

# Studie zu Unternehmensgründungen

**Brigitte Ecker, Sascha Sardadvar, Verena Régent (WPZ Research)**  
**Karl-Heinz Leitner, Nico Pintar, Georg Zahradnik, Bernhard Dachs (AIT)**

Assistenz: Jan-Luca Möhler (WPZ Research)

Endbericht  
30. September 2024

# Studie zu Unternehmensgründungen

**Brigitte Ecker, Sascha Sardadvar, Verena Régent (WPZ Research)**  
**Karl-Heinz Leitner, Nico Pintar, Georg Zahradnik, Bernhard Dachs (AIT)**

Assistenz: Jan-Luca Möhler (WPZ Research)

Im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Wirtschaft

**Kontakt:**

Dr. Brigitte Ecker  
E-Mail: [brigitte.ecker@wpz-research.com](mailto:brigitte.ecker@wpz-research.com)

Univ.-Prof. Dr. Karl-Heinz Leitner  
E-Mail: [karl-heinz.leitner@ait.ac.at](mailto:karl-heinz.leitner@ait.ac.at)

## Inhaltsverzeichnis

<b>Zusammenfassung .....</b>	<b>I</b>
<b>Executive Summary .....</b>	<b>III</b>
<b>1 Motivation und Ausgangspunkt der Studie .....</b>	<b>1</b>
<b>2 Einfluss- und Erfolgsfaktoren für Unternehmensgründungen - ein Literaturüberblick.....</b>	<b>3</b>
<b>3 Das Gründungsgeschehen in Österreich – analysiert anhand verschiedener Daten.....</b>	<b>10</b>
3.1 Die Entwicklung der Unternehmensdynamik anhand von Makrodaten.....	10
3.1.1 Unterschiedliche Daten zur Erfassung von Unternehmensgründungen .....	10
3.1.2 Die österreichische Gründungsdynamik.....	13
3.1.3 Der Vergleich mit der Gründungsstatistik der WKO.....	26
3.1.4 Der dynamische österreichische Startup-Sektor .....	31
3.2 Einflussfaktoren auf Neugründungen anhand von Mikrodaten.....	34
3.2.1 Daten und Methodik .....	34
3.2.2 Explorative Analyse .....	36
3.2.3 Explanatorische Analyse.....	41
3.3 Regionale Einflussfaktoren .....	45
3.3.1 Daten und Methodik .....	45
3.3.2 Absolute Anzahl der Gründungen .....	45
3.3.3 Relative Anzahl der Gründungen.....	51
3.3.4 Fazit aus der Mesoanalyse.....	55
<b>4 Die Entwicklung von Gründungen und Gründungsverhalten anhand von Beobachtungen verschiedener Akteur:innen.....</b>	<b>58</b>
4.1 Fokusgruppe mit Vertreter:innen der WKO.....	58
4.2 Interviews und Expert:innengespräche.....	59
4.3 Herausforderungen und Bedarfe.....	66
4.4 Expert:innengespräche mit den Förderagenturen aws und FFG .....	67
<b>5 Gründungsdynamik im internationalen Vergleich .....</b>	<b>70</b>
5.1 Das Gründungsgeschehen in Dänemark .....	72
5.1.1 Gründungsgeschehen und Rahmenbedingungen in Dänemark.....	72
5.1.2 Leuchtturm-Beispiele .....	77
5.2 Das Gründungsgeschehen in Estland .....	78
5.2.1 Gründungsgeschehen und Rahmenbedingungen .....	78
5.2.2 Leuchtturm-Beispiele .....	84
5.3 Das Gründungsgeschehen in den Niederlanden.....	84
5.3.1 Gründungsgeschehen und Rahmenbedingungen .....	85
5.3.2 Leuchtturm-Beispiele .....	91
5.4 Das Gründungsgeschehen in der Schweiz.....	92
5.4.1 Gründungsgeschehen und Rahmenbedingungen .....	92
5.4.2 Leuchtturm-Beispiele .....	96
5.5 Das Gründungsgeschehen in der Slowakei .....	97
5.5.1 Gründungsgeschehen und Rahmenbedingungen .....	98
5.5.2 Leuchtturm-Beispiele .....	103
5.6 Fazit aus den Länderstudien .....	104
<b>6 Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse und Empfehlungen.....</b>	<b>107</b>
6.1 Zusammenfassung der empirischen Befunde.....	107
6.2 Handlungsempfehlungen.....	110

<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>115</b>
<b>Abbildungsverzeichnis .....</b>	<b>119</b>
<b>Tabellenverzeichnis .....</b>	<b>120</b>
<b>Anhang I: Zusätzliche Auswertungen ohne Gesundheits- und Sozialwesen.....</b>	<b>121</b>
<b>Anhang II: Zusätzliche Auswertungen der Branchen „sonstige Dienstleistungen“ und „Freiberufler:innen“ .....</b>	<b>124</b>
<b>Anhang III: Statistiken bezogen auf alle Neugründungen .....</b>	<b>129</b>
<b>Anhang IV: Statistiken bezogen auf neugegründete Kapitalgesellschaften inkl. nicht geschäftsführender Gesellschafter:innen.....</b>	<b>132</b>
<b>Anhang V: OECD Produktmarktregulierungsindex (PMR).....</b>	<b>135</b>
<b>Anhang VI: Interviewleitfaden .....</b>	<b>137</b>
<b>Anhang VII: Interview- und Gesprächspartner:innen .....</b>	<b>138</b>

## Zusammenfassung

Daten der Statistik Austria zeigen, dass die Anzahl der Neugründungen in den letzten Jahren bis einschließlich 2020 rückläufig war, aktuelle Zahlen für 2021 und 2022 indizieren wieder eine positive Tendenz – dies sowohl die Zahl der Gründungen insgesamt als auch die Rechtsform Einzelunternehmen betreffend. Augenfällig ist dennoch, dass andere EU-Länder in der Vergangenheit ein bemerkenswert positiveres Gründungsgeschehen aufweisen als Österreich. Wie die Studie zeigt, ist der Rückgang der österreichischen Gründungsdynamik bis 2020 auf mehrere Faktoren zurückzuführen. Ausschlaggebend hierfür sind vor allem die sinkenden Gründungszahlen von Einzelunternehmen. Demgegenüber zeigen Kapitalgesellschaften keine vergleichbaren Rückgänge und weisen eine hohe wie auch stabile Überlebensrate auf. Darüber hinaus zeigt die Studie, dass trotz eines Rückgangs der Neugründungen bis 2020 ein Beschäftigungszuwachs bei bestehenden Unternehmen, insbesondere bei Kapitalgesellschaften, beobachtet werden kann.

Weitere Analysen der Studie zeigen, dass sich die Gründungsaktivität und Branchenwahl nach Geschlecht und Herkunft der Gründer:innen unterscheiden, wobei ein maßgeblicher Anteil der weiblichen Gründer:innen in der selbständigen Personenbetreuung tätig ist. Migrant:innen aus ausgewählten Ländern weisen bisweilen eine deutlich höhere Selbständigenrate auf als Personen ohne Migrationshintergrund, und auch Startup-Gründer:innen sind tendenziell internationaler bzw. europäischer. Mit Blick auf schnellwachsende Unternehmen lässt sich zudem sagen, dass diese einen positiven Gründungsverlauf aufweisen.

Die Gründungsdynamik unterscheidet sich auch nach Branche: Seit 2008 dominiert das Gesundheits- und Sozialwesen, insbesondere die selbständige Personenbetreuung, die Neugründungszahlen. Ein Ausschließen dieser Branche ändert jedoch nicht die allgemeine Dynamik der sinkenden Gründungen. Handel, freiberufliche und technische Dienstleistungen, sonstige Dienstleistungen und das Gesundheits- und Sozialwesen zeigen sich als die größten und dynamischsten Branchen. Besonders die sonstigen Dienstleistungen, wie Vermietung von beweglichen Sachen, Vermittlung von Arbeitskräften und Reparatur von Gebrauchsgütern, verzeichnen steigende Gründungszahlen.

Im Vergleich zeigt sich, dass der geschilderte, in den Statistik Austria Daten ersichtliche negative Trend der Neugründungen in der Gründungsstatistik der WKO und im Startup-Sektor nicht bzw. nicht so stark ausgeprägt ist. Diese zeitweise abweichende Entwicklung ist durch ein Wechselspiel von Faktoren wie unterschiedliche Definitionen von Neugründungen, verschiedene Branchenabdeckungen und methodische Änderungen seitens der Statistik Austria zu erklären. Kontinuierliche methodische Änderungen in der Erfassung und Identifikation von aktiven „echten Neugründungen“ seitens der Statistik Austria tragen zur Abweichung bei.

Ein Rückgang der Neugründungen von Kapitalgesellschaften mit geschäftsführenden Gesellschafter:innen, wie bereits oben angemerkt, ist für den Zeitraum 2016 bis 2023 nicht zu beobachten, wie auch die Mikrodatenanalyse der vorliegenden Studie belegt. Die mittlere Anzahl der Gesellschafter:innen neugegründeter Kapitalgesellschaften 2023 ist jedoch deutlich niedriger als bei jenen, die 2016 gegründet wurden. Viele 2023 gegründete Kapitalgesellschaften weisen ein Stammkapital von exakt 10.000 € auf: Die mit Anfang 2024 eingetretene Reduzierung des zur Gründung einer GmbH erforderlichen Mindeststammkapitals hatte einen merklichen Einfluss auf die Gründungen von Kapitalgesellschaften: Insbesondere korreliert sie positiv mit der Anzahl der Gründungen von Kapitalgesellschaften (diese fiel höher aus), jedoch negativ mit der mittleren Anzahl der Gesellschafter:innen (diese ist deutlich zurückgegangen, mitunter deshalb, weil eine kleinere Summe auch von weniger Personen getragen werden kann) wie auch mit dem mittleren Stammkapital (dieses ist deutlich niedriger).

Wien dominiert bei Neugründungen weit über sein demografisches und wirtschaftliches Gewicht hinaus, allerdings zeigte sich diese Dominanz 2023 weniger stark ausgeprägt als 2016. Zudem wurde deutlich, dass der Standort Wien hinsichtlich der Überlebensrate 2016 bis 2024 zusätzlich zum Rückgang bei den Gründungen einen negativen Effekt aufwies. Die Frauenquote bei geschäftsführenden Gesellschafter:innen bei Kapitalgesellschaften fiel 2023 deutlich höher aus als 2016. Sowohl die Mikro- als auch die Makrodatenanalysen der vorliegenden Studie dokumentieren, dass die Daten zum Gründungsgeschehen je nach zugrundeliegender Definition einer Gründung maßgeblich variieren können.

In einer regionalwirtschaftlichen Analyse auf Bezirksebene wurde untersucht, welche sozioökonomischen Variablen das Gründungsgeschehen beeinflussen. Dabei zeigt sich, dass die Determinanten, die Gründungen 2023 beeinflussen, sich wesentlich von jenen für 2016 unterscheiden. Zudem zeigte sich, dass die Gründungen pro Einwohner:in 2016 und 2024 positiv von Arbeitsproduktivität und Bevölkerungsdichte beeinflusst werden. Diese Effekte sind 2023 schwächer ausgeprägt als 2016..

Neben der Makro-, Mikro- und regionalwirtschaftlichen Mesodatenanalyse wurden zahlreiche leitfadengesteuerte Interviews mit Expert:innen verschiedener österreichischer Einrichtungen, die mit dem Thema Unternehmensgründungen befasst sind, durchgeführt. Aus diesen Interviews ergeben sich ergänzende bzw. explanatorische qualitative Einblicke: Die Expert:innen berichten von sehr starken Gründungsjahren in der jüngeren Vergangenheit, wobei sich die Gründungen aktuell wieder auf einem „normalen“ Niveau einpendeln. Rückgänge der jüngeren Vergangenheit führen sie insbesondere auf die unsichere wirtschaftliche und globalpolitische Lage, die Teuerung, den schwierigeren Zugang zu Fremdkapital sowie den Fachkräftemangel zurück. Dieser Fachkräftemangel führt dazu, dass potenziell gründungsbereite Personen aufgrund der guten Konditionen für Arbeitnehmer:innen eher in einem Angestelltenverhältnis verbleiben.

Ein gewisses Zögern hinsichtlich einer Gründungsentscheidung überrascht die Interviewpartner:innen nicht, zumal sie der österreichischen Bevölkerung eine große Risikoaversion bescheinigen, und die Verankerung von Entrepreneurship im österreichischen Bildungssystem – vor allem in der Primär- und Sekundarbildung sowie im vorschulischen Bereich – als nicht ausreichend erachten. Ein Blick auf das migrantische Gründungsgeschehen in Österreich zeigt, dass Selbständigkeit in anderen Kulturen einen deutlich höheren Stellenwert hat, und ganze migrantische *Communities* mitunter sehr hohe Gründungsambitionen haben und deren Vertreter:innen diese auch umsetzen – dies allen voran in systemrelevanten Bereichen, in denen Gründungen mitunter weniger kapitalintensiv ausfallen. Sowohl für migrantische als auch für österreichische Gründer:innen wird in den Interviews der Bedarf weiterer Vereinfachungen im Gründungsprozess vorgebracht, wenngleich die jüngsten regulativen Neuerungen als positive Schritte beurteilt werden. Systematische Unterstützung von Gründer:innen, die Vermittlung von einschlägigen Kompetenzen, vielmehr aber noch Hilfestellungen beim Zugang zu relevanten Netzwerken und in der Akquise seien dringend notwendig; auch eine stärkere Digitalisierung im Gründungsprozess selbst sollte aus Sicht der Expert:innen angestrebt werden.

Beispiele unbürokratischer Gründungsprozesse finden sich etwa über den vergleichenden internationalen Fallstudienansatz der vorliegenden Studie. Die ausgewählten Vergleichsländer Dänemark, Estland, die Niederlande, die Schweiz und die Slowakei wiesen in den vergangenen Jahren durchwegs stärkere Gründungsdynamiken auf als Österreich. Die vergleichende Analyse zeigt, dass die meisten der untersuchten Länder unternehmensfreundlichere Rahmenbedingungen aufweisen, dazu gehört etwa ein geringeres Mindeststammkapital für die Gründung von Kapitalgesellschaften sowie einfachere, raschere und digitale Gründungsprozesse. Österreich übertrifft jedoch einige dieser Länder in Bezug auf die Überlebensdauer der Gründungen, was möglicherweise auf strengere Regularien und ein vergleichsweise hohes erforderliches Stammkapital zurückzuführen ist. Diese Bedingungen führen dazu, dass Gründungen wohlüberlegt und langfristig angegangen werden, während in einigen der Vergleichsländer Gründungen durchaus als temporäre und bisweilen nebenberufliche Projekte angegangen werden. Florierende Gründungsökosysteme, insbesondere rund um Hochschulen, spielen ebenso eine entscheidende Rolle.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass eine Abnahme der Anzahl der Gründungen nicht *per se* negativ ist und kontextabhängig betrachtet werden muss. Eine sinkende Anzahl kann mit einer gesunden Marktstruktur oder einem entspannten Arbeitsmarkt zusammenhängen. Es ist wichtig zu antizipieren, welche Arten von Gründungen unter welchen Umständen eher stattfinden und gewünscht werden.

Um das Gründungsgeschehen in Österreich in Zukunft weiters positiv zu stärken, werden – basierend auf den Befunden der vorliegenden Studie – elf Handlungsempfehlungen formuliert.

## Executive Summary

Data from Statistics Austria shows that the number of new enterprises has been declining in recent years up to 2020. Current figures for 2021 and 2022 indicate a positive trend again, both in terms of the total number of enterprise births and sole proprietorships. Nevertheless, it is striking that other EU countries have shown a remarkably more positive trend, regarding the number of new enterprises, than Austria in the past. As the study shows, the decline in Austrian dynamics of foundations until 2020 can be explained by several factors. The main reason for this is the declining number of sole proprietorships. In contrast, corporations do not show a decline and have a high and stable survival rate. Furthermore, the study shows that despite a decline in the number of start-ups by 2020, an increase in employment can be observed at existing companies, particularly at corporations.

Further analyses of the study show that founding activity and industry choices differ according to the founders' gender and geographic/cultural origin, with a significant proportion of female founders working in self-employment in personal care. Migrants from selected countries sometimes have a significantly higher self-employment rates than individuals without a migration background, and founders of fast-growing companies (start-ups) also tend to be more international or more European. With regard to fast-growing companies, it can also be stated that they have a positive trajectory, and that existing start-ups continue to be growing.

Founding dynamics also differ according to sector: Since 2008, the health and social services sector, in particular self-employed personal care, has dominated the number of newly founded enterprises; however, excluding this sector does not change the general dynamic of declining enterprise births. Trade, freelance and technical services, other services and health and social work are the largest and most dynamic sectors. Other services, such as the rental of movable property, labour recruitment and the repair of consumer goods, are recording rising founding rates.

A comparison shows that the negative trend in enterprise births as described above cannot be established with data from the Austrian Chamber of Commerce (WKO) or in pertinent start-up statistics. The deviating development in these data sets can be explained by an interplay of factors such as different definitions of enterprise birth, different industry coverage and methodological changes on the part of Statistics Austria. Continuous methodological changes in the recording and identification of active "genuine enterprises" on the part of Statistics Austria contribute to the deviation.

As noted above, there was no decline in the number of newly founded corporations with managing partners between 2016 and 2023, as also the microdata analysis of this study shows. However, the average number of shareholders of newly founded corporations in 2023 is significantly lower than for those founded in 2016. Many corporations founded in 2023 have a share capital of exactly €10,000: The reduction in the minimum share capital required to form a limited liability company (GmbH) that occurred at the start of 2024 had a noticeable impact on the formation of corporations: In particular, it correlates positively with the number of founded corporations (which turned out higher as of 2024), but negatively with the average number of shareholders (this has declined significantly, partly because a smaller sum can also be borne by fewer partners) as well as with the average share capital (this is significantly lower).

The city of Vienna dominates enterprise births far beyond its demographic and economic weight, although this dominance was less pronounced in 2023 than in 2016. Moreover, it became clear from the microdata analysis that Vienna had a negative effect on the survival rate from 2016 to 2024 in addition to the decline in enterprise births. The proportion of women among managing partners in corporations was significantly higher in 2023 than in 2016. Both the micro and macro data analyses of this study show that the data on founding activity can vary significantly depending on the underlying definition of an enterprise birth.

A regional economic analysis at district level analysed which socio-economic variables influence founding activity. It was shown that the determinants influencing enterprise births in 2023 differ significantly from those for 2016. It was moreover established that enterprise birth per inhabitant in both 2016 and 2024 are positively influenced by labour productivity and population density. Growth shows a positive development in formerly peripheral regions.

In addition to the macro-, micro- and regional economic meso-data analysis, semi-structured interviews were conducted with experts from various Austrian organisations involved in the topic of business development and enterprise foundation. These interviews provided additional and explanatory qualitative insights: the experts reported very strong founding years in the recent past, whereby enterprise births are currently levelling

off again at a "normal" level. They attribute declines in the recent past in particular to the uncertain economic and global political situation, inflation, more difficult access to debt capital and the shortage of skilled labour. This shortage of skilled labour means that people who are potentially willing to start a business are more likely to remain in an employment relationship due to the favourable conditions for employees.

The interviewees are not surprised by a certain hesitation regarding the decision to found a business, especially since they attest that the Austrian population is very risk averse and do not consider entrepreneurship to be sufficiently anchored in the Austrian education system - especially in primary and secondary education as well as in pre-school education. A look at migrant business activity in Austria shows that self-employment is much more important in other cultures, and that entire migrant communities sometimes have very high ambitions to run their own businesses – especially in systemically relevant areas in which new enterprises use to be less capital-intensive. For both migrant and Austrian founders, the need for further simplifications in the founding process is raised in the interviews, although the latest regulatory innovations are seen as positive steps. Systematic support for founders, the teaching of relevant skills, but more importantly, assistance in accessing relevant networks and in acquisition are urgently needed; the experts also believe that greater digitalisation in the founding process itself should be sought.

Examples of unbureaucratic founding processes can be found in the comparative international case study approach of this study. The selected comparison countries Denmark, Estonia, the Netherlands, Switzerland and Slovakia have consistently shown stronger founding dynamics than Austria in recent years. The comparative analysis shows that most of the countries analysed have more business-friendly framework conditions, including a lower minimum share capital for the establishment of corporations as well as simpler, faster and digital founding processes. However, Austria outperforms some of these countries in terms of the survival time of enterprises which may be due to stricter regulations and a comparatively high required share capital. These conditions lead to enterprise foundations being approached in a well-considered and long-term manner, whereas in some of the comparison countries, running a business is often approached as temporary and sometimes part-time projects. Flourishing business and start-up ecosystems, particularly around universities, also play a decisive role.

To summarise, it can be said that a decrease in the number of enterprise births is not negative *per se* and must be considered depending on the context. A declining number can be linked to a healthy market structure or a relaxed labour market. It is important to anticipate which types of businesses are more likely to be founded and be desired under which circumstances.

Based on the findings of this study, eleven recommendations for action are formulated to further strengthen start-up activity in Austria in the future.

## 1 Motivation und Ausgangspunkt der Studie

Das Thema Unternehmensgründungen ist in Österreich von großem politischem Interesse. Es ist im Regierungsprogramm verankert und wird regelmäßig von politischen wie auch wissenschaftlichen Akteur:innen adressiert und diskutiert, wie beispielsweise vom Produktivitätsrat und dem Rat für Forschung, Wissenschaft, Innovation und Technologieentwicklung, aber auch von Interessensvertretungen wie der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) und der Bundesarbeitskammer (AK Österreich).

Immer wieder werden Ziele formuliert, wie die Bildung an Schulen und Hochschulen verstärkt mit Angeboten zur Unternehmensgründung und *Entrepreneurship* auszustatten, oder auch die steuerlichen Rahmenbedingungen und den Gründungsprozess *per se* noch weiter zu vereinfachen, kurzum Gründungen attraktiver zu machen. Dieses Credo spiegelt sich auch in der österreichischen Förderwelt wider, wo über die Jahre zahlreiche Services und finanzielle Unterstützungen geschaffen wurden, um potenzielle und tatsächliche Gründende auf ihrem Weg effektiv und zielorientiert zu unterstützen.

Unternehmertum soll an Attraktivität gewinnen, der unternehmerische *Mindset* bereits in der Bildung verankert sein und die Rahmenbedingungen so gestaltet sein, dass eine Unternehmensgründung auch an keinen gesellschaftlichen und sozialen Barrieren scheitert.

Dennoch: All diesen Bemühungen zum Trotz zeigt die Statistik zur Entwicklung der Gründungsdynamik in Österreich – und es sei an dieser Stelle auch festgehalten, dass unterschiedliche statistische und empirische Quellen, die Gründungen dokumentieren, existieren –, dass die Gründungsdynamik in den vergangenen 15 Jahren in Österreich nachgelassen hat, auch wenn jüngste Zahlen wieder auf einen Aufwärtstrend hoffen lassen. Anlass für die Studie im Auftrag des BMAW war insbesondere eine Empfehlung des Produktivitätsrates<sup>1</sup> an die Bundesregierung, die Ursachen für die träge Unternehmensdynamik zu untersuchen sowie die Rahmenbedingungen näher zu betrachten. Angesichts dessen findet sich in der vorliegenden Studie eine genauere Untersuchung der Ursachen – sowohl was die Datenlage betrifft als auch was jüngere Entwicklungen aus der Sicht unterschiedlicher Akteur:innen betrifft – im Fokus.

Bestärkt wurde die Herangehensweise durch eine Reihe von durchaus positiven, international publizierten Befunden in der Vergangenheit, wie etwa der Weltbank. So hält diese fest, dass eine Reihe regulativer und nicht-regulativer Rahmenbedingungen einen wichtigen Einfluss auf die Anzahl der Unternehmensgründungen und deren Entwicklung hat. Im September 2003 hat die Weltbank hierzu bereits festgehalten, dass – im globalen Vergleich von Regulierungen, die Unternehmensführung erleichtern oder eben erschweren – in Österreich große Fortschritte hinsichtlich der Reduzierung des bürokratischen Aufwands bei der Unternehmensgründung, insbesondere für junge Gründer:innen, festzustellen sind (Weltbank, 2003, S. 27). Wie nachfolgend gezeigt wird, wurden in den Folgejahren tatsächlich immer mehr Unternehmen in Österreich gegründet (siehe Abbildung 12).

Das Bild trübt sich ein, blickt man auf einzelne Indizes der jüngeren Vergangenheit: So liegt Österreich im zuletzt erschienenen Bericht der Weltbank (2020) im Gesamtindex an 27. Stelle, innerhalb der EU-27 immerhin an 10. Stelle. Im Subindex „*Starting a business*“ liegt Österreich aber gar weit abgeschlagen an 127. Stelle. Sucht man nach Erklärungen bzw. Ursachen und nutzt man hierzu den 2023 erschienenen „*Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) 2022/2023, so wird einerseits eine Erholung der unternehmerischen Aktivitäten gegenüber dem Vor-COVID-19-Niveau festgestellt, andererseits wird aber auch festgehalten, dass es nach wie vor eine Reihe von Herausforderungen zu meistern gilt, insbesondere was die Finanzierung und das „unternehmerische Ökosystem“ betrifft. Als sehr positiv werden hingegen die in Österreich angebotenen öffentlichen Unterstützungsmaßnahmen sowie die Infrastruktur und Marktoffenheit bewertet (Friedl & Kirschner, 2023, S. 85).

### Ein differenziertes Bild

Die Befunde der Weltbank und des GEM zeigen damit ein differenziertes Bild hinsichtlich der Entwicklung der Rahmenbedingungen für Gründungen in Österreich. Blickt man zusätzlich auf die Statistik, so geht nach Daten der Statistik Austria die Zahl der Neugründungen seit 2007 zurück, besonders deutlich seit 2016.

<sup>1</sup> <https://www.produktivitaetsrat.at/publikationen/prod-jahresberichte.html>

Tatsächlich sind nicht alle Entwicklungen *per se* als negativ einzustufen, sondern lassen auch auf den ersten Blick Interpretationsspielräume offen: Beispielsweise hat sich das Verhältnis der überlebenden Neugründungen vor fünf Jahren zu den Neugründungen im jeweiligen Jahr von 2009 bis 2019 von 0,54 auf 0,65 erhöht. Ferner kann der Rückgang, der sich seit 2016 für die gesamten Neugründungen abzeichnet, für Neugründungen der Rechtsform Kapitalgesellschaften nicht festgestellt werden. Auch zeigt sich im EU-weiten Vergleich anhand von Eurostat-Daten ein generell deutlicher Rückgang bei Gründungsaktivitäten; die rückläufige Entwicklung trifft damit auch auf andere Länder zu, nicht nur auf Österreich.

Wie die Studie in Folge aufzeigen wird, ergibt sich **ein umso differenzierteres Bild, je genauer man sich mit der Datenlage auseinandersetzt**; beispielsweise wird die Definition einer Neugründung immer wieder revidiert, was bereits den Vergleich einfacher Zeitreihen problematisch macht.

### **Methodische Herangehensweise und Struktur des Berichts**

Für die folgenden Analysen wurden unterschiedliche qualitative und quantitative Methoden der empirischen Wirtschafts- und Sozialforschung angewandt bzw. miteinander kombiniert, sodass die unterschiedlichen Themenstellungen mit Hilfe von mehreren, einander ergänzenden Methoden untersucht werden, um schließlich zu validen Aussagen zu gelangen.

## 2 Einfluss- und Erfolgsfaktoren für Unternehmensgründungen - ein Literaturüberblick

Nicht zuletzt angesichts zahlreicher wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Herausforderungen kommt Unternehmensgründungen eine zentrale wirtschaftliche Bedeutung zu, wird den neuen Unternehmen wohl eine Transformations- und Innovationskraft zugeschrieben bzw. wird Unternehmertum als eine wichtige Option des persönlichen und beruflichen Weges angesehen. Die Untersuchung von (erfolgreichen) Gründungen zählt damit seit jeher zu einem wichtigen Bestandteil der betriebswirtschaftlichen wie auch volkswirtschaftlichen Literatur. Einleitend zur Studie werden daher in Folge ein paar wesentliche Aspekte - sei es als Hintergrundinformation oder als *Teaser* - herausgegriffen.

### Der Einfluss der Marktkonzentration

In der ökonomischen Literatur wird die Marktkonzentration als wichtiger Faktor für die Erklärung der Gründungsdynamik gesehen, wenngleich der Zusammenhang komplex ist. Ein Rückgang der Gründungsdynamik in den USA seit den 1980ern und insbesondere den 2000ern wird etwa von Akcigit und Ates (2019) u.a. auf eine generelle Zunahme der Marktkonzentration zurückgeführt. Eeckhout (2021) hält hierzu fest, dass ein Rückgang der Gründungsrate zugleich Ursache und Folge steigender Marktkonzentration ist. Demnach sind Unternehmensgründungen bzw. die Anzahl der Markteintritte ein Gleichgewichtsergebnis, das simultan mit der Marktmacht auf dem jeweiligen Markt zusammenhängt.

Märkte sind jedoch verschieden und selbst wenn sich die beobachtete zunehmende Marktkonzentration von den USA auf Österreich übertragen lässt, so gilt das naturgemäß nicht zwangsläufig für alle Märkte. Marktkonzentration ist, wie Reiner und Bellak (2023) betonen, ein in Österreich selten untersuchter Gegenstand. Zwar wird zumeist angenommen, dass aufgrund des EU-Beitritts der Wettbewerb in Österreich zugenommen habe, aber erstens gibt es Reiner und Bellak (a.a.O.) zufolge dafür bemerkenswert wenige Belege, zweitens folgt daraus für sich noch keine erhöhte Motivation zur Gründung.

Ferner sind „auch hohe Gründungs- und Schließungsraten (...) nicht notwendigerweise ein Hinweis auf eine hohe Wettbewerbsintensität“ (Competition & Market Authority 2022, zit. n. Reiner & Bellak 2023). Vielmehr kann der Zusammenhang in beide Richtungen gehen, wobei die Interpretation auch davon abhängt, wie gemessen wird. Albrecht und Decker (2024) heben hervor, dass für die USA im Zeitraum 1980 bis 2016 auf den ersten Blick ein negativer Zusammenhang besteht, d.h. ein starker Anstieg der *Markups* (Gewinnaufschlag) geht einher mit einem Rückgang an Markteintritten. Ein genauerer Blick auf Branchenebene zeigt jedoch, dass bei Betrachtung der jeweiligen Wachstumsraten im Vergleich der Zeiträume 1980 bis 1984 sowie 2012 und 2016 ein positiver Zusammenhang besteht: Umso größer das Wachstum der *Markups*, desto größer das Wachstum der Markteintritte (basierend auf Beschäftigtenzahlen).

Die Situation in Österreich wurde noch nicht so detailliert untersucht wie jene der USA, für die jüngere Vergangenheit zeigt sich eher ein negativer Zusammenhang, d.h. je höher die Konzentration, desto weniger Gründungen. Als ersten Schritt zeigen Reiner und Bellak (2023)<sup>2</sup> hierzu mittels zahlreicher Schätzmethode, dass die *Markups* in Österreich in den letzten Jahrzehnten zugenommen haben. Zweitens zeigt Tabelle 1 zusätzlich die Beschäftigtenanteile von Unternehmen nach Spartengliederung der Wirtschaftskammer in Österreich mit mehr als 1.000 unselbständig Beschäftigten für den Zeitraum 2009, 2015 und 2023. Die **höchsten Konzentrationen** weisen 2023 demnach Banken und Versicherungen (48,7 %), Industrie (38,5 %) sowie Transport und Verkehr (34,9 %) auf. Bemerkenswert ist, dass hier einige auffallende Parallelen zu der später im Bericht inkludierten Tabelle 9 bestehen, die teilweise **dieselben Branchen** identifiziert, deren **Gründungen 2016 bis 2023 zurückgegangen** sind: Branche C (Herstellung von Waren) und Branche F (Bau) nach ÖNACE in Tabelle 9 entsprechen großteils „Industrie“ und teilweise „Gewerbe und Handwerk“ in Tabelle 1, Branche G (Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen) entspricht überwiegend „Handel“, Branche H (Verkehr und Lagerei) entspricht im Wesentlichen „Transport und Verkehr“. Folglich zählen alle vier Branchen mit negativen Vorzeichen in Tabelle 9 zu den Sparten mit der zweit-, dritt- und vierthöchsten Konzentration 2023 in Tabelle 1.

<sup>2</sup> Siehe auch Sellner et al. (2023).

**Tabelle 1 Beschäftigtenanteile von Unternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten nach Spartengliederung der Wirtschaftskammer Österreich, ausgewählte Jahre 2009-2023, in %**

	Gewerbe und Handwerk	Industrie	Handel	Bank und Versicherung	Transport und Verkehr	Tourismus und Freizeitwirtschaft	Information und Consulting	Alle
2009	7,2	28,8	28,8	46,5	42,5	3,2	12,0	20,9
2015	11,7	30,4	29,5	48,7	40,0	1,4	11,7	21,9
2023	10,5	38,5	30,5	48,7	34,9	2,7	8,5	21,9

Quelle: Modifiziert und aktualisiert nach Reiner & Bellak (2023, Tabelle 4)

Die heute von vielen als problematisch gesehene Marktkonzentrationen in den USA werden von Autor:innen wie Appelbaum (2019) auf einen Paradigmenwechsel zurückgeführt. Vereinfacht gesagt dominierte bis in die 1970er Jahre die wirtschaftspolitische Anschauung, dass eine **größere Anzahl an Unternehmen** auf den Gütermärkten stets zu präferieren sei – übrigens auch im Interesse der Unternehmen, die nicht vor übermächtiger Konkurrenz zusammenbrechen sollten. Man war also bedacht, Unternehmen gar nicht erst zu groß werden zu lassen. Später war man der Ansicht, dass eine **möglichst effiziente Produktion** aus Konsument:innen-sicht zu bevorzugen sei: Im Falle steigender Skalenerträge bedeutet das, eine *geringere Anzahl* an Unternehmen zu tolerieren, wenn diese kostengünstiger produzieren können. Die Übernahme oder der Bankrott weniger effizienter Unternehmen wurde bzw. wird dabei in Kauf genommen.

Vor diesem Hintergrund gibt es **gute Gründe, eine hohe Gründungsdynamik zu präferieren:**

- Auch wenn nicht hinreichend geklärt ist, wie Gründungsdynamik und Wettbewerb im Detail zusammenhängen, kann wohl ausgeschlossen werden, dass sich eine erhöhte Gründungsdynamik *negativ* auf den Wettbewerb auswirkt. Eine größere Anzahl an Unternehmen innerhalb einer Branche bietet jedenfalls Arbeitnehmer:innen mehr Optionen, die/den Arbeitgeber:in zu wechseln und so ihr eigenes Humankapital effizienter einzusetzen, was die gesamtwirtschaftliche Produktivität erhöhen sollte und stellt damit ein **makroökonomisches Argument** dar.
- Ferner offerieren vereinfachte Möglichkeiten zur Gründung bessere Möglichkeiten, dass Gründer:innen ihre Ziele verwirklichen. In dem Sinn, als eine größere Vielfalt an Optionen stets zu einem mindestens gleich guten, meist aber besseren Ergebnis führt, ist eine höhere Gründungsdynamik auch Ausdruck einer größeren Vielfalt an Chancen (einschließlich der Chance, Arbeitslosigkeit durch Gründung zu entgehen) und kann als **mikroökonomisches Argument** vorgebracht werden.

## Regulierungen

Der bürokratische Aufwand, ein Unternehmen zu gründen, lässt sich international recht gut vergleichen und ist entsprechend beliebt bei internationalen Vergleichen, insbesondere Reihungen.

Ein geeigneter Ausgangspunkt ist die Regulierung des Marktzugangs für verschiedene Berufe. Aus der ökonomischen Theorie können sowohl **positive wie negative Effekte von Marktzugangsbeschränkungen und Regulierungen** abgeleitet werden. Mögliche positive Effekte betreffen u.a. die Gesundheit und Sicherheit sowie den Umstand, dass die Kund:innen aufgrund der zwangsläufigen Informationsasymmetrien die Qualität von Produkten und Dienstleistungen selbst nicht so gut einschätzen können wie die Anbieter:innen (siehe hierzu z.B. Law und Kim, 2005; oder Darby und Karni, 1973). Andererseits bietet die Regulierung des Marktzugangs einen gewissen Schutz vor Konkurrenz für bereits anbietende Unternehmen, was den Druck zu Innovationen, Produktivitätssteigerungen oder schlicht Preissenkungen schwächen kann. Relativ eindeutig ist, dass Marktzugangsbeschränkungen und Regulierungen die Zahl der Gründungen eher reduzieren werden. Sardadvar et al. (2021) heben hervor, dass Österreich in der jüngeren Vergangenheit zahlreiche Maßnahmen gesetzt hat, um dem Argument entgegenzutreten, in Österreich würde zu viel reguliert. Entsprechende Reformen betreffen u.a. individuelle Befähigung als Kriterium für den Marktzutritt, das Erreichen der Volljährigkeit mit 18 Lebensjahren als einziges Antrittskriterium für die Meister- und Befähigungsprüfungen, mehrere alternative Zugangswege, Aufhebung des Gebietsschutzes, Pflicht zur Verhältnismäßigkeitsprüfung, sowie Qualitäts- und Objektivierungsmaßnahmen im Prüfungswesen.

Aus Konsument:innensicht stehen Vorteile von Qualitäts- und Sicherheitsgarantien den Vorteilen eines stärkeren Preiswettbewerbs gegenüber. Mehr Regulierung kann Qualität und Sicherheit erhöhen, weniger Regulierung zu mehr Gründungen führen; ökonomisch interpretiert ist bspw. die Meisterpflicht als eine Fixkostenkomponente zu interpretieren, die entsprechende Auswirkungen auf Unternehmensanzahl, Angebotsmengen, Preise und Qualität der Produkte und Dienstleistungen hat (Sardadvar et al., 2021) – die Kosten des Marktzugangs verringern demnach die Anzahl der Unternehmen. Als Folge der Fixkosten und der verringerten Anzahl an Mitbewerber:innen, welche in diesem Marktsegment tätig sind, steigen die *Markups*. Das ideale Ausmaß an Regulierung hängt von der Fragestellung ab, liegt aber in jedem Fall irgendwo zwischen völliger Regulierung und völliger Liberalisierung.

Internationale Studien bescheinigen Österreich immer wieder ein durchwegs hohes Maß an Regulierung, allen Reformen der Vergangenheit zum Trotz. Die Studien-Reihe „*Doing Business*“ der Weltbank, zuletzt 2020 erschienen, reiht Österreich im letzten Bericht auf Rang 27 weltweit, innerhalb der EU auf Rang 8 (Weltbank, 2020). Nach eigenen Angaben wurde die Serie aufgrund von Unregelmäßigkeiten bei den Daten aufgegeben.<sup>3</sup> Ohnehin war die Reihe methodisch nie unumstritten, da **Indikatoren stets so interpretiert werden, dass ein Weniger an Regulierungen gleichgesetzt wird mit „besser“**. Zwar heißt der Gesamt-Index „*Ease of doing business ranking*“ und ist damit recht explizit, aber gleichzeitig tragen die einzelnen Berichte suggestive Untertitel wie „*Removing Obstacles to Growth*“ (Weltbank, 2005) oder „*Creating Jobs*“ (Weltbank, 2006). Es stellt sich daher nicht nur retrospektiv die Frage, inwieweit die suggerierte Gleichsetzung „minimale Regulierung = maximale Effizienz“ nicht eher dem Zeitgeist der 2000er-Jahre, als die Reihe gestartet wurde, als der heutigen ökonomischen Realität entspricht. Plakative Aussagen wie „*Poor Countries Regulate Business the Most*“ (Weltbank, 2004, S. XIII), „*Heavier Regulation Brings Bad Outcomes*“ (a.a.O., S. XIV) oder „*More Rigid Employment Regulation Is Associated with Higher Female Unemployment*“ (a.a.O., S. XV) machen jedenfalls deutlich, dass Objektivität von Anfang an nicht das Ziel der Reihe war. In der vorliegenden Studie wird der Index, obgleich seiner Umstrittenheit hinsichtlich des Subparameters „*Starting a business*“, als eine von mehreren Größen in den internationalen Fallstudien herangezogen, zumal er sich trotz aller Einschränkungen zumindest für einen überblicksartigen Vergleich der regulatorischen Systeme der ausgewählten Länder in Kapitel 5 anbietet.

Eine weitere wiederholte internationale Studien-Reihe, die dazu beitragen soll, das Maß und die Art der Regulierung von Unternehmen zwischen Staaten vergleichbar zu machen, ist der **Produktmarktregulierungsindex (PMR), herausgegeben von der OECD**.<sup>4</sup> Der PMR und Teilindizes erfassen die regulatorischen Hindernisse für den Markteintritt von Unternehmen und den Wettbewerb in einem breiten Spektrum von wichtigen Politik- und Regulierungsbereichen. Ähnlich wie in den Studien der Weltbank bescheinigt der OECD-PMR Österreich ein relativ hohes bzw. sogar wettbewerbsminderndes Maß an Regulierung. So erreicht Österreich im Vergleich von 38 OECD-Ländern nur den 26. Platz in der aktuellsten Ausgabe des PMR (2023). Verglichen mit den ausgewählten Ländern der Fallstudienanalyse sowie generell mit dem OECD-Durchschnitt weist Österreich laut OECD-PMR mehr Regulierung auf, die sich außerdem vergleichsweise wettbewerbsmindernd bzw. gründungshemmend auswirkt - darauf weisen sowohl der aktuelle PMR (2023) als auch die vorige Ausgabe (2018) hin (siehe Abbildung 10). Auch der PMR wurde für die vorliegenden internationalen Fallstudien verwendet, um die ausgewählten Länder einfühend mit Österreich zu vergleichen (siehe Kapitel 5). Da sich der Gesamtindikator des PMR aus der Aggregation bzw. eines Durchschnitts von zahlreichen Teilindikatoren ergibt, lassen sich verschiedene Aspekte der Regulierung in Österreich anhand des PMR einzeln interpretieren. Dies erlaubt die Identifikation von Stärken bzw. Schwächen der Regulierung des Marktes im Sinne des PMR der OECD. Besonders erwähnenswert scheint das im Vergleich zu den ausgewählten Ländern aber auch zum OECD-Durchschnitt schlechte Abschneiden Österreichs im Teilindikator „administrativer und regulatorischer Aufwand“<sup>5</sup>, wo besonders die „Kommunikation und Vereinfachung des Verwaltungs- und Regulationsaufwands“ negativ beurteilt wurden (siehe Abbildung 11). Weiters erhält Österreich in der Kategorie „Regulatorische Hürden im Dienstleistungs- und Versorgungssektor“ eine relativ schlechte Bewertung, wobei hier speziell Hürden in der Gründung im Dienstleistungssektor als außerordentlich groß bezeichnet werden (siehe Abbildung A 12). In diesem Teilindikator erreicht Österreich nur den 31. Platz unter den 38 OECD-Ländern. Andererseits hat Österreich laut PMR vergleichsweise wenige regulatorische Barrieren in der Gründung von Versorgungsunternehmen. Es kann jedoch angemerkt werden, dass auch dieser Studien-Reihe – ebenso wie der oben erwähnten Studien-Reihe der Weltbank – entgegengehalten werden kann, dass diese ein Mehr an

<sup>3</sup> [www.worldbank.org/en/news/statement/2021/09/16/world-bank-group-to-discontinue-doing-business-report](http://www.worldbank.org/en/news/statement/2021/09/16/world-bank-group-to-discontinue-doing-business-report)

<sup>4</sup> <https://www.oecd.org/economy/reform/indicators-of-product-market-regulation/>

<sup>5</sup> Englische Bezeichnungen der Teilindikatoren des PMR wurden seitens der Autor:innen ins Deutsche übersetzt.

Regulierung mit schlechteren Rahmenbedingungen gleichsetzt. Nichtsdestoweniger führen auch diese durchaus kritisch zu sehenden Studien zu Diskussionen, die ihre Berechtigung haben – hier sind allen voran das **notwendige Stammkapital** zur Gründung einer Kapitalgesellschaft und eine notwendige **Erleichterung von Gründungen für Einzelunternehmen** zu nennen.

Neben der Tatsache, dass die Anzahl der Gründungen von Kapitalgesellschaften wohl umso niedriger ausfällt, je höher das notwendige Stammkapital ist, gibt es natürlich Begleiteffekte, die manche Gesellschaftsschichten stärker betreffen als andere. Jedenfalls scheint offensichtlich, dass die **Gründung einer Kapitalgesellschaft umso mehr erschwert wird, je geringer das persönliche Geldvermögen und je höher das erforderliche Mindestkapital**. Sozioökonomisch benachteiligte Gruppen, die nicht zuletzt über ihren Vermögensstatus definiert sind, werden folglich besonders demotiviert, gleichzeitig wird die Konkurrenz reduziert. Die Weltbank (2020, S. 41f.) hält jedenfalls fest, dass im Zeitraum 2004 bis 2019 weltweit 48 Ökonomien das Mindeststammkapital reduziert und 58 selbiges gänzlich abgeschafft haben. **Der Trend geht somit – sowohl international als auch in Österreich – eindeutig in Richtung Senkung der Zugangsbarrieren zur Gründung von Kapitalgesellschaften**, was als Nebeneffekt eine stärkere Inklusion sozial schwächerer Schichten befördert. Allerdings sei hier noch einmal angemerkt, dass die „Doing Business“-Reihe stets an einer Erhöhung der Gründungen interessiert ist und dementsprechende Argumente betont. Natürlich gibt es auch Gegenargumente, und es sei betont, dass der genannte Trend für sich nichts aussagt. Dieser Trend geht primär auf eine EU-Rechtsreform zurück, die es Unternehmen erlaubt, in jedem beliebigen EU-Mitgliedstaat zu operieren, unabhängig vom Stammsitz, was die Möglichkeit eröffnet, offiziell in einem Land mit niedrigeren Anforderungen zu gründen (Ruohonen et al., 2022). Aber auch die Signalwirkung wird in der Literatur als Nachteil immer wieder betont, ebenso die Qualität der Unternehmen oder die möglicherweise zunehmende Existenz von Scheinunternehmen.

Tatsächlich liegt seit Jänner 2024 das notwendige Stammkapital für die Gründung einer GmbH in Österreich bei nur mehr 10.000 €, wobei bereits vor 2024 die Möglichkeit bestand, eine auf zehn Jahre befristete Gründungsprivilegierung in Anspruch zu nehmen, sodass das Stammkapital nur 10.000 € betragen musste. Mit 1. Jänner 2024 wurde sodann die Möglichkeit einer **flexiblen Kapitalgesellschaft** (FlexKapG oder FlexCo) als neue Unternehmensrechtsform geschaffen, die an die Form der GmbH angelehnt ist, aber einige Unterschiede aufweist. Insbesondere besteht hier die Möglichkeit, Mitarbeiter:innen über Beteiligungen am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen; außerdem soll die neue Rechtsform für ausländische Investor:innen attraktiv sein.<sup>6</sup> Der Produktivitätsrat (Weichselbaumer, 2024) sieht darin bereits einen positiven Impuls für Unternehmensgründungen in Österreich, wurde die FlexCo bereits in den ersten Monaten zunehmend genutzt.

### Kulturelle und individuelle Faktoren

Aus individueller Sicht ist die Entscheidung zu gründen von einer Reihe von Faktoren wie dem Beschäftigungs- und Bildungsstatus aber auch der sozialen Prägung abhängig. Dazu gehören (vgl. Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2023, S. 36) das Talent, Geschäftsmöglichkeiten zu erkennen, die individuelle Einstellung gegenüber Risiken, Ambitionen und Ziele, die relative Attraktivität alternativer (Karriere-)Pfade, Selbstvertrauen und -bewusstsein, Kontakte bzw. Bekanntschaften mit anderen Unternehmer:innen, sowie der individuelle Zugang zu Ressourcen, einschließlich sozialer Unterstützung. Vieles davon ist wiederum von der jeweiligen Gesellschaft abhängig, und gerade die soziale Unterstützung für Unternehmertum kann sich international recht stark unterscheiden. Trotz aller Unterschiede scheint die Entscheidung zu gründen über Gesellschaften hinweg stark davon abzuhängen, wie sehr man mit Unternehmertum im eigenen Umfeld vertraut ist, was wiederum die individuelle Wahrnehmung und Erwartung prägt: Wer mit der Erwartung aufwächst, dass eine „normale“ Berufslaufbahn von der Ausbildung direkt in die unselbständige Beschäftigung mündet, die/der wird eine Gründung womöglich gar nicht in Erwägung ziehen. Das ist nicht nur eine naheliegende Ad-hoc-Schlussfolgerung, die etwa der GEM (2023) ausführt, es hat sich auch in den qualitativen Interviews, bspw. in Ecker u.a. (2024) gezeigt, dass viele erst durch Programme wie „u:start“ – einem Gründungscoaching für Universität-Wien-Absolvent:innen – auf die Idee gekommen sind, dass Gründen eine realistische Option ist.

Hinzu kommen weitere individuelle Hürden wie die Angst vor dem Scheitern, die sich noch dazu wiederum von Gesellschaft zu Gesellschaft zwischen **Männern und Frauen** durchaus unterscheiden kann. Der GEM

<sup>6</sup> Quelle der Informationen in diesem Absatz: <https://www.wko.at/gruendung/flexible-kapitalgesellschaft-flexkapg->

(2023) hält dazu fest, dass gerade diese Angst vor dem Scheitern eine erhebliche Hürde darstellt, insbesondere für Frauen.<sup>7</sup> Die Gründe für die weibliche Unterrepräsentanz sind jedoch noch vielfältiger. Während *Female Entrepreneurship* auch in der einschlägigen Forschung bis in die späten 1990er Jahre weitestgehend außer Acht gelassen wurde, haben Forschende und politische Entscheidungsträger:innen mittlerweile erkannt, dass *Entrepreneurship* ein „gegendertes Phänomen“ ist (Jennings & Brush, 2013), und dass weibliches Unternehmertum wesentlich zum wirtschaftlichen Wachstum und gesellschaftlichen Wohlstand beitragen kann (Barrachina Fernandez, 2022; Martinez-Rodriguez, 2021). Die Einflussfaktoren geringer weiblicher Gründungstätigkeit wurden mittlerweile in mehreren Studien erhoben, die sich zum einen auf die individuelle Ebene der Gründer:innen beziehen. Meyer et al. (2021) weisen hier insbesondere darauf hin, dass Frauen sich in ihrer Gründungsneigung von Männern unterscheiden, oftmals vorsichtiger agieren und für eine Unternehmensgründung mehr Erfahrung und Sicherheit benötigen. Dies deckt sich auch mit dem Befund, dass vor allem wagniskapitalfinanzierte Unternehmen in Österreich signifikant weniger weibliche Geschäftsführer haben als männliche (Sardadvar, 2018). Vor allem im Startup-Sektor sind weibliche Gründer:innen deutlich unterdurchschnittlich repräsentiert: In der Europäischen Union war 2022 nur jedes fünfte gegründete Startup ein *Female Startup*<sup>8</sup>, und nur etwa jeder neunte investierte Euro ging im selben Jahr an Startups mit mindestens einer weiblichen Gründer:in. Während sich der Anteil von *Female Startups* in den vergangenen Jahren immerhin erhöhte, so ist die genderspezifische Finanzierungskluft über die letzten Jahre hinweg sogar noch größer geworden (Dömötör et al., 2022). Neben individuellen Gründungsentscheidungen sind demnach auch genderspezifische Investitionsentscheidungen zu nennen, die von (überwiegend männlichen) Investor:innen oftmals basierend auf (häufig unbewussten) Biases getroffen werden (ibid.). Hier dürfen auch strukturelle bzw. gesellschaftliche Faktoren nicht außer Acht gelassen werden, immerhin fehlen oftmals gesellschaftliche Rollenbilder und Geschlechterstereotype spielen nach wie vor eine Rolle (OECD, 2016).

Neben den unterschiedlichen Gründungsneigungen weisen Frauen oftmals auch andere Gründungsmotive auf als Männer – „*Push Motive*“ (bzw. Notwendigkeitsmotive), also jene die aus einem äußeren Druck heraus entstehen, liegen bei Frauen häufiger eine Gründung zugrunde als bei Männern (Ettl, 2010). Meyer et al. (2021) führen zudem noch Unterschiede im humanen und sozialen Kapital, in den Persönlichkeitseigenschaften und der Selbsteinschätzung sowie durch familiäre Einflussfaktoren ins Treffen. Auch ist festzuhalten, dass Frauen in MINT-Disziplinen, welche gerade großes Potenzial für FTI-basierte Gründungen bieten, traditionell in Österreich (wie auch in anderen Ländern) unterrepräsentiert sind (BMBWF, 2021).

Ein Blick auf von Frauen und Männern gegründete Unternehmen zeigt, dass sich männliche und weibliche Gründungspersonen und ihre Unternehmen in einigen wichtigen Charakteristika unterscheiden. So arbeiten Unternehmerinnen etwa häufiger alleine. Ebenso reduzieren Unternehmerinnen einige Jahre nach Gründung ihr Arbeitspensum häufiger und deutlicher als Männer. Beide Phänomene können mit der familiären Situation in Zusammenhang gebracht werden, zumal die Vereinbarkeit durch die Fürsorge für Mitarbeitende und ein höheres Arbeitspensum erschwert wird (Meyer & Sidler, 2010). Entsprechend führen Frauen im Vergleich zu Männern auch umsatzschwächere Unternehmen mit geringerem Wachstum (Meyer et al., 2021; Brush, 2008). Wenngleich Programme tatsächlich dazu beitragen, dass mehr Frauen unternehmerisch tätig werden, lassen sich kulturell bedingte Einstellungen jedoch nur sehr langsam ändern.

---

<sup>7</sup> GEM (a.a.O.) hat, um zu dieser Conclusio zu gelangen, in zahlreichen Ländern Umfragen durchgeführt. Diese werden hier nicht im Detail präsentiert, weil (i) Österreich nicht inkludiert ist und (ii) das Problem der sozialen Erwünschtheit (beim Antwortverhalten) die Ergebnisse verzerren kann. Nichtsdestoweniger dürfte der Befund, dass die Angst vor dem Scheitern eine große Rolle spielt und diese bei Frauen noch stärker ausgeprägt ist, recht robust und insofern – wenn auch in unbekanntem Maße – auch für Österreich relevant sein.

<sup>8</sup> Als solche werden in der zitierten Studie Startups bezeichnet, in deren Gründungsteams mindestens eine Frau vertreten ist.

## Die Messung des Unternehmenserfolgs

Das **bloße Abzählen von Gründungen kann bestenfalls einen Teilaspekt der wirtschaftlichen Dynamik** abbilden. Zu verschieden ist die Motivation zur Gründung, zu unterschiedlich sind die Unternehmen selbst (vom geringen Zuverdienst einer/eines pensionierten Frisörs/Frisörin zum kapital- und forschungsintensiven Startup). Eine Abhandlung der Erfolgsfaktoren muss also zunächst klären, was eigentlich unter Erfolg verstanden wird. Das bedeutet, in irgendeiner Weise auch die **Qualität der Gründungen** zu berücksichtigen.

In diesem Kontext hebt der FTI-Pakt der Bundesregierung die Bedeutung innovativer Unternehmen hervor, indem die folgenden Maßnahmen formuliert werden (Bundesregierung, 2022, S. 13):

- Startups und Spin-offs weiter unterstützen/forcieren: Unterstützung bei der Überführung von Forschungsergebnissen in die Wirtschaft; Vermittlung eines „innovativen Mindsets“ in die Gesellschaft hinein; besondere Förderung von Forscherinnen und Unternehmerinnen; verbesserte Rahmenbedingungen zur Ausgründung von Spin-offs; interdisziplinäre Kooperationen von Spin-offs fördern
- Stärkere Sichtbarmachung von innovativen Unternehmen, Gründer:innen sowie erfolgreichen unternehmerischen *Role Models*

Dieser Auszug verdeutlicht, dass manche Unternehmen für die wirtschaftliche Entwicklung als besonders bedeutsam betrachtet werden, konkret also innovative Unternehmen besonders erwünscht sind und im Sinn des FTI-Pakts als qualitativ höherwertig betrachtet werden. Das kann jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass die **überwiegende Mehrheit der Unternehmen nicht innovativ ist**, und der Innovationsgrad nicht zwingend über den Unternehmenserfolg entscheidet. Man muss daher deutlich unterscheiden, welches Ziel angestrebt wird, z.B. eine Erhöhung der Anzahl von Unternehmen an sich zur Erhöhung des Wettbewerbs innerhalb der Ökonomie, oder eine Erhöhung innovativer Unternehmen zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich zu anderen Ökonomien. Zwar handelt es sich in beiden Fällen um Unternehmensgründungen, aber diese sind von der Anzahl wie den einzelnen Bedürfnissen so unterschiedlich, sodass eine Gleichsetzung der Ziele problematisch erscheint. Darauf wird auch vom Produktivitätsrat (2024) hingewiesen.

Dabei stellt sich im Allgemeinen aber die Frage, **was unter unternehmerischem Erfolg verstanden wird**: ein möglichst langes Überleben, ein möglichst starkes Wachstum, das Schaffen möglichst vieler Arbeitsplätze, eine möglichst hohe Wertschöpfung oder Profitrate.

## Erfolgsfaktoren von Startups

Wie bereits angeführt, unterscheiden sich sowohl die Interpretation von Erfolg als auch die individuellen Ziele der Gründer:innen erheblich, insofern können auch Erfolgsfaktoren schwer verallgemeinert werden. Dennoch sollten für die Gruppe der **Startups**, die noch am ehesten ein definierbares Ziel haben, nämlich durch innovative Produkte schnell zu wachsen und Investor:innen zu finden, die das Unternehmen innerhalb eines bestimmten Zeitraums (z.B. zehn Jahre) mit Gewinn veräußern („Exit“). Es sei allerdings angemerkt, dass auch Startups hinsichtlich ihres Erfolgs nicht auf einen Faktor eingeschränkt werden können, wie das Aufstreben ökologisch oder sozial nachhaltiger Geschäftsmodelle zeigt.

Angelehnt an Picken (2017) heben Sevilla-Bernardo et al. (2022) hervor, dass die Herausforderung einer bzw. eines oder wohl jeder bzw. jedes Unternehmerin bzw. Unternehmers darin besteht, ein Geschäftskonzept zu definieren und zu validieren, und zwar hinsichtlich der Marktchancen (darunter Zielgruppen, Marktgröße), des eigenen Angebots (Produkt, Dienstleistung), des Geschäftsmodells (Finanzierung) und der Marketingstrategie. Die Autor:innen (a.a.O.) identifizieren die wichtigsten Faktoren für den Erfolg eines Startups über eine statistische Analyse 60 kürzlich erschienener Fachartikel. Dabei wird ein Kern von sieben praktischen Erfolgsfaktoren identifiziert – die **wichtigsten Variablen zur Vorhersage des Erfolgs eines Startups** sind demnach die Idee, gefolgt von den Führungsqualitäten der/des Geschäftsführer:in, das Geschäftsmodell, der Marketingansatz, das Team, die Finanzierung und die Zeitplanung.

Im Vergleich, Skawińska und Zalewski (2020) identifizieren und analysieren weitere fünf Faktoren als die wichtigsten für die Entwicklung von Startups in zwölf europäischen Ländern und in Israel, nämlich:

- Humankapital: Der Zugang zu qualifiziertem und talentiertem Personal und die Verfügbarkeit von kompetentem und innovativem Personal.

- Institutionen und Geschäftsbeziehungen: Das betrifft die Qualität und Effektivität formeller Institutionen, wie z.B. das rechtliche und regulatorische Umfeld, sowie unterstützende Institutionen und solide Geschäftsnetzwerke.
- Fokus auf die Marktsituation: Startups müssen sich darauf konzentrieren, Marktchancen zu erkennen und effektiv zu nutzen.
- Geschäftserfahrung: Erfahrene Unternehmer:innen können Herausforderungen besser meistern und sachkundige Entscheidungen treffen, die zum Erfolg des Startups beitragen.
- Entwicklungspotenzial: Das Potenzial für zukünftige Entwicklung und Skalierbarkeit ist wichtig; dazu gehört die Fähigkeit des Startups, zu wachsen, sich anzupassen und seine Geschäftstätigkeit zu skalieren, um auf Marktanforderungen und -chancen zu reagieren.

Die Autor:innen (a.a.O.) betonen auch die Umkehrung dieser Faktoren in dem Sinn, als ihr Fehlen den Erfolg eines Startups behindert, wobei die Unterschiede zwischen den EU-Mitgliedstaaten recht groß sein können. Skawińska und Zalewski (2020) beschreiben **acht Typen von Wettbewerbsvorteilen** (S. 8):

- Ressourcen und Kompetenzen
- Information
- Intellektuelles Kapital
- Innovation
- Unternehmertum (*Entrepreneurship*)
- Nachhaltige Entwicklung
- Beziehungen und Kooperationen
- „Werte“ (gemeint sind hier Profite)

In einer weiteren Literatur-Review untersuchen Aryadita et al. (2023), welche Faktoren für Gründer:innen bei der Entwicklung von Startups wichtig sind und warum diese Faktoren den Erfolg von Startups beeinflussen. Der Artikel identifiziert für den Beobachtungszeitraum 2010 bis 2020 die wichtigsten gründer:innenbezogenen Faktoren, welche insbesondere sind: Wissen, Erfahrung, Kompetenz, Eigenschaften und Gründungsteam. Der Erfolg von Startups wird als dynamischer Prozess beschrieben, dem Gründer:innen folgen müssen, wobei v.a. die psychologischen Faktoren der Gründer:innen hervorgehoben werden.

Angesichts der Breite dessen, was unter **Erfolg** verstanden wird, darf nicht verwundern, wenn auch die Studienergebnisse voneinander **abweichen**. Hervorgehoben werden jedoch regelmäßig das **Wissen der Unternehmer:innen bzw. der Zugang dazu, und die Einstellung, gemeinhin als „Entrepreneurship“ bezeichnet**. Wie von Sardadvar et al. (2021) hervorgehoben, ist es nicht eine möglichst hohe (und somit lang andauernde) formale Ausbildung, die für ein erfolgreiches Unternehmertum entscheidend ist, sondern eine möglichst passgenaue. Auch in Hinblick auf das Ziel erhöhten Wettbewerbs auf den Gütermärkten erscheint daher erfolgversprechend, Personen, die bereits über das Wissen hinsichtlich der Funktionsweise bestimmter Märkte verfügen und motiviert sind, sich als Unternehmer:innen durchzusetzen, den Weg in die Selbständigkeit möglichst zu vereinfachen. Hinsichtlich Startups und insbesondere akademischer Spin-offs erweist sich dies oftmals als Schwierigkeit, zumal hier primär Forschende aus technischen Disziplinen als Gründer:innen agieren, denen es bisweilen an betriebswirtschaftlichem Wissen wie auch an Marktkenntnissen fehlt. Wie in Ecker et al. (2024) hervorgehoben, ist es daher essenziell, dass auch Technikwissenschaftler:innen die Möglichkeit erhalten, gründungsrelevante Kompetenzen zu erwerben bzw. dafür sensibilisiert werden, ein Gründungsmitglied mit entsprechendem Wissen und Kompetenzen ins Gründungsteam aufzunehmen.

### 3 Das Gründungsgeschehen in Österreich – analysiert anhand verschiedener Daten

Das Hauptaugenmerk von Kapitel 3 liegt auf einer möglichst gesamtheitlichen Darstellung des Gründungsgeschehens in Österreich. Zu diesem Zweck wird das Gründungsgeschehen zunächst auf Makroebene in Kapitel 3.1 untersucht und dann einer fokussierenden statistischen Analyse anhand von Mikrodaten (Unternehmensdaten) in Kapitel 3.2 unterzogen, bevor in Kapitel 3.3. regionale Aspekte beleuchtet werden.

Die Makrodatenanalyse – basierend auf aggregierten Daten – erlaubt eine detaillierte Darstellung der Gründungsdynamik der letzten Jahrzehnte in Österreich. Umfassende Daten, die das gesamte österreichische Gründungsgeschehen abbilden, liefern die Statistik Austria und die Wirtschaftskammer Österreich (WKO) – diese wurden, wo sinnvoll, im Rahmen der Makrodatenanalyse mit Gründungen in der dynamischen Startup-Szene zusammengeführt und verglichen. Die *Austrian Startup Monitor*-Datenbank<sup>9</sup> des AIT erlaubt es, dieses hochinnovative Unternehmenssegment mit dem gesamten Spektrum der Gründungen Österreichs zu vergleichen.

Die Mikrodatenanalyse in Kapitel 3.2 komplementiert und vertieft die Auswertung von aggregierten Daten mit einer statistischen Analyse von Unternehmensdaten auf Basis der Unternehmensdatenbank von WPZ Research. Diese Analyse erlaubt das Bestimmen von Einflussfaktoren auf Unternehmensgründungen und -schließungen.

In Kapitel 3.3 werden abschließend regionale Einflussfaktoren auf die Gründungsdynamik analysiert, wobei Daten der Unternehmensdatenbank von WPZ Research und von Statistik Austria herangezogen werden.

#### 3.1 Die Entwicklung der Unternehmensdynamik anhand von Makrodaten

Mit der systematischen Darstellung und Analyse von Unternehmensgründungen in Österreich der letzten Jahrzehnte, basierend auf Daten der Statistik Austria, der WKO und der „*Austrian Startup Monitor*“-Datenbank, ermöglicht es, in Folge eine Reihe von spannenden Fragestellungen zu beantworten, nämlich:

- *Wie hat sich die allgemeine Gründungsdynamik, im Speziellen die Anzahl der Neugründungen, in Österreich in den letzten Jahrzehnten entwickelt?*
- *Gibt es unterschiedliche Entwicklungen nach der Rechtsform von Gründung bzw. nach Geschlecht der Gründer:innen (von Einzelunternehmen)?*
- *Lassen sich maßgebliche unterschiedliche Dynamiken der Gründungen in verschiedenen Branchen beobachten?*
- *Inwiefern unterscheiden sich die Bundesländer in der Anzahl und Dynamik, aber auch im Branchenmix der Gründungen?*
- *Kann zwischen Neugründungen und schnellwachsenden Unternehmen eine unterschiedliche Entwicklung beobachtet werden? Welche Branchen bestehender Unternehmen entwickelten sich besonders dynamisch?*

##### 3.1.1 Unterschiedliche Daten zur Erfassung von Unternehmensgründungen

Die Makrodatenanalyse beruht zu großem Teil auf **Daten der Statistik Austria**<sup>10</sup>. Im Speziellen beziehen wir uns auf Daten der Unternehmensdemografischen Statistiken (UDEMO), welche umfassende Daten zu Neugründungen und deren Überleben, Schließungen, Beschäftigung etc. erfassen. Die Grundgesamtheit der

<sup>9</sup> Diese nicht-öffentliche Datenbank (gepflegt vom AIT) wird laufend aktualisiert und erfasst die Österreichische Startup Szene. Neben Gründungen, Schließungen, Insolvenzen etc. wird die Branche und auch das Gründungsteam von Startups erfasst.

<sup>10</sup> Für Inhalte dieses Absatzes siehe Statistik Austria (2017) bzw. <https://www.statistik.at/statistiken/industrie-bau-handel-und-dienstleistungen/unternehmensdemografie/allgemeine-unternehmensdemografie>. Beschreibungen und Referenzen im Zusammenhang mit der Datenbasis der Statistik Austria beziehen sich – sofern nicht explizit anderweitig erwähnt – immer auf Regelungen und Methodiken vor der umfangreichen methodischen Anpassung seitens der Statistik Austria 2021 (siehe unten).

UDEMO bilden alle Unternehmen<sup>11</sup>, wobei hier Unternehmen mit oder ohne unselbständig Beschäftigten berücksichtigt werden. Die UDEMO wird auf Basis der Unternehmensregister (Unternehmensregister für Zwecke der Verwaltung und statistisches Unternehmensregister) erstellt und um weitere administrative Quellen (Steuerbehörden, Wirtschaftskammern etc.) ergänzt. Grundsätzlich sollen alle Unternehmen, unabhängig von ihrer Umsatzgröße, erfasst werden. Um auch Klein- und Kleinstunternehmen mit einem Umsatz von unter 10.000 € pro Jahr bestmöglich zu erfassen, werden Unternehmen, die über das statistische Unternehmensregister erfasst wurden (Umsatzgrenze >10.000 €) um Unternehmen aus dem Unternehmensregister für Zwecke der Verwaltung ergänzt<sup>12</sup>.

Die Statistik Austria definiert eine „**echte Neugründung**“ als eine neugeschaffene Kombination von Produktionsfaktoren, an welcher nur ein Unternehmen beteiligt ist. Übernahmen, Fusionen oder dergleichen werden also nicht erfasst. Weiters liegt eine „echte Neugründung“ vor, wenn das Unternehmen im Berichtsjahr aktiv ist. Aktivität kann neben weiteren Kriterien einerseits mit ermitteltem Umsatz oder mit der Anstellung mindestens einer oder eines unselbständig Beschäftigten festgestellt werden<sup>13</sup>. Analog dazu ist eine „**echte Schließung**“ nur dann gegeben, wenn es zu einem Wegfall einer Kombination von Produktionsfaktoren kommt und wenn vor dieser Schließung nur ein Unternehmen (das schließende) bzw. nach der Schließung kein Unternehmen mehr beteiligt ist. Falls es innerhalb von zwei Jahren zu einer Reaktivierung des Unternehmens kommt, wird diese Schließung nachträglich revidiert. Darüber hinaus definiert die Statistik Austria **schnellwachsende Unternehmen** als jene Unternehmen der UDEMO, die über einen Zeitraum von drei Jahren durchschnittlich 10 % oder mehr Beschäftigungswachstum aufwiesen. Neugründungen oder Unternehmen, die im Startjahr dieses Zeitraums nicht mindestens 10 unselbständige Beschäftigte aufweisen, werden hierbei nicht gezählt. Schnellwachsende Unternehmen sind daher per Definition eine Untergruppe aller in der UDEMO erfassten Unternehmen.

Grundsätzlich wird die UDEMO im Juni des Jahres veröffentlicht und erfasst Neugründungen mit einer Verzögerung von 18 Monaten. Aktuelle Daten der UDEMO zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts bilden daher die Gründungsdynamik in Österreich von 2007 bis 2022 ab. Hier gilt es zu erwähnen, dass die Statistik Austria aufgrund der EU-Verordnung 2019/2152<sup>14</sup> **mit dem Berichtsjahr 2021 eine methodische Anpassung** vorgenommen hat. Laut eigenen Angaben der Statistik Austria (2023a) führen diverse Änderungen sowohl in der Definition der Grundgesamtheit der Unternehmen als auch in der Abdeckung der Branchen u.a. dazu, dass **Daten ab 2021 nicht mehr uneingeschränkt mit älteren Datenpunkten verglichen werden können**. So erfolgte beispielsweise eine Umstellung auf das statistische Unternehmensregister als alleinige Datenbasis der UDEMO, welches durch konzeptionelle und qualitätssteigernde Änderungen (z.B. die Berücksichtigung der Beilage 1a zur Einkommens- und Körperschaftssteuererklärung als neues „Lebenszeichen“ von (kleineren) Unternehmen) laufend verbessert wurde. Diese Änderungen führen dazu, dass die Anzahl der aktiven Unternehmen steigt, was wiederum Auswirkungen auf Neugründungsraten etc. haben kann. Dies wirkt sich auf bestimmte Branchen (Abschnitte P „Erziehung und Unterricht“, R „Kunst, Unterhaltung und Erholung“ und S „Erbringung von sonstigen Dienstleistungen“) und Rechtsformen („Einzelunternehmen“) im Speziellen aus. Weiters wird ab 2021 der OENACE Abschnitt S94 („Interessenvertretungen sowie kirchliche und sonstige religiöse Vereinigungen (ohne Sozialwesen und Sport)“) nicht mehr als Teil der UDEMO erfasst, wobei die Gruppen 64.2 und 64.3 („Beteiligungsgesellschaften“ und „Treuhand- und sonstige Fonds und ähnliche Finanzinstitutionen“) nun miteinbezogen werden. Siehe auch Statistik Austria (2023a) für weitere Informationen bezüglich der umfassenden Änderungen ab Berichtsjahr 2021.

Bei Betrachtung der folgenden Auswertungen (siehe unten) ist daher durchaus ein Bruch in den Zeitreihen erkennbar. Im Sinne dieses Berichts sei also darauf hingewiesen, dass Auswertungen ab dem Jahr 2021 nicht unmittelbar in den Kontext der früheren Entwicklung zu setzen sind. Der nachfolgende Abschnitt konzentriert

<sup>11</sup> Alle Unternehmen, die eine Haupttätigkeit gemäß der OENACE Abschnitte B bis S (ohne Gruppen 64.2 „Beteiligungsgesellschaften“ und 64.3 „Treuhand und sonstige Fonds“) ausüben.

<sup>12</sup> Durch methodische Anpassungen seitens der Statistik Austria ab dem Berichtsjahr 2019, erfasst das statistische Unternehmensregister aktuell nun auch Unternehmen mit Jahresumsatz unter 10.000 €.

<sup>13</sup> Neben den zwei genannten Kriterien werden noch Informationen weiterer Quellen (z.B. Steuerbehörden, Wirtschaftskammern oder der Dachverband der Sozialversicherungsträger) verwendet, um festzustellen, ob ein Unternehmen im Berichtsjahr tatsächlich aktiv war.

<sup>14</sup> Siehe: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=celex%3A32019R2152>

sich daher auf die Interpretation von Auswertungen auf Basis von Statistik-Austria-Daten auf die Entwicklung bis 2020<sup>15</sup>.

Neben den umfassenden methodischen Änderungen mit dem Berichtsjahr 2021 (siehe oben) führt die Statistik Austria laufend methodische und konzeptionelle Anpassungen durch, welche die Datenbasis der UDEMO entsprechend verbessern und so eine genauere Erfassung der Neugründungen und Schließungen erlauben. Speziell zu erwähnen sind hier gewichtigere Änderungen ab dem Berichtsjahr 2013 bzw. 2019, die auch Einfluss auf die unten dargestellten Zeitreihen haben. So wirken sich ab 2013 Maßnahmen, die die Kohärenz zwischen der UDEMO und der Leistungs- und Strukturhebung (LSE) verbessern, auf den Unternehmensbestand und auch auf Neugründungen aus. Ab 2019 wurden bereits einige Anpassungen im statistischen Unternehmensregister vorgenommen, welche auch schon vor dem Umstieg auf das statistische Unternehmensregister als Hauptdatenbasis der UDEMO (im Zuge der methodischen Anpassung 2021) etwa die Erfassung kleinerer Unternehmen (<10.000 € Jahresumsatz) verbesserten. Eine weitere erwähnenswerte Änderung ab dem Berichtsjahr 2021 ist eine strengere Definition der Aktivität einer Neugründung bzw. eines Unternehmens. Ab 2021 wird ein Unternehmen nur als aktiv angesehen, wenn die zwei obengenannten Kriterien (Umsatz oder unselbständige Beschäftigung) erfüllt sind, weitere Informationen wie beispielsweise eine Wirtschaftskammeranmeldung in Kombination mit einer Selbständigenqualifikation reichen nicht mehr aus. Abschließend ist zu erwähnen, dass die Statistik Austria eine „echte“ Neugründung durchaus „konservativ“ interpretiert und diese teilweise manuell überprüft, sodass die Möglichkeiten der Identifizierung oder des Ausschlusses der betreffenden Neugründung durch die Erschließung neuer Datenquellen im Zeitverlauf kontinuierlich verbessert werden.

Eine weitere wichtige Datenquelle, um die Entwicklung der Unternehmensgründungen in Österreich zu verfolgen, stellt die **Gründungsstatistik der WKO**<sup>16</sup> dar. Im Gegensatz zur Statistik Austria erfassen die Wirtschaftskammern der Bundesländer Neugründungen nicht über ein Unternehmensregister, sondern definieren „echte Neugründungen“ als bereinigte Zugänge an Gewerbeberechtigungen von neuen Kammermitgliedern aller Wirtschaftskammern der Bundesländer. Die Bereinigung zielt unter anderem darauf ab, Betriebsübernahmen, Filialgründungen, Rechtsformänderungen, Fusionen o.Ä. auszuschließen. In diesem Aspekt ähnelt die Definition durchaus dem Ansatz der Statistik Austria. Die Gründungsstatistik der WKO umfasst also nur wirtschaftliche Tätigkeiten, für die eine Gewerbeberechtigung notwendig ist. Ausgenommen von der Statistik der WKO sind daher beispielsweise Gründungen von Arztpraxen, Rechtsanwaltskanzleien, Schulen, Kindergärten, oder selbständige Künstler:innen, Schauspieler:innen bzw. Schriftsteller:innen und Journalist:innen. Im Gegensatz zu Daten der Statistik Austria erfordert die WKO auch keinen Nachweis der Aktivität der Neugründung in Form des Umsatzes oder der Beschäftigung. So muss etwa kein Umsatz bzw. keine unselbständige Anstellung von Mitarbeiter:innen gegeben sein. Sofern innerhalb von sechs Monaten nach Zugang des neuen Kammermitglieds dessen Mitgliedschaft jedoch als „ruhend“ oder bereits gelöscht gemeldet wurde, wird dies nicht als Neugründung gewertet. Ein weiterer Unterschied in der Erfassung ergibt sich durch die Organisation der Wirtschaftskammern der österreichischen Bundesländer, die alle ihr eigenes Mitgliederregister führen. Die Daten aller Kammern werden anschließend von der WKO (der Bundeskammer) konsolidiert und bereinigt (siehe auch Fußnote 15). Die Zählung auf Länderebene kann unter Umständen zu Unschärfen führen. Beispielsweise wird eine Gründung einer weiteren Betriebsstätte eines bestehenden Unternehmens (und Kammermitglieds) im selben Bundesland nicht als Gründung gezählt (da keine echte Neugründung des bereits registrierten Mitglieds), während dieselbe Gründung einer weiteren Betriebsstätte in einem anderen Bundesland eine neue Kammerregistrierung nach sich ziehen würde und somit als Neugründung in die Statistik aufgenommen werden würde.

Die Branche der selbständigen Personenbetreuung verdient an dieser Stelle eine besondere Nennung. Einerseits führte eine 2007 erstmalig ausdrückliche Regelung dieser Branche in der Gewerbeordnung<sup>17</sup> zu einem merklichen Sprung in den Gründungszahlen (siehe unten, dies gilt auch für Daten der Statistik Austria), was die Vergleichbarkeit mit früheren Zeitpunkten erschwert. Andererseits verzeichnet diese Gruppe von Gründungen seit 2008 eine außergewöhnlich hohe Anzahl an Neugründungen. Hier sei auch noch erwähnt, dass der Abgleich der neuen Gewerbeberechtigungen mit bereits bestehenden Mitgliedern (zur Identifizierung von „echten Neugründungen“) bei der Branche selbständige Personenbetreuung in abgeänderter Form

<sup>15</sup> Im vorliegenden Bericht werden in den Auswertungen mit Statistik Austria Daten (Grafiken) alle zum Zeitpunkt der Erstellung verfügbaren Datenpunkte präsentiert.

<sup>16</sup> Für Inhalte dieses Absatzes siehe Wirtschaftskammer Österreich (2024), bzw. <https://www.wko.at/zahlen-daten-fakten/daten-unternehmensneugruendungen>

<sup>17</sup> Siehe Rechtsinformationssystem des Bundes: <https://www.ris.bka.gv.at/eli/bgbl/i/2007/33>

durchgeführt wird. In dieser Branche ist es üblich, dass die Personenbetreuung über Vereine organisiert wird. Diese werden dann wiederum oft als Standortadresse von selbständigen Personenbetreuer:innen angegeben. Eine Bereinigung von Mitgliedern derselben Adresse und desselben Fachbereichs (wie für andere Branchen durchgeführt) würde daher zu einer Unterberücksichtigung von Gründungen in dieser Branche führen, weshalb in dieser Branche Gründungen mit gleichem Standort durchaus gezählt werden, wenn es sich um verschiedene Gründer:innen handelt. Da die Gründungsstatistik auf Mitgliederanmeldungen beruht, ist diese im Vergleich aktueller als die UDEMO der Statistik Austria. Die WKO-Gründungsdaten ermöglichen außerdem eine Betrachtung der Gründungsdynamik, die weiter in die Vergangenheit reicht. Die zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts aktuellen Daten bilden den Zeitraum 1993 bis 2023 ab.

Als letzte Datenquelle der Makrodatenanalyse dient die „**Austrian Startup Monitor (ASM)**“-Datenbank des **Austrian Institute of Technology (AIT)**. Die ASM-Datenbank des AIT umfasst mehr als 4.000 Gründungen von Startups bzw. Spin-offs seit 2004. Alle erfassten Unternehmen werden seit 2018 jährlich im Rahmen des ASM befragt. Startups sind definiert als Unternehmen, die einerseits vor weniger als 10 Jahren gegründet wurden, und andererseits innovative Produkte oder Dienstleistungen anbieten bzw. innovative Technologien und Geschäftsmodelle anwenden. Weiters weisen Startups ein signifikantes Wachstum der Anzahl der Mitarbeiter:innen oder des Umsatzes auf bzw. streben es an. Auswertungen der ASM-Datenbank und die Ergebnisse der sechs Erhebungsrunden des ASM ermöglichen daher die gezielte Analyse junger, innovationsintensiver Unternehmen. In diesem Sinne sind die Ergebnisse auf Basis der ASM-Datenbank in keiner Weise vergleichbar mit den gesamtheitlichen Daten der Statistik Austria oder der WKO, bieten jedoch ein komplementäres Bild einer Unternehmensgruppe, die auch politisch von großem Interesse ist.

### 3.1.2 Die österreichische Gründungsdynamik

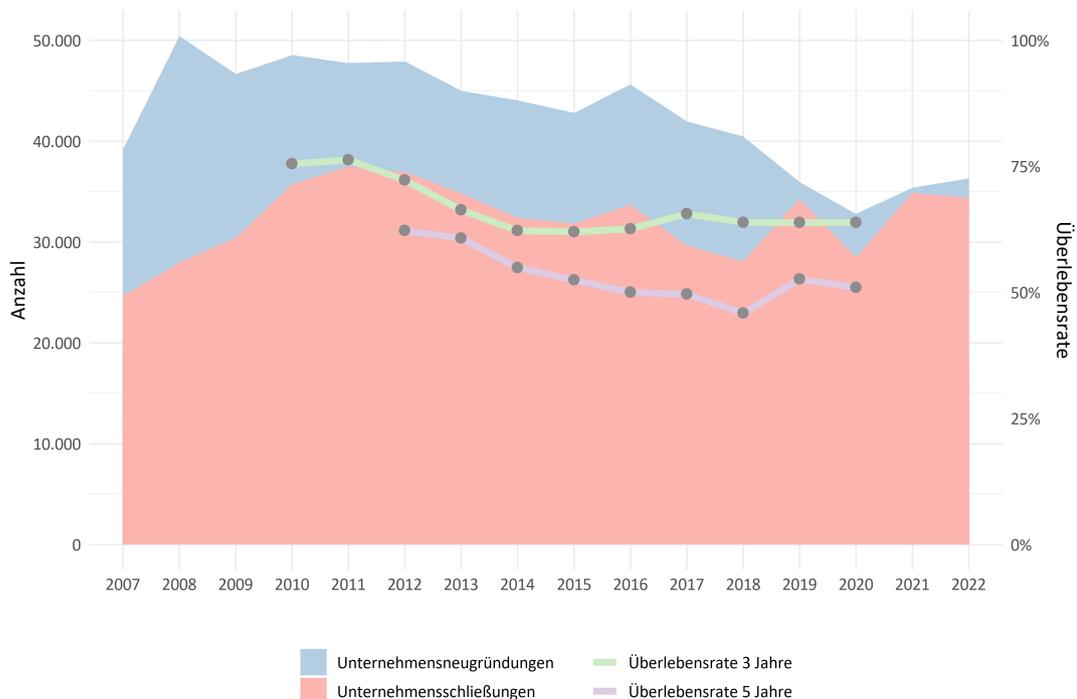
Wie bereits erwähnt, liegt der Fokus der Makrodatenanalyse auf der Ausarbeitung und Beschreibung der Gründungsdynamik Österreichs. Daten der Statistik Austria scheinen wegen ihrer gesamtheitlichen Abdeckung von Neugründungen und ihrer umfassenden Detailtiefe hierzu besonders geeignet. In diesem Kapitel werden daher nachfolgend anhand der Statistik Austria Unternehmensdemografie die oben aufgeworfenen Forschungsfragen beantwortet. In Kapitel 3.1.3 und 3.1.4 werden danach diese Erkenntnisse einerseits mit der Gründungsstatistik der WKO verglichen und andererseits das Unternehmenssegment der Startups detaillierter betrachtet.

Abbildung 1 zeigt den **Zeitverlauf der Neugründungen und Schließungen in Österreich von 2007 bis 2022**<sup>18</sup>. Es zeigt sich eine über die meisten Jahre hinweg durchaus negative Entwicklung. Während nach dem positiven Ausschlag – der maßgeblich von der Gesetzesänderung betreffend der selbständigen Personenbetreuung beeinflusst war – die Neugründungszahlen über mehrere Jahre auf hohem Niveau verbleiben, sinken diese jedoch ab 2016 (was einen vorläufigen Höhepunkt in jüngster Vergangenheit darstellt) merklich. Wie in Kapitel 3.1.1 bereits erwähnt, sind Zahlen ab 2021 nur eingeschränkt mit den Jahren davor vergleichbar, da es hier seitens der Statistik Austria eine umfassende methodische Anpassung gab. In diesem Bericht werden jedoch alle zum Zeitpunkt der Erstellung verfügbaren Daten präsentiert und die Interpretation fokussiert hauptsächlich auf die Entwicklung bis 2020<sup>19</sup>. Neben den sinkenden Gründungszahlen stiegen während oder kurz nach der Finanzkrise 2008 auch die Schließungszahlen rasant an. Im Gegensatz zu den Gründungen verblieben die Schließungszahlen jedoch auf hohem Niveau, was zu einem sich schließenden positiven Saldo zwischen Gründungen und Schließungen führte. Interessanterweise zeichnen die drei-Jahres- und in geringerem Ausmaß auch fünf-Jahres-Überlebensraten ein anderes Bild. Nach einer relativen starken Konsolidierung nach der Finanzkrise sind die drei-Jahres-Überlebensraten der gegründeten Unternehmen stabil bzw. sogar steigend ab 2013. Um diese Dynamiken besser zu verstehen, ist ein differenzierter Blick notwendig: So ist es etwa lohnend, Neugründungen nach Rechtsform bzw. Geschlecht der Gründer:in (Einzelunternehmen) zu unterteilen. Ebenso ist eine Betrachtung nach Branche bzw. nach Standort (Bundesland) auch zielführend, um die gesamtösterreichische Entwicklung zu verstehen.

<sup>18</sup> Siehe Kap. 3.1.1 für Definition von Neugründung bzw. Schließung.

<sup>19</sup> Der Vollständigkeit halber sei erwähnt, dass die steigenden Gründungen in 2021 und 2022 (kürzlich veröffentlicht) eine Trendumkehr darstellen. Wie jedoch bereits mehrfach ausgeführt, ist es schwierig bis unmöglich diese durchaus positive Entwicklung von den methodischen, die zeitgleich stattgefunden haben, zu trennen. Es bleibt abzuwarten, ob und, wenn ja, wie sich diese positive Entwicklung fortsetzt.

Abbildung 1: Unternehmensgründungen und -schließungen, Überlebensraten



Anm.: Überlebensraten (rechte Skala) von drei Jahren bzw. fünf Jahren bezeichnen die relative Anzahl an überlebenden Unternehmen, die vor drei bzw. fünf Jahren gegründet wurden. Wegen des Zeitreihenbruchs ab 2021 durch methodische Anpassungen seitens Statistik Austria, welcher Überlebensraten im Speziellen schwer vergleichbar macht, wurden diese nur bis 2020 dargestellt.

Quelle: Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie, eigene Darstellung.

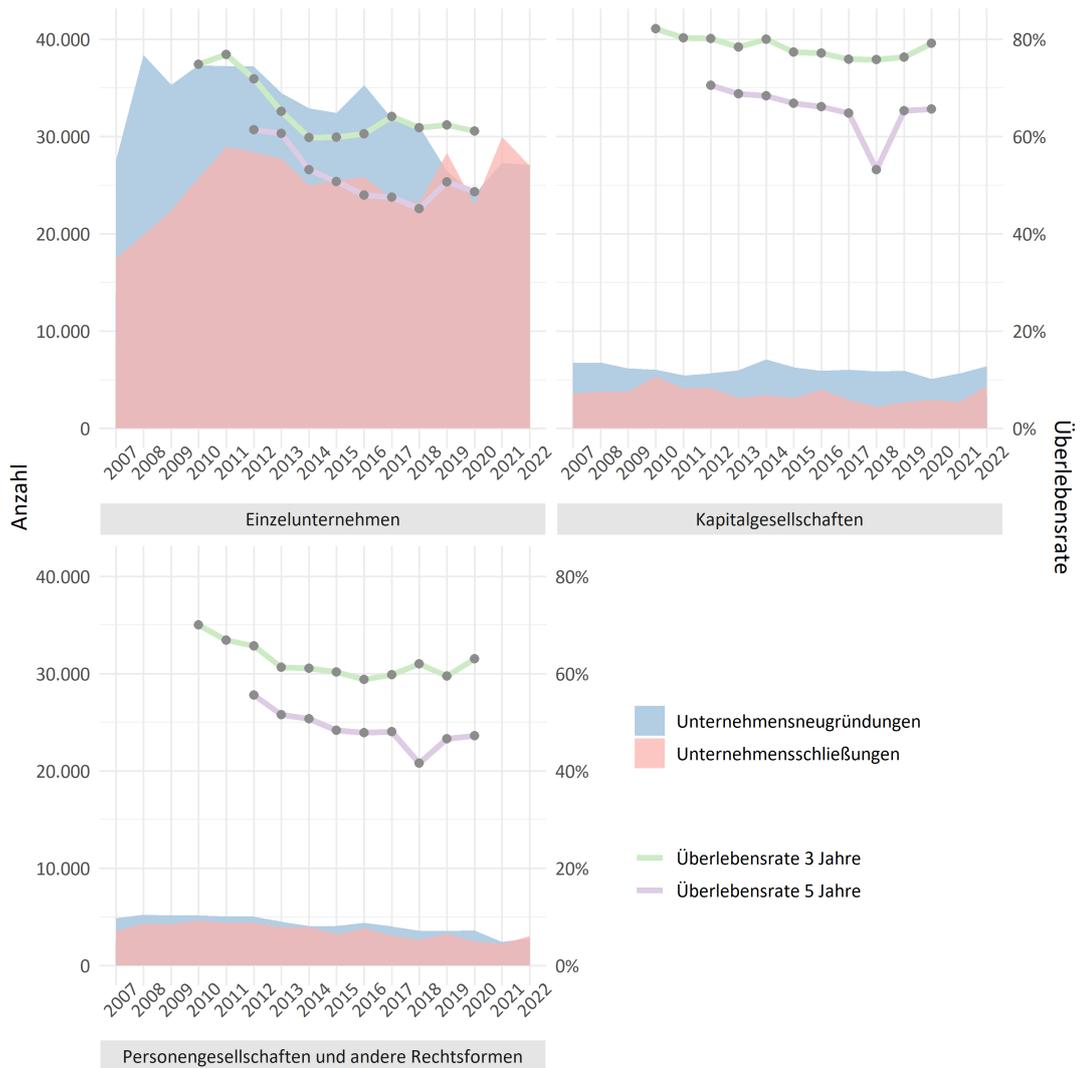
### Unterschiedliche Dynamiken verschiedener Rechtsformen

Ein Blick auf Abbildung 2 offenbart bereits eine erste zentrale Erkenntnis der vorliegenden Studie, nämlich, dass sich die österreichische **Gründungsdynamik zwischen Unternehmen unterschiedlicher Rechtsformen (z.B. GmbH oder Einzelunternehmen) merklich unterscheidet**. Dieser Befund bestätigt sich auch in der Mikrodatenanalyse (Kap. 3.2), wo mittels Firmendaten näher ins Detail gegangen werden kann.

Nicht nur unterscheidet sich die Anzahl der Gründungen nach Rechtsform, wobei hier – erwartungsgemäß – die Einzelunternehmen die höchsten Gründungszahlen aufweisen, sondern es lassen sich auch unterschiedlichen Trends identifizieren. Während die Gründungen von **Einzelunternehmen einen stark sinkenden Verlauf aufweisen, wobei in den Jahren 2019 und 2021 sogar mehr Schließungen verbucht wurden als Gründungen**, zeigen vor allem die **Kapitalgesellschaften (GmbH und AG) einen relativ stabilen Verlauf mit durchgehend positivem Saldo**. Dies zeigt sich auch in den Überlebensraten, welche im Falle der Kapitalgesellschaften konstant hoch bei ca. 80 % bzw. ca. 65 % liegen. Im Vergleich zwischen Abbildung 1 und Abbildung 2 lässt sich bereits weiter schlussfolgern, dass **die negative Entwicklung der Gründungen von neuen Unternehmen in Österreich bis 2020 hauptsächlich auf die sinkenden Gründungszahlen bei Einzelunternehmen** und in geringerem Maß auch auf die leicht rückläufigen Zahlen bei Personengesellschaften und anderen Rechtsformen zurückzuführen ist.

**Richtet man hingegen den Fokus von der Anzahl der Gründungen auf die Beschäftigten von neugegründeten Unternehmen, so verschärft sich der Rückgang der Gründungszahlen.** Über alle Rechtsformen hinweg lässt sich eine sinkende Tendenz von selbständig und unselbständig Beschäftigten erkennen (Abbildung 3).

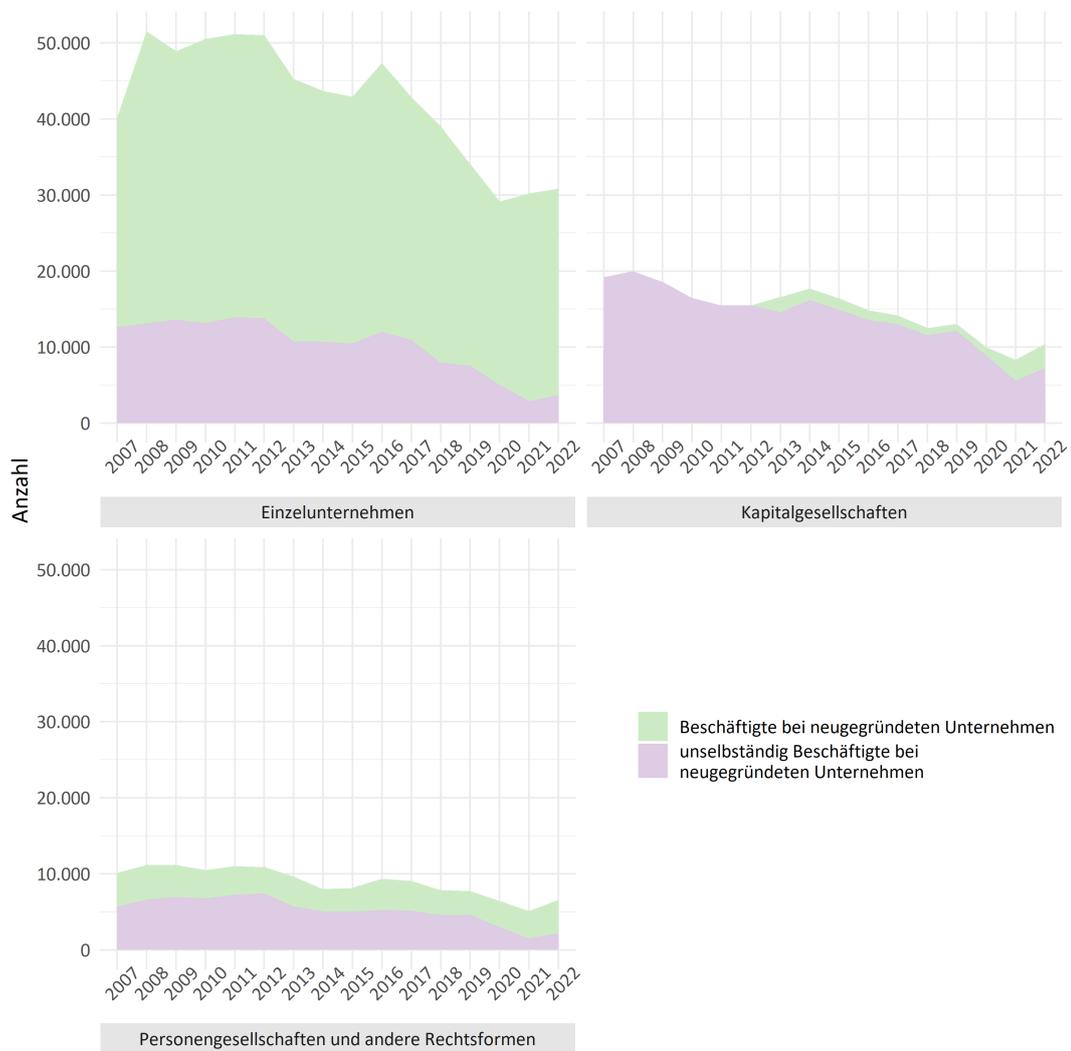
Abbildung 2: Unternehmensgründungen und -schließungen, Überlebensraten, nach Rechtsform



Anm.: Überlebensraten (rechte Skala) von drei Jahren bzw. fünf Jahren bezeichnen die relative Anzahl an überlebenden Unternehmen, die vor drei bzw. fünf Jahren gegründet wurden. Wegen des Zeitreihenbruchs ab 2021 durch methodische Anpassungen seitens Statistik Austria, welcher Überlebensraten im Speziellen schwer vergleichbar macht, wurden diese nur bis 2020 dargestellt. Die Rechtsform „Kapitalgesellschaften“ beinhaltet GmbH und AG, während „Personengesellschaften und anderen Rechtsformen“ eine Sammelkategorie mit KG, OHG, Genossenschaften, Vereine, GesnBR, Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit, Sparkassen, Privatstiftungen, Europäische wirtschaftliche Interessenvereinigungen, Europäische Gesellschaft, Europäische Genossenschaft, offene Gesellschaft, sowie andere ausländische Rechtsformen bilden.

Quelle: Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie, eigene Darstellung.

Abbildung 3: (Unselbständige) Beschäftigte neugegründeter Unternehmen, nach Rechtsform

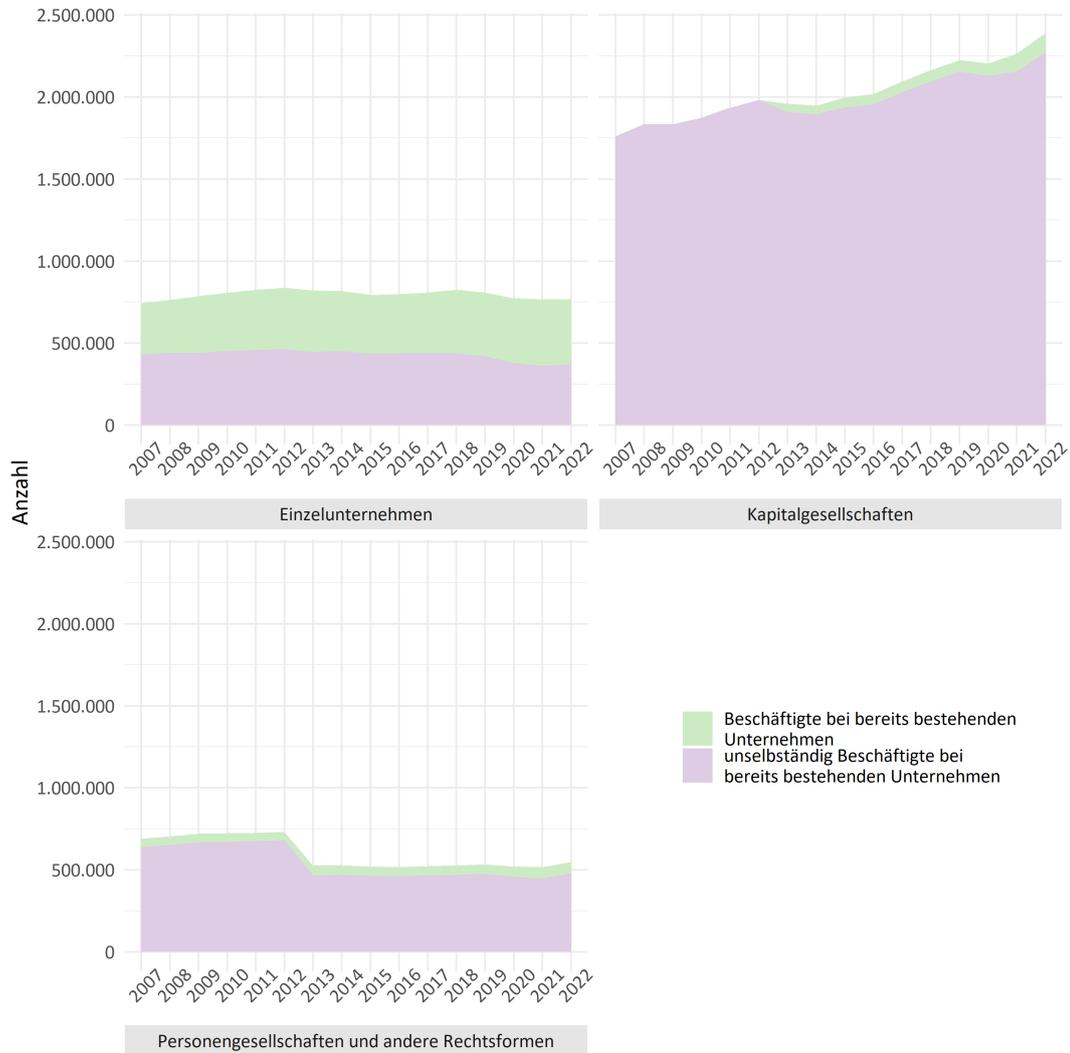


Anm.: Berichtsjahr (Gründungsjahr) für das Unternehmen tätigen Personen. Zeitreihenbruch ab 2021 durch methodische Anpassungen seitens Statistik Austria. Die Rechtsform „Kapitalgesellschaften“ beinhaltet GmbH und AG, während „Personengesellschaften und anderen Rechtsformen“ eine Sammelkategorie mit KG, OHG, Genossenschaften, Vereine, GesnBR, Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit, Sparkassen, Privatstiftungen, Europäische wirtschaftliche Interessenvereinigungen, Europäische Gesellschaft, Europäische Genossenschaft, offene Gesellschaft, sowie andere ausländische Rechtsformen bilden.

Quelle: Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie, eigene Darstellung.

Setzt man diesen negativen Befund der Beschäftigung bei neugegründeten Unternehmen jedoch in Kontext, so zeigt sich, dass die Anzahl der Beschäftigten bei neugegründeten Unternehmen zwar zurückgeht, bestehende Kapitalgesellschaften insbesondere aber kontinuierlich Mitarbeiter:innen aufbauen (Abbildung 4). Die negative Entwicklung dargestellt in Abbildung 3 könnte daher insofern negativer wirken, weil gegründete Unternehmen mitunter möglicherweise mit weniger Mitarbeiter:innen starten und erst nach einigen Jahren expandieren. Nichtsdestotrotz weisen bestehende Einzelunternehmen und Personalgesellschaften und andere Rechtsformen kein Beschäftigungswachstum auf, was eine unterschiedliche Dynamik nach Rechtsform nicht nur hinsichtlich Gründungen, sondern auch in Bezug auf die gesamte (Privat)Wirtschaft nahelegt.

Abbildung 4: (Unselbständige) Beschäftigte bereits bestehender Unternehmen, nach Rechtsform



Anm.: Bereits bestehende Unternehmen verstehen sich als aktive Unternehmen weniger neugegründeten Unternehmen. Maßnahmen zur besseren Kohärenz zwischen UDEMO und LSE, die ab 2013 gesetzt wurden, wirken sich auf den Unternehmensbestand (insb. der Personengesellschaften) aus. Zeitreihenbruch ab 2021 durch methodische Anpassungen seitens Statistik Austria. Die Rechtsform „Kapitalgesellschaften“ beinhaltet GmbH und AG, während „Personengesellschaften und anderen Rechtsformen“ eine Sammelkategorie mit KG, OHG, Genossenschaften, Vereine, GesbR, Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit, Sparkassen, Privatstiftungen, Europäische wirtschaftliche Interessenvereinigungen, Europäische Gesellschaft, Europäische Genossenschaft, offene Gesellschaft, sowie andere ausländische Rechtsformen bilden.

Quelle: Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie, eigene Darstellung.

Da die Entwicklung der Gründungen der Einzelunternehmen wie erwähnt besonders prägend für die gesamte Gründungsdynamik in Österreich ist, lohnt es sich, diese Unternehmen in weiterer Folge genauer zu betrachten.

**Gründer:innen**

Die Daten der Statistik Austria erlauben es bei Gründungen von Einzelunternehmen, das Geschlecht der Gründer:innen auszuwerten. Abbildung 5 stellt damit männliche und weibliche Gründer:innen von Einzelunternehmen sowie deren Überlebensraten gegenüber. Während die absoluten Zahlen der Gründungen zwischen den Geschlechtern in etwa vergleichbar sind, zeigen sich in den Schließungen unterschiedliche Dynamiken: Einzelunternehmer schlossen verhältnismäßig oft am Anfang der beobachteten Zeitperiode ihr Unternehmen, wobei Einzelunternehmerinnen eine nur langsam wachsende Schließungsrate verzeichnen. Hier ist zu erwähnen, dass die Gründe für die Unternehmensschließung nicht bekannt sind. Diese müssen sich nicht zwangsläufig aus einer wirtschaftlichen Notwendigkeit ergeben, sondern können beispielsweise auch durch eine Veräußerung oder einem freiwilligen Übergang zu einer unselbständigen Beschäftigung herrühren. Mit

2008 ist ein Bruch in der Zeitreihe der Gründerinnen zu erkennen. Danach verbleiben die Gründungen von Frauen jedoch über mehrere Jahre hoch. In den Überlebensraten von Einzelunternehmen mit weiblichen Gründer:innen ist ein sinkender Trend zu erkennen. Die hohe Gründungsrate von Frauen in Abbildung 5 lässt sich jedoch maßgeblich auf Gründungen in einem Unternehmenssegment, nämlich der selbständigen Personenbetreuung, zurückführen. Exkludiert man den Abschnitt der ÖNACE Branche Q (Gesundheits- und Sozialwesen), welche dieses Segment beinhaltet, so zeigt sich ein anderes Bild (Abbildung A 1): Ohne die Berücksichtigung von Gründungen im Gesundheitsbereich verzeichnen Frauen doch signifikant weniger Gründungen als Männer. Dieser Befund motiviert konsequenterweise zu einer Betrachtung der Unternehmensneugründungen nach Branchen, um weitere mögliche Erklärungen für die beobachtete Gründungssituation zu entwickeln.

**Abbildung 5: Einzelunternehmensgründungen und -schließungen, Überlebensraten, nach Geschlecht**



Anm.: Die Zahl der Neugründungen bezieht sich nur auf Einzelunternehmen. Überlebensraten (rechte Skala) von drei Jahre bzw. fünf Jahren bezeichnen die relative Anzahl an überlebenden Unternehmen, die vor drei bzw. fünf Jahren gegründet wurden. Wegen des Zeitreihenbruchs ab 2021 durch methodische Anpassungen seitens Statistik Austria, welcher Überlebensraten im Speziellen schwer vergleichbar macht, wurden diese nur bis 2020 dargestellt.

Quelle: Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie, eigene Darstellung.

### Gründer:innen mit Migrationshintergrund

Neben dem Geschlecht ist davon auszugehen, dass weitere demografische Merkmale, wie beispielsweise die Herkunft der Gründer:innen, einen wesentlichen Einfluss auf die Gründungsneigung, aber auch auf die Wahl der Branche haben. Systematische Daten über alle Branchen und Rechtsformen hinweg zur Herkunft von Neugründer:innen in Österreich sind nicht öffentlich verfügbar. Ein 2022 veröffentlichter Forschungsbericht verfasst vom Institut für Höhere Studien (IHS) im Auftrag des österreichischen Integrationsfonds<sup>20</sup> legt jedoch nahe, dass ein Migrationshintergrund bzw. das spezifische Herkunftsland von migrantischen Unternehmer:innen einen wesentlichen Einfluss auf die Gründungsneigung und die Unternehmensbranche haben – dieser Befund ließ sich auch im Zuge der für die vorliegende Studie geführten Interviews untermauern, wie weiter unten näher ausgeführt wird.

<sup>20</sup> Frankus et al., 2022.

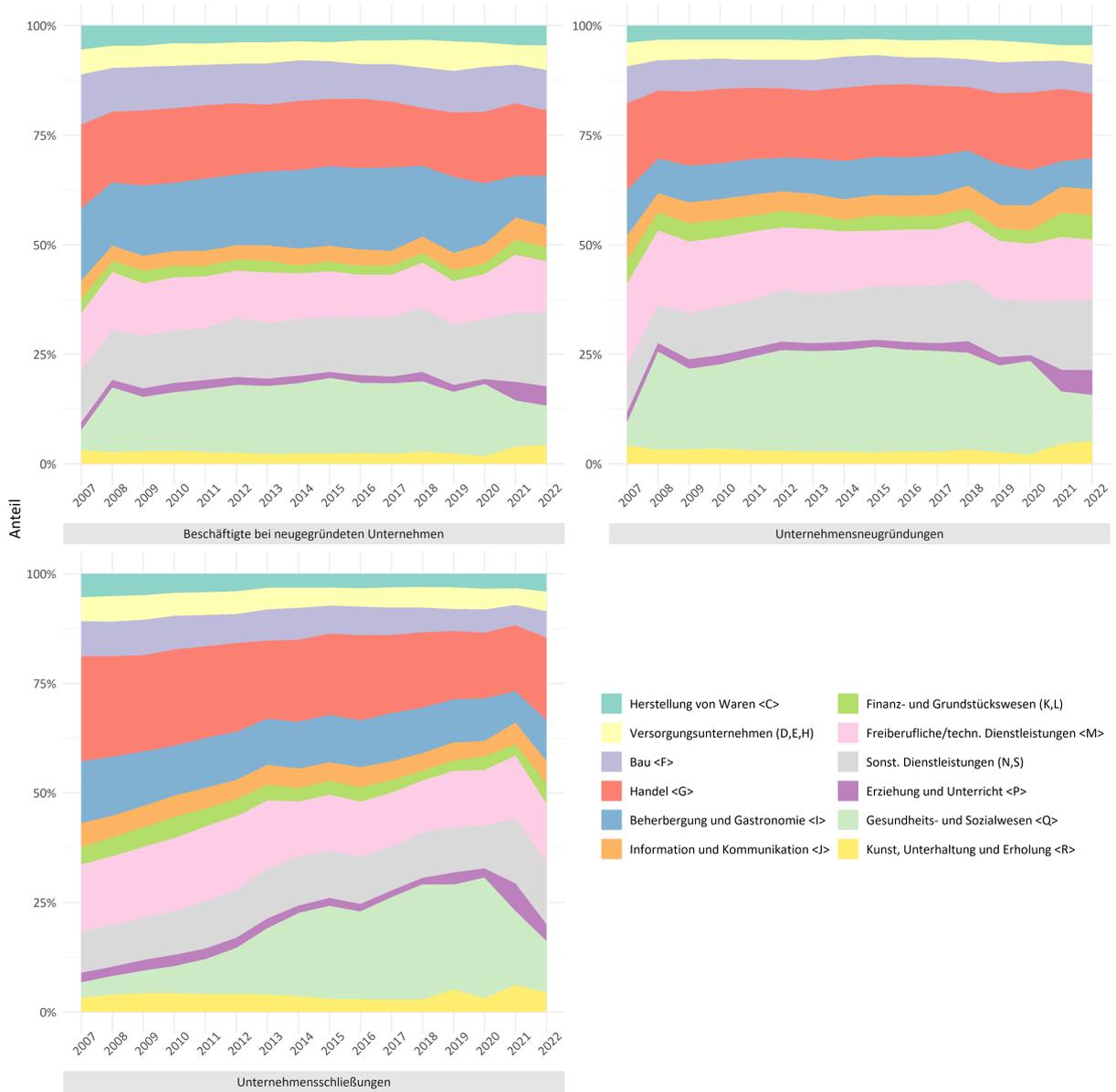
Während Erwerbstätige mit Geburtsort außerhalb Österreichs mit einer Selbständigenrate von durchschnittlich 8 % unter jener von in Österreich Geborenen (12 %) liegen, sind Personen aus einigen ausgewählten Ländern viel öfter selbständig. So arbeitet mindestens jede fünfte in Österreich lebende erwerbstätige Person aus China, Indien, Kanada, USA, Ägypten und Iran selbständig. Das Autor:innenteam kommt zu keinem eindeutigen Schluss, impliziert jedoch, dass schlechte Arbeitsmarktvoraussetzungen – sei es durch oft vergleichsweise geringe formale Bildung oder der Nichtanerkennung von Qualifikationen in Österreich – häufig der ausschlaggebende Grund für eine Selbständigkeit sind. In der Interviewserie der vorliegenden Studie wurde zudem deutlich, dass Personen unterschiedlicher kultureller Hintergründe oftmals risikofreudiger agieren und für sie damit die Selbständigkeit viel eher eine Option ist als für in Österreich aufgewachsene Personen – dazu mehr in Kapitel 4. In diesem Zusammenhang kann auch festgestellt werden, dass selbständige Personen mit Migrationshintergrund öfters ein sogenanntes „freies Gewerbe“ ausüben. Gastronomische Kleinbetriebe, Reparaturdienste von Taschen, Lederwaren, Telekommunikationsgeräten und Unterhaltungselektronik oder auch Nagelstudios werden beispielsweise vermehrt von Personen mit Migrationshintergrund betrieben. Während die Auswertungen im oben genannten Forschungsbericht Erkenntnisse zur Beschäftigung von Personen mit Migrationshintergrund liefern, lassen sich diese jedoch nicht direkt mit Neugründungen in Verbindung setzen. Im Gegensatz dazu liefert der *Austrian Startup Monitor* (2022) explizit Daten zu Startup-Neugründungen von Personen mit Migrationshintergrund (siehe Kapitel 3.1.4). Ergänzende qualitative Befunde dazu werden in Kapitel 4 des vorliegenden Berichts detailliert beschrieben.

### Branchenverteilung der Gründungen

Betrachtet man die Entwicklung von Neugründungen, Schließungen und auch der Beschäftigten von neugegründeten Unternehmen nach der zugeordneten Branche, so ergibt sich ein differenziertes Bild. Abbildung 6 offenbart, dass die Branchenverteilung Österreichs keineswegs gleichmäßig ist. Der Handel, freiberufliche/technische Dienstleistungen (u.a. Rechts- und Steuerberatung, Architekt:innen, Forschung und Entwicklung), sonstige Dienstleistungen (u.a. Vermietung von beweglichen Sachen, Vermittlung von Arbeitskräften, Reparatur von Gebrauchsgütern, sonstige persönliche Dienstleistungen) und auch das Gesundheits- und Sozialwesen seien hier erwähnt als die größten bzw. dynamischsten Branchen. Weiters kann man leicht erkennen, dass sich diese relative Branchenverteilung von neugegründeten Unternehmen über den Beobachtungszeitraum geändert hat. Sofort ins Auge sticht dabei die Entwicklung der Branche Gesundheits- und Sozialwesen. Durch die Gesetzesänderung 2007 (siehe Kapitel 3.1.1) kann man hier beinahe explodierende Gründungszahlen ab 2008 beobachten, welche bis 2020 konstant hoch bleiben. Das zeitliche Zusammenfallen der ausführlichen methodischen Änderungen der Statistik Austria ab 2021 und der COVID-19-Pandemie erschweren hier eine eindeutige Interpretation der stark sinkenden Gründungszahlen dieser Branche ab 2021. Interessanterweise kommt es ab etwa 2012 zu einem ebenfalls rasanten Anstieg an Schließungen in dieser Branche, was den positiven Saldo an neuen Unternehmen in dieser Branche in den späteren Jahren beinahe schließt.

Abbildung 7 stellt die Entwicklung der Branchen in der österreichischen Gründungsszene noch weiter in den Vordergrund. Hier zeigt sich noch deutlicher die exemplarische Entwicklung der Branche Gesundheits- und Sozialwesen nach 2007. Gründungen in diesem Bereich waren über die letzten Jahrzehnte konstant vier bis fünfmal so hoch wie vor der Gesetzesänderung. Schließungen stiegen jedoch noch stärker und erreichten mit 2019 den vorläufigen Höhepunkt mit der ca. 10-fachen Anzahl im Vergleich zu 2007. Diese starke Dynamik der Branche Q in den Gründungszahlen lässt sich hauptsächlich auf die Gründungen und Schließungen in der selbständigen Personenbetreuung zurückführen, die in ÖNACE Klasse Q88 verortet sind (siehe Abbildung A 2). In dieser Hinsicht lassen sich die stark steigenden Schließungszahlen der Branche Q unter anderem auch dadurch erklären, dass der Großteil der Unternehmen erst seit 2008 erfasst wurde und eine Abbildung der tatsächlichen, jährlichen Schließungen somit erst mit einiger Verzögerung möglich ist.

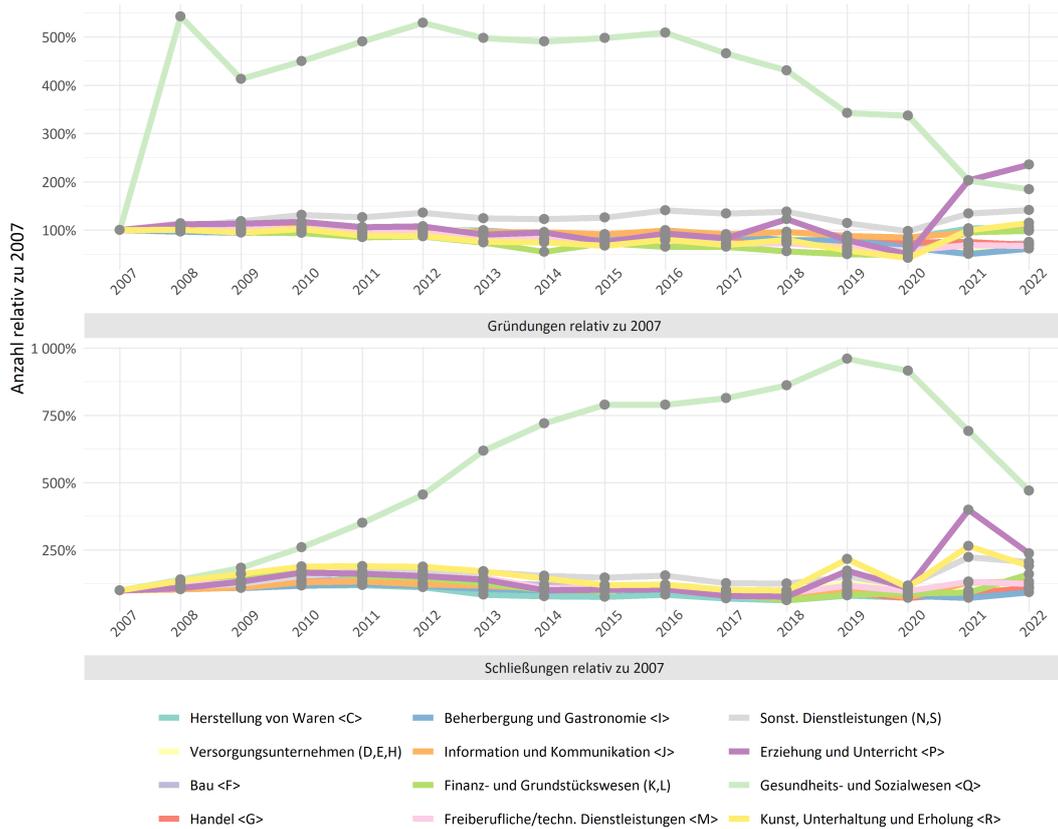
Abbildung 6: Gründungsdynamik nach Branchen



Anm.: Branchenbezeichnungen beziehen sich auf ÖNACE-2008 Abschnitte laut Statistik Austria. Die Branche Bergbau (B) wurde in der Darstellung entfernt, da diese eine äußerst kleine Gruppe von Unternehmen darstellt und daher nicht sichtbar wäre. Aufgrund der relativ geringen Anzahl an Neugründungen und der thematischen Ähnlichkeit wurden ÖNACE Abschnitte D (Energieversorgung), E (Wasserversorgung) und H (Verkehr und Lagerei) zusammengefasst. Zeitreihenbruch ab 2021 durch methodische Anpassungen seitens Statistik Austria.

Quelle: Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie, eigene Darstellung.

Abbildung 7: Gründungsdynamik nach Branchen, relativ zu 2007



Anm.: Branchenbezeichnungen beziehen sich auf ÖNACE-2008 Abschnitte laut Statistik Austria. Die Branche Bergbau (B) wurde in der Darstellung entfernt, da diese eine äußerst kleine Gruppe von Unternehmen darstellt und daher nicht sichtbar wäre. Zeitreihenbruch ab 2021 durch methodische Anpassungen seitens Statistik Austria.

Quelle: Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie, eigene Darstellung.

Im Sinne der besseren Darstellung der unterschiedlichen Dynamiken von Gründungen in den anderen Branchen wird in Abbildung 8 die relative Entwicklung von Gründungen und Schließungen im Vergleich zum Anfangsjahr (2007) ohne die Branche Q dargestellt. Diese Betrachtung zeigt, dass der **Großteil der Branchen eine negative Entwicklung bei den Neugründungen** verzeichnete. Auffallend ist die negative Entwicklung von Gründungen und Schließungen im Finanz- und Grundstückswesen. Dies war aufgrund des Höhepunkts der Vorfinanzkrise 2007 zu erwarten. Interessanterweise sticht vor allem die Kategorie „sonstige Dienstleistungen“ (ÖNACE Branchen N und S) hier als positiver Ausreißer hervor. Neben hohen Gründungszahlen verzeichnet diese Branche aber auch äußerst hohe Schließungszahlen, kann also als sehr dynamisch bezeichnet werden. Während Neugründungen in der Branche „sonstige Dienstleistungen“ bis 2018 im Steigen begriffen sind, sinken diese bis 2020 stetig, bevor sie ab 2021 wieder in etwa auf das Niveau von 2018 steigen (siehe Abbildung 8 bzw. Abbildung A 5). Ähnlich wie die erschwerte Interpretation der sinkenden Gründungszahlen der Branche Gesundheits- und Sozialwesen ab 2021, sind die beinahe explodierenden Gründungszahlen der Branche Erziehung und Unterricht (P) ab 2021 höchstwahrscheinlich ein Produkt aus den methodischen Änderungen – die u.a. eine verbesserte Erfassung von kleineren Unternehmen brachte – und eines gewissen Effekts der COVID-19-Pandemie.

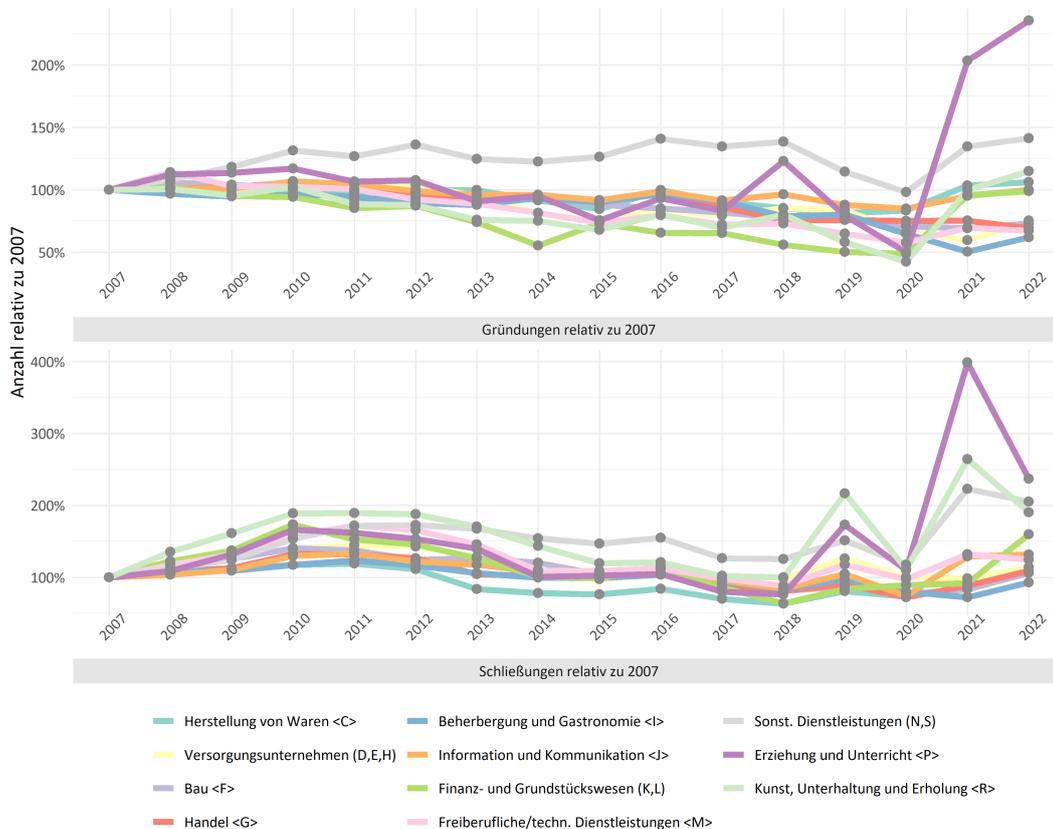
Eine nähere Betrachtung der ÖNACE 2-Steller Unterkategorien (siehe Appendix II) der Sammelkategorie sonstige Dienstleistungen zeigt, dass die vorherrschende positive Entwicklung im Sinne steigender Gründungen maßgeblich nur von wenigen Branchen getragen wird. Die Analyse der Änderungsraten (Abbildung A 6) der Unterkategorien von sonstigen Dienstleistungen (ÖNACE 2-Steller) zeigt, dass der Anstieg der Neugründungen bis 2018 im Wesentlichen auf drei Branchen zurückzuführen ist. Am Anfang des Beobachtungszeitraums können stark steigende Gründungen von Unternehmen verzeichnet werden, welche Gebäudebetreuung und Gartenbau (N81) und (anderweitig nicht genannte) wirtschaftliche Dienstleistungen (N82) anbieten. Darüber

hinaus erlauben die öffentlich zugänglichen Daten der UDEMO keine weitere Aufschlüsselung dieser Sammelkategorie nach Neugründungen, welche die 3-Steller „Sekretariats- und Schreibdienste, Copy-Shops“, „Call Centers“, „Messe-, Ausstellungs- und Kongressveranstalter“ und die „Erbringung sonstiger wirtschaftlicher Dienstleistungen für Unternehmen und Privatpersonen“ beinhaltet. Jedenfalls können konstant sinkende Neugründungen von „wirtschaftlichen Dienstleistungen (a.n.g.)“ von 2014 bis 2020 beobachtet werden (siehe auch Abbildung A 6). Einen gegenläufigen (positiven) Trend bis 2018 zeigen „Sonstige (überwiegend persönliche) Dienstleistungen a.n.g. (S96)“, welche sich weiter in „Wäscherei und chemische Reinigung“, „Frisör- und Kosmetiksalons“, „Bestattungswesen“, „Saunas, Solarien, Bäder u. Ä.“, „Erbringung von sonstigen Dienstleistungen a. n. g.“ unterteilen. Ähnlich wie bei „wirtschaftlichen Dienstleistungen“ (N82) können Neugründungen nach diesen Branchen mit den verfügbaren Daten nicht unterschieden werden. Die Betrachtung bzw. die Erwähnung der Entwicklung von Gründungen in dieser Sammelkategorie ist jedoch sehr relevant, da diese nicht nur in etwa die Hälfte aller Neugründungen (und Schließungen) der sonstigen Dienstleistungen (N, S), sondern auch einen nicht unwesentlichen Anteil an den Gesamtgründungen Österreichs ausmachen. So wurden in Österreich ab 2016 jeweils in etwa zwischen 2.000 und 3.500 Unternehmen dieser Branche gegründet.

Die Informations- und Kommunikationsbranche (IKT, J) kann hier noch als Branchen genannt werden, die zumindest hinsichtlich der Neugründungen keine sehr negative Entwicklung verzeichnet. Die produzierenden Unternehmen (C) zeichnen sich zudem durch eine sinkende Schließungsrate aus, scheinen also besonders resilient zu sein.

Im Gegensatz dazu fallen Gründungen in den Sektoren R (Kunst, Unterhaltung und Erholung) und M (freiberufliche/technische Dienstleistungen) durch sinkende Gründungszahlen kombiniert mit hohen Schließungszahlen, besonders negativ auf. Es sei hier festgehalten und vorweggenommen, dass diese Branchen großteils nicht in der Gründungsstatistik der WKO enthalten sind (siehe Kapitel 3.1.1 und Kapitel 3.1.3).

Abbildung 8: Gründungsdynamik nach Branchen, relativ zu 2007, ohne Gesundheits- und Sozialwesen



Anm.: Branchenbezeichnungen beziehen sich auf ÖNACE-2008 Abschnitte laut Statistik Austria. Die Branchen Gesundheits- und Sozialwesen (Q) und Bergbau (B) wurden in der Darstellung entfernt. Zeitreihenbruch ab 2021 durch methodische Anpassungen seitens Statistik Austria.

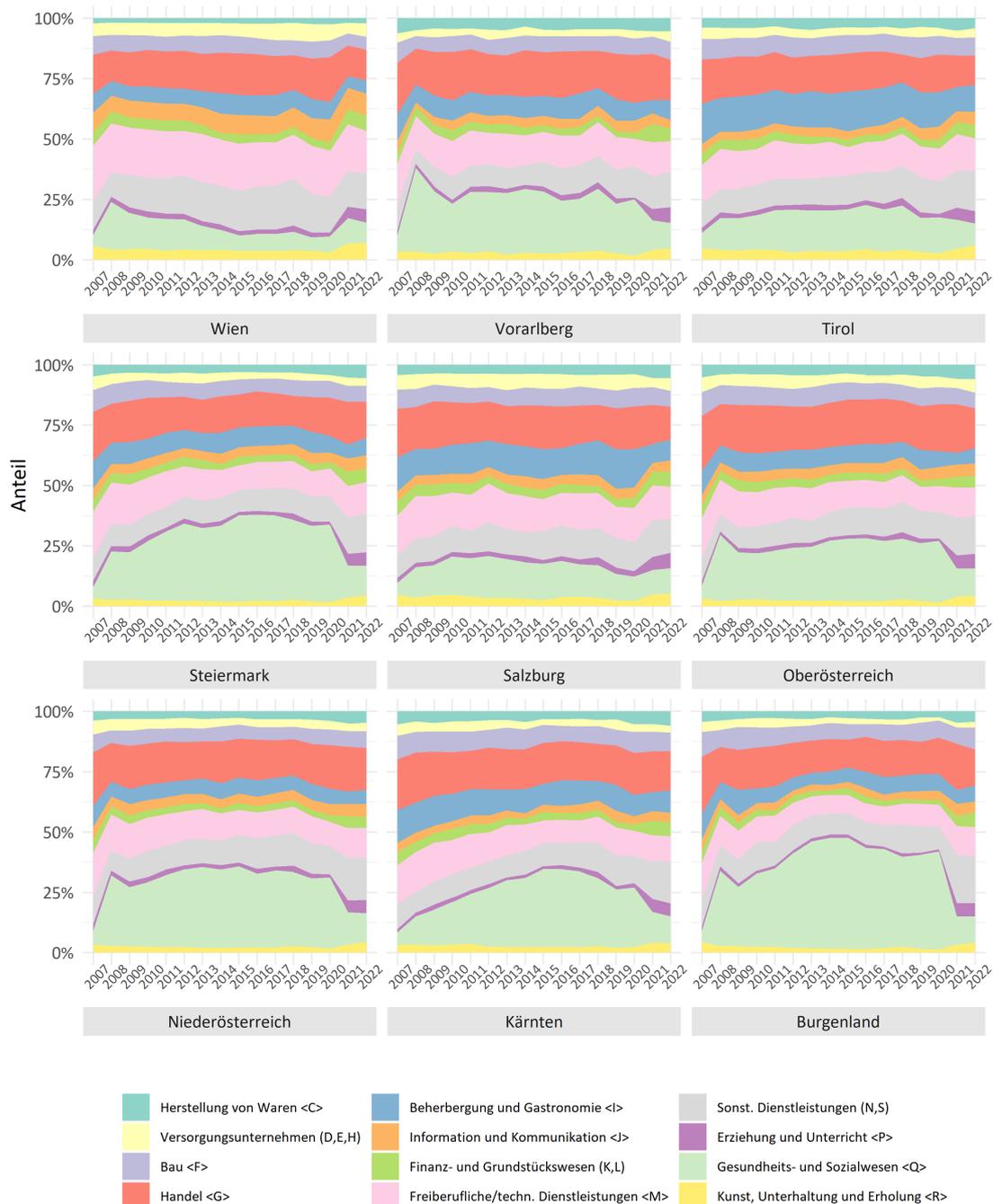
Quelle: Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie, eigene Darstellung.

Aufgrund der außergewöhnlichen Entwicklung der Gründungen im Gesundheits- und Sozialwesen (Q), ist es naheliegend zu untersuchen, ob die beobachtete Dynamik der Neugründungen in Österreich maßgeblich auf diese Branche zurückzuführen ist. Die Darstellung der Gründungen ohne Branche Q (siehe Abbildung A 3) zeigt jedoch, dass die **allgemeine negative Dynamik der Neugründungen in Österreich nicht alleine durch dieses Unternehmenssegment erklärbar** ist. Grundsätzlich lässt sich (im Vergleich zu Abbildung 1) erkennen, dass der positive Saldo von Neugründungen abzüglich Schließungen zwar anfangs ein wenig geringer ausfällt, dieser jedoch nach der Schließungswelle vor 2013 anwächst. Durch das Entfernen der Branche Q, welche in den späteren Jahren eine hohe Anzahl an Schließungen verzeichnet hat, erhöhen sich auch die durchschnittlichen Überlebensraten der restlichen Unternehmen, bzw. zeigen diese einen positiveren Verlauf. Wie zu erwarten, wirkt sich das Entfernen der Branche Q nahezu nur auf Einzelunternehmen aus (siehe Abbildung A 4). Es zeigt sich zudem, dass die Zahl der Gründungen von Einzelunternehmen selbst ohne die Berücksichtigung von Gründungen von selbständigen Personenbetreuer:innen (durch das Entfernen von Branche Q) stark rückläufig ist. Aus diesen Gründen werden in weiterer Folge in der Makrodatenanalyse weitere Ergebnisse, die alle von der Statistik Austria erfassten Branchen (siehe Kapitel 3.1.1) beinhalten, präsentiert.

### **Gründungen in den Bundesländern**

Unterscheidet man neben der Branche der Gründungen auch zwischen dem Standort (Bundesland), so zeigen sich offensichtliche Unterschiede in der Branchenstruktur. Gründungen in der IKT-Branche (J) und auch in der Branche der freien Berufe/technischen Dienstleistungen bzw. sonstige Dienstleistungen finden verhältnismäßig oft in der Bundeshauptstadt statt, während die Gesundheitsbranche (Q) und auch die Produktion von Waren (C) hier weniger verbreitet sind. Im Gegensatz dazu können – wenig überraschend – in Tirol, Salzburg und Kärnten stärkere Spezialisierungen im Tourismussektor (I) beobachtet werden. Interessanterweise lassen sich speziell auch in der Gesundheitsbranche deutliche bundesländerspezifische Unterschiede feststellen. Hier fallen die Steiermark, Niederösterreich, Kärnten und vor allem das Burgenland mit teilweise sehr hohen relativen Gründungszahlen dieser Branche auf – hier konnten in einigen Jahren mehr als ein Drittel aller Gründungen in dieser Branche verortet werden.

Abbildung 9: Gründungen in den Bundesländern nach Branche



Anm.: Branchenbezeichnungen beziehen sich auf ÖNACE-2008 Abschnitte laut Statistik Austria. Die Branche Bergbau (B) wurde in der Darstellung entfernt, da diese eine äußerst kleine Gruppe von Unternehmen darstellt und daher nicht sichtbar wäre. Zeitreihenbruch ab 2021 durch methodische Anpassungen seitens Statistik Austria.

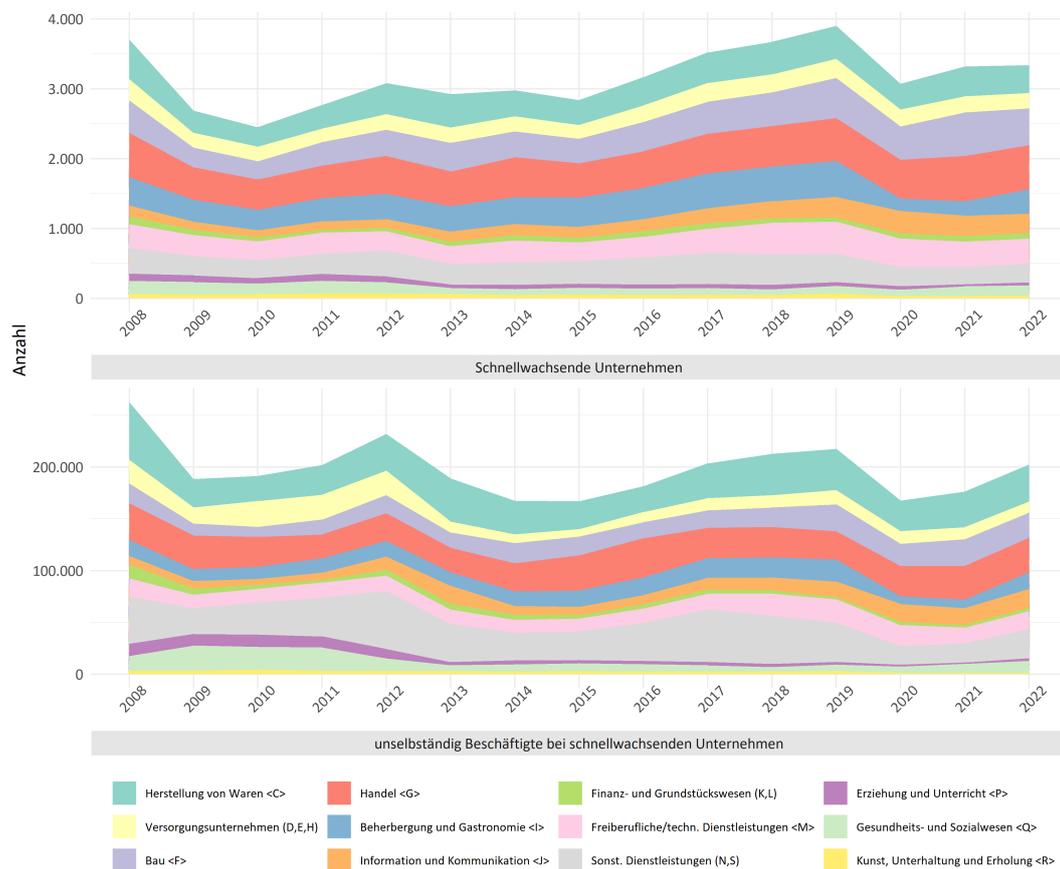
Quelle: Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie, eigene Darstellung.

### Schnellwachsende Unternehmen

Trotz des erklärten Fokus dieses Berichts auf die Entwicklung der gesamten österreichischen Gründungsdynamik lohnt sich ein Blick auf einen Subbereich in den Statistik Austria-UDEMO-Daten, nämlich jenen der schnellwachsenden Unternehmen. Ein Vergleich der Neugründungen mit schnellwachsenden Unternehmen als alternativem Indikator der Dynamik des österreichischen Wirtschaftsstandorts erlaubt hier eine Kontextualisierung. Abbildung 10 zeigt die Entwicklung schnellwachsender Unternehmen in Österreich von 2008 bis 2022. Es fällt auf, dass eine negative Entwicklung – wie bei den Neugründungen gesamt beobachtet – hier weitestgehend ausbleibt. Vielmehr lässt sich eine **positive Entwicklung beobachten**, welche durch krisenbedingte Rückgänge unterbrochen ist, wie beispielsweise im Nachgang der Finanzkrise 2008 und der COVID19-

Pandemie 2020. Die Anzahl der unselbständigen Beschäftigten in ebendiesen schnellwachsenden Unternehmen folgt einem ähnlichen Verlauf.

Abbildung 10: Schnellwachsende Unternehmen nach Branche

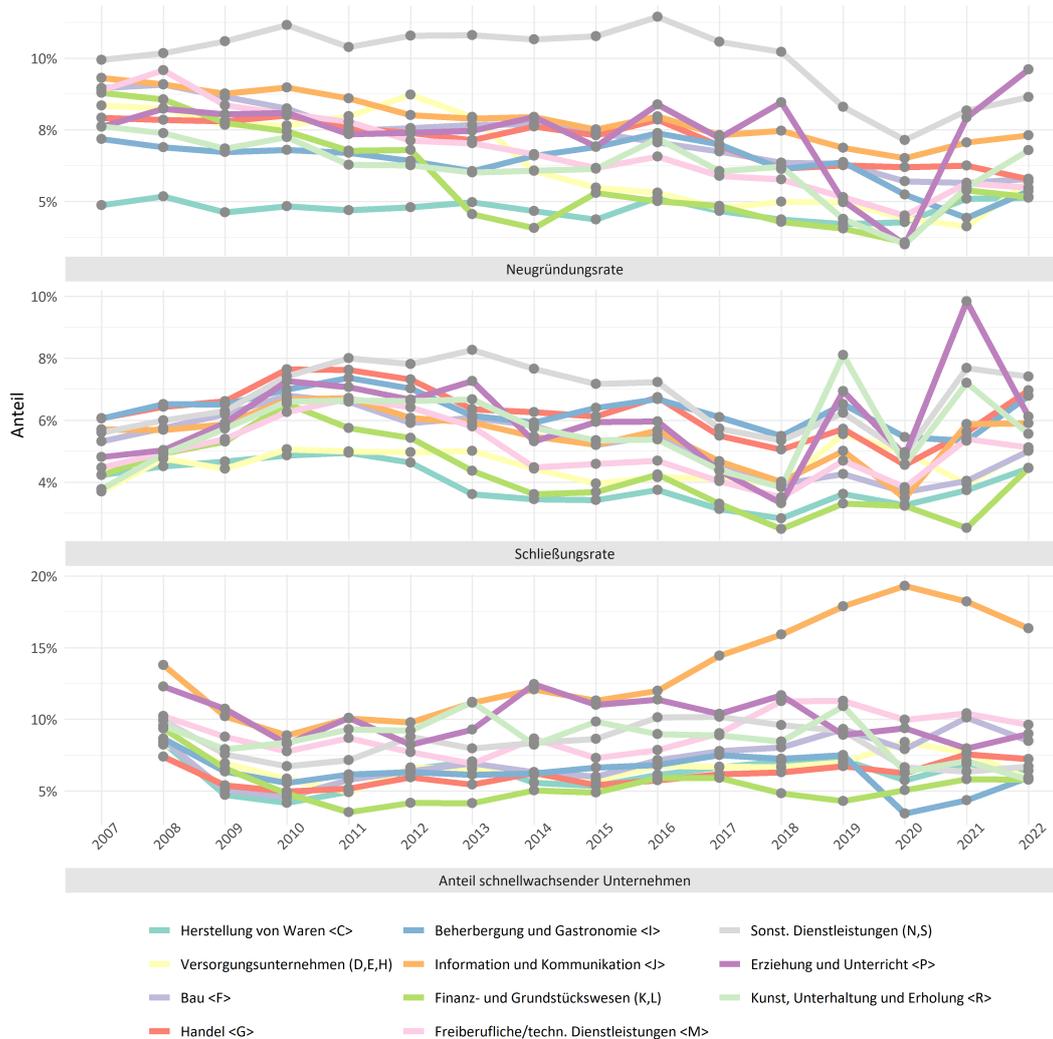


Anm.: Branchenbezeichnungen beziehen sich auf ÖNACE-2008 Abschnitte laut Statistik Austria. Die Branche Bergbau (B) wurde in der Darstellung entfernt, da diese eine äußerst kleine Gruppe von Unternehmen darstellt und daher nicht sichtbar wäre. Zeitreihenbruch ab 2021 durch methodische Anpassungen seitens Statistik Austria.

Quelle: Statistik Austria, schnellwachsende Unternehmen, eigene Darstellung.

**Setzt man die Entwicklung der schnellwachsenden Unternehmen und auch die Neugründungen bzw. Schließungen in Relation zu den aktiven Unternehmen, ergibt sich ein differenziertes Bild.** Abbildung 11 zeigt, dass der relative Anteil von schnellwachsenden Unternehmen in den meisten Branchen konstant geblieben ist. Eine Ausnahme stellt hier die Branche Information und Kommunikation (IKT) dar, welche spätestens ab 2016 den größten Anteil an schnellwachsenden Unternehmen verzeichnet. Im Gegensatz dazu wird eine sinkende Neugründungsrate in den meisten Branchen beobachtet, mit Ausnahme der sonstigen Dienstleistungen, welche bereits in Abbildung 8 als sehr dynamisch identifiziert wurden. Es ist bemerkenswert, dass sich die rasante Entwicklung in digitalen Informationstechnologien bis hin zu generativen KI-Modellen der letzten Jahre augenscheinlich hauptsächlich im Wachstum bestehender Unternehmen und weniger im Gründungsgeschehen zu erkennen ist.

Abbildung 11: Vergleich Neugründungs-, Schließungsraten und Anteil schnellwachsender Unternehmen, nach Branche, ohne Gesundheit- und Sozialwesen



Anm.: Branchenbezeichnungen beziehen sich auf ÖNACE-2008 Abschnitte laut Statistik Austria. Die Branche Bergbau (B) wurde in der Darstellung entfernt, da diese eine äußerst kleine Gruppe von Unternehmen darstellt und daher nicht sichtbar wäre. Das Gesundheits- und Sozialwesen (Q) wurde ebenfalls entfernt, da diese Branche die Darstellung der Neugründungen und Schließungen verzerrt (siehe Abbildung 7). Zeitreihenbruch ab 2021 durch methodische Anpassungen seitens Statistik Austria.

Quelle: Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie, schnellwachsende Unternehmen, eigene Darstellung.

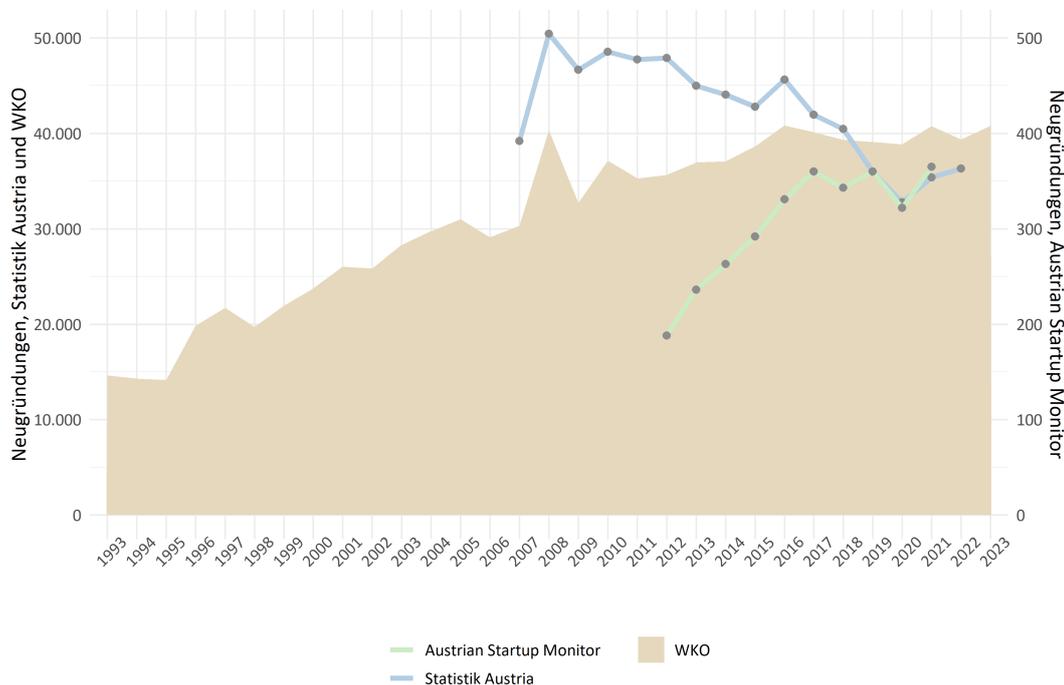
### 3.1.3 Der Vergleich mit der Gründungsstatistik der WKO

Neben der allgemeinen Unternehmensdemografie herausgegeben von Statistik Austria hat sich auch die Gründungsstatistik der WKO als Quelle etabliert, um das Gründungsgeschehen in Österreich darzustellen. Im Gegensatz zu den Daten der Statistik Austria deckt die Gründungsstatistik einen vergleichsweise längeren Zeitraum ab. Dieser reicht sowohl länger in die Vergangenheit zurück und umfasst zudem aktuellere Daten. Dies ist möglich, da die WKO neue Mitgliedschaften sehr zeitnah auswerten kann und nicht von der Veröffentlichung von umfangreichen Unternehmensregistern abhängig ist. Der lange Auswertungszeitraum dieser Daten erlaubt Einblicke in die Entwicklung der Gründungen in Österreich bis ins Jahr 1993. In den Jahren vor 2007 (vor dem Zeitraum der Statistik-Austria-Daten) können kontinuierlich steigende Fallzahlen beobachtet werden. Im Jahr 2008 ist ebenfalls ein deutlicher Ausschlag nach oben, zurückzuführen auf die Gesetzesänderung 2007 (siehe Kapitel 3.1.1), zu sehen (siehe Abbildung 12).

Im Zeitraum 2013 bis 2015 unterscheidet sich jedoch die Entwicklung in den WKO-Daten maßgeblich von den oben im Detail präsentierten Gründungszahlen der Statistik Austria<sup>21</sup>: Während die WKO-Zahlen hier steigende Neugründungen suggerieren, verzeichnet die Statistik Austria – wie oben im Detail beschrieben – einen Rückgang der Neugründungen (siehe Abbildung 13). Seit 2016 zeigen die Wachstumsraten der Neugründungen laut WKO und Statistik Austria (bis auf das Jahr 2022) in dieselbe Richtung, wenngleich die absoluten Differenzen zwischen den Statistiken weiterhin hoch sind (siehe Abbildung 12 und Abbildung 13).

Unternehmensneugründungen in Österreich entwickeln sich laut WKO über die längste Zeit positiv, wenn auch seit 2016 ein Plateau erreicht scheint. Im Gegensatz dazu beobachten wir in den Gründungszahlen der Statistik Austria eine starke Reduktion über diesen Zeitraum. Die unterschiedlichen Befunde dieser beiden Datenquellen ergeben sich durch ein Wechselspiel von Faktoren: Einerseits unterscheidet sich die Definition einer „echten Neugründung“, wobei man argumentieren kann, dass die Wirtschaftskammer hier eine durchlässigere Definition vertritt – denn um als echte Neugründung in die Gründungsstatistik der WKO einzugehen, benötigt es keiner eigentlichen Aktivität des Unternehmens, wie beispielsweise Umsatz bzw. unselbständige Anstellung einer bzw. eines Mitarbeitenden, wie dies bei der Definition der Statistik Austria der Fall ist. Da Mitglieder der Wirtschaftskammer jedoch einen Pflichtmitgliedsbeitrag (Umlage) bestreiten müssen bzw. auch andere Ausgaben wie die Pflichtversicherung nach dem gewerblichen Sozialversicherungsgesetz (GSVG) anfallen, ist nicht davon auszugehen, dass es systematische Anmeldungen ohne tatsächliche Ausübung der gewerblichen Tätigkeiten gibt. Andererseits ist die Branchenabdeckung eine andere: Wie bereits in Kapitel 3.1.1 erwähnt, umfasst die Gründungsstatistik der WKO nur Berufe, für welche eine Gewerbeberechtigung notwendig ist – sie hat dadurch also eine geringere Abdeckung als die Gründungsdaten der Statistik Austria.

**Abbildung 12: Vergleich der Neugründungen WKO, Statistik Austria und Austrian Startup Monitor**

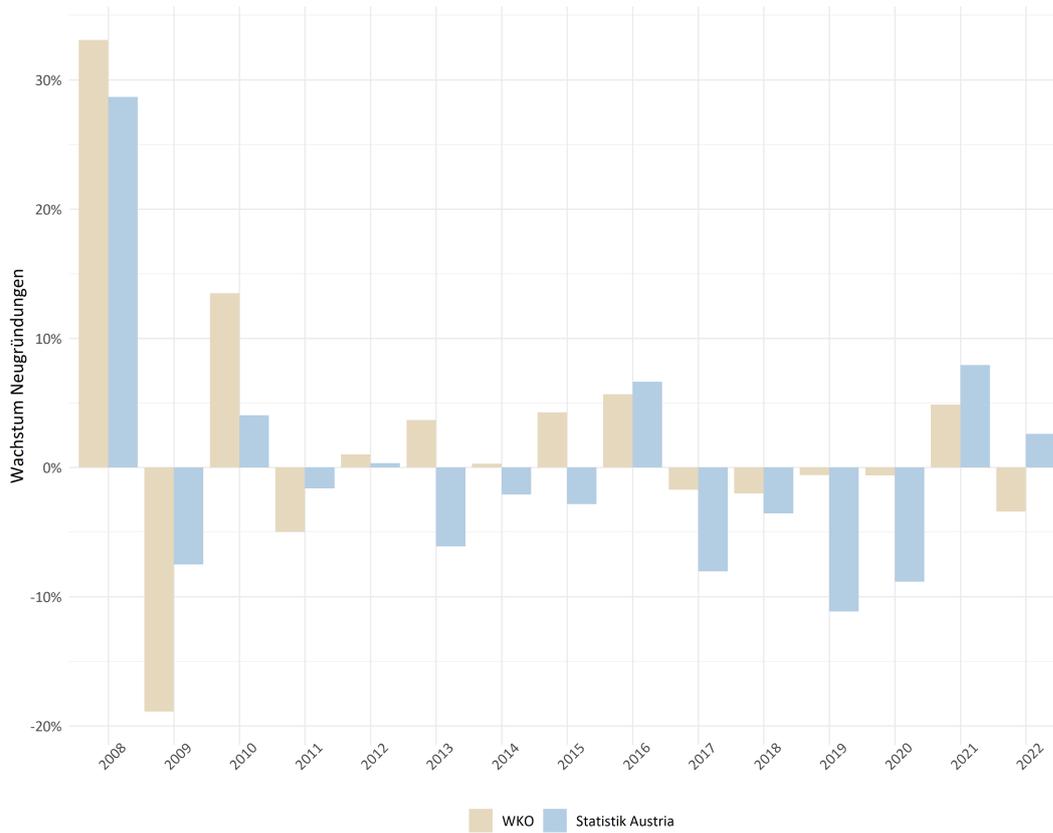


Anm.: Die Anzahl der Neugründungen der allgemeinen Unternehmensdemografie der Statistik Austria und auch die Neugründungen von Startups (rechte Skale) sind (als Linien) über den Gründungen laut WKO gelegt.

Quelle: WKO, WKO-Gründungsstatistik; Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie; Austrian Startup Monitor (ASM) Datenbank, eigene Darstellung.

<sup>21</sup> Da ab 2013 methodische Änderungen seitens der Statistik Austria (siehe Kapitel 3.1.1) – die ebenfalls zu einem Rückgang der Zahlen führen können –, durchgeführt wurden, kann davon ausgegangen werden, dass zumindest ein Teil dieser gegensätzlichen Entwicklung auf dies zurückzuführen ist.

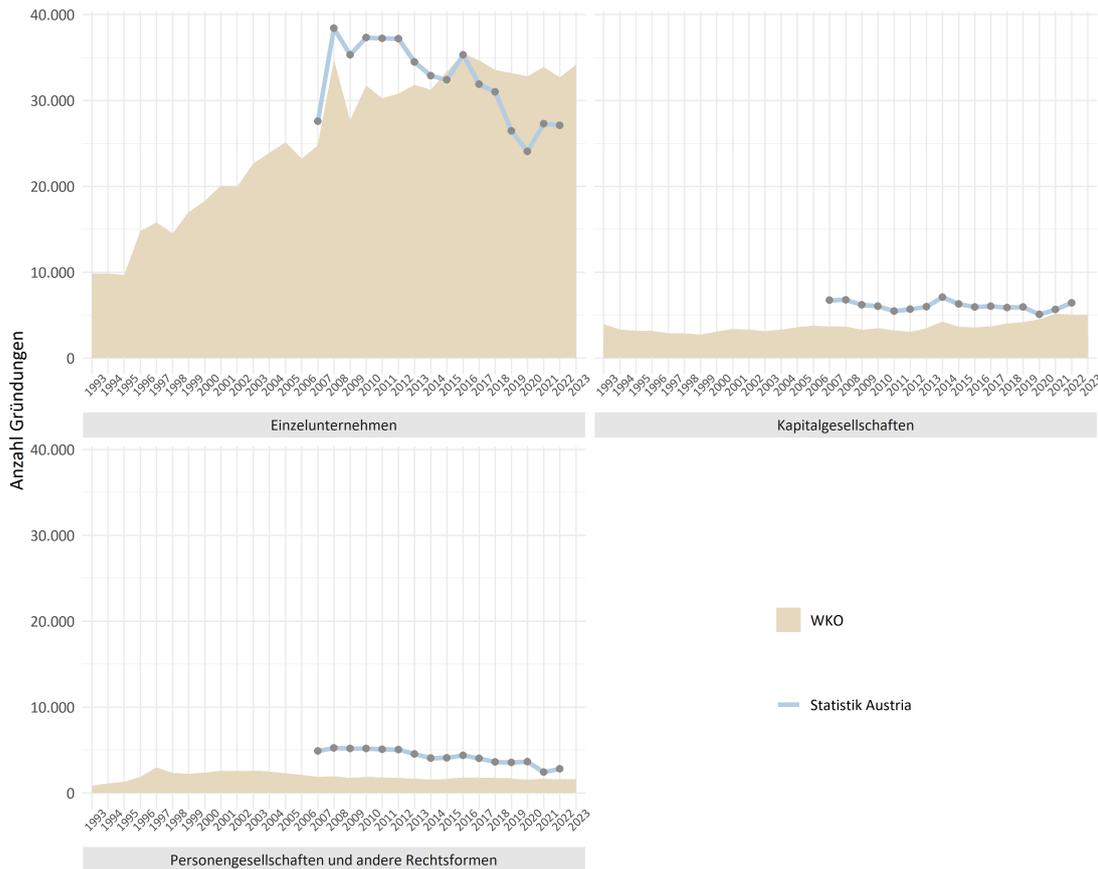
Abbildung 13: Vergleich Wachstum der Neugründungen WKO und Statistik Austria



Quelle: WKO, WKO-Gründungsstatistik; Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie, eigene Darstellung.

Die Betrachtung der Gründungen nach Rechtsform (analog zu Kapitel 3.1.2), zeigt, dass der maßgebliche Unterschied zwischen der Gesamtanzahl der Gründungen nach Statistik Austria und WKO in den unterschiedlichen Gründungszahlen von Einzelunternehmen liegt (siehe Abbildung 14). Dies ist der Fall, obwohl Wachstumsraten der Neugründungen laut WKO und Statistik Austria seit 2017 – unterschieden nach Rechtsform – meist in dieselbe Richtung zeigen (siehe Abbildung 15). Bei Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften und anderen Rechtsformen kann indes festgestellt werden, dass die Zahl der Neugründungen laut Statistik Austria über den gesamten Zeitraum höher ist als aus den Daten der WKO ersichtlich.

Abbildung 14: Vergleich der Neugründungen WKO und Statistik Austria, nach Rechtsform



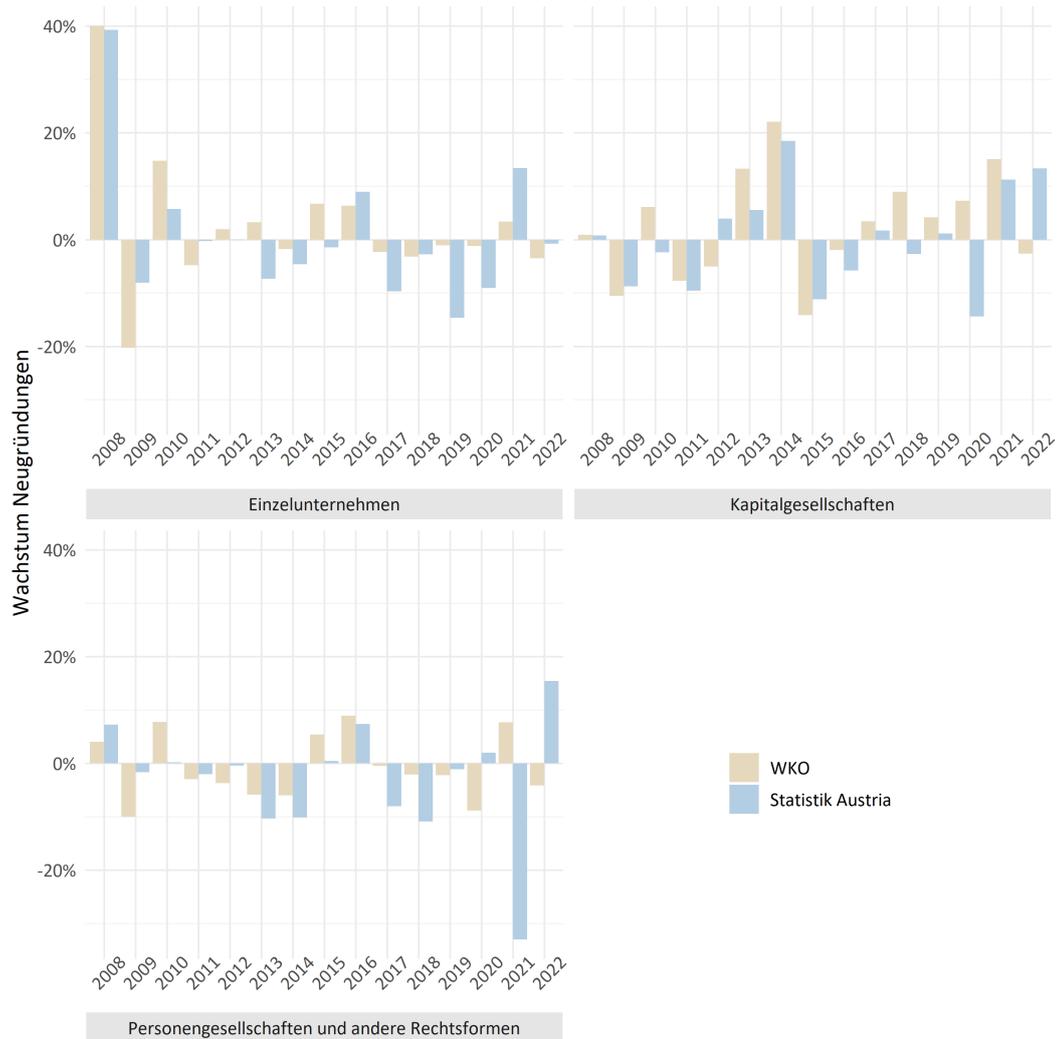
Anm.: Die Anzahl der Neugründungen der allgemeinen Unternehmensdemografie der Statistik ist (als Linien) über den Gründungen laut WKO gelegt. In der Gründungsstatistik der WKO beinhaltet die Rechtsform „Kapitalgesellschaften“ GmbH und AG, während „Personengesellschaften und anderen Rechtsformen“ eine Sammelkategorie mit KG, OG, Vereinen und Sonstigen bilden.

Quelle: WKO, WKO-Gründungsstatistik; Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie; Austrian Startup Monitor (ASM) Datenbank, eigene Darstellung.

Die Daten der WKO erlauben keinen direkten Branchenvergleich mit Daten der Statistik Austria, da die Sparten bzw. auch Fachgruppen (detailliertere Branchenbetrachtung der WKO) der WKO nicht direkt mit ÖNACE-Abschnitten vergleichbar sind. Aus diesem Grund verwehrt sich hier ein direkter Vergleich, der über Abbildung 16 hinausgeht. Auffällig ist, dass die Sparte „Gewerbe und Handwerk“ (beinhaltet selbständige Personenbetreuung) ihren Anteil an Neugründungen bereits seit Anfang des Jahrtausends merklich ausgeweitet hat. Obwohl sich diese Entwicklung zwar mit 2008 (und der Gesetzesänderung bzgl. selbständigen Personenbetreuungen, siehe Kap. 3.1.1) beschleunigt hat, war diese Dynamik bereits vorher in Gange. In den letzten Jahren hat sich diese Entwicklung ein wenig geändert, wobei vor allem Gründungen im Handel ihren Anteil ausgebaut haben. Neugründungen in der Sparte Gewerbe und Handwerk dominieren allerdings laut WKO selbst 2023 noch das Gründungsgeschehen. Aktuell ist beinahe jede zweite Gründung in dieser Sparte angesiedelt. Für das Jahr 2023 liefert die WKO weiters eine Auswertung nach Fachgruppe. Laut diesen Auswertungen gab es 2023 insgesamt 4.915 Gründungen im Bereich Personenberatung und Personenbetreuung, dies ist ein Anteil von 12 % aller Neugründungen. Obwohl dieser Anteil noch immer relativ hoch scheint, beobachten wir in Österreich seit 2016 eine sinkende Gründungsaktivität der selbständigen Personenbetreuung. Dies zeigt sich in den Statistik Austria Daten (Abbildung A 2) wie auch in der Gründungsstatistik der WKO<sup>22</sup>.

<sup>22</sup> Dankenswerterweise wurden dem Projektteam seitens der Statistikabteilung der WKO Zahlen zu jährlichen Neugründungen nach Fachgruppe zur Verfügung gestellt.

Abbildung 15: Vergleich Wachstum der Neugründungen WKO und Statistik Austria, nach Rechtsform



Quelle: WKO, WKO-Gründungsstatistik; Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie, eigene Darstellung.

Wie bereits angemerkt, ist der **Vergleich von Gründungszahlen der Statistik Austria und der WKO nur eingeschränkt möglich**. Die unterschiedliche Entwicklung der Gründungen lässt sich nicht auf einen Faktor reduzieren, kann aber zumindest teilweise erklärt werden. Es wurde bereits oben erläutert, dass zum einen laut Statistik Austria eine „echte Neugründung“ im Sinne eines Umsatzes oder einer Anstellung von zumindest einer unselbständigen Arbeitskraft aktiv sein muss<sup>23</sup>, was in dieser Form keine Bedingung der WKO ist. Im Falle von Einzelunternehmen ist es durchaus denkbar, dass eine offizielle Gründung (und Anmeldung bei der WKO) durchgeführt wird, das Unternehmen jedoch erst verspätet, oder gar keinen Umsatz erwirtschaftet. Andererseits erklärt dieser Unterschied zwischen den Datenquellen wohl nicht die unterschiedliche Dynamik in den Gründungen von Einzelunternehmen.

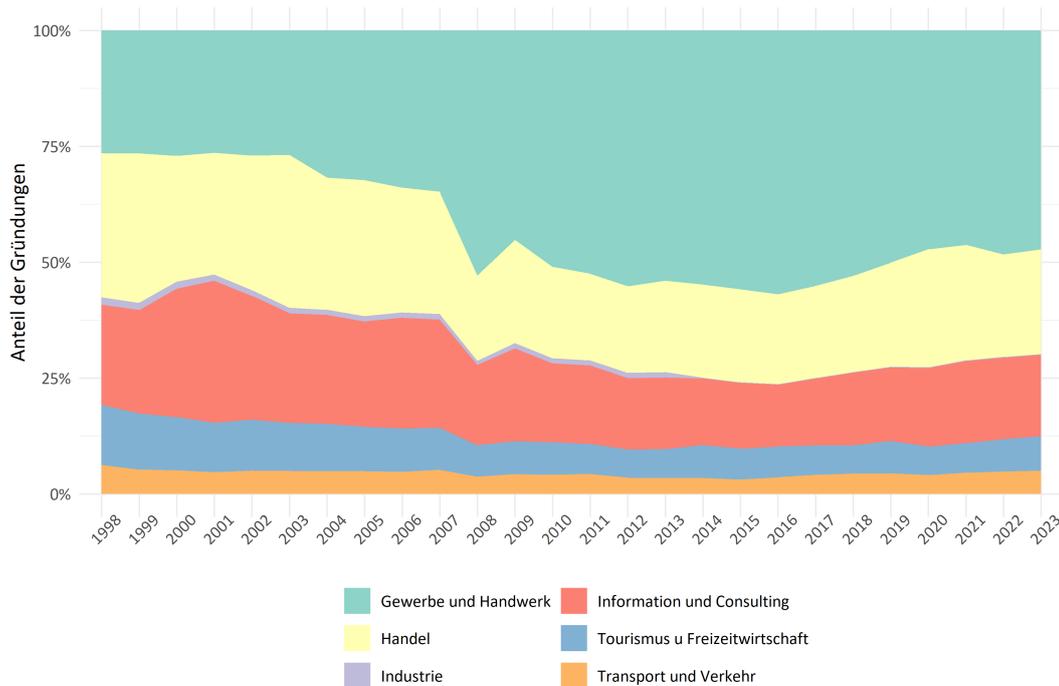
Eine weitere Differenz in der Definition einer Gründung betrifft die Einschränkung der Statistik Austria, dass eine „echte Neugründung“ nur gegeben ist, wenn eine Kombination von Produktionsfaktoren geschaffen wird und wenn keine externe Beteiligung gegeben ist. Da sich diese Einschränkung eher auf Kapital- und Personengesellschaften auswirken wird, scheint dies als Erklärung der unterschiedlichen Dynamiken von Einzelunternehmen auch nicht sehr vielversprechend. Ein weiterer, wichtiger Unterschied zwischen Statistik Austria und der WKO-Gründungsstatistiken liegt in der unterschiedlichen Branchenabdeckung: Obwohl die treibende Branche der Personenbetreuung in beiden Statistiken erfasst wird, werden von der WKO jedoch einige teilweise große Branchen nicht erfasst. So fehlen beispielsweise überwiegende Teile der Branchen R (Kunst, Unterhaltung und Erholung) und M (freiberufliche/techn. Dienstleistungen) in der WKO-Gründungsstatistik.

<sup>23</sup> Siehe Fußnote 13.

Beide Branchen verzeichneten im beobachteten Zeitraum sinkende Gründungszahlen in den Zahlen der Statistik Austria. Während der Sektor „Kunst, Unterhaltung und Erholung“ relativ klein ist, zählt die Branche der Freiberufler:innen zu den größten in Österreich. Ein Abschwächen der Gründungsdynamik in diesen Branchen hat daher das Potenzial, die österreichweite Dynamik zu beeinflussen.

Anhang II präsentiert Auswertungen einer detaillierteren Betrachtung der Branchengruppe Freiberufler:innen<sup>24</sup> anhand Statistik-Austria-Daten. Diese Auswertungen bestätigen, dass die Gruppe der Freiberufler:innen sowohl einen signifikanten Anteil an den gesamtösterreichischen Neugründungen hatte, und dass Neugründungen dieser Gruppe in den letzten Jahrzehnten besonders stark gesunken sind (siehe Abbildung A 7). Es ist jedoch klar, dass das Nichtberücksichtigen von Freiberufler:innen der WKO nur einen Teil der unterschiedlichen Entwicklung erklären kann. Vielmehr ergeben sich die Unterschiede aus dem Zusammenspiel der verschiedenen Erfassungsmethoden, einer divergierenden Definition von Neugründungen und der unterschiedlichen Branchenabdeckung.

Abbildung 16: Gründungsdynamik der WKO, nach Sparte



Quelle: WKO, WKO-Gründungsstatistik; Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie; Austrian Startup Monitor (ASM) Datenbank, eigene Darstellung

### 3.1.4 Der dynamische österreichische Startup-Sektor

Wie bereits in Abbildung 12 dargestellt, zeigte der österreichische Startup-Sektor in den vergangenen Jahren eine durchaus dynamische Entwicklung. Seit 2016 scheint jedoch auch in diesem Sektor der jungen und innovativen Unternehmen ein gewisses Plateau erreicht. Es ist also aus dem Vergleich dieser drei Datenquellen bereits ersichtlich, dass sich seit 2016 bzw. 2017 nicht nur die gesamtwirtschaftliche Gründungsdynamik, sondern **viel mehr auch der hochinnovative und junge Sektor der Startups merklich verlangsamt** hat. Die spezifischen Gründe für diese Entwicklung werden in Kapitel 4 herausgearbeitet.

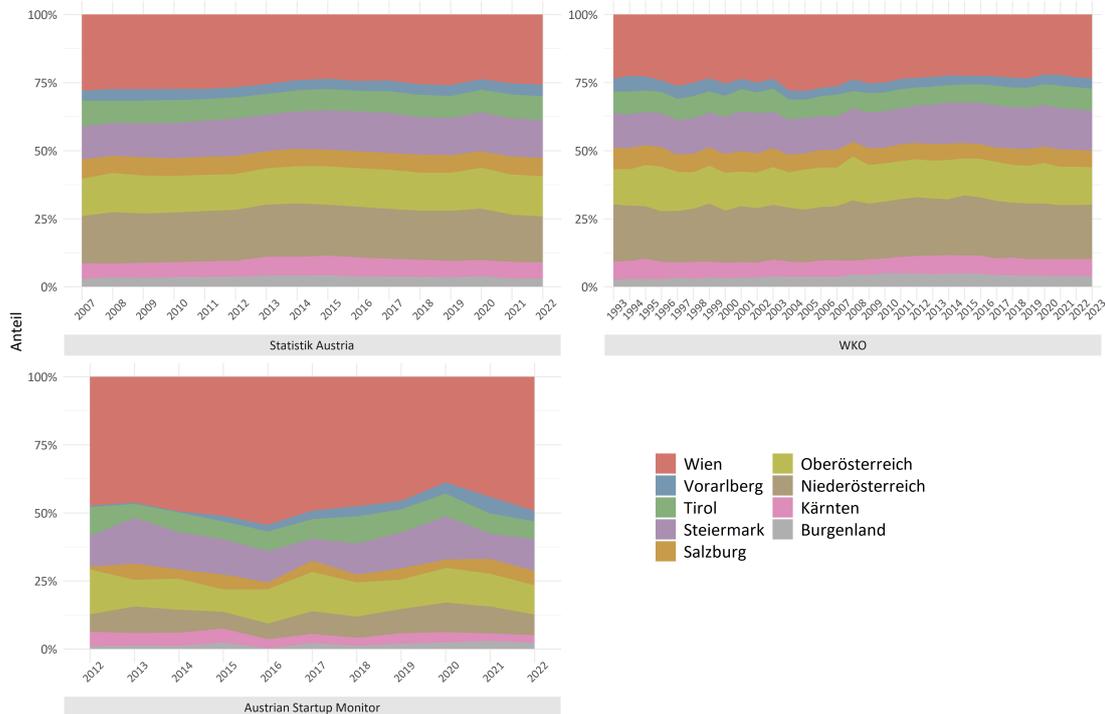
Wie in Abbildung 17 ersichtlich, ist die Bundesländerverteilung von Startups nicht mit den gesamten Gründungen vergleichbar. Junge, innovative Startups werden hauptsächlich in der Bundeshauptstadt gegründet. An zweiter Stelle befindet sich nicht etwa Niederösterreich (das zweitstärkste Bundesland hinsichtlich Unternehmensgründungen generell), sondern über weite Teile *ex aequo* die Steiermark und Oberösterreich<sup>25</sup>. Trotz

<sup>24</sup> Die Definition der Gruppe der „Freiberufler:innen“ wurde für Auswertungen in Anhang II pragmatisch gewählt. ÖNACE Abteilungen (2-Steller) wurden zur Gruppe der „Freiberufler:innen“ gezählt, wenn die Mehrheit derer ÖNACE Gruppen (3-Steller) mehrheitlich keinem Gewerbe bzw. freiem Gewerbe zugeordnet werden kann.

<sup>25</sup> Zur räumlichen Verteilung von Startups in Österreich vgl. Keuschnigg & Sardadvar (2019) und Sardadvar (2018).

der Unterschiede zwischen den dieser Studie zugrundeliegenden Datenquellen lassen sich doch gemeinsame Trends erkennen: So kann in allen drei Datenquellen eine **langsame, aber stetige Verringerung des Neugründungsanteils Wiens in den letzten Jahren beobachtet** werden – ein Befund, welcher auch in der Detailbeurteilung von Unternehmensdaten in der Mikrodatenanalyse (Kapitel 3.2) zu Tage tritt.

**Abbildung 17: Gründungen in den Bundesländern, Vergleich Statistik Austria, WKO und Austrian Startup Monitor**

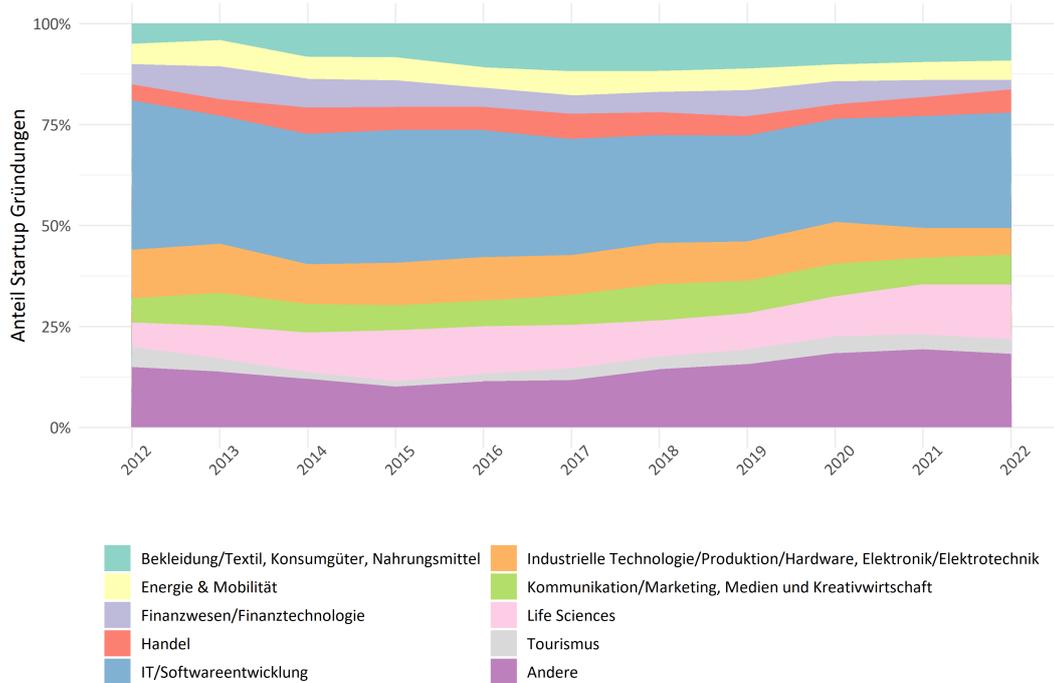


Quelle: WKO, WKO-Gründungsstatistik; Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie; Austrian Startup Monitor (ASM) Datenbank, eigene Darstellung.

Vergleicht man die Branchenstruktur von neugegründeten Startups mit jener der gesamten Gründungen (siehe Abbildung 6), so ist augenscheinlich, dass sich Startups doch merklich von weniger innovativen bzw. älteren Unternehmen unterscheiden. Bei Neugründungen von Startups dominiert die Branche IT/Softwareentwicklung (wenn auch mit verringertem Anteil in letzter Zeit), eine Branche, die in den gesamten Neugründungen nur einen geringen Anteil ausmacht. Weiters scheint die Produktion (hauptsächlich vertreten in Branchen „Bekleidung/Textil, Konsumgüter, Nahrungsmittel“ und „Industrielle Technologie/Produktion/Hardware, Elektronik/Elektrotechnik“) eine gewichtigere Rolle zu spielen im Vergleich zu den Gründungszahlen der Statistik Austria. Im Gegensatz dazu beobachten wir verhältnismäßig wenige Startup-Gründungen im Bereich Handel.

Obwohl sich Startups schon im Sinne ihrer Definition und auch in ihrer Zielsetzung logischerweise von der restlichen Privatwirtschaft unterscheiden – was beispielsweise schon in ihrem bevorzugten Standort bzw. der Branche ersichtlich ist – scheint es auch in diesem Unternehmenssegment eine Abkühlung der Gründungsdynamik zu geben.

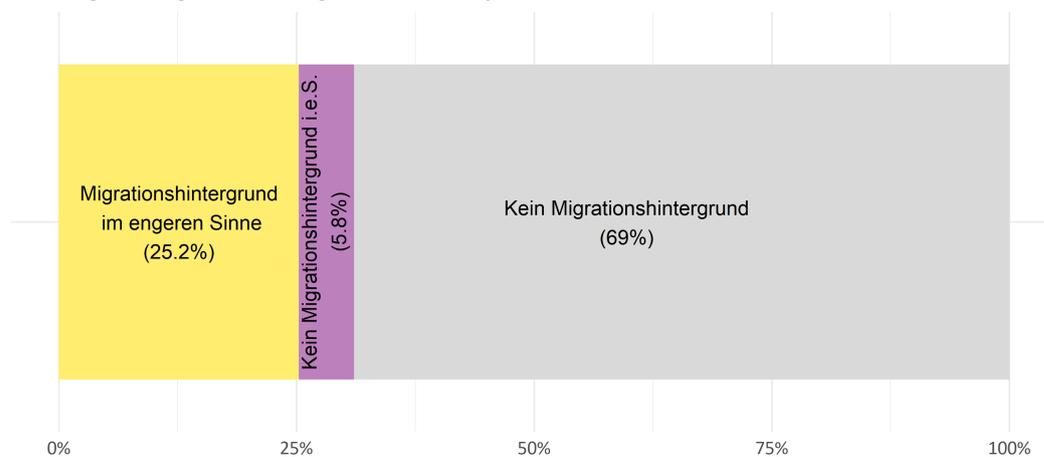
Abbildung 18: Startup-Gründungen nach Branche



Quelle: Austrian Startup Monitor (ASM) Datenbank, eigene Darstellung.

Betrachtet man die Herkunft von Startup-Gründer:innen, so ist zu beobachten, dass beinahe ein Drittel aller Gründer:innen zumindest im weiteren Sinn<sup>26</sup> einen Migrationshintergrund besitzt (Abbildung 19). Etwa jede vierte Gründerin bzw. jeder vierte Gründer eines Startups ist Migrant:in erster (selbst im Ausland geboren) oder zweiter (beide Elternteile im Ausland geboren) Generation und besitzt damit Migrationshintergrund im engeren Sinne. Wie bereits in Kapitel 3.1.2 erwähnt sind Häufigkeiten der selbständigen Tätigkeiten von Personen mit und ohne Migrationshintergrund nicht einfach mit der Herkunft von Gründer:innen zu vergleichen. Allerdings ist zu vermuten, dass der Startup-Sektor im Vergleich zu weniger innovativen bzw. älteren Unternehmen internationaler ist. Dies ist neben der relativ hohen Migrationsrate von Gründer:innen auch durch die dominierenden Branchen (siehe Abbildung 18) und den hohen Anteil an in Wien ansässigen Startups (siehe Abbildung 17) zu erwarten.

Abbildung 19: Migrationshintergrund von Startup-Gründer:innen

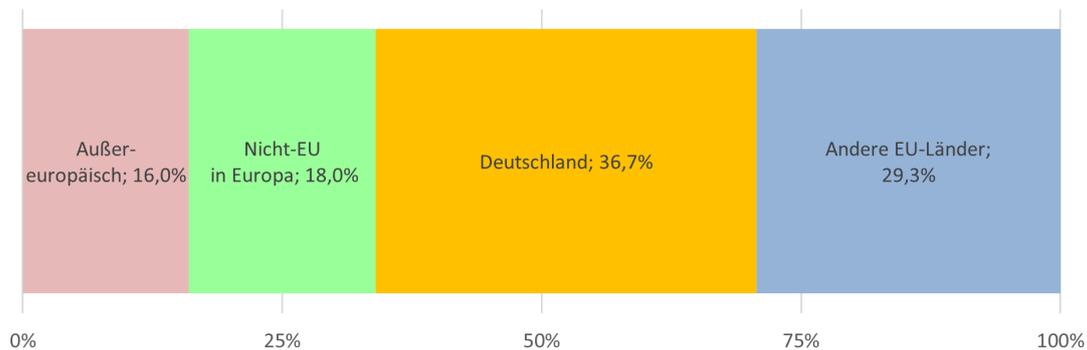


Quelle: Austrian Startup Monitor (ASM) 2022, eigene Darstellung.

<sup>26</sup> Personen die selbst oder zumindest ein Elternteil außerhalb Österreichs geboren wurden.

Der größte Anteil an migrantischen Gründer:innen von Startups kommt indes aus Deutschland, gefolgt von anderen EU-Ländern (Abbildung 20). Nur etwa 16 % bis 18 % der Gründer:innen mit Migrationshintergrund (im engeren Sinne) verorten ihre Herkunftsregion in europäischen Ländern außerhalb der EU oder in Drittstaaten. Obwohl der Vergleich zwischen erwerbstätigen Personen mit Migrationshintergrund (vgl. Frankus et al., 2022) und Startup-Gründer:innen mit Migrationshintergrund (vgl. Austrian Startup Monitor, 2022) nicht direkt zu ziehen ist, so liegt jedoch auch hier die Schlussfolgerung nahe, dass Gründer:innen von Startups nicht nur internationaler, sondern europäischer (mit besonderer Rolle Deutschlands) ausfallen.

Abbildung 20: Herkunft von Gründer:innen mit Migrationshintergrund



Quelle: Austrian Startup Monitor (ASM) 2022, eigene Darstellung.

## 3.2 Einflussfaktoren auf Neugründungen anhand von Mikrodaten

### 3.2.1 Daten und Methodik

Wie weiter oben dokumentiert, erreichte die Anzahl der Neugründungen in Österreich 2016 einen vorläufigen Höhepunkt und geht seither zurück. Es bietet sich daher an, als ersten Schritt die Neugründungen 2016, die bis 2024 überlebt haben, mit den Neugründungen aus 2023 zu vergleichen. Als Datenbasis fungiert die Unternehmensdatenbank der WPZ Research, die ihrerseits auf der Datenbank „Aurelia“ des *Bureau van Dijk* basiert. Die Datenbank Aurelia selbst schränkt einen Zugriff auf die gegenwärtigen Daten ein; jene der WPZ Research ermöglicht jedoch auch Zugriffe in der Vergangenheit und somit zwei relevante Vergleiche:

- *Inwiefern unterscheiden sich die Charakteristika der 2016 von jenen der 2023 gegründeten Unternehmen?*
- *Inwiefern unterscheiden sich die Charakteristika der 2016 gegründeten und bis 2024 überlebt haben den Unternehmen von jenen, die nicht überlebt haben?*

Die Datenbank Aurelia enthält sämtliche Unternehmen mit Standort in Österreich, die im Firmenbuch eingetragen sind. Die enthaltenen Variablen sind u.a. Umsatz, Gründungsdatum, Eigenkapital, Branchenzugehörigkeit (nach fünfstelliger Untergliederung), sowie detaillierte Angaben zur Geschäftsführung und zu den Gesellschafter:innen (natürliche und juristische Personen). Die Verbindung der von WPZ Research gewarteten Datenbank mit der aktuellen Version der Datenbank Aurelia erlaubt eine Verbindung von Daten der Vergangenheit mit jenen der Gegenwart, **einschließlich nicht mehr existierender Unternehmen**.

Für die vorliegende Studie wurden aus der Datenbank der WPZ Research mit Stand September 2017 alle Unternehmen exportiert, deren Gründungsjahr mit 2016 angegeben war. Mit Ausnahme von Unternehmen, die bis September 2017 wieder aufgelöst wurden, entspricht der Datensatz den Gründungen 2016 laut Firmenbuch und ist somit als nahezu vollständig anzusehen. Allerdings ist auch bei Unternehmen, die bis September 2017 wieder aufgelöst wurden, eher davon auszugehen, dass sie identifiziert werden, da erfahrungsgemäß nicht mehr existierende Unternehmen für eine gewisse Übergangszeit lang in der Aurelia-Datenbank enthalten bleiben. Eine mögliche Verzerrung ist hier eher, dass die Überlebensrate bis 2024 überschätzt wird.

Eine größere Unsicherheit als extrem kurzlebige Unternehmen stellen jene Selbständigen dar, die ihren Betrieb nicht ins Firmenbuch eintragen lassen, oder dies erst nach einer gewissen Zeit vornehmen. Der Unterschied zwischen einem Unternehmen und einer bzw. einem Selbständigen ist, dass Erstere im Firmenbuch

eingetragen sein müssen, Letztere eingetragen sein können.<sup>27</sup> Ins Firmenbuch eingetragen sind alle österreichischen Kapitalgesellschaften (GmbH, AG), Personengesellschaften (OG, KG) und Genossenschaften. Einzelunternehmer:innen können sich freiwillig ins Firmenbuch eintragen lassen, bzw. müssen sich eintragen, wenn der Umsatz einen Schwellenwert von 700 Tsd. € in zwei aufeinanderfolgenden Jahren oder 1 Mio. € in einem Jahr erreicht. Ein:e Einzelunternehmer:in ist eine einzige natürliche Person, die das Unternehmen auf eigenen Namen und eigene Rechnung betreibt. Ein:e Einzelunternehmer:in kann Arbeitnehmer:innen beschäftigen und sich bei der Ausführung der von ihm übernommenen Aufträge auch Erfüllungsgehilfen bedienen. Ins Firmenbuch eingetragene (protokollierte) Einzelunternehmer:innen haben die Bezeichnung „eingetragene Unternehmerin“ oder „eingetragener Unternehmer“ oder eine allgemein verständliche Abkürzung dieser Bezeichnung, insbesondere „e.U.“ zu führen. Vorrangiger Zweck des Firmenbuchs ist es, dem Geschäftsverkehr eine Möglichkeit zu eröffnen, relevante Informationen über die eingetragenen Unternehmen einzuholen.

Somit stellt sich die Frage, wie repräsentativ die Auswahl ist. Sie entspricht definitionsgemäß dem Firmenbuch. Es ist durchaus davon auszugehen, dass sich die Neigung zur Firmenbuch-Eintragung nach Branche unterscheidet. Demgegenüber ist jedoch nicht davon auszugehen, dass sich diese Neigung im Verlauf der Jahre wesentlich geändert hat, oder sich regional unterscheidet. Daher ist die Datenbank für Vergleiche im Zeitverlauf grundsätzlich geeignet. Es bestehen jedoch **Unterschiede zur Definition der Statistik Austria einer Neugründung** (vgl. Statistik Austria, 2023b), wie sie im vorangegangenen Kapitel diskutiert wurde. Insbesondere die Kriterien des erzielten Umsatzes sowie des Ausschlusses von Unternehmen, an denen andere Unternehmen beteiligt sind, führen dazu, dass die Anzahl der Neugründungen nach Statistik Austria im vorangegangenen Abschnitt kleiner ausfällt. Aus der Definition folgt auch, dass sich die registrierten Gründungsjahre möglicherweise unterscheiden, bspw. dann, wenn ein Unternehmen erst ein oder mehrere Jahre nach dem Eintrag ins Firmenbuch Umsatz erzielt. Ferner berücksichtigt die Statistik Austria die meisten Branchen (siehe Kapitel 3.1.1), die Datenbank der WPZ Research jedoch nur die marktorientierten Branchen, diese entsprechen nach der ÖNACE-Klassifikation den Branchen A bis N.

Was man tatsächlich unter einem Unternehmen versteht, ist also ein dehnbare Begriff. Ein:e pensionierte:r Frisör:in, die bzw. der sich nach der Pensionierung selbständig macht, vorher nicht die:der Besitzer:in war und ihre:seine (ehemaligen oder neuen) Kund:inn:en ein paar Stunden pro Woche an einem anderen Ort bedient, zählt nach der Definition der Statistik Austria demnach als neues Unternehmen. Komplizierter wird es im Fall eines neuen Frisiersalons, an dem ein anderes Unternehmen beteiligt ist. Nach Auskunft der Statistik Austria zählt hier als neues Unternehmen, wenn bei dessen Bildung neue Produktionsfaktoren geschaffen werden (im Sinne von Umsatz oder unselbständig Beschäftigten, ähnlich wie bei *Joint Ventures*). Auch Filialgründungen können echte Neugründungen sein, wenn zuvor an dem Standort kein Betrieb derselben Branche tätig war (Ausschluss über paarweisen Vergleich Standort und ÖNACE-5-Steller) und wenn die Beschäftigten nicht von einer anderen Filiale übernommen worden sind (z.B. am ehemaligen Standort eines Frisörsalons macht nun eine Bäckereifiliale mit neuen Angestellten auf).

Um auch bei den Unternehmen in der **Datenbank der WPZ Research** zu einer engeren Auswahl und v.a. eindeutigen Definition zu kommen, wurden folgende **zwei Bereinigungen der Daten** vorgenommen:

- Es wurden nur Kapitalgesellschaften berücksichtigt (GmbH oder AG).
- Es wurden ausschließlich Unternehmen mit zumindest einer:m geschäftsführenden Gesellschafter:in berücksichtigt.

Durch die erste Bereinigung wird nicht nur die Anzahl der Unternehmen reduziert, es wird insbesondere eine mögliche unregelmäßige Verteilung der Unternehmen nach Branchen vermieden: Da nicht ausgeschlossen werden kann, dass sich die Neigung zur Eintragung ins Firmenbuch nach Branchen unterscheidet, wird eine entsprechende Verzerrung ausgeschlossen. Zusätzlich wird eine gewisse Mindestgröße berücksichtigt, da die Gründung einer GmbH ein Stammkapital von zumindest 35.000 € voraussetzt,<sup>28</sup> die Gründung einer AG ein Grundkapital von zumindest 70.000 €. <sup>29</sup>

Die zweite Bereinigung betrifft die Frage, welche Betätigung der Vorstellung einer Gründung am nächsten kommt. Es gibt hier keine eindeutige Definition, was den Erkenntnisgehalt jedoch nicht einschränken muss,

<sup>27</sup> Siehe [www.wko.at/wirtschaftsrecht](http://www.wko.at/wirtschaftsrecht)

<sup>28</sup> Seit 1. Jänner 2024 genügt ein Mindeststammkapital von 10.000 €. Davor konnte eine Gründungsprivilegierung in Anspruch genommen werden, sodass das Stammkapital nur mindestens 10.000 € betragen musste. Diese Gründungsprivilegierung ist auf 10 Jahre befristet, danach muss das Stammkapital mindestens 35.000 € erreichen.

<sup>29</sup> Siehe [www.wko.at/wirtschaftsrecht](http://www.wko.at/wirtschaftsrecht)

im Gegenteil. Gerade weil sich die Definitionen nach Statistik Austria, WKO und im vorliegenden Fall unterscheiden, und gerade sich die Ergebnisse und Interpretationen dadurch im Detail differieren werden, wird die Wahrnehmung erweitert. In der folgenden Mikro-Analyse sind auch die mit den Unternehmen verbundenen Personen von Interesse, und es muss geklärt werden, wen oder was man unter Gründer:in versteht. Zweifellos gibt es im Wortsinn Gründende, die zwar an einem Unternehmen beteiligt sind, jedoch mit dem Tagesgeschäft nichts zu tun haben. Andererseits gibt es sicherlich Geschäftsführende, die nicht am Unternehmen beteiligt sind, jedoch eine ähnliche Funktion durchführen. Eine **Beschränkung auf Unternehmen mit mindestens einer/einem geschäftsführenden Gesellschafter:in** versucht diese definitorischen Herausforderungen zu lösen, indem hier die betreffende Person als Gründer:in i.e.S. verstanden werden kann.<sup>30</sup>

### 3.2.2 Explorative Analyse

Tabelle 2 zeigt die Ergebnisse für 2016 nach Branchen. Die Werte der Restgröße „Branche X“ weichen nicht signifikant von den anderen ab, weshalb vorsichtig angenommen werden kann, dass durch die erfolgte Korrektur keine Verzerrungen entstehen, die zu einer Interpretation führen würden, die sich von jener unterscheiden, wenn alle Zuordnungen korrekt wären. Hinsichtlich der Geschlechterverteilung fällt zunächst auf, dass der **Anteil der Frauen an den geschäftsführenden Gesellschafter:innen nur 13,95 %** beträgt. Das ist deutlich weniger als bei Berücksichtigung aller Unternehmen (inkl. Personengesellschaften und eingetragenen Einzelunternehmen) (21,88 %, vgl. Tabelle A1 im Anhang), aber interessanterweise mehr, als wenn nur Kapitalgesellschaften (inkl. solcher ohne geschäftsführender Gesellschafter:innen) berücksichtigt werden (12,81 %, vgl. Tabelle A1 im Anhang). Bei Branchen weichen Branche I (Beherbergung und Gastronomie) nach oben, C (Herstellung von Waren), F (Bau) und J (Information und Kommunikation) nach unten ab. Bei den Bundesländern weichen die Steiermark und Oberösterreich nach unten, Wien und Burgenland nach oben ab. Bemerkenswert ist hier, dass die Frauenquote in Wien bei Berücksichtigung aller Unternehmen (inkl. Personengesellschaften) nicht nach oben, sondern nach unten abweicht (vgl. Tabelle A7 im Anhang), was unterstreicht, wie sehr die Interpretation von der Definition abhängt.

Unterschiede gibt es auch, wie in Tabelle 2 zu sehen, nach dem Alter der geschäftsführenden Gesellschafter:innen und der Anzahl der Gesellschafter:innen (natürliche und juristische Personen). Auffällig ist hier Branche J, die beim Alter deutlich nach unten und bei der Anzahl der Gesellschafter:innen (natürliche und juristische Personen) deutlich nach oben abweicht. Deutlich nach oben beim Alter weichen Branchen K (Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen) und N (Erbringung von Sonstigen Wirtschaftlichen Dienstleistungen, unter der oben betonten Einschränkung) ab. Bei der Anzahl der Gesellschafter:innen (natürliche und juristische Personen) weicht neben Branche J auch Branche C nach oben ab.

Tabelle 3 zeigt die Ergebnisse nach Bundesländern (weiter unten wird im Text sowie Tabelle 8 auf die Verteilungen nach Bundesländern näher eingegangen). Bei der Frauenquote weichen Oberösterreich und die Steiermark nach unten, das Burgenland und Wien nach oben ab. Das Alter der geschäftsführenden Gesellschafter:innen ist in Wien niedriger, in Niederösterreich, Salzburg und Vorarlberg höher. Bei der Anzahl der Gesellschafter:innen (natürliche und juristische Personen) gibt es hingegen keine statistisch signifikanten Abweichungen.

<sup>30</sup> Nichtsdestoweniger werden die statistischen Mikro-Analysen zusätzlich für zwei weitere Definitionen durchgeführt, Tabellen mit alternativen Ergebnissen finden sich im Anhang. Das betrifft die Varianten „alle Neugründungen“ (d.h. inkl. Personengesellschaften und eingetragenen Einzelunternehmen) sowie „alle Kapitalgesellschaften“ (d.h. inkl. solcher ohne geschäftsführender Gesellschafter:innen). Auf diese zusätzlichen Ergebnisse wird im Folgenden kurz eingegangen, wenn sie interessant erscheinen.

Darüber hinaus ist festzuhalten: Es existiert eine Ungereimtheit im ursprünglichen Datensatz der Datenbank Aurelia im Jahr 2017: Demnach sind 56,44 % aller 2016 gegründeten Unternehmen der Branche N zugeordnet, was nachweislich falsch ist, da mehr als die Hälfte der Unternehmen im Datensatz 2024 einer anderen Branche zugeordnet wird. Das *Bureau van Dijk*, der ursprüngliche Anbieter der Daten von 2017, übermittelte trotz Anfrage seitens des Projektteams nicht die korrekte Branchenzuordnung der 2016 gegründeten Unternehmen. Die unmittelbare Lösung dieses Problems besteht darin, die 2024 gültige Zuordnung zu verwenden. Das Problem wird allerdings so nicht vollständig gelöst, da naturgemäß nur Unternehmen berücksichtigt werden können, die bis dahin überlebt haben.

**Tabelle 2: Statistiken Neugründungen 2016 nach Branchen, Kapitalges. mit geschäftsführenden Gesellschafter:innen**

Branche	Anteil	Frauenquote	Alter	Anz. Gesellsch.
A	0,68%	17,39%	41,88	1,68
B	0,00%	-	-	-
C	3,60%	9,81%*	41,76	2,06**
D	0,22%	7,14%	48,67	2,25
E	0,09%	20,00%	40,25	1,60
F	11,60%	8,61%*	40,87*	1,61*
G	13,56%	14,46%	42,16	1,77
H	2,30%	17,57%	40,59	1,72
I	5,58%	21,01%**	40,58*	1,86
J	4,59%	8,08%*	38,00*	2,37**
K	6,81%	12,13%	44,00**	1,69
L	5,37%	15,80%	43,11	1,79
M	8,79%	14,17%	43,21**	1,79
N	10,89%	15,51%	44,96**	1,62*
X	25,93%	14,63%	42,20	1,77
alle	100,00%	13,95%	42,27	1,78

\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach unten (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

\*\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach oben (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

Anm.: Frauenquote ist definiert als Anteil der weiblichen an allen Geschäftsführer:innen, Alter ist definiert als 2017 abzüglich des angegebenen Geburtsdatums; der Branche „X“ sind jene Unternehmen zugeordnet, die im Datensatz als „N“ geführt werden und 2024 nicht mehr existieren, also keine korrekte Branchenzuordnung vorgenommen werden kann; Branchenbezeichnungen: A: Land- und Forstwirtschaft, Fischerei, B: Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden, C: Herstellung von Waren, D: Energieversorgung, E: Wasserversorgung; Abwasser- und Abfallentsorgung und Beseitigung von Umweltverschmutzungen, F: Bau, G: Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen, H: Verkehr und Lagerei, I: Beherbergung und Gastronomie, J: Information und Kommunikation, K: Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen, L: Grundstücks- und Wohnungswesen, M: Erbringung von Freiberuflichen, Wissenschaftlichen und Technischen Dienstleistungen, N: Erbringung von Sonstigen Wirtschaftlichen Dienstleistungen, X: unbekannt; Samplegröße: 5.617 Unternehmen, 6.845 Geschäftsführer:innen mit bekanntem Geschlecht, 9.860 Gesellschafter (natürliche und juristische Personen).

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Datenbank „Aurelia“ des Bureau van Dijk.

**Tabelle 3: Statistiken Neugründungen 2016 nach Bundesländern, Kapitalges. mit geschäftsführenden Gesellschafter:innen**

Bundesland	Anteil	Frauenquote	Alter	Anz. Gesellsch.
Burgenland	2,78%	19,46%**	41,70	1,70
Kärnten	5,58%	15,24%	43,22	1,82
Niederösterreich	13,81%	14,68%	43,15**	1,70
Oberösterreich	14,74%	11,11%*	41,55	1,74
Salzburg	6,77%	14,40%	43,99**	1,76
Steiermark	11,24%	11,13%*	42,16	1,78
Tirol	8,09%	14,09%	42,77	1,82
Vorarlberg	3,90%	10,49%	43,87**	1,67
Wien	33,09%	15,61%**	41,48*	1,84
alle	100,00%	13,95%	42,27	1,78

\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach unten (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

\*\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach oben (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

Anm.: s. Tabelle 2

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Datenbank „Aurelia“ des Bureau van Dijk.

Tabellen 4 und 5 zeigen analog die Ergebnisse für **2023** gegründete Unternehmen. Die **Frauenquote insgesamt hat sich deutlich erhöht** und beträgt über alle Unternehmen nun 16,40 %. Die Interpretation hängt jedoch auch hier davon ab, wie eine Neugründung definiert wird: Unter Berücksichtigung auch der Personengesellschaften und Einzelunternehmen hat sich die Frauenquote reduziert (vgl. Tabellen A1 und A3 im Anhang). Die Abweichungen nach Branchen und Bundesländern sind im Großen und Ganzen mit jenen von 2016 vergleichbar. Das gilt tendenziell auch für das Alter geschäftsführender Gesellschafter:innen und der Anzahl der Gesellschafter:innen (natürliche und juristische Personen). Bemerkenswert ist hier, dass die **mittlere Anzahl der Gesellschafter:innen deutlich zurückgegangen** ist. Eine genauere Analyse zeigt, dass auch das

**Stammkapital bei vielen Unternehmen deutlich niedriger** ist. Während im Sample von 2016 nur eine Handvoll Unternehmen ein Stammkapital von 10.000 € aufweist, sind es 2023 nicht weniger als 4.118 (hinzu kommen weitere 98 mit einem Stammkapital von unter 35.000 €). **Ganz offensichtlich zeigt die Reform der Reduzierung des Mindest-Stammkapitals bereits 2023 ihre Wirkung.** Darauf folgt auch, dass die deutliche Zunahme der gegründeten Kapitalgesellschaften zumindest teilweise auf diese Reform zurückzuführen ist.

**Tabelle 4: Statistiken Neugründungen 2023 nach Branchen, Kapitalges. mit geschäftsführenden Gesellschafter:innen**

Branche	Anteil	Frauenquote	Alter	Anz. Gesellsch.
A	0,88%	21,43%	41,31	1,41
B	0,05%	0,00%	41,40	1,75
C	3,77%	11,48%*	41,08	1,59**
D	1,67%	7,69%*	43,24	1,94**
E	0,19%	11,11%	42,50	1,53
F	10,20%	9,66%*	40,25*	1,39
G	13,59%	15,03%	40,54*	1,49**
H	2,43%	16,15%	39,56*	1,30
I	6,44%	21,82%**	40,81*	1,56**
J	5,81%	9,57%*	39,42*	1,56**
K	13,07%	13,61%*	43,47**	1,22*
L	9,27%	21,82%	43,54**	1,46
M	11,74%	19,57%*	43,17**	1,41
N	20,89%	16,95%	41,82	1,29*
X	0,00%	-	-	-
alle	100,00%	16,40%	41,73	1,41

\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach unten (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

\*\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach oben (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

Anm.: Samplegröße: 8.100 Unternehmen, 9.571 Geschäftsführer:innen mit bekanntem Geschlecht, 11.388 Gesellschafter (natürliche und juristische Personen), weitere Anmerkungen s. Tabelle 2.

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Datenbank „Aurelia“ des Bureau van Dijk.

**Tabelle 5: Statistiken Neugründungen 2023 nach Bundesländern, Kapitalges. mit geschäftsführenden Gesellschafter:innen**

Bundesland	Anteil	Frauenquote	Alter	Anz. Gesellsch.
Burgenland	2,65%	15,05%	40,78	1,47
Kärnten	5,64%	12,92%*	42,73**	1,45
Niederösterreich	15,84%	16,42%	42,43**	1,34*
Oberösterreich	14,25%	14,35%*	41,81	1,38
Salzburg	7,38%	17,17%	42,75**	1,45
Steiermark	12,56%	13,91%*	41,91	1,48**
Tirol	8,00%	15,65%	42,63**	1,40
Vorarlberg	3,52%	13,77%	42,08	1,48
Wien	30,16%	19,72%**	40,61*	1,39
alle	100,00%	16,40%	41,73	1,41

\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach unten (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

\*\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach oben (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

Anm.: s. Tabelle 4.

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Datenbank „Aurelia“ des Bureau van Dijk.

Tabellen 6 und 7 zeigen die Werte jener Unternehmen, die 2016 gegründet worden sind und bei einer Abfrage am 19. Februar 2024 in der Datenbank Aurelia unter derselben ID gefunden wurden. Im Sinne der Vergleichbarkeit sind die Variablenwerte, die der Tabelle zugrunde liegen, jene von 2016, also nicht die aktuellsten. Unternehmen, die nicht gefunden wurden, sind entweder aufgelöst oder von einem anderen Unternehmen gekauft bzw. mit ihm fusioniert worden. Die Frauenquote ist bei den überlebenden Unternehmen niedriger, die Abweichung ist jedoch statistisch nicht signifikant. Im Detail gibt es bei den Frauenquoten nach Branchen und Bundesländern zwar Abweichungen, diese sollten jedoch nicht überinterpretiert werden, denn erstens ist die Irrtumswahrscheinlichkeit von 10 % letzten Endes willkürlich festgelegt und manche Werte liegen nur

knapp über oder unter dieser Grenze, zweitens können gerade bei kleineren Bundesländern oder Branchen einzelne Unternehmen deutliche Auswirkungen haben. Das gilt im Grunde auch für das jeweilige Alter der geschäftsführenden Gesellschafter:innen und der Anzahl der Gesellschafter:innen (natürliche und juristische Personen).

**Tabelle 6: Statistiken Neugründungen 2016 existierend 2024 nach Branchen, Kapitalges. mit geschäftsführenden Gesellschafter:innen**

Branche	Anteil	Frauenquote	Alter	Anz. Gesellsch.
A	0,99%	18,92%	41,38	1,74
B	0,00%	-	-	-
C	4,86%	9,90%	41,68	2,01**
D	0,29%	9,09%	46,44	2,40
E	0,12%	25,00%	39,33	1,75
F	14,13%	7,23%*	40,66*	1,62*
G	17,43%	14,55%	42,35	1,73
H	2,63%	19,00%	40,90	1,84
I	6,90%	21,49%**	39,98*	1,87
J	6,73%	7,76%*	38,42*	2,34**
K	9,71%	12,33%	43,63**	1,68
L	6,35%	17,37%	42,77	1,79
M	12,17%	15,16%	42,99	1,77
N	17,70%	15,18%	44,32**	1,62*
X	0,00%	-	-	-
alle	100,00%	13,71%	42,16	1,78

\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach unten (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

\*\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach oben (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

Anm.: Samplegröße: 3.482 Unternehmen, 3.743 Geschäftsführer:innen mit bekanntem Geschlecht, 6.181 Gesellschafter (natürliche und juristische Personen), weitere Anmerkungen s. Tabelle 2.

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Datenbank „Aurelia“ des Bureau van Dijk.

**Tabelle 7: Statistiken Neugründungen 2016 existierend 2024 nach Bundesländern, Kapitalges. mit geschäftsführenden Gesellschafter:innen**

Bundesland	Anteil	Frauenquote	Alter	Anz. Gesellsch.
Burgenland	2,99%	21,82%**	40,66	1,69
Kärnten	5,41%	15,00%	43,49	1,74
Niederösterreich	13,51%	14,95%	42,90	1,70
Oberösterreich	15,81%	9,97%*	41,95	1,76
Salzburg	7,53%	15,14%	43,92**	1,77
Steiermark	11,82%	11,70%	41,69	1,76
Tirol	8,88%	14,44%	42,13	1,82
Vorarlberg	3,97%	6,12%*	43,92	1,64
Wien	30,07%	15,51%**	41,38	1,85
alle	100,00%	13,71%	42,16	1,78

\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach unten (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

\*\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach oben (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

Anm.: s. Tabelle 6.

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Datenbank „Aurelia“ des Bureau van Dijk.

Tabelle 8 geht auf die Verteilungen nach Bundesländern ein, indem die Anteile der Bundesländer an den Neugründungen mit ihren Anteilen an der Bevölkerung und am BIP Österreichs verglichen werden. Die erste Zeile jedes Bundeslands gibt die Anteile des Bundeslands an der Bevölkerung und am BIP an, für die Jahre 2016 sowie 2023 (Bevölkerung) und BIP (2022, bislang keine Daten für 2023 verfügbar). In der jeweils zweiten Zeile werden die Anteile an den Gründungen 2016 mit den Anteilen an der Bevölkerung und am BIP 2016 und 2022/2023 verglichen: „Kleiner“ bedeutet, dass der Anteil der Gründungen kleiner ist als der Anteil an Bevölkerung bzw. BIP, „größer“, dass er größer ist, bei einem leeren Feld lässt sich kein statistisch signifikanter

Unterschied feststellen<sup>31</sup>. In der dritten Zeile jedes Bundeslands werden die Anteile der bis 2024 überlebt habenden Unternehmen mit den Anteilen an der Bevölkerung und am BIP 2016 und 2022/2023 verglichen.

Am auffälligsten ist sicherlich die Dominanz Wiens: Ist bereits der Anteil Wiens am BIP wesentlich höher als der Anteil Wiens an der Bevölkerung, so wird Ersterer vom Anteil an den Neugründungen (diese Zahlen finden sich in Tabellen 3, 5 und 7) noch einmal deutlich übertroffen. Bei näherem Hinsehen fällt jedoch auch auf, dass die Dominanz Wiens von 2016 bis 2023 zurückgegangen ist: Der Anteil an der Bevölkerung hat sich von 21,18 % auf 21,83 % erhöht, der Anteil am BIP von 25,71 % auf 24,80 % reduziert, der **Anteil Wiens an den Neugründungen noch deutlicher von 33,09 % auf 30,16 % reduziert**.

Aufgrund der Dominanz Wiens sind die Anteile der anderen Bundesländer häufig kleiner als die jeweiligen Anteile an Bevölkerung und BIP: Es gibt nicht ein einziges Bundesland, in dem nicht zumindest ein Anteil an den Gründungen signifikant kleiner wäre als an Bevölkerung bzw. BIP. Dennoch gibt es auch hier im Detail erwähnenswerte Unterschiede. Im Burgenland ist aufgrund der Diskrepanz zwischen Bevölkerungs- und BIP-Anteil der Anteil der Gründungen höher als am BIP, aber kleiner als an der Bevölkerung. Für Kärnten gilt ähnliches, nur ist der im Vergleich zum BIP größere Anteil der Unternehmensgründungen statistisch nicht signifikant. In Niederösterreich ist der Anteil an den Neugründungen 2023 im Unterschied zu 2016 so hoch, dass er im Unterschied zum BIP nicht mehr signifikant kleiner ist, in allen anderen sieben Fällen sind Anteile an Bevölkerung und BIP jedoch größer als jene der Neugründungen.

Ein interessanter Fall ist Oberösterreich: Auch hier sind die Anteile an Bevölkerung und BIP in fast allen Fällen größer, außer bei den überlebenden Gründungen 2016 im Vergleich zur Bevölkerung 2016 sowie 2023. Ein Vergleich mit Tabellen 3 und 7 zeigt, dass der Anteil Oberösterreichs an den bis 2024 überlebenden Unternehmen tatsächlich deutlich größer ist als der Anteil an den Gründungen 2016 (15,81 % bzw. 14,74 %). Salzburg wiederum ist das einzige Bundesland außer Wien, in dem der Anteil der Unternehmensgründungen 2023 größer ist als der Anteil an der Bevölkerung. Zusätzlich gilt für Salzburg wie für Oberösterreich, dass der Anteil der 2016 gegründeten und bis 2024 überlebt habenden Unternehmen statistisch signifikant größer ist als der Anteil an den Gründungen 2016 (mit 7,53 % bzw. 6,77 %).

In der Steiermark und in Vorarlberg sind die meisten Anteile der Neugründungen kleiner als an Bevölkerung bzw. BIP, es gibt jedoch einen bemerkenswerten Unterschied: Bei den steirischen Unternehmen ist der Anteil der 2016 bis 2024 überlebt habenden Unternehmen nicht kleiner als die Anteile am BIP 2016 und 2023, im Fall Vorarlberg gilt das für die Anteile an der Bevölkerung 2016 bzw. 2023. Tirol schließlich weist die wenigsten statistisch signifikanten Abweichungen auf, lediglich im Vergleich zum BIP 2016 sowie 2023 sind die Anteile an den Neugründungen niedriger, das gilt jedoch nicht für die Anteile der 2016 bis 2024 überlebt habenden Unternehmen.

---

<sup>31</sup> Die Anteile an den Gründungen können in den Tabellen 2, 4 und 6 abgelesen und mit Tabelle 7 verglichen werden.

Tabelle 8: Gründungen nach Gründungsjahr und Überlebensquote bezogen auf Bevölkerung und BIP

	Anteil Bev. 2016	Anteil BIP 2016	Anteil Bev. 2023	Anteil BIP 2022
Burgenland	3,34%	2,34%	3,30%	2,34%
Gründungen 2016 bzw. 2023	kleiner	größer	kleiner	größer
Gründungen 2016 überlebt		größer		größer
Kärnten	6,42%	5,34%	6,23%	5,54%
Gründungen 2016 bzw. 2023	kleiner		kleiner	
Gründungen 2016 überlebt	kleiner		kleiner	
Niederösterreich	19,01%	15,54%	18,85%	16,05%
Gründungen 2016 bzw. 2023	kleiner	kleiner	kleiner	
Gründungen 2016 überlebt	kleiner	kleiner	kleiner	kleiner
Oberösterreich	16,71%	16,99%	16,72%	17,17%
Gründungen 2016 bzw. 2023	kleiner	kleiner	kleiner	kleiner
Gründungen 2016 überlebt		kleiner		kleiner
Salzburg	6,27%	7,50%	6,24%	7,45%
Gründungen 2016 bzw. 2023		kleiner	größer	
Gründungen 2016 überlebt	größer		größer	
Steiermark	14,14%	12,74%	13,88%	12,56%
Gründungen 2016 bzw. 2023	kleiner	kleiner	kleiner	
Gründungen 2016 überlebt	kleiner		kleiner	
Tirol	8,49%	9,05%	8,47%	8,79%
Gründungen 2016 bzw. 2023		kleiner		kleiner
Gründungen 2016 überlebt				
Vorarlberg	4,43%	4,77%	4,47%	5,27%
Gründungen 2016 bzw. 2023	kleiner	kleiner	kleiner	kleiner
Gründungen 2016 überlebt		kleiner		kleiner
Wien	21,18%	25,71%	21,83%	24,80%
Gründungen 2016 bzw. 2023	größer	größer	größer	größer
Gründungen 2016 überlebt	größer	größer	größer	größer

„kleiner“ bezeichnet statistisch signifikante Abweichung des Anteils der jeweiligen Unternehmen vom Anteil an Bevölkerung bzw. BIP nach unten (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

„größer“ bezeichnet statistisch signifikante Abweichung des Anteils der jeweiligen Unternehmen vom Anteil an Bevölkerung bzw. BIP nach oben (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

Anm.: „Gründungen 2016“ beziehen sich auf zweite und dritte Spalte von links, „Gründungen 2023“ auf vierte und fünfte Spalte von links, „Gründungen 2016 überlebt“ auf alle Spalten; regionales BIP für 2023 bei Erstellung der Studie nicht verfügbar.

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Datenbank „Aurelia“ des Bureau van Dijk, Statistik Austria.

Zusammenfassend zeigt die **Verteilung nach Bundesländern somit ein Bild, das deutlich von Wien dominiert ist, diese Dominanz 2023 jedoch bemerkenswert schwächer ausfällt als 2016**: Ein Rückgang von 33,09 % auf 30,16 % mag auf den ersten Blick nicht dramatisch erscheinen, bedeutet aber, dass der Anteil um 8,85 % zurückgegangen ist; demgegenüber hat der Anteil Niederösterreich von 13,81 % auf 14,96 % erhöht, was einem Wachstum des Anteils von 14,70 % entspricht. Außerdem weisen 2023 sechs Bundesländer einen höheren Anteil bei den überlebenden Unternehmen als bei den 2016 gegründeten auf. Ein Grund dafür ist auch hier sicherlich die Dominanz Wiens, wo der Anteil der überlebenden Unternehmen deutlich niedriger ist als bei den 2016 gegründeten. Im Folgenden werden die Ursachen für diese beiden Beobachtungen via logistischer Regressionsanalysen erforscht.

### 3.2.3 Explanatorische Analyse

In der ersten Regression wird das Sample durch alle Gründungen entsprechend der Tabellen 2 und 4 gebildet, lediglich Unternehmen mit unvollständigen Daten sind nicht Teil des Samples. Die **abhängige Variable nimmt**

den Wert eins an, wenn das Unternehmen 2023 gegründet worden ist, null wenn es 2016 gegründet worden ist.<sup>32,33</sup>

Aufgrund der oben besprochenen Probleme mit den Branchenzuordnungen werden die Ergebnisse in Tabelle 9 einmal ohne und einmal mit Branchen durchgeführt, jeweils für Kapitalgesellschaften mit zumindest einer/einem geschäftsführenden Gesellschafter:in. Wie aufgrund des großen Unterschieds zu erwarten, zeigt die Anzahl der Gesellschafter:innen („Anz. Ges. gesamt“) einen negativen Koeffizienten, 2023 gegründete Unternehmen haben also auch unter simultaner Berücksichtigung weiterer Unternehmenseigenschaften weniger Gesellschafter:innen. Der Eindruck, dass **2023 gegründete Unternehmen kleiner** sind, wird durch den negativen Koeffizienten des nominalen Kapitals noch verstärkt. Wie weiter oben besprochen sind diese Effekte vermutlich auf die Reform zurückzuführen, die von einer GmbH ein Stammkapital von nur noch 10.000 € statt zuvor 35.000 € erfordert, was auch die Zahl der notwendigen Gesellschafter:innen (natürliche und juristische Personen) zur Aufbringung des Betrags reduziert. Allerdings ist der Koeffizient der Anzahl inländischer Gesellschafter:innen positiv, 2023 gegründete Unternehmen haben also mehr inländische Gesellschafter:innen.

Ein Wechselspiel besteht auch bei der Anzahl der Geschäftsführer:innen: Die Anzahl insgesamt zeigt einen negativen Koeffizienten, aber die Anzahl der geschäftsführenden Gesellschafter:innen einen positiven. Das **mittlere Alter der geschäftsführenden Gesellschafter:innen ist bei 2023 gegründeten Unternehmen niedriger, die Frauenquote höher** – beides lässt sich aus Tabellen 2 und 4 erahnen und wird in Tabelle 9 bestätigt. Nach Bundesländern zeigen sich negative Koeffizienten gerade bei den bevölkerungsreichsten Bundesländern Niederösterreich, Oberösterreich und Wien, ein positiver bei Vorarlberg (wie oben erläutert sind binäre Variablen in Bezug auf jene zu interpretieren, die nicht in die Regression aufgenommen sind, hier also die restlichen fünf Bundesländer). Der negative Koeffizient Niederösterreichs ist hier besonders interessant, da der Anteil Niederösterreichs an neugegründeten Unternehmen 2023 deutlich höher ist. Demnach müssen sich die Variablenwerte für Niederösterreich 2016 und 2023 so stark unterscheiden, dass sich deren Berücksichtigung entsprechend auswirkt. Ein Beispiel ist die Frauenquote geschäftsführender Gesellschafter:innen Diese ist in Niederösterreich im Gegensatz zu Gesamt-Österreich *nicht* deutlich gestiegen, sondern von 15,05 % auf 11,46 % zurückgegangen.

Die beiden rechten Spalten in Tabelle 9 zeigen die Ergebnisse unter Berücksichtigung der Branchen, wobei die Branche N und unbekannte Branchen („X“) aus beiden Jahrgängen entfernt wurden, um Verzerrungen zu vermeiden. Bei den Branchen zeigen C (Herstellung von Waren), F (Bau), G (Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen) und H (Verkehr und Lagerei) negative, D (Energieversorgung) und L (Grundstücks- und Wohnungswesen) positive Einflüsse für das Jahr 2023 im Vergleich zu 2016 (auch bei diesen binären Variablen sind die Effekte in Bezug auf jene zu interpretieren, die nicht in die Regression aufgenommen sind, hier also die restlichen Branchen mit Ausnahme von N).<sup>34</sup> Bei den anderen Variablen ändert sich durch Aufnahme der Branchen auf den ersten Blick nichts, bei genauerem Hinsehen jedoch werden viele Effekte schwächer, sowohl hinsichtlich des Absolutbetrags des Koeffizienten als auch des Signifikanzniveaus. Das gilt u.a. für den Standort Wien und die Frauenquote, was darauf hinweist, dass der Rückgang des Standorts Wien

<sup>32</sup> In den Regressionen werden alle Variablen simultan berücksichtigt, d.h. jeder Koeffizient ist so zu interpretieren, dass er unter Berücksichtigung aller anderen Variablen gilt. Bei binären Variablen, wie z.B. den Bundesländern (der jeweilige Variablenwert beträgt eins, wenn das Unternehmen seinen Standort im jeweiligen Bundesland hat), ist der Koeffizient außerdem im Unterschied zu allen nicht in die Regression aufgenommenen Variablen zu interpretieren, anders formuliert: Bei metrischen Variablen zeigt ein positiver Koeffizient eine Erhöhung der Wahrscheinlichkeit an, d.h. je größer der jeweilige Variablenwert, umso größer die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen zur Gruppe der 2023 gegründeten gehört, und vice versa bei negativen signifikanten Koeffizienten. Bei binären Variablen gilt das gleiche, jedoch zusätzlich in Bezug auf die nicht in die Regression aufgenommenen Variablen, d.h. ein positiver und signifikanter Wert für ein bestimmtes Bundesland zeigt an, dass die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen zur Gruppe der 2023 gegründeten gehört, für dieses Bundesland höher ist im Vergleich zu den in der Regression nicht aufgenommenen, und vice versa bei negativen signifikanten Koeffizienten.

<sup>33</sup> Die Auswahl der in die Regression aufgenommenen Bundesländer folgt statistischen Kriterien der Modellgüte wie dem in den Ergebnistabellen angegebenen Bestimmtheitsmaß. Ferner ist zu berücksichtigen, dass im Unterschied zu linearen Regressionen die Koeffizienten logistischer Regressionen in ihrer Größe nicht direkt, sondern nur in der qualitativen Richtung interpretierbar sind (Best und Wolf, 2010), weshalb auf Aussagen zu prozentualen Effekten verzichtet wird.

<sup>34</sup> Anm.: Wie viele Unternehmen jeweils 2016 oder 2023 gegründet wurden, beeinflusst die Interpretation aufgrund der großen Samples nicht.

und der Anstieg der Frauenquote zumindest teilweise durch die Branchenzuordnung erklärt werden kann, wobei jedoch die Richtung der Kausalität unbekannt bleibt.

**Tabelle 9: Logit-Regressionen Gründungen Kapitalges. mit geschäftsführenden Gesellschafter:innen 2016 und 2023 (abhängige Variable = 1 wenn Gründung 2023)**

Variable	Koeffizient	Standardfehler	Koeffizient	Standardfehler
Konstante	0,1960	0,1185*	0,7904	0,1389***
Kapital	<0,0000	0,0000**	<0,0000	0,0000**
Anz. inl. Ges.	0,5169	0,0433***	0,2904	0,0479***
Anz. Gf. ges.	-2,9760	0,0840***	-2,3320	0,0875***
Anz. Ges. ges.	-0,4383	0,0326***	-0,3505	0,0368***
Branche C			-0,2156	0,1163*
Branche D			2,0140	0,3612***
Branche F			-0,1419	0,0769*
Branche G			-0,1319	0,0692*
Branche H			-0,3119	0,1445**
Branche L			0,2792	0,0900***
Niederösterreich	-1,5680	0,0945***	-1,4420	0,1049***
Oberösterreich	-0,3426	0,0657***	-0,6072	0,0771***
Vorarlberg	0,4164	0,1024***	0,1441	0,1289
Wien	-0,3859	0,0522***	-0,1434	0,0616**
Anz. gesch. Ges.	3,0300	0,0940***	2,2320	0,0975***
Alter gesch. Ges.	-0,0042	0,0020**	-0,0047	0,0024**
FQ gesch. Ges.	0,1567	0,0618**	0,1303	0,0736*
AIC	12.089		8.930	
n	11.367		8.326	

Anm.: Die Standardfehler geben Auskunft über die statistische Irrtumswahrscheinlichkeit, wobei \* eine Wahrscheinlichkeit von <10 %, \*\* von <5 % und \*\*\* von <1 % bezeichnet; AIC bezeichnet den Wert des Akaike-Informationskriteriums, welches die Modellgüte anzeigt (je niedriger der Wert, desto besser); n die Samplegröße; „Gf.“ ist kurz für Geschäftsführer:innen, „Ges.“ für Gesellschafter:innen (natürl. und jurist. Personen), „FQ“ für Frauenquote, „gesch.“ für geschäftsführend. Branchenkürzel s. Tabelle 2

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Datenbank „Aurelia“ des Bureau van Dijk

Besonders aufschlussreich sind die Ergebnisse in Tabelle 10, in welchen das Sample nur aus den 2016 gegründeten Unternehmen mit zumindest einer/einem geschäftsführenden Gesellschafter:in gebildet wird, die abhängige Variable jedoch den Wert eins annimmt, wenn das Unternehmen bei oben erwähnter Abfrage am 19. Februar 2024 in der Datenbank Aurelia unter derselben ID gefunden wurde (vgl. Tabellen 6 und 7). Die Koeffizienten geben somit Auskunft, **welche Unternehmenseigenschaften die Überlebenswahrscheinlichkeit im Beobachtungszeitraum 2017 bis 2024 erhöhen**. Zunächst ohne Berücksichtigung der Branchen, stehen die folgenden Ergebnisse ins Auge:

- Auch bei der Überlebenswahrscheinlichkeit gibt es ein Wechselspiel zwischen der Anzahl der Gesellschafter:innen insgesamt und der Anzahl der geschäftsführenden Gesellschafter:innen. Je höher die erste, umso größer die Überlebenswahrscheinlichkeit, gleichzeitig gilt aber auch, je niedriger die zweite, umso niedriger die Überlebenswahrscheinlichkeit.
- Standorte in den östlichen Bundesländern Niederösterreich und Wien reduzieren die Überlebenswahrscheinlichkeit, was auch deshalb bemerkenswert ist, weil, wie oben dokumentiert, diese Bundesländer auch die Wahrscheinlichkeit einer Gründung 2023 reduzieren.
- Weder die Anzahl weiblicher Geschäftsführer:innen noch die Frauenquote geschäftsführender Gesellschafter:innen haben einen signifikanten Einfluss auf die Überlebenswahrscheinlichkeit.

Unter Aufnahme der Branchen (wiederum unter Exklusion der Branchen N und der nicht zuordenbarer) zeigt sich außerdem:

- Die Anzahl der Gesellschafter:innen insgesamt zeigt einen positiven Effekt.
- Der Standort Niederösterreich zeigt nun keinen signifikanten Effekt.

- Die Branchen H (Verkehr und Lagerei) und L (Grundstücks- und Wohnungswesen) zeigen einen negativen, J (Information und Kommunikation) und M (Erbringung von Freiberuflichen, Wissenschaftlichen und Technischen Dienstleistungen) einen positiven Effekt.

Bei Branche L ist bemerkenswert, dass der Effekt in Tabelle 10 jenem in Tabelle 9 entgegengesetzt ist, es gibt also einen negativen Effekt auf die Überlebenswahrscheinlichkeit bis 2024, aber einen positiven auf die Gründungswahrscheinlichkeit 2023, mit anderen Worten ist die Fluktuation zumindest für diesen Beobachtungszeitraum recht hoch. Wie im vorangegangenen Kapitel erwähnt, dürfte das nicht nur für diesen Beobachtungszeitraum gelten.

**Tabelle 10: Logit-Regressionen Gründungen 2016 (abhängige Variable = 1 wenn 2024 existiert)**

Variable	Koeffizient	Standardfehler	Koeffizient	Standardfehler
Konstante	0,7582	0,1115***	2,29259	0,1574***
Anz. Ges. ges.	0,0018	0,0236	0,08303	0,0454*
Anz. weibl. Gf.	-0,1253	0,3283	-0,34306	0,3901
Anz. Gf. ges.	0,3326	0,1177***	0,24173	0,1435*
Branche H			-0,43546	0,2159**
Branche J			0,79879	0,2237***
Branche L			-0,43412	0,1477***
Branche M			0,43128	0,1471***
Kärnten	-0,1500	0,1340	-0,23165	0,1966
Niederösterreich	-0,2092	0,0900**	-0,15248	0,1409
Salzburg	0,2000	0,1277	0,21181	0,2003
Wien	-0,3781	0,0685***	-0,45798	0,1085***
Anz. gesch. Ges.	-0,4452	0,1153***	-1,02164	0,1344***
FQ gesch. Ges.	0,0779	0,3523	0,36659	0,4437
AIC	6.623		3.080	
n	5.002		3.174	

Anm.: s. Tabelle 9

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Datenbank „Aurelia“ des Bureau van Dijk

**Zusammenfassend ergeben sich somit als Hauptergebnisse, wenn Unternehmensgründungen 2023 und 2016 verglichen werden, bezogen auf Kapitalgesellschaften mit mindestens einer/einem geschäftsführenden Gesellschafter:in, mit der Gründung 2023 (Variablenwert = 1) als abhängiger Variable:**

- Die Standorte Niederösterreich und Wien reduzieren die Wahrscheinlichkeit einer Gründung 2023.
- Eine höhere Frauenquote erhöht die Wahrscheinlichkeit einer Gründung 2023.
- Die Anzahl der Gesellschafter:innen sowie die Höhe des Stammkapitals reduzieren sie.
- Das Alter der geschäftsführenden Gesellschafter:innen reduziert sie.
- Die Anzahl inländischer Gesellschafter:innen reduziert sie.

2023 gegründete Unternehmen sind somit tendenziell kleiner, haben mehr weibliche Geschäftsführer:innen und haben ihren Standort öfter außerhalb Oberösterreichs, Niederösterreichs und Wiens.

**Vergleicht man innerhalb der 2016 gegründeten Unternehmen solche, die 2024 noch existieren mit jenen, die nicht mehr existieren, wiederum bezogen auf Kapitalgesellschaften mit mindestens einer/einem geschäftsführenden Gesellschafter:in, mit der Existenz 2024 (Variablenwert = 1) als abhängiger Variable, so zeigen sich zusammenfassend folgende zentrale Ergebnisse:**

- Die Standorte Niederösterreich und Wien reduzieren die Überlebenswahrscheinlichkeit, für Niederösterreich gilt das allerdings nur ohne Berücksichtigung der Branchen (d.h. die Branchenzusammensetzung kann die niedrigere Überlebenswahrscheinlichkeit erklären).
- Anzahl und Anteile von Frauen in Geschäftsführungen zeigen keine signifikanten Effekte.
- Die Anzahl der Gesellschafter:innen erhöhen die Überlebenswahrscheinlichkeit, aber nur, wenn Branchen in der Regression berücksichtigt werden.

Das robusteste Ergebnis ist hier der negative Einfluss des Standorts Wien, der zeitlich zusammenfällt mit dem relativen Rückgang der Neugründungen in Wien.

### 3.3 Regionale Einflussfaktoren

Im nächsten Schritt bettet die Mesodatenanalyse das Gründungsgeschehen in eine regionalwirtschaftliche Analyse ein und untersucht damit regionale Einflussfaktoren und deren Bedeutung für die absolute Anzahl sowie die relative Anzahl (d.h. pro Einwohner:in) an Gründungen.

#### 3.3.1 Daten und Methodik

Im Folgenden wird untersucht, **welche regionalwirtschaftlichen Faktoren Unternehmensgründungen begünstigen**, zunächst für Gründungen im Jahr 2016, anschließend für Gründungen im Jahr 2023, schließlich für das Wachstum in diesem Zeitraum, jeweils für die absolute Anzahl an Neugründungen sowie die auf Einwohner:innen bezogene Anzahl. Die abhängige Variable entspricht der Anzahl der Gründungen von Kapitalgesellschaften mit mindestens einer/einem geschäftsführenden Gesellschafter:in<sup>35</sup>. Die regionale Aggregationsebene entspricht den 79 österreichischen Bezirken und 15 Statutarstädten in den Grenzen seit 2017, insgesamt somit **94 Raumeinheiten (im Folgenden „Bezirke“ oder „Regionen“)**. Die erklärenden Variablen sind verschiedene sozioökonomische Variablen, abgerufen von der Datenbank der Statistik Austria (StatCube) – diese entsprechen jeweils den Werten von 2011 bzw. 2018, um Endogenität<sup>36</sup> zu vermeiden. Zur Anwendung kommen Kleinste-Quadrate-Schätzer (KQS).

#### 3.3.2 Absolute Anzahl der Gründungen

Im ersten Set entspricht die **abhängige Variable für jeden Bezirk der absoluten Anzahl der Gründungen im Jahr 2016**. Naturgemäß wird die absolute Größe eines Bezirks einen erheblichen Einfluss auf die Anzahl der Gründungen haben, weshalb die absolute Bruttowertschöpfung als kontrollierende Variable eingefügt wird.<sup>37, 38</sup>

Im ersten Schritt werden nur vier erklärende Variablen berücksichtigt, von denen *a priori* erwartet wird, dass sie einen signifikanten Einfluss haben können: neben der absoluten Bruttowertschöpfung („BWS“ in den folgenden Tabellen), die Bevölkerungsdichte (Einwohner:innen je Quadratkilometer, „Bev. Dichte“), der Anteil Selbständiger an den Erwerbstätigen („Selbständige“) und die mittlere Anzahl der Ausbildungsjahre je Beschäftigte:n nach Arbeitsort („Ausbildung“).<sup>39</sup> Tabelle 11 zeigt in der zweiten und dritten Spalte die Ergebnisse: Wie erwartet, hat die **absolute Größe der Regionalökonomie** auf die absolute Zahl der Gründungen einen erheblichen Einfluss. Der Koeffizient der Bruttowertschöpfung beträgt fast eins; d.h. eine im Jahr 2011 um 1 % größere Regionalwirtschaft erhöht die Anzahl der Gründungen demnach im Jahr 2016 um 0,99 %. Das Interessante an diesen ersten Ergebnissen ist, dass die Größe nicht der einzige Einfluss ist. Der Koeffizient der Bevölkerungsdichte beträgt gerundet immerhin 0,25, der Anteil der Selbständigen sogar 0,76, was auf **Vorteile urbaner und suburbaner Regionen** sowie des bereits vorhandenen Stellenwerts unternehmerischer Tätigkeit hindeutet. Hervorzuheben ist außerdem, dass das **vorhandene Humankapital** (die Ausbildung der Beschäftigten) in dieser Spezifikation **keinen messbaren Einfluss** zeigt. Ferner ist bemerkenswert, dass der Korrelationskoeffizient der (logarithmierten) Anzahl der Gründungen der absoluten Bruttowertschöpfung nur 0,91 beträgt, der in Tabelle 11 dokumentierte nahezu 1:1-Effekt also erst eintritt, wenn die **Bevölkerungsdichte und der Anteil der Selbständigen** berücksichtigt werden.

<sup>35</sup> Wie in Kapitel 3.2.1 dokumentiert.

<sup>36</sup> Um die Richtung der Wirkung bestimmen zu können, ist ein nicht zu geringer zeitlicher Abstand zwischen erklärenden und abhängigen Variablen nötig, da davon ausgegangen werden muss, dass Gründungen und die Planungen derselben ihrerseits einen Einfluss auf sozioökonomische Variablen haben.

<sup>37</sup> Die Bruttowertschöpfung steht nur auf Ebene der 35 NUTS3-Regionen zur Verfügung, welche einzelnen Bezirken oder Gruppen von Bezirken entsprechen. Um sie auf Bezirksebene umzurechnen, wird die Bruttowertschöpfung jeder NUTS3-Region mit dem prozentualen Anteil der Beschäftigten derselben Region multipliziert und den jeweiligen Bezirken zugeordnet. Die zur Anwendung kommende Variable entspricht somit der anteiligen Bruttowertschöpfung der übergeordneten NUTS3-Ebene.

<sup>38</sup> Alle metrischen Variablen einschließlich der abhängigen Variablen werden aufgrund der teilweise enormen Größenunterschiede skaliert, indem sie logarithmiert werden („Log-Log-Modell“), wodurch statistische Probleme, die durch Ausreißer entstehen können, reduziert werden. Das Logarithmieren hat den Begleiteffekt, dass die Koeffizienten als Elastizitäten interpretiert werden: Jeder Koeffizient gibt an, um wie viel Prozent sich die Anzahl der Gründungen in einem Bezirk ändert, wenn sich (*ceteris paribus*) der Wert der entsprechenden erklärenden Variable um ein Prozent ändert (vgl. Bauer u.a. 2009).

<sup>39</sup> Die Ausbildungsjahre entsprechen der Mindestzeit des jeweiligen erworbenen Bildungsgrads, d.h. 12 Jahre für AHS, 13 Jahre für BHS usw., für Details zur Berechnung vgl. Sardadvar & Hajji (2016).

Eine zweite Regression ergänzt die erste um Variablen zur Bildungs- und Wirtschaftsstruktur, inkludiert sind zusätzlich der Anteil der Wohnbevölkerung mit mittlerer und höherer Schule als höchstem Abschluss („MHS“), tertiärem als höchstem Abschluss („tertiär“), die absolute Anzahl Studierender nach Wohnort („Studierende“), der Anteil des verarbeitenden Gewerbes (Branche C nach ÖNACE-Klassifikation) an den Beschäftigten nach Arbeitsort („Industrie“) und der Koeffizient der Lokalisierung (je größer der Koeffizient, desto spezialisierter ist eine Ökonomie, hier bezogen auf die Beschäftigung in Branchen nach zweistelliger ÖNACE-Klassifikation).<sup>40</sup> Zunächst fällt auf, dass die drei in der ersten Regression statistisch signifikanten Variablen an Erklärungsvermögen einbüßen, die Effekte sind deutlich schwächer, bei der Bevölkerungsdichte und dem Anteil der Selbständigen gilt das auch für die Signifikanzniveaus. Demgegenüber besteht nun ein signifikanter und von der Wirkung her bemerkenswerter **negativer Einfluss der Ausbildungsjahre** – dieser zeigt jedoch eine **Wechselwirkung mit anderen Bildungsvariablen**: Der Anteil der Bevölkerung mit mittlerem oder höherem Schulabschluss hat einen negativen Effekt, der Anteil mit tertiärem Abschluss jedoch einen positiven, wenn auch schwächeren Effekt. Ferner wirkt sich die Anzahl Studierender am Wohnort positiv aus, das gilt jedoch nicht, wenn man stattdessen die Variable durch die Anzahl Studierender am Studienort definiert.<sup>41</sup> Wenn man berücksichtigt, dass die Anzahl der Studierenden von den Standorten und Größen der Hochschulen abhängt, so lautet der vorsichtige Schluss, dass der Standort einer Hochschule an sich keinen Einfluss auf das Gründungsgeschehen hat. Ebenso bemerkenswert sind die negativen Einflüsse des Anteils der Beschäftigung in der Industrie sowie der Spezialisierung. Diese negativen statistischen Einflüsse auf die Gründungen müssen nicht negative wirtschaftliche Auswirkungen haben, es kann auch bedeuten, dass höher industrialisierte und allgemein spezialisiertere Regionen über **so viele etablierte Unternehmen verfügen, dass die Neigung und auch Notwendigkeit zur Gründung reduziert** ist. Das gilt bis zu einem gewissen Grad auch für die Ausbildungsjahre, die sich auf den Arbeitsort beziehen und negativ mit der industriellen Beschäftigung korreliert sind (je höher der Anteil der Beschäftigten in der Industrie, umso niedriger die Zahl der Ausbildungsjahre der Beschäftigten, der Korrelationskoeffizient beträgt 2011 -0,5745). Einen positiven Einfluss auf die Anzahl der Gründungen hat die Anzahl der Arbeitslosen; d.h. ein Wachstum der Anzahl der Arbeitslosen erhöht demnach die Anzahl der Gründungen um 0,2033 %.<sup>42</sup>

Die Ergebnisse in der sechsten und siebenten Spalte in Tabelle 11 ergänzen die bisherige Analyse um die Inklusion einiger binärer Variablen, die jeweils den Wert eins annehmen, wenn der definierende Sachverhalt gegeben ist: Die Variable „**Primärstadt**“ nach Palme (1995) nimmt für die Regionen Wien, Graz, Linz, Salzburg, Innsbruck und Klagenfurt den Wert eins an, sonst null. Die Variable „**suburban**“ nach Sardadvar und Reiner (2017) nimmt für die Regionen Klagenfurt Land, Bruck an der Leitha, Korneuburg, Mödling, Sankt Pölten (Land), Tulln, Linz-Land, Urfahr-Umgebung, Salzburg-Umgebung, Graz-Umgebung und Innsbruck-Land den Wert eins an, sonst null. Die Variablen „**NÖ**“ und „**OÖ**“ nehmen den Wert eins an, wenn die entsprechende **Region Teil von Niederösterreich bzw. Oberösterreich** ist, sonst null. Alle vier binären Variablen zeigen einen negativen Effekt, **reduzieren also unter Berücksichtigung der weiteren Variablen die Anzahl der Gründungen**. Bei den Primärstädten und suburbanen Regionen ist anzumerken, dass der positive Effekt der Bevölkerungsdichte nun etwas stärker ausgeprägt ist als bei der zweiten Regression. Allerdings bleiben die negativen Effekte der Primärstädte und der suburbanen Regionen auch dann bestehen, wenn die Bevölkerungsdichte nicht in der Regression inkludiert ist. Das gilt auch für die negativen Effekte der Bundesländer Niederösterreich und Oberösterreich, andere Bundesländer zeigen hingegen keine signifikanten Effekte, was angesichts der im vorigen Kapitel dokumentierten Dominanz Wiens bei der Anzahl der Gründungen bemerkenswert ist: Die Variable Wien zeigt selbst dann keinen signifikanten Effekt, wenn weder die Bevölkerungsdichte noch die Variable Primärstadt, die für Wien den Wert eins annimmt, nicht in der Regression inkludiert sind. Man beachte auch, dass sich in der dritten Regression **der Einfluss der Bruttowertschöpfung auf unter 0,5 reduziert, die Größe der Regionalwirtschaft demnach zwar einen großen und statistisch signifikanten Einfluss hat, aber unter Berücksichtigung der weiteren Variablen erhöht eine um 1 % größere Regionalwirtschaft die**

<sup>40</sup> Der Koeffizient der Lokalisierung misst den Grad der Konzentration der ökonomischen Aktivität eines Wirtschaftsbezirks innerhalb aller Teilräume, verglichen mit der Konzentration einer allgemeinen Bezugsgröße innerhalb derselben Teilräume, für Details zur Berechnung siehe Schätzl (2000).

<sup>41</sup> Im Folgenden wird immer wieder auf Regressionen eingegangen, die zwar durchgeführt wurden, aber in den Tabellen nicht dokumentiert sind, da das statistische Erklärungsvermögen geringer ist. Ergebnisse, die im vorliegenden Bericht nicht in den Tabellen nummerisch dokumentiert werden, sind auf Anfrage erhältlich.

<sup>42</sup> Man könnte argumentieren, dass die Arbeitslosenquote 2011 zeitlich zu weit vom Gründungsgeschehen 2016 entfernt ist, zumal, wie weiter unten noch gezeigt wird, für Gesamt-Österreich ein klarer Zusammenhang zwischen der Arbeitslosenquote im Vorjahr und der Gründungsquote je Einwohner:in im jeweiligen Jahr besteht. Auf regionaler Ebene zeigen sich jedoch keine Unterschiede, da sich die regionalen Arbeitslosenzahlen nicht so schnell ändern: Der Korrelationskoeffizient der logarithmierten Werte für 2011 und 2015 beträgt 0,9928.

**Anzahl der Gründungen um weniger als 0,5 %.** Die Anzahl der Arbeitslosen hat hingegen keinen signifikanten Einfluss und verschlechtert das Ergebnis nach statistischen Kriterien, weshalb diese Variable in der dritten Regression nicht inkludiert ist.

**Tabelle 11: KQS-Regressionen Gründungen 2016 (abhängige Variable = Anzahl der Gründungen 2016)**

Variable	Koeffizient	Standardf.	Koeffizient	Standardf.	Koeffizient	Standardf.
Konstante	-2,3764	5,3553	19,2354	8,2937**	25,7789	9,3915***
Bev.Dichte	0,2474	0,0591***	0,1345	0,0649**	0,1643	0,0586***
Selbständige	0,7615	0,1283***	0,4398	0,1643***	0,3371	0,1534**
BWS	0,9920	0,0510***	0,5181	0,1402***	0,4964	0,1180***
Ausbildung	-0,0358	2,1972	-9,1302	3,3238***	-11,9941	3,7336***
MHS			-1,3290	0,5035***	-1,1142	0,6030*
Tertiär			0,9281	0,2626***	0,9759	0,2620***
Studierende			0,2136	0,1305	0,5368	0,1169***
Industrie			-0,2990	0,0883***	-0,3730	0,0800***
Spezialisierung			-0,4741	0,1739***	-0,4739	0,1582***
Arbeitslose			0,20332	0,09773**		
Primärstadt					-0,7805	0,2262***
Suburban					-0,3324	0,1225***
NÖ					-0,3098	0,0842***
OÖ					-0,2495	0,0976**
$R^2$	0,8720		0,9011		0,9231	
AIC	74,72		55,88		34,75	
BP-Test	9,86 (0,0428)		15,03 (0,1311)		20,36 (0,0867)	
n	94		94		94	

Anm.: Die abhängige Variable entspricht den Gründungen 2016 mit zumindest einem/einer geschäftsführenden Gesellschafter:in je Bezirk; alle metrischen Variablen einschließlich der abhängigen Variable sind logarithmiert; alle erklärenden Variablen beziehen sich auf das Jahr 2011; „Standardf.“ ist kurz für Standardfehler, sie geben Auskunft über die statistische Irrtumswahrscheinlichkeit, wobei \* eine Wahrscheinlichkeit von <10 %, \*\* von <5 % und \*\*\* von <1 % bezeichnet;  $R^2$  entspricht dem korrigierten Bestimmtheitsmaß (je höher, desto besser), AIC bezeichnet den Wert des Akaike-Informationskriteriums, welches die Modellgüte anzeigt (je niedriger der Wert, desto besser), der BP-Test prüft Probleme auf Heteroskedastizität, der Wert in Klammern die statistische Signifikanz, wonach die Nullhypothese der Homoskedastizität abgelehnt wird, n ist die Samplegröße.

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Regionale Daten der Statistik Austria (StatCube).

**Zusammenfassend zeigt das erste Set an Regressionen, mit der absoluten Zahl der Neugründungen 2016 als abhängiger Variable, zusätzlich zum naturgemäß vorhandenen Größeneffekt:**

- einen grundsätzlich positiven Einfluss dichter Besiedlung, nicht aber als urban und suburban definierter Räume;
- einen positiven Einfluss des bereits vorhandenen Anteils Selbständiger, der sich jedoch bei Hinzunahme weiterer erklärender Variablen abschwächt;
- einen positiven Einfluss des Humankapitals der Wohnbevölkerung einschließlich Studierender, einen negativen Einfluss der mittleren Ausbildungsjahre der Beschäftigten, aber keinen signifikanten Einfluss der Anzahl Studierender nach Studienort;
- einen negativen Einfluss der Bedeutung der Industrie und der allgemeinen wirtschaftlichen Spezialisierung;
- einen negativen Einfluss der Bundesländer Niederösterreich und Oberösterreich, aber keine messbaren Einflüsse anderer Bundesländer; und
- einen positiven Effekt der Anzahl der Arbeitslosen, der jedoch verschwindet, wenn binäre Variablen inkludiert sind.

Die statistischen Testgrößen zeigen eine klare Präferenz für die dritte Regression, d.h. das Erklärungsvermögen der dritten Regression ist am größten.<sup>43</sup>

<sup>43</sup> Der Breusch-Pagan-Test („BP-Test“) deutet zwar mögliche Probleme mit Heteroskedastizität an, allerdings weichen „robuste Standardfehler“ nach White kaum ab, weshalb Letztere hier nicht extra ausgewiesen werden.

Als nächsten Schritt wurden die Regressionen mit der **absoluten Anzahl der Gründungen 2023 als abhängiger Variable** durchgeführt, die erklärenden Variablen beziehen sich auf das Jahr 2018. In der zweiten und dritten Spalte von Tabelle 12 finden sich die Ergebnisse für das gleiche Set an Variablen wie in der ersten Regression für das Jahr 2016. Als einzige erklärende Variable hat die **Bruttowertschöpfung einen signifikanten Effekt**, der dafür mehr als doppelt so hoch ausfällt als 2016: Eine um 1 % größere Regionalwirtschaft weist demnach über 2 % mehr Gründungen auf. Das statistische Erklärungsvermögen dieser Basis-Regression ist jedoch viel niedriger als für 2016.

In der zweiten Regression werden die gleichen erklärenden Variablen wie zuvor eingesetzt, bezogen auf das Jahr 2018, die Ergebnisse finden sich in der vierten und fünften Spalte in Tabelle 12. Aufgrund des besseren Erklärungsvermögens werden die Anteile der Wohnbevölkerung mit mittlerer und höherer Schulausbildung sowie tertiärer Ausbildung durch die entsprechenden Anteile der Arbeitgeber:innen nach Arbeitsort ersetzt. Das Erklärungsvermögen der Variablen selbst ist allerdings gering. Lediglich fünf Variablen sind statistisch signifikant, und das zum Teil nur auf dem 10 %-Niveau: Die Bevölkerungsdichte hat einen negativen Effekt, die Anzahl der Ausbildungsjahre zeigt einen (bemerkenswert starken) negativen Effekt, die Anzahl der Studierenden nach Wohnort und der Anteil der Arbeitgeber:innen mit tertiärer Ausbildung jeweils einen positiven Effekt, der Effekt der Beschäftigten in Industrie hat sich im Vergleich zu Tabelle 11 umgekehrt, er ist nun positiv.

Die Anzahl der Studierenden nach Studienort hat einen ähnlichen Effekt wie nach Wohnort, allerdings ist das statistische Erklärungsvermögen Letzterer größer – im Gegensatz zu Tabelle 11 lässt sich nun doch ein positiver Einfluss von Standort und Größe der Hochschulen feststellen. Vielleicht **am bemerkenswertesten sind jene Variablen, die keine signifikanten Effekte aufweisen, das betrifft u.a. das Ausmaß der Spezialisierung und selbst die Größe der Wirtschaft**. Naturgemäß ist die absolute Bruttowertschöpfung 2011 hoch korreliert mit dem entsprechenden Wert für 2018 (der Korrelationskoeffizient der logarithmierten Werte beträgt 0,9979), und auch die Zahl der Gründungen korreliert für beide Jahre, wenn auch schwächer (der Korrelationskoeffizient der logarithmierten Werte beträgt 0,5919). **Somit lautet eine der ersten Schlussfolgerungen, dass sich die Determinanten, die über Gründungen 2023 bestimmen, wesentlich von jenen für 2016 unterscheiden.**

In der dritten Regression werden dieselben binären Variablen wie oben zusätzlich aufgenommen, der Anteil der Selbständigen und der Spezialisierung zugunsten der statistischen Aussagekraft jedoch exkludiert, die Ergebnisse finden sich in der sechsten und siebenten Spalte in Tabelle 12. Die **Richtungen der Effekte der binären Variablen sind dieselben** wie in Tabelle 11, allerdings ist nur **Oberösterreich statistisch signifikant**. Interessanterweise verschwindet bei Inklusion der binären Variablen der signifikante Effekt der Bevölkerungsdichte. Andere binäre Variablen zeigen ebenfalls keinen signifikanten Einfluss, mit Ausnahme des Standorts Kärnten, der in einigen Konstellationen positiv und schwach signifikant ist, nicht aber, wenn in der dokumentierten Regression Niederösterreich durch Kärnten ersetzt wird.

Insgesamt zeigt auch hier die dritte Regression hinsichtlich der statistischen Aussagekraft die besten Ergebnisse, aber das statistische Erklärungsvermögen insgesamt ist für 2016 (Tabelle 11) viel größer als für 2023.<sup>44</sup>

---

<sup>44</sup> Wie oben diskutiert impliziert das Log-Log-Modell, dass die Koeffizienten als prozentuale Veränderung aufzufassen sind, was den Effekt der Ausbildungsjahre dramatisch erscheinen lässt, denn der entsprechende Koeffizient in der sechsten Spalte impliziert, dass eine einprozentige Erhöhung der mittleren Ausbildungsjahre eine Reduktion um über 40 % der Neugründungen bedeutet. Bei der Interpretation sind die Größenordnungen zu berücksichtigen, dass eine einprozentige Erhöhung der mittleren Ausbildungsjahre 2018 0,11 Jahren = 1,40 Monaten entspricht, was sehr viel ist, wenn man berücksichtigt, dass sich der Mittelwert von 2011 bis 2018 nur um 0,22 Jahre = 2,61 Monate erhöht hat, was einem mittleren jährlichen Wachstum von gerade 0,37 Monaten entspricht. Zieht man von der Variable bspw. jene neun Jahre ab, die der Pflichtschule entsprechen, so ändert sich der Koeffizient von -45,8892 zu -7,8067, was der Interpretation entspricht: „Eine einprozentige Erhöhung der mittleren Ausbildungsjahre über das Pflichtschulniveau hinaus reduziert die Zahl der Neugründungen je Einwohner:in um 9,8224 %“. In diesem Fall ändert sich die Konstante von 108,8501 auf 2,8542, während alle anderen Koeffizienten – einschließlich ihrer Standardfehler – praktisch unverändert bleiben.

Tabelle 12: KQS-Regressionen Gründungen 2023 (abhängige Variable = Anzahl der Gründungen 2023)

Variable	Koeffizient	Standardf.	Koeffizient	Standardf.	Koeffizient	Standardf.
Konstante	21,0135	22,1811	73,9663	42,9667*	108,8501	56,1388*
Bev.Dichte	-0,3666	0,4216	-0,5933	0,3960	-0,3861	0,2986
Selbständige	0,4139	0,5890	-0,0178	0,8461		
BWS	2,3662	0,9750**	-0,2792	0,7008	-0,4760	0,6517
Ausbildung	-14,1607	11,7509	-32,2355	17,5121*	-45,8892	22,3909**
Arbeitg. MHS			1,4288	1,5852	1,4581	1,9283
Arbeitg. Tertiär			3,9695	2,1369*	4,7903	2,5647*
Studierende			1,2724	0,6381**	1,6341	0,6059***
Industrie			1,1825	0,6269*	1,0682	0,5441*
Spezialisierung			0,3158	0,6572		
Primärstadt					-0,8434	1,0901
Suburban					-0,7007	0,6093
NÖ					-0,4216	0,3133
OÖ					-0,8909	0,4503*
R <sup>2</sup>	0,5162		0,6881		0,7021	
AIC	373,50		336,79		334,21	
BP-Test	28,65 (0,0000)		57,44 (0,0000)		60,73 (0,000)	
n	94		94		94	

Anm.: Die abhängige Variable entspricht den Gründungen 2023 mit zumindest einem/einer geschäftsführenden Gesellschafter:in je Bezirk; alle metrischen Variablen einschließlich der abhängigen Variable beziehen sich auf das Jahr 2018 und sind logarithmiert; „robuste Standardfehler“ nach White, weitere Anm. s. Tabelle 11.

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Regionale Daten der Statistik Austria (StatCube).

**Zusammenfassend zeigt das zweite Set an Regressionen, mit der absoluten Zahl der Neugründungen 2023 als abhängiger Variable, nach den aussagekräftigen Ergebnissen für 2016 erstaunlich wenig Erklärungsvermögen, lässt aber immerhin die folgenden Schlüsse zu:**

- kaum feststellbare Einflüsse der Bevölkerungsdichte, Anzahl der Arbeitslosen, urbaner oder suburbaner Räume;
- keinen signifikanten Einfluss der Größe der Regionalwirtschaft, sobald weitere Variablen mit statistischem Erklärungsvermögen berücksichtigt werden;
- einen bemerkenswerten negativen Einfluss der mittleren Ausbildungsjahre der Beschäftigten, aber einen positiven Einfluss der Arbeitgeber:innen mit tertiärem Abschluss;
- einen im Gegensatz zu 2016 positiven Einfluss der Bedeutung der Industrie und keinen signifikanten Effekt der allgemeinen wirtschaftlichen Spezialisierung;
- weiterhin einen negativen Einfluss der Bundesländer Niederösterreich und Oberösterreich, wobei Ersterer nicht signifikant auf dem 10 %-Niveau ist.

Man beachte, dass in der dritten Regression, die auch hier das statistisch höchste Erklärungsvermögen aufweist, keine einzige der statistisch signifikanten Variablen eine absolute Größe ist, **die Anzahl der Gründungen somit im Gegensatz zu 2016 nur bedingt von der Größe der Regionalwirtschaft abhängig ist.**<sup>45</sup>

Im dritten Set durchgeführter Regressionen entspricht die abhängige Variable dem **prozentualen Wachstum der Anzahl der Gründungen 2023 gegenüber 2016**<sup>46</sup>. In der zweiten und dritten Spalte in Tabelle 13 sind die Ergebnisse einer ersten Regression mit vier erklärenden Variablen zu sehen. Die Bevölkerungsdichte zeigt einen negativen Einfluss, die Ausbildungsjahre der Beschäftigten ebenfalls, allerdings statistisch nicht signifikant. Hochsignifikant sind jedoch die Effekte zweier Variablen, die auf absoluten Werten basieren, obwohl

<sup>45</sup> Im Gegensatz zu Tabelle 10 zeigen jene in Tabelle 11 dem Breusch-Pagan-Test zufolge deutliche Probleme mit Heteroskedastizität an, weshalb in Tabelle 11 „robuste Standardfehler“ nach White ausgewiesen werden.

<sup>46</sup> Da das Wachstum auch negativ sein kann (und in einigen Fällen auch negativ ist), kann die abhängige Variable hier nicht logarithmiert werden, metrische erklärende Variable jedoch weiterhin. Es handelt sich hier um ein „Linear-Log-Modell“, bei dem die Elastizität dem Wert des Koeffizienten dividiert durch den Wert der abhängigen Variable entspricht, d.h. sie ist umso größer, je kleiner die abhängige Variable (hier: das Wachstum) ist (vgl. Bauer u.a. 2009). Die erklärenden Variablen beziehen sich auf das Jahr 2011, um Endogenität zu vermeiden.

die abhängige Variable als prozentualer Wert an sich unabhängig von Größeneffekten ist: Die Anzahl der Erwerbstätigen („Erwerbstätige“ in Tabelle 13) ist positiv, die bereits vorhandene Anzahl an mittleren Unternehmen (10 bis 49 Beschäftigte, „Mittelbetriebe“ in Tabelle 13) negativ. Das **Wachstum der Anzahl der Gründungen ist demnach dort besonders hoch, wo es einerseits viele Erwerbstätige, aber wenige mittlere Unternehmen** gibt. Es besteht hier eine Wechselwirkung zwischen den spezifischen Variablen, ersetzt man bspw. die Erwerbstätigen durch die Bruttowertschöpfung und die mittleren Unternehmen durch kleine Unternehmen, so zeigt nur die Bevölkerungsdichte einen signifikanten (negativen) Effekt.

Das Hinzufügen weiterer Variablen verbessert die statistische Aussagekraft, führt aber nur bedingt zu weiteren Erkenntnissen. Der Effekt der Anzahl der Erwerbstätigen wird schwächer und ist nicht mehr signifikant auf dem 10 %-Niveau, die Anzahl der Arbeitgeber:innen mit tertiärer Ausbildung nach Arbeitsort zeigt einen positiven Effekt. Die *Anteile* tertiär Ausgebildeter sowie Studierender nach Wohnort sind statistisch nicht signifikant, wenn auch mit jeweils niedrigen Standardfehlern, sodass doch vorsichtig von negativen bzw. positiven Effekten gesprochen werden kann. Das gilt auch für den Effekt der „neuen Branchen“ – nach Sardadvar & Reiner (2017) jene Branchen, die allgemein als wissensintensiv eingestuft werden: Der Effekt ist ebenfalls positiv bei niedrigem Standardfehler, jedoch nicht auf dem 10 %-Signifikanzniveau. So gut wie keine Effekte zeigen der Anteil der industriellen Beschäftigung und die Spezialisierung<sup>47</sup>.

Zu einer weiteren Verbesserung der statistischen Aussagekraft führt das Hinzufügen ausgewählter binärer Variablen. Die „neuen Branchen“ sind nun positiv und signifikant, die Bevölkerungsdichte verliert jedoch ihre statistische Aussagekraft zugunsten der Variablen „Primärstadt“ und „suburban“, wobei beide positiv sind, aber nur Letztere auch statistisch signifikant ist. Eine signifikante Wechselwirkung besteht zwischen dem Anteil tertiär Ausgebildeter an der Wohnbevölkerung und der Anzahl der Arbeitgeber:innen mit tertiärer Ausbildung, Ersterer ist negativ, Letzterer positiv und etwas stärker ausgeprägt. Vielleicht am interessantesten ist der signifikant positive Effekt einer direkten Nachbarschaft einer Region zum ehemaligen Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW), zusätzlich zum ebenfalls positiven Effekt Niederösterreichs. Dieser Effekt **spiegelt eine positive Entwicklung ehemals peripherer Regionen wider, die sich z.B. auch in einer überproportionalen Zunahme des Humankapital zeigt** (vgl. Sardadvar, 2019). Das ist auch vor dem Hintergrund des in der dritten Regression nicht mehr signifikanten Effekts der Bevölkerungsdichte relevant, da die betreffenden Regionen eher dünn besiedelt sind.

**Tabelle 13: QQS-Regressionen absolutes Wachstum (abhängige Variable = prozentuales Wachstum der Gründungen 2016-2023)**

Variable	Koeffizient	Standardf.	Koeffizient	Standardf.	Koeffizient	Standardf.
<i>Konstante</i>	1,6176	7,2024	11,7243	10,5559	6,8987	11,4548
Bev.Dichte	-0,2026	0,0707***	-0,1402	0,0742*	-0,1104	0,0732
Erwerbstätige	1,0013	0,2533***	0,3980	0,2943	0,0878	0,3168
Ausbildung	-2,2610	2,9413	-5,4129	4,0101	-2,9307	4,3815
Mittelbetriebe	-0,9735	0,2684***	-1,3866	0,2973***	-0,8429	0,3370**
Tertiär			-0,4197	0,3213	-0,7415	0,3704**
Arbeitg. Tertiär			0,7695	0,3105**	0,9596	0,2982***
Studierende			0,1956	0,1631	-0,2420	0,1900
„Neue Branchen“			0,1239	0,0779	0,1933	0,0819**
Primärstadt					0,4757	0,3407
Suburban					0,5275	0,2024**
NÖ					0,2255	0,1242*
RGW					0,3097	0,1364**
<i>R<sup>2</sup></i>	0,1968		0,2787		0,3666	
<i>AIC</i>	130,78		124,35		115,61	
<i>BP-Test</i>	3,09 (0,5434)		2,76 (0,9486)		13,01 (0,3686)	
<i>n</i>	94		94		94	

Anm.: Die abhängige Variable entspricht dem prozentualen Wachstum der absoluten Anzahl der Gründungen 2023 im Vergleich zu 2016 mit zumindest einem/einer geschäftsführenden Gesellschafter:in je Bezirk; alle metrischen Variablen erklärenden Variablen beziehen sich auf das Jahr 2011 und sind logarithmiert; weitere Anm. s. Tabelle 11.

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Regionale Daten der Statistik Austria (StatCube).

<sup>47</sup> Letztere ist nicht in Tabelle 13 dokumentiert.

**Zusammenfassend zeigt das dritte Set an Regressionen, mit dem prozentualen Wachstum der absoluten Zahl der Neugründungen 2016 - 2023 als abhängiger Variable, folgende Effekte:**

- schwache negative Effekte der Bevölkerungsdichte, aber positive Effekte suburbaner, niederösterreichischer und ehemals an den RGW grenzender Regionen.
- keinen signifikanten Einfluss der Größe der Regionalwirtschaft, sobald weitere Variablen mit statistischem Erklärungsvermögen berücksichtigt werden.
- eine Wechselwirkung zwischen der Anzahl tertiär Ausgebildeter nach Arbeitsort und dem Anteil der Arbeitgeber:innen mit tertiärer Ausbildung, Erstere hat einen negativen, Letztere einen positiven und etwas stärkeren Effekt.
- einen negativen Effekt der Anzahl bereits bestehender mittlerer Unternehmen, einen positiven Effekt des Anteils als wissensintensiv eingestufte Branchen.
- keinen Effekt der regionalen Arbeitslosenzahlen.

Vorsichtig lässt sich schlussfolgern, dass eine **Region mit wenigen mittelgroßen Betrieben bei einem hohen Anteil wissensintensiver Branchen und Arbeitgeber:innen mit tertiärem Abschluss ein größeres Wachstum an Neugründungen** aufweist, bei tendenziellen Vorteilen für nordöstlich gelegene sowie suburbane Regionen.<sup>48</sup> Offen bleibt, welchen regionalen Einfluss die Reduktion des Mindeststammkapitals für GmbHs hat, da die Reform für alle Bundesländer gilt. Die Ergebnisse deuten zumindest an, dass dies das Gründungsgeschehen eher in solchen Regionen positiv beeinflusst, in denen vergleichsweise viel Platz für neue Unternehmen ist.

### 3.3.3 Relative Anzahl der Gründungen

In den folgenden Regressionen entspricht die **abhängige Variable der Anzahl der Gründungen definiert wie in Abschnitt 2.3.2, jedoch dargestellt in Relation zur Anzahl der Einwohner:innen im selben Jahr**. Die erklärenden Variablen beziehen sich wiederum auf das fünf Jahre davorliegende Jahr, im ersten Schritt somit die Anzahl der Gründungen je Einwohner:in 2016, bezogen auf sozioökonomische Variablen 2011. Wiederum werden alle metrischen Variablen logarithmiert, die Ergebnisse sind in Tabelle 14 dargestellt.

Bereits die erste Regression mit vier erklärenden Variablen liefert ein recht hohes Erklärungsvermögen, die Ergebnisse sind in der zweiten und dritten Spalte dokumentiert. Wie bei den absoluten Gründungen wirkt sich die **Bevölkerungsdichte positiv** aus, das Ausbildungsniveau der Beschäftigten negativ, aber nicht signifikant auf dem 10%-Niveau. Die Bruttowertschöpfung wird durch die Zahl der Beschäftigten im Bezirk dividiert, sie entspricht somit der **Arbeitsproduktivität** („Produktivität“ in Tabelle 14) und zeigt einen **positiven Einfluss**. Die Interpretation ist jedoch nicht die gleiche wie in Tabelle 11, da die absolute Bruttowertschöpfung nicht mit der Arbeitsproduktivität korreliert sein muss. Tatsächlich sind die logarithmierten Werte der Gründungen 2016 je Einwohner:in und der Arbeitsproduktivität 2011 zwar positiv korreliert, aber in einem viel geringeren Ausmaß (der Korrelationskoeffizient beträgt 0,1900). Ferner zeigt im Unterschied zu Tabelle 11 der Anteil der Selbständigen keine Aussagekraft<sup>49</sup>, umso aussagekräftiger ist dafür der Anteil der industriellen Beschäftigten, er ist negativ und signifikant.

Das Hinzufügen weiterer erklärender Variablen, dokumentiert in der vierten und fünften Spalte, verbessert die statistische Aussagekraft insgesamt erheblich. Jeweils **positiv und statistisch signifikant sind die Anteile der Wohnbevölkerung mit Lehrabschluss bzw. tertiärem Abschluss** – daraus folgt, dass der Anteil der beiden anderen Kategorien – Anteil der Wohnbevölkerung mit Pflichtschulabschluss und Anteil der Wohnbevölkerung mit mittlerem oder höherem Schulabschluss – negativ sein muss, was auch tatsächlich der Fall ist<sup>50</sup>. Einen positiv signifikanten Einfluss hat die **Anzahl der mittleren Unternehmen je Beschäftigten**; keinen signifikanten Einfluss zeigt indes der Anteil der 30- bis 49jährigen an der Wohnbevölkerung („30-49jährige“ in Tabelle 12) oder der Anteil Studierender nach Wohnort. Ebenfalls einen positiven, wenn auch schwächeren Einfluss zeigt der Anteil „neuer Branchen“, keine signifikanten Einflüsse zeigt hingegen eine Inklusion der Variablen schnellwachsende Unternehmen je Erwerbstätigen und regionale Spezialisierung. Interessanterweise zeigt die Arbeitslosenquote – hier bezogen auf den Arbeitsort<sup>51</sup> - im Gegensatz zu Tabelle 11 einen

<sup>48</sup> Der Breusch-Pagan-Test zeigt bei diesem Set an Regressionen keinerlei Probleme mit Heteroskedastizität an.

<sup>49</sup> Nicht in Tabelle 13 dokumentiert.

<sup>50</sup> Nicht in Tabelle 13 dokumentiert.

<sup>51</sup> Arbeitslosenquote = Arbeitslose / (Arbeitslose + Erwerbstätige am Arbeitsort), Anm.: die Anzahl der Arbeitslosen bezieht sich stets auf den Wohnort.

negativen Effekt, d.h. eine höhere Arbeitslosenquote reduziert die Gründungsquote, wobei die Arbeitslosenquote bezogen auf den Wohnort keinen signifikanten Effekt zeigt. Keinen Effekt zeigt hingegen das Wirtschaftswachstum der vorangegangenen Jahre (2011 bis 2018).

Abschließend werden vier binäre Variablen eingefügt, die das statistische Erklärungsvermögen insgesamt noch einmal verbessern, auch wenn lediglich **Suburbanität und das Bundesland Burgenland** statistisch signifikante negative bzw. positive Ergebnisse zeigen. Der negative Effekt des Bundeslands Niederösterreichs zeigt einen recht niedrigen Standardfehler und dann eine statistische Signifikanz auf dem 10 %-Niveau, wenn das Burgenland nicht inkludiert wird. Die Interpretation der weiteren Variablen bleibt im Wesentlichen unverändert, mit Ausnahme des Anteils der 30- bis 49jährigen an der Wohnbevölkerung, der nun positiv signifikant ist (ersetzt man diese Variable durch die Anteile Studierender nach Wohn- oder Arbeitsort, so zeigen sich für diese Variablen keine signifikanten Effekte). Vor dem Hintergrund, dass im Gegensatz zum vorigen Abschnitt Größeneffekte hier keine Rolle spielen, ist das statistische Erklärungsvermögen, ausgedrückt durch das  $R^2$  und das Informationskriterium nach Akaike, bemerkenswert hoch.

**Tabelle 14: KQS-Regressionen Gründungen 2016 je Einwohner (abhängige Variable = Anzahl der Gründungen 2016/ Einwohner 2016)**

Variable	Koeffizient	Standardf.	Koeffizient	Standardf.	Koeffizient	Standardf.
<i>Konstante</i>	-1,4030	5,8311	16,7948	7,4173**	23,6531	7,7402***
Bev.Dichte	0,2098	0,0445***	0,1805	0,0413***	0,1565	0,0408***
Industrie	-0,2730	0,0816***	-0,4048	0,0879***	-0,3823	0,0805***
Produktivität	0,1013	0,0488**	0,1133	0,0405***	0,1163	0,0397***
Ausbildung	-3,5778	2,5216	-7,6073	3,1493**	-9,7544	3,1450***
Mittelbetriebe			0,8117	0,1505***	0,4052	0,1685**
Lehre			1,4360	0,3408***	2,1107	0,4168***
Tertiär			0,7410	0,2110***	1,2876	0,2424***
30-49jährige			1,7279	0,9068*	2,6398	0,8777***
„Neue Branchen“			0,1451	0,0569**	0,0862	0,0550
Arbeitslose			-0,19032	0,08285**	-0,1850	0,0768**
Primärstadt					-0,1799	0,1667
Suburban					-0,3335	0,1084***
Burgenland					0,3132	0,1152***
NÖ					-0,07976	0,0726
$R^2$	0,3756		0,6503		0,7111	
AIC	66,80		17,76		3,15	
BP-Test	7,93 (0,0941)		22,00 (0,0151)		22,85 (0,0627)	
n	94		94		94	

Anm.: Die abhängige Variable entspricht den Gründungen 2016 mit zumindest einem/einer geschäftsführenden Gesellschafter:in je Einwohner 2016 je Bezirk; alle metrischen Variablen einschließlich der abhängigen Variable sind logarithmiert; alle erklärenden Variablen beziehen sich auf das Jahr 2011; weitere Anmerkungen siehe Tabelle 11.

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Regionale Daten der Statistik Austria (StatCube).

#### **Zusammenfassend zeigt das erste Set an Regressionen, mit der relativen Zahl der Neugründungen 2016 als abhängiger Variable, folgende Ergebnisse:**

- einen positiven Einfluss dichter Besiedlung, bei einem negativen Einfluss suburbaner Räume
- einen positiven Einfluss der Arbeitsproduktivität (bezogen auf die übergeordnete NUTS3-Region)
- einen negativen Einfluss des Humankapitals nach den mittleren Ausbildungsjahren der Beschäftigten, gleichzeitig positive Einflüsse der Anteile der Wohnbevölkerung mit Lehre und tertiärem Abschluss (*vice versa* negative Einflüsse der weiteren Ausbildungskategorien Pflichtschule sowie mittlere und höhere Schulen)
- einen negativen Einfluss der Bedeutung der Industrie
- einen positiven Einfluss der Anzahl der mittleren Unternehmen je Beschäftigten
- einen negativen Effekt der Arbeitslosenquoten bezogen auf den Arbeitsort
- einen positiven Einfluss des Burgenlands, einen schwach negativen Niederösterreichs, keine messbaren Einflüsse anderer Bundesländer

Die statistischen Testgrößen zeigen eine klare Präferenz für die dritte Regression, d.h. das Erklärungsvermögen der dritten Regression ist am größten.<sup>52</sup>

In Tabelle 15 werden die Ergebnisse für **Gründungen je Einwohner:in 2023** dargestellt, die erklärenden Variablen beziehen sich auf das Jahr 2018. Wie bei den absoluten Gründungen 2023 in Tabelle 12 ist das Erklärungsvermögen der Variablen viel schwächer im Vergleich zu 2016; bei der ersten Regression, dokumentiert in der zweiten und dritten Spalte, kehren sich die Vorzeichen der Koeffizienten der Anteile der Industrie und der Ausbildungsjahre im Vergleich zu Tabelle 14 um.

In der vierten und fünften Spalte in Tabelle 15 werden die Ergebnisse nach Hinzufügen weiterer erklärender Variablen gezeigt. Das statistische Erklärungsvermögen insgesamt verbessert sich ein wenig, die Ausbildungsjahre sind nun statistisch signifikant und zeigen einen negativen Effekt, gleichzeitig zeigt der Anteil der Studierenden nach Wohnort einen positiven Effekt. Es sollte festgehalten werden, dass der Effekt der Ausbildungsjahre nur dann statistisch signifikant ist, wenn bestimmte weitere Variablen, die mit der Ausbildung zusammenhängen, in die Regression aufgenommen werden (auch wenn diese selbst zum Teil nicht statistisch signifikant sind). Nichtsdestoweniger ist der negative Effekt bemerkenswert, zumal die Variable stark mit der industriellen Beschäftigung, die ihrerseits einen positiven Effekt zeigt, negativ korreliert ist (der Korrelationskoeffizient der logarithmierten Werte beträgt 2016 -0,5890). Die Arbeitslosenquote zeigt im Gegensatz zu Tabelle 14 einen positiven Effekt, aber nur, wenn sie auf den Wohnort bezogen wird.<sup>53</sup>

Das Hinzufügen binärer Variablen, dokumentiert in der sechsten und siebenten Spalte, verbessert die statistische Aussagekraft nicht. Der Standort Oberösterreich zeigt einen negativen Einfluss, andere binäre Variablen zeigen hingegen keine signifikanten Effekte. Der negative Effekt der Ausbildungsjahre nimmt scheinbar dramatische Ausmaße an,<sup>54</sup> der positive Effekt der industriellen Beschäftigung bleibt bestehen.

**Tabelle 15: KQS-Regressionen Gründungen 2023 je Einwohner (abhängige Variable = Anzahl der Gründungen 2023 / Einwohner 2023)**

Variable	Koeffizient	Standardf.	Koeffizient	Standardf.	Koeffizient	Standardf.
<i>Konstante</i>	-31,5134	17,7974*	42,6312	24,2799*	58,0361	27,0669**
Bev.Dichte	0,0974	0,0954	0,3123	0,1497**	0,3931	0,1561**
Industrie	1,2046	0,7158*	0,9546	0,4768**	0,8363	0,4521*
Produktivität	0,5935	0,3038*	0,7103	0,2727**	0,6777	0,2773**
Ausbildung	8,0883	6,8790	-23,2476	10,2903**	-29,9999	11,6297**
Unselbständige			-4,6052	2,9576	-2,6010	2,3573
Pflichtschule			-1,4795	0,8224*	-1,1364	0,8270
Arbeitg. Pflichtsch.			-0,8072	0,4923	-1,1522	0,6146*
Studierende			1,3951	0,73884*	1,6448	0,8154**
Arbeitslose			0,70418	0,37807*	0,4651	0,3065
OÖ					-0,61935	0,2973**
NÖ					-0,2913	0,1948
<i>R<sup>2</sup></i>	0,4238		0,5468		0,5391	
<i>AIC</i>	252,77		234,75		238,08	
<i>BP-Test</i>	45,66 (0,0000)		58,81 (0,0000)		60,84 (0,0000)	
<i>n</i>	94		94		94	

Anm.: Die abhängige Variable entspricht den Gründungen 2023 mit zumindest einem/einer geschäftsführenden Gesellschafter:in je Einwohner 2023 je Bezirk; alle metrischen Variablen einschließlich der abhängigen Variable sind logarithmiert; alle erklärenden Variablen beziehen sich auf das Jahr 2018; „robuste Standardfehler“ nach White, weitere Anm. s. Tabelle 11.

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Regionale Daten der Statistik Austria (StatCube).

<sup>52</sup> Der Breusch-Pagan-Test deutet auch hier mögliche Probleme mit Heteroskedastizität an, allerdings weichen „robuste Standardfehler“ nach White wiederum kaum ab, weshalb Letztere nicht extra ausgewiesen werden.

<sup>53</sup> Hier ist die Arbeitslosenquote = Arbeitslose : (Arbeitslose + Erwerbstätige), alle Variablen bezogen auf den Wohnort.

<sup>54</sup> Auch hier muss der Größeneffekt berücksichtigt werden. Zieht man von der Variable wieder jene neun Jahre ab, die der Pflichtschule entsprechen, so ändert sich der Koeffizient von -29,9999 zu -6,8069, was der Interpretation entspricht: „Eine einprozentige Erhöhung der mittleren Ausbildungsjahre über das Pflichtschulniveau hinaus reduziert die Zahl der Neugründungen je Einwohner:in um 6,8069 %“. In diesem Fall ändert sich die Konstante von 58,0361 auf -9,0717, während alle anderen Koeffizienten – einschließlich der Standardfehler – praktisch unverändert bleiben.

**Zusammenfassend zeigt das zweite Set an Regressionen, mit der relativen Zahl der Neugründungen 2023 als abhängiger Variable, ähnlich wie die Regressionen mit der absoluten Zahl der Neugründungen 2023 als abhängiger Variable, weit weniger Erklärungsvermögen als für 2016, mit den folgenden Schlussfolgerungen:**

- Die Bevölkerungsdichte zeigt einen positiven Einfluss, weitere Eigenschaften der Bezirke wie urbane oder suburbane Räume zeigen jedoch keine signifikanten Effekte.
- Die Produktivität wirkt sich positiv aus, ebenso der Anteil der Beschäftigten in der Industrie.
- Die mittleren Ausbildungsjahre der Beschäftigten zeigen einen negativen Effekt, aber nur, wenn andere Variablen, die die Ausbildung der Bevölkerung in irgendeiner Form festhalten, in die Regression aufgenommen werden.
- Einen positiven Effekt zeigt die Arbeitslosenquote, der jedoch nur unter bestimmten Bedingungen statistisch signifikant ist.
- Die Bundesländer Niederösterreich und Oberösterreich zeigen auch hier wieder negative Effekte, wobei wiederum Ersterer nicht signifikant auf dem 10 %-Niveau ist.<sup>55</sup>

Dass die **Anzahl der Gründungen je Einwohner:in sowohl 2016 wie 2023 positiv von Arbeitsproduktivität und der Bevölkerungsdichte abhängt**, deutet auf eine mögliche **zunehmende Polarisierung innerhalb Österreichs hin - in dem Sinn, dass Gründungen eher in bevorzugten Regionen** stattfinden. Im Sinne einer gleichmäßigeren wirtschaftlichen Entwicklung wäre eher das Gegenteil wünschenswert. Ebenfalls zu beachten ist, dass sich in **dünn besiedelten Gebieten oft räumliche Monopole** für bestimmte Branchen bilden (inkl. wissensintensiver Dienstleistungen wie Ärzt:innen und Rechtsanwält:innen), weshalb gerade hier eine Abnahme der Gründungen aus Konsument:innensicht problematisch sein kann.

Abschließend kommt wiederum das **Wachstum der Anzahl der Gründungen 2016-2023** als abhängiger Variable zur Anwendung, analog zu oben kann das Wachstum nicht logarithmiert werden, weshalb die Spezifikation wie oben dem Linear-Log-Modell entspricht. Die erklärenden Variablen beziehen sich wieder auf das Jahr 2011. Im Grunde sind nicht viele Unterschiede zu Tabelle 13 zu erwarten: Der Zähler der abhängigen Variable ist identisch zur abhängigen Variable in Tabelle 13; der Nenner weicht nur geringfügig ab, da sich die Bevölkerungsgröße in einem Zeitraum von fünf Jahren üblicherweise nicht allzu sehr verändert.

Die erste Regression mit denselben Variablen wie in Tabellen 14 und 15, dokumentiert jeweils in der zweiten und dritten Spalte, zeigt einen negativen Einfluss der Bevölkerungsdichte und einen positiven des Anteils der Industrie, das statistische Erklärungsvermögen ist insgesamt recht gering.

Der Effekt der industriellen Beschäftigung verliert seine statistische Aussagekraft bei Aufnahme weiterer Variablen (vierte und fünfte Spalte), während der negative Effekt der Produktivität nun statistisch signifikant auf dem 10 %-Niveau ist. Die Anzahl mittlerer Unternehmen je Beschäftigten reduziert die Zahl der Gründungen, der Anteil der Selbständigen erhöht sie. Bei tertiärer Ausbildung ist der Effekt positiv, wenn er sich auf die Arbeitgeber:innen als Anteil an den Beschäftigten bezieht, aber simultan negativ, wenn er sich auf den Anteil der Einwohner:innen mit tertiärer Ausbildung bezieht, wobei der erste Effekt stärker ist.

In der dritten Regression (sechste und siebente Spalte) zeigen suburbane Regionen einen positiven Effekt, und der positive Effekt schnellwachsender Unternehmen je Erwerbstätigen ist nun signifikant. Außer dem Burgenland zeigt kein Bundesland einen statistisch signifikanten Effekt. Der Koeffizient für das Burgenland ist zwar negativ, allerdings zeigt die Nachbarschaft zum ehemaligen RGW, der für acht von zehn burgenländischen Regionen gegeben ist, einen fast spiegelbildlich positiven Effekt. Der positive Effekt einer Nachbarschaft zum ehemaligen RGW bleibt auch dann bestehen, wenn keine Bundesländer in die Regression aufgenommen werden.

<sup>55</sup> Wien in Tabelle 11 zeigen die Ergebnisse in Tabelle 14 beim Breusch-Pagan-Test zufolge deutliche Probleme mit Heteroskedastizität an, weshalb in Tabelle 14 „robuste Standardfehler“ nach White ausgewiesen werden.

**Tabelle 16: KQS-Regressionen relatives Wachstum (abhängige Variable = prozentuales Wachstum der Gründungen je Einwohner:in 2016-2023)**

Variable	Koeffizient	Standardf.	Koeffizient	Standardf.	Koeffizient	Standardf.
<i>Konstante</i>	-7,5128	8,1525	0,6204	11,9895	-5,7356	12,0012
Bev.Dichte	-0,1671	0,0654**	-0,1670	0,0795**	-0,1611	0,0761**
Industrie	0,3024	0,1231**	0,1610	0,1446	0,1754	0,1399
Produktivität	-0,0735	0,0727	-0,1316	0,0712*	-0,1319	0,0684*
Ausbildung	4,0637	3,5161	0,5483	4,6634	3,5781	4,6897
Selbständige			0,5306	0,2493**	0,1738	0,2618
Tertiär			-0,5980	0,3305*	-0,8086	0,4128*
Arbeitsg. Lehre			-0,5858	0,3526	-0,3132	0,3767
Arbeitsg. Tertiär			0,9424	0,3528***	0,8604	0,3456**
Schnellw. Untern.			0,3444	0,2228	0,3843	0,2138*
Mittelbetriebe			-1,2923	0,3178***	-0,9672	0,3457***
„Neue Branchen“			0,1405	0,0984	0,1144	0,0941
Suburban					0,3157	0,1830*
Burgenland					-0,3665	0,2092*
RGW					0,3919	0,1567**
<i>R<sup>2</sup></i>	0,1339		0,3208		0,3856	
<i>AIC</i>	140,04		123,49		116,55	
<i>BP-Test</i>	3,36 (0,4992)		6,91 (0,8065)		13,28 (0,5048)	
<i>n</i>	94		94		94	

Anm.: Die abhängige Variable entspricht dem prozentualen Wachstum der absoluten Anzahl der Gründungen 2023 im Vergleich zu 2016 mit zumindest einem/einer geschäftsführenden Gesellschafter:in je Bezirk und Einwohner:in; alle metrischen erklärenden Variablen beziehen sich auf das Jahr 2011 und sind logarithmiert; weitere Anm. s. Tabelle 11.

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Regionale Daten der Statistik Austria (StatCube).

**Zusammenfassend zeigt das dritte Set an Regressionen, mit dem prozentualen Wachstum der Neugründungen je Einwohner:in 2016 – 2023 als abhängiger Variable, wie erwartet recht ähnliche Effekte wie beim Wachstum der absoluten Zahl der Neugründungen, da sich die abhängige Variable abgesehen von der Veränderung der Einwohner:innenzahl nicht unterscheidet:**

- Der negative Effekt der Bevölkerungsdichte ist statistisch signifikant, die positiven Effekte suburbaner und einer Grenze zum ehemaligen RGW bleiben bestehen.
- Der Anteil der Industrie zeigt einen positiven, die Arbeitsproduktivität (bezogen auf die übergeordnete NUTS3-Region) einen negativen Effekt, die Signifikanzniveaus reagieren allerdings empfindlich auf das Hinzufügen oder Entfernen weiterer erklärender Variablen.
- Bei der Ausbildung ist lediglich eine Wechselwirkung zwischen den Anteilen tertiär Ausgebildeter an der Bevölkerung und der Arbeitgeber:innen mit tertiärem Abschluss am Arbeitsort feststellbar.
- Der negative Effekt der Anzahl bereits bestehender mittlerer Unternehmen bleibt bestehen.
- Die positiven Effekte schnellwachsender Unternehmen und als wissensintensiv eingestufte Branchen sind schwach.

Somit bleibt es dabei, dass **Regionen mit wenigen mittelgroßen Betrieben ein größeres Wachstum an Neugründungen aufweisen, bei tendenziellen Vorteilen für nordöstlich gelegene sowie suburbane Regionen.**<sup>56</sup> Die in Tabellen 14 und 15 festgestellten positiven Effekte der Bevölkerungsdichte und der Arbeitsproduktivität sind beim Wachstum negativ, was so zu interpretieren ist, dass die entsprechenden positiven Einflüsse zumindest schwächer werden. Dass der Anteil der Industrie sich beim Wachstum nicht auswirkt, passt zu diesem Bild.

### 3.3.4 Fazit aus der Mesoanalyse

Bei Vergleich und Interpretation der 18 durchgeführten Regressionen lassen sich für die betrachteten Jahre 2016 und 2023 Einflussfaktoren identifizieren, deren Effekte sich jedoch bisweilen unterscheiden oder ihre

<sup>56</sup> Der Breusch-Pagan-Test zeigt bei diesem Set an Regressionen wiederum keinerlei Probleme mit Heteroskedastizität an.

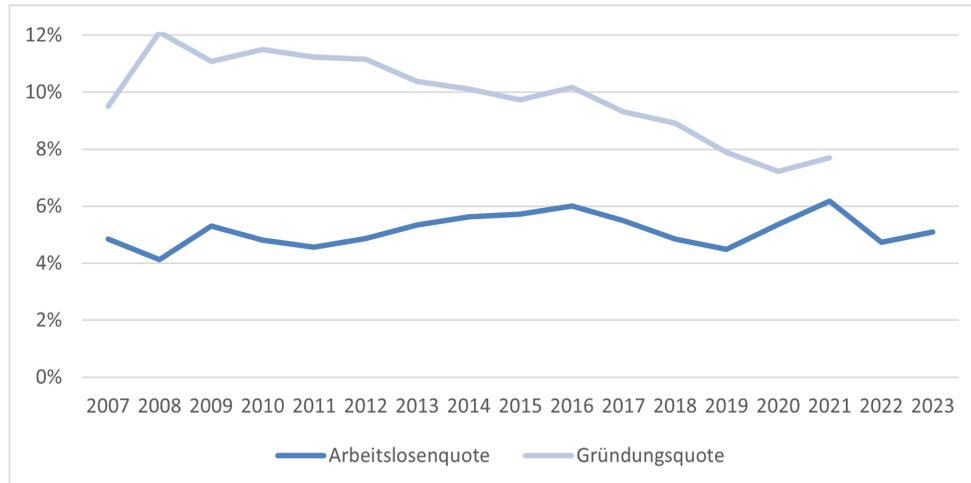
Richtung verändern: So hat etwa der Einflussfaktor „Anteil der Beschäftigten in der Industrie“ für die (absolute und relative) Anzahl der Gründungen 2016 negative Auswirkungen, im Jahr 2023 hingegen positive. Das bedeutet, dass die regionale Wirtschaftsstruktur einen signifikanten Einfluss auf das Gründungsgeschehen hat, dieser Einfluss sich jedoch wandeln kann und allem Anschein nach von Entwicklungen jenseits regional-politischer Einflussfaktoren liegt. Hier könnte beispielsweise Österreichs Wettbewerbsfähigkeit auf den Exportmärkten eine Rolle spielen, die, wie Sardadvar und Reiner (2021) zeigen, sich ihrerseits regional unterschiedlich auswirkt.

Auch hinsichtlich der Bedeutung der Ausbildung ist das Ergebnis ambivalent, wenn auch auf andere Weise: Eine höhere Anzahl der mittleren Ausbildungsjahre führt zum durchaus überraschenden Ergebnis, dass die Anzahl der Gründungen reduziert wird - dies gilt aber nur dann, wenn andere die Ausbildung betreffende Variablen simultan berücksichtigt werden. Das deutet darauf hin, dass **nicht die bloße Ausbildungsdauer, sondern die Qualifikation eine Rolle spielt**, da sich Vorteile für Lehrabschlüsse und tertiäre Ausbildung zumindest für 2016 zeigen lassen, bei tertiärer Ausbildung auch für 2023.

Somit zeigen die Regressionen für die unterschiedlichen Jahre zwar für sich aussagekräftige Ergebnisse, sie unterscheiden sich jedoch bisweilen recht deutlich voneinander. Die *Conclusio* muss somit lauten, dass die **Anzahl der Neugründungen auf regionaler Ebene offenbar von überregionalen ökonomischen Effekten abhängt, die sich regional unterschiedlich auswirken**. Die Reduzierung des Stammkapitals wäre ein solcher möglicher externer Effekt, noch mehr die Arbeitslosenquote. Abbildung 21 zeigt in diesem Kontext eine bemerkenswerte Parallele, indem die **Arbeitslosenquote und die Gründungsquote** (= Gründungen nach Statistik Austria inkl. Einzelunternehmen dividiert durch Arbeitslose plus Erwerbstätige) für den Zeitraum 2007 bis 2023 dargestellt werden.

- Bis 2015 entwickeln sich die Quoten gegenläufig.
- 2016 erreichen beide Quoten ein lokales Maximum.
- Seither verlaufen beide Quoten parallel.

Abbildung 21: Arbeitslosen- und Gründungsquote, Österreich, 2007-2023



Anm.: Gründungsquote = Gründungen / (Arbeitslose + Erwerbstätige), Arbeitslosenquote nach österreichischer Methode.

Quelle: Statistik Austria (StatCube), eigene Berechnungen und Darstellung.

Auf regionaler Ebene ist das Erklärungsvermögen der *regionalen Arbeitslosenquote* eher gering, aber das heißt nicht, dass sie keine Auswirkungen hat. Die regionalen Arbeitslosenquoten entwickeln sich bis zu einem Grad parallel mit der nationalen Arbeitslosenquote. Angenommen, sie änderte sich von Jahr zu Jahr in jeder Region um exakt denselben Faktor, dann hätte dies in den obigen Regressionen keine Auswirkungen, weil es sich technisch lediglich um eine Skalierung handelt (die obigen Regressionen kontrollieren für Unterschiede *zwischen* den Regionen). Um die Auswirkungen nationaler Entwicklungen zu berücksichtigen, wäre eine umfangreichere Zeitreihenanalyse nötig: In einer Panel-Regression kann berücksichtigt werden, *wann* Veränderungen auftreten. Die im Zuge der vorliegenden Studie durchgeführten Interviews zeigen zudem, dass eine Unternehmensgründung durchaus als Weg aus der Arbeitslosigkeit gesehen werden kann. Aus der Erfahrung der befragten Expert:innen steht auch bei arbeitslosen Gründer:innen jedoch nicht das „Notwendigkeitsmotiv“, sondern vielmehr das „Möglichkeitmotiv“ im Vordergrund, also die Unternehmensgründung als Mittel

zur Selbstverwirklichung und nicht als Mittel, um die Arbeitslosigkeit zu beenden. Mehr Details zu diesem Aspekt finden sich in Kapitel 4. Abgesehen davon kann im vorliegenden Bericht lediglich auf eine gewisse Parallelität der Arbeitslosen- und Gründungsquoten hingewiesen werden – weiterführende Analysen wären nötig, um hier das Vorliegen möglicher Kausalitäten zu untersuchen.

Was im Rahmen des vorliegenden Projektberichts allerdings gezeigt werden kann, ist, dass sich die Bedingungen regionaler Gründungen von 2016 und 2023 erheblich voneinander unterscheiden, und dass dies mit hoher Wahrscheinlichkeit von übergeordneten Entwicklungen und Rahmenbedingungen abhängt, die sich zwischen den beiden beobachteten Jahren doch maßgeblich veränderten – man denke an rechtliche Reformen, wie z.B. zum Stammkapital, und an nationale Entwicklungen, wie z.B. der Arbeitslosenquote, aber auch an globale Ereignisse, wie die COVID19-Pandemie, Energiekrisen oder die damit einhergehende Teuerung und veränderte Arbeitsmarktsituation. Kapitel 4 liefert hierzu noch nähere qualitative Befunde.

Ein effektiver Weg, um die Anzahl der Gründungen zu erhöhen, ist dort anzusetzen, wo sich in den Regressionen negative Effekte zeigen. Gerade hier gegenzusteuern kann positive regionalwirtschaftliche Effekte induzieren, die sich aus Gründungen ergeben. Obwohl die Regressionen für 2016 und 2023 teilweise unterschiedliche Ergebnisse zeigen, lassen sich **Handlungsempfehlungen** ableiten:

- Der negative Einfluss mittlerer und höherer Schulbildung (der den positiven Einflüssen von Lehre und tertiärem Abschluss gegenübersteht) deutet darauf hin, dass ein **stärkerer Fokus auf Möglichkeiten zur Gründung in Schulen** auch die Anzahl der Gründungen zu erhöhen in der Lage ist. Zwar werden in den Regressionen nur Aggregate berücksichtigt und es kann nicht mit Sicherheit gesagt werden, dass Personen mit mittlerer und höherer Schulbildung selbst weniger gründen, da nur ihr Anteil an der Erwerbsbevölkerung als Variable zur Verfügung steht, nicht die Personen selbst. Angesichts der Deutlichkeit der Ergebnisse und der simultanen Berücksichtigung von Variablen, die mit der Bildungsstruktur korrelieren (v.a. Variablen, die die Wirtschaftsstruktur und die Geografie berücksichtigen), deutet jedoch viel darauf hin, dass Personen mit mittlerer und höherer Schulbildung *ceteris paribus* tatsächlich eine geringer ausgeprägte Neigung zur Gründung aufweisen.
- Bemerkenswert ist der in fast allen Regressionen, die sich auf 2016 oder 2023 beziehen, signifikante positive Einfluss der Bevölkerungsdichte. Das bedeutet nicht einfach, dass urbane und suburbane Regionen mehr Gründungen aufweisen, denn diese zeigen bei simultaner Berücksichtigung in vielen Fällen sogar einen negativen Einfluss. Dieser Effekt betrifft vielmehr die Mehrheit der Regionen, jene Bezirke also, die weder Großstadt noch suburban sind: Je dünner besiedelt eine solche Region, desto weniger Gründungen. Somit **sind v.a. peripher gelegene Regionen von einem geringer ausgeprägtem Gründungsgeschehen betroffen**, Regionen also, die aufgrund wirtschaftlicher Megatrends – darunter die zunehmende Konzentration des Humankapitals in den Städten – in den letzten Jahrzehnten insgesamt eher benachteiligt sind. Der stark positive Effekt der Produktivität in der Tabelle 14 und 15 deutet zusätzlich darauf hin. Wenn gerade in diesen Regionen weniger gegründet wird, gibt es weniger Arbeitsplätze und Konsummöglichkeiten, was Tendenzen zur Abwanderung weiter verstärkt. Wirtschaftspolitische Maßnahmen, um Gründungen in peripheren Regionen zu erhöhen, können daher der Abwanderung entgegenwirken und weitere positive regionalwirtschaftliche Effekte nach sich ziehen.
- Noch einmal erwähnt werden sollte auch der **abnehmende Anteil Wiens** (siehe Tabelle 3, 5 und 8). Angesichts der weiterhin starken Dominanz Wiens mag das vielleicht nicht unmittelbar als Problem erscheinen. Der Rückgang des Wiener Anteils fällt zeitlich allerdings zusammen mit einem Rückgang des Wiener Anteils am österreichischen BIP, obwohl Wiens Anteil an der Bevölkerung Österreichs zugenommen hat. Somit besteht auch hier ein Potenzial positiver Effekte auf die Wiener Regionalwirtschaft, wenn mehr Unternehmen gegründet werden.

Die regionalwirtschaftlichen Effekte von Unternehmensgründungen und -schließungen werden in der Wirtschaftsgeografie gerne anhand eines **Multiplikators** demonstriert: Ein positiver Einkommenseffekt bleibt nicht auf den/die Gründenden beschränkt. Der/die Gründer:in wird in der Region Geld ausgeben und so die regionale Nachfrage erhöhen. Werden zusätzliche Personen eingestellt, so erzielen auch diese ein zusätzliches Einkommen, von dem ein Teil in der Region ausgegeben wird, was wiederum die Nachfrage erhöht und zu weiteren Unternehmensgründungen führt, welche wiederum Personen anstellen werden, die wiederum ein Einkommen erzielen werden, usw. Leider funktioniert der Multiplikator auch in die umgekehrte Richtung, was die regionalwirtschaftliche Relevanz von Gründungen zusätzlich unterstreicht.

## 4 Die Entwicklung von Gründungen und Gründungsverhalten anhand von Beobachtungen verschiedener Akteur:innen

Um die aktuellen Entwicklungen am Markt und in der Gründer:innen-Community sowie deren Beobachtungen und Erfahrungen, was die Entwicklung von Unternehmensgründungen, aber auch das Gründungsverhalten in Österreich betrifft, besser erfassen zu können, wurde für die vorliegende Studie, ein breiter, explorativer Ansatz gewählt, nämlich:

- ein Bundesländerdialog, organisiert als moderierte Fokusgruppe mit Unterstützung der WKO, welche sämtliche Betreuer:innen im Gründungsservice aus den Bundesländern einbezog
- zahlreiche Interviews mit Akteur:innen, um der Komplexität und Breite des Themas gerecht zu werden
- Expert:innengespräche mit Leitungen großer strategischer Bereiche der Förderagenturen aws und FFG

Ziel war es, u.a. auf folgende Fragestellungen Antworten zu finden:

- *Wie entwickelt sich die Gründungsdynamik in den Augen der Akteur:innen im Feld? Werden sinkende Neugründungszahlen wahrgenommen, und wenn ja – was sind die Ursachen hierfür?*
- *Anhand welcher Merkmale lassen sich die Gründer:innen heute beschreiben? (Geschlecht, Alter, Migrationshintergrund, Qualifikation, Art von gegründeten Unternehmen etc.).*
- *Was sind die unterschiedlichen Motivlagen für eine Unternehmensgründung heute?*
- *Hat sich das Gründungsverhalten über die Zeit verändert?*
- *Welchen Hindernissen begegnen (potenzielle) Gründer:innen?*
- *Was sind die häufigsten Hindernisse dieser Zielgruppe bei der Gründung und Erhaltung eines Unternehmens?*
- *Mit Blick in die Zukunft: Welche Art von Unterstützung, Infrastruktur, Förderungen etc. braucht es, um das Gründungsgeschehen in Österreich zu bestärken bzw. positiv zu beeinflussen?*

Alle Interview- und Gesprächspartner:innen<sup>57</sup> sind in Anhang VII gelistet.

### 4.1 Fokusgruppe mit Vertreter:innen der WKO

Der Bundesländerdialog fand online, organisiert von der WKO, am 22. Mai 2024 statt, mit insgesamt sieben Vertreter:innen aus dem Gründungsservice der Wirtschaftskammern in den Bundesländern.

Die einzelnen Beobachtungen ergaben ein kohärentes Bild, insbesondere was die Anfragen nach Beratung im Gründungsservice betrifft. So berichteten die Vertreter:innen aus den Bundesländern von steigenden Antragszahlen, allerdings gibt es Unterschiede zwischen den Branchen. So gibt es bspw. die Beobachtung, dass in der Landwirtschaft, aber auch was Spin-offs betrifft, die Anfragen zurückgegangen sind. Auch trifft dies für Unternehmensgründungen mit Beschäftigten zu. Im Gegensatz dazu werden immer mehr EPU gegründet, die dann auch als EPU bestehen bleiben.

Je nach Wirtschaftsstruktur gestalten sich die Anfragen nach Branche unterschiedlich. So nehmen z.B. in Großstädten Gewerbe, Handel, Information & Consulting wie auch die Personenbetreuer:innen die Top-Plätze ein. In tourismusgeprägten Bundesländern kommen zahlreiche Interessens- bzw. Gründungsanfragen in Tourismus und Gastronomie hinzu.

*Unisono* festgehalten wird, dass der Beratungsbedarf im Steigen ist und dass zudem die Beratungen zunehmend komplexer werden. Das hat zum einen mit dem großen Anteil an EPU zu tun, andererseits, dass viele nebenberuflich, d.h. im Nebenerwerb, ihr Unternehmen starten. So ist z.B. immer wieder beobachtbar, dass (potenzielle) Gründer:innen ihr Beschäftigungsausmaß reduzieren (z.B. auf 25 Stunden) und dann das Hobby zum Beruf machen; oftmals startet dieser Typ von Gründer:innen alleine.

<sup>57</sup> Das Autor:innenteam möchte sich an dieser Stelle bei allen Gesprächspartner:innen für ihre Zeit und Unterstützung bedanken.

Warum EPU zunehmend an Attraktivität gewonnen haben, lässt sich vor allem mit der wirtschaftlichen (teils erheblich unsicheren) Situation erklären. EPU sind flexibler. Und - EPU schließen sich zusammen – immer öfters, um projektbezogen zusammenzuarbeiten. Dies macht auch die Beratungen komplexer.

Konsens herrscht auch, dass es Ziel sein muss, „nachhaltige Gründungen auf gesunden Beinen“ zu kreieren und zu etablieren. Es geht dabei um „qualitativ gute Gründungen“ – mit guter Bestandsdauer. Es soll nicht Ziel sein, „einen Gründungsrekord nach dem anderen zu jagen“.

Weiters ist beobachtbar, dass EPU auch zunehmend in produzierenden Branchen stark vertreten sind. Ebenso werden hier zunehmend neue, kosteneffiziente, risikoärmere Geschäftsmodelle verfolgt, wie z.B. eine neu gegründete Tischlerei, die den *Coworking Space* nutzt. In einigen Bundesländern hält man fest, dass kein Rückgang bei gewerblichen Gründungen bemerkbar ist – allerdings werden die Gründungen auch gut mit Beratungsförderungen unterstützt.

Ergänzend wird hingewiesen, dass auch durchaus ein Trend in den Nachfragen in Richtung EDV/Dienstleistungsunternehmen festzumachen ist, auch „KI ist im Kommen“. Ebenso ist die „Energiewende“ in sämtlichen Branchen ein „großes“ Thema; das betrifft Anfragen in Bereichen wie Gas, Wasser, Heizung usw. „Neue“ Berufe wie *Influencer* oder *Tik Toker* oder auch Automatenshops ohne Mitarbeiter:innen gewinnen an Interesse. Insbesondere diese Berufe werden oftmals als Nebeneinkünfte neben einem Dienstverhältnis gestartet. In Großstädten ist das Interesse an „Werbung und Marktkommunikation“ nach wie vor hoch.

Mit Blick in die Zukunft hält die WKO fest, ihr umfangreiches Service unbedingt aufrechterhalten zu wollen. Als ein großes Hindernis am Gründungsstandort Österreich werden die hohen Lohnkosten gesehen. Wären die Lohnnebenkosten geringer, so würde auch die Bereitschaft steigen, Mitarbeiter:innen einzustellen.

Sehr viele Gewerbeberechtigungen sind heute bereits online möglich. Dennoch ist für viele (potenzielle) Gründer:innen das Thema „Sicherheit“ ausschlaggebend, auch wenn Risikobereitschaft gegeben ist: Die neue Möglichkeit, eine FlexKapG zu gründen, wird dabei durchaus positiv gesehen, wenn auch explizit darauf hingewiesen wird, dass sich nicht für jede Gründung eine GmbH lohnt.

Auch nennen die WK-Vertreter:innen, dass es Ziel sein muss, seitens der WKO neue Zielgruppen zu erschließen, Weiterbildungen digital - niederschwellig und zielgerichtet - anzubieten und eine durchgängige digitale Gründung (ohne Brüche) zu ermöglichen. Die „digitalen Nomaden“ werden mehr und sehen sich global agierend. Das ist auch überschneidend mit der Beobachtung, dass die junge Generation nach neuen Lebenswelten und -modellen strebt. Demgegenüber steht Österreich vor der großen Herausforderung, dass die Babyboomer-Generation in Pension geht und viele Betriebsnachfolgen zur Übernahme bereitstehen. Gerade Traditionsbetriebe oder auch viele Betriebe am Land sind hier mit infrastrukturellen Herausforderungen konfrontiert.

Schließlich streben alle Betriebe danach, flexibler zu agieren, um auf Veränderungen rascher reagieren zu können. Gerade in Grenzregionen geht es nicht nur um einen fairen nationalen Wettbewerb, sondern auch um gute Möglichkeiten und gute Rahmenbedingungen im grenzüberschreitenden/internationalen Wettbewerb. In diesem Kontext wird festgehalten, dass vor allem die Fachkräfteabwanderung eine große Herausforderung darstellt. Eine Fachkräftestrategie versucht dem entgegenzuwirken, was nicht ohne Auswirkungen auf das Gründungsgeschehen sein wird, ebenso wie die Digitalisierung, deren Auswirkungen noch nicht absehbar sind.

## 4.2 Interviews und Expert:innengespräche

Die Reihe von Interviews und Gesprächen hatte vor allem das Ziel, die zuvor aufgezeigten Entwicklungen bei den statistischen Daten durch qualitative Befunde zu verdichten und explanatorisch zu ergänzen. Die Expert:innen repräsentieren unterschiedliche österreichische Institutionen und Organisationen, welche sich aus ihrer jeweiligen Perspektive mit dem Thema Unternehmensgründungen befassen. Durch die Heterogenität der Akteur:innen und die Vielzahl an Gesprächen kann das Thema damit sehr nuanciert, differenziert und aktuell bearbeitet werden.

Die Interview- und Gesprächspartner:innen sind in Anhang VII einsehbar. Die Interviews selbst folgten einem qualitativen, teilstrukturierten Interviewleitfaden und wurden im Zeitraum zwischen Mai und Juli 2024 digital geführt, protokolliert und anschließend interpretativ ausgewertet. In der Folge wird ein Diskurs über alle Interviews hinsichtlich fördernder und hemmender Faktoren im Gründungsgeschehen Österreichs präsentiert.

## Fördernde und hemmende Faktoren:

### Bis jüngst steigende wahrgenommene Neugründungsaktivitäten

Bemerkenswert ist, dass die Interviewpartner:innen in ihren jeweiligen Bereichen durchwegs **steigende Neugründungsaktivitäten** wahrnehmen. Im Besonderen wird mit Ausnahme eines leichten Rückgangs der Gründungsaktivitäten im Zusammenhang mit der COVID-19-Krise<sup>58</sup> eine solche Steigerung der Neugründungen seit Mitte der 2010er Jahre konstatiert. Von einer Stagnation wurde eher zwischen 2003 und 2018 berichtet, vor allem in den vergangenen fünf Jahren wird hingegen ein starker Anstieg der Neugründungsquote wahrgenommen – dies auch unter Abzug der Personenbetreuung. Wien verzeichnete 2023 sogar einen Rekordwert an Neugründungen, dies wird sowohl von den befragten Gründungsberater:innen als auch von den in Förderungsagenturen tätigen Expert:innen bestätigt. Die Evidenz dafür bilden etwa mehr Anfragen für Beratungsgespräche, eingereichte Anträge sowie tatsächliche Gründungen infolge der Beratungsleistungen.

Diese Befunde stehen im Einklang mit der Wahrnehmung von Banken, die sich über die Jahre einen guten Ruf als Gründer:innenbanken aufgebaut haben – auch hier berichten deren Vertreter:innen in den Interviews, dass die **Anzahl der Kontoeröffnungen bei Gründer:innen steigt**. Zwar verzeichneten diese aktuell weniger Gründungen in der „old economy“, wie in den Bereichen Frisör, Kosmetik oder Einzelhandel; auch ist aus Sicht der Banken beobachtbar, dass es weniger Nachfrage im Handwerk gibt, wie z.B. in den Bereichen Elektro oder Tischlerei. Allerdings gebe es viele Anfragen von Startups im Bereich der App-Entwicklung sowie im Einsatz von KI und anderen neuen Technologien. Auffällig ist, dass Gründer:innen v.a. im Handel oftmals ein Portfolio verfolgen und mehrere Standbeine aufbauen.

Die durch die Interviews suggerierten steigenden Gründungszahlen führten die Interviewpartner:innen nicht zuletzt auf ein überaus **günstiges Finanzierungsumfeld** zurück, das in etwa bis zur COVID-19-Krise herrschte: Die niedrigen Zinsen begünstigten die Beschaffung von Fremdkapital, das bei klassischen Unternehmensgründungen eine wichtige Finanzierungsform darstellt. Das Finanzierungsumfeld hat sich jedoch in den letzten drei Jahren verschlechtert, so die Interviewpartner:innen; insbesondere werden risikobehaftete Geschäftsideen mit relativ hohem Fremdkapitalbedarf nicht mehr im selben Ausmaß unterstützt wie zuvor – der Zugang zu Fremdkapital ist jüngst insgesamt schwieriger geworden.

Das veränderte Finanzierungsumfeld hat unterschiedliche Gründe, steht jedoch auch in Zusammenhang mit den allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Gründungen, welche sich jüngst verschlechtert haben. Vor allem **die aktuelle wirtschaftliche Situation gestaltet sich als Herausforderung**. Mehrere Interviewpartner:innen betonten, dass Gründungen in den vergangenen Jahren aufgrund der hohen Inflation sowie der schwer zu erlangenden Kreditfinanzierung für nahezu alle gesellschaftliche Schichten schwieriger geworden sind. Seit der COVID-19-Pandemie und dem russischen Angriffskrieg auf die Ukraine herrsche ein stärkeres Sicherheitsbedürfnis in der Bevölkerung, das zu einer größeren Vorsicht aller Akteur:innen (potenzielle Gründende, Investor:innen, Banken etc.) führt. Auch die Wahrnehmung gestiegener Schließungszahlen verringert die Bereitschaft von Einzelpersonen, unternehmerisch tätig zu werden. Dazu kommt die bereits länger währende **Schwäche des Risikokapitalmarkts**, welcher sich im letzten Jahrzehnt nur wenig dynamisch entwickelte: Wenngleich das Volumen an Risikokapitalinvestitionen gestiegen ist, sind diese im internationalen Vergleich noch gering. Hier gebe es nach Einschätzung der befragten Expert:innen großes Potenzial.

Schließlich wirkt sich auch die **aktuelle Arbeitsmarktsituation eher hemmend auf Neugründungen** aus. Bestehende Unternehmen schaffen ein attraktives Umfeld für gut qualifizierte Personen, um dem Fachkräftemangel zu begegnen. Die Kombination aus einer hohen Nachfrage nach qualifizierten Personen sowie attraktive und flexible Angebote vonseiten bestehender Unternehmen dämpfen die Motivation durchaus gründerbereiter Personen, tatsächlich ein Unternehmen zu gründen. Insgesamt zeigt sich, dass in Zeiten des Fachkräftemangels sowie angesichts der unsicheren wirtschaftlichen Situation Personen eher dazu tendieren, im Angestelltenverhältnis zu verbleiben.

<sup>58</sup> Die COVID-19-Pandemie wurde allerdings nicht von allen Interviewpartner:innen als schädlich für das Gründungsgeschehen gesehen; vielmehr betonten einige Interviewpartner:innen, dass diese Zeit bisweilen auch ein „Booster“ für Gründungen war, zumal Gründende in dieser Umbruchphase die Zeit fanden, intensiver über ihre Vorhaben nachzudenken.

## Entrepreneurship in Österreich – Errungenschaften und Optimierungspotenzial

Wenngleich Österreich nach wie vor nicht als „Unternehmer:innenland“ gilt, hat sich das **Image und das Bewusstsein für Entrepreneurship** in Österreich in den vergangenen 15 Jahren aus Sicht der Interviewpartner:innen **positiv entwickelt**. Hier können auch erfolgreiche Gründer:innen und Investor:innen in der Startup-Szene angeführt werden, die als Vorbilder fungieren und in der Community aktiv sind. Auch Medienberichte und Sendungen wie „2 Minuten, 2 Millionen“<sup>59</sup> haben zur Imagebildung beigetragen.

Wie die befragten Expert:innen betonen, darf es beim Thema Gründungen nicht nur um quantitative Aspekte gehen, es müssen auch die qualitativen Aspekte betrachtet werden. Damit sind auch die Fragen verbunden: *Welche Wertschöpfung erzielen die Unternehmen? Inwieweit expandieren diese? Welche und wie viele Arbeitsplätze sind damit verbunden; welche Investitionen werden getätigt; welche Funktionalitäten besetzt bzw. geschaffen?* Von volkswirtschaftlichem wie auch von gesellschaftlichem Interesse ist die Frage: *„Was steckt hinter den Gründungen?“* Diese Fragen können die Expert:innen für die von ihnen wahrgenommenen Gründungen durchwegs positiv beantworten – so sei die **Qualität der Gründungen gestiegen**.

Auch zeigt sich beispielsweise in den Gründungsservices der Banken, dass es **viele Ideen gibt, die verfolgt werden**. Dabei werden die Startups aus den Universitäten heraus immer internationaler; mit Blick auf die Eltern spielt oftmals der Migrationshintergrund eine große Rolle; überhaupt gibt es einen Trend, vieles gemeinsam umzusetzen, v.a. von Studierenden an Universitäten und Fachhochschulen: Hier werden viele gemeinsame, kollaborative Projekte/Ideen umgesetzt. Auch die Programme der AplusB-Zentren, der Inkubatoren und der Universitäten zeigen Wirkung. Insgesamt nehmen die Interviewpartner:innen eine stärkere Orientierung zu innovativen Unternehmensgründungen wahr, die durch die Digitalisierung, aber auch durch die Krisen vorangetrieben wurde.

Zudem brachten die Interviewpartner:innen vor, dass ihrer Ansicht nach die **unternehmerischen Fähigkeiten leicht gestiegen** sind. Dabei zeigt sich auch, dass es einen größeren Anteil von sehr gut vorbereiteten Gründer:innen gibt; gleichzeitig wird aber auch konstatiert, dass der Anteil derer, die wenig vorbereitet an eine Gründung gehen, gestiegen ist. Es gibt damit sowohl einen Trend zur Professionalisierung als auch den Gegenteilstrend zu unbedarften Gründungen. Um letztere zu adressieren, werden zunehmend spezifische und niederschwellige Angebote bereitgestellt.

Gleichzeitig betonten die interviewten Expert:innen, dass Österreich nach wie vor als Land gilt, in dem eine **hohe Risikoaversion** herrscht und die „Angst vor dem Scheitern“ relativ stark ausgeprägt ist. Das liegt nach Ansicht mehrerer Interviewpartner:innen nicht zuletzt am **Bildungssystem**, in dem ein Bewusstsein für *Entrepreneurship* geschaffen werden muss. Ein solches solle ihrer Ansicht nach **bereits in der Vor- und Volksschule** Eingang finden, denn im Sinne der Effektivität gilt es, bereits früh unternehmerisches Interesse sowie Neugier für Innovation und Technik zu wecken. So braucht es etwa Schnittstellen, um erfolgreiche Unternehmer:innen als Vortragende und Mentor:innen in Bildungseinrichtungen wie auch im Förderwesen einzusetzen – dies passiert derzeit zwar bereits, wie z.B. über Inkubatoren, solle aber nicht ausschließlich auf den Startup-Bereich begrenzt sein. So sind etwa auch hochschulische Gründungszentren oftmals primär auf den hochinnovativen Bereich fokussiert, wenngleich Innovation und Risikofreude auch in Ein-Personen-Unternehmen und weniger kapitalintensiven Gründungen wichtig sind.

Derzeit ist Unternehmertum als Bildungsthema zumindest in den **nationalen Bildungsplänen für Jugendliche und Erwachsene** verankert. Gerade in den letzten Jahren gab es eine starke Sensibilisierung für das Thema und eine starke Professionalisierung. Die Arbeit am *Mindset*, an einem *Minset-Shift* ist fortwährend – „in Unternehmertum kann man hineinwachsen“, Unternehmertum ist eine Option. Von Bedeutung werden hierbei auch die Diplomarbeiten an den berufsbildenden Schulen gesehen. gerade an den HTLs entstehen „großartige Sachen“. Zudem arbeiten im Rahmen des *Young Entrepreneurs Programme* derzeit 30-40 Teams in ganz Österreich an der Umsetzung von innovativen Ideen. Es sind „Mini-Inkubatoren“ an den Schulen entstanden; es ist tatsächlich sehr viel in Bewegung im Bildungsbereich. Allerdings fehlt es an rechtlichen Grundlagen für Jugendliche, wenn sie unternehmerisch tätig werden möchten. Zudem: Nach der Schule verlieren sich dann meist die Teams, die Ideen. Es ist eine *Gap*-Problematik, die sich dann an den Hochschulen wiederholt. Oftmals fehlt auch der Zugang zu Geschäftsmodellen; zu attraktiven Modellen, wo man skalieren kann. Aber nicht nur das, es braucht an den Schnittstellen/Lebensphasen-Übergängen mehr Betreuungsmöglichkeiten – sei es durch Gründungsbeauftragte, wie z.B. in Spanien, die Jugendliche bei der Gründung unterstützen, oder

<sup>59</sup> <https://www.puls4.com/serien/2-minuten2-millionen>

an den Hochschulen Professor:innen, welche Innovationsprozesse begleiten. In den *Entrepreneurship* Wochen zeigt sich, dass 80 % der Schüler:innen an nachhaltigen Ideen und Lösungen arbeiten; sie möchten mit ihren Ideen einen gesellschaftsrelevanten Beitrag leisten. Derzeit kann die *Youth Entrepreneurship Week* an 135 Schulstandorten in Österreich durchgeführt werden; getragen von BMAW, BMBWF und WKO, ist die Finanzierung bis 2024/25 gesichert.

Auch die „*financial education*“ solle in Österreich eine stärkere Rolle spielen, so einige Interviewpartner:innen. In vielen anderen Ländern, wie z.B. Finnland, Schweden und Norwegen, ist eine solche im Bildungssystem breit verankert. Im Vergleich, an Österreichs Schulen wird kaum ausgebildet bzw. gelernt, wie ein Steuerbescheid zu erledigen ist. Ebenso gilt es, durchwegs auch nach skandinavischem Modell, **Freiräume an Schulen** zu schaffen. So muss Bürokratie abgebaut werden, wenn es darum geht, schulfremde Personen an die Schulen kommen zu lassen. Auch muss den Lehrpersonen Zeit für Fortbildung gewährt werden, gerade wenn es darum geht, sich *Software*-Kenntnisse anzueignen. Es gibt bereits viele gute Errungenschaften wie *Apps, Tools, Materialien*, die im Unterricht im Sinne von Unternehmertum eingesetzt werden können. Auch das in Kürze implementierte Konzept, dass Schüler:innen als „*entrepreneurship expert*“ (diesen Status können sie durch eine Zertifizierung erhalten) agieren können, wird Wirkung zeigen. Insgesamt ist festzuhalten, dass gerade im Schulbereich in der Vorstufe zum Unternehmertum sehr viele positive Entwicklungen in Gang gekommen sind – „Hier passiert sehr viel auf allen Ebenen. *Entrepreneurship* ist in allen Schulstufen als fächerübergreifendes Prinzip verankert. Dies wird auch positive Auswirkungen auf die nächste Generation haben“, so ein:e Interviewpartner:in.

Schließlich wiesen die Expert:innen auf die **Bedeutung der Pädagog:innenaus- und -weiterbildung** hin – auch hier müsse *Entrepreneurship* verankert werden, dies insbesondere als „*future skill*“ im Sinne einer berufsrelevanten Querschnittskompetenz, die die Pädagog:innen selbst erlernen und schließlich an ihre Schüler:innen weitervermitteln können. Dazu gehören *Skills* wie Problemlösungs-, Kommunikations-, Selbstorganisations- oder Risikokompetenz – Kompetenzen, von denen Menschen profitieren, unabhängig davon welche berufliche Laufbahn sie schließlich einschlagen werden, und die sie für eine mögliche Selbständigkeit ausstatten.

### Gründungsmotive und demografische Eigenschaften der Gründer:innen

Die befragten Stakeholder nehmen keine Veränderungen in Bezug auf Gründungsmotive wahr, womit auch die Befunde des GEM für Österreich bestätigt werden, wonach in Österreich vor allem die **Erkennung von Chancen („Möglichkeitsmotiv“)** im Vergleich zur **Notwendigkeit dominiert**. Dies bestätigen auch Expert:innen, die migrantische und/oder arbeitslose Gründer:innen beraten: Auch hier steht das Möglichkeitsmotiv klar über dem Notwendigkeitsmotiv (nach Schätzung eines Interviewpartners ist dies bei 80 % der aus der Arbeitslosigkeit heraus Gründenden der Fall). Dies ist ein wichtiger Faktor, der in der Beratung auch gezielt vermittelt wird. So herrscht etwa die Grundvoraussetzung, dass die Gründungsidee von den potenziellen Gründer:innen selbst kommen muss, um überhaupt ins Unternehmensgründungsprogramm des AMS aufgenommen zu werden. Als Motive werden auch in dieser Zielgruppe die Selbstverwirklichung sowie die Möglichkeit, eigene:r Chef:in zu sein, genannt.

Nach Ansicht der Interviewpartner:innen unterscheiden sich Gründungsmotive und -möglichkeiten oftmals nach demografischen Eigenschaften: So stellen sie beispielsweise ein **schwieriges Umfeld für Frauen** fest: Nach wie vor erschweren fehlende Unterstützungsangebote, etwa für die (Klein-)Kinderbetreuung, die Gründung durch Frauen – dies vor allem in ländlichen Regionen, in denen Kinderbetreuungseinrichtungen nur in äußerst eingeschränktem Umfang verfügbar sind. Auch das gesellschaftliche Rollenbild, das in Österreich ohnehin nach wie vor sehr traditionell gelebt wird, hat sich nicht zuletzt als Begleiterscheinung der COVID-19-Pandemie in den vergangenen Jahren eher rückschrittlich entwickelt. Jüngst ist sogar eine **sinkende Frauenquote unter den Gründer:innen** zu konstatieren: Rückblickend gab es ab 2018 eine positive Entwicklung des Frauenanteils unter den Gründer:innen von 12 % auf 19 %, zuletzt 2023 sank der Frauenanteil aber wieder auf 17 %. Dass es nicht mehr Gründer:innen gibt, ist aus Sicht mehrerer Interviewpartner:innen ein gesellschaftliches Thema. So zeigt sich z.B. bei der *Youth Entrepreneurship Week*, dass Mädchen in gleichem Ausmaß und bei den *Winning Teams* sogar mehr Mädchen beteiligt sind, und schließlich, dass auch in den Kursen an den Universitäten und auch in den Programmen eine gute Parität gegeben ist. Mit zunehmendem Alter wird dann allerdings das Thema „Vereinbarkeit von Beruf und Familie“ schlagend. Manche Frauen sehen dann in der Selbständigkeit eine Möglichkeit, *Care*-Verpflichtungen und Beruf zu vereinbaren; um „eigene:r Chef:in“ zu sein, um sich selbst organisieren zu können, wenngleich sie auch in ihrer Selbständigkeit einge-

schränkt sind (z.B. gibt es keinen Pflegeurlaub), wodurch sie **in potenziellen Skalierungsentscheidungen eingeschränkt** sind – nicht zuletzt deshalb sind von Frauen mit Care-Verpflichtungen gegründete Unternehmen oftmals kleiner.

Unter den Frauen eine spezielle Gruppe sind zudem **weibliche Gründerinnen mit Migrationshintergrund**: Hier zeigt sich zum einen, dass diese mit 98 % einen extrem hohen Anteil der Personaldienstleisterinnen stellen – diese Sparte, deren Berufsleistung sehr stark auf die Arbeitskraft einer Person ausgerichtet ist, hebt den statistischen Anteil von Frauen in der Selbständigkeit stark an. In anderen Branchen hingegen berichten Expert:innen von Konstruktionen, die weibliche Familienmitglieder im Sinne optimierender Entscheidungen als Gründerinnen positionieren, wenngleich ihnen im gegründeten Unternehmen keine entscheidungsbefugte Rolle obliegt. Auch diesen Aspekt gilt es, bei einschlägigen Statistiken zu berücksichtigen.

Wie der ASM 2022 zeigt, weist ein Viertel der Unternehmer:innen, die in Österreich gegründet haben, einen Migrationshintergrund auf. Im Allgemeinen unterscheiden sich **migrantische Gründungen** bisweilen deutlich von jenen österreichischer Gründer:innen. Je nach Kultur bestehen zum Teil andere Dynamiken, in denen Selbständigkeit generell eine größere Rolle spielt als in Österreich, nicht zuletzt da die Unternehmensgründung oftmals mit sozialem Aufstieg verknüpft ist. Innerhalb migrantischer *Communities* fungieren zudem einzelne Gründende als „Leuchttürme“, die durch ihre Selbständigkeit eine gewisse Unabhängigkeit erzielt haben und damit über eine Strahlkraft auf ihr Umfeld verfügen, wodurch andere Mitglieder der *Community* zu Gründungen motiviert werden. Migrant:innen gründen generell eher in infrastrukturstabilisierenden Bereichen wie etwa der Gastronomie, dem Bauwesen oder der Nahversorgung – hier sind die Zugangsbarrieren oftmals kleiner oder leichter überwindbar.

Auch aus Bankensicht werden die **Unterschiede nach Herkunft** deutlich: Deren Vertreter:innen beschreiben die Österreicher:innen in den Interviews zunächst als „weniger am Handwerk interessiert“, vielmehr fallen Gründer:innen österreichischer Herkunft mit Gründungen in als „cool“ bzw. „trendig“ konnotierten Bereichen wie dem Einsatz von AI oder die Entwicklung von Apps ins Gewicht. Die Existenz von jungen Startups ist zudem sehr oft von Geldern der Investor:innen getrieben – tatsächlich „fließt oftmals viel Zeit hinein, um *hip* zu sein“ - mit dem Ziel, Umsätze zu machen, Innovationen voranzutreiben. Auch zeigt sich, dass es den „Hier-Geborenen“ oftmals an „Gründungsambition“ fehlt. Zugewanderte Gründer:innen beschreiben die Interviewpartner:innen demgegenüber als „hemdsärmeliger“.

Migrantische Gründer:innen haben bisweilen auch andere Bedarfe. So zeigt sich in den Befunden des ASM 2022 im Einklang mit den Interviewergebnissen der vorliegenden Studie, dass (potenziellen) **Startup-Gründer:innen mit Migrationshintergrund Netzwerke fehlen**. Grundsätzlich werden schon sehr viele Startup-Programme in englischer Sprache angeboten, damit werden zumindest gut qualifizierte migrantische Gründer:innen erreicht. Teils sind hier 50 % der Teilnehmer:innen Nicht-Österreicher:innen. Im **bildungsferneren Bereich** ist es jedoch nicht so einfach, migrantische Gründer:innen mit Beratungsangeboten zu erreichen – auch (vermeintlich) niederschwellige Angebote speziell für Migrant:innen scheitern hier oft, und es werden auch dadurch wiederum beratungsaffine Personen erreicht, die wissen, welchen Stellenwert vorbereitendes Gründen hat. Zudem verdeutlichen Expert:innen in den Interviews, dass migrantische (wie auch arbeitslose) Gründer:innen oftmals einen anderen Kapitalbedarf haben, um auch Durststrecken durchlaufen zu können – aus Sicht einzelner Interviewpartner:innen wird hier zu wenig Puffer in der Kalkulation berücksichtigt.

Eine weitere Gruppe betrifft Personen, die **aus der Arbeitslosigkeit heraus gründen**: Diese werden durch das Unternehmensgründungsprogramm des AMS unterstützt, unterscheiden sich abgesehen davon aber nur unwesentlich von jenen, die über die WKO gründen: Die Kerngruppe bewegt sich in einem Alter zwischen 25 und 40 Jahren, über 50 % der Gründer:innen sind weiblich. Der Anteil der Akademiker:innen liegt bei über 30 %, ein knappes Viertel verfügt über eine Matura. Wenngleich sich die demographischen Merkmale der aus der Arbeitslosigkeit Gründenden kaum von jener der WKO-Gründer:innen unterscheiden, so zeigen sich größere Unterschiede in ihren Unternehmen: Personen in Arbeitslosigkeit gründen eher in weniger kapitalintensiven Branchen, wie beispielsweise im Dienstleistungsbereich, Gesundheit, Wellness, Unternehmensberatung oder auch in der Versicherungsbranche. Insofern sind hier Mikrokredite wichtige Hebel, um diese Gründungen zu unterstützen. Zudem sind diese Gründungen in großer Mehrheit (90 %) Ein-Personen-Unternehmen (zum Vergleich: nur 78 % der WKO-Gründungen sind Ein-Personen-Unternehmen). Das AMS beobachtet derzeit die Überlebensdauer der über sein Unternehmensgründungsprogramm gegründeten Unternehmen nach 12 Monaten – rund drei Viertel der Gründer:innen bleiben nach 12 Monaten im selbständigen Bereich, der Rest fasst in der Unselbständigkeit Fuß. Insofern zeigt sich das Unternehmensgründungsprogramm des AMS als stark mobilisierend.

Schließlich verzeichneten die befragten Expert:innen noch einen Trend von Gründungen durch **Personen, die bereits in Pension sind**. Diese Personen wollen vielfach ihre Erfahrungen in die Praxis umsetzen. Gleichzeitig wird aber konstatiert, dass die Rahmenbedingungen (Steuern und Sozialversicherungen) für nebenberufliche Gründungen und Gründungen durch in Pension befindliche Personen wenig förderlich sind – ein Thema, das angesichts der demografischen Entwicklung unbedingt angegangen werden muss. Nebenbei ist ein allgemeiner **Trend zu nebenberuflichen Gründungen** zu beobachten: Um diese steigende Nachfrage zu befriedigen, werden auch spezifische Serviceleistungen angeboten, wie etwa Informationstermine bereits sehr früh oder am Abend. Ein Grund für die steigenden nebenberuflichen Gründungen liegt auch im schwierigen und unsicheren Umfeld und der Möglichkeit, das Risiko zu reduzieren. Bislang gibt es dafür jedoch keine statistischen Daten.

### Aktuelle Herausforderungen und Potenziale

Die Interviewpartner:innen beobachten, dass die Zahl an Gründungsideen, die tatsächlich längerfristig umgesetzt werden, stark sinkt. Das hat zum einen mit externen Faktoren zu tun, wie bereits oben angemerkt; andererseits spiegelt dies aber auch eine Haltung wider, mit der (junge) Gründende an ihr Vorhaben herangehen – dies ist im Sinne einer **Ernsthaftigkeit, zu verstehen, etwas über die Jahre zu schaffen**, wie die befragten Expert:innen betonen. Dem entgegen spricht die **digitale Welt, die auf Schnelligkeit basiert**, Märkte, die im Vergleich zu früher nicht mehr funktionieren bzw. existieren etc. Dennoch mangelt es oftmals am „Dranbleiben, am „Ausprobieren und Nachjustieren“ von Geschäftsmodellen. Es ist vorherzusehen, dass sich eine Gesellschaft nicht nur im virtuellen Raum bewegen kann, es braucht etwas Neues. Es braucht Ideen für die Versorgung mit Alltäglichem genauso wie die neue Gestaltung von Marktplätzen. Gründer:innen fragen sich aus Sicht der befragten Expert:innen viel zu wenig: „*Was ist für uns als Gesellschaft nötig?*“ Tatsächlich braucht es auch Versorgungsbetriebe, es müssen Güter des täglichen Bedarfs zugänglich gemacht werden – Gewerbe muss wieder gelernt werden; und natürlich braucht es Kund:innen als Unterstützer:innen. Dieser Aspekt wird von den Interviewpartner:innen als zentrale Herausforderung genannt und steht auch in Zusammenhang mit der Problematik, dass Handwerk und Gewerbe für (junge, österreichische) Gründer:innen wenig attraktiv sind.

In diesem Zusammenhang wurde auch die **Nachfolgeproblematik** genannt, die vor allem (aber nicht nur) Familienunternehmen betrifft. Während die *Baby-Boomer* Generation gerade in Pension geht, funktioniert die Weitergabe in der Familie oftmals nicht; es wird dann versucht, das Unternehmen jemandem aus der Belegschaft zu übergeben, wie vor allem die Vertreter:innen der Banken wahrnehmen. Wie die Interviewpartner:innen betonen, sollte sich die Politik diesem Thema in der nahen Zukunft widmen. Der zunehmende Bedarf nach Unternehmer:innen, die etablierte Unternehmen weiterführen, bietet auch Chancen für unternehmerisch tätige Personen, muss jedoch gezielt und mittels geeigneter Maßnahmen bespielt und unterstützt werden.

Weitere **Chancen werden durch die neuen Technologien sowie den gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Wandel** gesehen, welche stets neue Potenziale für unternehmerische Aktivitäten schaffen. Damit einhergehend sind nach Einschätzung der Stakeholder aber die Anforderungen an die Gründer:innen gestiegen. Dies umfasst rechtliche Rahmenbedingungen (z.B. DSGVO und ESG), aber auch Erwartungen von Seiten der Kund:innen (z.B. *Usability*, prompte Lieferung). Mittlerweile ist breites Know-how in vielen Bereichen erforderlich. Ein Beispiel für wachsende unternehmerische Potenziale ist das Thema Nachhaltigkeit: Viele Gründer:innen suchen Lösungen für einen positiven Einfluss auf die Nachhaltigkeit, es ist ein Trend. Immer mehr Menschen möchten mit ihrer Idee „bewegen“; das trifft vor allem auch auf Frauen zu. Tatsächlich ist der Anteil an Frauen unter den Gründer:innen bei *Social Business* größer; allerdings werden auch hier wiederum weniger bzw. geringere Investments getätigt. Tatsächlich sind viele (potenzielle) Gründer:innen in diesem Bereich sehr jung und haben Großes vor.

Auch wird in den Interviews der **Trend zum Outsourcing als Chance** hervorgehoben: Die Spezialisierung und die gestiegenen Ansprüche an die Entwicklung, Produktion und den Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen haben in einigen Branchen den Trend zum *Outsourcing* in der Vergangenheit weiter gefördert. Von diesem Trend haben Neugründungen profitiert.

Schließlich wurde von den Interviewpartner:innen erneut das große Potenzial vorgebracht, das von jungen Menschen mit Migrationshintergrund ausgeht: Menschen mit bestimmten kulturellen Hintergründen „ziehen das Projekt Gründung rascher durch“, während bei den Österreicher:innen die Furcht vor dem Scheitern ausgeprägter ist, sie die Sicherheit eines Anstellungsverhältnisses schätzen und oftmals auch die *Work-Life-Balance* in den Vordergrund stellen. Insgesamt gilt jedoch für migrantische wie auch für hiesige Gründer:innen,

dass junge Menschen – im Gegensatz zu früher – heute über nur wenig Eigenkapital verfügen; die Voraussetzungen für eine Gründung sind damit ungleich schlechter. Die Interviewpartner:innen konstatieren, dass vor allem jüngere Gründer:innen mit österreichischen Wurzeln heute andere Erwartungen und Einstellungen haben. Dies führt zu einer beinahe ambivalenten bzw. paradoxen Situation: So beobachten einige befragte Expert:innen eine „Vollkasko-Mentalität“ und die Erwartung, dass der Staat für alles haftet.

In jedem Fall wurde aus Sicht der befragten Expert:innen das **Potenzial von Gründungen durch Personen mit Migrationshintergrund noch nicht ausgeschöpft**: In den letzten Jahren haben einzelne Akteur:innen versucht, gezielt Unternehmensgründer:innen mit Migrationshintergrund zu adressieren. Als Vorreiter fungiert hier zweifelsohne Wien. Hier ist man bewusst in die *Communities* gegangen und bietet das Angebot in verschiedenen Sprachen an. Das Angebot derartiger Services ist in den anderen Bundesländern ressourcenmäßig schwierig zu bewältigen.

Schließlich wurde gewisses Potenzial in **kulturschaffende Einrichtungen** festgestellt: Auch die Designkultur verfügt über viel Potenzial für Unternehmertum. Hierzu zählen kulturschaffende Einrichtungen wie Museen, Universitäten/Hochschulen für angewandte Kunst etc. Hier gibt es viele innovative, kreative Konzepte für Wirtschaft und Gesellschaft. In Dänemark wird dies beispielsweise vorbildlich gelebt, in Österreich fehlt diese Kultur.

### Bedarfe der Gründer:innen

Im Allgemeinen argumentieren die befragten Expert:innen, dass sich die in den letzten Jahren initiierten **Förderungen und Maßnahmen positiv auf das Gründungsgeschehen ausgewirkt** haben. Tatsächlich werden viele Unterstützungen angeboten, wie etwa Zuschüsse, Garantieübernahmen bei Krediten, Begleitungen usw. Bei der Skalierung stellt sich dann die Frage „bis wohin geht die Bank mit?“ Die Banken sind generell risikoavers. Gerade wenn es um die Skalierung geht, sind dann internationale Investor:innen gefragt oder die Unternehmen gehen ins Ausland – „an diesem Punkt kippt es, hier geht viel verloren“.

Auch die jüngsten **Errungenschaften in den Beratungs- und Serviceangeboten** wurden durch die Interviewpartner:innen positiv hervorgehoben. Diese wurden in den letzten Jahren vielfach digitalisiert, wobei die COVID-19-Krise hier noch einmal einen Schub geleistet hat, wodurch sich potenzielle Gründer:innen einfacher orientieren können. Angemerkt wurde jedoch, dass weitere Vereinfachungen nötig sind. So bräuchte es etwa im Sinne migrantischer *Entrepreneurship*-Förderung einen *one-stop-shop* durch weitere Fortschritte in der Digitalisierung im Sinne von *eGovernment*-Ansätzen. Viele Interviewpartner:innen betonen zwar, dass sich regulatorische und rechtliche Maßnahmen zur Unternehmensgründung bereits vereinfacht hätten; Verbesserungspotenzial bestehe allerdings weiterhin, etwa hinsichtlich der Verfahrensdauer, der Erlangung von Bewilligungen oder des notwendigen Notariatsakts, aufgrund dessen viel Zeit verloren gehe. Großes Potenzial besteht auch in einem weiteren **Bürokratieabbau**, insbesondere hinsichtlich der Weitergabe von Informationen. Auch neue Gesellschaftsformen können Gründungen unterstützen, wie die FlexKapG zeigt. Diese wird sehr gut angenommen.

Ebenso wurden vereinzelt die vergleichsweise hohen Lohnnebenkosten als „typisches Thema“ bei Gründungen genannt. Insbesondere sei dies ein Grund, weshalb Einzelunternehmen ohne Mitarbeiter:innen gegründet werden; darüber hinaus hängt die Entscheidung für ein Einzelunternehmen auch oftmals mit dem Ziel der *Work-Life-Balance* zusammen.

Insgesamt wurden die zahlreichen Maßnahmen, die die **(Bundes-)Politik zur Förderung von Unternehmensgründungen** getätigt hat, durch die Interviewpartner:innen positiv gewürdigt. Auch wird bekräftigt, dass etablierte Institutionen, wie WKO, Förderungsagenturen etc., das Thema kontinuierlich vorantreiben und vorangetrieben haben. Österreich verfügt grundsätzlich über viele positive Faktoren, um ein (international) attraktives Gründungsland zu sein. Hierzu zählen: Basis für Innovation ist an den Hochschulen gegeben, hoher Lebensstandard und hohe Förderungen für Startups. Die Beratungskompetenz und -qualität werden generell als sehr gut in Österreich eingeschätzt. Die Schnittstelle Bank – aws funktioniert gut. Die Frage ist vielmehr, wie hoch ist das Wissen ausgeprägt, was es alles gibt. *Und findet sich die/der Gründer:in in der heutigen Welt zurecht, „um es auf die Straße zu bringen“?* Davon abgesehen, ist das Förderangebot für jede Vorphase und Phase einer Gründung ausreichend gegeben.

**Ausgewählte branchenspezifische Trends:**

- **Boom in der Bauwirtschaft bis zur Corona-Krise:** Eine regelrechte „Goldgräberstimmung“ verorten die konsultierten Gründungsberater:innen in der Bau- und Immobilienwirtschaft bis ins Jahr 2020, die auch durch die Niedrigzinsen beflügelt wurde.
- **Online-Handel:** Die Digitalisierung und das geänderte Konsumentenverhalten haben neue Möglichkeiten für neue Unternehmen geschaffen.
- **Gewerberechtlich schwierigeres Umfeld für IT- und Unternehmensberatung:** Aufgrund eines höchstrichterlichen Urteils sind die gewerberechtlichen Anforderungen an die Unternehmensberatung seit zwei Jahren schwieriger geworden, was sich auch in einem Rückgang der Beratungsanfragen niederschlägt.
- **Aus- und Weiterbildung:** Die Digitalisierung, der gesellschaftliche Wandel und die Krisen haben neue Möglichkeiten für unterschiedlichste Unternehmen geschaffen, die vom Privatunterricht über Yoga bis hin zu *Bitcoin*-Schulungen reichen.
- **Neue Content-Provider:** *Influencer*, *Content-Provider* und ähnliche neue Betätigungsfelder für Unternehmer:innen haben in den letzten Jahren stark zugenommen. Nicht immer ist dafür zwangsläufig ein Gewerbeschein erforderlich bzw. gibt es hier noch keinen.

**4.3 Herausforderungen und Bedarfe**

Im Zuge der Interviews und Gespräche wurde auch eine Reihe von Herausforderungen und Bedarfen explizit genannt, die in Folge wiedergegeben werden. Hierzu zählen einerseits Faktoren, welche spezifisch Gründungen betreffen, und Faktoren, welche ganz allgemein eine Verbesserung des Unternehmensumfeldes adressieren.

**Faktoren, welche spezifisch Gründungen betreffen:**

- Angesichts der Entwicklungen stellt sich die essenzielle Frage, wie man Handwerke wieder interessanter machen kann. Das Problem ist vielschichtig und komplex. Einige der Interviewpartner:innen sehen diese Entwicklung als besorgniserregend an: „Es gibt immer weniger Handwerksbetriebe; es kommen keine Interessenten nach; die Kinder übernehmen nicht; es gibt einen Generationenkonflikt“.
- In den letzten Jahren wurde viel unternommen, um Gründungsprozesse in Österreich zu vereinfachen. Zu 80 % ist ein Gründungsprozess auch tatsächlich „einfach“ zu bewerkstelligen. Hindernisse bzw. Verzögerungen werden allerdings immer wieder bei der Zuteilung der UID-Nummer festgestellt. So gibt ein Interviewpartner an, dass „Wenn die UID-Nummer 2-3 Monate dauert“, dies zu lange ist, diese Problematik im *Mindset* hängenbleibt.
- Auch bringt die Gewerbeordnung immer wieder Herausforderungen mit sich. Festgehalten wird hier, dass nur in Deutschland die Gewerbeordnung so ähnlich komplex ist wie in Österreich, ansonsten nirgends. Gerade bei innovativen Startups, die z.B. drei bis vier Gewerbeordnungen berühren, dauert eine Klärung/Rückmeldung oftmals Monate. Vor diesem Hintergrund wird auch festgehalten, dass das System rund um Gründungen in Österreich zwar grundsätzlich gut funktioniert, aber das System auch „imstande sein muss, komplexere Fragen rascher zu klären.“ Das betrifft auch teils die Verfahren in der WKO, wie z.B. die Frage, wo das Unternehmen zuordenbar ist. In 10 % der Fälle dauert die Abklärung zu lange.
- Zudem: Eine erst jüngst durchgeführte Studie<sup>60</sup> zeigt, dass nur ein von zehn Euro in weibliche bzw. gemischte Teams investiert wird. Angesichts dessen gilt es als überlegenswert, wie man Frauen bestärken könnte, mehr in risikoreiche Vorhaben zu gehen. Auf dem Weg zum Wachstumspotenzial ist weiters beobachtbar, dass weiblichen Teams Fragen anders gestellt werden, d.h. mit mehr risikobehafteten Fragen konfrontiert werden. Stakeholder wie Banken und Fördergeber müssen daher in Zukunft sensibilisiert/geschult werden, keine *Bias*-Fragen zu stellen. Auch braucht es eine größere Anzahl an Investor:innen. Denn Studien zeigen, dass Investoren nach Ähnlichkeiten suchen, wenn sie investieren.

---

<sup>60</sup> Siehe Dömötör et al. (2022).

- Mehrmals wurde in den Gesprächen mit den Expert:innen auch betont, dass jede gründende Person eine:n Betreuer:in bräuchte, die bzw. der die Zeit aufwendet und eine effiziente und weitblickende Beratung ermöglicht. Auch wünschen sich Gründende mehr *Networking*- und Kooperationsmöglichkeiten, sowie die Möglichkeit, andere Gründende kennenzulernen. Diesen Wünschen wird derzeit vor allem im hochinnovativen Bereich Rechnung getragen, sollte aber allen Gründenden und Gründungsinteressierten gleichermaßen angeboten werden, wie etwa über niederschwellig zugängliche *Co-Working Spaces*. Besonderer Unterstützungsbedarf zeigt sich darüber hinaus in allen Aspekten, die die Akquise betreffen, sowie hinsichtlich der persönlichkeitsorientierten Beratung (Stichwort: „Angst vorm Scheitern“). Neben einer Integration der „Entrepreneurship-Education“ ins Bildungssystem (s.o.) fordern die Expert:innen des Weiteren umfassende Lehrer:innenfortbildungen, sodass diese unternehmerische Inhalte innovativ und auf verschiedenen Ebenen ihres Unterrichts integrieren können. Als Vorbild wird hier etwa das „Network for Teaching Entrepreneurship“<sup>61</sup> in Deutschland genannt.

#### **Faktoren, welche ganz allgemein eine Verbesserung des Unternehmensumfeldes betreffen:**

- Über die letzten Jahre sind die Herausforderungen immer größer, vielschichtiger und komplexer geworden. Österreich steht unter einem enormen Wettbewerbsdruck – nicht nur global gesehen, auch im Vergleich zu anderen europäischen Industrieländern. Die Kosten, welche z.B. Energie, Personalkosten, Versicherungen usw. betreffen, sind in den vergangenen zwei bis drei Jahren exorbitant gestiegen. International gesehen, hat Österreich an Wettbewerbsfähigkeit eingebüßt. Österreich zählt heute zu den teuersten Standorten. Als Beispiel sei genannt, dass es international nicht üblich ist, Vertragskosten zu indexieren; eine automatische Indexierung gibt es z.B. in Deutschland nicht. Dieser Kostenentwicklung ist Einhalt zu gebieten. Die Lohnnebenkosten sind überdies ein großes Thema.
- „Österreich leidet mit Deutschland.“ Österreich ist über den Außenhandel mit Deutschland stark verbunden. So kommt bspw. ein Drittel der Ansiedelungen aus Deutschland. Deutschland ist der wichtigste Markt, der allerdings zunehmend einbricht. Österreich muss daher versuchen, als Unternehmensstandort „gute Stimmung“ zu bewahren. Das ist auch eine wichtige Signalwirkung als Gründungsstandort.
- Ein weiterer Hinweis ist, dass nicht nur gesetzliche Regelungen wichtige und notwendige Erleichterungen bei Gründungen bringen, auch die Behördenstruktur muss sich anpassen, das Know-how der Behörde muss sichergestellt sein. Als Beispiel wird die „Rot-Weiß-Rot-Karte“ genannt. Hier ist das Zusammenspiel der Behörden zu optimieren, der Vollzug muss gut funktionieren.
- Ebenso wird gefordert, dass es in Zukunft mehr Mut braucht, um Schlüsselbereiche zu definieren. Österreich und Europa können nicht nur Forschungsland sein, es braucht ein klares Bekenntnis zu Schlüsseltechnologien und damit zu Anschubfinanzierungen für die Produktion von kritischen bzw. essenziellen Komponenten.<sup>62</sup> Diese Schlüsseltechnologien müssen dann auch „weitergedacht“ werden; „Dinge, die wir täglich brauchen“. Gerade Gründungen spielen hier eine bedeutsame Rolle, wenn es darum geht, die Transformation in Richtung *Green Deal* „anzuschubsen“.

#### **4.4 Expert:innengespräche mit den Förderagenturen aws und FFG**

Als Förderbank des Bundes spielt die aws eine elementare Rolle im Gründungsgeschehen. So beginnt die aws ganz früh Prozesse mit ihren Förderprogrammen noch vor der Gründung zu unterstützen, wie etwa um Ideen aufzugreifen und das *Entrepreneurial Thinking* zu bestärken. Programme wie „aws First Incubator“ und „aws Preseed“ setzen in der *Ideation*-Phase an, gefolgt vom Inkubator-Programm „AplusB Scale-up“ und Finanzierungsprogrammen wie „aws Seedfinancing“, „aws erp Kredit“ und „aws Garantie“ Matching-Programme, thematische Programme wie im Bereich AI, *Sustainable Food Systems*, *Building* etc. wie auch die Unterstützung

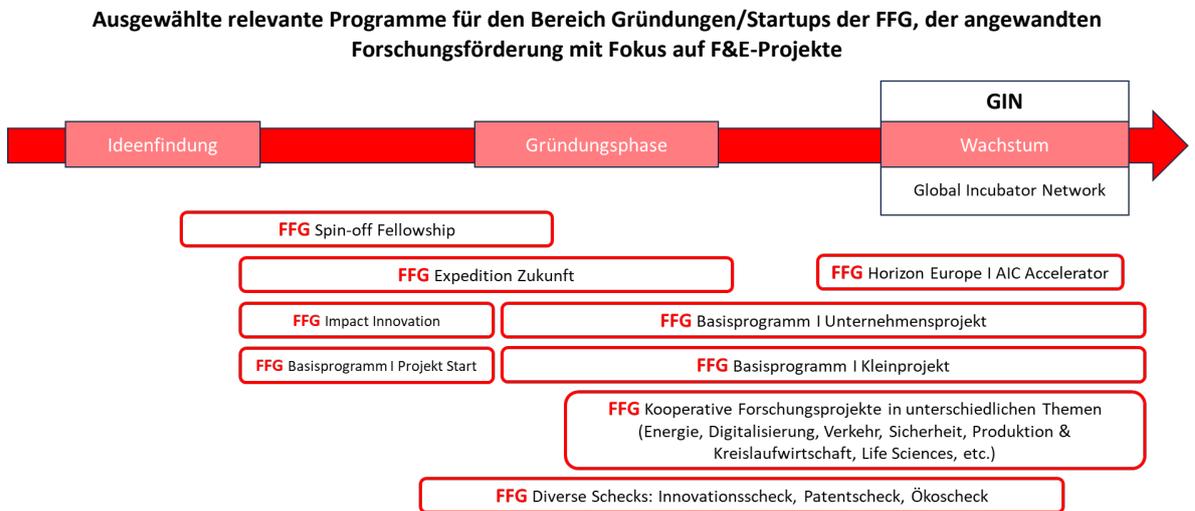
<sup>61</sup> <https://nfte.com/>

<sup>62</sup> Österreich muss sich stark machen, dass sich hier auch Reglements, wie z.B. im Bereich Beihilfenrecht, auf europäischer Ebene ändern; gerade auch um Investitionen zu erleichtern, die wiederum das Gründungsgeschehen positiv beeinflussen.

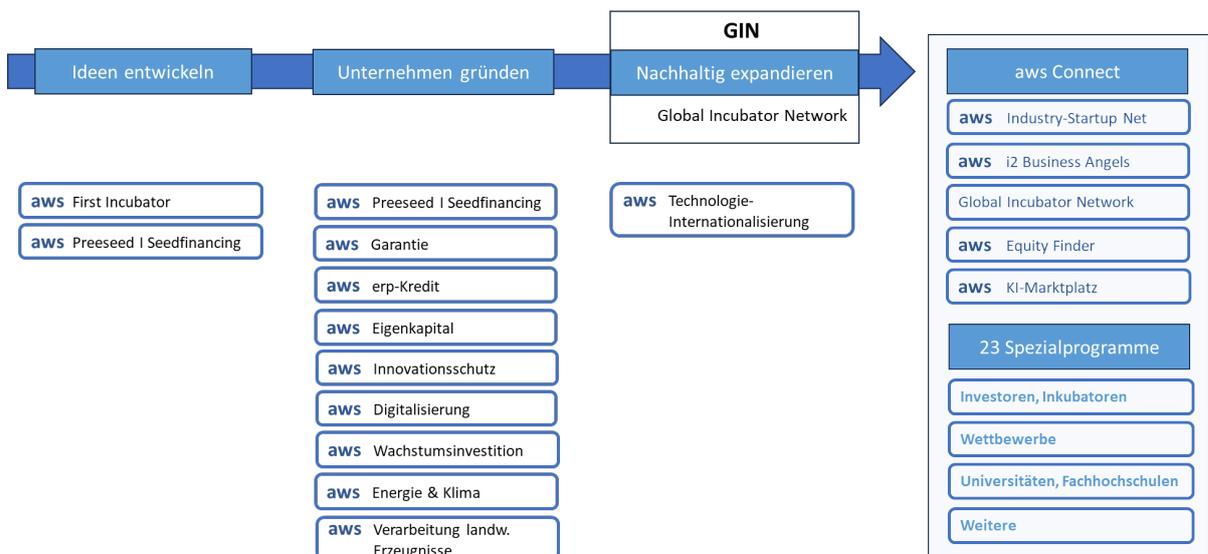
der Prototypenentwicklung und beim Innovationsschutz runden das Portfolio ab. Insgesamt vergibt die aws etwa 300-400 Mio. € pro Jahr an Startups.

Tatsächlich hat sich durch das Zinsniveau der Druck auf die öffentliche Hand erhöht, private Investitionen durch öffentliche Mittel zu kompensieren. Im Jahr 2023 wurde ein *Peak* an Förderanträgen erreicht. Gerade im *Deep Tech* Bereich erhält die aws mehr Anträge, darunter viele gute Anträge. Darunter sind Projekte aus AI, *Life Sciences*, klassischem Tech, Kombinationen, wie z.B. aus AI und Medizin, sowie *Green Tech* immer präsent. Seit Corona haben sich auch sicherheitstechnische Projekte gemehrt, jüngst kommen auch vermehrt Anträge aus dem Themenfeld Luftfahrt.

Abbildung 22: Förderprogramme der aws und FFG im Bereich Gründungen/Startups



Ausgewählte relevante Programme für den Bereich Gründungen/Startups der aws, der Förderbank des Bundes im Bereich Investition/Innovation/Technologie-Umsetzung/Diffusion/Anwendung



Anm.: Zu den aws Spezialprogrammen im Bereich „Investoren, Inkubatoren“ zählen u.a.: aws Start-up Invest - Boosting Scaling Potentials, aws AplusB, aws Venture-Capital-Initiative, aws Spin-off Initiative sowie aws Prototypenförderung. Weitere aws Spezialprogramme, die im Bereich Gründungen/Startups relevant sind, sind die aws Sustainable Food Systems Initiative sowie aws Building(s) Tomorrow.

Quelle: aws; FFG (2024).

Ziel der aws ist es, zunehmend auch verstärkt Kollaborationen aufzubauen, wie z.B. zwischen Universitäten und außeruniversitären Einrichtungen und diese Kollaborationen auszurollen. Auch im Bereich Spin-offs strebt die aws an, verstärkt tätig zu sein, wie z.B. jüngst durch die „aws Spin-off Initiative“. Festgehalten wird weiters, dass viele gute Projekte im Bereich *Social Innovation* entstehen, und dass viele gute Projekte wie z.B. durch „Jugend Innovativ“ auch sehr frühphasig an Schulen kreiert werden.

Tatsächlich zeigt sich hier viel Potenzial, welches allerdings in der Phase zwischen Matura und Berufseinstieg verloren geht. Als spannend werden auch die jüngsten Anträge im niederschwellig zugänglichen „aws *First Incubator*“ angesehen, wo sich erst noch zeigen wird, wie kontinuierlich und nachhaltig sich das „Dranbleiben“ am Thema gestaltet bzw. wie groß die Konkurrenz am Arbeitsmarkt ist.

Über die Jahre haben sich aws und FFG auch zunehmend mit ihren Förderprogrammen abgestimmt, wie dies Abbildung 22 für den Bereich Startups veranschaulicht.

Bei der FFG zeigt sich, dass die Anträge aus dem Startup- und Kleinstunternehmen-Bereich über die letzten fünf Jahre stark zugenommen haben. Die FFG sieht heute bei den Förderungen deutlich mehr Startups als in den Jahren zuvor. Im Jahr 2023 sind insgesamt 103 Mio. € an Startup Projekte geflossen. Allerdings ist die durchschnittliche Ablehnungsquote bei Startups mit 50 % höher als bei anderen Unternehmensgruppen; ansonsten ist die durchschnittliche Ablehnungsquote um etwa 10 % niedriger. Nicht gut vorbereitete Projekte (sei es, dass es am Business Plan mangelt, oder sei es, dass es an Infrastruktur fehlt) und zu wenig ausgereifte Projektideen sind zumeist die Gründe bei einer Ablehnung. Abgestimmt mit der aws, versucht die FFG derzeit mit neuen Programmen wie „*Impact Innovation*“ und „*Expedition Zukunft*“ – zusätzlich zum stets offenen Basisprogramm und dem fokussierten „*Spin-off Fellowship*“ Programm - insbesondere die frühen Phasen des Gründungsgeschehens in Österreich positiv zu beeinflussen.

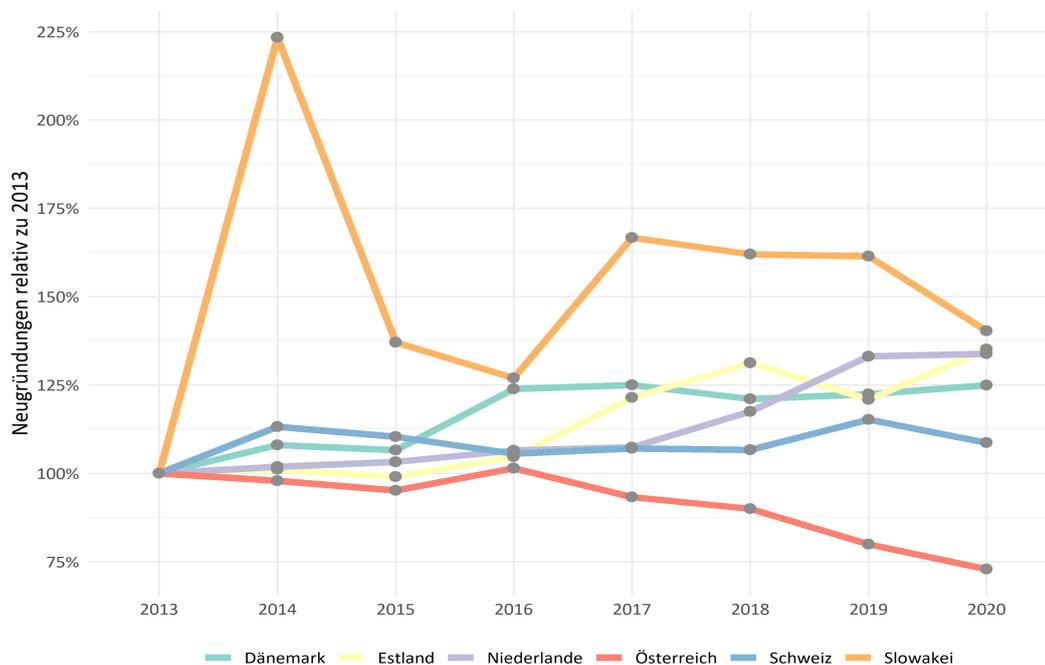
## 5 Gründungsdynamik im internationalen Vergleich

Im Zuge der Analyse des Gründungsgeschehens in Österreich stellt sich naturgemäß die Frage, wo sich Österreich im internationalen Vergleich einreicht. Vor diesem Hintergrund wurden fünf Vergleichsländer ausgewählt, die sich allesamt durch ein dynamischeres Gründungsgeschehen auszeichnen. Diese sind: Dänemark, Estland, Niederlande, die Schweiz und die Slowakei. Am Schluss dieses Kapitels wird der Vollständigkeit halber auch kurz auf Deutschland eingegangen, dessen Gründungsgeschehen jenem Österreichs sehr ähnlich ist.

Abbildung 23 vergleicht die Entwicklung der Neugründungen Österreichs mit jenen der Vergleichsländer – vor allem seit 2016 entwickeln sich die Neugründungen in den ausgewählten Vergleichsländern deutlich positiver als jene Österreichs. Abbildung 24 komplettiert dieses Bild, indem die Neugründungsraten, die Schließungsraten sowie die Anteile schnellwachsender Unternehmen der sechs Länder gegenübergestellt werden. Auch hier erweisen sich die ausgewählten Vergleichsländer als deutlich dynamischer als Österreich.

Für die Studie ist dabei insbesondere relevant, was andere Länder „besser“ machen; wo es bspw. vorbildhafte Rahmenbedingungen oder Unterstützungsmaßnahmen gibt – diesen Fragen soll im vorliegenden Kapitel nachgegangen werden.

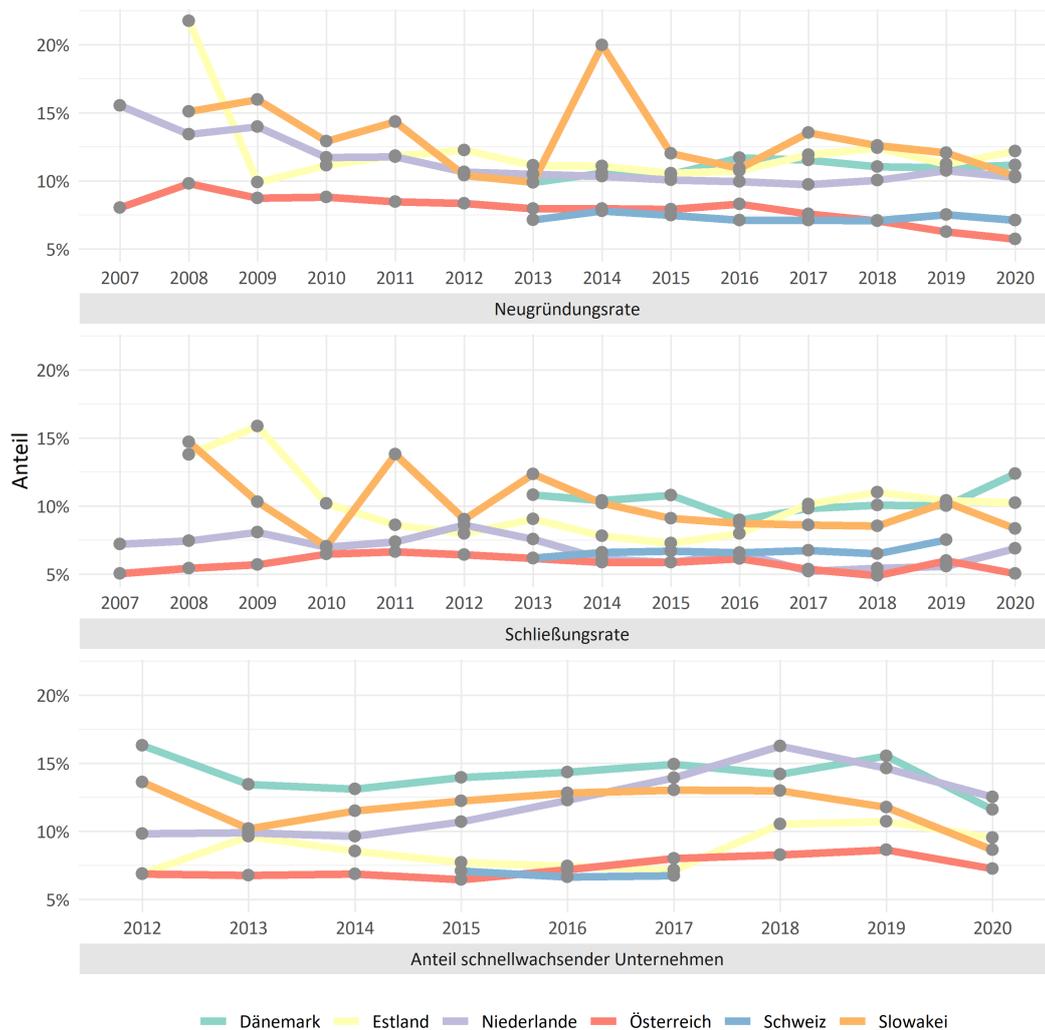
Abbildung 23: Gründungsdynamik im internationalen Vergleich



Anm.: Österreichische Zahlen in der Eurostat Datenbank beziehen sich auf die Gründungszahlen der Statistik Austria.

Quelle: Eurostat; Datenbank: Business demography by legal form and NACE Rev. 2 activity (2004-2020), eigene Darstellung.

Abbildung 24: Entwicklung der Neugründungs-, Schließungsrate und des Anteils schnellwachsender Unternehmen in Österreich und den ausgewählten Vergleichsländern



Quelle: Eurostat

Die Auswahl der Länder wurde gemeinsam mit dem BMAW getroffen und beruht auf mehreren Faktoren, die in Folge dargelegt werden:

Der Vergleich mit der Schweiz (siehe Kapitel 5.5) ist insofern vielversprechend, als die Schweiz mit Österreich sprachlich-kulturelle Ähnlichkeiten und eine vergleichbare Wirtschaftsstruktur aufweist. Aus diesem Grund ist es umso interessanter, dass die Schweiz im Vergleich zu Österreich seit 2013 eine durchaus positive Entwicklung an Neugründungen zu verzeichnen hat. Die Entwicklung der Neugründungen in Dänemark ist hingegen sehr dynamisch (siehe Kapitel 5.1). Neben dieser Dynamik erscheint es äußerst interessant, inwieweit das gute Abschneiden Dänemarks im OECD-Produktmarktregulierungsindex<sup>63</sup> (siehe auch Anhang V) eine Erklärung hierfür liefern kann. Estland wird in den letzten Jahren oft als äußerst dynamische Wirtschaft wahrgenommen (bspw. liegt Estland im *European Innovation Scoreboard 2023* und *2022* als bestplatzierte ehemalige Zentralverwaltungswirtschaft auf Rang 12, vgl. Europäische Kommission 2022, 2023), was sich in den steigenden Gründungszahlen widerspiegelt. Auch die Niederlande erweisen sich als gutes Beispiel, da diese seit 2013 steigende Gründungszahlen berichten (siehe Kapitel 5.4). Schließlich wird weiters die Slowakei in

<sup>63</sup> Der nationale Produktmarktregulierungsindex (PMR) und Teilindizes erfassen die regulatorischen Hindernisse für den Markteintritt von Unternehmen und den Wettbewerb in einem breiten Spektrum von wichtigen Politikbereichen. Siehe: <https://www.oecd.org/economy/reform/indicators-of-product-market-regulation/>

die Vergleichsländer aufgenommen (siehe Kapitel 5.6). Damit wird ein Land aus dem östlichen Europa inkludiert, das sich in den letzten Jahren äußerst dynamisch entwickelte – immerhin verzeichnete die Slowakei in den letzten Jahren durchgehend gestiegene Neugründungszahlen.

Unterschiede sind oftmals in den nationalen Rahmenbedingungen und Regulatorien zu finden – diese werden beispielsweise im „*Ease of doing business*“-Index der Weltbank gemessen, wobei auch ein Ranking im Bereich „*Starting a business*“ vorgenommen wird. Hierbei wird insbesondere die Anzahl an Prozeduren, Dauer, Kosten und notwendiges Stammkapital für die Gründung kleiner bis mittlere Unternehmen im jeweiligen Land gemessen. Tabelle 17 (mittlere Spalte) zeigt einen Überblick über das Abschneiden Österreichs und der ausgewählten Vergleichsländer, wobei Österreich sich hier als Schlusslicht einfügt. Flankiert wird die Spalte zum Weltbank-Index in Tabelle 17 durch den PMR-Index aus 2018 (linke Spalte) und jenem aus 2023 (rechte Spalte). Auch hier zeigt sich Österreich als Schlusslicht, wenngleich (wie auch in den anderen Ländern) eine Verbesserung zwischen 2018 und 2023 zu beobachten ist.

**Tabelle 17: Erreichte Punktzahl (von 100) Österreichs und der ausgewählten Vergleichsländer im „Starting a business“-Index der Weltbank (2019) sowie im PMR 2018 und 2023.**

	PMR 2018	Starting a business-Index der Weltbank (2019)	PMR 2023
Schweiz	1,47	88,4	1,35
Estland	1,18	95,4	0,99
Slowakei	1,49	84,4	1,37
Dänemark	1,12	92,7	1,04
Niederlande	1,01	94,3	0,95
Österreich	1,56	83,2	1,43

Quelle: OECD (2024); Product market regulation indicators, Weltbank (2024).

In weiterer Folge werden die ausgewählten Länder im Detail analysiert.

## 5.1 Das Gründungsgeschehen in Dänemark

Dänemark führt 2023 erstmals das European Innovation Scoreboard, eine Rangliste der innovativsten Länder in Europa an. Das Land gibt mehr als 3 % seines BIP für Forschung und Entwicklung aus, ein ähnlich hoher Wert wie Österreich. Die Zahl der Gründungen hat sich in Dänemark in den letzten Jahren besser als in Österreich entwickelt, der Zuwachs ist allerdings geringer als in anderen Ländern. Eine Erklärung ist der boomende Arbeitsmarkt in Dänemark, wo es viele attraktive Alternativen zu einer Unternehmensgründung gibt. Wichtige Impulse für das Gründungsgeschehen gehen in Dänemark auch von Universitäten aus.

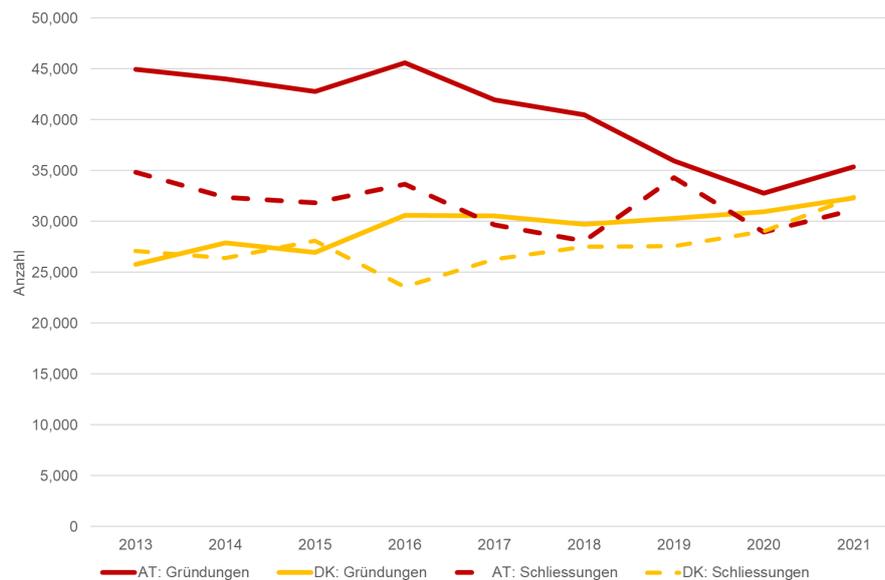
### 5.1.1 Gründungsgeschehen und Rahmenbedingungen in Dänemark

#### Gründungen

In Dänemark werden Daten zu Gründungen von *Statistics Denmark* nach den Definitionen von Eurostat gesammelt. Die Daten sind also direkt mit jenen in Österreich vergleichbar. Dänemark weist 2021 insgesamt 32.334 Gründungen und damit etwa 10 % weniger als Österreich aus. Aus der geringeren Bevölkerungszahl und einer geringeren Zahl von Unternehmen<sup>64</sup> ergeben sich allerdings mehr Gründungen pro 100.000 Einwohner:innen oder pro 100.000 Unternehmen. Im Gegensatz zu Österreich kann in Dänemark allerdings ein leichter, aber stetiger Anstieg der Gründungen über den Beobachtungszeitraum hinweg festgestellt werden. Die Unternehmensschließungen sind etwa auf demselben Niveau wie in Österreich.

<sup>64</sup> In Dänemark waren 2021 nach Daten von Eurostat 291.195 Unternehmen aktiv, der Vergleichswert für Österreich ist 589.615.

Abbildung 25: Gründungen und Unternehmensschließungen 2013–2021, Dänemark und Österreich



Quelle: Statistik Austria, Danmark Statistics

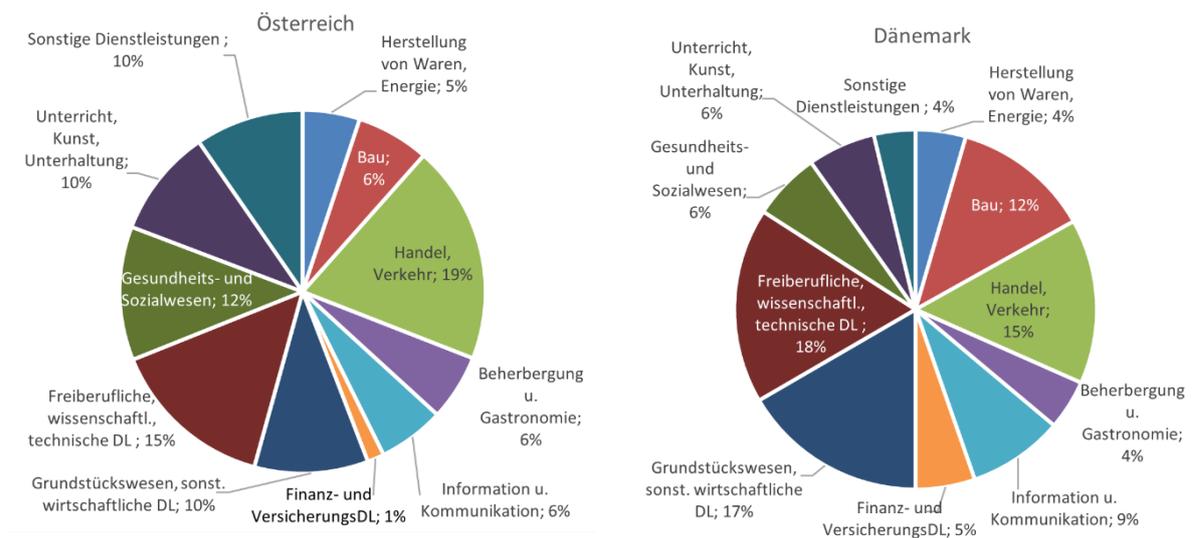
Ein wesentlicher Treiber für die dänische Gründungsdynamik sind der Arbeitsmarkt und das dänische System der *Flexicurity*, das den Arbeitsmarkt dynamisch macht; es ist einerseits leicht, Arbeitskräfte aufzunehmen und zu kündigen, die Gekündigten sind allerdings gut abgesichert, sodass es einfacher ist, eine selbständige Tätigkeit zu beginnen. Das ist der Grund, weshalb es in Dänemark viele *hybrid Entrepreneurs* gibt, die neben der selbständigen Tätigkeit auch bei einem Unternehmen angestellt sind. Derzeit bietet der dänische Arbeitsmarkt allerdings sehr viel gute Jobs an, dadurch verringert sich die Gründungsdynamik, weil die Anreize für Selbständigkeit dadurch sehr hoch sein müssen.

Im Vergleich zu Österreich fallen in der dänischen Branchenstruktur der Gründungen einige Unterschiede auf. Zum einen haben freiberufliche Dienstleistungen und Immobilien sowie sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen in Dänemark einen deutlich höheren Anteil, zusammen mehr als ein Drittel aller Gründungen gegenüber einem Viertel in Österreich. Freiberufliche Gründungen in Dänemark übersteigen den Vergleichswert für Österreich um etwa 800 Unternehmen, während bei den sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen etwa 900 Unternehmen mehr gegründet werden. Sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen umfassen etwa die Vermietung (ohne Immobilien), Leiharbeitsfirmen, Reisebüros, Gebäudebetreuung oder Wach- und Sicherheitsdienste. Auch bei Informations- und Kommunikationsdiensten wie Softwareentwicklung und im Baugewerbe zeigt Dänemark eine stärkere Gründungsdynamik.

Diese Unterschiede sind ebenfalls durch die Durchlässigkeit zwischen selbständiger und unselbständiger Beschäftigung in Dänemark zu erklären, wo es relativ einfach ist, neben einem Angestelltenverhältnis dieselbe Tätigkeit auch selbständig zu erbringen und je nach Arbeitsmarktlage zwischen beiden Beschäftigungsformen zu wechseln. Tatsächlich hat Dänemark mit 228.700 Personen nur unwesentlich weniger Personen mit Zweitbeschäftigung als Österreich, obwohl die Zahl der Beschäftigten in Österreich doppelt so hoch ist.

Dänemark ist führend im Bereich der grünen Technologien und nachhaltigen Innovationen, diese Stärke zeigt sich aber nicht durch häufigere Gründungen in der Sachgüterproduktion und im Energiesektor, jenen Branchen, die nach Siedschlag et al. (2022) besonders häufig Öko-Innovationen hervorbringen. Die Zahl der neuen Unternehmen in diesen Sektoren liegt pro Jahr konstant etwa 300 Firmen unter dem österreichischen Vergleichswert. Auch bei Gesundheitsdiensten und im Handel ist die Gründungsdynamik in Dänemark deutlich geringer. Hier scheinen sich Sonderfaktoren wie die große Zahl von selbständigen Pflegekräften im österreichischen Gesundheitssystem auszuwirken.

Abbildung 26: Gründungen nach Branchen in Österreich und Dänemark, 2021



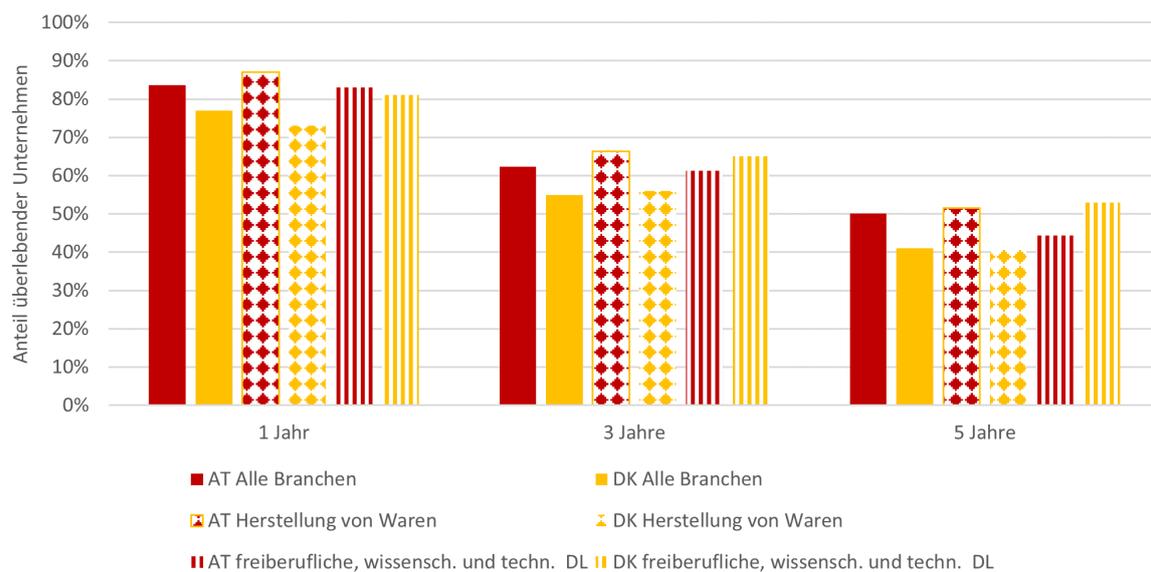
Quelle: Statistik Austria, Danmark Statistics

Es zeigen sich auch deutliche Unterschiede zwischen den beiden Ländern bei der Überlebenswahrscheinlichkeit von Neugründungen (siehe Abbildung unten): Diese ist in Österreich allgemein höher als in Dänemark. Über alle Branchen hinweg beträgt der Abstand zwischen Österreich und Dänemark sieben Prozentpunkte nach einem Jahr und erhöht sich auf neun Prozentpunkte nach fünf Jahren. In Dänemark sind nach vier Jahren über die Hälfte der Neugründungen wieder vom Markt verschwunden. Nach der OECD (2022) hat Dänemark die fünftniedrigste Überlebensrate von Neugründungen nach fünf Jahren in Europa.

Die Unterschiede sind noch deutlicher in der Sachgüterproduktion, wo die Differenz in den Überlebensraten nach einem Jahr 14 Prozentpunkte beträgt, sich der Abstand über fünf Jahre allerdings auf 11 Prozentpunkte wieder verringert. Hingegen sind die Überlebensraten bei freiberuflichen, technischen und wissenschaftlichen Dienstleistungen in Dänemark nach drei und fünf Jahren höher als in Österreich.

Eine niedrige Überlebensrate kann bedeuten, dass die Gründer:innen in Dänemark risikofreudiger sind und deshalb mehr schnellwachsende Unternehmen hervorbringen. Das ist in Dänemark allerdings nicht der Fall, denn der Anteil schnellwachsender Unternehmen liegt nur etwas über dem österreichischen Vergleichswert. Wahrscheinlicher ist, dass ein boomender Arbeitsmarkt und das einfache Wechseln zwischen selbständiger und unselbständiger Tätigkeit dazu führen, dass viele Selbständige ihre Unternehmen für ein Angestelltenverhältnis aufgeben und so niedrigere Überlebensraten zustande kommen.

**Abbildung 27: Überlebensrate der im Jahr 2016 neu gegründeten Unternehmen in ausgewählten Branchen nach einem, drei und fünf Jahren, Österreich und Dänemark**



Quelle: Statistik Austria, Danmark Statistics.

### Relevante Gesetze und Rahmenbedingungen

Dänemark bietet ein sehr unternehmensfreundliches gesetzliches und regulatorisches Umfeld, das natürlich auch Unternehmensgründungen zugutekommt. Der *Produktmarktregulierungsindex* der OECD sieht Dänemark im untersten Viertel der untersuchten Länder, was auf geringe regulatorische Barrieren hinweist (Tabelle 17). Österreich liegt hingegen deutlich über dem OECD-Schnitt. Die Einzelergebnisse zeigen vor allem bei Einzelindikatoren für Markteintrittsbarrieren und Hindernisse für den Wettbewerb bei freiberuflichen Tätigkeiten und beim Handel sowie bei der administrativen und regulativen Belastung für Unternehmen eine deutlich bessere Position für Dänemark. Besonders relevant sind die Unterschiede zwischen beiden Ländern bei der administrativen Belastung für Neugründungen. Hier liegt Dänemark an der neunten Stelle, während Österreich nur auf Platz 33 von 43 untersuchten Ländern zu finden ist. Diese Unterschiede könnten höhere Gründungsraten in Dänemark mit erklären.

Ähnliche Ergebnisse liefert das „*Ease of Doing Business*“-Ranking der Weltbank, das das regulative Umfeld für die Gründung und das Wachstum von Unternehmen untersucht. Hier rangiert Dänemark als bestes europäisches Land an vierter Stelle, hinter Neuseeland, Hong Kong und Singapur. Österreich findet sich auf Platz 27. Die ausgezeichnete Position von Dänemark ergibt sich aus seiner Bewertung in den Unterindizes „*resolving insolvency*“, „*trading across borders*“, „*paying taxes*“ und „*dealing with construction permits*“. Hingegen liegt Dänemark beim Ranking „*starting a business*“ nur an 45. Stelle, jedoch noch immer weit vor Österreich (127. Stelle).

Ein Beispiel für das gründungsfreundliche Umfeld des Landes ist einer der einfachsten und schnellsten Prozesse zur Unternehmensgründung in Europa. Die Eintragung der Gründung kann online über die Website der *Danish Business Authority* erfolgen und ist in der Regel innerhalb weniger Tage erledigt. Dänemark verfügt außerdem über ein leistungsfähiges Bildungssystem mit einem Fokus auf unternehmerische Ausbildung. Universitäten und Fachhochschulen bieten Kurse und Programme an, die unternehmerische Fähigkeiten fördern.

### Relevante Fördermaßnahmen/-initiativen/-programme

Dänemark fördert Unternehmensgründungen und das Wachstum von Jungunternehmen durch eine Vielzahl von Maßnahmen und Programmen (OECD, 2022; Danish Ministry of Industry Business and Financial Affairs 2023). An finanziellen Förderungen werden sowohl Darlehen als auch nicht rückzahlbare Zuschüsse vergeben. Insgesamt ergeben sich bei der dänischen Förderlandschaft mehrere Gemeinsamkeiten mit Österreich.

Der wichtigste Fördergeber für Gründungen und KMU auf Bundesebene ist der *Danmarks Eksport- og Investeringsfond* (EIFO, dänischer Export- und Investitionsfonds). EIFO entstand 2023 aus einer Fusion der dänischen Exportgarantieagentur EKF, der Förderagentur *Vækstfonden* und des *Danmarks Grønne Investeringsfond* (dänischer Fonds für grüne Investitionen). EIFO bietet einerseits gemeinsam mit Banken Darlehen oder Garantien für Startups und KMU. Diese Finanzierung ist für die Unternehmensgründung selbst oder für spätere Investitionen verfügbar. Von der Vorgängerorganisation *Danmarks Grønne Investeringsfond* wurde außerdem der Förderschwerpunkt auf Projekte der grünen Transformation übernommen. Andererseits investiert EIFO in Risikokapitalfonds und beteiligt sich selbst im kleineren Umfang an Startups und KMU. Bei diesen Investitionen konzentriert sich der Fonds auf die Sektoren IT, Medizintechnik und Produktionstechnologien. Zusätzlich bietet EIFO auch ein Business Angels-Programm an und vermittelt Investitionen von *Venture Capital-Fonds*.

Neben staatlichen Kapitalgeber:innen existiert in Dänemark natürlich auch ein breites Spektrum von privatem Risikokapital, etwa durch *Business Angels*. Das Volumen der Risikokapitalinvestitionen in dänische Unternehmen hat nach einem Bericht des Dänischen Wirtschaftsministeriums (2023) seit 2010 deutlich zugenommen, und das Niveau des Risikokapitalvolumens liegt 2020-2022 deutlich über dem OECD-Durchschnitt. Der Bericht bemängelt allerdings die im Vergleich zu Schweden niedrigere Zahl an *Unicorns* und Börsengängen von dänischen Gründungen. Tatsächlich finden sich in der von *CBInsights*<sup>65</sup> veröffentlichten Liste von *Unicorns* nur zwei dänische Unternehmen, genauso viele wie aus Österreich, während Schweden sechs solcher Startups mit einer Bewertung von mindestens einer Mrd. US-\$ aufweist.

Schließlich legt Dänemark großen Wert auf die Unterstützung von Gründungen bei der internationalen Expansion und bietet innerhalb von EIFO spezifische Programme und Beratung für die Exporttätigkeit von Gründungen. EIFO fördert die Internationalisierung von dänischen Gründungen außerdem durch Exportgarantien und indem sie ihnen ermöglicht, als Unterauftragnehmer:innen in von EIFO geförderten Projekten im Ausland aufzutreten.

Eine weitere wichtige Finanzierungsquelle für technologieorientierte Gründungen ist die F&E- und Innovationsförderung. *Innovationsfonden (Innovation Fund Denmark)* unterstützt Innovationsprojekte mit einem Schwerpunkt auf Klimawandel, Life Sciences und Digitalisierung und andere Technologien mit nicht rückzahlbaren Zuschüssen. Insgesamt wird der Fonds 2024 1.728 Mio. DKK (231 Mio. EUR) an Mitteln vergeben. Die Mittel stehen in verschiedenen Programmlinien für Unternehmen und Forscher:innen zur Verfügung.

Neben finanziellen Förderungen bietet Dänemark für Gründer:innen auch nichtfinanzielle Unterstützung in Form von Beratung und vereinfachten Abläufen. Hier sind die Gemeinden wichtig. Daneben verfügt Dänemark über sechs regionale Wirtschaftsförderagenturen oder Business Hubs (*ErhvervsHuse*), die regional spezialisierte Beratungsdienstleistungen rund um Gründungen anbieten. Die Business Hubs helfen auch Unternehmen, sich in den verschiedenen Unterstützungsmaßnahmen zurechtzufinden, die Business Hubs betreiben das Programm *IværksætterDanmark*, das Online- und Präsenzkurse für Unternehmen zu einer Reihe von Themen sowie Zugang zu verschiedenen externen Beratungsdienstleistungen anbietet. Ähnlich bietet *Start-Vækst* Beratung für Gründer:innen an verschiedenen Standorten an.

*Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse (Danish Board of Business Development)* ist ein Zusammenschluss regionaler Wirtschaftsförderagenturen und koordiniert ihre Aktivitäten auf nationaler Ebene. Darüber hinaus ist das Board auch in der Clusterentwicklung und -vernetzung aktiv und vergibt die Mittel der EU-Struktur- und Investitionsfonds, die auch in die Förderung von KMU fließen. Das Budget beträgt 2024 etwa 800 Mio. DKK (107 Mio. €).

Eine weitere Maßnahme zur Vereinfachung von Gründungen ist *Virksomhedsguiden*, ein digitaler One-Stop-Shop, der potenziellen Gründer:innen sowie Unternehmen Informationen über Vorschriften und Unterstützung für Unternehmen in Dänemark bietet. Im Jahr 2021 hatte die Website rund 3 Mio. Seitenaufrufe und 500.000 Besucher:innen. *Virksomhedsguiden* arbeitet eng mit den verschiedenen dänischen Behörden und den regionalen Wirtschaftsförderagenturen zusammen, um sicherzustellen, dass genaue und aktuelle Informationen bereitgestellt werden.

Insgesamt zeigen Untersuchungen, dass das dänische Fördersystem Vorteile für die Gründungen bringt. Unternehmen, die diese Leistungen in Anspruch nehmen, zeigen bessere Ergebnisse in Bezug auf Umsatz und

<sup>65</sup> <https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies>

Beschäftigung als eine Kontrollgruppe von ähnlichen Unternehmen (Danish Ministry of Industry Business and Financial Affairs 2023).

Daneben gibt es verschiedene Programme zur Erhöhung der Wahrnehmung für Gründungen in der Öffentlichkeit. So bieten etwa *Danish Entrepreneurship Award* und die *Danish Tech Challenge* Plattformen für Gründer:innen, um ihre Ideen zu präsentieren. *Fonden for Entreprenørskabs* ist eine öffentliche Stiftung, die in Schulen die öffentliche Wahrnehmung von Unternehmertum fördern will und Kurse zu verschiedenen Themen im Zusammenhang mit Entrepreneurship für Schüler:innen anbietet.

Es gibt auch zahlreiche Inkubatoren, Acceleratoren und Coworking Spaces, die Gründungen unterstützen. Das Programm *Innofounder*, angeboten vom dänischen Innovationsfonds, ist ein zwölfmonatiger, voll finanzierter Kurs für potenzielle Gründer:innen in den Bereichen Medizin/Biotech, Grüne Energie und Nachhaltigkeit, die ihre Idee zu einem marktreifen Produkt entwickeln wollen. Der Kurs beinhaltet Workshops, Mentoring-Runden, Feedback von anderen Gründern und den Aufbau von Netzwerken.

*Beyond Beta* bietet sowohl Pre-Acceleratorservices für die frühen Stadien der Gründung als auch Acceleratorprogramme für Unternehmen, die bereits Kund:innen haben, an. Über 600 Startups wurden laut *Beyond Beta* bereits gefördert. Die Zielgruppe besteht aus Gründungen, die einen internationalen und wachsenden Markt ansprechen. Das Programm wird von den regionalen Wirtschaftsförderagenturen, den dänischen Clustern und anderen Organisationen getragen. Unternehmen erhalten eine:n Ansprechpartner:in in der jeweiligen nationalen Clusterorganisation, der die Unternehmen dann mit relevanten Organisationen innerhalb der Branche vernetzt. Darüber hinaus erhalten Unternehmen Zugang zu Mentoren, Workshops und Netzwerken, um ihre Weiterentwicklung zu unterstützen.

Dänemark will auch Gründer:innen aus dem Ausland anziehen. *Startup Denmark* ist ein Visaprogramm der dänischen Regierung für Selbständige aus dem Ausland (ohne EU und EEA), die in Dänemark ein Unternehmen aufbauen wollen. *Startup Denmark* bietet diesen Gründer:innen außerdem finanzielle Unterstützung.

### Relevante (regionale) Ökosysteme und Cluster

Die regionalen Startup-Ökosysteme in Dänemark sind vor allem in den Universitätsstädten, allen voran Kopenhagen, zu finden. Hier finden sich neben den Hochschulen selbst auch Inkubatoren, Acceleratoren und Technologietransferstellen an den Hochschulen. Die Region Hovedstaden mit der Hauptstadt Kopenhagen kommt auf 39 % aller Gründungen im Jahr 2022, gefolgt von der Region Midtjylland und der Region Syddanmark. Auf Branchenebene sind Gründungen in den Sektoren Handel und Transport, Informationsdienste und Finanzdienstleistungen vor allem auf die Hauptstadtregion konzentriert. Dänemark hat 13 nationale Cluster die auf so unterschiedlichen Gebieten wie Umwelttechnologie, Life Sciences, Fintech, Nahrungsmitteln, Design oder Robotern und Drohnen tätig sind. Die Cluster selbst sind über die regionalen Wirtschaftsförderagenturen und Programme wie *Beyond Beta* in die Förderung von Gründungen eingebunden.

#### 5.1.2 Leuchtturm-Beispiele

##### Hochschulen

Die dänischen Hochschulen spielen eine bedeutende Rolle bei der Förderung von Unternehmensgründungen und Innovationen in Dänemark. Neben der Bedeutung als Ausbildungs- und Forschungsorganisationen bieten viele dänische Hochschulen spezielle Programme und Einrichtungen wie Gründer:innenzentren und Inkubatoren an, die Startups unterstützen. Diese Einrichtungen bieten Beratung, Mentoring, Infrastruktur und manchmal auch finanzielle Unterstützung, um junge Unternehmen in ihrer Anfangsphase zu fördern. Viele Hochschulen bieten auch spezielle Kurse und Programme im Bereich Entrepreneurship an. Hochschulen fördern auch die Vernetzung zwischen Studierenden, Forschenden, Unternehmen und Investoren. Durch Veranstaltungen, Konferenzen und Netzwerktreffen wird der Austausch von Ideen und die Bildung von Kooperationen erleichtert, was wiederum Unternehmensgründungen unterstützt.

Die *Copenhagen Entrepreneurship School* als Teil der *Copenhagen Business School* bietet etwa Inkubator-, Accelerator- und Schulungsprogramme für Gründer:innen an. Auch die *Technical University of Denmark* bietet solche Dienstleistungen gemeinsam mit einem Wissenschaftspark an, etwa das *DTU Skylab*, ein Innovationshub, der Ressourcen und Unterstützung für Startups bietet. Ähnliche Einrichtungen finden sich an der Universität Kopenhagen, der süddänischen Universität in Odense und an der Universität von Aalborg.

Ein relativ neues Instrument zur Förderung von universitären Spin-offs ist das *Open Entrepreneurship-Programm*, das seit 2019 vom dänischen Wissenschaftsministerium finanziert wird. Dabei arbeiten acht Teams über Universitätsgrenzen hinweg daran, Spitzenforschung in branchenführende Spin-offs umzuwandeln. Die Grundidee ist, Forscher:innen ein Verständnis für die Denkweise und das Verhalten erfolgreicher Unternehmer wie z. B. Risikobereitschaft, Vertrauen in andere, die Bereitschaft zum Scheitern und den Glauben an die eigene Fähigkeit zum Erfolg zu vermitteln, indem Forschende mit „*Serial Entrepreneurs*“ zusammengebracht werden.

## 5.2 Das Gründungsgeschehen in Estland

Estland kann auf nennenswerte Erfolge hinsichtlich seiner unternehmerischen Dynamik verweisen. Das kleine Land ist führend in Europa, was pro-Kopf-Risikokapitalinvestitionen sowie die Gründung von schnellwachsenden Unternehmen betrifft. In dem Land, dessen Bevölkerung lediglich rund 15 % der österreichischen Bevölkerung entspricht, wird rund ein Startup pro 1.048 Einwohner:innen gegründet. Eine unternehmensfreundliche Gesetzeslage, ein förderndes Ökosystem sowie eine starke Fokussierung auf Entrepreneurship und MINT-Fächer über alle Bildungsstufen sind für diese Erfolge ausschlaggebend.

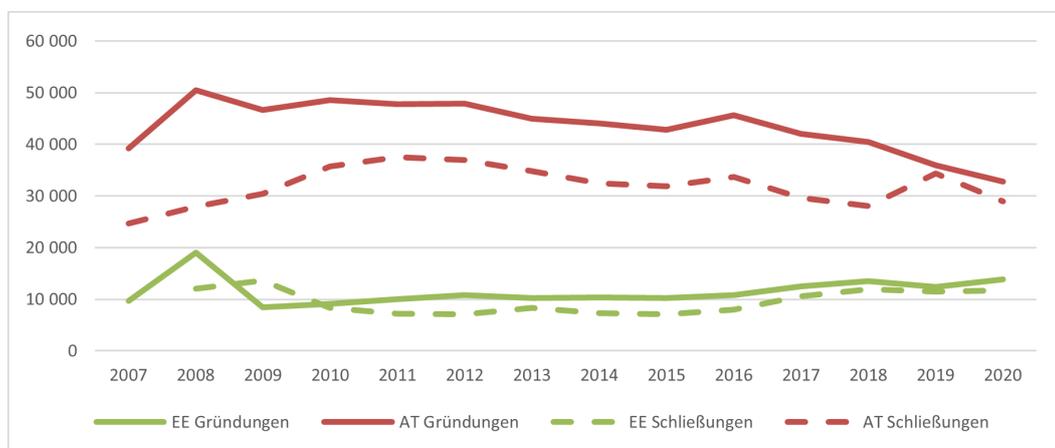
### 5.2.1 Gründungsgeschehen und Rahmenbedingungen

#### Gründungen

*Statistics Estonia* definiert Unternehmensgründungen als neue wirtschaftliche Einheiten, die innerhalb eines bestimmten Zeitraums (üblicherweise eines Kalenderjahres) gegründet wurden. Diese Definition umfasst sowohl neue rechtliche Einheiten, die zum ersten Mal wirtschaftliche Aktivitäten aufnehmen, als auch aktive wirtschaftliche Einheiten, die nach ihrer Gründung tatsächlich wirtschaftlich tätig sind und in relevante Register eingetragen wurden.

Estland hat rund 1,35 Mio. Einwohner:innen, das sind rund 15 % der österreichischen Bevölkerung; gleichzeitig entsprach die durchschnittliche Anzahl der estnischen Neugründungen zwischen 2007 und 2020 über 26 % jener der neu gegründeten Unternehmen in Österreich. Estland weist demnach eine deutlich höhere unternehmerische Aktivität auf, als dies in Österreich der Fall ist. Der durchschnittliche Anteil der estnischen Unternehmensschließungen beträgt sogar 30 % der österreichischen über denselben Beobachtungszeitraum hinweg; insgesamt zeigt sich also eine deutlich höhere Dynamik als in Österreich.

Abbildung 28: Gründungen und Unternehmensschließungen 2007-2020, Estland und Österreich

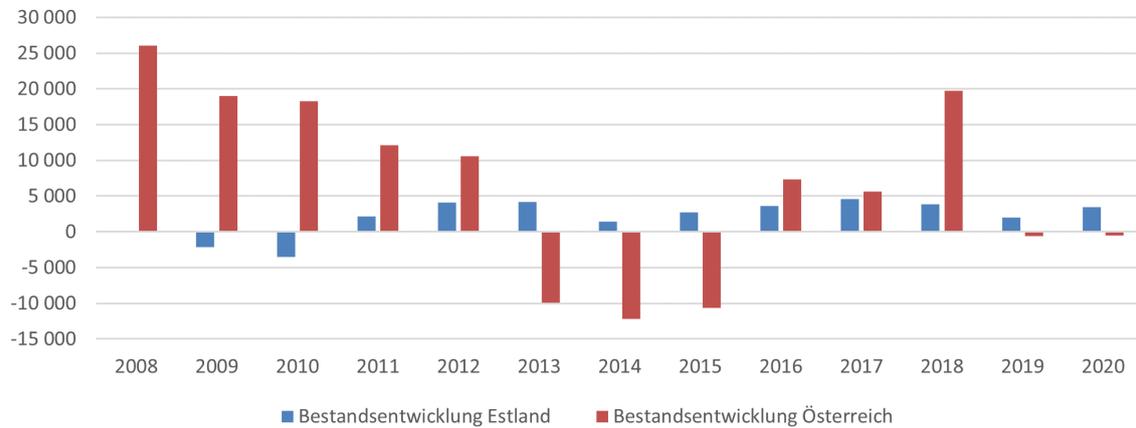


Quelle: Eurostat.

Gleichzeitig ist der Bestand an aktiven Unternehmen in Österreich (2020: rund 573.200) rund fünfmal so hoch wie in Estland (2020: rund 113.900). Estland verfügte damit 2020 über rund 20 % der österreichischen Unternehmen, was angesichts der deutlich kleineren Bevölkerung überproportional hoch ist. Abbildung 29 zeigt die Entwicklung des Unternehmensbestands Estlands und Österreichs zwischen 2008 und 2020. Hieraus wird die überaus positive Entwicklung des estnischen Unternehmensbestands seit 2011 deutlich, der bis zum Ende

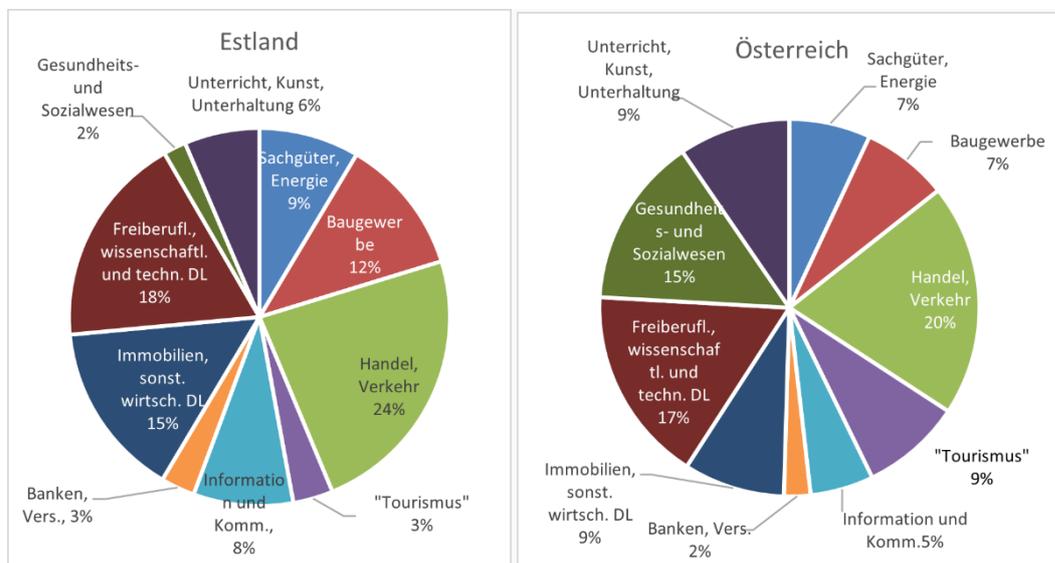
des Beobachtungszeitraums im positiven Bereich blieb. Das Wachstum des österreichischen Unternehmensbestand entwickelte sich hingegen rückläufig zwischen 2013 und 2015, erlebte 2018 einen starken positiven Ausschlag und fiel gegen Ende des Beobachtungszeitraums (2019 und 2020) hinter jene Estlands zurück.

Abbildung 29: Entwicklungen des Unternehmensbestands in Estland und in Österreich 2008 bis 2020



Quelle: Eurostat

Abbildung 30: Gründungen nach Branchen in Estland und Österreich, 2021



Quelle: Statistik Austria, Eurostat.

Hinsichtlich der Branchen der gegründeten Unternehmen zeigt sich in Estland ein leicht stärker vertretener Sachgüter- und Energiebereich (9 %; hingegen in Österreich 7 %), auch das Baugewerbe ist mit 12 % stärker repräsentiert als in Österreich (7 %). Der stärkste Sektor estnischer Neugründungen sind Handel und Verkehr, mit 24 % deutlich stärker ausgeprägt als in Österreich (20 %). An zweiter Stelle steht der Sektor freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen, dieser spielt mit 18 % eine ähnlich große Rolle wie in den österreichischen Neugründungen (17 %).

Auffällig ist schließlich der Bereich Immobilien und sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen, dieser spielt in den estnischen Neugründungen mit 15 % eine deutlich größere Rolle als in Österreich (9 %). Umgekehrt verhält es sich mit dem Gesundheits- und Sozialwesen, hierauf entfallen unter den estnischen Gründungen lediglich 6 % und damit fast nur ein Drittel der österreichischen Gründungen (15 %).

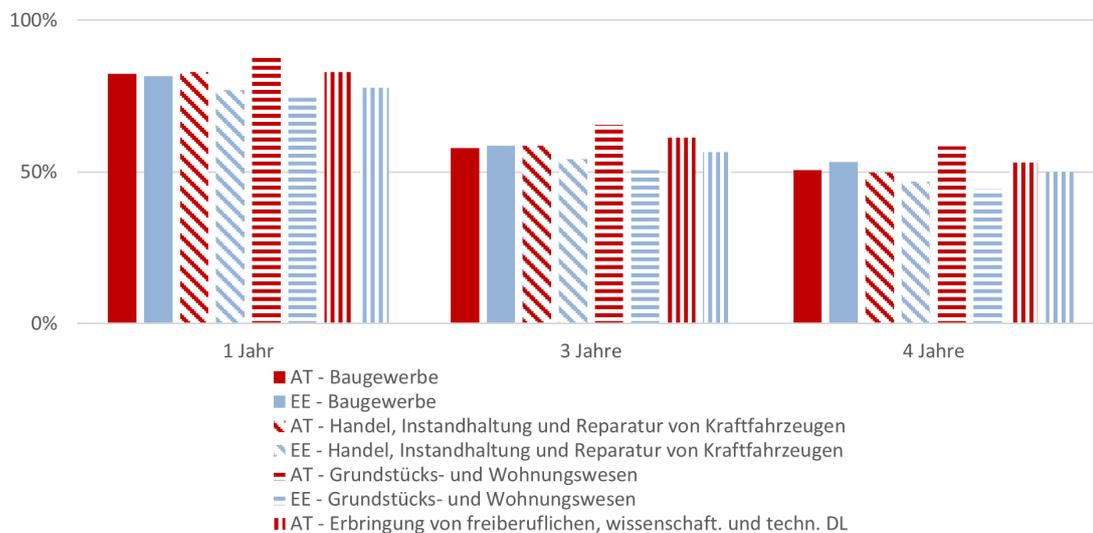
Bezeichnend ist zudem ein höherer Anteil an Neugründungen im IKT-Sektor (8 %, in Österreich hingegen nur 5 %), der nicht zuletzt auf der starken Ausrichtung des estnischen Bildungssystems auf den IKT-Bereich fußt.

Zudem ist der touristische Bereich unter den estnischen Neugründungen mit 3 % nur sehr schwach ausgeprägt (in Österreich hingegen 9 %).

Eine weitere wichtige Determinante für den wirtschaftlichen Erfolg ist die Überlebensrate neugegründeter Unternehmen. Diese fällt in den österreichischen Gründungen bisweilen geringfügig höher aus als in Estland. Über alle Branchen hinweg ist etwa die Überlebensrate von im Jahr 2016 gegründeten Unternehmen nach einem bzw. nach drei Jahren in Österreich um vier Prozentpunkte höher, nach vier Jahren immerhin noch um zwei Prozentpunkte.

Abbildung 31 zeigt die Überlebensrate neu gegründeter Unternehmen in den beiden Ländern für ausgewählte Branchen: Mit Ausnahme des Baugewerbes, in dem die Überlebensraten in den beiden Ländern nahezu gleich ausfallen, liegen die österreichischen Werte durchwegs besser, sowohl ein Jahr, drei oder vier Jahre nach der Gründung. Besonders deutlich fallen die Unterschiede etwa in der Branche Grundstücks- und Wohnungswesen aus, hier existieren nach vier Jahren in Estland nur mehr 44 % der gegründeten Unternehmen, in Österreich immerhin noch knapp 60 %. Auch in der Branche „Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen“ – eine in beiden Ländern wichtige Branche hinsichtlich Neugründungen – weisen österreichische Unternehmen eine höhere Überlebensrate auf, wengleich hier die Unterschiede deutlich geringer ausfallen.

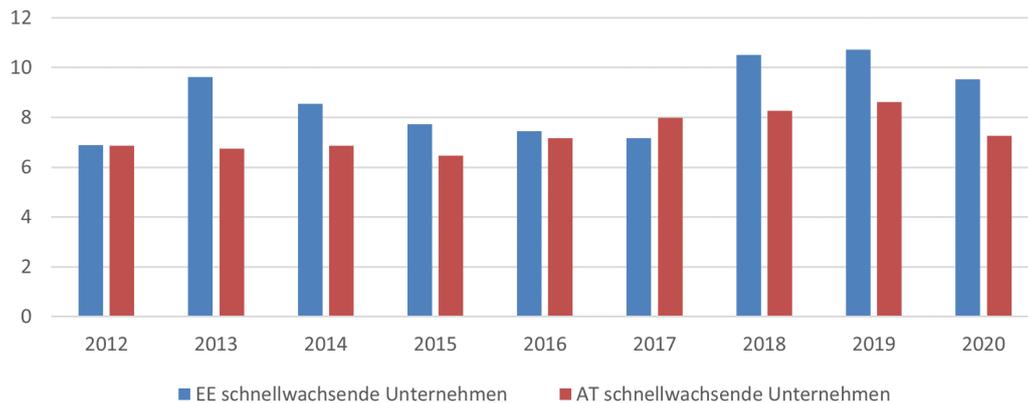
**Abbildung 31: Überlebensrate der im Jahr 2016 neu gegründeten Unternehmen in ausgewählten Branchen nach einem, drei und vier Jahren, Österreich und Estland**



Quelle: Statistik Austria, Eurostat.

Weniger Unterschiede zeigen sich zwischen Estland und Österreich hinsichtlich des Anteils schnellwachsender Unternehmen an der jeweils gesamten Unternehmenspopulation, wengleich Estland auch hier mehr Dynamik aufweist. Vor allem zwischen 2018 und 2020 hob sich Estland hier mit im Schnitt um zwei Prozentpunkte höheren Anteilen schnellwachsender Unternehmen als Österreich ab.

**Abbildung 32: Anteil schnellwachsender Unternehmen an der gesamten Unternehmenspopulation, Estland und Österreich, in %**



Quelle: Eurostat.

Estland ist bekannt für sein dynamisches und schnell wachsendes Startup-Ökosystem. Mit Ende 2022 verfügte das Land über 1.450 Startups (im Vergleich: Das deutlich größere Österreich zählte laut Austrian Startup Monitor 2023 rund 3.400 Startups), jährlich werden in Estland rund 250 neue Startups gegründet. Die estnische Startup-Szene ist divers, zu den Schlüsselbranchen zählen FinTech, Transport und Logistik, Unternehmenssoftware und *CyberTech*. Weltweit bekannte Unternehmen wie Skype (2005), Wise (2015) oder Bolt (2018) waren ursprünglich estnische Startups. Estland verfügt europaweit über die höchste Anzahl an pro Kopf-Investitionen – 2022 machten die Investitionen einen Anteil von 3,6 % des BIP aus (Invest in Estonia, 2022).

Diese Erfolge sind nicht zuletzt auf das unterstützende Umfeld für Startups zurückzuführen, Initiativen wie das estnische Startup Visa-Programm zielen darauf ab, Talente aus der ganzen Welt anzuziehen. Insgesamt charakterisiert sich Estlands Startup-Landschaft durch stetiges Wachstum, signifikante Beiträge aus den Bereichen FinTech und Logistik sowie starke Unterstützungsmaßnahmen, um Innovation und internationale Zusammenarbeit zu fördern.

Auch die Anzahl akademischer Spin-offs wächst, wenngleich hierzu keine präzisen Daten zu finden sind. Schätzungen belaufen sich auf rund 100 bis 150 aktive akademische Spin-offs im Jahr 2020 (Hossinger et al., 2020), die vorwiegend aus der Universität Tartu sowie der Technischen Universität Tallinn ausgegründet wurden, welche beide aktiv die Kommerzialisierung von Forschung und Innovation gezielt unterstützen.

### Relevante Gesetze und Rahmenbedingungen

Estland hat in den letzten Jahren eine Reihe von Gesetzen und Rahmenbedingungen etabliert, die die Gründung von Unternehmen erleichtern und fördern. Diese Regelungen sind darauf ausgelegt, ein Umfeld zu schaffen, das insbesondere für Startups und innovative Unternehmen attraktiv ist. Dies belegt auch der aktuelle PMR-Index für Estland – besonders im *High Level*-Indikator „Distortions induced by state involvement“ schneidet Estland (0,82) deutlich besser ab, als Österreich (1,39) und die anderen ausgewählten Vergleichsstaaten (wobei die Niederlande mit 0,83 nur knapp hinter Estland zu liegen kommen). In den *Medium Level*-Indikatoren „Distortions induced by public ownership“ und „Barriers to trade and investment“ weist Estland besonders herausragende Werte auf, die das Land vor allem von Österreich abheben.

Infolge werden die grundlegendsten und relevantesten Gesetze und Rahmenbedingungen überblicksartig zusammengefasst:

Das „Gesetz über das Handelsregister“ (*Äriseadustik*)<sup>66</sup> regelt die Registrierung und den Betrieb von Unternehmen in Estland. Es sieht vor, dass alle Unternehmen im Handelsregister eingetragen sein müssen, was online über das e-Business-Register erfolgen kann. Dies bedingt eine Vereinfachung und Beschleunigung der Unternehmensgründung durch digitale Prozesse und reduziert deren Verwaltungskosten und bürokratischen Aufwand.

<sup>66</sup> <https://www.gtai.de/de/trade/estland/recht/gesellschaftsrecht-87530>

Darüber hinaus regelt das „Gesetz über Gesellschaften mit beschränkter Haftung“ (*Osaühingu seadus*)<sup>67</sup> die Gründung und den Betrieb von GmbHs (OÜ), der häufigsten Unternehmensform in Estland. Es legt die Anforderungen an das Stammkapital (mit 2.500 €, die im Übrigen auch nachgereicht werden können, deutlich niedriger als in Österreich), die Gesellschafter:innen sowie die Geschäftsführung fest.

Eine wichtige Ergänzung zur Förderung internationaler Unternehmertätigkeit und ausländischer Investitionen stellt das *e-Residency-Programm*<sup>68</sup> dar; dieses ermöglicht es ausländischen Gründenden, eine digitale Identität in Estland zu erwerben, mit der sie online ein Unternehmen gründen und führen können. Dies schließt den Zugang zu estnischen Bankkonten und digitalen Signaturen ein. Die elektronische Unternehmensgründung wurde in Estland im Jahr 2007 eingeführt (zum Vergleich: In Österreich existiert diese Möglichkeit erst seit 2017), bereits im Jahr 2009 überstieg die Anzahl der digitalen Unternehmensgründungen in Estland jener der physischen Gründungen deutlich; bereits im Jahr 2017 wurden nurmehr knapp 0,6 % aller estnischen Unternehmen physisch gegründet (Ministry of Finance, 2018). (Zum Vergleich: In Österreich wurde noch im ersten Halbjahr 2023 fast die Hälfte aller Unternehmen physisch gegründet).

Das bereits oben angesprochene „Gesetz über steuerliche Anreize für Startups“ (*Startup Estonia Program*)<sup>69</sup> bietet spezielle steuerliche Anreize und Förderprogramme für Startups, einschließlich Steuervergünstigungen für Forschung und Entwicklung sowie Zuschüsse und Darlehen zur Unterstützung junger, schnellwachsender und hochinnovativer Unternehmen.

Insgesamt zeichnet sich Estland auch durch ein unternehmensfreundliches Steuer-Regime sowie einen überaus hohen Digitalisierungsgrad aus (99 % aller Regierungsservices können papierlos abgewickelt werden, 99 % aller Finanztransaktionen geschehen bargeldlos). Innovation ist auch im Bildungssystem verankert, bereits in Volksschulen ist das Unterrichtsfach Programmieren etabliert; die Anzahl an IKT-Spezialist:innen mit tertiärer Ausbildung steigt, auch unter Frauen: So waren jüngst rund 38 % aller Absolvent:innen in IKT-relevanten Fachdisziplinen Frauen (Invest in Estonia, 2023).

All diese Gesetze und Rahmenbedingungen schaffen ein unternehmerfreundliches Klima in Estland, das durch digitale Innovation, rechtliche Sicherheit und steuerliche Anreize gekennzeichnet ist. Sie tragen dazu bei, dass Estland auch von ausländischen Gründenden als attraktiver Standort für Unternehmensgründungen und Startups wahrgenommen wird.

### Relevante Fördermaßnahmen/-initiativen/-programme

In Estland gibt es mehrere relevante Fördermaßnahmen und Initiativen, die darauf abzielen, die Gründung von Unternehmen und vor allem von Startups zu unterstützen. In weiterer Folge werden wichtige Maßnahmen, Initiativen und Programme exemplarisch dargestellt:

**Enterprise Estonia**<sup>70</sup> (EAS): Hierbei handelt es sich um eine staatliche Agentur, die eine Vielzahl von Förderprogrammen und Dienstleistungen für Unternehmer:innen anbietet, dazu gehören Zuschüsse für Forschung und Entwicklung, Investitionsförderung, Exportförderung sowie Beratungsdienste für Startups. EAS bietet beispielsweise den *Startup Grant* und den *Innovation and Development Grant* an, welche beide auch dezidiert für akademische Spin-offs genutzt werden können.

**Startup Estonia**<sup>71</sup>: Diese Initiative konzentriert sich speziell auf die Förderung von Startups und die Entwicklung des Startup-Ökosystems in Estland. Sie bietet Unterstützung in Form von Beratung, Networking-Veranstaltungen, Beschleunigerprogrammen und internationalen Kooperationsmöglichkeiten. Startup Estonia beheimatet die bereits oben angesprochenen Programme Startup-Visa und das Startup Estonia-Programm. Darüber hinaus bietet Startup Estonia auch Accelerator Programmes an, welche gezielt auch akademische Spin-offs ansprechen.

<sup>67</sup> <https://www.gtai.de/de/trade/estland/recht/gesellschaftsrecht-87530>

<sup>68</sup> <https://enty.io/firma-online-gruenden#:~:text=Um%20die%20Gr%C3%BCndung%20abzuschlie%C3%9Fen%2C%20muss,um%20diese%20Einzahlung%20zu%20best%C3%A4tigen.>

<sup>69</sup> <https://startupestonia.ee/>

<sup>70</sup> <https://eas.ee/en/>

<sup>71</sup> <https://startupestonia.ee/>

**EstBAN** (*Estonian Business Angels Network*<sup>72</sup>): Dies ist ein Netzwerk von *Business Angels*, das Investitionen in Startups erleichtert. EstBAN fördert die Zusammenarbeit zwischen Investorinnen bzw. Investoren und Unternehmerinnen bzw. Unternehmern, um Finanzierungen für innovative Projekte sicherzustellen.

Weitere nennenswerte Programme sind beispielsweise *Prototron*<sup>73</sup>, ein von der Regierung unterstütztes Programm, das Startfinanzierungen für die Entwicklung von Prototypen anbietet. Dieses Programm ist auch für akademische Spin-offs relevant, die ihre Forschungsergebnisse in marktfähige Produkte umwandeln möchten. Explizit für akademische Spin-offs interessant ist überdies das *Competence Centres Programme* der Archimedes Foundation<sup>74</sup>: Dieses fördert die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen, um die Entwicklung und Kommerzialisierung neuer Technologien zu unterstützen. Akademische Spin-offs können von dieser Kooperation profitieren. Auf Hochschulebene ist für akademische Spin-offs zudem *TUT Mektory*<sup>75</sup> zu nennen, dies ist ein Innovations- und Geschäftszentrum, das eng mit der Tallinn University of Technology verbunden ist. Es bietet Räumlichkeiten, Infrastruktur und Unterstützung für akademische Spin-offs und technologieorientierte Startups.

### Relevante (regionale) Ökosysteme und Cluster

In Estland haben sich mehrere regionale Ökosysteme und Cluster entwickelt, welche speziell darauf abzielen, die Gründung und das Wachstum von Unternehmen, Startups und Spin-offs zu unterstützen. Diese Ökosysteme bieten Infrastruktur, Finanzierung, Mentoring und Netzwerkzugänge. Im Lichte der kleinen Größe des Landes untermauert die Vielzahl und Dichte der Ökosysteme und Cluster, welchen Stellenwert Innovation und Unternehmertum in Estland einnimmt.

**Tallinn Science Park Tehnopol**<sup>76</sup>: Hierbei handelt es sich um den größten Wissenschafts- und Technologiepark in Estland, gelegen in der Hauptstadt Tallinn. Dort wird unter anderem umfassende Unterstützung für Startups und Unternehmen angeboten, einschließlich Büro- und Laborräumlichkeiten, Beratungsdienste, *Accelerator*-Programme sowie Zugang zu einem breiten Netzwerk von Unternehmern, Investorinnen bzw. Investoren und akademischen Institutionen. Die Fokusbereiche des Tehnopol sind Informationstechnologie, Mechatronik, Biotechnologie und Umwelttechnologien.

**Tartu Science Park**<sup>77</sup>: Dieser, in der zweitgrößten Stadt Estlands angesiedelte Wissenschaftspark bietet Inkubations- und *Accelerator*-Programme, Büro- und Laborräume sowie Beratungsdienste. Es besteht eine enge Zusammenarbeit mit der University of Tartu, um akademische Spin-offs zu fördern. Die Fokusbereiche des Tartu Science Parks liegen bei Biotechnologie, Medizin, Materialwissenschaften und IT.

**Ülemiste City**<sup>78</sup>: Dies ist ein städtischer Business-Hub in Tallinn, der als einer der größten Innovations- und Technologieparks in den baltischen Staaten gilt. Angeboten werden moderner Büro- und Arbeitsraum, Dienstleistungen für Startups und Unternehmen sowie ein starkes Netzwerk von Investorinnen bzw. Investoren und Mentorinnen bzw. Mentoren. Die Fokusbereiche der Ülemiste City sind sehr divers, besondere Schwerpunkte lassen sich in den Bereichen IT, FinTech und CleanTech erkennen.

**Tallinn University of Technology Innovation and Business Centre Mektory**<sup>79</sup>: Wie bereits oben angeführt, handelt es sich bei Mektory um ein Innovations- und Geschäftszentrum, das eng mit der Tallinn University of Technology (TalTech) zusammenarbeitet. Es bietet Infrastruktur, Mentoring und Zugang zu TalTech-Ressourcen für Startups und akademische Spin-offs. Mektory organisiert auch Hackathons und Innovationswettbewerbe. Die Fokusbereiche liegen in Technologie- und Ingenieurwesen und in der IT.

**Pärnu Business and Innovation Centre**<sup>80</sup>: Dies ist ein regionales Innovationszentrum in der Stadt Pärnu, das auf die Unterstützung von Startups und kleinen Unternehmen abzielt. Das Zentrum arbeitet auch mit lokalen

<sup>72</sup> <https://estban.ee/>

<sup>73</sup> <https://prototron.ee/>

<sup>74</sup> Die Archimedes Foundation ist eine unabhängige Körperschaft, die 1997 durch die estnische Regierung etabliert wurde und das Ziel hat, unterschiedliche EU-Programme und -Projekte zu koordinieren und umzusetzen, siehe z.B. <https://www.euraxess.ee/sites/default/files/domains/ee/an-international-researchers-guide-to-estonia.pdf>

<sup>75</sup> <https://www.esplan.ee/en/project/innovation-and-entrepreneurship-center-mektory>

<sup>76</sup> <https://www.tehnopol.ee/en/>

<sup>77</sup> <https://teaduspark.ee/>

<sup>78</sup> <https://www.ulemistecity.ee/en/>

<sup>79</sup> <https://www.esplan.ee/en/project/innovation-and-entrepreneurship-center-mektory>

<sup>80</sup> <https://www.koda.ee/en/about-chamber/enterprise-europe-network>

Bildungseinrichtungen zusammen, um Innovationsprojekte zu fördern. Zu den Fokusbereichen zählen insbesondere Tourismus, aber auch Dienstleistungen und die kleinere Produktion.

**Estonian ICT Cluster<sup>81</sup>:** Hierbei handelt es sich um ein landesweites Cluster, das Unternehmen aus dem Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie vernetzt. Es bietet Netzwerkzugänge, gemeinsame Marketinginitiativen und Innovationsprojekte und hilft Unternehmen dabei, internationale Märkte zu erschließen.

### 5.2.2 Leuchtturm-Beispiele

#### Hochschulen

Estland beheimatet mehrere Hochschulen, darunter allen voran die University of Tartu, die älteste und größte Universität Estlands und eine der führenden Forschungsuniversitäten im Baltikum. Die University of Tartu verfolgt selbst wichtige Bemühungen hinsichtlich der Förderung von Entrepreneurship und betreibt selbst ein Ideen-Lab und ein Startup-Lab; ihre Fakultät für Computer Science gilt als Knotenpunkt für Forschung, Lehre und Unternehmertum und fördert explizit die Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Industrie.

Auch die Universität Tallinn verfügt über ein breites Spektrum an Studiengängen in den Geistes-, Sozial- und Naturwissenschaften; sie verfügt z.B. über einen *Entrepreneurship Minor*, ein Studienprogramm, das Studierenden grundlegende Kenntnisse und Fähigkeiten im Bereich Unternehmertum vermittelt. Die führende Technische Universität Estlands ist die Technische Universität Tallinn (TalTEch), auch sie ist bekannt für ihre starken Verbindungen zur Industrie. Neben dem bereits erwähnten Mektory betreibt die TalTech einen eigenen Startup Inkubator.

Innovation Labs und Centers for Entrepreneurship gibt es auch an kleineren estnischen Hochschulen, wie etwa an der privaten Estonian Business School (EBS), der Estonian Academy of Arts oder der Estonian University of Life Sciences.

#### Unternehmen

Wie bereits oben angemerkt, stammen einige heute weltweit bekannte und erfolgreiche Unternehmen aus Estland. Besonders hervorzuheben ist zum Beispiel Wise (ehemals TransferWise), ein Fintech-Unternehmen, das eine Plattform für grenzüberschreitende Geldüberweisungen bietet. Wise nutzt eine innovative Technologie, die es ermöglicht, Geld zu niedrigen Kosten und mit echtem Wechselkurs zu überweisen, was im Vergleich zu traditionellen Banken deutlich günstiger ist. Ein weiteres Erfolgsbeispiel ist das Technologieunternehmen Bolt, das eine Plattform für Fahrdienste und Lieferungen betreibt. Sie bieten eine breite Palette von Dienstleistungen an, darunter Fahrgemeinschaften, E-Scooter-Verleih und Lebensmittellieferungen. Bolt konnte durch innovative Technologien und Dienstleistungen im Bereich der Mobilität neue Maßstäbe setzen. Schließlich kann auch noch das Unternehmen Pipedrive hervorgehoben werden. Dabei handelt es sich um ein *Customer Relationship Management-System*, das speziell für den Vertrieb konzipiert ist. Es hilft Unternehmen, ihre Verkaufsprozesse zu organisieren, Leads zu verfolgen und den Verkaufsabschluss zu optimieren. Diese Unternehmen sind nicht nur innovativ in ihren jeweiligen Branchen, sondern haben auch dazu beigetragen, die Technologielandschaft in Estland und darüber hinaus zu prägen. Sie zeigen, wie Estland durch seine fortschrittliche Technologieinfrastruktur und ein unterstützendes Unternehmensumfeld zum Zentrum für Innovationen geworden ist.

## 5.3 Das Gründungsgeschehen in den Niederlanden

Die Niederlande verweisen über die letzten Jahre hinweg über ein deutlich dynamischeres Gründungsgeschehen, als dies in Österreich der Fall ist. Auffällig ist, dass seit 2019 die Schließungsrate angestiegen und die Anzahl niederländischer Neugründungen stagniert ist – letzteres allerdings auf äußerst hohem Niveau, sodass ein klarer positiver Saldo bleibt. In Österreich hingegen entwickelten sich die Gründungs- und Schließungszahlen seit 2019 im Vergleich nahezu deckungsgleich. Eine von mehreren Erklärungen für das positive und dynamische Gründungsgeschehen in den Niederlanden ist in den niederschweligen Rahmenbedingungen für unternehmerische Tätigkeiten zu finden.

<sup>81</sup> <https://itl.ee/en/estonian-ict-cluster/>

### 5.3.1 Gründungsgeschehen und Rahmenbedingungen

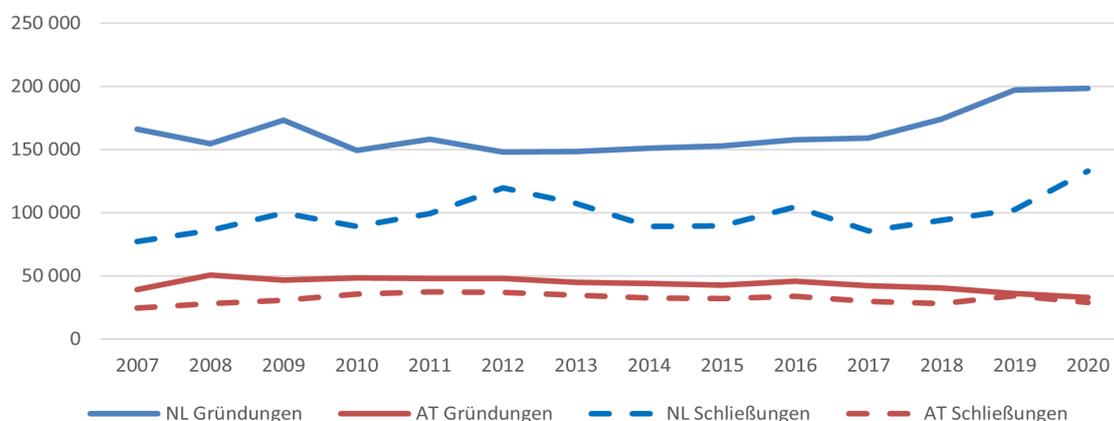
#### Gründungen

Daten zu Gründungen in den Niederlanden werden sowohl vom niederländischen Statistikamt als auch von der niederländischen Handelskammer, *Kamer van Koophandel* (KVK), gesammelt. Analog zu Österreich liegen den Datensammlungen unterschiedliche Gründungsdefinitionen zugrunde: Während die KVK die bei ihr registrierten Unternehmen zählt, definiert das niederländische Statistikamt Gründungen (in der niederländischen Sprache als „*Bedrijfsoprichtingen*“ bekannt) als neue juristische Einheiten, die entweder als Haupt- oder Nebenbeschäftigung tätig sind. Diese Einheiten sind entweder neu in der Wirtschaft registriert oder entstehen durch die Aufspaltung einer bestehenden juristischen Einheit in zwei oder mehr neue Einheiten.

Die Niederlande haben fast doppelt so viele Einwohner:innen wie Österreich, weisen aber ein Vielfaches der österreichischen Unternehmensgründungen auf. Die KVK zählte mit April 2023 insgesamt knapp 2,4 Mio. bei ihr registrierte Unternehmen, was einem Zuwachs von 5,8 % im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Dieses Wachstum ist in hohem Maße (zu rund 70 %) auf das Segment der (Teil-)Selbständigen zurückzuführen. Blickt man auf die Zahl der Neugründungen, so stiegen diese von 2022 auf 2023 um ganze 12,6 % auf rund 76.000 neu gegründete Unternehmen im ersten Quartal 2023 – die stärksten Zuwächse verzeichneten die Sektoren Gastgewerbe (plus 29 %), Einzelhandel (plus 26 %), Unternehmensdienstleistungen (plus 22 %) sowie Kultur, Sport und Freizeit (plus 21 %). Rückgänge hingegen zeigten sich in den Bereichen Finanzinstitute (minus 18 %), Großhandel (minus 11 %) sowie Landwirtschaft und Gartenbau (minus 1,5 %). Gleichzeitig mussten im ersten Quartal 2023 über 46.200 Unternehmer:innen ihr Geschäft aufgeben – das entspricht einem Anstieg von 15 % im Vergleich zum Vorjahr. Am stärksten betroffen zeigten sich der Gesundheitssektor (plus 33 %) sowie Gartenbau und Bauwesen (je plus 29 %). Auch die Zahl der Insolvenzen lag 2023 mit 641 Unternehmen um ganze 57 % höher als im Vorjahr (KVK, 2023).

Abbildung 33 bezieht sich auf Daten des niederländischen Statistikamtes und vergleicht diese mit dem österreichischen Gründungsgeschehen zwischen 2007 und 2020. Hierbei wird deutlich, wie weit die Gründungszahlen zwischen den beiden Ländern insbesondere seit 2016 auseinanderklaffen – die niederländischen Gründungszahlen sind seither sukzessive angestiegen, um ab 2019 auf hohem Niveau zu stagnieren. Die österreichischen Neugründungen verringerten sich seit 2016 zunehmend und erreichten zuletzt (2020) einen Wert von unter 33.000 (im Vergleich: die niederländischen Gründungszahlen beliefen sich 2020 auf über 198.000; Österreichs Neugründungen betragen im Jahr 2020 demnach nur rund 16 % der niederländischen Neugründungen). Zwar steigen seit 2017 auch die niederländischen Schließungszahlen an, der Saldo blieb jedoch – im Unterschied zu Österreich – durchwegs deutlich positiv.

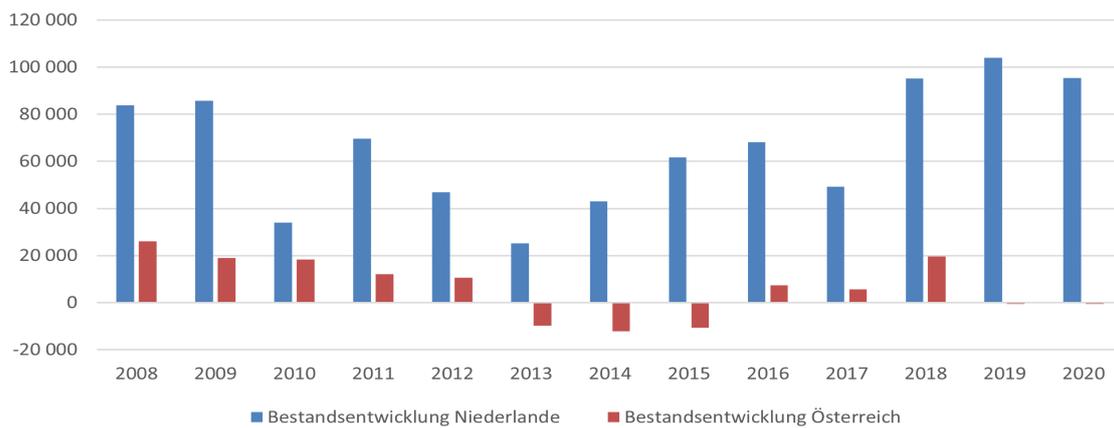
Abbildung 33: Gründungen und Unternehmensschließungen 2007-2020, Niederlande und Österreich



Quelle: Eurostat.

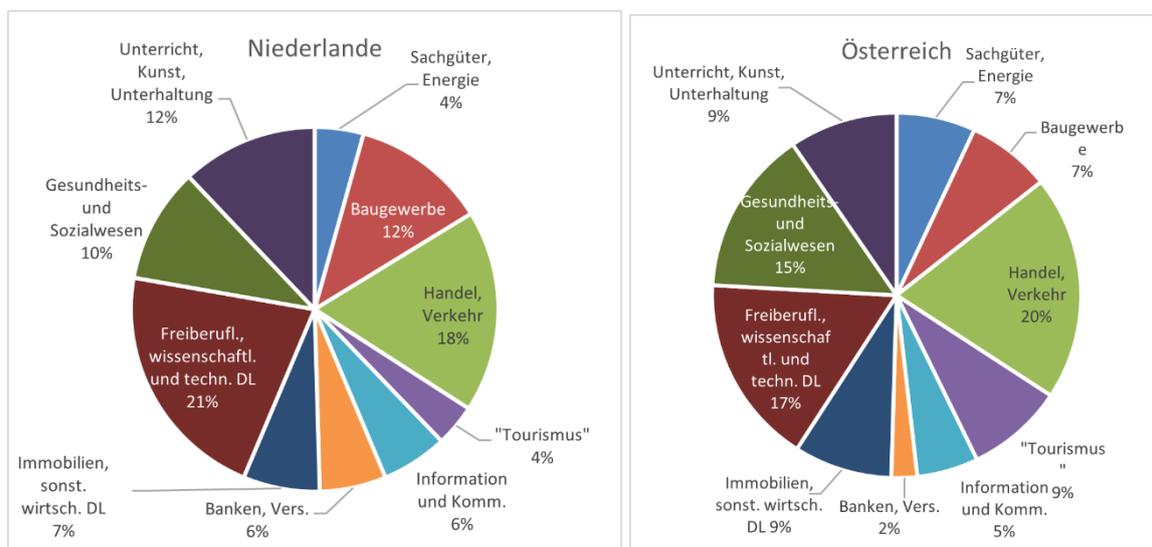
2020 betrug die Anzahl der bestehenden österreichischen Unternehmen (rd. 573.200) knapp 30 % jener der niederländischen Unternehmen (rd. 1,93 Mio.). Abbildung 34 zeigt die Entwicklung des Unternehmensbestandes in beiden Ländern zwischen 2008 und 2020 – diese Grafik verdeutlicht die überaus positive Entwicklung über den Beobachtungszeitraum hinweg im Unterschied zu Österreich.

Abbildung 34: Entwicklung der Unternehmensbestände in den Niederlanden und in Österreich, 2008 bis 2020



Quelle: Eurostat.

Abbildung 35: Gründungen nach Branchen in den Niederlanden und Österreich, 2021



Quelle: Statistik Austria, Eurostat.

Hinsichtlich der Branchen ist auch in den Niederlanden wenig überraschend die große Mehrheit der Gründungen im Dienstleistungssektor angesiedelt; Gründungen in der Sachgütererzeugung haben mit 4% einen noch geringeren Anteil als in Österreich (7%). Freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen sind in den Niederlanden der wichtigste Treiber der Gründungsdynamik (mit 21% noch stärker als in Österreich), ebenso die Sparte Handel und Verkehr, wenngleich diese in den niederländischen Neugründungen mit 18% eine etwas geringere Rolle spielt als in Österreich (20%).

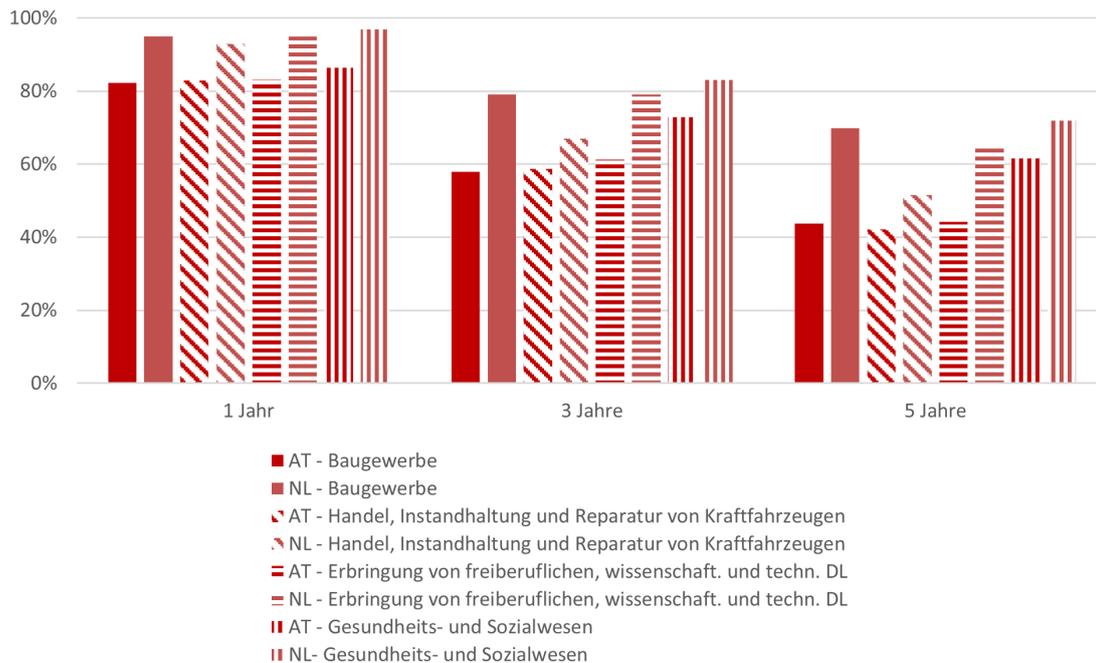
Unterschiede zwischen den Niederlanden und Österreich zeigen sich auch hinsichtlich des Bereichs Unterricht, Kunst und Unterhaltung, dieser nimmt in etwa 12% der niederländischen Gründungen ein und spielt damit eine größere Rolle als in Österreich (9%). Eine ähnlich große Rolle spielt das Baugewerbe in den Niederlanden (12%), das in Österreich lediglich 7% der Gründungen einnimmt. Umgekehrt verhält es sich mit den Bereichen Tourismus sowie Gesundheits- und Sozialwesen – auf diese fallen in den Niederlanden jeweils weniger Gründungen (Gesundheits- und Sozialwesen: 10%; Tourismus: 4%) als in Österreich (15% bzw. 9%). Die übrige anteilmäßige Branchenverteilung der Neugründungen verhält sich zwischen den beiden Ländern annähernd ähnlich.

Neben der Unternehmensgründung ist die Überlebenswahrscheinlichkeit der gegründeten Unternehmen eine wichtige Determinante des wirtschaftlichen Erfolgs. Ein Vergleich zwischen Österreich und den Niederlanden zeigt, dass diese in den Niederlanden grundsätzlich deutlich höher ausfällt als in Österreich: Über alle Branchen hinweg vergrößert sich der Abstand zwischen den beiden Ländern zugunsten der Niederlande mit

steigender Dauer. So liegt etwa die Überlebensrate von 2016 gegründeten Unternehmen nach vier Jahren in den Niederlanden bei 70 %, in Österreich hingegen lediglich bei 50 %.

Abbildung 36 zeigt die Überlebensrate der im Jahr 2016 gegründeten Unternehmen in ausgewählten Branchen. In der Branche „Erbringungen von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen“ – in beiden Ländern ein Sektor, der einen großen Teil der Neugründungen auf sich vereint – liegt die Überlebensrate österreichischer Gründungen nach einem Jahr 13 Prozentpunkte, nach drei Jahren 18 Prozentpunkte und nach fünf Jahren 20 Prozentpunkte hinter jener der niederländischen. In anderen Worten: Nach fünf Jahren existiert nicht einmal mehr die Hälfte der österreichischen Neugründungen dieser Branche, in den Niederlanden immerhin noch knapp zwei Drittel. Noch deutlicher zeigt sich dieses Muster beispielsweise im Baugewerbe, wie in der Grafik ersichtlich.

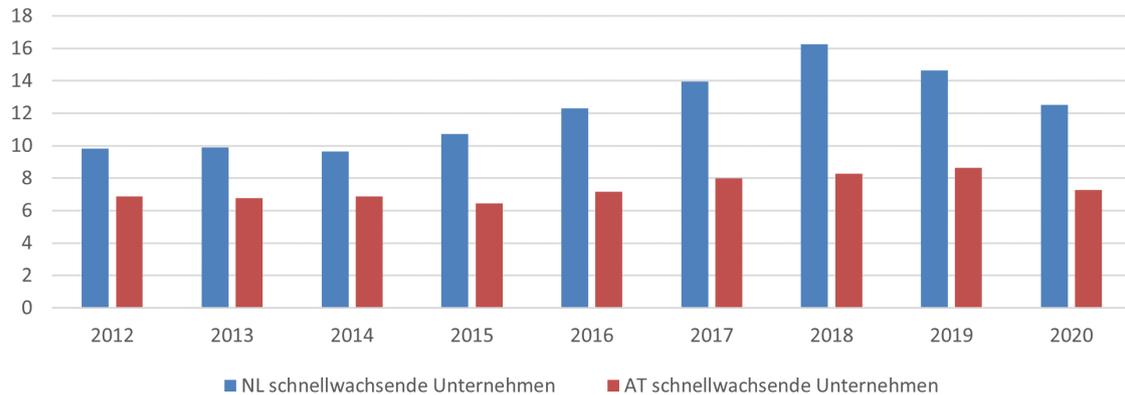
**Abbildung 36: Überlebensrate der im Jahr 2016 neu gegründeten Unternehmen in ausgewählten Branchen nach einem, drei und vier Jahren, Österreich und Niederlande**



Quelle: Statistik Austria, Eurostat.

Unterschiede zeigen sich auch hinsichtlich der schnellwachsenden Unternehmen, hier konnten die Niederlande vor allem seit 2015 ihren Vorsprung gegenüber Österreich deutlich ausbauen. Seit dem Jahr 2018 – dem Jahr mit dem höchsten Startup-Anteil an der gesamten Unternehmenspopulation in den Niederlanden – ist der niederländische Anteil schnellwachsender Unternehmen in den Niederlanden durchwegs fast doppelt so hoch wie in Österreich; zuletzt, im Jahr 2020, betrug der niederländische Anteil rund 13 %, der österreichische hingegen nur knapp über 7 %.

Abbildung 37: Anteil schnellwachsender Unternehmen an der gesamten Unternehmenspopulation, Niederlande und Österreich, in %



Quelle: Eurostat.

Im Jahr 2019 existierten rund 4.000 Startups in den Niederlanden, davon der Großteil in den Branchen Unternehmenssoftware (693), Gesundheit (490), Fintech (431), Energie (361) und Marketing (335) (vgl. Statista, 2024). Derzeit werden jährlich rund 1.000 Startups in den Niederlanden gegründet, damit liegt das Land EU-weit an fünfter Stelle (hinter Estland, Irland, Luxemburg und Dänemark; vgl. McKinsey, 2022). Der Anteil akademischer Spin-offs liegt hingegen bei lediglich rund 18 % (vgl. Innovation Origins, 2023), damit liegen die Niederlande deutlich hinter Großbritannien, der Schweiz, Deutschland, Belgien und Frankreich. Die Gründe dafür mögen vielfältig sein – während es viele Programme und Inkubatoren für allgemeine Startups gibt, sind speziell auf akademische Ausgründungen ausgerichtete Programme und Netzwerke vergleichsweise weniger entwickelt.

### Relevante Gesetze und Rahmenbedingungen

Die Gründung von Unternehmen in den Niederlanden wird durch eine Reihe von Gesetzen und regulatorischen Rahmenbedingungen gesteuert, die darauf abzielen, das Geschäftsklima zu fördern und gleichzeitig rechtliche und steuerliche Strukturen zu gewährleisten. Auch der aktuelle PMR-Index untermauert die Unternehmensfreundlichkeit der niederländischen Rahmenbedingungen, immerhin führen die Niederlande im PMR-Index die Liste der Vergleichsstaaten der vorliegenden Studie an. So schneidet das Land vor allem im *High Level*-Indikator „Distortions induced by state involvement“ besonders positiv ab (mit einem Wert von 0,83 liegen die Niederlande hier nur knapp hinter Estland), mit außerordentlich nennenswerten Werten in den *Medium Level*-Indikatoren „Barriers to trade and investment“, „Involvement in Business Operations“ und „Distortions induced by public ownership“

Zu den wichtigsten rechtlichen Regelungen gehören das Handelsregistergesetz, das Bürgerliche Gesetzbuch und spezifische Steuergesetze.

Das Handelsregistergesetz (*Handelsregisterwet*<sup>82</sup>) verpflichtet alle Unternehmen, sich bei der KVK zu registrieren. Diese Registrierung ist der erste Schritt zur Gründung eines Unternehmens und stellt sicher, dass das Unternehmen offiziell anerkannt und rechtlich operativ ist. Jede juristische Person, die wirtschaftliche Aktivitäten in den Niederlanden durchführt, muss im Handelsregister eingetragen sein.

Das Bürgerliche Gesetzbuch (*Burgerlijk Wetboek*<sup>83</sup>) enthält spezifische Bestimmungen für verschiedene Unternehmensformen wie die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (*Besloten Vennootschap*, BV), die Aktiengesellschaft (*Naamloze Vennootschap*, NV) und Einzelunternehmen (*Eenmanszaak*). Diese Bestimmungen regeln die Gründungsverfahren, die Rechte und Pflichten der Gesellschafter sowie die Verwaltungsstrukturen der Unternehmen. Die BV ist die am häufigsten gewählte Rechtsform für kleine und mittelständische Unternehmen, da sie Flexibilität und begrenzte Haftung bietet.

<sup>82</sup> <https://wetten.overheid.nl/BWBR0021777/2024-06-19>

<sup>83</sup> [wetten.nl - Regeling - Burgerlijk Wetboek Boek 1 - BWBR0002656 \(overheid.nl\)](https://wetten.nl/-Regeling-BurgerlijkWetboekBoek1-BWBR0002656(overheid.nl))

Im Bereich der Besteuerung sind das Einkommensteuergesetz (*Wet op de Inkomstenbelasting*<sup>84</sup>) und das Körperschaftsteuergesetz (*Wet op de Venootschapsbelasting*<sup>85</sup>) von zentraler Bedeutung. Das Einkommensteuergesetz betrifft vor allem Einzelunternehmen und Selbständige, während das Körperschaftsteuergesetz auf juristische Personen wie die BV und NV anwendbar ist. Unternehmen in den Niederlanden profitieren von einem relativ niedrigen Körperschaftsteuersatz, was das Land attraktiv für Investitionen und Neugründungen macht.

Zusätzlich zu diesen grundlegenden Gesetzen gibt es spezifische Regelungen und Förderprogramme, die Startups unterstützen, wie das *Innovationsbox-Regime*<sup>86</sup>, das reduzierte Steuersätze auf Gewinne aus innovativen Aktivitäten bietet, und das *Startup-Visa-Programm*<sup>87</sup>, das es ausländischen Gründenden ermöglicht, in den Niederlanden ein Unternehmen zu gründen. Diese Rahmenbedingungen tragen dazu bei, ein unternehmerfreundliches Umfeld zu schaffen und Innovationen zu fördern. Generell gelten die Rahmenbedingungen für Gründungen in den Niederlanden als unternehmensfreundlicher, effizienter und weniger bürokratisch als in Österreich.

Mehrere Faktoren tragen dazu bei, dass die Niederlande oft als attraktiver Standort für Unternehmensgründungen angesehen werden: Der Gründungsprozess verläuft vergleichsweise unkompliziert und schnell, die Registrierung eines Unternehmens bei der KVK kann in der Regel innerhalb eines Tages abgeschlossen werden (in Österreich nimmt der Eintrag ins Firmenbuch hingegen mehrere Tage bis Wochen in Anspruch). Die Online-Verfügbarkeit von Dienstleistungen und ein zentrales Registrierungssystem tragen zur Effizienz bei. Zudem ist die Mindestkapitalanforderung für die Gründung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (BV) mit nur einem Euro äußerst niedrig, was die Hürde für Neugründungen weiter senkt (in Österreich war bis vor kurzem für eine GmbH bekanntlich ein Mindestkapital von 35.000 € notwendig, wovon zumindest die Hälfte sofort einbezahlt werden musste. Seit Anfang 2024 beläuft sich das Stammkapital für eine GmbH auf 10.000 €). Hinzu kommt ein transparentes Steuersystem mit attraktiven Regelungen (siehe z.B. das oben genannte Innovationsbox-Regime, das steuerliche Anreize für innovative Unternehmen bietet).

### Relevante Fördermaßnahmen/-initiativen/-programme

In den Niederlanden gibt es eine Vielzahl von Fördermaßnahmen, Initiativen und Programmen, die darauf abzielen, die Gründung von Unternehmen und Startups zu unterstützen. Neben der bereits genannten Innovationsbox und dem Startup-Visa-Programm werden in weiterer Folge einige wichtige Maßnahmen exemplarisch aufgelistet:

**Innovationsbox**<sup>88</sup>: Hierbei handelt es sich um ein steuerliches Förderinstrument, das Unternehmen ermöglicht, Gewinne aus innovativen Aktivitäten zu einem reduzierten Körperschaftsteuersatz zu versteuern. Ziel ist die Förderung von Forschung und Entwicklung sowie Innovationen innerhalb von Unternehmen.

**Startup Visa**<sup>89</sup>: Dies ist ein Visaprogramm, das es nicht-europäischen Unternehmern ermöglicht, innerhalb eines Jahres in den Niederlanden ein Startup zu gründen, vorausgesetzt, sie arbeiten mit einem anerkannten *Facilitator* zusammen. Ziel ist die Anziehung internationaler Talente sowie die Förderung des Wachstums und der Diversifizierung des niederländischen Startup-Ökosystems.

**Seed Capital-Regelung**<sup>90</sup>: Hierbei handelt es sich um ein Finanzierungsprogramm, das Risikokapitalfonds unterstützt, die in innovative Startups investieren. Es hilft jungen, innovativen Unternehmen, Zugang zu Kapital zu erhalten. Ziele des Programms sind die Verbesserung des Zugangs zu Risikokapital für Startups und Förderung von Innovationen.

**BMKB (Borgstelling MKB-kredieten)**<sup>91</sup>: Ein Bürgschaftsprogramm, das es kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) erleichtert, Kredite von Banken zu erhalten, indem der Staat eine Bürgschaft für einen Teil des Kredits

<sup>84</sup> <https://wetten.overheid.nl/BWBR0011353/2024-04-30>

<sup>85</sup> <https://wetten.overheid.nl/BWBR0002672/2024-01-01>

<sup>86</sup> <https://business.gov.nl/subsidy/innovation-box/>

<sup>87</sup> <https://business.gov.nl/coming-to-the-netherlands/permits-and-visa/residence-permit-for-foreign-startups/>

<sup>88</sup> <https://business.gov.nl/subsidy/innovation-box/>

<sup>89</sup> <https://www.startupvisa.nl/>

<sup>90</sup> <https://www.rvo.nl/subsidies-financiering/seed-capital>

<sup>91</sup> <https://www.rvo.nl/subsidies-financiering/bmkb>

übernimmt. Erklärtes Ziel des Programms ist die Unterstützung von KMU bei der Beschaffung von Finanzmitteln zur Gründung und Expansion.

**Innovatiefonds MKB+**<sup>92</sup>: Dies ist ein Innovationsfonds, der zinsgünstige Darlehen für innovative KMU und Mittelständler bereitstellt. Der Fokus liegt auf der Förderung von Forschung, Entwicklung und Innovation. Ziel ist die Finanzierung von Innovationsprojekten und Unterstützung des Wachstums innovativer Unternehmen.

**Innovation Credit**<sup>93</sup>: Dabei handelt es sich um ein Darlehen für die Entwicklung innovativer Projekte mit hohen technologischen Risiken bei gleichzeitig exzellenten Marktperspektiven.

**Regional Development Agencies (RDAs)**<sup>94</sup>: Hierbei handelt es sich um regionale Entwicklungsagenturen, die verschiedene Unterstützungsdienste wie Beratung, Vernetzung und Finanzierung für Startups und KMU anbieten. Erklärtes Ziel ist die Förderung der regionalen Wirtschaftsentwicklung sowie die Unterstützung von Unternehmer:innen auf lokaler Ebene.

Zudem bestehen in den Niederlanden Programme und Initiativen, welche insbesondere die Ausgründung von Spin-offs unterstützen – dies sowohl auf Governance- als auch auf Hochschulebene. Diese Programme zielen darauf ab, die Kommerzialisierung von Forschungsergebnissen und die Gründung von Spin-offs aus akademischen Institutionen zu fördern.

Auf Governance Ebene sind beispielsweise das *Take-off*<sup>95</sup> Programm des *Dutch Research Council (NWO)* zu nennen – dieses bietet Zuschüsse und Darlehen für Machbarkeitsstudien und die Frühphasenfinanzierung akademischer Spin-offs mit dem Ziel, die Kommerzialisierung von Forschungsergebnissen zu fördern sowie Wissenschaftler:innen bei der Unternehmensgründung zu unterstützen. Zudem verfolgt die niederländische Regierung eine Initiative namens *Top Sector Policy*<sup>96</sup>, die zehn Schlüsselindustrien fördert, innerhalb derer es spezielle Programme gibt, die akademische Spin-offs durch Partnerschaften zwischen Universitäten, Forschungseinrichtungen und der Industrie unterstützen. Zudem betreiben auch viele niederländische Universitäten eigene Inkubatoren, die speziell auf die Unterstützung von akademischen Spin-offs ausgerichtet sind. Beispiele sind *Yes!Delft*<sup>97</sup> (Technische Universität Delft), *UtrechtInc*<sup>98</sup> (Universität Utrecht), und *StartHub Wageningen*<sup>99</sup> (Wageningen University & Research). Darüber hinaus stellen einige Universitäten *Valorisation Grants* bereit, um die Kommerzialisierung von Forschung zu unterstützen. Diese Fördermittel helfen Wissenschaftler:innen, ihre Forschungsergebnisse in marktfähige Produkte oder Dienstleistungen zu überführen.

## Ökosysteme und Cluster

In den Niederlanden gibt es mehrere regionale Ökosysteme und Cluster, die die Gründung von Unternehmen, Startups und Spin-offs unterstützen, indem sie Ressourcen, Netzwerke, Finanzierungsmöglichkeiten und Unterstützung für innovative Ideen bereitstellen. Diese Ökosysteme zeichnen sich durch enge Kooperationen zwischen Universitäten und anderen Bildungseinrichtungen, Forschungsinstituten, Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen aus und tragen zur Schaffung eines dynamischen Umfelds bei. Im Folgenden werden einige der wichtigsten regionalen Ökosysteme exemplarisch skizziert:

**„Silicon Valley“ Amsterdam:** Amsterdam hat sich zu einem wichtigen Tech-Hub entwickelt, oft als *"Silicon Valley Europas"* bezeichnet. Die Stadt beherbergt eine Vielzahl von Startups, Acceleratoren, Investorinnen bzw. Investoren und Co-Working-Spaces. Als unterstützende Einrichtungen sind hier Initiativen wie *StartupAmsterdam* zu nennen, die sich auf die Förderung des Startup-Ökosystems konzentrieren, sowie zahlreiche Inkubatoren wie *Rockstart* und *Ace & Tate*, die Gründende und innovative Unternehmen unterstützen.

**Eindhoven (Brainport Region):** Eindhoven ist bekannt als eine der innovativsten Regionen der Niederlande, insbesondere in den Bereichen Technologie und Design. *Brainport Eindhoven* ist ein Netzwerk, das Unternehmen, Forschungsinstitute und Bildungseinrichtungen zusammenbringt. Die Region bietet Zugang zu Innova-

<sup>92</sup> <https://www.leap.nl/wp-content/uploads/2016/02/Fact-Sheet-Het-Innovatiefonds-MKB.pdf>

<sup>93</sup> <https://english.rvo.nl/subsidies-financing/innovation-credit>

<sup>94</sup> <https://www.rom-nederland.nl/en/>

<sup>95</sup> <https://www.nwo.nl/en/researchprogrammes/take-off#:~:text=Take%2Doff%20is%20a%20programme,of%20funding%20through%20Take%2Doff.>

<sup>96</sup> <https://stip.oecd.org/assets/TKKT/CaseStudies/32.pdf>, S. 22f.

<sup>97</sup> <https://yesdelft.com/>

<sup>98</sup> <https://utrechtinc.nl/>

<sup>99</sup> <https://www.starthubwageningen.nl/>

tionszentren wie *High Tech Campus Eindhoven*, die Startups und Spin-offs in den Bereichen Elektronik, Software und neue Technologien unterstützen. Außerdem gibt es den *Startup Hub*, der Unterstützung für neue Unternehmen bietet.

**Utrecht:** Die Stadt Utrecht hat sich als ein bedeutendes Zentrum für Lebenswissenschaften und nachhaltige Technologien etabliert. Die enge Verbindung zwischen der Universität Utrecht und der Wirtschaft fördert die Gründung von Spin-offs und Startups. Initiativen wie *UtrechtInc* (s.o.) unterstützen Startups durch Mentoring, Finanzierung und Netzwerkzugang, während der *Utrecht Science Park* Unternehmen und Forschungseinrichtungen zusammenbringt.

**Delft (Delft University of Technology):** Delft ist ein wichtiger Standort für technische Innovationen, mit einem starken Fokus auf Ingenieurwissenschaften und Technologie. Die Technische Universität Delft spielt eine zentrale Rolle bei der Unterstützung von Gründenden und Spin-offs. Der o.g. Inkubator und Accelerator *Yes!Delft* unterstützt Technologie-Startups durch Ressourcen, Mentoring und Finanzierung. Der Fokus liegt auf Unternehmen in den Bereichen Energie, Gesundheit und Mobilität.

**Wageningen (Wageningen University & Research):** Wageningen ist international bekannt für seine Expertise in den Lebenswissenschaften und in der Agrarwirtschaft. Die Region hat sich als Zentrum für Agrarinnovationen etabliert. Der o.g. *Wageningen StartHub* bietet Unterstützung für agrarisch orientierte Startups und fördert den Wissenstransfer zwischen Forschung und Wirtschaft. Dies beinhaltet Ressourcen für die Produktentwicklung und den Marktzugang.

### 5.3.2 Leuchtturm-Beispiele

#### Unternehmen

Es gibt zahlreiche erfolgreiche Gründungen in den Niederlanden. Zwei besonders hervorzuhebende Beispiele sind etwa die Startups *CodeSandbox*<sup>100</sup> und *Moovd*<sup>101</sup>. *CodeSandbox* wurde als studentisches Spin-off gegründet und bietet ein virtuelles Entwicklungsumfeld für Softwareentwickler:innen, in dem diese niederschwellig Prototypen bauen, austauschen und testen können. *Moovd* entwickelt digitale Therapien in verschiedenen Bereichen des Gesundheitssystems und ermöglicht Patientinnen bzw. Patienten, Therapeutinnen bzw. Therapeuten und Versicherungsdienstleistern, innovative und kreative Technologieanwendungen.

#### Inkubatoren

Neben den bereits oben exemplarisch angeführten Hochschulinkubatoren stellt *Incubators United*<sup>102</sup> einen Zusammenschluss von Inkubatoren niederländischer Hochschulen und Wissensinstitute dar. Ziel von *Incubators United* ist es, Deep Tech-Startups zu unterstützen und deren Impact zu maximieren, in dem sie Einblicke und Ressourcen zwischen Mitgliedsorganisationen teilen, regionale Expertinnen- und Experten- bzw. Mentorinnen- und Mentoren-Netzwerke fördern, einschlägige Veranstaltungen anbieten und die Skill-Entwicklung Gründender vorantreiben. Darüber hinaus ist *ScaleNL*<sup>103</sup> zu nennen, eine öffentlich-private Initiative mit dem Ziel der Unterstützung niederländischer Tech-Startups, die in den USA Fuß fassen möchten.

#### Gründungsökosysteme rund um Hochschulen

Die o.g. niederländischen Hochschulen sind wichtige Elemente des niederländischen Gründungsökosystems; darüber hinaus sind um einzelne Hochschulen Netzwerke und Hubs entstanden. Ein Beispiel dafür sind die vier *Brightland Campuses*<sup>104</sup>, die als eine Art Hub für die Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Forschung fungieren. Hier sollen bereits bestehende Unternehmen mit öffentlichen Forschungseinrichtungen, wie z.B. Universitäten oder Forschungsinstituten kooperieren, um neue Produkte oder Spin-offs zu entwickeln. Zudem sind die *4TU-Centers*<sup>105</sup> hervorzuheben, im Zuge deren Forschende der vier Technischen Universitäten der Niederlande systematisch ermutigt und unterstützt werden, gemeinsam Ideen aus Forschungsprozessen zu gestalten und im gesellschaftlichen Alltag zu implementieren.

<sup>100</sup> <https://codesandbox.io/s/eziel>

<sup>101</sup> <https://moovd.nl/en/about-moovd/>

<sup>102</sup> <https://www.incubatorsunited.com/>

<sup>103</sup> <https://scalennl.com/>

<sup>104</sup> <https://www.brightlands.com/en>

<sup>105</sup> <https://www.4tu.nl/en/research/4tu-centres/>

## 5.4 Das Gründungsgeschehen in der Schweiz

Die Zahl der Gründungen hat sich in der Schweiz in den letzten Jahren deutlich besser als in Österreich entwickelt. Wissensintensive Dienstleistungen spielen im Gründungsgeschehen in der Schweiz eine deutlich größere Rolle als in Österreich. Eine Erklärung ist die hohe Qualität der Forschung an schweizerischen Hochschulen, besonders den beiden Eidgenössischen Technischen Hochschulen in Zürich und Lausanne. Beide Hochschulen verfügen auch über ein entwickeltes Spin-off-Ökosystem, das zur großen Zahl an Gründungen aus beiden Universitäten beiträgt. Auch das Fördersystem ist wesentlich stärker als in Österreich auf universitäre Spin-offs ausgerichtet.

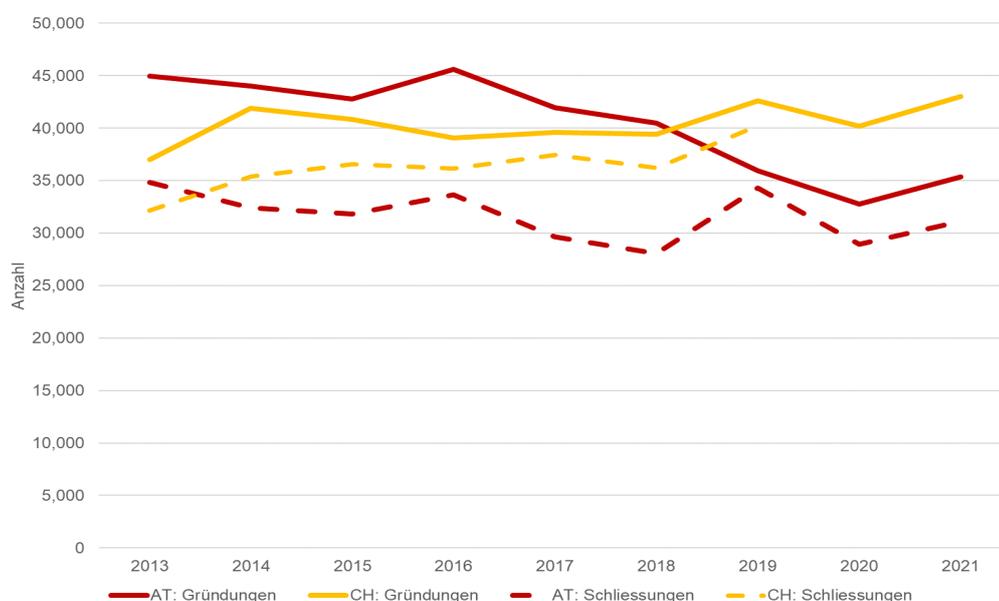
### 5.4.1 Gründungsgeschehen und Rahmenbedingungen

#### Gründungen

Daten zu Gründungen in der Schweiz werden vom Bundesamt für Statistik sowie einigen privaten Anbieter:innen wie *Crunchbase* oder dem *Swiss Venture Capital Report* gesammelt. Das Bundesamt für Statistik definiert Gründungen als „tatsächlich – also «*ex nihilo*» – neu entstandene Unternehmen mit marktwirtschaftlicher Tätigkeit. Eine Neugründung liegt vor, wenn eine neue Kombination von Produktionsfaktoren geschaffen wird und kein anderes Unternehmen daran beteiligt ist.“<sup>106</sup> Wie in Österreich werden Unternehmen, die aus Fusionen, Übernahmen, Spaltungen oder Restrukturierungen hervorgegangen sind nicht als Gründungen angesehen. Damit entspricht diese Definition jener von Statistik Austria (Kap. 3.2.1) und erlaubt direkte Vergleiche.

Die Schweiz weist – obwohl kleiner als Österreich – seit 2018 deutlich mehr Gründungen als Österreich auf. Das Bundesamt für Statistik erfasste 2021 insgesamt 43.037 Gründungen, ein Zuwachs von 7 % zu 2020 und 16 % mehr als 2013 (siehe Abbildung). Ebenfalls deutlich höher mit 40.238 Fällen im Jahr 2019 sind die Unternehmensschließungen (Österreich: 34.295 im Jahr 2019). Insgesamt scheint die Schweiz eine stärkere Gründungsdynamik als Österreich zu haben. Die geringere Zahl der Schließungen muss nicht unbedingt ein Zeichen für eine höhere Resilienz österreichischer Gründungen sein. Radikale Innovationen versprechen einen höheren potenziellen Gewinn, sind aber auch riskanter und scheitern häufig. Wenn die Bereitschaft, unternehmerisches Risiko einzugehen, gering ist, werden möglicherweise nur Unternehmen gegründet, deren Überlebenschancen hoch, der Grad der Radikalität aber gering ist.

Abbildung 38: Gründungen und Unternehmensschließungen 2013-21, Schweiz und Österreich



Quelle: Statistik Austria, Bundesamt für Statistik der Schweiz.

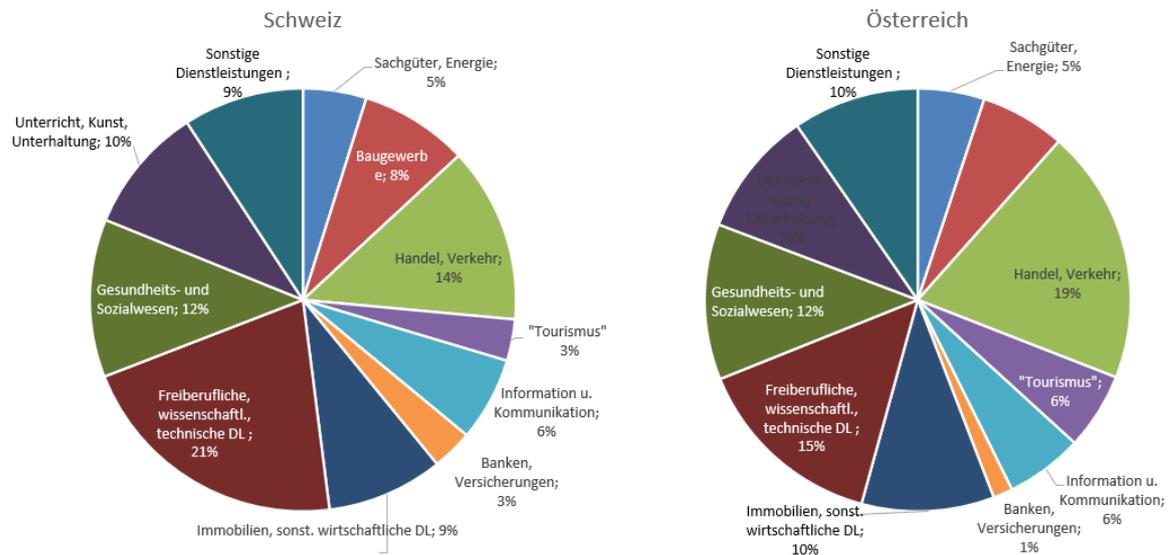
<sup>106</sup> <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/industrie-dienstleistungen/unternehmen-beschaefigte/unternehmensdemografie/neugruendungen-ueberlebensraten.html>

Wie in Österreich sind auch in der Schweiz Gründungen zu mehr als 80 % im Dienstleistungssektor zu finden. Gründungen in der Sachgütererzeugung haben mit 4,4 % einen ähnlich geringen Anteil wie in Österreich, ebenso wie das Gesundheits- und Sozialwesen. Allerdings sind im Gegensatz zu Österreich nicht der Handel, sondern freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen mit einem Anteil von 21,1 % (Österreich: 14,6 %) die wichtigste Branche für Gründungen innerhalb des Dienstleistungssektors.

Freiberufliche Tätigkeiten sind auch in Österreich ein wichtiger Treiber der Gründungsdynamik, sie spielen im Gründungsgeschehen der Schweiz aber noch eine deutlich größere Rolle als in Österreich. Nachdem Informations- und Kommunikationstechnologien und Beratungsdienstleistungen bei Spin-offs der beiden Eidgenössischen Technischen Hochschulen einen Schwerpunkt bilden (siehe unten), ist ein Grund für diese Branchenzusammensetzung sicherlich das hohe wissenschaftliche Niveau in diesen Bereichen in der Schweiz. Die Zahlen zeigen auch, dass ein ähnlich hoher Anteil von Gesundheitsdienstleistungen an den Gründungen wie in Österreich auch in anderen Ländern zu finden ist.

Freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen stellen mit über 9.000 Unternehmen auch absolut die größte Branchengruppe innerhalb der Gründungen der Schweiz dar, noch vor dem Gesundheitswesen und dem Handel. Auf sie entfallen mit 11.314 geschaffenen Arbeitsplätzen auch die stärksten Beschäftigungseffekte durch Gründungen in der Schweiz. In Österreich finden sich nur 5.180 Gründungen in freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen.

Abbildung 39: Gründungen nach Branchen in der Schweiz und Österreich, 2021



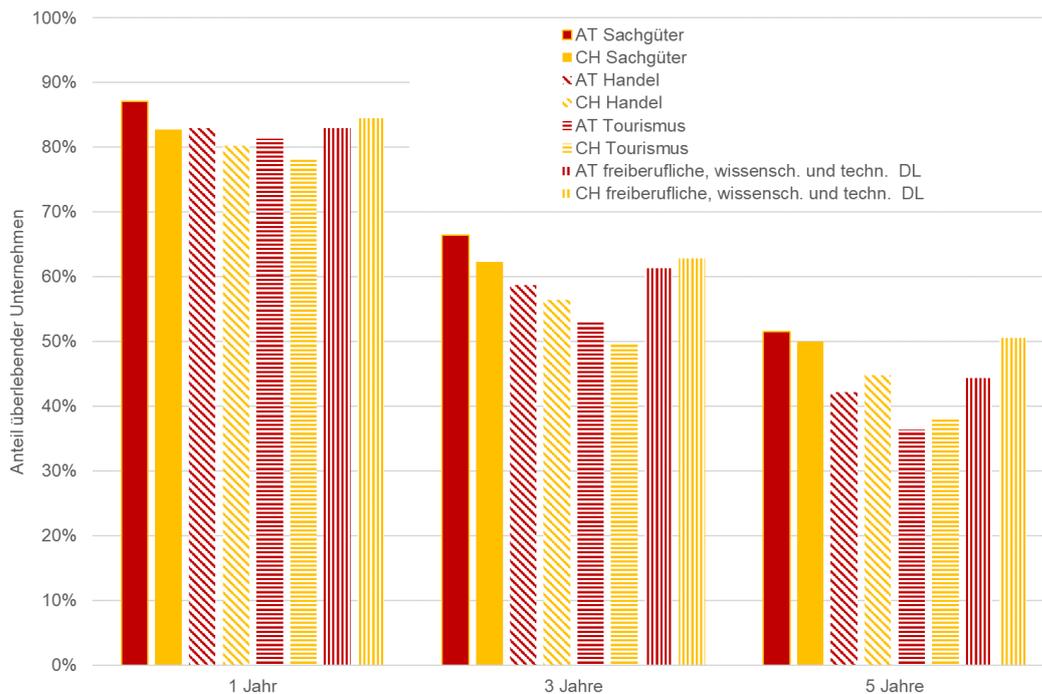
Quelle: Statistik Austria, Bundesamt für Statistik der Schweiz.

Ein wichtiger Bestimmungsfaktor für den wirtschaftlichen Erfolg von Gründungen ist ihre Überlebenswahrscheinlichkeit. Schließungen können verschiedene Ursachen haben wie etwa ungenügende Kapitalausstattung, fehlende Nachfrage für die Produkte oder Dienstleistungen der Gründung oder Managementfehler.

Die Überlebenswahrscheinlichkeit von neu gegründeten Unternehmen in der Schweiz ist höher als in Österreich. Das gilt in jedem der ersten fünf Jahre nach der Gründung. Nach fünf Jahren macht der Unterschied bereits acht Prozentpunkte aus, in der Schweiz existieren im Gegensatz zu Österreich nach fünf Jahren knapp die Mehrzahl der gegründeten Unternehmen noch immer.

Die Grafik unten zeigt, dass diese Unterschiede zwischen beiden Ländern auch auf Branchenebene existieren. Die Überlebensraten sind nach einem Jahr zwischen beiden Ländern ähnlich, allerdings verschiebt sich das Bild zugunsten der Schweiz vor allem durch die höhere Überlebensrate von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen, die die größte Gruppe innerhalb der Gründungsunternehmen bilden. Nach fünf Jahren ist die Überlebenswahrscheinlichkeit eines schweizerischen Unternehmens in dieser Branche um sechs Prozentpunkte höher.

Abbildung 40: Überlebensrate der im Jahr 2016 neu gegründeten Unternehmen in ausgewählten Branchen nach einem, drei und fünf Jahren, Österreich und die Schweiz



Quelle: Statistik Austria, Bundesamt für Statistik der Schweiz.

Wenig Unterschiede finden sich bei schnellwachsenden Unternehmen, also Unternehmen, die in einem Zeitraum von drei Jahren durchschnittlich über 10 % pro Jahr wachsen. Ihr Anteil an der Unternehmenspopulation in der Schweiz beträgt im mehrjährigen Durchschnitt etwas über 7 %, der Vergleichswert für Österreich ist 8 %. In beiden Ländern finden sich die höchsten Anteile von schnellwachsenden Unternehmen in den Branchen Information und Kommunikation und bei freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen.

Nach dem *Swiss Startup Radar* werden in der Schweiz jährlich rund 400 Startup Unternehmen, davon 100 akademische Spin-offs gegründet, diese Zahl ist seit dem Jahr 2013 relativ stabil (BAK Economics, 2021). Drin enthalten sind Firmen, die a) technologie- und wissenschaftsbasiert sind, b) einen Fokus auf Innovation haben, c) ein skalierbares Geschäftsmodell und ambitionierte Wachstumspläne, d) internationale Absatzmärkte und e) renditeorientierte Investoren aufweisen. Das Portal *startupticker* schätzt die Gesamtzahl der Startups mit einem Alter bis zu fünf Jahren in der Schweiz auf etwa 2.000 bis 2.500 für das Jahr 2019, neuere Zahlen wurden von dem Portal nicht publiziert (vgl. BAK Economics, 2021). Ein Drittel dieser Startup Unternehmen entfallen auf Software und B2B-Dienstleistungen, weitere wichtige Branchen sind Biotech/Pharma und Medizintechnik.

Etwa ein Viertel der Startups in der Schweiz sind akademische Spin-offs, der Anteil in Österreich ist nach dem Austrian Startup Monitor etwa ähnlich hoch. Weiters hat die Schweiz nach Breschi et al. (2018) mit einem Viertel den bei weitem am höchsten Anteil an Gründer:innen mit Doktorat, noch vor Deutschland, Dänemark oder den USA. Dieser Anteil liegt in Österreich lt. Austrian Startup Monitor bei 13 %.

Die Schweiz kann außerdem mehr *Unicorns*, also noch nicht börsennotierte Startup Unternehmen mit einer Bewertung von über einer Milliarde US-Dollar vorweisen. Die Schweiz zählt sechs dieser Unicorns, vier davon im Sektor „Enterprise Tech“, während in Österreich zwei solche Unternehmen, *BitPanda* und *GoStudent*, beheimatet sind<sup>107</sup>.

<sup>107</sup> <https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies>

## Relevante Gesetze und Rahmenbedingungen

Drei aktuelle Studien (BAK Economics, 2021; Trinkner et al., 2022; Grichnik et al., 2023) haben in den letzten Jahren die Rahmenbedingungen für Startups in der Schweiz untersucht. Die Ergebnisse enthalten auch verschiedene Schlussfolgerungen, die für Gründungen im Allgemeinen gültig sind, da etwa der regulatorische Rahmen für beide Gruppen derselbe ist.

Das Fazit dieser Studien fällt positiv aus, besonders was die Qualität der Forschung an Hochschulen, die Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften oder das Angebot an Finanzierungsmöglichkeiten für Gründungen betrifft. Beklagt werden einerseits bürokratische Hürden bei der Gründung wie etwa hoher administrativer Aufwand und die schleppende Digitalisierung des Gründungsprozesses, andererseits Schwächen bei der Wachstumsfinanzierung von Scale-ups mit Risikokapital, aber auch Hindernisse beim Zugang zum europäischen Binnenmarkt und andere internationale Märkte, die aufgrund der geringen Größe der Schweizerischen Volkswirtschaft essenziell sind (BAK Economics, 2021; Grichnik et al., 2023).

Das „*Ease of Doing Business*“-Ranking der Weltbank<sup>108</sup> bietet die Möglichkeit, die Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen in der Schweiz mit jenen in Österreich zu vergleichen. Das Ranking untersucht das regulative Umfeld für die Gründung und das Wachstum von Unternehmen in 190 Ländern der Welt. Die Schweiz rangiert im allgemeinen Ranking auf Platz 36, direkt hinter Israel und auch hinter Österreich (Platz 27). Beim Subindex „*Starting a business*“ findet sich die Schweiz nur auf Platz 81, während sich Österreich deutlich dahinter, auf Platz 127, einreicht. Der Schluss ist naheliegend, dass die Schweiz zwar gründungsfreundlicher als Österreich ist, beide Länder aber nach wie vor deutliches Verbesserungspotenzial mit Blick auf die Spitze aufweisen, in der etwa Neuseeland, Kanada, Singapur aber auch Georgien oder Jamaica zu finden sind.

Ähnliche Ergebnisse zeigen der Produktmarktregulierungsindex der OECD. Die Schweiz und Österreich liegen auch hier nah beieinander, beide Länder liegen über dem OECD-Durchschnitt und gehören damit zur Gruppe mit überdurchschnittlicher Regulierung (Tabelle 17 oben). Auch in den Einzelindizes, die für Gründungen relevant sind, finden sich ähnliche Platzierungen. So rangiert die Schweiz bei administrativen Anforderungen für Gründungen auf dem 32. Platz, während Österreich auf dem 33. Platz von 43 Ländern zu finden ist. Hingegen sind die Markteintrittsbarrieren für freiberufliche Tätigkeiten und den Handel in der Schweiz deutlich niedriger als in Österreich.

Ein schweizerisches Spezifikum ist das weitgehende Fehlen einer staatlichen F&E- und Innovationsförderung für Unternehmen (siehe unten), was als Nachteil für die Finanzierung von Scale-ups erkannt wurde. Als Folge beschloss der Schweizer Bundesrat 2022 die Einrichtung eines bundesstaatlichen Innovationsfonds für Scale-ups, der sich an Unternehmen direkt oder indirekt über eine Investition in lokale Risikokapitalfonds beteiligen soll. Ein solcher Fonds wurde allerdings aufgrund fehlenden finanziellen Spielraums bis heute nicht geschaffen<sup>109</sup>.

## Relevante Fördermaßnahmen/-initiativen/-programme

Die Schweiz unterstützt Unternehmensgründungen sowohl auf Bundes- als auch auf Kantonsebene, wobei der Bund sich auf die Schaffung von günstigen Rahmenbedingungen und subsidiärer Unterstützung konzentriert (SECO, 2017). Neben öffentlichen Angeboten existieren in der Schweiz auch zahlreiche Angebote von privaten Risikokapitalgebern oder Banken.

Ein wichtiges Instrument des Bundes sind Bürgschaften für Bankkredite für KMU über max. 1 Mio. CHF. Im Tourismus gibt es mit dem Hotelkredit zusätzlich ein direktes Finanzierungsinstrument für Gründungen. Die Schweizerische Bundesregierung konzentriert sich bei der Förderung von F&E und Innovation auf den Hochschulsektor. Bestehende Förderangebote im Unternehmenssektor richten sich an Forschende an Hochschulen, die Forschungsergebnisse kommerzialisieren wollen, oder unterstützen Gemeinschaftsprojekte zwischen Hochschulen und Unternehmen. Im Gegensatz zu Österreich können technologiebasierte Startups ihre F&E-Projekte also nicht durch eine Subvention der FFG oder durch die steuerliche Förderung der Forschungsprämie ko-finanzieren lassen. Als Folge ist der Anteil der F&E-Ausgaben von Unternehmen, der vom Staat finanziert wird, nach Eurostat in der Schweiz mit 0,03 % des BIP äußerst gering und deutlich unter den Vergleichswert für Österreich von 0,1 %.

<sup>108</sup> <https://archive.doingbusiness.org/en/rankings>

<sup>109</sup> <https://www.startupticker.ch/en/news/staenderat-verhilft-der-innovationsfonds-realisierung-zu-neuem-schub>

Innosuisse, die schweizerische Innovationsagentur des Bundes, bietet für Gründungen verschiedene Angebote; einerseits werden Projekte von Forschenden gefördert, die wissenschaftliche Entdeckungen kommerzialisieren wollen. Andererseits stehen Förderungen für wissenschaftsbasierte Innovationsprojekte zur Verfügung, die von Gründungen oder anderen Unternehmen gemeinsam mit Hochschulpartnern eingereicht werden. Im Unterschied zu Österreich gibt es keine Förderungen für Unternehmen, die ohne Hochschulpartner forschen. Ausnahme ist der Innovationscheck; hier sind die Fördersummen allerdings nur klein.

Innosuisse unterstützt Gründer:innen außerdem durch ein Beratungsprogramm, das etwa Innovations-Mentoring, Startup-Coaching und Startup-Training oder Internationalisierungscamps beinhaltet. Startups steht auch der Innovationsscheck offen, ein Instrument mit dem KMU die Umsetzbarkeit Ihrer Idee mit einem Forschungspartner testen können. Ein weiteres Förderinstrument des Bundes ist EasyGov, eine Plattform durch die Gründer:innen verschiedene Behördendienstleistungen wie die Anmeldung im Handelsregister online erledigen können.

Weiters können schweizerische Unternehmen auch an den Fördermaßnahmen für KMU und Startups in Eureka (etwa Eurostars) und an Horizon Europe teilnehmen. Die Finanzierung läuft dabei nicht über die Europäische Kommission, sondern durch die Schweizerische Bundesregierung, da die Schweiz in Horizon Europe nicht-assoziiertes Drittland ist.

Das Förderangebot auf kantonaler Ebene ist besonders vielfältig, eine Studie zählt mit Stand 1. Februar 2016 insgesamt 87 Förderangebote (SECO, 2017). Mehr als die Hälfte der Kantone stellen Finanzierungsangebote für Gründungen wie Angebote von Fremdkapital durch kantonale Banken oder Zinskostenbeiträge zur Verbilligung von Krediten zur Verfügung. In 10 Kantonen existieren finanzielle Förderungen für Technologieentwicklung, Patentanmeldungen oder Investitionen. Daneben werden von den Kantonen zahlreiche nicht-finanzielle Förderungen angeboten. So hat jeder Kanton mindestens eine Beratungsstelle, die Gründungen bei der Entwicklung und der Umsetzung eines Projekts unterstützen können. Die Leistungen sind von Kanton zu Kanton unterschiedlich, umfassen aber meistens Beratungen für die Erstellung von Business-Plänen, rechtliche Beratung, Innovations- und Gründungscoaching, Mentoring sowie Hilfen bei der Vernetzung. Auch existieren zahlreiche kantonale Ausbildungsangebote wie Selbständigkeitskurse, Gründungs- und Unternehmerkurse. Für migrantische Gründer:innen werden von der öffentlichen Hand keine speziellen Gründungsservices angeboten, jedoch gibt es hier private Angebote.

### Relevante (regionale) Ökosysteme und Cluster

Die regionale Verteilung von Startups ist klar von den Universitätsstädten Zürich, Basel, Lausanne, Genf und St. Gallen dominiert. Laut dem schweizerischen Startup Radar (BAK Economics, 2021) entfallen ein Drittel der Startups auf den Kanton Zürich, jeweils etwa 13-14 % auf die Kantone Zug und Waadt, Genf mit 9 % und 5 % auf die beiden Basler Kantone. Alle diese Kantone außer Zug verfügen über wichtige Hochschulen. Ähnlich sieht auch die Verteilung von Exits aus.

#### 5.4.2 Leuchtturm-Beispiele

##### Hochschulen

Hochschulen haben im schweizerischen Gründungsgeschehen eine zentrale Rolle. Einerseits sind Forschende an Hochschulen die hauptsächlichen Nutznießer der Förderungen für Startups, andererseits weil der Anteil von Gründer:innen mit PhD-Abschluss und damit einem akademischen Hintergrund in der Schweiz überdurchschnittlich hoch ist. Wie oben erwähnt sind etwa ein Viertel der rund 400 Startups, die in der Schweiz pro Jahr gegründet werden, akademische Spin-offs.

Unter den Hochschulen stehen besonders die Eidgenössischen Technischen Hochschulen (ETHs) Zürich und Lausanne heraus. Die ETH Zürich hat nach eigenen Angaben in den letzten 50 Jahren 583 Spin-offs hervorgebracht<sup>110</sup>, die meisten davon auf dem Gebiet der Informations- und Kommunikationstechnologien gefolgt von Sonstigen Feldern (größtenteils Beratungsdienstleistungen) und Biotech/Pharma (Hofer et al., 2020). Die ETH Lausanne war in den letzten 50 Jahren der Ursprung für mehr als 500 Spin-offs<sup>111</sup>.

<sup>110</sup> <https://ethz.ch/en/industry/entrepreneurship/explore-startup-portraits-and-success-stories/uebersicht-eth-spin-offs.html>

<sup>111</sup> <https://www.epfl.ch/innovation/startup/discover-our-startups/list-of-startups/>

Der Schlüssel für diese Erfolge ist nach Meinung von BAK Economics (2021) neben der wissenschaftlichen Qualität beider Einrichtungen vor allem in der universitätsinternen Startup-Unterstützung zu suchen, die an der ETH Zürich bereits seit Mitte der 1990er Jahre betrieben wird (Hofer et al. 2020). So betreibt die ETH Zürich seit 2012 einen eigenen Inkubator, Innovation and Entrepreneurship Lab. Programme wie die ETH Entrepreneur Club und die HSG Entrepreneurial School an der Universität St. Gallen bieten spezifische Unterstützung für angehende Gründer:innen an.

Die ETH Zürich unterstützt Spin-off-Aktivitäten außerdem durch das *Pioneer Fellowship* Programm, eine Kombination aus Finanzierungshilfen und Mentorenprogramm für Studierende, die Ergebnisse aus eigener Forschung an der ETH vermarkten wollen. Das Fellowship wird an eine oder zwei Personen vergeben, die über 12 bis 18 Monate mit 150.000 CHF sowie einem umfangreichem Mentoring- und Ausbildungsprogramm unterstützt werden. Ein ähnliches Programm gibt es mit InnoGrants (CHF 100.000 CHF für maximal ein Jahr) an der ETH Lausanne. Daneben bietet die ETH Lausanne mit Ignition noch ein Programm für *early-stage-funding* in der Form eines Fellowships für sechs Monate und einem Volumen von 30.000 CHF.

Rund um die Schweizer Universitäten haben sich weiters Gründungsökosysteme entwickelt, wie am Beispiel Zürich<sup>112</sup> gezeigt werden kann. Teil dieses Ökosystems sind etwa Inkubatoren und Acceleratoren wie Wynn Zurich, das ESA Business Incubation Centre Switzerland oder MassChallenge, Technologieparks oder Venture Capital-Geber. Nach der Studie von BAK Economics (2021) ist die Finanzierung aus dem privaten Umfeld in der Schweiz besonders weit verbreitet, was gute Finanzierungsmöglichkeiten in den frühen Phasen des Wachstums von Startups bedeutet, in späteren Phasen des *Scaling-ups* allerdings oft nicht ausreicht.

Die beiden ETHs sind auch im internationalen Vergleich sehr aktiv und erfolgreich bei der Unterstützung von Spin-offs. Verbesserungspotenzial gibt es hingegen bei den Fachhochschulen, wo laut der Studie von BAK Economics (2021) deutlich weniger Spin-offs geschaffen werden als an Hochschulen oder den ETHs. Als einen Grund nennt die Studie den Umstand, dass FHs Wissen oft gemeinsam mit Unternehmen schaffen und deshalb durch intellektuelle Eigentumsrechte bereits geschützt sind und nicht mehr für zukünftige Spin-off-Gründungen zur Verfügung stehen.

### Unternehmen

Es gibt zahlreiche erfolgreiche Gründungen in der Schweiz, beginnend mit SysCom Instruments, dem ersten Spin-off aus der ETH Zürich, das im Jahr 1973 gegründet wurde. Erfolgreiche Gründungen der letzten Jahre waren etwa die sechs existierenden Unicorns in der Schweiz: Scandit, Numbrs, MindMaze, Nexthink, Acronis, und SonarSource. Letzteres ist mit einer Bewertung von 4,7 Mrd. US-\$ derzeit wohl das größte schweizerische Startup. SonarSource bietet Entwicklungstools für Software an, wurde 2008 gegründet und hat seinen Sitz in Genf. Acronis, ein Anbieter von Datensicherheitslösungen für Unternehmen, folgt mit einer Bewertung von 3,5 Mrd. US-\$.

### Unterstützung durch Netzwerke und Inkubatoren

Es gibt zahlreiche Inkubatoren, Acceleratoren und Coworking Spaces, die Startups unterstützen. Beispiele sind das Swiss Innovation Park, Impact Hub und Technopark. Diese Einrichtungen bieten nicht nur physische Arbeitsplätze, sondern auch Mentoring, Beratung und Zugang zu Netzwerken.

## 5.5 Das Gründungsgeschehen in der Slowakei

Die Slowakei legte in den vergangenen Jahrzehnten eine überaus starke Unternehmensgründungsdynamik an den Tag. Obgleich ihrer kleinen Größe weist sie deutlich mehr Unternehmensgründungen und -schließungen auf als Österreich (siehe Abbildungen 23 und 24). Branchenmäßig spielen in der Slowakei die Sachgütererzeugung sowie das Bauwesen eine starke Rolle, die Automobilherstellung ist das dominierende Segment der slowakischen Industrieproduktion und des Exports (Innovate Slovakia, 2024). Auch in den Neugründungen spielen diese Sektoren eine deutliche stärkere Rolle als in Österreich; umgekehrt ist in den slowakischen Neugründungen das Gesundheits- und das Bildungswesen deutlich schwächer repräsentiert. Obgleich der starken Dynamik weist die Slowakei leicht bessere Überlebensraten seiner Neugründungen auf. Mit Blick auf Startups zeigen sich in der Slowakei durchaus Erfolge, obgleich sie bei der Förderung junger Wachstumsunternehmen zu den Schlusslichtern in Europa gehört.

<sup>112</sup> <https://ethz.ch/en/industry/entrepreneurship/discover-entrepreneurship-ecosystem.html>

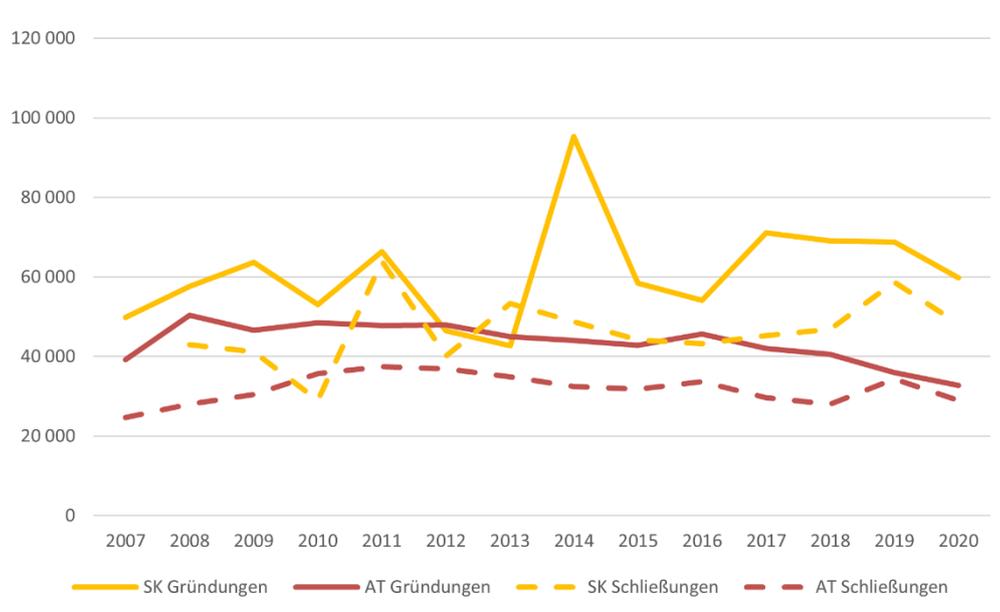
### 5.5.1 Gründungsgeschehen und Rahmenbedingungen

#### Gründungen

Laut statistischem Jahrbuch der Slowakischen Republik (2023) definiert *Statistics Slovakia* eine Unternehmensgründung als die Initiierung einer wirtschaftlichen Tätigkeit durch eine neue Geschäftsidentität oder die Reaktivierung einer zuvor ruhenden Entität. Diese Definition umschließt neuregistrierte Firmen, die ihre wirtschaftlichen Tätigkeiten aufnehmen, genauso wie stillgelegte Unternehmen, die ihre wirtschaftlichen Tätigkeiten nach einer Phase der Inaktivität wieder aufnehmen.

Die Slowakei verfügt lediglich über rund 60 % der österreichischen Bevölkerung, die Anzahl der Unternehmensgründungen übersteigt jedoch jene Österreichs mitunter sehr deutlich, zeigt jedoch für sich genommen eine sehr hohe Volatilität über den Beobachtungszeitraum (2007-2020) hinweg. Im Durchschnitt weist Österreich mit einem Mittelwert von rund 43.500 Gründungen pro Jahr zwischen 2007 und 2020 lediglich knapp über 70 % der slowakischen Gründungen (Mittelwert rund 61.200 Unternehmen pro Jahr) auf. Auch die Anzahl der Unternehmensschließungen ist in der Slowakei höher und volatiler als in Österreich – die Slowakei weist insgesamt eine deutlich höhere unternehmerische Dynamik auf.

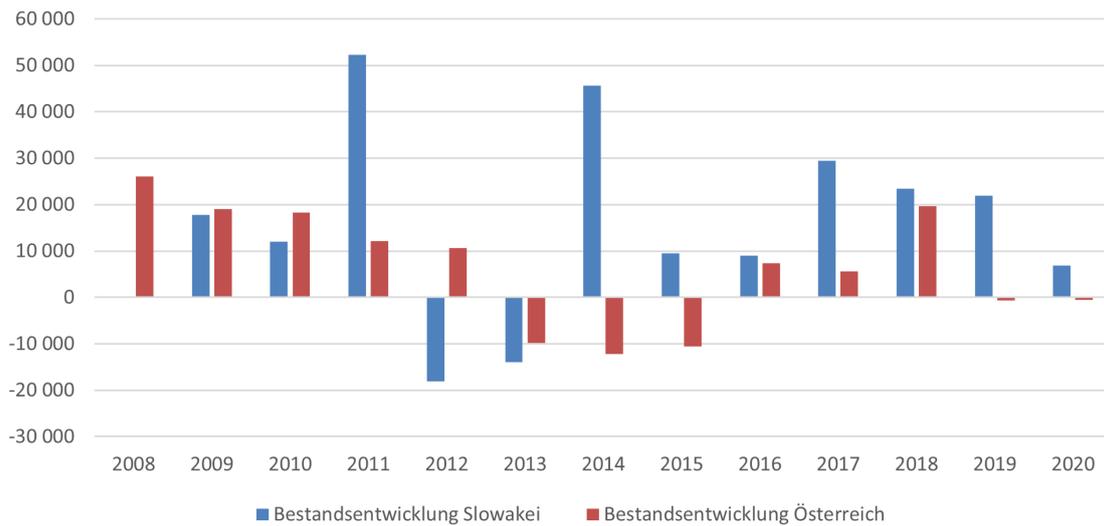
Abbildung 41: Gründungen und Unternehmensschließungen 2007-2020, Slowakei und Österreich



Quelle: Eurostat.

Dabei gehen Österreich und die Slowakei von einem nahezu gleich großen Unternehmensbestand aus, wobei jener der Slowakei mit rd. 577.100 im Jahr 2020 sogar knapp höher war als jener Österreichs (rd. 573.200). Abbildung 42 zeigt die Bestandsentwicklung in beiden Ländern zwischen 2008 und 2020 – daraus wird deutlich, dass die Slowakei nach einem Hoch im Jahr 2011 in den beiden Folgejahren Bestandsrückgänge hinnehmen musste, welche sie ab 2014 wieder ausmerzen konnte. Seither ist die Bestandsentwicklung in der Slowakei deutlich positiv. In Österreich hingegen mussten zwischen 2013 und 2015 jedes Jahr Rückgänge verzeichnet werden, erst 2018 konnten wieder deutliche Zuwächse erzielt werden, 2019 und 2020 war die Bestandsentwicklung Österreichs negativ.

Abbildung 42: Entwicklung der Unternehmensbestände in der Slowakei und in Österreich zwischen 2008 und 2020



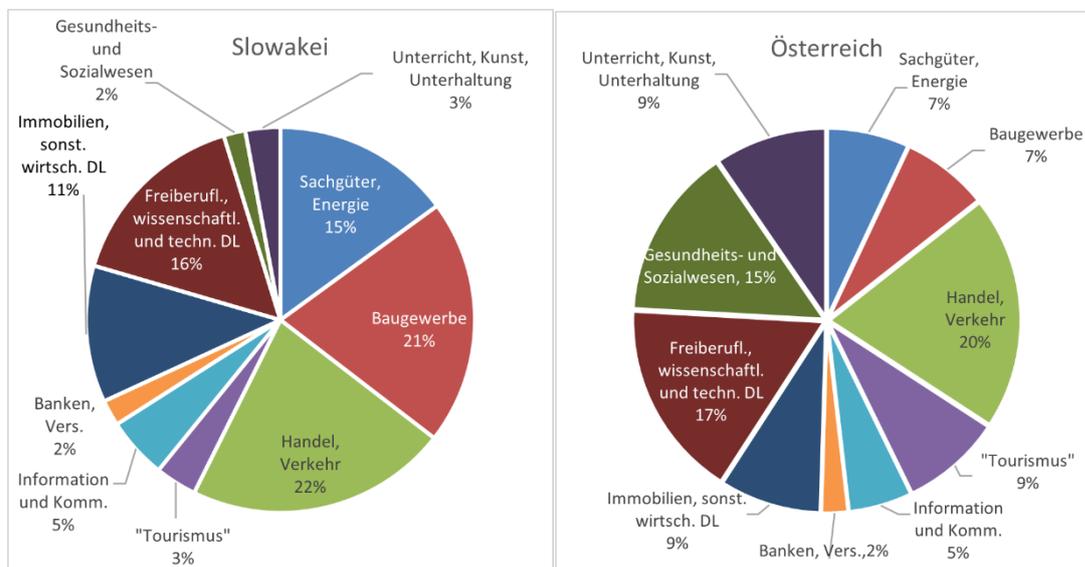
Quelle: Eurostat.

Die Branchenstruktur der Gründungen in der Slowakei unterscheidet sich doch sehr maßgeblich von jener Österreichs. So entfallen rund 15 % der Neugründungen auf Sachgüter und Energie, ganze 21 % auf das Baugewerbe – beide Branchen nehmen in Österreich mit je 7 % aller Gründungen eine deutlich geringere Rolle ein. Auch der Bereich der Immobilien und sonstiger wirtschaftlicher Dienstleistungen ist in der Slowakei etwas stärker unter den Neugründungen vertreten.

Umgekehrt verhält es sich etwa mit dem Gesundheits- und Sozialwesen – diesem kommt mit 15 % aller Gründungen in Österreich eine vergleichsweise große Bedeutung zu, in der Slowakei entfallen nur 2 % der Gründungen auf diesen Bereich. Auch der Bereich Unterricht, Kunst und Unterhaltung macht in der Slowakei nur ein Drittel des Anteils der österreichischen Neugründungen aus.

Dennoch weisen die beiden Länder auch Ähnlichkeiten auf: So spielen die freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen mit 16 % (Slowakei) bzw. 17 % (Österreich) sowie der Bereich Handel und Verkehr mit 22 % (Slowakei) und 20 % (Österreich), aber auch Information und Kommunikationstechnologie (je 5 %) in beiden Ländern ähnlich große Rollen.

Abbildung 43: Gründungen nach Branchen in der Slowakei und Österreich, 2021

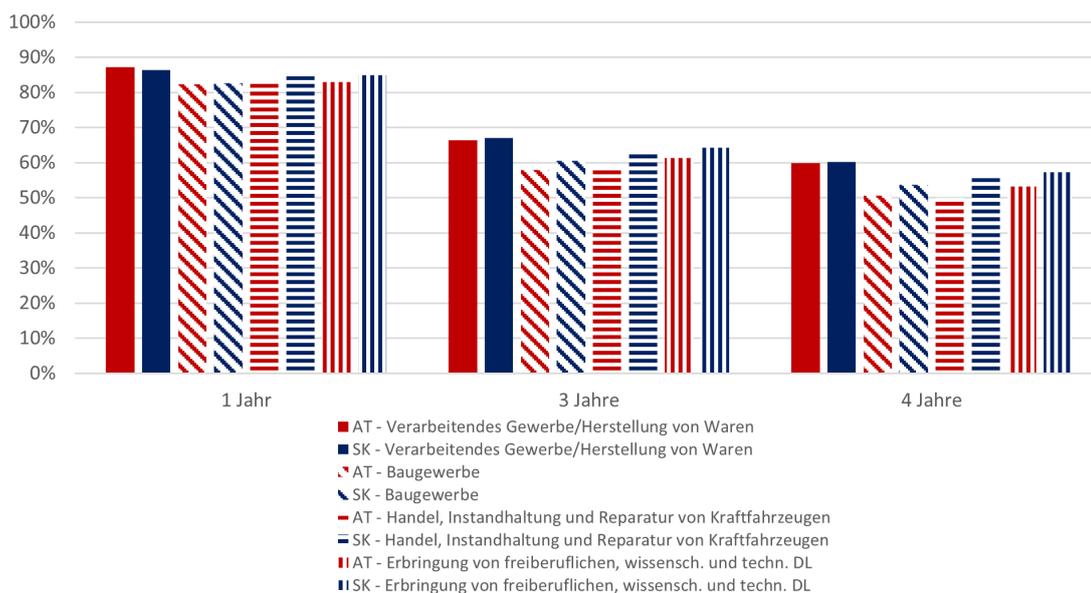


Quelle: Statistik Austria, Eurostat.

Auch hinsichtlich der Überlebensraten der Gründungen sind sich Österreich und die Slowakei durchaus ähnlich, wenngleich die Slowakei bisweilen leicht positivere Werte aufweist, was angesichts der hohen unternehmerischen Dynamik durchaus bemerkenswert ist. Über alle Branchen hinweg weisen slowakische Unternehmen mit steigender Dauer eine leicht höhere Überlebenswahrscheinlichkeit auf als österreichische Unternehmen – nach vier Jahren liegt der Unterschied etwa bei fünf Prozentpunkten.

Abbildung 44 zeigt dies exemplarisch für vier ausgewählte Branchen. In der Branche „Handel, Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen“ existieren nach einem Jahr um zwei Prozentpunkte, nach drei Jahren um vier Prozentpunkte und nach vier Jahren um sechs Prozentpunkte noch mehr slowakische Gründungen als österreichische. Etwas weniger stark ausgeprägt aber dennoch in dieselbe Richtung zeigend entwickeln sich die Gründungen in der Branche „Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen“. Nach vier Jahren existieren hier noch 57 % der slowakischen Gründungen, aber geringfügig weniger, nämlich 53 %, der österreichischen Gründungen.

**Abbildung 44: Überlebensrate der im Jahr 2016 neu gegründeten Unternehmen in ausgewählten Branchen nach einem, drei und vier Jahren, Österreich und Slowakei**



Quelle: Statistik Austria, Eurostat.

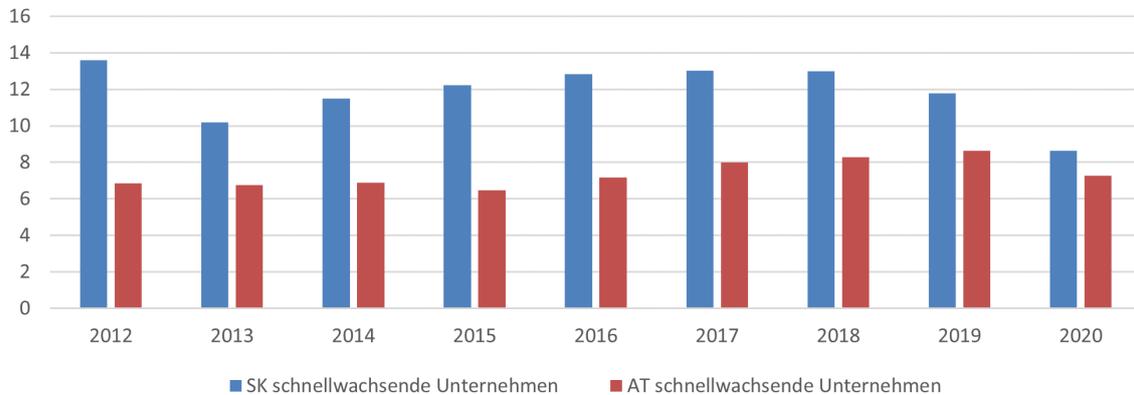
Mit Blick auf die schnellwachsenden Unternehmen wird deutlich, dass die Slowakei über den Beobachtungszeitraum (2012-2020) hinweg durchwegs höhere Anteile als Österreich aufweist, wenngleich sich die Werte zuletzt insbesondere aufgrund eines leichten Rücklaufs in der Slowakei angleichen. Im Schnitt betrug der Anteil schnellwachsender Unternehmen an der gesamten Unternehmenspopulation über den Beobachtungszeitraum hinweg in der Slowakei knapp 12 %, in Österreich hingegen rund 7 %.

2022 zählte die Slowakei knapp 1.300 Startups (Statista, 2023), im Vergleich: Österreich zählte 2023 rund 3.400 laut Austrian Startup Monitor 2023, jährlich kommen etwa 50 bis 70 neue Startups hinzu. Der Anteil der akademischen Spin-offs an diesen Startups ist relativ gering, liegt jedoch im Bereich von etwa 5 bis 10 % (Greco, 2023; Schulze, 2024).

Die Slowakei bietet grundsätzlich ein vielversprechendes Umfeld für Startups, das durch mehrere Schlüsselfaktoren unterstützt wird. Erstens hat das Land eine günstige geografische Lage in Mitteleuropa, vor allem die Nähe zu wichtigen Märkten wie Deutschland, Österreich, Tschechien und Polen – und hier insbesondere zu Wien und der tschechischen IT-Hochburg Brno – bietet Startups strategische Vorteile. Wichtig ist das wachsende Unterstützungökosystem für Startups in der Slowakei, das eine Vielzahl von Inkubatoren, Acceleratoren und Coworking-Spaces umfasst, die speziell darauf abzielen, jungen Unternehmen unter die Arme zu greifen. Auch die kontinuierliche Verbesserung der digitalen Infrastruktur und der Zugang zu gut ausgebildeten Fachkräften wirken sich positiv aus.

Allerdings sind rechtliche, finanzielle und steuerliche Anreize für Gründer:innen wie auch für Investor:innen nach wie vor sehr schwach ausgeprägt, wenngleich die slowakische Regierung bereits verschiedene Initiativen zur Förderung von Innovation und Unternehmertum ins Leben gerufen hat. Um ein weiteres Wachstum der Startup-Szene zu gewährleisten und der Abwanderung junger Unternehmer:innen vorzubeugen, sind hier weitere Maßnahmen vonnöten (Schulze, 2024).

**Abbildung 45: Anteil schnellwachsender Unternehmen an der gesamten Unternehmenspopulation, Slowakei und Österreich, in %**



Quelle: Eurostat.

### Relevante Gesetze und Rahmenbedingungen

Im PMR-Index 2023 liegt die Slowakei mit einem Wert von 1,37 knapp vor Österreich (1,43) – im Unterschied zu den anderen Vergleichsländern schneidet sie in einzelnen Teil-Indikatoren nur mittelmäßig ab. Im *High Level-Indikator* „Distortions induced by State Involvement“ liegt die Slowakei mit einem Wert von 1,51 hinter Österreich (1,39), im *High Level-Indikator* „Barriers to domestic and foreign entry“ hingegen deutlich vorne (SK: 1,23; Ö: 1,48). Unterdurchschnittlich schneidet die Slowakei beispielsweise im *Medium Level-Indikator* „Regulations Impact Evaluations“ ab (2,58; im Vergleich liegt Österreich bei 1,73), in fast allen anderen *Medium Level-Indikatoren* übertrifft die Slowakei Österreich jedoch. Damit bescheinigt der PMR 2023 der Slowakei ein durchwachsendes Resultat, was die Unternehmensfreundlichkeit ihrer Rahmenbedingungen betrifft – dies bestätigt sich auch durch die weiteren Recherchen.

Die Gründung eines Unternehmens in der Slowakei ist durch mehrere Gesetze und rechtliche Rahmenbedingungen geregelt, welche in Folge exemplarisch skizziert werden:

Das Handelsgesetzbuch<sup>113</sup> (*Obchodný zákonník*) regelt sämtliche Aspekte der Unternehmensgründung und definiert verschiedene Unternehmensformen, wie Einzelunternehmen, Gesellschaften mit beschränkter Haftung (s.r.o.), Aktiengesellschaften (a.s.) und Personengesellschaften. Das Gesetz legt die Anforderungen an die Gründung, die Registrierung, die Geschäftsführung und die Liquidation von Unternehmen fest. Eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (s.r.o.) ist die häufigste Form und erfordert ein Mindeststammkapital von 5.000 € (das damit deutlich geringer ausfällt als jenes in Österreich, das bekanntlich seit 2024 10.000 € erfordert).

Das Gesetz über die öffentliche Handelsgesellschaft<sup>114</sup> (*Zákon o verejnej obchodnej spoločnosti*) regelt die Gründung und den Betrieb von öffentlichen Handelsgesellschaften, bei denen die Gesellschafter:innen unbeschränkt haften. Es beschreibt die Rechte und Pflichten der Gesellschafter:innen und die Anforderungen an den Gesellschaftsvertrag. Zudem legt das Gesetz über das Handelsregister<sup>115</sup> (*Zákon o obchodnom registri*) fest, dass alle Unternehmen im Handelsregister eingetragen sein müssen. Es beschreibt die Verfahren zur Eintragung, Änderungen und Löschung von Unternehmen im Handelsregister. Die Registrierung erfolgt online über das Portal des Justizministeriums.

<sup>113</sup> <https://www.gvw.com/leistungen/detail/slowakei-gruendung-von-unternehmen>

<sup>114</sup> <https://www.gtai.de/de/trade/slowakei/recht/slowakei-gesellschaftsrecht-848088>

<sup>115</sup> <https://www.gtai.de/de/trade/slowakei/recht/slowakei-gesellschaftsrecht-848088>

Die Steuergesetzgebung umfasst mehrere Gesetze, die die Besteuerung von Unternehmen regeln, darunter das Einkommensteuergesetz und das Mehrwertsteuergesetz. Unternehmen müssen sich für die Mehrwertsteuer (VAT) registrieren, wenn ihr Jahresumsatz bestimmte Schwellenwerte überschreitet. Die Körperschaftsteuer beträgt in der Regel 21 %. Vor allem hinsichtlich der Förderung von Startups werden im Steuersystem jedoch Verbesserungspotenziale verortet. Zwar sind Aktiengewinne nach einem Jahr steuerfrei, Gewinne aus der Beteiligung an Startups müssen aber voll versteuert werden – Privatinvestor:innen müssen somit derzeit 33-39 % ihres Gewinns abführen (Schulze, 2024).

Kenner:innen des slowakischen Gründungsökosystems äußern sich insgesamt bisweilen sehr kritisch zum Standort Slowakei. Unternehmertum sei für die slowakische Politik kein Thema, die Wirtschaft habe zudem nur wenig Vertrauen in die Rechtsstaatlichkeit, so Michal Nešpor, Partner bei der tschechisch-slowakischen Investmentplattform *Crowdberry*, die mit Hilfe von Privatanleger:innen schon mehr als 100 Mio. € in über 100 Startups investiert hat. Ihm zufolge studieren rund 30.000 Slowak:innen im Ausland, der Verlust von Talenten und damit potenziellen Gründer:innen ist ein Problem (Schulze, 2024).

Als förderlich für Unternehmensgründungen erweist sich hingegen das ausgeprägte Fintech-Ökosystem in der Slowakei. „Die Slowakei wird international als ein Land wahrgenommen, das Fintech-Lösungen an mehreren Fronten schnell einsetzt“ (Innovate Slovakia, 2024). So gilt die Slowakei als „testbed“ für Finanzlösungen, das auch viele Banken nutzen, um experimentelle Projekte in kleinerem Maßstab zu testen oder zu erproben. Auch gilt die Slowakei als Land mit einem soliden Fundament, auf dem es seine Digitalisierung beschleunigen kann. Dazu kommen ein relativ großer Pool an MINT- und IKT-Absolvent:innen, eine hochwertige digitale Infrastruktur und eine im Vergleich zu den west- und nordeuropäischen Ländern geringere Technologieabhängigkeit (Novak et al., 2018).

Die Deutsch-Slowakische Industrie- und Handelskammer sieht in der Slowakei insgesamt viel Potenzial für innovative Lösungen. Erste Schritte wurden bereits getätigt, spezielle Förderprogramme und Initiativen, die den Start und das Wachstum von Unternehmen unterstützen, wurden etabliert. Damit sich die Gründungsszene weiterhin positiv entwickeln kann, müssten weiterhin bürokratische Prozesse vereinfacht und Finanzierungsmöglichkeiten verbessert werden (Schulze, 2024).

### Relevante Fördermaßnahmen/-initiativen/-programme

In der Slowakei gibt es mehrere Fördermaßnahmen, Initiativen und Programme, die die Gründung von Unternehmen und Startups unterstützen. Sie bieten finanzielle Unterstützung, Mentoring, Networking-Möglichkeiten und Zugang zu wichtigen Ressourcen, um den Erfolg von neuen Unternehmen zu fördern. In weiterer Folge werden einige Elemente dieses Portfolios exemplarisch dargestellt:

**Slovak Business Agency**<sup>116</sup> (SBA): Die SBA bietet umfassende Unterstützung für Klein- und Mittelunternehmen (KMU) sowie Startups. Dazu gehören Beratungsdienste, Schulungen und Zugang zu Finanzierungen. Die SBA betreibt auch das *Národné podnikateľské centrum* (Nationales Unternehmerinnen- bzw. Unternehmerzentrum), das Unternehmer:innen Räumlichkeiten und Ressourcen zur Verfügung stellt.

**Startup Slovakia**<sup>117</sup>: Diese Initiative unterstützt die Entwicklung und Vernetzung von Startups durch Veranstaltungen, Workshops und Networking-Möglichkeiten. Startup Slovakia fördert auch den internationalen Austausch und die Teilnahme an globalen Startup-Events.

**Slovak Innovation and Energy Agency**<sup>118</sup> (SIEA): Die SIEA bietet Förderprogramme und finanzielle Unterstützung für innovative Projekte und Energieeffizienzmaßnahmen. Sie unterstützt auch die Entwicklung von neuen Technologien und die Umsetzung von Innovationsprojekten. Ihre Services richten sich sowohl an bestehende Unternehmen als auch an Startups und andere Neugründungen – hier unterstützt sie vor allem über Beratung/Mentoring, finanzielle Förderungen, Netzwerke und Partnerschaften sowie Workshops bzw. Schulungen.

**Venture Capital and Inkubatoren:** In der Slowakei gibt es mehrere Venture-Capital-Firmen und Inkubatoren wie Neulogy Ventures, LRJ Capital und Creative Industry Košice, die Startups finanzielle Mittel, Mentoring und Netzwerkzugänge bieten.

<sup>116</sup> <https://www.sbagency.sk/>

<sup>117</sup> <https://sapie.sk/associated3/startupslovakia>

<sup>118</sup> <https://www.etipbioenergy.eu/databases/stakeholders-db/724-siea-slovak-energy-and-innovation-agency>

**University Spin-off Support:** Universitäten wie die Technische Universität Košice und die Slowakische Technische Universität Bratislava bieten Programme zur Förderung von akademischen Spin-offs. Diese Programme unterstützen die Kommerzialisierung von Forschungsergebnissen und die Gründung von Unternehmen durch Studierende und Forschende, dazu unten nähere Details.

### Relevante (regionale) Ökosysteme und Cluster

Auch die Slowakei verfügt über regionale Ökosysteme und Cluster, die die Gründung und das Wachstum von Unternehmen, Startups und Spin-offs unterstützen und Ressourcen, Netzwerke und spezialisierte Unterstützung für neue Unternehmen bereitstellen. In weiterer Folge wird ein Überblick über einige der wichtigsten Ökosysteme skizziert:

**Bratislava Startup Ecosystem**<sup>119</sup>: Bratislava ist das Zentrum der Startup-Szene des Landes. Hier befinden sich zahlreiche Inkubatoren, Acceleratoren und Coworking-Spaces, wie beispielsweise *Campus City*, *Impact Hub Bratislava* und *Connect Coworking*.

**Košice IT Valley**<sup>120</sup>: Košice ist bekannt für seinen starken IT-Sektor und beherbergt das Košice IT Valley, ein Cluster von IT-Unternehmen und Forschungseinrichtungen. Es fördert die Zusammenarbeit zwischen Hochschulen, Unternehmen und der öffentlichen Hand, um Innovationen voranzutreiben und Startups im IT-Bereich zu unterstützen.

**Žilina Innovation Cluster**<sup>121</sup>: In Žilina gibt es eine starke Fokussierung auf technische und ingenieurwissenschaftliche Innovationen. Das Žilina Innovation Cluster unterstützt Startups und Spin-offs in den Bereichen Maschinenbau, Automatisierung und Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) durch Zusammenarbeit mit der Universität Žilina und regionalen Unternehmen.

**Creative Industry Košice**<sup>122</sup> (CIKE): CIKE ist eine wichtige Initiative zur Förderung der Kreativwirtschaft in Košice. Es bietet Programme und Projekte zur Unterstützung von Startups in den Bereichen Kunst, Design, Medien und Technologie. CIKE fördert auch internationale Zusammenarbeit und Austauschprogramme.

**Slovak University of Technology in Bratislava (STU) Tech Park**<sup>123</sup>: Der Technologiepark der STU in Bratislava bietet Infrastruktur und Unterstützung für akademische Spin-offs und Startups, die aus der Forschung der Universität hervorgehen. Der Park erleichtert den Zugang zu Labors, Expertinnen bzw. Experten und Investorinnen bzw. Investoren.

### 5.5.2 Leuchtturm-Beispiele

#### Hochschulen

Die slowakischen Hochschulen spielen im dortigen Gründungssystem durchaus eine Rolle und weisen alleamt Bemühungen zur Förderung von Innovation und Entrepreneurship auf. Die Slowakische Technische Universität in Bratislava (STU) bietet beispielsweise Programme und Kurse in Unternehmertum und Innovationsmanagement an. Der bereits oben erwähnte *STU Tech Park* unterstützt akademische Spin-offs und Startups mit Infrastruktur, Labors und Zugang zu Investoren. Auch die Comenius-Universität Bratislava unterhält ein *Centre for Scientific and Technical Information* und unterstützt Startups und Spin-offs aus wissenschaftlichen Forschungsprojekten.

Die Technische Universität Košice (TUKE) zeichnet sich ebenso durch ein starkes Engagement in den Bereichen IT und Ingenieurwissenschaften aus, und bietet Unterstützung für Startups und Spin-offs durch Inkubatoren und Kooperationen mit dem oben erwähnten Košice IT Valley. Darüber hinaus unterhält die TUKE Programme zur Förderung von Innovationsprojekten und technologischem Unternehmertum. Auch die Universität Žilina (UNIZA) fokussiert auf technische und ingenieurwissenschaftliche Studiengänge und fördert Unternehmertum durch den oben angemerkten Žilina Innovation Cluster, der Startups in den Bereichen Maschinenbau, Automatisierung und IKT unterstützt.

<sup>119</sup> <https://www.startupblink.com/startup-ecosystem/bratislava-sk>

<sup>120</sup> <https://www.kosiceitvalley.sk/>

<sup>121</sup> <https://www.eitmanufacturing.eu/news-events/news/eit-manufacturing-and-slovak-authorities-join-forces-to-strengthen-the-manufacturing-ecosystem-in-slovakia/>

<sup>122</sup> <https://www.cike.sk/>

<sup>123</sup> [https://www.stuba.sk/english/science-and-research/university-science-parks/introduction.html?page\\_id=9587](https://www.stuba.sk/english/science-and-research/university-science-parks/introduction.html?page_id=9587)

In Einklang mit den Analysen zu regionalen Gründungsökosystemen (siehe oben) zeigt sich, dass sich diese Ökosysteme rund um die größeren Hochschulen angesiedelt haben, und die Hochschulen selbst wichtige Bemühungen zur Förderung und Unterstützung von Innovation und Entrepreneurship anbieten. Wenngleich sich die Startup- und insbesondere die Spin-off-Gründungen in der Slowakei auf vergleichsweise niedrigem Niveau bewegen, so ist doch hervorzuheben, dass diese mit hoher Wahrscheinlichkeit stark auf das Engagement der Hochschulen und der dort angesiedelten Ökosysteme zurückzuführen sind. Insgesamt kann sehr viel Potenzial für einen Anstieg an Startups und Spin-offs verortet werden, sofern die rechtlichen, finanziellen und steuerlichen Rahmenbedingungen unternehmensfreundlicher gestaltet werden.

### Unternehmen

Slowakische Startups haben schon einige Innovationen auf den Weg gebracht, wenngleich die Slowakei, anders als ihre Nachbarländer Tschechien und Polen, noch kein *Unicorn*<sup>124</sup> hervorgebracht hat. Risikokapitalgeber:innen zeigen sich zurückhaltend, und die gesetzlichen Rahmenbedingungen weisen, wie oben angemerkt, Verbesserungspotenziale auf (Schulze, 2024).

Zu den erfolgreichsten slowakischen Unternehmen zählt heute beispielsweise ESET, das 1992 in Bratislava gegründet wurde und im Bereich Cybersicherheit weltweit bekannt für seine proaktiven Bedrohungserkennungstechnologien und umfassenden Sicherheitslösungen, einschließlich Antivirus, Anti-Malware und Endpunktschutz bekannt ist (Innovate Slovakia, 2024).

Ein weiteres nennenswertes Beispiel ist das Unternehmen Sygic, gegründet im Jahr 2004 und ein Vorreiter in der GPS-Navigationssoftware, das sich zu einem führenden Anbieter von Navigationslösungen weltweit entwickelt hat. Die Technologie des Unternehmens hat Standards in der Navigationsbranche gesetzt, insbesondere mit der frühzeitigen Einführung von *Augmented Reality* (AR)-Funktionen und der Integration in die Infrastruktur von Elektrofahrzeugen (ibid.).

Ein weiteres weltweit führendes, aus dem InQb Incubator der Slowakischen Technischen Universität hervorgegangenes Unternehmen ist Innovatrics<sup>125</sup>, das im Bereich der biometrischen Technologien spezialisiert ist. Innovatrics konzentriert sich auf die Identifizierung und Überprüfung von Personen auf der Grundlage von Fingerabdrücken, Gesichtserkennung und der Hornhaut des Auges; zu den Kund:innen des Unternehmens zählen Regierungen und Unternehmen.

### Erfolgreiche Inkubatoren und Gründungsservices

Die Slovak University of Technology (STU) verfügt über ein eigenes Gründerzentrum für Technologieunternehmen namens InQb Incubator<sup>126</sup>, das mithilfe des PHARE-Fonds eingerichtet wurde. Seit 2005 vermietet der Inkubator Räumlichkeiten zu günstigen Konditionen an innovative Startups und bietet eine Reihe von Unterstützungs- und Beratungsdiensten an. Auch die Technische Universität Košice (TUKE) verfügt über einen (gleichnamigen) Inkubator („TUKE“), der Teil des Ökosystems des universitären Wissenschaftsparks TECHNICOM ist und eine Vielzahl an einschlägigen Programmen anbietet. Schließlich gibt es noch den *Accelerator Challenger*, das unterschiedliche Leistungen anbietet um die Gründung und Weiterentwicklung von Startups und Spin-offs zu unterstützen.

## 5.6 Fazit aus den Länderstudien

Die internationalen Fallstudien machen deutlich, dass die Länder mit starker Gründungsdynamik und positivem Gründungsgeschehen über besonders unternehmensfreundliche Rahmenbedingungen und Umfeldler verfügen. Hervorzuheben sind einschlägige Gesetze und Regularien, welche die Gründung im Zuge eines einfachen, niederschweligen und wenig zeitintensiven Prozesses ermöglichen und diese im besten Falle digital abzuwickeln ist – Estland zeigt sich hier beispielsweise als besonders vorbildlich mit seinen *E-Residencies*, aber auch in der Slowakei ist eine Gründung binnen 24 Stunden möglich. In Estland und den Niederlanden ist zudem eine Harmonisierung und Standardisierung von Regelungen hinsichtlich des geistigen Eigentums und die Bedingungen zur Ausgründung von Spin-offs festzustellen, welche einen höheren Grad an Investitionssicherheit schaffen.

<sup>124</sup> Anm.: Ein Startup mit einer Marktbewertung von mehr als 1 Mrd. US-\$

<sup>125</sup> <https://www.innovatrics.com/about-us/>

<sup>126</sup> [https://www.stuba.sk/english/science-and-research/university-technology-incubator.html?page\\_id=1809](https://www.stuba.sk/english/science-and-research/university-technology-incubator.html?page_id=1809)

Ein wichtiger Parameter, der in der vorliegenden Studie bereits an anderen Stellen hervorgehoben wurde, ist die Höhe des Stammkapitals zur Gründung einer Kapitalgesellschaft. Auch hier unterscheiden sich die beobachteten Länder zum Teil maßgeblich von Österreich. Obwohl das Mindeststammkapital in Österreich seit Anfang 2024 nur mehr bei 10.000 € liegt, fällt es in fast allen Vergleichsländern bisweilen deutlich niedriger aus. Lediglich in der Schweiz liegt es mit umgerechnet rund 18.500 € höher als in Österreich; in Dänemark und der Slowakei sind es (für Dänemark umgerechnet) rund 5.000 €, in Estland 2.500 € und in den Niederlanden ein symbolischer Wert von 1 €. Die Höhe des Mindeststammkapitals kann als wesentlicher Hebel zur Steuerung der Gründung von Kapitalgesellschaften gesehen werden.

Wie sich darüber hinaus zeigt, ist es einigen Ländern daran gelegen, ausländische Gründer:innen mittels an eine Gründung gekoppelte Visa-Programme für Drittstaatsbürger:innen anzuziehen, wie etwa in Estland, Dänemark oder den Niederlanden zu beobachten. Auch dies kann die Gründungsdynamik bisweilen deutlich erhöhen, insbesondere in Ländern, in dem traditionell bzw. kulturell eine geringere Risikofreude herrscht. Selbst in Estland ist beispielsweise beinahe ein Viertel der Gründungen auf ausländische Staatsangehörige zurückzuführen.

In den beobachteten Ländern sind durchwegs auch steuerliche Innovationsanreize vorzufinden, die ihrerseits das Gründungsgeschehen positiv beeinflussen. Auch hier ist Estland wieder als Beispiel zu nennen, wo weitreichende Liberalisierungen des Steuersystems dazu führen, dass etwa für Startups nur eine minimale Steuerlast anfällt. In den Niederlanden und der Slowakei wiederum wird Gründenden über staatliche Kredite Kapital zur Verfügung gestellt, die Niederlande setzen zudem auf Garantien für Investor:innen durch staatliche Akteur:innen. Vor allem die Niederlande können hier tatsächlich wachsende Bereitschaft zur (Wagnis-)Kapitalfinanzierung über längere Zeiträume vorweisen.

Wenngleich alle hier untersuchten Länder stärkere und positivere Gründungsdynamiken aufweisen als Österreich, die nicht zuletzt auf die oben zusammengefassten Punkte zurückzuführen sein mögen, so zeichnet sich Österreich in gleich mehreren Fällen (z.B. Schweiz, Estland und Slowakei) durch bisweilen deutlich höhere Überlebensraten der Unternehmen aus (allerdings ist dies in anderen Ländern, so insbesondere in den Niederlanden, nicht der Fall – dort sind die Überlebensraten höher<sup>127</sup> als in Österreich). Hohe Überlebensraten sind zwar einerseits als wirtschaftlicher Erfolg eines Landes zu sehen, können aber bei leicht kritischerem Blick auf eine geringere Risikobereitschaft oder zu starre Regularien schließen lassen. In anderen Worten: Möglicherweise ist in Österreich die Gründungsrate deshalb niedriger, weil nur jene Personen gründen, die die Anforderungen erfüllen und für sich eine gewisse Sicherheit und Stabilität schaffen können, sodass die Unternehmen dadurch länger bestehen bleiben. Umgekehrt mag in anderen Ländern die Risikobereitschaft höher und die Schwelle zur Unternehmensgründung niedriger sein, was wiederum implizieren kann, dass auch in Kauf genommen wird, ein Unternehmen nur zeitlich befristet zu betreiben und danach wieder zu schließen.

Schließlich spielen für eine positive Gründungsdynamik naturgemäß auch die regionalen Ökosysteme eine maßgebliche Rolle, allen voran die Hochschulen und deren einschlägige Bemühungen. Nahezu alle Vergleichsländer zeichnen sich hier durch ein intensives Geschehen aus, wie in den Fallstudien illustriert, wenngleich deren Wirkung auf die Gründungszahlen maßgeblich von den allgemeinen nationalen Rahmenbedingungen für Unternehmensgründung und -führung abhängen. Das heißt, die Bemühungen vonseiten der Hochschulen und des sie umgebenden Gründungsökosystems fruchten vor allem dann, wenn diese auf unternehmensfreundliche Rahmenbedingungen am Standort treffen. Dies zeigt im Besonderen das Beispiel der Slowakei, in der nicht zuletzt aufgrund der Aktivitäten der Hochschulen und deren Ökosysteme eine durchaus rege Gründungstätigkeit besteht, die jedoch durch eher wenig unternehmensfreundliche Regularien eingeschränkt wird. So kann die Slowakei vor allem ihr Potenzial hinsichtlich schnellwachsender Unternehmen derzeit nicht zur Gänze ausschöpfen. Umgekehrt verhält es sich in Estland, wo ein institutionalisierter Austausch zwischen der Startup-Community und der Regierung besteht - dies hat sich als effektives Mittel im politischen Verständigungsprozess bewährt und wird international als wichtiger Standortfaktor hervorgehoben.

<sup>127</sup> Die hohen Überlebensraten niederländischer Neugründungen sind mit hoher Wahrscheinlichkeit allen voran dem günstigen Geschäftsumfeld geschuldet (wirtschaftsfreundliches Umfeld mit ausgebauter Infrastruktur, stabile rechtliche Rahmenbedingungen, Bürokratieabbau), ebenso wie den starken Unterstützungssystemen für Jungunternehmen und der hohen Verfügbarkeit von Risikokapital, was es jungen Unternehmen erleichtert, notwendige Investitionen zu tätigen. Auch ist hier erneut das Bildungssystem zu nennen, das stark auf unternehmerische Fähigkeiten und Innovationsgeist setzt. Nicht zuletzt können auch weitere Begebenheiten angeführt werden, wie etwa der Zugang zu internationalen Märkten aufgrund der zentralen Lage in Europa und eine starke globale Ausrichtung, aber auch der hohe Vernetzungsgrad zwischen Unternehmen, Hochschulen und der Regierung.

Die Analyse der Länderfallstudien bringt exemplarische Beispiele an Gesetzen, Initiativen und Maßnahmen, welche das Gründungsgeschehen in den jeweiligen Ländern positiv beeinflussen. Diese weisen in Teilen Parallelen zu den österreichischen Gegebenheiten auf (beispielsweise die Förderlandschaft für Gründer:innen in Dänemark), machen aber auch Unterschiede deutlich (beispielsweise zu den besonders ambitionierten Maßnahmen in Estland oder den Niederlanden, wo Entrepreneurship grundsätzlich breiter gedacht wird und auch im Bildungssystem stärkeren Niedergang findet). Einige Ansätze können hier durchaus eine Vorbildwirkung für Österreich entfachen – dies nicht zuletzt auch auf Ebene der Digitalisierung des Gründungsprozesses, wo Österreich trotz Verbesserungen in der jüngeren Vergangenheit noch Nachholbedarf aufweist.

Abschließend soll noch ein kurzer Blick nach **Deutschland** erfolgen, das, obgleich nicht explizit als Vergleichsland für die vorliegende Studie ausgewählt, aufgrund struktureller und kultureller Ähnlichkeiten mit Österreich erwähnt werden soll:

Das Gründungsgeschehen in Deutschland folgt seit dem Beginn der 1990er Jahre einem rückläufigen Trend, hatte sich aber seit 2012 auf einem niedrigen Niveau stabilisiert. Zwischen 2014 und 2021 gab es jährlich etwa 300.000 bis 400.000 Unternehmensgründungen. Im Jahr 2020 wurden beispielsweise rund 305.000 neue Unternehmen gegründet, was jedoch einen Rückgang im Vergleich zu den Vorjahren darstellte, der größtenteils auf die COVID-19-Pandemie zurückzuführen war. Unternehmensschließungen lagen im gleichen Zeitraum durchschnittlich bei etwa 300.000 jährlich, wobei auch hier die Pandemie für eine Zunahme von Insolvenzen und Geschäftsaufgaben sorgte. Jüngst sank die Anzahl der Gründungen, die im IAB/ZEW Gründungspanel erfasst werden, laut der ZEW-Hochrechnung 2022 um 13 % im Vergleich zum Vorjahr. Steigende Energiekosten und eine hohe Inflation, die hauptsächlich auf unterbrochene oder verzögerte Lieferprozesse von Materialien und Vorprodukten zurückzuführen ist, beeinflussen das Gründungsgeschehen stark. Besonders besorgniserregend ist der negative Effekt auf Gründungsaktivitäten im verarbeitenden Gewerbe. Hier ist ein Rückgang um 16 % gegenüber 2021 zu verzeichnen. Seit dem Beginn der Zeitreihe des IAB/ZEW Gründungspanels 2005 ist grundsätzlich ein stärkerer Rückgang des Gründungsgeschehens im verarbeitenden Gewerbe als im Dienstleistungssektor zu beobachten, im Vergleich zum Vorjahr waren das hier im Jahr 2022 minus 13 %. Besorgniserregend für den Innovationsstandort Deutschland ist insbesondere der starke Rückgang der Gründungszahlen in forschungsintensiven Branchen, die als Querschnittsbereiche sowohl Hightech-Industrieunternehmen als auch technologieintensive Dienstleistungen zusammenfassen (ZEW, 2023).

Deutschland bietet grundsätzlich durchaus unternehmensfreundliche Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen – im PMR-Index 2023 liegt Deutschland (1,19) beispielsweise durchaus deutlich vor Österreich (1,43). Die rechtlichen und bürokratischen Anforderungen sind im internationalen Vergleich moderat, jedoch gibt es immer wieder Kritik an der Bürokratie und den hohen Regulierungsdichten. Ähnlich wie in Österreich ist in Deutschland beispielsweise ein vergleichsweise hohes Stammkapital für die Gründung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung nötig, dieses liegt bei 25.000 € (wovon ein Teil aus Sacheinlagen erbracht werden kann und zunächst nur die Hälfte fällig ist). Viele Gründende sehen Verbesserungspotenzial in der Vereinfachung der Bürokratie und der Digitalisierung von Verwaltungsprozessen.

Deutschland verfügt über eine Reihe an Maßnahmen und Programmen, die Gründungen unterstützen. Dazu gehören:

- **EXIST-Gründerstipendium:** Fördert innovative technologieorientierte Gründungen aus Hochschulen.
- **High-Tech Gründerfonds (HTGF):** Bietet Seed-Finanzierung für technologieorientierte Startups.
- **KfW-Gründerkredit:** Ermöglicht günstige Finanzierungsmöglichkeiten für Startups.
- **GO! Start-up Zentrum:** Regionale Förderinitiativen, die Unterstützung bei der Unternehmensgründung bieten.
- **German Accelerator:** Unterstützt Startups bei der Internationalisierung, insbesondere in den USA und Asien.

Deutschland bringt jährlich etwa 2.000 bis 3.000 Startups hervor, wobei diese Zahl je nach Quelle und Definition leicht variieren kann. Besonders in den großen Städten wie Berlin, München und Hamburg gibt es eine lebendige Startup-Szene, die durch ein dichtes Netzwerk an Inkubatoren, Acceleratoren und Co-Working-Spaces unterstützt wird (Startupverband, 2023). Akademische Spin-offs spielen ebenfalls eine bedeutende Rolle und tragen zur Innovationskraft des Landes bei. Hochschulen und Forschungsinstitute sind zunehmend darauf bedacht, ihre Forschungsergebnisse zu kommerzialisieren, was zur Gründung zahlreicher Spin-offs führt. Programme wie das EXIST-Gründerstipendium und verschiedene Fördermaßnahmen der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) unterstützen diese Entwicklung.

## 6 Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse und Empfehlungen

### 6.1 Zusammenfassung der empirischen Befunde

Im Folgenden werden die zentralen empirischen Ergebnisse der nationalen und internationalen Analysen zusammengefasst.<sup>128</sup>

Dabei zeigen die Ergebnisse der Makroanalysen:

- Die Anzahl der Neugründungen Österreichs ist gemäß Daten der Statistik Austria bis 2020 rückläufig. Dabei können einige spezifische Ursachen und Entwicklungen angeführt werden:
  - Eine umfassende methodische Anpassung seitens der Statistik Austria aufgrund einer EU-Verordnung (siehe Kap. 3.1.1) führt dazu, dass Zahlen ab 2021 nur eingeschränkt mit 2020 und davor verglichen werden können.
  - Die negative Gründungsdynamik ist maßgeblich durch sinkende Gründungszahlen von Einzelunternehmen getrieben, die Betrachtung der Rechtsform ist daher essenziell. Kapitalgesellschaften verzeichnen keinen vergleichbaren Rückgang der Gründungen und besitzen hohe und stabile Überlebensraten.
  - Während die Anzahl der Neugründungen sinkt, gibt es dennoch einen Beschäftigungsaufbau bei bestehenden Unternehmen (insbesondere bei Kapitalgesellschaften).
  - Die Gründungsaktivität und Branchenwahl unterscheiden sich nach Geschlecht und Herkunft der Gründer:innen. Dabei zeigt sich, dass die selbständige Personenbetreuung einen erheblichen Anteil der weiblichen Gründer:innen ausmacht. Darüber hinaus verzeichnen Migrant:innen aus ausgewählten Ländern eine erhöhte Selbständigenrate. In Bezug auf die Herkunft der Startup-Gründer:innen kann angeführt werden, dass diese internationaler und europäischer sind.
  - Schnellwachsende Unternehmen verzeichnen einen positiven Verlauf und sind in den letzten Jahren trotz niedriger Dynamik der Gründungen gewachsen.
- Gründungsdynamik unterscheidet sich nach Branche.
  - Das Gesundheits- und Sozialwesen (selbständige Personenbetreuung) dominiert seit 2008 (als freies Gewerbe geregelt) die Neugründungszahlen. Ein Exkludieren dieser Branche ändert jedoch die allgemeine Dynamik der sinkenden Gründungen nicht.
  - Handel, freiberufliche und technische Dienstleistungen, sonstige Dienstleistungen und das Gesundheits- und Sozialwesen sind die größten und dynamischsten Branchen. Hierbei sticht hervor, dass insbesondere sonstige Dienstleistungen (Vermietung von beweglichen Sachen, Vermittlung von Arbeitskräften, Reparatur von Gebrauchsgütern, sonstige persönliche Dienstleistungen) steigende Gründungszahlen verzeichnen.
- Der negative Trend der Neugründungen ist in der Gründungsstatistik der WKO und im Startup-Sektor nicht bzw. nicht so stark ausgeprägt. Die zeitweise unterschiedliche Entwicklung zwischen WKO und Statistik Austria Daten ist durch ein Wechselspiel von Faktoren zu erklären:
  - Die Definition einer Neugründung ist verschieden.
  - Die Branchenabdeckung ist unterschiedlich.
  - Freiberufliche Tätigkeiten verzeichnen sinkende Aktivität.
  - Diverse methodische Änderungen seitens der Statistik Austria führen zu kontinuierlichen Verbesserungen in der Erfassung und Identifikation von aktiven „echten Neugründungen“.

<sup>128</sup> Vorläufige Ergebnisse wurden mit dem Produktivitätsrat reflektiert.

Die **Mikro- und Makrodatenanalysen** zeigen, dass die Daten zum Gründungsgeschehen **je nach zugrundeliegender Definition einer Gründung maßgeblich variieren können**.

Der Schwerpunkt der statistischen **Mikrodatenanalyse** liegt auf Kapitalgesellschaften mit geschäftsführenden Gesellschafter:innen. Dabei zeigt sich:

- Wien dominiert bei den Gründungen, allerdings ist diese Dominanz im Beobachtungszeitraum 2016 bis 2023 deutlich zurückgegangen.
- Die Frauenquote insgesamt hat sich deutlich erhöht.
- Die Reduktion des erforderlichen Stammkapitals hat einen merklichen Einfluss auf die Gründung von Kapitalgesellschaften.
  - Die mittlere Anzahl der Gesellschafter:innen (natürliche und juristische Personen) ist signifikant zurückgegangen.
  - Das Stammkapital selbst ist im Mittel deutlich niedriger.
  - Die Anzahl der Gründungen höher.
  - Bei der Überlebensrate 2016 bis 2024 zeigt der Standort Wien einen negativen Effekt, zusätzlich zum Rückgang bei den Gründungen.

Im Rahmen der **regionalwirtschaftlichen Analyse, der Mesodatenanalyse**, wurde untersucht, welche sozio-ökonomischen Variablen auf Bezirksebene das Gründungsgeschehen beeinflussen, durchgeführt für Gründungen 2016, 2023 und für das Wachstum in diesem Zeitraum. Dabei zeigt sich:

- Ein Hauptergebnis ist, dass sich die Determinanten, die Gründungen 2023 beeinflussen, wesentlich von jenen für 2016 unterscheiden.
- Je Einwohner:in werden die Gründungen jedoch in beiden Jahren positiv von Arbeitsproduktivität und der Bevölkerungsdichte beeinflusst.
- Diese Effekte sind 2023 schwächer ausgeprägt als 2016.
- Es lassen sich zwei vorsichtige Schlussfolgerungen ziehen:
  - Hinsichtlich des Humankapitals ist es weniger die bloße Ausbildungsdauer, sondern die Qualifikation, die einen Einfluss zeigt, da sich Vorteile für Lehrabschlüsse und tertiäre Ausbildung feststellen lassen.
  - Ferner ist die Anzahl der Neugründungen auf regionaler Ebene offenbar auch von überregionalen ökonomischen Effekten abhängig, die sich regional unterschiedlich auswirken. Ein treffliches Beispiel ist die Arbeitslosenquote, die auf nationaler Ebene im Beobachtungszeitraum fast parallel mit der Gründungsquote verläuft, auf regionaler Ebene aber kaum messbare Auswirkungen zeigt.

Die Ergebnisse der **Interviewserie mit Expert:innen**, die sich aus verschiedenen Perspektiven und vonseiten unterschiedlicher österreichischer Einrichtungen mit dem Thema Unternehmensgründung befassen, liefern ergänzende qualitative Einblicke und Erklärungsansätze:

Interviews mit Expert:innen, darunter Personen aus dem Gründungsservice der WKO, des AMS, der Wirtschaftsagentur und den Förderagenturen aws und FFG, zeigen:

- sehr starke Gründungsjahre in der jüngeren Vergangenheit, wobei sich die Gründungen aktuell wieder auf „normalem“ Niveau einpendeln.
- Rückgänge, die sich aktuell zeigen, führen die Expert:innen insbesondere auf die unsichere (wirtschaftliche und globalpolitische) Lage und die Teuerung zurück; auch der schwierigere Zugang zu Fremdkapital sowie der Fachkräftemangel wirken sich ungünstig auf die Anzahl an Unternehmensgründungen aus.
- Der Fachkräftemangel wirkt sich durchaus auch auf gründungsbereite Personen aus, die aufgrund der sehr guten Konditionen für Arbeitnehmer:innen eher in einem Angestelltenverhältnis verbleiben, anstatt zu gründen.

- Ein gewisses Zögern hinsichtlich einer Gründungsentscheidung überrascht die Interviewpartner:innen generell nicht, zumal sie der österreichischen Bevölkerung eine große Risikoaversion bescheinigen und die Verankerung von Entrepreneurship im österreichischen Bildungssystem – vor allem in der Primär- und Sekundarbildung sowie im vorschulischen Bereich – als nicht ausreichend erachten.
- Ein Blick auf das migrantische Gründungsgeschehen in Österreich illustriert, dass Selbständigkeit in anderen Kulturen einen deutlich höheren Stellenwert hat, und ganze migrantische *Communities* mitunter sehr hohe Gründungsambitionen haben und deren Vertreter:innen diese auch umsetzen – dies allen voran in systemrelevanten Bereichen, in denen Gründungen mitunter weniger kapitalintensiv ausfallen. Sowohl für migrantische als auch für österreichische Gründer:innen wird in den Interviews der Bedarf weiterer Vereinfachungen im Gründungsprozedere vorgebracht, wengleich die jüngsten regulativen Neuerungen als positive Schritte beurteilt werden.

**Um das Gründungsgeschehen in Österreich auch mit der Gründungsdynamik und jüngsten Entwicklungen in anderen europäischen Ländern zu vergleichen, wurde ein internationaler Vergleich mit ausgewählten Ländern, nämlich mit Dänemark, Estland, den Niederlanden, der Schweiz und Slowakei, durchgeführt. Dabei zeigt sich:**

- Alle betrachteten Länder weisen durchwegs eine stärkere Gründungsdynamik auf, allerdings ist Österreich zumindest einigen dieser Länder überlegen, was die Überlebensdauer der Gründungen betrifft. Dies ist zunächst ein positiver Befund für Österreich, der möglicherweise auf einem stärkeren „Ausgießen“ durch strengere Regularien und ein vergleichsweise hohes Stammkapital für Gründungen beruht, was dazu führen kann, dass Gründungen sehr wohl überlegt und generell als langfristiges Vorhaben angegangen werden – in dieser Hinsicht können Regularien auch positiv wirken. Kritischer betrachtet ist dies möglicherweise auch ein Zeichen für eine höhere Risikofreude in anderen Gesellschaften (verbunden mit einer „positiven Kultur des Scheiterns“) sowie für niederschwelligere Gründungsprozesse, welche Gründungen auch als temporär befristetes oder nebenberufliches Vorhaben ermöglichen. Die betrachteten Länder zeichnen sich, neben überwiegend unternehmensfreundlichen Rahmenbedingungen, auch durch starke, aktive und dynamische Gründungsökosysteme aus; einzelne Länder haben Entrepreneurship tief in ihrem Bildungssystem verankert und vermitteln hier bereits früh einschlägige Kompetenzen und *Mindsets*, dies mitunter auch in der Pädagog:innenausbildung und -weiterbildung.
- Vergleichsländer mit besonders positiver Gründungsdynamik weisen entsprechende unternehmensfreundliche Rahmenbedingungen, insbesondere Gesetze und Gründungsvoraussetzungen auf, wie beispielsweise einen hohen Digitalisierungsgrad, kein bis geringes Stammkapital und rasche Gründungsprozesse, die sich – je nach Rechtsform – bisweilen auf wenige Stunden bis Tage begrenzen.
- Augenscheinlich ist, dass florierende Gründungsökosysteme, insbesondere rund um Hochschulen, in allen Vergleichsländern eine entscheidende Rolle spielen, sie können jedoch wenig unternehmensfreundliche nationale Rahmenbedingungen nur bedingt ausgleichen.

**Damit lässt sich mit der vorliegenden Studie zu Unternehmensgründungen folgendes Fazit ziehen:**

Insgesamt lässt sich konstatieren, dass eine **Abnahme der Anzahl der Gründungen nicht *per se* negativ ist, es kommt auf den Kontext an**. Eine sinkende Anzahl kann mit einer gesunden Marktstruktur, die auf fairem Wettbewerb und Transparenz basiert, zusammenhängen oder einem entspannten Arbeitsmarkt. Ferner sagt die Anzahl der Gründungen wenig über ihre Qualität aus. Nichtsdestoweniger ist unter sonst gleichen Umständen eine größere Anzahl an Gründungen dem Wettbewerb auf den Gütermärkten sicherlich förderlich. Es ist wichtig, zu antizipieren, welche Arten von Gründungen unter welchen Umständen eher stattfinden und gewünscht werden. In dünn besiedelten Gebieten besteht bspw. oft wenig Wettbewerb, ein Rückgang von Gründungen *per se* ist in solchen Regionen problematischer als in anderen. Innovative Startups wiederum benötigen spezifische Infrastrukturen, die eher in Ballungsräumen zu finden sind.

## 6.2 Handlungsempfehlungen

Vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse und weiterer Analysen der aktuellen Förderungsmaßnahmen für Unternehmensgründungen, kann eine Reihe von Handlungsempfehlungen formuliert werden:

### 1. Statistische Erhebung der Unternehmensgründungen

- Die vorliegende Studie zeigt, dass die Betrachtung der Gründungsdynamik Österreichs anhand von Daten der Statistik Austria und der WKO zwar in einigen Aspekten zu vergleichbaren Ergebnissen führt, diese aber in Einzelfällen durchaus voneinander abweichen können. Diese Unterschiede lassen sich auf ein Wechselspiel an Faktoren zurückführen, wie etwa verschiedene Datengrundlagen und Methodiken der Erhebung zwischen Statistik Austria und WKO. Während zahlreiche Anpassungen und Änderungen der Erfassung bzw. Prüfung von Neugründungen seitens der Statistik Austria die gesamtösterreichische Datenlage zu Neugründungen und Schließungen kontinuierlich verbessern, führen diese Änderungen auch dazu, dass die Vergleichbarkeit über die Zeit und insbesondere auch mit den Daten der WKO erschwert wird. Vor dem Hintergrund dieser laufenden methodischen Anpassungen, der breiteren und detaillierteren Branchenabdeckung und nicht zuletzt der besseren internationalen Vergleichbarkeit der Daten, wird empfohlen, im Allgemeinen, die Daten der Statistik Austria als Datengrundlage für Analysen und Schlussfolgerungen zu verwenden. Die Nutzung der Daten hängt aber auch von der Fragestellung ab. Für spezifische Fragestellungen, längerfristige Analysen seit 1993 und aktuelle Entwicklungen stellen Daten der WKO eine wichtige Quelle dar. Des Weiteren sind Studien und Daten für den Einfluss der Marktstruktur auf das Gründungsgeschehen, auch auf regionaler Ebene, durchzuführen.

### 2. Kapitalerfordernis bei Kapitalgesellschaften

- Es gibt zahlreiche Hinweise, dass ein hohes Mindeststammkapital bisweilen eine große Hürde in der Unternehmensgründung darstellen kann. Es ist davon auszugehen, dass ein hoher Eigenkapitalbedarf die Gründung einer Kapitalgesellschaft für viele potenzielle Gründer:innen erschwert bzw. gar verunmöglicht. Dies trifft insbesondere auf Personen mit Migrationshintergrund wie auch auf Gründung aus der Arbeitslosigkeit heraus zu. Beide Gruppen stellen jedoch ein wichtiges Segment der Gründer:innen in Österreich dar. Wie vor allem auch der internationale Vergleich bestätigt, setzen nahezu alle Länder mit besonders positivem Gründungsgeschehen auf sehr geringes bis kein erforderliches Mindeststammkapital. Insofern ist die Senkung des Mindeststammkapitals als positiv anzusehen. Des Weiteren ist zu beobachten, wie sich die Möglichkeit der flexiblen Kapitalgesellschaft mittelfristig auswirken wird. Auch auf die Bedeutung der Umsetzung von Maßnahmen zur Förderung des Risikokapitalmarktes, der insbesondere für hoch-innovative Unternehmensgründungen von Bedeutung ist, kann an dieser Stelle hingewiesen werden.

### 3. Nachhaltige und breite Verankerung der Entrepreneurship-Ausbildung

- Der österreichischen Gesellschaft wird vor allem in den Interviews ein geringes Maß an Risikofreude und Unternehmer:innengeist zugeschrieben. Um dies zu fördern, wird empfohlen, ähnlich wie in den Niederlanden oder Estland, Entrepreneurship im Bildungssystem in allen Bildungsstufen und -sektoren nachhaltig zu verankern. Initiativen und Programme wie die *Youth Entrepreneurship Week*<sup>129</sup> oder Jugend Innovativ<sup>130</sup> sollen langfristig finanziell abgesichert und möglichst vielen Schulen zugänglich sein. Ebenso sollen Programme wie das *Spin-off Fellowship*<sup>131</sup> der FFG und der *aws First Incubator*<sup>132</sup> an Hochschulen promotet werden und langfristig sowie verlässlich zur Verfügung stehen.
- Den Schnittstellen und Übergängen nach der Schule und Hochschule ist besondere Aufmerksamkeit zu widmen. Zu überlegen ist hier durchaus ein größeres Angebot an Begleitung(sfunktionen).

<sup>129</sup> <https://www.entrepreneurshipwoche.at/>

<sup>130</sup> <https://www.jugendinnovativ.at/>

<sup>131</sup> <https://www.ffg.at/spin-off-fellowships>

<sup>132</sup> <https://www.aws.at/aws-first-incubator/>

- Ebenso soll Entrepreneurship in der Pädagog:innenaus- und -weiterbildung vorgesehen werden. Entrepreneurship kann hier als *future skill* bzw. Querschnittskompetenz angesehen werden, die Schüler:innen jeder Schulstufe und jeden Schultyps vermittelt werden können. Dazu ist es wichtig, das Bewusstsein der (angehenden) Pädagog:innen dafür zu schärfen sowie ihnen geeignete Lehrmethoden in die Hand zu geben.

#### 4. Weitere Digitalisierung und Entbürokratisierung des Gründungsprozesses

- Während eine GmbH in Österreich bereits rein auf digitalem Wege gegründet werden kann und die Flexible Kapitalgesellschaft seit 2023 bereits deutliche Vereinfachungen im Gründungsprozess aufweist, ist das für andere Rechtsformen noch nicht der Fall. Es wird empfohlen, die Digitalisierung des Gründungsprozesses für alle Rechtsformen in Österreich zu ermöglichen. Eine weitere Beschleunigung, Vereinfachung (insbesondere Entbürokratisierung) und Digitalisierung des Gründungsprozesses ist für alle Unternehmensformen (insbesondere auch für EPU) und Gründer:innen (auch für ausländische Gründer:innen, z.B. nach Vorbild Estlands) von großer Bedeutung.

#### 5. Gesellschaftliche Förderung des Unternehmertums

- Die Förderung von Unternehmertum in Österreich muss als permanente Aufgabe gesehen werden. Es ist wichtig, die Begeisterung für Neugründungen zu wecken und zu zeigen, wie gesellschaftliche Probleme unternehmerisch gelöst werden können. Neben einer breiteren Verankerung im Bildungssystem (siehe Handlungsempfehlung 3) können hier etwa Initiativen wie der "Change-Maker-Day" angeführt werden.
- Wie die Interviews zeigen, ist in der österreichischen Gesellschaft vor allem eine große „Angst vor dem Scheitern“ verankert. Insofern gilt es hier, auch eine positive Kultur des Scheiterns zu fördern, indem Unternehmertum bisweilen auch als temporäre berufliche Option vermittelt wird. Dies bedingt, dass eine Unternehmensschließung nicht zwingend als Scheitern im negativen Sinne verstanden wird, sondern als Teil des persönlichen Lebensweges, der mitunter neue Türen öffnen kann. Hier ist das Unternehmensgründungsprogramm des AMS positiv hervorzuheben – rund ein Viertel jener Teilnehmenden, die im Anschluss des Programms ein Unternehmen gründen, wechselt dann wieder in ein Angestelltenverhältnis – die temporäre Unternehmensführung wirkt hier als Mobilisator, um wieder zurück in den Arbeitsmarkt zu finden. Unternehmensgründung als zeitlich befristete Option wird etwa auch in den Niederlanden stärker gelebt. Wird diese als Teil der persönlichen und beruflichen Entwicklung und Erfahrungssammlung verstanden, so wird die Schwelle für potenzielle Gründer:innen niedriger, da sie einem geringeren subjektiven bzw. gesellschaftlichen Erfolgsdruck ausgesetzt sind. In diesem Zusammenhang ist es wichtig, auch mit Role Models des „positiven Scheiterns“ zu arbeiten.

#### 6. Förderung spezifischer Zielgruppen

- **Förderung von Frauen:**

Maßnahmen zur Förderung von Gründerinnen sollten verstärkt werden, zumal Frauen unter den Gründenden nach wie vor unterrepräsentiert sind – dies vor allem im Startup-Bereich. Dazu gehören spezielle Förderprogramme und Netzwerke, die auf die Bedürfnisse von Frauen in der Startup-Szene eingehen, (beispielsweise werden seit 2018 Female Entrepreneurs in einer eigenen Kategorie des *Phönix* Grundpreises bedacht), wie auch Verbesserungen hinsichtlich der Vereinbarkeit der Selbständigkeit mit privaten und familiären Verpflichtungen. Zwar sehen manche Gründerinnen in der Selbständigkeit einen Weg, sich eine gewisse Flexibilität zu erschaffen, die ihnen die Vereinbarkeit erleichtert; gleichzeitig schrecken die mit der Selbständigkeit einhergehenden Unsicherheiten (z.B. kein Pflegeurlaub etc.) viele Frauen mit privaten *Care*-Verpflichtungen vor einer Gründung ab. Ebenso beeinträchtigt die mangelnde Vereinbarkeit eine mögliche Skalierung der von Frauen gegründeten Unternehmen. Aus diesen Gründen sind speziell auf weibliche Gründer:innen ausgerichtete Maßnahmen unbedingt erforderlich. Dazu gehören:

- **Eine Verbesserung der Vereinbarkeit**, vor allem in Form einer sukzessiven Ausweitung der außerfamiliären (Klein-)Kinderbetreuung, insbesondere auch auf dem Land und in den Schulferien, sowie ein Kinderbetreuungsgeld, das an die Inanspruchnahme durch beide Elternteile geknüpft ist.

- **Gezielte Förderung von Gründerinnen und deren Sichtbarkeit**, beispielsweise durch Gründungsservices, in denen gezielt einzelne Formate exklusiv für kleinere Frauengruppen angeboten werden, sodass diese sich in sicherem Rahmen austauschen, vernetzen und gegenseitig bestärken können und mit weiblichen *Role Models* in Kontakt kommen (analog zum Programm INNOVATORINNEN der österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft). Wichtige Schritte in diese Richtung werden von der WKO mit dem Format „Frau in der Wirtschaft“ gesetzt, intensivierte Anstrengungen und innovative Formate werden jedoch nötig sein, um Frauen gezielt als Gründerinnen anzusprechen.
  - **Gezielte Förderung weiblicher Investor:innen**, etwa über einschlägige Mentoring-Programme durch erfahrene Investorinnen, *Community-Building-Events* speziell für Frauen, Erleichterung des Zugangs zu Kapital (z.B. Förderprogramme und Zuschüsse für Frauen, die als Investorinnen tätig werden können, Investitionsfonds für Frauen).
  - **Gezieltes Training von Investor:innen**, um genderbedingten Vorurteilen bzw. Voreingenommenheit bei Finanzierungsentscheidungen zu begegnen, wie z.B. auch in Dömötör et al. (2022) vorgebracht.
- **Förderung von Gründer:innen mit Migrationshintergrund**  
Um das Potenzial von Gründungen durch Gründer:innen mit Migrationshintergrund weiter zu forcieren, sind gezielt Maßnahmen zu setzen, um die Sichtbarkeit migrantischer Unternehmen zu erhöhen, die vor allem in infrastrukturstabilisierenden Bereichen tätig werden und damit überaus systemrelevant agieren. Dabei ist die *Community* direkt und gezielt anzusprechen. Als vorbildhaft kann hier die Wirtschaftsagentur Wien genannt werden, die mit ihrer Schiene *Migrant Entrepreneurship* umfangreiche Erfahrungen aufgebaut hat, von denen auch andere Bundesländer lernen können.
  - **Förderung von nebenberuflichen Gründungen**  
Nebenberufliche Gründungen spielen in anderen Ländern, z.B. in den Niederlanden (wo generell unter Frauen und Männern eine hohe Teilzeitquote herrscht), eine größere Rolle als in Österreich. Nebenberufliches Gründen birgt den Vorteil der Risikominimierung für die Gründenden und erlaubt auch, der Selbständigkeit (zunächst) als „Hobby“ nachzugehen. Zwar sind höhere Teilzeitquoten aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive insbesondere zu Zeiten des Arbeitskräftemangels *per se* nicht wünschenswert<sup>133</sup>, allerdings sollten jenen Personen, die eine Teilzeitanstellung mit einer Unternehmensgründung verbinden möchten, nebenberufliche Gründungen erleichtert werden. Dies betrifft auch Pensionist:innen, von denen sich – wie die Befunde der Interviewserie zeigen – ein nicht zu vernachlässigender Anteil der Unternehmensgründung widmet.

## 7. Sensibilisierung für verändertes Gründungsverhalten

- Themen wie Nachhaltigkeit und damit *Green* und *Social* Startups liegen im Trend. Es ist zu beobachten, dass gerade in diesen Bereichen Gründer:innen jung sind, große Ideen haben und mit ihren Ideen etwas „bewegen“, einen gesellschaftlichen Nutzen leisten möchten. (Potenzielle) Gründer:innen werden immer internationaler. Ein anderer Trend sind Gründungen für Aktivitäten im digitalen Raum, Gründungen sind hier schnelllebig und weniger nachhaltig. Generell ist zu beobachten, und das kommt interessanterweise aus Bankensicht, dass nur wenig Interesse besteht, Geschäftsmodelle mit Skalierung umzusetzen. Viele Gründungen bleiben EPU, d.h. Ziel ist es gar nicht, Mitarbeiter:innen anzustellen; vielmehr geht es darum, eigene Ideen zu verwirklichen, sich selbst organisieren zu können, teils auch um im Einklang mit der *Work-Life-Balance* zu stehen. Auch wird angemerkt, dass (potenzielle) Gründer:innen oftmals nur wenig Durchhaltevermögen zeigen; d.h. es wird nur begrenzt experimentiert, verschiedene Geschäftsmodelle werden ausprobiert. In diesem Kontext auch beobachtbar ist, dass Gründungen zunehmend projektbezogen basieren; d.h. dass die Gründungen

<sup>133</sup> Hohe Teilzeitquoten finden sich in Österreich vor allem unter Frauen mit mindestens einem Kind unter 15 Jahren, diese liegt aktuell bei über 70 %. Eine hohe Teilzeitquote unter Müttern ist allen voran der mangelnden Vereinbarkeit mit privaten *Care*-Verpflichtungen geschuldet, insofern sind auch hier ein Ausbau der (Klein-)Kinderbetreuung und ein gesellschaftlich progressiverer Blick auf familiäre und familienergänzende Kinderbetreuung die geeigneteren Hebel, um diesem Phänomen entgegenzuwirken.

auf einem Themen- oder Aktivitätsportfolio basieren oder, dass typische Handwerksbetriebe als EPU projektbezogen z.B. in *Coworking Spaces* agieren.

## 8. Attraktivierung des Gewerbes und der Handwerke

- Es zeigt sich, dass es kaum Nachfrage gibt, im traditionellen Gewerbe oder im Handwerk zu gründen. Das mag einerseits fehlenden Marktplätzen und Kund:innen geschuldet sein, dennoch gilt es, die Bevölkerung mit Gütern und Services des alltäglichen Bedarfs zu versorgen und hier auch Abhängigkeiten zu reduzieren. Insgesamt ist die Situation für viele der Interviewten besorgniserregend. Da das Problem komplex ist, bedarf es hier weitreichender Überlegungen, Handwerk und Gewerbe für (potenzielle) Gründer:innen wieder attraktiv zu machen, abgesehen vom großen Thema der Betriebsnachfolge, dem sich Österreich stellen muss. Die Politik kann hier als „Initialzündler“ eine wesentliche Rolle spielen. In diesem Sinne sollte das Programm "Lehre mit Matura" weiter forciert werden, um es Lehrlingen zu ermöglichen, zusätzlich zur fachlichen Ausbildung auch die allgemeine Hochschulreife zu erlangen, was ihre Karrierechancen erheblich verbessert und ihnen auch Türen zur Selbständigkeit öffnen kann. Weiters soll die seit 2020 implementierte Gleichstellung des handwerklichen Meisterabschlusses und des akademischen Bachelorabschlusses zu einer höheren Attraktivität beitragen.

## 9. Nachfolgeproblematik abfedern

- Viele (Familien-)Unternehmen haben Schwierigkeiten, eine:n geeignete:n Nachfolger:in zu finden. Dies kann auf einen Mangel an interessierten oder qualifizierten Familienmitgliedern, auf komplexe rechtliche und steuerliche Herausforderungen oder auf die fehlende Bereitschaft zur Übergabe des Unternehmens zurückzuführen sein. Zudem führen unzureichende Planung und Vorbereitung oft zu finanziellen und betrieblichen Problemen, die die langfristige Stabilität des Unternehmens gefährden können. Die Herausforderung besteht darin, einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten, der das Unternehmen sowohl wirtschaftlich als auch organisatorisch absichert.
- Diese Problematik kann beispielsweise durch steuerliche Erleichterungen, staatliche Förderprogramme und Zuschüsse bei Unternehmensübergabe bzw. einem Unternehmensverkauf abgefedert werden, die es Nachfolger:innen erleichtert, das Unternehmen (insbesondere KMU) ohne erhebliche finanzielle Risiken zu übernehmen. Auch die Einrichtung von Beratungsstellen, die auf Unternehmensnachfolge spezialisiert sind, könnte Unternehmern Zugang zu wichtigen Informationen, Schulungen und Netzwerken bieten. Diese könnten helfen, den Nachfolgeprozess zu planen und rechtliche sowie betriebswirtschaftliche Herausforderungen zu bewältigen.

## 10. Stärkung von Gründungs- und Innovationsökosystemen

- Zahlreiche empirische Studien und auch der internationale Vergleich der vorliegenden Studie zeigen, dass regional gut entwickelte Ökosysteme ein wesentlicher Erfolgsfaktor für das Gründungsgeschehen sind. Hierzu zählen gut aufeinander abgestimmte Unterstützungs- und Förderprogramme für die unterschiedlichen Phasen am Weg zur Gründung ebenso wie Inkubatoren und Acceleratoren, wie auch der Zugang zur Finanzierung. Der Grundtenor, der im Rahmen der Studie Interviewten zeigt, dass Österreichs Fördersystem in ausreichendem Ausmaß gegeben ist, mit der einen Einschränkung, dass es an Wachstumskapital mangelt, was seit jeher ein Problem ist. Potenziale werden zudem in der Orientierung, der weiteren Entbürokratisierung, im Zusammenwirken von Maßnahmen und im ökosystemischen Wirken gesehen. Hierbei ist auch der planbare, nachhaltige Aufbau von *Inkubator-* und *Spin-off Fellowship* Programmen an Hochschulen essenziell.
- Darüber hinaus zeigten die Interviewergebnisse der vorliegenden Studie, dass vor allem der Hochschulsektor nicht ausschließlich schnellwachsende und hochinnovative Unternehmen (Startups/Spin-offs) im Blick haben sollte, sondern auch einfachere Gründungen an Hochschulen gezielt fördern und für diese Schulungs- und Vernetzungsangebote bieten sollte. Als positives Beispiel ist hier das Programm *u:start* an der Universität Wien zu nennen, welches niederschwellige Bewusstseinsbildungs-, Beratungs-, Schulungs- und Vernetzungsangebote in der Breite anbietet.

## 11. Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit am Standort Österreich

- Durch die außerordentlichen Kostensteigerungen in den letzten zwei bis drei Jahren hat Österreich nicht nur global gesehen, sondern auch zu anderen vergleichbaren europäischen Ländern massiv an Wettbewerbsfähigkeit verloren. Aber auch Unstimmigkeiten bzw. langwierige Abwicklungen auf Seite der *Governance* bringen Standortnachteile mit sich. In der vorliegenden Studie wurden hierzu folgende Herausforderungen und damit als in Zukunft zu verbessernde Faktoren genannt:
  - Reduktion der Lohnnebenkosten zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit
  - Teils Verzögerungen in der Vergabe der UID-Nummer
  - Langwierige Abklärung der Zugehörigkeit angesichts der Gewerbeordnung, insbesondere, wenn Gründungen bzw. innovative Startups mehrere Gewerbeordnungen betreffen
  - Behördenstrukturen, die nicht an komplexe Frage- und Themenstellungen angepasst sind; die Notwendigkeit der Optimierung des Zusammenspiels von Behörden
  - Das Fehlen von Schwerpunktsetzungen/-themen: Die Definition von Schwerpunktsetzungen und -themen, die Orientierung geben, Unsicherheiten reduzieren und Investitionen mobilisieren kann.

## Literaturverzeichnis

- Akcigit, U. und Ates, S. T. (2019). What Happened to U.S. Business Dynamism? NBER Working Paper 25756. [www.nber.org/papers/w25756](http://www.nber.org/papers/w25756)
- Albrecht, B. C. und Decker, R. A. (2024). Rising Markups and Declining Business Dynamism: Evidence From the Industry Cross Section. FEDS Notes March 08, 2024. <https://doi.org/10.17016/2380-7172.3471>.
- Appelbaum, B. (2019). The Economists' Hour – How the False Prophets of Free Markets Fractured Our Society. New York, Boston und London: Little, Brown and Company
- Aryadita, H., Sukoco, B. M. und Lyver, M. (2023). Founders and the success of start-ups: An integrative review. *Cogent Business & Management*, 10:3, 2284451. <https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2284451>
- BAK Economics (2021). Startup-Ökosystem in der Schweiz. Schnellere Nutzung wissenschaftlicher Erkenntnisse in der Wirtschaft. Studie im Auftrag des Staatssekretariats für Bildung, Forschung und Innovation. Bern. <https://www.sbf.admin.ch/sbf/de/home/dienstleistungen/publikationen/publikationsdatenbank/bak-startup.html>
- Barrachina Fernández, M. (2022). Comparative Analysis: Factors Influencing Female Entrepreneurship in Europe. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, Vol. 13, No. 1, February 2022. <https://www.ijtef.com/vol13/717-CH4022.pdf>
- Bauer, T. K., Fertig, M., Schmidt, C. M. (2009). Empirische Wirtschaftsforschung. Berlin und Heidelberg: Springer
- Best, H. und Wolf, C. (2010). Logistische Regression, in: Best, H. und Wolf, C. (Hrsg.): Handbuch der sozialwissenschaftlichen Datenanalyse. Wiesbaden: VS Verlag, 827-854
- Breschi, S., Lassébie, J. und Menon, C. (2018). A portrait of innovative start-ups across countries. OECD Science, Technology and Industry Working Papers 2018/02. Paris. <https://doi.org/10.1787/18151965>
- Brush, C. (2008). Pioneering Strategies for Entrepreneurial Success. *Business Horizons*. Babson College Center for Entrepreneurship Research Paper No. 2008-03, January - February 2008, Vol. 51, No. 1. <https://ssrn.com/abstract=1093326>
- Bundesregierung (2022). FTI-Pakt 2024–2026. Wien: Bundesregierung der Republik Österreich.
- Central and Eastern Europe. Perspective on Slovakia. Digital McKinsey. [https://innovateslovakia.sk/wp-content/uploads/2021/06/The-rise-of-Digital-Challengers\\_Perspective-on-SK.pdf](https://innovateslovakia.sk/wp-content/uploads/2021/06/The-rise-of-Digital-Challengers_Perspective-on-SK.pdf)
- Competition & Markets Authority (2022). The State of UK Competition. [www.gov.uk/government/publications/state-of-uk-competition-report-2022](http://www.gov.uk/government/publications/state-of-uk-competition-report-2022)
- Danish Ministry of Industry Business and Financial Affairs (2023). Iværksætter i Danmark. Aktuelle udfordringer. Kopenhagen
- Darby, M. R. und Karni, E. (1973). Free competition and the optimal amount of fraud. *Journal of Law and Economics* 16, 67-88. <https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/466756>
- Dömötör, R., Schlömmer, M. & Wiesner, J. (2022). Female Startups & Investing. Report für das Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort.
- Ecker, B., Régent, V., Essbaumer, E., Sardadvar, S. und Möhler, J.-L. (2024). Evaluierung des Programms „Spin off-Fellowships“. WPZ Research
- Ecker, B., Sardadvar, S., Régent, V. und Möhler, J.-L. (2024). Evaluierung des Projekts „u:start – Qualifizierung für Entrepreneurship – Programm zur Selbstständigkeit und Gründung für Uni-Absolvent:innen und Studierende“. Studie der WPZ Research im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Wirtschaft
- Eeckhout, J. (2021). The Profit Paradox: How Thriving Firms Threaten the Future of Work. Princeton und Oxford: Princeton University Press
- Ettl, K. (2010). Unternehmerinnen und Erfolg aus individueller und kontextueller Perspektive, in: Welter, F. und Pinkwart, A.: KMU Forschung, Band 4. Peter Lang Verlag
- Europäische Kommission (2022). European Innovation Scoreboard 2022. Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union, Luxemburg. [https://research-and-innovation.ec.europa.eu/knowledge-publications-tools-and-data/publications/all-publications/european-innovation-scoreboard-2022\\_en](https://research-and-innovation.ec.europa.eu/knowledge-publications-tools-and-data/publications/all-publications/european-innovation-scoreboard-2022_en)
- Europäische Kommission (2023). European Innovation Scoreboard 2023. Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union, Luxemburg. [https://research-and-innovation.ec.europa.eu/statistics/performance-indicators/european-innovation-scoreboard\\_en](https://research-and-innovation.ec.europa.eu/statistics/performance-indicators/european-innovation-scoreboard_en)

- Frankus, E., Hönigmayer, H. und Kuschej, H. (2022). Migrantische Ökonomien in Wien. ÖIF-Forschungsbericht. <https://irihs.ihs.ac.at/id/eprint/6313/1/frankus-hoenigmayer-kuschej-2022-migrantische-oekonomien-in-wien.pdf>
- Friedl, C. und Eric K. (2023). Global Entrepreneurship Monitor – Bericht zur Lage des Unternehmertums in Österreich. FH Joanneum. [https://gem.fh-joanneum.at/sdc\\_download/172/?key=oyx5yvv9cw32rafyrng8v7wmw12llx](https://gem.fh-joanneum.at/sdc_download/172/?key=oyx5yvv9cw32rafyrng8v7wmw12llx)
- GEM (2023). Global Entrepreneurship Monitor 2023/2024 Global Report: 25 Years and Growing. London: GEM. <https://gemconsortium.org/report/global-entrepreneurship-monitor-gem-20232024-global-report-25-years-and-growing>
- Greco, F. (2023). Start-Up Ecosystems and Institutions: The Role of Universities and Academic Entrepreneurship, in: Startup Ecosystems. Studies on Entrepreneurship, Structural Change and Industrial Dynamics. Cham: Springer Nature. [https://doi.org/10.1007/978-3-031-34414-5\\_4](https://doi.org/10.1007/978-3-031-34414-5_4)
- Grichnik, D., Müller-Chen, M., Nordt, S. M., Boss, N. und Koch, J. (2023). UNICORN Nation Switzerland. Wirtschaftliche Analyse des Schweizer Wirtschaftssystems und juristische Analyse der regulatorischen Rahmenbedingungen für identifizierte Handlungsfelder. Studie im Auftrag der Swiss Entrepreneurs & Startup Association SWESA
- Hofer, S., Fricker, L., Schmidt, B., Burkhard, B. und Brahme, H. (2020). The Performance of Spin-Off Companies at the Swiss Federal Institute of Technology Zurich. ETH Zurich
- Hossinger, S. M., Chen, X. und Werner, A. (2019). Drivers, barriers and success factors of academic spin-offs: a systematic literature review. *Manag Rev Q* 70, 97–134 (2020). <https://doi.org/10.1007/s11301-019-00161-w>
- <https://www.oecd.org/cfe/leed/Policy%20Brief%20on%20Women%27s%20Entrepreneurship%2DE.pdf>
- IAB und ZEW (2024). Gründungspanel. Report. [https://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gruendungspanel/IAB\\_ZEW\\_Gruendungspanel\\_2023.pdf?\\_gl=1\\*16i1oej\\*\\_ga\\*MTEwN-DYxMTA3Ni4xNzlyMjY0NzEy\\*\\_ga\\_KFD4G5CY27\\*MTcyMjI2NDcxMS4xLjAuMTcyMjI2NDcxOS4wLjAuMA](https://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gruendungspanel/IAB_ZEW_Gruendungspanel_2023.pdf?_gl=1*16i1oej*_ga*MTEwN-DYxMTA3Ni4xNzlyMjY0NzEy*_ga_KFD4G5CY27*MTcyMjI2NDcxMS4xLjAuMTcyMjI2NDcxOS4wLjAuMA)
- Innovate Slovakia (2024). Empowering the Slovak innovation and startup scene. <https://innovateslovakia.sk/en/>
- Innovation Origins (2023). Challenges of university spin-offs in the Netherlands: growth potential vs. obstacles. <https://innovationorigins.com/en/challenges-of-university-spin-offs-in-the-netherlands-growth-potential-vs-obstacles/>
- Invest in Estonia (2022). Estonia leads Europe in startups, unicorns and investments per capita. <https://investinestonia.com/estonia-leads-europe-in-startups-unicorns-and-investments-per-capita/>
- Invest in Estonia (2023). Emerging Europe: Estonia retains the lead in IT competitiveness. <https://investinestonia.com/emerging-europe-estonia-retains-the-lead-in-it-competitiveness/>
- Jennings, J. E. und Brush, C. G. (2013). Research on Women Entrepreneurs: Challenges to (and from) the Broader Entrepreneurship Literature? *The Academy of Management Annals*, Vol. 7, April 2013, Issue 1, 663-715. <https://doi.org/10.1080/19416520.2013.782190>
- Kamer van Koophandel (KVK) (2023). Data over de Bedrijvendynamiek. 2020, 1e kwartaal. [https://www.kvk.nl/download/0136%20KVK%20Bedrijvendynamiek%20Q1%202023%20WR\\_tcm109-511049.pdf](https://www.kvk.nl/download/0136%20KVK%20Bedrijvendynamiek%20Q1%202023%20WR_tcm109-511049.pdf)
- Keuschnigg, C. und Sardadvar, S. (2019). Wagniskapital zur Finanzierung von Innovation und Wachstum. WPZ. [https://www.wpz-fgn.com/wp-content/uploads/RFTE\\_Wagniskapitalfinanzierung\\_20190604.pdf](https://www.wpz-fgn.com/wp-content/uploads/RFTE_Wagniskapitalfinanzierung_20190604.pdf)
- Law, M. T. und Kim, S. (2005). Specialization and regulation: The rise of professionals and the emergence of occupational licensing regulation. *The Journal of Economic History* 65, 723-756. <https://www.nber.org/papers/w10467>
- Leitner, K.-H., Pintar, N., Zahradnik, G., Dömötör, R., Einsiedler, J., Raunig, M. und Wundsam, H. (2024). Austrian Startup Monitor (ASM) 2023. AIT Austrian Institute of Technology GmbH. [https://austrian-startupmonitor.at/wp-content/uploads/2024/03/StartUpMonitor\\_2023.pdf](https://austrian-startupmonitor.at/wp-content/uploads/2024/03/StartUpMonitor_2023.pdf)
- Leitner, K.-H., Zahradnik, G., Wundsam, H., Einsiedler, J., Raunig, M., Dömötör, R. und Vandor, P. (2023). Austrian Startup Monitor (ASM) 2022. AIT Austrian Institute of Technology GmbH. <https://austrian-startupmonitor.at/wp-content/uploads/2023/04/ASM-2022.pdf>
- Martinez-Rodriguez, I., Quintana-Rojo, C., Gento, P., und Callejas-Albinana, F-E. (2021). Public policy recommendations for promoting female entrepreneurship in Europe. *International Entrepreneurship and Management Journal*. <https://doi.org/10.1007/s11365-021-00751-9>

- McKinsey (2022). Building a world-class Dutch start-up Ecosystem. <https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/building-a-world-class-dutch-start-up-ecosystem>
- Meyer, R. und Sidler, A. U. (2010). Frauen-Power unter der Lupe. Basel: edition gesowip
- Meyer, R., Meyer D. und Merz, D. (2021). Female Entrepreneurship: Unternehmensgründungen von Frauen im Fokus. University of Applied Sciences and Arts Northwestern Switzerland. <http://dx.doi.org/10.26041/fhnw-4083>
- Novak, J., Purta, M., Marciniak, T., Ignatowicz, K., Rozenbaum, K., Yearwood, K., Svoboda, D., Skalsky, M. und OECD (2016). Kurzdossier zum weiblichen Unternehmertum.
- OECD (2022). Promoting Start-Ups and Scale-Ups in Denmark's Sector Strongholds and Emerging Industries. OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship. Paris. <https://www.oecd-ilibrary.org/content/publication/8f9bd7b0-en>
- OECD (2024). Product Market Regulation Indicators (PMR). <https://www.oecd.org/economy/reform/indicators-of-product-market-regulation/>
- Palme, G. (1995). Struktur und Entwicklung österreichischer Wirtschaftsregionen. Mitteilungen der Österreichischen Geographischen Gesellschaft 137, 393-416. [https://www.zobodat.at/pdf/Mitt-Oesterr-Geograph-Ges\\_137\\_0393-0416.pdf](https://www.zobodat.at/pdf/Mitt-Oesterr-Geograph-Ges_137_0393-0416.pdf)
- Picken, J. C. (2017). From startup to scalable enterprise: Laying the foundation. Business Horizons 60, 587–95. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2017.05.002>
- Produktivitätsrat (2024). Ein positiver Impuls für Unternehmensgründungen in Österreich, Policy Brief Büro des Produktivitätsrates, 27.05.2024. <https://www.produktivitaetsrat.at/publikationen/kurzanalysen/2024001.html>
- Reiner, C. und Bellak, C. (2023). Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen? Teil 2, Wirtschaft und Gesellschaft 49(2), 17-76. <https://journals.akwien.at/index.php/wug/article/view/153>
- Ruohonen, J., Vahtera, V., Jaakkola, A. und Saukkola, L. (2022): The abolishment of the minimum
- Sammer, M. und Schneider, U. (2005). Global Entrepreneurship Monitor – Bericht 2005 zur Lage des Unternehmertums in Österreich. GEM Team Austria. [https://gem.fh-joanneum.at/sdc\\_download/60/?key=s0k78bpvi48osi6yapddv1g8kma80](https://gem.fh-joanneum.at/sdc_download/60/?key=s0k78bpvi48osi6yapddv1g8kma80)
- Sardadvar, S. (2018): Der Einfluss von Diversität und Standort auf den Zugang zu Wagniskapital für Unternehmen in Österreich. WPZ Policy Brief 1/2018. [https://www.wpz-research.com/wp-content/uploads/2018/10/WPZ-Research\\_Policy-Brief-1-18\\_Der-Einfluss-von-Diversit%C3%A4t-und-Standort-auf-den-Zugang-zu-Risikokapital-f%C3%BCr-Unternehmen-in-%C3%96sterreich.pdf](https://www.wpz-research.com/wp-content/uploads/2018/10/WPZ-Research_Policy-Brief-1-18_Der-Einfluss-von-Diversit%C3%A4t-und-Standort-auf-den-Zugang-zu-Risikokapital-f%C3%BCr-Unternehmen-in-%C3%96sterreich.pdf)
- Sardadvar, S. (2019). Das Humankapital Österreichs konzentriert sich zunehmend im Osten: Ursachen, Entwicklungen und Auswirkungen, in: Bußjäger, P., Keuschnigg, G. and Schramek, C. (Hrsg.): Raum neu denken – Von der Digitalisierung zur Dezentralisierung. Innsbruck: Institut für Föderalismus
- Sardadvar, S. und Hajji, A. (2016). The long run interregional distribution of human capital in Austria: what role for knowledge intensity of production? Mitteilungen der Österreichischen Geographischen Gesellschaft 158, 167-192. [https://austriaca.at/0xc1aa5576\\_0x003aad6d.pdf](https://austriaca.at/0xc1aa5576_0x003aad6d.pdf)
- Sardadvar, S. und Reiner, C. (2017). Does the presence of high-skilled employees increase total and high-skilled employment in the long run? Evidence from Austria. Empirica, Vol. 44, No. 1, 59-89
- Sardadvar, S., Schuh, U. und Wakolbinger, F. (2021). Der Mehrwert qualifizierten Unternehmertums. Studie des WPZ, der WPZ Research und der GAW im Auftrag der Wirtschaftskammer Österreich
- Sarkanova, H. (2018). The rise of Digital Challengers. How digitization can become the next growth engine for
- Schätzl, L. (2000). Wirtschaftsgeographie 2 – Empirie. Paderborn, München, Wien und Zürich: Schöningh
- Schulze, G. (2024). Slowakische Gründer müssen viele Hürden überwinden. TAI Germany Trade & Invest. <https://www.gtai.de/de/trade/slowakei/wirtschaftsumfeld/slowakische-gruender-muessen-viele-huerden-ueberwinden-1071574>
- SECO (2017). Rasch wachsende Jungunternehmen in der Schweiz. Bericht des Schweizerischen Bundesrates. Bern
- Sellner, R., Pintar, N. und Ernst, N. (2023). Resource misallocation and TFP gap development in Austria. Working Paper, No. 246. Wien: Oesterreichische Nationalbank (OeNB). <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/278488/1/1845915739.pdf>

- Sevilla-Bernardo, J., Sanchez-Robles, B. und Herrador-Alcaide, T., C. (2022): Success factors of startups in research literature within the entrepreneurial ecosystem. *Administrative Sciences* 12: 102. <https://doi.org/10.3390/admsci12030102> share capital requirement for private limited liability companies in Finland. *Nordisk Tidsskrift for Selskabsret* 4/2022. [https://trepo.tuni.fi/bitstream/handle/10024/144964/NTS4\\_2022\\_Janne\\_Ruohonen\\_Veikko\\_Vahtera\\_Annu\\_Jaakkola\\_Laura\\_Saukkola.pdf?sequence=2](https://trepo.tuni.fi/bitstream/handle/10024/144964/NTS4_2022_Janne_Ruohonen_Veikko_Vahtera_Annu_Jaakkola_Laura_Saukkola.pdf?sequence=2)
- Siedschlag, I., Meneto, S. und Tong Koecklin, M. (2022). Enabling green innovations for the circular economy: what factors matter? *Sustainability*, Vol. 14, No. 19, 12314. <https://doi.org/10.3390/su141912314>
- Skawińska, E. und Zalewski, R. I. (2020). Success factors of startups in the EU—A Comparative study, *Sustainability* 12(19), 8200. <https://doi.org/10.3390/su12198200>
- Startup Genome (2024). The global startup ecosystem report 2024. <https://startupgenome.com/report/gser2024>
- Startupverband (2023). Deutscher Startup Monitor 2023. [https://startupverband.de/fileadmin/startupverband/mediaarchiv/research/dsm/dsm\\_2023.pdf](https://startupverband.de/fileadmin/startupverband/mediaarchiv/research/dsm/dsm_2023.pdf)
- Statista (2023). Number of Startups in CEE-countries 2022. <https://www.statista.com/statistics/1398345/number-of-startups-in-cee-countries/>
- Statista (2024). Number of startups in the Netherlands 2019, by industry. <https://www.statista.com/statistics/1088854/number-of-startups-in-the-netherlands-by-industry/>
- Statistical Office of the Slovak Republic (2023). Statistical Yearbook of the Slovak Republic 2023. Bratislava
- Statistik Austria (2017). Standard-Dokumentation Unternehmensdemografische Statistiken. Gültig ab Berichtsjahr 2013, Rückrechnung bis 2007, Stand: 2017. <https://www.statistik.at/statistiken/industrie-bau-handel-und-dienstleistungen/unternehmensdemografie/allgemeine-unternehmensdemografie>
- Statistik Austria (2020). Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen 1995-2019. Wien: Verlag Österreich
- Statistik Austria (2023a). Methodische Anpassungen Unternehmensdemografische Statistiken ab dem Berichtsjahr 2021. [https://www.statistik.at/fileadmin/pages/178/Methodische\\_Anpassungen\\_ab\\_BJ2021.pdf](https://www.statistik.at/fileadmin/pages/178/Methodische_Anpassungen_ab_BJ2021.pdf)
- Statistik Austria (2023b). Standard-Dokumentation Metainformationen (Definitionen, Erläuterungen, Methoden, Qualität) zu unternehmensdemografischen Statistiken. <https://www.statistik.at/statistiken/industrie-bau-handel-und-dienstleistungen/unternehmensdemografie/allgemeine-unternehmensdemografie>
- Trinkner, U., Mattmann, M., Finger, M., Bruhin, L., Grichnik, D. und Greger, M. (2022). Grundlagen zur Einführung eines Schweizer Innovationsfonds. Studie im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO, Direktion für Standortförderung. Bern. [https://www.swiss-economics.ch/files/content/dokumente/publikationen/2022\\_TrinknerMattmannFingerBruhinGrichnikGreger\\_Gundlagen%20Schweizer%20Innovationsfonds.pdf](https://www.swiss-economics.ch/files/content/dokumente/publikationen/2022_TrinknerMattmannFingerBruhinGrichnikGreger_Gundlagen%20Schweizer%20Innovationsfonds.pdf)
- Weichselbaumer, M. (2024). Ein positiver Impuls für Unternehmensgründungen in Österreich. Policy Brief, Büro des Produktivitätsrats. <https://www.produktivitaetsrat.at/publikationen/kurzanalysen/2024001.html>
- Weltbank (2003). Doing Business in 2004 – Understanding Regulation. Weltbank und Oxford University Press. <https://archive.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2004>
- Weltbank (2005). Doing Business in 2005 – Removing Obstacles to Growth. <https://www.worldbank.org/en/businessready/doing-business-legacy>
- Weltbank (2006). Doing Business in 2006 – Creating Jobs. <https://www.worldbank.org/en/businessready/doing-business-legacy>
- Weltbank (2020). Doing Business 2020 – Comparing Business Regulation in 190 Economies. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/688761571934946384/pdf/Doing-Business-2020-Comparing-Business-Regulation-in-190-Economies.pdf>
- Weltbank (2024). Starting a Business. <https://subnational.doingbusiness.org/en/data/exploretopics/starting-a-business/what-measured>
- Wirtschaftskammer Österreich (2024). Unternehmensgründungen in Österreich. Ergebnisse aus der jährlichen Gründungsstatistik der WKO. <https://www.wko.at/zahlen-daten-fakten/daten-unternehmensneugruendungen>

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Unternehmensgründungen und -schließungen, Überlebensraten .....	14
Abbildung 2:	Unternehmensgründungen und -schließungen, Überlebensraten, nach Rechtsform.....	15
Abbildung 3:	(Unselbständige) Beschäftigte neugegründeter Unternehmen, nach Rechtsform .....	16
Abbildung 4:	(Unselbständige) Beschäftigte bereits bestehender Unternehmen, nach Rechtsform .....	17
Abbildung 5:	Einzelunternehmensgründungen und -schließungen, Überlebensraten, nach Geschlecht....	18
Abbildung 6:	Gründungsdynamik nach Branchen .....	20
Abbildung 7:	Gründungsdynamik nach Branchen, relativ zu 2007 .....	21
Abbildung 8:	Gründungsdynamik nach Branchen, relativ zu 2007, ohne Gesundheits- und Sozialwesen ..	22
Abbildung 9:	Gründungen in den Bundesländern nach Branche .....	24
Abbildung 10:	Schnellwachsende Unternehmen nach Branche .....	25
Abbildung 11:	Vergleich Neugründungs-, Schließungsraten und Anteil schnellwachsender Unternehmen, nach Branche, ohne Gesundheit- und Sozialwesen .....	26
Abbildung 12:	Vergleich der Neugründungen WKO, Statistik Austria und Austrian Startup Monitor .....	27
Abbildung 13:	Vergleich Wachstum der Neugründungen WKO und Statistik Austria .....	28
Abbildung 14:	Vergleich der Neugründungen WKO und Statistik Austria, nach Rechtsform .....	29
Abbildung 15:	Vergleich Wachstum der Neugründungen WKO und Statistik Austria, nach Rechtsform .....	30
Abbildung 16:	Gründungsdynamik der WKO, nach Sparte .....	31
Abbildung 17:	Gründungen in den Bundesländern, Vergleich Statistik Austria, WKO und Austrian Startup Monitor .....	32
Abbildung 18:	Startup-Gründungen nach Branche .....	33
Abbildung 19:	Migrationshintergrund von Startup-Gründer:innen .....	33
Abbildung 20:	Herkunft von Gründer:innen mit Migrationshintergrund.....	34
Abbildung 21:	Arbeitslosen- und Gründungsquote, Österreich, 2007-2023 .....	56
Abbildung 22:	Förderprogramme der aws und FFG im Bereich Gründungen/Startups.....	68
Abbildung 23:	Gründungsdynamik im internationalen Vergleich .....	70
Abbildung 24:	Entwicklung der Neugründungs-, Schließungsrate und des Anteils schnellwachsender Unternehmen in Österreich und den ausgewählten Vergleichsländern.....	71
Abbildung 25:	Gründungen und Unternehmensschließungen 2013–2021, Dänemark und Österreich .....	73
Abbildung 26:	Gründungen nach Branchen in Österreich und Dänemark, 2021 .....	74
Abbildung 27:	Überlebensrate der im Jahr 2016 neu gegründeten Unternehmen in ausgewählten Branchen nach einem, drei und fünf Jahren, Österreich und Dänemark.....	75
Abbildung 28:	Gründungen und Unternehmensschließungen 2007-2020, Estland und Österreich.....	78
Abbildung 29:	Entwicklungen des Unternehmensbestands in Estland und in Österreich 2008 bis 2020.....	79
Abbildung 30:	Gründungen nach Branchen in Estland und Österreich, 2021.....	79
Abbildung 31:	Überlebensrate der im Jahr 2016 neu gegründeten Unternehmen in ausgewählten Branchen nach einem, drei und vier Jahren, Österreich und Estland.....	80
Abbildung 32:	Anteil schnellwachsender Unternehmen an der gesamten Unternehmenspopulation, Estland und Österreich, in % .....	81
Abbildung 33:	Gründungen und Unternehmensschließungen 2007-2020, Niederlande und Österreich.....	85
Abbildung 34:	Entwicklung der Unternehmensbestände in den Niederlanden und in Österreich, 2008 bis 2020 .....	86
Abbildung 35:	Gründungen nach Branchen in den Niederlanden und Österreich, 2021.....	86
Abbildung 36:	Überlebensrate der im Jahr 2016 neu gegründeten Unternehmen in ausgewählten Branchen nach einem, drei und vier Jahren, Österreich und Niederlande.....	87

Abbildung 37: Anteil schnellwachsender Unternehmen an der gesamten Unternehmenspopulation, Niederlande und Österreich, in % .....	88
Abbildung 38: Gründungen und Unternehmensschließungen 2013-21, Schweiz und Österreich.....	92
Abbildung 39: Gründungen nach Branchen in der Schweiz und Österreich, 2021 .....	93
Abbildung 40: Überlebensrate der im Jahr 2016 neu gegründeten Unternehmen in ausgewählten Branchen nach einem, drei und fünf Jahren, Österreich und die Schweiz .....	94
Abbildung 41: Gründungen und Unternehmensschließungen 2007-2020, Slowakei und Österreich .....	98
Abbildung 42: Entwicklung der Unternehmensbestände in der Slowakei und in Österreich zwischen 2008 und 2020 .....	99
Abbildung 43: Gründungen nach Branchen in der Slowakei und Österreich, 2021 .....	99
Abbildung 44: Überlebensrate der im Jahr 2016 neu gegründeten Unternehmen in ausgewählten Branchen nach einem, drei und vier Jahren, Österreich und Slowakei .....	100
Abbildung 45: Anteil schnellwachsender Unternehmen an der gesamten Unternehmenspopulation, Slowakei und Österreich, in %.....	101

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1	Beschäftigtenanteile von Unternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten nach Sparten-gliederung der Wirtschaftskammer Österreich, ausgewählte Jahre 2009-2023, in %.....	4
Tabelle 2:	Statistiken Neugründungen 2016 nach Branchen, Kapitalges. mit geschäftsführenden Gesellschafter:innen .....	37
Tabelle 3:	Statistiken Neugründungen 2016 nach Bundesländern, Kapitalges. mit geschäftsführenden Gesell schafter:innen .....	37
Tabelle 4:	Statistiken Neugründungen 2023 nach Branchen, Kapitalges. mit geschäftsführenden Gesellschafter:innen .....	38
Tabelle 5:	Statistiken Neugründungen 2023 nach Bundesländern, Kapitalges. mit geschäftsführenden Gesellschafter:innen .....	38
Tabelle 6:	Statistiken Neugründungen 2016 existierend 2024 nach Branchen, Kapitalges. mit geschäftsführenden Gesellschafter:innen .....	39
Tabelle 7:	Statistiken Neugründungen 2016 existierend 2024 nach Bundesländern, Kapitalges. mit geschäftsführenden Gesellschafter:innen .....	39
Tabelle 8:	Gründungen nach Gründungsjahr und Überlebensquote bezogen auf Bevölkerung und BIP .....	41
Tabelle 9:	Logit-Regressionen Gründungen Kapitalges. mit geschäftsführenden Gesellschafter:innen 2016 und 2023 (abhängige Variable = 1 wenn Gründung 2023) .....	43
Tabelle 10:	Logit-Regressionen Gründungen 2016 (abhängige Variable = 1 wenn 2024 existiert).....	44
Tabelle 11:	KQS-Regressionen Gründungen 2016 (abhängige Variable = Anzahl der Gründungen 2016) .....	47
Tabelle 12:	KQS-Regressionen Gründungen 2023 (abhängige Variable = Anzahl der Gründungen 2023) .....	49
Tabelle 13:	KQS-Regressionen absolutes Wachstum (abhängige Variable = prozentuales Wachstum der Gründungen 2016-2023) .....	50
Tabelle 14:	KQS-Regressionen Gründungen 2016 je Einwohner (abhängige Variable = Anzahl der Gründungen 2016/ Einwohner 2016) .....	52
Tabelle 15:	KQS-Regressionen Gründungen 2023 je Einwohner (abhängige Variable = Anzahl der Gründungen 2023 / Einwohner 2023) .....	53
Tabelle 16:	KQS-Regressionen relatives Wachstum (abhängige Variable = prozentuales Wachstum der Gründungen je Einwohner:in 2016-2023) .....	55
Tabelle 17:	Erreichte Punkteanzahl (von 100) Österreichs und der ausgewählten Vergleichsländer im „Starting a business“-Index der Weltbank (2019) sowie im PMR 2018 und 2023. ....	72

## Anhang I: Zusätzliche Auswertungen ohne Gesundheits- und Sozialwesen

Abbildung A 1: Einzelunternehmensgründungen und -schließungen, Überlebensraten, nach Geschlecht, ohne Gesundheits- und Sozialwesen



Anm.: Die Zahl der Neugründungen und Schließungen bezieht sich nur auf Einzelunternehmen, ohne ÖNACE Abschnitte F (Bergbau) und Q (Gesundheits- und Sozialwesen). Überlebensraten (rechte Skala) von drei Jahre bzw. fünf Jahren bezeichnen die relative Anzahl an überlebenden Unternehmen, die vor drei bzw. fünf Jahren gegründet wurden. Wegen des Zeitreihenbruchs ab 2021 durch methodische Anpassungen seitens Statistik Austria, welcher Überlebensraten im Speziellen schwer vergleichbar macht, wurden diese nur bis 2020 dargestellt. Quelle: Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie, eigene Darstellung.

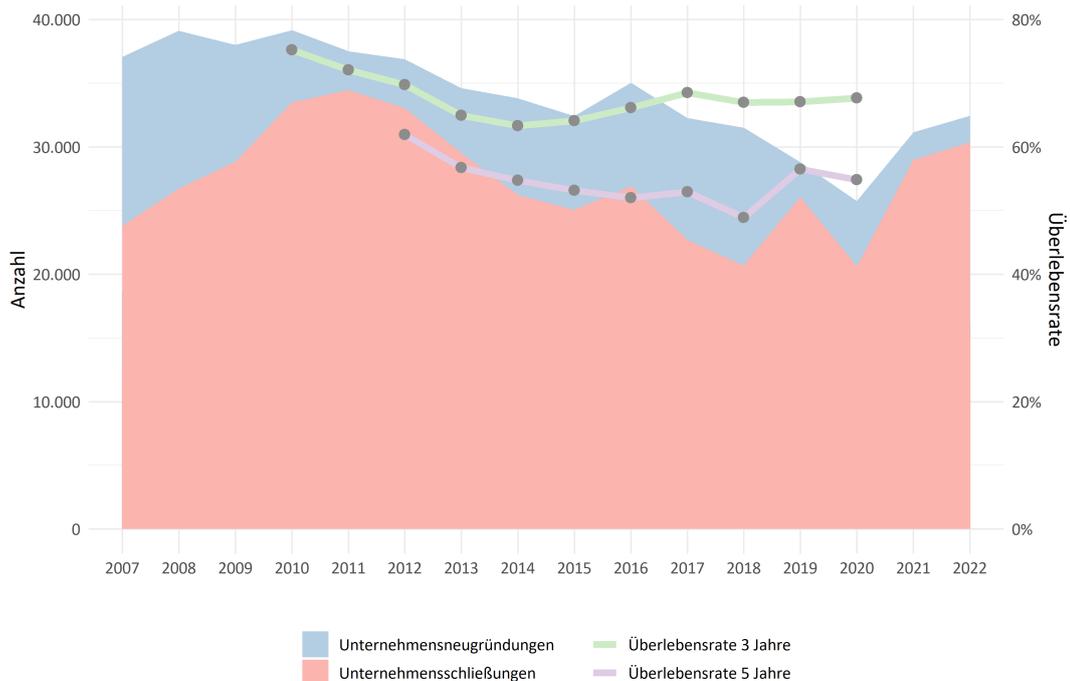
Abbildung A 2: Gründungen und Schließungen im Gesundheits- und Sozialwesen



Anm.: Die Zahl der Neugründungen und Schließungen bezieht sich nur auf den ÖNACE Abschnitt Q (Gesundheits- und Sozialwesen). Selbständige Personenbetreuung wird unter ÖNACE Klasse Sozialwesen (Q88) geführt. Zeitreihenbruch ab 2021 durch methodische Anpassungen seitens Statistik Austria.

Quelle: Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie, eigene Darstellung.

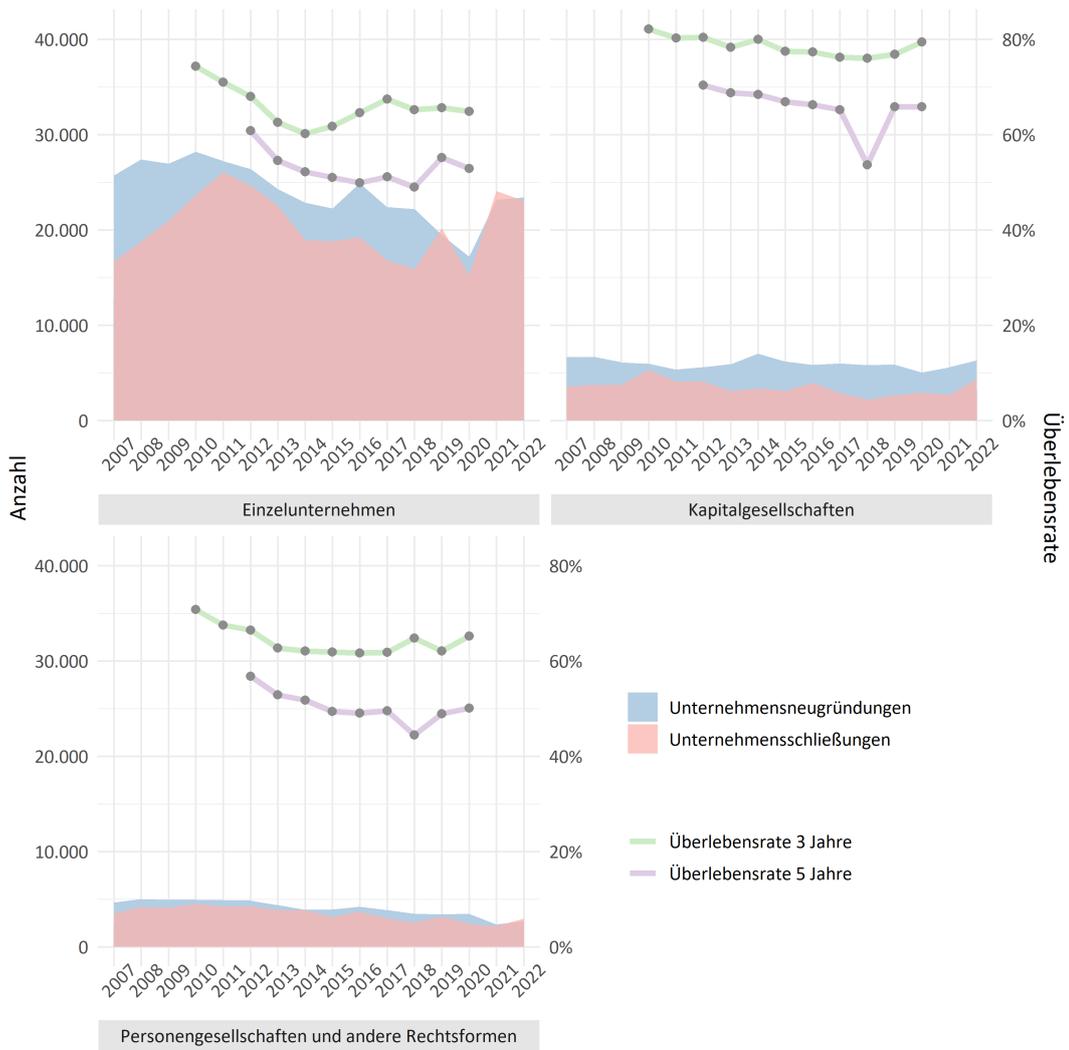
Abbildung A 3: Unternehmensgründungen und -schließungen, Überlebensraten, ohne Gesundheits- und Sozialwesen



Anm.: Die Zahl der Neugründungen und Schließungen bezieht sich nur auf Unternehmen der Branchen ohne ÖNACE Abschnitte F (Bergbau) und Q (Gesundheits- und Sozialwesen). Überlebensraten (rechte Skala) von drei Jahre bzw. fünf Jahren bezeichnen die relative Anzahl an überlebenden Unternehmen, die vor drei bzw. fünf Jahren gegründet wurden. Wegen des Zeitreihenbruchs ab 2021 durch methodische Anpassungen seitens Statistik Austria, welcher Überlebensraten im Speziellen schwer vergleichbar macht, wurden diese nur bis 2020 dargestellt.

Quelle: Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie, eigene Darstellung.

**Abbildung A 4: Unternehmensgründungen und -schließungen, Überlebensraten, nach Rechtsform, ohne Gesundheits- und Sozialwesen**



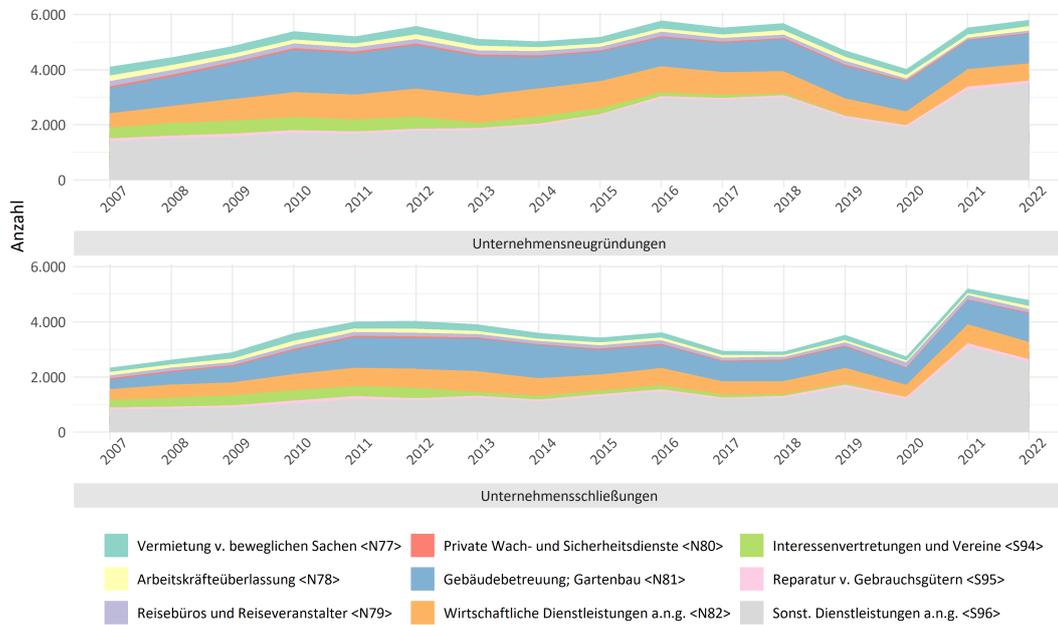
Anm.: Die Zahl der Neugründungen und Schließungen bezieht sich nur auf Unternehmen der Branchen ohne ÖNACE Abschnitte F (Bergbau) und Q (Gesundheits- und Sozialwesen). Überlebensraten (rechte Skala) von drei Jahre bzw. fünf Jahren bezeichnen die relative Anzahl an überlebenden Unternehmen, die vor drei bzw. fünf Jahren gegründet wurden. Wegen des Zeitreihenbruchs ab 2021 durch methodische Anpassungen seitens Statistik Austria, welcher Überlebensraten im Speziellen schwer vergleichbar macht, wurden diese nur bis 2020 dargestellt. Die Rechtsform „Kapitalgesellschaften“ beinhaltet GmbH und AG, während „Personengesellschaften und anderen Rechtsformen“ eine Sammelkategorie mit KG, OHG, Genossenschaften, Vereine, GesnBR, Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit, Sparkassen, Privatstiftungen, Europäische wirtschaftliche Interessenvereinigungen, Europäische Gesellschaft, Europäische Genossenschaft, offene Gesellschaft, sowie andere ausländische Rechtsformen bilden.

Quelle: Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie, eigene Darstellung.

## Anhang II: Zusätzliche Auswertungen der Branchen „sonstige Dienstleistungen“ und „Freiberufler:innen“

### Sonstige Dienstleistungen

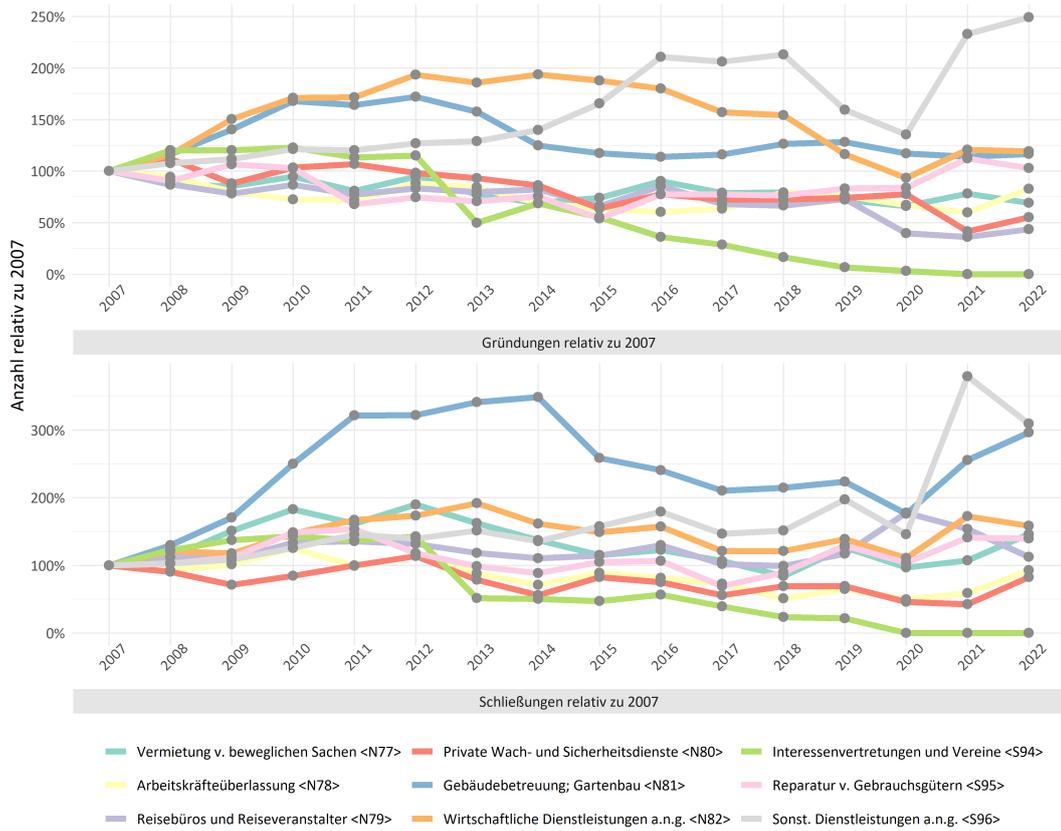
Abbildung A 5: Unternehmensneugründungen und -schließungen in der Branche „sonstige Dienstleistungen“



Anm.: Die Zahl der Neugründungen und Schließungen bezieht sich nur auf den ÖNACE Abschnitte N (Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen) und S (Erbringung von sonstigen Dienstleistungen), zusammengefasst als sonstige Dienstleistungen. Zeitreihenbruch ab 2021 durch methodische Anpassungen seitens Statistik Austria.

Quelle: Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie, eigene Darstellung.

Abbildung A 6: Gründungsdynamik der sonstigen Dienstleistungen, relativ zu 2007

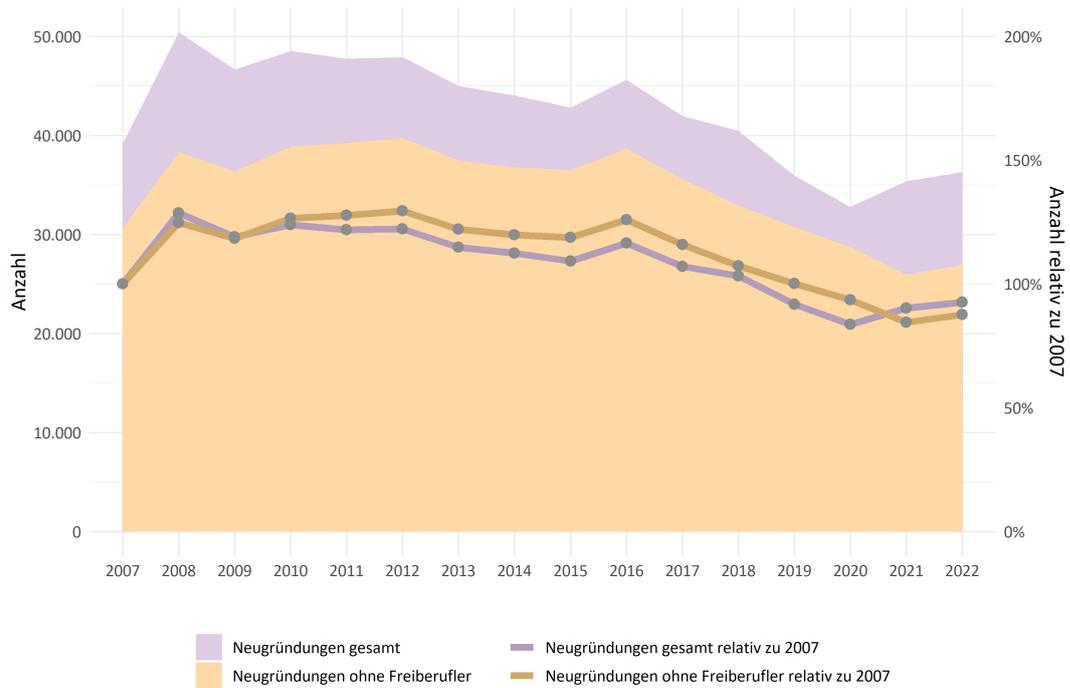


Anm.: Die Zahl der Neugründungen und Schließungen bezieht sich nur auf den ÖNACE Abschnitte N (Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen) und S (Erbringung von sonstigen Dienstleistungen), zusammengefasst sonstige Dienstleistungen. Zeitreihenbruch ab 2021 durch methodische Anpassungen seitens Statistik Austria.

Quelle: Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie, eigene Darstellung.

## Freiberufler:innen

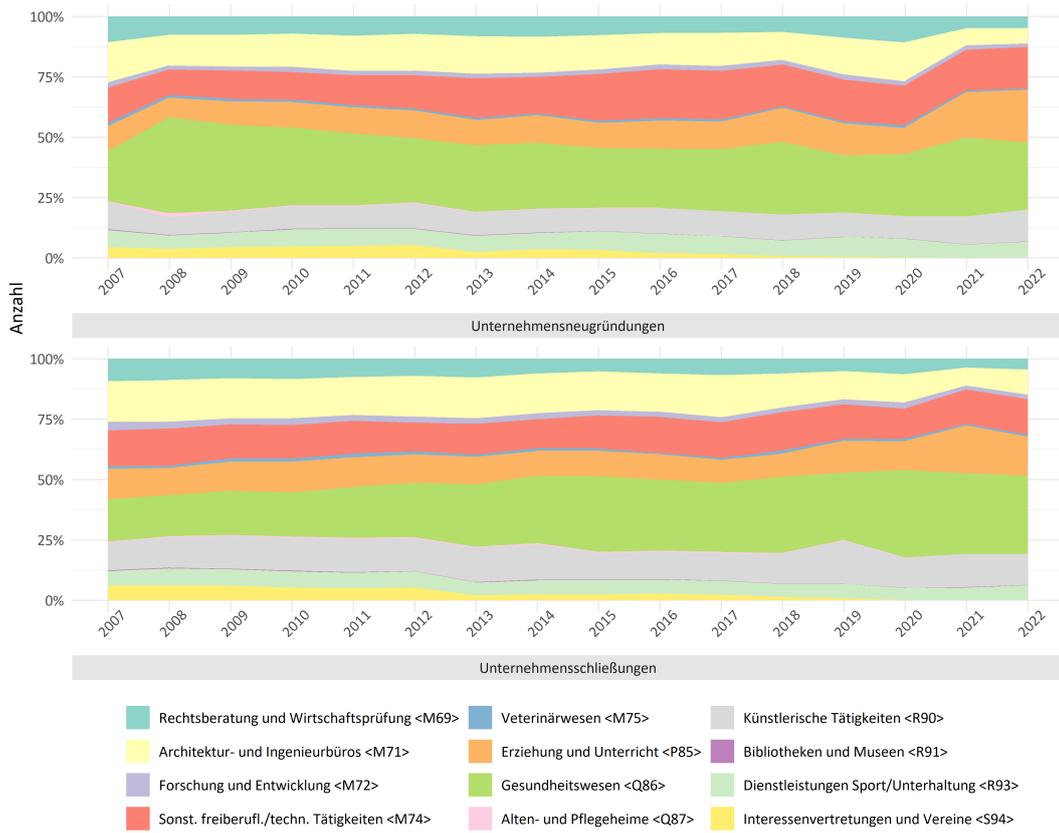
Abbildung A 7 Unternehmensneugründungen, Vergleich mit und ohne Freiberufler:innen



Anm.: Die Zahl der Neugründungen der Branchengruppe Freiberufler:innen beziehen sich auf ÖNACE Abschnitte 69, 71, 72, 74, 75, 85, 86, 87, 90, 91, 93 und 94 (siehe auch Abbildung A 8). Zeitreihenbruch ab 2021 durch methodische Anpassungen seitens Statistik Austria.

Quelle: Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie, eigene Darstellung.

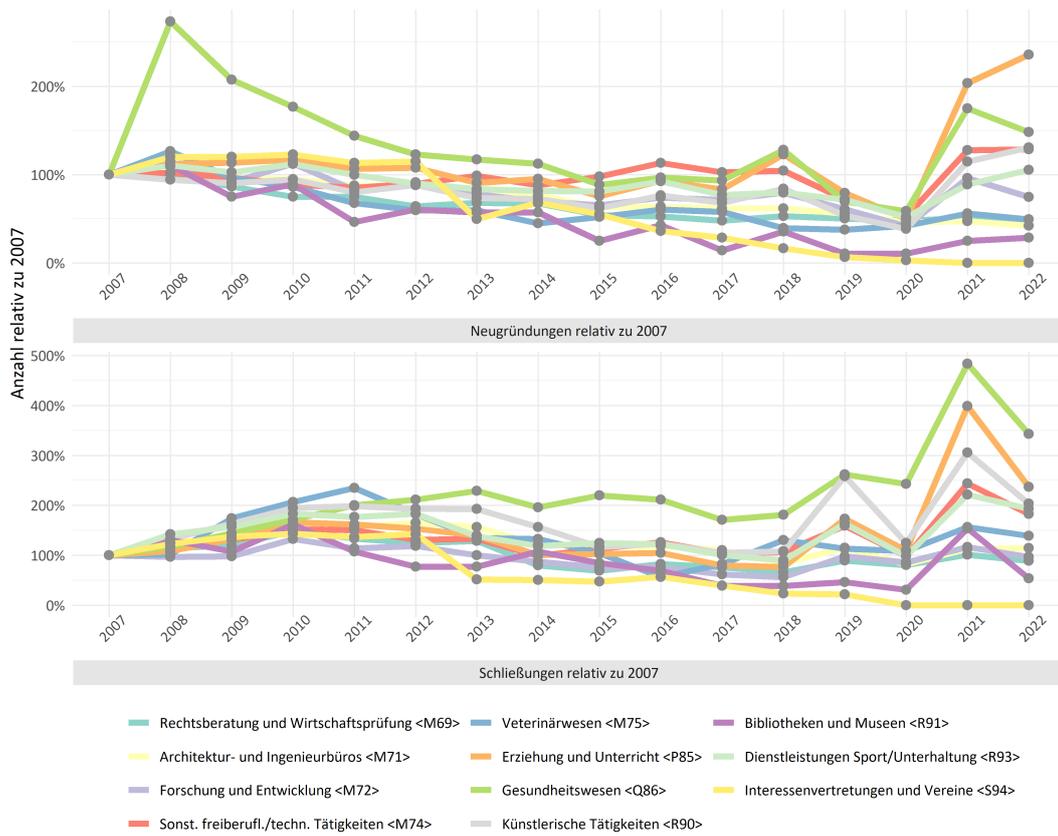
Abbildung A 8: Unternehmensgründungen und -schließungen Freiberufler:innen



Anm.: Die Zahl der Neugründungen und Schließungen der Branchengruppe Freiberufler:innen beziehen sich auf ÖNACE Abschnitte 69, 71, 72, 74, 75, 85, 86, 87, 90, 91, 93 und 94. Zeitreihenbruch ab 2021 durch methodische Anpassungen seitens Statistik Austria.

Quelle: Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie, eigene Darstellung.

Abbildung A 9: Gründungsdynamik der Branchengruppe Freiberufler:innen, relativ zu 2007



Anm.: Die Zahl der Neugründungen und Schließungen der Branchengruppe Freiberufler:innen beziehen sich auf ÖNACE Abschnitte 69, 71, 72, 74, 75, 85, 86, 90, 91, 93 und 94. Die Branche der Alten- und Pflegeheime (87) wurde in dieser Abbildung aus Visualisierungsgründen entfernt, da diese zwar eine sehr dynamische Entwicklung besonders am Anfang der betrachteten Periode zeigen, diese jedoch auf sehr geringen Fallzahlen beruht. Zeitreihenbruch ab 2021 durch methodische Anpassungen seitens Statistik Austria.

Quelle: Statistik Austria, allgemeine Unternehmensdemografie, eigene Darstellung.

## Anhang III: Statistiken bezogen auf alle Neugründungen

Tabelle A1 Statistiken Neugründungen 2016 nach Branchen, alle Unternehmen

Branche	Anteil	Frauenquote	Alter	Anz. Gesellsch.
A	0,81%	16,49%*	43,00	1,54
B	0,02%	0,00%	48,00	1,67
C	3,73%	21,23%	41,73	1,44*
D	0,15%	14,58%	46,28	2,24
E	0,08%	10,53%	40,54	1,56
F	8,60%	8,06%*	42,01*	1,51
G	17,48%	31,54%**	41,81*	1,30*
H	3,41%	14,32%*	41,11*	1,44
I	7,07%	30,45%**	40,39*	1,50
J	4,35%	10,96%*	38,95*	1,57
K	5,77%	15,02%*	45,45**	1,43*
L	3,46%	15,82%*	44,95**	1,83**
M	9,94%	27,90%**	43,20	1,34*
N	10,84%	21,76%	44,82**	1,63**
X	24,28%	20,90%*	42,01*	1,66**
alle	100,00%	21,88%	42,62	1,51

\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach unten (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

\*\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach oben (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

Anm.: Samplegröße: 19.550 Unternehmen, 23.574 Geschäftsführer:innen mit bekanntem Geschlecht, 29.518 Gesellschafter (natürliche und juristische Personen), weitere Anmerkungen s. Tabelle 2.

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Datenbank „Aurelia“ des Bureau van Dijk.

Tabelle A2 Statistiken Neugründungen 2016 nach Bundesländern, alle Unternehmen

Bundesland	Anteil	Frauenquote	Alter	Anz. Gesellsch.
Burgenland	2,48%	24,44%	42,11	1,50
Kärnten	5,67%	20,80%	44,13**	1,56
Niederösterreich	15,25%	24,38%**	42,75	1,43*
Oberösterreich	13,15%	20,94%	41,96*	1,48
Salzburg	6,16%	22,60%	42,94	1,57**
Steiermark	11,85%	22,66%	42,44	1,55
Tirol	8,17%	22,65%	42,47	1,48
Vorarlberg	3,54%	21,78%	44,16**	1,56
Wien	33,74%	20,52%*	42,49	1,53
alle	100,00%	21,88%	42,62	1,51

\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach unten (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

\*\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach oben (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

Anm.: s. Tabelle A1.

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Datenbank „Aurelia“ des Bureau van Dijk.

Tabelle A3 Statistiken Neugründungen 2023 nach Branchen, alle Unternehmen

Branche	Anteil	Frauenquote	Alter	Anz. Gesellsch.
A	1,13%	27,97%**	42,54	1,57**
B	0,05%	10,00%	42,00	1,33
C	4,20%	18,18%	43,02	1,36
D	1,54%	11,61%*	45,94**	1,89**
E	0,20%	10,20%	43,16	1,54
F	9,87%	8,43%*	42,17*	1,35
G	15,72%	20,48%	41,66*	1,33*
H	4,03%	13,64%*	41,19*	1,40
I	7,43%	23,30%**	42,08*	1,59**
J	5,75%	11,96%*	40,49*	1,37
K	8,62%	13,95%*	45,17**	1,33
L	8,71%	18,17%*	45,57**	1,58**
M	11,40%	25,22%**	43,65	1,31*
N	21,36%	20,29%	43,43	1,30*
X	0,00%	-	-	-
alle	100,00%	20,10%	43,36	1,38

\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach unten (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

\*\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach oben (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

Anm.: Samplegröße: 18.872 Unternehmen, 24.797 Geschäftsführer:innen mit bekanntem Geschlecht, 26.091 Gesellschafter (natürliche und juristische Personen), weitere Anmerkungen s. Tabelle 2.

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Datenbank „Aurelia“ des Bureau van Dijk.

Tabelle A4 Statistiken Neugründungen 2023 nach Bundesländern, alle Unternehmen

Bundesland	Anteil	Frauenquote	Alter	Anz. Gesellsch.
Burgenland	13,15%	21,99%	42,11*	1,36
Kärnten	8,17%	19,83%	44,27**	1,42
Niederösterreich	3,54%	20,65%	43,60	1,34
Oberösterreich	11,85%	18,92%*	42,98	1,33
Salzburg	33,74%	20,15%	43,83	1,46**
Steiermark	5,67%	17,30%*	43,54	1,52**
Tirol	6,16%	19,08%	43,95	1,41
Vorarlberg	2,48%	20,28%	43,77	1,35
Wien	15,25%	21,54%**	42,98	1,35
alle	100,00%	20,10%	43,36	1,38

\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach unten (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

\*\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach oben (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

Anm.: s. Tabelle A3.

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Datenbank „Aurelia“ des Bureau van Dijk.

Tabelle A5 Statistiken Neugründungen 2016 existierend 2024 nach Branchen, alle Unternehmen

Branche	Anteil	Frauenquote	Alter	Anz. Gesellsch.
A	1,26%	16,55%	43,31	1,61
B	0,03%	0,00%	48,50	1,67
C	5,28%	20,16%	41,48	1,49
D	0,23%	19,35%	45,52	2,46
E	0,12%	14,29%	38,00	1,46
F	11,53%	7,80%*	41,58*	1,56
G	20,78%	29,59%**	42,22	1,36*
H	3,51%	14,29%*	41,88	1,61
I	7,72%	29,68%**	39,98*	1,65**
J	6,31%	11,00%*	39,32*	1,63
K	5,64%	12,24%*	45,01**	1,56
L	4,50%	16,57%*	44,19**	1,85**
M	13,11%	28,30%**	43,33	1,40*
N	19,98%	23,60%**	43,92**	1,63**
X	0,00%	-	-	-
alle	100,00%	21,86%	42,56	1,54

\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach unten (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

\*\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach oben (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

Anm.: Samplegröße: 10.604 Unternehmen, 11.138 Geschäftsführer:innen mit bekanntem Geschlecht, 16.669 Gesellschafter (natürliche und juristische Personen), weitere Anmerkungen s. Tabelle 2.

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Datenbank „Aurelia“ des Bureau van Dijk.

Tabelle A6 Statistiken Neugründungen 2016 existierend 2024 nach Bundesländern, alle Unternehmen

Bundesland	Anteil	Frauenquote	Alter	Anz. Gesellsch.
Burgenland	15,81%	24,38%	40,89*	1,57
Kärnten	8,88%	20,13%	44,53**	1,55
Niederösterreich	3,97%	24,42%**	42,66	1,45*
Oberösterreich	11,82%	20,57%	42,40	1,52
Salzburg	30,07%	22,85%	42,78	1,61
Steiermark	5,41%	22,96%	42,34	1,58
Tirol	7,53%	20,32%	42,47	1,53
Vorarlberg	2,99%	19,77%	43,43	1,62
Wien	13,51%	21,35%	42,35	1,54
alle	100,00%	21,86%	42,56	1,54

\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach unten (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

\*\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach oben (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

Anm.: s. Tabelle A5.

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Datenbank „Aurelia“ des Bureau van Dijk.

## Anhang IV: Statistiken bezogen auf neugegründete Kapitalgesellschaften inkl. nicht geschäftsführender Gesellschafter:innen

Tabelle A7 Statistiken Neugründungen 2016 nach Branchen, Kapitalgesellschaften

Branche	Anteil	Frauenquote	Alter	Anz. Gesellsch.
A	0,62%	17,46%	44,14	1,53
B	0,04%	0,00%	48,00	1,67
C	3,43%	9,16%*	42,76	1,83**
D	0,29%	15,00%	46,38	1,79
E	0,12%	16,67%	43,50	1,70
F	11,30%	8,09%*	42,68*	1,62
G	12,61%	14,09%	42,57*	1,63
H	2,07%	16,51%	42,17	1,70
I	5,08%	20,54%**	41,49*	1,75
J	4,25%	7,72%*	39,37*	2,16**
K	8,14%	9,44%*	45,61**	1,67
L	6,47%	12,78%	44,76**	1,70
M	7,81%	13,78%	44,22	1,71
N	12,05%	14,95%**	45,48**	1,55*
X	25,73%	13,30%	43,46	1,68
alle	100,00%	12,81%	43,52	1,69

\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach unten (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

\*\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach oben (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

Anm.: Samplegröße: 8.171 Unternehmen, 10.844 Geschäftsführer:innen mit bekanntem Geschlecht, 13.924 Gesellschafter (natürliche und juristische Personen), weitere Anmerkungen s. Tabelle 2.

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Datenbank „Aurelia“ des Bureau van Dijk.

Tabelle A8 Statistiken Neugründungen 2016 nach Bundesländern, Kapitalgesellschaften

Bundesland	Anteil	Frauenquote	Alter	Anz. Gesellsch.
Burgenland	2,35%	16,19%	42,68	1,74
Kärnten	5,67%	13,28%	44,85**	1,72
Niederösterreich	12,63%	14,08%	44,09	1,63
Oberösterreich	13,46%	10,24%*	42,71*	1,71
Salzburg	6,67%	13,25%	44,53**	1,70
Steiermark	11,10%	10,50%*	43,44	1,68
Tirol	7,66%	13,49%	43,94	1,68
Vorarlberg	3,74%	10,63%	44,66**	1,54*
Wien	36,72%	13,75%**	43,13	1,70
alle	100,00%	12,81%	43,52	1,69

\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach unten (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

\*\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach oben (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

Anm.: s. Tabelle A7.

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Datenbank „Aurelia“ des Bureau van Dijk.

Tabelle A9 Statistiken Neugründungen 2023 nach Branchen, Kapitalgesellschaften

Branche	Anteil	Frauenquote	Alter	Anz. Gesellsch.
A	0,78%	19,44%	41,67	1,52
B	0,06%	10,00%	42,00	1,43
C	3,61%	12,16%*	42,67	1,51**
D	1,85%	8,21%*	44,48**	1,90**
E	0,25%	5,26%	43,13	1,54
F	10,33%	8,98%*	41,86*	1,34
G	12,72%	14,06%	41,47*	1,41
H	2,19%	15,08%	41,18*	1,28
I	6,01%	19,54%**	41,74*	1,48**
J	5,42%	9,38%*	40,68*	1,50**
K	13,16%	13,55%*	44,98**	1,23*
L	11,40%	16,76%**	45,02**	1,41
M	10,48%	18,37%**	43,55	1,38
N	21,75%	15,75%	43,16	1,26*
X	0,00%	-	-	-
alle	100,00%	14,97%	43,06	1,36

\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach unten (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

\*\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach oben (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

Anm.: Samplegröße: 11.211 Unternehmen, 14.299 Geschäftsführer:innen mit bekanntem Geschlecht, 15.299 Gesellschafter (natürliche und juristische Personen), weitere Anmerkungen s. Tabelle 2.

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Datenbank „Aurelia“ des Bureau van Dijk.

Tabelle A10 Statistiken Neugründungen 2023 nach Bundesländern, Kapitalgesellschaften

Bundesland	Anteil	Frauenquote	Alter	Anz. Gesellsch.
Burgenland	11,85%	14,81%	42,18	1,41
Kärnten	6,16%	13,32%	43,88**	1,42
Niederösterreich	2,48%	14,69%	43,32	1,31
Oberösterreich	5,67%	12,95%*	42,75	1,35
Salzburg	15,25%	16,46%	43,52	1,43
Steiermark	8,17%	12,32%*	43,20	1,46**
Tirol	33,74%	14,19%	43,71	1,38
Vorarlberg	13,15%	13,06%	43,33	1,34
Wien	3,54%	17,49%**	42,64	1,33
alle	100,00%	14,97%	43,06	1,36

\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach unten (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

\*\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach oben (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

Anm.: s. Tabelle A9.

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Datenbank „Aurelia“ des Bureau van Dijk.

**Tabelle A11 Statistiken Neugründungen 2016 existierend 2024 nach Branchen, Kapitalgesellschaften**

Branche	Anteil	Frauenquote	Alter	Anz. Gesellsch.
A	0,95%	19,23%	43,49	1,55
B	0,06%	0,00%	48,50	1,67
C	4,64%	9,73%	42,47	1,82
D	0,39%	20,00%	45,25	1,95
E	0,14%	28,57%	41,67	1,57
F	14,33%	7,52%	42,08	1,63
G	16,44%	14,61%	42,72	1,62
H	2,64%	17,95%	42,75	1,78
I	6,32%	19,88%	40,89	1,77
J	6,14%	7,55%	39,54	2,17
K	9,49%	10,26%	45,03	1,65
L	7,64%	14,49%	43,98	1,72
M	10,85%	14,96%	43,90	1,72
N	19,97%	15,56%	44,68	1,55
X	0,00%	-	-	-
alle	100,00%	13,17%	43,13	1,69

\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach unten (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

\*\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach oben (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

Anm.: Samplegröße: 4.933 Unternehmen, 5.588 Geschäftsführer:innen mit bekanntem Geschlecht, 8.481 Gesellschafter (natürliche und juristische Personen), weitere Anmerkungen s. Tabelle 2.

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Datenbank „Aurelia“ des Bureau van Dijk.

**Tabelle A12 Statistiken Neugründungen 2016 existierend 2024 nach Bundesländern, Kapitalgesellschaften**

Bundesland	Anteil	Frauenquote	Alter	Anz. Gesellsch.
Burgenland	2,47%	18,52%**	41,64	1,70
Kärnten	5,38%	13,80%	44,88**	1,70
Niederösterreich	12,67%	14,69%	43,71	1,63
Oberösterreich	14,19%	10,01%*	42,79	1,74
Salzburg	7,31%	14,59%	44,03	1,71
Steiermark	11,62%	12,41%	42,85	1,67
Tirol	7,93%	12,84%	43,13	1,72
Vorarlberg	3,85%	7,98%*	43,90	1,53*
Wien	34,58%	14,16%	42,69	1,70
alle	100,00%	13,17%	43,13	1,69

\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach unten (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

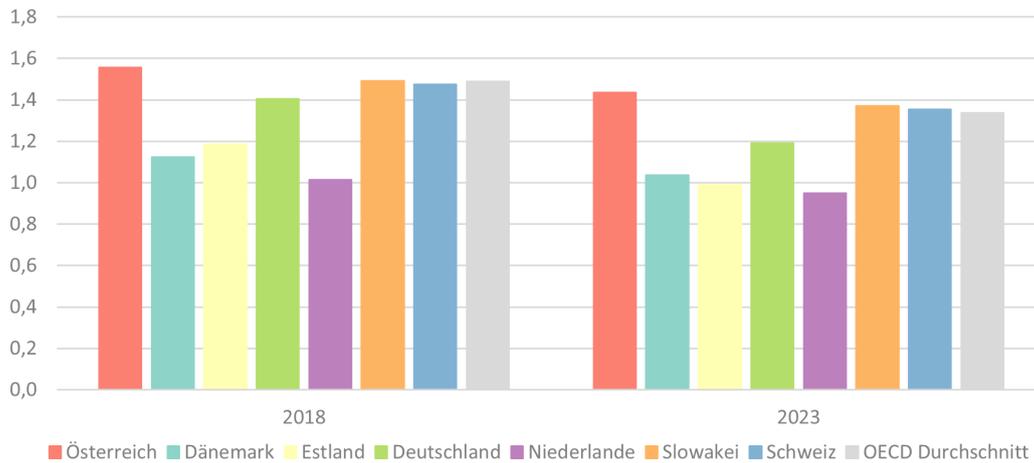
\*\* Statistisch signifikante Abweichung vom gesamten Sample nach oben (Irrtumswahrscheinlichkeit 10 %).

Anm.: s. Tabelle A11.

Quelle: Unternehmensdatenbank der WPZ Research, Datenbank „Aurelia“ des Bureau van Dijk.

## Anhang V: OECD Produktmarktregulierungsindex (PMR)

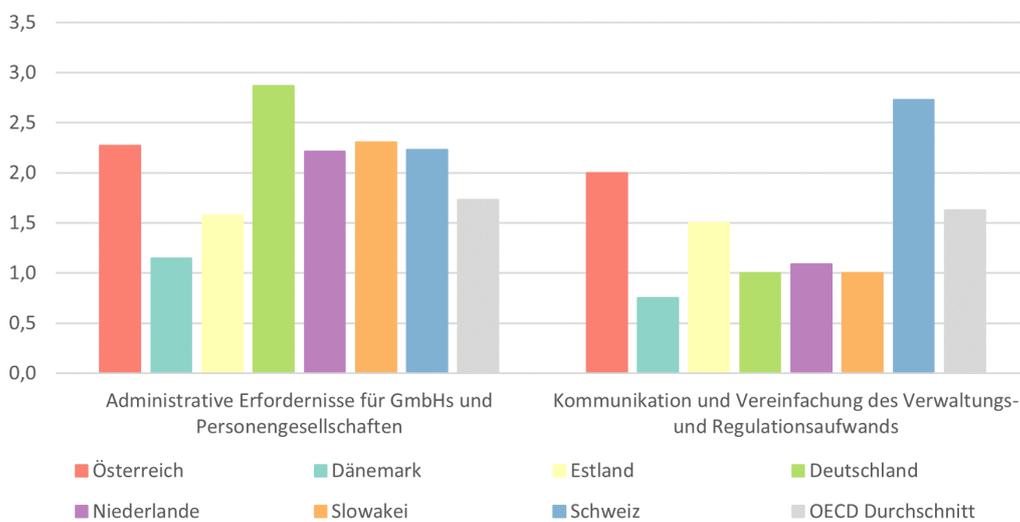
Abbildung A 10: OECD Produktmarktregulierungsindex, Gesamtindikator, Vergleich 2018 und 2023



Anm.: Der dargestellte Indikator bezieht sich auf den Gesamtindikator, welcher als Durchschnitt aller Teilindikatoren berechnet wird.

Quelle: OECD Product market regulation indicators, eigene Darstellung.

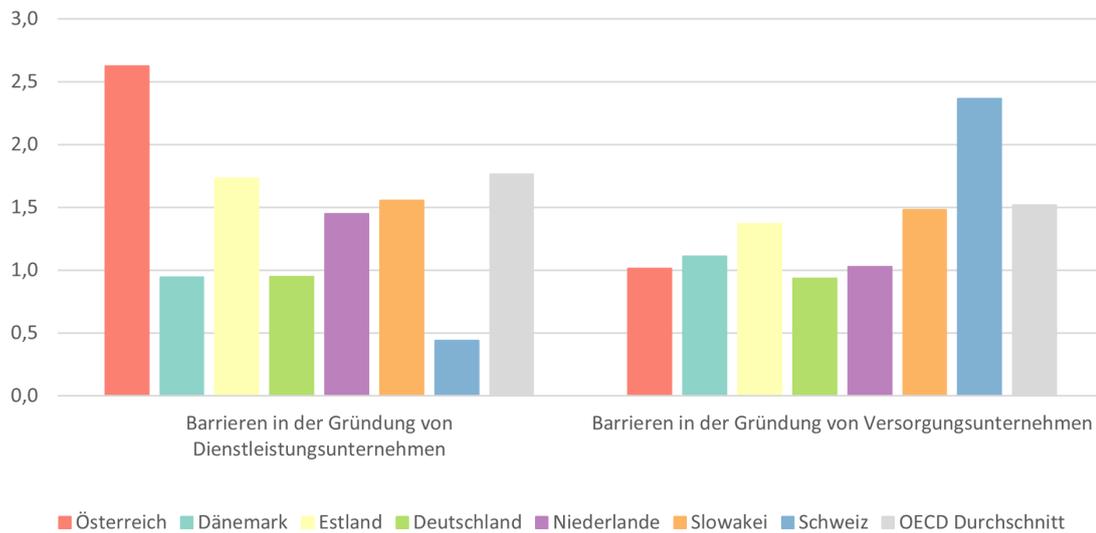
Abbildung A 11: OECD PMR, Teilindikator Administrativer und regulatorischer Aufwand, 2023



Anm.: Der dargestellte Teilindikator mittleren Detailgrades bezieht sich speziell auf die Regulierung bzw. administrative Erfordernisse für Kapital- und Personengesellschaften und auf getätigte Vereinfachungen des Verwaltungs- und Regulationsaufwands bzw. die Kommunikation dieser an Unternehmen. Daten beziehen sich auf die aktuellste Befragung, 2023.

Quelle: OECD Product market regulation indicators, eigene Darstellung.

Abbildung A 12: OECD PMR, Teilindikator Regulatorische Hürden im Dienstleistungs- und Versorgungssektor, 2023



Anm.: Der dargestellte Teilindikator mittleren Detailgrades bezieht sich speziell auf die regulatorischen Hürden im Dienstleistungs- bzw. Versorgungssektor. Die Definition von „Versorgungssektor“ der OECD unterscheidet sich geringfügig von der in diesem Bericht verwendeten Definition von „Versorgungsunternehmen“. Speziell in Kapitel 2.1 dieses Berichts werden bspw. Telekomunternehmen im Zuge der ÖNACE Klasse J getrennt von anderen Versorgungsunternehmen in Klassen D, E und H ausgewiesen. Daten beziehen sich auf die aktuellste Befragung, 2023.

Quelle: OECD Product market regulation indicators, eigene Darstellung.

## Anhang VI: Interviewleitfaden

1. Bitte erläutern Sie kurz Ihren Hintergrund sowie Ihre Perspektive auf das Thema Unternehmensgründungen in Österreich.
2. Wenn wir die österreichische Gründungsdynamik beobachten, so sehen wir sinkende Neugründungszahlen sowie einen Anstieg der Schließungszahlen seit 2008 (wenngleich der Saldo positiv bleibt). Worauf würden Sie diese Gründungsdynamik zurückführen, die sich doch von jener einiger anderer europäischer Länder unterscheidet?
3. Wenn Sie an Ihre spezifische Zielgruppe an Gründer:innen denken – wie würden Sie diese beschreiben, welche Charakteristika weist diese auf? (Geschlecht, Alter, Migrationshintergrund, Qualifikation, Art von gegründeten Unternehmen etc.).
  - a. Was sind die unterschiedlichen Motivlagen dieser Zielgruppe, ein Unternehmen zu gründen?
  - b. Was braucht diese Zielgruppe aus Ihrer Sicht, um eine Unternehmensgründung in Österreich als attraktive Karriereperspektive wahrzunehmen? (Inwiefern erachten Sie selbst eine Unternehmensgründung in Österreich als interessante und attraktive Karriereperspektive?)
  - c. Was sind die häufigsten Hindernisse dieser Zielgruppe bei der Gründung und Erhaltung eines Unternehmens?
4. Welche Art von Unterstützung, Infrastruktur, Förderungen etc. braucht es, um das Gründungsgeschehen in Österreich positiv zu beeinflussen? Welche Akteur:innen sehen Sie „in der Pflicht“, hier noch mehr zu leisten? Wo bestehen Synergien, wie können bestehende Potenziale besser ausgeschöpft werden?
5. Was braucht es aus Ihrer Sicht auf regulatorischer bzw. Policy-Ebene, um das Gründungsgeschehen in Österreich positiv zu beeinflussen (z.B. hinsichtlich möglicher Barrieren; wo sind Vereinfachungen angebracht; wie schnell kann ein Unternehmen gegründet werden; Gewerberecht etc.)?
6. Wo gibt es aus Ihrer Sicht „best practices“ – in Österreich, in Europa, darüber hinaus? Können Sie diese(s) kurz beschreiben?
7. Möchten Sie abschließend noch etwas ergänzen oder anmerken, was wir bisher nicht besprochen haben?

## Anhang VII: Interview- und Gesprächspartner:innen

Organisation	Funktion	Anmerkung
WKO (Zielgruppenmanagement)	Bundesgeschäftsführer Junge Wirtschaft Österreich & Abteilungsleiter Abteilung Zielgruppenmanagement	BL-Dialog, Fokusgruppe
WKO (Zielgruppenmanagement)	Referent Abteilung Zielgruppenmanagement und Gründerservice	BL-Dialog, Fokusgruppe
WKO (Statistik)	Abteilungsleiter:in Stellvertreterin, Abteilung für Statistik	Expert:innengespräch
WKW (Gründerservice)	Mitarbeiterin Gründerservice	BL-Dialog, Fokusgruppe
WKV (Gründerservice)	Abteilungsleiter Gründerservice, Betriebsnachfolge	BL-Dialog, Fokusgruppe
WKT (Gründerservice)	Teamleiterin Gründerservice & Technologie und Digitalisierung	BL-Dialog, Fokusgruppe
WKB (Gründerservice)	Referentin Regionalstelle	BL-Dialog, Fokusgruppe
WKK (Gründerservice)	Teamleiterin Gründerservice	BL-Dialog, Fokusgruppe
WKOÖ (Gründerservice)	Berater:in Gründer-/Förderservice	Interview
WKSTMK (Gründerservice)	Referatsleiter:in Gründer- und Wirtschaftsservice	Interview
FORWIT	Stv. Geschäftsführerin	Interview
WU, Startup Rat	Direktor des WU-Gründungszentrums und des ECN (Entrepreneurship Center Network)	Interview
aws	Geschäftsfeldleitung für Entrepreneurship, Intellectual Property und Deep Technologies	Interview
FFG	Leiter Startup Services, Programmleitung Global Incubator Network (GIN)	Interview
FFG	Bereichsleitung Basisprogramme	Interview
ABA	CEO	Interview
Raiffeisenbank	Finanzierungs- und Förderconsultant	Interview
Erste Bank	Leiterin GründerCenter und Förderservice & Wertpapierspezialist:innen Kommerz	Interview
Unicredit	Business Manager to Board Member	Interview
Austrian Startups	Geschäftsführerin	Interview
Startup Tirol & Standortagentur Tirol	Geschäftsführer Startup Tirol & Standortagentur Tirol	Interview
IFTE – Initiative for Teaching Entrepreneurship	COO	Interview
Statistik Austria	Direktion Unternehmen, Bereich Unternehmensstruktur	Expert:innengespräch
Produktivitätsrat	Senior Principal Economist	Expert:innengespräch
Maygasse Business Academy	Lehrer & Bereichsleiter „Kommunikation“ der Schule, Mitarbeiter im e.e.si-Team	Interview
IFTE – Initiative for Teaching Entrepreneurship	Gründer und Obmann	Interview
Wirtschaftsagentur Wien	Startup Services - Abteilungsleitung	Interview
Wirtschaftsagentur Wien, Migrant Enterprises	Mitarbeiterin Startup Services & Leiterin Mingo Migrant Enterprises Projekt	Interview
AMS Unternehmensgründungsprogramm für Arbeitslose	GründerInnenberaterin	Interview

Organisation	Funktion	Anmerkung
ÖSB Consulting (Anbieter Unternehmensgründungsprogramm des AMS)	Leitung Projektgruppe Ampol Niederösterreich und Wien und Geschäftsfeld Entrepreneurship & Projektleitung: Der Mikrokredit des Bundesministeriums für Arbeit und Wirtschaft	Interview
FH Joanneum	Associate Professor, Lehrgangleiter „European Project Management“	Interview
Unicorn, Universität Graz	Geschäftsführung	Interview
IFJ-Institut, Schweiz	Geschäftsführung	Interview
Suddansk Universitet, Dänemark	Professor für Entrepreneurship	Interview



---

Autorinnen und Autoren: Brigitte Ecker, Karl-Heinz Leitner, Sascha Sardadvar, Nico Pintar,  
Verena Régent, Bernhard Dachs

Titel: Studie zu Unternehmensgründungen

Projektbericht

© 2024 WPZ Research GmbH, Austrian Institute of Technology

---