



# Global Entrepreneurship Monitor

Bericht 2007 zur Lage des Unternehmertums in Österreich

FH JOANNEUM



07





# Impressum

## Medieninhaber:

FH- JOANNEUM Gesellschaft mbH  
Studiengang Management Internationaler Geschäftsprozesse  
Eggenberger Allee 11, A-8020 Graz



Für den Inhalt verantwortlich:

## FH-Prof. Mag. Dr. Gerhard Apfelthaler

Studiengangsleiter Management internationaler Geschäftsprozesse,  
International Management und MSc European Project and Public Management  
FH JOANNEUM

## Mag. Thomas Schmalzer, Bakk.

Lehrender und Leiter des Transferzentrums, Management Internationaler Geschäftsprozesse  
FH JOANNEUM

## o.Univ-Prof. Mag. Dr. Ursula Schneider

Institutsvorstand des Instituts für Internationales Management  
KARL-FRANZENS UNIVERSITÄT GRAZ

## Mag. Rene Wenzel

Freier Mitarbeiter am Transferzentrum, Management Internationaler Geschäftsprozesse  
FH JOANNEUM

## Gestaltung:

Christian Kendlbacher

## Druck:

klampferdruck universitätsdruckerei

## Erscheinungsort und -datum:

Graz, April 2008

Online unter: [www.gemaustria.at](http://www.gemaustria.at)

## Kontakt:

Mag. Thomas Schmalzer, Bakk.  
Studiengang Management Internationaler Geschäftsprozesse  
FH JOANNEUM, Eggenberger Allee 11, A-8020 Graz, Austria - Europe  
Tel. +43 (0)316 5453 6811, Fax +43 (0)316 5453 9 6811, Email: [thomas.schmalzer@fh-joanneum.at](mailto:thomas.schmalzer@fh-joanneum.at)

ISBN 978-3-902103-16-1

# Vorwort

## Entrepreneurship here (Österreich), there (anderswo) and everywhere (yes, everywhere)!

Dr. Hermann Hauser, CBE\*



In den Straßen von China wie in den High-Tech-Zentren der Vereinigten Staaten sind es einfallsreiche UnternehmerInnen, die durch die Verwirklichung ihrer Visionen zu Wachstum, Fortschritt und Wohlstand beitragen. So ist es nur naheliegend, dass dem Phänomen Entrepreneurship mehr und mehr Aufmerksamkeit geschenkt wird. Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) unter der Leitung des Babson College (USA) und der London Business School (UK), deren nationaler, österreichischer Partner der Studiengang „Management Internationaler Geschäftsprozesse“ an der FH JOANNEUM ist in Kooperation mit dem Institut für „Internationales Management“ der Karl-Franzens-

Universität Graz, hat sich im Sog des wachsenden Interesses am Unternehmertum zu einem interessanten und anerkannten Instrument entwickelt, das alljährlich eine globale Bestandsaufnahme liefert.

Als jemand, der selbst sowohl serieller Entrepreneur als auch Österreicher ist, drängt sich mir angesichts der GEM-Resultate des Jahres 2007 natürlich sofort eine Frage auf: ist die Heimat von Joseph Schumpeter, von Ludwig von Mises und Friedrich August von Hayek auf dem besten Weg, eine unternehmerlose Gesellschaft zu werden? Der Anteil jener Personen in der Gesamtbevölkerung, die aktiv in einer Unternehmensgründung involviert sind oder eine in der nahen Zukunft in Erwägung ziehen, ist laut GEM rückläufig. Mehr noch, Österreich nimmt unter allen 42 an GEM teilnehmenden Ländern auch noch den letzten Platz ein. Dies stimmt nachdenklich. Österreich hat erstklassige Ausbildungen, und bringt großartige Wissenschaftler hervor. Allerdings scheint es Faktoren zu geben, die verhindern, dass aus Erkenntnissen und Erfindungen auch marktreife Innovationen und schließlich erfolgreiche Unternehmen werden.

Initiativen wie GEM sind nicht die Medizin gegen mangelndes Unternehmertum, aber sie liefern eine überaus wertvolle Diagnose. In vielen Ländern haben Regierungen und andere Politikverantwortliche dies erkannt, und sie bedienen sich der Resultate von GEM, um diese in die Gestaltung ihrer Wirtschaftspolitik einfließen zu lassen. Unternehmertum und Entrepreneurship lassen sich nicht kurzfristig verordnen, sie brauchen ein langfristig entwickeltes positives Klima um sich entfalten zu können. Wenn Wohlstand und Wachstum für Österreich erstrebenswerte Ziele sind, so wäre es angesichts der GEM-Ergebnisse des Jahres 2007 wohl jetzt an der Zeit, an der Verbesserung dieses Klimas zu arbeiten.

---

\*Dr. Hermann Hauser, CBE, wurde in Österreich geboren und lebt in England. Er hält ein Doktorat in Physik der Universität Cambridge, und war in den letzten Jahrzehnten an der Gründung dutzender Unternehmen beteiligt, u. a. Acorn Computer, Active Book Company, Advanced Displays Limited, Amadeus Capital Partners, Cambridge Network Limited, CSR, Electronic Share Information Limited, E\*Trade UK, IQ(Bio), IXI Limited, Net Products, NetChannel, Plastic Logic, Solexa, SynGenix, Virata, oder Vocalis.

Dr. Hauser hält mehrere Ehrendoktorate von britischen Universitäten und wurde 2001 für seine Leistungen zum Commander of the British Empire (CBE) ernannt. Er ist Mitglied des Council for Science & Technology der britischen Regierung und wurde kürzlich von der British Private Equity and Venture Capital Association (BVCA) und Real Deals in deren „Hall of Fame“ aufgenommen. Damit ist er eine von nur 10 Personen, denen bislang diese Ehre zuteil wurde, und der einzige Österreicher.

# Executive Summary

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) untersucht unternehmerische Aktivität in aktuell 42 Ländern auf allen fünf Kontinenten. Insbesondere wird in dieser Untersuchung der Schwerpunkt auf die frühen Phasen der Unternehmensgründung gelegt. Hierzu findet jährlich in allen beteiligten Ländern eine repräsentative Befragung der Bevölkerung im Alter zwischen 18 und 64 Jahren statt. Darüber hinaus erfolgt eine Erhebung unter ausgewählten nationalen ExpertInnen, die von den einzelnen Länderteams interviewt werden. Österreich ist durch die FH JOANNEUM in Zusammenarbeit mit der Karl-Franzens-Universität Graz an der GEM-Studie beteiligt.

Im Jahr 2007 nahm Österreich zum zweiten Mal an dieser internationalen Vergleichsstudie teil und nimmt im Bereich der Jungunternehmeraktivität mit 2,44 % JungunternehmerInnen an der repräsentativen Gesamtbevölkerung zwischen 18 und 54 Jahren den letzten Platz des Rankings ein. Dies bedeutet einen Rückgang der Jungunternehmeraktivität um die Hälfte gegenüber dem Jahr 2005 bei relativ konstanter gesamter unternehmerischer Aktivität.<sup>1</sup> Positiv anzumerken ist, dass UnternehmerInnen in Österreich nicht aus Not in die Selbstständigkeit gedrängt werden. Nur etwa 6 % der JungunternehmerInnen gaben 2007 an, das Unternehmen aus Notwendigkeit heraus gegründet zu haben (gegenüber 12 % 2005).

Der überwiegende Teil der JungunternehmerInnen sind Männer (62 %). Am häufigsten werden Österreichs männliche Jungunternehmer zwischen 45 und 44 Jahren „gründungsaktiv“, während Frauen vor allem zwischen 45 und 54 Jahren auf Gründungsaktivitäten setzen. Insgesamt ist die frühe unternehmerische Aktivität in der Alterskohorte der 45–54-jährigen am stärksten ausgeprägt. Der überwiegende Teil dieser JungunternehmerInnen hat nicht maturiert wobei gleichzeitig AkademikerInnen, gemessen an ihrem Anteil an der Gesamtbevölkerung, in der Gruppe der JungunternehmerInnen überrepräsentiert sind.

Die gesamte unternehmerische Aktivität sank im Vergleich 2005 bis 2007 lediglich geringfügig von 8,97 % auf 8,39 % der österreichischen Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren. Damit befindet sich Österreich im internationalen Vergleich im hinteren Drittel der untersuchten Länder. Im Gegensatz zu den sinkenden Indikatoren im Bereich der frühen unternehmerischen Aktivität stieg im Vergleich 2005 bis 2007 die Zahl der etablierten UnternehmerInnen von 3,84 % auf 6,00 %. Hier befindet sich Österreich, wie vergleichbare EU-Länder im Mittelfeld. Dies lässt darauf schließen, dass viele neu gegründete Unternehmen die kritische Gründungsphase überstanden haben und nur ein kleiner Teil dieser Unternehmen gescheitert ist. Dies spricht sowohl für die Fähigkeiten der österreichischen UnternehmerInnen als auch für die entsprechend positiven Rahmenbedingungen und wirkt sich insgesamt auf Österreichs Wirtschaft positiv aus.

Ein Ziel des GEM-Berichts ist es unter anderem, förderliche und hinderliche Rahmenbedingungen unternehmerischer Aktivität genauer zu beleuchten. Als Erklärungen für die relativ niedrig einzustufende Quote an UnternehmerInnen in der Gründungsphase-, lassen sich auf Basis der ExpertInneninterviews vor allem soziokulturelle Normen, unzureichende Finanzierungsmöglichkeiten, das Fehlen von schulischen Bildungsmaßnahmen im Bereich Unternehmertum sowie Barrieren im Markt anführen. Vor allem das hohe Sicherheitsdenken in der österreichischen Gesellschaft und Probleme bei der Finanzierung von Geschäftsideen

---

<sup>1</sup> Im Jahr 2005 nahm Österreich erstmals an der international vergleichenden Untersuchung teil.

durch Venture Capital aber auch Fremdfinanzierung durch risikoaverse Banken lassen das durchaus vorhandene unternehmerische Potential oft ungenützt.

Positiv auf das Unternehmertum in Österreich wirkende Faktoren sind beispielsweise spezifische Förderprogramme, die universitäre Bildung, der F&E-Transfer, die hochentwickelte Infrastruktur sowie die stabilen politischen Rahmenbedingungen. Hervorzuheben ist die Tatsache, dass Ein-Personen-Unternehmen wie auch Klein- und Mittelbetriebe besonders durch das österreichische Förderwesen unterstützt werden. Politische Rahmenbedingungen wie eine vorhersehbare und unternehmerfreundliche Steuerpolitik erleichtern Gründungen sowie einen langfristigen Betrieb von Unternehmungen in Österreich.

Der Rückgang der JungunternehmerInnenquote lässt sich unter anderem mit einer positiven Wirtschafts- und einer daraus resultierenden entspannten Arbeitsmarktlage erklären. Für potentielle UnternehmerInnen lässt sich im Jahr 2007 wenig bis keine Notwendigkeit ein Unternehmen zu gründen, um der Arbeitslosigkeit zu entgehen, feststellen. Aufgrund einer in der österreichischen Kultur verankerten relativ hohen Risikoaversion erachten zahlreiche potentielle UnternehmerInnen es für sinnvoller einer unselbständigen Tätigkeit nachzugehen. Hinzu kommt, dass die Zahl der UnternehmerInnen insgesamt nahezu konstant blieb. Demnach ist auch der deutliche Rückgang der frühen unternehmerischen Aktivität zwischen 2005 und 2007 gesamtwirtschaftlich nicht zwingend als bedenklich einzustufen. Bei einer längerfristig niedrigen Rate der frühen unternehmerischen Aktivität wäre jedoch anzunehmen, dass die Wirtschaft an Dynamik verliert, der Innovationsgrad sinkt und die Gesamtzahl der Unternehmen schrumpft. Die nächsten Jahre werden zeigen, ob der aktuellen Situation durch frischen Unternehmergeist und wirtschaftspolitischen Maßnahmen entgegengesteuert werden kann.

**Konkrete Möglichkeiten zur Förderung des Unternehmertums und zur Verbesserung der Rahmenbedingungen bieten sich in folgenden Bereichen:**

- Weiterer Abbau von Bürokratie auf allen Ebenen
- Engmaschigere Knüpfung des sozialen Netzes für UnternehmerInnen
- Erleichterter Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten
- Vereinfachung im Förderwesen
- Positive Darstellung des Unternehmertums in den Medien
- Intensivierte Kooperation zwischen Forschungsinstitutionen und Unternehmen
- Förderung unternehmerischer Fähigkeiten; beginnend im Rahmen der Schulbildung

Um Unternehmertum in Österreich nachhaltig zu stärken und unternehmerische Aktivität langfristig auf ein höheres Niveau zu bringen, bedarf es zudem einer Wandlung tiefer liegender sozialer und kultureller Normen in der Bevölkerung.

Ein kontinuierliches Monitoring der unternehmerischen Aktivität, entsprechender Rahmenbedingungen sowie der Gründungsabsichte und –motivationen im Rahmen von GEM stellt den zahlreich vorhandenen Institutionen, die sich um Unternehmertum in Österreich bemühen, wertvolle Analysen und Daten im Längsschnitt zur Verfügung. GEM bietet so die Möglichkeit sich einem soliden internationalen Vergleich zu stellen und Maßnahmen zur weiteren Förderung unternehmerischer Aktivität abzuleiten.

FH-Prof. Mag. Dr. Gerhard Apfelthaler  
Mag. Thomas Schmalzer, Bakk.  
o.Univ-Prof. Mag. Dr. Ursula Schneider  
Mag. Rene Wenzel

Graz, im April 2008





# Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	3
Executive Summary .....	4
<b>1. Einleitung .....</b>	<b>8</b>
<b>2. Unternehmertum: Definition und Motive.....</b>	<b>10</b>
2.1 Definition.....	10
2.2 Gründungsmotive .....	10
<b>3. GEM: Konzepte und Methoden .....</b>	<b>12</b>
3.1 Adult Population Survey (APS).....	15
3.2 National Expert Survey (NES).....	16
<b>4 Unternehmertum in Österreich .....</b>	<b>17</b>
4.1 Soziodemographische Merkmale .....	18
4.2 Jungunternehmen im Überblick.....	20
4.3 Österreichs Unternehmertum im internationalen Vergleich.....	25
<b>5. Fördernde und Hemmende Faktoren des Unternehmertums in Österreich .....</b>	<b>34</b>
5.1 Unternehmerische Rahmenbedingungen aus der Sicht der ExpertInnen.....	34
5.1.1 Finanzielle Unterstützung.....	37
5.1.2 Bildung .....	39
5.1.3 Politische Rahmenbedingungen.....	41
5.1.4 Spezifische Förderungen.....	42
5.1.5 F&E-Transfer.....	43
5.1.6 Wirtschaftliche und Rechtliche Rahmenbedingungen .....	44
5.1.7 Offenheit des Marktes.....	46
5.1.8 Physische Infrastruktur .....	47
5.1.9 Eigenschaften des Arbeitsmarktes.....	48
5.1.10 Soziokulturelle Normen .....	49
5.1.11 Unternehmerische Fähigkeiten.....	51
5.2 Ist der Unternehmergeist in Österreich rückläufig?.....	52
<b>6. Österreichs Unternehmergeist – Was sollte getan werden? .....</b>	<b>54</b>
6.1 Finanzierung.....	55
6.2 Politische und rechtliche Rahmenbedingungen .....	56
6.3 Spezifische Förderprogramme.....	57
6.4 Aus- und Weiterbildung .....	58
6.5 Kooperation .....	59
6.6 Soziokulturelle Normen .....	59
<b>7. Abschließende Bemerkungen .....</b>	<b>60</b>
Literaturverzeichnis .....	62
Abkürzungsverzeichnis .....	64
Tabellenverzeichnis .....	64
Abbildungsverzeichnis .....	65

# 1. Einleitung

Das Unternehmertum ist eine der tragenden Säulen der Wirtschaft. Aktive und florierende Unternehmen sind Voraussetzung von Beschäftigung, Wirtschaftswachstum und in weiterer Folge von volkswirtschaftlichem Wohlstand. Dies wird deutlich durch bisherige GEM-Daten belegt. Im Umkehrschluss würde das Fehlen einer breiten Unternehmerschicht daher Stagnation der Wirtschaft und Abnahme der ökonomischen Dynamik zur Folge haben.

Der österreichische Ökonom Josef Schumpeter, heute weltweit einer der „Säulenheiligen“ der Theorie und Praxis von Entrepreneurship, betonte die Rolle, die UnternehmerInnen im sozialen Wandel zukommt. Sie zerstören immer wieder vorhandene Gefüge und treiben durch Innovationen insgesamt die Gesellschaft dazu, Neues zu versuchen und Komfortzonen zu verlassen (vgl. Schumpeter, 1947). Diese positive Einschätzung des unternehmerischen Elements der schöpferischen Zerstörung wird zwar nicht von allen VertreterInnen der Forschungsrichtung Entrepreneurship uneingeschränkt geteilt, liegt allerdings international den meisten Programmen zugrunde, die sich auf die Förderung von Unternehmertum konzentrieren.

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) hat sich zum Ziel gesetzt, bestimmende Faktoren des Unternehmertums zu eruieren und Auswirkungen auf die Wirtschaft zu ermitteln. Zu diesem Zweck startet GEM jedes Jahr eine international angelegte Vergleichsstudie zum Unternehmertum (2007 waren 42 Länder am GEM-Projekt beteiligt). In Österreich ist ein Grazer Forschungsteam von ExpertInnen der FH JOANNEUM sowie der Karl-Franzens-Universität Graz für den nationalen Teil der Studie verantwortlich.

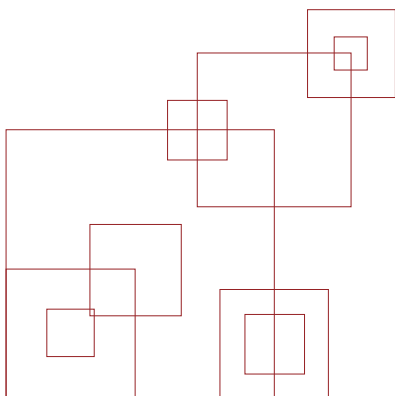
Der Hauptteil der Studie beruht auf einer repräsentativen Stichprobe von 2000 Personen zwischen 18 und 64 Jahren zu möglichen unternehmerischen Tätigkeiten. Die zwei wichtigsten erhobenen Kennzahlen, die sich aus der Studie ableiten lassen, sind zum einen der Anteil der unternehmerisch aktiven Personen an der Gesamtbevölkerung und zum anderen der Anteil der in frühen unternehmerischen Aktivitäten involvierten Personen an der Gesamtbevölkerung. Die zweite Kennzahl wird auch TEA-Index (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity) genannt. Bei der parallel laufenden qualitativen Studie werden pro Jahr zumindest 36 ExpertInnen, aus verschiedensten Gruppen wie beispielsweise gehobenen Positionen in Politik und Wirtschaft, Forschung und Bildung sowie UnternehmerInnen und ManagerInnen befragt. Hierdurch können hemmende und fördernde Faktoren im Bereich unternehmerischer Rahmenbedingungen sowie des Unternehmertums selbst identifiziert werden. Darüber hinaus geben ExpertInnen Empfehlungen ab, wie entsprechende Rahmenbedingungen noch weiter verbessert werden können.

Ziel dieses Berichtes ist es, die entscheidenden Charakteristika der österreichischen Unternehmerlandschaft zu erfassen und durch einen Vergleich mit anderen Ländern in einen internationalen Kontext zu setzen. Darüber hinaus können Veränderungen in den Indikatoren wie Rahmenbedingungen erkannt und daraus Handlungsempfehlungen abgeleitet werden.

Ergebnis der gegenständlichen Studie ist, dass Österreich 2007 den geringsten Anteil an potentiellen und bereits etablierten JungunternehmerInnen unter den 42 untersuchten Ländern aufwies und sich beim Anteil der UnternehmerInnen an der Gesamtbevölkerung im unteren Mittelfeld des Rankings befindet. Zudem gab es gegenüber dem Jahr 2005 – Österreichs erster Teilnahme am GEM-Projekt – einen deutlichen Rückgang der Jungunternehmeraktivitäten bei nur geringer Schwankung der gesamten unternehmerischen Aktivität.

Konjunkturschwankungen liegen im Bereich des Erwartbaren und Schlüsse in Bezug auf längerfristige Trends können aus dem Vergleich von lediglich zwei Zeitpunkten nicht gezogen werden. Aufgrund der durchaus positiven Bewertung der ExpertInnen ist derzeit von einer kurzfristigen Schwankung auszugehen. Der vorliegende Bericht arbeitet im Detail die Motive und Schwerpunktsetzungen unternehmerischer Aktivitäten sowie der sie unterstützenden oder hemmenden Rahmenbedingungen heraus.

Im zweiten Kapitel dieses Reports werden der „Unternehmerbegriff“ definiert und die Motive, die zu einer Unternehmensgründung führen, näher erläutert. Daran anschließend stellt das dritte Kapitel das GEM-Projekt selbst sowie verwendeten Konzepte und Modelle vor. Im folgenden werden die österreichischen Resultate der quantitativen Befragung zum Unternehmertum (Adult Population Survey) aus dem Jahr 2007 zusammengefasst. Dabei wird der Schwerpunkt auf die wichtigsten Kennzahlen (wie z.B. der TEA-Index) gelegt und mit anderen Ländern verglichen. Zudem erfolgt ein Vergleich mit den im Jahr 2005 erhobenen Daten, um Entwicklungsrichtungen aufzuzeigen. Darauf aufbauend folgt in Kapitel fünf eine Analyse der fördernden und hemmenden Rahmenbedingungen unternehmerischer Aktivität, die insbesondere auf Basis der qualitativen Ergebnisse der Befragung nationaler ExpertInnen beruhen (das sogenannte National Expert Survey). Der vorletzte Teil der Studie diskutiert die von den ExpertInnen empfohlenen Maßnahmen zur Steigerung des Unternehmertums. Abschließend, in Kapitel sieben, wird die österreichische Situation im internationalen Kontext zusammengefasst.



## 2. Unternehmertum: Definition und Motive

### 2.1 Definition

Eine klare und allgemein anerkannte Definition<sup>2</sup> des Begriffs Unternehmertum ist nicht verfügbar. Oft sind die zahlreichen Begriffserklärungen ideologisch geprägt. Der moderne Begriff des Unternehmertums gründet auf den Arbeiten von Joseph A. Schumpeter (1950). Demnach ist ein/e UnternehmerIn eine Person, der/die die Fähigkeiten und den Willen besitzt, neue Ideen oder Erfindungen in Innovationen umzusetzen. Andere Definitionen betonen andere Aspekte unternehmerischer Aktivität: Risikonahme, Faktorkombination, aber auch den Bruch von Regeln, das Ausbrechen aus der Norm – oder bei Schumpeter den Aspekt der schöpferischen Zerstörung. Warum einige Menschen unternehmerische Initiative ergreifen, während andere eher eine abhängige Beschäftigung suchen, geht aus den Definitionen nicht hervor. Das GEM-Projekt unterscheidet in erster Annäherung die beiden extremen Pole „Unternehmertum aus Notwendigkeit“ – hier erfolgt die Aktivität mangels Alternativen aus dem puren Motiv zu überleben – und „Unternehmertum aufgrund von Entfaltungschancen“, wobei verschiedenste Motive der Entfaltung Berücksichtigung finden.

Im folgenden wird näher auf die Gründung relevanter Motive eingegangen.

### 2.2 Gründungsmotive

Gründungsmotive können unter anderem in Push- und Pullfaktoren unterschieden werden: Pushfaktoren entstehen aus Not(wendigkeit) und beruflicher Logik. Im Gegensatz dazu dienen Pullfaktoren der persönlichen Selbstverwirklichung (Mandl et al., 2007)

#### Pushfaktoren

Personen, welche diesem Motiv folgen, werden sozusagen in die Selbständigkeit gedrängt, da sie weder realistische noch akzeptable Alternativen auf dem Arbeitsmarkt erkennen. Für sie ist die Selbständigkeit ein Ausweg aus Arbeitslosigkeit, dient dazu eine als unerträglich empfundene berufliche Situation zu verbessern oder ist eine Möglichkeit um die Existenz zu sichern. Dieses Motiv der Selbstständigkeit ist vorwiegend in Mittel- und Niedrigeinkommensländern vorzufinden, tritt aber auch vermehrt in Hocheinkommensländern auf. Unter den in die Selbständigkeit Gedrängten befinden sich in Hocheinkommensländern wie Österreich nicht nur Personen mit niedriger Qualifikation sondern auch hochqualifizierte „Freelancer“, welche auf dem freien Arbeitsmarkt aufgrund verschiedenster Ursachen keinen Arbeitsplatz finden. Hier spricht man eher von einem „Motiv der Notwendigkeit“. (Mandl et al., 2007)

---

<sup>2</sup> Harding (2006) definiert den Unternehmer als:

- Innovator: Unternehmer wollen etwas verändern, indem sie etwas auf den Markt bringen.
  - Risikoträger: Unternehmer gehen ein Risiko ein, weil sie davon überzeugt sind, richtig zu handeln.
  - Regelbrecher: Sie dehnen die Grenzen der akzeptierten Normen, des Verhaltens oder Geschäftspraktiken.
- Schumpeters Unternehmerbegriff wird demnach um das Eingehen von Risiken und das Hinwegsetzen über Regeln erweitert.

Es wird angenommen, dass viele dieser Selbständigen in Dienstleistungsbereichen arbeiten, die wenig Startkapital erfordern. Die Selbstständigen konzentrieren sich dabei oft auf kleine und lokale Märkte, wo sie ihre Arbeitsleistung anbieten. Trotz der arbeitsintensiven Produktion dieser Dienstleistungen und der flexiblen Anpassung an den Markt ist die Einkommenssituation in der Regel wenig stabil und teils sogar prekär (Mandl et al., 2007). Im Rahmen der GEM-Studie werden den Pushfaktoren Notwendigkeitsmotive unterstellt.

### Pullfaktoren

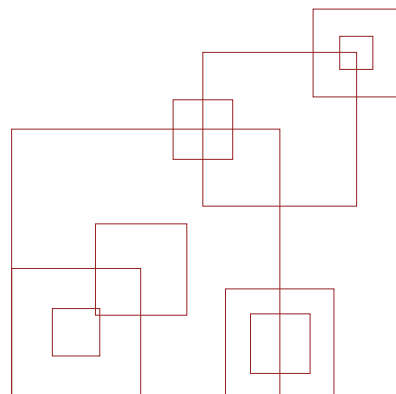
Demgegenüber sind Pullfaktoren jene Motive, die der Selbstverwirklichung dienen. UnternehmerInnen, die zu diesem Typus gerechnet werden, besitzen in der Regel sowohl gute Arbeitsmarktchancen als auch Einkommenschancen. Zu konkreten Motiven dieser UnternehmerInnen werden die folgenden Aspekte unterstellt:

- Fehlen von Vorgesetzten
- Treffen von eigenen Entscheidungen
- Eigenverantwortliches und selbständiges Arbeiten
- Verwirklichung eigener Ideen
- Höhere Einkommenschancen

Nicht nur im Rahmen der GEM-Studie – hier werden sie als Möglichkeitsmotive bezeichnet – sind Pullfaktoren in Hocheinkommensländern das vorherrschende Motiv der Unternehmensgründung (siehe Tabelle 3 auf Seite 28). Für Österreich liefern Mandl et. al (2007), Frank et al. (2007), Karner und Birklbauer (2007) und Beyer und Hämmerle (2006) hierfür empirische Befunde. Faktoren, welche in beiden Kategorien passen, werden Push-Pull-Faktoren genannt.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Push-Pull-Faktoren sind jene Faktoren, die nicht klar in eine der oben genannten Kategorien einzuteilen sind. Als klassisches Motiv wird hier die Vereinbarkeit von Beruf und Familie genannt. Aufgrund der noch immer vorherrschenden Rollenverteilung zwischen Mann und Frau wird dieses Motiv vorwiegend von Frauen genannt. (Mandl et al., 2007)



### 3. GEM: Konzepte und Methoden

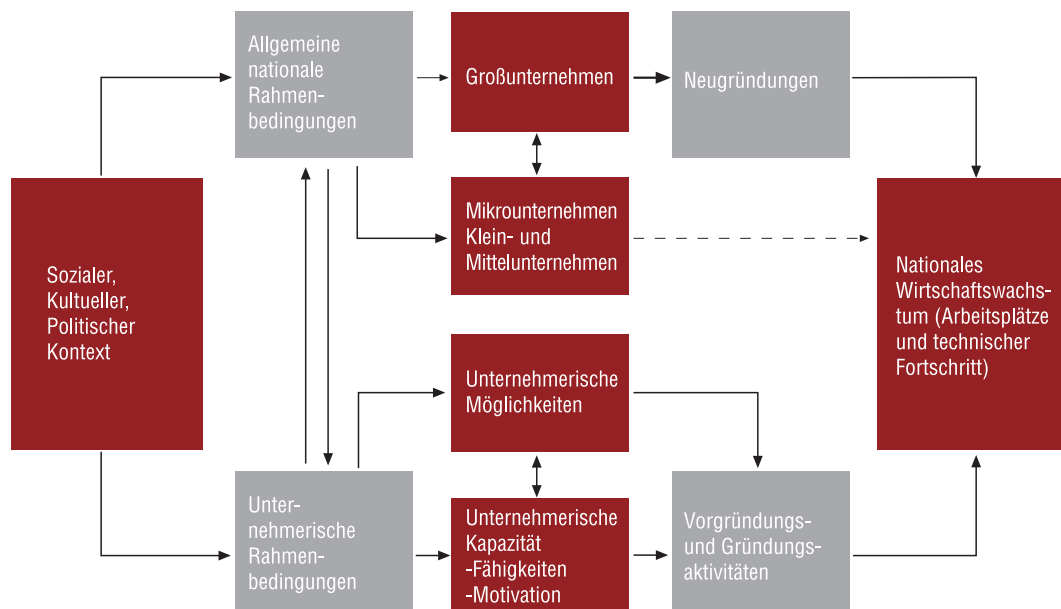
Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist ein Forschungsprogramm, welches die unternehmerische Aktivität in einzelnen Ländern untersucht und evaluiert. GEM wurde im Jahre 1999 als Partnerschaft der London Business School (UK) und des Babson College (USA) ins Leben gerufen. Waren an der ersten Studie zur unternehmerischen Aktivität Teams aus 10 Ländern beteiligt, so hat sich das Netzwerk für GEM 2007 auf 42 Länder – Österreichische Partner sind die FH JOANNEUM in Zusammenarbeit mit der Karl-Franzens-Universität Graz. – ausgeweitet. Österreich nahm 2005 erstmals am Forschungsprogramm GEM teil. (Hunt et al., 2004, Reynolds et al., 2005, GEM, 2007, Sammer & Schneider, 2006)

Die drei wichtigsten Zielsetzungen von GEM sind:

- Messen von Unterschieden des Niveaus von Unternehmensaktivitäten zwischen Ländern sowie die Analyse der Wirkungen dieser Unterschiede auf wichtige volkswirtschaftliche Zielgrößen
- Aufzeigen von Einflussfaktoren, die den Grad der unternehmerischen Aktivität bestimmen.
- Identifizieren von Strategien, die die unternehmerische Aktivität fördern

In der Literatur wird argumentiert, dass ein Zusammenhang zwischen Unternehmertum und dem Zustand der Wirtschaft vorhanden ist. Ein grundlegendes Verständnis der Mechanismen, wie unternehmerische Aktivität das Wirtschaftswachstum tatsächlich beeinflusst, ist in der Literatur weitgehend unklar. Aus diesem Grund hat sich das Forschungsprogramm GEM zum Ziel gesetzt, diesen wichtigen Aspekt unternehmerischer Aktivitäten genauer zu untersuchen. Dies geschieht, indem jährlich empirische Daten aus mehreren Ländern gesammelt und aggregiert werden. Da sowohl Untersuchungsdesign, die Messinstrumente, als auch die Datenbasis in den verschiedenen Ländern harmonisiert sind, ist ein internationaler Vergleich bestimmender Faktoren möglich.

Abbildung 1: Das konzeptionelle Modell von GEM



Quelle: Bosma et al. (2008)

Abbildung 1 stellt das theoretische Gerüst, welches den Untersuchungen zugrunde liegt, dar. Das konzeptionelle Modell versucht, den Einfluss unternehmerischer Aktivität auf die nationale Wirtschaft (insbesondere auf das Wirtschaftswachstum) in sozialen, kulturellen und politischen Kontexten eines Landes zu ermitteln. Im Fokus der vorliegenden Studie stehen die Mechanismen, die im unteren Ast von Abbildung 1 ersichtlich sind. Die natürlichen Ressourcen sowie unternehmerische und andere Rahmenbedingungen in einem Land bestimmen sowohl die unternehmerischen Möglichkeiten als auch die unternehmerische Kapazität, aufgrund derer die Entscheidung unternehmerisch tätig zu werden, getroffen wird. Unternehmerische Rahmenbedingungen bestimmen die unternehmerischen Möglichkeiten sowie die Kapazität. Zu den neun unternehmerischen Rahmenbedingungen zählen (Hunt et al., 2004):

■ **Finanzielle Unterstützung:** Für UnternehmerInnen ist eine ausreichende Finanzierung notwendig. Der Zugang zu Krediten, Förderungen oder anderen Geldmitteln ist ein wesentlicher Faktor für Unternehmensgründungen. So gaben in einer Studie unter österreichischen JungunternehmerInnen 37 % an, dass die Finanzierung Schwierigkeiten bei der Unternehmensgründung verursacht (Karner und Birklbauer, 2007).

■ **Staatliche Politik:** Staatliche Eingriffe in die Wirtschaft können hemmend wie auch unterstützend auf Unternehmensgründungen wirken. Eintrittsbarrieren für neue Unternehmen und strikte Arbeitsschutzgesetze lassen den Unternehmergeist in Österreich und anderen kontinentaleuropäischen Ländern schrumpfen. Sichere soziale Netze sind ebenso ein Hemmnis für das Entwickeln eines Unternehmergeists (Kommission der Europäischen Gemeinschaften, 2003). Unterstützend wirken hingegen zielgerechte Unternehmensförderungen von staatlichen und staatsnahen Institutionen, eine gezielte Informationspolitik sowie steuerliche Maßnahmen.

■ **Spezifische Förderprogramme:** Ergänzend zur staatlichen Politik wird Unternehmertum von einem gut funktionierenden Förderwesen unterstützt. In Österreich existieren zahlreiche Förderquellen wie etwa Technologieförderungen und Exportförderungen.

■ **Bildung:** Unternehmerische Erziehung beginnt nicht erst im Hochschulwesen. Unternehmergeist – die Bereitschaft Risiko einzugehen – muss bereits früh in der Kindheit verankert werden. Dabei reicht es nicht aus, Begriffe zu erläutern und das „Handwerk“ zu erlernen. Risikobereitschaft und Kreativität sind notwendige Eigenschaften für künftige UnternehmerInnen.

■ **Transfer von Forschung und Entwicklung:** Besonders im Bereich der Wachstumsmärkte ist eine Kooperation zwischen Unternehmen und Institutionen höherer Bildung ein weiterer Baustein für eine gut funktionierende Unternehmerschaft. Vom Know-How-Transfer profitieren beide: UnternehmerIn und Hochschule.

■ **Geschäftliche und berufliche Infrastruktur:** Das Vorhandensein von möglichen Handelspartnern, sowie von Rechtshilfe- und Buchhaltungsdienstleistungen wirkt sich positiv auf Unternehmensneugründungen aus. Eine hohe Unternehmensdichte erleichtert das Finden möglicher Handelspartner.

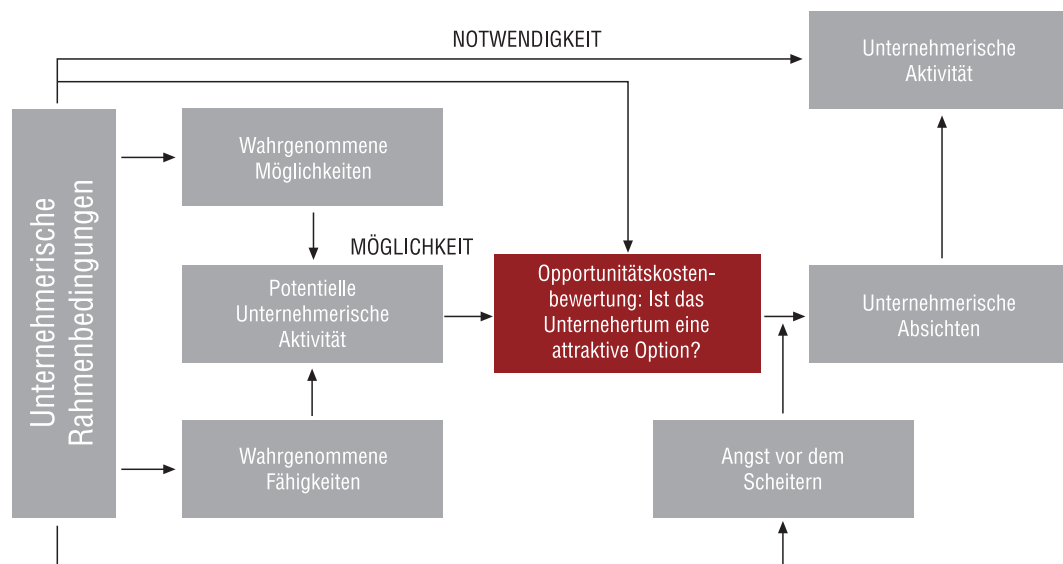
■ **Offenheit des Marktes und Markteintrittsbarrieren:** Die Struktur des Marktes ist ein maßgeblicher Bestimmungsfaktor unternehmerischer Tätigkeit. Die Möglichkeit, leicht in Märkte einzutreten und dabei weder von der Konkurrenz noch von behördlichen Auflagen behindert zu werden, erhöht grundsätzlich die Bereitschaft unternehmerisch tätig zu werden.

■ **Qualität und Kosten der (physischen) Infrastruktur:** Eine gut ausgebaute Infrastruktur ist vor allem für Unternehmensgründungen, die nicht aus Notwendigkeit heraus entstehen, förderlich. Durch adäquate Infrastruktur wird es Unternehmen erleichtert, erfolgreich zu arbeiten. Damit wird auch das Risiko für potentielle UnternehmerInnen verringert.

■ **Kulturelle und soziale Normen:** Kulturelle und soziale Normen haben einen nicht zu unterschätzenden Einfluss auf den Unternehmergeist. Hohe Risikobereitschaft, Erfolgsstreben und Kreativität liegen nicht in den „Genen“. Vielmehr werden diese Eigenschaften von soziokulturellen Einflüssen maßgeblich bestimmt.

Die genannten neun Punkte sind als grundlegende Faktoren anzusehen, die bei entsprechender Ausgestaltung zu Gründungs- und Vorgründungsaktivitäten führen. Diese wirken wiederum auf nationales Wirtschaftswachstum. Das Modell des Zusammenhangs unternehmerischer Rahmenbedingungen mit unternehmerischer Aktivität wird in Abbildung 2 dargestellt.

Abbildung 2: GEM-Modell der unternehmerischen Aktivität



Quelle: Bosma et al. (2008)

Die unternehmerischen Rahmenbedingungen bestimmen zunächst, ob man zu unternehmerischer Aktivität gezwungen ist. Besteht diese Notwendigkeit nicht, wird angenommen, dass zum einen wahrgenommene Möglichkeiten und zum anderen wahrgenommene Fähigkeiten die Möglichkeit zu unternehmerischer Aktivität mitbestimmen. Durch Opportunitätskostenbewertung wird individuell eruiert, ob Unternehmertum eine attraktive Option ist oder nicht. Hierbei spielen nicht nur Kosten finanzieller Natur, sondern auch persönliche Kosten eine Rolle. Als Hemmnis für unternehmerische Absichten kommt schließlich die Angst vor dem Scheitern mit ins Spiel. Empirische Untersuchungen deuten darauf hin, dass die Effekte der Angst vor dem Scheitern von den Auswirkungen der Opportunitätskosten dominiert werden. Unternehmerische Absichten führen letztendlich zu unternehmerischer Aktivität.

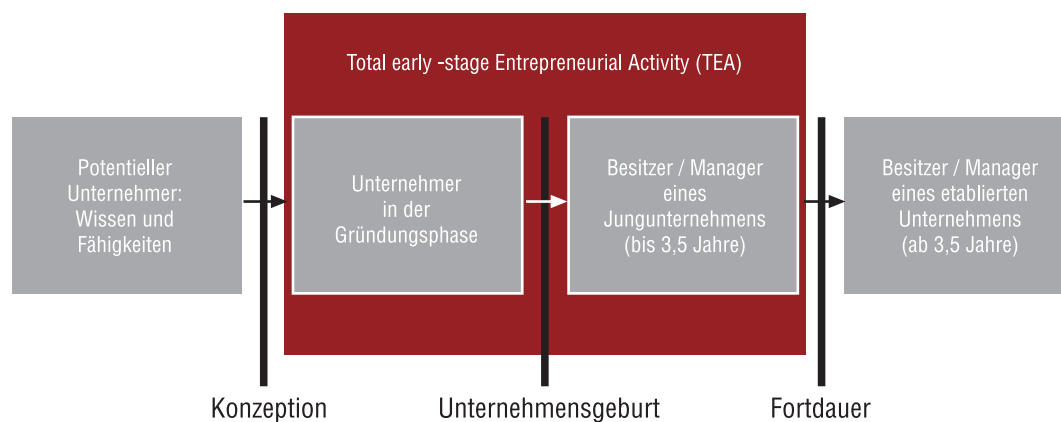


Die dargestellten Konzepte und Modelle von GEM werden durch quantitative und qualitative Erhebungen gestützt. Zusammen ergeben diese ein detailliertes Bild über den Zustand des Unternehmertums eines Landes. Da trotz Initiativen von EUROSTAT (Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften), OECD (Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung) und der Weltbank die europa- und weltweite Harmonisierung der Erfassung von Unternehmensregistrierungen noch nicht vollzogen wurde, ist GEM die einzig verfügbare Möglichkeit unternehmerische Aktivität auf breitem Niveau zu messen und einem umfassenden internationalen Vergleich zu unterziehen.

### 3.1 Adult Population Survey (APS)

Im Rahmen des Adult Population Survey (APS) wurden in 42 Ländern über 150.000 Personen im Alter zwischen 18 und 64 Jahren im Zeitraum von Mai bis Oktober 2007 befragt, um die unternehmerische Aktivität in den teilnehmenden Ländern zu ermitteln.

Abbildung 3: Der Unternehmensgründungsprozess



Quelle: Bosma et al. (2008)

Abbildung 3 zeigt drei Phasen, in denen sich UnternehmerInnen befinden können. In der Bevölkerung gibt es zahlreiche Personen, die aufgrund ihrer Fähigkeiten und ihres Wissens potentielle UnternehmerInnen sind. Diese stehen vor der Entscheidung ein Unternehmen zu gründen. Mit der Konzeption eines Unternehmens tritt man in die zweite Phase der Unternehmungsgründung ein. UnternehmerInnen, die sich gerade in der Gründungsphase befinden, sowie Manager und Besitzer eines Jungunternehmens werden bei der Evaluierung der APS-Daten zusammengefasst. Die Geburt des Unternehmens ist die Trennlinie zwischen diesen beiden Phasen. Zusammen ergeben die UnternehmerInnen in der Gründungsphase und JungunternehmerInnen mit bis zu 3,5 Jahren unternehmerischer Aktivität den Index der „Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (TEA)“. Existiert das Unternehmen länger als 3,5 Jahre spricht man in Rahmen der GEM-Untersuchung von etablierten Unternehmen.

**Folgende Kriterien machen das APS zu einem wichtigen Werkzeug zur Messung unternehmerischer Aktivität:**

- Das APS misst nicht die Unternehmensregistrierungen, wie sie in Österreich beispielsweise von der Wirtschaftskammer erhoben werden, sondern die unternehmerische Aktivität. Manche Unternehmen sind überhaupt nicht registriert, während andere nur deshalb existieren, um sich steuerliche Vorteile zu verschaffen. Wieder andere sind Gründungen durch Firmen und nicht durch Individuen.
- Freiberufler und sogenannte „neue Selbständige“, die oft nicht in Unternehmensstatistiken aufscheinen, werden jedoch im APS erfasst.

- Das APS erfasst insbesondere Unternehmen in der Vorgründungsphase.
- Um die Vergleichbarkeit der Daten zu gewährleisten, wird die Befragung in allen teilnehmenden Ländern zeitgleich mit den gleichen Fragen und der gleichen Methodik von professionellen Umfrageinstituten durchgeführt.
- Interessante zusätzliche Daten, wie die Ermittlung der Gründungsmotive und der Innovationsgrad der Unternehmen werden im Rahmen der Unternehmensregistrierung nicht ermittelt, sind jedoch Teil des APS.

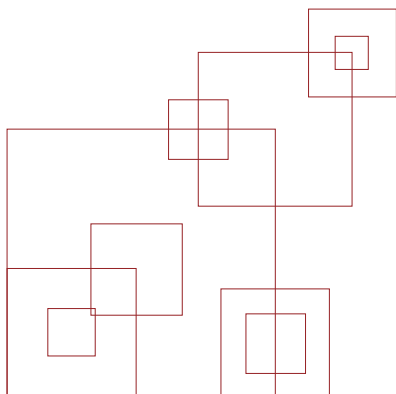
In Österreich wurde im Rahmen des APS für das Jahr 2007 eine repräsentative Stichprobe von **2000 Personen** im Alter von 18-64 Jahren befragt. Hierbei wird ermittelt, ob und inwiefern die Befragten unternehmerisch tätig sind. Zur Evaluierung des Unternehmertums trägt aber nicht nur die Bevölkerungsbefragung (APS) bei. GEM führt zudem jährlich auch zahlreiche qualitative Interviews mit nationalen ExpertInnen zum Thema Unternehmertum – das so genannte National Expert Survey – durch.

### 3.2 National Expert Survey (NES)

Das National Expert Survey ist eine qualitative Befragung von ExpertInnen, welche in jedem Partnerland für GEM durchgeführt wird. Das Interview besteht aus zwei Teilen: Einer offenen Befragung und einem standardisierten Fragebogen. Im Fragebogenteil werden die ExpertInnen zu den neun unternehmerischen Rahmenbedingungen befragt. Hierbei wird eruiert, in welchem Umfang hemmende und fördernde Faktoren für das Unternehmertum vorhanden sind.

Im offenen Teil des Interviews werden die ExpertInnen nach den für sie drei wichtigsten hemmenden und fördernden Faktoren für unternehmerische Tätigkeit im jeweiligen Land befragt. Als Abschluss der Befragung geben die ExpertInnen noch Empfehlungen ab, die aus ihrer Sicht unternehmerische Aktivität im Lande fördern würden.

In Österreich wurden für das Jahr 2007 insgesamt 36 ExpertInneninterviews ausgewertet. Unter den ExpertInnen befanden sich politische EntscheidungsträgerInnen, WirtschaftsforscherInnen, ManagerInnen und etablierte UnternehmerInnen.



## 4 Unternehmertum in Österreich

In diesem Abschnitt wird Unternehmertum in Österreich näher untersucht. Hierzu werden Daten von anderen teilnehmenden Ländern herangezogen, um die Ergebnisse für Österreich im internationalen Kontext darzustellen. Zudem werden Vergleiche mit dem Jahr 2005 angestellt.<sup>4</sup>

Wie in diesem Kapitel im Detail noch näher erläutert, befindet sich Österreich an letzter Stelle, was die „frühe unternehmerische Aktivität“ (TEA-Index) betrifft. Auch wenn man den Index der „gesamten unternehmerischen Aktivität“ in einem Land heranzieht, befindet sich Österreich im hinteren Drittel des Rankings der 42 teilnehmenden Länder. Betrachtet man ausschließlich etablierte UnternehmerInnen, findet sich Österreich im Mittelfeld wieder.

Tabelle 1 zeigt die unternehmerische Aktivität in Österreich in den Jahren 2005 und 2007. Der Vergleich mit dem Jahr 2005 zeigt, dass die „gesamte unternehmerische Aktivität“ in Österreich nur leicht von 8,97 % auf 8,39 % zurückgegangen ist.

**Tabelle 1: Unternehmerische Aktivität in Österreich (in % der Bevölkerung 18-64) 2005 und 2007<sup>5</sup>**

	2005	2007
UnternehmerInnen in der Vorgründungsphase	3,02	1,49
JungunternehmerInnen	2,37	0,96
<b>TEA-Index</b>	<b>5,28</b>	<b>2,44</b>
Etablierte UnternehmerInnen	3,84	6,00
<b>Gesamte unternehmerische Aktivität</b>	<b>8,97</b>	<b>8,39</b>

Quelle: GEM Adult Population Survey (APS)

Besonders deutlich ist der Rückgang des TEA-Indexes zu sehen. Waren im Jahr 2005 noch 5,28 % in frühen Phasen unternehmerischer Aktivität tätig, so sank die Zahl im Jahr 2007 um mehr als die Hälfte auf 2,44 %. Hingegen stieg der Anteil der etablierten UnternehmerInnen von 3,84 % auf 6,00 % der Gesamtbevölkerung im Alter von 18-64 Jahren. Der Rückgang der unternehmerischen Aktivität in Österreich kann also im Wesentlichen auf einen Rückgang der JungunternehmerInnenaktivität (TEA-Index) zurückgeführt werden. Die Gründe für diesen Rückgang werden im folgenden Kapitel analysiert.

**Tabelle 2: Motiv (nach Geschlecht) Anteil am TEA-Index, 2007**

	weiblich	männlich	Gesamt
Möglichkeitsmotiv	78,44%	78,44%	76,67%
Notwendigkeitsmotiv	5,42%	7,05%	6,43%
andere Motive	16,14%	14,51%	16,90%

Quelle: GEM Adult Population Survey (APS)

Insgesamt gründen Männer und Frauen gleich häufig Unternehmen, weil sie Chancen und Möglichkeiten entdecken und diese Nutzen wollen. Das bereits genannte „Notwendigkeitsmotiv“ liegt bei beiden Geschlechtern in etwa gleich häufig vor, und ist in Österreich insgesamt gesehen sehr gering ausgeprägt. Tabelle 2 stellt dies im Detail dar. Der geringfügig höhere Anteil anderweitiger Motive bei Frauen lässt sich unter anderem damit erklären, dass Frauen oft andere Motive wie die Vereinbarkeit von Familie und Beruf nennen, während unternehmerische Aktivität von Männern geringerem Ausmaß durch andere Motive geleitet ist.

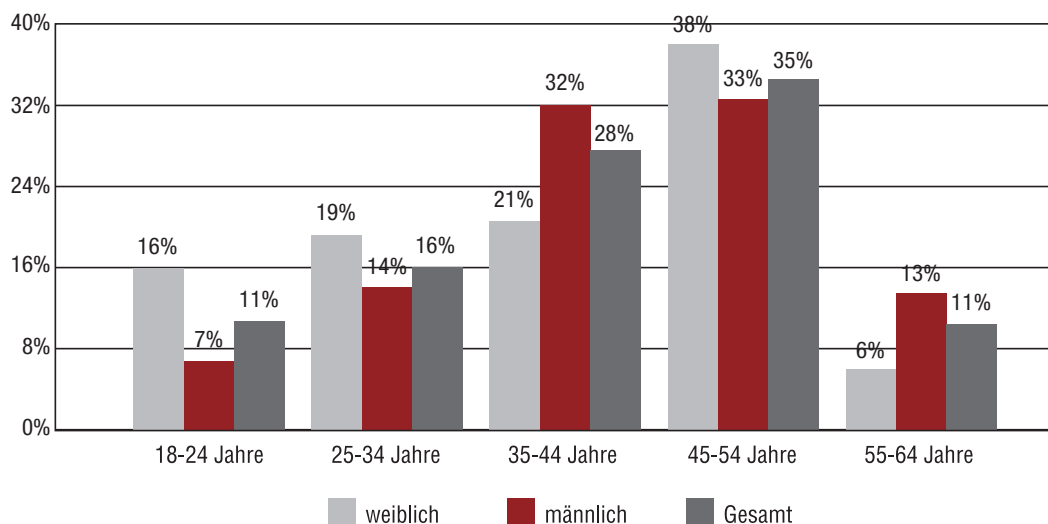
<sup>4</sup> Da Österreich erst seit 2005 an der GEM-Studie teilnimmt, sind derzeit aufgrund der Datenlage leider keine Zeitreihenanalysen möglich. Jedoch werden in weiterer Folge Vergleiche mit den Österreich-Daten aus dem Jahr 2005 herangezogen, um Entwicklungstendenzen der unternehmerischen Aktivität zu untersuchen.

<sup>5</sup> Durch Mehrfachnennungen weicht die Summe der einzelnen Komponenten von der Gesamtsumme ab.

#### 4.1 Soziodemographische Merkmale

Wie bereits erwähnt sind Männer häufiger an Unternehmensgründungen beteiligt als Frauen. 61,9 % aller österreichischen JungunternehmerInnen sind Männer und nur 38,1 % sind Frauen. Dies liegt an den in Österreich noch immer traditionellen Rollenbildern, die sich erst nach und nach aufzulösen beginnen. Zwar ist die Gleichbehandlung von Mann und Frau gesetzlich verankert und wird vordergründig auch allgemein akzeptiert, jedoch dauert der Prozess der Gleichstellung noch an und es herrschen nach wie vor Unterschiede zwischen den Geschlechtern vor (Reber und Szabo, 2007).

Abbildung 4: JungunternehmerInnenaktivität nach Alterskohorten und Geschlecht (in % der gesamten JungunternehmerInnenaktivität)



Quelle: GEM Adult Population Survey (APS)

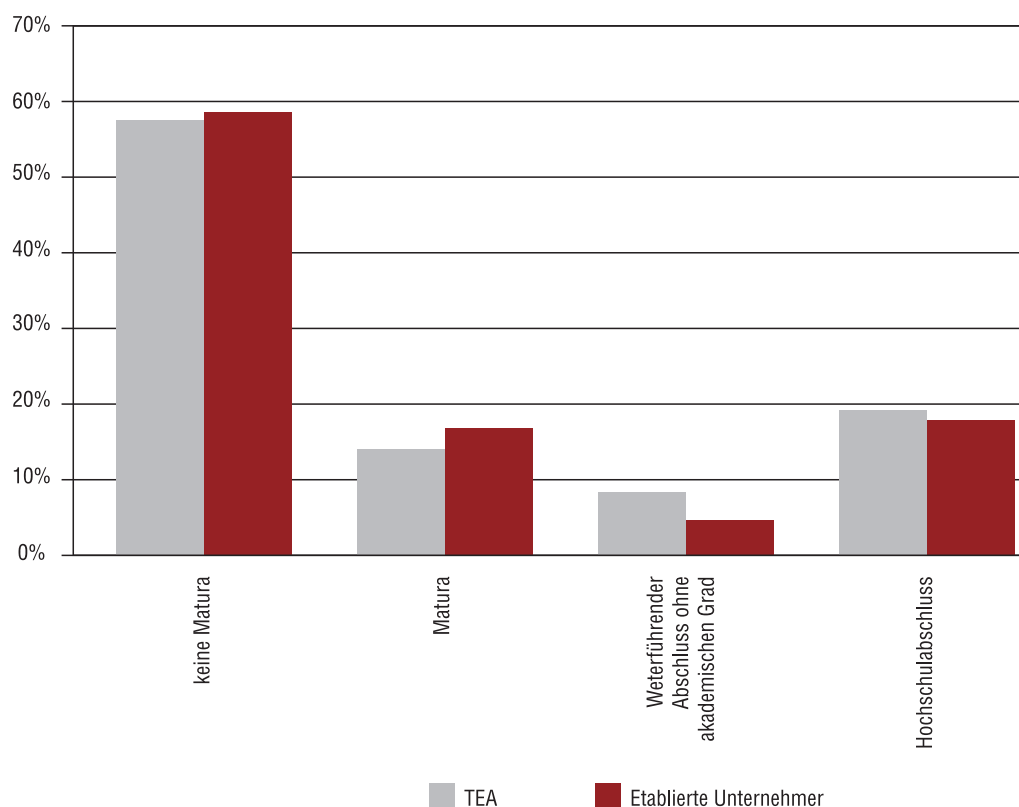
In Abbildung 4 ist dargestellt, in welchem Alter Österreicher und Österreicherinnen unternehmerisch aktiv werden. Am häufigsten werden JungunternehmerInnen im Alter zwischen 45 und 54 Jahren aktiv. In der vorliegenden Studie befinden sich 35 % aller JungunternehmerInnen in dieser Alterskohorte. Im Alter zwischen 55 und 64 Jahren und zwischen 18 und 24 Jahren hingegen ist das Unternehmertum geringer ausgeprägt. Nur 9 % aller JungunternehmerInnen sind zwischen 18 und 24 Jahren alt und nur 11 % zwischen 55 und 64 Jahren.

Beobachtet man das geschlechtsspezifische Gründungsverhalten, so zeigen sich doch Unterschiede zwischen Frauen und Männern. Der größte Teil der Jungunternehmerinnen (38 %) gründen zwischen 45 und 54 Jahren ihr Unternehmen. Viele der Gründerinnen befinden sich in diesem Alter in einer Reorientierungsphase. Dieser Wert ist auch im internationalen Vergleich außergewöhnlich hoch. Eine Ursache für dieses Ergebnis liegt darin begründet, dass viele Frauen sich nochmals selbst verwirklichen wollen. Auffallend ist, dass Österreicherinnen zwischen 55 und 64 Jahren kaum den Schritt in die Selbständigkeit wagen. Nur 6 % aller Frauen in diesem Alter werden unternehmerisch aktiv. Hingegen sind 16 % aller Jungunternehmerinnen im Alter zwischen 18 und 24 Jahren. Auch in der Kohorte zwischen 25 und 34 Jahren liegt der Prozentsatz mit 19 % über dem der männlichen Jungunternehmer. Die Selbständigkeit ermöglicht Frauen in diesem Alter Familie und Beruf zu verbinden, da sie als Unternehmerinnen flexibler sind. Ein österreichisches Spezifikum ist die geringe, frühe unternehmerische Aktivität von Frauen im Alter von 35 bis 44 Jahren. Diese Ausprägung ist in anderen Hocheinkommensländern nicht zu finden (40 % aller Jungunternehmerinnen in diesem Alter werden in Hocheinkommensländern unternehmerisch aktiv.).

Männer gründen besonders häufig im Alter zwischen 35 und 44 Lebensjahren und zwischen 45 und 54 Jahren ein Unternehmen. In der vorliegenden Untersuchung befanden sich 33 % aller Jungunternehmer in der Alterskohorte 45-54 bzw. 32 % in der Kohorte 35-44. In Relation zur gesamten JungunternehmerInnenschaft gründeten mit 13 % verhältnismäßig viele Männer zwischen 55 und 64 Jahren ein Unternehmen. Diese Zahl ist mehr als doppelt so hoch wie der Anteil der 55-64jährigen Frauen an der JungunternehmerInnenschaft. Ab 45 Lebensjahren gibt es auch vermehrt Fälle von Unternehmensgründungen aus dem „Notwendigkeitsmotiv“. Junge Männer sind im Zuge der Unternehmensgründung als risikoavers einzustufen. Nur 7 % aller Jungunternehmer sind unter 25 Jahren alt. In dieser Alterskohorte sind Frauen in Relation zu Männern unternehmerisch aktiver.

Die Unterschiede in der Altersstruktur können aufgrund verschiedener Lebensplanung bei Männern und Frauen erklärt werden. Karner und Birklbauer (2007) ermittelten Daten zu den Motiven von Unternehmensgründern. Frauen gaben dabei viel häufiger die Vereinbarkeit zwischen Beruf und Familie an als Männer. Dies lässt darauf schließen, dass Unternehmerinnen unter 34 Jahren die Selbständigkeit wählen, da sie sowohl in der Zeit als auch im Ort ihrer beruflichen Ausübung flexibler sind (z.B. Minniti et al., 2005). Männer hingegen versuchen sich in jungen Jahren beruflich zu etablieren. Ist ihnen das gelungen, suchen sie in einem späteren Lebensabschnitt nach Verwirklichung oder wollen ihr eigener Chef sein.

**Abbildung 5: Bildungsgrad von JungunternehmerInnen und Etablierten UnternehmerInnen, 2007**



Quelle: GEM Adult Population Survey (APS)

Abbildung 5 zeigt den Bildungsgrad von JungunternehmerInnen und etablierten UnternehmerInnen im Jahr 2007. Ein großer Teil der UnternehmerInnen (58 % aller JungunternehmerInnen, 59 % aller etablierten UnternehmerInnen) besitzt keine Matura, wobei ein Großteil dieser Personen eine Lehre absolvierte. Im Vergleich zum Jahr 2005 ist dies ein Rückgang von 12 Prozentpunkten für JungunternehmerInnen und von 7 Prozentpunkten für etablierte UnternehmerInnen.

Der Anteil der JungunternehmerInnen, deren höchster Abschluss die Matura ist, ist geringer als der von etablierten UnternehmerInnen. 14 % aller in der TEA-Rate erfassten UnternehmerInnen gaben Matura als den höchsten Schulabschluss an. Unter den etablierten UnternehmerInnen fanden sich hier 17 %. Hingegen ist der Anteil jener Personen mit einem weiterführenden Abschluss unter JungunternehmerInnen höher. 8 % der JungunternehmerInnen und nur 5 % der etablierten UnternehmerInnen verfügen über einen weiterführenden Abschluss ohne akademischen Grad. Da im Jahr 2005 die Unterteilung zwischen Matura und weiterführendem Abschluss nicht gemacht wurde, können hierfür keine exakten Vergleiche angestellt werden. 18 % aller JungunternehmerInnen und 21 % aller etablierten UnternehmerInnen befanden sich im Jahr 2005 in diese Kategorie.

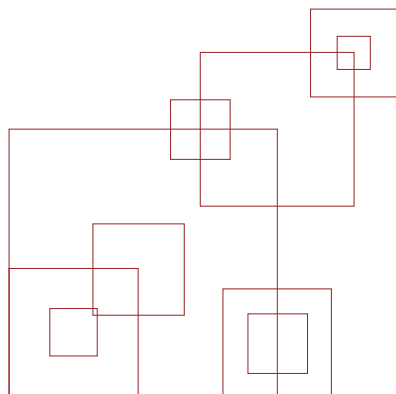
Auch die Zahl der UnternehmerInnen mit akademischem Abschluss ist im Vergleich zu 2005 gestiegen. Besaßen 12 % aller JungunternehmerInnen im Jahr 2005 einen akademischen Abschluß, so stieg der Anteil im Jahr 2007 auf 20 % an. Für etablierte UnternehmerInnen verhielt es sich ähnlich. Während im Jahr 2005 13 % aller etablierten UnternehmerInnen einen Hochschulabschluss besaßen, waren es 2007 19 %.<sup>6</sup> Ein Teil dieser Unterschiede ist auch mit dem Wandel im österreichischen, tertiären Bildungswesen zu erklären.

## 4.2 Jungunternehmen im Überblick

Wichtige Indikatoren für die Wachstumsmöglichkeit eines Unternehmens sind beispielsweise die Eigentumsstrukturen, der Innovationsgrad eines Betriebes sowie die Wettbewerbssituation. In diesem Abschnitt werden diese Faktoren detailliert analysiert und das erwartete Wachstum von Jungunternehmen untersucht.

### a) Eigentumsstrukturen

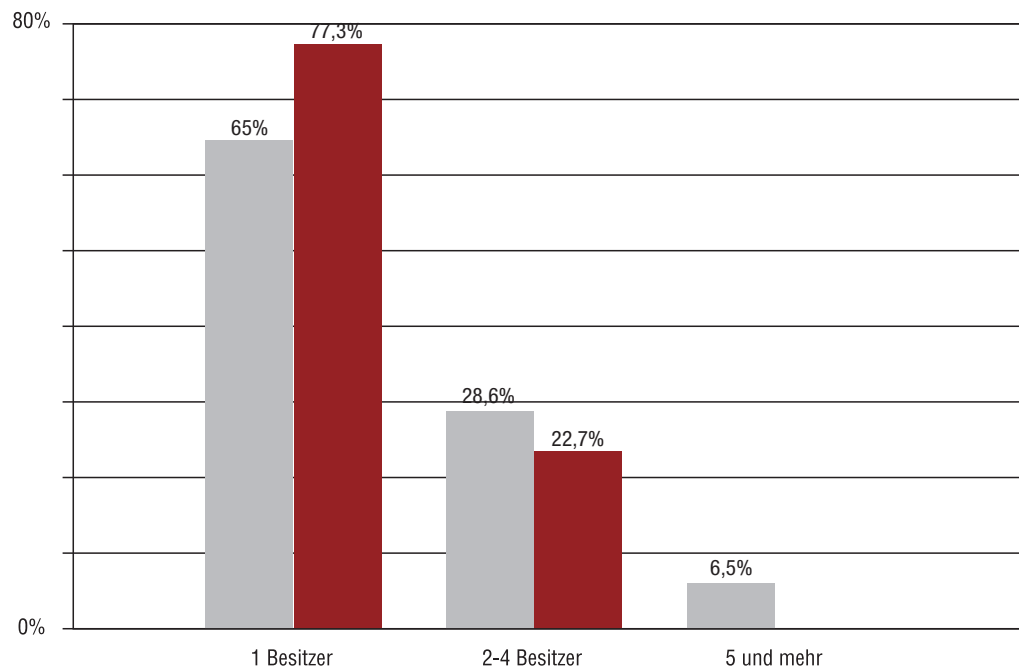
Österreichs UnternehmensgründerInnen sind meist EinzelgründerInnen. 65 % aller in der TEA-Rate erfassten UnternehmensgründerInnen sind im Jahr 2007 einzige EigentümerIn bzw. GründerInn eines Unternehmens. Bei etablierten UnternehmerInnen sind es sogar 77 %.



---

<sup>6</sup> In der Gesamtbevölkerung (Personen 15 Jahre und älter) lag die Akademikerquote bei 9,8 % im Jahr 2006 (Statistik Austria, 2007)

Abbildung 6: Eigentumsstruktur (TEA und etablierte Unternehmen), 2007



Quelle: GEM Adult Population Survey (APS)

■ TEA

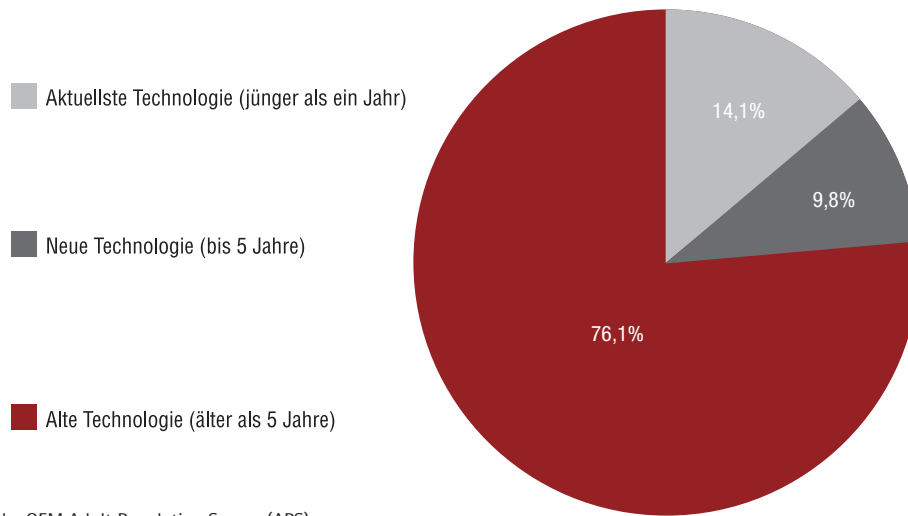
■ Etablierte Unternehmer

Nur 29 % der JungunternehmerInnen gaben an, dass das Unternehmen 2 bis 4 EigentümerInnen hat. Hingegen wiesen 23 % aller etablierten UnternehmerInnen 2 bis 4 EigentümerInnen aus. Unter den etablierten Unternehmen gibt es äußerst wenige, welche von 5 oder mehreren EigentümerInnen geführt wird, wohingegen 6,5 % der im TEA-Index involvierten Unternehmen mit mehr als 4 EigentümerInnen gehalten werden.

#### b) Innovationsgrad

Junge Unternehmen sind eine starke Triebkraft für Innovationen. Durch neue Unternehmungen finden neue Technologien Einzug in die Wirtschaft. Dies belegt auch die vorliegende GEM-Studie. 14 % der Unternehmen nutzten im Jahr 2007 die aktuellste Technologie und weitere 10 % der Unternehmen eine Technologie, die nicht älter als 5 Jahre ist (Abbildung 7). Unter den etablierten UnternehmerInnen ist der Anteil derer, die die aktuellste Technologie verwenden, verschwindend gering und lediglich 6 % dieser Gruppe verwenden eine neue Technologie.

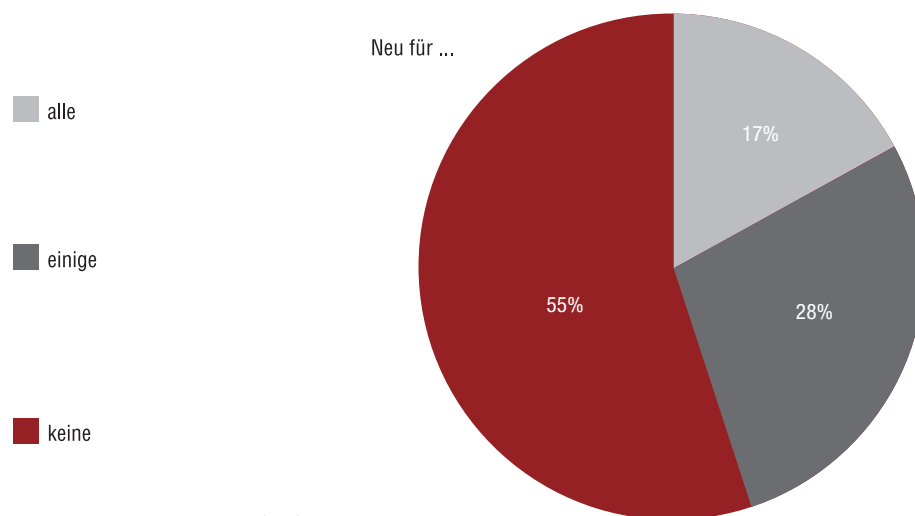
Abbildung 7: Struktur der Technologienutzung bei JungunternehmerInnen, 2007



Quelle: GEM Adult Population Survey (APS)

Im Vergleich dazu gaben im Jahr 2005 6 % der JungunternehmerInnen an, die aktuellste Technologie zu verwenden. Weitere 12 % verwendeten eine Technologie, die höchstens 5 Jahre alt war. Hier zeigt sich, dass sich Österreichs Jungunternehmen immer mehr in Richtung Hochtechnologie-Unternehmungen orientieren. Vor allem in diesem Bereich ist daher ein bemerkenswertes Wachstum zu erwarten.

Abbildung 8: Neuheit des Produkts am Markt (Gruppe TEA), 2007



Quelle: GEM Adult Population Survey (APS)

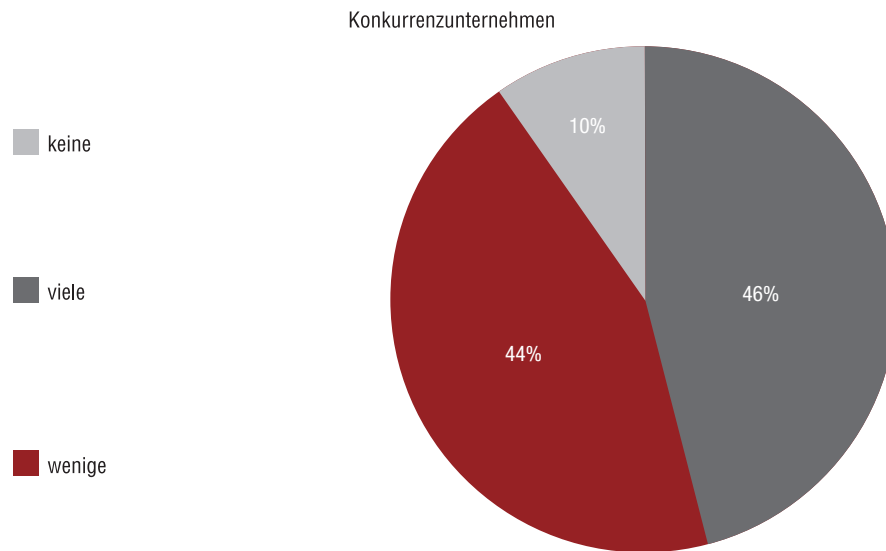
Ein neuartiges Produkt kann sowohl positive als auch negative Auswirkungen zeigen. Einerseits bilden Innovationen oft eine herausragende Antriebskraft für die gesamte Wirtschaft, andererseits müssen sich neue Produkte erst auf den Märkten etablieren. Bei dem Adult Population Survey (APS) gaben 17 % der JungunternehmerInnen an, ein für alle potentielle Konsumenten neues Produkt zu verkaufen. 28 % der JungunternehmerInnen hingegen meinten, dass ihr Produkt für einige Kunden neu ist. 55 % aller in der TEA-Rate erfassten UnternehmerInnen wollen ein schon am Markt befindliches Produkt verkaufen. (Siehe Abbildung 8). Ferner zeigen die Ergebnisse, dass JungunternehmerInnen gegenüber etablierten UnternehmerInnen im Allgemeinen optimistischer sind, was den Innovationsgrad ihres Produktes betrifft.



### c) Konkurrenzintensität

Ein weiterer Wachstumsfaktor für Unternehmen ist die Anzahl der Konkurrenzunternehmen. 46 % aller JungunternehmerInnen gaben an, dass sie einer hohen Wettbewerbsintensität unterliegen. 44 % der befragten JungunternehmerInnen rechnen mit wenigen Konkurrenzunternehmen. Weitere 10 % rechnen mit keiner Konkurrenz (Abbildung 15). Wenn keine Konkurrenz erwartet wird, impliziert das, dass neue Märkte erschlossen werden können. Neue Märkte bieten UnternehmerInnen kurzfristig die Chance Extragewinne zu erzielen. Aber auch die Gesamtwirtschaft profitiert von neuen Märkten, indem neue Wachstumsbranchen entstehen.

Abbildung 9: Konkurrenzunternehmen



Quelle: GEM Adult Population Survey (APS)

### d) Beschäftigungswachstum

Unternehmenswachstum ist für viele Unternehmen essentiell, um ihre Existenz zu sichern. Im APS gaben 37 % aller JungunternehmerInnen an, derzeit keine Angestellten zu haben. 53 % der beteiligten JungunternehmerInnen erwähnten, dass sie zum Zeitpunkt der Befragung bis zu fünf Personen beschäftigten. Erstaunlich ist, dass 10 % der JungunternehmerInnen bis zu 19 MitarbeiterInnen in einem Angestelltenverhältnis führten. Niemand der befragten JungunternehmerInnen gab an mehr als 19 Personen zu beschäftigen (Abbildung 10).

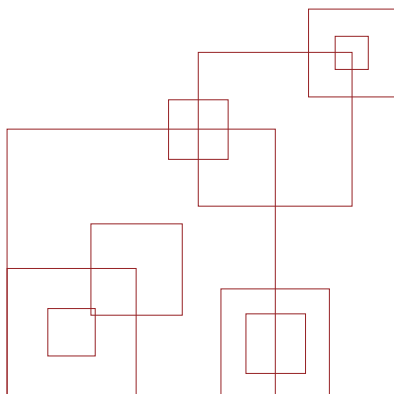
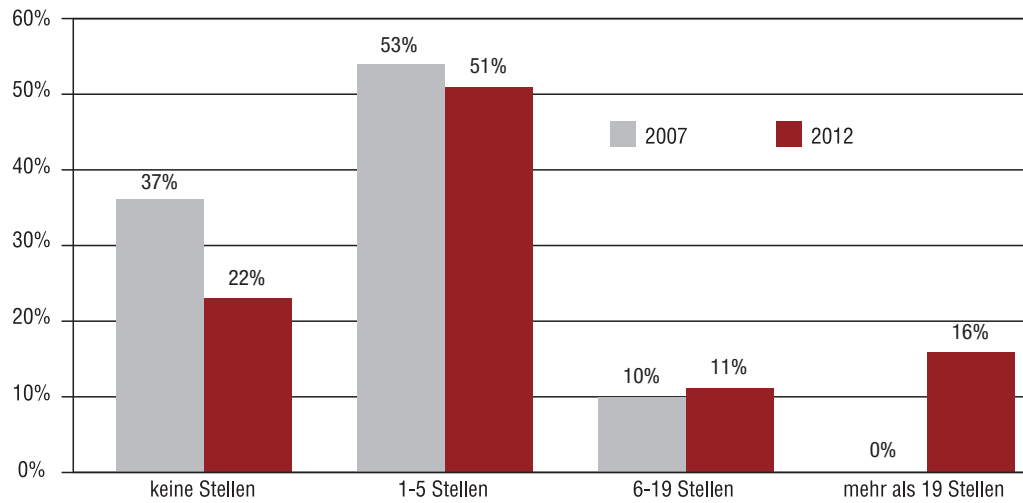


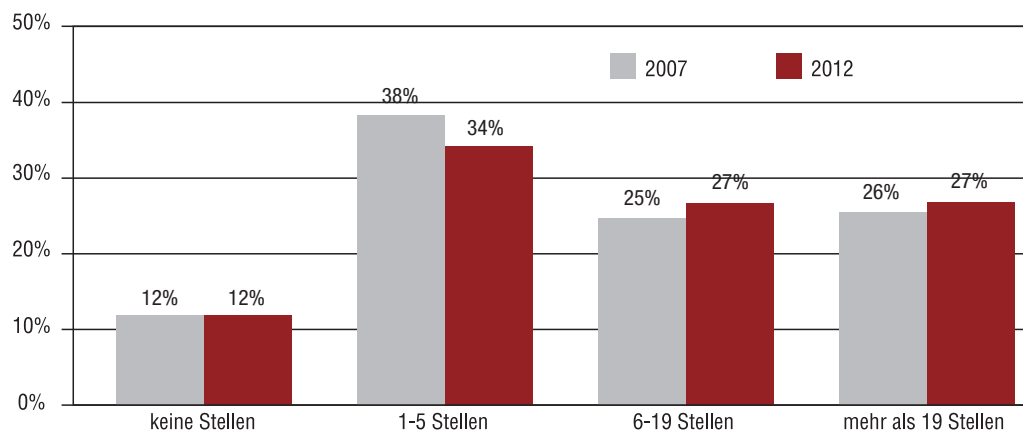
Abbildung 10: Stellen im Unternehmen; JungunternehmerInnen 2007 und 2012 (Erwartung)



Quelle: GEM Adult Population Survey (APS)

Ein Großteil der befragten JungunternehmerInnen erwartet, dass ihr Unternehmen in Zukunft wachsen wird. Einige Einzelunternehmen werden allerdings über die gesamte Dauer ihrer Existenz als solche geführt. So gaben nur 22 % der im TEA-Index erfassten JungunternehmerInnen an auch in den kommenden fünf Jahren weiterhin keine Arbeitskräfte anzustellen. 51 % rechnen damit, in fünf Jahren bis zu fünf Angestellte zu haben. 16 % erwarten in fünf Jahren mehr als 19 MitarbeiterInnen in ihrem Unternehmen zu beschäftigen. (Siehe Abbildung 10)

Abbildung 11: Stellen im Unternehmen; etablierte UnternehmerInnen 2007 und 2012 (Erwartung)



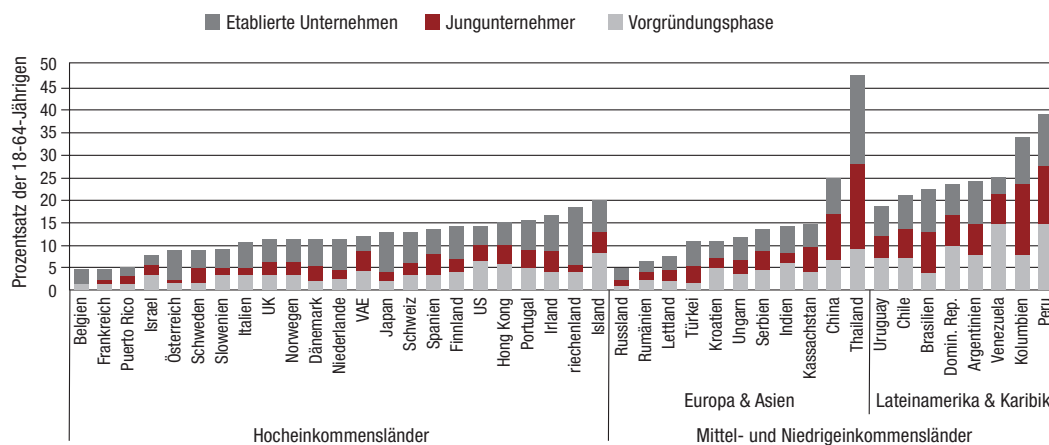
Quelle: GEM Adult Population Survey (APS)

In Abbildung 11 wird deutlich, dass bei etablierten Unternehmen weniger MitarbeiterInnenwachstum erwartet wird. Haben sich EinzelunternehmerInnen in ihrer Branche etabliert, bleibt auch das Beschäftigungswachstum konstant. Das erwartete Wachstum von Kleinunternehmen hält sich hingegen in Grenzen. Manche BesitzerInnen von Kleinunternehmen, die zuvor noch MitarbeiterInnen beschäftigten, nehmen sogar an, in Zukunft keine Angestellten mehr zu benötigen.

### 4.3 Österreichs Unternehmertum im internationalen Vergleich

Vergleicht man die gesamte unternehmerische Aktivität **Österreichs** mit jener in anderen Ländern, so zeigt sich, dass Österreich sich im letzten Drittel der 42 im Rahmen der GEM-Studie erhobenen Nationen befindet (Abbildung 12). Von den Hoheinkommensländern liegen nur Belgien (4,5 %), Frankreich (4,8 %), Puerto Rico (5,2 %) und Israel (7,4 %) hinter Österreich (8,3 %). Von den Mittel- und Niedriglohnländern weisen nur Russland (4,3 %), Rumänien (6,5 %) und Lettland (7,7 %) eine niedrigere unternehmerische Gesamtaktivität auf. Thailand (47,4 %), Peru (39 %) und Kolumbien (24,9 %) weisen Spitzenwerte im Bereich der Schwellen- und Entwicklungsländer auf. Island (19,8 %), Griechenland (18,7 %) und Irland (16,8 %) sind die führenden Nationen in der Gruppe der Hoheinkommensländer.

Abbildung 12: Gesamte unternehmerische Aktivität im Ländervergleich, 2007

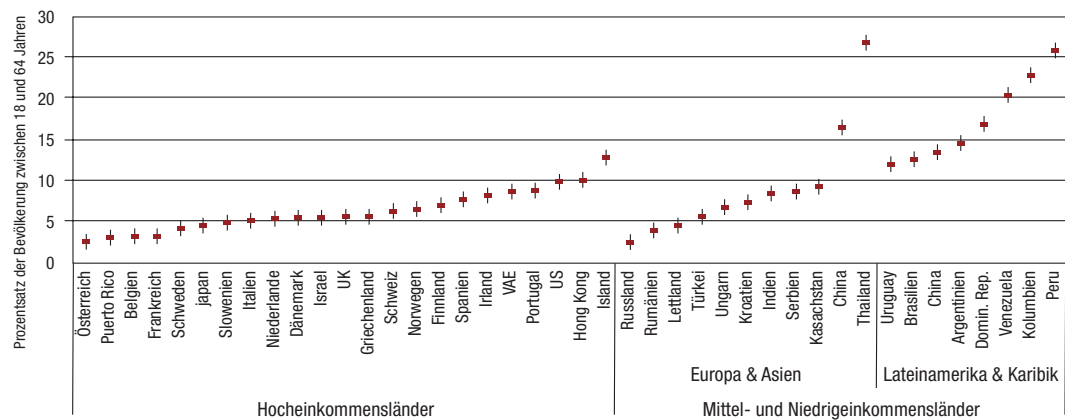


Quelle: GEM Adult Population Survey (APS)

Es ist klar ersichtlich, dass Mittel- und Niedrigeinkommensländer höhere unternehmerische Aktivität aufweisen als Hoheinkommensländer. Dies gilt insbesondere für lateinamerikanische und asiatische Länder. Die neuen Ökonomien in den osteuropäischen Ländern hinken dagegen im Bereich der unternehmerischen Aktivität historisch bedingt noch etwas hinterher.

Auffallend ist, dass im internationalen Vergleich nur ein kleiner Teil der österreichischen UnternehmerInnenaktivität auf JungunternehmerInnenaktivität beruht. Dies wird umso deutlicher, wenn man Abbildung 13 betrachtet. Hier werden die Anteile der JungunternehmerInnenaktivität an der Bevölkerung zwischen 18 und 64 Jahren – der so genannte TEA-Index – betrachtet. Diesbezüglich nimmt Österreich mit einem Anteil von 2,44 % nicht nur unter den Hoheinkommensländern, sondern auch unter allen anderen teilnehmenden Ländern den letzten Rang ein. Nur Russland (2,7 %), Puerto Rico (3,1 %), Belgien (3,2 %) und Frankreich (3,2 %) weisen 2007 ähnlich niedrige Werte auf. Im internationalen Vergleich besitzen Thailand, Peru und Kolumbien die höchsten Anteile. Unter den Hoheinkommensländern ist Island (10 %), wie auch schon bei der gesamten UnternehmerInnenaktivität, an vorderster Stelle. Hong Kong (9,6 %) und die Vereinigten Staaten von Amerika (8,8 %) folgen knapp dahinter.

Abbildung 13: TEA-Index 2007 im Ländervergleich



Quelle: GEM Adult Population Survey (APS)

Abbildung 14 veranschaulicht den Zusammenhang zwischen dem TEA-Index und dem Bruttoinlandsprodukt pro Kopf. Es zeigt sich, dass dieses Verhältnis durch eine U-förmige Regressionskurve dargestellt werden kann. Bis zu einem Einkommen von knapp über 30.000 \$ in Kaufkraftparitäten (PPP) sinkt die Kurve, während dann die JungunternehmerInnenaktivität wieder steigt. Die Form der Regressionskurve ist seit drei Jahren stabil.

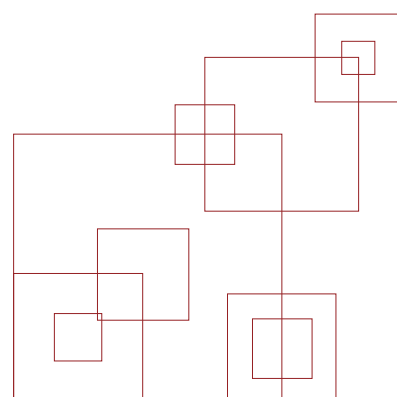
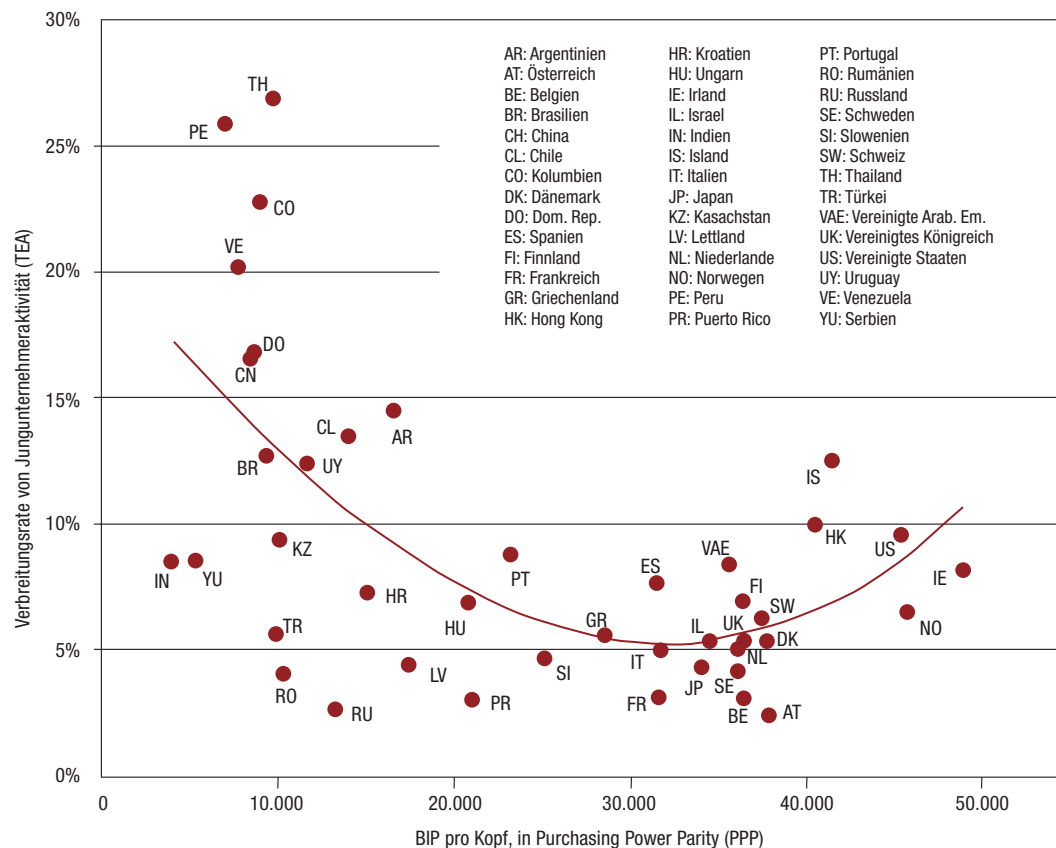


Abbildung 14: JungunternehmerInnenaktivität und Bruttoinlandsprodukt pro Kopf 2007



Quelle: GEM Adult Population Survey (APS) und IMF

In Ländern, welche ein niedriges Bruttoinlandsprodukt pro Kopf aufweisen, besteht oftmals eine hohe Notwendigkeit Unternehmen zu gründen, um die Existenzgrundlage zu sichern. Hinzu kommt, dass in diesen Ländern die soziale Absicherung nicht so stark ausgeprägt ist wie beispielsweise in Österreich und anderen vornehmlich europäischen Ländern. Dies verstärkt den Druck auf die arbeitsfähige Bevölkerung, unternehmerisch tätig zu werden. Als Konsequenz daraus besteht die Unternehmenslandschaft in diesen Ökonomien hauptsächlich aus Mikrounternehmen (Bosma et al., 2008). Existiert mit höherem Pro-Kopf-Einkommen – und besseren sozialen Netzen – für viele das Motiv der Unternehmensgründung aus der Notwendigkeit heraus nicht, sinkt die Rate der frühen unternehmerischen Aktivität entsprechend. Gründungsaktivität. Ein weiterer Grund ist ein zunehmender Grad der Industrialisierung sowie makroökonomische und politische Stabilität (ibid). Ab einem gewissen Wohlstandsniveau wächst jedoch das Motiv der Unternehmensgründung aufgrund von Selbstverwirklichung sowie aufgrund der Nutzung von Chancen und die Kurve steigt im hohen Einkommenssegment an. Die Gründung aus Notwendigkeit tritt in Ländern mit hohem Bruttoinlandsprodukt pro Kopf nur selten auf. Van Stel et al. (2005) stellen fest, dass frühe unternehmerische Aktivität zu Wirtschaftswachstum führt und dass der Grad des Wachstums positiv vom Pro-Kopf-Einkommen abhängt. Ein Anstieg der unternehmerischen Aktivität würde demnach in einem Hoheinkommensland zu mehr Wirtschaftswachstum führen als vergleichsweise in Niedriglohnländern.

Österreich befindet sich in der in Abbildung 14 dargestellten Kurve an gleicher Stelle wie die meisten EU-15-Länder. Nur Spanien, Portugal und Griechenland befinden sich über der Regressionskurve. Für einige dieser Länder dürften ein hoher Grad an Risikoaversion in der Gesellschaft sowie die gut ausgebaute soziale Absicherung (wie auch in Österreich) Gründe für ein entsprechend niedriges Ergebnis der TEA-Rate sein.

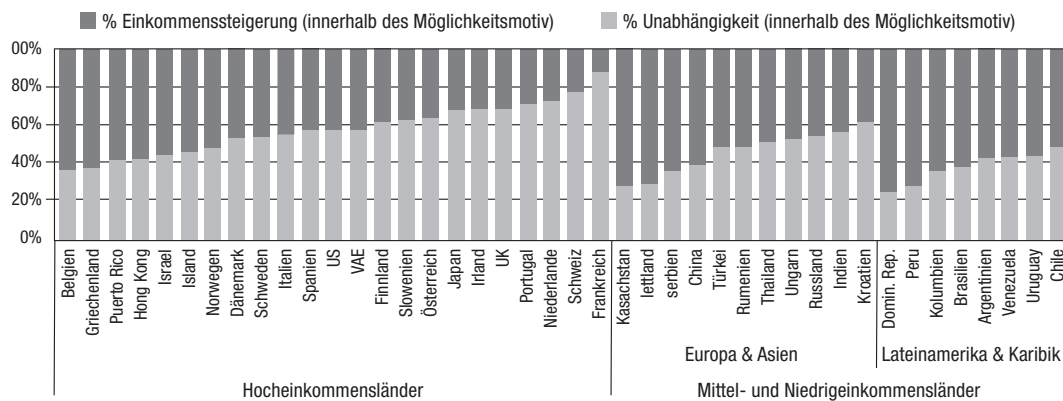
Tabelle 3: Chancenmotiv (Gruppe TEA), 2007

Chancenmotiv < 50%		Chancenmotiv > 50%	
Serbien	29%	Israel	52%
Russland	30%	Belgien	53%
Indien	33%	Uruguay	54%
Brasilien	39%	Spanien	54%
Türkei	40%	Japan	55%
Dom Rep	40%	Frankreich	55%
Kroatien	41%	Irland	56%
Lettland	42%	Portugal	56%
China	44%	UK	59%
Kolumbien	44%	Chile	62%
Argentinien	44%	USA	62%
Peru	45%	Puerto Rico	63%
Kasachstan	46%	Griechenland	63%
Venezuela	47%	Hong Kong	64%
Rumänien	48%	VAE	65%
Ungarn	48%	Niederlande	66%
Thailand	49%	Norwegen	66%
		Österreich	67%
		Schweiz	69%
		Italien	70%
		Finnland	73%
		Slowenien	77%
		Island	78%
		Schweden	79%
		Dänemark	81%

Quelle: GEM Adult Population Survey (APS)

Tabelle 3 bildet den Anteil der Gründungen ab, welche aufgrund wahrgenommener Chancen und wahrgenommener Möglichkeiten erfolgen. Österreich liegt hier mit 67 % im Spitzenfeld. Es wird deutlich, dass ein steigendes Pro-Kopf-Einkommen ein treibender Faktor für das Chancenmotiv ist. So findet man in Gruppe 1 (Anteil des Chancenmotivs kleiner als 50 %) ausschließlich Länder mit niedrigen Bruttoinlandsprodukt pro Kopf. Diesbezüglich kann kein Vergleich mit dem Jahr 2005 gezogen werden, da sich die Erhebungsmethode für das Jahr 2007 geändert hat.

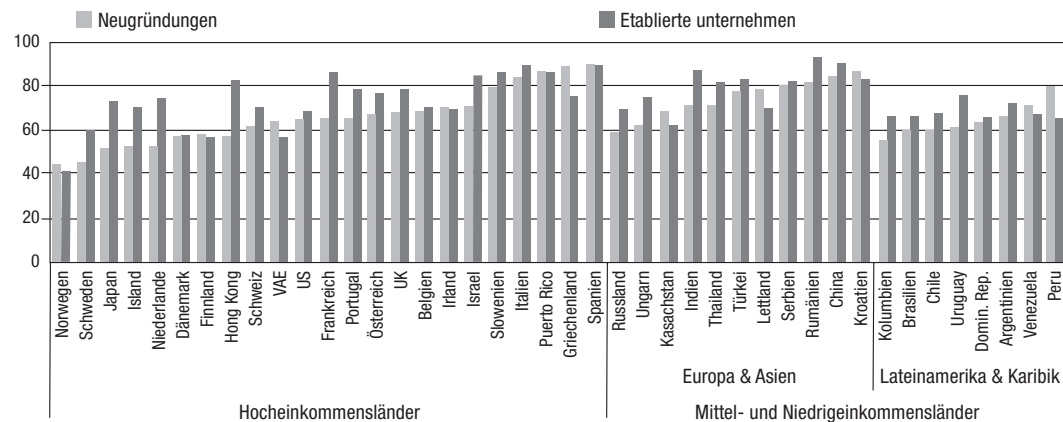
Abbildung 15: Einkommenssteigerungs- und Unabhängigkeitsmotiv, 2007



Quelle: GEM Adult Population Survey (APS)

Das Chancenmotiv umfasst im APS die beiden Kategorien Einkommenssteigerungsmotiv und Unabhängigkeitsmotiv. In Österreich ist die berufliche Unabhängigkeit ein wichtigeres Motiv als jenes der Einkommenssteigerung. Dies wird auch in Abbildung 15 dargestellt. Hieraus geht hervor, dass in Ländern mit niedrigerem Pro-Kopf-Einkommen Einkommenssteigerung als Motiv an Bedeutung stärker vertreten ist, während in Hoheinkommensländern die gewünschte Unabhängigkeit dominiert. Besonders in Frankreich und der Schweiz bedeutet das Gründen eines Unternehmens mehr als das bloße Ausnutzen von gesteigerten Einkommensmöglichkeiten. Hier wird in der Unternehmensgründung vielmehr die Chance sich selbst zu verwirklichen gesehen.

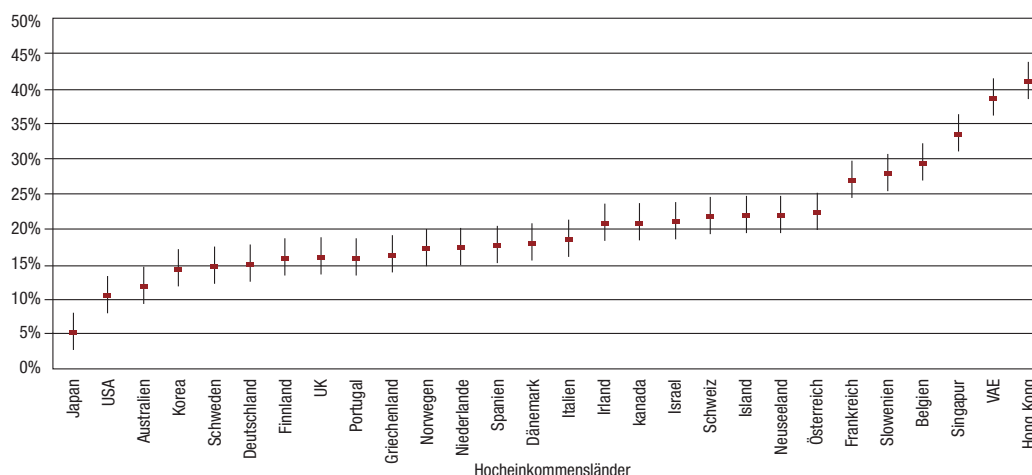
Abbildung 16: Vollzeitbeschäftigung im Unternehmen in % der UnternehmerInnen, 2007



Quelle: GEM Adult Population Survey (APS)

Der Großteil der in der GEM-Studie befragten UnternehmerInnen ist in ihrem Unternehmen vollzeitbeschäftigt. Dies trifft für Österreich, sowie für die meisten untersuchten Länder zu. Am geringsten ist das zeitliche Engagement im Unternehmen in lateinamerikanischen Ländern. In der Gruppe der Hoheinkommensländer zeigen skandinavische Staaten und Japan geringeres ausschließliches Engagement im Unternehmen. Abbildung 16 stellt den Grad der Beschäftigung im Unternehmen dar. In beinahe allen Nationen ist die Mehrheit der UnternehmerInnen im Unternehmen vollzeitbeschäftigt. Mit 68 % in der Neugründungsphase und 79 % bei etablierten Unternehmen befindet sich Österreich im Mittelfeld unter den Hoheinkommensländern. Verglichen mit 2005 (75 % Vollzeit in etablierten Unternehmen; 72 % Vollzeit in der Neugründungsphase) gibt es diesbezüglich nur marginale Veränderungen. In Österreich wird demnach Unternehmertum großteils als „Fulltime-job“ angesehen. Die aufgewendete Zeit steigt bei etablierten UnternehmerInnen. Vor allem in der Vorgründungsphase befinden sich JungunternehmerInnen noch in einem unselbständigen Beschäftigungsverhältnis.

Abbildung 17: Relativer Verbreitungsgrad international orientierter JungunternehmerInnen, Hoheinkommensländer 2002-2007



Quelle: GEM Adult Population Survey (APS)

Österreichs JungunternehmerInnen sind im Vergleich mit anderen Hoheinkommensländern stark international orientiert. 22 % aller österreichischen JungunternehmerInnen verkaufen ihre Waren und Dienstleistungen auf ausländischen Märkten. Wie in Abbildung 17 ersichtlich, befindet sich Österreich damit im Spitzenfeld der untersuchten Hoheinkommensländer. Von den Hoheinkommensländern aus dem EU-Raum haben nur Frankreich (27 %), Slowenien (28 %) und Belgien (29 %) höhere Werte, während sich JungunternehmerInnen in Japan (5 %), den USA (10 %) und Australien (12 %) dem eigenen, großen Binnenmarkt widmen. Singapur (34 %) und Hong Kong (41 %) sind traditionell exportorientiert, während die Vereinigten Arabischen Emirate (39 %) erst seit kurzem in lukrative, ausländische Märkte exportieren. Natürlich hängt dieser Wert auch von der Größe des eigenen Marktes ab, allerdings zeigt sich, dass in vielen mit Österreich vergleichbaren Ländern wie Dänemark (18 %), Norwegen (17 %), Finnland (16 %) und Schweden (15 %) eine geringere internationale Orientierung unter JungunternehmerInnen vorherrscht.

In den folgenden Tabellen wird das subjektiv wahrgenommene Potential von NichtunternehmerInnen zur Unternehmungsgründung dargestellt.<sup>7</sup> Hierbei wurden die Faktoren der unternehmerischen Aktivität, die in Abbildung 2 dargestellt sind, genauer untersucht. Ebenso, wie es wichtig ist, die Motive für die Unternehmensgründung zu kennen, ist eine Analyse der NichtunternehmerInnen notwendig, um Maßnahmen setzen zu können, die die Zahl der UnternehmerInnen steigert.

<sup>7</sup> Im folgenden ist „Wahrnehmen“ im Sinne von „Bemerken“ zu verstehen und nicht im Sinne von „Realisieren“.

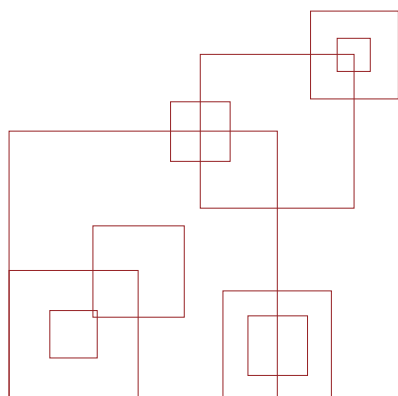
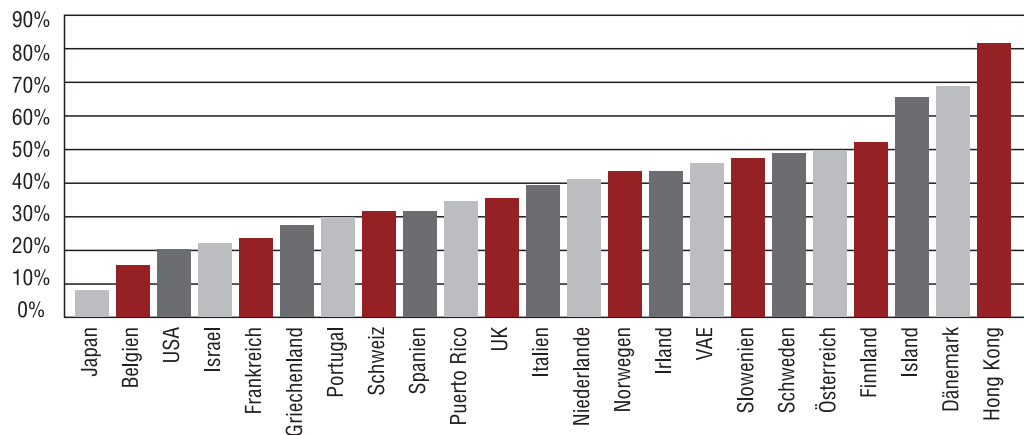




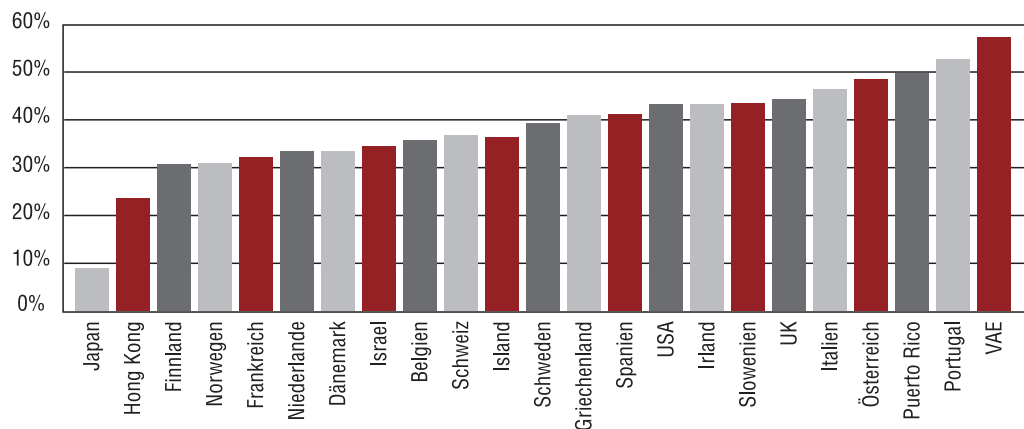
Abbildung 18: Wahrgenommene Möglichkeiten (NichtunternehmerInnen), Hoheinkommensländer 2007



Quelle: GEM Adult Population Survey (APS)

In Abbildung 18 ist dargestellt, wievielen NichtunternehmerInnen in Hoheinkommensländern sich die Möglichkeit zu einer Unternehmensgründung bietet. 50 % aller befragten NichtunternehmerInnen in Österreich stellten demnach Möglichkeiten zu unternehmerischer Aktivität fest. Damit ist Österreich im Spitzenfeld unter den Hoheinkommensländern. Nur Hong Kong (81 %), und unter den skandinavischen Ländern Dänemark (69 %), Island (66 %) und Finnland (52 %) weisen hier höhere Werte auf. Japan (7 %) bildet entsprechend das Schlusslicht dieser Reihung.

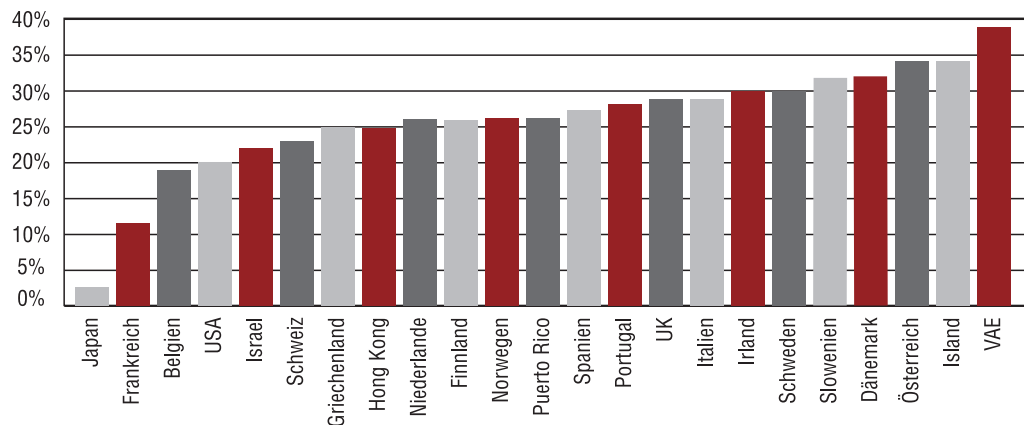
Abbildung 19: Wahrgenommene Fähigkeiten (NichtunternehmerInnen), Hoheinkommensländer 2007



Quelle: GEM Adult Population Survey (APS)

Abbildung 19 legt dar, wie viele NichtunternehmerInnen sich selbst unternehmerische Fähigkeiten zuschreiben. Mit 49 % befindet sich Österreich auch hier unter den führenden Nationen. Nur in den Vereinigten Arabischen Emiraten (57 %), in Portugal (52 %) und in Puerto Rico (50 %) schätzen sich mehr Menschen als fähig ein, Unternehmen zu führen. Japaner fühlen sich hingegen am wenigsten dazu befähigt, ein Unternehmen leiten zu können. Lediglich 9 % gaben an, mit ihren Fähigkeiten und ihrem Wissen im Stande zu sein ein Unternehmen zu leiten. Bei der Interpretation dieser Befragungsergebnisse sind kulturelle Unterschiede in der Selbstdarstellung zu berücksichtigen, die beispielsweise das japanische Ergebnis, durch den hohen Wert, welchen die Kultur einer bescheidenen Selbstdarstellung zuschreibt, relativieren.

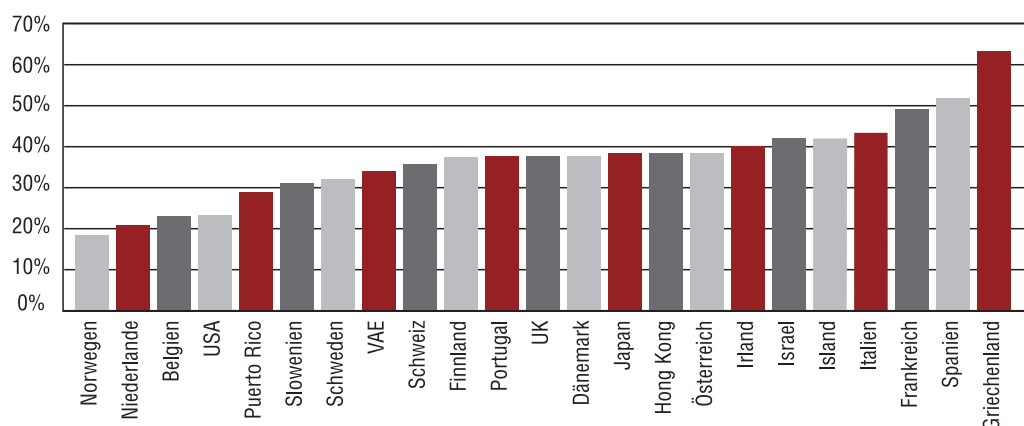
**Abbildung 20: Potentielle UnternehmerInnenaktivität (NichtunternehmerInnen) Hoheinkommensländer, 2007**



Quelle: GEM Adult Population Survey (APS)

Das Potential unternehmerisch tätig zu werden, bildet sich aus jenen Personen, die sowohl Chancen sehen ein Unternehmen zu gründen als sich auch fähig dazu fühlen dieses zu leiten. In Abbildung 20 wird diese potentielle UnternehmerInnenaktivität abgebildet. Laut APS besitzen in Österreich demnach 29 % aller NichtunternehmerInnen das Potential ein Unternehmen zu leiten. Das österreichische Potential liegt im internationalen Vergleich im Spitzenfeld. Nur die Vereinigten Arabischen Emirate (34 %) haben ein höheres Potential zur Unternehmensgründung. Japan liegt hier mit 2 % abgeschlagen an letzter Stelle. Österreich besitzt also ein im internationalen Vergleich beträchtliches, jedoch nicht optimal genutztes, Potential an zukünftigen UnternehmerInnen.

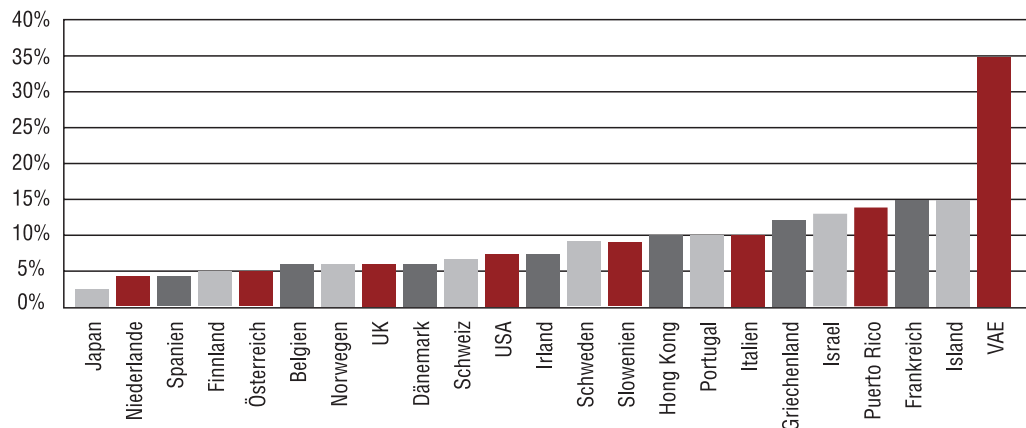
**Abbildung 21: Angst vor dem Scheitern, Hoheinkommensländer 2007**



Quelle: GEM Adult Population Survey (APS)

Die Angst vor unternehmerischem Scheitern ist der wichtigste Hinderungsgrund für das Gründen von Unternehmen, besonders, wenn das Gründungsmotiv chancenbedingt ist. Hinzu kommt in einigen Ländern, zu denen auch Österreich zählt, dass das Scheitern in breiten Teilen der Gesellschaft wenig Akzeptanz findet. Abbildung 21 zeigt den Anteil der NichtunternehmerInnen, die angegeben haben, dass sie Angst vor einem Scheitern haben. Hier befindet sich Österreich mit 38 % im vorderen Mittelfeld. Besonders in den südeuropäischen Ländern Griechenland (62 %) und Spanien (51 %) herrscht eine große Angst vor unternehmerischem Scheitern, wohingegen in Norwegen (18 %), den Niederlanden (21 %), Belgien (24 %) und den USA (24 %) weniger Versagensangst dieser Art vorherrscht.

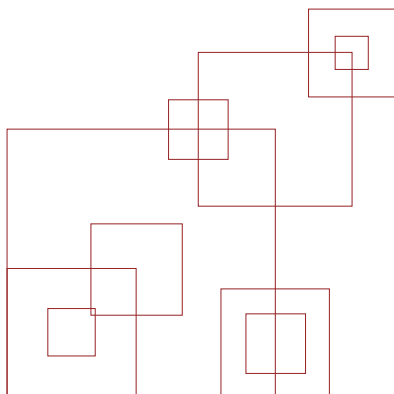
Abbildung 22: Unternehmerische Absichten von NichtunternehmerInnen, Hoheinkommensländer 2007



Quelle: GEM Adult Population Survey (APS)

Schließlich wurde unter den NichtunternehmerInnen noch erhoben, ob sie tatsächlich unternehmerische Absichten vorhaben. Abbildung 22 stellt die unternehmerischen Absichten von NichtunternehmerInnen dar. Mit nur 5 % findet sich Österreich im unteren Mittelfeld wieder. Nur Japan (2 %), die Niederlande und Spanien (beide 4 %) weisen niedrigere Werte auf. Die Vereinigten Arabischen Emirate hingegen zeigen hier einen außerordentlich hohen Wert. Mit 35 % haben mehr als doppelt so viele NichtunternehmerInnen unternehmerische Absichten wie beispielsweise Island und Frankreich (beide 15 %). Nimmt man an, dass nicht alle unternehmerischen Absichten in die Tat umgesetzt werden, kann davon ausgegangen werden, dass in den nächsten Jahren der TEA-Index für Österreich nur leicht variieren wird.

In den nachfolgenden beiden Teilen dieses Reports wird näher auf mögliche Ursachen eingegangen, warum sich beispielsweise ein offenbar hohes unternehmerisches Potential nicht stärker in realisierter unternehmerischer Aktivität auswirkt. Mithilfe der qualitativen Daten aus der ExpertInnenbefragung werden hemmende und fördernde Rahmenbedingungen unternehmerischer Tätigkeit genauer analysiert.



## 5. Fördernde und Hemmende Faktoren des Unternehmertums in Österreich

Wie im vorigen Kapitel gezeigt wurde, fühlen sich viele Österreicher grundsätzlich befähigt, ein Unternehmen zu gründen bzw. zu leiten. Dennoch schrecken letztendlich doch die meisten davor zurück, derartige Pläne umzusetzen. Die Gründe hierfür sind zum einen in der Angst vor unternehmerischem Scheitern, jedoch auch in anderweitigen Ursachen zu suchen. Dieses Kapitel versucht Ursachen und Einflüsse auf das österreichische Unternehmertum zu identifizieren.

Wie bereits an anderer Stelle erwähnt, hat sich die GEM-Studie zum Ziel gesetzt fördernde und hemmende Faktoren des Unternehmertums zu eruieren. Um dies zu erreichen, wurden im Rahmen des National Expert Survey (NES) zahlreiche ExpertInnen zu den neun unternehmerischen Rahmenbedingungen (siehe Kapitel 3) befragt. Zusätzlich wurden noch fünf weitere mögliche Einflussfaktoren (Unternehmerische Fähigkeiten; wirtschaftliches Klima; Eigenschaften des Arbeitsmarktes; Zusammensetzung der Bevölkerung; politisches, institutionelles und soziales Umfeld) umfassend untersucht. Die Antworten der ExpertInnen zu diesen Faktoren in Österreich werden nun im folgenden dargestellt.

Es zeigt sich, dass die generellen Rahmenbedingungen für florierendes Unternehmertum größtenteils verankert sind. Der im Vergleich mit anderen Ländern sehr niedrige TEA-Index von Österreich ist eher auf soziale und kulturelle Rahmenbedingungen sowie auf eine unzureichende unternehmerische Unternehmensgründungspolitik zurückzuführen als auf Mängel in der Infrastruktur. Einzig beim Fremdkapitalzugang hinkt Österreich hinterher. So wird in Österreich für JungunternehmerInnen nur unzureichend Fremdkapital bereitgestellt. Nur 0,062 % des BIPs wird in Österreich als Venture Capital verwendet, während im EU-Durchschnitt zehnmal mehr ausgegeben wird (Kaltenegger und Machart, 2007). Die vorherrschenden Beschaffungsquellen für das Startkapital sind noch immer eigenes Vermögen und Bankkredite.

### 5.1 Unternehmerische Rahmenbedingungen aus der Sicht der ExpertInnen

Im NES wurden Personen aus dem Kreis der politischen Entscheidungsträger, WirtschaftsforscherInnen, ManagerInnen und UnternehmerInnen zu den neun unternehmerischen Rahmenbedingungen befragt um die Charakteristika und wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen der österreichischen Unternehmertumslandschaft zu ermitteln. Zu jeder Kategorie wurden fünf bis sieben Thesen vorgestellt, die von den ExpertInnen auf einer Skala von „vollkommen falsch“ bis „vollkommen wahr“ bewertet werden sollten, wobei 1 „vollkommen falsch“ und 5 „vollkommen wahr“ bedeutet.

Zusätzlich wurden die ExpertInnen im offenen Teil der Befragung zu fördernden und hemmenden Faktoren in Österreich befragt. Die ExpertInnen sollten dabei jeweils drei hemmende bzw. drei fördernde Faktoren für das österreichische Unternehmertum angeben, die im Anschluss in Kategorien zusammengefasst wurden.

Abbildung 23 veranschaulicht die Anzahl der Nennungen für hemmende und fördernde Faktoren des Unternehmertums. Mit 39 Nennungen in der Kategorie der hindernden Faktoren sind soziokulturelle Normen mit großem Abstand an erster Stelle, gefolgt von Finanzierungsmöglichkeiten mit 21 Nennungen. Fehlende Risikobereitschaft in der Kategorie soziokulturelle Normen und ein Mangel an Venture Capital wurden hier öfters erwähnt. Mit 11 Nennungen sehen einige ExpertInnen in soziokulturellen Normen (Interaktion von Menschen verschiedener sozialer Schichten) einen fördernden Faktor. Finanzierungsmöglichkeiten werden von einigen ExpertInnen als den Unternehmergeist stützend angesehen (7 Nennungen). Erwähnt werden hier Bereitstellung von Finanzmitteln durch verschiedene staatsnahe Institutionen. Negativ bewertet wurde auch der Faktor Offenheit des Binnenmarktes und Markteintrittsbarrieren (6 Nennungen) und hier insbesondere die Markteintrittsbarrieren durch zu große Marktmacht von etablierten Unternehmen. Die österreichische Aus- und Weiterbildung und politische Rahmenbedingungen werden von den befragten ExpertInnen unterschiedlich bewertet. Jeweils 14 Nennungen bedeuten ein zwiespältiges Bild. Während die mangelnde unternehmerische Ausbildung in den Schulen kritisiert wird, gibt es Lob für die Managementausbildung an Österreichs Hochschulen. Der Faktor politische Rahmenbedingung wurde acht mal als Hemmnis und dreizehn mal als unterstützendes Element aufgezählt. Kritisiert wird die Bürokratie und fehlende Kommunikation innerhalb der staatlichen Stellen. Gelobt werden die rechtliche und politische Stabilität in Österreich und Förderprogramme der Regierung.

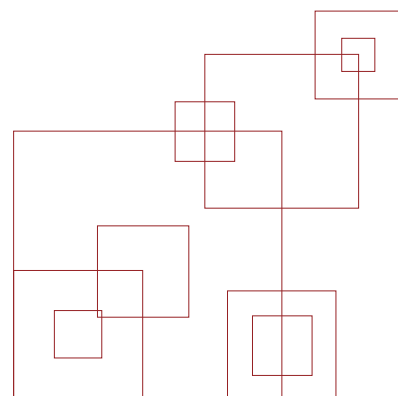
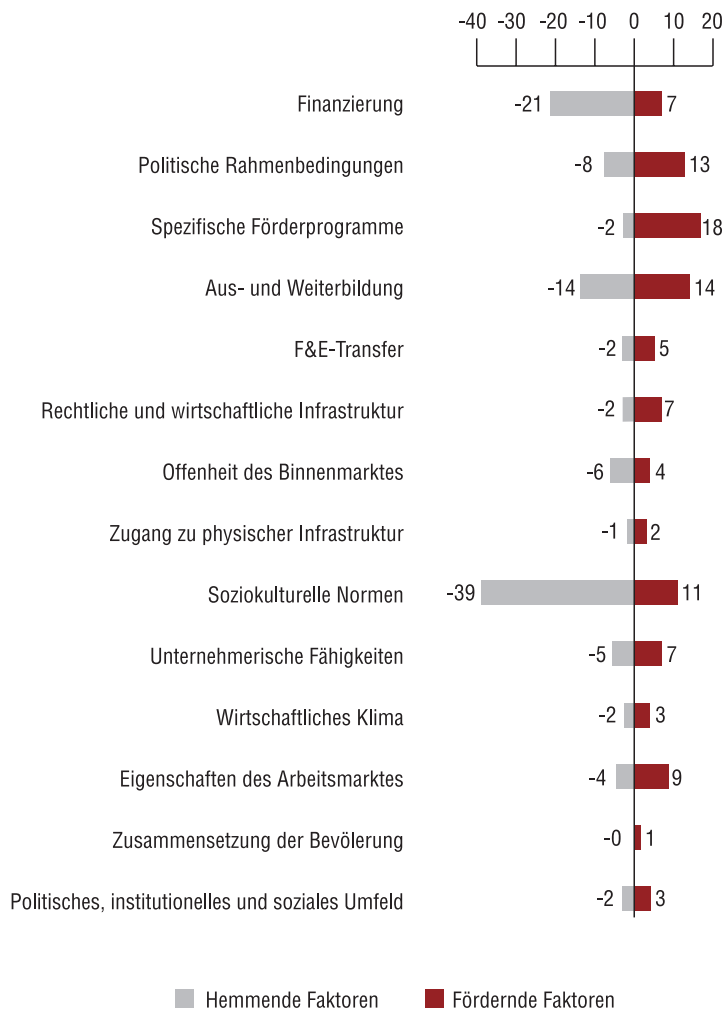


Abbildung 23: Fördernde und Hemmende Faktoren (ExpertInnenmeinungen)



Quelle: GEM National Expert Survey (NES)

Diese sind laut ExpertInnen in Österreich zielführend, wie Abbildung 23 beweist. Unterstützungsprogramme wurden achtzehn mal als fördernder Faktor genannt, jedoch auch 2 mal als hemmender Faktor nannte. Oft wird in diesem Zusammenhang die gute Arbeit von staatsnahen Institutionen hervorgehoben. Auch der Transfer von Forschung und Entwicklung fördert das Unternehmertum in Österreich (5 Nennungen). Lobend erwähnt wird die gute Zusammenarbeit zwischen technischen Universitäten und Technologieunternehmen bzw. Technology-start-ups. Eigenschaften des Arbeitsmarktes (9 Nennungen) wie auch die in Österreich existierenden unternehmerischen Fähigkeiten (7 Nennungen) unterstützen unternehmerische Aktivität. Häufig werden in der Kategorie Eigenschaften des Arbeitsmarktes gut ausgebildete Arbeitskräfte genannt. In der Kategorie unternehmerische Fähigkeiten wird die vorausschauende Planung vieler UnternehmerInnen lobend erwähnt.

Von eher geringerer Bedeutung sind von den ExpertenInnen das wirtschaftliche Klima, das politische, institutionelle und soziale Umfeld, der Zugang zu physischer Infrastruktur und die Zusammensetzung der Bevölkerung evaluiert worden.

In den folgenden Abschnitten 5.1.1 bis 5.1.11 wird nun auf den geschlossenen Teil der Befragung näher eingegangen. Im Mittelpunkt der Betrachtung stehen dabei die von den ExpertInnen als besonders hemmende bzw. fördernde bewertete Faktoren des Unternehmertums. Nicht näher beleuchtet werden die Punkte, die nicht mehr als insgesamt fünf Nennungen erhalten haben.

### 5.1.1 Finanzielle Unterstützung

Besonders die Finanzierung von Unternehmen stellt JungunternehmerInnen oft vor eine Herausforderung. Öffentliche wie auch private Einrichtungen bieten unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten an. Mit Abstand wichtigstes Instrument zur Bereitstellung von Fremdkapital ist in Österreich nach wie vor der Bankensektor mittels traditioneller Bankkredite. UnternehmerInnen finden in ihrer Hausbank einen guten Ansprechpartner in Finanzierungsfragen. Seit der Einführung der Basel-II-Regelungen ist es vor allem für Besitzer von Klein- und mittelständischen Unternehmen (KMUs) schwierig, günstige Kredite zu erhalten, da es ihnen oftmals an Eigenkapitalausstattung mangelt und dadurch höhere Zinsen veranschlagt werden (Bank für internationalen Zahlungsausgleich, 2001).

Immer noch eine untergeordnete Rolle im Bereich der Unternehmensfinanzierung spielt speziell in Österreich privates Beteiligungskapital (Private Equity) und Venture Capital.<sup>8</sup> Im Jahr 2006 umfasste das private Beteiligungskapital nur 0,062 % des österreichischen Bruttoinlandsprodukts, was eine Steigerung gegenüber dem Jahr 2005 (0,058 %) und ein Sinken gegenüber dem Jahr 2001 (0,075 %) bedeutet (Gillesberger und Vetschera 2006, Kaltenegger und Machart, 2007; Peneder und Wieser, 2002). Im Vergleich dazu weist die Schweiz eine Quote von 0,276 %, Schweden 1,382 % und Großbritannien sogar 2,192 % auf (Kaltenegger und Machart, 2007). Der EU-Durchschnitt liegt bei 0,6 % und ist somit um das Zehnfache höher als in Österreich (ibid).

Ein gewisser Standortnachteil Österreichs bei der Unternehmensfinanzierung liegt im Vergleich mit anderen Hocheinkommensländern in der Rolle des Finanzmarktes. Auch wenn Österreich diesbezüglich stetig aufholt und Nationen wie Portugal, Italien und Deutschland mittlerweile überholt hat, bedeuten 60 % Marktkapitalisierung im Verhältnis zum BIP einen hinteren Platz im Feld der Hocheinkommensländer (Peneder und Wieser, 2002; Aktienforum, 2007). Auch in den Länderanalysen des World Economic Forums (2007) wird der österreichische Finanzmarkt als Nachteil für Österreichs Wirtschaft gewertet. Besonders der Aktienmarkt, das Kreditwesen und der Zugang zu Venture Capital werden dort als wettbewerbshemmend genannt.

---

<sup>8</sup> Venture Capital bezeichnet eine Form des Private Equity, die in Gründungs- und Wachstumsphasen von Unternehmen genutzt wird.

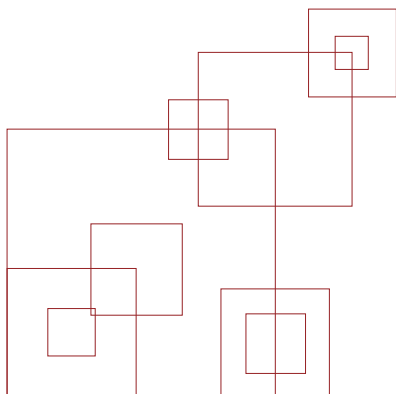
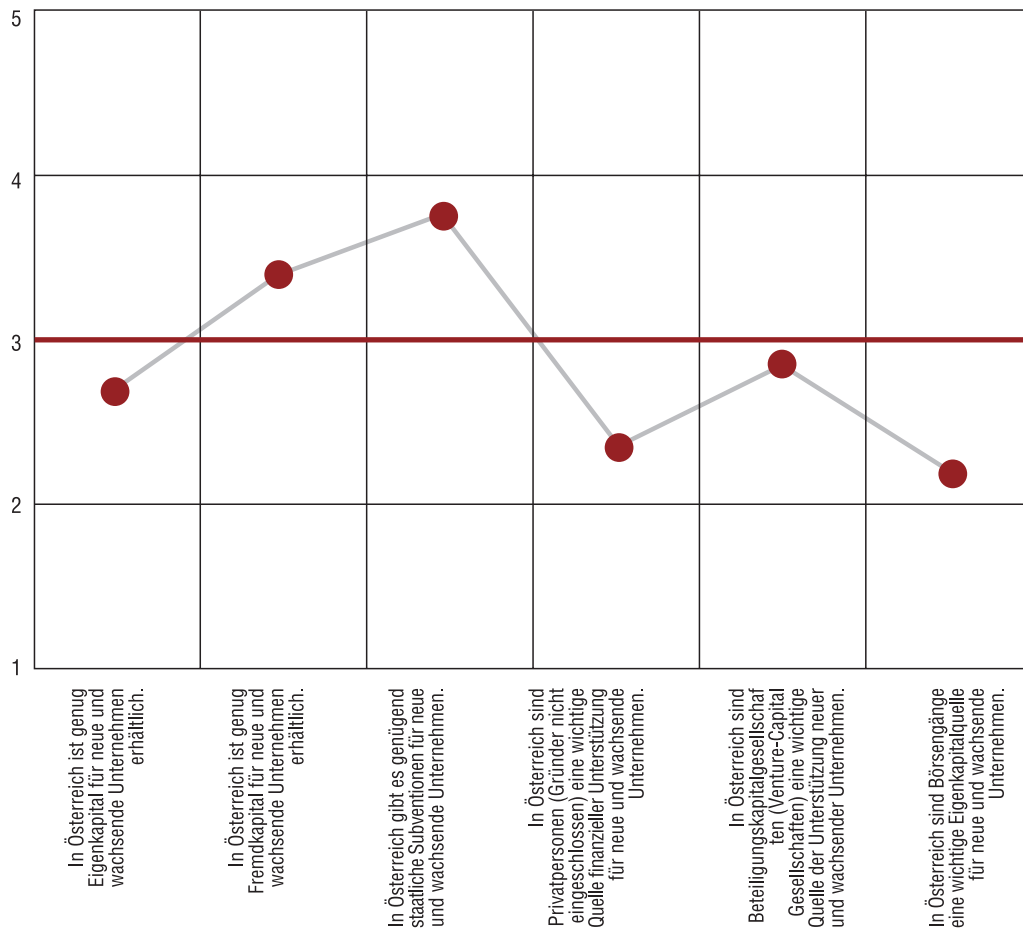


Abbildung 24: ExpertInnenmeinungen zur Finanzierung, 2007<sup>9</sup>



Quelle: GEM National Expert Survey (NES)

Karner und Birklbauer (2007), ermittelten in ihrer Studie zur Unternehmensgründung die wichtigsten Finanzierungsformen neu gegründeter Unternehmen. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass eigene Finanzmittel (82 %), gefolgt von Bankkrediten mit Sicherheiten (25 %), finanzielle Unterstützung durch Familie oder Freunde (15 %) und Bankdarlehen ohne Sicherheiten (13 %) die gängigsten Finanzierungsquellen sind. Finanzielle Unterstützung durch die öffentliche Hand ist als Finanzierungsquelle im Allgemeinen mit 6 % als eher gering einzustufen. Im Tourismusbereich scheinen staatliche Subventionen allerdings großen Einfluss auf die Unternehmensgründung zu haben. Das Schlusslicht bilden Private Equity und Venture-Capital-Gesellschaften. Nur 1,7 % der befragten UnternehmerInnen akquirierten das nötige Startkapital durch privates Beteiligungskapital. Österreichs JungunternehmerInnen sehen die Finanzierung nicht als das Hauptproblem bei der Gründung an. Jedoch befindet sich dieser Faktor unter den großen Schwierigkeiten bei der Unternehmensgründung (ibid).

Diese Daten decken sich größtenteils mit den Meinungen der im Rahmen des National Expert Survey (NES) befragten ExpertInnen. 21 diesbezügliche Nennungen zählten die Finanzierung zu den hemmenden Faktoren für Unternehmertum, bei nur sieben Nennungen als fördernder Faktor. Diese Ergebnisse lassen darauf schließen, dass hier Handlungsbedarf besteht. Während die befragten ExpertInnen meinen, dass es ausreichend Fremdkapital und staatliche Subventionen für Unternehmen in Österreich gibt, mangelt es an privaten Investoren (so genannten Business Angels) und Beteiligungskapitalgesellschaften. Börsengänge sind für viele neue Unternehmen in Österreich wenig relevant. (Abbildung 24)

<sup>9</sup> Der ExpertInnenfragebogen misst die Zustimmung der ExpertInnen zu bestimmten Aussagen. 1 bedeutet ‚Vollkommen Falsch‘, 5 ist gleichbedeutend mit ‚Vollkommen Wahr‘.



### 5.1.2 Bildung

In Bezug auf das Unternehmertum wird Österreichs Bildungssystem von den ExpertInnen ambivalent angesehen. Vor allem die Primär- und Sekundärstufe bildet den Unternehmergeist nicht ausreichend aus. In Österreich existiert lediglich ein Schultyp, welcher eine fundierte kaufmännische Ausbildung bietet. Aber nicht nur das „Handwerkszeug“ für UnternehmerInnen, sondern auch zusätzliche Kernkompetenzen wie Kreativität, Eigeninitiative und Risikobereitschaft werden in Österreichs Schulen bis dato nur unzureichend gefördert. Wenn Maßnahmen getroffen werden, finden diese meist isoliert statt, da sie nicht in allgemeinen Lehrplänen integriert sind und nur in verschiedensten Schulversuchen erfolgen. Dieses Problem betrifft allerdings nicht nur österreichische Schulen, sondern bildet auch innerhalb der EU ein Problemfeld, welches es zu bewältigen gilt (Europäische Kommission, 2002). Mithilfe unterschiedlicher Förderprogramme der Europäischen Union wird bereits einiges in diese Richtung unternommen. Allerdings mangelt es an entsprechenden nationalen Initiativen im Bereich unternehmerischer Bildung.

Auch JungunternehmerInnen sind oft nicht wirklich optimal vorbereitet. Einem nicht zu unterschätzenden Teil fehlt ein entsprechender Business Plan. Es mangelt auch an den nötigen Informationen, um ein Unternehmen zu gründen und zu leiten (Frank et al., 2007). Gerade für diesen Bereich gibt es aber zahlreiche Lehrgänge des WIFI (Wirtschaftsförderungsinstituts) sowie an Institutionen höherer Bildung.

Ein anderes Bild zeigt sich an Österreichs Universitäten und Fachhochschulen. Zwar fehlt in vielen neuen Studienplänen eine unternehmerische Grundausbildung, jedoch werden einige Kurse auf freiwilliger Basis angeboten. Zudem finden sich in einigen neueren Studienplänen unternehmerische Fortbildungsmöglichkeiten. Auch Fachhochschulen bieten in ihren Studiengängen eine umfassende, kaufmännische Ausbildung an. Noch zu erwähnen ist, dass es in Österreich viele Möglichkeiten gibt, ein Wirtschaftsstudium bzw eine entsprechende Weiterbildung zu absolvieren. Österreichs Universitäten und Fachhochschulen erleichtern für Studierende durch Gründerzentren (AplusB-Kompetenzzentren) – z.B.: Science Park – Unternehmensgründungen während oder kurz nach der Studienzeit.

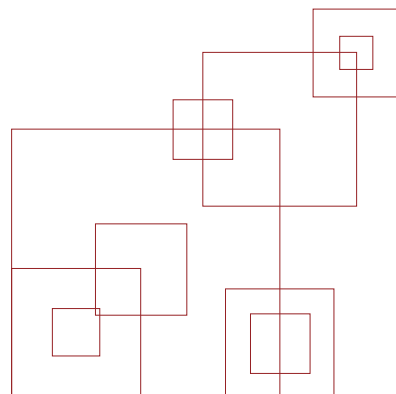
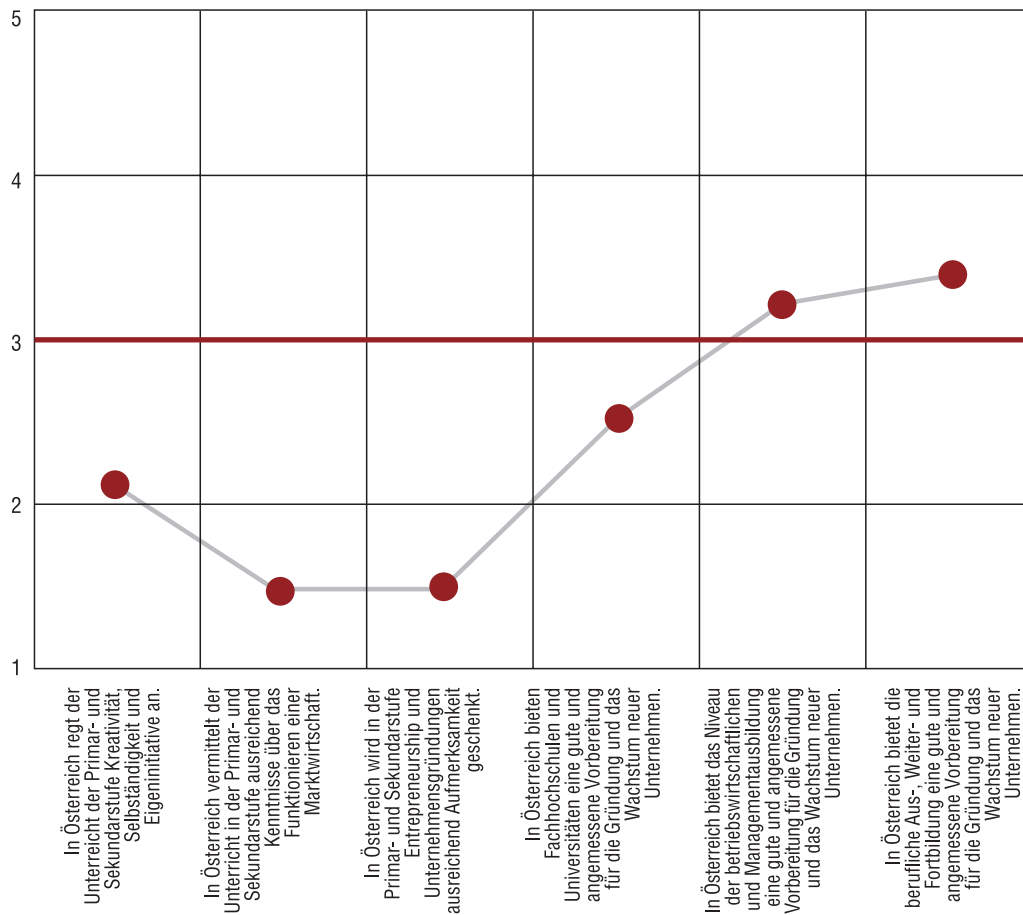


Abbildung 25: ExpertInnenmeinungen zu Bildung, 2007



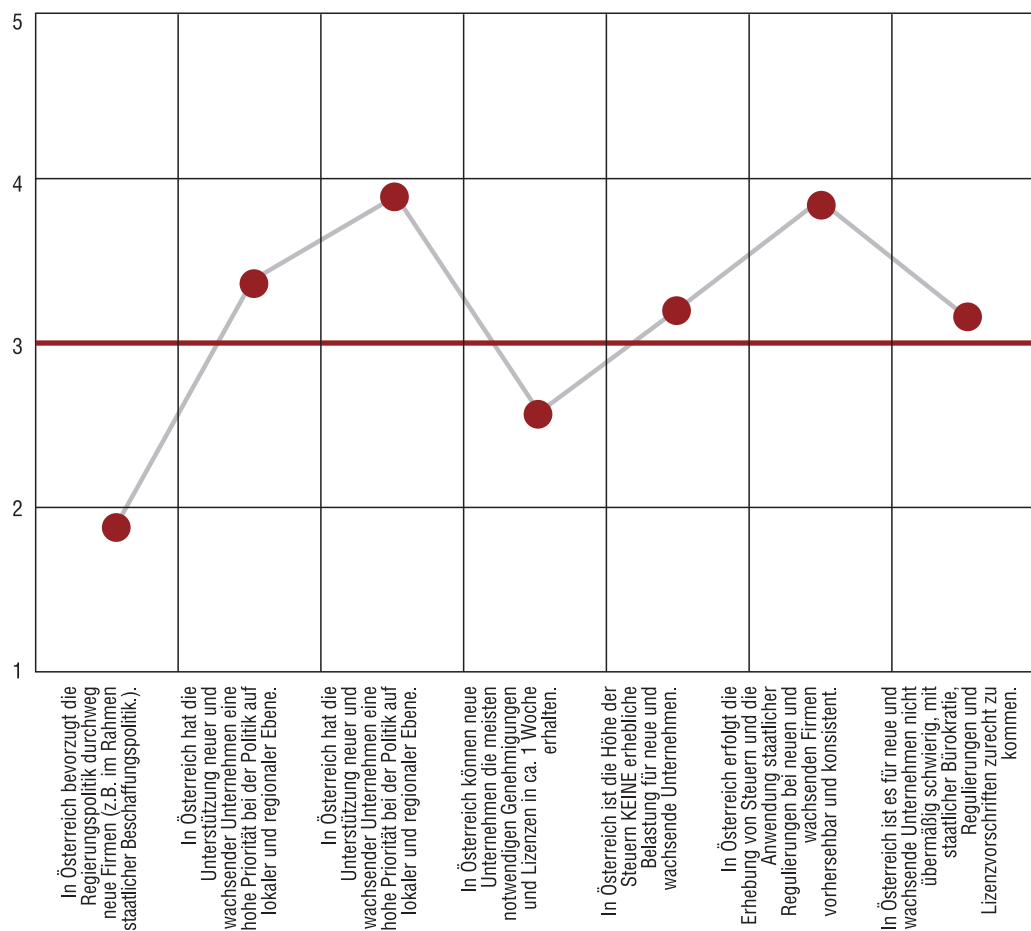
Quelle: GEM National Expert Survey (NES)

Im National Expert Survey spiegelt sich dieses geteilte Bild wider. Einige ExpertInnen empfinden verschiedene Bildungsprogramme in Österreich als hemmend, wie 14 Nennungen beweisen, während ebenso 14 Nennungen bei fördernden Faktoren das Gegenteil behaupten. Aber auch die ExpertInnen sehen Unterschiede zwischen unternehmerischer Bildung in der Primär- und Sekundärstufe und den Bildungseinrichtungen der tertiären Stufe. Während Schulen kaum unternehmerische Kompetenzen vermitteln, bieten Institutionen höherer Bildung zumindest grundlegende kaufmännische Ausbildung in verschiedensten Fachrichtungen an. Insbesondere die Managementausbildung wird als gut bewertet. Auch unternehmerische Weiterbildungsangebote nicht-universitärer Bildungseinrichtungen sehen die befragten ExpertInnen positiv.

### 5.1.3 Politische Rahmenbedingungen

Auch bei den politischen Rahmenbedingungen zeigt sich ein widersprüchliches Bild. Österreich setzt zwar im Vergleich mit anderen EU-15-Staaten niedrige Gewinn- und Unternehmenssteuersätze fest (im Vergleich mit den neuen EU-Mitgliedsstaaten sind sie jedoch relativ hoch) (SPD, 2006), erschwert es Unternehmen andererseits durch Gesetze und Regelungen, sich in bestimmten Hochtechnologiesektoren wie z.B. Gentechnik und Nanotechnologie zu engagieren oder sich in Österreich niederzulassen. Auch verschaffen umfassende Arbeitsschutzgesetze nicht nur wachstumsorientierten Unternehmen Wettbewerbsnachteile gegenüber Konkurrenten aus Standorten mit geringerem Arbeitnehmerschutz. Bürokratische Hürden und ein Paragraphendschungel sind für Kleinunternehmen oft unüberschaubar (Karner und Birklbauer, 2007; Bayer und Hämmerle, 2006). Werden diese Hindernisse überwunden, werden Genehmigungen allerdings schnell erteilt. Das World Economic Forum (2007) bemängelt zu hohe Gesamtsteuern, eine zu hohe Verschuldung des Staates und einen zu hohen Aufwand im Gründen eines Unternehmens.

Abbildung 26: ExpertInnenmeinung zu politischen Rahmenbedingungen, 2007



Quelle: GEM National Expert Survey (NES)

Die befragten ExpertInnen sehen die politischen Rahmenbedingungen sowohl hemmend (8 Nennungen), als auch fördernd (13 Nennungen). Unterschiedlich bewerten sie die staatliche Politik und lokale Politik gegenüber neuen Unternehmen. Während die Regierungspolitik eher wenig fördernd gesehen wird, so unterstützen regionale und lokale Politiker Unternehmensniederlassungen. Steuern sind keine große Hürde für österreichische Unternehmen, wenngleich ExpertInnen die Steuerbelastung auch als nicht zu unterschätzenden Faktor nennen. Politische Maßnahmen und die Einhebung von Steuern werden allerdings positiv und als vorhersehbar angesehen. Schwierigkeiten ergeben sich laut ExpertInnen besonders bei administrativen Angelegenheiten und der Bürokratie in Österreich. Diese erschwert die Unternehmenszulassung. (Siehe Abbildung 26)

#### 5.1.4 Spezifische Förderungen

In Österreich gibt es zahlreiche Anlaufstellen für Unternehmensförderungen aller Art. Diese versuchen möglichst zielgerichtet insbesondere Hochtechnologieunternehmen zu unterstützen. Es existieren zahlreiche Fonds zur Förderung von Forschung und Entwicklung. Beschäftigungsinitiativen fördern Unternehmen, die spezielle Problemgruppen am Arbeitsmarkt (Jugendliche, Altersarbeitslose, Behinderte etc.) aufnehmen. Dazu gibt es Anlaufstellen zur Exportförderung und Regionalförderungen der EU (Technologie- und Marketing GesmbH, 2007).

Einige wichtige Anlaufstellen für Unternehmensförderungen aller Art sind:

- ERP-Fonds
- Bürges Förderungsbank des Bundesministeriums für wirtschaftliche Angelegenheiten GesmbH
- Forschungsförderungsfonds für die gewerbliche Wirtschaft
- Österreichische Hotel- und Tourisbank Ges.m.b.H.
- Finanzierungsgarantie-Gesellschaft m.bH.
- Außenwirtschaft Österreich (AWO) mit GO International
- Innovations- und Technologiefonds
- Österreichische Kontrollbank
- Wirtschaftskammer Österreich
- Austria Wirtschaftsservice (Austrian Business Agency, 2007).

Auch wenn der Schwerpunkt auf KMUs liegt, werden von diversen Förderstellen auch Kleinstunternehmen und EPU's gefördert. Hilfreich dabei ist ein über das Internet abrufbares Förderportal (<http://www.foerderportal.at/>), wo UnternehmerInnen gezielt nach Förderungen suchen können. Frank et al. (2007) stellten fest, dass Unternehmen, die zur Gründung Förderungen in Anspruch nahmen, überlebensfähiger sind. Zudem wachsen geförderte Unternehmen gemessen an der Beschäftigtenzahl stärker (ibid.).

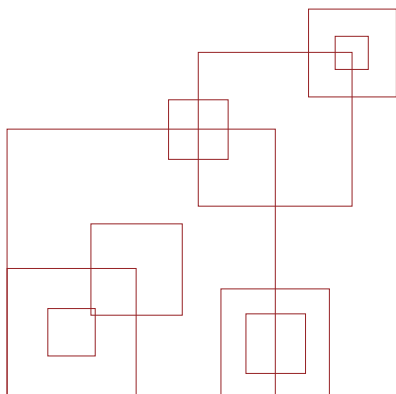
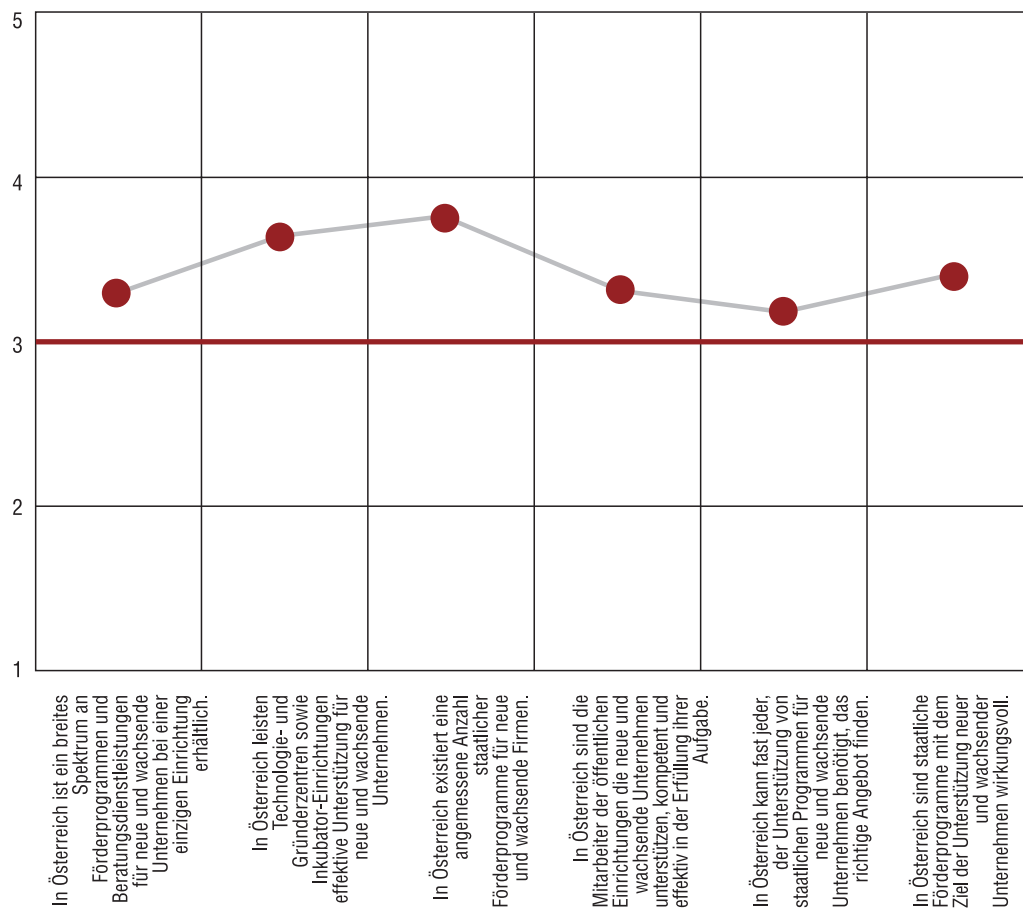


Abbildung 27: ExpertInnenmeinungen zu spezifischen Förderprogrammen, 2007



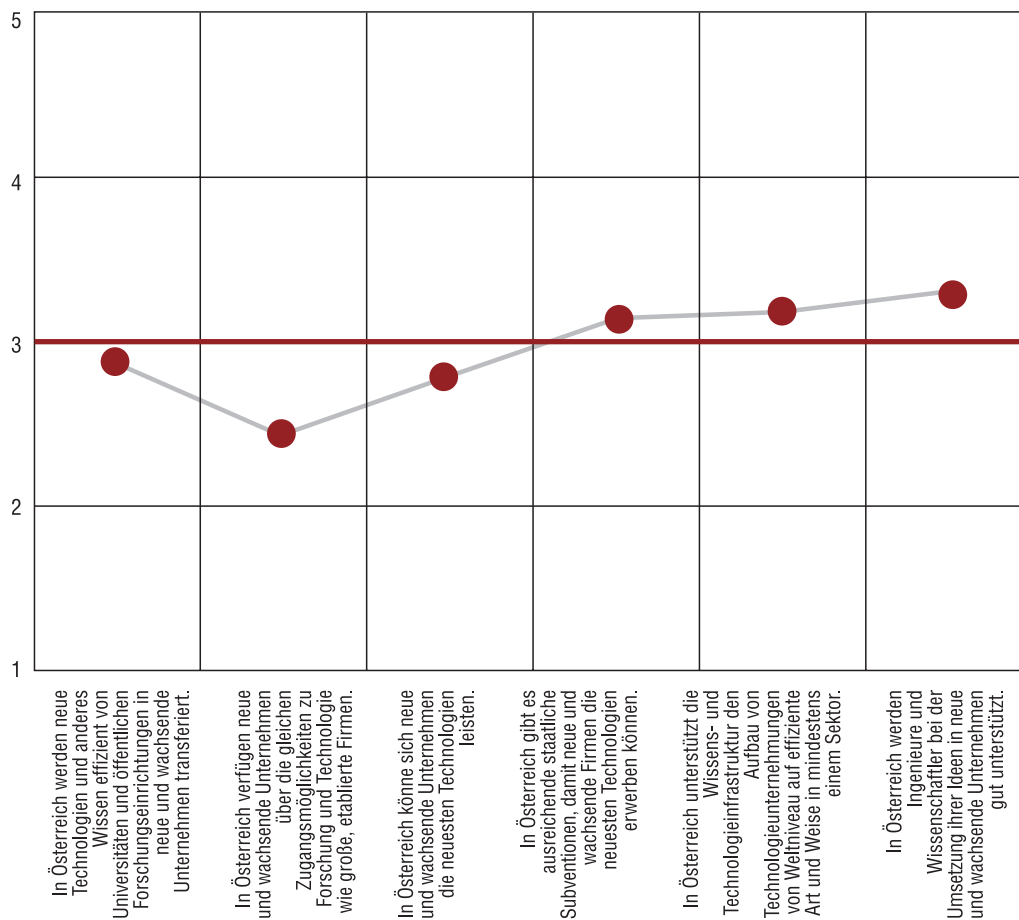
Quelle: GEM National Expert Survey (NES)

Die befragten ExpertInnen sehen Österreichs Förderlandschaft deutlich positiv an, wie 18 Nennungen bei unterstützenden Faktoren gegenüber 2 bei hemmenden Faktoren belegen. Die ExpertInnen sehen ein breites Spektrum an Förderprogrammen und Unterstützung durch Gründerzentren und staatliche Institutionen. Die Unterstützung durch öffentliche Stellen wird als durchaus kompetent, zielgerichtet und wirkungsvoll erachtet. (Abbildung 27)

### 5.1.5 F&E-Transfer

Um den Technologiestandort Österreich zu fördern, ist ein funktionierender Transfer von Forschung und Entwicklung unumgänglich. Hierbei spielt die Zusammenarbeit von Unternehmen, Hochschulen sowie Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen eine herausragende Rolle. Solche Kooperationen nehmen in den letzten Jahren in Österreich laufend zu und werden auch durch entsprechende Förderprogramme gestützt. Große Unternehmen treten als Sponsoren auf und bieten Praktikumsplätze oder Projekte für Diplomanden an. Zahlreiche öffentliche und industriennahe Forschungseinrichtungen unterstützen den F&E-Transfer zusätzlich (Austrian Business Agency, 2006). So übernehmen auch beispielsweise K1- und K2- Kompetenzzentren diese Rolle. Wie bereits dargestellt, gibt es ausreichend Unterstützung für Hochtechnologieunternehmen und Innovationen (Austrian Business Agency, 2007). Das World Economic Forum (WEF) (2007) bemerkt diesbezüglich jedoch nach wie vor fehlende Kooperation zwischen UnternehmerInnen und Institutionen höherer Bildung, eine unzureichende staatliche Unterstützung für den Transfer von F&E sowie den Technologietransfer zwischen den Unternehmen. Es bleibt noch abzuwarten, inwiefern neu entwickelte Programme und zusätzliche öffentliche Mittel, welche in jüngerer Vergangenheit bereit gestellt wurden, dieses Verbesserungspotential umsetzen.

Abbildung 28: ExpertInnenmeinungen zum F&E-Transfer, 2007



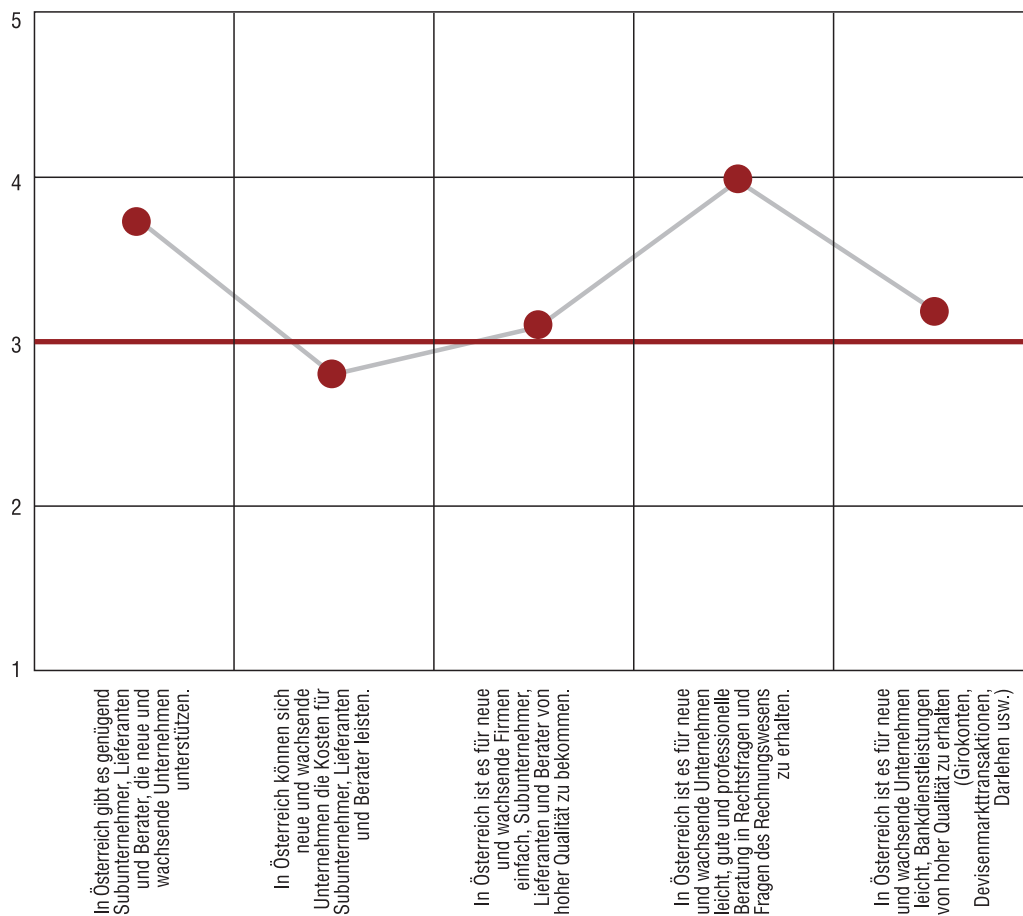
Quelle: GEM National Expert Survey (NES)

Obwohl die ExpertInnen den F&E-Transfer im offenen Teil positiv bewerten (5 Nennungen für fördernde Faktoren; 2 Nennungen für hemmende Faktoren), zeigt sich bei der Beantwortung des strukturierten Fragebogens ein differenziertes Bild. Im Detail sehen ExpertInnen den Wissenstransfer zwischen Universitäten und Unternehmen nach wie vor als ausbaufähig an. Der Zugang zu neuen Technologien steht eher etablierten Unternehmen zur Verfügung, die sich dadurch einen Vorteil verschaffen können. Förderungen dafür sind in ausreichendem Maß auch für neue Unternehmen erhältlich. Laut ExpertInnen ermöglicht die Wissens- und Technologieinfrastruktur den Aufbau von international konkurrenzfähigen Technologieunternehmen. Wissenschaftlichem Personal fehlt allerdings Unterstützung zur Implementierung ihrer Ideen in neuen Unternehmen. (Abbildung 28)

### 5.1.6 Wirtschaftliche und Rechtliche Rahmenbedingungen

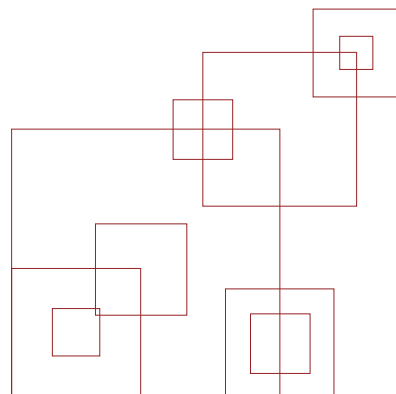
Sowohl rechtliche als auch wirtschaftliche Rahmenbedingungen müssen in ausreichendem Maß gewährleistet sein, um potentiellen UnternehmerInnen eine gewisse Sicherheit zu bieten. Rechtliche Normen ermöglichen erst den Besitz und den Handel mit Waren und Dienstleistungen. Ein Zurechtfinden im österreichischen Rechtssystem ist ohne RechtsexpertInnen nur schwer möglich. Viele Ausnahmen im Steuer-, Gewerbe-, Arbeits- und Vergaberecht benötigen professionelle Hilfe (Deutsche Handelskammer in Österreich, 2007). Das Finden von Subunternehmen und Lieferanten wird dadurch erschwert, dass die Zahl der Unternehmen in Österreich relativ gering ist. Karner und Birklbauer (2007) ermitteln in ihrer Studie zu Erfolgsfaktoren junger Unternehmen allerdings, dass dem Finden von Lieferanten eine eher zu vernachlässigende Rolle bei der Entwicklung von Unternehmen zukommt. Die rechtlichen und wirtschaftlichen Strukturen werden vom WEF (2007) positiv beurteilt. Einzig das Patentrecht und der Arbeitnehmerschutz werden vom WEF nachteilig für den Wettbewerb erachtet.

Abbildung 29: ExpertInnenmeinungen zu wirtschaftlichen & rechtlichen Rahmenbedingungen, 2007



Quelle: GEM National Expert Survey (NES)

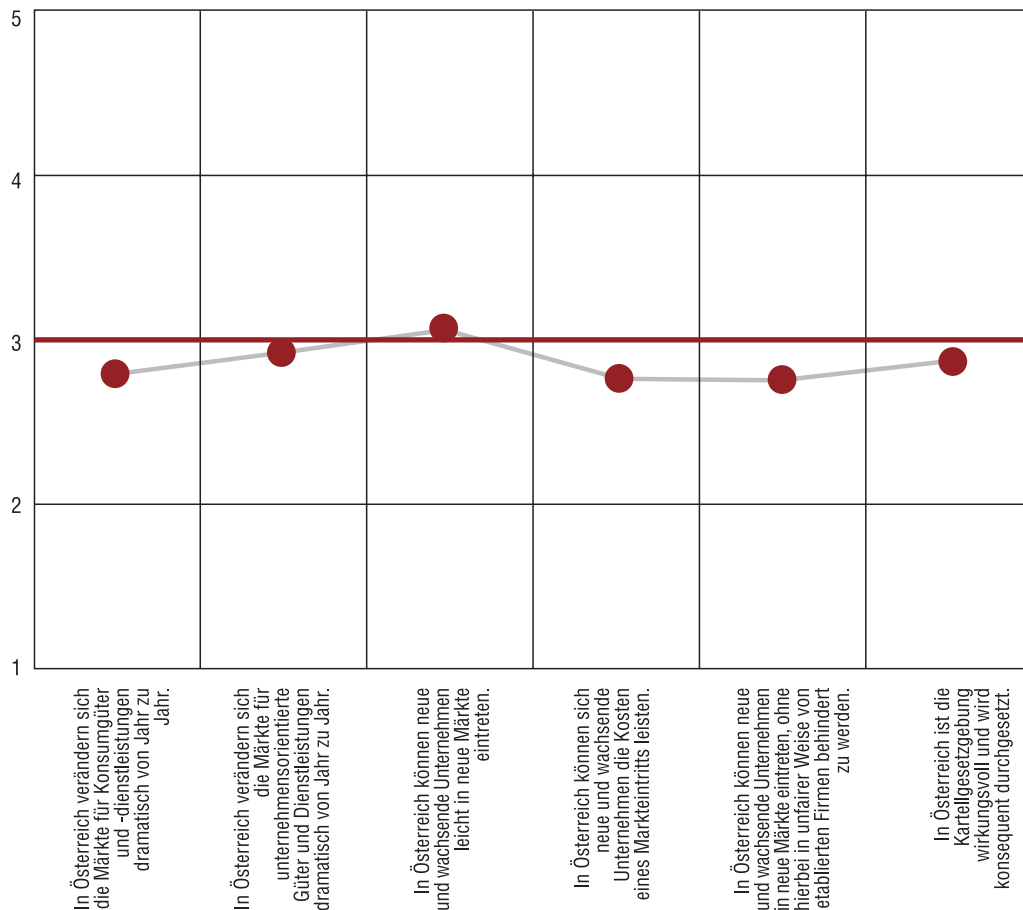
ExpertInnen sehen die wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen überwiegend positiv (Fördernd: 7 Nennungen; Hemmend: 2 Nennungen). Wirtschaftliche Rahmenbedingungen schneiden in der Befragung eher durchschnittlich ab. Für JungunternehmerInnen ist es nicht gerade einfach, SubunternehmerInnen und LieferantInnen von geeigneter Qualität zu finden und sich diese auch zu leisten. Finanzdienstleistungen sind ebenfalls relativ schwer zugänglich. Rechtliche Beratung ist hingegen ausreichend vorhanden. (Abbildung 29)



### 5.1.7 Offenheit des Marktes

Die Offenheit des Marktes bestimmt die Möglichkeiten neue Unternehmen zu gründen, neue Geschäftsfelder zu erschließen und Marktchancen zu nutzen. Ändert sich der Markt aber zu schnell, führt dies zu Unsicherheiten unter den im Markt befindlichen Unternehmen. Eine relative Offenheit des Marktes wird demnach oft mit Instabilität bezahlt.

Abbildung 30: ExpertInnenmeinungen zur Offenheit des Marktes, 2007



Quelle: GEM National Expert Survey (NES)

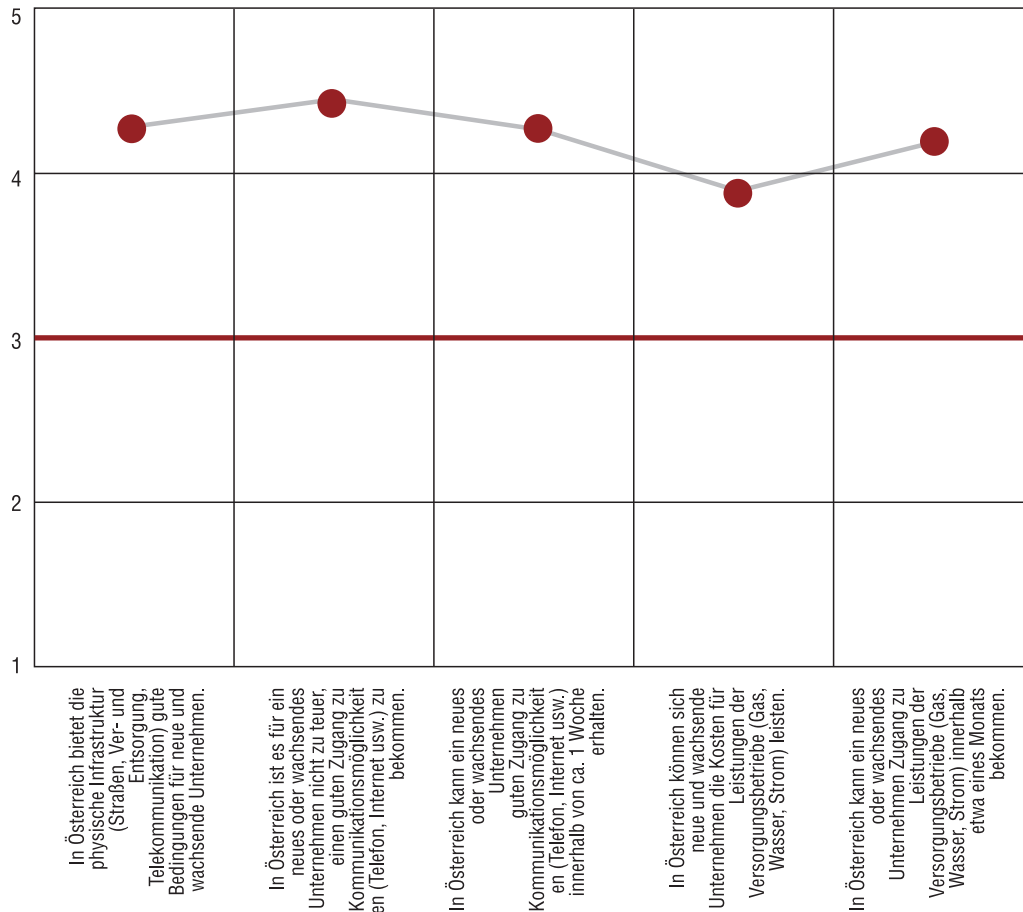
Der in Österreich vorhandene Grad der Marktoffenheit wird nur von wenigen ExpertInnen als hemmend für das Unternehmertum gesehen (4 Nennungen). Der Konsumgütermarkt und die Märkte für unternehmensorientierte Güter und Dienstleistungen werden als relativ stabil erachtet. Verschiedene rechtliche Rahmenbedingungen (z.B.: Gewerberecht) erschweren geringfügig den Markteintritt neuer Unternehmen. Eine große Barriere sind die Kosten des Markteintritts. Eine niedrigere Hürde ist unfaires Verhalten von bereits etablierten Mitbewerbern. Im Gesamten empfinden die befragten ExpertInnen die österreichische Kartellgesetzgebung als durchschnittlich effizient, allerdings sieht ein Teil der ExpertInnen die Kartellgesetzgebung doch als teilweise ineffizient und inkonsequent an. Dies deutet auf Unterschiede in verschiedenen Branchen hin. (Abbildung 30)



### 5.1.8 Physische Infrastruktur

Ein weiterer Faktor von hoher Relevanz für unternehmerische Aktivität ist die physische Infrastruktur. Diese wird im Rahmen des NES durchwegs positiv beurteilt, hat jedoch insgesamt nur wenige Nennungen von den befragten ExpertInnen erhalten. Dies hängt unter anderem auch damit zusammen, dass eine ausreichend gute Infrastruktur nicht bewusst wahrgenommen wird.

Abbildung 31: Expertenmeinung zur physischen Infrastruktur, 2007



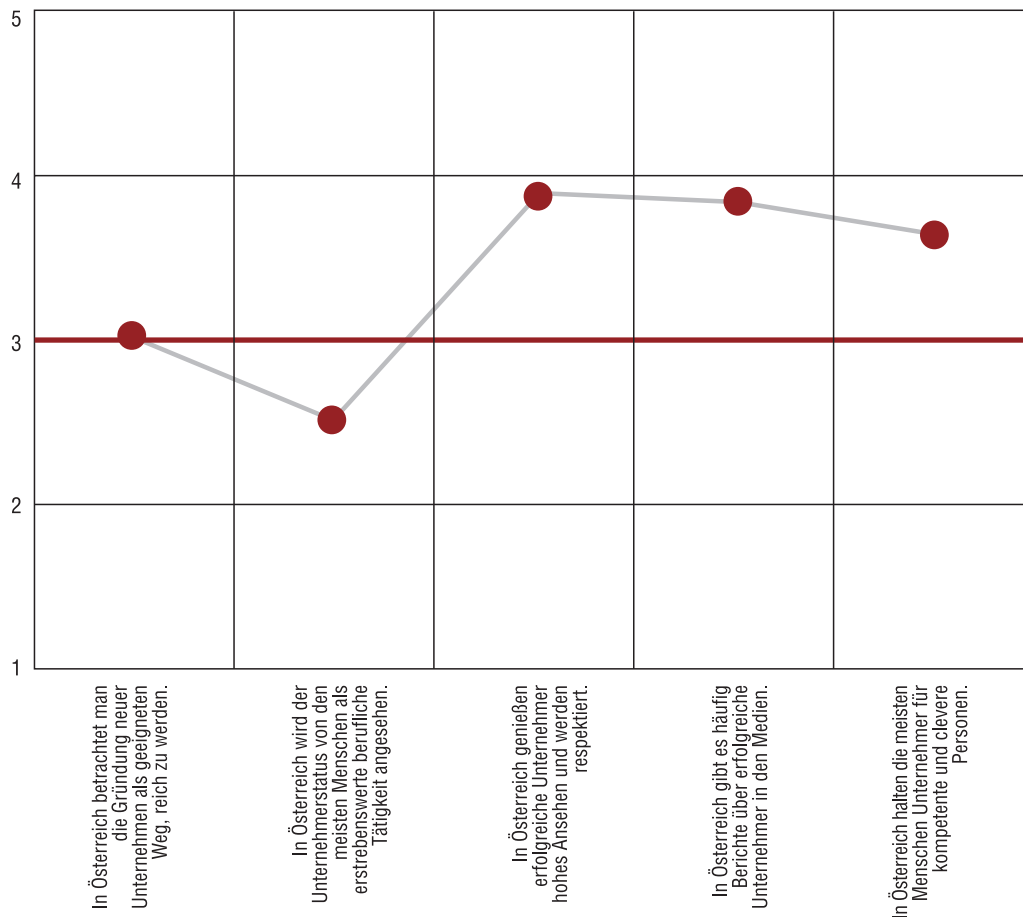
Quelle: GEM National Expert Survey (NES)

Im globalen Wettbewerb der Standorte ist eine moderne Infrastruktur unverzichtbar, um mit aufstrebenden Ökonomien langfristig mithalten zu können. Auch wenn die Infrastruktur nicht in gleicher Qualität über das gesamte Bundesgebiet verteilt ist, so kann durchaus von einer breiten und hochwertigen physischen Infrastruktur in Österreich gesprochen werden. Das Land besitzt ein hochqualitatives, weit verzweigtes Straßennetz. Das Bahnnetz ist gut ausgebaut. Jedes Ballungszentrum besitzt einen Flughafen. 32 % des Güterverkehrs wird in Österreich über die Schiene transportiert (Austrian Business Agency, 2007b). Sowohl das Fest- als auch das Mobilnetz sind sehr gut ausgebaut. Die Zahl der Telefonanschlüsse (Mobil- und Festnetz) übersteigt die Zahl der Einwohner in Österreich. (CIA Worldfactbook, 2008). Durch den Wettbewerb sind zudem die Preise für Telefon und Internet günstig. Auch die Versorgung mit Strom, Wasser und Gas funktioniert einwandfrei und eine entsprechende Versorgung ist sichergestellt. Das WEF (2007) sieht in der Infrastruktur einen deutlichen internationalen Standortvorteil für Österreich.

### 5.1.9 Eigenschaften des Arbeitsmarktes

Die Selbständigkeit wird von vielen ÖsterreicherInnen nicht als Alternative zu unselbständiger Erwerbstätigkeit gesehen. Die Gründung eines Unternehmens erscheint oft als zu großes Risiko. Zudem ist das Niveau der Selbständigkeit im internationalen Vergleich in der österreichischen Bevölkerung traditionell nicht stark ausgeprägt. Daraus folgt, dass breite Teile der Bevölkerung es nicht erstrebenswert finden, einer selbständigen Tätigkeit nachzugehen.

Abbildung 32: ExpertInnenmeinungen zu Eigenschaften des Arbeitsmarktes, 2007



Quelle: GEM National Expert Survey (NES)

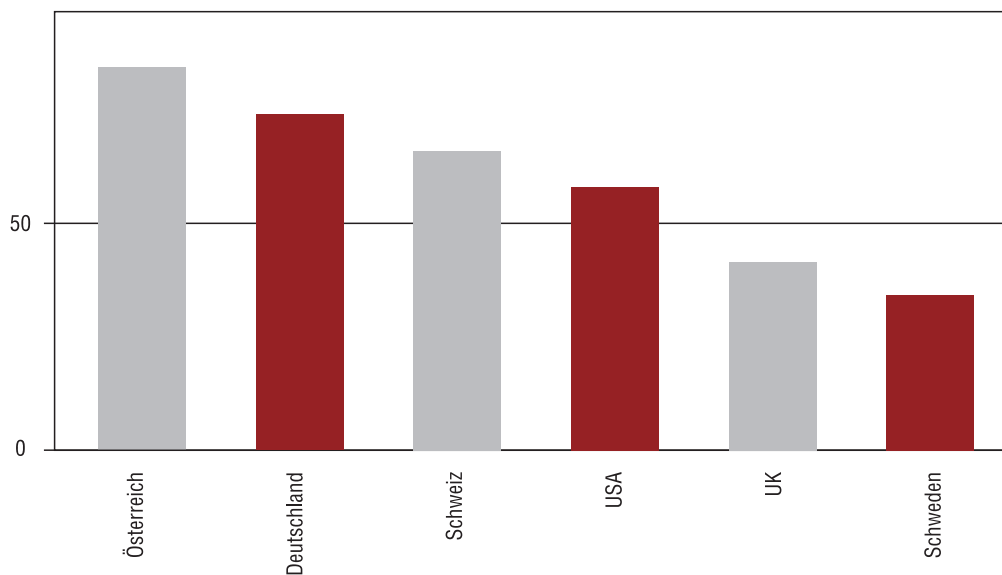
Wie Abbildung 32 zeigt, sehen die befragten ExpertInnen die Eigenschaften des Arbeitsmarktes dennoch eher als fördernden Faktor. Zwar werden UnternehmerInnen in Österreich respektiert, als kompetente bzw. „clevere“ Menschen angesehen und es wird ein erfolgreiches Bild von UnternehmerInnen in den Medien vermittelt. Viele finden jedoch im Unternehmertum keine erstrebenswerte berufliche Tätigkeit. Die Gründe hierfür werden im nächsten Abschnitt näher betrachtet.

### 5.1.10 Soziokulturelle Normen

Der wichtigste Grund für die niedrige UnternehmerInnenquote in Österreich liegt an den vorherrschenden soziokulturellen Normen. Auch wenn es am Einzelnen liegt, ob ein Unternehmen gegründet wird, so bestimmen doch soziale und kulturelle Faktoren die Verhaltensweisen jedes einzelnen Menschen. In breiten Teilen der österreichischen Gesellschaft herrscht lediglich ein geringer Gründergeist vor. Dies hängt mit der allgemein in Österreich vorhandenen Risikoaversion zusammen. Gepaart mit einem im internationalen Vergleich geringen Maß an Eigeninitiative, Selbständigkeit, Entschlossenheit und Kreativität bildet dies einen relevanten hemmenden Faktor der frühen unternehmerischen Aktivität (TEA-Index).

Es existieren verschiedenste Maßansätze für kulturelle Normen. In diesem Abschnitt werden die kulturellen Dimensionen nach Hofstede (2003) und der GLOBE-Studie (Reber und Szabo, 2007) betrachtet. Sowohl in der GLOBE-Studie (Reber und Szabo, 2007) als auch bei Hofstede (2003) fällt ein hohes Maß an Unsicherheitsvermeidung in Österreich auf (Abbildung 33). Besonders in katholisch geprägten Ländern herrscht in der Bevölkerung eine hohe Risikoaversion vor. Dies allein führt nicht zwingend zu einer niedrigen UnternehmerInnenquote, wie in anderen Ländern wie etwa in Spanien oder Italien beobachtbar ist. Ein relativ hoher Grad an Leistungsorientierung führt dazu, dass in Österreich Scheitern eher negativ behaftet ist. Ein weiterer Faktor, der in diesem Zusammenhang zu berücksichtigen ist, ist der hohe Grad an Zukunftsorientierung in der österreichischen Kultur. „Typische“ ÖsterreicherInnen planen ihre Zukunft sorgfältig und achten dabei darauf, kein hohes Risiko einzugehen. Unterstützt wird dieses Verhalten von der relativ hohen Erfolgsorientierung in der Bevölkerung. Die österreichische Kultur ist zudem im internationalen Kontext weniger individuell ausgerichtet als Gesellschaften anderer westlicher Länder. Es fehlt dadurch an Eigeninitiative und so entwickelt sich unter diesen Voraussetzungen nur schwer ein hohes Maß an Unternehmergeist.

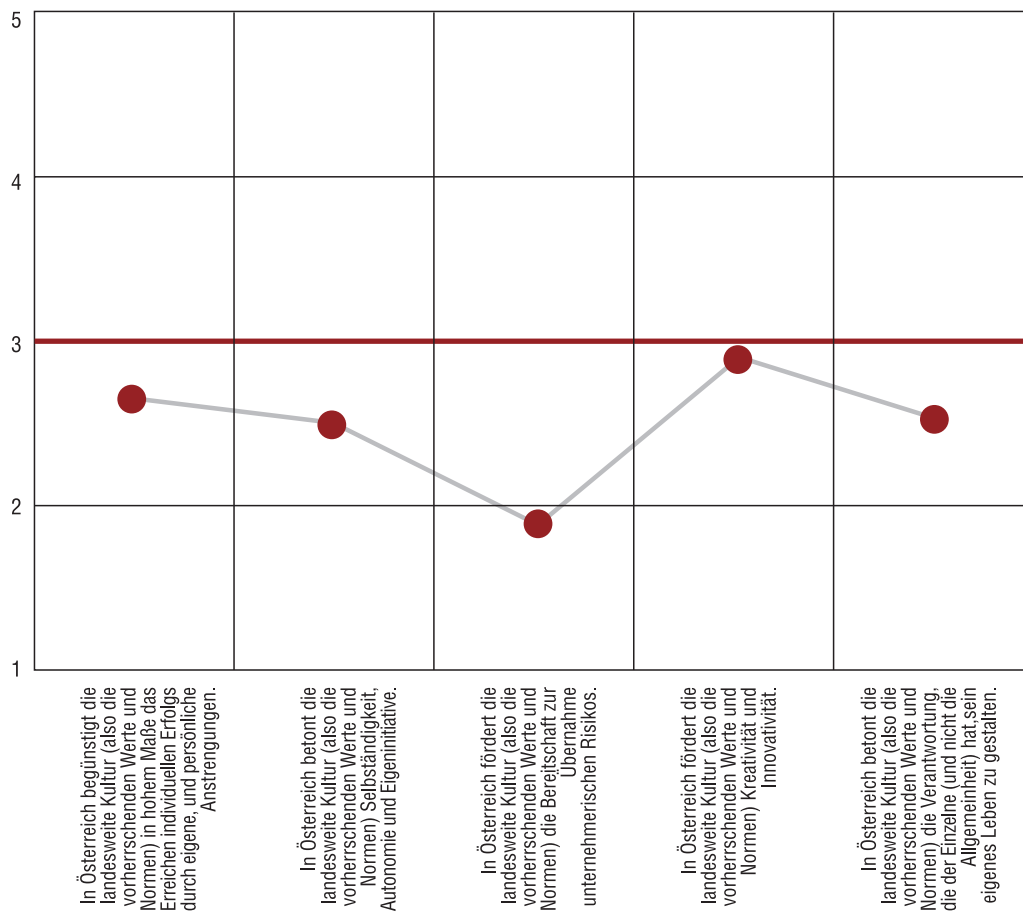
Abbildung 33: Unsicherheitsvermeidungsindex im internationalen Vergleich, Hofstede



Quelle: Hofstede (2003)

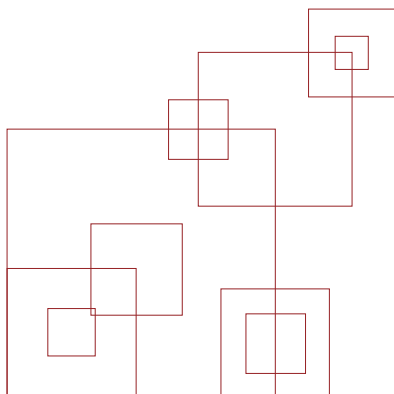
Auch die im Zuge des NES befragten ExpertInnen identifizierten soziokulturelle Normen als einen bestimmenden Faktor, der die Entwicklung des Unternehmertums behindert. 39 Nennungen als hemmender Faktor bei nur 11 als fördernder Faktor unterstreichen dies. Während die Antworten zu Kreativität, Innovation und Leistungsstreben noch bedeutsam sind, sind Eigeninitiative, Selbständigkeit, Risikofreudigkeit und Individualität wenig ausgeprägt. (Abbildung 34)

Abbildung 34: ExpertInnenmeinungen zu soziokulturellen Normen, 2007



Quelle: GEM National Expert Survey (NES)

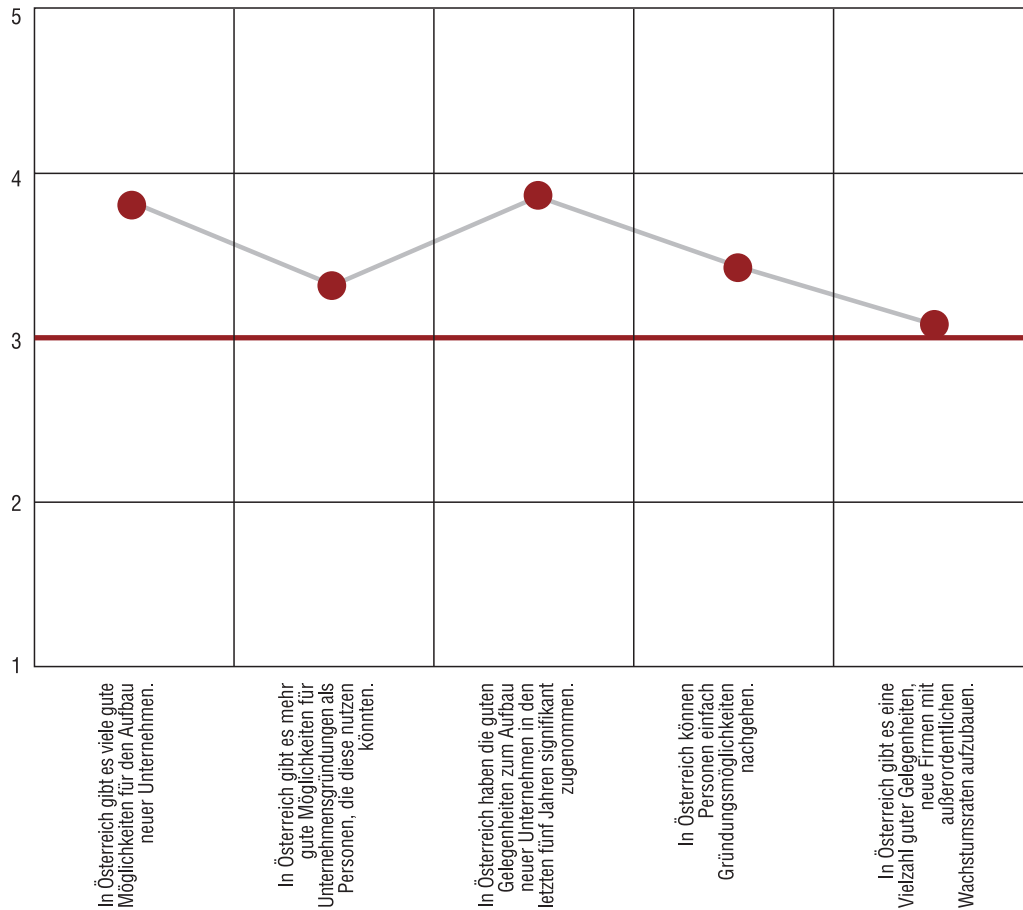
Diese Faktoren werden jedoch als hoch relevante Eigenschaften für die Bildung eines entsprechenden Unternehmergeists angesehen. Eine Förderung dieser Attribute würde sich nachhaltig auf die Kultur und somit die Gründungsaktivität auswirken. Klar ist jedoch, dass hierzu hohe Anstrengungen seitens Politik, Wirtschaft und Gesellschaft nötig sein werden und messbare Ergebnisse derartiger Bestrebungen eher mittel- bis langfristig zu erwarten sind.



### 5.1.11 Unternehmerische Fähigkeiten

Wie bereits die Ergebnisse des APS verdeutlichen, fehlt es in Österreich nicht an unternehmerischem Potential. Aus unterschiedlichen Motiven heraus entscheiden sich jedoch viele gegen die Gründung eines Unternehmens. Dabei trägt das in Österreich tief verwurzelte Sicherheitsdenken am stärksten zur vergleichsweise niedrigen unternehmerischen Aktivität bei.

Abbildung 35: ExpertInnenmeinungen zu unternehmerischen Fähigkeiten, 2007



Quelle: GEM National Expert Survey (NES)

Die befragten ExpertInnen erachten die in der österreichischen Bevölkerung vorhandenen unternehmerischen Fähigkeiten als eher fördernd (Abbildung 35). Großes unternehmerisches Potential ist aus ihrer Sicht in der österreichischen Bevölkerung vorhanden, wird aber nicht vollständig genutzt. Dies bestätigt auch die Ergebnisse des APS. Möglichkeiten für potentielle UnternehmerInnen sind in ausreichendem Maß vorhanden.

## 5.2 Ist der Unternehmergeist in Österreich rückläufig?

Wie in vorangegangenen Kapiteln gezeigt, sind sowohl die nötigen Rahmenbedingungen in ausreichender Qualität sowie zahlreiche Personen mit unternehmerischen Fähigkeiten, die zudem Möglichkeiten für unternehmerische Aktivität in Österreich wahrnehmen, vorhanden. Dennoch liegt Österreich im TEA-Index an letzter Stelle und der TEA-Index sank seit 2005 um mehr als die Hälfte. Wie lässt sich der Rückgang erklären und wie kann die relativ niedrige JungunternehmerInnenzahl gedeutet werden?

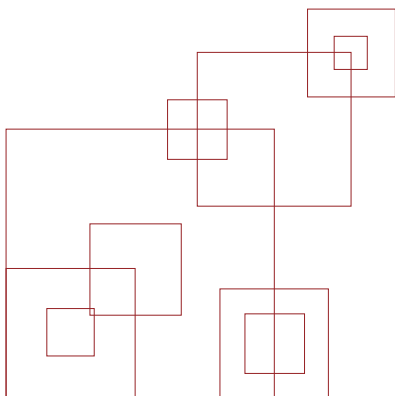
Wie bereits diskutiert, nahm die Jungunternehmeraktivität aufgrund des Notwendigkeitsmotivs sowohl relativ als auch in absoluten Zahlen deutlich ab. Waren im Jahr 2005 etwa 14 % der JungunternehmerInnen gezwungen, ein Unternehmen zu gründen, so sank ihr Anteil im Jahr 2007 auf 6 %. Ebenso sank auch der Anteil der JungunternehmerInnen ohne Matura, während der Anteil der UnternehmerInnen insgesamt nur leicht rückläufig war und insbesondere die Zahl der etablierten UnternehmerInnen sogar angestiegen ist. Eine angespannte Arbeitsmarktlage betrifft für gewöhnlich eher wenig ausgebildete Personen, die von höher qualifizierten verdrängt werden und besonders von Verlagerungen der Produktion ins Ausland betroffen sind (Bock-Schappelwein, 2007). Dies deutet darauf hin, dass im Jahr 2005 aufgrund der im Vergleich zu 2007 schwächeren Wirtschaftslage viele Erwerbsfähige gezwungen waren, eine unternehmerische Aktivität zu planen bzw. auszuüben. Aufgrund der verbesserten Arbeitsmarktsituation dürften sich in den darauf folgenden Jahren viele Erwerbsfähige dagegen entschieden haben ein Unternehmen zu gründen. Die verbesserte Arbeitsmarktlage zeigt sich in einem Anstieg der unselbständig Beschäftigten von 2005 gegenüber 2007.

Im Jahr 2005 waren 3.228.000 Menschen unselbständig beschäftigt (Stadt Wien, 2008). Im Jahr 2007 stieg die Zahl der arbeitenden Bevölkerung auf 3.344.000 an (BMWA, 2008). Auch anhand der Daten zu Unternehmensneugründung der Wirtschaftskammer (2008) zeigt sich, dass im Jahr 2005 mit 31.001 Unternehmensneugründungen mehr Neugründungen zu verzeichnen waren als davor und danach. Im Jahr 2007 betrug die Zahl der Unternehmensneugründungen 30.501. Weiters sank der Anteil der Ein-Personen-Unternehmen (EPU) an der gesamten Zahl der Unternehmen 2006 im Vergleich zu 2005 geringfügig (WKO, 2006; WKO, 2007).

Diese Daten lassen darauf schließen, dass im Jahr 2005 viele Personen versuchten als EPU oder als „neuer Selbständiger“ ein Unternehmen zu gründen. Hierbei ist davon auszugehen, dass bei einer gewissen Gruppe die geringen Chancen am Arbeitsmarkt ein Mitgrund für diese Entscheidung war (Metzger und Rammer, 2007; Beyer et al., 2005). Dieser Umstand wurde noch von Unternehmen, die ihre MitarbeiterInnen als SubunternehmerInnen unter Vertrag nahmen, um ihr eigenes Risiko zu verringern und ihre Flexibilität zu erhöhen, verstärkt (Fink et al., 2005; Kaupa et al., 2006).

Der geringfügige Rückgang der gesamten UnternehmerInnenzahl und der Anstieg der etablierten Unternehmen lässt den Schluss zu, dass zwar einige UnternehmerInnen bei der Neugründung gescheitert sind bzw. wieder unselbständig wurden, dass sich jedoch ein großer Teil etablieren konnte und nun zu Beschäftigungs- und Wirtschaftswachstum positiv beiträgt. Aufgrund der guten Wirtschaftslage im Jahr 2007 und der in Österreich vorherrschenden Risikoaversion (Reber und Szabo, 2007) entschieden sich viele potentielle UnternehmerInnen für eine „gut abgesicherte“ unselbständige Erwerbstätigkeit und gegen das Risiko einer Unternehmensgründung.

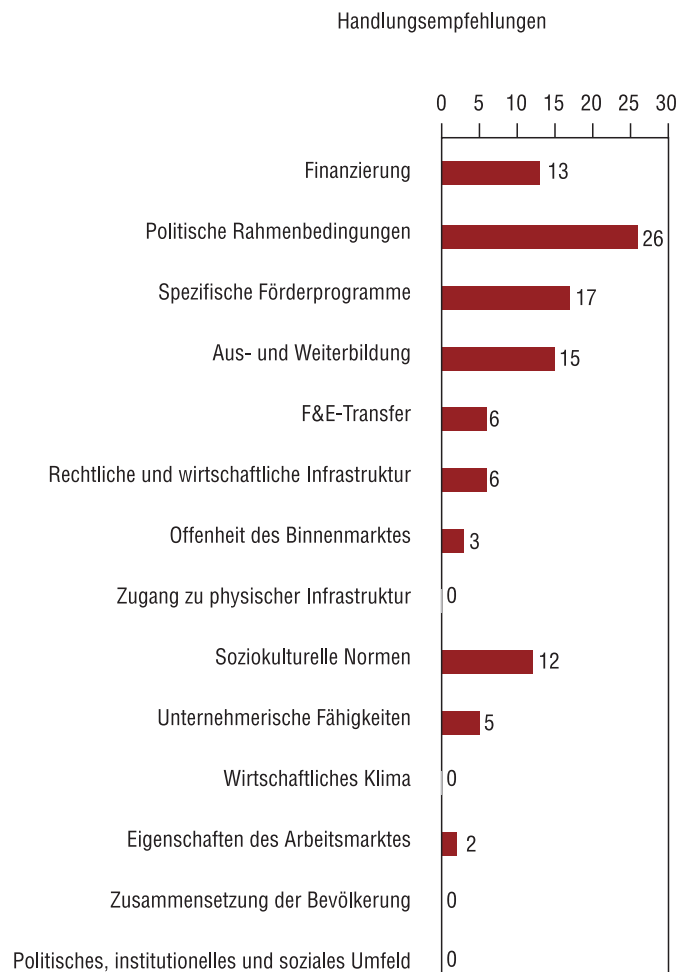
Die Erklärungsansätze, die Differenz in den Neugründungen zwischen 2005 und 2007 betreffend, deuten darauf hin, dass aus einer schlechten Wirtschaftslage Unternehmensneugründungen resultieren. Es besteht in einer derartigen Situation vermehrt die Notwendigkeit aus der Arbeitslosigkeit herauszutreten. Dies trifft häufig auf Menschen zu, die sozial nicht ausreichend abgesichert sind und die durch die Selbständigkeit ihre Existenz sichern (Kaupa et al., 2006). Unter diesem Aspekt betrachtet, ist unter sonst gleichen Rahmenbedingungen eine höhere UnternehmerInnenzahl gesellschaftspolitisch nicht unbedingt erstrebenswert. Wenn jedoch andere Rahmenbedingungen – wie Finanzierungsmöglichkeiten, unternehmerische Ausbildung in den Schulen und eine Wandlung der österreichischen Kultur in Richtung Risikofreude – verbessert werden, so ist ein Anstieg des TEA-Indexes durchaus als positive Entwicklung zu sehen und gilt als ein positives Zeichen für die Dynamik in Wirtschaft und Gesellschaft.



## 6. Österreichs Unternehmergeist – Was sollte getan werden?

Wie in den voran gegangenen Kapiteln dargestellt, sank die Jungunternehmeraktivität von 2005 auf 2007 um mehr als die Hälfte. Um ein gut funktionierendes Unternehmertum zu etablieren, ist es von großer Bedeutung gezielte Maßnahmen zu setzen. Zu möglichen Maßnahmen wurden ebenfalls ExpertInnen befragt.

Abbildung 36: Handlungsempfehlungen der ExpertInnen, 2007



Quelle: GEM National Expert Survey (NES)

Abbildung 36 zeigt die Anzahl der von den ExpertInnen abgegebenen Handlungsempfehlungen nach Kategorien der entsprechenden unternehmerischen Rahmenbedingungen. Auf die Faktoren mit den meisten Nennungen wie (i) Politische Rahmenbedingungen, (ii) spezifische Förderprogramme, (iii) Aus- und Weiterbildung, (iv) Finanzierung sowie (v) soziokulturelle Normen wird im folgenden Abschnitt im Detail eingegangen. Zudem werden Handlungsempfehlungen skizziert, die dazu beitragen können den Unternehmergeist in Österreich zu stärken, unternehmerische Aktivität im Gesamten zu fördern und Jungunternehmeraktivität gezielt zu unterstützen.

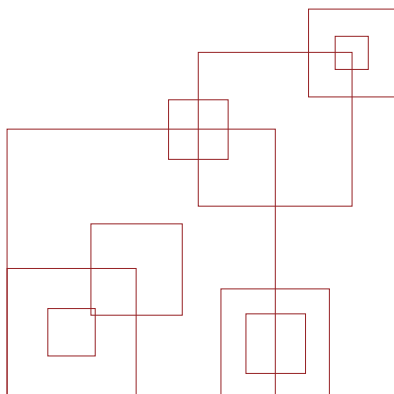


## 6.1 Finanzierung

Die Startfinanzierung eines Unternehmens ist eine der wichtigsten Entscheidungen im Rahmen der Unternehmensgründung. Eine zu geringe Ausstattung mit Startkapital führt im Allgemeinen zum Konkurs des Unternehmens. Oft liegt auch die Entscheidung, ob man ein Unternehmen gründet, an der Finanzierung des Unternehmens. Wie bereits oben erläutert, gibt es gerade bei der Finanzierung von Unternehmen in Österreich Handlungsbedarf. Maßnahmen, die die Finanzierungsmöglichkeiten stärken, sind nicht nur langfristig sinnvoll, sondern können auch kurzfristig die Voraussetzungen für potentielle UnternehmerInnen verbessern. Auch in verschiedensten anderen Studien wie z.B.: Beyer und Hämmerle (2006), Frank et al. (2007) und Karner und Birklbauer (2007) werden Finanzierungsprobleme als Eintrittshürde in das Unternehmertum genannt. Bei Karner und Birklbauer (2007) wird als wichtigstes Finanzierungsmittel auch das eigens ersparte Kapital gefolgt von Bankkrediten und Darlehen von Freunden und Familie eruiert. Abgeschlagen an letzter Stelle hierbei ist Venture Capital. Laut ExpertInnen sollen folgende Maßnahmen getroffen werden:

■ **Venture Capital:** Die geringe Verfügbarkeit von Venture Capital wurde im Rahmen des NES bemängelt. In Österreich ist im internationalen Vergleich Venture Capital nur schwer zugänglich. Diese Finanzierungsform wird global betrachtet besonders häufig im Hochtechnologiesektor verwendet (Koh und Koh, 2002). Oft kommt es hier nicht nur zur Bereitstellung von Finanzmitteln, sondern auch zu anderweitiger Unterstützung der Unternehmen sowie zu einem Wissenstransfer. Venture Capital fördert also insbesondere innovative Jungunternehmen, welche wiederum in nicht zu unterschätzender Weise zum Wirtschaftswachstum beitragen (ibid, Gompers und Lerner, 1998). Daher empfehlen einige ExpertInnen, dass die Rahmenbedingungen für die Bereitstellung von privatem Venture Capital verbessert werden und staatliche Stellen dieses Finanzierungsmittel vermehrt zur Verfügung stellen.

■ **Kreditvergabe:** Seit der Einführung der Basel-II-Regelungen ist die Vergabe von Bankkrediten weiter erschwert worden. Vor allem für Unternehmen aus dem Mittelstand sind diese Regelungen oft problematisch, da diese im Allgemeinen nur wenig Eigenkapital besitzen. Kreditzinsen sind in solchen Fällen häufig zu hoch und stellen UnternehmerInnen vor Finanzierungsschwierigkeiten (Bank für internationalen Zahlungsausgleich, 2001). Daher plädieren manche ExpertInnen für staatliche Kredite an JungunternehmenInnen. Andere wiederum argumentieren, dass Banken ein höheres Risiko bei der Kreditvergabe eingehen sollten, da dies zu einer Zunahme der Unternehmensgründungen führt. Banken sollten überdies die Kreditvergabe an die Privatperson strikt von der Finanzierung von Unternehmen trennen. Derzeit herrscht die Praxis vor UnternehmerInnen auch mit privatem Vermögen zur Sicherung der Kredite heranzuziehen.



## 6.2 Politische und rechtliche Rahmenbedingungen

Die politische Struktur in Österreich unterstützt ein unternehmensfreundliches Klima. Im Vergleich zu den alten EU-Mitgliedsstaaten gibt es in Österreich relativ niedrige Steuersätze für Kapitalerträge. Stabile Verhältnisse und kontinuierliches Arbeiten der staatlichen Stellen sorgen dafür, dass Unternehmen diesbezüglich Planungssicherheit haben. Zudem ist vor allem die lokale und regionale Politik meist sehr bemüht Unternehmen anzulocken und positive Anreize zu schaffen. Dennoch entdecken die befragten ExpertInnen Handlungsbedarf. Obwohl die politischen Rahmenbedingungen in Österreich eher positiv als negativ bewertet werden, halten die ExpertInnen auch in diesem Bereich zahlreiche Handlungsempfehlungen bereit. Dies liegt wohl nicht daran, dass man mit dem politischen System unzufrieden ist oder gar Misstrauen vorherrscht, sondern vielmehr daran, dass es gerade hier zahlreiche Möglichkeiten gibt Verbesserungen einfach ins System zu integrieren. Die 36 befragten ExpertInnen gaben folgende Handlungsempfehlungen ab um die politischen Rahmenbedingungen in Österreich zu verbessern:

■ **Bürokratie:** Bürokratische Strukturen verlangsamen unternehmerische Prozesse. Darüber hinaus fehlen einer bürokratisch geprägten Gesellschaft unternehmerische Eigenschaften wie Risikofreudigkeit und Eigeninitiative (Gorski, 2007). Sörensen (2005) weist darauf hin, dass Menschen aus einer bürokratischen Umwelt weit weniger häufig unternehmerisch tätig werden als Personen aus einem anderen Umfeld. Ein Bürokratieabbau würde daher nicht nur existierende unternehmerische Ambitionen unterstützen sondern auch den Unternehmergeist in der Gesellschaft heben. Im Zuge des NES wird in diesem Zusammenhang darauf hingewiesen, dass Politiker und Beamte mehr Flexibilität an den Tag legen und die Sozialpartnerschaft einer Reform unterzogen werden soll. Eine verstärkte Beachtung junger Unternehmen bei der Vergabe öffentlicher Aufträge könne ebenfalls positive Effekte bewirken.

■ **Soziale Absicherung:** Österreichische UnternehmerInnen sind nicht nur mit dem üblichen Risiko der Unternehmensgründung konfrontiert. Im Fall langer Krankheit ist die Betriebsfortführung stark gefährdet und das soziale Netz sieht in diesem Fall derzeit keine Absicherung vor. Zwar wurden mittlerweile bereits gewisse Maßnahmen zur sozialen Sicherung getätigt, es ist jedoch noch ausreichend wirtschaftspolitischer Spielraum in diesem Bereich gegeben (WKO, 2007a). Mit Wegfall dieses zusätzlichen Risikos für UnternehmerInnen fiel es einigen Personen leichter ein Unternehmen zu gründen, solange die soziokulturellen Bedingungen ein hohes Maß an Risikoaversion vermitteln.

■ **Arbeitsmarktgesetzgebung:** Durch die gegenwärtige Arbeitsmarktgesetzgebung mangelt es Österreichs UnternehmerInnen an Fähigkeiten zur Anpassung. Durch starre Regelungen ist es Unternehmen nur schwer möglich flexibel auf die Auftragslage zu reagieren. Eine Lockerung der einschlägigen Normen ermöglicht es UnternehmerInnen, Projekte zu akquirieren, die ansonsten zu riskant wären. (Haahr und Andersen, 2006)

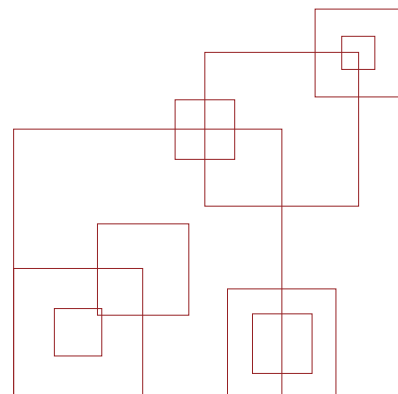
■ **Steuerbelastung:** Österreichs Steuersystem bietet international agierenden großen Unternehmen viele Möglichkeiten zur Steuerersparnis. KMUs fehlen diese Möglichkeiten großteils. In Konkurrenz mit osteuropäischen Standorten geraten diese Unternehmen zunehmend unter Druck (Mayerhuber, 2005). Im Zuge des NES wird daher vorgeschlagen, KMUs steuerlich zu entlasten.

### 6.3 Spezifische Förderprogramme

Unterstützung können UnternehmerInnen nicht nur von österreichischen Behörden bekommen. Häufiger wird Unterstützung seitens der Wirtschaftskammer und anderen unternehmerInnenfreundlichen Vereinigungen angeboten. Dies betrifft nicht nur finanzielle Aspekte. Oft ist Information und Beratung, die vor allem von staatsnahen Informationsstellen bereitgestellt wird, für UnternehmerInnen wichtiger. Zwar wurden die gebotenen Unternehmensförderungen fast ausschließlich als fördernd für das Unternehmertum gewertet, jedoch können gewisse Aspekte durchaus verbessert werden. So sind Förderprogramme oft nur für große Unternehmen erhältlich und andere Förderprogramme nicht zur Gänze ausgeschöpft. Handlungsbedarf ergibt sich für folgende Bereiche:

■ **EU-Förderprogramme:** Mehr als 99 % aller europäischen Unternehmen sind KMUs (Neubauer und Schmalzer, 2006). Jedoch nimmt nur ein verschwindend kleiner Teil an EU-Förderprogrammen teil. Nur etwa 1 % aller KMUs kommt in den Genuss von EU-Fördergeldern (Deutsche Kammerunion, 2007). Dies liegt einerseits an fehlender Informationspolitik und bürokratischen Hürden, andererseits daran, dass EU-Förderprogramme die Möglichkeiten und Bedürfnissen von Klein- und Mittelunternehmen verfehlen. Ziel muss es daher sein, auch kleinere Unternehmen zu begünstigen.

■ **Förderung durch Mentoren:** In Österreich existiert seit 2003 ein institutionalisiertes MentorInnenprogramm für JungunternehmerInnen. Damit wird es aufstrebenden UnternehmerInnen ermöglicht vom Wissen und von der Erfahrung etablierter UnternehmerInnen zu profitieren und in verschiedene Netzwerke zu gelangen (Mader, 2003). Dieses System hat sich in kleinem Umfang bewährt. Eine Ausweitung dieses Programms wird von den befragten ExpertInnen empfohlen.

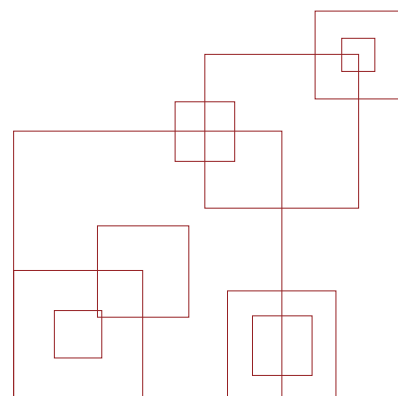


## 6.4 Aus- und Weiterbildung

Die befragten ExpertInnen beklagen mangelnde Kreativität, ein zu großes Sicherheitsdenken, geringe Selbständigkeit und fehlende wirtschaftliche Bildung bei vielen SchülerInnen. Diese Eigenschaften können bereits in einer frühen Bildungsphase erlernt werden und sind nötig, um die Bereitschaft zu wecken eine unternehmerische Laufbahn einzuschlagen. Zwar gibt es auch im universitären und im Erwachsenenbildungsbereich einiges an Verbesserungspotential, diese jedoch werden nicht so kritisch bewertet wie der Bereich der Schulbildung. Vor allem in der schulischen Bildung können die Grundbausteine für eine risikofreudige, innovative Gesellschaft gelegt werden, die Unternehmertum schätzt und fördert. Zwar kann sicher nicht jeder junge Mensch zu unternehmerischer Aktivität geführt werden, aber deren Zahl und die allgemeine Bereitschaft in der Bevölkerung kann angehoben werden. Von Interesse ist, dass durch gezielte Bildungsmaßnahmen ein Bewusstsein geschaffen wird und potentiellen UnternehmerInnen das nötige Basiswissen vermittelt wird. Folgende Handlungen lassen sich auf Basis der ExpertInneninterviews identifizieren:

■ **Schulische Förderung von unternehmerischen Eigenschaften:** Auf der Basis vieler nationaler und internationaler Erfahrungen ist zu sagen, dass jede frühe Art Förderung des Unternehmertums auf allen Ausbildungsstufen vorteilhaft ist. Hier sind insbesondere praxis- und anwendungsorientierte Initiativen wie Junior Enterprises, Business Plan-Wettbewerbe oder Junior Beratungen hervorzuheben, aber auch Einzelmaßnahmen, die z. B. nur auf das positive Image des Unternehmertums wirken oder Faktoren wie die Risikobereitschaft. Risikobereitschaft hat einen positiven Effekt auf Unternehmensgründungen (Wenekers et al., 2006). Diese Eigenschaft ist auch kulturell bedingt und kann in Jugendjahren in der Schule gefördert werden. Zum Erscheinungsbild einer UnternehmerIn gehört auch Eloquenz. Wenn UnternehmerInnen international agieren, ist es notwendig, dass sie auch in fremden Sprachen souverän wirken. Daher wird im Zuge des NES empfohlen, dass die Sprachausbildung speziell gefördert wird. Eine weitere Empfehlung der ExpertInnen betrifft die Praxisorientierung im Schulunterricht (und auch auf Hochschulen). Schweden dient als Vorbild für die Lehrerbildung. Hier ist es sehr leicht möglich zwischen abhängiger Beschäftigung und Selbständigkeit, also beispielsweise auch von einer LehrerIn zur UnternehmerIn und vice versa zu werden (Ekholm, 2003). ExpertInnen versprechen sich dadurch, dass Schüler somit schon früh mit Unternehmertum konfrontiert werden.

■ **Erwachsenenbildung:** Frank et al. (2007) zeigen, dass JungunternehmerInnen, die nicht gut vorbereitet in das „Abenteuer“ Unternehmensgründung gehen, weniger Erfolg haben und häufiger scheitern als gut vorbereitete UnternehmerInnen. Im Rahmen des NES wird aus diesem Grund empfohlen, Ausbildungsprogramme für potentielle und tatsächliche JungunternehmerInnen anzubieten, die unter anderem auch darauf abzielen, den Entscheidungsprozess im Zuge der Risikoabwägung zu erleichtern.

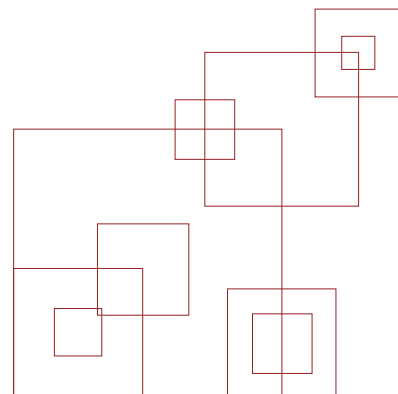


## 6.5 Kooperation

Kooperationen sind oft ein treibender Faktor für das Wachstum von Unternehmen. Besonders in Wachstumsbranchen ist ein F&E-Transfer zwischen Universitäten und Unternehmen notwendig. Überdies leisten derartige Kooperationen einen großen Beitrag zur allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung, indem sie durch Wissenstransfer Vorteile erzielen können (Hughes, 2003). Deshalb empfehlen einige der befragten ExpertInnen, die schon existierenden Verbindungen zwischen Unternehmen und Universitäten weiter zu verstärken und auszubauen. Aber auch Unternehmen sollten untereinander Netzwerke und Konsortien bilden, die etwa für einen gemeinsamen Auftritt bei Außenhandelsaktivitäten genutzt werden können.

## 6.6 Soziokulturelle Normen

Soziokulturelle Normen wurden von einem Großteil der ExpertInnen als Hemmnis für das Unternehmertum angesehen und sind unbestritten ausschlaggebend (neben anderen Faktoren) für die niedrige UnternehmerInnendichte in Österreich. Dennoch wurden von den ExpertInnen diesbezüglich wenige Handlungsempfehlungen abgegeben. Dies liegt wohl daran, dass es nur schwer möglich ist, kurzfristige Erfolge mit Maßnahmen auf dieser Ebene zu erzielen, und dass soziokulturelle Normen auch in andere Faktoren miteinbezogen werden. So ist eine unternehmerische Ausbildung notwendig, um die gegebenen Normen zu verändern. Die Bereitstellung von Venture Capital fällt in einer risikofreudigeren Umgebung leichter. Die verhältnismäßig gute, soziale Absicherung für ArbeitnehmerInnen im Vergleich zu UnternehmerInnen lassen die Risikobereitschaft sinken. Konkret nennen die ExpertInnen die Empfehlung, dass UnternehmerInnen in den Medien positiv dargestellt und Unternehmertum allgemein auch aktiv beworben werden sollte.



## 7. Abschließende Bemerkungen

Die Zahl der österreichischen UnternehmerInnen ist im internationalen Vergleich relativ niedrig, obwohl sich viele Personen potentiell befähigt fühlen, UnternehmerInnen zu sein. Mit einem TEA-Index von 2,44 % weist Österreich 2007 den geringsten Wert der an GEM teilnehmenden Länder auf. Auch die gesamte unternehmerische Aktivität ist im Vergleich mit einem Großteil der anderen Länder nur mäßig ausgeprägt. Mit einer Quote von 8,39 % an der Gesamtbevölkerung lässt Österreich nur wenige Länder hinter sich und ist weit entfernt vom Resultat des Spitzenreiters der Hocheinkommensländer, wie beispielsweise Island. Der Rückgang gegenüber dem Jahr 2005 lässt sich aus einer verbesserten Wirtschaftslage und dadurch verbesserte Chancen am Arbeitsmarkt für unselbständige Erwerbstätigkeit erklären.

Relativ geringe Anteile von UnternehmerInnen an der Gesamtbevölkerung wirken längerfristig negativ auf die Rate des Unternehmertums zurück. Es fehlt an Rollenvorbildern, medialer Präsenz, Stärke des politischen Einflusses und vor allem an kritischer Masse, um bei unterstützenden Einrichtungen der Förderung, Beratung, Finanzierung, Ausbildung und Kooperation differenziertes Know-how und kritische Massen auszubilden. In Verbindung mit der vorherrschenden Risikoaversion steht ein zu geringes Potenzial an Personen zur Verfügung, die einerseits den Schritt in die Selbständigkeit wagen, andererseits das Wachstum über den Status eines Klein- oder Mittelbetriebes (KMU) anstreben. Im Lichte solcher kultureller Rahmenbedingungen wirken Hemmnisse, wie erschwerte Zugänge zu Kapital, bürokratische Hürden, aber auch Schwierigkeiten, gut qualifizierte MitarbeiterInnen zu finden, besonders stark.

Positiv zu bewerten ist, dass es die im Erhebungszeitraum gute österreichische Wirtschaftslage und das soziale Netz zulassen, dass Personen nicht um ihre Existenz zu sichern in die Selbständigkeit gedrängt werden, sondern eher aufgrund wahrgenommener Chancen und Möglichkeiten unternehmerisch aktiv werden. Nur 6 % der JungunternehmerInnen gaben an, aus Notwendigkeit heraus ein Unternehmen gegründet zu haben. Dies betraf 2007 speziell fast ausschließlich Personen über 45 Jahren, die dem Schicksal einer langen Phase der Arbeitslosigkeit zu entgehen suchten, indem sie unternehmerisch tätig wurden. Die Motivation durch Möglichkeiten und Chancen (Selbstverwirklichung, Einkommenssteigerung, etc.) ist wie in allen Hocheinkommensländern vorherrschend. Das Ziel der Selbstverwirklichung wird oft erst im höheren Alter angestrebt.

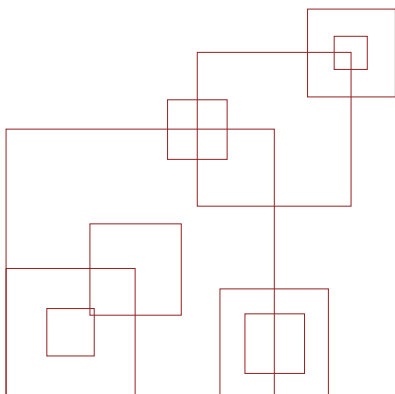
Die Zusammensetzung der JungunternehmerInnen zeigt deutlich, dass sich vor allem Männer erst ein sicheres Standbein als unselbständig Erwerbstätige suchen und sich in späteren Jahren im Zuge einer selbständigen Tätigkeit selbst verwirklichen wollen. Frauen werden üblicherweise früher unternehmerisch aktiv. Für die jungen Gründerinnen ist die Selbständigkeit eine Möglichkeit, Familie und Beruf zu verbinden. Eine weitere Spitze gibt es im Alter zwischen 45 und 54 Jahren, wo Frauen nach der Kindeserziehung ebenfalls nach beruflicher Selbstverwirklichung streben. Ein Großteil der UnternehmerInnen hat keine Matura. HochschulabsolventInnen sind dennoch im Vergleich zur Gesamtbevölkerung unter den GründerInnen überrepräsentiert.

Die Größe der Jungunternehmen ist in der Regel eher branchenabhängig als soziodemographisch beeinflusst. Viele österreichische UnternehmerInnen beginnen mit einer niedrigen MitarbeiterInnenzahl. Der überwiegende Teil der JungunternehmerInnen beschäftigt keine oder maximal bis zu fünf MitarbeiterInnen. Niemand hatte zum Gründungszeitpunkt 20 oder mehr MitarbeiterInnen angestellt. Wie der Vergleich mit etablierten UnternehmerInnen deutlich macht, kann man von Jungunternehmen ein großes Beschäftigungswachstum erwarten, obwohl ein nicht zu vernachlässigender Teil der befragten JungunternehmerInnen ihre Geschäfte in Form eines Ein-Personen-Unternehmens (EPU) leiten will. Das mögliche Wachstum eines Unternehmens hängt auch mit dem Innovationsgrad der Tätigkeit zusammen. Österreichs JungunternehmerInnen nutzen vorwiegend aktuelle Technologien.

Hemmnisse für den geringen Unternehmergeist betreffen vor allem in Österreich vorherrschende Werte und Normen – hier kann insbesondere die fehlende Risikobereitschaft genannt werden –, die fehlende finanzielle Unterstützung durch Venture Capital und private Kreditgeber, vorhandene Markteintrittsbarrieren sowie Mängel in der unternehmerischen Erziehung und Bildung in den Jugend- bzw. Schuljahren. Auf Basis der Interviews mit ExpertInnen konnten auch entsprechende Handlungsempfehlungen abgeleitet werden.

Als unternehmerisch fördernd wirken sich die politische Rahmenbedingungen, das gut ausgebaute Förderwesen, die Ausbildung an den Universitäten und die Weiterbildung für Erwachsene, der Transfer von Wissen von den existierenden Forschungseinrichtungen zu den Unternehmen sowie die vorhandene Infrastruktur aus. Verbesserungspotential lässt sich jedoch auch in den Feldern, die Österreich einen Standortvorteil im globalen Wettbewerb sichern, finden.

Die Schaffung eines UnternehmerInnenbewusstseins in der gesamten Bevölkerung sowie der leichtere Zugang zu Fremdkapital können wirksame Mittel zur Steigerung der unternehmerischen Aktivität in Österreich sein. Langfristig ist in der Gesellschaft ein Umdenkprozess zu initiieren, welcher als Endpunkt auch eine vermehrte Akzeptanz des unternehmerischen Scheiterns und den Mut zur Selbständigkeit zum Ziel hat.



# Literaturverzeichnis

Aktienforum (2007): Statistiken Kapitalmarkt. Online: [http://www.aktienforum.org/108\\_body.html?RT\\_WWW\\_aktienforum=2dbd1822a69c0a141b56940368da4577](http://www.aktienforum.org/108_body.html?RT_WWW_aktienforum=2dbd1822a69c0a141b56940368da4577), abgerufen am 6.3.2007.

Austrian Business Agency (2007a): Wirtschaftsförderungen in Österreich. Austrian Business Agency: Wien.

Austrian Business Agency (2007b): Österreich Logistik: Just in Time. Austrian Business Agency: Wien.

Austrian Business Agency (2006): Österreich: Ein spannender Standort für kreative Forscher. Austrian Business Agency: Wien.

Bank für internationalen Zahlungsausgleich (2001): Überblick über die Die Neue Basler Eigenkapitalvereinbarung. Bank für internationalen Zahlungsausgleich: Basel.

Beyer N., Hämmerle W. (2006): Unternehmensgründungen in Tirol: Motive und Herausforderungen. Wirtschaftskammer Tirol: Innsbruck.

Bock-Schappelwein (2007): Gering qualifizierte Arbeitslose am österreichischen Arbeitsmarkt. WIFO: Wien.

Bosma N., Jones K., Autio E., Levie J. (2008): Global Entrepreneurship Monitor 2007 Executive Report. Babson College: Babson Park.

BMWA (2008): Die Arbeitsmarktlage im Jahr 2007. Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit: Wien.

CIA (2008): The World Factbook – Austria. Online: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/au.html>, abgerufen am 25.3.2008.

Deutsche Handelskammer in Österreich (2007): Grundlagen: Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen in Österreich. Online: [http://www.bayern-international.de/dokumente/news/1040/ppt\\_Gindele\\_-\\_Praesentation\\_Rechtsteil\\_CD.pdf?PHPSESSID=32290c4b](http://www.bayern-international.de/dokumente/news/1040/ppt_Gindele_-_Praesentation_Rechtsteil_CD.pdf?PHPSESSID=32290c4b), abgerufen am 1.3.2008.

Deutsche Kammerunion (2007): Merkblatt EU-Förderung für KMUs. Online: [http://kammerunion.de/cms/upload/projekt\\_ECCEKEO/EU-Foerderung\\_dt.pdf](http://kammerunion.de/cms/upload/projekt_ECCEKEO/EU-Foerderung_dt.pdf), abgerufen am 21.2.2008.

Ekholm M. (2003): Bildung und Lernen in Schweden. Herne Akademie Mont-Cenis.

Europäische Kommission (2003): Grünbuch: Unternehmergeist in Österreich. Kommission der Europäischen Gemeinschaften: Brüssel.

Europäische Kommission (2002): Abschlussbericht der Sachverständigengruppe für das BEST-Verfahrens-Projekt zu Unterrichts- und Ausbildungsinhalten für unternehmerische Initiative. Europäische Kommission: Brüssel.

Frank H., Keßler A., Korunka C., Lueger M. (2007): Gründungsrealisation und Erfolg von jungen Unternehmen in Österreich: Eine Analyse der Entwicklung im Verlauf von 8 Jahren (1998 –2005). Wirtschaftskammer: Wien.

GEM (2007a): Master Dataset Release 1 Preliminary Analysis. Global Entrepreneurship Research Association: London.

GEM (2007b): Welcome to GEM. Online: <http://www.gemconsortium.org/>, abgerufen am 27.2.2008.

Gillesberger E. M., Vetschera, R. (2007): Venture Capital und Private Equity für das österreichische Innovationssystem. Endbericht im Auftrag des Rates für Forschung und Technologieentwicklung. Universität Wien: Wien.

Gompers P., and Lerner J. (1998): What Drives Venture Capital Fundraising? Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics: 149–192.

Gorski D. (2007): Breaking away: don't let bureaucracy happen to you, writes insurance guru-turned-author Robert W. MacDonald.(Life: Executive Interview)(Interview). Online: [http://goliath.ecnext.com/coms2/gi\\_0199-7289789/Breaking-away-don-t-let.html](http://goliath.ecnext.com/coms2/gi_0199-7289789/Breaking-away-don-t-let.html), abgerufen am 23.3.2008.

Haahr J.H., Andersen T. (2006): Umstrukturierung und „Flexicurity“: Die volkswirtschaftliche Ebene. Dänisches Technologisk Institut: Århus.

Hofstede G. (2003): Geert Hofstede cultural dimensions. Online [http://www.geert-hofstede.com/hofstede\\_germany.shtml](http://www.geert-hofstede.com/hofstede_germany.shtml), abgerufen am 21.1.2008.

Hughes A. (2003): Knowledge Transfer, entrepreneurship and economic growth: some reflections and implication for policy in the Netherlands. Centre of Business research: Cambridge.

Hunt S., Bosma N., Acs Z., Reynolds P., Autio E. (2004): Global Entrepreneurship Monitor: 2004 – Volume I – Overview and Consolidation of Master Data File. London Business School: London.

Kaltenegger C., Machart J. (2007): Private Equity und Venture Capital in Österreich. Online: [http://www.avco.at/upload/medialibrary/Seiten\\_aus\\_Druck\\_CFO\\_6-200781014.pdf](http://www.avco.at/upload/medialibrary/Seiten_aus_Druck_CFO_6-200781014.pdf), abgerufen am 6.3. 2007.

Karner T., Birkbauer V. (2007): Erfolgsfaktoren österreichischer Jungunternehmen. Statistik Austria: Wien.



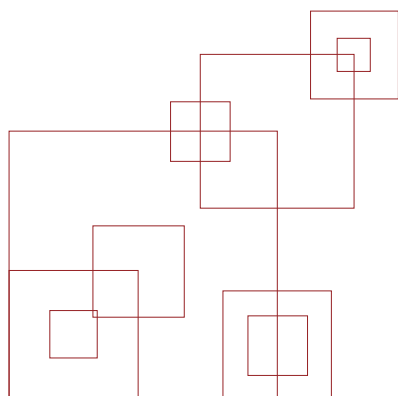
- Kaupa I., Kien C., Kreiml T., Riesenfelder A., Steiner K., Weber M., Wetzl P. (2006): Kurzbericht zur Studie „Zufriedenheit, Einkommenssituation und Berufsperspektiven bei Neuen Erwerbsformen in Wien“. Arbeitsgemeinschaft L & R Sozialforschung: Wien.
- Koh W.T.H., Koh F. (2002): Venture Capital and Economic Growth: An Industry Overview and Singapore's Experience. *Singapore Economic Review* 47, 2: 243-267.
- Loer T. (2006): Zum Unternehmerhabitus. Eine kulturosoziologische Bestimmung im Hinblick auf Schumpeter. Universitätsverlag Karlsruhe: Karlsruhe.
- Mader S. (2003): Erfolgreiches JW-Mentorenprogramm. *Oberösterreichische Wirtschaft*. 29/30: 24.
- Mandl I., Gavac K., Pecher I. (2007): Ein-Personen-Unternehmen in Österreich. *Wirtschaftspolitische Blätter*. 54. Jahrgang: 413-424.
- Mayrhuber C (2005): Aspekte der Steuerbelastung und Steuergerechtigkeit in Österreich. Beirat für gesellschafts- wirtschafts- und umweltpolitische Alternativen: Wien.
- Metzger G., Rammer C. (2007): Ein-Personen-Gründungen in der Wissenswirtschaft: Wer bleibt alleine? – Ein Vergleich zwischen Österreich und Deutschland. *Wirtschaftspolitische Blätter*. 54. Jahrgang: 425-445.
- Minniti M., Arenius P., Langowitz N. (2005): 2004 Report on Women and Entrepreneurship. London Business School: London.
- Neubauer M., Schmalzer T. (2006): Internationalisation Consulting: Meeting the Demands of SMEs and Consultants. in Schmalzer T. And Smolarski J. *Internationalisation of Small to Medium-Sized Enterprises*. Aldebaran Publishing: Vala\_ské Mezi\_i.
- Peneder, M., Wieser, R. (2002): Der österreichische Markt für Private Equity und Venture Capital 2001. Ergebnisse einer Unternehmensbefragung. *Wifo-Monatsberichte*. 10/2002: 661-667.
- Reber G. and Szabo E. (2007): Culture and Leadership in Austria. In : Chokhar J., Broadbeck F., House R. *Culture and Leadership Across the World. The Globe Book In-Depth studies of 25 societies*. Lawrence Erlbaum Associates: Mahwah.
- Reynolds P., Bosma N., Autio E., Hunt S., De Bono N., Servais I., Lopez-Garcia P., Chin N. (2005): Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003. *Small Business Economics*. 24: 205-231.
- Sammer M., Schneider U. (2006): Global Entrepreneurship Monitor: Bericht 2005 zur Lage des Unternehmertums in Österreich. GEM Team Austria: Graz.
- Schumpeter, J. A. (1950): *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*. A. Francke Verlag: Bern.
- Sörensen J. (2005): *Bureaucracy and Entrepreneurship*. Massachusetts Institute of Technology: Haward.
- SPD (2006): Unternehmenssteuerreform: Signale für Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit. Online: [http://www.spd.de/show/1695666/061106\\_SPD-Aktuell\\_Unternehmenssteuerreform.pdf](http://www.spd.de/show/1695666/061106_SPD-Aktuell_Unternehmenssteuerreform.pdf), abgerufen am 26.2.2008.
- Stadt Wien (2008): Unselbstständig Beschäftigte in Österreich nach Wirtschaftstätigkeit ab 1995. Online: <http://www.wien.gv.at/statistik/daten/rtf/unselbst-wirtschaft-oe.rtf> Nachgeschlagen am 20.1.2008.
- Statistik Austria (2007): *Bildungsstand der Bevölkerung*. Statistik Austria: Wien.
- Technologie- und Marketing GesmbH (2007): Infosheet Wirtschaftsförderungen. Online: [http://www.tmg.at/images/images\\_content/download\\_Infosheet\\_Wirtschaftsfoerderungen.pdf](http://www.tmg.at/images/images_content/download_Infosheet_Wirtschaftsfoerderungen.pdf), abgerufen am 24.2.2008.
- Van Stel A. Carree M., Thurik R. (2005): The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. SCALES: Zoetemeer.
- Wennekers S.; Thurik R.; van Stel, A.J., Noorderhaven N. (2006): Uncertainty Avoidance and the Rate of Business Ownership Across 21 Oecd Countries, 1976-2004. SCALES: Zoetemeer.
- Werner G. (2005): Die drei Unternehmerrollen. Online: [http://www.iep.uni-karlsruhe.de/download/WS0405\\_V07\\_12012005\\_V08\\_19012005\\_S.pdf](http://www.iep.uni-karlsruhe.de/download/WS0405_V07_12012005_V08_19012005_S.pdf), abgerufen am 23.2.2008.
- WKO (2008): Neugründerstatistik 2007. Wirtschaftskammer Österreich: Wien.
- WKO (2007): Ein-Personen-Unternehmen (EPU) 2006. Wirtschaftskammer Österreich: Wien.
- WKO (2007a): Leitl: "Bessere soziale Absicherung für Unternehmer erreicht". Online: [http://portal.wko.at/wk/format\\_detail.wk?AngID=1&StID=365054&DstID=0](http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=365054&DstID=0), abgerufen am 27.3.2008.
- WKO (2006): Ein-Personen-Unternehmen (EPU) 2005. Wirtschaftskammer Österreich: Wien.
- World Economic Forum (WEF) (2007): Country/Economy Analysis. Online: <http://www.gcr.weforum.org/pages/analysis.aspx>, abgerufen am 3.3.2008

## Abkürzungsverzeichnis

APS	Adult Population Survey
AWO	Außenwirtschaft Österreich
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMWA	Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
CIA	Central Intelligence Agency
EPU	Ein-Personen-Unternehmen
ERP	European Recovery Program
EU	Europäische Union
EU-15	EU-Staaten, die vor 2004 der EU beigetreten sind
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
GesmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
KMU	Klein- und Mittelunternehmern
NES	National Expert Survey
PPP	Purchasing Power Parity (Kaufkraftparität)
SPD	Sozialdemokratische Partei Deutschland
TEA	Total Early-stage entrepreneurial activity (Jungunternehmeraktivitäten)
WEF	World Economic Forum
WIFI	Wirtschaftsförderungsinstitut
WKO	Wirtschaftskammer Österreich

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Unternehmerische Aktivität in Österreich (in % der Bevölkerung 18-64)	
2005 und 2007 .....	17
Tabelle 2: Motiv (nach Geschlecht) Anteil am TEA-Index, 2007 .....	17
Tabelle 3: Chancenmotiv (Gruppe TEA), 2007 .....	28



# Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Das konzeptionelle Modell von GEM .....	12
Abbildung 2: GEM-Modell der unternehmerischen Aktivität .....	14
Abbildung 3: Der Unternehmensgründungsprozess .....	14
Abbildung 4: JungunternehmerInnenaktivität nach Alterskohorten und Geschlecht (in % der gesamten JungunternehmerInnenaktivität) .....	18
Abbildung 5: Bildungsgrad von JungunternehmerInnen und Etablierten UnternehmerInnen, 2007 .....	19
Abbildung 6: Eigentumsstruktur (TEA und etablierte Unternehmen), 2007 2	
Abbildung 7: Struktur der Technologienutzung bei JungunternehmerInnen, 2007 2	
Abbildung 8: Neuheit des Produkts am Markt (Gruppe TEA), 2007 .....	21, 22
Abbildung 9: Konkurrenzunternehmen .....	23
Abbildung 10: Stellen im Unternehmen; JungunternehmerInnen 2007 und 2012 (Erwartung), 2007 .....	24
Abbildung 11: Stellen im Unternehmen; etablierte UnternehmerInnen 2007 und 2012.....	24
Abbildung 12: Gesamte unternehmerische Aktivität im Ländervergleich, 2007 .....	25
Abbildung 13: TEA-Index 2007 im Ländervergleich .....	26
Abbildung 14: Jungunternehmeraktivität und Bruttoinlandsprodukt pro Kopf 2007 .....	27
Abbildung 15: Einkommenssteigerungs- und Unabhängigkeitsmotiv, 2007 .....	29
Abbildung 16: Vollzeitbeschäftigung im Unternehmen in % der UnternehmerInnen, 2007 .....	29
Abbildung 17: Relativer Verbreitungsgrad international orientierter JungunternehmerInnen, Hoheinkommensländer 2002-2007 .....	30
Abbildung 18: Wahrgenommene Möglichkeiten (NichtunternehmerInnen), Hoheinkommensländer 2007 .....	31
Abbildung 19: Wahrgenommene Fähigkeiten (NichtunternehmerInnen), Hoheinkommensländer 2007 .....	31
Abbildung 20: Potentielle UnternehmerInnenaktivität (NichtunternehmerInnen) Hoheinkommensländer, 2007 .....	32
Abbildung 21: Angst vor dem Scheitern, Hoheinkommensländer 2007 .....	32
Abbildung 22: Unternehmerische Absichten von NichtunternehmerInnen, Hoheinkommensländer 2007 .....	33
Abbildung 23: Fördernde und hemmende Faktoren (ExpertInnenmeinungen).....	36
Abbildung 24: ExpertInnenmeinungen zur Finanzierung, 2007 .....	38
Abbildung 25: ExpertInnenmeinungen zu Bildung, 2007 .....	40
Abbildung 26: ExpertInnenmeinung zu politischen Rahmenbedingungen, 2007 .....	41
Abbildung 27: ExpertInnenmeinungen zu spezifischen Förderprogrammen, 2007 .....	43
Abbildung 28:ExpertInnenmeinungen zum F&E-Transfer, 2007 .....	44
Abbildung 29: ExpertInnenmeinungen zu wirtschaftlichen & rechtlichen Rahmenbedingungen, 2007 .....	45
Abbildung 30: ExpertInnenmeinungen zur Offenheit des Marktes, 2007 .....	46
Abbildung 31: Expertenmeinung zur physischen Infrastruktur, 2007 .....	47
Abbildung 32: ExpertInnenmeinungen zu Eigenschaften des Arbeitsmarktes, 2007 .....	48
Abbildung 33: Unsicherheitsvermeidungsindex im internationalen Vergleich, Hofstede.....	49
Abbildung 34: ExpertInnenmeinungen zu soziokulturellen Normen, 2007 .....	50
Abbildung 35: ExpertInnenmeinungen zu unternehmerischen Fähigkeiten, 2007 .....	51
Abbildung 36: Handlungsempfehlungen der ExpertInnen, 2007 .....	54



# Danksagung

Das GEM Austria Team dankt der freundlichen Unterstützung der folgenden Sponsoren, ohne deren finanzielle Unterstützung diese Studie nicht möglich gewesen wäre.



Außenwirtschaft Österreich



Austria Wirtschaftsservice



Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit



Land Steiermark



Wirtschaftskammer Österreich

