ist eine geschärfte Kommunikations- und Öffentlichkeitsarbeit für bestehende Leistungen sowie eine verstärkte Abstimmung zwischen dem Förder- und dem Beratungsangebot, in optimierter Weise in Form eines gemeinsamen Auftretens empfehlenswert (Rat für Forschung und Technologieentwicklung, 2016). Eine weitere Konzentration der Mittel auf die potenzialträchtigsten Gruppen von Unternehmen, also ein Fokus auf innovative Unternehmen, ist zu empfehlen.

Wie bereits im Jahr 2014 wurde 2016 ein besonderer Schwerpunkt auf die Erfassung und Analyse forschungs-, technologie- und innovationsorientierter Unternehmen (die sogenannten FTI Unternehmen) gelegt. In diesem Zusammenhang ist besonders in der Gruppe der neuen Unternehmerinnen und Unternehmer eine strukturelle Verschiebung in Richtung „forschungsbasiert“ und „forschend“ zu beobachten. Auffallend ist, dass der Anteil der JU im Teilsegment der forschungsbasierten Unternehmen mit 33,3% (2014: 29,9%) deutlich höher ist als jener der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer. Dieser beläuft sich auf 20,1% (2014: 16,9%). Bei den JU sind 56,1% in einem **technologiebasierten Unternehmen** tätig (Vorgründerinnen und Vorgründer 52,1%, neue Unternehmerinnen und Unternehmer 62,3%). Dies weist auf einen technologiegetriebenen Strukturwandel hin und der hohe Anteil bei technologiebasierten neuen Unternehmerinnen und Unternehmern und Vorgründerinnen und Vorgründern verdeutlicht die zunehmende Relevanz technologischer Fortschritte im Bereich der Gründungen.

FTI-Unternehmerinnen und Unternehmer weisen zudem einen hohen Internationalisierungsgrad auf. 21,7% aller FTI-intensiven Unternehmerinnen und Unternehmer geben an, mehr als 75% ihrer Kundinnen und Kunden im Ausland zu bedienen. 58,5% (+16 %-Punkte gegenüber 2014) der technologieführenden Unternehmerinnen und Unternehmer geben an, mehr als ein Viertel ihrer Kundinnen und Kunden im Ausland zu haben. Lediglich forschende innovative Nischenplayer sind noch stärker exportorientiert (60,2%). FTI-Unternehmen – und im Speziellen die universitären Spin-Offs – sind potenziell schnell wachsende Unternehmen. Hier ist anzumerken, dass die Themenfelder Gründungskultur, Entrepreneurship und Innovation in jüngster Zeit verstärkt in den nationalen FTI-politischen Strategien genannt werden (vgl. Österreichischer Forschungs- und Technologiebericht 2016). So wurde zur Konkretisierung und Koordination der Umsetzung der FTI-Strategie auf hoher Verwaltungsebene unter dem Vorsitz des Bundeskanzleramtes gemeinsam mit den relevanten Bundesministerien (BMF, BMVIT, BMWFW und BMBF) die Task Force FTI eingerichtet. Ein explizites Ziel der FTI-Strategie der Bundesregierung ist es, Österreichs Leistung bei Forschung, Technologie und Innovation so zu steigern, sodass Österreich in die Gruppe der führenden Innovationsnationen („Innovation Leader“) vorstößt. Österreich ist in der Gruppe der „Strong Innovators“ und hat zu den Top 10 in der EU aufgeschlossen. Der Abstand zur Gruppe der Innovation Leader hat sich im vergangenen Jahr verringert, ist aber noch beträchtlich. Dies liegt jedoch weniger an öffentlichen Aufwendungen für F&E, diese sind internationalen Vergleich hoch. Auch ist der Rückstand in technologieorientierten produzierenden Branchen vergleichsweise gering bzw. ist das Niveau gleich hoch.

Aufholbedarf besteht im Bereich der Gründungen, der schnell wachsenden Unternehmen in den wissensintensiven Dienstleistungen sowie bei den universitären Spin-Offs. Hier liegt die Dynamik hinter jener der Innovation Leader. Mit der Identifikation der FTI-Unternehmen ist auch eine wesentliche definitorische und evaluatorische Grundlage zur künftigen Fokussierung bestimmter Förderinstrumente gelegt.

Janger (2017) merkt hier an: „Vor allem die Leistung der Hochschulen und das Wachstum innovationsintensiver Jungunternehmen bereiten Probleme“. Ein Grund hierfür ist, dass die Innovationsführer im Vergleich zu Österreich anders fördern bzw. andere Förderschwerpunkte haben. Es wird mehr in die Universitäten investiert und weniger in Unternehmen. Österreich schneidet hier bei der Umsetzung von neuem Wissen in neue wirtschaftliche Aktivitäten schlecht ab. Durch eine Stärkung der Universitäten und bessere Platzierungen in internationalen Rankings kann die Attraktivität für potenzielle Gründer (Spin-Offs) gesteigert werden. Neben Reformen zur Qualitätssicherung bedarf es weiterer Investitionen in den Hochschulen. Die Universitäten und Fachhochschulen sollen in ihren Kernfunktionen Lehre und Forschung gestärkt werden. Neben der Forschung soll die Qualität der Lehre erhöht werden, was ohne eine Verbesserung der Betreuungsrelationen an österreichischen Universitäten kaum gelingen kann. Im österreichischen Forschungs- und Technologiebericht wird zudem auf die Bedeutung der Grundlagenforschung zur Steigerung der hochschulischen Gründungen innovativer Start-Ups hingewiesen: Qualität bzw. Exzellenz der Grundlagenforschung wirken sich positiv auf die Innovationsprozesse aus (Innovation statt Imitation). Die Erfolgswahrscheinlichkeit von Technologietransferbemühungen, etwa mit dem Ziel, höhere Lizenzeinnahmen oder mehr Spin-Offs zu generieren, kann so gesteigert werden. Zudem werden heimische Hochschulen attraktiver für talentierte Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sowie Studierende.

Mit dem tertiären Sektor verbunden ist auch das Niveau des F&E-Transfers. Dieses wird mittelmäßig, jedoch stabil bewertet. Somit kann eine Bildungsreform auf allen Ebenen die unternehmerische Kompetenz der nächsten Generation verbessern und den Wirtschaftsstandort Österreich nachhaltig stärken. Unternehmerische Kompetenz, unternehmerische Fähigkeiten, „Soft Skills“ wie „Teamfähigkeit“, aber auch Wissen um die Möglichkeiten neuer Technologien sowie digitales Know-how sind hier zentrale Elemente. Letztlich muss es jedoch gelingen, die bestehende österreichische Kultur dynamischer, offener, risiko- und wettbewerbsfreudiger weiterzuentwickeln. Die Leistbarkeit neuer Technologien für neue bzw. wachsende Unternehmen, sowie der F&E-Transfer zwischen Universitäten bzw. öffentlichen Forschungseinrichtungen und neuen bzw. wachsenden Unternehmen werden von den befragten Expertinnen und Experten als eher unterdurchschnittlich eingeschätzt.

Neben der nachfrageseitigen Stimulierung von Innovation, der Verfügbarkeit von Risikokapital für innovationsintensive Unternehmensgründungen kann eine Stärkung der Kooperation von Wissenschaft und Wirtschaft vergleichsweise kurzfristig positive Wirkungen entfalten.

Dies kann durch die Implementierung eines universitären Programms zur Unternehmensgründung mit dem Ziel, gesellschaftspolitisch und wirtschaftspolitisch relevante Herausforderungen zu meistern, gelingen. Wissenstransferzentren an Hochschulen mit umfassendem Coaching sowie Programme für universitäre Gründerinnen und Gründer, aber auch Inkubatoren für technologieorientierte Unternehmen bieten sich an. Etwa im Mid-tech-Bereich für technologieorientierte Unternehmen ohne High-tech-Anspruch. So könnte mit kurz- bis mittelfristiger Wirkung direkt bei Förderungen zur Unterstützung des Technologie- und dazugehörigen Know-How-Transfers angesetzt werden. Hier ist anzumerken, dass die Integration von unternehmerischen Inhalten in die Lehrpläne der Hochschulen bereits an vielen Universitäten und Fachhochschulen integriert ist. Wesentlich ist in diesem Zusammenhang, dass darüber hinaus auch im Rahmen vorgeschalteter Ausbildungsstufen auf die Schnittstelle zu Wirtschaft und Gesellschaft Bezug genommen wird und so Lücken in der unternehmerischen Bildungskette geschlossen werden. Institutionell ist grundsätzlich ein Mehr an Offenheit für instituts-, fakultäts- und hochschulübergreifendes Lehren, Lernen und Forschen aber auch die Integration von Industrie und Wirtschaft in diesen Kernprozessen der Hochschullandschaft erforderlich. Initiativen engagierter Akteurinnen und Akteure sollten gefördert und in die Lehre integriert werden, langfristig ist ein breiter systematischer und systemischer Ansatz anzustreben.

Die Expertinnen und Experten nennen im Rahmen der Befragungen abschließend auch ein weiteres wichtiges Handlungsfeld. So werden die **Arbeitskosten und der Zugang zum Arbeitsmarkt** als verbesserungswürdig eingestuft. Neben der von Expertinnen und Experten explizit genannte Forderung nach einer Senkung der Lohnnebenkosten sollte die Arbeitsmarktflexibilität vorangetrieben werden. Mit der zunehmenden Digitalisierung der Arbeitswelt verändern sich einerseits die Anforderungen an fachliche sowie an überfachliche Kompetenzen (dies erfordert Investitionen in Bildung), andererseits werden Kompetenzen wie Lernbereitschaft, Veränderungsbereitschaft, Bereitschaft Verantwortung zu übernehmen, Innovationsorientierung und Flexibilität immer wichtiger. Flexibilität wird zunehmend zu einem Standortfaktor, wo Reformen im Bereich der Höchstarbeitszeit und ein modernes Arbeitsrecht (Anreize für längeres Arbeiten, Teilzeitfähigkeitsmodelle schaffen) anzudenken sind.

Zusammenfassend ergibt sich ein umfassendes Portfolio an Möglichkeiten, Empfehlungen und Hebeln, welche die österreichische Unternehmenslandschaft insgesamt und das Ökosystem für FTI orientierte Gründungen und Start-Ups maßgeblich weiter entwickeln können. Das aktuell günstige politische Klima in Bezug auf Unternehmensgründungen sowie der wirtschaftliche Aufschwung bilden ein unterstützendes Umfeld zur raschen Umsetzung langfristig wirksamer struktureller, aber auch die kurzfristige Dynamik positiv beeinflussender Maßnahmen.

*„Es gibt nur eine Sache auf der Welt
die teurer ist als Bildung: Keine Bildung!“*

John F. Kennedy



Anhang

Literaturverzeichnis

- Atoncic, J.A.; Atoncic, B. (2011). Employee satisfaction, Intrapreneurship and firm growth: A model, *Industrial Management & Data System*, Vol.11, Issue 4, 589-607.
- Baumann, J.; Kritikos, A.S. (2016): The link between R&D, innovation and productivity: Are micro firms different?. *Research Policy* 45.6 (2016): 1263-1274.
- BIFIE. (2011). Bifie Bildungsstandards; Kompetenzorientierter Unterricht in Theorie und Praxis. Online Bildungsforschung, Innovation & Entwicklung des Österreichischen Schulwesens: https://www.bifie.at/system/files/dl/bist_vs_sek1_kompetenzorientierter_unterricht_2011-03-23.pdf abgerufen am 24.3.2017.
- Blind, K.; Edler, J.; Frietsch, R.; Schmoch, U. (2003). Erfindungen kontra Patente, Schwerpunktstudie zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands, Endbericht. Fraunhofer Institut für System-und Innovationsforschung, für das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF): Karlsruhe.
- BMWFW (2016): Start-up Paket stärkt Gründerland Österreich. Online <https://www.bmwfw.gv.at/Wirtschaftspolitik/Standortpolitik/Seiten/Start-up-Paket-stärkt-Gründerland-Österreich.aspx> abgerufen am 21.2.2017.
- BMWFW, BMVIT. (2016). Österreichischer Forschungs- und Technologiebericht. BMWFW, BMVIT: Wien.
- 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). Global Entrepreneurship Research Association: London.
- Bosma, N.; Wennekers, S.; Guerrero, M.; Amorós, J. E.; Martiarena, A.; Singer, S. (2013). Global Entrepreneurship Monitor, Special Report on Entrepreneurial Employee Activity. Global Entrepreneurship Research Association: London.
- BMWFW (2016). Mittelstandsbericht 2016. Online: https://www.bmwfw.gv.at/Unternehmen/Documents/Mittelstandsbericht_barrierefrei_15.11_Version3.pdf abgerufen am 15.03.2017.
- 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 24.02.2017.
- Castellani, Davide, et al. (2016) The Productivity Impact of R&D Investment: A Comparison between the EU and the US. (2016). IZA DP No. 9937.
- Europäische Kommission (2010). Europe 2020 Strategie. Online: http://ec.europa.eu/europe2020/index_de.htm abgerufen am 28.03.2017.
- Europäische Kommission (2017), European Innovation Scoreboard 2016, Online: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_de abgerufen am 30/03/2017.
- 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 04.04.2017
- Fields, G. (2006): Innovation, time, and territory: space and the business organization of Dell Computer. *Economic Geography* 82.2 (2006): 119-146.
- Frietsch, R.; Rammer, C. (2015): Global Champions und Hidden Champions: Internationale Konzerne und KMU im Innovationswettbewerb. No. 45. Fraunhofer ISI Discussion Papers Innovation Systems and Policy Analysis.
- KMU Forschung (2016). Der Österreichische Handel 2016. KMU Forschung: Wien.
- Koellinger P. D., Thurik A. R. (2012). Entrepreneurship and the Business Cycle. *The Review of Economics and Statistics*. Vol. 94, No. 4, 1143-1156.
- Kollmann, T.; Stöckmann, C. (2016): European Start-Up Monitor. Online: http://europeanstartupmonitor.com/fileadmin/esm_2016/report/ESM_2016.pdf abgerufen am 18.3.2017.
- 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.
- Mandl I.; Gavač K.; Hölzl K. (2007): Ein-Personen-Unternehmen in Österreich. *Wirtschaftspolitische Blätter*. 54. Jahrgang: 413-424.
- Muller, P.; Devnani, S.; Julius, J.; Gagliardi D.; Marzocchi, C. (2016). Annual Report on European SMEs 2015 /2016. European Commission: Brüssel.

OECD (2005). Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. OECD: Paris.

OECD (2015). Frascati Manual 2015: Guidelines for Collecting and Reporting Data on Research and Experimental Development, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities, OECD Publishing: Paris.

Porter, M. E. (1990) The competitive advantage of nations. Harvard business review 68.2 (1990): 73-93.

Rechtsanwaltskammer (2016). Die Österreichischen Rechtsanwälte, Mitgliederzahlen.

Schmalzer T.; Wenzel R.; Penz E.; Mahajan L. (2015) Global Entrepreneurship Monitor Bericht zu Lage des Unternehmertums in Österreich 2014. FH JOANNEUM: Graz.

Schumpeter, J.A. (1950): Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie. A. Francke Verlag: Bern.

Statistik Austria. (2014). Community Innovation Survey. Statistik Austria: Wien.

Statistik Austria (2016): Migration & Integration, Statistisches Jahrbuch 2016. Statistik Austria: Wien.

Statistik Austria. (2016). F&E. Online: http://www.statistik.at/web_de/statistiken/energie_umwelt_innovation_mobilitaet/forschung_und_innovation/index.html abgerufen am 3.3.2017

Stockhammer, C. (2012). Monitoring der Optimierung des Gründungsgeschehens. Rat für Forschung und Technologieentwicklung: Wien.

Singer et.al. (2015). Global Entrepreneurship Monitor – 2014 Global Report. Global Entrepreneurship Research Association: London

Ugur, M., Churchill S.A., Solomon E. (2017). TECHNOLOGICAL INNOVATION AND EMPLOYMENT IN DERIVED LABOUR DEMAND MODELS: A HIERARCHICAL META-REGRESSION ANALYSIS. Journal of Economic Surveys.

WIBIS Steiermark (2016). Wirtschaftspolitisches Berichts- und Informationssystem. Online: http://www.wibis-steiermark.at/show_page.php?pid=454, abgerufen am 15.01.2017.

WIFO (2017): Wirtschaftsdaten. Online: http://www.wifo.ac.at/jart/prj3/wifo/widat/Wirtschaftsdaten/d/1.1_d_out.pdf?r=rBnW abgerufen am 29.3.2017.

Wirtschaftskammer Österreich (2016a). Neue Crowdfunding-Plattform für den österreichischen Tourismus gestartet. Pressemeldungen WKO. Online <https://www.wko.at/branchen/tourismus-freizeitwirtschaft/Neue-Crowdfunding-Plattform-fuer-den-oesterreichischen-To.html> abgerufen am 3.3.2017.

Wirtschaftskammer Österreich (2016b). Strukturbefragung unter österreichischen Betrieben zum Thema Unternehmensfinanzierung. Online: https://news.wko.at/news/oesterreich/marketmind_aws-WKO_2016.pdf abgerufen am 12.3.2017.

Wirtschaftskammer Österreich (2017). Abgabenquoten. Online: <http://wko.at/statistik/eu/europa-abgabenquoten.pdf> abgerufen am 12.3.2017.

Wirtschaftskammer Österreich (2017). Unternehmensneugründungen Online: https://www.wko.at/service/stmk/zahlen-daten-fakten/NG2016v_Publikation.pdf abgerufen am 16.03.2017.

World Bank Group. (2016). Doing Business Report 2016. The World Bank: Washington.

World Economic Forum (2016) Europe's Hidden Entrepreneurs: Entrepreneurial Employee Activity and Competitiveness in Europe. Online: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Entrepreneurship_in_Europe.pdf abgerufen am 12.3.2017

World Economic Forum. (2016). Global Competitiveness Report 2016/2017. WEF: Genf.

World Economic Forum. (2016a). Global Competitiveness Report 2016.. WEF: Genf.

World Economic Forum. (2016b). Global Enabling Trade Report 2016. WEF: Genf

WU Gründungszentrum. (2016). European Startup Monitor 2016. Online https://www.wu.ac.at/fileadmin/wu/d/cc/gruenden/2016_ESM_Country_Report_Austria.pdf abgerufen am 15.03.2017.

Abkürzungsverzeichnis

AAIA	Austrian Angel Investors Association	Ibid.	Ibidem (ebendort)
ABA	Austrian Business Agency	IPR	Intellectual Property Rights (Geistige Eigentumsrechte)
AltFG	Alternativfinanzierungsgesetz	ISCED	International Standard Classification of Education
APS	Adult Population Survey	ISIC	International Standard Industrial Classification
AVCO	Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation	JU	Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer
aws	Austria Wirtschaftsservice	JTU	Junges Technologieunternehmen
BIP	Bruttoinlandsprodukt	KIBS	knowledge intense business services
BMB	Bundesministerium für Bildung	KMU	Klein- und Mittelunternehmen
BMF	Bundesministerium für Finanzen	MiFiG	Mittelstandsfinanzierungsgesellschaft
bmvit	Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie	NES	National Expert Survey
BMWFW	Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft	NPM	Neue-Produkt-Marktkombination
bzw.	Beziehungsweise	NTBF	New Technology Based Firm
ca.	zirka	OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
CIS	Community Innovation Survey	OGM	Österreichische Gesellschaft für Marketing
COMET	Competence Centers for Excellent Technologies	RBSO	Research Based Spin-Off
d.h.	das heißt	Rat FTE	Rat für Forschung und Technologieentwicklung
EEA	Entrepreneurial Employee Activity (Rate der unternehmerischen Aktivität unselbstständig Beschäftigter)	STBF	Small Technology-Based Firm
et al	et alia (und andere)	TEA	Total early stage entrepreneurial activity (Rate der frühen unternehmerischen Aktivität)
EU	Europäische Union	u.a.	unter anderem
EUROSTAT	Statistisches Amt der Europäischen Union	u.ä.	und Ähnliche
EPU	Ein-Personen-Unternehmen	udgl.	und dergleichen
etc.	et cetera	usw.	und so weiter
FFG	Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft	vgl.	vergleiche
FH	Fachhochschule	VET	Vocational Education and Training
F&E	Forschung & Entwicklung	WIBIS	Wirtschaftspolitisches Berichts- und Informationssystem
FTI	Forschung, Technologie und Innovation	WIFO	Wirtschaftsforschungsinstitut
GEM	Global Entrepreneurship Monitor	WKO	Wirtschaftskammer Österreich
GERA	Global Entrepreneurship Research Association	YIC	Young Innovative Company
		z.B.	zum Beispiel

Ländercodes:

AE, VAE	Vereinigte Arabische Emirate	FR	Frankreich	PL	Polen
AT	Österreich	GR	Griechenland	PT	Portugal
BG	Bulgarien	HR	Kroatien	SE	Schweden
CH	Schweiz	HU	Ungarn	SI	Slowenien
CY	Zypern	IE	Irland	SK	Slowakei
DE	Deutschland	IT	Italien	UK	Vereinigtes Königreich
EE	Estland	LU	Luxemburg	US, USA	Vereinigte Staaten von Amerika
ES	Spanien	LV	Lettland		
FI	Finnland	NL	Niederlande		

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: GEM Stichprobengröße und regionale Verteilung.	26	Tabelle 14: Meinungen von Expert/innen zur konkreten Regierungspolitik im EU-Vergleich	97
Tabelle 2: TEA-Rate und deren Komponenten in Österreich	37	Tabelle 15: Meinungen von Expert/innen zu spezifischen Förderprogrammen im EU-Vergleich	99
Tabelle 3: Unternehmerische Aktivität nach Regionen	40	Tabelle 16: Meinungen von Expert/innen zur unternehmerischen Aus- und Weiterbildung in der beruflichen Bildung und in Hochschulen im EU-Vergleich	100
Tabelle 4: Gesamte unternehmerische Aktivität und deren Komponenten in Österreich	42	Tabelle 17: Meinungen von Expert/innen zur unternehmerischen Erziehung in Primär- und Sekundarstufe im EU-Vergleich	101
Tabelle 5: Möglichkeitsmotive in Österreich 2014 und 2016	48	Tabelle 18: Meinungen von Expert/innen zum Niveau des F&E-Transfers im EU-Vergleich	103
Tabelle 6: Motive unternehmerischer Aktivität bei JU im Regionalvergleich	48	Tabelle 19: Meinungen von Expert/innen zur Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur im EU-Vergleich	104
Tabelle 7: Neue-Produkt-Marktkombination bei Jungunternehmer/innen (TEA) im regionalen Vergleich	51	Tabelle 20: Meinungen von Expert/innen zu internen Markthürden im EU-Vergleich	106
Tabelle 8: Gründungsmöglichkeiten nach Bundesländern	61	Tabelle 21: Meinungen von Expert/innen zur internen Marktdynamik im EU-Vergleich	107
Tabelle 9: Gründungskompetenzen nach Bundesländern	62	Tabelle 22: Meinungen von Expert/innen zur physischen Infrastruktur im EU-Vergleich	108
Tabelle 10: Angst vor unternehmerischem Scheitern nach Bundesländern	64	Tabelle 23: Meinungen von Expert/innen zu soziokulturellen Normen im EU-Vergleich	109
Tabelle 11: Frühe unternehmerische Aktivität von Personen mit Migrationshintergrund 2012 und 2016	86		
Tabelle 12: Meinungen von Expert/innen zum finanziellen Umfeld im EU-Vergleich	95		
Tabelle 13: Meinungen von Expert/innen zur allgemeinen Regierungspolitik im EU-Vergleich	96		

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Multiphasenkonzept von Unternehmertum	22	Abbildung 27: Neuheit des Produkts österreichischer Jungunternehmer/innen (TEA) am Markt . .	52
Abbildung 2: GEM Modell 2016.	24	Abbildung 28: Konkurrenzsituation von Jungunternehmer/innen (TEA) in Österreich	52
Abbildung 3: Klassifikationsschema nach Phasen unternehmerischer Aktivität	26	Abbildung 29: Altersstruktur der Technologienutzung österreichischer Jungunternehmen (TEA).	52
Abbildung 4: Soziodemographische Merkmale der Stichprobe	27	Abbildung 30: Neuheit des Produkts oder der Dienstleistung österreichischer etablierter Unternehmer/innen am Markt . .	53
Abbildung 5: Übersicht der FTI-Indizes	30	Abbildung 31: Konkurrenzsituation von etablierten Unternehmer/innen in Österreich	53
Abbildung 6: TEA 2016 - Internationaler Vergleich	36	Abbildung 32: Altersstruktur der Technologienutzung etablierter Unternehmer/innen in Österreich	53
Abbildung 7: Unternehmensneugründungen – Kammerstatistik	38	Abbildung 33: Hohes Beschäftigungswachstum von Jungunternehmen im Vergleich der innovationsbasierten Länder	54
Abbildung 8: TEA-Rate nach Geschlecht	38	Abbildung 34: Hohes Beschäftigungswachstum von etablierten Unternehmen im Vergleich der innovationsbasierten Länder	54
Abbildung 9: TEA nach Wirtschaftssektoren (ISIC)	39	Abbildung 35: Stellensituation und Erwartungen in 5 Jahren für JU in Österreich 2012, 2014 und 2016	55
Abbildung 10: Etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer nach Wirtschaftssektoren (ISIC)	39	Abbildung 36: Stellensituation und Erwartungen in 5 Jahren für etablierte Unternehmer/innen in Österreich 2012, 2014 und 2016	55
Abbildung 11: TEA nach Alterskohorten in Österreich . .	40	Abbildung 37: Internationale Orientierung (>50% der Kund/innen im Ausland) von Jungunternehmer/innen im internationalen Vergleich	56
Abbildung 12: Österreichkarte der Regionalen Verteilung der Gründungsaktivität	41	Abbildung 38: Internationale Ausrichtung (>25% Kund/innen aus dem Ausland) von Jungunternehmer/innen im Bundesländervergleich	57
Abbildung 13: Gesamte Unternehmerische Aktivität im internationalen Vergleich	42	Abbildung 39: Anteil der Investorinnen und Investoren in der Gesamtbevölkerung	57
Abbildung 14: Arbeitgeberbetriebe und Ein-Personen-Unternehmen (EPU) in Österreich, 2007-2015	43	Abbildung 40: Beziehung der Investorinnen und Investoren zu Gründerinnen und Gründern	58
Abbildung 15: Eigentumsstruktur von Unternehmen in Österreich	43	Abbildung 41: Anteil der Aussteiger/innen an der Gesamtbevölkerung (18-64 Jahre)	59
Abbildung 16: Unternehmerische Aktivität nach Bildungsgrad	43	Abbildung 42: Aussteigerinnen und Aussteiger aus Unternehmen nach Alter	59
Abbildung 17: Intrapreneurship in Österreich	45	Abbildung 43: Aussteiger/innen nach unternehmerischer Aktivität	60
Abbildung 18: Intrapreneurship im internationalen Vergleich	45	Abbildung 44: Gründungsmöglichkeiten im Vergleich innovationsbasierter Länder	60
Abbildung 19: Jungunternehmer/innen aufgrund des Möglichkeitsmotivs im internationalen Vergleich	46	Abbildung 45: Gründungsmöglichkeiten nach unternehmerischer Aktivität	61
Abbildung 20: Jungunternehmer/innen aufgrund des Notwendigkeitsmotivs im internationalen Vergleich	47	Abbildung 46: Gründungskompetenzen im Vergleich der innovationsbasierten Länder	62
Abbildung 21: Motive unternehmerischer Aktivität von Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern	47	Abbildung 47: Gründungskompetenzen nach unternehmerischer Aktivität	62
Abbildung 22: Motive unternehmerischer Aktivität etablierter Unternehmerinnen und Unternehmer 2016	47		
Abbildung 23: Unternehmerische Aktivität von Personen mit 55 Jahren und älter in Österreich	49		
Abbildung 24: Motive zur Unternehmensgründung von Personen mit 55 Jahren und älter in Österreich	49		
Abbildung 25: Neue-Produkt-Marktkombination von Jungunternehmer/innen im internationalen Vergleich	50		
Abbildung 26: Neue-Produkt-Marktkombination von etablierten Unternehmer/innen im internationalen Vergleich	51		

Abbildung 48: Angst vor unternehmerischem Scheitern im Vergleich der innovationsbasierten Länder	63	Abbildung 68: Migration	89
Abbildung 49: Angst vor dem Scheitern nach Phasen der unternehmerischen Aktivität	63	Abbildung 69: Bewertung von Expert/innen des finanziellen Umfelds in Österreich	95
Abbildung 50: Einzelindikatoren im Bereich Forschung nach Phasen unternehmerischer Aktivität	69	Abbildung 70: Bewertung von Expert/innen der Regierungspolitik im Bereich Unternehmertum in Österreich	96
Abbildung 51: Forschungsbasierte und forschende Unternehmen nach Phasen unternehmerischer Aktivität	69	Abbildung 71: Bewertungen von Expert/innen zu spezifischen Förderprogrammen für Unternehmen in Österreich	99
Abbildung 52: Einzelindikatoren im Bereich Technologie nach Phasen der unternehmerischen Aktivität (in % der jeweiligen Gruppe)	71	Abbildung 72: Bewertung von Expert/innen zur unternehmerischen Aus- und Weiterbildung in Österreich	100
Abbildung 53: Technologiebasierte und technologie-führende Unternehmen nach Phasen unternehmerischer Aktivität	72	Abbildung 73: Bewertung von Expert/innen zu F&E-Transfer in Österreich	103
Abbildung 54: Einzelindikatoren im Bereich Innovation nach Phasen unternehmerischer Aktivität	74	Abbildung 74: Bewertung von Expert/innen zu Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur in Österreich	104
Abbildung 55: Innovationsbasierte Unternehmen und innovative Nischenplayer nach Phasen unternehmerischer Aktivität	75	Abbildung 75: Bewertung von Expert/innen zur Offenheit des Marktes in Österreich	106
Abbildung 56: Relative Anteile der Innovator/innen in Forschung und Technologie im Verhältnis zu allen unternehmerisch aktiven Personen	77	Abbildung 76: Bewertung von Expert/innen zur physischen Infrastruktur in Österreich	108
Abbildung 57: Unternehmer/innen in FTI-basierten bzw. FTI-intensiven Unternehmen	79	Abbildung 77: Bewertung von Expert/innen zu soziokulturellen Normen in Österreich	109
Abbildung 58: Regionale Verteilung von Gründerinnen und Gründern FTI-intensiver Unternehmen	80	Abbildung 78: Meinungen von Expert/innen zu fördernden und hemmenden Faktoren für Unternehmertum in Österreich	110
Abbildung 59: Hohes Beschäftigungswachstum von FTI-basierten und FTI-intensiven Unternehmen entlang der Phasen unternehmerischer Aktivität	81	Abbildung 79: Handlungsempfehlungen der Expert/innen nach Themenbereichen 2016	111
Abbildung 60: Internationale Orientierung von FTI-basierten Unternehmen nach Phasen unternehmerischer Aktivität	81		
Abbildung 61: Angst vor Scheitern, Gründungsmöglichkeiten und Gründungskompetenz von FTI-basierten und FTI-intensiven Unternehmer/innen nach Phasen unternehmerischer Aktivität	82		
Abbildung 62: TEA-Rate und etablierte Unternehmen im Migrationskontext	86		
Abbildung 63: TEA-Rate nach Geschlecht (Migrationskontext)	86		
Abbildung 65: JU mit Migrationshintergrund mit mehr als 25% der Kundinnen und Kunden aus dem Ausland	87		
Abbildung 64: Motive von JU mit Migrationshintergrund	87		
Abbildung 66: Wachstumserwartungen von JU mit und ohne Migrationshintergrund	87		
Abbildung 67: Gründungsmöglichkeiten, Gründungsfähigkeiten und Angst vor dem Scheitern von JU mit und ohne Migrationshintergrund	88		

Danksagung

Wir möchten an dieser Stelle allen danken, die unsere Teilnahme am Global Entrepreneurship Monitor 2016 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 und Autoren der einzelnen Beiträge im Kapitel
„Stimmen zur Lage des Unternehmertums in Österreich“.

Team der GERA und im Speziellen Francis Carmona,
Alicia Coduras, Jonathan Levie und Chris
Aylett für die kompetente Unterstützung
in der Projektumsetzung.

Mitarbeiterinnen und
Mitarbeiter der Stakeholder-
Organisationen, Partner,
Fördergeber und Sponsoren,
welche bei der Durchführung
des Projekts behilflich waren
und mit kritischen Fragen
zur Qualität des Berichtes
maßgeblich beigetragen haben.

Allen Expertinnen und Experten für
ihre Teilnahme an der NES.

Der OGM und Karin Cvrtila für die
Durchführung der APS und
Unterstützung in methodischen
Fragen. Frau Cvrtila wünschen
wir viel Erfolg auf Ihrem
weiteren Lebensweg.

Danke!

Stephan Henseler, Julia
Bader und Constanze
Stockhammer für
ihre Kommentare und
Verbesserungsvorschläge
zu früheren Versionen dieses
Berichtes.

Claudia Zamanian für Design und
Gestaltung des vorliegenden Berichtes.

Sowie allen Unternehmerinnen und Unternehmern
und Nicht-Unternehmerinnen und Nicht-Unternehmern,
die sich die Zeit genommen haben das Telefoninterview
im Zuge der APS zu beantworten.

Partner, Fördergeber und Sponsoren für die finanzielle Unterstützung zur Realisierung der Studie:





ISBN: 978-3-200-05167-6