



FH | JOANNEUM
University of Applied Sciences

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Bericht zur Lage des Unternehmertums in Österreich



2018

Impressum

Medieninhaber:

FH JOANNEUM Gesellschaft mbH
Institut für Internationales Management
Eggenberger Allee 11
A-8020 Graz

Für den Inhalt verantwortlich:

Mag. Christian Friedl, MSc
Dr. Bernadette Frech
Christoph Resei, BA
Mag. Rene Wenzel

Institut für Internationales Management
FH JOANNEUM

MMag. Eric Kirschner
Mag. Andreas Niederl

Institut für Wirtschafts- und Innovationsforschung
JOANNEUM RESEARCH

Der Bericht basiert auf GEM-Daten, die Interpretation und Darstellung liegt jedoch in der alleinigen Verantwortung der Autorinnen und Autoren.

Alle Abbildungen, sofern nicht anders gekennzeichnet, sind eigene Darstellungen.

Zitiervorschlag (APA): Friedl, C., Frech, B., Kirschner, E., Niederl, A., Resei, C., Wenzel, R. (2019). Global Entrepreneurship Monitor – Bericht zur Lage des Unternehmertums in Österreich 2018, FH JOANNEUM University of Applied Sciences, Graz.

Gestaltung: Up to Eleven Digital Solutions GmbH

Druck: Druck Styria GmbH & Co KG

Erscheinungsort und -datum: Graz, Juni 2019

Online unter: www.gemaustria.at

ISBN: 978-3-200-06368-6

Kontakt:

Mag. Christian Friedl, MSc
Institut für Internationales Management
FH JOANNEUM
Eggenberger Allee 11
8020 Graz
Austria – Europe
Tel. +43 (0)316 54536818
Email: christian.friedl@fh-joanneum.at

Inhaltsverzeichnis

Stimmen zur Lage des Unternehmertums in Österreich.....	4
Kurzfassung / Executive Summary	6
Der Global Entrepreneurship Monitor	10
Adult Population Survey (APS).....	11
National Expert Survey (NES).....	12
GEM Insight 1: Dynamiken	14
1.1 Unternehmerische Aktivität	16
1.2 Unternehmerische Aktivität im Bundesländervergleich.....	18
1.3 Aussteigerinnen und Aussteiger	21
1.4 Internationalisierung.....	22
GEM Insight 2: Akteurinnen und Akteure	24
2.1 Alters- und Geschlechtsverteilung.....	26
2.2 Höchster abgeschlossener Bildungsgrad	27
2.3 Unternehmerische Aus- und Weiterbildung.....	28
2.4 Beschäftigung: Status Quo und Erwartungen	29
2.5 Spezialthema 2018: Familienunternehmen.....	30
GEM Insight 3: Motive und Chancen	32
3.1 Gründungsmöglichkeiten und -kompetenzen	34
3.2 Angst vorm Scheitern.....	36
3.3 Image und Bild zum Unternehmertum in der öffentlichen Wahrnehmung.....	38
3.4 Gründungsmotive	40
3.5 Intrapreneurship	42
3.6 Interne Marktoffenheit.....	43
GEM Insight 4: Spezialthema Forschung, Technologie und Innovation	44
4.1 Junge innovative Unternehmen: Beschäftigungswachstum und struktureller Wandel.....	46
4.2 Neue Produkt-, Dienstleistungs- und Marktkombinationen	48
4.3 Forschung und Unternehmertum	50
4.4 Technologie und Unternehmertum.....	51
4.5 Innovation und Unternehmertum.....	53
4.6 Innovatives Unternehmertum in Forschung und Technologie	55
4.7 F&E-Transfer	60
GEM Insight 5: Umfeld	62
5.1 Finanzierung.....	64
5.2 Regierungspolitik und Förderprogramme	67
5.3 Infrastruktur.....	69
5.4 Soziokulturelle Normen.....	70
5.5 Gesamtbewertung des unternehmerischen Umfelds	71
5.6 Fördernde und hemmende Faktoren.....	73
GEM Insight 6: Handlungsempfehlungen	76
Vorbemerkungen.....	78
6.1 Handlungsfeld 1: Female Entrepreneurship	80
6.2 Handlungsfeld 2: Unternehmerische Bildung.....	82
6.3 Handlungsfeld 3: Finanzierung und Förderungen	84
6.4 Handlungsfeld 4: Bürokratie und Steuern	86
6.5 Handlungsfeld 5: Wissenstransfer	88
Anhang	
Literaturverzeichnis.....	90
Abbildungsverzeichnis.....	92
Tabellenverzeichnis	93
Abkürzungsverzeichnis.....	94
Danksagung	95

Vorwörter

„Die im Global Entrepreneurship Monitor identifizierte hohe Rate an Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern zeigt die positive Entwicklung Österreichs als Gründerland, auch im internationalen Vergleich. Wir unternehmen weitere Anstrengungen, um den positiven Trend zu verstärken und Österreich zum Gründerland Nr. 1 zu machen.“

Dr. Margarete Schramböck, Bundesministerin für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort

„Die GEM Ergebnisse zeigen, dass Österreichs Wirtschaft den internationalen Vergleich nicht scheuen muss. Unternehmertum hat in Österreich einen hohen Stellenwert bei der Berufswahl. Um diesen erfreulichen Trend fortzusetzen, heißt es dafür die Rahmenbedingungen weiter an die Herausforderungen der Zukunft anzugleichen.“

Dr. Harald Mahrer, Präsident der Wirtschaftskammer Österreich

„In Wien werden pro Jahr über 8.000 Unternehmen gegründet. Der GEM hat jedoch gezeigt, dass das Potenzial längst nicht ausgeschöpft ist und liefert Informationen und Handlungsempfehlungen, sodass wir die größten Baustellen ausfindig machen können, um unseren zukünftigen Unternehmerinnen und Unternehmern ihren Weg in eine erfolgreiche Selbständigkeit zu ebnen.“

Dipl.-Ing. Walter Ruck, Präsident Wirtschaftskammer Wien

„Innovative Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer bringen wichtige Impulse für den Wirtschaftsstandort. Als Förderbank des Bundes unterstützt die aws diese Unternehmen bei der Finanzierung in allen wichtigen Phasen. GEM bestätigt wieder, dass die österreichische Förderlandschaft sehr gut aufgestellt ist. Wir sind natürlich sehr stolz darauf mit unseren Programmen dabei einen wesentlichen Beitrag zu leisten und so den stetig wachsenden Anteil junger innovativer Unternehmen in Österreich weiter zu heben.“

Mag. Edeltraud Stifinger und Dipl.-Ing. Bernhard Sagmeister, Geschäftsführung der Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH (aws)

„Wie der Global Entrepreneurship Monitor zeigt, suchen gerade die besonders wachstumsorientierten, forschenden und innovativen Unternehmen vermehrt den globalen Wettstreit und reüssieren dort. Dabei profitieren Österreichs Unternehmen in Forschung, Technologie und Innovation von einem hervorragenden unternehmerischen Umfeld.“

Norbert Hofer, Bundesminister für Verkehr, Innovation und Technologie

"Ein kritisches Auge auf die Innovationskraft Österreichs zu werfen steht im Zentrum der Bemühungen des Rates für Forschung und Technologieentwicklung. Der GEM hilft uns dabei, entsprechende Befunde zu erstellen und Handlungsempfehlungen zu entwickeln. Die diesjährigen Auswertungen unterstreichen einmal mehr, dass bekannte Problemfelder wie Bürokratie, Steuern und unternehmerische Bildung in Schulen weiterhin existieren. Hier besteht Handlungsbedarf."

Dr. Hannes Androsch, Vorsitzender des Rates für Forschung und Technologieentwicklung

„Die Stärke der heimischen Unternehmen basiert auch auf der gut funktionierenden Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Forschung, die von der FFG gezielt unterstützt wird. Mit Erfolg, wie die Beurteilung durch die befragten Expertinnen und Experten im GEM zeigt. Das ist für uns weiterer Ansporn im engagierten Einsatz für den österreichischen Innovationsstandort.“

Dr. Henrietta Egerth-Stadlhuber und Klaus Pseiner, Geschäftsführung der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft mbH (FFG)

„Mit dem vorliegenden Global Entrepreneurship Monitor Austria haben FH JOANNEUM und JOANNEUM RESEARCH wieder einen Bericht veröffentlicht, der den Leserinnen und Lesern ein umfassendes Bild des österreichischen Unternehmertums vermittelt. Langfristige, aber auch internationale und regionale Entwicklungen werden im Bericht analysiert.“

Mag. Wolfgang Polt, Prokurist JOANNEUM RESEARCH Forschungsgesellschaft mbH Policies

„Der Global Entrepreneurship Monitor ist durch seine regelmäßige Durchführung in Österreich bereits zu einer Konstante für Politik, Wissenschaft und Wirtschaft geworden und erfüllt mittels der bewährten Erhebungsmethode mehrere Zwecke als internationales und regionales Benchmarking-Instrument, Frühwarnsystem und Stimmungsbarometer.“

FH-Prof. Dr. Doris Kiendl, Leiterin des Instituts für Internationales Management, FH JOANNEUM

Kurzfassung GEM 2018

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ist die größte internationale Vergleichsstudie zum Unternehmertum. Seit 2005 führt die FH JOANNEUM mit ihrem Institut für Internationales Management den GEM in Österreich durch. Der vorliegende Länderbericht für das Jahr 2018 analysiert die Dynamik der österreichischen Unternehmenslandschaft und deren wesentliche Rahmenbedingungen. Erfasst werden zentrale Aspekte wie die Gründungsaktivität, die Einstellung zur Unternehmensgründung sowie spezielle Charakteristika der Unternehmerinnen und Unternehmer. Auf Basis der quantitativen wie qualitativen Erkenntnisse identifiziert der Bericht entsprechende Handlungsempfehlungen.

Die quantitative Erhebung des GEM Österreich basiert auf einer repräsentativen Umfrage der österreichischen Bevölkerung im Alter von 18–64 Jahren. Für diesen Bericht wurden dabei 4.580 Personen zum Thema Unternehmensgründung und Gründungseinstellungen befragt. Dazu ergänzend wurde eine Befragung von 38 Expertinnen und Experten über den Zustand des unternehmerischen Ökosystems bzw. der erforderlichen Rahmenbedingungen durchgeführt. Der vorliegende Bericht diskutiert die Ergebnisse in fünf Themenbereichen:

1. Dynamiken

Die Rate der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer befindet sich im Jahr 2018 mit 10,9 % auf einem neuen Höchststand. Wien ist das Bundesland mit der höchsten Rate an Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern, im europäischen Vergleich nimmt Österreich Rang 3 ein.

Die gesamte unternehmerische Aktivität ist leicht rückläufig – es wurden weniger etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer identifiziert. Neben sich ändernden konjunkturellen Rahmenbedingungen – aufgrund der guten Konjunktur ist die Unselbstständigkeit gegenüber der Selbstständigkeit attraktiver geworden – ist diese Entwicklung auch auf deutlich mehr Unternehmensausstiege bei Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern zurückzuführen.

Österreichs Jungunternehmerinnen und -unternehmer agieren zunehmend international – bereits 43 % haben mehr als 25 % ihrer Kundinnen und Kunden im Ausland. Im europäischen Vergleich sind sowohl junge als auch etablierte Unternehmen hochgradig international aktiv.

2. Akteurinnen und Akteure

Die österreichischen Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer werden immer jünger – im Schnitt sind diese 37 Jahre alt. Der Frauenanteil beträgt 36 % und nimmt ab. Der Sekundarabschluss ist der höchste abgeschlossene Bildungsgrad für den Großteil der österreichischen Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer. In Österreichs Schulen besteht bei der unternehmerischen Bildung weiterhin großer Nachholbedarf.

Die Beschäftigungssituation und -erwartungen stellen sich verbessert dar. Obwohl der Arbeitsmarkt in Teilbereichen leergeräumt ist, geben 13 % der befragten Unternehmerinnen und Unternehmer an, hohe Wachstumserwartungen zu haben.

Fast zwei Drittel aller Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer sind in Österreich in einem Familienunternehmen tätig. Gemäß den Einschätzungen der befragten Expertinnen und Experten befindet sich Österreich im Bereich der gesetzlichen Rahmenbedingungen und dem Vertrauen der Bevölkerung in Familienunternehmen im europäischen Spitzenfeld.

3. Motive und Chancen

Die Hälfte der befragten Personen stuft die Gründungsmöglichkeiten in Österreich als gut ein. Die vorhandenen Kompetenzen, die dafür notwendig sind, werden leicht pessimistischer eingeschätzt. Im europäischen Vergleich liegt Österreich bei beiden Indikatoren im vorderen Drittel.

Das öffentliche Bild zum Unternehmertum ändert sich zum Positiven. Für die Hälfte der befragten Österreicherinnen und Österreicher ist Gründen mittlerweile ein erstrebenswerter Karrierepfad. Die Angst vorm Scheitern bleibt in Österreich jedoch auch im Jahr 2018 auf einem hohen Niveau.

Die häufigsten Gründungsmotive sind der Wunsch nach größerer Unabhängigkeit und die Verbesserung des eigenen Einkommens.

4. Spezialthema „Forschung, Technologie und Innovation“

GEM bietet auch 2018 wieder einen detaillierteren Blick auf Forschungs-, Technologie- und Innovationsbasierte (FTI) Unternehmen. Rund 60 % aller österreichischen Jungunternehmerinnen und -unternehmer etablieren im Jahr 2018 neue Produkte und Dienstleistungen auf dem Markt.

Die fortschreitende Digitalisierung spiegelt sich auch in Österreichs Gründerlandschaft wider: Unter den Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern sind bereits über 20 % technologieführend. Bereits mehr als ein Viertel können als innovative Nischenplayer bezeichnet werden.

FTI-Unternehmen weisen zudem deutlich höhere Wachstumserwartungen und Internationalisierungsgrade im Vergleich zum Durchschnitt auf. Auch ein deutlicher Anstieg an forschungsbasierten und -intensiven Unternehmen und Spin-Offs ist zu beobachten. Der Schutz geistigen Eigentums wird immer wichtiger. Gleichzeitig wird Aufholbedarf beim Niveau des F&E-Transfers gesehen.

5. Umfeld

Bei der Gesamtbewertung des unternehmerischen Umfelds durch die Expertinnen und Experten befindet sich Österreich im europäischen Vergleich an fünfter Stelle. Die finanziellen Rahmenbedingungen für Gründende werden durchschnittlich bewertet, schwierig gestaltet sich hier weiterhin die Wachstumsphase. Der Anteil der informellen Investorinnen und Investoren stagniert mit rund 6 % auf einem niedrigen Niveau. Das österreichische Förderregime zur Unterstützung junger Unternehmen wird sehr positiv wahrgenommen.

Die physische Infrastruktur wird von den Expertinnen und Experten ebenfalls äußerst positiv bewertet, Österreich führt hier im europäischen Vergleich. Die Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur wird nur geringfügig schlechter bewertet.

Die soziokulturellen Normen in Österreich werden 2018 noch immer als wenig gründungsfördernd eingeschätzt – auch im europäischen Vergleich. Die größte Anzahl an fördernden und hemmenden Faktoren werden in den Bereichen „Bürokratie und Steuern“, „soziokulturelle Normen“ und „unternehmerische Aus- und Weiterbildung“ gesehen.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass sich die österreichische Unternehmenslandschaft und deren wesentliche Rahmenbedingungen als zunehmend dynamisch darstellen. Der Zeitpunkt zum Handeln ist daher gut und notwendig – einer Abschwächung der Konjunktur steht eine verstärkte Verfügbarkeit von Privatkapital für Investitionen gegenüber. Abschließend werden daher Empfehlungen in den fünf zentralen Handlungsfeldern „Female Entrepreneurship“, „Unternehmerische Bildung“, „Finanzierung und Förderungen“, „Bürokratie und Steuern“ sowie „Wissenstransfer“ abgeleitet.

Executive Summary

The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) is the largest international comparative study on entrepreneurship. Since 2005, FH JOANNEUM and its Institute of International Management have carried out the study in Austria. The country report for the year 2018 analyses the dynamics of the Austrian entrepreneurial landscape and its essential framework conditions. It covers key aspects such as start-up activity, motives and attitudes towards starting a business and the specific characteristics of entrepreneurs. Based on the quantitative and qualitative findings, the report identifies appropriate recommendations.

The quantitative survey is based on a representative sample of the Austrian population between 18–64 years. For this report, 4,580 people were interviewed on the topic of company formation and motives. A complementary qualitative survey of experts was conducted with 38 persons on the current state of the entrepreneurial ecosystem and framework conditions in Austria. The present report discusses the results within the following five thematic areas:

1. Dynamics

The rate of early stage entrepreneurial activity is at a new high of 10.9 % in Austria in 2018. Vienna has the highest rate of young entrepreneurs, Austria ranks third in the European comparison.

The total entrepreneurial activity slightly declined, with less owners-managers of established businesses identified. In addition to changing economic conditions – due to a positive economic situation, self-employment becomes less attractive – this development is also attributable to significantly more business discontinuances of young entrepreneurs.

Austria's early-stage entrepreneurs are increasingly acting internationally – already 43 % have more than 25 % customers abroad. In a European comparison, both young and established businesses are highly active internationally.

2. Actors

Austrian entrepreneurs are getting increasingly younger. On average, they are 37 years old. The proportion of women is 36 % and decreases. Secondary education is the highest level of completed education for the majority of Austrian entrepreneurs. Entrepreneurship education in school is still lagging behind.

The employment situation and expectations are improving. Although the labor market is swept clean in some areas, 13 % of the entrepreneurs surveyed state that they have high growth expectations.

Almost two thirds of all young entrepreneurs in Austria work in a family business. According to experts, Austria is among the leading European countries in terms of the legal framework and the existing trust of the population in family businesses.

3. Motives and Opportunities

Half of the respondents rate the opportunities for starting a business in Austria as good. The perceived capabilities that are necessary for this are seen slightly more pessimistic. Still, in a European comparison, Austria ranks in the top three on both indicators.

The public image of entrepreneurship is changing for the better. For half of the Austrians surveyed, starting a business is now a desirable career choice. However, the fear of failure remains high in Austria in 2018 as well.

The most important drivers for starting a business are "greater independence" and an "improvement of one's own income".

4. Special topic "Research, Technology and Innovation"

For the third time, GEM provides a more detailed look at research, technology and innovation-based (RTI) companies. Around 60% of all Austrian entrepreneurs are launching new products and services on the market in 2018.

Increasing digitization is also reflected in Austria's entrepreneurial landscape: More than 20% of newly found businesses are already technology leaders. More than a quarter can be described as innovative niche players.

RTI companies significantly differ from the average with higher growth expectations and levels of internationalization. There is also a significant increase in the number of research-based and -intensive companies as well as spin-offs. The protection of intellectual property is becoming increasingly important. At the same time, there is room for improvement in R&D transfer.

5. Framework

Looking at the overall assessment of entrepreneurship framework conditions by the experts, Austria ranks fifth in the European comparison. The financial conditions for entrepreneurs are rated mediocre, the growth phase remains challenging. The proportion of informal investors is stagnating at a low level of around 6%. The Austrian funding scheme to support entrepreneurship is perceived as very positive.

The physical infrastructure is also rated as extremely positive by the interviewed experts, Austria leads here in Europe. The commercial and legal infrastructure is rated only slightly worse.

Socio-cultural norms in Austria are still considered to be less entrepreneurship-friendly in a European comparison. The largest number of supporting and inhibiting factors for the Austrian framework conditions are seen in the areas of "bureaucracy and taxes", "socio-cultural norms" and "entrepreneurial education and training".

On balance, it can be stated that the Austrian entrepreneurial landscape and its essential framework conditions are increasingly dynamic. The timing of action is therefore good and necessary – a forecasted slowdown of the economy is offset by increased availability of private capital for investments and consumption. Therefore, recommendations are derived in five main fields of action, namely "female entrepreneurship", "entrepreneurship education", "financing and subsidies", "bureaucracy and taxes" and "knowledge transfer".

Der Global Entrepreneurship Monitor

Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) erhebt als weltweit größte Studie zum Thema Entrepreneurship die unternehmerische Aktivität in einzelnen Ländern und führt ein internationales Benchmarking durch. Die Untersuchung wird seit 1999 durchgeführt, es wurden bereits 2,9 Millionen Respondenten in 112 Ländern erfasst. Im Jahr 2018 wurde die Studie in 49 Ländern durchgeführt, darunter 19 aus Europa (Bosma und Kelley, 2019). Österreich nimmt seit dem Jahr 2005 teil, seit 2012 im Zwei-Jahres-Rhythmus. Die drei wichtigsten Zielsetzungen der Studie sind

- » die Messung unterschiedlicher Niveaus von unternehmerischer Aktivität,
- » die Analyse von zentralen Faktoren, die das Niveau an unternehmerischen Aktivitäten beeinflussen und
- » die Ableitung von Handlungsempfehlungen – zur Stärkung der unternehmerischen Aktivität.

Die unternehmerische Aktivität im Rahmen von GEM wird, wie in Abbildung 1 dargestellt, von zahlreichen, sich gegenseitig beeinflussenden Faktoren determiniert. Die Rahmenbedingungen ergeben sich aus dem sozialen, kulturellen, politischen und wirtschaftlichen Kontext. Soziale Werte und individuelle Attribute (wie etwa Wahrnehmung von Möglichkeiten, Fähigkeiten oder die Angst vor dem Scheitern) spielen gleichermaßen eine Rolle. Output der unternehmerischen Aktivität sind beispielsweise neue Jobs, neue Produkte oder zusätzliche Wertschöpfung, welche wiederum die sozioökonomische Entwicklung treiben und auf den Kontext wirken.

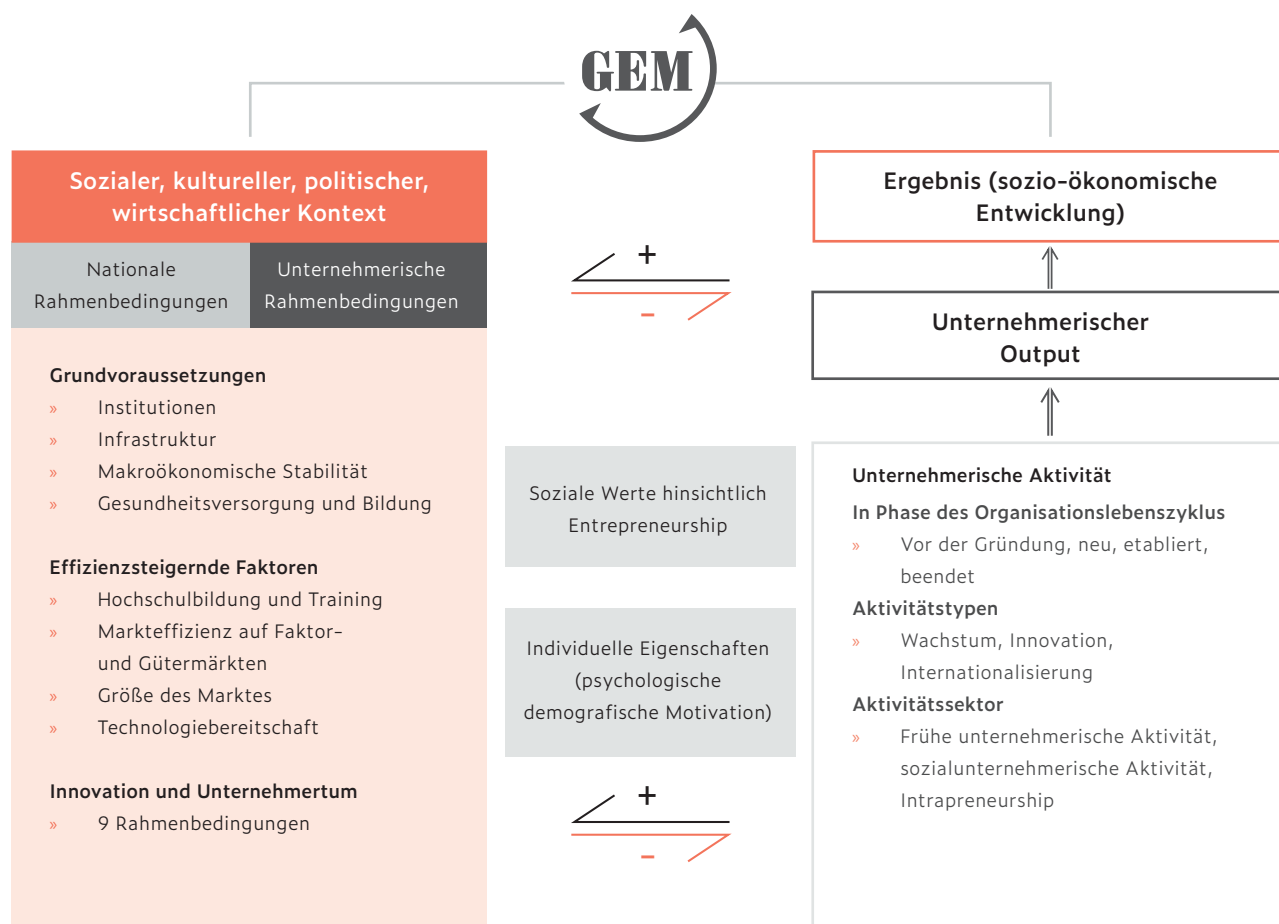


Abbildung 1: GEM Modell 2018 (Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Bosma & Kelley, 2019).

In der Erhebung kommt ein gemischt-methodischer Ansatz zur Anwendung. Zwei zentrale Erhebungsinstrumente ermöglichen einen detaillierten Befund über die Entwicklung des Unternehmertums eines Landes: Adult Population Survey (APS) und National Expert Survey (NES)

Adult Population Survey (APS)

Im Rahmen der Adult Population Survey (APS) wurden in Österreich im Zeitraum von Mai bis Juni 2018 4.580 Personen im Alter zwischen 18 und 64 Jahren befragt. Die Stichprobe ist repräsentativ, erhoben wurden die unterschiedlichen Phasen der unternehmerischen Aktivität. Die gewonnenen Informationen durchlaufen eine dreistufige Qualitätskontrolle der Global Entrepreneurship Research Association.

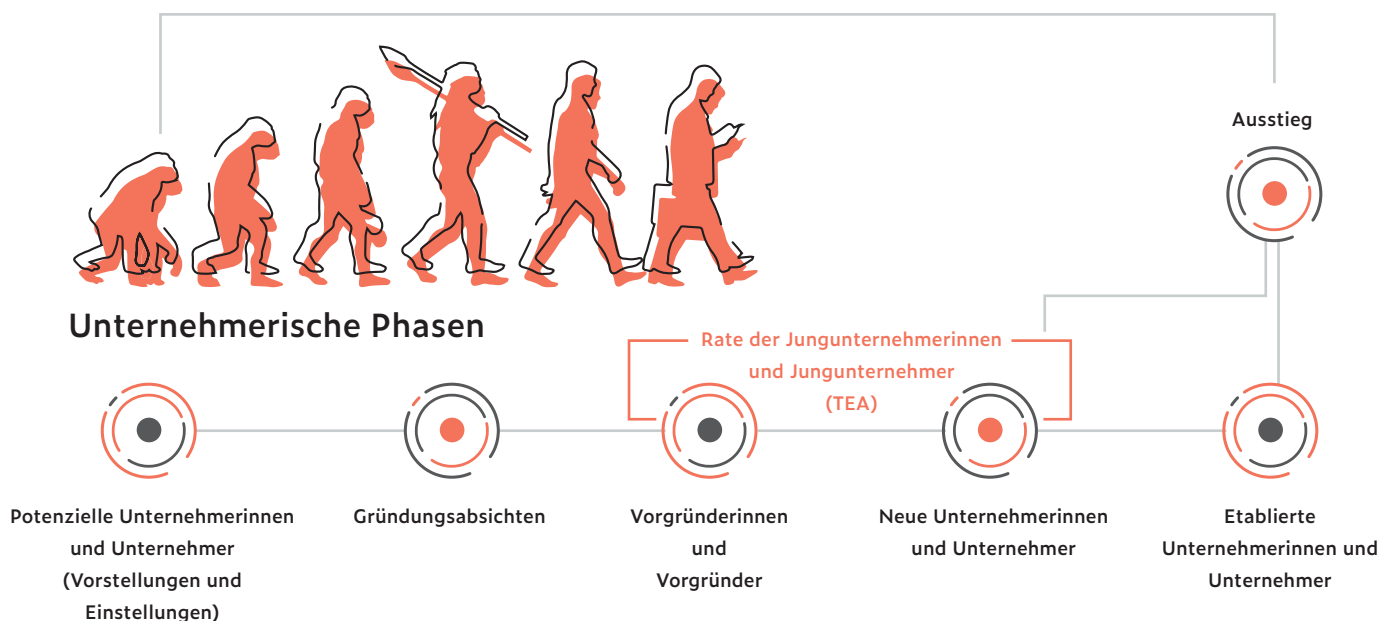


Abbildung 2: Phasen der unternehmerischen Aktivität im Global Entrepreneurship Monitor (Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Bosma & Kelley, 2019).

Unternehmerinnen und Unternehmer durchlaufen in ihrer Entwicklung mehrere Phasen (siehe Abbildung 2) – von der Vorgründung über die Gründung und Wachstum bis zu einem etwaigen Ausstieg.

Die „Rate der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer“, oder auch die „Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (TEA)“ – einer der zentralen Indikatoren des GEM, beinhaltet:

- » Vorgründerinnen und Vorgründer (bis 3 Monate): Personen, die bereits konkret an der Gründung eines Unternehmens arbeiten oder dies kürzlich gegründet haben (wobei das Unternehmen jünger als drei Monate ist).
- » Neue Unternehmerinnen und Unternehmer: alle unternehmerisch aktiven Personen in Unternehmen, welche zwischen 3 Monaten und 3,5 Jahren aktiv sind.

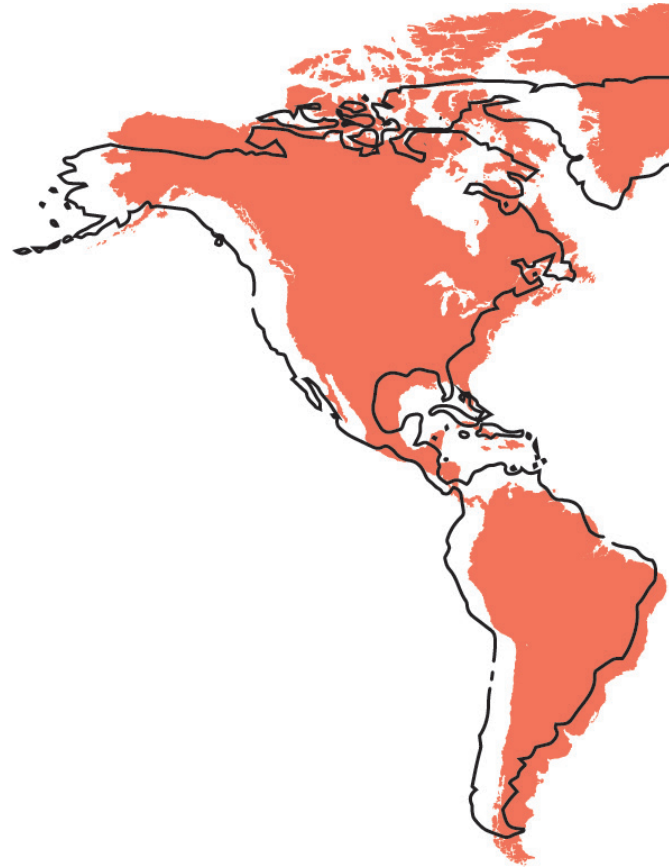
Ist ein Unternehmen älter als 3,5 Jahre, handelt es sich laut GEM-Definition um etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer.

National Expert Survey (NES)

Ergänzt wird die Adult Population Survey durch eine semi-strukturierte, qualitative Befragung von nationalen Expertinnen und Experten. Abgefragt werden hemmende und fördernde Faktoren. Nach den standardisierten Fragebogenbatterien zu den neun unternehmerischen Rahmenbedingungen folgt ein offener Teil zu zentralen Aspekten und unternehmensfördernden Empfehlungen. Im Zuge des GEM 2018 wurde ein neuer Indikator zum Gesamtzustand der Rahmenbedingungen für Unternehmertum auf Länderebene ermittelt, welcher sich aus den Gewichtungen und Bewertungen dieser Rahmenbedingungen ergibt (NECI – National Entrepreneurship Context Index).

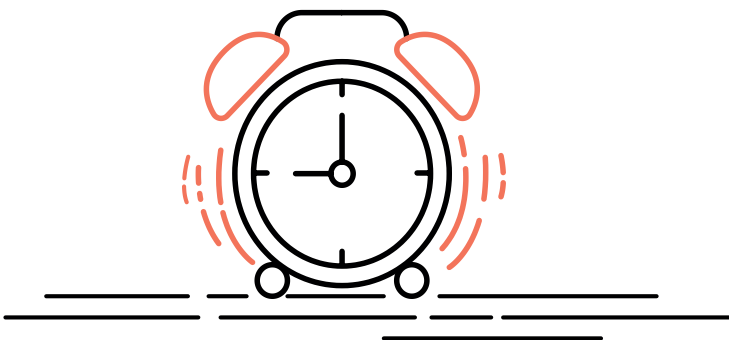
Die Expertinnen und Experten sind in den neun Themenfeldern tätig und werden von der Global Entrepreneurship Research Association evaluiert und bestätigt. In Österreich wurden so für das Jahr 2018 insgesamt 38 Expertinnen und Experten aus den Bereichen Politik, Wirtschaft und Forschung ausgewählt – dabei wurden gemäß GEM-Methode 27 Expertinnen und Experten im Vergleich zur letztmaligen Erhebung 2016 ausgetauscht.

Eine detaillierte Darstellung der GEM-Methodik ist unter www.gemaustria.at abrufbar.



Aus dem methodischen Ansatz ergeben sich besondere Vorteile und Alleinstellungsmerkmale:

- » **Erfassung auf individueller Ebene:** Nicht nur bereits registrierte Unternehmen werden erfasst, sondern auch Personen, die sich etwa in der Unternehmensgründung befinden oder auch Aussteigerinnen und Aussteiger. Der GEM dient somit als ein **Frühwarnsystem**.
- » **Erfassung von Motiven, Einstellungen und Image des Unternehmertums:** Daten wie Informationen zu den Gründungsmotiven und dem Innovationsgrad der Unternehmen sind Teil des GEM. Darüber hinaus werden durch die Befragung von Nicht-Unternehmerinnen und Nicht-Unternehmern Einstellungen und Image in Bezug auf Unternehmertum in der Bevölkerung erhoben. GEM erfüllt hier die Funktion eines **Stimmungsbarometers**.
- » **Langfristige internationale und regionale Vergleichbarkeit:** Um ein umfassendes Benchmarking zu gewährleisten, wird die Befragung in allen teilnehmenden Ländern zeitgleich mit dem gleichen Instrument von professionellen Umfrageinstituten durchgeführt – und das seit vielen Jahren. GEM ist somit gleichzeitig **Benchmarking-Instrument und Trendindikator**.





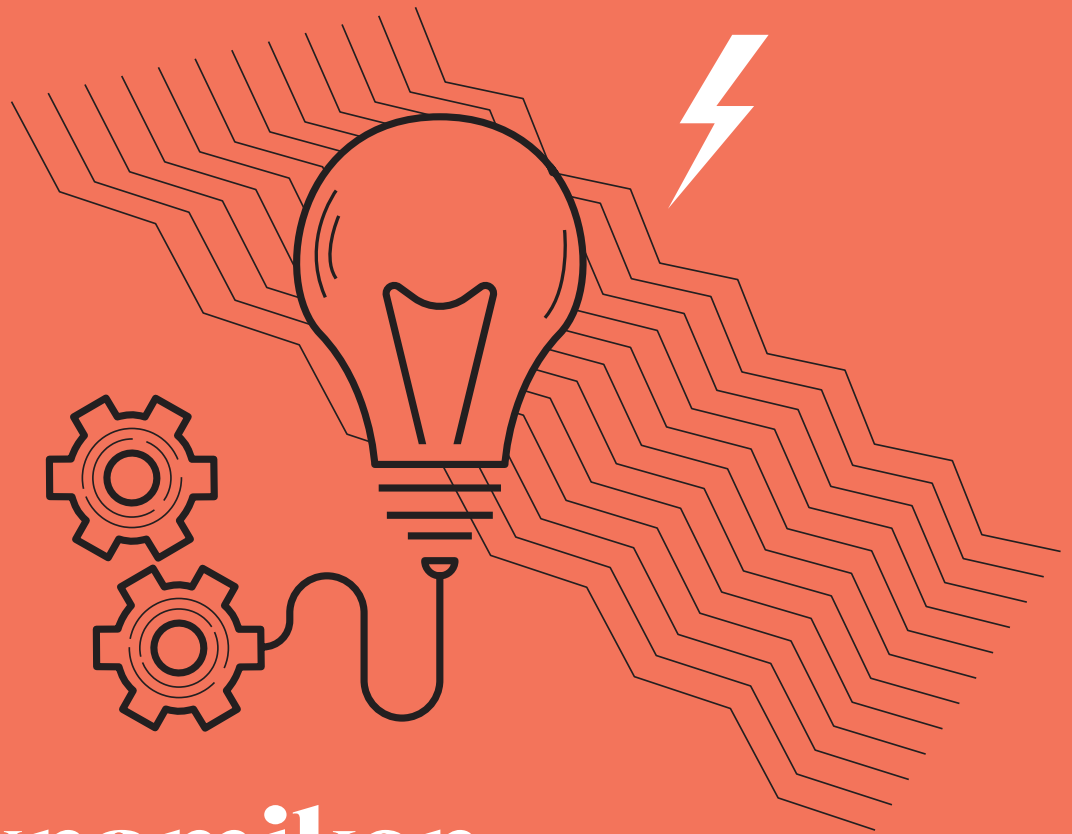
Im vorliegenden Bericht werden die Ergebnisse der 2018 durchgeführten Erhebung in Österreich in fünf inhaltlichen Schwerpunkten – den sogenannten „GEM Insights“ – zusammengefasst und eine Auswahl der über 200 Indikatoren präsentiert.

Das erste Kapitel „Dynamiken“ analysiert die unternehmerische Aktivität in Österreich über die unterschiedlichen Phasen – von der Vorgründung bis zu einem etwaigen Ausstieg. Das zweite Insight „Akteurinnen und Akteure“ wirft einen detaillierten Blick auf die Demografie der Entrepreneure Österreichs und deren Wachstums-erwartungen – zudem wird das diesjährige Spezialthema „Familienun-ternehmen“ diskutiert. Im dritten Abschnitt werden Motive und Chancen, Gründungspotenziale und -motive, Kompetenzen und Image analysiert. Der österreichische GEM enthält seit 2014 eine vertiefende Erhebung zu „Forschungs-, Technologie- und Innovationsbasierten Unternehmen (FTI)“ (Kapitel vier). Im fünften GEM Insight werden Finanzierung, Regierungspolitik, Förderprogramme, Infrastruktur und soziokulturelle Normen untersucht sowie eine Gesamtbewertung des unterneh-merischen Umfeld in Österreich durchgeführt. Die auf den Ergebnissen der diesjährigen GEM-Erhebung resultierenden und aufbauenden Handlungsempfehlungen finden sich in Kapitel sechs.

01.

Dynamiken

Wie hat sich der Anteil an Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern in Österreich verändert? Was sind die Ursachen für einen Unternehmensausstieg? Inwieweit sind Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer in internationalen Märkten aktiv?



Kernaussagen



1. Unternehmerische Aktivität von Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern

- » Klarer **Anstieg** des Anteils auf 10,9 %
- » Höchste Rate in **Wien**, **Rang drei** im europäischen Vergleich
- » 88 % sind im **Dienstleistungssektor** tätig



2. Unternehmerische Aktivität von allen unternehmerisch aktiven Personen

- » Leichter **Rückgang** auf 17 %
- » Höchste Rate in **Kärnten**
- » **Rang vier** im europäischen Vergleich



3. Aussteigerinnen und Aussteiger

- » Deutlicher **Anstieg** bei Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern auf 10 %
- » **3 %** der erwerbsfähigen Bevölkerung sind aus einem Unternehmen ausgestiegen
- » **Hauptursachen** sind familiärer, persönlicher oder finanzieller Natur



4. Internationalisierung von Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern

- » **43 %** haben mehr als 25 % internationale Kundinnen und Kunden
- » Grad der Internationalisierung **steigend**
- » Österreich im europäischen Vergleich im **Spitzenfeld**

1.1

Unternehmerische Aktivität

Die Rate der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer befindet sich in Österreich auf einem neuen Höchststand. Die gesamte unternehmerische Aktivität ist leicht rückläufig – es wurden weniger etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer beobachtet.

Die Total Early Stage Entrepreneurial Activity-Rate (TEA), einer der wesentlichen Schlüsselindikatoren des Global Entrepreneurship Monitors, erfasst sogenannte „Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer“ – das sind Vorgründerinnen und Vorgründer beziehungsweise Eigentümerinnen und Eigentümer von neu gegründeten Unternehmen, die diese auch führen. Ein solches Unternehmen ist laut GEM-Definition nicht älter als 3,5 Jahre.

Im Untersuchungsjahr 2018 liegt die österreichische TEA-Rate bei 10,9 %. Das ist der Höchstwert seit der ersten Erhebung im Jahr 2005 (5,3 %). Der Durchschnittswert der Jahre 2012–16 summiert sich auf 9,3 %. Im Vergleich der teilnehmenden europäischen Länder befindet sich Österreich mit dem 2018er-Wert bereits an dritter Stelle. Nur die Niederlande (12,3 %) und die Slowakei (12,1 %) weisen einen höheren Anteil an Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern aus (siehe Abbildung 3).

Auch bei den Vorgründerinnen und Vorgründern – in dieser frühen Phase der unternehmerischen Aktivität werden laut Definition noch keine Gehälter ausbezahlt, das Unternehmen ist (noch) kein Arbeitgeberbetrieb – liegt Österreich mit 6,8 % (+ 0,7 %-Punkte) an dritter Stelle im Vergleich der teilnehmenden europäischen Länder (Spitzenreiter Slowakei).

Die Rate der neuen Unternehmerinnen und Unternehmer (Arbeitgeberbetriebe und EPU, die jünger als 3,5 Jahre sind) stieg um 1,0 %-Punkte. Mit 4,4 % befindet sich Österreich hier im Vergleich der teilnehmenden europäischen Länder an zweiter Stelle hinter den Niederlanden.

Spotlight Slowakei

Die hohe Rate an Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern erscheint überraschend. In der nationalen Expertinnen- und Expertenbefragung des GEMs befindet sich die Slowakei bei beinahe allen Indikatoren (mit Ausnahmen bei der physischen Infrastruktur und im Themenfeld Familienunternehmen) im unteren Durchschnitt. Auch im Global Competitiveness Report (World Bank, 2018) nimmt die Slowakei lediglich Rang 41 von 140 teilnehmenden Ländern ein. Darüber hinaus werden die Rahmenbedingungen im Bereich Finanzierungen eher durchschnittlich bewertet (54. Stelle).

Einen wahrscheinlich größeren Einfluss auf die hohe TEA-Rate hat die hohe Zahl an Gründungen aus Notwendigkeitsmotiven. Gemäß GEM gründen 27 % aller slowakischen Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer aus Notwendigkeit, in Österreich sind das nur 15 %. Das wird von einem niedrigen Innovationslevel begleitet – beim Indikator „Neue Produkt-Marktkombination“ befindet sich die Slowakei mit 22 % im hinteren Drittel, Österreich ist mit 37 % Dritter (siehe Kapitel 4.2).

"Slovakia enjoys a high level of early stage entrepreneurial activity for many years. Youth, in opposite to seniors, are key drivers of this trend. Entrepreneurial intention in Slovakia suggests that this trend will continue in the nearby future. However, the high level of TEA is accompanied by a low quality of early-stage entrepreneurial activity, which is documented by a low motivational index as well as a low level of innovation."

Prof. Ing. Anna Pilková, PhD, MBA.; Vice-dean for Science and Research & Head of the Department of Strategy and Entrepreneurship, Faculty of Management, Comenius University in Bratislava; Head of the GEM Slovakia Team






	2018	Durchschnitt 2012–2016	Europ. Rang (18 Länder) Rang	Spitzenreiter
Vorgründerinnen und Vorgründer	6,8 %	6,1 %		Slowakei (9,2 %)
Neue Unternehmerinnen und Unternehmer	4,4 %	3,4 %		Niederlande (6,5 %)
Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer (TEA)	10,9 %	9,3 %		Niederlande (12,3 %)
Etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer	6,5 %	8,8 %		Polen (13,0 %)
Gesamte Unternehmerische Aktivität*	17,0 %	17,8 %		Niederlande (23,6 %)

Abbildung 3: Unternehmerische Aktivität im Jahr 2018 (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016, 2018).

*Die gesamte unternehmerische Aktivität berechnet sich aus der Summe der Einzelindikatoren abzüglich Überschneidungen (zum Beispiel können Vorgründerinnen und Vorgründer gleichzeitig etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer sein).

Die gesamte unternehmerische Aktivität liegt im Jahr 2018 in Österreich mit 17,0 % leicht unter dem Durchschnitt des Vergleichszeitraumes 2012–2016 (17,8 %), dies ist auf eine rückläufige Rate in der Kategorie der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer (– 3,3 %-Punkte) zurückzuführen.

Diese Entwicklung wird von mehreren Faktoren getrieben. Zu allererst ist hier die konjunkturelle Lage zu berücksichtigen: Im Jahr 2018 erreicht der wirtschaftliche Aufschwung seinen Höhepunkt. Allein die Zahl der unselbstständig Beschäftigten stieg seit dem Jahr 2014 um 245.000 Personen. Der österreichische Arbeitsmarkt ist – zumindest in Teilbereichen – leergeräumt, die Notwendigkeit zur Selbstständigkeit nimmt ab. Dies verdeutlicht sich auch in den Statistiken: die Zahl der Unternehmensneugründungen (lt. Wirtschaftskammer) stieg in der Periode 2011 bis 2016 stetig an, ab 2017 war ein Rückgang (unter Berücksichtigung der vorläufigen Daten für 2018) zu beobachten (WKO, 2018b).

Eine vergleichbare Entwicklung ist bei den Selbstständigen zu beobachten, deren Zahl seit 2017 rückläufig ist (Statistik Austria, 2019). Hier ist anzumerken, dass diese Entwicklungen nicht mit einer sinkenden unternehmerischen Aktivität gleichgesetzt werden können. Vielmehr gehen die Gründungen, aber auch die Zahl der Selbstständigen, gerade in traditionellen Wirtschaftsbereichen zurück. Selbstständigkeit lohnt sich weniger im Vergleich zu den Löhnen und Chancen, die aus unselbstständiger Beschäftigung erzielt werden können. Gleichzeitig werden immer mehr Unternehmen aus den wissensintensiven Bereichen des Dienstleistungssektors zu Arbeitgeberbetrieben (dieser strukturelle Wandel wird im vierten Kapitel „Forschung, Technologie und Innovation“ ausführlich diskutiert).

Die überaus guten konjunkturellen Rahmenbedingungen, der strukturelle Wandel und die zunehmende Technologie- und Wissensintensität in der österreichischen Gründerlandschaft erschweren einen direkten Vergleich der unternehmerischen Aktivität des Jahres 2018 mit den vorangegangenen Erhebungen.

Im Vergleich der teilnehmenden europäischen Länder nimmt Österreich beim Indikator "Gesamte unternehmerische Aktivität" in der GEM-Erhebung den vierten Rang ein, hinter den Niederlanden (23,6 %), der Schweiz (18,4 %) und Polen (18,1 %).

Wirtschaftsbereiche

In Österreich sind 88% der jungen Unternehmerinnen und Unternehmer gemäß GEM-Erhebung 2018 im Dienstleistungssektor tätig. Der Bereich der endverbraucherorientierten Dienstleistungen (Einzelhandel, Gastgewerbe, Gesundheit, Bildung und Soziales, etc.) dominiert hier mit einem Anteil von 65%. Der Anteil der unternehmensbezogenen Dienstleistungen (Consulting, Marketing, etc.) beträgt 23%. Der Anteil des Transformationssektors (darunter fallen das verarbeitende Gewerbe, der Bau, Verkehr und der Großhandel) beträgt 9 %, jener des Extraktionssektors (Land- und Forstwirtschaft, Fischerei, Bergbau) 3 %. Bei den etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern ist eine ähnliche Verteilung zu beobachten.

1.2

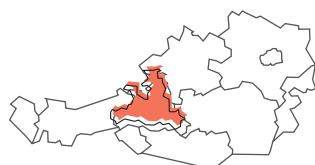
Unternehmerische Aktivität im Bundesländervergleich

Die höchste gesamte unternehmerische Aktivität wird im Jahr 2018 in Kärnten gemessen. Wien ist das Bundesland mit der höchsten Rate an Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern. Das Burgenland und Tirol teilen sich den Spitzenplatz bei den etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern.



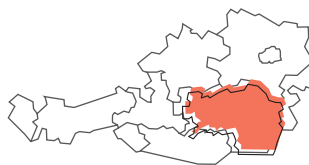
Kärnten

Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer.....	13,4 %
Vorgründerinnen und Vorgründer	8,6 %
Neue Unternehmerinnen und Unternehmer	5,4 %
Etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer	7,0 %
Gesamte Unternehmerische Aktivität	19,8 %



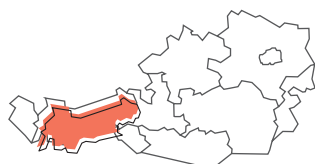
Salzburg

Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer.....	11,7 %
Vorgründerinnen und Vorgründer	6,9 %
Neue Unternehmerinnen und Unternehmer	5,8 %
Etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer	5,8 %
Gesamte Unternehmerische Aktivität	17,5 %



Steiermark

Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer.....	8,1 %
Vorgründerinnen und Vorgründer	5,3 %
Neue Unternehmerinnen und Unternehmer	3,1 %
Etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer	6,5 %
Gesamte Unternehmerische Aktivität	14,1 %



Tirol

Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer.....	11,2 %
Vorgründerinnen und Vorgründer	5,4 %
Neue Unternehmerinnen und Unternehmer	6,1 %
Etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer	8,0 %
Gesamte Unternehmerische Aktivität	19,2 %



Vorarlberg

Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer.....	11,9 %
Vorgründerinnen und Vorgründer	6,7 %
Neue Unternehmerinnen und Unternehmer	5,2 %
Etablierte UnternehmerInnen.....	4,7 %
Gesamte Unternehmerische Aktivität	16,6 %



Wien

Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer.....	14,1 %
Vorgründerinnen und Vorgründer	9,6 %
Neue Unternehmerinnen und Unternehmer	4,8 %
Etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer	6,2 %
Gesamte Unternehmerische Aktivität	19,5 %



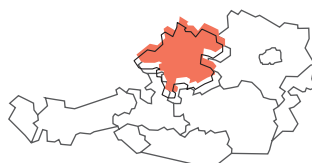
Niederösterreich

Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer.....	10,0 %
Vorgründerinnen und Vorgründer	6,2 %
Neue Unternehmerinnen und Unternehmer	4,0 %
Etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer	7,5 %
Gesamte Unternehmerische Aktivität	17,1 %



Burgenland

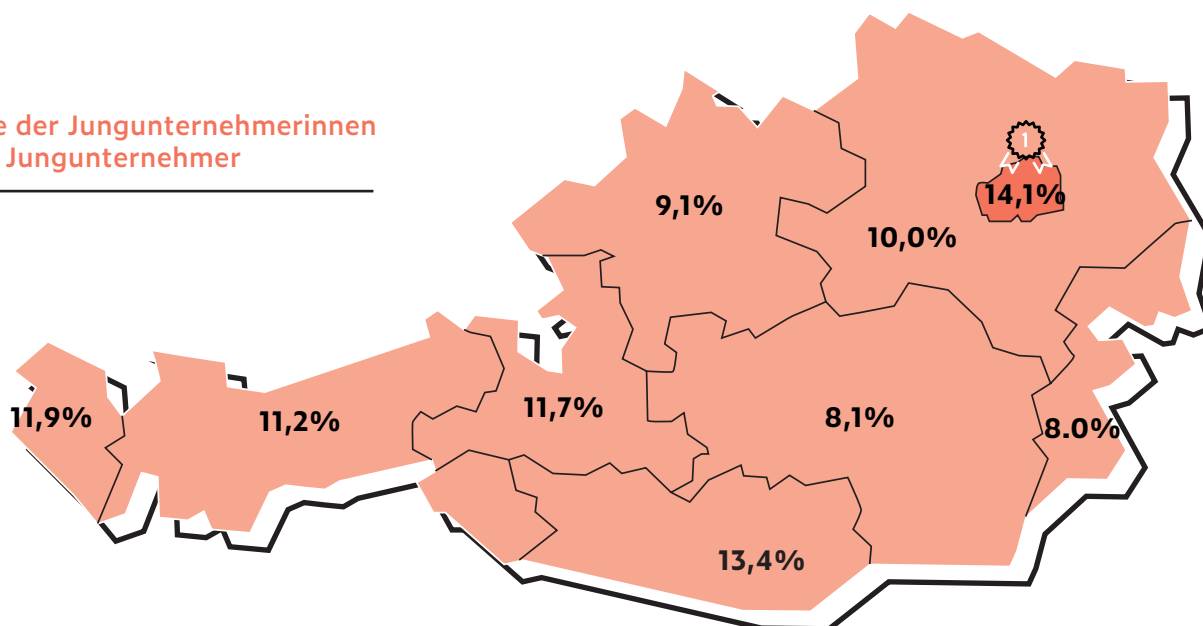
Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer.....	8,0 %
Vorgründerinnen und Vorgründer	5,7 %
Neue Unternehmerinnen und Unternehmer	2,2 %
Etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer	8,0 %
Gesamte Unternehmerische Aktivität	16,0 %



Oberösterreich

Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer.....	9,1 %
Vorgründerinnen und Vorgründer	5,5 %
Neue Unternehmerinnen und Unternehmer	3,9 %
Etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer	5,0 %
Gesamte Unternehmerische Aktivität	13,9 %

Rate der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer



Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer (TEA) berechnen sich aus Vorgründerinnen und Vorgründer und neue Unternehmerinnen und Unternehmer abzüglich Überschneidungen. Die gesamte unternehmerische Aktivität berechnet sich aus der Summe der Einzelindikatoren abzüglich Überschneidungen.

Abbildung 4: Unternehmerische Aktivität nach Bundesländern im Jahr 2018 (Quelle: GEM Adult Population Survey 2018).

Mit 14,1 % Anteil an der Gesamtstichprobe führt Wien das Ranking der Jungunternehmerinnen und -unternehmer (TEA) vor Kärnten (13,4 %) und Vorarlberg (11,9 %) an. Die urbane Agglomeration bietet ein entsprechendes Umfeld, junge Menschen finden ihresgleichen, die Rahmenbedingungen sind gut – gerade in den letzten Jahren konnte sich eine aktive und lebendige Gründerszene entwickeln. Das Burgenland (8,0 %), die Steiermark (8,1 %) und Oberösterreich (9,1 %) haben diesbezüglich Aufholbedarf und liegen unter dem Österreich-Schnitt von 10,9 %.

Auch bei der Rate der Vorgründerinnen und Vorgründer (eine Teilkomponente der TEA) liegt Wien mit 9,6 % auf der Spitzenposition – wie auch im Vergleichszeitraum 2012–16. Den zweiten Rang nimmt Kärnten mit einem Anteil von 8,6 % ein. Es folgen Salzburg (6,9 %) und Vorarlberg (6,7 %), welche um den gesamtösterreichischen Durchschnitt liegen. Steiermark (5,3 %), Tirol (5,4 %) und Oberösterreich (5,5 %) liegen doch recht deutlich darunter (siehe Abbildung 4).

Der höchste Anteil an neuen Unternehmerinnen und Unternehmern findet sich in Tirol (6,1 %). Salzburg folgt mit 5,8 % vor Kärnten (5,4 %) und Wien (4,8 %). Dies bestätigt den Trend des Vergleichszeitraums 2012–16, hier nimmt Kärnten den ersten und Tirol den zweiten Rang ein. Die weiteren Bundesländer liegen unter dem österreichischen Durchschnitt von 4,4 %. Die niedrigsten Werte weisen das Burgenland (2,2 %) und die Steiermark (3,1 %) aus.

Mit einem Anteil von jeweils 8,0 % an etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern bilden Burgenland und Tirol das Spitzenfeld. Niederösterreich nimmt mit 7,5 % den dritten Rang in dieser Kategorie ein. Vorarlberg (4,7 %), Oberösterreich (5,0 %), Salzburg (5,8 %) und Wien (6,2 %) liegen unter dem österreichischen Schnitt (6,5 %). Im Vergleichszeitraum 2012–2016 liegt Burgenland wiederum an der Spitze, Tirol befindet sich auf Rang drei.

Die gesamte unternehmerische Aktivität ist in Kärnten mit 19,8 % am höchsten, gefolgt von Wien mit 19,5 %. Auf dem dritten Platz liegt Salzburg (17,5 %). Im Vergleichszeitraum 2012–2016 nimmt Salzburg den ersten Rang ein, vor Tirol und Kärnten. Besonders deutlich unter dem österreichischen Durchschnitt (17,0 %) liegen Oberösterreich (13,9 %) und die Steiermark (14,1 %). Beide Bundesländer sind hochentwickelte, europäische Industrieregionen – die Löhne in der stark exportorientierten und innovativen Industrie sind überdurchschnittlich hoch, das Umfeld ist attraktiv und bietet zahlreiche Chancen und Herausforderungen für junge, gut ausgebildete und innovative Menschen, auch innerhalb von Unternehmen (Stichwort Intrapreneurship; siehe Kapitel 3.5). Dies ist bei der Interpretation dieser Werte zu berücksichtigen – auch im Vergleichszeitraum 2012–2016 wiesen Oberösterreich und die Steiermark bei diesem Indikator die niedrigsten Werte aus – allerdings gemeinsam mit Vorarlberg (wiederum eine hochentwickelte europäische Industrieregion).

"Innerhalb Österreichs ist natürlich Wien die Nummer eins, aber auch die Bundesländer holen auf. International gibt es aber dennoch Aufholbedarf verglichen mit den großen europäischen Hubs."

Dr. Johann "Hansi" Hansmann, Business Angel, Hansmen Group und Präsident der Austrian Angel Investors Association

1.3

Aussteigerinnen und Aussteiger

Im Jahr 2018 steigen 3 % der erwerbstätigen Bevölkerung in Österreich aus einem Unternehmen aus. Bei den Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern sind es 10 %. Die Ursachen sind vorwiegend finanzieller, persönlicher und familiärer Natur.

Aussteigerinnen und Aussteiger sind Personen, die in den letzten zwölf Monaten aus einem Unternehmen ausgestiegen sind – das Unternehmen wurde liquidiert beziehungsweise aufgelöst (und nicht von jemand anderem übernommen). Für rund 3 % der Befragten trifft dies zu (+ 1 %-Punkt im Vergleich zur Periode 2012–2016). Dieser Wert ist bei Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern mit 10 % überdurchschnittlich hoch und hat sich im Vergleich zu 2012–2016 beinahe verdoppelt. Ein Anstieg ist auch bei der Ausstiegsrate von etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern zu beobachten, jedoch auf einem wesentlich niedrigeren Niveau (3 %) (siehe Abbildung 5).

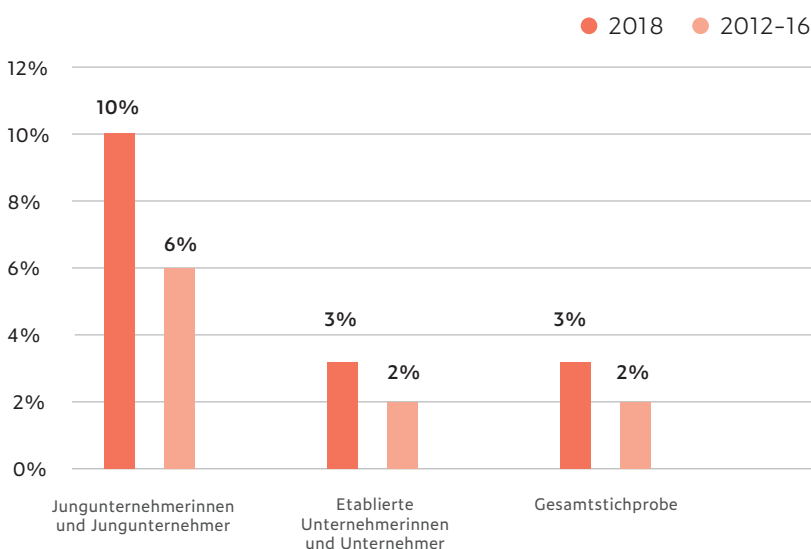


Abbildung 5: Aussteigerinnen und Aussteiger aus Unternehmen 2018 (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016, 2018).

Rund 24 % der Aussteigerinnen und Aussteiger geben an, dass das Unternehmen nicht profitabel sei. Andere Ursachen für den Ausstieg sind familiärer bzw. persönlicher Natur (14 %), fehlende Finanzierung (14%) sowie eine andere Beschäftigungsmöglichkeit oder Geschäftschance (13 %). Weniger ausschlaggebend sind Steuern und Bürokratie (9 %), ein nicht näher bestimmtes Ereignis (8 %), die Möglichkeit, das Unternehmen zu verkaufen (7 %) und ein im Vorhinein geplanter Austritt (5 %).

Aus den aktuellsten Daten zum Mittelstandsbericht 2018 geht hervor, dass 22.100 Unternehmen im Jahr 2016 geschlossen wurden (BMDW, 2018). Da aktuelle Schließungen erst später berücksichtigt werden, sind die im GEM erhobenen Daten hier als Frühindikator zu interpretieren. Bei der Interpretation der Schließungsdynamik sei auch das geänderte Insolvenzrecht erwähnt, welches seit 2017 insbesondere im Bereich der Privatsolvenzen Erleichterung beim Unternehmensausstieg bringt (RIS, 2017).

1.4

Internationalisierung

Österreichs Unternehmerinnen und Unternehmer agieren zunehmend international. Im europäischen Vergleich sind sowohl Jung- als auch etablierte Unternehmen hochgradig international aktiv.

Gerade in kleinen, offenen Volkswirtschaften wie Österreich sind wirtschaftliche Beziehungen mit dem Ausland ein entscheidender Faktor für den Erfolg eines Unternehmens. Der Heimmarkt ist schlicht zu klein – für junge, schnell wachsende Unternehmen ist die Internationalisierung eine Notwendigkeit. Dies verdeutlichen auch die Ergebnisse der jüngsten GEM-Erhebung: immer mehr Unternehmerinnen und Unternehmer agieren international.

Vor allem Österreichs Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer sind vermehrt international tätig. Während 28 % (Summe aus "25 – 75 %" und "> 75 %") im Vergleichszeitraum 2012–2016 angaben, stark international orientiert zu sein (gemäß GEM-Definition bereits ab einem Anteil an ausländischen Kundinnen und Kunden von mindestens 25 %), trifft dies im Jahr 2018 auf 43 % zu. Zudem geben sogar 20 % an, dass mehr als 75 % ihrer Kundinnen und Kunden aus dem Ausland kommen (siehe Abbildung 6).

"Das ist eine erfreuliche Entwicklung, Österreichs Gründerszene nimmt Fahrt auf und agiert zunehmend internationaler. Das ist essenziell, denn die Digitalisierung beginnt ja erst richtig und es bedarf Entrepreneure, die sie umsetzen. Trotz positiver Entwicklung dürfen wir uns daher nicht zufriedengeben: wir brauchen das exponentielle Momentum, um international mithalten zu können."

Mag. Dejan Jovicevic, Gründer & CEO Der Brutkasten

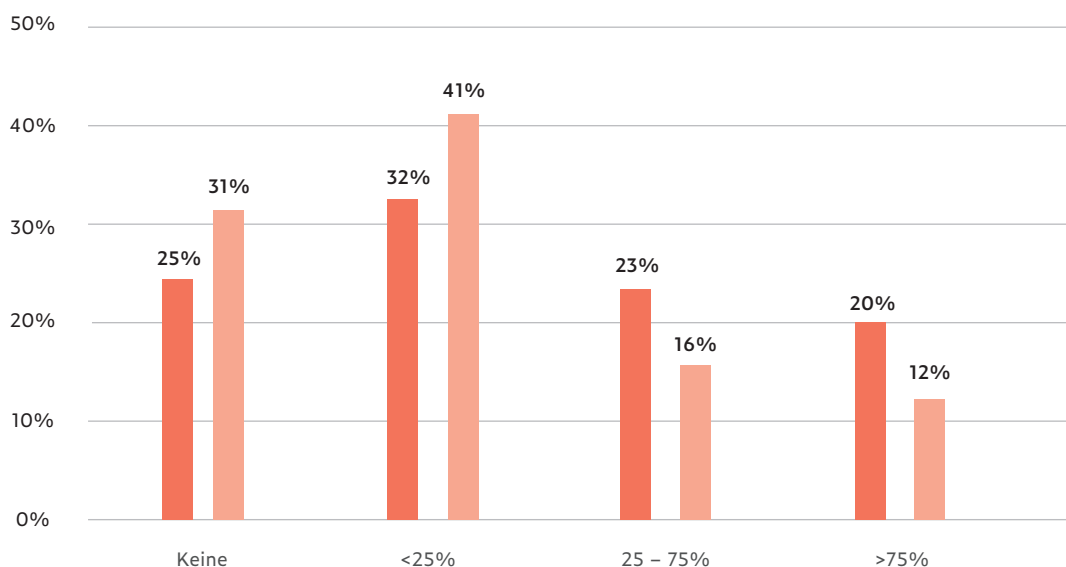


Abbildung 6: Anteil ausländischer Kundinnen und Kunden von Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern 2018 (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016, 2018).

● 2018 ● 2012-16

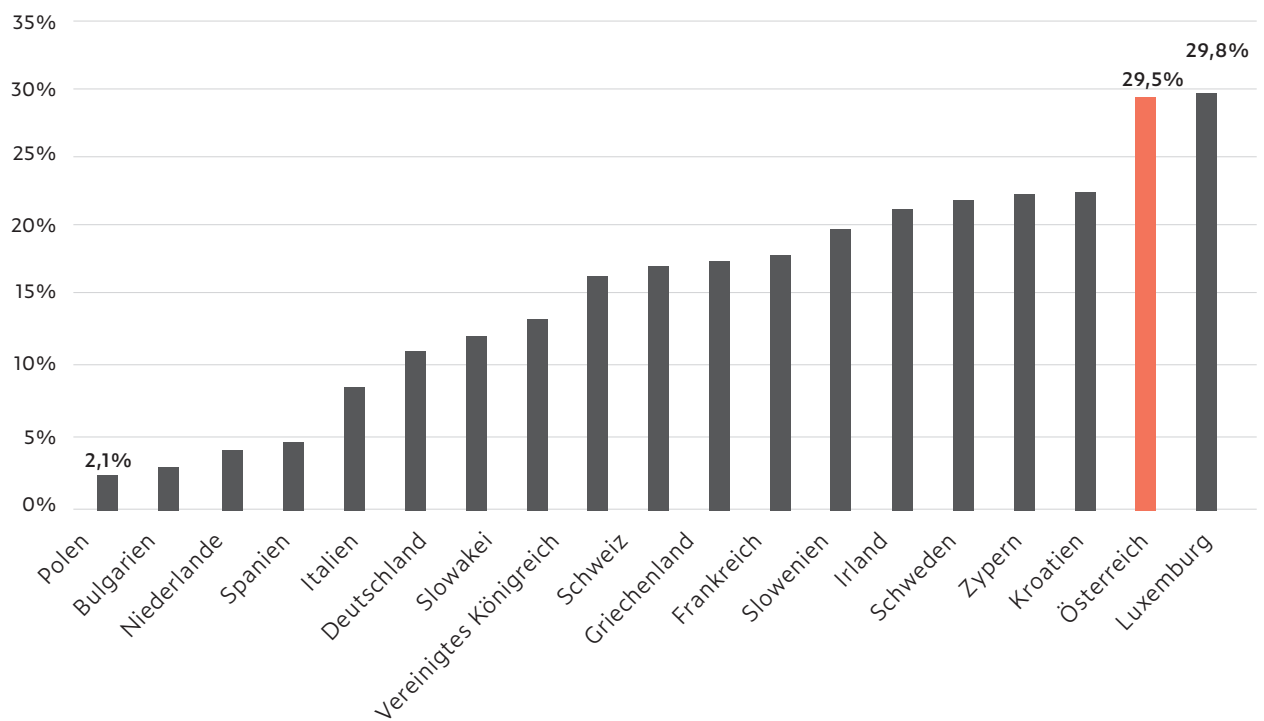


Abbildung 7: Anteil von mehr als 50 % ausländischer Kundinnen und Kunden bei Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern im europäischen Vergleich im Jahr 2018 (Quelle: GEM Adult Population Survey 2018).

Im europäischen Vergleich spiegelt sich die starke internationale Orientierung österreichischer Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer wider. Mit knapp 30 % aller Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer, die mehr als 50 % Anteil an ausländischen Kundinnen und Kunden haben, befindet sich Österreich im Vergleich der teilnehmenden europäischen Länder an zweiter Stelle, knapp hinter Luxemburg (siehe Abbildung 7). Auch bei etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern befindet sich Österreich mit einem Anteil von 17 % im absoluten Spitzenfeld. Kleine Volkswirtschaften wie Luxemburg (46 %) und Kroatien (24 %) sind hier vor Österreich gereiht.

Trotz dieser generell hochgradigen internationalen Orientierung sind Österreichs etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer weit weniger international aktiv als Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer. Nur 28 % dieser Gruppe haben mindestens 25 % Kundinnen und Kunden aus dem Ausland. Gegenüber dem Vergleichszeitraum bedeutet dies dennoch einen Anstieg um 11 %-Punkte. Bei den etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern geben zudem 9 % an, mehr als 75 % Kundinnen und Kunden aus dem Ausland zu haben. Diese sind demgemäß in höchstem Maße international ausgerichtet.



02.

Akteurinnen und Akteure

Wer sind Österreichs Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer? Wie wird die unternehmerische Ausbildung bewertet? Wie sieht die Beschäftigungssituation aus? Welchen Status haben Familienunternehmen?

Kernaussagen



1.

Alters- und Geschlechtsverteilung

- » Im Schnitt **37 Jahre** alt
- » Zunehmend **jünger**
- » Frauenanteil mit **36 %** leicht rückläufig



2.

Bildung

- » Sekundarabschluss für **58 %** höchster abgeschlossener Bildungsgrad
- » **Nachholbedarf** bei unternehmerischer Bildung in der Primär- und Sekundarstufe
- » Verbesserung bei **unternehmerischer Weiterbildung** an Hochschulen und in der Berufsbildung



3.

Beschäftigungssituation und Wachstumserwartungen

- » Beschäftigungssituation **verbessert** und Erwartungen **gestiegen**
- » **15 %** wollen mehr als **20** Personen in fünf Jahren beschäftigen
- » **9 %** haben hohe Wachstumserwartungen



4.

Spezialthema 2018 Familienunternehmen

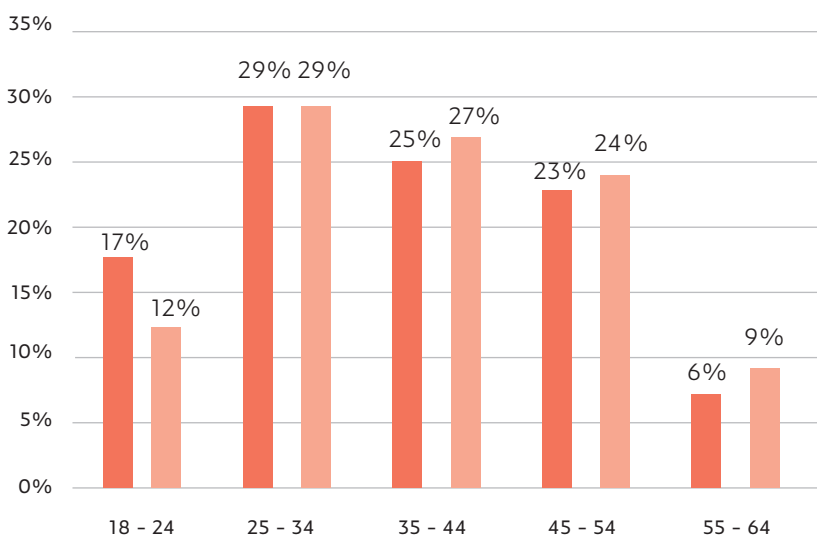
- » **63 %** sind in einem Familienunternehmen tätig
- » Bei Vertrauen der Bevölkerung und Management durch Familienmitglieder im europäischen **Spitzenfeld**
- » Bei gesetzlichen Rahmenbedingungen und Regierungsunterstützung **Rang fünf** in Europa

2.1 Alters- und Geschlechtsverteilung

*Die österreichischen Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer werden immer jünger.
Im Schnitt sind diese 37 Jahre alt.
Der Frauenanteil beträgt 36 %.*

Rund 29 % der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer entfallen auf die Kohorte der 25–34-Jährigen, in der Gruppe der 35–44-Jährigen sind es 25 % (siehe Abbildung 8). Im Vergleich zu den vorherigen Erhebungen zeigt sich, dass immer mehr junge Österreicherinnen und Österreicher im Alter zwischen 18 und 24 Jahren unternehmerisch aktiv sind. In diesem Zusammenhang fällt auf, dass sich das Bild zum Unternehmertum bei jungen Menschen zum Positiven ändert. In der Kohorte 18–34 Jahre nehmen 59 % der Befragten eine Unternehmensgründung als attraktive Karrieremöglichkeit wahr, gleichzeitig sehen dies nur 45 % der Kohorte der 35–64-Jährigen so.

Etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer (mehr als 3,5 Jahre in diesem Unternehmen aktiv) sind durchschnittlich 47 Jahre alt. Am häufigsten sind diese in der Kohorte 45–54-Jährige (35 %) zu finden, gefolgt von den 55–64-Jährigen (32 %).



● 2018
● 2012-16

Abbildung 8: Gegenüberstellung der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer nach Alterskohorten (Quelle: GEM Adult Survey 2012, 2014, 2016, 2018).

Die Zusammensetzung nach Geschlecht ergibt folgendes Bild: Der Anteil der Frauen unter Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern beträgt 36 % und hat sich zum Vergleichszeitraum 2012–2016 um knapp 4 %-Punkte (siehe Abbildung 9) reduziert. Nationale Gründungsstatistiken verzeichnen ebenfalls einen leichten Rückgang des Frauenanteils bei Neugründungen seit 2016 (für 2018 liegen nur vorläufige Daten vor), nachdem dieser in den Vorjahren (2008–2016) kontinuierlich angestiegen ist (WKO, 2018b).

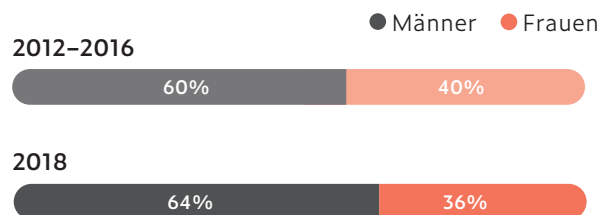


Abbildung 9: Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer nach Geschlecht 2018 und Vergleichszeitraum 2012–2016 (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016, 2018).

Im Vergleich dazu ist der Anteil der Frauen bei etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern mit 41 % höher als bei Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern und liegt auch über dem Wert vergangener Jahre (36 % im Vergleichszeitraum 2012–2016).

"Das technologie- und innovationsorientierte Unternehmen noch immer mehrheitlich von Männern gegründet werden und sich der Anteil von Frauen in der Startupwelt viel zu langsam nach oben entwickelt, dürfen wir als Gesellschaft nicht akzeptieren. Wir lassen damit zu viel Potenzial ungenutzt und sind deshalb alle aufgefordert, Frauen und ihre Geschäftsideen zu unterstützen."

Lisa-Marie Fassl, MSc, Female Founders Global, Managing Director der austrian angel investors association

2.2

Höchster abgeschlossener Bildungsgrad

Für den Großteil der österreichischen Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer ist der Sekundarabschluss der höchste abgeschlossene Bildungsgrad.

Der Anteil an Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern mit Sekundarabschluss (Matura, Berufs- oder Lehrabschluss) beträgt 58 % (siehe Abbildung 10 bzw. 11) und ist gegenüber dem Vergleichszeitraum 2012–2016 um 6 %-Punkte gestiegen. Dieser Anteil liegt dennoch unter jenem der gesamten erwerbsfähigen Bevölkerung (63 %).

Der Anteil der Hochschulabschlüsse bei Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern liegt bei 19 % und verringerte sich gegenüber 2012–2016 um 5 %-Punkte. (siehe Abbildung 11). Dennoch liegt dieser Anteil über jenem der gesamten erwerbsfähigen Bevölkerung (15 %). Bei den etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern zeigt sich ein ähnliches Bild. Mehrheitlich besitzen diese einen Sekundarabschluss (58 %), der Anteil an Personen mit Hochschulabschluss beträgt in jener Gruppe sogar 23 %.

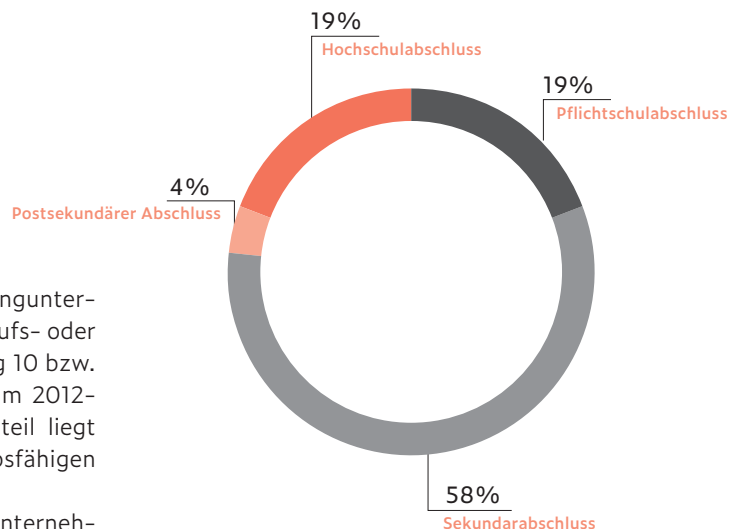


Abbildung 10: Höchster abgeschlossener Bildungsgrad unter Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern (Quelle: GEM Adult Population Survey 2018).

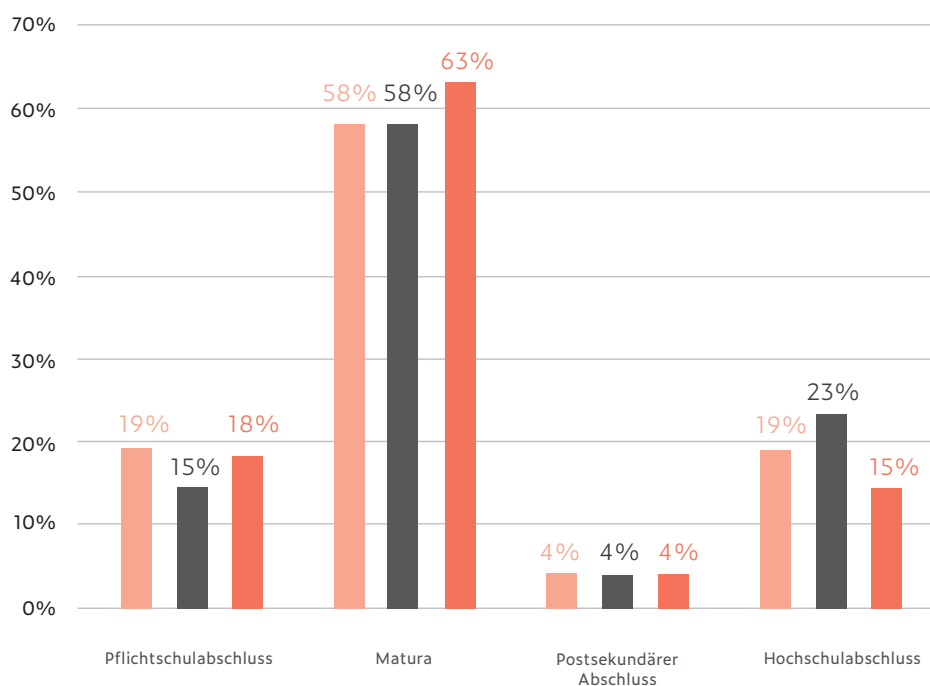


Abbildung 11: Gegenüberstellung des höchsten abgeschlossenen Bildungsgrades von Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern und etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern und Gesamtstichprobe 2018 (Quelle: GEM Adult Population Survey 2018).

- Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer
- Etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer
- Gesamtstichprobe

2.3

Unternehmerische Aus- und Weiterbildung

In der Primär- und Sekundarstufe sehen Expertinnen und Experten weiterhin großen Nachholbedarf hinsichtlich der unternehmerischen Ausbildung.

Laut Expertinnen und Experten sollte in der Primär- und Sekundarstufe das Thema Unternehmertum und Unternehmensgründung forciert werden (1,6 von 5,0 Punkten; siehe Abbildung 12). Dieses Thema wird hier über Aussagen zur erfolgreichen Förderung von Kreativität, Selbstständigkeit und Eigeninitiative, der Vermittlung von marktwirtschaftlichen Kenntnissen und der Präsenz von Unternehmertum im Lehrplan erfasst. Im europäischen Vergleich befindet sich Österreich hier gemäß nationaler Experteneinschätzung an vorletzter Stelle, lediglich in Kroatien wird diese noch negativer eingestuft. Die Niederlande gilt speziell im schulischen Bereich als Musterbeispiel.

Der unternehmerischen Aus- und Weiterbildung an Hochschulen und in der Berufsbildung („vocational education and training“) wird in Österreich hingegen ein besseres Zeugnis ausgestellt. Hier liegt Österreich im europäischen Mittelfeld (Rang sieben). Die Befragten konstatieren ein steigendes Niveau in der betriebswirtschaftlichen Managementausbildung und eine verbesserte Vorbereitung für Gründung und Wachstum neuer Unternehmen, vor allem durch Fachhochschulen und Universitäten.

Spotlight Niederlande

Im Jahr 2008 haben niederländische Ministerien ein schulisches Programm für die unternehmerische Bildung („Actieprogramma Onderwijs en Ondernemen“) auf nationaler Ebene ins Leben gerufen. Das Ziel bestand darin, unternehmerische Initiativen in Bildungsorganisationen und Lehrplänen von Schulen zu integrieren. Das Programm ist Teil des niederländischen Bildungsansatzes, unternehmerisches Denken von früh auf spielerisch zu vermitteln („gamification“). Das offizielle Programm ist 2011 ausgelaufen, viele daraus resultierende Initiativen existieren aber weiter. Zudem können weitere Initiativen im Hochschulbereich als Vorzeigemaßnahmen dienen (etwa das „Performatory“-Programm oder die Dutch Centers for Entrepreneurship).

	2018	Durchschnitt 2012-16	Europ. Rang (19 Länder) Rang	Spitzenreiter
Unternehmerische Aus- und Weiterbildung im Hochschulbereich	3,2 <div><div></div></div>	3,0 <div><div></div></div>	7 <div><div></div></div>	Niederlande (3,7)
Unternehmerische Erziehung in Primär- und Sekundarstufe	1,6 <div><div></div></div>	1,6 <div><div></div></div>	18 <div><div></div></div>	Niederlande (3,2)

Abbildung 12: Einschätzung der Expertinnen und Experten zur unternehmerischen Aus- und Weiterbildung in Österreich (Quelle: GEM National Expert Surveys 2012, 2014, 2016, 2018).

2.4

Beschäftigung: Status Quo und Erwartungen

Die Beschäftigungssituation und -erwartungen stellen sich verbessert dar. Unabhängig vom Arbeitskräftemangel wollen 15 % der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer in fünf Jahren mehr als 20 Personen beschäftigen. Daraus ergeben sich für 9 % hohe Wachstumserwartungen.

Der Anteil der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer, welche derzeit bis zu fünf Personen Gehälter auszahlen, bleibt im Vergleich zu 2012–2016 bei rund 50 % konstant (siehe Abbildung 13). Der Anteil jener, welche mindestens sechs Personen beschäftigen, ist gestiegen: um 3 %-Punkte in der Kategorie „6–19 Beschäftigte“, um 5 %-Punkte bei „mehr als 20 Beschäftigte“. Hingegen geht die Zahl der Ein-Personen-Unternehmen (EPU) um 9 %-Punkte gegenüber dem Vergleichszeitraum 2012–2016 auf 29 % zurück. Die Erwartungen hinsichtlich der Beschäftigung in fünf Jahren sind ebenfalls optimistisch: Der Anteil der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer, die eine Beschäftigung von 20 oder mehr Personen in fünf Jahren erwarten, hat sich gegenüber 2012–2016 auf 15 % verdoppelt.

Unter den etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern gaben 38 % an, ein Ein-Personen-Unternehmen zu sein. Weitere 46 % bezahlen derzeit ein bis fünf Personen Gehälter. Nur 4 % haben 20 oder mehr Beschäftigte. Im Vergleich zu den Jungunternehmerinnen und -unternehmern sind auch die Erwartungen bezüglich der Beschäftigung in fünf Jahren niedriger: Der Anteil der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer, welche mindestens 20 Beschäftigte prognostizieren, steigt nur um einen Prozentpunkt.

Ein weiterer Indikator in Bezug auf hohes Beschäftigungswachstum wird bei GEM folgendermaßen definiert: ein Anstieg der Beschäftigungszahl um 10 oder mehr Beschäftigte, wobei dieser Zuwachs innerhalb der nächsten 5 Jahre mehr als 50 Prozent der derzeit Beschäftigten ausmachen soll. Hier liegt Österreich bei der Gruppe der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer mit 13 % im Mittelfeld der teilnehmenden europäischen Länder (Abbildung 14). Besonders hohe Wachstumserwartungen findet man in Irland, Bulgarien bildet das Schlusslicht. Auffällig ist, dass die Niederlande hier nur im hinterem Drittel liegt.

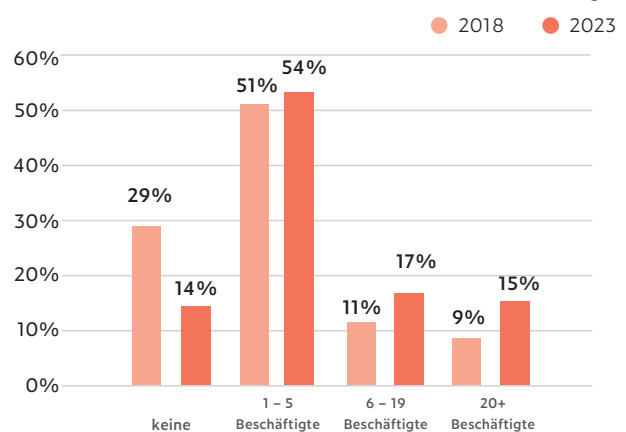


Abbildung 13: Beschäftigungssituation aktuell und in fünf Jahren für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer (Quelle: GEM Adult Population Survey 2018).

Etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer haben weniger hohe Erwartungen in Bezug auf die Beschäftigung. Diese allgemeine Aussage spiegelt sich auch in den Ergebnissen des GEM wider. Rund 3 % haben hohe Wachstumserwartungen (siehe obige Definition). Damit befindet sich Österreich im Mittelfeld der EU-Länder (Spitzenreiter ist Luxemburg mit 11 %).

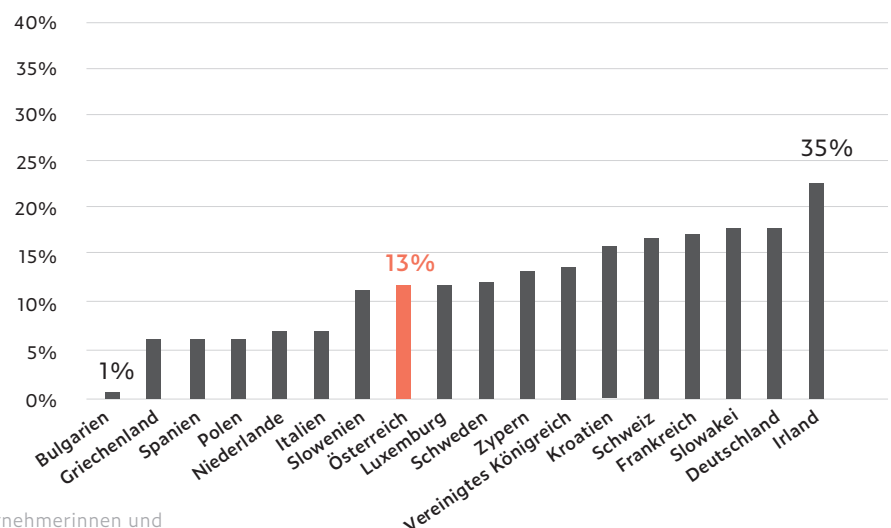


Abbildung 14: Hohe Wachstumserwartungen bei Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern im Vergleich der teilnehmenden europäischen Länder (Quelle: GEM Adult Population Survey 2018).

2.5

Spezialthema 2018: Familienunternehmen

Fast zwei Drittel aller Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer sind in Österreich in einem Familienunternehmen tätig. Gemäß Expertinnen und Experten befindet sich Österreich bei den gesetzlichen Rahmenbedingungen, dem Vertrauen der Bevölkerung und dem Management durch Familienmitglieder im europäischen Spitzenfeld.

Die GEM-Definition von Familienunternehmen ist breit nach Besitz und Leitung durch ein Familienmitglied gefasst und beinhaltet auch Ein-Personen-Unternehmen, die sich als Familienunternehmen deklarieren. In der Österreich-Auswertung werden diese gemäß vergleichbarer Studien enger definiert: Ein-Personen-Unternehmen werden nicht inkludiert, da ein wechselseitiger Einfluss zwischen Unternehmen und Familie nur bedingt auftritt (Haushofer, 2013). Der Anteil von Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern bzw. etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern, die in einem Familienunternehmen tätig sind, ist gemäß dieser Definition in Abbildung 15 dargestellt. Demnach sind 63% dieser Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer (Subsample ohne Ein-Personen-Unternehmen) in einem Familienunternehmen tätig. Der Anteil unter den etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern ist geringfügig niedriger (60%).

Für 62 % aller Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer, die in einem Familienunternehmen tätig sind, ist die Unternehmensgründung eine erstrebenswerte Karrierewahl. Dieser Anteil liegt 7 %-Punkte über jener Gruppe, die nicht in einem Familienunternehmen tätig ist. Auch die Angst vor dem Scheitern ist bei Tätigkeit im Familienunternehmen um 7 %-Punkte geringer. Abbildung 16 liefert die Einschätzung der österreichischen Expertinnen und Experten hinsichtlich zweier Themenblöcke zu gesetzlichen Rahmenbedingungen, Regierungsunterstützung und Vertrauen in Familienunternehmen. Diese werden über Einschätzungen

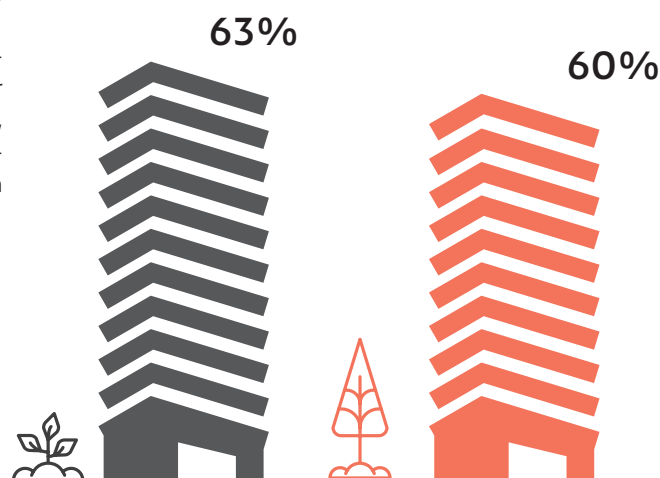


Abbildung 15: Anteil der Familienunternehmen unter Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern bzw. etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern (Quelle: GEM Adult Population Survey 2018).

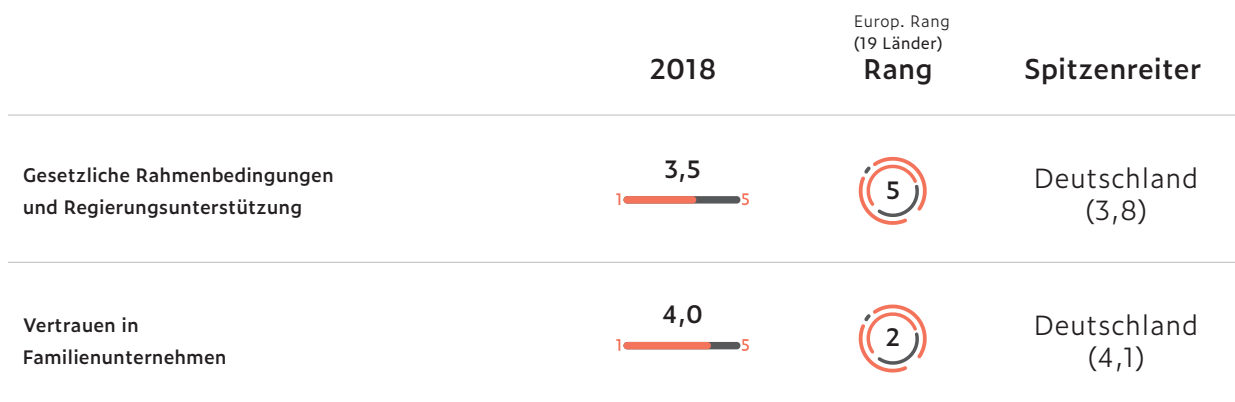


Abbildung 16: Meinungen von Expertinnen und Experten zu Familienunternehmen (Quelle: GEM National Expert Survey 2018).

zu einzelnen Aussagen pro Themenblock erfasst: Zum Themenbereich „Gesetzliche Rahmenbedingungen und Regierungsunterstützung von Familienunternehmen“ sind das Aussagen zur Unterstützung durch öffentliche Institutionen und Verbände sowie Gesetze und Rahmenbedingungen bei der Führung und Übergabe von Familienunternehmen. „Vertrauen in Familienunternehmen“ untersucht das empfundene Vertrauen der Bevölkerung in Familienunternehmen im Vergleich zu Nicht-Familien-Unternehmen. „Management durch Expertinnen und Experten vs. Familie“ erörtert die Aussage, ob die Bevölkerung der Meinung ist, dass Unternehmen besser von einem Team aus Expertinnen und Experten als von Familienmitgliedern geführt werden soll. Im Gegensatz zu den anderen Themenbereichen ist bei letzterem ein niedriger Wert positiv im Sinne der Einschätzung der wirtschaftlichen Kompetenz von Familienmitgliedern in ihren Unternehmen.

Das Vertrauen in Familienunternehmen ist in der österreichischen Bevölkerung nach Ansicht der Expertinnen und Experten sehr groß. Mit dem Durchschnittswert 4,0 befindet sich Österreich im EU-Vergleich an zweiter Stelle. Auch bei gesetzlichen Rahmenbedingungen und Regierungsunterstützung befindet sich Österreich mit einen Wert von 3,5 in dieser Einschätzung im vorderen Drittel (Rang fünf innerhalb der teilnehmenden europäischen Länder).

Zur Frage, ob das Management von Familienunternehmen eher von Fachleuten als von Familienangehörigen durchgeführt werden sollte, wird von den Expertinnen und Experten keine eindeutige Präferenz abgegeben. Mit einem Durchschnitt von 2,6 gibt es aber eine leichte Tendenz für eine Unternehmensführung durch Familienmitglieder.

Spotlight Deutschland

Deutschland rangiert in beiden Konstrukten zu Familienunternehmen an erster Stelle. Viele weltweit agierende Konzerne sind noch immer klassische Familienunternehmen oder gingen aus eben diesen hervor. Mit der Stiftung Familienunternehmen besitzen Familienunternehmen auch eine starke Lobby. Die Stiftung attestiert Deutschland indes ein wenig familienunternehmensfreundliches Ökosystem (Stiftung Familienunternehmen, 2018). 91 % aller Unternehmen (ohne öffentliche Unternehmen) gelten als familienkontrolliert. 87 % sind eigentümergeführte Familienunternehmen (Bräutigam et al., 2019). Auch in Österreich sind etwa 87 % Familienunternehmen im weiteren Sinn (WKO, 2018a).

"Familienunternehmen sind in Deutschland traditionell ein – im europäischen Vergleich – sehr wichtiges Element des Mittelstandes. Ihre erhebliche Bedeutung wird durch die Globalisierung nicht grundsätzlich geschmälert und ist auch bei jungen Unternehmen beobachtbar"

Prof. Dr. Rolf Sternberg, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover und GEM Deutschland Teamleader



03.

Motive und Chancen

Wie schätzen Österreicherinnen und Österreicher ihre Möglichkeiten und Kompetenzen für eine Unternehmensgründung ein? Was bewegt Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer dazu, unternehmerisch aktiv zu sein? Wie stark ist die Angst vorm Scheitern verbreitet?

Kernaussagen



1.

Möglichkeiten und Kompetenzen

- » 47 % der Befragten sehen gute Möglichkeiten zur Unternehmensgründung
- » 48 % sind von ihren Kompetenzen zur Gründung eines Unternehmens überzeugt
- » 45 % haben Angst vor unternehmerischem Scheitern



2.

Gründungspotenziale

- » 12 % der Befragten geben an, ein neues Unternehmen gründen zu wollen
- » 6 % sind als Intrapreneure in führender Rolle innerhalb eines Unternehmens tätig
- » Die Marktoffenheit wird in Österreich weiterhin **positiv** bewertet



3.

Image einer Unternehmensgründung

- » 50 % empfinden Gründen als eine erstrebenswerte Karrierewahl
- » 75 % denken, dass erfolgreich Gründen einen hohen Status und entsprechend Respekt bringt
- » 65 % nehmen eine häufige Berichterstattung über erfolgreiche neue Unternehmen wahr



4.

Gründungsmotive

- » 75 % aller Jungunternehmerinnen und -unternehmer gründen aufgrund des Möglichkeitsmotivs
- » Häufigste Gründungsmotive sind **größere Unabhängigkeit** und eine **Verbesserung des Einkommens**
- » Das Notwendigkeitsmotiv wird 2018 **leicht häufiger** genannt als 2012-2016

3.1

Gründungsmöglichkeiten und -kompetenzen

Die Hälfte der Befragten stuft die Möglichkeiten, in Österreich ein Unternehmen zu gründen, als gut ein. Die vorhandenen Kompetenzen, die notwendig sind, um unternehmerisch aktiv zu sein, werden leicht pessimistischer eingeschätzt. Im europäischen Vergleich liegt Österreich bei beiden Indikatoren im vorderen Drittel.

Die österreichische Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter beurteilt die Gründungsmöglichkeiten zunehmend positiv. In der Befragungsperiode schätzen 47 % (+ 2 %-Punkte zur Vergleichsperiode 2012–2016) die Gründungsmöglichkeiten in ihrer Region in den darauffolgenden 6 Monaten als gut ein (siehe Abbildung 17). Gleichzeitig entwickelt sich die Selbsteinschätzung der Österreicherinnen und Österreicher in Bezug auf das notwendige Wissen und die erforderlichen Fähigkeiten zur Gründung eines Unternehmens leicht negativ. Im Jahr 2018 geben 48 % der Befragten an, über die erforderlichen Kompetenzen zur Gründung eines Unternehmens zu verfügen. Das ist um einen Prozentpunkt geringer als im Vergleichszeitraum 2012–2016. Wie bereits in den Vorjahren zeigt sich, dass Unternehmerinnen und Unternehmer selbst deutlich höhere Gründungsmöglichkeiten und -fähigkeiten wahrnehmen als nicht unternehmerisch tätige Personen. Corbett (2007) belegt, dass die Identifizierung von Möglichkeiten unter anderem von vergangenen Erfahrungen abhängt. Demzufolge erkennen Unternehmerinnen und Unternehmer leichter Gründungschancen als Menschen, die davor nicht unternehmerisch aktiv waren.

Insgesamt geben knapp 12 % der Befragten in Österreich an, ein neues Unternehmen innerhalb der nächsten drei Jahre gründen zu wollen bzw. selbstständig zu werden (alleine oder mit anderen). Diese Gruppe kann als das Potenzial, das Reservoir für künftige Unternehmensgründungen interpretiert werden. In nachfolgender Abbildung 17 werden die Einschätzungen zu Gründungsmöglichkeiten und -kompetenzen in Österreich inklusive der Trends zusammengefasst. Zudem werden Vergleiche mit den 18 am GEM teilnehmenden europäischen Ländern dargestellt. Es zeigt sich, dass Österreich sowohl bei den wahrgenommenen Gründungsmöglichkeiten, als auch bei den dafür notwendigen Kompetenzen im europäischen Vergleich im vorderen Drittel liegt.

	Grad der Zustimmung 2018	Trend gegenüber Durchschnitt 2012–16	Europ. Rang (18 Länder) Rang	DACH-Rang	Spitzenreiter
Gründungsmöglichkeiten	47 %				Schweden (82 %)
Gründungskompetenzen	48 %				Slowakei (53 %)

Abbildung 17: Wahrgenommene Gründungsmöglichkeiten und -kompetenzen der österreichischen erwerbsfähigen Bevölkerung (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016, 2018).

„Die Österreicherinnen und Österreicher sehen derzeit gute Möglichkeiten zum Gründen und nehmen diese auch zunehmend wahr, wie die diesjährigen Ergebnisse des GEM bestätigen. Bezüglich der dafür notwendigen Kompetenzen gibt es noch Verbesserungspotenzial. Es zeigt sich in diesem Zusammenhang, dass erfahrene Entrepreneur:innen eine höhere Selbsteinschätzung haben – Mut zur Selbstständigkeit und Lernen aus den Erfahrungen zählen sich aus.“

Florian Gschwandtner, Unternehmer und Investor, Gründer des Unternehmens Runtastic.

Ein Blick auf die Zahlen zu den österreichischen Bundesländern verdeutlicht einige klare Unterschiede (siehe Tabelle 1). Hinsichtlich der Gründungsmöglichkeiten zeigt sich, dass diese vor allem in Salzburg (52 %), aber auch in Oberösterreich und Vorarlberg (jeweils 50 %) überdurchschnittlich positiv eingeschätzt werden. Das Burgenland, Kärnten, Tirol, Niederösterreich, aber auch Wien liegen hier leicht unter dem Österreich-Schnitt. Der deutlich höchste Anteil an wahrgenommenen Gründungskompetenzen findet sich in Kärnten (56 %). Oberösterreich (44 %), Vorarlberg (45 %) und Wien (46 %) liegen leicht unter dem österreichweiten Durchschnitt.











		Gründungsmöglichkeiten (%)	Gründungskompetenzen (%)
	Burgenland	43	52
	Kärnten	44	56
	Niederösterreich	45	48
	Oberösterreich	50	44
	Salzburg	52	49
	Steiermark	47	52
	Tirol	44	51
	Vorarlberg	50	45
	Wien	46	46
	Österreich	47	48

Tabelle 1: Wahrgenommene Gründungsmöglichkeiten und -kompetenzen 2018 im Bundesländervergleich (Quelle: GEM Adult Population Survey 2018).

3.2

Angst vorm Scheitern

Die Angst vorm Scheitern bleibt in Österreich auch im Jahr 2018 auf einem hohen Niveau. Im Bundesländervergleich sind Salzburgerinnen und Salzburger am mutigsten.

Rund 45 % der befragten Österreicherinnen und Österreicher geben an, Angst vor dem unternehmerischen Scheitern zu haben. Dieser Wert liegt in Österreich seit Jahren auf einem stabilen, im internationalen Vergleich hohen Niveau (siehe Abbildung 18). Im Ranking mit den am GEM 2018 teilnehmenden europäischen Ländern liegt Österreich auf Platz 13 (von 18). Die Niederlande sind auch bei diesem Indikator wiederum Spitzenreiter unter den Vergleichsländern. Auch innerhalb der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) ist die Angst vorm Scheitern in Österreich am stärksten ausgeprägt. Wie bereits in der Vergleichsperiode 2012–2016 haben Unternehmerinnen und Unternehmer selbst weniger Angst vor dem Scheitern als Nicht-Unternehmerinnen und Unternehmer. In diesem Zusammenhang ist zu erwähnen, dass nur rund 7 % der nicht bereits unternehmerisch aktiven Personen in Österreich zwischen 18 und 64 Jahren keine Angst vorm Scheitern haben und gute Gründungsmöglichkeiten bzw. -fähigkeiten wahrnehmen. Der Anteil dieses Kombinationsindikators aus den jeweiligen Einstellungen zum Unternehmertum ist somit deutlich niedriger – verglichen mit den Gründungsabsichten potenzieller Unternehmerinnen und Unternehmer in Österreich (12 %).

Im Bundesländervergleich (siehe Tabelle 2) ist die Angst vor dem Scheitern in Salzburg (40 %) und Tirol (42 %) am wenigsten ausgeprägt. In Niederösterreich ist dieser Wert mit 49 % überdurchschnittlich hoch.

„Wie im GEM ersichtlich, ändern sich Einstellungen und Ängste nicht von heute auf morgen. Umso wichtiger ist es, eine gesunde Kultur des Scheiterns zuzulassen, damit das Unternehmertum und somit der Mut zum Risiko gefördert werden. Unternehmerinnen und Unternehmer investieren Energie in Prozesse, deren Erfolg noch nicht erkennbar ist. Neben dem Erfolg des Erreichten gilt es deshalb, Menschen zu fördern, die sich getraut haben, etwas Neues auszuprobieren.“

Lisa Steindl, MA, Co-Founder und Organisatorin der Fuckup Nights in Graz und Gründerin von G'scheiter Miteinander

	Grad der Zustimmung 2018	Trend gegenüber Durchschnitt 2012-16	Europ. Rang (18 Länder) Rang	DACH-Rang	Spitzenreiter
Angst vor unternehmerischem Scheitern	45 %	➔	13.)	3.)	Niederlande (35 %)

Abbildung 18: Die empfundene Angst vor unternehmerischem Scheitern unter der österreichischen erwerbsfähigen Bevölkerung (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016, 2018).

Angst vor unternehmerischem Scheitern (%)











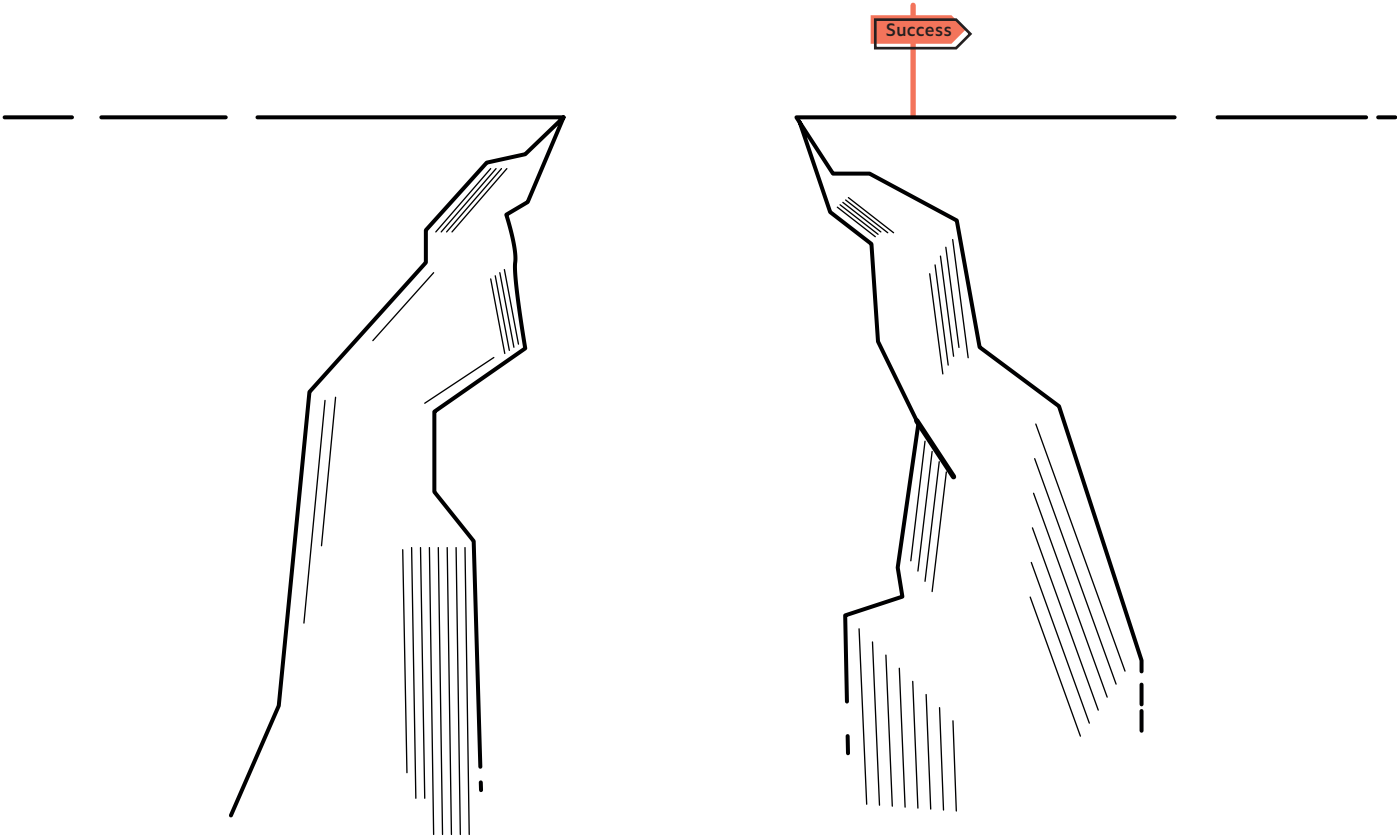
	Burgenland	45
	Kärnten	44
	Niederösterreich	49
	Oberösterreich	45
	Salzburg	40
	Steiermark	44
	Tirol	42
	Vorarlberg	44
	Wien	45
	Österreich	45

Tabelle 2: Die empfundene Angst vor unternehmerischem Scheitern im Jahr 2018 im Bundesländervergleich (Quelle: GEM Adult Population Survey 2018).



3.3

Image und Bild zum Unternehmertum in der öffentlichen Wahrnehmung

Für die Hälfte der befragten Österreicherinnen und Österreicher ist die Unternehmensgründung mittlerweile ein erstrebenswerter Karrierepfad. Selbstständig zu sein gewinnt an sozialem Status. Das Bild zum Unternehmertum ändert sich, gerade bei den jüngeren Kohorten.

Für 50 % der Befragten ist das Gründen eines neuen Unternehmens eine erstrebenswerte Karrierewahl (siehe Abbildung 19). Bei den etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern sind es nur rund 42 %. Unter Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern empfinden hingegen 58 % Gründen als eine erstrebenswerte Karriereoption.

Erfolgreich Gründen genießt auch ein immer höheres Ansehen in Österreich: Gleich 75 % der Befragten sind der Meinung, dass eine erfolgreiche Unternehmensgründung mit einem hohen, sozialen Status und entsprechendem Respekt einhergeht. Auch bei diesem Indikator fällt die Einschätzung der etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer ein wenig differenzierter aus: Hier geben 67 % an, einen hohen sozialen Status und entsprechenden Respekt zu genießen – im Vergleich zu 76 % bei den Nicht-Unternehmerinnen und Nicht-Unternehmern. Darüber hinaus sind 65 % der Befragten der Meinung, dass man in Österreich häufig Berichte über erfolgreiche neue Unternehmen in öffentlichen Medien bzw. im Internet findet.

In Abbildung 19 werden die oben diskutierten drei Indikatoren kontextualisiert und mit den Werten der Vergleichsperiode 2012–2016 und jenen der teilnehmenden europäischen Länder gegenübergestellt – hier liegt Österreich bei den Indikatoren Status sowie Berichterstattung und öffentlicher Wahrnehmung im vorderen Drittel. In der DACH-Region nimmt Österreich bei allen drei Indikatoren die Spitzenposition ein. Beim Indikator „Gründen als erstrebenswerte Karrierewahl“ liegt Österreich nur auf dem 13. Rang (von 18). Hier hält Polen im Vergleich der teilnehmenden europäischen Länder die Spitzenposition.

Im Bundesländervergleich (siehe Tabelle 3) wird vor allem in der Steiermark Gründen als eine erstrebenswerte Karrierewahl angesehen (für 55 %). In Vorarlberg genießen erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer überdurchschnittlich oft hohen Status und Respekt (der Wert liegt hier bei rund 82 % und somit weit über dem Österreich-Durchschnitt von 75 %). Eine positive Berichterstattung über erfolgreiches Unternehmertum wird speziell in Oberösterreich stark in der Öffentlichkeit wahrgenommen (72 %).











	Grad der Zustimmung 2018	Trend gegenüber Durchschnitt 2012-16	Europ. Rang (18 Länder) Rang	DACH-Rang	Spitzenreiter
Gründen als erstrebenswerte Karrierewahl	50 %				Polen (86 %)
Hoher Status erfolgreicher Unternehmerinnen und Unternehmer	75 %				Irland (84 %)
Häufige Berichterstattung über erfolgreiche Unternehmensgründung	65 %				Slowenien (77 %)

Abbildung 19: Image und Bild zum Unternehmertum in der öffentlichen Wahrnehmung (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016, 2018).

Tabelle 3: Einstellungen zum Unternehmertum im Bundesländervergleich (Quelle: GEM Adult Population Survey 2018).

		Erstrebenswerte Karrierewahl (%)	Hoher Status erfolgreicher Unternehmerinnen und Unternehmer (%)	Häufige Berichterstattung über erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer (%)
	Burgenland	49	74	62
	Kärnten	51	77	69
	Niederösterreich	46	74	59
	Oberösterreich	52	80	72
	Salzburg	53	75	67
	Steiermark	55	78	71
	Tirol	49	71	62
	Vorarlberg	48	82	67
	Wien	49	71	59
	Österreich	50	75	65

3.4

Gründungsmotive

Unternehmensgründungen aus dem Notwendigkeitsmotiv sind im Jahr 2018 in Österreich leicht gestiegen. Die wichtigsten Gründungsmotive bleiben jedoch „größere Unabhängigkeit“ und eine „Verbesserung des eigenen Einkommens“.

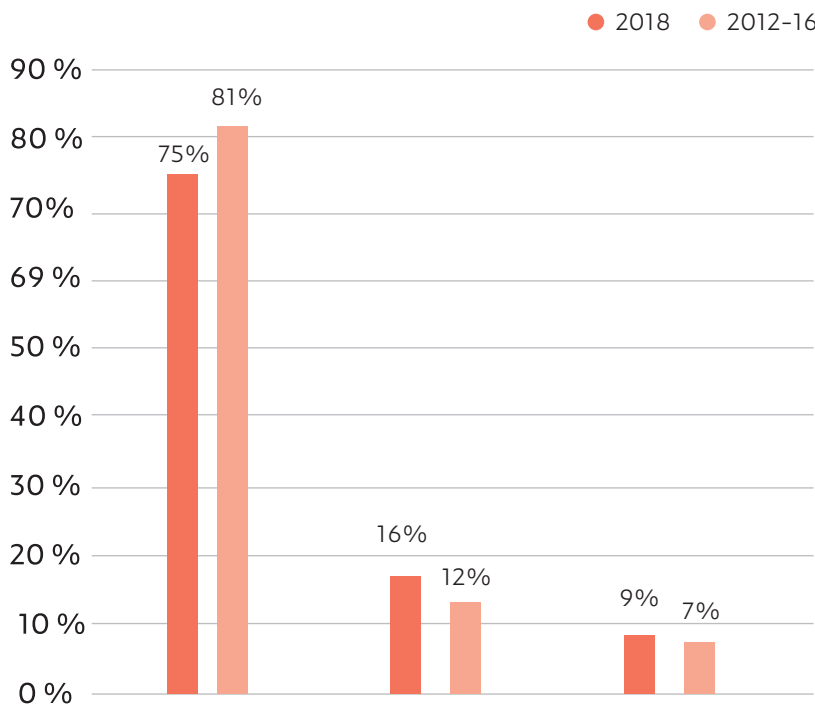


Abbildung 20: Gründungsmotive von Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern in Österreich im Jahr 2018 und der Vergleichsperiode 2012–2016 (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016, 2018).

Folgende Gründungsmotive werden im Rahmen der GEM-Erhebung abgefragt: „Möglichkeit“, „Notwendigkeit“ und „Sonstige“. Drei Viertel aller Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer in Österreich gründen im Jahr 2018 aus dem Möglichkeitsmotiv (siehe Abbildung 20) – das bedeutet, dass eine Gründungsmöglichkeit gesehen und wahrgenommen wird. Speziell der Wunsch nach größerer Unabhängigkeit und eine Verbesserung des Einkommens sind hierbei ausschlaggebend. Im Vergleich zur Periode 2012–2016 ist die Bedeutung des Möglichkeitsmotivs für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer im Jahr 2018 leicht gesunken (–6 %-Punkte). Hingegen geben rund 16 % aller Jungunternehmerinnen und -unternehmer an, aus Notwendigkeit unternehmerisch aktiv geworden zu sein (+4 %-Punkte zu 2012–2016, allerdings etwa auf dem gleichen Niveau wie 2016) und 9 % aus sonstigen Gründen (etwa Vereinbarkeit von Beruf und Familie).

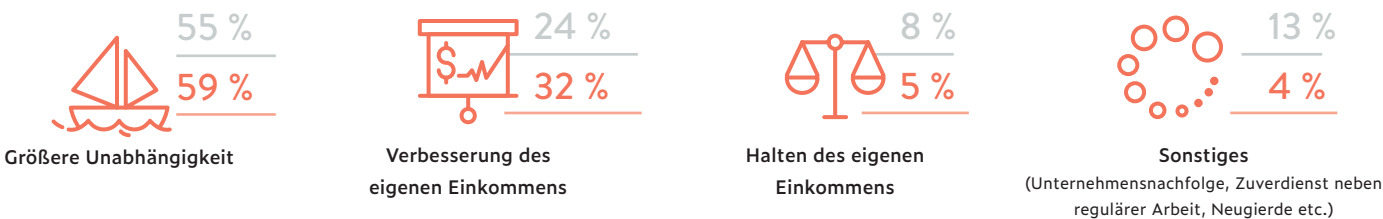
Bei einem differenzierteren Blick auf die genannten Möglichkeitsmotive der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer zeigt sich, dass der Wunsch nach größerer Unabhängigkeit (59 %) und die Verbesserung des eigenen Einkommens (32 %) am wichtigsten sind (siehe Tabelle 4). Speziell das verbesserte Einkommen wird zunehmend genannt: im Vergleich zu 2012–2016 stieg der Anteil um 8 %-Punkte. Weitere 5 % wollen primär ihr eigenes Einkommen halten und 4 % nennen sonstige Möglichkeitsmotive (wie etwa Unternehmensnachfolge, Zuverdienst neben regulärer Arbeit, Neugierde, Leidenschaft für das Produkt/Service oder Freude an der unternehmerischen Tätigkeit).

Möglichkeitsmotive

Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer

Tabelle 4: Möglichkeitsmotive der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer Österreichs 2018 und 2012–2016 (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016, 2018).

● 2018 ● 2012-16













		Möglichkeitsmotive	Notwendigkeitsmotive	Sonstige Motive
	Burgenland	77%	14%	9%
	Kärnten	82%	14%	4%
	Niederösterreich	81%	14%	5%
	Oberösterreich	79%	11%	10%
	Salzburg	69%	25%	6%
	Steiermark	71%	17%	12%
	Tirol	75%	14%	11%
	Vorarlberg	59%	21%	21%
	Wien	74%	17%	8%
	Österreich	75%	16%	9%

Tabelle 5: Gründungsmotive der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer 2018 nach Bundesländern (Quelle: GEM Adult Population Survey 2018).

Ein Blick auf die österreichischen Bundesländer zeigt, dass in Kärnten und Niederösterreich am häufigsten Personen aus dem Möglichkeitsmotiv gründen (jeweils über 80 %; siehe Tabelle 5). In Vorarlberg und Salzburg ist das Notwendigkeitsmotiv am stärksten ausgeprägt (25 % bzw. 21 %), während Oberösterreich hier den geringsten Wert (11%) aufweist. Die Werte der weiteren Bundesländer liegen in etwa im Österreichschnitt. Vorarlberg sticht bei den Ergebnissen zu den sonstigen Motiven heraus und nimmt hier den mit Abstand höchsten Wert aller Bundesländer ein (21 %). Kärnten, Niederösterreich und Salzburg liegen in dieser Kategorie mit rund 5 % hingegen klar unter dem Österreich-Durchschnitt.

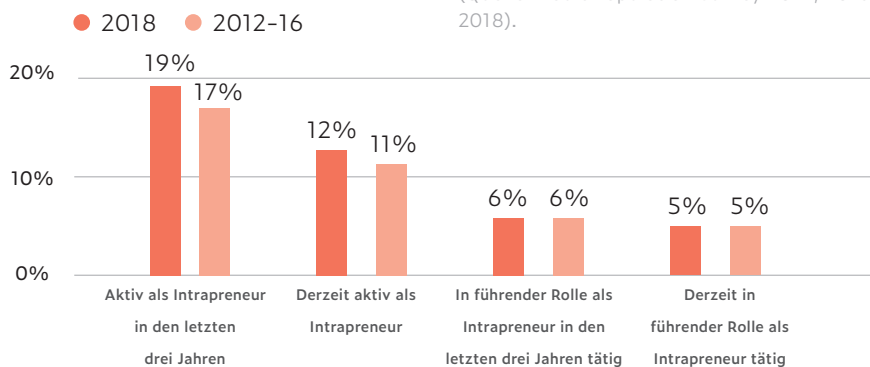
3.5 Intrapreneurship

Der Anteil an Intrapreneurinnen und Intrapreneuren in Österreichs Bevölkerung bleibt konstant hoch. Im europäischen Vergleich fällt Österreich leicht zurück, befindet sich aber noch im Spitzenfeld.

Entrepreneurship findet auch in existierenden Unternehmen statt („Intrapreneurship“ – unternehmerische Aktivität von Angestellten innerhalb etablierter Unternehmen; hier nach Pinchot, 1985 & Gawke et al., 2017 definiert). Zahlreiche Studien belegen, dass Intrapreneurship zu höherer Innovationsfähigkeit führt und diese wiederum positiv mit dem Wachstumspotenzial eines Unternehmens in Beziehung steht (zum Beispiel Felício et al., 2012; Lichtenthaler, 2016 oder Ringel et al., 2015). Antoncic und Antoncic (2011) zeigen zudem, dass als Intrapreneure tätige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zufriedener mit ihrem Unternehmen sind und ihre Beschäftigungsfähigkeit sowie ihr Wert für das Unternehmen steigen. Somit profitieren Unternehmen und Angestellte gleichermaßen.

Im Jahr 2018 sind rund 6 % der Befragten innerhalb der letzten drei Jahre in einer führenden Rolle innerhalb eines Unternehmens oder öffentlicher Einrichtung als Intrapreneure tätig (siehe Abbildung 21). Dieser Anteil bleibt somit seit Jahren auf einem konstant hohen Niveau. Zudem ist ein leichter Zuwachs an genereller Intrapreneurship-Aktivität in den letzten drei Jahren zu beobachten.

Abbildung 21: Intrapreneurship in Österreich
(Quelle: Adult Population Survey 2014, 2016, 2018).



„Es ist erfreulich, dass Gründungen aus dem Möglichkeitsmotiv – und nicht aus Notwendigkeit heraus – in Österreich dominieren. Diese Motivation sollte auch von etablierten Unternehmen gefördert werden: mittels Intrapreneurship innerhalb des Unternehmens, über Kooperationen mit Entrepreneuren über die Unternehmensgrenzen hinweg. Denn aus dieser Förderung und Kooperation entstehen letztendlich Vorteile für beide Seiten.“

Sebastian Jagsch, CEO der Creators Expedition, die Startup-Initiative der AVL List GmbH

Im europäischen Vergleich liegt Österreich 2018 an sechster Stelle (siehe Abbildung 22) und fällt somit im Vergleich zu 2016 leicht zurück, wo lediglich Niederlande eine höhere Intrapreneurship Rate aufweisen konnte. Das deutet auf gestiegene Intrapreneurship-Aktivitäten in den teilnehmenden europäischen Ländern hin.

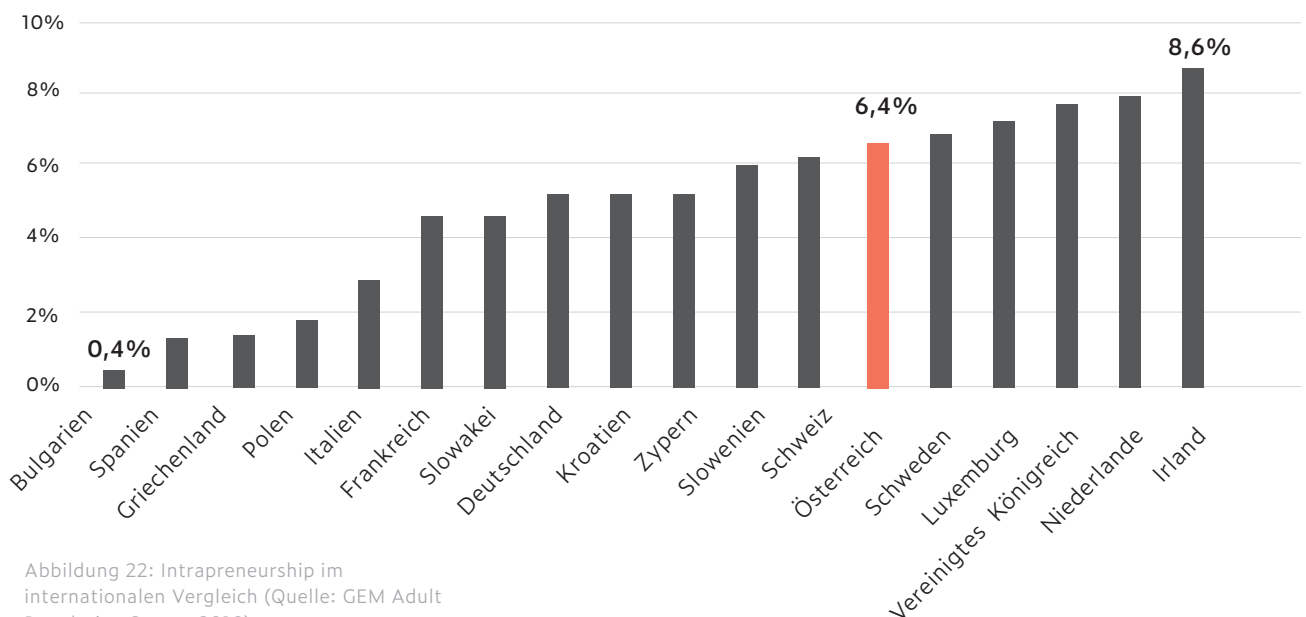


Abbildung 22: Intrapreneurship im internationalen Vergleich (Quelle: GEM Adult Population Survey 2018)

3.6

Interne Marktoffenheit

Expertinnen und Experten bewerten den Themenbereich „vorhandene Markthürden“ in Österreich weiterhin positiv. Im Bereich der internen Marktdynamik befindet sich Österreich im europäischen Vergleich im hinteren Drittel.

Diese Thematik wird im GEM über Fragen zu den Themenbereichen „Interne Marktdynamik“ und „Interne Markthürden“ erhoben, die von Expertinnen und Experten anhand einer fünfstufigen Likert-Skala bewertet werden. Bei beiden Themenfeldern konstatieren Expertinnen und Experten eine leichte Verbesserung gegenüber dem Vergleichszeitraum 2012–2016 (siehe Tabelle 6). Die interne Marktdynamik umfasst Veränderungen in den Konsumenten- als auch Unternehmensmärkten. Diese wird weiterhin für Österreich leicht unterdurchschnittlich bewertet (2,7 von 5,0 Punkten), jedoch mit einer sich verbessernden Tendenz seit 2012 (siehe auch Kapitel 1.1). Im Vergleich mit den teilnehmenden europäischen Ländern liegt Österreich bei diesem Indikator im hinteren Drittel – hier weisen im Jahr 2018 vor allem Länder wie Polen (siehe Spotlight) und Schweden eine hohe Dynamik auf. Bei der Interpretation muss aber beachtet werden, dass eine hohe Veränderung im Binnenmarkt aufgrund des GEM-Instruments als positiv bewertet wird, eine zu dynamische Entwicklung aber auch wieder negative Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung haben kann.

Den Bereich „interne Markthürden“ schätzen Expertinnen und Experten (wie etwa die Existenz von Kartellen oder die Hemmnisse bzw. Kosten des Markteintritts) weiterhin als eher positiv ein (3,5 von 5,0 Punkten). Auch im Vergleich der teilnehmenden europäischen Länder liegt Österreich im im Sinne von niedrigen Markthürden hier gemeinsam mit den Niederlanden an der Spitze. Im Global Competitiveness Index (WEF, 2018) nimmt Österreich bei vergleichbaren Indizes ebenso einen Rang im vorderen Feld ein (22. Rang von 140 Ländern).

„The high rate of start-up activity in Poland can be related to three factors: highest EU GDP growth rate, many market opportunities and very quick firm registration process. Despite modest overall score in the Global Competitiveness Report, Poland scores supremely on two key measures: macroeconomic stability and market size.“

Dr. Agnes Zur, Assistant Professor at the Department of Entrepreneurship and Innovation at Cracow University of Economics

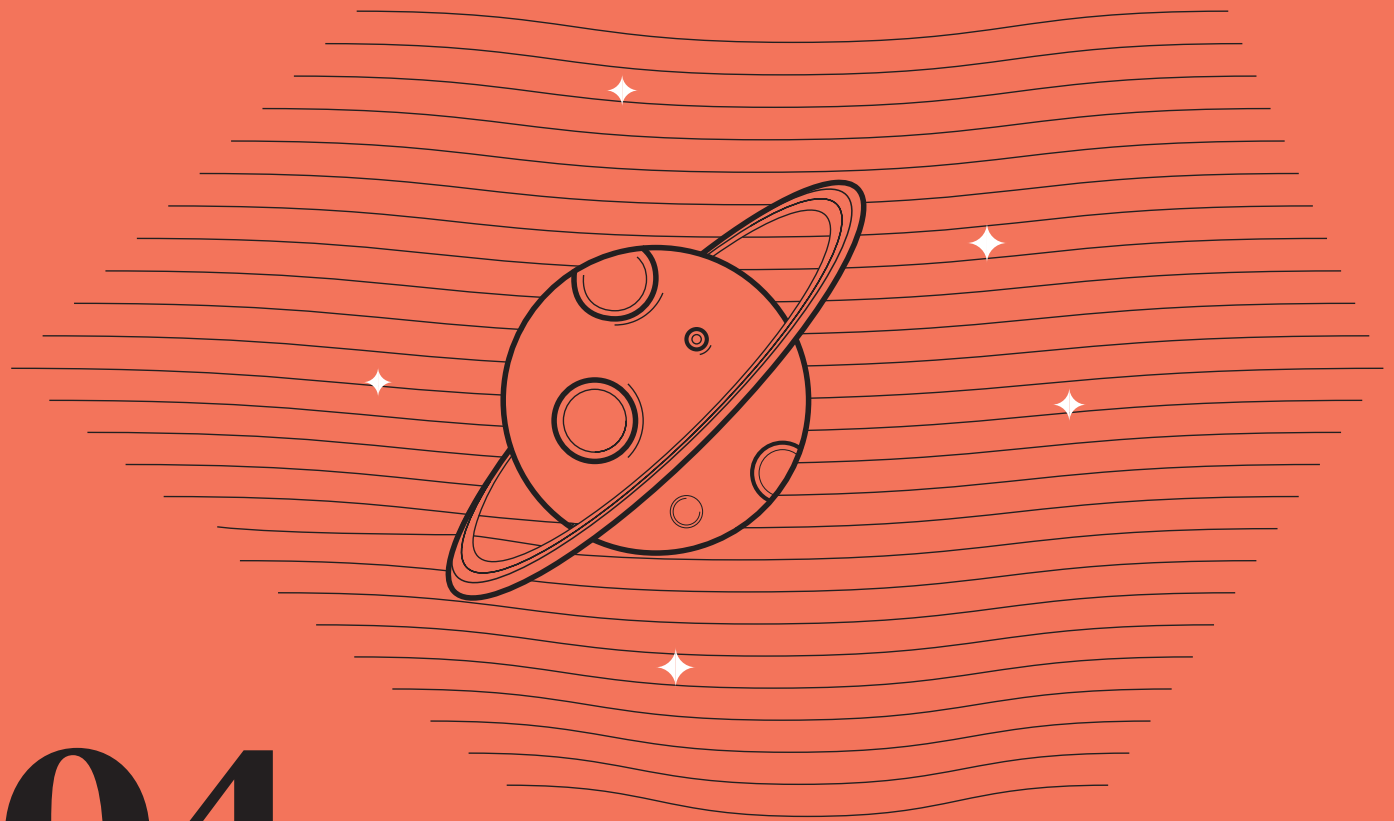
	2018	Durchschnitt 2012–2016	Europ. Rang (19 Länder) Rang	Spitzenreiter
Interne Marktdynamik	2,7 <div><div></div></div>	2,5 <div><div></div></div>	14 <div><div></div></div>	Polen (4,0)
Interne Markthürden	3,5 <div><div></div></div>	3,3 <div><div></div></div>	2 <div><div></div></div>	Niederlande (3,5)

Im Spotlight Polen

Polens interne Marktdynamik wird von deren Expertinnen und Experten überaus hoch eingeschätzt. Sowohl in den Märkten für unternehmensorientierte Güter und Dienstleistungen als auch in konsumentenorientierten Märkten wird eine hohe Dynamik attestiert. Im Small Business Act Factsheet (Europäische Kommission, 2018a) wird Polen ein überdurchschnittlich leichter Marktzugang attestiert. Zahlreiche neue IT-Gründungen sorgen für zusätzliche Dynamik (Beauchamp et al., 2017).

Im Global Competitiveness Report 2018 (WEF, 2018) nimmt Polen jedoch nur den 37. Gesamtrang von 140 Ländern ein. Im Teilbereich Produktmarkt befindet sich Polen am 38. Platz. Dieser Bereich erfasst auch legistische Maßnahmen wie die Erhebung von Steuern und Zöllen, weshalb sich diese Ergebnisse von den Meinungen der Expertinnen und Experten in der GEM-Studie unterscheiden. Im Global Competitiveness Index wird Österreich daher sowohl im Gesamtrang als auch in diesem Teilbereich besser eingeschätzt.

Tabelle 6: Interne Marktoffenheit (Quelle: GEM National Expert Surveys 2012, 2014, 2016, 2018).



04.

Forschung, Technologie und Innovation

Warum treiben junge, innovative Unternehmen den strukturellen Wandel und das Beschäftigungswachstum? Inwieweit unterscheiden sich forschungs-, technologie- beziehungsweise innovationsbasierte Entrepreneure von anderen Unternehmerinnen und Unternehmern? Verhalten sich forschungs-, technologie- beziehungsweise innovationsintensive Unternehmen anders als klassische Unternehmen?

Kernaussagen



1.

Forschung, Technologie, Innovation (FTI)

- » **Anstieg** sowohl bei FTI-basierten wie auch -intensiven Unternehmen
- » Bei **45 %** der Unternehmen liegt die eingesetzte Technologie über dem Branchendurchschnitt
- » Der **Schutz geistigem Eigentums** wird immer wichtiger



2.

Innovative Unternehmerinnen und Unternehmer in Forschung und Technologie

- » **38 %** der Unternehmen sind forschungsintensiv, technologieführend oder innovative Nischenplayer
- » **Höchste Wachstumserwartungen** bei FTI-Intensiven Unternehmen
- » Mit zunehmender FTI-Intensität **steigt** auch der Internationalisierungsgrad



3.

Neue Produkt-, Dienstleistungs- und Marktkombinationen

- » **60 %** der Jungunternehmerinnen und -unternehmer etablieren neue Produkte und Dienstleistungen auf dem Markt
- » **37 %** sehen sich zusätzlich nur geringer Konkurrenz ausgesetzt
- » Bei diesem Indikator insgesamt **Rang drei** im europäischen Vergleich



4.

Forschung und Entwicklung und F&E-Transfer

- » **22 %** der Unternehmerinnen und Unternehmer geben an, F&E zu schaffen
- » Das Niveau des F&E-Transfers wird als **mittelmäßig** bewertet, seit 2012 kaum Verbesserungen
- » Die **Schweiz** und die **Niederlande** führen im europäischen Ranking

4.1

Junge innovative Unternehmen: Beschäftigungswachstum und struktureller Wandel

Junge innovative Unternehmen treiben das Beschäftigungswachstum und den strukturellen Wandel. Sogenannte Gazellen tragen zum Wirtschaftswachstum überproportional bei. GEM bietet daher auch 2018 einen detaillierteren Blick auf forschungs-, technologie- und innovationsbasierte Unternehmen.

Die GEM-Erhebung des Jahres 2018 steht ganz im Zeichen der Hochkonjunktur. Seit Beginn des Aufschwungs im Jahr 2016 ist ein überdurchschnittliches Wirtschaftswachstum zu beobachten. Gleichzeitig beschleunigt sich der strukturelle Wandel – getrieben durch die zunehmende Technologieintensität in der Sachgütererzeugung sowie eine steigende Wissensintensität im unternehmensbezogenen Dienstleistungsbereich, etwa bei Forschung und Entwicklung, wie ein kurzer Blick auf die Beschäftigungsentwicklung nach Branchen im vergangenen Jahr verdeutlicht (siehe Abbildung 23a).

Die Effekte sowohl auf die Wirtschafts- als auch Beschäftigungsdynamik sind, auch wenn die Wirkmechanismen komplex sind, ohne Frage klar positiv. Die Zahl der unselbstständig Beschäftigten im Technologiebereich in der Produktion steigt im Jahr 2018 um 11,7 Tsd. (+ 5,3 %). Ein ähnliches Bild zeigt sich im tertiären Bereich, auch hier treiben unternehmensbezogene wissensintensive Bereiche im Speziellen die Beschäftigungsdynamik (etwa die Wirtschaftsdienste mit + 4,2 % und der Bereich Information und Kommunikation mit + 4,7 %).

Gazellen

Der Begriff Gazellen wurde im Jahr 1979 von David Birch geprägt und beschreibt das Phänomen, dass eine geringe Anzahl an Unternehmen in hohem Maß zur Schaffung neuer Arbeitsplätze beiträgt. Gazellen sind oftmals durch ein innovatives Produkt- und Leistungsangebot gekennzeichnet und bedienen verstärkt Nischenbereiche (in Wachstumsmärkten). Der Anteil schnellwachsender Unternehmen an den Arbeitgeberunternehmen mit über 10 unselbstständig Beschäftigten liegt bei 6,5 %, in diesen Unternehmen werden immerhin 8 % der Gesamtbeschäftigten gezählt (Henrekson & Johansson, 2010 sowie Hölzl, 2010).

Beschäftigungswachstum 17/18 in Prozent

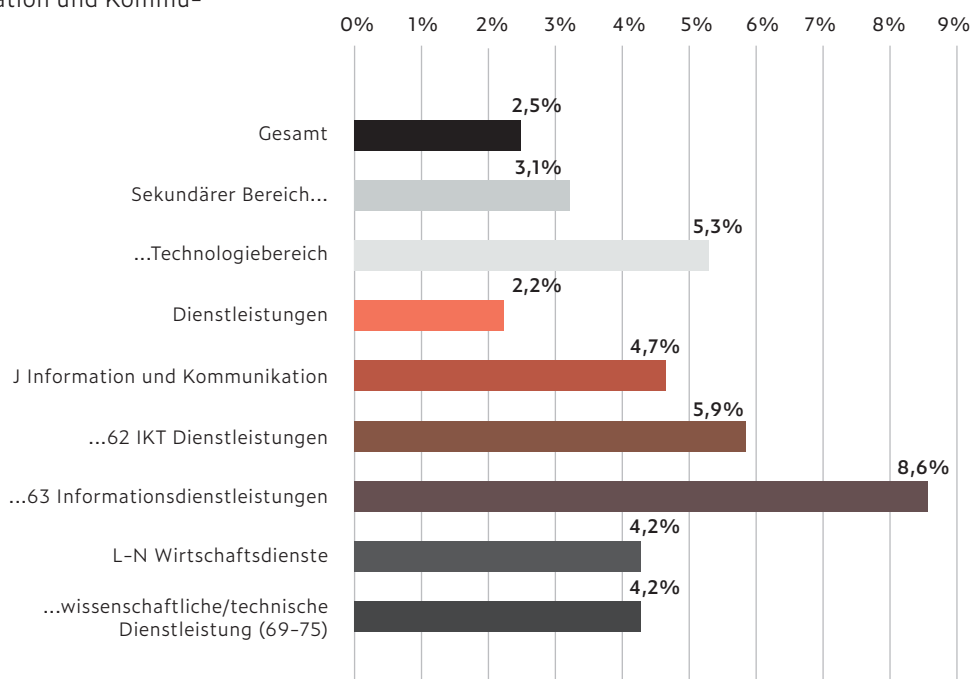


Abbildung 23a: Beschäftigungswachstum und Anteile 2018, ausgewählte Wirtschaftsbereiche (Quelle: WIBIS, 2019).

Gerade junge und (potenziell) schnell wachsende Unternehmen, sogenannte Gazellen, spielen eine entscheidende Rolle für die langfristige Wirtschaftsentwicklung. Diese treiben den strukturellen Wandel maßgeblich voran – etwa durch die zunehmende Diversifizierung der Branchenstruktur, aber auch durch die Identifikation beziehungsweise Nutzung spezifischer Marktnischen und der adäquaten Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen. Junge Unternehmen können schneller auf sich verändernde Marktbedingungen reagieren, neue Märkte erschließen und Möglichkeiten abseits tradierter Produktionsprozesse besser wahrnehmen. Die dabei entstehende Konkurrenz führt somit „nicht nur“ zu einem Verdrängungswettbewerb, etwa am Arbeitsmarkt, sondern trägt maßgeblich zu einer positiven Wirtschafts- und Beschäftigungsdynamik bei.

In der allgemeinen Wahrnehmung liegt der Fokus hier oft auf großen industriellen oder industrienahen Leitbetrieben – kleinen und mittleren Unternehmen wird in dieser Diskussion weniger Aufmerksamkeit zuteil. Dabei wird die Wachstumsdynamik von einer vergleichsweise geringen Anzahl von wachsenden Unternehmen getrieben – hier muss, wie dies auch im GEM der Fall ist, zwischen unterschiedlichen Phasen differenziert werden. Entscheidend ist der Zeitpunkt der einsetzenden Wachstumsphase, also der Zeitpunkt an dem junge Unternehmen erstmals Beschäftigte einstellen und zu Arbeitgeberbetrieben werden. Wiederum verdeutlicht sich hier die überdurchschnittliche Relevanz der wissens- und technologieintensiven Bereiche der österreichischen Wirtschaft. Allein im Technologiebereich der Sachgütererzeugung ist die Zahl der Arbeitgeberbetriebe im Jahr 2017 (die Werte für 2018 sind noch nicht verfügbar) um 11,7 % gestiegen, bei den Wirtschaftsdiensten ist ein Wachstum von 14 % zu beobachten (jeweils in nur einem Jahr). In dem für den digitalen Wandel entscheidenden Segment „Information und Kommunikation“ ist die Zahl der Arbeitgeberbetriebe allein im Jahr 2017 um 18,4 % gestiegen.

Informationen bezüglich der unternehmerischen Aktivität im Bereich Forschung, Technologie und Innovation (FTI) sind in Österreich nur bedingt vorhanden, wie schon der Rat für Forschung und Technologieentwicklung in seiner Empfehlung zum österreichischen Gründungsgeschehen 2008 (!) festgestellt hat. In diesem Zusammenhang leistet der GEM (routinemäßig) hier mit der Erhebung von neuen, handlungsrelevanten Informationen zu FTI-Unternehmen erneut ein wenig Pionierarbeit. Zudem erlaubt die hier angewandte standardisierte Methodik einschlägige Vergleiche dieser mit „anderen Gruppen“ von Unternehmen. Somit kann das Maßnahmenportfolio an Förderungen, Finanzierungen und Unterstützungsleistungen in Österreich und in den Bundesländern geschärft und in weiterer Folge effektiver, aber auch effizienter eingesetzt werden.

Beschäftigungsanteile

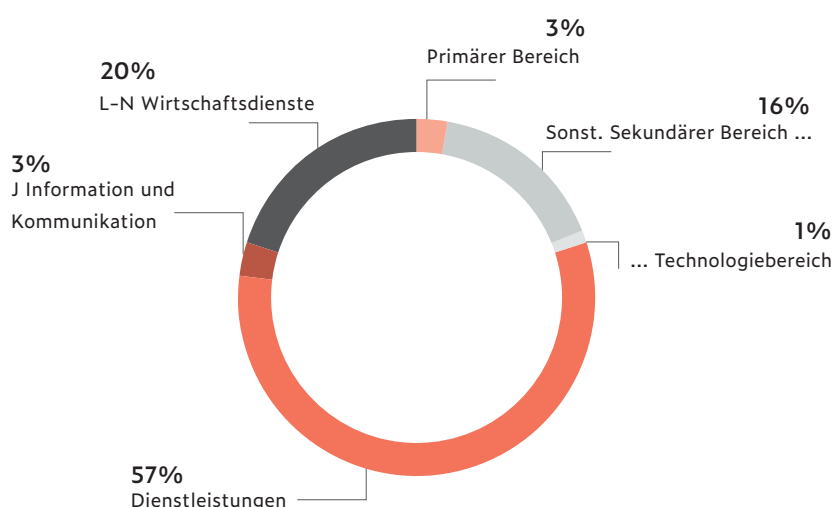


Abbildung 23b: Beschäftigungswachstum und Anteile 2018, ausgewählte Wirtschaftsbereiche (Quelle: WIBIS, 2019).

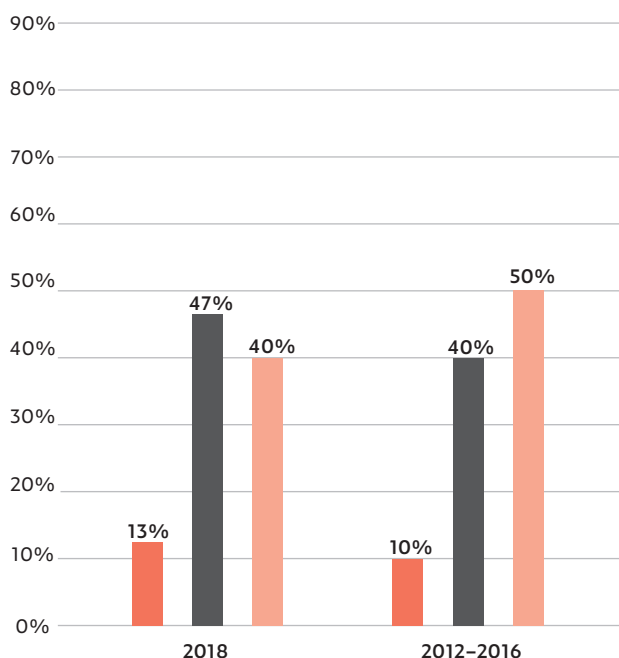
4.2

Neue Produkt-, Dienstleistungs- und Marktkombinationen

Rund 60 % aller österreichischen Jungunternehmerinnen und -unternehmer etablieren im Jahr 2018 neue Produkte und Dienstleistungen auf dem Markt. 37 % sehen sich zusätzlich nur geringer Konkurrenz ausgesetzt. Im europäischen Vergleich dieser Indikatoren liegt Österreich auf dem dritten Rang.

Die bereits angesprochene hohe Relevanz von Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern verdeutlicht sich auch beim GEM-Indikator „Gänzlich neue Produkte beziehungsweise Dienstleistungen“. Hier geben 13 % der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer an, ausschließlich solche am Markt zu haben (bei den etablierten Unternehmen sind es nur 7 %). Rund 47 % der befragten Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer haben im vergangenen Jahr für manche ihrer Kundinnen und Kunden neue Produkte oder Dienstleistungen am Markt etabliert. Im Vergleich zum Durchschnitt der Periode 2012–2016 ist hier ein deutlicher Anstieg zu beobachten (siehe Abbildung 24). Es sind vor allem junge Unternehmerinnen und Unternehmer, die innovieren und ihre Innovationen erfolgreich am Markt positionieren.

Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer



Etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer

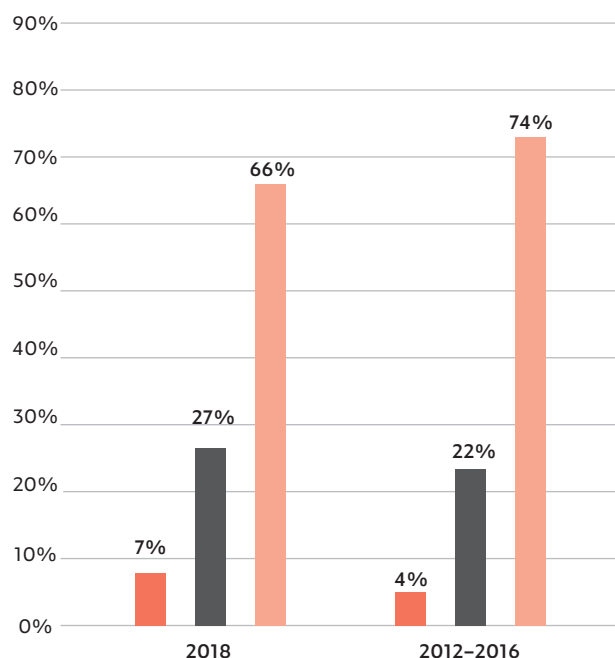


Abbildung 24: Neuheit des Produkts bzw. der Dienstleistung am Markt (Quelle: GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016, 2018).

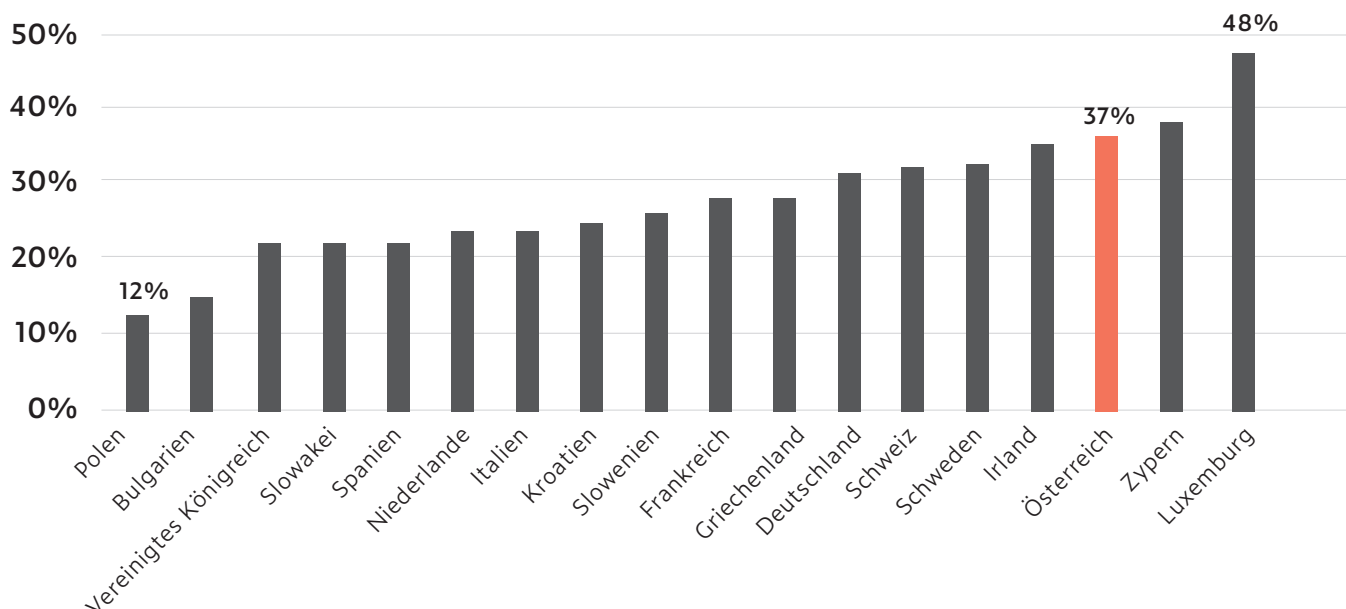


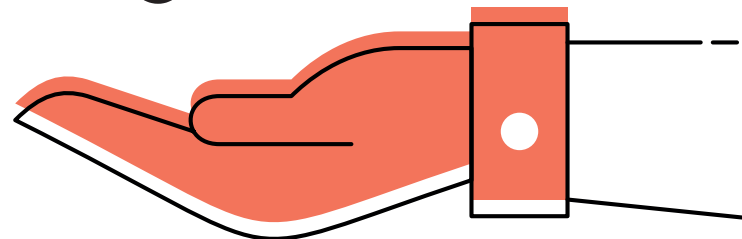
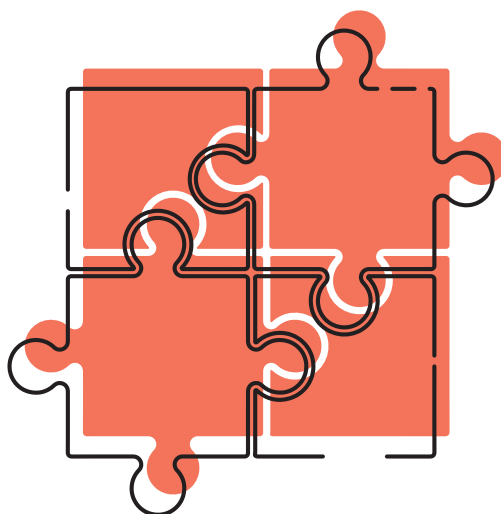
Abbildung 25: Neue-Produkt-Marktkombination von jungen Unternehmerinnen und Unternehmern im internationalen Vergleich (Quelle: GEM Adult Population Survey 2018).

Beim kombinierten Indikator „Neue Produkt-Marktkombination“ bei jungen Unternehmerinnen und Unternehmern befindet sich Österreich mit einem Gesamtwert von 37 % im Vergleich mit den am GEM 2018 teilnehmenden europäischen Ländern an dritter Stelle – hinter Luxemburg und Zypern, aber klar vor Schweden, der Schweiz und Deutschland (siehe Abbildung 25). Diese Gruppe sieht sich keiner beziehungsweise nur geringer Konkurrenz am Markt ausgesetzt.

Forschungsbasierte Unternehmen

Forschungsbasierte Unternehmen erfüllen gemäß GEM Austria-Definition (basierend auf Oslo und Frascati Manual) zumindest eines der folgenden Kriterien:

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

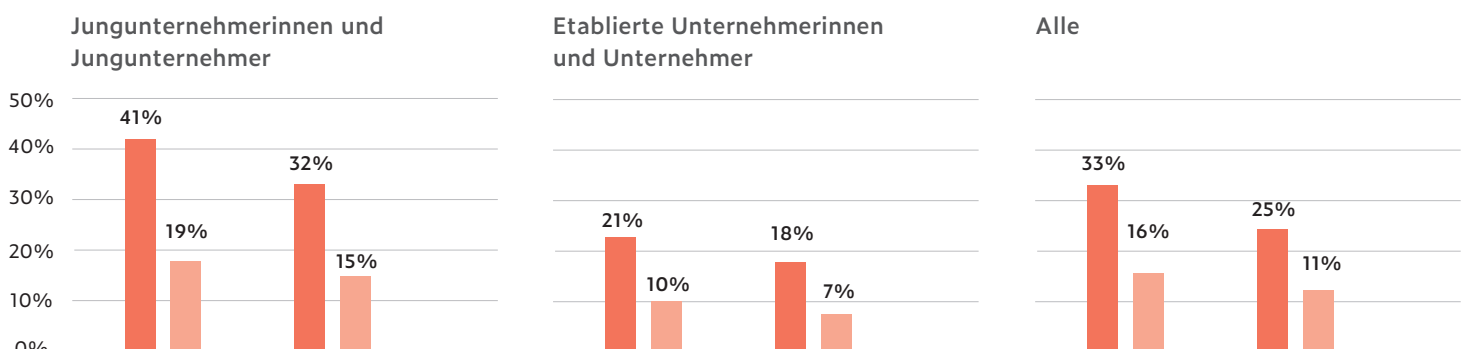


4.3

Forschung und Unternehmertum

Im Jahr 2018 ist in Österreich ein deutlicher Anstieg an forschungsbasierten (+ 8 %-Punkte) und -intensiven Unternehmen (+ 5 %-Punkte) zu beobachten. Der Anteil an Spin-Offs unter Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern steigt auf 13 % an. Fast ein Viertel der Unternehmerinnen und Unternehmer gibt an, F&E zu schaffen.

Ein Drittel der befragten Unternehmerinnen und Unternehmer geben im Jahr 2018 an, ihre Geschäftstätigkeit auf Ergebnisse oder Methoden aus Forschung und Entwicklung zu stützen. Dies entspricht einem Plus von 8 %-Punkten im Vergleich zum Durchschnitt der Periode 2014–2016. Es ist eine generelle strukturelle Verschiebung in Richtung „forschungsbasiert“ und „forschend“ zu beobachten – die zunehmende Wissens- und Technologieintensität in der österreichischen Wirtschaft verdeutlicht sich (wiederum) in den GEM-Ergebnissen (siehe Abbildung 26).



Akademische Spin-Offs sind – neben den wissensproduzierenden Einheiten wie Hochschulen und Forschungseinrichtungen – eine treibende Kraft der heimischen Innovationslandschaft. Rund 13 % der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer sind akademische Spin-Offs (+ 3 %-Punkte; siehe Abbildung 27), bei den etablierten Unternehmen sind es 7 % (+ 2 %-Punkte). Dies sind Unternehmen, die das in akademischen Institutionen geschaffene Wissen am Markt verwerten. Insgesamt beläuft sich der Anteil an Unternehmen, die sich auf Forschung und Entwicklung (F&E) stützen, auf 23 % (+ 6 %-Punkte), sowie der Anteil jener, die F&E schaffen, auf 22 % (+ 7 %-Punkte). F&E wird immer wichtiger für den unternehmerischen Erfolg, dies verdeutlicht auch die 2018er Erhebung.

- Forschungsbasiert
- Forschende Unternehmen

Abbildung 26:
Forschungsbasierte und forschende Unternehmen
(Quelle: GEM Adult Population Survey 2014, 2016, 2018).

Der Schritt, erstmals eigenständige Forschungsleistung zu erbringen und auf Basis der Ergebnisse von F&E-Anstrengungen neue Produkt-Markt-Kombinationen zu entwickeln, ist eine Herausforderung. Prozesse müssen angepasst werden, junge Unternehmerinnen und Unternehmer müssen zudem oftmals eine nicht unproblematische Wachstumsphase gestalten und auch überstehen. In jedem Fall verdeutlichen die Indikatoren im Bereich Forschung, dass der strukturelle Wandel in Österreich in die richtige Richtung geht.

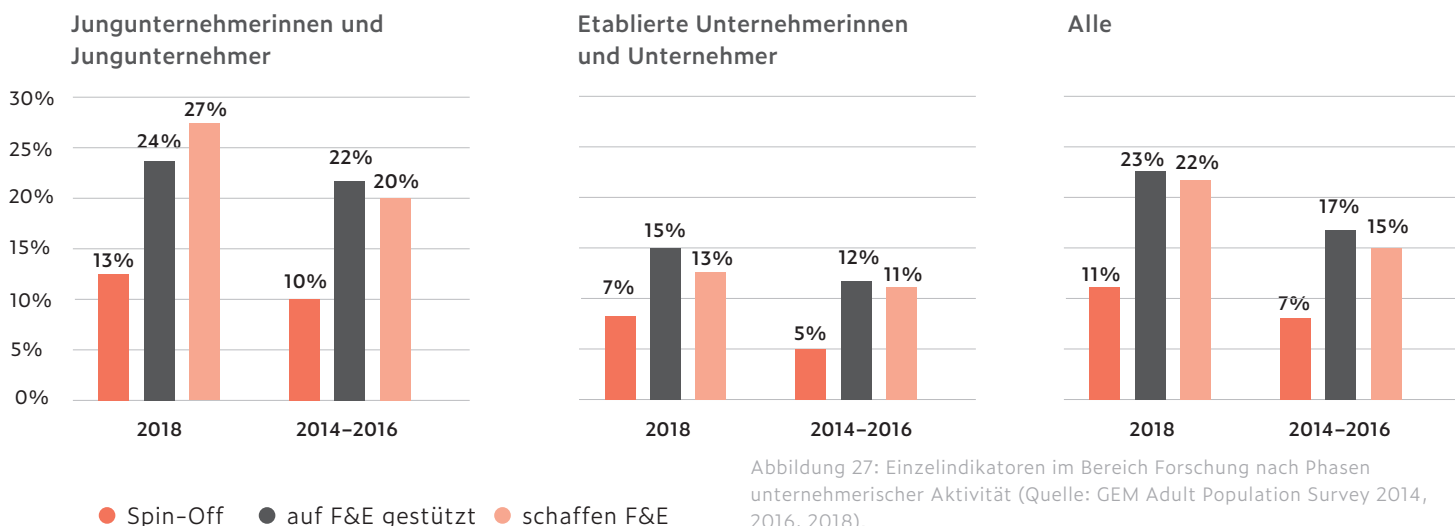


Abbildung 27: Einzelindikatoren im Bereich Forschung nach Phasen unternehmerischer Aktivität (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014, 2016, 2018).

4.4

Technologie und Unternehmertum

Die fortschreitende Digitalisierung spiegelt sich auch in Österreichs Gründerlandschaft wieder: Unter den Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern sind bereits über 20 % technologieführend und bei 45 % der Unternehmerinnen und Unternehmer liegt die angewendete Technologie über dem Branchendurchschnitt.

Die Diffusion von neuen Technologien im Produktionsprozess schreitet im Zuge der Digitalisierung der österreichischen Wirtschafts- und Arbeitswelt immer schneller voran. Ganze Produktionsprozesse beziehungsweise Arbeitswelten stehen vor dem Umbruch. Diesen Wandel treiben gerade junge Unternehmen – Gründerinnen und Gründer aus den wissens- und technologieintensiven Bereichen der Wirtschaft – voran. Sie innovieren und setzen ihre technologischen Innovationen in der Produktion und am Markt um. Der technologische Fortschritt schafft die Voraussetzungen für Innovationen, Risiken können minimiert beziehungsweise abgefedert werden und Kostenvorteile steigern die Wettbewerbsfähigkeit. Insgesamt geben 62 % der unternehmerisch aktiven Befragten an, in technologiebasierten Unternehmen tätig zu sein (siehe Abbildung 28) – im Vergleich zum Durchschnitt der Periode 2014–2016 ist das ein Plus von 13 %-Punkten. Der Anteil an technologieführenden Unternehmen summiert sich auf 16 % (gegenüber 11 % im Vergleichszeitraum). Anzumerken ist, dass junge Unternehmerinnen und Unternehmer generell technologieintensiver sind (höhere Anteile in der Kategorie „Technologieführend“).

„FTI-intensive Unternehmen treiben Wachstum, fördern Internationalisierung und sind ein wesentlicher Katalysator für unsere Wettbewerbsfähigkeit von morgen. Etablierte Unternehmen sind gut beraten, die Entwicklung von Prozessen, Geschäftsmodellen, Technologien und Produkten in solchen Unternehmen zu verfolgen, zu berücksichtigen und aufzunehmen.“

Michael Steiner, Managing Director, In-Vision Digital Imaging Optics GmbH

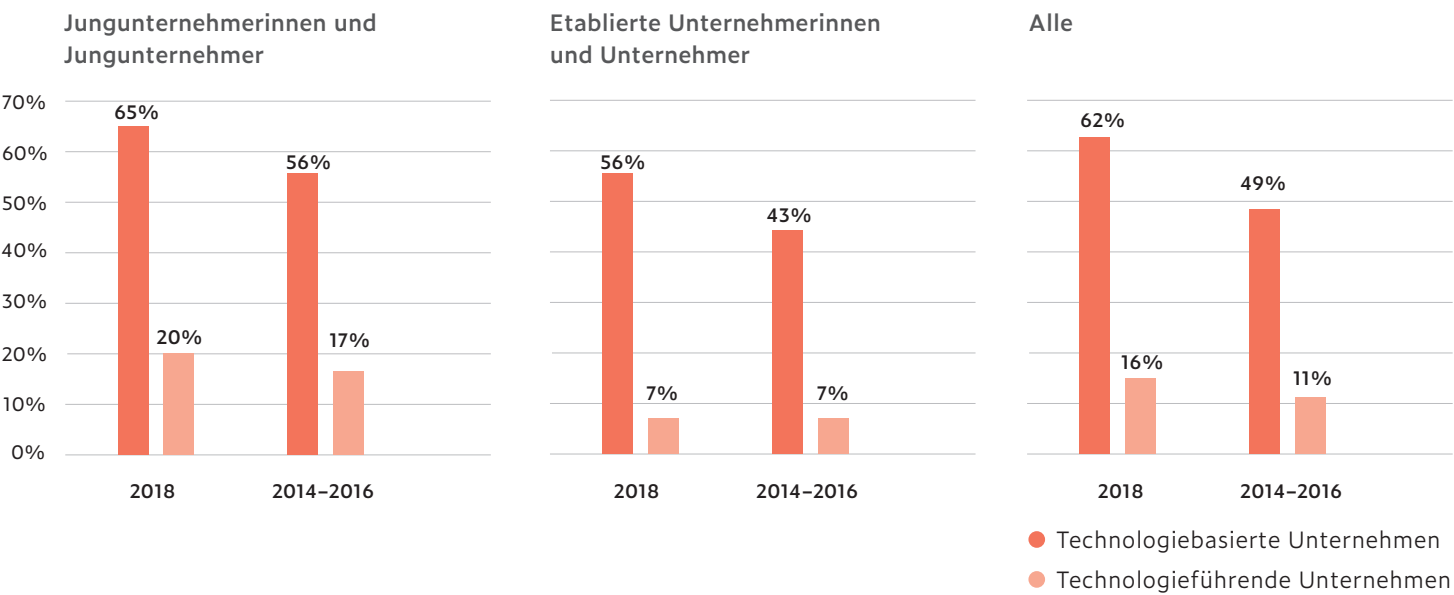
Technologiebasierte Unternehmen

Technologiebasierte Unternehmen sind Unternehmen, deren Kernkompetenz (Produkte, Dienstleistungen oder Herstellungsprozesse) von zumindest einer Technologie unbedingt abhängig ist, und welche mindestens eines der folgenden Kriterien erfüllen:

- » nutzen Technologien, die über dem Branchenniveau liegen
- » verwenden entweder aktuellste oder neue Technologien
- » sind in Sektoren tätig, die als Hochtechnologie oder Mittel-Hochtechnologie bzw. wissensintensive Dienstleistungen einzustufen sind

Technologieführende Unternehmen müssen auf jeden Fall Technologien nutzen, die über dem Branchenniveau liegen und eines der beiden anderen Kriterien erfüllen.

Der Wirtschaftsstandort Österreich ist durch eine intensive, technologiebasierte Gründungsdynamik gekennzeichnet. Es bleibt die Frage, ob Unternehmen Technologien einsetzen, welche über dem in ihrer jeweiligen Branche üblichen Niveau liegen. Ein Blick auf diesen Indikator zeigt, wie Abbildung 29 verdeutlicht, dass dies vor allem bei jungen Unternehmerinnen und Unternehmern (44 %) der Fall ist. Diese geben an, zumindest in gewisser Weise einen Technologievorsprung zu haben. Zuwächse sind jedoch vor allem bei etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern zu beobachten (+ 11 %-Punkte gegenüber dem Vergleichszeitraum). Bei der Betrachtung nach Wirtschaftsklassen lassen sich kaum Unterschiede zwischen der Erhebung im Jahr 2018 und dem Vergleichszeitraum ausmachen.



Der Anteil an Unternehmerinnen und Unternehmern, die verstärkt den technologie- und wissensorientierten Wirtschaftsbereichen zuzurechnen sind – also Branchen, in welchen verstärkt Hochtechnologie, Mittel-Hochtechnologie oder wissensorientierte Dienstleistungen eingesetzt werden – bleibt weitgehend konstant. Anzumerken ist, dass dieser Systematisierung der europäischen Branchendurchschnitt der F&E-Ausgaben gemessen am Umsatz zugrunde liegt. Es können nur bedingt Schlüsse auf die tatsächlichen F&E-Intensitäten gezogen werden. Jene unternehmerisch aktiven Personen, deren Unternehmen zwar stark technologie- beziehungsweise wissensorientiert sind, aber nicht in einer der definierten Branchen tätig sind, werden in diesem Zusammenhang nicht berücksichtigt. Der digitale Wandel durchdringt aber zunehmend alle Bereiche der Wirtschaft, auch die klassischen personenbezogenen Dienstleistungen wie den Handel und die Gastronomie (siehe etwa Brynjolfsson, 2011, Dengler & Matthes, 2015 oder Helmrich et al., 2016).

Abbildung 28: Technologiebasierte und technologieführende Unternehmen nach Phasen unternehmerischer Aktivität (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014, 2016, 2018).

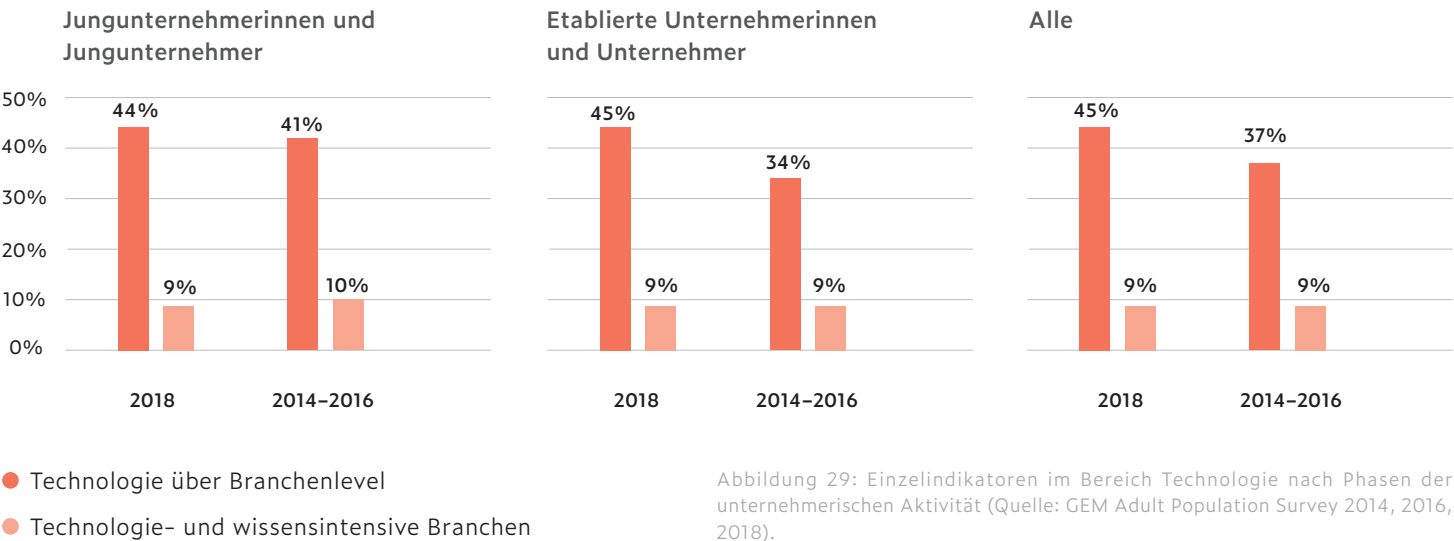


Abbildung 29: Einzelindikatoren im Bereich Technologie nach Phasen der unternehmerischen Aktivität (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014, 2016, 2018).

4.5

Innovation und Unternehmertum

Bereits mehr als ein Viertel der jungen Unternehmerinnen und Unternehmer können 2018 in Österreich als innovative Nischenplayer bezeichnet werden. Zudem erfahren über 40 % dieser Zielgruppe Wettbewerbsvorteile durch Produkt- und Prozessinnovationen. Der Schutz geistigen Eigentums wird immer wichtiger.

Die Bedeutung von Innovation im internationalen Wettbewerb steht außer Frage. Innovationen, das sind neue Produkte und Prozesse, aber auch Innovationen im Bereich Marketing, Geschäftsmodelle (siehe OECD/Eurostat, 2018), können Wettbewerbsvorteile in allen Bereichen der Wirtschaft schaffen. Gleichzeitig lassen sich hier nur indirekte Wirkmechanismen identifizieren. So können Forschungs- und Entwicklungsleistungen (als Input) zu Innovationen (auf der Output-Seite) führen, diese müssen jedoch erst erfolgreich am Markt oder im Produktionsprozess eingesetzt werden – erst dann werden Innovationsrenten abgeschöpft.

In Abbildung 30 finden sich die drei Einzelindikatoren (Produktinnovation, Prozessinnovation und Schutz von Intellectual Property Rights (IPR)), die bei GEM zur Analyse des Bereiches Innovation herangezogen werden. Es zeigt sich, dass österreichische Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer zu je 43 % Wettbewerbsvorteile durch Produktinnovationen und durch Prozessinnovationen erwarten, bei den etablierten Unternehmen sind es 42 % beziehungsweise 30 %. Hier ist bei den etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern ein Aufholprozess bei den Produktinnovationen zu beobachten (+ 6 %-Punkte im Vergleich zum Durchschnitt der Periode 2014–2016).

Zudem wird abgefragt, inwiefern Unternehmen neue Produkte rechtlich durch Patente oder Gebrauchsmuster schützen beziehungsweise zu schützen planen. Es zeigt sich, dass der IPR-Schutz bei jungen wie auch etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern eine zunehmend wichtigere Rolle spielt: Insgesamt geben 22 % der Befragten an, ihr geistiges Eigentum zu schützen. Dies entspricht einem Zuwachs von 8 %-Punkten gegenüber dem Durchschnitt der Vergleichsperiode 2014–2016. Es ist anzumerken, dass das Themenfeld IPR-Schutz gerade in jüngerer Vergangenheit verstärkt in der öffentlichen Diskussion gestanden ist – die Diskussionen um die Datenschutzgrundverordnung, die damit steigenden administrativen und rechtlichen Anforderungen oder die geplante EU-Copyright-Richtlinie haben das Bewusstsein um diese Problematik gestärkt.

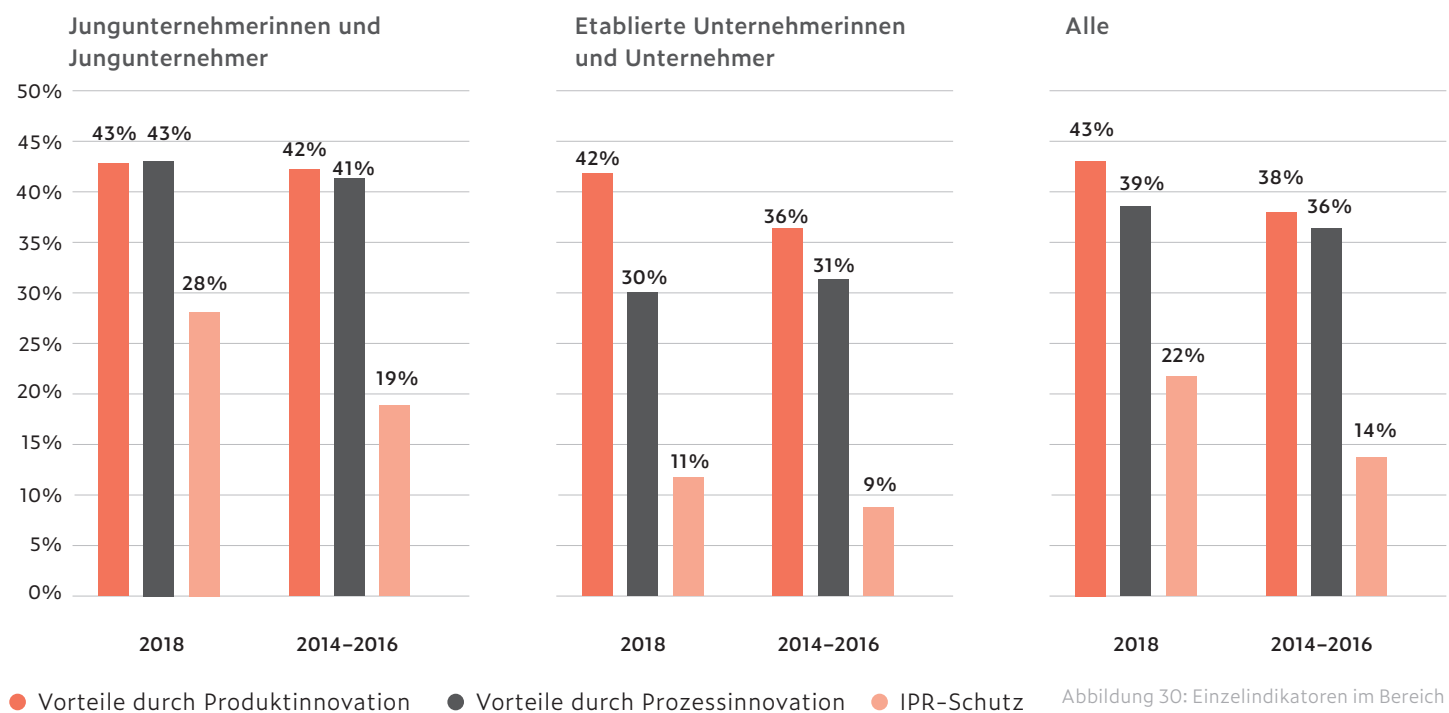


Abbildung 30: Einzelindikatoren im Bereich Innovation nach Phasen unternehmerischer Aktivität (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014, 2016, 2018).

Im Rahmen des GEM wird darüber hinaus zwischen „Innovationsbasierten Unternehmen“ und „Innovativen Nischenplayer“ unterschieden, um die Intensität der Innovationstätigkeit abschätzen zu können. Innovative Nischenplayer sind Unternehmen, die als Erste einen gänzlich neuen Markt erschließen oder diesen erst schaffen (durch neue Produkte und Dienstleistungen) und die gleichzeitig einem geringen Wettbewerb ausgesetzt sind. Rund 27 % der jungen Unternehmen und 12 % der etablierten Unternehmen können als innovative Nischenplayer bezeichnet werden – wiederum ist dieser Anteil bei allen Unternehmen leicht gestiegen, wobei hier nicht von einem signifikanten Anstieg ausgegangen werden kann (siehe Abbildung 31).

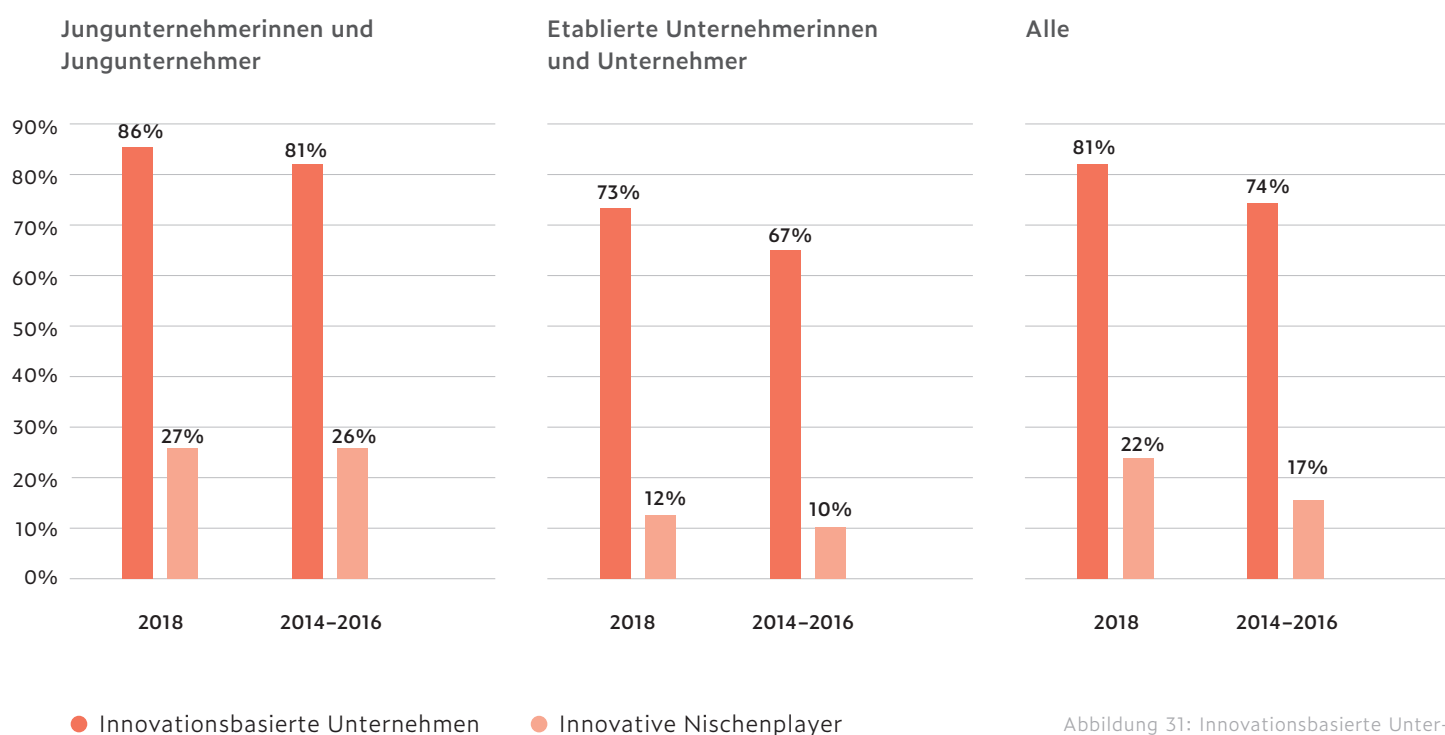


Abbildung 31: Innovationsbasierte Unternehmen und innovative Nischenplayer nach Phasen unternehmerischer Aktivität (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014, 2016, 2018).

Innovationsbasierte Unternehmen

Innovationsbasierte Unternehmen müssen zumindest eines der folgenden Kriterien erfüllen:

- » bieten ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung für alle oder manche Kundinnen und Kunden an
- » sind in einem Markt mit keiner oder nur geringer Konkurrenz tätig
- » haben einen Wettbewerbsvorteil durch veränderte Produkte, Dienstleistungen oder Geschäftsmodelle
- » haben einen Wettbewerbsvorteil durch neue oder veränderte Verfahren in der Erstellung, Vermarktung oder Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen
- » planen neue Produkte in den nächsten zwei Jahren rechtlich schützen zu lassen

Der vergleichsweise geringe Anteil an innovativen Nischenplayern bei den etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern kann auf mehrere Ursachen zurückgeführt werden. So sind etablierte Unternehmen bereits am Markt tätig, das heißt, ihre Produkte und Dienstleistungen sind marktfähig, ihre Produkte und Dienstleistungen bestehen im nationalen und globalen Wettbewerb (etablierte Unternehmen sind per Definition bereits mehr als 3,5 Jahre aktiv). Ähnlich wie bei Unternehmerinnen und Unternehmern aus den Bereichen Forschung und Technologie zeigen beide Indikatoren hohe wahrgenommene Gründungskompetenzen, auch wird verstärkt aufgrund der wahrgenommenen Möglichkeiten gegründet. Offensichtlich kennen diese Unternehmen ihre Möglichkeiten, sie schöpfen erfolgreich Innovationsrenten ab beziehungsweise können sie Innovationen am Markt umsetzen, was zu geringeren Unsicherheiten führt.

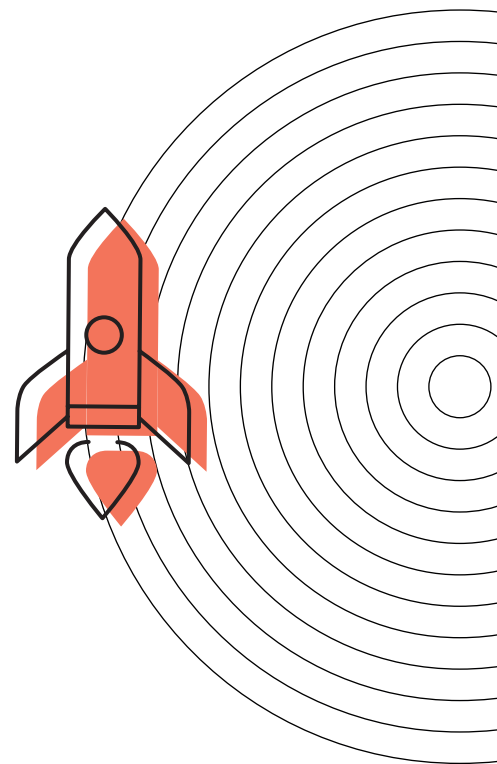
4.6

Innovatives Unternehmertum in Forschung und Technologie

Knapp 38 % der österreichischen Unternehmen sind forschungsintensiv, technologieführend oder innovative Nischenplayer. Diese unterscheiden sich deutlich vom Durchschnitt mit höheren Wachstumserwartungen und Internationalisierungsgrad.

Forschung, Technologie und Innovation (FTI) können und dürfen nicht getrennt voneinander diskutiert werden. Vielmehr gilt es, die unternehmerische Aktivität entlang der jeweiligen Phasen der Wissensproduktion und -diffusion zu analysieren. Hierfür werden die Unternehmerinnen und Unternehmer aus den Bereichen FTI zusammengefasst, um auf Basis der erhobenen Daten ein klares Bild zu den spezifischen Charakteristika des FTI-Unternehmertums zeichnen zu können. Da aufgrund dieser Verschneidungen manche Gruppen nur geringe Fallzahlen aufweisen, sind nicht alle Auswertungen zielführend. Die Diskussion zu den FTI-Unternehmen beschränkt sich somit auf das Machbare und Sinnvolle.

In Abbildung 32 finden sich die relativen Anteile der Innovatorinnen und Innovatoren in Forschung und Technologie im Verhältnis zu allen unternehmerisch aktiven Personen. Knapp 60 % der Unternehmerinnen und Unternehmer können als „technologiebasierte Innovatorinnen und Innovatoren“ bezeichnet werden und knapp 40 % sind „forschungsbasierte Innovatorinnen und Innovatoren“. Hier ist ein deutlicher Zuwachs gegenüber der Vergleichsperiode 2014–2016 zu beobachten, der auf mehrere Ursachen zurückzuführen ist: Zum einen ist seit der letzten Erhebung im Jahre 2016 der seit etwa 2011 bestehende Investitionsrückstau abgebaut worden. Die österreichischen Unternehmen haben verstärkt investiert – in neue Anlagen, neue Produktionsmethoden und Prozesse, aber auch in Forschung und Entwicklung. Zum anderen haben sich die Rahmenbedingungen für Gründerinnen und Gründer in der Phase der Hochkonjunktur verändert. Gegründet wird aufgrund der Möglichkeiten, die sich, unter anderem aus Innovationen und den neuen technologischen Möglichkeiten (Stichwort: digitaler Wandel) – also aus dem Output von F&E-Leistungen – ergeben. FTI eröffnet neue Möglichkeiten – diese werden von Gründerinnen und Gründern wahrgenommen, wie auch das überdurchschnittliche Wachstum bei erstmaligen Arbeitgeberbetrieben in wissens- und technologieintensiven Wirtschaftsbereichen verdeutlicht.



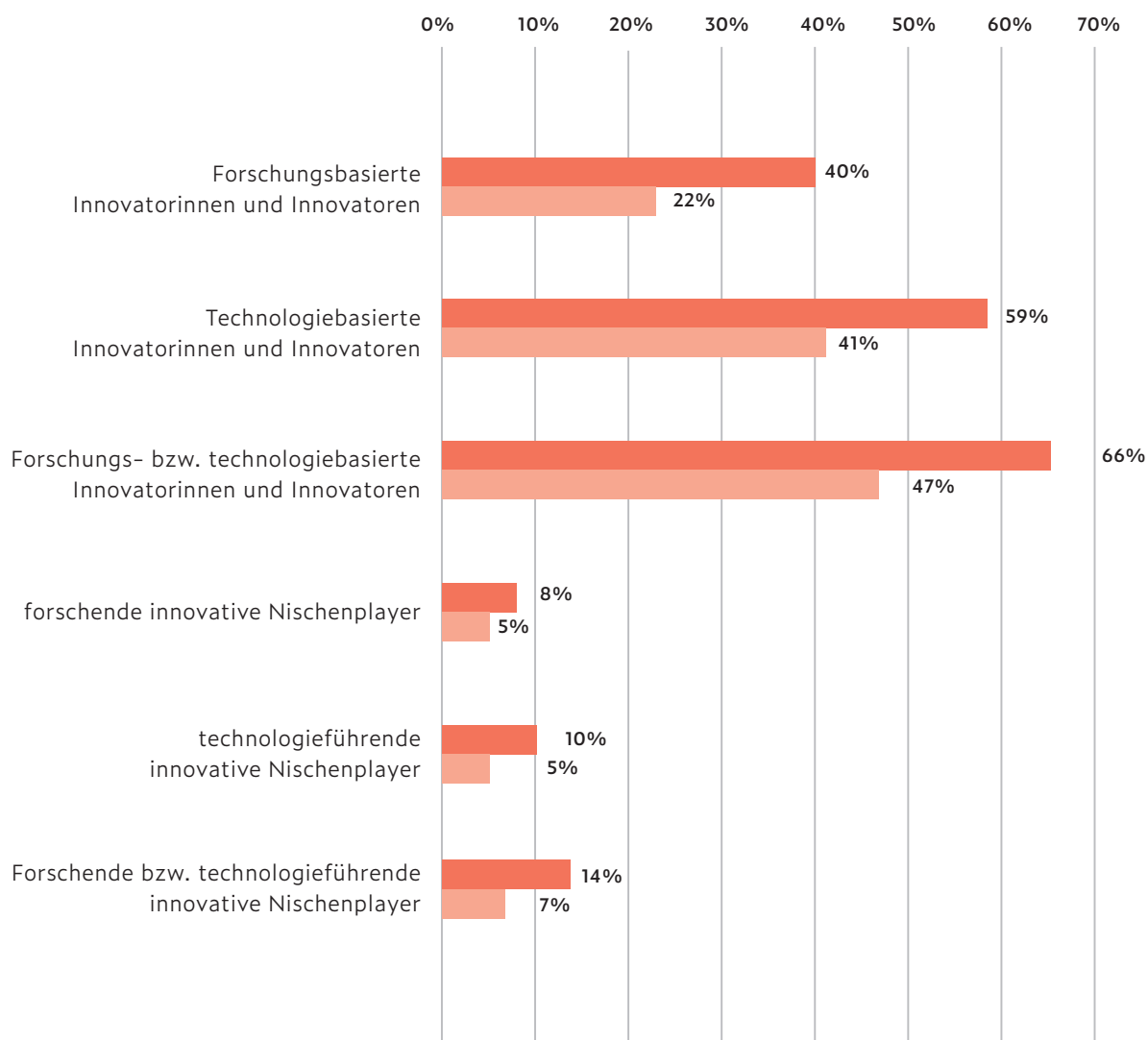


Abbildung 32: Relative Anteile der Innovatorinnen und Innovatoren in Forschung und Technologie im Verhältnis zu allen unternehmerisch aktiven Personen (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014, 2016, 2018).

● 2018
● 2014-2016

In der strengereren Abgrenzung – forschende beziehungsweise technologieführende innovative Nischenplayer – finden sich nur 8 % beziehungsweise 10 % aller Unternehmerinnen und Unternehmer. Bei derartig spezialisierten und innovationsorientierten Unternehmen zeigen sich keine wesentlichen Unterschiede zwischen Forschung und Technologie, wobei die Ergebnisse des Jahres 2018 wie bereits 2016 auf eine Tendenz in Richtung einer stärkeren Forschungs- und Technologieintensität schließen lassen. Auch wenn hier die Fallzahlen gering sind, wird dieser Befund von Sekundärstatistiken bestätigt (etwa von der Beschäftigungsdynamik in wissens- und technologieintensiven Branchen, siehe Kapitel 4.1).

Der Anteil der Gruppe der innovationsbasierten Unternehmen (das sind forschungs- beziehungsweise technologiebasierte Innovatorinnen und Innovatoren) beträgt 66 %. Forschende oder technologieführende innovative Nischenplayer kommen auf einen Anteil von 14 %. Diese kleine Gruppe kann durchaus als Avantgarde der FTI-Unternehmen bezeichnet werden. Diese FTI-Unternehmen sind von hohen Wachstumsaussichten, einem hohen Grad an Internationalisierung, aber auch guten Gründungsmöglichkeiten und -fähigkeiten gekennzeichnet. Zudem geben diese verstärkt an, Wettbewerbsvorteile durch neue Produkt-Markt-Kombination generieren zu können. Kurzum, je technologie- und forschungsintensiver die Unternehmen sind, desto besser werden die Kompetenzen, das Umfeld und die Möglichkeiten bewertet.

Unternehmen, welche zuvor entweder als forschungsbasiert, technologiebasiert oder innovationsbasiert klassifiziert wurden, werden in weiterer Folge in der Gruppe der FTI-basierten Unternehmen subsummiert. Entrepreneure aus forschenden beziehungsweise technologieführenden Unternehmen oder aus dem Bereich der innovativen Nischenplayer bilden das Segment der FTI-intensiven Unternehmerinnen und Unternehmer. Gemäß dieser Klassifikation sind 91 % der unternehmerisch aktiven Personen in Österreich in einem FTI-basierten Unternehmen tätig (+ 8 %-Punkte im Vergleich zum Durchschnitt 2014–2016; siehe Abbildung 33) und 38 % in einem FTI-intensiven Unternehmen (+ 10 %-Punkte).

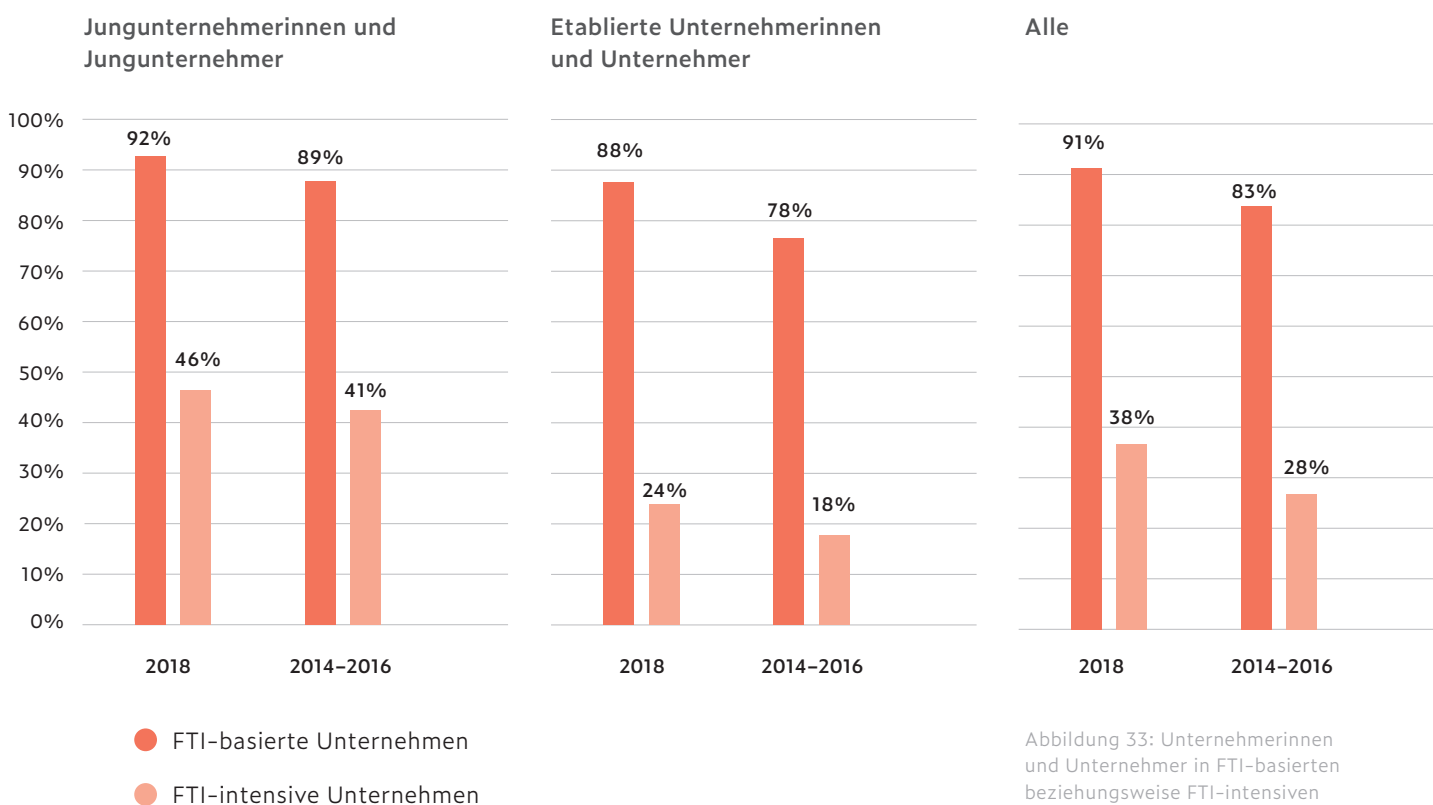


Abbildung 33: Unternehmerinnen und Unternehmer in FTI-basierten beziehungsweise FTI-intensiven Unternehmen (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014, 2016, 2018).

Der Unterschied zwischen etablierten und jungen Unternehmerinnen und Unternehmern ist im Bereich der FTI-intensiven Kategorie vergleichsweise stark ausgeprägt. Junge Unternehmen stehen mit zunächst neuesten Produkten, Technologien und aktuellen Forschungsergebnissen verstärkt im Wettbewerb. Bei etablierten Unternehmen gehen spezifische Resultate aus F&E in den Mainstream über, die eingesetzten Technologien altern über die Zeit. Wenn sich also Unternehmen nicht regelmäßig neu erfinden und am Puls der Zeit bleiben, ist ein Ausscheiden aus der Gruppe der FTI-intensiven Unternehmen vorprogrammiert.

Technologie- und wissensintensive Unternehmen treiben den strukturellen Wandel, verändern die Nachfrage nach Arbeitskräften (in Richtung höherer Qualifikation), verändern den Markt und die Produktionsprozesse. Die Wachstumspotenziale sind in diesem Bereich hoch, dies gilt gleichermaßen für Beschäftigung, Umsatz und Wertschöpfung. Rund 14 % der FTI-basierten und 18 % der FTI-intensiven jungen Unternehmen haben hohe Wachstumserwartungen (mehr als 10 Stellen bei gleichzeitiger Zunahme der Belegschaft um zumindest 50 %) – bei beiden Gruppen kann ein leichter Anstieg im Vergleich zur Periode 2014–2016 beobachtet werden. Die etablierten Unternehmerinnen und Unternehmer sind hier ein wenig vorsichtiger, lediglich 4 % der FTI-basierten und 8 % der FTI-intensiven erwarten ein hohes Beschäftigungswachstum (siehe Abbildung 34).

Frauen in FTI-Unternehmen

Die Betrachtung der Geschlechter offenbart in beinahe allen untersuchten jungunternehmerisch aktiven FTI-Kategorien einen deutlich höheren Männeranteil als bei der Gruppe aller Jungunternehmerinnen und -unternehmer – etwa steigt der Männeranteil bei FTI-intensiven Nischenplayern um 9 %-Punkte (vergleiche dazu Kapitel 2.2). Diese Tendenz ist auch bei etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern zu beobachten. Die Avantgarde der FTI-Unternehmen ist tendenziell eher von Männern geprägt als die breite Basis der Unternehmen in den Bereichen Forschung, Technologie und Innovation (Henrekson & Johansson, 2010).

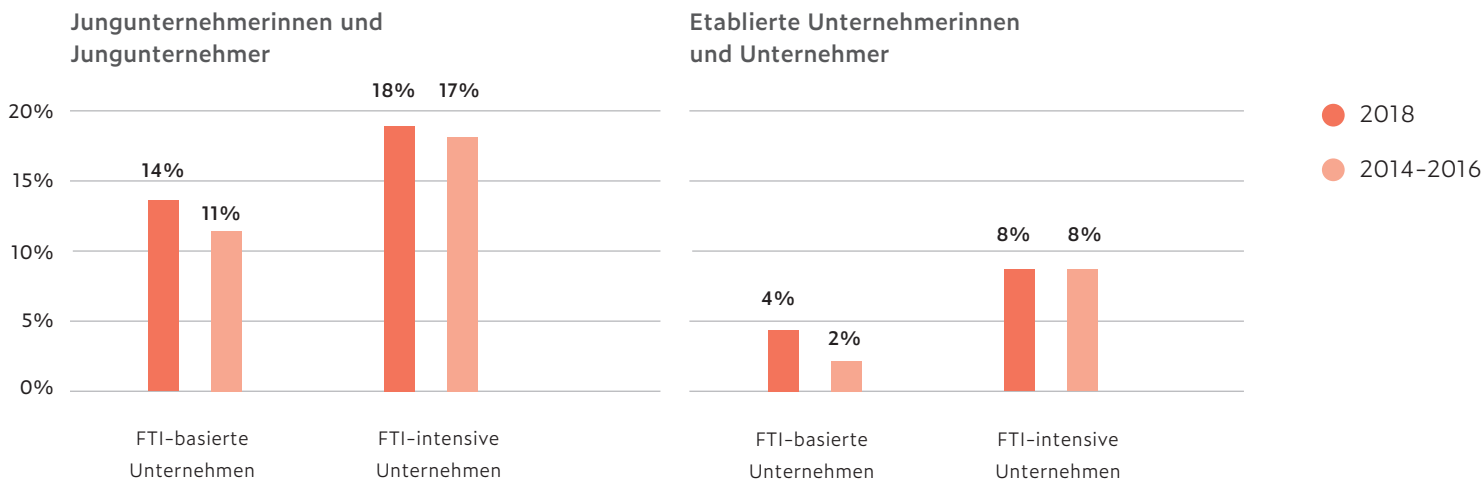
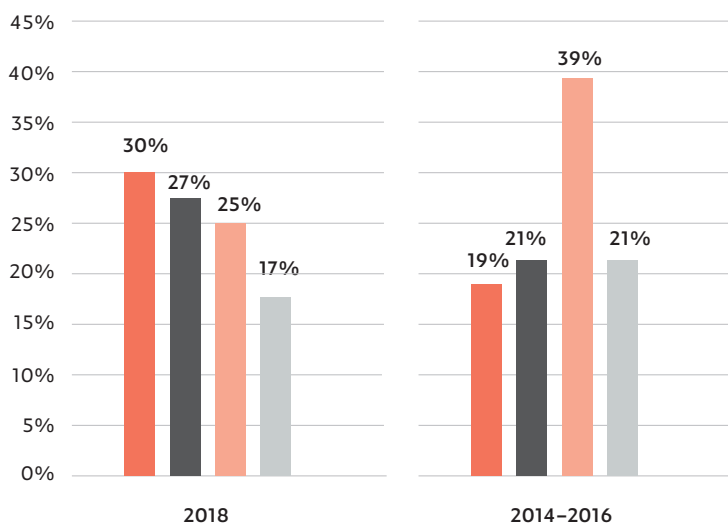
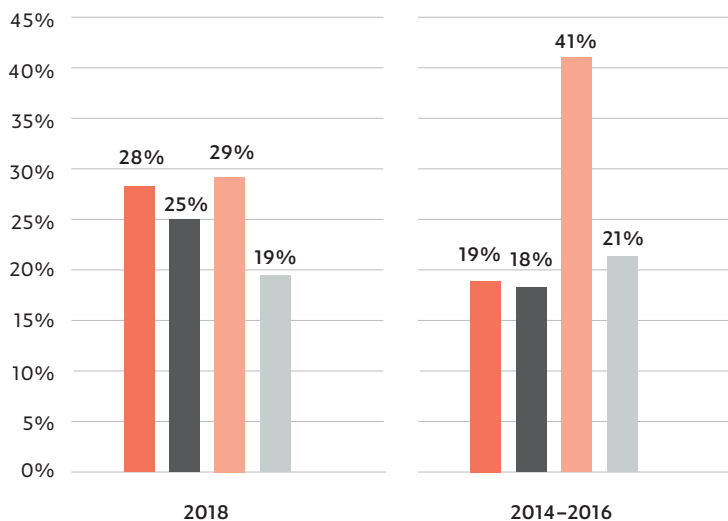


Abbildung 34: Erwartung eines hohen Beschäftigungswachstums für FTI-basierte und FTI-intensive Unternehmen (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014, 2016, 2018).

Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer



Alle



- >75 % Kundinnen und Kunden aus dem Ausland
- 25-75 % Kundinnen und Kunden aus dem Ausland
- <25 % Kundinnen und Kunden aus dem Ausland
- keine

Abbildung 35: Internationale Orientierung von FTI-intensiven Jungunternehmerinnen und -unternehmern (Quelle: GEM Adult Population Survey 2014, 2016, 2018).

Generell verdeutlicht sich, wie auch in den vergangenen Jahren, ein klarer Trend – mit zunehmender FTI-Intensität steigen die Erwartungen (höhere Wachstumserwartungen in allen Phasen). Zudem sind diese Unternehmen generell von einem hohen bis sehr hohen Internationalisierungsgrad gekennzeichnet. Sie besetzen spezifische Glieder (Nischen) in globalen Wertschöpfungsketten. Hier war in den vergangenen Jahrzehnten eine Vertiefung der Wertschöpfungsketten und eine damit einhergehende, zunehmende Internationalisierung von Zulieferketten zu beobachten (siehe dazu etwa Kulmer et al., 2015). Rund 53 % der FTI-intensiven Unternehmerinnen und Unternehmer geben an, mindestens 25 % der Kundinnen und Kunden im Ausland zu haben, bei 28 % sind es sogar mehr als 75 %. Besonders hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang der hohe Anteil von FTI-intensiven Jungunternehmen mit hohem Internationalisierungsgrad (über 30 %, siehe Abbildung 35) – das sind im Vergleich zur Periode 2014–2016 deutliche Steigerungen.

Die internationale Orientierung von FTI-intensiven Unternehmen ist deutlich ausgeprägter als bei der Gruppe der FTI-basierten Unternehmen. So geben FTI-basierte Unternehmerinnen und Unternehmer nur zu knapp 17 % an, mehr als 75 % ihrer Kundinnen und Kunden im Ausland zu haben (bei den FTI-basierten Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern sind es rd. 22 %), bei den etablierten nur 9 %. Die meisten Unternehmen in dieser Kategorie sind vor allem am heimischen Markt tätig beziehungsweise sind sie sporadisch international aktiv (weniger als ein Viertel an ausländischen Kundinnen und Kunden). Die Einschätzungen von FTI-Unternehmerinnen und Unternehmern zeigen, dass diese Unternehmen den Markt, ihre Möglichkeiten und Chancen weit besser beziehungsweise optimistischer bewerten. Dies gilt in besonderem Maße für die FTI-intensiven Unternehmen. Hier ist anzumerken, dass gerade kleine High-Tech-Unternehmen am stärksten von Spill-Over-Effekten profitieren können (Baumann & Kritikós, 2016). Neben positiven Spill-Over-Effekten wird insbesondere auf signifikant positive Effekte auf den Output durch Investitionen in F&E hingewiesen.

Somit kann die These, dass sich FTI-Unternehmen – vor allem FTI-intensive – vom Durchschnitt unterscheiden, bestätigt werden. Diese weisen einen klar höheren Internationalisierungsgrad auf und erwarten in weiterer Folge ein starkes oder überdurchschnittliches Beschäftigungswachstum.

4.7

F&E-Transfer

Die befragten Expertinnen und Experten bewerten das Niveau des F&E-Transfers mittelmäßig und sehen in Österreich Aufholbedarf. Seit 2012 sind kaum Verbesserungen bei diesem Indikator zu beobachten. Die Schweiz und die Niederlande führen im europäischen Ranking.

Das Themenfeld F&E-Transfer wird im Rahmen der Expertinnen- und Expertenbefragung des GEM erhoben. Hier steht der Wissens- und Technologietransfer zwischen Forschung und Wirtschaft sowie der Zugang beziehungsweise die Verfügbarkeit von neuesten Technologien im Fokus der Betrachtung. Zudem wird das Angebot an Unterstützungsmaßnahmen erhoben. Das Themenfeld „Niveau des F&E-Transfers“ wurde von den Expertinnen und Experten im Jahr 2018 wie auch in der Vergleichsperiode 2012–2016 mit 2,8 (von 5,0 Punkten) mittelmäßig bewertet (siehe Abbildung 36). Leicht überdurchschnittlich wurden in diesem Themenbereich die Unterstützung von Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern bei der Umsetzung neuer Ideen und die Wissens- und Technologieinfrastruktur bewertet. Die Leistbarkeit neuer Technologien für neue beziehungsweise wachsende Unternehmen und die Zugangsmöglichkeiten zu neuen Technologien für junge Unternehmen werden von Expertinnen und Experten als eher unterdurchschnittlich eingeschätzt. Anzumerken ist, dass die Werte in allen Teilbereichen über die Jahre weitgehend konstant geblieben sind.

„Die Studie zeigt, dass immer mehr Unternehmen auf Ergebnisse aus der Forschung setzen. Das deckt sich mit meiner Erfahrung in der Arbeit mit vielen innovativen Startups. Hier liegt allerdings auch noch viel Potenzial zu heben. Im Transfer von F&E-Ergebnissen in die Gesellschaft sind wir noch lange nicht im Optimum angekommen.“

Mag. Bernhard Weber, Geschäftsführer, ZWI Zentrum für Wissens- und Innovationstransfer GmbH

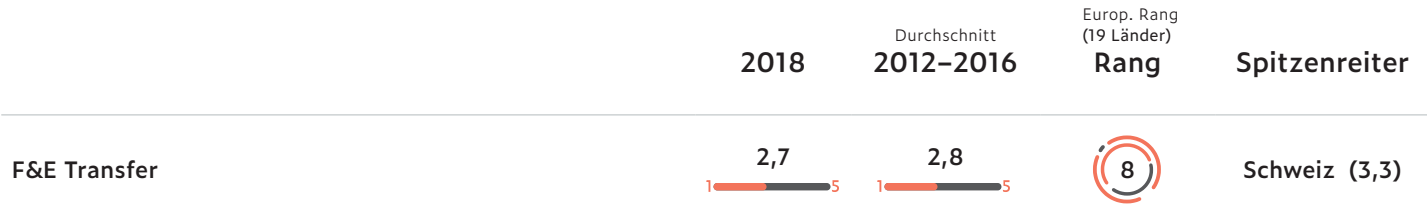


Abbildung 36: Bewertung von Expertinnen und Experten zu F&E-Transfer in Österreich (Quelle: GEM National Expert Survey 2012, 2014, 2016, 2018).

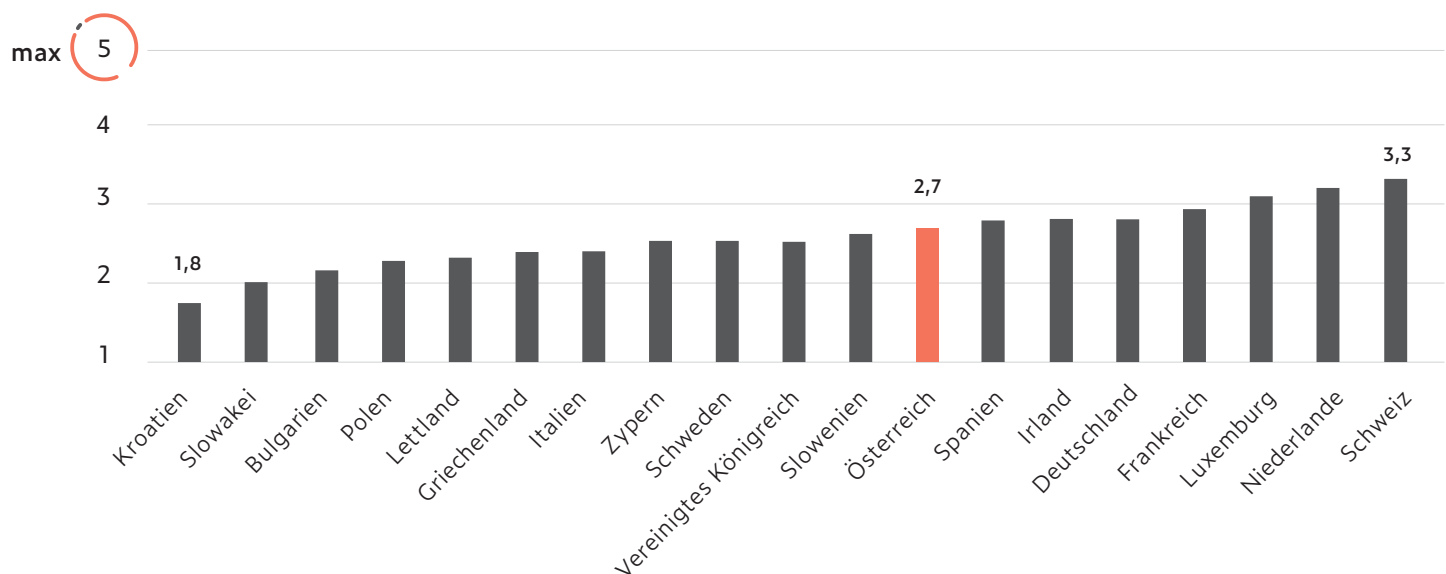


Abbildung 37: Niveau des F&E-Transfer im Vergleich der teilnehmenden europäischen Länder (Quelle: GEM National Expert Survey 2018).

Im Vergleich mit den teilnehmenden europäischen Ländern liegt Österreich auf Rang 8 (siehe Abbildung 37). Das Ranking wird von der Schweiz, den Niederlanden und Luxemburg angeführt, wobei die Abstände zwischen dem achten und dem zweiten Rang überschaubar sind. Niedrige Werte finden sich in der europäischen Peripherie und in den neuen Mitgliedstaaten.

Abschließend muss festgehalten werden, dass sich das Themenfeld „F&E-Transfer“ nur bedingt objektiv bewerten lässt. Gerade in hochentwickelten Volkswirtschaften mit einem starken und innovativen industriellen Kern schreitet der technologische Wandel rasch voran. Die Produktionsmethoden und -prozesse werden immer komplexer, die Wissens- und Technologieintensität steigt, gleichzeitig sinkt die Halbwertszeit von Wissen. Die entsprechenden Maßnahmen und Unterstützungsleistungen müssen angepasst werden. Dies ist eine Herausforderung und wird auch eine solche bleiben – im Transfer von F&E, der Diffusion von neuem Wissen in die jeweiligen Bereiche der Wirtschaft, werden sich wahrscheinlich „Verbesserungspotenziale“ ausmachen lassen – gerade oder weil sich die Rahmenbedingungen in diesem Bereich vergleichsweise rasch ändern.



05.

Umfeld

Wie wird Unternehmertum in Österreich finanziert?
Welche Unterstützung kommt von der öffentlichen Hand?
Welche Infrastrukturen bietet Österreich den heimischen
Unternehmerinnen und Unternehmern an?

Kernaussagen



1.

Finanzierung

- » Rund **6 %** der Befragten geben an, informelle Investorinnen und Investoren zu sein
- » Eine **gute Geschäftsidee** zählt, weniger die persönliche Beziehung
- » Das **Umfeld** für Finanzierungen hat sich leicht **verbessert**



2.

Regierungspolitik und Förderprogramme

- » **Österreich** ist bei Förderungen **führend** im europäischen Vergleich
- » **Bürokratie und Steuern** werden weiterhin als ein wesentliches **Hemmnis** wahrgenommen
- » Zunehmende **Priorisierung** von jungen Unternehmen konstatiert



3.

Infrastruktur

- » Physische Infrastruktur auf sehr hohem Niveau, **Rang 4** in Europa
- » Bei Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur **führend** im europäischen Vergleich
- » Besonders **positiv** wird die Verfügbarkeit von Beratungen in Rechtsfragen wahrgenommen



4.

Soziokulturelle Normen

- » Die österreichische Kultur wird als **nicht Entrepreneurship-fördernd** eingestuft
- » Die Übernahme unternehmerischen **Risikos** wird durch die vorherrschende Kultur am **wenigstens gefördert**
- » Im europäischen Vergleich mit 19 teilnehmenden Ländern befindet sich Österreich an **14. Stelle**

5.1

Finanzierung – Informelle Investitionen, finanzielle Rahmenbedingungen und Förderungen

Die finanziellen Rahmenbedingungen für Gründende werden 2018 von Expertinnen und Experten durchschnittlich, aber positiver als im Vergleichszeitraum 2012–2016 bewertet. Der Anteil der informellen Investorinnen und Investoren an der erwerbsfähigen österreichischen Gesamtbevölkerung stagniert mit rund 6 % auf einem niedrigen Niveau.

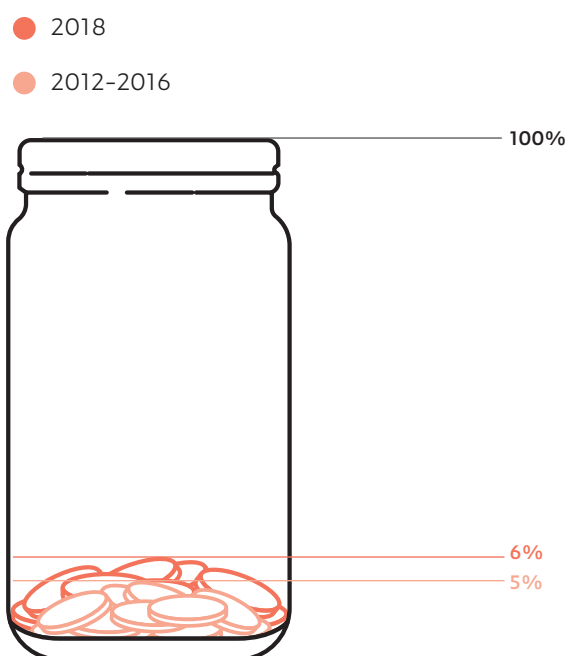


Abbildung 38: Anteil informeller Investorinnen und Investoren an der erwerbsfähigen Bevölkerung zwischen 18 und 64 Jahren (GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016, 2018).

Die Finanzierung des Unternehmens stellt Gründerinnen und Gründer vor besondere Herausforderungen – dies gilt insbesondere für die Wachstumsphase. Mit Basel III erhöhten die Banken die Hürden für eine Kreditaufnahme durch Gründerinnen und Gründer weiter. Durch diese strikten Regeln gewinnen alternative Finanzierungsformen wie Crowdfunding an Relevanz, wobei diese Instrumente nur bedingt Wirkungen entfalten (können) – nicht jedes Projekt ist attraktiv genug für Plattformen. Zudem werden tendenziell frühe Phasen der Gründung gefördert, also die Pre-Seed- und Seed-Phase. Andere Instrumente, etwa Mezzanine-Beteiligungen (Mischform zwischen Fremd- und Eigenkapital ohne Abgabe von Stimmrechten) können hier nur bedingt Abhilfe schaffen. Es fehlt an Wachstumsfinanzierungen – unter anderem auch aufgrund des bestehenden Gesellschaftsrechts, dieses ist für internationale Agierende nur wenig attraktiv. Der Anteil an informellen Investorinnen und Investoren ist in Österreich traditionell niedrig und stagniert auf niedrigem Niveau (6 % im Jahr 2018, siehe Abbildung 38). Mit durchschnittlich 5 % im Vergleichszeitraum 2012–2016 und einem marginalen Wachstum von einem Prozentpunkt im Jahr 2018 kann hier aufgrund der Schwankungsbreite nicht von einem Anstieg ausgegangen werden. In diesem Zusammenhang konstatiert der Mittelstandsbericht 2018 des BMDW (2019) eine gestiegene Bedeutung alternativer Finanzierungsformen für Österreichs KMU. Allerdings wird auch ein gestiegenes Kreditvolumen österreichischer Banken an KMU festgestellt (ibid.).

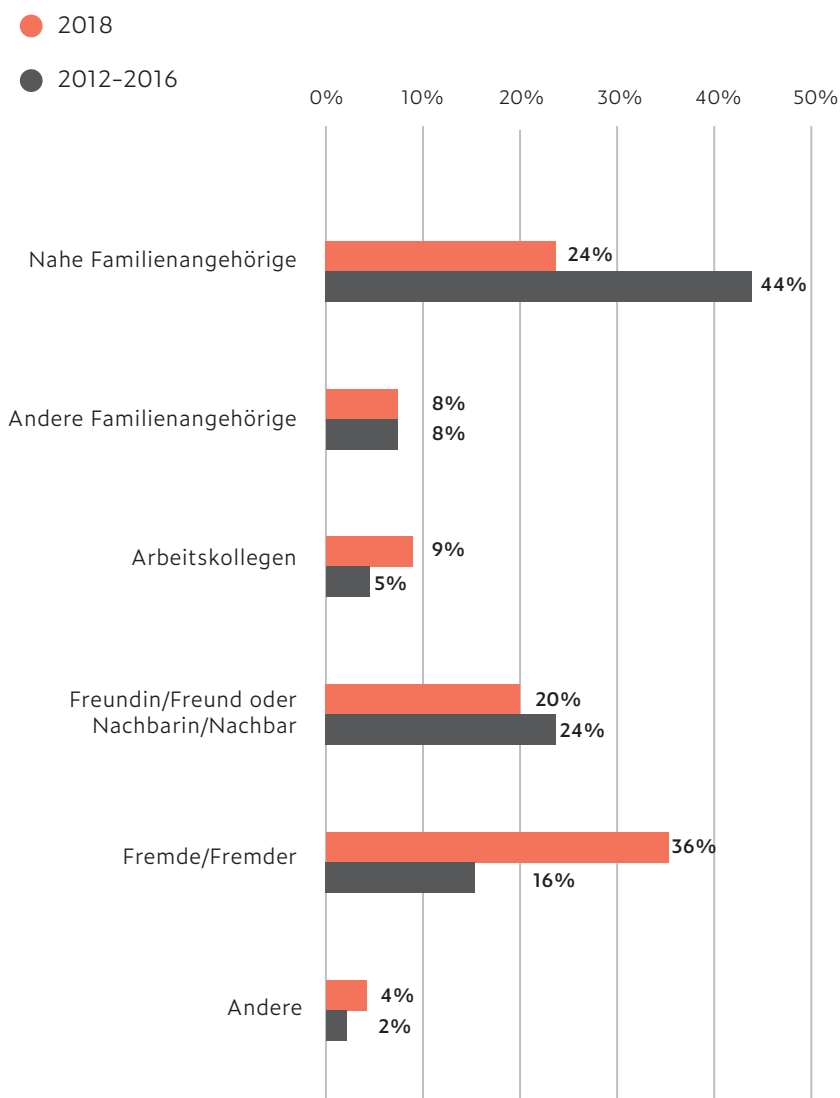


Abbildung 39: Beziehung der informellen Investorinnen und Investoren zu den Gründenden (GEM Adult Population Survey 2012, 2014, 2016, 2018).

„Das Risikokapital für Startups in Österreich ist 2018 gegenüber 2017 um 60 %-Punkte gestiegen. Die Verfügbarkeit von Investitionskapital für innovative Jungunternehmen in ganz Österreich nimmt eine positive Entwicklung, auch für die schwierige Wachstumsphase.“

Dr. Florian Kandler, Startup Fundraising Experte und Herausgeber StartupReport.at

Waren im Vergleichszeitraum 2012–2016 den Gründenden nahestehende Familienmitglieder die größte Gruppe unter den informellen Investorinnen und Investoren (44 %), so sind es 2018 Fremde aufgrund einer guten Geschäftsidee (36 %; siehe Abbildung 39). Dieser Wandel hat sich schon 2016 angekündigt und geht mit dem oben erwähnten Anstieg alternativer Finanzierungsformen und der Verfügbarkeit von Finanzierungsplattformen einher. Diese Entwicklung spiegelt sich auch im Rückgang des Median-Wertes der Finanzierungssumme wieder: Beträgt dieser etwa im Jahr 2014 noch EUR 10.000, sinkt er 2018 auf EUR 5.000. Anzumerken gilt hier, dass diese Summen vorwiegend in der Pre-Seed, bestenfalls in der Seed-Phase Wirkung entfalten können und die Bedeutung von alternativen Finanzierungsformen in der Wachstumsphase nicht überschätzt werden darf.

Allerdings konstatiert hier der auf Finanzierung spezialisierte StartupReport.at bei der Analyse von 101 Finanzierungsrunden über EUR 250.000 im Jahre 2018 eine positive Entwicklung (Kandler, 2019): Es gab mehr Finanzierungsrunden im Wachstumsbereich, einen Anstieg an großen Finanzierungsrunden außerhalb Wiens (40 % des Geldes floss in die Bundesländer – 2017 waren es noch unter 20 %) und eine gesunkene Abhängigkeit von Investorinnen und Investoren aus dem Ausland.

Das finanzielle Umfeld von neuen und wachsenden Unternehmen ist Teil der qualitativen Untersuchung der GEM-Erhebung. Dieses wird von den befragten Expertinnen und Experten durchschnittlich mit 3,0 (auf einer Skala von eins bis fünf) bewertet. Gegenüber dem Vergleichszeitraum 2012–2016 ist dies eine leichte Verbesserung.

Die Betrachtung der einzelnen Indikatoren zeichnet ein differenzierteres Bild: Beim Zugang zu Finanzierungen über den Kapitalmarkt (Börsengänge, IPOs etc.) wird Aufholbedarf gesehen (2,1 von 5,0 Punkten) – wobei in der jüngeren Vergangenheit gesetzte Maßnahmen wie der „direct market plus“ zu einer zusätzlichen Dynamik führen können. Finanzierung mittels Venture Capital (2,6) ist weiterhin eine Herausforderung. Leicht positiv werden die Verfügbarkeit von Finanzierungen durch Crowdfunding (3,4), professionelle „Business Angels“ (3,3) und informelle Investorinnen und Investoren (Privatpersonen) (3,1) bewertet.

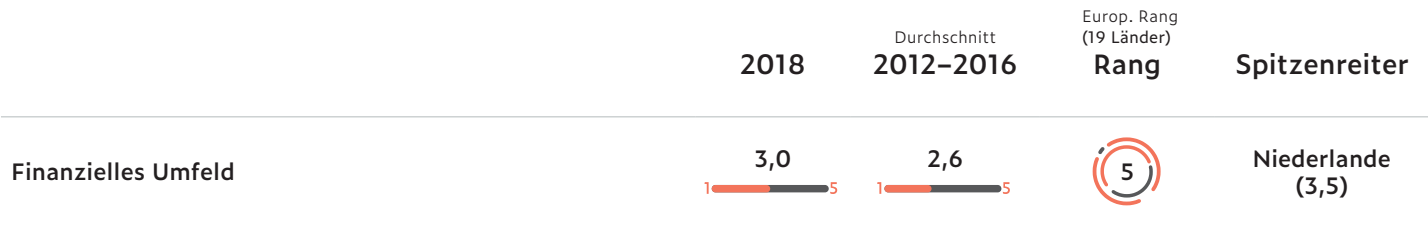


Abbildung 40: Einschätzung der Expertinnen und Experten zum finanziellen Umfeld für Gründende in Österreich (Quelle: GEM National Expert Surveys 2012, 2014, 2016, 2018).

„Getting financing is more than just getting money. Deciding for a specific financing source is a major tactic decision on a specific future path of the company and must be well aligned with the strategy of the company.“

Paul Pöltner – Managing Partner Finance & Business Development, CONDA Crowdinvesting

Laut Expertinnen und Experten gibt es in Österreich ein breites Portfolio an staatlichen Förderungen, Finanzierungsinstrumenten und Unterstützungsmaßnahmen für neue und wachsende Unternehmen. Über die Qualität und Ausgewogenheit des Angebotes lassen sich nur bedingt Schlüsse ableiten. Defizite werden in der Ausstattung neuer und wachsender Unternehmen mit Eigenkapital (2,8) sowie Fremdkapital (2,8) gesehen – hier merken die Autorinnen und Autoren an, dass diese auf eine Lücke beim Venture Capital zurückzuführen sind. Die Wachstumsphase ist – gerade bei Startups – kapitalintensiv. Hier könnten ein auf die einzelnen Phasen des Unternehmertums abgestimmtes Maßnahmenportfolio (Finanzierungs-, Förderungs- und Unterstützungsmaßnahmen) helfen – von hybriden Finanzierungsmöglichkeiten, die eigenkapitalwirksam sind, über den Ausbau der alternativen Finanzierungsinstrumente bis zur „kleinen AG“.

Im Vergleich mit den teilnehmenden europäischen Ländern befindet sich Österreich auf Rang fünf (siehe Abbildung 40). Die Niederlande stehen (wie auch bei zahlreichen anderen Indikatoren) an der Spitze. Im Global Competitiveness Report (WEF, 2018) nimmt Österreich im Feld Finanzsystem den 28. Rang von 190 Ländern ein. Allerdings werden im selben Bericht die Teilbereiche Marktkapitalisierung (Rang 64) sowie Verfügbarkeit von Venture Capital (Rang 44) etwas schlechter beurteilt.

5.2

Regierungspolitik und Förderprogramme

Das österreichische Förderregime zur Unterstützung junger Unternehmen wird als sehr positiv wahrgenommen. Die Regierungspolitik zur Förderung von wachstumsorientierten Unternehmen wird weniger positiv beurteilt.

Der Themenbereich „Regierungspolitik“ wird in der GEM-Erhebung über Fragen aus drei Teilbereichen erfasst: Die „Allgemeine Regierungspolitik“ umfasst generelle Aspekte wie Steuern, Bürokratie etc. Die „konkrete Regierungspolitik“ beinhaltet Aspekte bezüglich der Unterstützung und Priorisierung von neuen und wachsenden Unternehmen. Der Bereich „Förderprogramme“ steht für die Verfügbarkeit und Qualität von Förderungen für neue und wachsende Unternehmen.

Die allgemeine Regierungspolitik (mit 2,4 von 5,0 Punkten) in Bezug auf Unternehmertum erzielt leicht unterdurchschnittliche Ergebnisse (siehe Abbildung 41). Etwas besser – aber dennoch unter der Skalenmitte von 3,0 – wird die unternehmensbezogene Regierungspolitik (2,8) eingeschätzt. Staatliche Bürokratie, Regulierungen und Lizenzvorschriften (2,0) bereiten neuen und wachsenden Unternehmen Schwierigkeiten. Die Möglichkeit, notwendige Genehmigungen und Lizenzen innerhalb einer Woche zu erhalten, wird mäßig bewertet (1,9). In diesem Kontext sei das Unternehmensserviceportal (USP) erwähnt, welches derzeit unter der „Digital Austria“-Initiative weiter ausgebaut wird und weitere wichtige Entlastungen für Unternehmen im Bereich „mobile eGovernment“ ermöglichen wird.

Des Weiteren identifizieren Expertinnen und Experten Verbesserungspotenzial bei der Unterstützung neuer Unternehmen im Rahmen der konkreten Regierungspolitik (2,4 von 5,0 Punkten). Die Höhe der Steuern (2,5) wird als eine Belastung angesehen. Vergleichsweise positiv bewertet werden die Vorhersehbarkeit, Konsistenz und Planbarkeit der Steuern und staatlicher Regulierungen (3,1). Die Priorisierung von neuen und wachsenden Unternehmen auf regionaler Ebene wird als mittelmäßig eingestuft (3,0). Nur unwesentlich schlechter wird die Priorisierung auf Bundesebene bewertet (2,9).

Abbildung 41: Einschätzung der Expertinnen und Experten zu Regierungspolitik und spezifischen Förderprogrammen in Österreich (Quelle: GEM National Expert Surveys 2012, 2014, 2016, 2018).

	2018	Durchschnitt 2012–2016	Europ. Rang (19 Länder) Rang	Spitzenreiter
Allgemeine Regierungspolitik	2,4 	2,6 	11 	Niederlande (3,3)
Konkrete Regierungspolitik	2,8 	2,6 	9 	Frankreich (3,6)
Spezifische Förderprogramme	3,7 	3,6 	1 	Luxemburg (3,7)

Im Vergleich der teilnehmenden europäischen Länder liegt Österreich bei der Regierungspolitik im Mittelfeld (Abbildung 41). Bei der konkreten Regierungspolitik befindet sich Österreich mit 2,8 auf der fünfteiligen Skala auf dem neunten Rang (Spitzenreiter Frankreich; siehe Spotlight). Die mit 2,4 etwas schlechter bewertete allgemeine Regierungspolitik bringt Österreich den elften Rang (Spitzenreiter Niederlande).

Der Themenbereich Förderprogramme wird von den Expertinnen und Experten überdurchschnittlich (3,7) bewertet. Zusätzlich wird eine Verbesserung von Angebot und Qualität der Förderprogramme und Fördereinrichtungen zum Vergleichszeitraum 2012–2016 festgestellt. Im Vergleich europäischer Länder ist Österreich – gemeinsam mit Luxemburg – damit an erster Stelle gereiht, besonders im Bereich der öffentlichen Pre-Seed-Finanzierung wird Österreich als Vorreiter genannt (Dawydzik & Hak, 2019). Ebenso wird in einer kürzlich erschienenen Studie des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort (Kiendl et al., 2019) das Förderwesen Österreichs als eine Stärke des Gründungsökosystems identifiziert. Bundesweite wie auch bundeslandspezifische Förderagenturen garantieren ein umfassendes Angebot an Unterstützung für wachstumsorientierte Unternehmen. Einzig die Verbesserung der Übersichtlichkeit des Förderwesens ist eine Handlungsempfehlung aus oben erwähnter Studie (ibid.), dem durch Initiativen wie dem aws Förderpilot entgegengewirkt wird.

Im Spotlight: Frankreich

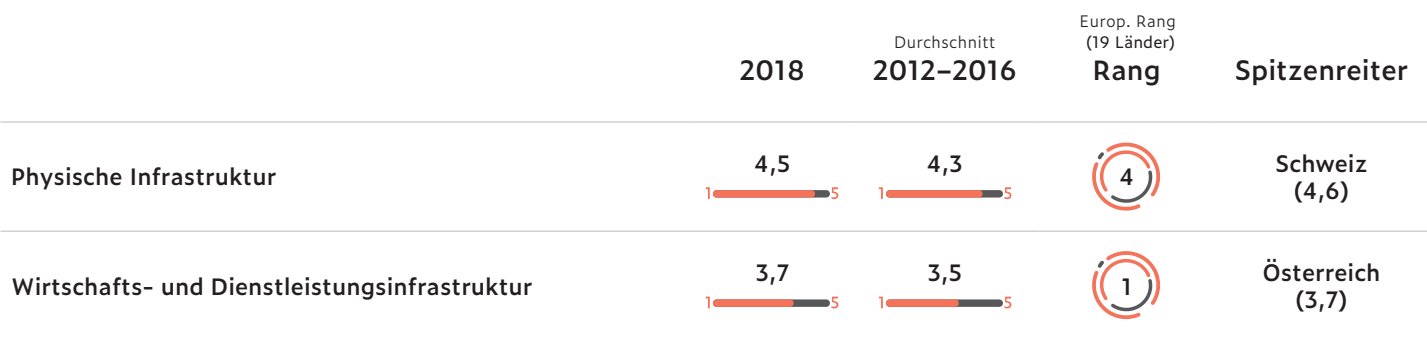
In den vergangenen Jahren hat Frankreich einige Anstrengungen unternommen, um zu einer Startup-Nation zu werden. Öffentliche Initiativen wie „French Tech“, die darauf abzielen High-Tech-Startups zu fördern, oder die 2012 gegründete öffentliche Investitionsbank BPI France (vergleichbar mit der aws in Österreich), aber auch private Einrichtungen wie „Station F“ – laut Eigendefinition der weltweit größte Inkubator angesiedelt in Paris – haben Frankreich einen enormen Schub bereitet (Belz, 2019). Paris ist mittlerweile in mehreren Rankings unter den Top 3 der europäischen Startup-Hubs (Ohr, 2018; Startup Heatmap Europe, 2018). Ein weiterer Baustein, der zum Aufschwung der französischen Startup-Szene beiträgt, ist der hohe Anteil an Venture Capital (Atomico, 2016). Nach dem Vereinigten Königreich ist Frankreich mittlerweile der zweitgrößte Venture-Capital-Markt in Europa. Im Jahr 2017 wurden 17 % aller Venture-Capital-Investments Europas in Frankreich getätigt (Ernst & Young, 2017).

5.3

Infrastruktur

Die physische Infrastruktur wird von den Expertinnen und Experten als äußerst positiv bewertet. Die Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur wird geringfügig schlechter bewertet. Damit befindet sich Österreich im Vergleich mit den teilnehmenden europäischen Ländern an erster Stelle.

Der Bereich der physischen Infrastruktur behandelt den Zugang und die Kosten neuer Unternehmen zu Leistungen der Versorgungsbetriebe (Gas, Wasser, Strom), Entsorgungsbetriebe, Straßen und Verkehr sowie Kommunikationsmöglichkeiten (Telefon, Internet etc.). Diese wird von den befragten Expertinnen und Experten äußerst positiv (4,5 von 5,0 Punkten; siehe Abbildung 42) bewertet und spiegelt sich in allen Einzelbewertungen wider. Auch im Vergleich der teilnehmenden europäischen Länder befindet sich Österreich bei diesem Indikator auf dem vierten Rang, der Unterschied zum Ersten ist minimal. Schweiz führt dieses Ranking mit 4,6 Punkten an. Dieser Befund wird auch im Global Competitiveness Report (2018) bestätigt (mit sehr zufriedenstellend beurteilt), wobei im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) Aufholbedarf identifiziert wird. Die allgemeine Infrastruktur in Österreich belegt dabei im Bericht von 2018 den zwölften Rang von 190 Ländern. Im Teilbereich „Einführung von IKT“ nimmt Österreich nur den 46. Rang ein. Kiendl et al. (2019) weisen hierbei explizit auf den fehlenden Ausbau von Glasfaserleitungen in peripheren Regionen hin.



Die Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur umfasst den Zugang österreichischer Unternehmen zu Zulieferern (Subunternehmen), Beratungsleistungen sowie Rechts- und Bankdienstleistungen. In Österreich wird die Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur überdurchschnittlich gut bewertet (3,7 von 5,0 Punkten). Dies ist eine leichte Verbesserung gegenüber dem Vergleichszeitraum 2012–2016. Bei der genaueren Betrachtung der einzelnen Bereiche der Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur wird insbesondere die Verfügbarkeit von Beratungen in rechtlichen Angelegenheiten und Fragen der Buchhaltung, Bilanzierung sowie rechtliche und steuerliche Grundlagen (4,3 Punkte) als positiv erachtet. Eine Mehrzahl der Expertinnen und Experten konstatiert zudem, dass es in Österreich für neue und wachsende Unternehmen relativ einfach ist, Zulieferer, Lieferantinnen und Lieferanten sowie Beraterinnen und Berater von hoher Qualität zu akquirieren (3,5). Zudem ist ein ausreichendes Angebot vorhanden (3,8). Die Leistbarkeit dieses Angebots wird von den befragten Expertinnen und Experten hingegen durchschnittlich bewertet (Mittelwert 3,0) – die hohe Qualität des Angebots und die gute Verfügbarkeit eben dieser Leistungen ist mit entsprechenden Kosten verbunden.

Abbildung 42: Einschätzung der Expertinnen und Experten zur physischen sowie Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur in Österreich (Quelle: GEM National Expert Surveys 2012, 2014, 2016, 2018).

Im Vergleich der teilnehmenden europäischen Länder befindet sich Österreich im Themenbereich Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur mit dem Wert von 3,7 an erster Stelle. Nur Niederlande, Lettland, Schweiz und Deutschland erfahren eine ähnlich positive Einschätzung durch deren Expertinnen und Experten.

5.4

Soziokulturelle Normen

Die soziokulturellen Normen in Österreich werden 2018 noch immer als wenig gründerfördernd eingeschätzt – auch im europäischen Vergleich.

Der Einfluss soziokultureller Normen auf das Unternehmertum in Österreich wird von Expertinnen und Experten in Österreich eher negativ bewertet (2,3 von 5,0 Punkten; siehe Abbildung 43), dies gilt auch für die einzelnen Teilbereiche innerhalb dieses Themenfeldes. Die Förderung der Bereitschaft zur Übernahme unternehmerischen Risikos wird mit 1,7 und die Förderung von Selbstständigkeit, Autonomie und Eigeninitiative mit 2,2 bewertet. Die Betonung der Verantwortung des Einzelnen wird auf 2,5 eingeschätzt. Die Kultur als fördernder Aspekt der Kreativität und Innovation (2,6) liegt leicht unter dem Durchschnitt von 3,0; gleiches gilt für den Teilbereich „kultureller Einfluss auf das Erreichen individuellen Erfolgs durch eigene, persönliche Anstrengungen“ (2,6). Beispielsweise wird die Risikoaffinität der Österreicherinnen und Österreicher auch von anderen Studien als eher gering bewertet (etwa Chhokar et al., 2008; oder siehe auch Kapitel 3.2 in diesem Bericht).

Auffallend ist dabei, dass sich die Einschätzungen der Expertinnen und Experten gegenüber dem Vergleichszeitraum 2012–2016 kaum verändert haben – wobei hier anzumerken ist, dass sich soziokulturelle Normen und Einstellung in der kurzen bis mittleren Frist kaum verändern beziehungsweise beeinflussen lassen, dies ist ein langfristiger Prozess. Um die Gründungsneigung junger Menschen zu fördern, bedarf es Maßnahmen im Bildungsbereich (inklusive Aus-, Weiterbildung und Qualifizierung) und der Entwicklung von spezifischen Skills und Fähigkeiten und entsprechenden Selbsteinschätzungen – unterstützt durch eine Verbreitung von Vorbildern durch Öffentlichkeit und Medien (Bosma et al., 2012). Auch das spielerische Erlernen von relevanten Fähigkeiten und Wissen von Kindheit an kann hier ein längerfristiger Ansatz sein (Kiendl et al., 2019).

Im Vergleich zu den am GEM 2018 teilnehmenden europäischen Ländern nimmt Österreich den 14. Rang ein. Erwähnenswert ist, dass die Einschätzung der Expertinnen und Experten in nur drei Ländern über dem Skalenmittel liegt (Niederlande: 3,7; Irland: 3,2 und Spanien: 3,0). Diesen Nachholbedarf greifen auch europäische Strategiepapiere und Initiativen (von Europe 2020 abwärts über den Small Business Act bis hin zu Instrumenten wie EASME oder operative Programmschienen wie Erasmus+) auf.

“The Dutch government has, since the 1990s, placed a persistent emphasis on supporting entrepreneurship and has implemented this increasingly via enabling ambitious entrepreneurship, i.e. by improving the underlying conditions. This included improving access to finance and has likely contributed to a greater appreciation of entrepreneurship and higher entrepreneurial attitudes in due course.”

Dr. Niels Bosma MSc, Associate Professor, Head of Section Entrepreneurship, Cofounder and coordinator Utrecht University Social Entrepreneurship Initiative, Academic Director Utrecht University Center for Entrepreneurship, Acting Chair of the Board of Directors – Global Entrepreneurship Research Association

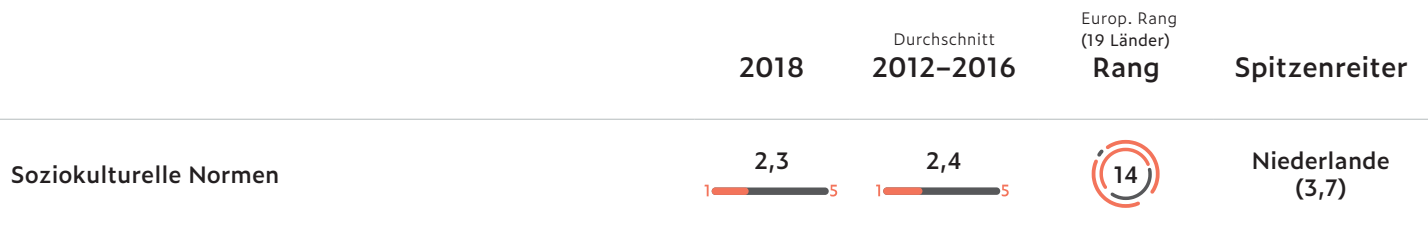


Abbildung 43: Einschätzung der Expertinnen und Experten zu soziokulturellen Normen in Österreich (Quelle: GEM National Expert Surveys 2012, 2014, 2016, 2018).

5.5

Gesamtbewertung des unternehmerischen Umfelds

Aus den Ergebnissen der einzelnen NES-Themenbereiche und deren Gewichtung wird 2018 erstmals ein Gesamtindikator errechnet. Im europäischen Vergleich befindet sich Österreich bei diesem Indikator im Spitzenfeld. Eine Detailbetrachtung offenbart wiederum Handlungsbedarf in der unternehmerischen Ausbildung in der Primär- und Sekundarstufe.

Im Zuge des GEM 2018 wird erstmals ein einzelner Indikator ermittelt, welcher den Gesamtzustand der vorhandenen Rahmenbedingungen für Unternehmertum in einem Land abbildet. Dieser Gesamtindikator – genannt „NECI“ (National Entrepreneurship Context Index) – setzt sich aus den Ergebnissen der einzelnen Themenbereiche und deren Gewichtung (Einflussreichtum, Wichtigkeit und Relevanz) durch die befragten Expertinnen und Experten zusammen. Dieser Indikator soll als weiteres Instrument zur Identifizierung von Stärken und Schwächen im internationalen Vergleich dienen.

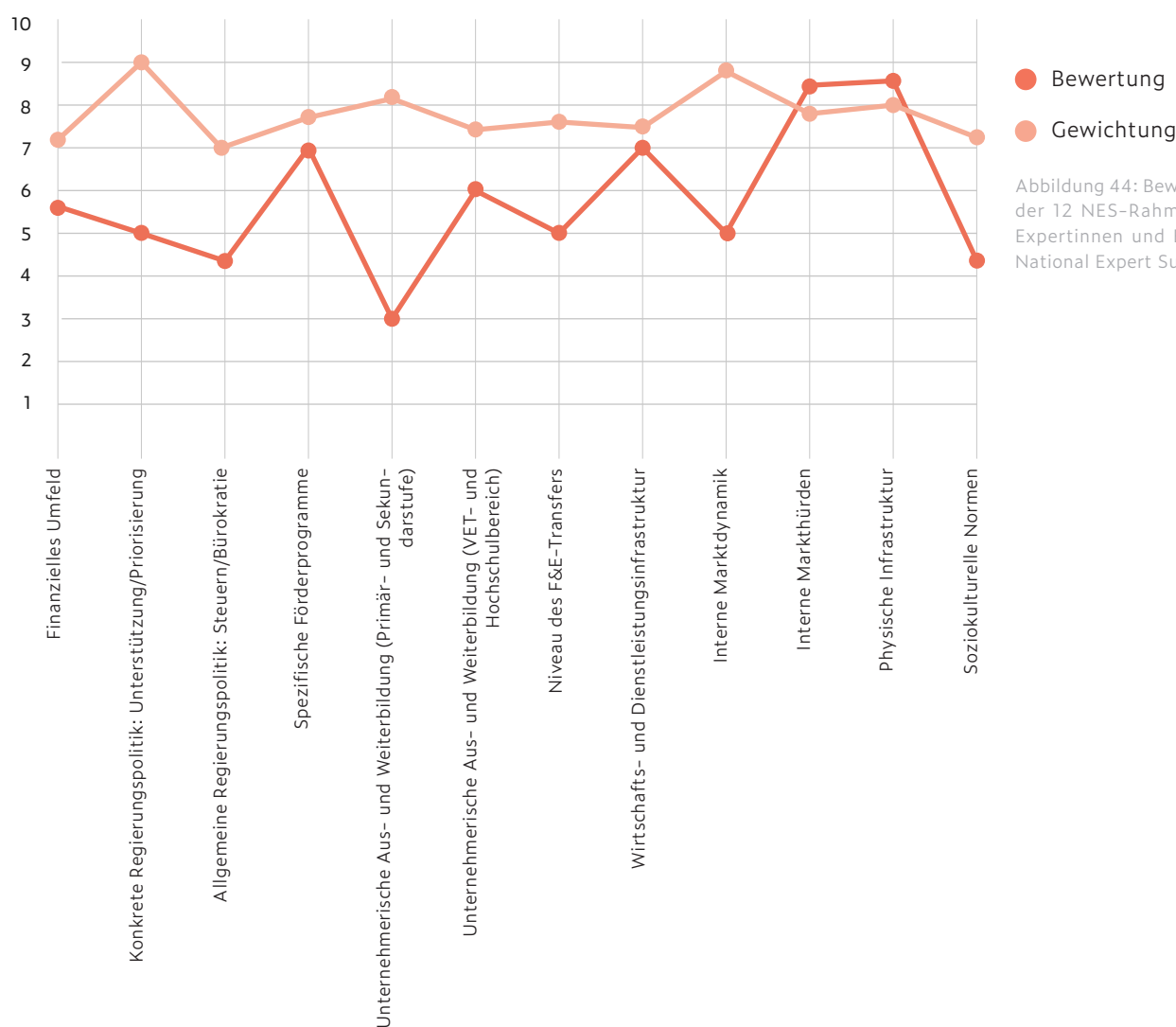


Abbildung 44: Bewertung und Gewichtung der 12 NES-Rahmenbedingungen durch Expertinnen und Experten (Quelle: GEM National Expert Survey 2018).

In Abbildung 44 werden die Ergebnisse der Bewertung und Gewichtung der zwölf einzelnen Themenbereiche dargestellt, welche die Basis für die Berechnung des NECI-Wertes darstellen. Expertinnen und Experten messen besonders der konkreten Regierungspolitik (Unterstützung und Priorisierung von Unternehmen) und der internen Marktdynamik einen hohen Stellenwert bei. Aufgrund der großen Abstände zwischen Gewichtung und Bewertungen in den Bereichen der unternehmerischen Aus- und Weiterbildung in der Primär- und Sekundarstufe, der konkreten Regierungspolitik und der internen Marktdynamik bestehen besonders bei diesen Themenbereichen Handlungsbedarf in Österreich.

Im Vergleich der teilnehmenden europäischen Länder (siehe Abbildung 45) befindet sich Österreich beim NECI-Indikator mit einem Wert von 5,7 auf einer 10-teiligen Skala im Spitzenfeld (fünfter Rang). Die Niederlande führt auch bei diesem Indikator das Feld deutlich an (6,7).

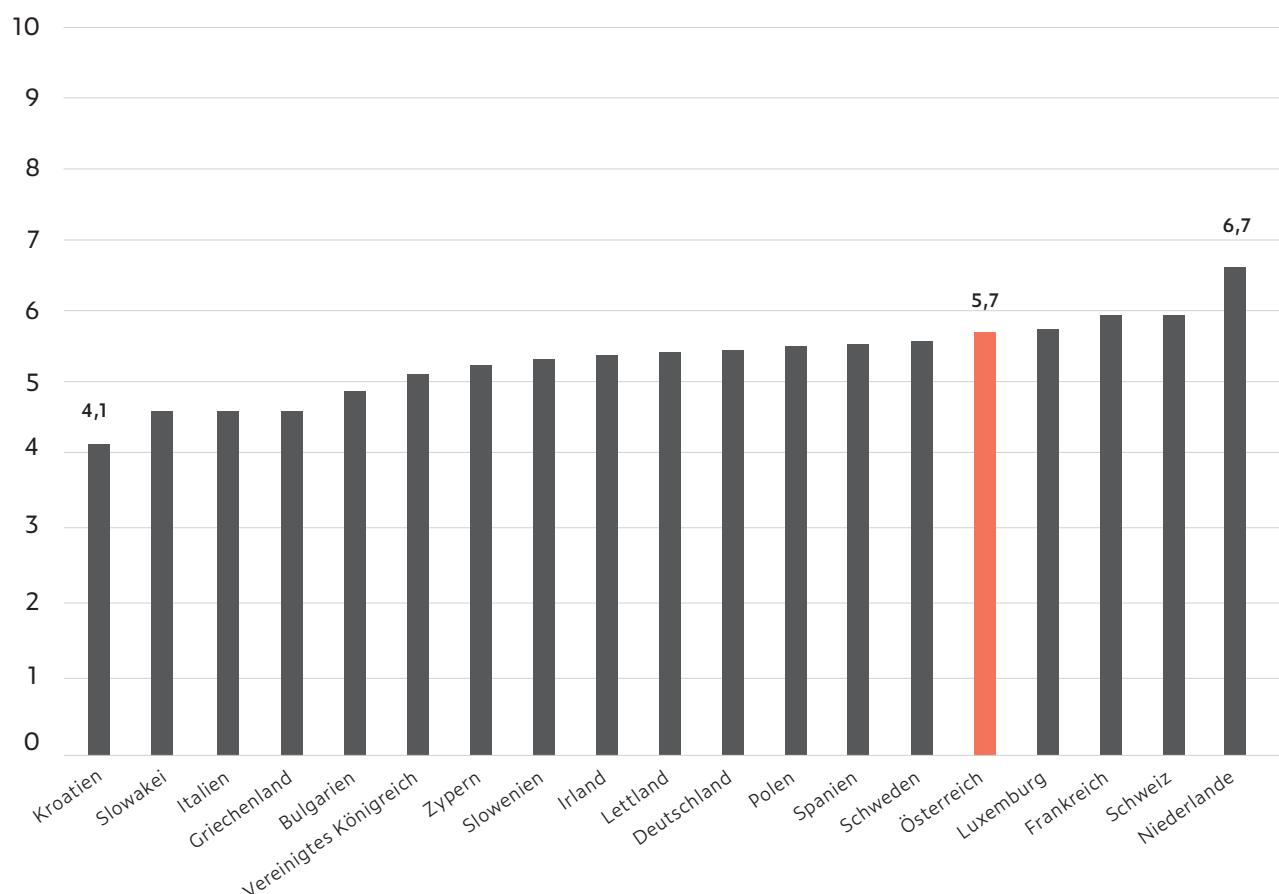


Abbildung 45: Bewertung und Gewichtung der 12 NES-Rahmenbedingungen durch Expertinnen und Experten im europäischen Vergleich (Quelle: GEM National Expert Survey 2018).

5.6

Fördernde und hemmende Faktoren für das unternehmerische Umfeld

Die meisten fördernden und hemmenden Faktoren für die Entwicklung des unternehmerischen Umfelds werden 2018 von den Expertinnen und Experten in den Bereichen Regierungspolitik, soziokulturelle Normen und unternehmerische Aus- und Weiterbildung gesehen.

Im Rahmen der National Expert Survey (NES) können die 38 befragten Expertinnen und Experten jeweils drei fördernde und hemmende Faktoren für die Entwicklung der unternehmerischen Rahmenbedingungen in Österreich angeben. Diese werden kodiert und den einzelnen Themenblöcken zugeordnet. In Abbildung 46 sind die einzelnen Nennungen pro Themenblock dargestellt – die Größe der Balken basiert auf der Anzahl der Nennungen.

Die häufigsten Nennungen finden sich wie bereits in den Vorjahren im Bereich der Regierungspolitik. Als wesentlichste Hemmnisse werden hier vor allem Bürokratie bzw. Überregulierung und die hohe Abgaben- und Steuerlast genannt. Dies spiegelt sich auch in internationalen Studien wider – etwa zählt der Global Competitiveness Report 2017/18 (WEF, 2018) Bürokratie und Steuern ebenfalls zu den problematischsten Faktoren für Unternehmen in Österreich. Nichtsdestotrotz sehen die Expertinnen und Experten den Bereich Regierungspolitik aber auch als fördernd bzw. notwendig an, da die vorhandenen Regulierungen und bürokratischen Hürden Sicherheit für Unternehmen schaffen. Steuererleichterungen für Startups und eine aktuell stattfindende bzw. geplante Entbürokratisierung und Abgabensenkung werden ebenfalls als positive, fördernde Maßnahmen erachtet.

Im Bereich der soziokulturellen Normen zeigt sich ein gemischtes Bild. Expertinnen und Experten konstatieren in Österreich weiterhin eine fehlende Kultur des Scheiterns bzw. eine generell niedrige Risikobereitschaft (siehe auch Kapitel 3.2 und 5.4), die sich laut Expertinnen und Experten aber im Wandel befindet. Erwähnt werden in diesem Zusammenhang auch eine zunehmend positive Medienberichterstattung und eine wachsende Startup-Kultur mit entsprechenden unternehmerischen Rollenbildern, die verstärkt zu einem unternehmerischen Mindset in Österreich beitragen. Die unternehmerische Aus- und Weiterbildung stellt wie bereits in der Vergangenheit weiterhin ein Problemfeld dar. Speziell in der Primär- und Sekundarstufe sehen Expertinnen und Experten hemmende Faktoren und Handlungsbedarf. Als positiv erachtet wird die Zunahme von Entrepreneurship-Programmen und -Schwerpunkten, speziell an den Hochschulen.

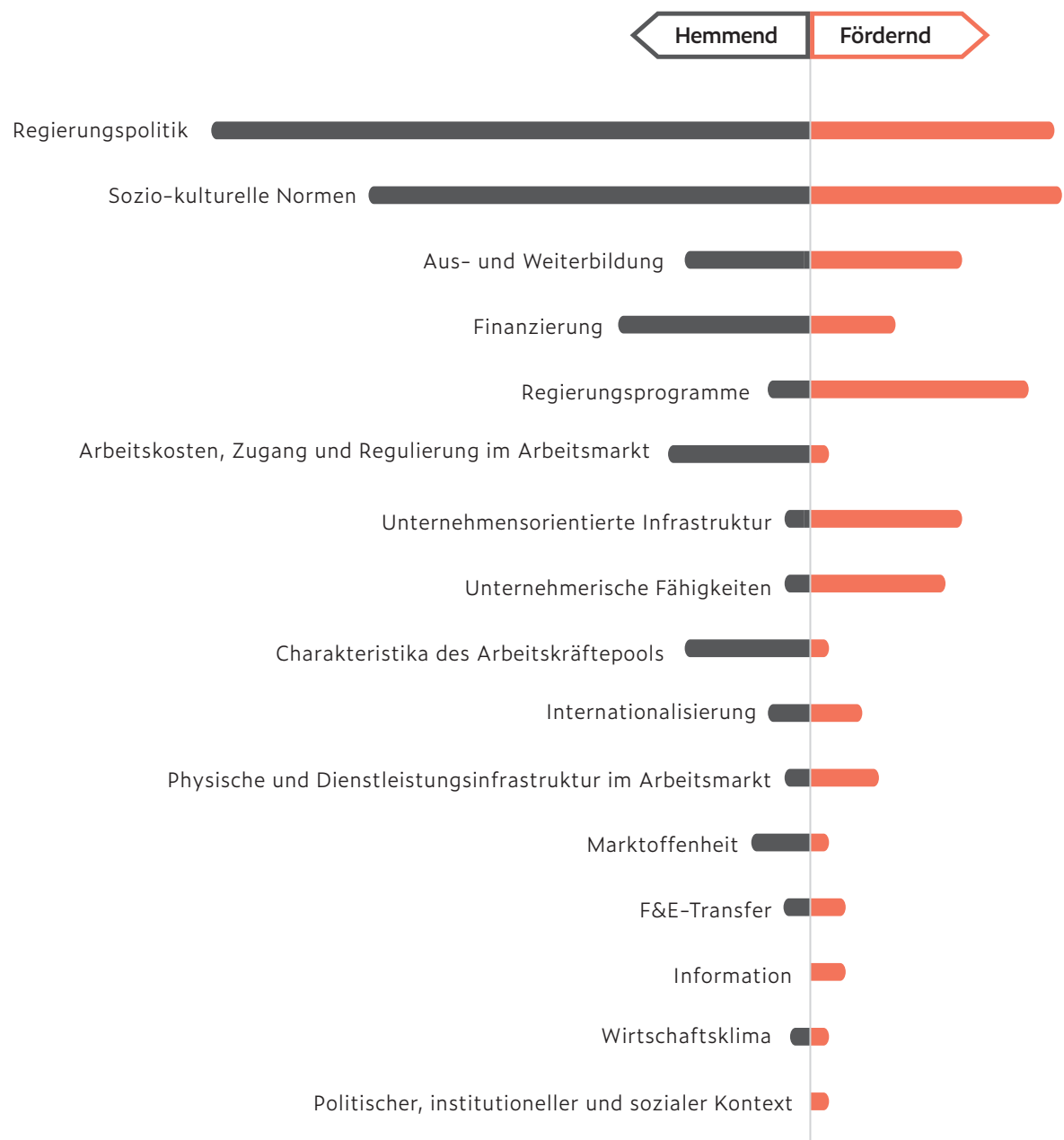
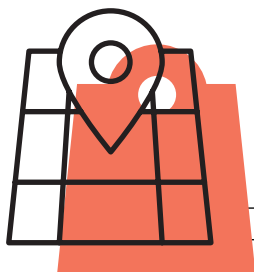


Abbildung 46: Einschätzungen von Expertinnen und Experten zu fördernden und hemmenden Faktoren für Unternehmertum in Österreich (Quelle: GEM National Expert Survey 2018).

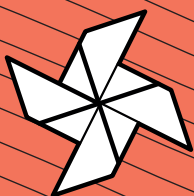
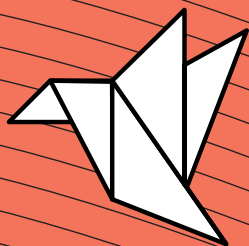


Die finanziellen Rahmenbedingungen werden ähnlich wie im Vergleichszeitraum 2012–2016 bewertet, speziell die fehlenden Möglichkeiten zur Wachstumsfinanzierung werden hier als hemmende Faktoren genannt. Investitionsanreize, klare Finanzierungswege und eine mittlerweile bessere Verfügbarkeit von Risikokapital werden von den Expertinnen und Experten als positiv gesehen.

Die österreichische Förderlandschaft mit seinen maßgeschneiderten Unterstützungsleistungen und Förderprogrammen wird von den befragten Expertinnen und Experten weiterhin als besonders fördernder Aspekt angesehen. Speziell im Rahmen der Unternehmensgründung bzw. in der frühen Unternehmensphase wird das österreichische Fördersystem und -angebot äußerst positiv bewertet, auch im internationalen Vergleich (siehe auch Kapitel 5.2).

Ebenfalls äußerst positiv beurteilt wird die vorhandene unternehmerorientierte Infrastruktur in Österreich. Speziell in den letzten Jahren sehen Expertinnen und Experten ein rasch wachsendes Angebot und Netzwerk von Inkubatoren bzw. Acceleratoren, Mentorinnen und Mentoren, Beratungsdienstleistungen und Unterstützungseinrichtungen.

Als weitere hemmende Faktoren führen Expertinnen und Experten den aktuellen Fachkräftemangel, die weiterhin hohen Lohnnebenkosten und das Arbeitsrecht an (angegeben wird etwa die Arbeitszeitregelung).



06.

Handlungsempfehlungen

Welche Handlungsempfehlungen lassen sich aus den Ergebnissen und Analysen des GEM 2018 ableiten? Wo gibt es den dringendsten Handlungsbedarf und wie sehen die Maßnahmen in den einzelnen Handlungsfeldern aus?

Kernaussagen



Female Entrepreneurship

- » Gezielte Unterstützung in der **Ausbildungs- und Berufswahl**
- » Stärkung der **familienfördernden** Infrastrukturen
- » Ausbau von **Netzwerken** zur Stärkung von Kompetenzen und Einstellungen



Unternehmerische Bildung

- » Verstärkte Vermittlung von Soft-, MINT-, und interdisziplinären **Skills**
- » Schaffung der erforderlichen **Rahmenbedingungen**, um Lernen von unternehmerischen Kompetenzen zu ermöglichen
- » **Angebote** für unterschiedliche Altersstufen und in den Regionen ausbauen



Finanzierung und Förderungen

- » Erweiterung der Finanzierungsmöglichkeiten in der **Wachstums- und Expansionsphase**
- » Stärkung des **Kapitalmarktes**
- » Verstärkte Förderung von **Finanzkompetenzen**



Bürokratie und Steuern

- » Weitere **Senkung** der Steuern- und Abgabenlast
- » Fortführung der **Entbürokratisierung**
- » **Entstigmatisierung** von Bürokratie



Wissenstransfer

- » Weiterer Ausbau der **Wissenstransferzentren**
- » Stärkung des **Ökosystems**
- » Bewusstsein für **geistiges Eigentum** weiter schärfen

Vorbemerkungen

Aufbauend auf den Ergebnissen der Erhebung werden im abschließenden Kapitel Handlungsempfehlungen in fünf Themenfeldern abgeleitet. Der Zeitpunkt zum Handeln ist gut und notwendig – einer Abschwächung der Konjunktur steht eine verstärkte Verfügbarkeit von Privatkapital für Investitionen gegenüber.

Basierend auf den Ergebnissen der Erhebung und der im Rahmen dieses Berichts erarbeiteten Analysen werden abschließend Handlungsempfehlungen für eine Verbesserung der Rahmenbedingungen für Unternehmertum in Österreich abgeleitet. Die Verfügbarkeit und standardisierte Erhebung des GEM-Datenmaterials über mehrere Perioden ermöglicht die Identifikation von langfristigen Entwicklungen sowie eine Kontextualisierung mittels internationalem und regionalem Benchmarking.

Zusätzlich werden die von den befragten Expertinnen und Experten abgegebenen Vorschläge ausgewertet und fließen in die Empfehlungen mit ein. Grundsätzlich ist anzumerken, dass die Handlungsempfehlungen der Expertinnen und Experten sich stark mit den genannten hemmenden Faktoren überschneiden (siehe Kapitel 5.6), da dort naturgemäß der größte Handlungsbedarf gesehen wird – die Hälfte aller Empfehlungen werden den Teilbereichen „Regierungspolitik“ (Bürokratie und Steuern) und „Aus- und Weiterbildung“ zugeordnet (siehe Abbildung 47).

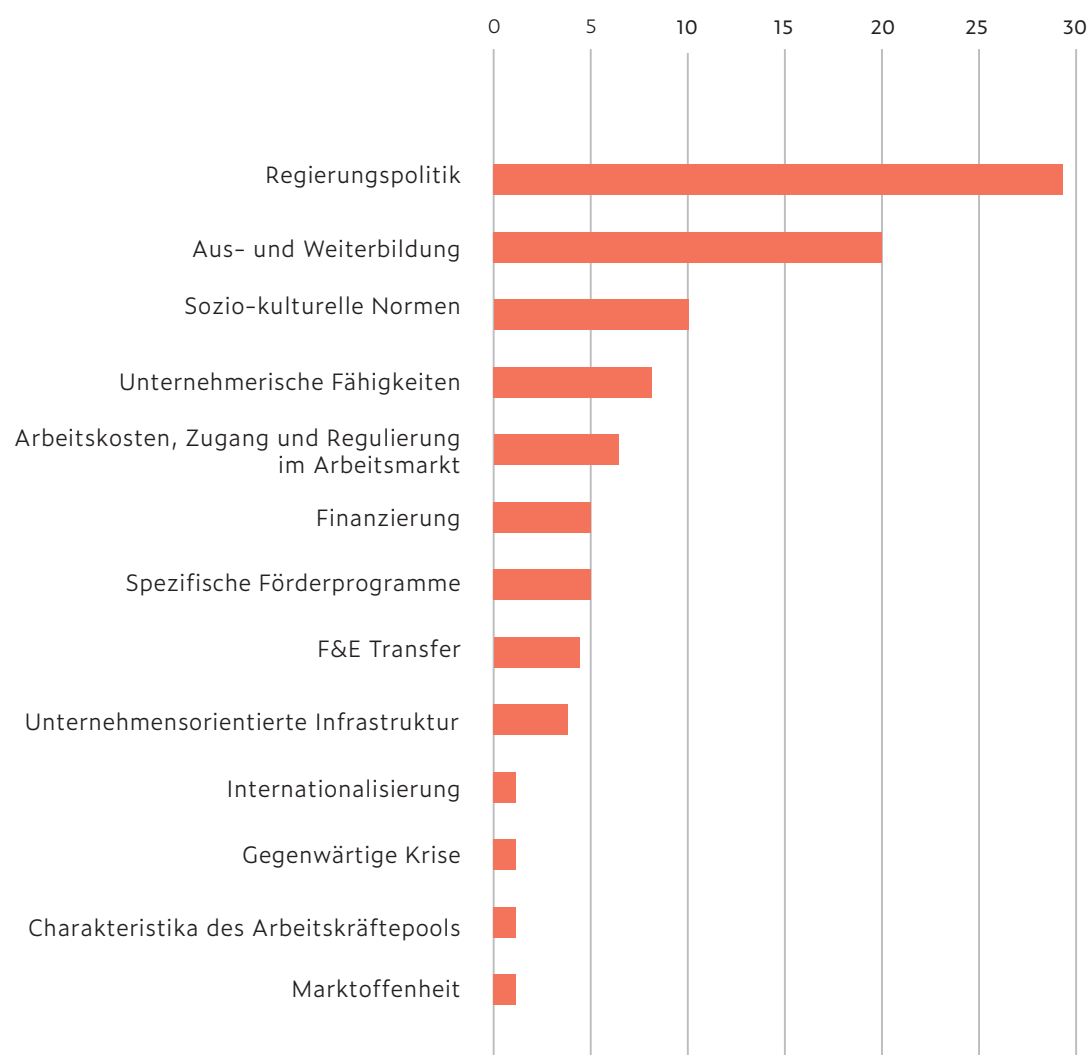
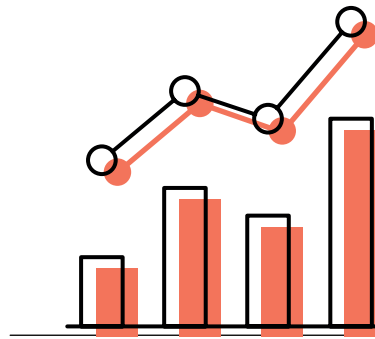


Abbildung 47:
Handlungsempfehlungen der Expertinnen und Experten nach Themenbereichen. Die Größe der Balken spiegelt die Anzahl der Nennungen wider (Quelle: GEM National Expert Survey 2018).



Die folgenden Handlungsempfehlungen richten sich an Politik, Interessensvertretungen, Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträger und sonstige Stakeholder mit Bezug zum Unternehmertum Österreichs. Ziel dieser Betrachtung ist es, evidenzbasierte Vorschläge zur Förderung des österreichischen Ökosystems abzuleiten. Die aktuelle und prognostizierte Wirtschaftslage erfordert eine weitere Schärfung des innovations- und wirtschaftspolitischen Maßnahmenportfolios, basierend auf handlungsrelevantem Wissen, sowie die Umsetzung gezielter struktureller Reformen. Mit einem BIP-Wachstum von 2,7% erreichte die österreichische Wirtschaft 2018 den Konjunkturoberpunkt, was sich auch am Arbeitsmarkt niederschlug (siehe dazu Kapitel 1.1 und Kapitel 4.1).

Laut Schiman (2019) wird in den nächsten Jahren jedoch eine Abschwächung der Dynamik einsetzen, für 2019 wird ein BIP-Wachstum von 1,7% prognostiziert. Speziell im Bereich der Industrie ist ein Investitionsrückgang im Jahr 2019 zu erwarten, die Beschäftigungsexpansion und der Rückgang der Arbeitslosigkeit sollten sich dementsprechend verlangsamen. Solide Lohnerhöhungen und eine Verringerung der Abgabenbelastung (Familienbonus) führen jedoch zu einem verstärkten Wachstum des privaten Konsums, welcher 2019 als Konjunkturstütze und Wachstumstreiber fungieren sollte.

Der strukturelle Wandel wird sich weiter fortsetzen und zentrale Herausforderungen der letzten Jahre, wie etwa der Mangel an Humankapital und Fachkräften, bleiben bestehen. Es gilt, in dieser Phase der konjunkturellen Abschwächung entsprechende Maßnahmen zu setzen und die Rahmenbedingungen für Unternehmertum in Österreich weiter zu verbessern. Mit der Stärkung des heimischen Kapitalmarkts (gesetzliche Grundlage für Inhaberaktien für mittlere Unternehmen, neues Marktsegment für kleine und mittelgroße Aktiengesellschaften), des Startup-Ökosystems, der Einführung des Digitalen Amtes, dem Ausbau des Unternehmensserviceportals (BMDW) und dem neuen Standortentwicklungsgesetz wurden 2018 bereits wichtige erste Schritte gesetzt.

Nachfolgend werden fünf zentrale Handlungsfelder („Female Entrepreneurship“, „Unternehmerische Bildung“, „Finanzierung und Förderungen“, „Bürokratie und Steuern“ und „Wissenstransfer“) vorgestellt und Maßnahmen abgeleitet.

6.1

Handlungsfeld 1: Female Entrepreneurship

Der Frauenanteil unter Österreichs Entrepreneuren befindet sich auf einem beständig niedrigen Niveau und sinkt mit der Wissens-beziehungsweise Technologieintensität eines Unternehmens. Es empfehlen sich Intensivierung und Abstimmung von Maßnahmen in den Bereichen „Ausbildungs- und Berufswahl“, „familienfördernden Infrastrukturen“ und „Einstellungen und Motive“.

Im Jahr 2018 beträgt der Frauenanteil in der Gruppe der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer 36 % und ist gegenüber 2016 rückläufig (42 %). Bei der Gruppe der forschungs-, technologie- und innovationsintensiven (FTI) Nischenplayer sinkt dieser Anteil zudem um 9 %-Punkte (siehe Kapitel 4.6). Bei Startups sind diese Anteile noch einmal geringer (Austrian Startup Monitor, 2018; European Startup Monitor, 2016). Der vergleichsweise niedrige Anteil an Frauen in der Gründungslandschaft kann auf verschiedene, wechselseitige Faktoren zurückgeführt werden, die sich unter anderem aus der spezifischen Lebenssituation von Frauen ergeben. Diese reichen von der Kindheit (etwa durch vorgelebte Rollenbilder), über die Ausbildungs- und Berufswahl (Stichwort „Angst vor Technik“) bis ins Berufsleben (die Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist eine Herausforderung, für Frauen allgemein, im Speziellen aber für Gründerinnen – ein hohes Maß an Flexibilität und unregelmäßige, lange Arbeitszeiten sind erforderlich).

Darüber hinaus konstatiert die GEM-Erhebung auch geschlechterspezifische Unterschiede in den Einstellungen, der Selbsteinschätzung und dem Risikoverhalten (siehe Tabelle 7). Lediglich 44 % der befragten Frauen sehen gute Gründungsmöglichkeiten innerhalb der nächsten sechs Monate (bei Männern sind das 50 %). Nur 40 % geben an, über das notwendige Wissen und die erforderlichen Fähigkeiten zur Gründung eines Unternehmens zu verfügen (bei Männern sind es 56 %). Auch die Angst vor dem Scheitern ist bei Frauen mit 50 % deutlich stärker verbreitet als bei Männern (40 %). Hingegen sind Frauen öfters der Meinung, dass Gründen eine erstrebenswerte Karrierewahl ist und dass erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer ein hohes Ansehen in Österreich genießen. Anhand dieses Befundes lassen sich spezifische Handlungsempfehlungen in drei Kategorien ableiten.



Tabelle 7: Einstellung zum Unternehmertum nach Geschlecht (Quelle: GEM Adult Population Survey 2018).

	<div>♂</div> <div>Grad der Zustimmung: Männer</div>	<div>♀</div> <div>Grad der Zustimmung: Frauen</div>
Gründungsmöglichkeiten	50 %	44 %
Gründungskompetenzen	56 %	40 %
Angst vorm Scheitern	40 %	50 %
Gründen als erstrebenswerte Karrierewahl	49 %	52 %
Hoher Status erfolgreicher Unternehmerinnen und Unternehmer	74 %	77 %

Ausbildungs- und Berufswahl: Klassische Rollenbilder und die damit einhergehende Berufswahl spielen bei der Berufs- und Ausbildungswahl von Mädchen und jungen Frauen immer noch eine „zu große“ Rolle. Hier gilt es, diese bereits frühzeitig für Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik (MINT) zu begeistern. Spezifische Maßnahmen müssen daher bereits vor und auch in den Schulen ansetzen, um Frauen für technisch-orientierte Bildungsbereiche zu begeistern und zu unterstützen (und: ihnen erfolgreiche Karrierepfade in gut bezahlten Wirtschaftsbereichen zu eröffnen, was letztlich zu mehr Wachstum und Wertschöpfung in ganz Österreich führt).

Weiters muss es Ziel sein, den Frauenanteil bei technischen und ingenieurwissenschaftlichen Berufen zu erhöhen, anders kann der geringe Anteil an Gründerinnen in strukturelevanten Bereichen der österreichischen Wirtschaft kaum gesteigert werden. Auch der Anteil von Frauen in MINT-Studien ist traditionell sehr niedrig (Binder et. al., 2017) und die Zahl der Studienabbrecherinnen ist überdurchschnittlich hoch. Die Autorinnen und Autoren merken hier an, dass schlicht Potenzial verschwendet wird – eine Stärkung der Gründungsneigung von Frauen in den wissens- und technologieintensiven Bereichen der österreichischen Wirtschaft kann eine zusätzliche Wachstumsdynamik induzieren und zu mehr Beschäftigung und Wertschöpfung führen. Das bestehende Portfolio an Maßnahmen beziehungsweise Instrumenten (etwa FemTech, w-fORTE oder auch Pilotprojekte der Wiener Kindergärten) muss weiter über alle Phasen ausgebaut, besser aufeinander abgestimmt und miteinander verzahnt werden.

Familienfördernde Infrastrukturen: Bei der Vereinbarkeit von Beruf und Familie besteht – gerade im Vergleich zu den skandinavischen Ländern, aber auch zu Deutschland und den Niederlanden – klarer Aufholbedarf (insbesondere abseits der urbanen Agglomerationen, wo die vorhandene Infrastruktur für die Vereinbarkeit von Gründung und Familie nicht ausreicht). Speziell das Angebot an Kinderbetreuungseinrichtungen muss ausgebaut und vielseitiger gestaltet werden. Gründungs- und Wachstumsprozesse bei Unternehmen sind äußerst zeitintensiv, daher bedarf es eines flächendeckenden, leistbaren und gleichermaßen qualitativ hochwertigen Angebots. Zusätzlich sind Gründungs- und Wachstumsprozesse mit hohen Flexibilitätsanforderungen verbunden – bestehende „One-Fits-All“-Konzepte mit starren Betreuungszeiten werden diesen Anforderungen nicht gerecht. Die Autorinnen und Autoren empfehlen hier praktische Maßnahmen wie die Erweiterung von Coworking Spaces um flexible und leistbare Betreuungsangebote. Zusätzliche Anreize zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie können durch familienfördernde Maßnahmen (etwa attraktivere Karenzmodelle für Selbstständige mit erleichtertem Zugang) oder auch die Erleichterung bei Behördenwegen durch weitere Digitalisierung und „One-Stop-Shops“ gesetzt werden (siehe dazu auch Handlungsfeld 4).

Einstellungen und Motive, wie etwa die Selbsteinschätzung von Kompetenzen für eine Unternehmensgründung oder die Angst vorm Scheitern, ändern sich nur längerfristig. Hier gilt es, nachhaltige Netzwerke zur Unterstützung, für einen Erfahrungsaustausch und die Stärkung von Kompetenzen aufzubauen. Auch Soft Skills – etwa Verhandlungstechniken oder der persönliche Auftritt gegenüber Stakeholdern und potenziellen Kundinnen und Kunden – sollen vermittelt und diskutiert werden. Diese Maßnahmen müssen zudem gezielt an die Bedürfnisse von Frauen angepasst sein. Das beginnt beim Format (etwa Halb-Tages-Workshops aufgrund bestehender Betreuungspflichten) und endet beim Inhalt (die Erfahrungen der Initiativen zeigen, dass Frauen ganz andere Themen nachfragen als Männer). Initiativen wie „Female Founders“ (eine wachsende, globale Community mit über 4.500 Mitgliedern in 15 Städten), „FELIN“ (eine steirische „Female Leaders“-Initiative) oder „Zukunft.Frauen“ (ein Programm für weibliche Führungskräfte und Selbstständige auf dem Weg ins Top-Management) leisten hier mit speziellen Events, Workshops und Mentoring-Programmen auf regionaler, nationaler und internationaler Ebene Pionierarbeit und tragen zur Stärkung von weiblichen Gründerinnen bei. Zudem existieren Female Entrepreneurship-Förderprogramme von öffentlicher Seite (etwa das „Women Entrepreneurship!“-Programm der SFG), welche Frauen in der Gründungsphase aktiv unterstützen. Es gilt, aus diesen bestehenden Einzelmaßnahmen ein flächendeckendes, ineinandergreifendes, für Frauen nutzbares und wertgenerierendes Angebot zu schaffen.

6.2

Handlungsfeld 2: Unternehmerische Bildung

Bei der unternehmerischen Bildung besteht vor allem in der Primär- und Sekundarstufe nach wie vor Aufholbedarf. Anknüpfungspunkte für Maßnahmen ergeben sich aber in allen Schultypen. Die Vermittlung von Soft-, MINT-, und interdisziplinären Fähigkeiten und Fertigkeiten, etwa mittels praxisbezogener, anschlussfähigerer Inhalte, soll weiter gestärkt werden. Entrepreneurship Education muss zudem für unterschiedliche Altersstufen, Regionen und auch innerhalb von Unternehmen forciert werden.

Laut Expertinnen und Experten sollten in der Primär- und Sekundarstufe in Österreichs Schulen die Themen Unternehmertum und Unternehmensgründung forciert werden (siehe auch Ergebnisse in Kapitel 2.3). Die unternehmerische Bildung in der Primär- und Sekundarstufe wird zudem bereits seit 2007 in der GEM-Erhebung von den befragten Expertinnen und Experten als ein zentraler Schwachpunkt identifiziert. Dieser Befund gilt über alle Schultypen, Kiendl et al. (2019) konstatieren insbesondere im Bereich der AHS großen Aufholbedarf.

Probleme werden bei der Förderung von Soft Skills, der Vermittlung von marktwirtschaftlichen Kenntnissen (insbesondere Financial Education; siehe auch Handlungsempfehlung 3), in MINT-Fächern (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik) sowie interdisziplinären Skills gesehen. Die Notwendigkeit einer verstärkten Interdisziplinarität wird auch in der Hochschulausbildung gefordert. Darüber hinaus identifizieren die Autorinnen und Autoren Potenzial im Ausbau des Angebots an unternehmerischer Bildung für bestimmte Altersstufen (etwa Kinder, aber auch Kohorten ab 35 Jahren) und auch innerhalb von Unternehmen. Folgende Handlungsempfehlungen lassen sich ableiten:

Skills und deren Vermittlung: Speziell die Vermittlung von Soft Skills wie Kreativität, Selbständigkeit, Eigeninitiative, aber auch eigenständiges Denken sind erforderlich, um unternehmerische Kompetenzen zu fördern. Zudem müssen den Entrepreneuren von morgen zumindest digitale und technische (bzw. MINT-)Grundkenntnisse vermittelt werden, angesichts der fortschreitenden Technologie-Durchdringung in allen Lebens- und Wirtschaftsbereichen.

Unternehmerische Fähigkeiten werden am besten durch interdisziplinäres und projektbezogenes Arbeiten erworben. Als Vorbild können hier die Niederlande herangezogen werden. Aufgrund zahlreicher nationaler Initiativen, wie der Integration von Gamification-Elementen in Lehrplänen, wird frühzeitig unternehmerisches Denken vermittelt. Weniger das Lernen über Entrepreneurship steht im Vordergrund, sondern das Wie. Als nationales Erfolgsbeispiel kann der österreichische Ableger der Junior Companies erwähnt werden. Hier haben seit 1995 mehr als 40.000 Schülerinnen und Schüler Unternehmen gegründet und so praxisnah Entrepreneurship erlebt und erprobt. Verglichen mit der Gesamtzahl an Schülerinnen und Schulen in Österreich und der ungleichen Verteilung auf die unterschiedlichen Schulstufen ist ein weiterer Ausbau dieser und weiterer Angebote (etwa der „Unternehmerführerschein®“, „aws First“, die Initiativen der „IFTE – Initiative for Teaching Entrepreneurship“ oder des „Bundesweiten Impulscentrums für Entrepreneurship-Education“) wünschens- und erstrebenswert.

Grundsätzlich ist anzumerken, dass auch die Möglichkeiten für lebenslanges Lernen bzw. das Erwachsenenbildungssystem ausgebaut werden müssen, wie die OECD kürzlich im Beschäftigungsausblick 2019 Österreich empfohlen hat (OECD, 2019). Nur so kann der aktuelle Wandel durch Digitalisierung und Automatisierung bewältigt werden.



Rahmenbedingungen: Es müssen Anreize und Rahmenbedingungen geschaffen werden, um praxisnahes und begeisterndes Lernen von unternehmerischen Kompetenzen an Schulen zu ermöglichen. Initiativen wie das MINT-Gütesiegel sind ein erster guter Ansatz. Bildungseinrichtungen werden hier ausgezeichnet bzw. gekennzeichnet, die mit verschiedenen Maßnahmen innovatives und begeisterndes Lernen in Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik fördern. Die erforderlichen Angebote und Ausstattungen für einen solchen Unterricht müssen aber zunächst geschaffen werden, um in weiterer Folge auch von Schulen und Lehrkräften genutzt werden zu können.

In der Bildungs- und Berufsorientierung müssen die vorhandenen Chancen und Möglichkeiten – etwa von technischen Ausbildungen und Berufen – noch intensiver kommuniziert werden. Hier empfiehlt sich ein zielgruppenorientierter Ansatz (zum Beispiel die Förderung von Frauen in technischen Berufen – siehe auch Handlungsempfehlung 1). An dieser Stelle ist anzumerken, dass der sogenannte „Fachkräftemangel“ sich in Teilbereichen der österreichischen Wirtschaft drastisch verschärfen wird. Technisch-ingenieurwissenschaftliche Kompetenzen werden zunehmend relevanter und in allen Bereichen der österreichischen Wirtschaft verstärkt nachgefragt (Digitalisierung der Wirtschafts- und Arbeitswelt).

In Österreich wird vor allem im F&E-Bereich ein Mangel an hochqualifiziertem Humankapital diagnostiziert (Binder et al., 2017), insbesondere Fachkräfte mit einem akademischen oder HTL-Abschluss (BMVIT, BMDW & BMBWF, 2018). In einigen MINT-Ausbildungsbereichen, wie etwa Informatik und Ingenieurwissenschaften, übersteigt die Nachfrage nach Absolventinnen und Absolventen deutlich das Angebot. Antworten auf den derzeitigen Fachkräftemangel bzw. bestehende Qualifikationslücken müssen gefunden werden, um auch in Zukunft den Anforderungen am Arbeitsmarkt gerecht zu werden (dies kann eigentlich als die zentrale Herausforderung für die Politik bezeichnet werden). Die Bildungs- und Berufsorientierung selbst muss dazu auch weiter professionalisiert werden.

Unternehmerische Bildung für alle: Bildungs- und Berufsbiographien werden immer weniger „linear“, werden unstetiger. Das unternehmerische Bildungsangebot muss an die sich verändernden Rahmenbedingungen angepasst werden, um das Gründungspotenzial der Bevölkerung bestmöglich ausschöpfen zu können. An dieser Stelle ist festzuhalten, dass das österreichische Bildungs-, Ausbildungs- und Qualifizierungssystem im internationalen beziehungsweise im europäischen Kontext hochgradig kompetitiv ist und dass die in den vergangenen Jahrzehnten gelungene kontinuierliche Höherqualifizierung der österreichischen Erwerbsbevölkerung eine zentrale Determinante der heutigen Wettbewerbsfähigkeit des Standortes ist.

Trotzdem oder gerade deshalb fordern wir eine weitere Verbesserung, eine kontinuierliche Anpassung: Das beginnt bei einer Erweiterung des Freizeitangebots für Kinder und Jugendliche mit Betreuung im Bereich Technologie, Handwerk und Innovation – als Beispiele dienen etwa die „ScienceMINIS“ der Infineon mit Krabbelstube und Kindergarten bis hin zu Senior Entrepreneurship Education Angeboten – welche in Österreich jedoch noch unterentwickelt sind und angesichts eines Rückgangs der Gründungsrate bei Kohorten bereits ab 35 Jahren (und diametraler demographischer Entwicklung) an Bedeutung gewinnen.

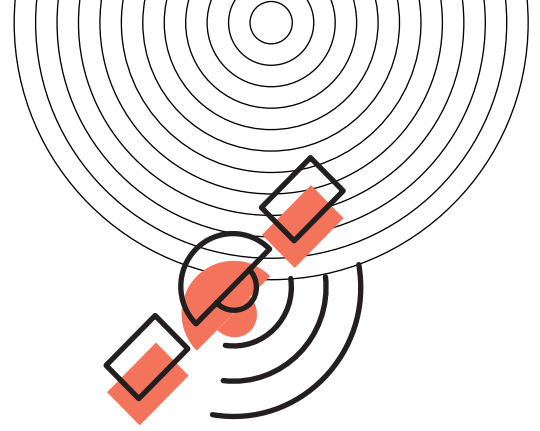
Auch entsprechende Bildungsprojekte bzw. -initiativen abseits der Ballungszentren mit regionalen Akteurinnen und Akteuren müssen noch stärker gefördert werden. Regionale Unternehmerinnen und Unternehmer können hier etwa als Rollenmodelle wirken und als Ergänzung bzw. Erweiterung bestehender Ausbildungs- und Forschungsschwerpunkte dienen. Im Zuge unternehmerischer Bildungsangebote für unterschiedliche Zielgruppen muss auch Scheitern weiter enttabuisiert und als natürlicher Teil des Lernprozesses verstanden werden. Globale Initiativen wie die „FuckUp Nights“ finden auch mittlerweile in Österreich statt und tragen in der öffentlichen Wahrnehmung dazu bei.

Aber auch innerhalb der Organisationen muss ein Kulturwandel passieren, um den Unternehmergeist bzw. das Innovationspotenzial innerhalb bestehender Unternehmen stärker zu nutzen („Intrapreneurship Training“; siehe dazu auch Kap. 3.5 und Handlungsfeld 5). Die Einführung eines freiwilligen Entrepreneurship-Jahres (wie ein soziales oder ökologisches Jahr oder ein Sabbatical) und die Schaffung von „Testinseln“ werden in diesem Zusammenhang von den Expertinnen und Experten als ergänzende Optionen angemerkt, um auch Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Unternehmen die Möglichkeit zu geben, unternehmerisches Denken und Handeln zu lernen bzw. umzusetzen.

6.3

Handlungsfeld 3: Finanzierung und Förderungen

Es bestehen weiterhin zentrale Herausforderungen in der Finanzierung der Expansions- und Wachstumsphase von Unternehmen. Die Handlungsempfehlungen zielen auf Maßnahmen besonders in der Wachstumsphase, zur Stärkung des Kapitalmarktes und zur Förderung der Financial Education ab.



Die Bedeutung alternativer Finanzierungsformen, wie auch im Mittelstandsbericht 2018 des BMDW (2019) konstatiert, nimmt auch laut dem GEM 2018 weiter zu, befindet sich aber in Österreich nichtsdestotrotz auf einem niedrigen Niveau. Crowdfunding und informelle Investitionen in der Seed- und Pre-Seed-Phase werden beliebter, eine fehlende Finanzierung ist aber nach wie vor einer der Hauptgründe für den Unternehmensausstieg.

Die Finanzierung durch Business Angels wird von den Expertinnen und Experten gut bewertet, was auch im Small Business Act (Europäische Kommission, 2018b) bestätigt wird. Hier handelt es sich jedoch um Privatpersonen und Einzelinitiativen, das Angebot an Beteiligungsfinanzierungen, und damit an Risiko- oder Eigenkapital (Venture Capital), ist hingegen weiterhin eine große Herausforderung. Trotz einer positiven Entwicklung im Jahr 2018 (Kandler, 2019) betrug das Gesamtvolumen aller Venture-Capital-Deals 2018 in Österreich laut einer Studie von PitchBook (2018) lediglich 95 Mio. Euro – im Vergleich zu den Nachbarländern Schweiz (901 Mio. Euro) und Deutschland (3,43 Mrd. Euro) besteht großer Aufholbedarf.

Das vielfältige Angebot und die Berücksichtigung von individuellen Bedürfnissen bei den bestehenden Förderungen, Finanzierungsmöglichkeiten und bei einzelnen Förderprogrammen in Österreich werden von den befragten Expertinnen und Experten auch 2018 als große Stärken des heimischen Ökosystems erachtet (siehe Kapitel 5.2). Hier belegt Österreich im europäischen Vergleich wie in den Vorjahren erneut die Spitzenposition.

Folgende Maßnahmen werden von den Autorinnen und Autoren aus den Expertinnen- und Experteninputs und Ergebnissen abgeleitet, insbesondere in der schwierigen Wachstums- und Expansionsphase:

Wachstums- und Expansionsphase: Öffentliche Finanzierungen bzw. öffentlich verwaltete Kapitalfonds (Risikokapitalfonds) wären laut Expertinnen und Experten eine gute Möglichkeit zur breiteren finanziellen Unterstützung in der Expansions- und Wachstumsphase, speziell für FTI-Unternehmen. Darüber hinaus treten auch in der heimischen Gründerszene immer mehr etablierte Unternehmen als Investorinnen und Investoren (Corporate Venture Capital) auf – dieses Potenzial gilt es zu nützen, insbesondere für die schwierige Wachstumsphase. Angesichts des weiterhin niedrigen Zinsumfelds und der steigenden Verfügbarkeit von privatem Kapital ist darüber hinaus zu erwarten, dass (Klein-)Investorinnen und Investoren vermehrt auf der Suche nach neuen Anlageformen sind. Durch Schaffen der entsprechenden Rahmenbedingungen (wie etwa steuerliche Anreizsysteme für Privatanlegerinnen und -anleger) bietet sich hier die Möglichkeit von zusätzlichem Kapital für Unternehmen.

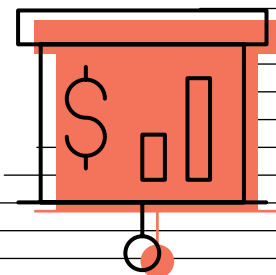
In diesem Zusammenhang muss auch eine weitere Attraktivierung von Mezzaninkapital angedacht werden, welche derzeit speziell für die Wachstumsphase interessant ist und meist in Form von stillen Beteiligungen erfolgt.

Durch einen weiteren Ausbau gezielter Förderinstrumente für gewisse Technologiefelder („Key Enabling Technologies“) und zusätzlicher Investitions- und Übergabeanreize können hier weitere Impulse zur Wachstumsförderung von Unternehmen gesetzt werden. Da schnell wachsende Unternehmen („Gazellen“) ein wichtiger Treiber für den strukturellen Wandel der Wirtschaft in Österreich sind und es sich dabei vorwiegend um FTI-Unternehmen handelt (siehe Kapitel 4.1), sollten diese auch vermehrt im Mittelpunkt öffentlicher Förderungen stehen. Einer verstärkten Nachfrage nach Förderungen steht jedoch ein stabiles Niveau der Förderbudgets gegenüber (Wiener Zeitung, 2019). Rund 16 % der gut bewerteten Anträge konnten 2018 aus Budgetgründen nicht gefördert werden. Hier gibt es Verbesserungsbedarf.

Kapitalmarkt: Nicht zuletzt muss auch der österreichische Kapitalmarkt weiter gestärkt werden. Hier ergeben sich zahlreiche Anknüpfungspunkte: bei den Möglichkeiten der Verlustverwertung, der Abschaffung der Diskriminierung von Kapitalerträgen (27,5 % auf Wertpapiere, 25 % auf Sparbücher und Girokonten) und einer (erneuten) Einführung von Spekulationsfristen (auch längerfristig, etwa für 4-5 Jahre) für steuerfreie Aktiengewinne. So können hier ein langfristiger Vermögensaufbau beziehungsweise längerfristige Investitionen am Kapitalmarkt gefördert werden. Auch für internationale Anlegerinnen und Anleger würde dies den österreichischen Finanzmarkt attraktiver gestalten. Dies wäre in besonderem Maße für FTI-Unternehmen wichtig, welche verstärkt international tätig sind und die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Österreich maßgeblich stärken (siehe auch Kapitel 4.6).

Aktuelle Regierungsmaßnahmen, wie die Stärkung des „Dritten Marktes“ an der Börse durch den Beschluss von gesetzlichen Grundlagen für Inhaberaktien für mittlere Unternehmen und Schaffung der Marktsegmente „direct market“ und „direct market plus“ für österreichische Klein- und Mittelbetriebe bzw. expandierende Jungunternehmen, sind hier weitere wichtige Schritte. Ein Ausbau dieser Initiativen kann einen Hebel generieren, um weiteres privates Kapital zu aktivieren, welches die österreichischen Unternehmen in der Expansions- und Wachstumsphase so dringend benötigen.

Financial Education: Durch eine verstärkte Integration von Finanzkompetenzen im Bildungsbereich und Förderung „von klein auf“ können Ängste frühzeitig genommen und einer Stigmatisierung des Kapitalismus entgegengewirkt werden (siehe auch Handlungsfeld 2). Finanzbildung wird zur Schlüsselqualifikation, Initiativen wie die „Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule“ des aws, die „Initiative Finanzbildung“ der ÖNB oder „Börse und Kapitalmarkt“ der Wiener Börse gehören weiter ausgebaut. Neben der so wichtigen Vermittlung von Wirtschafts- und Finanzwissen und unternehmerischen Kompetenzen für Entrepreneure selbst (im Sinne des Unternehmerführerscheins), kann eine breit angelegte Basis-Finanzbildung für die österreichische Gesellschaft zu einer Aktivierung von möglichen (Klein-)Investorinnen und Investoren führen (siehe oben). Anzumerken ist, dass hier auch von „financial literacy“ gesprochen wird: Grundlegendes Wissen, um die Wirkmechanismen und Möglichkeiten, die sich am Kapitalmarkt ergeben, zu verstehen. Dies muss vermittelt werden und sollte, wie auch Entrepreneurship Education, zum festen Bestandteil eines jeden Curriculums werden.



6.4

Handlungsfeld 4: Bürokratie und Steuern

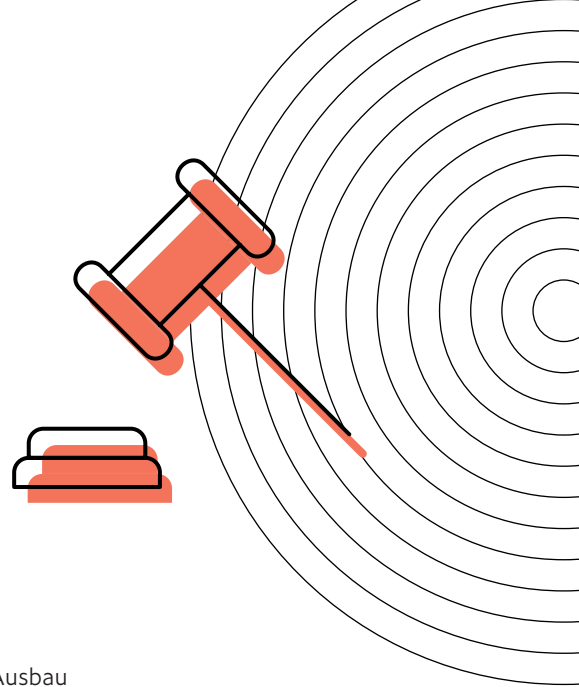
Zum Abbau bürokratischer Hürden und zur Steuer- bzw. Abgabensenkung werden weitere Maßnahmen gefordert. Diese zielen auf eine Senkung von Lohnnebenkosten, eine weitere Entbürokratisierung, aber auch eine gewisse „Entstigmatisierung“ von Bürokratie ab.

Der Bereich Bürokratie und Steuern wird auch 2018 von den befragten Expertinnen und Experten als primäres Handlungsfeld genannt. Konkret gefordert werden Maßnahmen zur weiteren Entbürokratisierung, einfachere und günstigere Gründungsprozesse, die Senkung der Steuer- und Abgabenbelastung, eine Reformierung des Steuersystems, weitere Anreize für Startups beziehungsweise forschungs-, technologie- und innovationsbasierte (FTI) Unternehmen und deren Investorinnen und Investoren, sowie die Abschaffung des Gold Plating beziehungsweise der Überregulierung. Im Zuge des Global Competitiveness Report 2017/18 (WEF, 2018) werden Bürokratie und Steuern ebenfalls als problematischste Faktoren für Unternehmen in Österreich identifiziert.

Folgende Maßnahmen werden für die unterschiedlichen Themenbereiche in drei Kategorien abgeleitet:

Steuer- und Abgabenlast: Trotz einiger Fortschritte besteht weiterhin Handlungsbedarf in diesem Bereich. Gebührenbefreiungen bei der Anmeldung von Gewerbeberechtigungen oder im Rahmen des gewerblichen Betriebsanlagenrechts stellen zwar bereits einzelne Entlastungen für Gründerinnen und Gründer dar, die großen Herausforderungen sind aber nach wie vor fortlaufende Belastungen, insbesondere Lohnnebenkosten für Arbeitgeberbetriebe. Sowohl Expertinnen und Experten als auch Unternehmerinnen und Unternehmer wünschen sich eine Senkung dieser. Nachdem die aws Lohnnebenkostenförderung im Zuge der Startup-Initiative eingestellt wurde, bedarf es umso mehr einer Steuerreform zur Entlastung des Faktors Arbeit – schließlich leistet sich Österreich mit 42,4 % eine im EU-Vergleich überdurchschnittlich hohe Abgabenquote.





Entbürokratisierung: Mit der Einführung des Digitalen Amtes und dem Ausbau des Unternehmensserviceportals (BMDW), dem neuen Standortentwicklungsgesetz und einer intensiven Stärkung des Startup-Ökosystems wurden 2018 wichtige Schritte zur Verbesserung der Rahmenbedingungen gesetzt. Auch ein vereinfachter Gewerbezugang und mehr Nebenrechte wurden mit der letzten Novelle der Gewerbeordnung eingeführt. Aktuelle Bestrebungen zur Entbürokratisierung werden auch von den Expertinnen und Experten positiv angemerkt.

Durch weitere Vereinheitlichungen und Vergünstigungen für Gründerinnen und Gründer (etwa „One-Stop-Shops“) und der verstärkten Digitalisierung von (Gründungs-)Prozessen kann dieser Bürokratieabbau weiter beschleunigt werden. Zur Vereinfachung trägt auch das Deregulierungsgrundsatzgesetz 2017 mit drei zentralen Prinzipien bei. „One-in-one-out“ soll für jede neue Regulierung, die zusätzliche finanzielle oder bürokratische Belastung bedeutet, eine andere abschaffen. „Sunset Legislation“ befristet neue Regulierungen zeitlich und unterzieht diese einer Evaluierung. „Gold Plating“ vermeidet die Übererfüllung von EU-Mindeststandards. Ein weiterer neuer Grundsatz der Regierungspolitik ist „Beraten statt Bestrafen“, welches bei geringeren gesetzlichen Verstößen eine Beratung statt Bestrafung für Unternehmen vorsieht. Eine Umsetzung dieser Prinzipien bei der Einführung von neuen Gesetzen würde auch Verunsicherungen bei Gründerinnen und Gründern reduzieren (siehe auch Handlungsfeld 5).

Neben der Entbürokratisierung soll eine weiter verbesserte Übersichtlichkeit des Förderwesens (wie der schon existente aws Förderpilot) vorangetrieben werden. Mit einer Harmonisierung des Förderwesens sowie einer Komplementierung des Förderangebots zu den europäischen Rahmenbedingungen können kleinteilige, unübersichtliche und mit hohem Aufwand verbundene Förderangebote generell vermieden werden. Im Bereich der EU-Förderungen wäre es zudem wünschenswert, dass die österreichische Regierung eine Vereinfachung weiter propagiert, wie auch die WKO in ihrer aktuellen Innovationsstrategie (2019) anmerkt.

Entstigmatisierung: Gleichzeitig sehen die Expertinnen und Experten den Bereich Regierungspolitik auch als fördernd an, da die vorhandenen Regulierungen und Bürokratie Sicherheit für Unternehmen schaffen. Hier wäre eine gewisse Entstigmatisierung von Bürokratie hilfreich, um objektiv über das richtige und notwendige Maß diskutieren zu können. Ein gewisses Level an Regulierungen, Bürokratie und Lizenzvorschriften wird als fördernd erachtet, es sollte jedoch auf das notwendige Maß – speziell für junge und wachsende für Unternehmen – zurückgefahren werden, damit sich Unternehmerinnen und Unternehmer auf ihre Kernaktivität konzentrieren können. Bürokratie im Sinne von staatlichen oder gemeinschaftlichen Regelungen ist verständlicherweise auch eine Notwendigkeit, um einen Struktur- und Ordnungsrahmen zu bieten, in dem sich Unternehmertum erfolgreich entfalten kann.

6.5

Handlungsfeld 5: Wissenstransfer

Im Bereich des Wissenstransfers gibt es Verbesserungspotenzial. Durch einen weiteren Ausbau der Wissenstransferzentren an Hochschulen und Maßnahmen zur Stärkung des Ökosystems können hier Anreize geschaffen werden. Darüber hinaus gilt es, das Bewusstsein für geistiges Eigentum weiter zu schärfen.

Das Niveau des F&E-Transfers wird von den im GEM befragten Expertinnen und Experten weiterhin mittelmäßig bewertet. Speziell bei den Zugangsmöglichkeiten zu Forschung und Technologie für neue und wachsende Unternehmen besteht laut den Expertinnen und Experten Aufholbedarf. Auch der Technologie- und Wissenstransfer von Universitäten bzw. öffentlichen Forschungseinrichtungen in neue und wachsende Unternehmen wird weiterhin unterdurchschnittlich bewertet.

Positiver gesehen wird die gute Entwicklung im Bereich der Inkubatoren, Acceleratoren und Startup Center in den letzten Jahren und deren Unterstützung speziell für technologieorientierte Unternehmen. Der letzte University-Business Report für Österreich (Orazbayeva et al., 2017) zeigt jedoch, dass das Kooperationsniveau zwischen Unternehmen und Hochschulen ausbaufähig ist – was letztlich die Transfermöglichkeiten und Wirkung der Forschung beschränkt.

Im Bereich „Intellectual Property Rights“ (siehe Kapitel 4.5) wird der Schutz geistigen Eigentums für die befragten Unternehmerinnen und Unternehmer zunehmend wichtiger, vor allem für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer. Hier gibt es Unsicherheiten und Aufholbedarf bei der Umsetzung von neuen Richtlinien zum Urheberrecht und im Bereich „Open Innovation“.

Folgende Maßnahmen werden zu den einzelnen Herausforderungen innerhalb dieses Handlungsfeldes identifiziert:

Wissenstransferzentren: Zunächst wird ein weiterer Ausbau von Wissenstransferzentren an Hochschulen mit umfassendem Coaching und Programmen (wie etwa das „u:start“-Programm der Universität Wien für Alumni), auch für außeruniversitäre Gründerinnen und Gründer, empfohlen. Beispiele sind hier unter anderem das WU Gründungszentrum, das ZWI in Graz oder das Startup-Center der JKU in Linz. Auch übergreifende Initiativen in der (Vor-)Gründungsphase – wie etwa die „Gründungsgarage“ oder „Entrepreneurship Avenue“ – leisten hier wichtige Pionierarbeit. Es gilt, dieses Angebot flächendeckender für Bedürfnisse in unterschiedlichen Phasen der Gründung weiter auszubauen und Schwerpunkte (thematische, regionale etc.) zu setzen. Als Beispiele können hier etwa der auf IKT spezialisierte Lakeside Science and Technology Park oder der Science Park Graz als High-Tech-Inkubator angeführt werden.

Die Kommerzialisierung und der Transfer von F&E muss aber auch auf Mitarbeiterebene forciert werden. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die innerhalb etablierter Organisationen für Innovationen und Wissenstransfer sorgen (siehe dazu auch Kap. 3.5 und Handlungsfeld 2), müssen neben Förderung – etwa durch flache Hierarchien, Flexibilität und der Akzeptanz von Fehlern – auch entsprechende finanzielle Anreize erhalten. Ein weiterer Ansatz ist die Vermittlung von unternehmerischen Basiskompetenzen auch für Forscherinnen und Forscher, um Kommunikation und die Verwertbarkeit von Forschung zu steigern.



Stärkung des Ökosystems: Zunächst sollten Kooperationen zwischen etablierten Unternehmen und Startups weiter forciert und professionalisiert werden. Etablierte Unternehmen erhoffen sich durch die Kooperation mit jungen, dynamischen und innovativen Unternehmen Innovationsimpulse, die Eröffnung neuer Geschäftsfelder und eine Erweiterung des Innovationsportfolios. Startups erhalten starke Partnerinnen und Partner sowie Zugang zu Ressourcen – nicht nur finanzieller Natur (etwa auch im Marketing, Vertrieb oder bei Rechtsfragen). In diesem Zusammenhang ist anzumerken, dass dieses Thema derzeit große Aufmerksamkeit bekommt, aber viele Kooperationen noch an falschen Erwartungen und fehlenden langfristigen Strategien scheitern. Initiativen wie „Industry meets makers“, „Innovation2Company“ oder „Corship – Corporate Edupreneurship“ setzen hier an, um Aufklärungsarbeit zu leisten und einen Erfahrungsaustausch zu forcieren und das gesamte Potenzial solcher Kooperationen auszunutzen. Weiters gilt es, eine stärkere Vernetzung zwischen Zentralraum und Regionen zu ermöglichen. Durch das Schaffen von kritischen Massen und der Ausweitung von Einzugsgebieten können mehr Menschen in den Regionen von der „Strahlkraft der Stadt“ profitieren. Zusätzlich können durch die Definition von regionalen Schwerpunkten und der gezielten Förderung von Projekten mit regionalen Akteurinnen und Akteuren vorhandene Kompetenzen besser in das Ökosystem integriert werden. Interessante Beispiele in diesem Zusammenhang sind etwa der „digitale Bauernhof“, die Genussregionen oder auch der jüngste Vorschlag der WKO zur Schaffung von regionalen „Innovationszonen“ mit spezifischen, innovationsfreundlichen Regulatorien für definierte Themen (WKO, 2019).

Geistiges Eigentum: Der Schutz geistigen Eigentums gewinnt für Österreichs Entrepreneure an Bedeutung. Dieses Bewusstsein gilt es weiter zu forcieren und noch mehr Aufklärungsarbeit zu leisten – auch vor dem Hintergrund der steigenden Bedeutung von Open Innovation, welche im Zuge der Open Source- und Crowd-Sourcing-Bewegungen und auch auf Initiative der Europäischen Union selbst vom Schlagwort zur Realität wird. Grundsätzlich bietet ein Mehr an Offenheit für instituts- und sektorenübergreifendes Forschen großes Potenzial – es bestehen aber noch große Unsicherheiten bei der Umsetzung. Ein interessantes Modell aus der Sicht einer Hochschule ist hier das „Education Ecosystem“ der Wageningen University (2017), in welchem universitäre Kernprozesse in Bildung und Forschung in einem digitalisierten, offenen Ökosystem mit allen Stakeholdern vernetzt werden. Zudem bleibt beim Thema „Intellectual Property Rights“ abzuwarten, wie sich die Umsetzung der neuen Richtlinien zum Urheberrecht in Österreich gestalten wird. Wie auch bei der Datenschutzgrundverordnung wird diese Richtlinie weitreichende Konsequenzen für österreichische Unternehmen, insbesondere im IKT-Bereich, mit sich bringen. Wichtig wird es daher sein, bei Unternehmen das Bewusstsein für den Schutz geistigen Eigentums weiter zu schärfen und bei der Umsetzung der neuen Richtlinien aufzuklären und zu unterstützen („Beraten statt Bestrafen“, siehe auch Handlungsempfehlung 4), um Unsicherheiten entgegenzuwirken.

Literaturverzeichnis

- Antonic, J., & Antonic, B. (2011). Employee satisfaction, intrapreneurship and firm growth: a model. *Industrial Management & Data Systems*, 111(4), 589–607.
- Atomico. (2016). The State of European Tech 2016: the future is being invented in Europe [Artikel]. Abgerufen am 20.2.2019 unter <https://www.atomico.com/the-state-of-european-tech-2016-the-future-is-being-invented-in-europe>
- Austrian Startup Monitor (2018).
- Austrian Startup Monitor 2018 [Report]. Abgerufen am 6.3.2019 unter http://austrianstartupmonitor.at/wp-content/uploads/2018/10/Austrian-StartUpMonitor2018_12MB.pdf
- Baumann, J., & Kritikos, A.S. (2016). The link between R&D, innovation and productivity: Are micro firms different?. *Research Policy* 45(6), 1263–1274.
- Beauchamp, M., Kowalczyk, A., Skala, A. (2017). Polish Startups Report 2017. Warschau: Startup Poland Foundation.
- Belz, N. (2019). Frankreichs Gründergeist ist aus der Flasche [Artikel]. Abgerufen am 20.2.2019 unter <https://www.nzz.ch/wirtschaft/frankreichs-gruendergeist-ist-aus-der-flasche-ld.1447686>
- Binder, D., Thaler, B., Unger, M., Ecker, B., Mathä, P., & Zaussinger, S. (2017). MINT an öffentlichen Universitäten, Fachhochschulen sowie am Arbeitsmarkt. Eine Bestandsaufnahme. Wien: IHS.
- BMDW. (2018). Mittelstandbericht 2018. Wien: Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort.
- BMVIT, BMDW, & BMBWF. (2018). Österreichischer Forschungs- und Technologiebericht 2018. Lagebericht gem. § 8 (1) über die aus Bundesmitteln geförderte Forschung, Technologie und Innovation in Österreich. Wien: BMDW, BMVIT, BMBWF.
- Bosma, N., Hessels, J., Schutjens, V. Van Praag, M., & Verheul, I. (2012). Entrepreneurship and role models. *Journal of Economic Psychology* 33(2), 410–424.
- Bosma, N., & Kelley, D. (2019). Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019 Global Report. London: Global Entrepreneurship Research Association.
- Bräutigam, R., Bührle, A. T., Dutt, V., Fischer, L., Heinemann, F., Kraus, M. (2019). Länderindex Familienunternehmen. Stiftung Familienunternehmen: München
- Brynjolfsson, E. M. (2011). Race Against the Machine: How the Digital Revolution Is Accelerating Innovation, Driving Productivity, and Irreversibly, Transforming Employment and the Economy. Massachusetts: Digital Frontier Press.
- Chhokar, J. S., Brodbeck, F., & House, R. J. (2008). Culture and Leadership around the World: The GLOBE Book of In-depth Studies of 25 Societies. Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates.
- Corbett, A. C. (2007). Learning asymmetries and the discovery of entrepreneurial opportunities. *Journal of business venturing*, 22(1), 97–118.
- Dawydzik, M., & Hak, A. (2019). Here are the 5 hottest startups in Austria [Artikel]. Abgerufen am 2.3.2019 unter <https://thenextweb.com/business/2019/02/26/here-are-the-5-hottest-startups-in-austria>
- Dengler, K., & Matthes, B. (2015). Folgen der Digitalisierung der Arbeitswelt. Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit.
- Ernst & Young. (2017). Baromètre EY du capital risqué en France [Report]. Abgerufen am 20.2.2019 unter [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-barometre-du-capital-risque-france-2017/\\$FILE/ey-barometre-du-capital-risque-en-france-2017.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-barometre-du-capital-risque-france-2017/$FILE/ey-barometre-du-capital-risque-en-france-2017.pdf)
- Europäische Kommission. (2018a). Small Business Act Factsheet Polen. Brüssel: EK.
- Europäische Kommission. (2018b). Small Business Act Factsheet Austria. Brüssel: EK.
- European Start-Up Monitor. (2016). European Start-Up Monitor 2016 [Report]. Abgerufen am 6.3.2019 unter http://europeanstartupmonitor.com/fileadmin/esm_2016/report/ESM_2016.pdf
- Felício, J. A., Caldeirinha, V. R., & Rodrigues, R. (2012). Global mindset and the internationalization of small firms: The importance of the characteristics of entrepreneurs. *International Entrepreneurship Management Journal*, 8(4), 467–485.
- Gawke, J. C., Gorgievski, M. J., & Bakker, A. B. (2017). Employee intrapreneurship and work engagement: a latent change score approach. *Journal of Vocational Behavior*, 100, 88–100.
- Haushofer, C. (2013). Familienunternehmen in Österreich: Eine aktuelle Studie der WKO. Dossier Wirtschaftspolitik 2013/11.
- Helmrich, R., Tiemann, M., Troltsch, K., Lukowski, F., Neuber-Pohl, C., Lewalder, A. C., & Betül, G. K. (2016). Digitalisierung der Arbeitslandschaften. Bonn: Bundesinstitut für Berufsbildung.
- Henrekson, M., & Johansson, D. (2009). Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence. Stockholm: Research Institute of Industrial Economics.
- Hölzl, W. (2010). Die Bedeutung von schnell wachsenden Unternehmen in Österreich. WIFO Monatsberichte 11/2010.
- Kandler, F. (2019). StartupReport.at. Wien: Kandler.

- Kiendl, D., Kirschner, E., Wenzel, R., Niederl, A., & Frey, P. (2019). Gründungsneigung und Entrepreneurship: Österreich im internationalen Vergleich, Chancen und Herausforderungen. Wien: BMDW.
- Kulmer, V., Kernitzkyi, M., Köberl, J., & Niederl, A. (2015). Global Value Chains: Implications for the Austrian economy. Graz: Joanneum Research.
- Lichtenthaler, U. (2016). Absorptive capacity and firm performance: an integrative framework of benefits and downsides. *Technology Analysis and Strategic Management*, 28(6), 1-13.
- The Official Startup Heatmap Europe Blog. (2018). 2018 Ranking: Top 5 cities to startup in Europe according to founders [Artikel]. Abgerufen am 20.2.2019 unter <http://www.startupheatmap.com/2018-ranking-top-5-cities-to-startup-in-europe-according-to-founders>
- OECD. (2019). OECD Employment Outlook 2019: The Future of Work, Paris: OECD Publishing.
- OECD. (2018). Reviews of Innovation Policy: Austria 2018. Paris: OECD.
- OECD/Eurostat (2018): Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities. Paris, Luxemburg: OECD Publishing, Eurostat.
- Ohr, T. (2018). Top 15: Europe's biggest startup hubs in 2018 [Artikel]. Abgerufen am 2.3.2018 unter <https://www.eu-startups.com/2018/11/top-15-europes-biggest-startup-hubs-in-2018>
- Orazbayeva, B., Galán-Muros, V., Altmann, A., Ebersberger, B., Davey, T., Meerman, A., & Melonari, M. (2017). The State of Austrian University-Business Cooperation: the business perspective. Luxemburg: Publications Office of the European Union.
- Pinchot, G. (1985). Intrapreneuring: Why you don't have to leave the corporation to become an entrepreneur. New York: Harper & Row Publishers.
- PitchBook. (2018). Venture Ecosystem FactBook: DACHs [Report]. Abgerufen am 20.2.2019 unter <https://pitchbook.com/news/reports/2018-venture-ecosystem-factbook-dach>
- Rat für Forschung und Technologieentwicklung. (2018). Bericht zur wissenschaftlichen und technologischen Leistungsfähigkeit Österreichs 2018. Wien: Rat für Forschung und Technologieentwicklung.
- Ringel, M., Taylor, A., & Zablit, H. (2015). The most innovative companies 2015. Boston, MA: The Boston Consulting Group.
- RIS. (2017). Bundesgesetz über das Insolvenzverfahren (Insolvenzordnung – IO) idF vom 3.5.2019 zuletzt geändert am 31.7.2017 (BGBl I, 122).
- Schiman, S. (2019). Prognose für 2019 und 2020: Stabilisierung der Konjunktur im 2. Halbjahr 2019 [Daten]. Abgerufen am 20.2.2019 unter https://www.wifo.ac.at/jart/prj3/wifo/main.jart?content-id=1454619331110&publikation_id=61721&detail-view=yes
- Statistik Austria. (2019). Selbständig Erwerbstätige nach beruflicher Stellung und Geschlecht seit 1994 [Daten]. Abgerufen am 01.03.2019 unter http://www.statistik.at/web_de/statistiken/menschen_und_gesellschaft/arbeitsmarkt/erwerbstaetige/selbstaendige_mithelfende/063337.html
- Wageningen University & Research. (2017). Vision for Education, the next step [Report]. Abgerufen am 6.3.2019 unter https://www.wur.nl/upload_mm/1/a/7/60d669b6-f604-4e84-98d0-7cfbe29643eb_WU%20Vision%20for%20Education%202017.pdf
- WEF. (2018). Global Competitiveness Report 2018. Genf: World Economic Forum.
- WIBIS. (2019). Aktivbeschäftigte nach Wirtschaftsklassen [Daten]. Abgerufen am 29.4.2019 unter <https://wibis-steiermark.at/arbeit/unselbstaendig-beschaefigte/wirtschaftsklassen/wibis/aktivbeschaeftigte-nach-wirtschaftsklassen/oesterreich/zeitreihe/>
- Wiener Zeitung. (2019). Zu wenig Geld für mehr Gazellen [Zeitungsbericht]. Abgerufen am 6.3.2019 unter <https://www.wienerzeitung.at/nachrichten/wissen/forschung/1020539-Zu-wenig-Geld-fuer-mehr-Gazellen.html>
- WKO. (2019). Die WKO-Innovationsstrategie für Österreich. Abgerufen am 29.4.2019 unter <https://www.wko.at/site/innovate-austria/innovationsstrategie/wko-innovationsstrategie.pdf>
- WKO. (2018a). Familienunternehmen in Österreich [Report]. Abgerufen am 20.2.2019 unter http://newsletter.wko.at/Media/4dfb29b2-6443-4f57-aa55-b51ca878a0cd/2018_15_familienunternehmen.pdf
- WKO. (2018b). Unternehmensneugründungen 1993 – 2018 [Daten]. Abgerufen am 20.2.2019 unter <http://wko.at/statistik/ng/grafik6.pdf>
- World Bank. (2018). Doing Business Report 2018. Washington: World Bank Group.

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: GEM Modell 2018	10
Abbildung 2: Phasen der unternehmerischen Aktivität im Global Entrepreneurship Monitor.....	11
Abbildung 3: Unternehmerische Aktivität im Jahr 2018	17
Abbildung 4: Unternehmerische Aktivität nach Bundesländern im Jahr 2018.....	19
Abbildung 5: Aussteigerinnen und Aussteiger aus Unternehmen 2018	21
Abbildung 6: Anteil ausländischer Kundinnen und Kunden von Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern 2018	22
Abbildung 7: Anteil von mehr als 50 % ausländischer Kundinnen und Kunden bei Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern im europäischen Vergleich im Jahr 2018	23
Abbildung 8: Gegenüberstellung der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer nach Alterskohorten 2018 zu Vergleichszeitraum 2012–2016	26
Abbildung 9: Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer nach Geschlecht 2018 und Vergleichszeitraum 2012–2016	26
Abbildung 10: Höchster abgeschlossener Bildungsgrad unter Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern.....	27
Abbildung 11: Gegenüberstellung des höchsten abgeschlossenen Bildungsgrades von Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern und etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern und Gesamtstichprobe 2018	27
Abbildung 12: Einschätzung der Expertinnen und Experten zur unternehmerischen Aus- und Weiterbildung in Österreich	28
Abbildung 13: Beschäftigungssituation aktuell und in fünf Jahren für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer	29
Abbildung 14: Hohe Wachstumserwartungen bei Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern im Vergleich der teilnehmenden europäischen Länder.....	29
Abbildung 15: Anteil der Familienunternehmen unter Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern beziehungsweise etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern	30
Abbildung 16: Meinungen von Expertinnen und Experten zu Familienunternehmen	31
Abbildung 17: Wahrgenommene Gründungsmöglichkeiten und -kompetenzen der österreichischen erwerbsfähigen Bevölkerung	34
Abbildung 18: Die empfundene Angst vor unternehmerischem Scheitern unter der österreichischen erwerbsfähigen Bevölkerung	36
Abbildung 19: Image und Bild zum Unternehmertum in der öffentlichen Wahrnehmung	39
Abbildung 20: Gründungsmotive von Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern in Österreich im Jahr 2018 und der Vergleichsperiode 2012–2016	40
Abbildung 21: Intrapreneurship in Österreich	42
Abbildung 22: Intrapreneurship im internationalen Vergleich.....	42
Abbildung 23: Beschäftigungswachstum und Anteile 2018, ausgewählte Wirtschaftsbereiche	46+47
Abbildung 24: Neuheit des Produkts bzw. der Dienstleistung am Markt	48
Abbildung 25: Neue-Produkt-Marktkombination von jungen Unternehmerinnen und Unternehmern im internationalen Vergleich	49
Abbildung 26: Forschungsbasierte und forschende Unternehmen.....	50
Abbildung 27: Einzelindikatoren im Bereich Forschung nach Phasen unternehmerischer Aktivität.....	50

Abbildung 28: Technologiebasierte und technologieführende Unternehmen nach Phasen unternehmerischer Aktivität.....	52
Abbildung 29: Einzelindikatoren im Bereich Technologie nach Phasen der unternehmerischen Aktivität	52
Abbildung 30: Einzelindikatoren im Bereich Innovation nach Phasen unternehmerischer Aktivität	53
Abbildung 31: Innovationsbasierte Unternehmen und innovative Nischenplayer nach Phasen unternehmerischer Aktivität.....	54
Abbildung 32: Relative Anteile der Innovatorinnen und Innovatoren in Forschung und Technologie im Verhältnis zu allen unternehmerisch aktiven Personen.....	56
Abbildung 33: Unternehmerinnen und Unternehmer in FTI-basierten beziehungsweise FTI-intensiven Unternehmen.....	57
Abbildung 34: Erwartung eines hohen Beschäftigungswachstums in Prozent für FTI-basierte und FTI-intensive Unternehmen.....	58
Abbildung 35: Internationale Orientierung von FTI-intensiven Jungunternehmerinnen und -unternehmern.....	59
Abbildung 36: Bewertung von Expertinnen und Experten zu F&E-Transfer in Österreich	60
Abbildung 37: Niveau des F&E-Transfer im Vergleich der teilnehmenden europäischen Länder	61
Abbildung 38: Anteil informeller Investorinnen und Investoren an der erwerbsfähigen Bevölkerung zwischen 18 und 64 Jahren	64
Abbildung 39: Beziehung der informellen Investorinnen und Investoren zu den Gründenden	65
Abbildung 40: Einschätzung der Expertinnen und Experten zum finanziellen Umfeld für Gründende in Österreich.....	66
Abbildung 41: Einschätzung der Expertinnen und Experten zu Regierungspolitik und spezifischen Förderprogrammen in Österreich	67
Abbildung 42: Einschätzung der Expertinnen und Experten zur physischen sowie Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur in Österreich	69
Abbildung 43: Einschätzung der Expertinnen und Experten zu soziokulturellen Normen in Österreich.....	70
Abbildung 44: Bewertung und Gewichtung der 12 NES-Rahmenbedingungen durch Expertinnen und Experten.....	72
Abbildung 45: Bewertung und Gewichtung der 12 NES-Rahmenbedingungen durch Expertinnen und Experten im europäischen Vergleich	72
Abbildung 46: Einschätzungen von Expertinnen und Experten zu fördernden und hemmenden Faktoren für Unternehmertum in Österreich	74
Abbildung 47: Handlungsempfehlungen der Expertinnen und Experten nach Themenbereichen	78

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Wahrgenommene Gründungsmöglichkeiten und -kompetenzen 2018 im Bundesländervergleich	35
Tabelle 2: Die empfundene Angst vor unternehmerischem Scheitern im Jahr 2018 im Bundesländervergleich	37
Tabelle 3: Einstellungen zum Unternehmertum im Bundesländervergleich	39
Tabelle 4: Möglichkeitsmotive der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer Österreichs 2018 und 2012-2016	40
Tabelle 5: Gründungsmotive der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer 2018 nach Bundesländern	41
Tabelle 6: Interne Marktoffenheit	43
Tabelle 7: Einstellung zum Unternehmen nach Geschlecht	80

Abkürzungsverzeichnis

AAIA	Austrian Angel Investors Association
APS	Adult Population Survey
aws	Austria Wirtschaftsservice
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMVIT	Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie
BMDW	Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort
BMBWF	Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Forschung
ca.	zirka
CEO	Chief Executive Officer
DACH	Deutschland, Österreich, Schweiz
et al.	et alia (und andere)
EU	Europäische Union
EUROSTAT	Statistisches Amt der Europäischen Union
EPU	Ein-Personen-Unternehmen
etc.	et cetera
FFG	Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft
FH	Fachhochschule
F&E	Forschung & Entwicklung
FTI	Forschung, Technologie und Innovation
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
GERA	Global Entrepreneurship Research Association
Ibid.	Ibidem (ebendort)
IPR	Intellectual Property Rights (Geistige Eigentumsrechte)
ISCED	International Standard Classification of Education
ISIC	International Standard Industrial Classification
KMU	Klein- und Mittelunternehmen
NES	National Expert Survey
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OGM	Österreichische Gesellschaft für Marketing
ÖNB	Österreichische Nationalbank
Rat FTE	Rat für Forschung und Technologieentwicklung
RTI	Research, Technology & Innovation
TEA	Total early stage entrepreneurial activity (Rate der frühen unternehmerischen Aktivität)
u.a.	unter anderem
usw.	und so weiter
vgl.	vergleiche
VET	Vocational Education and Training
WEF	World Economic Forum
WIBIS	Wirtschaftspolitisches Berichts- und Informationssystem
WKO	Wirtschaftskammer Österreich
z. B.	zum Beispiel

Danksagung

Wir möchten an dieser Stelle allen danken, die unsere Teilnahme am Global Entrepreneurship Monitor 2018 ermöglicht und das GEM Österreich Team bei der Realisierung des gesamten Projektes sowie der Verwirklichung dieser Publikation unterstützt haben.

Partnerinnen und Partner, Fördergeberinnen und Fördergeber sowie Sponsorinnen und Sponsoren für die finanzielle Unterstützung zur Realisierung der Studie:



Insbesondere folgende Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, waren bei der Durchführung des Projekts behilflich und haben mit kritischen Fragen zur Qualität des Berichtes maßgeblich beigetragen:

Sabine Matzinger, Stephan Henseler, Constanze Stockhammer, Julia Bader, Karl Schiller, Philipp Witibschlager, Mario Steyer, Alexandra Mazak, Devin Bicer und Gerald Dlesk.

- » Allen Expertinnen und Experten, welche Ergebnisse im Report kommentiert haben,
- » dem Team der GERA und im Speziellen Jonathan Francis Carmona, Alicia Coduras, Forrest Wright, Thomas Schøtt und Chris Aylett für die kompetente Unterstützung in der Projektumsetzung,
- » der OGM und Kristina Crnov für die Durchführung der APS und Unterstützung in methodischen Fragen,
- » Matthias Ruhri, Werner Sammer, Matthias Kampitsch und Markus Plessing von Up to Eleven für Design und Gestaltung des Berichtes,
- » allen Expertinnen und Experten, die sich die Zeit genommen haben, die Befragung im Zuge der NES zu beantworten,
- » sowie allen Unternehmerinnen und Unternehmern und Personen, die sich die Zeit genommen haben, das Telefoninterview im Zuge der APS zu beantworten.

