

**Projektbericht**  
**Research Report**

# **Gründungen und Unternehmensdynamik**

Eine empirische und vergleichende Analyse

**Andreas Schibany, Helmut Gassler, Richard Sellner**



INSTITUT FÜR HÖHERE STUDIEN  
INSTITUTE FOR ADVANCED STUDIES

Vienna



**Projektbericht**  
**Research Report**

# **Gründungen und Unternehmensdynamik**

Eine empirische und vergleichende Analyse

**Andreas Schibany, Helmut Gassler, Richard Sellner**

**Endbericht**

Studie im Auftrag des ERP-Fonds

**November 2013**

**Institut für Höhere Studien (IHS), Wien**  
**Institute for Advanced Studies, Vienna**

**Kontakt:**

Helmut Gassler  
☎: +43/1/599 91-117  
email: gassler@ihs.ac.at

Richard Sellner  
☎: +43/1/599 91-261  
email: sellner@ihs.ac.at

---

## Inhalt

Executive Summary.....	3
1 Volkswirtschaftliche Relevanz von Unternehmensdynamik.....	5
1.1 Wirkungen von Unternehmensgründungen und -wachstum.....	6
2 Gründungs- und Wachstumsdynamik österreichischer Unternehmen.....	13
2.1 Gründungsdynamik Österreichs im Zeitverlauf.....	13
2.2 Unternehmensdynamik im internationalen Vergleich.....	18
2.3 Gründungs- und Wachstumsbarrieren.....	23
3 Theoretische Aspekte der Förderlogik und Überblick der Förderinstrumente.....	29
Referenzen.....	37
Annex.....	41

## Executive Summary

Die Stimulierung von Unternehmensgründungen hat in den vergangenen Jahren von Seiten der Wirtschaftspolitik zunehmend an Aufmerksamkeit gewonnen. Dahinter steht die Tatsache, dass neue Unternehmen durch ihren Markteintritt zu einem effizienten Wettbewerb auf den Märkten beitragen, zusätzlich Beschäftigungswachstum hervorbringen und durch neue Geschäftsideen, Produkte und/oder Prozesse ein Treiber des technologischen Wandels sind. Somit stellen Unternehmensgründungen einen wichtigen Faktor für die Dynamisierung einer Volkswirtschaft dar.

In Österreich ist die Förderung des Unternehmensgründungsgeschehens im Allgemeinen und die Forcierung von innovativen, technologie- und wissensintensiven Gründungen im Besonderen ein erklärtes Ziel der Wirtschaftspolitik und daher auch explizit in der im Jahr 2011 beschlossenen forschungs- und technologiepolitischen Strategie der österreichischen Bundesregierung festgeschrieben. Der zentrale Akteur in der Gründungsförderung ist die Förderungsbank Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws), die durch eine Reihe von Programmen unter Zuhilfenahme unterschiedlichster Instrumente, das Gründungsgeschehen in Österreich adressiert. Die aws hat das Institut für Höhere Studien nun damit beauftragt, die Bedeutung von Unternehmensgründungen systematisch zu beleuchten, einen empirische Überblick über Ausmaß und Struktur des Unternehmensgründungsgeschehens in Österreich zu geben und in einen internationalen Kontext zu positionieren sowie die auf Gründungen adressierten Förderprogramme und einschlägigen Instrumente zu systematisieren.

In den vergangenen Jahren lag die Zahl der Unternehmensgründungen zwischen ca. 24.000 und 28.000 neuen Unternehmen pro Jahr und die dadurch geschaffene Beschäftigung betrug einschließlich der selbständigen Gründer ca. 55.000 bis 65.000. Bereits vor der Krise kam es zu einem allmählichen Rückgang der Zahl der Unternehmensgründungen, der sich im Krisenjahr 2009 noch weiter verstärkt hat. Seit 2010 stagniert die Zahl der Neugründungen bei ca. 24.000 bis 25.000 Unternehmen pro Jahr. Spiegelbildlich dazu ist die Zahl der Unternehmensschließungen gestiegen und liegt nunmehr seit dem Jahr 2009 (leicht) über jener der Neugründungen. Der Nettobeschäftigungsbeitrag (Saldo aus Beschäftigung in neu gegründeten Unternehmen und verlorener Beschäftigung durch Schließungen), der vor der Krise noch bis zu 20.000 pro Jahr betrug, ist in den jüngsten Jahre auf nahezu null geschrumpft. Ähnliche Muster zeigen sich dabei auch – mit wenigen Ausnahmen – für die technologie- und wissensintensiven Branchen.

Im internationalen Vergleich zeigt sich, dass Österreich gegenüber den Innovation Leader des IUS (Innovation Union Scoreboard) ein Defizit im Gründungsgeschehen aufweist: die Gründungsraten Österreichs (Anteil der Gründungen am Unternehmensbestand) sind sowohl gesamtwirtschaftlich als auch in den wissens- und technologieintensiven Branchen (hier mit wenigen Ausnahmen) niedriger als in den Innovation Leader. Dieses Defizit Österreichs zeigt sich auch hinsichtlich jener Innovation Followers, die im IUS nahe an Österreichs Position liegen (Großbritannien, Belgien, Niederlande).

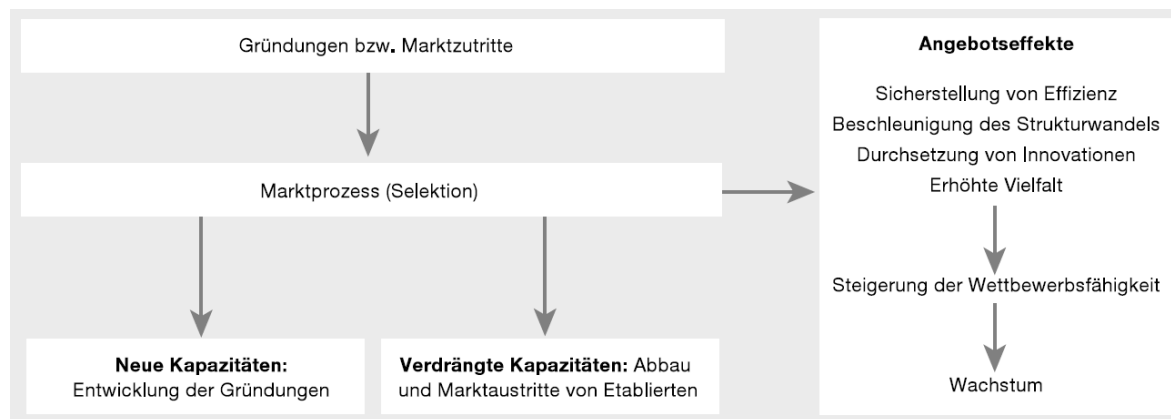
Die Wirtschaftspolitik Österreich steht diesem konstatierten Gründungsdefizit in Österreich nicht passiv gegenüber, sondern hat in den letzten Jahren die einschlägigen Instrumente und Programme zur Förderung des Gründungsgeschehens entsprechend weiter ausgebaut. Im Zentrum der Gründungsförderung Österreich steht dabei die Austria Wirtschaftsservice GmbH, die als Förderbank prinzipiell auf alle Instrumente der Gründungsförderung und –finanzierung zurückgreifen kann. Sie kombiniert dabei Finanzierungsinstrumente (Zuschüsse, Darlehen, Garantien, Bereitstellung von Risikokapital durch Beteiligung an technologie- und wissensintensiven Gründungen) mit einem umfangreichen Angebot an Beratungs-, Betreuungs- und Informationsleistungen, die insgesamt als wirkungserhöhende Maßnahmen neben den Finanzierungsinstrumenten zu begreifen sind. Dabei finden sich neben Programmen, die das Gründungsgeschehen allgemein anheben sollen, auch fokussierte Maßnahmen, die spezifisch auf technologie- und wissensintensive Gründungen ausgerichtet sind und sich

thematisch auf die Life Sciences, IKT, Hochtechnologie in der Produktion (Physical Sciences) sowie die Kreativwirtschaft orientieren. Insgesamt umfasst das von der aws bewegte Finanzierungsvolumen jährlich an die 100 Mio. EUR. Diesen Maßnahmen vorgelagert sind verschiedene Instrumente (wie z.B. Preise), die den ‚entrepreneurial spirit‘ allgemein adressieren und somit, die Bereitschaft für die Gründung eines Unternehmens und das in Kauf nehmen der damit verbundenen Risiken erhöhen sollen. Die Bündelung dieser unterschiedlichsten Instrumente und Maßnahmen unter einem Dach macht die aws zu dem ‚Komplettanbieter‘ der gesamten Förderkette entlang des Lebenszyklus eines Unternehmens innerhalb der österreichischen Gründungsförderungslandschaft, wie es jüngst durch die Etablierung eines ‚Startup Centers‘ auch gegenüber der Öffentlichkeit nach außen hin demonstriert wird.

## 1 Volkswirtschaftliche Relevanz von Unternehmensdynamik

Zwei zentrale und miteinander verflochtene wirtschaftspolitische Zielsetzungen sind Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum. Innerhalb eines monetären marktwirtschaftlichen Systems wird davon ausgegangen, dass das Wachstum dieser Größen den Wohlstand einer Volkswirtschaft erhöht. Die moderne ökonomische Wachstumstheorie identifiziert in wirtschaftlich hoch entwickelten Ländern vor allem Wissen und technologischen Fortschritt als langfristige Wachstumsfaktoren.<sup>1</sup> Die Funktionsweise die dabei unterstellt wird geht auf Joseph Schumpeter<sup>2</sup> zurück, welcher als erster die zentrale Rolle des Unternehmers im Wachstumsprozess erkannte. Unternehmer werden dabei als Visionäre mit innovativen Ideen aufgefasst, welche bereit sind das Risiko des Scheiterns ihres Vorhabens zu tragen. Erfolgreiche Innovationen führen zur Erschließung neuer Märkte, effizienteren Produktionsmethoden oder neuen Produkten und Dienstleistungen. Die Nachfrage nach Produktionsfaktoren (Arbeit und Kapital) dieser innovativen Unternehmer übt in weiterer Folge Druck auf deren Preise aus. Ineffiziente etablierte Unternehmen sehen sich somit einem erhöhten Kostendruck ausgesetzt was dazu führt, dass die unproduktivsten Unternehmen nicht mehr kostendeckend produzieren können und aus dem Markt ausscheiden. Melitz (2003) und auf seinen Ansätzen aufbauende Autoren zeigen, dass dieser Prozess in Märkten mit ausreichendem Wettbewerb zu Wirtschafts- und Produktivitätswachstum führt. Eine wesentliche Rolle nehmen dabei neu in den Markt eintretende Unternehmen (Gründungen) ein. Diese bringen neue Technologien und Wissen in die bestehende Unternehmenspopulation und fordern die etablierten Unternehmen im Wettbewerb heraus. Setzen sich die neuen Ideen am Markt durch, können diese jungen innovativen Unternehmen wachsen und Marktanteile gewinnen (Unternehmenswachstum). Effiziente Faktormärkte leiten die bestehenden Ressourcen der Volkswirtschaft auf diese wachsenden Unternehmen um (Reallokation). **Abbildung 1** illustriert den Wachstumsmechanismus der ‚schöpferischen Zerstörung‘ schematisch.

**Abbildung 1: Triebkräfte und Prozesse des Strukturwandels**



Quelle: Fritsch (2008).

In der Praxis gibt es jedoch eine Reihe an Faktoren die diesen wirtschaftspolitisch wünschenswerten Prozess hemmen und im Extremfall sogar verhindern können. Dazu zählen neben inadäquat ausgestalteten institutionellen Rahmen- und Wettbewerbsbedingungen auch Faktoren welche zu einem Versagen des in der ökonomischen Theorie als effizient angesehenen freien Marktes führen können. Dieser Abschnitt der Studie skizziert zunächst die relevanten Wirkungsmechanismen von Unternehmensgründungen und Unternehmenswachstum (zusammen: Unternehmensdynamik) aus theoretischer und empirischer Sicht. Neugründungen und schnell-wachsende junge Unternehmen

<sup>1</sup> Vgl. Aghion and Howitt (2009).

<sup>2</sup> Vgl. Schumpeter (1934, 1950).



(Gazellen') sind für hohe Anteile des Beschäftigungswachstums verantwortlich, erhöhen den Wettbewerbsdruck und treiben den technologischen und strukturellen Wandel voran. Danach werden ausgewählte Indikatoren zur Unternehmensdynamik für Europa und Österreichs im Vergleich mit den USA anhand eines empirischen Überblicks gegenübergestellt. Es zeigt sich eine unterschiedliche Ausprägung von ‚Entrepreneurship‘ in den Ländern Europas und speziell in Österreich: Österreich weist eine geringe Anzahl schnell-wachsender Unternehmen, eine vergleichsweise geringe Gründungsrate und im Schnitt ‚ältere‘ etablierte Unternehmen auf. Abschließend werden die empirisch relevantesten Gründungs- und Wachstumsbarrieren diskutiert.

### **1.1 Wirkungen von Unternehmensgründungen und -wachstum**

Die Perzeption von Unternehmensgründungen innerhalb der Wirtschaftspolitik Österreichs unterlag in der Vergangenheit einem deutlichen Wandel. Während die Diskussion bis in die 70er Jahre noch vom Konzentrationsprozess wirtschaftlicher Aktivitäten geprägt war, wertete man Anfang der 80er Jahre unter dem Begriff „Die Größe der Kleinen“ den flexiblen und innovativen Kleinunternehmer auf.<sup>3</sup> Die ‚dot.com‘-Blase 2001 führte schließlich wieder zu einer Dämpfung der Erwartungen hinsichtlich der Bedeutung von innovativen Neugründungen. Dieser Zustand überdauerte letztlich nicht lang, da mit Aufkommen des ‚web2.0‘ wieder verstärkt Hoffnung in die technologie-intensive ‚Start-Up‘-Szene gelegt wurde. Über drei zentrale Wirkungsmechanismen von Neugründungen herrscht derzeit weitgehend Einigkeit: (1) Wettbewerbswirkung, (2) Beschäftigungswirkung und (3) Technologie- und Strukturwirkung.<sup>4</sup>

#### **Wettbewerbswirkung**

Als wesentliches Fundament der freien Marktwirtschaft sorgt ein freier und (theoretisch) möglichst vollkommener Wettbewerb für eine effiziente Allokation von knappen Ressourcen. Die Bezeichnung ‚frei‘ bedeutet, dass es potentiellen neuen Anbietern (Neugründungen) möglich gemacht wird in den Markt einzutreten. Dafür dürfen weder prohibitiv hohe Einstiegskosten („sunk costs“) bestehen, noch darf es den bereits etablierten Unternehmen nicht ermöglicht werden ihre derzeitige Stellung dazu auszunutzen, neu eintretende Unternehmen über eine gezielte Preispolitik aus dem Markt zu drängen. Diese Aufgaben fallen der nationalen und transnationalen Kartell- und Wettbewerbsgesetzgebung und den daraus erwachsenen Institutionen und Behörden zu. Liegen adäquate institutionelle und rechtliche Rahmenbedingungen vor, so sorgen Neugründungen für die Aufrechterhaltung des Wettbewerbsdrucks: „An excess level of profitability induces entry into the industry. And this is why the entry of new firms is interesting and important - because the new firms provide an equilibrating function in the market, in that the levels of price and profit are restored to the competitive levels“.<sup>5</sup>

#### **Beschäftigungswirkung**

Die Diskussion um den absoluten und relativen Stellenwert von Neugründungen für das Beschäftigungswachstum ist bereits seit längerem ein wirtschaftspolitisch brisantes Thema.<sup>6</sup> Die empirische Forschung<sup>7</sup> findet starke Evidenz dafür, dass ein Großteil des Beschäftigungswachstums auf Neugründungen und eine sehr geringe Anzahl an schnell-wachsenden jungen Unternehmen zurückzuführen ist. So entfielen in Österreich im Zeitraum 2003/2006 etwa mehr als 54% der neu geschaffenen Arbeitsplätze auf Neugründungen. Auf schnell-wachsende Unternehmen entfielen weitere

<sup>3</sup> Vgl. Aiginger und Tichy (1987).

<sup>4</sup> Vgl. De (2005).

<sup>5</sup> Vgl. Audretsch (1995), Seite 39.

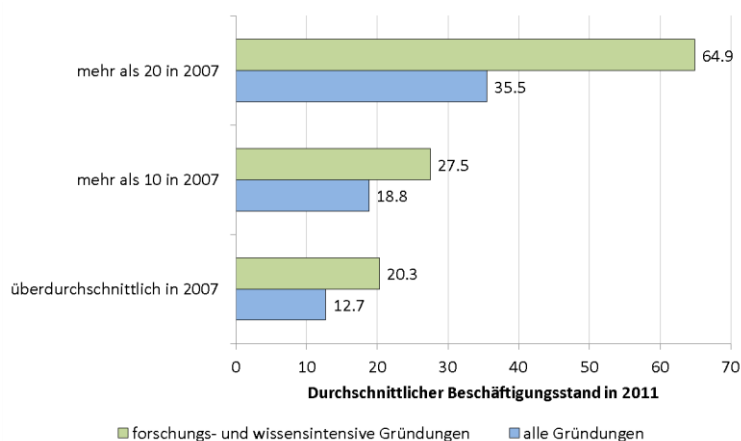
<sup>6</sup> Vgl. Birch (1979, 1981).

<sup>7</sup> Siehe Henrekson and Johansson (2010) für einen Überblick der empirischen Literatur zu diesem Thema. Vgl. auch Schreyer (2000) für Evidenz für Deutschland, die Niederlande, Italien, Spanien, und Schweden.

9,4% und auf die so genannten High-Impact Unternehmen sogar weitere 32,3% der neugeschaffenen Arbeitsplätze.<sup>8</sup> Die Relevanz dieser Beiträge wird deutlich, wenn man berücksichtigt, dass gerade einmal 0,5% aller aktiven Unternehmen in diesem Zeitraum als schnell-wachsend und 5% als High-Impact Unternehmen einzustufen waren.

Eine rezente Auswertung der Gründungsdaten des ZEW/KfW Gründungspanels deutet daraufhin, dass insbesondere technologie- und wissensintensive Gründungen in Österreich deutlich rascher wachsen als andere Gründungen. **Abbildung 2** zeigt den durchschnittlichen Beschäftigungsstand zum Zeitpunkt 2011 von Unternehmen die in den Jahren 2002 bzw. 2003 gegründet wurden und 2007 mit einem bestimmten Beschäftigungsstand noch bestanden. Vergleicht man die Beschäftigungsstände zwischen technologie- und wissensintensiven Gründungen mit jenen der anderen Gründungen, so zeigen sich bei ersteren deutlich höhere Beschäftigungsstände. Allerdings weist auch bei den forschungs- und technologieintensiven Gründungen nur ein kleiner Teil eine überdurchschnittliche Wachstumsorientierung auf. Nur jene Unternehmen, die bereits bei Aufnahme ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit einen starken Wachstumskurs verfolgen wachsen auch in den nachfolgenden Perioden stark.<sup>9</sup> Anzumerken ist jedoch, dass diese rasch wachsenden Gründungen nur einen sehr geringen Anteil an der Gesamtpopulation der Gründungskohorte der Jahre 2002/2003 ausmachen: Der Anteil der forschungs- und wissensintensiven Gründungen, die bereits im Jahr 2007 eine überdurchschnittliche Beschäftigung aufwiesen, beträgt 2011 11,1% an allen Gründungen dieser Branchengruppe, jener die im Jahr 2007 mehr als 10 Beschäftigte aufwiesen 6,2 % und jener mit mehr als 20 lediglich 1,5 % (diese weisen allerdings mit durchschnittlich 64,9 Beschäftigte ein bemerkenswertes Wachstum auf).

**Abbildung 2: Durchschnittlicher Beschäftigungsstand österreichischer Neugründungen im Jahr 2011**



Anmerkung: Gibt den durchschnittlichen Beschäftigungsstand 2011 österreichischer Neugründungen der Jahre 2002/2003 mit gegebenem Beschäftigungsstand im Jahr 2007.

Quelle: Schibany et al. (2013) auf Basis von Creditreformdaten Österreich.

Weiters lässt sich zeigen, dass innerhalb der wissens- und technologieintensiven Gründungen, jene Unternehmen stärker an Beschäftigung zulegen, welche intensivere Innovations- und Forschungsbestrebungen aufweisen. **Abbildung 3** zeigt das jährliche Beschäftigungswachstum zwischen 2009-2011 von F&E-aktiven Unternehmen nach Unternehmensalter und F&E-Intensität.<sup>10</sup> Hier zeigt sich, dass das mittlere Beschäftigungswachstum mit steigender F&E-Intensität und sinkendem

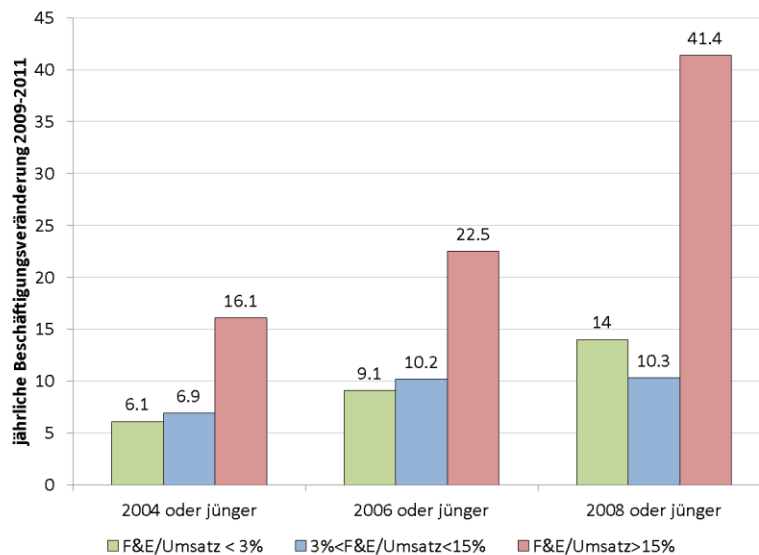
<sup>8</sup> Siehe Hölzl (2010). Als schnell-wachsende Unternehmen (auch oft ‚Gazellen‘ genannt) werden nach Eurostat-OECD (2007) Definition jene Unternehmen aufgefasst, die innerhalb einer Dreijahresperiode eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (der Umsätze oder Beschäftigten) von 20% aufweisen. Als High-Impact Unternehmen werden jene 5% der Unternehmen definiert welche gemäß des Indizes von Birch das höchste Beschäftigungswachstum aufweisen.

<sup>9</sup> Vgl. Schibany et al. (2013).

<sup>10</sup> Vgl. Falk und Spitzlinger (2013).

Unternehmensalter tendenziell zunimmt. Jüngere Unternehmen mit starker Fokussierung auf F&E weisen mit etwas über 40% die höchsten Beschäftigungszuwächse auf.

**Abbildung 3: Beschäftigungswachstum nach F&E-Intensität und Unternehmensalter**



Anmerkung: Die Werte entsprechen dem Median der jeweiligen Unternehmenspopulation.

Quelle: Übernommen aus Falk und Spitzlinger (2013).

### Wirkung auf den strukturellen und technologischen Wandel

Abseits ihrer Beschäftigungswirkung tragen Gründungen und hier vor allem technologie- und wissensintensive Gründungen verstärkt zum technologischen und strukturellen Wandel bei. Die signifikante Rolle kleiner und neugegründeter Unternehmen im strukturellen Wandel wurde in Großbritannien bereits Anfang der 80er Jahre erkannt<sup>11</sup> und seitdem wiederholt empirisch<sup>12</sup> bestätigt. Dabei spielen direkte und indirekte Effekte eine gleichermaßen wichtige Rolle. Zu den direkten Beiträgen der Unternehmensgründungen zum strukturellen und technologischen Wandel zählen die eigenen Innovationen und neuen Geschäftsideen, welche dem bestehenden Wissenspool hinzugefügt werden. Zudem zwingen junge Entrepreneurs die etablierten Unternehmen ihre Produktpalette und Produktionstechnologie auf dem neuesten Stand zu halten um konkurrenzfähig zu bleiben und treiben somit auch indirekt den strukturellen und technologischen Wandel voran. Zudem profitieren die Mitbewerber von der Diffusion erfolgreicher Konzepte und Technologien über Wissensspillover (in Form von Produkten oder Mitarbeiterwechsel). Vor allem akademischen Start-Ups kommt hier eine zentrale Rolle zu:<sup>13</sup> „Start-up serves as the mechanism through which knowledge spills over from sources that produced it (such as university or research laboratory in an incumbent firm) to a new organizational firm where it is actually commercialized.“ Analog hierzu kann auch festgestellt werden, dass Gründungen häufig in neuen expandierenden Branchen erfolgen.

### Die Rolle von qualitativ hochwertigen Gründungen

Die Kehrseite des hohen Anteils neu geschaffener Arbeitsplätze durch Unternehmensgründungen ist ein ebenfalls hoher Anteil verlorener Beschäftigungsverhältnisse durch Unternehmensschließungen. In

<sup>11</sup> Vgl. Pavitt et al. (1987).

<sup>12</sup> Vgl. bsp. Acs et al. (2009).

<sup>13</sup> Vgl. Acs et al. (2009).

Österreich betrug dieser Anteil zwischen 2003 und 2006 65%.<sup>14</sup> Empirisch zeigt sich die hohe Korrelation zwischen Gründungen und Schließungen als robustes Charakteristikum des Gründungsgeschehens.<sup>15</sup> So betrug der Korrelationskoeffizient zwischen Gründungen und Schließungen für Österreichs NACE Branchen 1995/2004 im Schnitt 0,78.<sup>16</sup> Schließlich eröffnet dieser Zusammenhang zwei unterschiedliche Interpretationen auf hohe Gründungs- und Schließungsraten. Einerseits können hohe Gründungs- und Schließungsraten als Turbulenzen aufgefasst werden, sodass lediglich eine große Anzahl an kurzfristigen ‚Drehtürunternehmen‘ gegründet wird. Diese Unternehmen erreichen meist nicht ihre effiziente Unternehmensgröße und werden beständig ersetzt.<sup>17</sup> Aus einem anderen Blickwinkel heraus könnte man diese Fluktuationen auch als notwendige Folge des kreativen Zerstörungsprozesses auffassen. Hohe Gründungs- und Schließungsquoten wären sodann ein Anzeichen für eine erhöhte Experimentierfreudigkeit und werden zur Identifikation und Selektion der erfolgreichen Geschäftsideen benötigt.<sup>18</sup>

Um sich letztlich an die gesellschaftlich wünschenswerte Anzahl an Gründungen und Schließungen anzunähern, kann man das im Hintergrund stehende wirtschaftspolitische Ziel heranziehen. Der wirtschafts- und gesellschaftspolitische Beitrag der Unternehmensdynamik liegt letztlich in der Erneuerung des Technologie- und Wissensstock. Damit einhergehend wird der strukturelle Wandel vorangetrieben und Ressourcen auf ihre optimale Verwendung umgelenkt. Daraus lässt sich schließen, dass hohe Gründungsquoten per se kein wirtschaftspolitisches Ziel darstellen, da diese Funktion auch von bestehenden Unternehmen wahrgenommen werden könnte.<sup>19</sup> Vielmehr sollte eine große Anzahl qualitativ hochwertiger Gründungen – allen voran technologie-, innovations- und wissensintensive Gründungen – welchen man diese Rolle verstärkt zuschreibt, gefördert und unterstützt werden. Diesen Gründungen wird empirisch eine höhere Überlebensrate<sup>20</sup> und ein stärkerer Beschäftigungsbeitrag<sup>21</sup> attestiert.

### Schnelles Wachstum

Neben den Unternehmensneugründungen schaffen schnell wachsende junge Unternehmen (Gazellen) einen Großteil der neuen Arbeitsplätze. Offizielle Zeitreihen zu schnell-wachsenden Unternehmen liegen für Österreich derzeit nur für kurze Zeiträume vor und internationale Vergleichsdaten sind meist nur mit enormem Aufwand zu erhalten. Deshalb wird im Folgenden kurz eine Zusammenfassung der Erkenntnisse aus internationalen Studien, welche auf mehr oder minder vergleichbaren Datensätzen beruhen, gegeben. Eine ausführlichere Analyse über die aktuellere Unternehmensdynamik in Österreich im internationalen Vergleich folgt im nächsten Abschnitt dieser Studie.

Empirisch nimmt die Verteilung von Unternehmenswachstumsraten meist die Form eines Zelts an.<sup>22</sup> **Abbildung 4** zeigt diese stilisierte Verteilung am Beispiel der Umsatz- und Beschäftigungswachstumsraten französischer Unternehmen. Aus dieser Verteilung folgt, dass Unternehmen im Schnitt nicht wachsen (um 0 zentriert), wobei vergleichsweise<sup>23</sup> häufig enorme Ausreißer mit hohen negativen oder positiven Wachstumsraten auftreten. Hinsichtlich dieser Verteilung lässt sich erahnen, dass Wachstumsregressionen auf Unternehmensebene selten von Erfolg gekrönt sind.

<sup>14</sup> Vgl. Hölzl (2010).

<sup>15</sup> Vgl. Geroski (1995).

<sup>16</sup> Vgl. Hölzl et al. (2007).

<sup>17</sup> Vgl. Santarelli and Vivarelli (2007).

<sup>18</sup> Vgl. Henrek and Johansson (2010).

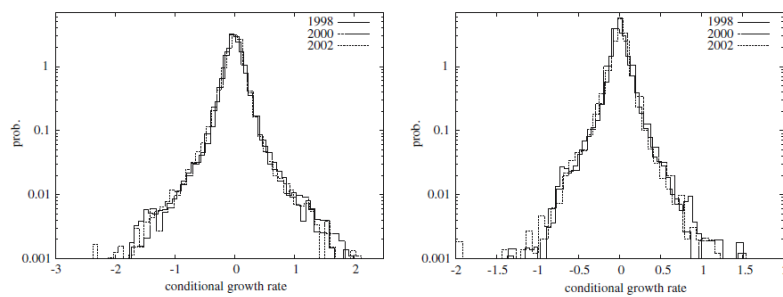
<sup>19</sup> Vgl. Kocsis et al. (2009).

<sup>20</sup> Vgl. Egel et al. (2012).

<sup>21</sup> Vgl. Czarnitzki et al. (2013).

<sup>22</sup> Diese Form entspricht in etwa einer Laplace-Verteilung (siehe Coad, 2009, Seite 25f).

<sup>23</sup> Verglichen mit einer Normalverteilung weist eine Laplace-Verteilung mehr Wahrscheinlichkeitsmasse an den Rändern auf.

**Abbildung 4: Umsatz- (links) und Beschäftigungswachstumsraten (rechts)**

Anmerkung: Wirtschaftlich-aktive französische Sachgüterunternehmen 1996-2002. Siehe Coad (2006) für eine detaillierte Beschreibung.

Quelle: Übernommen aus Coad (2006).

Auf Basis empirischer Studien sind jedoch einige deskriptive Fakten über schnell-wachsende Unternehmen bekannt. Wie bereits dargestellt wurde, sind Gazellen für einen hohen Anteil an neu geschaffenen Arbeitsplätzen verantwortlich. Obwohl empirisch betrachtet die meisten Gazellen Klein- und Mittelunternehmen (KMU) darstellen, so verteilt sich der Beitrag zur Beschäftigung relativ gleichmäßig zwischen vielen kleinen und wenigen großen Unternehmen.<sup>24</sup> Schnell-wachsende Unternehmen sind tendenziell jünger, wobei der Anteil junger Gazellen mit der Unternehmensgröße abnimmt.<sup>25</sup> Zudem treten Gazellen nicht überproportional in Hochtechnologiesektoren auf, sondern etwas vermehrt in wissensintensiven Dienstleistungen. Grundsätzlich lässt sich jedoch beobachten, dass in stark wachsenden Branchen auch vermehrt schnell-wachsende Unternehmen auftreten.<sup>26</sup> Hohe Wachstumsraten sind durch geringe Persistenz geprägt, wodurch schnelles Wachstum als temporärer Zustand im Lebenszyklus eines Unternehmens betrachtet werden kann.<sup>27</sup> Schnelles Unternehmenswachstum lässt sich somit empirisch äußerst schwer identifizieren.

Aufbauend auf diesen Erkenntnissen, analysierte eine Reihe an Studien die Wachstumsfaktoren schnell-wachsender Unternehmen aus einer anderen Perspektive. Anstatt festzustellen welche Faktoren ein Unternehmen zur Gazelle erheben, stellt man sich die Frage, welche Faktoren für schnell-wachsende Unternehmen relevant erscheinen und nicht welche Faktoren zu schnellem Wachstum führen. Dabei werden potentielle Einflussfaktoren getrennt für einzelne Gruppen von Unternehmen, gruppiert nach ihren Wachstumsraten, untersucht. So zeigt sich bspw. für österreichische Unternehmen, das F&E-Ausgaben (gemessen als Anteil des Umsatzes) einen höheren Einfluss auf das Wachstum der am stärksten wachsenden Unternehmen hat.<sup>28</sup> Für Unternehmen am unteren Rand der Wachstumsverteilung haben Forschung und Entwicklungstätigkeiten hingegen keinen signifikanten Einfluss.<sup>29</sup> Qualitativ ähnliche Ergebnisse erhält man bei Betrachtung des Effekts von Innovationsumsätze auf Beschäftigungswachstum<sup>30</sup>, F&E auf Profite<sup>31</sup>, Innovation (F&E bzw. Patente) auf Umsatz-<sup>32</sup>, Beschäftigungswachstum<sup>33</sup> bzw. Marktwert (Tobins Q)<sup>34</sup>, Produkt- und Prozessinnovation auf Umsatzwachstum<sup>35</sup> und F&E auf Beschäftigungswachstum.<sup>36</sup> Weiters zeigt sich auch, dass F&E und

<sup>24</sup> Vgl. Acs et al. (2008).

<sup>25</sup> Vgl. Henrekson and Johansson (2010), Acs et al. (2008) und Hölzl et al. (2010).

<sup>26</sup> Vgl. Hölzl and Friesenbichler (2008).

<sup>27</sup> Vgl. Coad and Hölzl (2009).

<sup>28</sup> Vgl. Falk (2012).

<sup>29</sup> Eine Interpretation dieses Ergebnisses wäre, dass nur erfolgreiche F&E Aktivitäten zu den erwarteten Effekten führen. Eine Aussage unter welchen Bedingungen die risikoreiche F&E-Investitionen zum Erfolg wird (bspw. weil das schnell-wachsende Unternehmen aus nicht beobachtbaren Gründen offenbar besser geführt wird) lässt sich daraus nicht direkt ablesen.

<sup>30</sup> Siehe Hölzl (2009).

<sup>31</sup> Siehe Mata and Wörter (2013).

<sup>32</sup> Siehe Coad and Rao (2008).

<sup>33</sup> Siehe Coad and Rao (2011).

<sup>34</sup> Siehe Coad and Rao (2006).

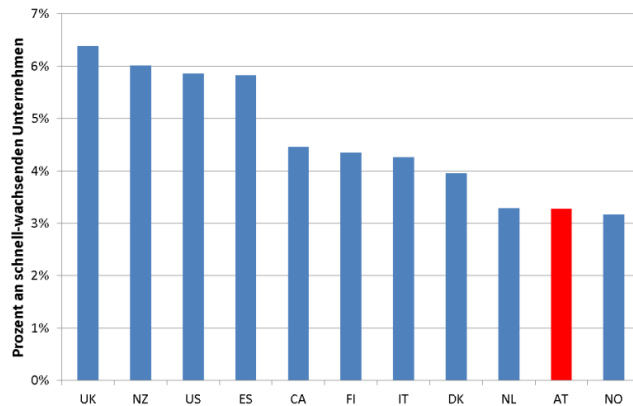
<sup>35</sup> Vgl. Colombelli et al. (2013).

<sup>36</sup> Vgl. Stam and Wennberg (2009).

Innovation ein wesentlicher Wachstumsfaktor schnell-wachsender Unternehmen in Ländern nahe der technologischen Grenze ist.<sup>37</sup>

Im internationalen Vergleich weist Österreich einen relativ geringen Anteil schnell-wachsender Unternehmen auf (siehe **Abbildung 5**). Österreich befindet sich in diesem Vergleich in einer Gruppe mit den Niederlanden und Norwegen. Eine rezentere Studie auf Basis eines unterschiedlichen Datensatzes identifiziert gar nur den verschwindend geringen Anteil von 0,001% an Gazellen in Österreich.<sup>38</sup> Bei Interpretation all dieser Ergebnisse ist grundsätzlich Vorsicht geboten, da internationale Datensätze meist nicht direkt vergleichbar bzw. repräsentativ sind.

**Abbildung 5: Schnell-wachsende Unternehmen im internationalen Vergleich, Wachstum zwischen 2002-2005**



Anmerkung: Schnell wachsende Unternehmen weisen ein durchschnittliches jährliches Beschäftigungswachstum von 20% auf.

Quelle: Bravo-Biosca (2010).

**Abbildung 6** zeigt die Anteile an Unternehmen nach ihrem Beschäftigungswachstum im Vergleich zwischen Österreich und den USA. Hier wird deutlich, dass neben dem geringeren Anteil an Unternehmen mit hohen Wachstumsraten, auch geringere Anteile an stark-schrumpfenden Unternehmen in Österreich vorzufinden sind. Diese Ergebnisse weisen auf eine deutlich höhere Stabilität der Unternehmenslandschaft in Österreich hin. Eine andere, pessimistischere, Interpretation dieser Ergebnisse würde Österreich eine geringe Experimentierfreudigkeit der Unternehmen unterstellen. Es werden bereits die besten potentiellen Unternehmen für die Phase der Gründung vorselektiert, wodurch viele radikale Geschäftsideen keine Verwirklichungsmöglichkeit finden. In weiterer Folge führt das zu einem geringeren Anteil schnell-wachsender und schnell-schrumpfender Unternehmen. Diese Ergebnisse stehen im Einklang mit anderen Untersuchungen, welche Europa verglichen mit dem USA keine zu geringe Gründungsdynamik, jedoch aber ein Wachstumsdefizit von erfolgreichen Gründungen unterstellen.<sup>39</sup> Diese Auffassung erhärtet sich bei Betrachtung des durchschnittlichen Unternehmensalters. So sind innerhalb des Financial Times Global 500 Ranking der weltweit größten Unternehmen von 2007 lediglich 2% der europäischen Unternehmen nach 1975 gegründet worden. In den USA beträgt dieser Anteil 14%.<sup>40</sup> Zudem lässt sich feststellen, dass die durchschnittliche Beschäftigungsgröße von neu gegründeten Unternehmen in den USA deutlich niedriger als in europäischen Ländern ist. Eine mögliche Erklärung wären niedrigere Markteintrittskosten, welche stärkere Anreize für kleinere Start-Ups schaffen.<sup>41</sup> Ein weiterer Anhaltspunkt für eine höhere Experimentierfreudigkeit US-amerikanischer Entrepreneure, ist die empirisch festgestellt geringere Produktivität von neuen und jungen Unternehmen. Unternehmen mit radikal-neuen Geschäftsideen könnten demnach in den ersten Jahren eine geringere Produktivität als etablierte Unternehmen

<sup>37</sup> Vgl. Hölzl und Friesenbichler (2010).

<sup>38</sup> Vgl. Rambøll (2012).

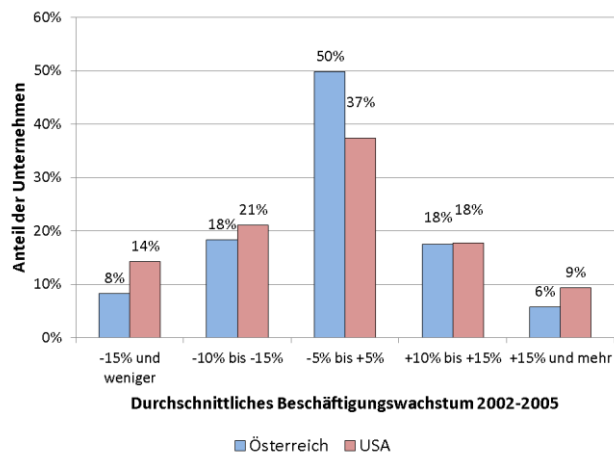
<sup>39</sup> Vgl. Hoffmann (2006) und Bartelsman et al. (2009).

<sup>40</sup> Vgl. Philippon and Véron (2008)

<sup>41</sup> Vgl. Bartelsman et al. (2009).

aufweisen. Somit ergeben sich in den USA, verglichen zu westeuropäischen Ländern, negative Produktivitätsbeiträge von Unternehmensneugründungen.<sup>42</sup>

**Abbildung 6: Unternehmen nach Beschäftigungswachstum in Österreich und den USA, 2002-2005**



Quelle: Bravo-Biosca (2010), eigene Darstellung.

<sup>42</sup> Vgl. Bartelsman et al. (2009).

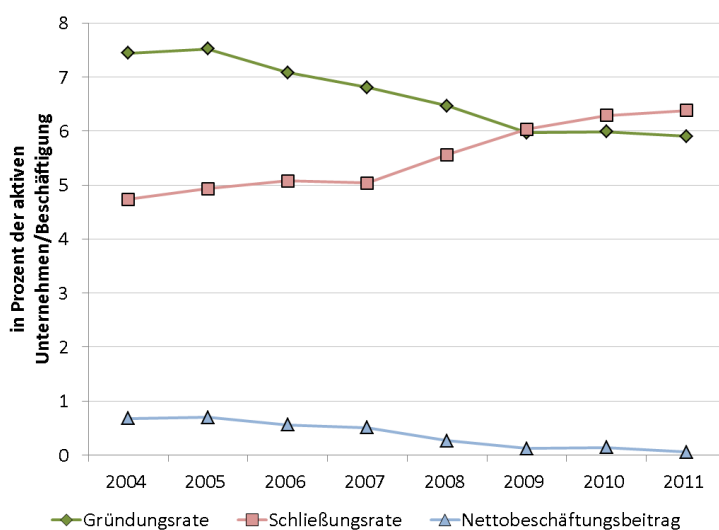
## 2 Gründungs- und Wachstumsdynamik österreichischer Unternehmen

Nachdem im letzten Abschnitt ein internationaler Vergleich der schnell-wachsenden Unternehmen gegeben wurde, widmet sich dieser Abschnitt der Gründungsdynamik in Österreich, wobei auch entsprechende internationale Vergleiche durchgeführt werden. Als Vergleichsländer werden dabei hauptsächlich die sogenannten Innovation Leader des Innovation Union Scoreboard (IUS) der Europäischen Union herangezogen. Zusätzlich werden auch noch die Niederlande, Belgien und Großbritannien als Vergleichsländer herangezogen, da sich diese Länder in einer ähnlichen Position im IUS wie Österreich als Innovation Follower befinden. Der Schwerpunkt der Analysen wird dabei vor allem auf Branchen der Mittelhoch- und Hochtechnologie der Sachgüterproduktion sowie auf ausgewählte Branchen der wissensintensiven Dienstleistungen gelegt. Den Abschluss bildet ein Überblick der wichtigsten Gründungs- und Wachstumsbarrieren.

### 2.1 Gründungsdynamik Österreichs im Zeitverlauf

Zunächst geht es um die Frage, wie bedeutsam die Gründungsaktivität relativ zum Unternehmensbestand in Österreich tatsächlich ist und wie sich diese sogenannte Gründungsrate (Anteil der Gründungen im Jahr  $t$  bezogen auf den Unternehmensbestands des Jahres  $t$ ) über die Zeit entwickelt. **Abbildung 7** stellt die zeitliche Entwicklung der Gründungsrate, der Schließungsrate sowie den Nettobeschäftigungsbeitrag des Gründungsgeschehens (Saldo aus Beschäftigungseffekt durch Neugründungen und Beschäftigungsverlust durch Marktaustritte) dar.

**Abbildung 7: Gründungen, Schließungen, Nettobeschäftigungsbeitrag, Österreich 2004-2011**



Quelle: Statistik Austria, Unternehmensdemographie, abgerufen November 2013.

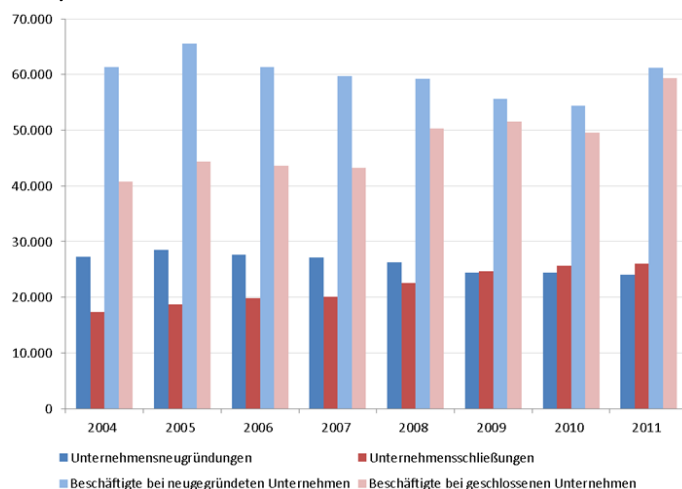
Es zeigt sich, dass noch in den Jahren 2004/2005 die Zahl der Neugründungen ca. 7,5% des gesamten Unternehmensbestands dieser Jahre ausmachten, während die Schließungsrate knapp unter 5% betrug. Die Nettogründungsrate war somit deutlich positiv. Dadurch war auch der Nettobeschäftigungsbeitrag der Neugründungen mit ca. 0,7 bis 0,8 % der Gesamtbeschäftigung des Unternehmensbestands beachtlich. Zu berücksichtigen ist, dass dieser Nettobeschäftigungsbeitrag die zusätzlichen Beschäftigten der Gründungen im ersten Jahr der Gründung misst und daher allfällige Beschäftigungsbeiträge dieser Gründungen durch Wachstum in den darauffolgenden Jahren nicht berücksichtigt wird. Beginnend mit 2006 – also noch zwei Jahre vor Einsetzen der Finanz- und Wirtschaftskrise – begann die Gründungsrate kontinuierlich zu sinken, wobei der steilste Abfall im Rezessionsjahr 2009 zu beobachten ist. In der



Konjunkturerholung im Jahr 2010 ging dieser Rückgang der Gründungsrate in eine Stagnation über und seither liegt sie auf einem Niveau von ca. 6%. Annähernd spiegelbildlich dazu hat sich die Schließungsrate entwickelt, wobei deren Anstieg im Jahr 2008 begann, also in einem Jahr wo in Österreich (und in Europa) zumindest bis zum Frühherbst durchaus noch eine gute konjunkturelle Lage herrschte. Die Schließungsrate stieg seither – mit abflachender Tendenz – auf ein Niveau von ca. 6,4%. Seit dem Jahr 2009 werden in Österreich mehr Unternehmen geschlossen als neu gegründet. Durch diese Entwicklung hat sich auch der Nettobeschäftigungsbeitrag des Gründungsgeschehens deutlich verringert und betrug in den Jahren 2009 bis 2011 nur noch annähernd Null. Bemerkenswert ist, dass dennoch die Zahl der Marktaustritte größer ist als jene der Markteintritte der Nettobeschäftigungsbeitrag nicht ins Minus rutschte, offensichtlich ist die überwiegende Mehrzahl der Marktaustritte Kleinunternehmen.

In absoluten Zahlen zeigt sich folgendes Bild der Gründungslandschaft und ihre Entwicklung in den letzten Jahren (siehe **Abbildung 8**): Die Zahl der Gründungen betrug in den Jahren 2004 und 2005 jeweils knapp 28.000, die Zahl der Schließungen lag mit 17.000 bis 18.000 deutlich darunter, so dass sich die Zahl der Unternehmen insgesamt in diesen Jahren erhöhte. Auch der Beschäftigungsbeitrag durch die Neugründungen lag mit ca. 60.000 bis 65.000 zusätzlichen Beschäftigten (selbständig plus unselbständig) deutlich über den Beschäftigungsverlusten durch Unternehmensschließungen, die in diesen Jahren ca. 40.000 bis knapp 45.000 verlorenen Arbeitsplätzen entsprachen. Der Nettobeschäftigungsbeitrag durch Neugründungen betrug somit ca. 20.000 zusätzliche Beschäftigte (was ca. 0,7% der Gesamtbeschäftigung im Unternehmensbestand ausmachte).

**Abbildung 8: Die Entwicklung der Gründungen und Schließungen und ihr Beschäftigungsbeitrag in Österreich (2004-2011)**



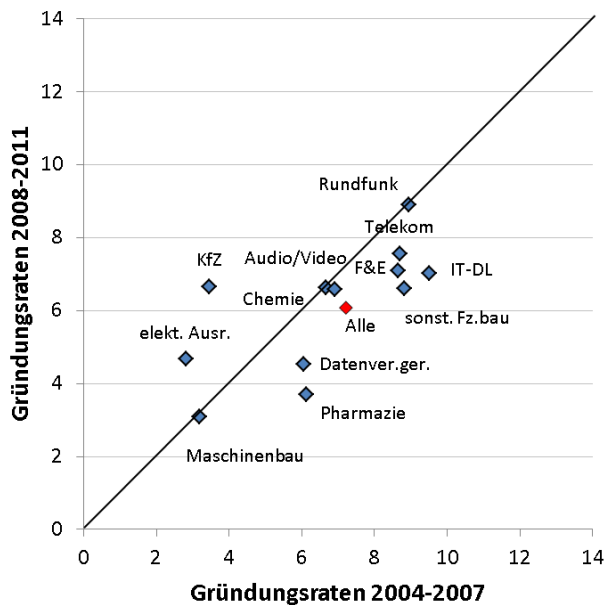
Quelle: Statistik Austria, Unternehmensdemographie, abgerufen November 2013.

Seither hat sich dieses positive Bild des österreichischen Gründungsgeschehens gewandelt. Beginnend mit dem Jahr 2006 begann die Zahl der jährlichen Neugründungen zu sinken, wobei insbesondere im Krisenjahr 2009 ein deutlicher Abfall der Gründungszahlen zu verzeichnen war. Seit dem Jahr 2009 betrug die Gründungszahl in Österreich knapp über 24.000. Gleichzeitig nahm die Zahl der Unternehmensschließungen kontinuierlich zu und erreichte im Jahr 2011 einen neuen Maximalwert von knapp über 26.000. Seit 2009 ist die Zahl der Unternehmensschließungen höher als die Zahl der Neugründungen.

Parallel dazu sank auch der Beschäftigungsbeitrag der Neugründungen und erreichte im Jahr 2010 mit 54.400 einen neuen Tiefstwert. Durch den gleichzeitigen Anstieg der Beschäftigungsverluste aufgrund von Unternehmensschließungen auf teilweise über 50.000, wodurch sich der Nettobeschäftigungsbeitrag drastisch reduziert und seit dem Jahr 2009 nahe bei null liegt.

Diese Entwicklung des Rückgangs der Gründungsrate betrifft auch nahezu alle technologie- und wissensintensiven Branchen, wie in **Abbildung 9** dargestellt, wo die Gründungsraten der guten Konjunkturjahre 2004 bis 2007 (Abszisse) jener der Krisenjahre 2008 bis 2011 (Ordinate) gegenübergestellt sind. Mit Ausnahme der Branchen Elektro/Elektronik und der KFZ-Industrie ist in allen anderen hier betrachteten Branchen die Gründungsrate zurückgegangen, wie die Lage dieser Branchen unterhalb der 45°-Achse anzeigt (wobei im Maschinenbau, der Chemieindustrie, Audio/Video und im Rundfunk die Rate annähernd konstant blieb).

**Abbildung 9: Gründungsraten ausgewählter Branchen im Zeitverlauf, 2004-2007 vs. 2008-2011**



*Anmerkung: In einigen Branchen (Pharmazie und sonstiger Fahrzeugbau) sind nur sehr geringe jährliche Fallzahlen.*

*Quelle: Statistik Austria, Unternehmensdemographie, abgerufen November 2013.*

Diese Entwicklung schlug sich letztlich auch in den Nettobeschäftigungsbeiträgen durch das Gründungsgeschehen in technologie- und wissensintensiven Branchen wider (**Tabelle 1**). In nahezu jeder dieser Branchen (wiederum mit der Ausnahme der KFZ- und der Elektro/Elektronikindustrie) sank der Nettobeschäftigungsbeitrag durch das Gründungsgeschehen, in einigen Branchen (Maschinenbau, sonstiger Fahrzeugbau, F&E und IT-Dienstleistungen) war er in den Jahren 2008-2011 sogar negativ.

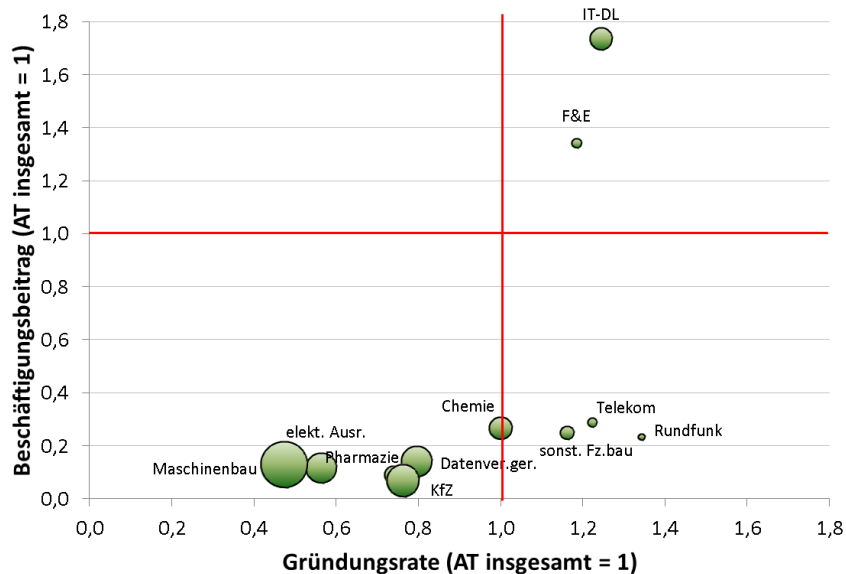
**Tabelle 1: Nettobeschäftigungsbeiträge, 2004-2007 vs. 2006-2011**

	2004-2007	2008-2011	Differenz
Datenver.ger.	0,07	0,04	-0,03
elekt. Ausr.	0,05	0,11	0,07
Maschinenbau	0,04	-0,06	-0,10
KfZ	0,03	0,08	0,05
sonst. Fz.bau	0,09	-0,24	-0,34
Audio/Video	1,30	0,04	-1,25
Rundfunk	0,24	0,01	-0,23
Telekom	0,15	0,06	-0,09
IT-DL	1,02	-0,24	-1,26
F&E	0,81	-0,30	-1,11
Chemie*	0,29	-	-
Pharmazie*	0,06	-	-
Gesamtwirtschaft	0,61	0,15	-0,47

Anmerkung: \*Keine ausreichenden Daten dieser Sektoren für die Periode 2008-2011 vorhanden.

Quelle: Statistik Austria, Unternehmensdemographie, abgerufen November 2013.

Eine Gegenüberstellung des Gründungsgeschehens in den technologie- und wissensintensiven Branchen mit dem gesamten Gründungsgeschehen Österreichs wird in **Abbildung 10** vorgenommen, wobei auf der Abszisse die Gründungsrate und auf der Ordinate der Beschäftigungsbeitrag dargestellt ist und die entsprechenden Werte für das gesamte Gründungsgeschehen auf 1 normiert sind (rote Linien).

**Abbildung 10: Gründungsindikatoren technologie- und wissensintensiver Sektoren im Vergleich (2004-2011)**

Anmerkung: Die Größe der ‚Bubbles‘ gibt den Anteil der Beschäftigung der Branche an der gesamten Sachgütererzeugung bzw. den wirtschaftlichen Dienstleistungen an. In einigen Branchen (Pharmazie, sonstige Fahrzeugbau sehr geringe Fallzahlen/Jahr)

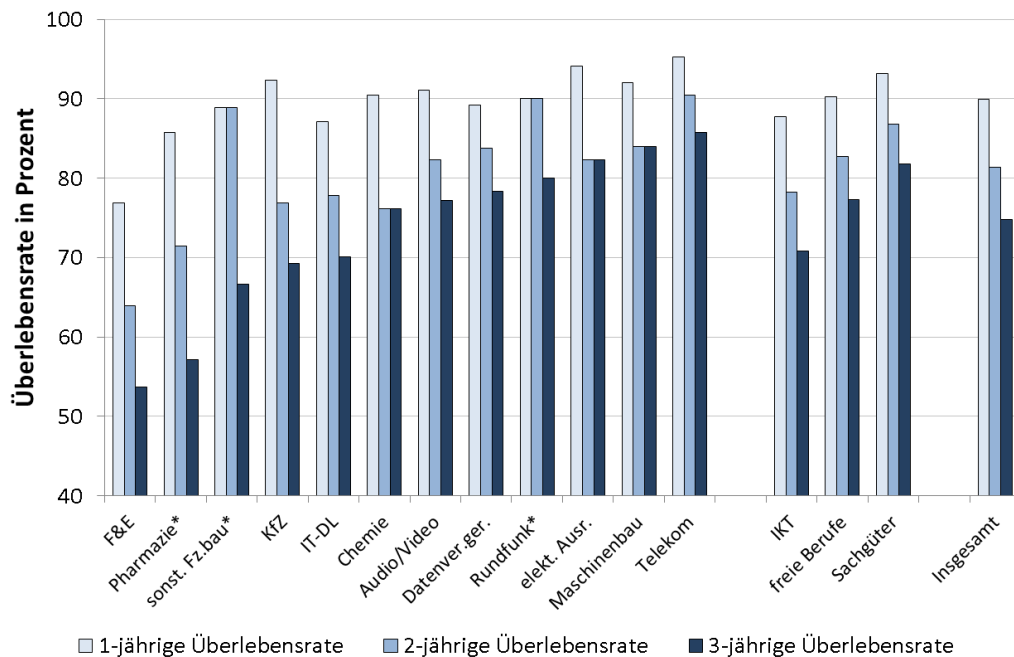
Quelle: Statistik Austria, Unternehmensdemographie, abgerufen November 2013.

Zusätzlich wird noch die Information über die relative Größe der einzelnen Branchen (jeweils in Bezug auf das relevante Aggregat, d.h. Sachgüterproduktion für die technologieintensiven Branchen und Dienstleistungssektor für die wissensintensiven Branchen) in Form von Kreisgrößen (‚Bubbles‘) angegeben. Es zeigt sich, dass in den technologieintensiven Branchen der Sachgüterproduktion die Gründungsraten (und auch die Beschäftigungsbeiträge) zum Teil sehr deutlich unter dem Niveau der Gesamtgründungsrate Österreichs liegen (Ausnahmen sind der sonstige Fahrzeugbau und die Chemische

Industrie, die annähernd den Durchschnittswert erreicht). Angesichts der höheren Markteintrittsbarrieren (Kapitalbedarf für Maschinen und Anlagen) in der Sachgüterproduktion ist dieses Ergebnis allerdings wenig überraschend. Die wissensintensiven Dienstleistungen weisen hingegen deutlich höhere Gründungsrate als im Gesamtdurchschnitt auf, wobei in zwei Branchen (IT-Dienstleistungen und F&E) auch ihr Beschäftigungsbeitrag höher ist als im Gesamtdurchschnitt des österreichischen Gründungsgeschehen.

In **Abbildung 11** sind die Überlebensraten von Unternehmen technologieintensiver Branchen der Gründungskohorte 2004 dargestellt. Die Anteile geben an, wie viel Prozent aller 2004 neu gegründeten Unternehmen im Jahr 2005 (1-jährige Überlebensrate), 2006 (2-jährige Überlebensrate) und 2007 (3-jährige Überlebensrate) noch wirtschaftlich aktiv waren. Auf der rechten Seite der Abbildung sind die Überlebensraten der übergeordneten Sektoren und der Gesamtwirtschaft dargestellt. Im Vergleich zeigen sich starke Unterschiede zwischen den einzelnen Branchen. Bestehen nach 3 Jahren im Schnitt der Gesamtwirtschaft noch rund drei Viertel der gegründeten Unternehmen, so sind dies in den Branchen ‚F&E‘ und ‚Pharmazie‘ nur etwas mehr als die Hälfte. Deutlich überdurchschnittliche Überlebensraten weisen die Branchen ‚Telekommunikation‘, ‚Maschinenbau‘ und ‚Herstellung von elektrischen Ausrüstungen‘ auf.

**Abbildung 11: Überlebensrate in technologieintensiven Branchen (Gründungskohorte 2004)**



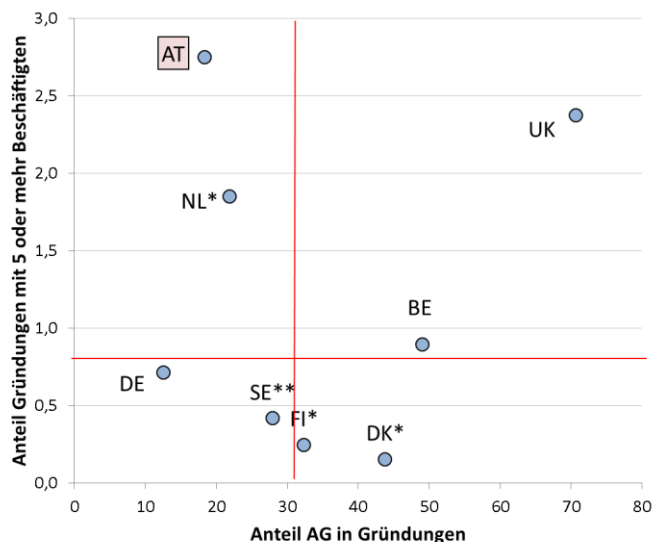
Anmerkung: Die Überlebensrate stellt den Anteil an im Jahre 2004 neu gegründeten Unternehmen dar, welche 2005, 2006 bzw. 2007 noch wirtschaftlich aktiv waren. \*sehr geringe Fallzahlen ( $n < 20$ ).

Quelle: Statistik Austria, Unternehmensdemographie, abgerufen November 2013.

## 2.2 Unternehmensdynamik im internationalen Vergleich

Die Unternehmensdynamik Österreichs im Zeitverlauf soll nun durch einen internationalen Vergleich des Gründungsgeschehens ergänzt werden. Dabei wurden die Länder der Innovation Leader des Innovation Union Scoreboards 2013 (Deutschland, Finnland, Schweden und Dänemark) sowie die vor Österreich liegenden Innovation Follower (Niederlande, Großbritannien und Belgien) als Vergleichspartner herangezogen. **Abbildung 12** stellt die Gründungen zwischen 2004-2010 hinsichtlich der Rechtsform und Beschäftigtenanzahl gegenüber. Auf der horizontalen Achse sind die Gründungen welche als ‚Private oder börsennotierte Aktiengesellschaften mit beschränkter Haftung für die Aktienbesitzer‘ gegründet wurden als Anteil aller Gründungen aufgetragen. Entlang der senkrechten Achse ist der Anteil der Gründungen mit 5 oder mehr Beschäftigten eingezeichnet. Zunächst zeigt sich der starke Einfluss der Ausgestaltung des Rechtssystems auf die gewählte Rechtsform von Gründungen. Die roten Linien teilen die Länder in vier Gruppen (hoch/hoch, hoch/niedrig, tief/niedrig, niedrig/niedrig). In Österreich wird, verglichen mit den Ländern der Innovation Leader+, tendenziell ein hoher Anteil an Unternehmen mit fünf oder mehr Beschäftigten gegründet. Hingegen wird eine vergleichsweise geringe Anzahl an Unternehmen als Kapitalgesellschaft gegründet.

**Abbildung 12: Internationaler Vergleich von Gründungscharakteristika, 2004-2010**



Anmerkung: Die Werte umfassen Durchschnitte zwischen 2004-2010 (BE: 2006-2010; DK:2009-2010). \*Die Beschäftigung wird in diesen Ländern durch Vollzeitäquivalente ausgedrückt. Dies kann zur Folge haben, dass mehr Unternehmen gegründet werden, als Beschäftigte durch Gründungen (inkl. der selbständigen Person) entstehen. \*\*In Schweden wurde die Anzahl der selbständig Beschäftigten auf Basis der unselbständig Beschäftigten geschätzt. Dies kann in manchen Branchen dazu führen, dass mehr Unternehmen als Beschäftigte ausgewiesen werden.

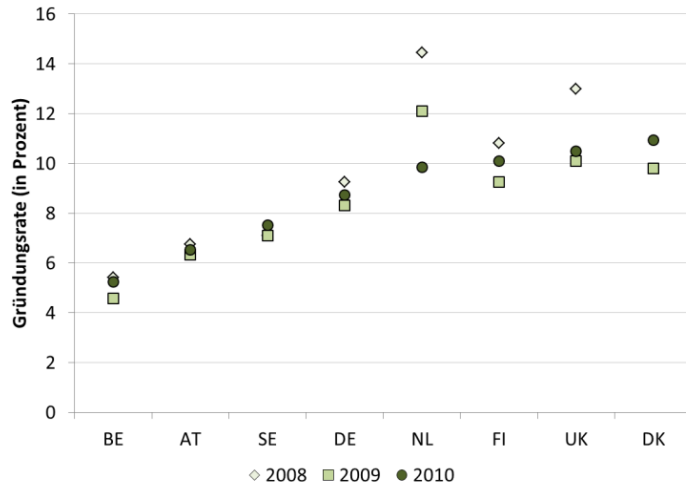
Quelle: Eurostat, Strukturelle Unternehmensstatistik, Unternehmensdemographie, abgerufen November 2013.

Das Vereinigte Königreich weist sowohl einen hohen Anteil an AG-Gründungen als auch einen vergleichsweise hohen Anteil an Gründungen mit 5 oder mehr Beschäftigten auf. Ersteres erklärt sich daraus, dass es zu angelsächsischen Ländern zählt welche im Gegensatz zum in Zentraleuropa vorherrschenden Rechtssystem des ‚Rule of Law‘ (Rechtsprechung auf Basis von geschriebenem Gesetz) das ‚Common Law‘ (Rechtsprechung auf Basis von Präzedenzfällen) praktizieren. Studien<sup>43</sup> haben gezeigt, dass diese Länder einen hoch entwickelten privaten Kapitalmarkt aufweisen. Damit bestehen in angelsächsischen Ländern günstige Rahmenbedingungen um ein Unternehmen als Kapitalgesellschaft zu gründen.

<sup>43</sup> Vgl. Gugler (2005).

Die Gründungsrate Österreichs sowie der Länder der Innovation Leader+ sind in **Abbildung 13** für die Jahre 2008-2010 dargestellt. Mit Ausnahme der Niederlande weisen die Länder relativ konstante Gründungsrate im Zeitverlauf auf. Österreich befindet sich mit einem Anteil von neu gegründeten Unternehmen an den bestehenden Unternehmen von etwas über 6% vor Belgien an vorletzter Stelle. Dänemark, das Vereinigte Königreich und Finnland weisen anteilmäßig das höchste Gründungsaufkommen auf.

**Abbildung 13: Gründungsrate insgesamt, 2008-2010**

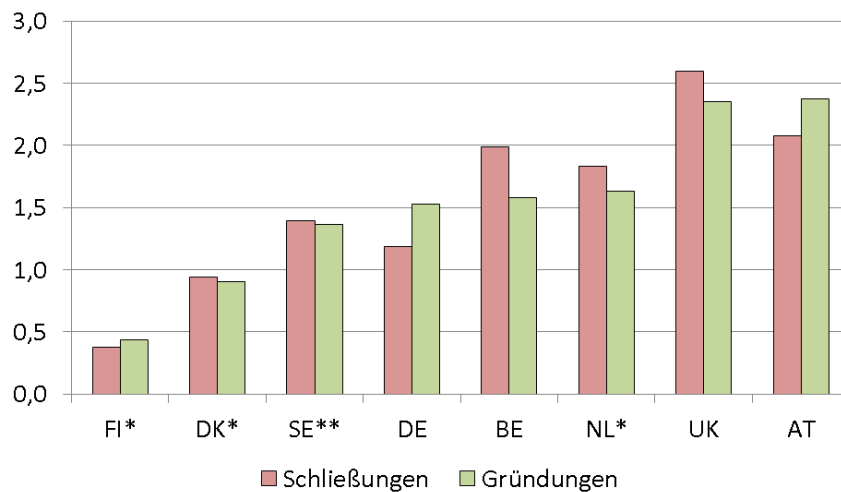


Anmerkung: Kein Wert für DK 2008. Als Branchen sind die NACE Sektoren B – N ohne Beteiligungsgesellschaften (K64.2) enthalten.

Quelle: Eurostat, Strukturelle Unternehmensstatistik, Unternehmensdemographie, abgerufen November 2013.

Die Gründungsrate gibt letztlich noch keinen Aufschluss über die volkswirtschaftliche Relevanz bspw. hinsichtlich Beschäftigung, da auch eine geringe Anzahl an beschäftigungsstarken Gründungen ausreichend den strukturellen Wandel vorantreiben kann. **Abbildung 14** zeigt, dass in Österreich die durchschnittliche Beschäftigung von Gründungen mit etwa 2,5 deutlich höher liegt als in den meisten Vergleichsländern. Hier zeigt sich auch, dass die hohe Korrelation zwischen Gründungs- und Schließungsrate auch auf die durchschnittliche Größe zutrifft. Länder mit beschäftigungsreicheren Gründungen, weisen auch tendenziell beschäftigungsstärkere Schließungen auf.

Abbildung 14: Durchschnittliche Beschäftigungsgröße von Gründungen und Schließungen, 2008-2010

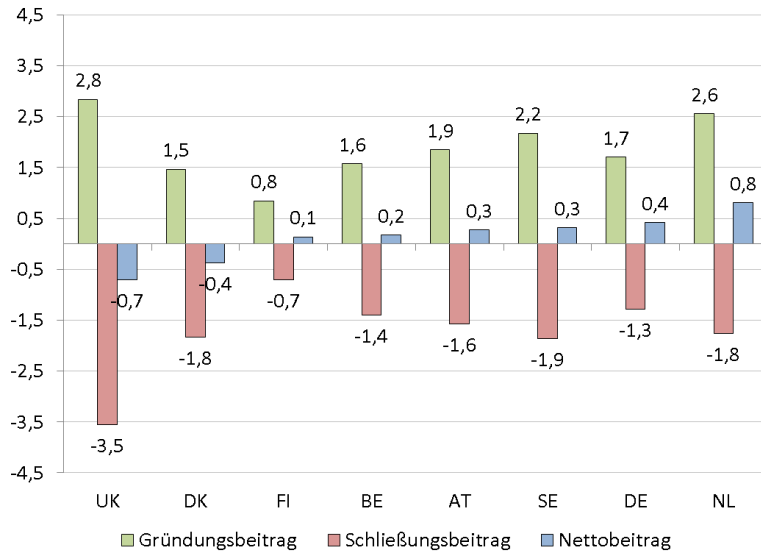


Anmerkung: \*Die Beschäftigung wird in diesen Ländern durch Vollzeitäquivalente ausgedrückt. Dies kann zur Folge haben, dass mehr Unternehmen gegründet werden, als Beschäftigte durch Gründungen (inkl. der selbständigen Person) entstehen. \*\*In Schweden wurde die Anzahl der selbständig Beschäftigten auf Basis der unselbständig Beschäftigten geschätzt. Dies kann in manchen Branchen dazu führen, dass mehr Unternehmen als Beschäftigte ausgewiesen werden..

Quelle: Eurostat, Strukturelle Unternehmensstatistik, Unternehmensdemographie, abgerufen November 2013.

**Abbildung 15** stellt die Beschäftigungsbeiträge der Gründungen und Schließungen zwischen 2008-2010 dar. Österreich zählt zu den Ländern welche einen positiven Nettobeschäftigungsbeitrag<sup>44</sup> in diesem Zeitraum aufwiesen. Insgesamt betrachtet liegt Österreich hinsichtlich der durch Unternehmensdynamik geschaffenen Beschäftigung etwa im Durchschnitt der Vergleichsländer.

**Abbildung 15: Beschäftigungsbeiträge von Gründungen und Schließungen, 2008-2010**



Anmerkung: Beinhaltet Gründungen und Schließungen aller Branchen der ‚gewerblichen Wirtschaft‘ nach Eurostat Definition.

Quelle: Eurostat, Strukturelle Unternehmensstatistik, Unternehmensdemographie, abgerufen November 2013.

**Abbildung 16** stellt einen Vergleich zwischen Österreich und den Ländern der Innovation Leader+ von drei relevanten Gründungsindikatoren dar.<sup>45</sup> Auf der horizontalen Achse ist die Gründungsrate der und auf der vertikalen Achse der Beschäftigungsbeitrag der Gründungen von technologieintensiven Branchen aufgetragen. Der durchschnittliche Wert der Länder der Innovation Leader+ ist auf 1-normiert durch die roten Linien gekennzeichnet. Die Größe des Punktes gibt den durchschnittlichen Beschäftigungsanteil der Branche an dem übergeordneten Sektor (Sachgütererzeugung bzw. Dienstleistungen) der Innovation Leader+ an. Die grünen Punkte geben die Stellung der österreichischen Sektoren relativ zu den Ländern der Innovation Leader+ an. Liegen diese links oder unterhalb des zentralen Punktes so weist Österreich in der entsprechenden Branche eine geringere Gründungsrate und niedrigere Beschäftigungsbeiträge durch Neugründungen auf. Eine kleinere Punktgröße korrespondiert mit einem geringeren Beschäftigungsanteil der Branche verglichen mit den Ländern der Innovation Leader+.

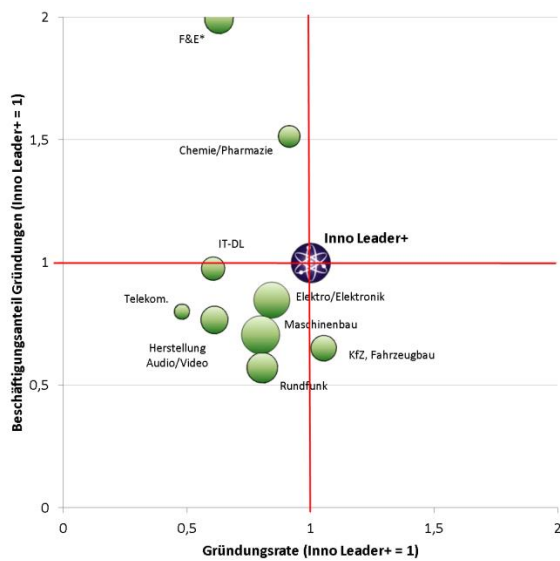
Österreich weist in den Sachgüterbranchen ‚Elektro/Elektronik‘ und ‚Maschinenbau‘ eine vergleichbare Branchengröße auf. Alle restlichen technologieintensiven Branchen sind in Österreich etwa schwächer ausgeprägt. Vor allem die Branchen ‚Telekom‘, ‚Chemie/Pharmazie‘ und ‚IT-Dienstleistungen‘ sind in Österreich vergleichsweise klein. Fünf der neun betrachteten technologieintensiven Branchen weisen eine geringere Gründungsrate und niedrigere Beschäftigungsanteile neu gegründeter Unternehmen auf. Die Branchen ‚Forschung und Entwicklung‘ und ‚Chemie/Pharmazie‘ schaffen eine vergleichsweise hohe Anzahl an neuen Arbeitsplätzen durch Gründungen. Hierbei sollte beachtet werden, dass der F&E Kernsektor in den Ländern meist unterschiedlich erfasst wird. So weist bspw. Belgien diesen Sektor nicht gesondert aus. In der Branche ‚Chemie/Pharmazie‘ ist, wie bereits zuvor angemerkt wurde, die Anzahl an Unternehmensgründungen äußerst gering.

<sup>44</sup> Der hier dargestellte Nettobeschäftigungsbeitrag weicht von dem zuvor für Österreich dargestellten aufgrund der im internationalen Vergleich verwendeten Definition der Gesamtwirtschaft ab.

<sup>45</sup> Die Gründungsdaten der einzelnen technologieintensiven Branchen im Zeitverlauf sind im Annex detaillierter dargestellt.



**Abbildung 16: Gründungsindikatoren technologie- und wissensintensiver Sektoren, Österreich im Vergleich mit den Innovation Leader+ (inkl. UK, BE)**



Anmerkung: Die Größe der ‚Bubbles‘ gibt den Anteil der Beschäftigung der Branche an der gesamten Sachgütererzeugung bzw. den wirtschaftlichen Dienstleistungen an. \*Der Unternehmen der Branche F&E werden in vielen Ländern jenen Branchen zugerechnet für welche Sie die Forschung und Entwicklung betreiben (bspw. Pharmazeutische Industrie oder Maschinenbau). So weist Belgien diesen Sektor nicht individuell aus.

Quelle: Eurostat, Strukturelle Unternehmensstatistik, Unternehmensdemographie, abgerufen November 2013.

In **Tabelle 2** sind die durchschnittlichen Gründungsraten der Branchen für Österreich, Deutschland und den Durchschnitt der Länder der Innovation Leader+ nochmals gesondert ausgegeben. Hier zeigt sich klar, dass Österreich in allen Branchen mit Ausnahme der Branche ‚Herstellung von Kfz und sonstigen Fahrzeugbau‘, geringere Gründungsraten aufweist.

**Tabelle 2: Durchschnittliche Gründungsraten, 2008-2010**

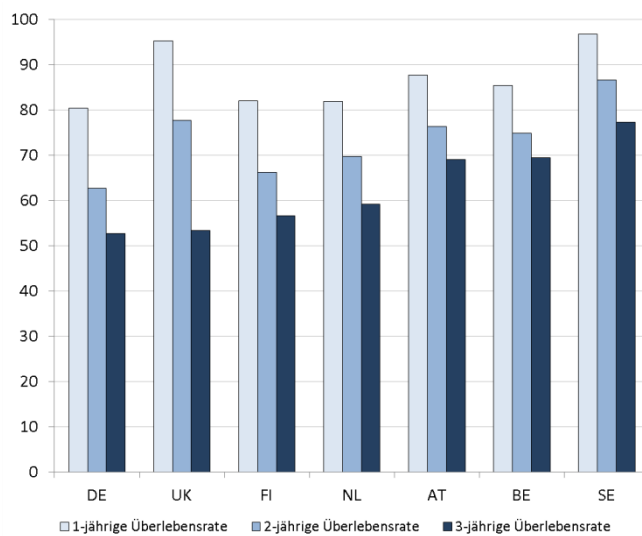
	AT	Inno+ (FI, DK, SWE, DE, UK, NL, BE)	DE
Chemie/Pharmazie	5,3	5,9	6,5
Elektro/Elektronik	4,7	6,1	6,1
Maschinenbau	3,2	4,4	4,5
KfZ, Fahrzeugbau	6,6	6,5	6,6
Herstellung Audio/Video	7,2	12,2	10,8
Rundfunk	7,6	9,3	5,7
Telekom	6,9	14,0	17,1
IT-DL	7,5	13,2	12,5
F&E*	7,9	13,1	11,9
Gesamtwirtschaft	6,5	9,3	8,8

Anmerkung: Gründungsrate = Neugründungen / Unternehmensbestand in der jeweiligen Branche.

Quelle: Eurostat, Strukturelle Unternehmensstatistik, Unternehmensdemographie, abgerufen November 2013.

Die Überlebensraten von Unternehmen der gesamten Gründungskohorte 2007<sup>46</sup> sind in **Abbildung 17** dargestellt. Insgesamt weisen Österreichs Unternehmen eine vergleichsweise hohe Überlebenswahrscheinlichkeit auf. Nach 3 Jahre bestehen im Durchschnitt noch 70% der gegründeten Unternehmen. Lediglich Schweden weist mit fast 80% einen erkennbar höheren Wert auf.

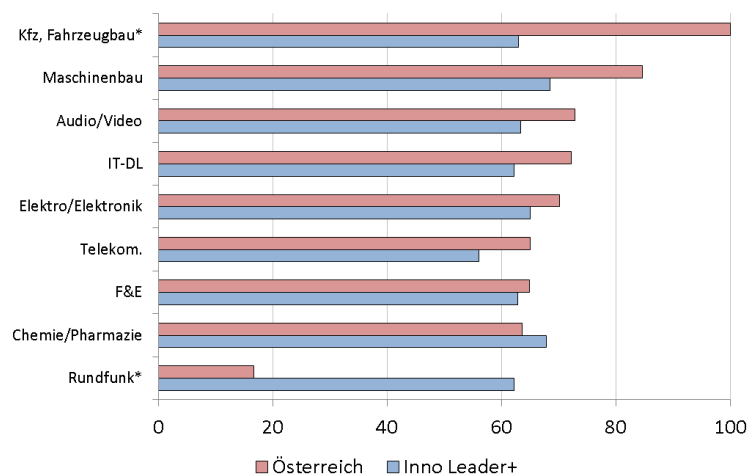
<sup>46</sup> Für den internationalen Vergleich liegen nur für die Gründungskohorte 2007 vergleichbare Daten vor.

**Abbildung 17: Überlebensraten Gesamtwirtschaft (Gründungskohorte 2007)**

Anmerkung: Die Überlebensrate stellt den Anteil an im Jahre 2007 neu gegründeten Unternehmen dar, welche 2008, 2009 bzw. 2010 noch wirtschaftlich aktiv waren. Für Dänemark lagen zum Zeitpunkt der Auswertung keine Daten vor.

Quelle: Eurostat, Strukturelle Unternehmensstatistik, Unternehmensdemographie, abgerufen November 2013.

**Abbildung 18** stellt die 3-jährigen Überlebensraten Österreichs im Vergleich mit dem Durchschnitt der Länder der Innovation Leader+ auf Branchenebene dar. Die Branchen ‚Kfz, Fahrzeugbau‘ und ‚Rundfunk‘ beinhalten für Österreich weniger als 20 Unternehmen, weswegen deren extreme Ausprägungen vernachlässigbar sind. Mit Ausnahme der Branche ‚Chemie/Pharmazie‘ weisen Österreichs technologieintensive Unternehmen überdurchschnittlich hohe Überlebensraten auf. Der Unterschied zu den Innovation Leader+ ist in der Branche ‚Maschinenbau‘ mit 17% besonders deutlich.

**Abbildung 18: 3-jährige Überlebensrate der Unternehmen technologieintensiver Branchen (Gründungskohorte 2007)**

Anmerkung: Die Überlebensrate stellt den Anteil an im Jahre 2007 neu gegründeten Unternehmen dar, welche 2010 noch wirtschaftlich aktiv waren. \* geringe Fallzahlen (n<20).

Quelle: Eurostat, Strukturelle Unternehmensstatistik, Unternehmensdemographie, abgerufen November 2013.

### 2.3 Gründungs- und Wachstumsbarrieren

Die empirischen Befunde deuten auf geringe Anteile schnell-wachsender Unternehmen, vergleichsweise niedrige Gründungs- und Schließungsraten, sowie tendenziell höhere Überlebensraten österreichischer Unternehmen hin. Von Seiten der Wirtschaftspolitik lässt sich darauf mit institutionellen, rechtlichen und

regulatorischen Reformen bzw. geeigneter Fördermaßnahmen reagieren. Im Folgenden soll daher ein kurzer Überblick empirisch relevanter Gründungs- und Wachstumsbarrieren gegeben werden. Im darauffolgenden Abschnitt wird auf die Interventionslogik von Gründungsförderungen eingegangen und die aktuell bestehenden österreichischen Instrumente diskutiert.

### Gründungshemmnisse

**Tabelle 3** gibt einen Überblick über die am häufigsten genannten Gründungshemmnisse von Gründern und verhinderten Gründern des ZEW/KfW-Gründungspanels 2008-2011. Für Österreich existieren Informationen aus der sogenannten Jungunternehmerbefragung des Jahres 2005 der Statistik Austria. Zusätzlich kann man auf die Ergebnisse von Evaluationsstudien zu Gründungsförderungsinstrumenten<sup>47</sup> und die Befragungen des Global Entrepreneurship Monitors für Österreich<sup>48</sup> zurückgreifen. Vergleicht man die Erkenntnisse aus diesen Einzelstudien und Erhebungen, so offenbaren sich ähnliche Gründungshemmnisse österreichischer und deutscher Unternehmen.

**Tabelle 3: Häufig genannte Hemmnisse und Probleme von Gründern**

Gründer	Verhinderte Gründer
1) Auftragsakquise / Kundenkontakt schwierig	1) Finanzielles Risiko
2) Soziales Risiko des Scheiterns	2) Soziales Risiko des Scheiterns
3) Finanzielles Risiko	3) Finanzierungsschwierigkeiten
4) Unzureichende kaufmännische Kenntnisse	4) Bessere Karriere in abhängiger Beschäftigung
5) Bessere Karriere in abhängiger Beschäftigung	5) Unzureichende kaufmännische Kenntnisse
6) Finanzierungsschwierigkeiten	6) Auftragsakquise / Kundenkontakt schwierig
7) Unzureichende fachliche Kenntnisse	7) Ungeeignete Teampartner
8) Ungeeignete Mitarbeiter	8) Unzureichende fachliche Kenntnisse
9) Ungeeignete Teampartner	9) Ungeeignete Mitarbeiter
10) Fehlende Lieferanten	10) Fehlende Lieferanten

Quelle: Übernommen aus KfW (2013).

Gründungshemmnisse lassen sich zunächst in zwei grobe Bereiche gliedern: (1) Institutionelle und externe Faktoren und (2) Individuelle Unternehmer-spezifische Faktoren bzw. interne Faktoren. Unter erstere Gruppen fallen sämtliche Rahmenbedingungen und aus Sicht des Unternehmens und des Unternehmers externe Faktoren, wie bspw. die Marktnachfrage oder administrative Prozedere im Gründungsprozess. Der zweite Bereich umfasst persönliche Charakteristika des Gründers und unternehmensinterne Faktoren wie bspw. mangelnde Kompetenzen und ungeeignete Mitarbeiter. Wie sich in der folgenden Diskussion der wichtigsten Barrieren zeigt, beeinflussen sich externe und interne Faktoren meist gegenseitig und sind oft schwer zu trennen.

Die wichtigste externe Barriere für potentielle Gründer und junge Unternehmer stellt der Zugang zur Finanzierung dar.<sup>49</sup> Gründer und Jungunternehmer verfügen meist nicht über die notwendigen Sicherheiten für Bankkredite und können nicht ausreichend Kennzahlen der vergangenen Tätigkeit ihres Unternehmens vorweisen. Handelt es sich zusätzlich um ein radikal-innovatives Geschäftskonzept, dann sind diese Vorhaben für den externen Fremdkapitalmarkt oft zu riskant.<sup>50</sup> Instrumente der Eigenkapitalfinanzierung erscheinen auch meist nicht als geeignete Alternative für Unternehmer, die ihre Kontroll- und Einflussrechte nicht abtreten wollen.<sup>51</sup> Finanzierungsbeschränkungen können auch lediglich als subjektiv wahrgenommen existieren. Auf die Frage nach Hemmnissen in der Gründung und im Wachstum von Unternehmen, könnten die befragten Unternehmen dazu tendieren ihre eigenen

<sup>47</sup> Vgl. bspw. Jung et al. (2008), Jung und Fuchs (2009) oder Tangemann und Vössner (2010).

<sup>48</sup> Vgl. GEM (2013).

<sup>49</sup> Vgl. GEM (2013).

<sup>50</sup> Eine genauere Beschreibung des Marktversagens der Kapitalmärkte bei der Finanzierung von innovativen Gründungen erfolgt im nächsten Abschnitt dieser Studie.

<sup>51</sup> Vgl. Egel et al. (2012).

Mängel zu verbergen und als externe Verfehlungen darzustellen.<sup>52</sup> So könnte letztlich gerade die subjektiv wahrgenommene finanzielle Restriktion auf einen funktionierenden Kapitalmarkt hindeuten. Unternehmen die keine ausreichende Finanzierung erhalten, hätten in diesem Fall eben keine vielversprechenden Geschäftsideen vorgelegt.

Als weitere zentrale und nur schwer wirtschaftspolitisch beeinflussbare Barriere ist die Auftragsakquise bzw. Kundenfindung – eine Kernaufgabe eines jeden Unternehmens – zu nennen. Fehleinschätzungen der Marktnachfrage sind in Österreich neben Managementversagen die häufigste Insolvenzursache.<sup>53</sup> Oft überschätzen Gründer vor Markteintritt ihre Fähigkeiten im Vergleich zu den am Markt bestehenden Konkurrenten und nehmen die Probleme am Markt erst nach der Gründung wahr.<sup>54</sup> So zeigt sich auch, dass Unternehmensgründer die auf eine lange Branchenerfahrung zurückblicken können oder bereits erfolgreich ein Unternehmen gegründet haben, zu den erfolgreicherer Gründern zählen.<sup>55</sup>

Ein anderes potentiell Hemmnis, auf das sich vor allem internationale Rankings verstärkt beschränken, stellen die monetären und zeitlichen Aufwendungen bei Unternehmensgründungen und –schließungen dar. Auf europäischer Ebene werden diese Faktoren im regelmäßig erscheinenden ‚Small Business Act Factsheet‘<sup>56</sup> gegenübergestellt. International bestehen über den jährlich erscheinenden ‚Doing Business Report‘<sup>57</sup> der Weltbank umfassendere Ländervergleiche zum Thema Regulierung von heimischen Unternehmen. Die zeitlichen und monetären Aufwendungen im Gründungsprozess („Starting a Business“ Indikator) werden dabei auf Basis eines konstruierten Gründungsfalles dargestellt. So wird ein beschränkt-haftendes Unternehmen mit zwischen 10 und 50 Beschäftigten mit einem Startkapital des zehnfachen und einem Umsatz des hundertfachen BIP pro Kopfs des Landes unterstellt. Wie vorhin gezeigt wurde, weisen die meisten Gründungen in Österreich weniger als 10 Beschäftigte und werden nicht als Kapitalgesellschaft gegründet. Die Aussagekraft und empirische Relevanz dieser Indikatoren sollte daher nicht überschätzt werden. So findet sich Österreich im aktuellen ‚Doing Business Report‘ unter dem Indikator ‚Starting a Business‘ unter den 189 Ländern auf dem 138. Platz! In einem Kommentar zu diesem Ranking der Weltbank merkt der österreichische Wirtschaftsbericht 2012 folgende Kritikpunkte, die die Aussagekraft dieses Indikators anzweifeln lassen, an:

*„Bezüglich der Rechtsform ist hier vielfach eine Diskrepanz zwischen den Annahmen und der Realität in Österreich zu finden. Die dominante Rechtsform in Österreich ist das Einzelunternehmen, das allerdings bei der Erstellung des Berichts, das eher vom angloamerikanischen Rechtssystem ausgeht, keine Beachtung findet. Kritisch zu bewerten sind etwa auch »Annahmen über den Arbeitnehmer«, die auf einen durchschnittlichen männlichen Staatsbürger in Vollzeitbeschäftigung ohne Managementfunktionen abstellen. Gleiches gilt für die »Annahmen über das Unternehmen«, bei dem von einem Unternehmen, das einem Kollektivvertrag unterliegt, in inländischem Besitz ist sowie durchschnittlich 60 Beschäftigte aufweist, auszugehen ist. Beide Annahmen entsprechen nicht der durchschnittlichen österreichischen Situation.*

*Abgesehen von fehlender Relevanz sind die Darstellungen teilweise falsch. Dies gilt etwa für die Darstellung des Prozessrechts, aber auch bei Steuervorschriften: Laut Weltbank ist die Anzahl der Steuerzahlungen sowie die Zeitdauer der Abwicklung in Höhe von 170 Stunden seit 2006 unverändert geblieben, obwohl in Österreich seither eine starke Verlagerung zu Onlinediensten (FinanzOnline) stattgefunden hat. Im Schnitt würde es zwölf Tage dauern, um eine UID-Nummer und eine Steuernummer zu erhalten. Tatsächlich kann die Steuernummer, mit Ausnahme von außergewöhnlichen Fällen, aber umgehend vergeben werden. Bei der Abfrage des Gründungsgeschehens führt die von der Weltbank vorgenommene Kompilierung von Zeit, Kosten, Kapital und Verfahren zu großer Unschärfe, da die Anforderungen je nach Rechtsform unterschiedlich sind. So ist Österreich bei Einzelunternehmensgründungen bei allen Aspekten unter den*

<sup>52</sup> Vgl. Burns (2001).

<sup>53</sup> Vgl. KSV1870: Insolvenzursachen 2011, Pressemitteilung vom 18.05.2012.

<sup>54</sup> Vgl. Cain und Moore (2007).

<sup>55</sup> Vgl. Egelin et al. (2012) und Gompers et al. (2010).

<sup>56</sup> Vgl. EC (2013).

<sup>57</sup> IBRD and World Bank (2013).

*Spitzenreitern (15 Minuten, Kosten nahezu gleich 0) und bei protokollierten Unternehmen hinsichtlich des Verfahrens. Die Kosten von 1.500 € für den Notariatsakt sind zu hoch angesetzt ...*<sup>58</sup>

Auch innerhalb des europäischen Vergleichs im ‚SBA Fact Sheet‘ findet sich Österreich bei Dauer und eingezahltem Mindestkapital (erneut wieder nur für die GmbH relevant) der Unternehmensgründung deutlich unter dem EU-Schnitt. Anzumerken ist allerdings, dass dieses Ranking noch ohne Berücksichtigung der jüngsten rechtlichen Änderungen bezüglich GmbH-Gründung (GmbH light) erstellt wurden.

Als letztes zentrales externes Gründungshemmnis (und auch Wachstumshemmnis) sei der Mangel an qualifizierten Mitarbeitern genannt. Eine starke Nachfrage und noch zu geringes Angebot an MINT-Absolventen<sup>59</sup> führt derzeit noch zu einer Verknappung dieser Gruppe am Arbeitsmarkt. Dabei spannt sich auch der Bogen zu den eher individuell-verorteten Gründungshemmnissen. Viele potentielle Gründer mit einem Abschluss in naturwissenschaftlichen- und technischen Studiengängen finden weitaus attraktivere Beschäftigungsverhältnisse als Unselbständige vor. Ebenso ziehen viele dieser Absolventen die Beschäftigung in einem großen, renommierten High-Tech Unternehmen einer Beschäftigung in einem unbekanntem und mit Risiko behafteten High-Tech Startup vor. Die Entscheidung zwischen attraktiven Arbeitsbedingungen und einem hohen Gehalt in unselbständiger Beschäftigung und einem überhöhtem Arbeitsaufwand mit unsicherem Einkommen als Selbständiger fällt zumeist nicht schwer.<sup>60</sup>

Ein wichtiger individuell unternehmensinterner Faktor ist ein Mangel an kaufmännischen Kenntnissen im Gründungsteam.<sup>61</sup> Diese Defizite werden auch im aktuellen ‚Global Entrepreneurship Monitor‘ zu Österreich<sup>62</sup> explizit angesprochen. Dafür wird vor allem die fehlende Verankerung unternehmerischer Erziehung – vor allem in den frühen Bildungsstufen – verantwortlich gemacht. So könnten bereits in der Vorschule und Primärstufe Kreativität und selbständiges Handeln stärker in die Erziehung miteinfließen. In nachgelagerten Bildungsstufen könnte sodann Kenntnisse über die Funktionsweise der freien Marktwirtschaft und Grundlagen unternehmerischen Denkens verstärkt vermittelt werden.

Langfristig ließe sich dadurch auch die Einstellung der Bevölkerung zum Unternehmertum nachhaltig ändern. So herrscht derzeit in der österreichischen Bevölkerung ein hohes Maß an Risikoaversion vor, die Angst vor einem sozialen Stigma bei Scheitern eines Vorhabens ist vergleichsweise hoch und gleichzeitig ist die Mehrheit dagegen gescheiterten Unternehmern eine zweite Chance einzuräumen. Diese Grundeinstellung führt mitunter auch dazu, dass die Selbständigkeit in Österreich von Vielen als nicht erstrebenswerter Karriereweg gesehen wird.<sup>63</sup>

Eine interessante empirische Quelle bezüglich der Einschätzung von Schwierigkeiten stellt der sogenannte FOBS-Survey, der im Jahr 2005 unter Koordination von EUROSTAT in 14 europäischen Ländern von den jeweiligen nationalen statistischen Ämtern durchgeführt wurde. Ziel der dieser Befragung (FOBS = Factors of Business Success) war es, die Faktoren zu ermitteln, die über Erfolg und Wachstum von neu gegründeten Unternehmen entscheiden, wobei unter anderen die Hindernisse und Schwierigkeiten, mit denen junge Unternehmen konfrontiert sind, betrachtet wurden. Die Ergebnisse für ausgewählte Länder zeigt Abbildung 19. Für die meisten Länder (darunter auch Österreich) werden als die drei am häufigsten genannten Schwierigkeiten die rechtliche / administrative Abwicklung, der Aufbau von (ersten) Kundenkontakten sowie die Finanzierung genannt.<sup>64</sup> Auffällig ist, dass die österreichischen Jungunternehmen fast durchgängig über alle Hemmnisse hinweg, ihre Schwierigkeiten geringer als der Durchschnitt bewerten. Die einzige Ausnahme betrifft das ‚Finden von geeignetem Personal‘, das in Österreich von etwas mehr als 33% der Jungunternehmer als Schwierigkeit eingestuft wird und damit in

<sup>58</sup> BMWFJ, BMF (2012)

<sup>59</sup> MINT = Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik.

<sup>60</sup> Vgl. auch Tangemann und Vössner (2010).

<sup>61</sup> Vgl. Jung und Fuchs (2009), Egeln et al. (2012).

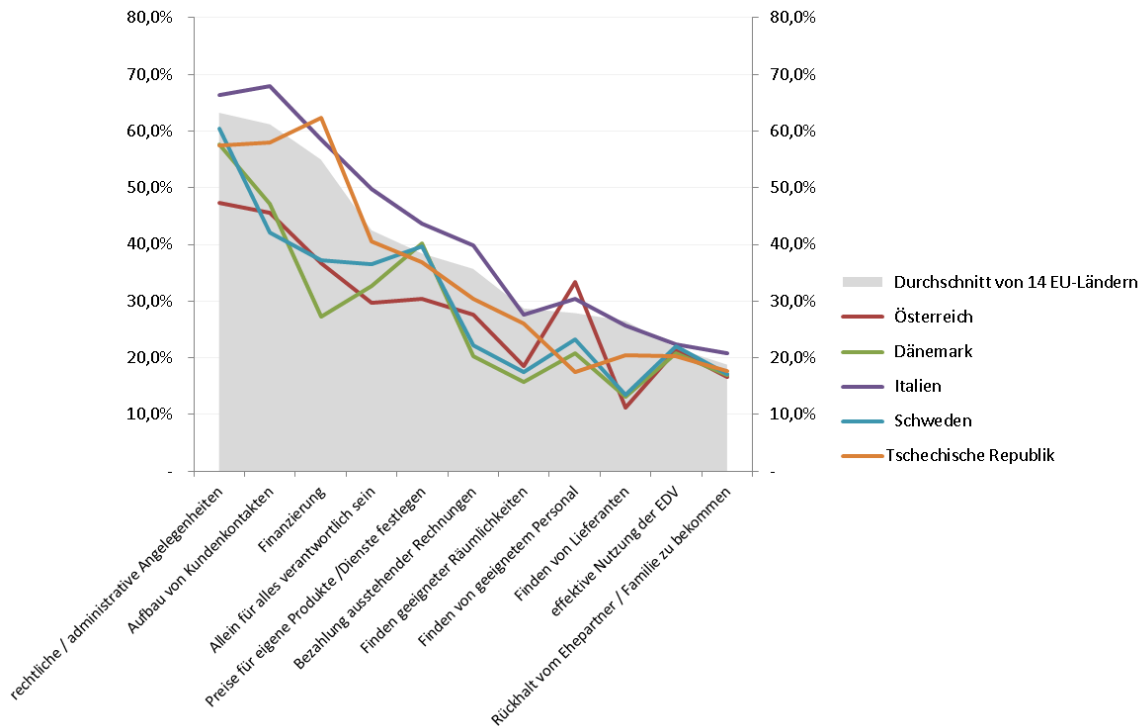
<sup>62</sup> Vgl. GEM (2013).

<sup>63</sup> Vgl. EC (2013), GEM (2013), GEM (2008) und Tangemann und Vössner (2010).

<sup>64</sup> Die Antwortkategorien waren jeweils: trifft sehr zu, trifft nicht zu und weiß nicht. Die Prozentwerte in der Abbildung beziehen sich auf die Summe von trifft sehr zu und trifft zu.

Österreich an vierter Stelle liegt, während es im Durchschnitt aller FORBS-Länder nur an achter Stelle liegt.

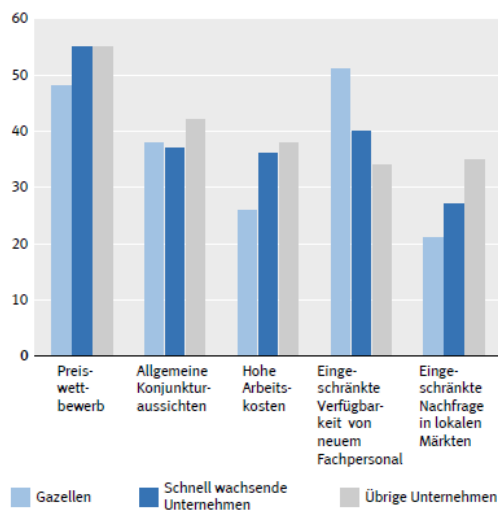
**Abbildung 19: Schwierigkeiten bei der Unternehmensgründung – Vergleich ausgewählter europäischer Länder**



Quelle: EUROSTAT (2007). – FOBS (Factor of Business Success) survey 2005.

### Wachstumshemmnisse

Für österreichische Unternehmen liegen keine systematisch erhobenen Daten über Wachstumshemmnisse von Unternehmen und schnell-wachsenden Unternehmen vor. Es wird deshalb an dieser Stelle auf deutsche Studien zurückgegriffen. **Abbildung 20** zeigt die fünf am häufigsten genannten Wachstumshemmnisse einer rezenten Umfrage unter deutschen Unternehmen. Dabei wurde drei unterschiedliche Gruppen gebildet: schnell-wachsende Unternehmen, Gazellen (schnell-wachsende Unternehmen die höchstens 5 Jahre alt sind) und restliche Unternehmen. Das größte Wachstumshemmnis stellt für alle drei Unternehmenspopulationen der Preiswettbewerb dar. Dieser externe Faktor ist sehr stark mit der Marktnachfrage/Dynamik und der Wettbewerbssituation verbunden. Herrscht nahezu vollkommener Wettbewerb mit einer Vielzahl an Anbietern, so übt dies enormen Druck auf die Preise aus. Im Weiteren zeigen sich in **Abbildung 20** interessante Unterschiede zwischen den schnell-wachsenden und den übrigen Unternehmen. Während bei ‚moderat‘-wachsenden Unternehmen die allgemeine konjunkturelle Situation und die hohe Arbeitslosigkeit weiteres Wachstum hemmen, klagen schnell-wachsende Unternehmen vor allem über eine eingeschränkte Verfügbarkeit von neuem Fachpersonal. Mangelnde Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal hemmt somit innovative Unternehmen in ihrer Expansion. Schließlich sollte noch angemerkt werden, dass alle fünf am häufigsten genannten Hemmnisse aus Perspektive des Unternehmens externer Natur sind.

**Abbildung 20: Wachstumshemmnisse nach Unternehmenswachstum**

Anmerkung: Schnell-wachsende Unternehmen sind durch eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von mehr als 20 % über einen Zeitraum von drei Jahren definiert. Gazellen sind jene Teilmenge unter den schnell-wachsenden Unternehmen die höchstens 5 Jahre alt sind. Mehrfach Antworten waren möglich.

Quelle: Söllner (2011).

Ähnliche Ergebnisse finden sich in einer anderen aktuellen Studie über Gazellen in Deutschland.<sup>65</sup> **Tabelle 4** fasst die drei am häufigsten genannten internen und externen Wachstumstreiber und –hemmnisse von schnell-wachsenden jungen Unternehmen zusammen. Dabei fällt auf, dass die wichtigsten Wachstumstreiber im Unternehmen selbst verortet sind, während die am häufigsten genannten Wachstumshemmnisse alle außerhalb des Einflussbereichs des Unternehmens liegen. Wie auch bei den externen Gründungshemmnissen nehmen der Fachkräftemangel und Finanzierungsrestriktionen eine prominente Rolle unter den Wachstumshemmnissen von schnell-wachsenden Unternehmen ein.

**Tabelle 4: Wachstumstreiber und Wachstumshemmnisse von Gazellen**

	Wachstumstreiber	N	Wachstumshemmnisse	N
<b>intern</b>	Qualitätsorientierung	67	Standort	6
	Kunden- und Vertriebsorientierung	47	Rohstoffe	6
	Einführung von Innovationen	19	Kostendruck / Liquidität	5 / 5
<b>extern</b>	wachsender Markt / Dynamik	41	Fachkräftemangel	41
	Bekanntheitsgrad	7	Gesetzgebung	39
	Rahmenbedingungen Finanzierung	4	Wirtschaftskrise / Finanzierung	31 / 30

Quelle: Übernommen aus Rambøll (2012).

<sup>65</sup> Vgl. Rambøll (2012).

### 3 Theoretische Aspekte der Förderlogik und Überblick der Förderinstrumente

#### Zur wirtschaftstheoretischen Interventionslogik

Die wirtschaftstheoretische Begründung für die Förderung von Unternehmensgründungen von Seiten der öffentlichen Hand liegt einerseits in der Existenz von Marktversagen hinsichtlich der externen Finanzierung von jungen Unternehmen und andererseits lösen innovative Unternehmensgründungen positive externe Effekte (spillovers) aus.<sup>66</sup> Diese positiven Spillovers von Gründungen bewirken einen steigenden Informations- und Wissenspool, wodurch wiederum neue Gründungsaktivitäten induziert werden; es entsteht ein zirkulärer, sich selbst verstärkender Prozess. Auf diese positiven externen Effekte weist auch Lerner (2009) hin und betont, dass Gründungsaktivitäten steigende Skalenerträge aufweisen: *„In the activities associated with entrepreneurship and venture capital, the actions of any one group are likely to have positive spillovers (...) for their peers.“* Durch eine hohe Gründungstätigkeit entsteht zudem ein Markt für spezialisierte Dienstleistungen (z.B. auf junge Unternehmen spezialisierte Steuerberater etc.) und private Risikokapitalgesellschaften siedeln sich an. Es entwickelt sich eine lebendige Startup-Szene, erfolgreiche Gründer geben ihr Knowhow weiter, werden als „serial entrepreneurs“ aktiv oder finanzieren die nächste Welle an Gründungen. Archetypisch für diesen zirkulären Prozess ist die Entwicklung des Silicon Valley, das sich innerhalb von wenigen Jahrzehnten von einer landwirtschaftlich geprägten Region zum globalen Zentrum der IKT-Industrie wandelte<sup>67</sup>. Aufgrund dieser positiven Externalitäten ist ein Marktversagen gegeben und eine Intervention von Seiten der Wirtschaftspolitik ist angebracht und kann zu einer Verbesserung der Marktergebnisse führen.

Allerdings ist der Kapital- und Kreditmarkt für junge innovative Unternehmen ebenfalls von Marktversagen geprägt. Zwischen Kapitalgebern und Kapitalnehmern bestehen Informationsasymmetrien, welche zu einer adversen Selektion<sup>68</sup> führen und ein Moral-Hazard<sup>69</sup>-Problem zur Folge haben.<sup>70</sup> Letzteres bezieht sich auf die Tatsache, dass der Kapitalgeber nach Vergabe des Kapitals an den Kapitalnehmer kein perfektes Monitoring über dessen Sorgfalt und Einsatzbereitschaft vornehmen kann:

- Bei kleinen Unternehmen erweisen sich die Fixkosten der Risikobewertung sowie anderer Transaktionskosten als sehr hoch relativ zum Kreditvolumen.
- Junge Unternehmen können nur mangelnde Sicherheiten bieten und weisen noch keinen track record (fehlende ‚Kredithistorie‘) auf. Auch die hohen Sterbequoten in den ersten Jahren der Unternehmensgeschichte führen zu höherem Risiko und haben eine entsprechende Kreditrationierung durch die Banken zur Folge.
- Kommt zur geringen Größe und dem jungen Unternehmensalter noch eine hohe Innovationsintensität als Unternehmensmerkmal hinzu, so kommt es zu einer weiteren Verschärfung der Probleme: Die technologische Komplexität der Geschäftsgrundlage steigert das Ausmaß der Informationsasymmetrie und erschwert die Risikoeinschätzung. Die adverse Selektion nimmt zu, weil die Gründer ihre Idee ungern preisgeben, immerhin stellt sie ihr wichtigstes Asset dar. Das moralische Risiko steigt ebenfalls, weil die Kapitalgeber noch schwerer zwischen mangelndem Engagement des Entrepreneurs und dem Wirken von inhärenten Risiken

<sup>66</sup> Vgl. Audretsch (2005).

<sup>67</sup> Vgl. Saxenian 1994, Sturgeon 2000

<sup>68</sup> Vgl. Stiglitz und Weiss (1981).

<sup>69</sup> Unter Moral Hazard versteht man eine Situation, die dadurch gekennzeichnet ist, dass nach Abschluss eines Vertrages einer der Vertragspartner durch opportunistisches Verhalten den Nutzen des anderen Vertragspartners reduzieren kann. Diese Möglichkeit besteht weil die Vertragspartner die Handlungen des jeweils anderen nicht ausreichend verfolgen können.

<sup>70</sup> Vgl. Hall (2009).

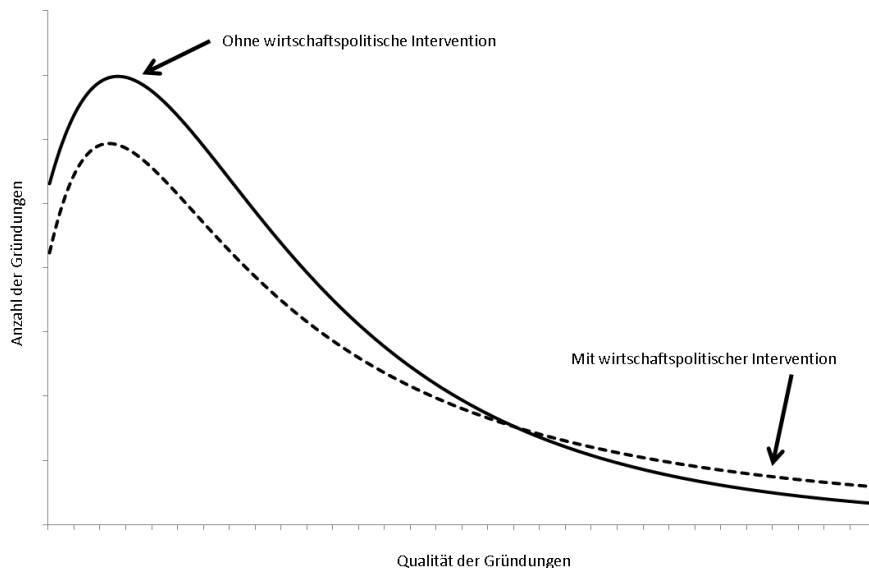


im Innovationsprozess unterscheiden können. Innovative Unternehmen weisen in der Regel (bzw. vor allem in den Frühphasen der Unternehmensentwicklung) wenig tangible Vermögensgüter auf, die als Basis für Sicherheiten dienen könnten. Darüber hinaus besteht ein Großteil der F&E-Aufwendungen in Form von Personalkosten und kann im Gegensatz zum traditionellen Kapitalstock in Form von Anlagen und Maschinen nicht liquidiert werden.

Zusammenfassend zeigen diese Argumente, dass der Kapitalmarkt ohne wirtschaftspolitische Eingriffe - tendenziell - ein gesamtwirtschaftlich zu geringes Ausmaß an Kapital an junge und innovative Unternehmen allokiert wird. Ein wichtiges Interventionsfeld für die Wirtschaftspolitik liegt insbesondere in jenen Bereichen, die zudem nicht durch den privaten Risikokapitalmarkt abgedeckt werden.

Die dargestellten positiven Effekte von Gründungen und ihre Rolle im Strukturwandel und bei der Beschäftigungsgenerierung macht sie zu einem wichtigen Adressaten der Wirtschaftspolitik. In de facto allen OECD-Staaten ist in den vergangenen Jahren bzw. Jahrzehnten ein vielfältiges Instrumentenportfolio zur Förderung von Unternehmensgründungen entwickelt worden. Wie bereits gezeigt wurde wird der überwiegende Anteil der Arbeitsplätze in einer geringen Anzahl schnell-wachsender Unternehmen (Gazellen) geschaffen. Eine ausschließliche Orientierung auf eine Erhöhung der Bruttogründungsrate ist daher nicht angebracht, da eine hohe Anzahl von Gründungen und Schließungen sorgt u.U. für ineffiziente Turbulenzen in der Unternehmenspopulation. Die Gründung von Unternehmen schlechter Qualität und in Branchen, die geringe Wachstumschancen bieten führt letztlich vor allem zu hohen Schließungsraten und damit zur Vergeudung von volkswirtschaftlichen Ressourcen. Als Folge dessen betont die neuere Literatur zur Entrepreneurship-Politik die Differenzierung der Gründungsprojekte nach der Qualität. Abbildung 21 zeigt eine solche stilisierte Verteilung.

**Abbildung 21: Verteilung der Qualität der Gründungen und wirtschaftspolitische Intervention**



Quelle: adaptiert von Hölzl et al. (2007)

Die durchgezogene Linie stellt den Status Quo dar, der sich vor allem durch eine hohe Konzentration von Gründungen geringer Qualität und einen sehr geringen Anteil von hochwertigen Gründungen und einem hohen Anteil an temporären Gründungen (Turbulenz) auszeichnet.<sup>71</sup> Unter Qualität sind das Potential zu Beschäftigungs- und Produktivitätswachstum, positive Beiträge zum technologischen und strukturellen Wandel und eine höhere Nachhaltigkeit der Gründung (hohe Überlebensrate) zu verstehen. Nachdem vor

<sup>71</sup> De (2005) schätzt für Deutschland den Anteil der Gründungen mit einer tatsächlich innovativen Geschäftsidee auf lediglich 5 %.

allem qualitativ hochwertige Gründungsprojekte die oben dargestellten positiven volkswirtschaftlichen Effekte erfüllen, während Gründungen niedriger Qualität nur geringe positive Effekte zeigen, sollte eine moderne Gründerpolitik vor allem auf eine Veränderung der Verteilung der Qualität der Unternehmensgründungen abzielen. Im konkreten Fall bestünde etwa die Aufgabe der aws und des ERP-Fonds in der Steigerung der Häufigkeit von qualitativ hochwertigen Gründungen, was einer Verschiebung der Kurve am rechten Rand der Verteilung nach oben gleichkommt (gestrichelte Linie).

Die Fokussierung der Gründungs politik auf Qualität betont insbesondere Shane (2009): *“Getting economic growth and jobs creation from entrepreneurs is not a numbers game. It is about encouraging the formation of high quality, high growth companies.”* Es stellt sich jedoch die Frage, inwieweit Förderagenturen ex ante die Qualität eines Gründungsvorhabens richtig einschätzen können, also den Selektionsprozess optimal gestalten können. Diesem Einwand sind jedoch wiederum zwei Argumente entgegenzuhalten:

- Erstens haben die aws und der ERP-Fonds mittlerweile ein über die Jahre hinweg und durch die Betreuung einer Vielzahl an Gründungsprojekten kumuliertes Know-how im Gründerbereich, welches durchaus eine einigermaßen realistische Einschätzung von Erfolgchancen gewährleisten kann. Jedenfalls unterscheidet sich die Expertise in einigen Bereichen nur wenig von jener von privaten Risikokapitalunternehmen, die ja geradezu als Experten der Projektselektion gelten.
- Zweitens, sollte kein ‚picking the winners‘ sondern ein ‚sorting out the (many) losers‘ stattfinden: *“While government officials will not be able to ‘pick winners’, they can identify start-ups with a low probability of generating jobs and enhancing economics growth.”* (Shane 2009, S. 141). Dieser Prozess stellt wesentlich geringere Anforderungen, verlangt aber möglicherweise die vermehrte Ablehnung von Förderprojekten minderer Qualität. Für den Bereich der technologieintensiven Gründungen ist dies letztlich aber irrelevant, da hier ohnehin ausschließlich Gründungsprojekte gefördert werden, die aus dem rechten Rand der Qualitätsverteilung in Abbildung 21 stammen. Genau deshalb sind diese Gründungen von einem hohen volkswirtschaftlichen Nutzen.

Im Folgenden wird eine Typisierung von Gründungen herangezogen, die obige Äußerungen hinsichtlich der Qualitätsunterschiede von Gründungsprojekten explizit berücksichtigt und Unternehmensgründungen in vier Typen absteigender Qualität (hinsichtlich Wachstumschancen, Beitrag zu Innovation und Strukturwandel) gliedert:

- **„New Technology Based Firms“** (NTBFs) sind Gründungen, die auf einer innovativen Geschäftsidee (neues Produkt, Produktionsprozess oder eine neue Dienstleistung) beruhen und dementsprechend durch eine hohe Wissens- und Forschungsintensität gekennzeichnet sind. Dieser Gründungstypus stellt die wesentliche Zielgruppe technologie- und innovationsorientierter Politikinstrumente dar.
- **Opportunity-Based Startups** sind Gründungen, die auf eine bestimmte Marktnische fokussieren, wobei die dahinterstehende Geschäftsidee nicht notwendigerweise eine Innovation (neu für den Markt) sein muss. Viele der sogenannten Internet Start-ups können diesem Typus zugerechnet werden.
- **“Me Too” Startups** sind Gründungen, die bestehende Geschäftsideen kopieren und daher nicht notwendigerweise eigene Innovationsaktivitäten aufweisen. Vielfach sind diese Gründungen in Branchen bzw. Marktsegmente zu finden, wo die Markteintrittsbarrieren sehr niedrig sind (z.B. konsumorientierte Dienstleistungen, Handel etc.). Hauptmotivation des Unternehmensgründers ist Vielfach der Wunsch nach Selbständigkeit.
- **Necessity-Driven Startups** sind Gründungen aus der Arbeitslosigkeit bzw. aus Mangel an sonstigen Beschäftigungsalternativen. Auch diese Gründungen finden sich vor allem in Branchen

mit niedrigen Eintrittsbarrieren bzw. geringem Kapitaleaufwand (Handel, konsumorientierte Dienstleistungen).

### **Zur Gründungsförderung in Österreich – Institutionen, Programme und Instrumente: Ein Überblick**

Für die Gründungsförderung stehen prinzipiell unterschiedliche Instrumente zur Verfügung, die sich zu folgenden Typen klassifizieren lassen:

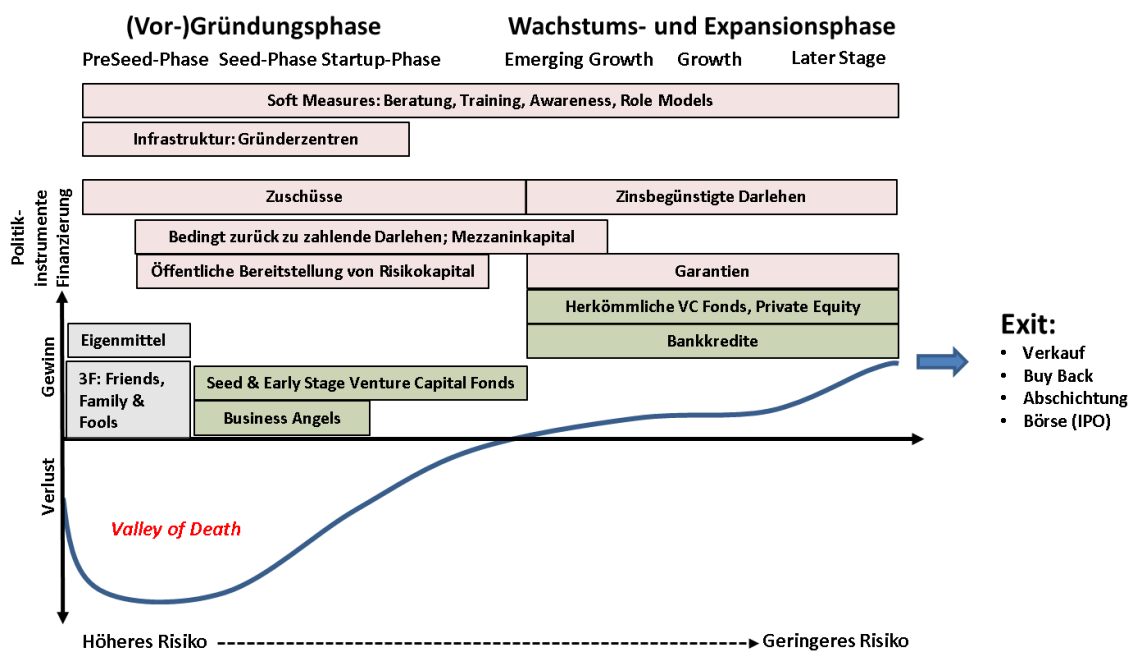
- **Finanzierung:** Hier finden sich sehr unterschiedliche Instrumente: direkte Zuschüsse, zinsgestützte Darlehen, Garantien (Haftungsübernahme von privaten Bankkrediten des Gründers) oder die Bereitstellung von Risikokapital bzw. die Vergabe von eigenkapitalähnlichen Darlehen (Mezzanin). Die Bereitstellung von Risikokapital durch die öffentliche Hand hat in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen und auch in HORIZON 2020 wird dieses Instrument eine wichtige Rolle spielen. Diesbezüglich ist zwischen indirekter Bereitstellung (Beteiligung der öffentlichen Hand an privatem VC-Fonds) und direkter Bereitstellung von Risikokapital (Beteiligung an einer Gründung durch öffentlichen VC-Fonds) zu unterscheiden. In ersterem Fall versucht die öffentliche Hand den privaten VC-Markt anzukurbeln mit der Absicht, dass sich damit der Risikokapitalzugang für Gründer generell erhöht, während im zweiten Fall die öffentliche Hand versucht einen fehlenden bzw. mangelhaften privaten VC-Markt zu substituieren bzw. auszugleichen. Neben diesen Instrumenten finden sich auch steuerliche Begünstigungen (z.B. bei der Körperschaftsteuer) oder Begünstigungen hinsichtlich der Sozialversicherung, die letztlich die Finanzierung eines jungen Unternehmens erleichtern.
- **Projektbezogene Förderung:** Insbesondere für innovative, technologieintensive Gründungen spielen eigene F&E-Projekte bereits in der Frühphase eine wichtige Rolle, da ohne F&E die Überleitung der Geschäftsidee in ein vermarkt- und skalierbares Produkt meist nicht möglich ist. Daher spielt für diese Gründungen auch die projektorientierte Forschungsförderung (sei sie themenoffen oder thematisch fokussiert) eine bedeutsame Rolle. Ähnliches gilt für junge Unternehmen in der Wachstumsphase, deren Investitionsvorhaben durch verschiedene Förderinstrumente (z.B. Investitionszuschüsse, begünstigte Darlehen für Investitionsprojekte, Garantien) gefördert werden.
- **Netzwerk- bzw. Clusterbildung:** Maßnahmen in diesem Bereich zielen auf die Gewinnung von Synergieeffekten durch die Kombination unterschiedlicher Maßnahmen unter einem Programmschirm ab (z.B. Begleitung von monetären Fördermaßnahmen durch sogenannte ‚wirkungserhöhende‘ Maßnahmen im Bereich von Awareness, Ausbildung, Training etc.). Durch thematische Clusterbildung (z.B. in den Life Sciences) wird zudem versucht, spillover-Effekte zwischen den Gründungen (aber auch zwischen Gründungen und bestehenden Unternehmen) zu forcieren und gleichzeitig die ‚Sichtbarkeit‘ und Attraktivität eines Standorts für ein bestimmtes Technologiefeld zu erhöhen.
- **Beratung und Infrastruktur:** Mit den unterschiedlichsten Instrumenten wird versucht das Informationsdefizit der Gründer (siehe die Diskussion der Gründungshemmnisse) zu reduzieren. Die Instrumente reichen dabei von allgemeiner Gründungsberatung (v.a. im Vorfeld einer Gründung bezüglich rechtlich-formaler Vorschriften etc.) bis hin zu ganz spezifischen Beratungen im betriebswirtschaftlichen und technischen Bereich sowie hinsichtlich geistiger Eigentumsrechte. Vielfach werden Beratungsleistungen auch gebündelt in Inkubatorzentren (Technologie- und Gründungszentren), in denen diese ‚Soft-Measures‘ zusätzlich noch mit der Bereitstellung technischer Infrastruktur (Büroräume, Gemeinschaftseinrichtungen wie Seminar- und Meetingräume, IKT-Infrastruktur etc.) gekoppelt werden.

- **Role Models und Maßnahmen zur Erhöhung der Awareness:** Diese Maßnahmen zielen auf eine allgemeine Hebung des ‚entrepreneurial spirit‘ sowie auf eine Anhebung der sozialen Stellung des Entrepreneurs ab. Auch hier finden sich vielfältige Instrumente wie z.B. Verleihung von Awards bzw. Preisen („Gründer des Jahres“ etc.) zur öffentlichen Darstellung von Role Models, die Durchführung von Business Plan Wettbewerben oder die Veranstaltung von Netzwerktreffen (Startup Conventions).
- **Ausbildung und Training:** Ziel dieser Maßnahmen ist die Verbesserung der formalen Kenntnisse (potentieller) Entrepreneurs bzw. Gründer in spezifischen Bereichen (z.B. Buchhaltung und Controlling, Marketing, Handelsrecht etc.), etwa in Form von spezifisch zugeschnittener Kurse (unterschiedlicher Dauer) sowie die allgemeine Anhebung des Ausbildungsniveaus hinsichtlich entrepreneurship auf unterschiedlichen Bildungsebenen (z.B. durch ‚virtuelle Unternehmen‘ in Schulen der sekundären Bildungsebene oder durch spezielle Curricula im Bereich entrepreneurship in der tertiären Bildungsebene).

Ein weiteres wichtiges Klassifizierungsmerkmal stellt die Phase im Gründungsprozess dar. Die Anforderungen an die Gründungsförderung bzw. die Effizienz der verschiedenen Instrumententypen unterscheiden sich z.T. erheblich zwischen diesen Gründungsphasen. Im Allgemeinen wird unterschieden zwischen der eigentlichen (Vor-)Gründungsphase und dem Eintritt in die Wachstumsphase. Dies ist besonders bei innovativen, technologie- und wissensintensiven Gründungen von Bedeutung, wo selbst nach erfolgter formaler Unternehmensgründung oft noch entsprechende Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen notwendig sind bis das Unternehmen tatsächlich mit skalierbaren Produkten am Markt auftreten kann. Dementsprechend kann ein solches Unternehmen u.U. in der ersten Zeit nach der Gründung noch keine oder nur sehr geringe Umsätze aufweisen, was entsprechende Auswirkungen auf die Finanzierungssituation des Unternehmens nach sich zieht. Abbildung 22 stellt diese Phasen im Unternehmenszyklus einer innovativen, technologie- und wissensintensiven Gründung und deren jeweils unterschiedlichen Anforderungen an die Unternehmensfinanzierung idealtypisch dar.

In den ersten Phasen der Gründung laufen aufgrund der notwendigen F&E-Ausgaben (Proof of Concept, technische (Weiter-)Entwicklung der Geschäftsidee, Prototypenentwicklung etc.) bereits hohe Kosten an, denen noch keine entsprechenden Einnahmen gegenüberstehen, es kommt daher zu Verlusten. Aufgrund des enorm hohen Risikos (Unsicherheit über technische Realisierbarkeit der Geschäftsidee, Unsicherheit über Akzeptanz am Markt) wird diese Phase auch als ‚Valley of Death‘ bezeichnet, was auch verdeutlichen soll, dass viele innovativen Gründungen bereits in dieser Phase scheitern – noch bevor sie mit ihrer Innovation in nennenswerten Umfang auf dem Markt auftreten konnten. Aufgrund dieses hohen Risikos und der nicht vorhandenen Sicherheiten kommen in dieser Phase für die Unternehmensfinanzierung neben Eigenmittel (oft in Verbindung mit den so genannten „3F“, d.h. Mittel aus dem Familien- und/oder Freundeskreis der Gründer) nur Risikokapitalgeber (in Form von Business Angels und/oder auf Frühphase spezialisierte VC-Fonds) sowie die öffentliche Hand in Frage. Externe Finanzierung in Form von Krediten durch Banken ist in dieser Phase de facto ausgeschlossen. Von Seiten der öffentlichen Hand werden zusätzlich zu monetären Förderung üblicherweise auch ‚soft measures‘ angewandt (Beratung, Training etc.), die spezifisches Knowhow bezüglich Unternehmensgründung und – aufbau bereitstellen. Erst in der Wachstumsphase, nachdem das Unternehmen bereits eine Historie aufweisen kann („track record“) und u.U. bereits erste Gewinne anfallen und aufgrund der nun vorhandenen Kapitalanlagen Sicherheiten bereitgestellt werden können, kommen langsam auch Bankkredite zur Finanzierung des weiteren Wachstums (und der damit verbundenen notwendigen Investitionen) in Frage. Gleichzeitig wird das Unternehmen nun auch attraktiv für herkömmliche VC-Fonds. Als zusätzliches wirtschaftspolitisches Instrument können nun auch Kreditgarantien sowie zinsgestützte Kredite zur Anwendung kommen.

Abbildung 22: Finanzierung und Förderung von Gründungen nach Gründungsphasen



Quelle: eigener Entwurf adaptiert nach Darcy et al. (2009)

Sofern externe Risikokapitalgeber überhaupt vorhanden sind, stellt sich dann während der Wachstumsphase bzw. nach entsprechenden Wertsteigerungen des Unternehmens die Frage des Ausstiegs („exit option“). Frühphasen-Risikokapitalfonds haben üblicherweise einen Zeithorizont von ca. fünf Jahren, danach werden die entsprechenden Unternehmensanteile wieder veräußert. Übliche Ausstiegsformen sind dabei der Verkauf an große (Industrie-)Unternehmen („trade sale“), der Verkauf an andere VC-Fonds („secondary investments“), Rückkauf der Anteile („buy back“) durch den/die Gründer, die Abschichtung des eingegangenen Investments nach einem definierten Stufenplan sowie der Verkauf der Unternehmensanteile an der Börse in Form eines „Initial Public Offering“. Anzumerken ist, dass letzterer Exit-Kanal in Österreich bei Jungunternehmen aufgrund der Gegebenheiten des Kapitalmarkts überaus selten ist.

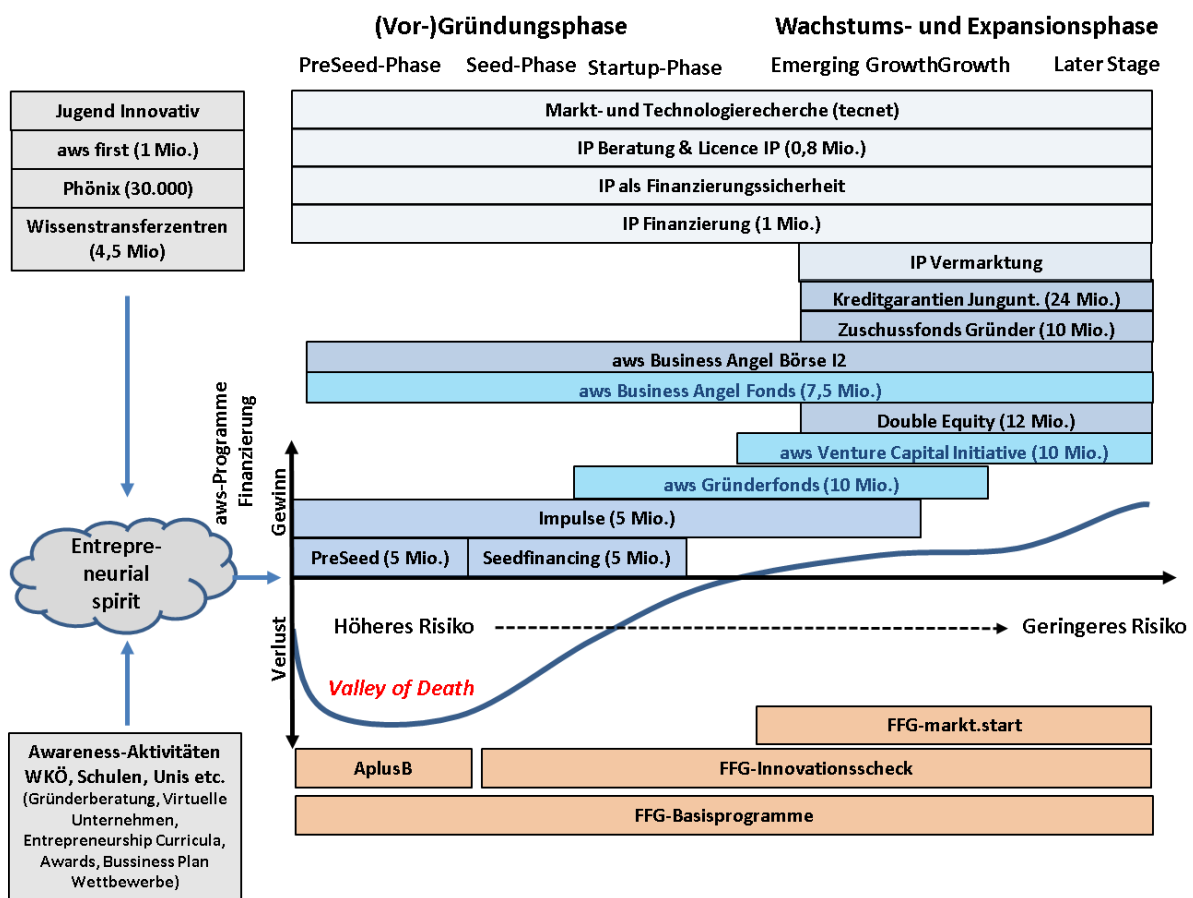
In Abbildung 23 wird anhand des obigen Schemas die konkrete Situation bezüglich Programme zur Gründungsförderung in Österreich auf Bundesebene dargestellt<sup>72</sup>. Generell erkennt man, dass die Instrumente der aws bzw. des ERP-Fonds den Gründungsprozess alle unterschiedlichen Phasen des Gründungs- und Aufbauprozesses (von der Frühphase bis hin zum Wachstum) adressieren und gleichzeitig auf die Unternehmensfinanzierung per se hin ausgerichtet sind (während die „klassische“ Forschungs- bzw. Technologieförderung wie z.B. die FFG-Basisprogramme auf (Einzel-)Projekte fokussieren). Die Programme der aws zur Unterstützung der Finanzierung von Gründungen bzw. Jungunternehmend bedienen sich aller unterschiedlichen Instrumente, von Zuschüssen, geförderten Krediten bis hin zur Bereitstellung von Risikokapital. Gerade letzteres wurde jüngst mit der Etablierung des aws Gründerfonds und der aws Venture Capital Initiative deutlich ausgeweitet um das in Österreich weitgehende Fehlen von VC-Fonds, die auf die Frühphase spezialisiert sind, zu kompensieren.

Die Finanzierungsinstrumente der aws-Gründerförderung weisen dabei einen unterschiedlich hohen Grad an Zielorientierung auf. Breite, themenoffene Programme wie z.B. die Kreditgarantien für Jungunternehmen oder der Zuschussfonds für Gründer/innen richten sich prinzipiell an alle potentiellen Gründer bzw. Jungunternehmen. Demgegenüber stehen die fokussierten, technologiebezogenen

<sup>72</sup> Die unterschiedlichen Förderangebote der Bundesländer (bzw. ihrer einschlägigen Wirtschafts- und Technologieagenturen) wurden aus Gründen der Übersichtlichkeit nicht berücksichtigt.

Programme der technologie- bzw. innovationsorientierten Gründungsförderung (PreSeed, Seedfinancing) innerhalb des JITU-Daches, die themenorientiert (Life Sciences, IKT, Physical Sciences sowie Kreativwirtschaft im Impulse-Programm) und hochgradig selektiv sind. Auch der jüngst geschaffene aws-Gründerfonds weist diesen hohen Anspruch an den Innovationsgrad der geförderten Gründungen auf. Gleichzeitig sind die vergebenen Fördersummen pro Gründung in diesen Programmen (v.a. in Seedfinancing und beim aws-Gründerfonds) entsprechend hoch und haben somit entscheidende Wirkung auf die weitere Unternehmensentwicklung der geförderten Gründung. Somit zeigt das Instrumentenportfolio der aws-Finanzierungsförderungen für Gründungen das in Abbildung 21 angedeutete Muster der Orientierung auf entsprechend innovative Gründungen mit absehbaren Wachstumschancen und entsprechenden Wirkungen auf Beschäftigung und technologischem Wandel. Insgesamt umfassen die Programme der aws in jährliches Finanzierungsvolumen von annähernd 100 Mio. EUR, wobei sich die Zahl der adressierten Jungunternehmen auf über 2000 beläuft.

Abbildung 23: Programme zur Gründungsförderung in Österreich – Ein Überblick



Quelle: eigener Entwurf

Zu betonen ist, dass sich die unterschiedlichen Instrumente (bzw. die darauf aufbauenden konkreten Förderprogramme) untereinander ergänzen. Beispielsweise erleichtert die Finanzierung des Unternehmensaufbaus durch Seedfinancing, die Durchführung von durch FFG-Basisprogramme geförderten Forschungsprojekten, da durch die aws-Finanzierung die notwendige Eigenfinanzierung des Forschungsprojekts garantiert werden kann. Gleichzeitig stellt die Selektion durch die aws auch ein wichtiges ‚Signalling‘ gegenüber potentielle private Risikokapitalgeber dar. Insbesondere bei den technologieorientierten aws-Programmen (wie z.B. PreSeed und Seedfinancing oder auch beim aws-Gründerfonds) erfolgt vor der Förderzusage eine umfangreiche Prüfung der technischen und wirtschaftlichen Erfolgsaussichten der Geschäftsidee bzw. der Innovation. Eine positive Prüfung bedeutet

somit ein öffentlich ‚sichtbares‘ Qualitätsmerkmal und reduziert die entsprechenden Transaktionskosten für den privaten Risikokapitalgeber bei seiner Entscheidung ob er in ein Startup investieren will. Somit trägt die aws durch ihre Selektionsprozesse zu einer Verringerung der bereits angesprochenen inhärenten Informationsasymmetrie bei.

Überaus vielfältig sind die aws-Instrumente auch bei den sogenannten ‚soft measures‘, die von diversen Beratungsleistungen bis hin zu den unterschiedlichsten Awareness-Maßnahmen reichen. Konkrete Beratungsleistungen werden sowohl in technischen und betriebswirtschaftlichen Bereichen (z.B. tecnet) als auch in Bezug auf geistige Eigentumsrechte (IP.Beratung) angeboten. Gerade letztere sind von großer Bedeutung, da kleine bzw. junge Unternehmen oft Informationsdefizite bezüglich des Schutzes geistiger Eigentumsrechte aufweisen und auch über geringe Ressourcen verfügen, etwaige Ansprüche durchzusetzen. Für junge, technologieorientierte Unternehmen in der Frühphase sind aber Patente wichtige Assets und ein möglichst früher und umfassender Schutz ihrer Forschungsergebnisse sind daher von wesentlicher Bedeutung.

Neben diesen konkreten, unternehmensbezogenen Beratungsleistungen finden sich im Portfolio der aws noch eine Reihe weiterer allgemeiner Awareness-Maßnahmen, die den ‚entrepreneurial spirit‘ insgesamt adressieren, die „Sichtbarkeit“ von Entrepreneurs bzw. von Entrepreneurship erhöhen sollen und damit das Verständnis für deren wichtige Rolle fördern sollen. Auch die Businessplan-Wettbewerbe und einschlägige Preise (Phönix für akademische Startups, Jugend Innovativ für SchülerInnen) zielen – nicht zuletzt mit den dadurch verbundenen Medienauftritten – auf die Steigerung des ‚entrepreneurial spirits‘ ab.

Insgesamt zeigt sich als, dass die aws und der ERP-Fonds über annähernd das gesamte Spektrum an Maßnahmen zur Gründungsförderung verfügt und die aws (gemeinsam mit dem ERP-Fonds) als de facto ‚Komplettanbieter‘ in Bezug auf Gründungsförderung in Österreich charakterisiert werden kann und die gesamten Phasen des Unternehmenszyklus abdecken.

## Referenzen

- Acs, Z. J., Parsons, W., Tracy, S. (2008): High Impact Firms: Gazelles Revisited, An Office of Advocacy Working Paper, U.S. Small Business Administration.
- Acs, z. und Audretsch, D., Strom, R. (2009): Entrepreneurship, Growth and Public Policy, Cambridge University Press, New York.
- Aghion, P. and Howitt, P. (2009): The Economics of Growth. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts; London, England.
- Aiginger, K. (2000): Europe's Position in Quality Competition, DG Enterprise Working Paper, Europäische Kommission, Brüssel.
- Aiginger, K., Tichy, G. (1987), Die Größe der Kleinen. Die überraschenden Erfolge kleiner und mittlerer Unternehmen in den achtziger Jahren. Wien, Signum.
- Atkinson, R und Audretsch, D (2008): Economic doctrines and policy differences: has the Washington policy debate been asking the wrong questions? ITIF. The Information Technology & Innovation Foundation.
- Audretsch, D.B. (2005): Innovation and Industry Evolution. Cambridge (Mass.), MIT.
- Audretsch, D.B. (2005): The Emergence of Entrepreneurship Policy, In: Audretsch, D.B., Grimm, H., Wessner, C.W. (Hrsg.): Local Heroes in the Global Village. Globalization and New Entrepreneurship Policies, International Studies in Entrepreneurship, New York, Springer, 21-43.
- Bartelsman, E., Haltiwanger, J. und Scarpetta, S. (2009): Measuring and Analyzing Cross-country Differences in Firm Dynamics, In: Producer Dynamics: New Evidence from Micro Data, pp. 15-76. University of Chicago Press
- Birch D.L. (1979), The Job Generation Process. MIT Program on Neighborhood and Regional Change. Cambridge, Mass., MIT.
- Birch D.L. (1981), Who Creates Jobs? In: The Public Interest, 65, S. 3-14.
- BMWFJ und BMF (2012): Wirtschaftsbericht 2012, Wien.
- Bravo-Biosca, A. (2010): Growth Dynamics -Exploring business growth and contraction in Europe and the US, NESTA Research report: November 2010.
- Burns, P. (2001): Entrepreneurship and Small Business, Palgrave Macmillan.
- Cain, D. A. und D. M. Moore (2007), Overconfidence and Underconfidence: When and Why People Underestimate (and Overestimate) the Competition, Organizational Behavior and Human Decision Processes, 103 (2), 197–213.
- Cantner U. und Krüger, J. J. (2008): Micro-heterogeneity and aggregate productivity development in the German manufacturing sector Results from a decomposition exercise, Journal of Evolutionary Economics 18:119–133.
- Coad, A. (2006): A Closer Look at Serial Growth Rate Correlation. Review of Industrial Organization 31:69–82.
- Coad, A. (2009): The Growth of Firms – A Survey of Theories and Empirical Evidence. New Perspectives on the modern Cooperation. Series Editor: Jonathan Michie, Edward Elgar, Cheltenham, UK. Northampton, MA, USA.
- Coad, A. and Hözl, W. (2010): Firm Growth: Empirical Analysis, WIFO Working Paper 361/2010.
- Coad, A. and Rao, R. (2006): Innovation and market value: a quantile regression approach. Economics Bulletin, 15(13), 1-10.
- Coad, A. and Rao, R. (2008): Innovation and firm growth in high-tech sectors: A quantile regression approach, Research Policy, Volume 37, Issue 4, Pages 633-648
- Coad, A. and Rao, R., (2011): The firm-level employment effects of innovations in high-tech US manufacturing industries. Journal of Evolutionary Economics, 21 (2), pp. 255-283.
- Coad, A., and Hözl, W. (2009): "On the Autocorrelation of Growth Rates: Evidence for Micro, Small and Large Firms from the Austrian Service Industries, 1975-2004", Journal of Industry, Competition and Trade, 9(2), S. 139-166.
- Colombelli, A., Haned, N. and Bas, C. L. (2013): On firm growth and innovation: Some new empirical perspectives using French CIS (1992–2004). Structural Change and Economic Dynamics 26:14– 26.
- Czarnitzki, D., Rammer, C. und Toole, A. (2013): University Spinoffs and the "Performance Premium", ZEW Discussion Paper N0. 13-004.
- Darcy, J., Krämer-Eis, H., Guellec, D., Debande, O. (2009): Financing technology transfer, EIB Papers, 14/2, 55-72.
- Davis, S. J., Haltiwanger, J.C., Schuh, S. (1996), Job Creation and Destruction. Cambridge, Mass., MIT.
- De, D.A. (2005): Entrepreneurship, Gründung und Wachstum von kleinen und mittleren Unternehmen, Pearson.
- EC (2007): Beobachtungsnetz der europäischen KMU Erhebung, Durchgeführt von The Gallup Organization Ungarn im Auftrag der Generaldirektion für Unternehmen und Industrie, Flash EB No 196 – KMU-Monitor Befragung.
- EC (2009): EU Competitiveness Report 2008. European Commission, Brussels.
- EC (2011): Business Dynamics: Start-ups, Business Transfers and Bankruptcy, DG Enterprise and Industry, Brussels.
- EC (2013): SBA Factsheet 2012 Österreich. Small Business Act for Europe, DG Enterprise and Industry, Bussels.



- Egeln, J. et al. (2012): Wachstumsbedingungen bzw. Wachstumshemmnisse für junge Unternehmen, Studie zum deutschen Innovationssystem Nr. 14-2012, im Auftrag der Expertenkommission Forschung und Innovation.
- Egeln, J., Fryges, H., Gottschalk, S. und Rammer, C. (2007): Dynamik von akademischen Spinoff-Gründungen in Österreich, ZEW Discussion Papers, No. 07-021.
- Egeln, J., Fryges, H., Gottschalk, S., Rammer, Ch., Gassler, H. (2006): Dynamik von Spinoff-Gründungen in Österreich: Performance und Erfolgsfaktoren. ZEW/Mannheim, JR/Wien.
- Egeln, J., Gottschalk, S., Metzger, G., Rammer, C., Gassler, H. und Gretzmacher, N. (2003): Akademische Spinoff-Gründungen in Österreich. Joanneum Research, ZEW.
- Eurostat (2013): High-tech industry and knowledge-intensive services, [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_SDDS/Annexes/htec\\_esms\\_an2.pdf](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/Annexes/htec_esms_an2.pdf)
- Eurostat, OECD (2007): Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics, Luxemburg.
- Falk, M (2012): Quantile estimates of the impact of R&D intensity on firm performance. *Small Business Economics* 39:19–37.
- Falk, M. und Spitzlinger, R. (2013): Erfolgsfaktoren für neue Arbeitsplätze von F&E-durchführenden Unternehmen, Studie im Auftrag der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft, Wien.
- Fogel, K., Hawk, A., Morck, R., und Yeung, B. (2006): "Institutional Obstacles to Entrepreneurship" in Casson, M., Yeung, M., Basu, A., Wadeson, N. (Hrsg.), *Oxford Handbook of Entrepreneurship*, Oxford University Press, S. 540-579.
- Fryges, H.; Gottschalk, S. und K. Kohn (2010), The KfW/ZEW Start-up Panel: Design and research potential, *Schmollers Jahrbuch/Journal of Applied Social Sciences Studies*, *European Data Watch*, 130, 117–131.
- Gassler, H., Ploder, M. und Kleb, U. (2013): Innovative High-Tech-Gründungen – Prozesse und Monitoring. Eine Analyse des Portfolios der von der aws im Seed- und PreSeed-geförderten High-Tech-Gründungen, Studie im Auftrag der aws, Joanneum Research, Wien-Graz.
- Gassler, H. und Fröhlich, J. (1997): Technologieorientierte Unternehmensneugründungen in Österreich. *Wirtschaftspolitische Blätter* 5/1997, 434-444.
- GEM (2008): Global Entrepreneurship Monitor 2007, Bericht zur Lage des Unternehmertums in Österreich, FH Joanneum.
- GEM (2013): Global Entrepreneurship Monitor 2012, Bericht zur Lage des Unternehmertums in Österreich, FH Joanneum.
- Geroski, P. A. (1995): What do we know about entry? *International Journal of Industrial Organization* 13, 421-440.
- Gibrat, R. (1931) "Les Inégalités économiques", Paris, France.
- Gompers, P., Kovner, A., Lerner, J. and Scharfstein, D. (2010): Performance persistence in entrepreneurship. *Journal of Financial Economics* 96 18–32.
- Grupp, H., Jungmittag, A. und Schmoch, U. (2000): Hochtechnologie 2000 -Neudefinition der Hochtechnologie für die Berichterstattung zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands, ISI und NIW, Karlsruhe/Hannover.
- Gugler, K. (2005): Der Einfluss von Corporate Governance auf die Determinanten von Investitionen. *Journal für Betriebswirtschaft* 55(2):113-143.
- Hahn, F und Hölzl, W (2012): Auswirkungen der neuen Eigenkapitalbestimmungen auf die Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen in Österreich. In: *WIFO-Monatsberichte*, 3, 189-208,
- Hall, B (2009): The financing of innovative firms. In: *EIB Papers*, 2/14, 9-28.
- Henreksson, M. und Johansson, D. (2010): Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics* 35: 227-244.
- Hoffmann, A. N. (2006): Promoting Entrepreneurship – What are the real policy challenges for the European Union (EU)? Paper presented at the Venice Summer Institute 2006.
- Holtz-Eakin, D. (2000): Public Policy toward Entrepreneurship. *Small Business Economics* 15, 283-291.
- Hölzl, W et al. (2006): WIFO Weißbuch. Teilstudie 20: Neugründung und Entwicklung von Unternehmen. Wien.
- Hölzl, W. (2010a): Die Bedeutung von schnell wachsenden Unternehmen in Österreich. *WIFO Monatsberichte* 11/2011.
- Hölzl, W. (2010b): Unternehmertum und wirtschaftspolitische Prioritäten: eine empirische Annäherung. *Wirtschaftspolitische Blätter* 57(3), 277-292.
- Hölzl, W. (2011): Unternehmenswachstum im internationalen Vergleich. *WIFO Monatsberichte* 8/2011.
- Hölzl, W. and Friesenbichler, K. (2008): Gazelles. Final Sector Report for the Europa Innova – Innovation Watch Project, WIFO, Vienna.
- Hölzl, W. and Friesenbichler, K. (2010): High-growth firms, innovation and the distance to the frontier, *Economics Bulletin* 30 (2), 1016-1024.
- Hölzl, W., Böheim, M. und Friesenbichler, K. (2010): Expertise zum ERP-Programm mit Schwerpunkt „innovative Gazellen“, WIFO Studie, Julie 2010.

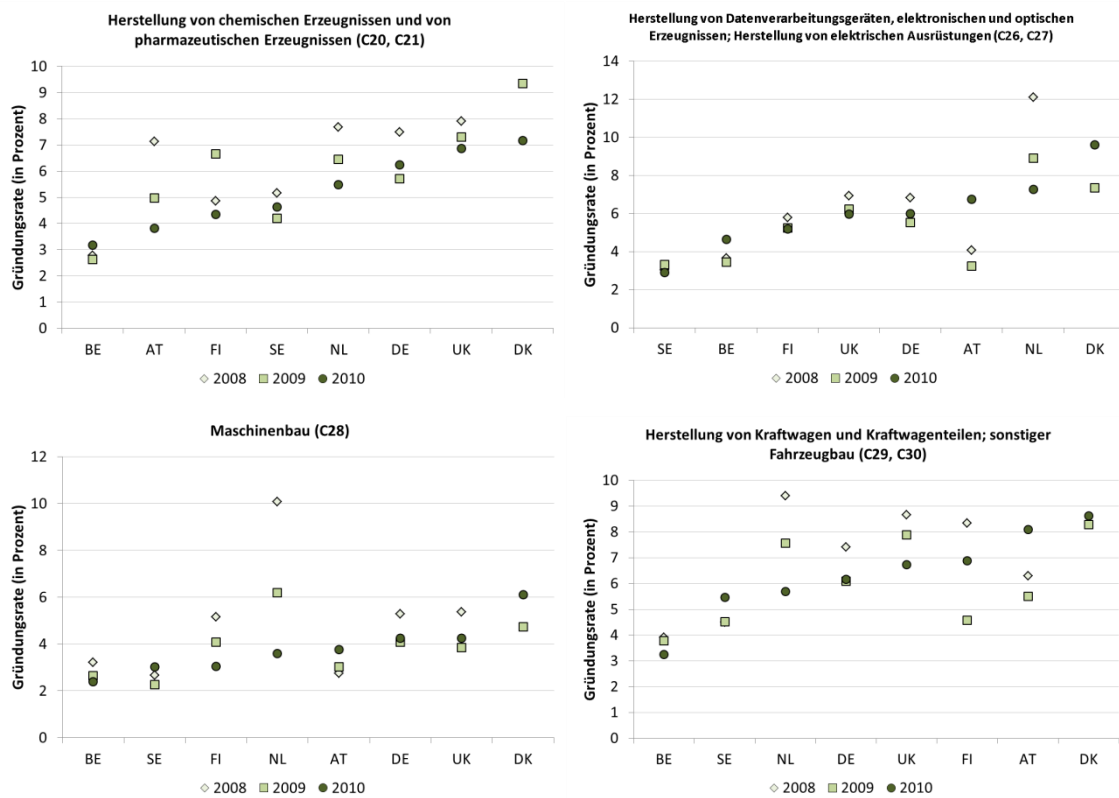
- Hölzl, W., Huber, P., Kaniovski, S. und Peneder, M. (2007): WIFO Weißbuch: Gründungen, Schließungen und Entwicklungen von Unternehmen. Evidenz für Österreich. WIFO Monatsberichte 3/2007.
- HSBC (2012): The World in 2050: From the Top 30 to the Top 100, HSCB Global Economics, January 2012.
- IBRD and World Bank (2013): Doing Business 2014 – Economic Profil Austria. Comparing Business Regulations for Domestic Firms in 189 Economies. World Bank, Washington, DC.
- KfW (2013): Hemmnisse im Gründungsprozess: Gründer und verhinderte Gründer. KfW Economic Research. ISSN 2195-1926. Frankfurt am Main, April 2013
- Kocsis, V., Lukach, R., Minne, B., Shestalova, V., Zubanov, N. und van der Wiel, H. (2009). Relation entry, exit and productivity: an overview of recent theoretical and empirical literature, Document 180, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.
- KSV1870 (2012): Insolvenzursachen 2011, Pressemitteilung vom 18.05.2012.
- Lerner, J (2010): The future of public efforts to boost entrepreneurship and venture capital. In: Small Business Economics, 35, 255-264.
- Lerner, J (2013): The narrowing ambitions of venture capital. In: MIT Technology Review, 2-4.
- Lerner, J. (2009): Boulevard of Broken Dreams. Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital Have Failed – and What to Do about It, Princeton, Princeton University Press.
- Mata, J. and Woerter, M. (2013): Risky innovation: The impact of internal and external R&D strategies upon the distribution of returns. Research Policy 42:495– 501.
- Mustar, P et al. (2008): University spin-off firms: Lesson from ten years of experience in Europe. In: Science and Public Policy, 35, 67-80.
- Nelson, R. R. und Winter, S. G. (1982): An Evolutionary Theory of Economic Change, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, and London, England.
- Pavitt K., Townsend J., Robson M. (1987), The size distribution of innovation firms in the UK: 1945-1983. In: Journal of Industrial Economics 35, S. 297-316.
- Philippon, T. and Véron, N. (2008): Financing Europe's fast movers. Bruegel Policy Briefs Issue 2008/01.
- Rambøll (2012): Studie über schnell wachsende Jungunternehmen (Gazellen) – Endbericht. Studie im Auftrag des Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (DE).
- Reber, G. und Szabo, E. (2007): Culture and Leadership in Austria, In: Chokhar J., Broadbeck F., House R. Culture and Leadership Across the World. The Globe Book In-Depth studies of 25 societies. Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates.
- Rothwell, R., Dodgson, M. (1994), Innovation and Size of Firm. In: DODGSON, M., ROTHWELL R. (Hrsg.), The Handbook of Industrial Innovation. Cheltenham, UK & Brookfield, US, Edward Elgar, S. 310-324.
- Santarelli, E. und Vivarelli, M. (2007): Entrepreneurship and the Process of Firms, Survival and Growth. Industrial and Corporate Change 16(3), 455-488.
- Saxenian, A. (1994): Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128, Cambridge, Harvard Univ. Press.
- Schibany, A. et al. (2013): Österreichischer Forschungs- und Technologiebericht 2013, im Auftrag von BMWF, BMVIT und BMWFJ.
- Schumpeter, J. A. (1934): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung: Eine Untersuchung über Unternehmergeinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, 9. Auflage, Duncker & Humblot.
- Schumpeter, J. A. (1950): Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, 7. Auflage, Francke Verlag Tübingen und Basel.
- Shane S. und T. Stuart (2002): Organizational Endowments and the Performance of University Start-Ups. Management Science 48(1), 154-170.
- Shane, S. (2009): Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy, In: Journal of Small Business Economics, 33:141-149.
- Söllner, R. (2011): Der Zugang kleiner und mittlerer Unternehmen zu Finanzmitteln, Statistisches Bundesamt, Wirtschaft und Statistik, Juli 2011. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.
- Stam, E. and Wennberg, K. (2009): The roles of R&D in new firm growth. Small Business Economics 33:77-89.
- Stockhammer, C. (2012): Monitoring der Optimierung des Gründungsgeschehens. Rat für Forschung und Technologieentwicklung
- Sturgeon, T.J. (2000): How Silicon Valley Came to Be, In: Kenney, M. (Hrsg.): Anatomy of an Entrepreneurial Region, Stanford, Stanford Univ. Press, 15-47.
- Tangemann, K. und Vössner, S. (2010): Das ApluB Programm 2002-2009. Ergebnisse aus der Analyse des Gründungsmonitorings. Quadris Consulting GmbH, im Auftrag der FFG.
- Wagner, J. (2010): Entry, Exit and Productivity: Empirical Results for German Manufacturing Industries, German Economic Review 11(1): 78-85.
- WEF (2012a): The Global Competitiveness Report 2012-2013, World Economic Forum, Geneva.
- WEF (2012b): The Global Enabling Trade Report 2012 - Reducing Supply Chain Barriers. World Economic Forum, Geneva.

World Energy Council (2008). Energy Efficiency Policies around the World: Review and Evaluation.

Zorn, V (2008): Zur Frage der Stellung und Systemkonformität von Wirtschaftsförderungen in einem liberalen Wirtschaftsmodell.  
In: Wirtschaftspolitische Blätter, 1, 129-150.

## Annex

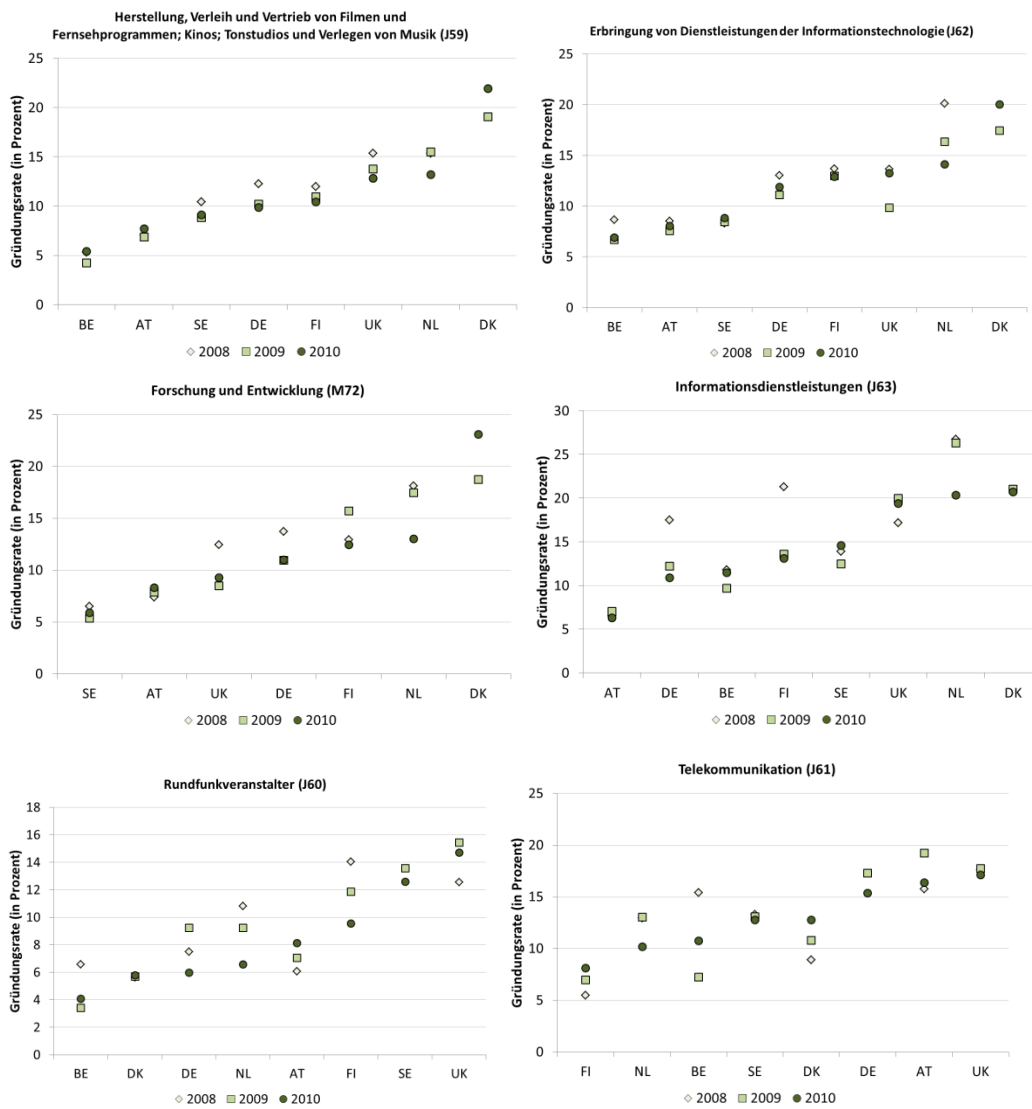
Abbildung 24: Gründungsrate in Hoch- und Hochmitteltechnologiebranchen, 2008-2010



Anmerkung: Kein Wert für DK 2008.

Quelle: Eurostat, Strukturelle Unternehmensstatistik, Unternehmensdemographie, abgerufen November 2013.

Abbildung 25: Gründungsrate der wissensintensiven technologienutzenden Dienstleistungen, 2008-2010



Anmerkung: Keine Werte für DK 2008.

Quelle: Eurostat, Strukturelle Unternehmensstatistik, Unternehmensdemographie, abgerufen November 2013.

---

AutorInnen: Andreas Schibany, Helmut Gassler, Richard Sellner

Titel: Gründungen und Unternehmensdynamik – Eine empirische und vergleichende Analyse

Projektbericht/Research Report

© 2013 Institute for Advanced Studies (IHS),

Stumpergasse 56, A-1060 Vienna • ☎ +43 1 59991-0 • Fax +43 1 59991-555 • <http://www.ihs.ac.at>

---