

# ***DAS GRÜNDUNGSGESCHEHEN IN WIEN IM VERGLEICH ZU AUSGEWÄHLTEN DEUTSCHEN GROSSSTADTREGIONEN***

Empirische Darstellung auf Basis einer Sonderauswertung des  
ZEW-Gründungspanels Deutschland-Österreich

## ***ENDBERICHT***

*Helmut Gassler*

*Studie im Auftrag der Stadt Wien, MA 27*

Dezember 2003

# *DAS GRÜNDUNGSGESCHEHEN IN WIEN IM VERGLEICH ZU AUSGEWÄHLTEN DEUTSCHEN GROSSSTADTREGIONEN*

Empirische Darstellung auf Basis einer Sonderauswertung des  
ZEW-Gründungspanels Deutschland-Österreich

## *ENDBERICHT*

*Helmut Gassler*

*Studie im Auftrag der Stadt Wien, MA 27*

Dezember 2003

*Projekt RTW.2002.AF.023-01*

**Joanneum Research Forschungsgesellschaft mbH**  
Institut für Technologie- und Regionalpolitik (InTeReg)  
Wiedner Hauptstraße 76, 1040 Wien  
Tel. +43-1-581 75 20 und

# Inhalt

1	EINLEITUNG.....	4
1.1.	Ausgangslage.....	4
1.2.	ZIELE UND Aufbau der Studie .....	6
2	ZUR BEDEUTUNG VON UNTERNEHMENSGRÜNDUNGEN.....	8
2.1.	regionale Aspekte von unternehmensgründungen.....	8
2.2.	DATENGRUNDLAGEN .....	9
3	EMPIRISCHE ANALYSE .....	16
3.1.	Dynamik des Gründungsgeschehens .....	16
3.2.	Gründungsstruktur .....	21
3.3.	High-Tech-Orientierung des Gründungsgeschehens .....	27
3.4.	Gründungsintensität.....	33
4	ZUSAMMENFASSUNG UND SCHLUSSFOLGERUNGEN .....	35
5	LITERATUR .....	41
6	ANHANG .....	43

# 1 Einleitung

## 1.1. AUSGANGSLAGE

Das Interesse der Wirtschaftswissenschaft wie auch der Wirtschaftspolitik an Unternehmensgründungen und ihrer Rolle für eine dynamische Wirtschaftsentwicklung hat in den letzten Jahren stark zugenommen. Dies stellt insofern einen Paradigmenwandel dar, als die Diskussion noch bis in die 70er Jahre vom Konzentrationsprozess wirtschaftlicher Aktivitäten auf Großunternehmen geprägt war. Ende der 70er und Anfang der 80er Jahre fand dann zunehmend nicht mehr das bürokratische Großunternehmen, sondern das flexible, innovative Kleinunternehmen unter dem Stichwort „Die Größe der Kleinen“ (Aiginger & Tichy 1984) Beachtung. Heute herrscht weitgehend darüber Einigkeit, dass Unternehmensgründungen insbesondere in bezug auf folgende Themenkomplexe eine große Bedeutung aufweisen:

- **Wettbewerbswirkung:** Der Stellenwert, den Neugründungen für das Offenhalten der Märkte und somit für die Aufrechterhaltung eines effizienten Wettbewerbsdrucks einnehmen, ist in der Industrieökonomie prinzipiell unumstritten: „An excess level of profitability induces entry into the industry. And this is why the entry of new firms is interesting and important - because the new firms provide an equilibrating function in the market, in that the levels of price and profit are restored to the competitive levels“ (Audretsch 1995, S. 39, vgl. dazu auch Mueller 1990).
- **Beschäftigungswirkung:** Die absolute und relative Bedeutung von Neugründungen für das Beschäftigungswachstum ist bereits seit längerem Gegenstand einer heftigen Debatte. Insbesondere Birch (1979, 1981) vertritt die These, dass der Großteil des Beschäftigungswachstums auf neugegründete bzw. junge Kleinunternehmen zurückzuführen ist. Durch die Arbeiten von Birch wurde geradezu ein Paradigmenwechsel ausgelöst, stand doch bis zu diesem Zeitpunkt mehr die Entwicklung (industrieller) Großunternehmen im Vordergrund, denen für nahezu alle Bereiche unternehmerischer Tätigkeiten gravierende Wettbewerbsvorteile gegenüber kleinen (und neugegründeten) Unternehmen eingeräumt wurden (vgl. Stockmann und Leicht 1994, Semlinger 1995). Tatsächlich kam es jedoch im Zuge der 70er Jahre zu einem Stillstand der bis dahin in den meisten Industrieländern zu beobachtenden zunehmenden Beschäftigungskonzentration in Großunternehmen. Die Euphorie, ausgelöst durch die Studie von Birch (1979), relativierte sich allerdings in der Folgezeit, als zusätzliche Studien das empirische Wissen um die Beschäftigungsdynamik im kleinbetrieblichen Sektor mehrten und eine differenziertere Einschätzung hinsichtlich der quantitativen (und qualitativen) Bedeutung dieses Sektors nahe legte (vgl. Semlinger 1995, Davis et al. 1996). Zumindest auf kurze Sicht ist die Beschäftigungsentwicklung in den bestehenden Unternehmen von weitaus größerer Relevanz für das Beschäftigungsniveau als Neugründungen. Dies liegt darin begründet, dass neugegründete Unternehmen sehr klein sind und der überwiegende Teil auch klein bleibt (Weitzel 1986). Dazu kommt noch, dass die „Sterbequote“ neugegründeter

Unternehmen beträchtlich hoch ist und daher die Beschäftigungswirkung vieler neugegründeter Unternehmen lediglich von temporärer Natur ist. Daraus lässt sich allerdings auch die große Bedeutung, die einer hohen Bruttoneugründungsquote zukommt, ableiten. Mit den hier verwendeten Datenquellen lassen sich „Sterbefälle“ nicht eindeutig identifizieren, so dass sich alle empirischen Aussagen in dieser Arbeit auf Bruttogründungen beziehen. Von der Theorie her wird erwartet, dass eine hohe Neugründungsrate einhergeht mit einer hohen Sterberate (aufgrund niedriger Markteintrittsbarrieren kommt es ceteris paribus zu zahlreichen Neugründungen, die wiederum durch den induzierten Wettbewerbsdruck zu einer dementsprechend hohen Sterberate führen). Eine Abschätzung des Nettobeitrags von Unternehmensgründungen (und –schließungen) auf Strukturwandel und Beschäftigung für Österreich gaben jüngst auf Basis von Daten des Hauptverbandes der Sozialversicherungsträger Egeln et al. 2001.

- Strukturwandel: Entsprechend der Drei-Sektoren-Hypothese (Fourastie 1954, Clark 1957) wird mit zunehmender Höherentwicklung einer Volkswirtschaft zunächst eine Verlagerung der wirtschaftlichen Dynamik vom Primären (Land- und Forstwirtschaft, Bergbau) auf dem Sekundären Sektor („Industrialisierung“) und in weiterer Folge auf den Tertiären Sektor („Tertiärisierung“) unterstellt. In den letzten Jahren wird zusätzlich von einem „quartären Sektor“ gesprochen, der im wesentlichen komplexe, informationsgenerierende und -verarbeitende Aktivitäten umfasst. Welche Rolle spielen nun Unternehmensneugründungen in diesem Prozess? Tatsächlich zeigen viele Studien, dass der Anteil der Neugründungen im Dienstleistungssektor wesentlich höher liegt als der Anteil der bestehenden Dienstleistungsunternehmen am Gesamtbestand, Neugründungen somit eine aktive Rolle im strukturellen Wandel in Richtung Tertiärisierung einnehmen. Umgekehrt ist der Anteil der Neugründungen im Verarbeitenden Gewerbe und der Industrie recht gering (Garofoli 1994).
- Innovation und technologischer Wandel: Im Zuge der späten 70er und frühen 80er Jahre gewann die Frage nach der Rolle, die Unternehmensgründungen im Innovationsprozess bzw. im technologischen Wandel spielen, zunehmendes Interesse. Die nicht zu unterschätzende Rolle, die kleine bzw. neugegründete Unternehmen im Innovationsprozess bzw. im technologischen Wandel spielen, wurde z.B. in Großbritannien bereits Anfang der 80er Jahre für den Zeitraum nach dem zweiten Weltkrieg empirisch bestätigt (Pavitt et al. 1987) und seither auch von einer Vielzahl anderer Studien immer wieder bekräftigt (vgl. z.B. Acs & Audretsch 1990). Unternehmensgründungen im Hochtechnologiesektor zeitigen sowohl direkte als auch indirekte Wirkung, direkte durch eigene Innovationen und indirekte insofern, als sie bestehende Unternehmen dazu veranlassen, ihre Produktpalette kontinuierlich zu überdenken und gegebenenfalls anzupassen.

Allgemein wird Städten (und insbesondere Großstädten) eine besondere Rolle als Städte Innovationsgeneratoren bzw. Zentren der Wissensgenese und des Wissensaustausches zugesprochen. Da Unternehmensgründungen per se Innovationen i.w.S. sind, kann erwartet werden, dass Städte auch eine Rolle als Inkubator von Unternehmensgründungen aufweisen,

eine These, die auch direkt von der sogenannten „urban incubator-Hypothese“ formuliert wird (Davelaar und Nijkamp 1987). Diese Rolle als „Motoren“ des Gründungsgeschehens kann sowohl quantitativ als auch qualitativ verstanden werden. Quantitativ in dem Sinn, dass das Ausmaß an Neugründungen in Städten (i) absolut an Zahl und auch (ii) relativ zur erwerbsfähigen Bevölkerung herausragend sei und qualitativ in dem Sinn, dass die Struktur der Unternehmensgründungen in besonderem Ausmaß von modernen, zukunftsorientierten (hoher Grad an FuE-Intensität bzw. Wissensorientierung<sup>1</sup>) Gründungen geprägt ist.

## 1.2. ZIELE UND AUFBAU DER STUDIE

Ziel des Berichts ist die vergleichende Analyse des Gründungsgeschehens in Wien in bezug auf Dynamik, Struktur und Ausmaß der Gründungsaktivitäten und die Positionierung im internationalen Kontext, wobei dieser Vergleich anhand einer begrenzten Anzahl von deutschen Großstädten (bzw. Stadttagglomerationen) vorgenommen wird. Aufgrund der knappen Ressourcen ist im Rahmen dieses Projekts eine Beschränkung auf deskriptive Darstellung notwendig. Empirisch abgesicherte Erklärungen (die z.B. die Gründungsaktivitäten bzw. deren Struktur in Abhängigkeit von Entwicklungen/Wirtschaftsstruktur der jeweiligen Urbanwirtschaft bzw. Standortbedingungen i.w.S. darstellen) bedürften formaler mathematisch-statistischer Modellansätze und benötigen demnach eine deutlich größere Grundgesamtheit an zu beobachtenden Städten/Regionen. Letzteres war im Rahmen eines derartigen vergleichenden Ansatzes unter Berücksichtigung der gegebenen finanziellen Ressourcen leider nicht möglich.

Eines der Hauptprobleme internationaler Vergleiche liegt in der mangelnden Verfügbarkeit von geeigneten Daten. Im Rahmen dieses Projektes wurde auf Daten zurückgegriffen, die von einer sowohl in Deutschland als auch in Österreich tätigen Kreditauskunftei nach einer prinzipiell gleichen Methodik generiert werden. Dies hat den Vorteil der unmittelbaren Vergleichbarkeit zur Folge, bringt aber gleichzeitig den Nachteil, auf Daten einer privaten Firma zurückgreifen zu müssen, die die Daten nicht aus wissenschaftlichen Interesse oder zu administrativen Zwecken erhebt, sondern aus Gründen ihrer Geschäftstätigkeit. Eine Implikation ist, dass sich alle empirischen Aussagen dieses Berichts *nicht* auf eine Vollerhebung des Gründungsgeschehens beziehen. Auf Aussagen hinsichtlich der absoluten Größe der Gründungsaktivitäten (d.h. auf die absolute Anzahl der neu gegründeten Unternehmen) musste daher im Rahmen dieses Berichts bewusst verzichtet werden. Daher wurde das Hauptaugenmerk auf die Struktur des Gründungsgeschehens bzw. deren strukturelle Entwicklung (unter dem Stichwort Strukturwandel) in Wien im Vergleich zu den ausgewählten deutschen Großstadtdregionen gelegt.

In Kapitel 2 wird zunächst auf die Bedeutung von Unternehmensgründungen insgesamt bzw. auf High-Tech-Gründungen im speziellen hingewiesen, wobei als konzeptionell-theoretischer Rahmen in diesem Zusammenhang die „urban-incubator“-Hypothese zu nennen ist. Darüber hinaus werden die Datengrundlagen, auf der diese Studie aufbaut sowie die Gruppierung von Wirtschaftszweigen zu Branchenobergruppen einerseits und zu Technologiesegmenten andererseits spezifiziert. Da, wie erwähnt, die empirische Grundlage dieses Projekts auf von

---

<sup>1</sup> Wissensorientierung i.w.S., darunter sollen z.B. auch Gründungen im Bereich „creative industries“ subsumiert werden, auch wenn diese oft nicht in das starre Konzept vorgegebener Branchenabgrenzungen passen.

einer privaten Kreditauskunftei generierten Daten beruht, wird der Darstellung des Prozesses der Datengenerierung und der damit verknüpften Probleme etwas breiterer Raum gewidmet. Die Tatsache, dass die Gründungsdaten nicht auf einer Vollerhebung der tatsächlich zu einem bestimmten Stichpunkt neu gegründeten Unternehmen beruht lässt – wie erwähnt - zum einen keine Aussage zum absoluten Gründungsaufkommen zu und schränkt zum anderen die Aussagen hinsichtlich der Gründungsdynamik wesentlich ein, da es aufgrund der Methodik der Datengenerierung zwangsläufig zu einem Erfassungslag kommt, und dadurch die Untererfassung der Gründungszahlen gegen Ende der gewählten Untersuchungsperiode zwingend größer ist, als zu Beginn der gewählten Untersuchungsperiode.

Kapitel 3 ist mit der Darstellung der empirischen Auswertung zentraler Bestandteil des Berichts. Die empirische Darstellung erfolgte dabei anhand folgender Linien:

- Dynamik des Gründungsgeschehens in form einer Indexentwicklung insgesamt und in Branchenobergruppen<sup>2</sup> (mit der erwähnten Einschränkung des Erfassungslags, der gerade auch den zeitlichen Trend beeinflussen bzw. verfälschen kann),
- Struktur des Unternehmensgründungsgeschehens (i.S. des Anteils von einzelnen Branchenobergruppen) und deren zeitliche Veränderung,
- Modernisierungsgrad des Unternehmensgründungsgeschehens (High-Tech-Orientierung i.w.S.) und deren zeitliche Veränderung,
- Gründungsintensität (Zahl der Gründungen pro 10.000 erwerbsfähiger Einwohner<sup>3</sup>) als Indikator für das Ausmaß der Gründungsaktivitäten.

Der vorliegende Bericht schließt in Kapitel 4 mit einer zusammenfassenden Einschätzung der Gründungssituation Wiens im Vergleich zu den ausgewählten deutschen Großstadregionen.

---

<sup>2</sup> Aufgrund der Datenquelle (vgl. Kap. 2.1) können keine absoluten Gründungszahlen angegeben werden, daher wurde bei der Analyse der Gründungsdynamik auf den relativen Vergleich über die Zeit (Indexdarstellung) zurückgegriffen.

<sup>3</sup> Die Wohnbevölkerung zwischen 15 und 65 Jahre wird hier als erwerbsfähig definiert.

## 2 Zur Bedeutung von Unternehmensgründungen

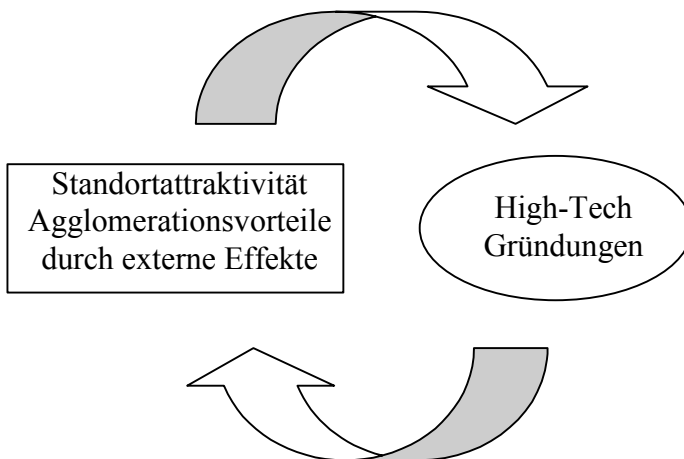
### 2.1. REGIONALE ASPEKTE VON UNTERNEHMENSGRÜNDUNGEN

Das Interesse von Seiten (regionalen) Wirtschaftspolitik an Fragen zu Struktur, Dynamik und regionaler Verteilung von Unternehmensgründungen hat im Laufe letzten Jahre deutlich zugenommen. Tatsächlich konnten in zahlreichen Studien erhebliche strukturelle und regionale Unterschiede im Niveau der Gründungsaktivitäten (sowohl in bezug auf Gründungen generell als auch in bezug auf technologieintensive Gründungen) festgestellt werden (Reynolds et al. 1994, Nerlinger & Berger 1995, Licht & Nerlinger 1998, Nerlinger 1998). Diese regionalen Unterschiede können zunächst lediglich auf regionale Strukturunterschiede bestimmter gründungsrelevanter Variablen zurückgeführt werden. Als wichtige Determinanten der Gründungsaktivitäten konnten in verschiedenen Arbeiten z.B. die Wirtschaftsstruktur (Besatz an überdurchschnittlich „gründungsaktiven“ Branchen, Betriebsgrößenstruktur etc.), demographische Verhältnisse (kohortenspezifisches Gründungsverhalten), Humankapital, Arbeitslosigkeit etc. identifiziert werden (vgl. für eine Zusammenfassung Reynolds et al. 1994, Egel et al. 1998).

Andere Ansätze gehen über diese rein strukturelle Betrachtung hinaus und betonen die unterschiedliche standörtliche Eignung von bestimmten Regionstypen für Unternehmensgründungen. Einer dieser Ansätze ist die sogenannte „urban incubator-Hypothese“, welche die Bedeutung städtischer bzw. urbaner Milieus als „Brutstätten“ für Unternehmensgründungen sowie insbesondere für Gründungen im Hochtechnologiesektor betont (vgl. Davelaar & Nijkamp 1987). Gemäß dieser Hypothese wird angenommen, dass Unternehmensgründungen in städtischen Regionen durch einen überproportionalen Anteil von technologieintensiven Gründungen gekennzeichnet sind. Begründet wird dies mit der überdurchschnittlichen Ausstattung (groß-)städtischer Regionen bezüglich innovationsrelevanter Standortfaktoren wie z.B. dem Vorhandensein von hochqualifiziertem Humankapital, wissensproduzierenden Institutionen (Universitäten, Forschungseinrichtungen etc.), vor- und nachgelagerter Industrien, ausreichender Nachfrage vor Ort etc. (Malecki 1991). Dieser Standortvorteil wird noch verstärkt durch regionsinterne positive externe Effekte in Form von technologischen Spill-overs zwischen den Unternehmen (Krugman 1991), die einen hohen Informations- und Wissenspool in der Region garantieren. Technologieintensive Gründungen bringen durch ihre Innovationen laufend neues Wissen in die Region ein wodurch ein zirkulärer und kumulativer Kreislauf in Gang gesetzt wird, da sich durch diese Gründungen die Standortbedingungen für neue Gründungen wiederum erhöht (vgl. Abb 1).



Abbildung 1: Induzierung eines zirkulären und kumulativen Prozesses durch High-Tech Gründungen



Quelle: Eigene Darstellung

Die „urban-incubator-Hypothese“ muss im Zusammenhang mit der regionalisierten Version der Produktzyklusthese (Palme 1989) gesehen werden, die betont, dass ein Produkt im Laufe seines Lebenszyklus einen Standortpfad verfolgt, der idealtypisch in der Agglomeration (bzw. in einem städtischen Zentrum) seinen Ausgangspunkt hat und in der Peripherie endet. In der Frühphase ist das Vorhandensein hochqualifizierten technisch-wissenschaftlichen Personals sowie der Zugang zu Information und die Quantität und Qualität an Kommunikationsbeziehungen entscheidend. Ebenso ist die räumliche Nähe zu den wichtigsten Absatzmärkten von Bedeutung, da durch laufende Produktmodifikationen rasch auf die spezifischen Marktnachfragebedingungen bzw. deren Änderungen reagiert werden muss. Diese Voraussetzungen sind in den Agglomerationen am besten erfüllt. Da die Markteintrittsbarrieren für potentielle neue Gründer in der Frühphase des Produktzyklus relativ gesehen niedriger sind, ist somit zu erwarten, dass die Gründungsaktivitäten in städtischen Ballungsräumen überdurchschnittlich im Hochtechnologiesektor konzentriert sind. Von den Städten wird somit erwartet, dass sie eine Funktion als „Brutstätten“ von Innovation generell bzw. als bevorzugte Standorte technologie- und wissensintensiver Unternehmensgründungen erfüllen.

## 2.2. DATENGRUNDLAGEN

Eines der Hauptprobleme bei der systematischen Analyse von Unternehmensgründungen besteht bereits in ihrer statistischen Erfassung: Wie viele Unternehmen wurden tatsächlich in einem gegebenen Zeitraum neu gegründet? Die Ansätze zur Beantwortung dieser Frage sind vielfältig: Eine Möglichkeit, die besonders im deutschsprachigen Raum Verwendung findet, ist der Rückschluss von der Statistik der Pflichtmeldungen an die Sozialversicherungsträger (Audretsch & Fritsch 1994, Nerlinger 1995). Alternative Datenquellen sind beispielsweise die Auszählung neuer Firmen in nationalen Firmenregistern (Guesnier 1994, Garofoli 1994, DAVIDSSON et al. 1994), Mitgliederstatistiken der Wirtschaftskammern (Wanzenböck 1996), Umsatzsteuerstatistiken (Hart & Gudgin 1994), Statistiken der Arbeitsämter (Keeble & Walker 1994), Statistiken spezialisierter Ämter wie der US Small Business Administration (Reynolds

1994) oder Statistiken privater Datenerheber wie z.B. der DUN & BRADSTREET CORPORATION, vgl. z.B. Reynolds et al. 1994).

Im Rahmen dieser Arbeit wird der letztere Ansatz zur Identifizierung von Gründungen (bzw. von technologieintensiven Gründungen im speziellen) herangezogen. Die Daten basieren auf einer Gründungsdatenbank des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Mannheim, das für seine Gründungsuntersuchungen für Ost- und Westdeutschland regelmäßig den Datenbestand der größten deutschen Kreditauskunftei (CREDITREFORM) für Fragestellungen des Unternehmensgründungsgeschehens aufbereitet. Im Jahr 1991 wurde am Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Kooperation mit CREDITREFORM mit dem Aufbau umfangreicher Paneldateien zu deutschen Unternehmen begonnen.<sup>4</sup> Für die Analyse des Unternehmensgründungsgeschehens in Österreich wurde die Zusammenarbeit mit CREDITREFORM auf Österreich ausgedehnt. CREDITREFORM überträgt die Unternehmensdaten im Halbjahresabstand, so dass zum gegenwärtigen Zeitpunkt Informationen zu ca. 305.000 österreichischen Unternehmen aus elf Wellen zur Verfügung stehen. Mit den einzelnen Wellen, die jeweils den gesamten Unternehmensbestand umfassen, gelangen nicht nur neu erhobene Unternehmen in das ZEW-Gründungspanel Österreich, sondern es werden auch zwischenzeitlich aktualisierte Angaben zu bereits im Datenbestand enthaltenen Unternehmen übernommen.

Die Erhebungseinheit von CREDITREFORM ist das rechtlich selbständige Unternehmen. Die Informationen zu den einzelnen Unternehmen umfassen (im Idealfall, de facto liegt nicht immer die vollständige Information vor) u.a. Firmennamen und -anschrift, Rechtsform, fünfstelligen Branchencode gemäß der NACE-Wirtschaftszweigklassifikation von 1993, Beschäftigtenanzahl, Ersterfassungsdatum, Gründungsdatum, im Fall von Übernahmen auch das Gründungsdatum der Vorgängerfirma („Vorgründungsdatum“) sowie gegebenenfalls das „Vorvorgründungsdatum“, Datum des Handelsregistereintrags bei den betreffenden Rechtsformen, Umsatz, Beteiligungsverhältnisse, Daten zu Vergleichs- und Konkursverfahren, Angaben über eine nicht im Rahmen eines Konkurs- bzw. Gesamtvollstreckungsverfahrens erfolgte Stilllegung, tagesgenaue Angabe der Datenerhebung, eine Beurteilung der Kreditwürdigkeit sowie Informationen über mögliche Probleme im Aktualitätsstand der Daten. Der Erfassungsumfang der einzelnen Variablen differiert zwischen den Unternehmen allerdings erheblich.

Die Datenerhebung seitens CREDITREFORM erfolgt dezentral, jedoch nach einem einheitlichen Modus, durch (in Österreich) insgesamt acht eigenständige Niederlassungen.<sup>5</sup> CREDITREFORM führt eine systematische Recherche verschiedener öffentlicher Register (insbesondere des Handelsregisters), der Konkurs- und Vergleichsmeldungen sowie von Tageszeitungen, Geschäftsberichten und veröffentlichten Bilanzen durch (vgl. Stahl 1991). Neben dem Handelsregister stellen die durch Kundenanfragen ausgelösten Recherchen die wichtigste Quelle für die Erfassung von Unternehmensinformationen dar.

---

<sup>4</sup> Die Zusammenarbeit mit CREDITREFORM geht auf das von Prof. Stahl initiierte und weiterhin gepflegte Forschungsprojekt „Mannheimer Unternehmenspanel (MUP)“ zurück, welches seit 1992 am ZEW durchgeführt wird (vgl. Stahl 1991). Eine Erörterung der konzeptionellen Überlegungen, die den auf der Basis der CREDITREFORM-Daten erstellten Paneldateien des ZEW zugrunde liegen, findet sich in Harhoff und Steil (1997).

<sup>5</sup> Dabei handelt es sich um Wien, Salzburg, Linz, Villach, Graz, Innsbruck, Bregenz und seit 1996 St. Pölten.

Da auch für Österreich keine amtliche Statistik existiert, in der Gründungen zeitlich differenziert, näherungsweise vollständig und zuverlässig erfasst werden, sind Aussagen zum Erfassungsumfang neuer Unternehmen seitens CREDITREFORM nur bedingt möglich. Aufgrund gesetzlicher Eintragungsvorschriften resultiert aus der systematischen Recherche der im Handelsregister geführten Unternehmen zunächst eine branchen- und größenspezifische Untererfassung von Unternehmensgründungen. Die Erfassungswahrscheinlichkeit nicht eintragungspflichtiger Unternehmen wird von ihrer Kreditnachfrage sowie dem Umfang ihrer Geschäftsbeziehungen zu anderen Firmen (Nachfrage nach Handelskrediten) beeinflusst. Letztlich betrifft die Untererfassung in erster Linie Kleinstbetriebe (sog. Kleingewerbetreibende), landwirtschaftliche Betriebe und die Angehörigen der Freien Berufe. Ebenso ist von einer hohen Untererfassung im Bereich der sogenannten „neuen Selbständigkeit“ (nach § 2 Abs. 1 Z.4 GSVG) auszugehen.

Ein wichtiger Vorteil der Datenbasis ist allerdings, dass aufgrund der Geschäftsausrichtung von CREDITREFORM (Kreditwürdigkeitsprüfung) praktisch nur wirtschaftsaktive Unternehmen erfasst werden bzw. mit Hilfe der von CREDITREFORM erstellten Unternehmensberichte nicht wirtschaftsaktive Unternehmen isoliert werden können.

Somit kann davon ausgegangen werden, dass die hier verwendete Datenquelle CREDITREFORM einen annähernd repräsentativen Überblick über die Gründungsaktivitäten Österreichs bietet, insbesondere was Gründungen, die zur Bekanntgabe in Firmenbuch bzw. Firmenregister verpflichtet sind, betrifft. Der Grad einer möglichen Untererfassung nicht im Firmenbuch publikationspflichtiger Unternehmensgründungen ist schwer abzuschätzen. Da die Wahl der Rechtsform und damit die Publizitätspflicht eines neuen Unternehmens vom Schwerpunkt der wirtschaftlichen Tätigkeit abhängt, ist von branchenspezifischen Unterschieden im Erfassungsgrad der Unternehmensgründungen von Seiten CREDITREFORMs auszugehen. Hier sind insbesondere Klein- und Kleinstgewerbebetriebe und die sogenannten Freien Berufe betroffen. Hierdurch werden allerdings die Möglichkeiten von innerstaatlichen, räumlichen Vergleichen in keiner Weise eingeschränkt, da eine systematische regionale Verzerrung dieser Erfassungsgrade zwischen den einzelnen Niederlassungen von CREDITREFORM aufgrund der einheitlichen Erfassungsmodalitäten ausgeschlossen werden kann. Einschränkend ist diesbezüglich allerdings anzumerken, dass bei dem hier verfolgten internationalen Vergleich Wien – deutsche Großstädte bzw. Österreich – Deutschland angenommen wird, dass die gewerberechtliche Situation in beiden Staaten hinreichend ähnlich ist, so dass keine systematische Verzerrung aufgrund rechtlicher Unterschiede und dadurch bedingter unterschiedlicher Verhaltensmuster erwartet werden muss. Prinzipiell weisen Österreich und Deutschland ähnliche Rechtstraditionen und –strukturen auch im Bereich des Handels- und Gewerberechts auf. Inwieweit trotzdem bestehende Unterschiede zu divergierenden Verhaltensmustern führen (z.B. strukturelle Unterschiede bei der Wahl der jeweiligen Rechtsform, was zu unterschiedlichen Anteilen publikationspflichtiger Unternehmensgründungen etc. führen könnte) in welchem Ausmaß existieren kann nur schwer abgeschätzt werden. Prinzipiell gilt daher, wie immer bei internationalen Vergleichen, dass bei der Interpretation der Daten Vorsicht angebracht ist.

Ein wesentlicher Vorteil der hier verwendeten Datenbasis besteht darin, dass aufgrund der Geschäftsausrichtung von CREDITREFORM (Bonitätsprüfung, Marketingauswertungen) de facto nur wirtschaftsaktive Unternehmen erfasst werden, so dass keine Scheingründungen (also Gründungen, deren Ziel nicht eine Leistungserstellung ist, sondern in der Nutzung von steuerlichen und anderen Vorteilen liegt, die aus einer Gewerbeanmeldung entstehen können) mit erfasst werden. Brüderl & Preisendörfer(1992) ermitteln beispielsweise für den Großraum München einen Anteil von ca. 20 % derartiger Scheinanmeldungen an den gesamten Gewerbeanmeldungen. Ebenso werden ARGEs (die Gründungsform der projektspezifischen Arbeitsgemeinschaft in Form einer ARGE findet sich insbesondere im Bauwesen) explizit von der weiteren Erfassung ausgeschlossen.

Die Gruppierung der Gründungen nach Branchen bzw. Branchengruppen folgt der bekannten NACE-Schematik. Die Gründungen wurden dabei gemäß der in Tabelle 1 angeführten Zuordnung in Branchenobergruppen zusammengefasst.

Tabelle 1: Gruppierung von Wirtschaftszweigen (NACE) zu Branchenobergruppen

Branche (NACE)	ZEW-Gründungspanel
Verarbeitendes Gewerbe	15...37
15	Herstellung von Nahrungs- und Genussmitteln und Getränken
16	Tabakverarbeitung
17	Herstellung von Textilien und Textilwaren (ohne Bekleidung)
18	Herstellung von Bekleidung
19	Ledererzeugung und -verarbeitung
20	Be- und Verarbeitung von Holz (ohne Herstellung von Möbeln)
21	Herstellung und Verarbeitung von Papier und Pappe
22	Verlagswesen, Druckerei, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern
23	Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen
24	Herstellung von Chemikalien und chemischen Erzeugnissen
25	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren
26	Herstellung und Bearbeitung von Glas, Herstellung von Waren aus Steinen und Erden
27	Metallerzeugung und -bearbeitung
28	Herstellung von Metallerzeugnissen
29	Maschinenbau
30	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen
31	Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä.
32	Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik
33	Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik
34	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen
35	Sonstiger Fahrzeugbau
36	Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und sonstigen Erzeugnissen
37	Rückgewinnung (Recycling)
Bauwesen	45
Handel	50...52

50	<i>Kraftfahrzeughandel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; Tankstellen</i>
51	<i>Handelsvermittlung und Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen)</i>
52	<i>Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen und ohne Tankstellen); Reparatur von Gebrauchsgütern</i>
<b>Verkehr und Postwesen</b>	<b>60...64</b>
60	<i>Landverkehr; Transport in Rohrfernleitungen</i>
61	<i>Schifffahrt</i>
62	<i>Flugverkehr</i>
63	<i>Hilfs- und Nebentätigkeiten für den Verkehr; Reisebüros</i>
64	<i>Nachrichtenübermittlung</i>
<b>Unternehmensnahe Dienstleistungen</b>	<b>642, 711, 712, 713, 72, 73, 74 ohne 7415 und 74847</b>
71 (ohne 714)	<i>Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal</i>
72	<i>Datenverarbeitung und Datenbanken</i>
73	<i>Forschung und Entwicklung</i>
74 (ohne 7415 u. 75847)	<i>Erbringung von unternehmensbezogenen Dienstleistungen</i>
<b>Konsumbezogene Dienstleistungen</b>	<b>55, 70, 714, 85, 92, 93, 80.4</b>
55	<i>Beherbergungs- und Gaststättenwesen</i>
70	<i>Realitätenwesen</i>
714	<i>Vermietung von Gebrauchsgütern a.n.g.</i>
804	<i>Erwachsenenbildung und sonstiger Unterricht</i>
85	<i>Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen</i>
92	<i>Kultur, Sport und Unterhaltung</i>
93	<i>Erbringung von sonstigen Dienstleistungen</i>

Anmerkung: Die Angaben bezeichnen die Codierung der einzelnen Branchen gemäß NACE 1993. CREDITREFORM ordnet die Unternehmen nach dem Schwerpunkt ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit den einzelnen Wirtschaftszeigen zu.

Ein weiterer Schritt war die Identifizierung von High-Tech-Gründungen (i.w.S.). So groß der Konsens über die grundsätzliche Bedeutung des Hochtechnologiesektors auch ist, so schwierig ist es eine eindeutige Definition oder Abgrenzung dieses Sektors zu formulieren (Markusen et al. 1986, Malecki 1991). Eine allgemein akzeptierte und einheitliche Abgrenzung existiert derzeit nicht (Storey & Tether 1998). Die hier gewählte Abgrenzung von technologieintensiven Wirtschaftszweigen beruht auf einer Zusammenstellung technologieintensiver Gütergruppen durch die OECD (vgl. Nerlinger & Berger 1995). Diese Produktgruppen werden als jene definiert, bei denen ein rascher technischer Wandel stattfindet und ein hohes Ausmaß an Komplexität zu kontinuierlichen und hohen FuE-Ausgaben zwingt. Auf der Basis dieser Liste werden die Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes nach ihrer Technologieintensität kategorisiert. Als Indikator dafür wird die FuE-Intensität (FuE-Aufwendungen in Prozent des Umsatzes) verwendet, wobei der Hochtechnologiesektor selbst wiederum in mehrere Kategorien unterteilt wurde. Die Kategorie „Spitzentechnologie“ beinhaltet Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes mit einer durchschnittlichen FuE-Intensität von über 8,5 Prozent (auf dem 5-steller Niveau der NACE). Die Gruppe der „Höherwertigen Technologie“ umfasst jene Bereiche des Verarbeitenden Gewerbes deren durchschnittliche FuE-Intensität zwischen 3,5 und 8,5 Prozent beträgt. Alle anderen Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes werden

somit als nicht technologieintensiv eingestuft. Eine detaillierte Aufstellung der unter diese Rubriken fallenden Branchen findet sich in Tabelle 2.

Tabelle 2: Hochtechnologieabgrenzung: FuE-intensive Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes

---

2330	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen
2420	Herstellung von Schädlingsbekämpfungsmitteln und Pflanzenschutzmitteln
2441	Herstellung von pharmazeutischen Grundstoffen
2911	Herst. v. Verbrennungsmotoren/Turbinen (außer für Luft-/Straßenfahrz.)
2960	Herstellung von Waffen und Munition
3002	Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen
3162	Herstellung von sonstigen elektrischen Ausrüstungen a.n.g.
3210	Herstellung von elektronischen Bauelementen
3220	Herstellung von nachrichtentechnischen Geräten und Einrichtungen
3320	Herstellung von Mess-, Kontroll-, Navigations- u.ä. Instrumenten und Vorrichtungen
3330	Herstellung von industriellen Prozesssteueranlagen
3530	Luft- und Raumfahrzeugbau
2411	Herstellung von Industriegasen
2412	Herstellung von Farbstoffen und Pigmenten
2413/2414	Herst. von sonstigen anorganischen Grundstoffen und Chemikalien
2430	Herstellung von Anstrichmitteln, Druckfarben und Kittungen
2442	Herst. von pharmaz. Spezialitäten und sonst. pharmaz. Erzeugnissen
2463	Herstellung von etherischen Ölen
2464	Herstellung von fotochemischen Erzeugnissen
2466	Herstellung von chemischen Erzeugnissen a.n.g.
2912	Herstellung von Pumpen und Kompressoren
2913	Herstellung von Armaturen
2914	Herstellung von Lagern, Getrieben, Zahnrädern und Antriebselementen
2940	Herstellung von Werkzeugmaschinen
2952	Herstellung von Bergwerks-, Bau- und Baustoff
2953	Herst. von Maschinen für das Ernährungsgew. und die Tabakverarb.
2954	Herst. von Maschinen für das Textil-, Bekleidungs- und Ledergewerbe
2955	Herstellung von Maschinen für das Papiergewerbe
2956	Herstellung von Maschinen für bestimmte Wirtschaftszweige a.n.g.
3001	Herstellung von Büromaschinen
3110	Herstellung von Elektromotoren, Generatoren und Transformatoren
3140	Herstellung von Akkumulatoren und Batterien
3150	Herstellung von elektrischen Lampen und Leuchten
3230	Herst. von Rundfunk- und Fernsehgeräten, phono- und videotechn. Geräten
3310	Herst. von medizinischen Geräten und orthopädischen Vorrichtungen
3340	Herstellung von optischen und fotografischen Geräten
3410	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren
3430	Herstellung von Teilen u. Zubehör Kraftwagen u. Kraftwagenmotoren
3520	Schienenfahrzeugbau

---

Quelle: Egel et al. (2002)

Eine Einschränkung des Hochtechnologiebegriffes lediglich auf das Verarbeitenden Gewerbe allein würde jedoch zu kurz greifen und wichtige Bereiche der technologischen Entwicklung außer acht lassen: „... new IT-based services, such as software and telematics, are triggers to innovation across the economy, rather than passive recipients of innovation from the manufacturing industry“ (Miles 1994, 252). Um der Bedeutung der Wirtschaftszweige des Dienstleistungsbereichs für die Entwicklung und Verbreitung technologischer Neuerungen gerecht zu werden, werden im Rahmen dieser Arbeit daher auch technologieintensive Dienstleistungsbranchen explizit in die Untersuchung mit einbezogen, wobei darunter besonders komplexe, wissensintensive sowie informationsgenerierende und -verarbeitende Dienstleistungen verstanden werden. In Tabelle 3 sind die zu diesem Bereich zählenden Branchen aufgelistet.

Tabelle 3: Technologie- und wissensintensive Wirtschaftszweige des Dienstleistungssektors

<b>FuE-intensive unternehmensnahe Dienstleistungssegmente</b>	
642	Fernmeldedienste
72	Datenverarbeitung und Datenbanken
731	Forschung und Entwicklung im Bereich Natur-, Ingenieur-, Agrarwissenschaften und Medizin
742	Architektur- und Ingenieurbüros
743	Technische, physikalische und chemische Untersuchung
<b>Nicht-technische Beratungstätigkeiten</b>	
732	Forschung und Entwicklung im Bereich der Geistes- und Sozialwissenschaften
7411..7414	Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung, Markt- und Meinungsforschung
744	Werbung

Quelle: Nerlinger (1998), Engel und Steil (1999).

Folgende Regionen wurden als Vergleichsregionen herangezogen:

Stadtregionen:

- München (Kernstadt plus Umland)
- Köln (Kernstadt plus Umland)
- Frankfurt (plus Umland)
- Hamburg (Stadtstaat)
- Großraum Rhein-Rhur (Agglomerationsraum)

Referenzregionen:

- Deutschland (alte Bundesländer ohne Berlin)
- Österreich

## 3 Empirische Analyse

### 3.1. DYNAMIK DES GRÜNDUNGSGESCHEHENS

Abbildung 2 gibt einen allgemeinen Überblick über die Dynamik des Gründungsgeschehens in den Vergleichsregionen. Generell lässt sich für die Entwicklung der Gründungstätigkeit folgender Trend feststellen: Von Anfang der 90er Jahre bis gegen Ende der 90er Jahre ist eine Zunahme der jährlichen Gründungsaktivitäten zu beobachten. Gegen Mitte/Ende der Untersuchungsperiode kommt es dagegen zu einer Abnahme der jährlichen Zahl an Gründungen, wobei der Rückgang der Gründungszahlen gegen den aktuellen Rand der Beobachtungsperiode am stärksten ausfällt.

Neben diesem allgemeinen Trend (der grosso modo auch für die Referenzregionen gilt) zeigen sich teilweise große Unterschiede der Gründungsdynamik zwischen den einzelnen Regionen, wobei Hamburg und Wien (Kernstadt) die Ausreißer darstellen. Das enorme Wachstum der Gründungszahlen Hamburgs (zwischen 1990 und 1999 kommt es beinahe zu einer Verdoppelung des jährlichen Gründungsaufkommens) kann von keiner anderen Region auch nur annähernd erreicht werden. Wien hingegen musste eine im Vergleich zu den anderen Regionen deutlich unterdurchschnittliche Dynamik der Gründungszahlen hinnehmen. Der starke Rückgang der Gründungszahlen im Jahr 1993 (der sich auch für Gesamtösterreich wie auch für das Stadtumland Wien beobachten lässt und seine Ursache im damaligen konjunkturellen Umfeld hat) konnte zwar durch kontinuierliches Ansteigen der Gründungszahlen bis Mitte der 90er Jahre wieder wettgemacht werden, allerdings um gleich anschließend in einen dauerhaften Rückgang der jährlichen Gründungszahlen bis zum aktuellen Rand der Beobachtungsperiode umzuschlagen, sodass das jährliche Gründungsaufkommen in Wien im Jahr 2001 nur noch ca. 55 % des Niveaus von 1990 erreicht (zum Vergleich: der Index 2001 für Österreich beträgt ca. 80 % des Ausgangsjahres). Allerdings ist anzumerken, dass aufgrund des Erfassungslags der aktuelle Rand der Beobachtungsperiode tendenziell unterschätzt wird, da Unternehmensgründungen erst mit einer Zeitverzögerung identifiziert werden. Dieser Erfassungslag betrifft v.a. noch das Jahr 2001. Der Index für das Jahr 2000 beträgt in Wien ca. 70 % des Ausgangsjahres (zum Vergleich: Österreich ca. 94 %). Die Zahl der jährlichen Unternehmensgründungen nimmt in Wien ab 1997 kontinuierlich ab. Ähnlich verlief auch die Entwicklung im Wiener Stadtumland, wenngleich hier sowohl der „Einbruch“ im Jahr 1993 als auch der kontinuierliche Rückgang ab Mitte der 90er Jahre wesentlich geringer ausfiel als in der Wiener Kernstadt. Zusätzlich muss erwähnt werden, dass dieser Rückgang der Gründungsdynamik in Wien in diesem Umfang ein Spezifikum des hier verwendeten CREDITREFORM-Datenbestandes ist. Zieht man die Angaben der Wirtschaftskammer Wien hinsichtlich der Entwicklung der (bereinigten) Neugründungen heran, lässt sich kein derartiger Rückgang der Gründungstätigkeit für Wien feststellen.<sup>6</sup>

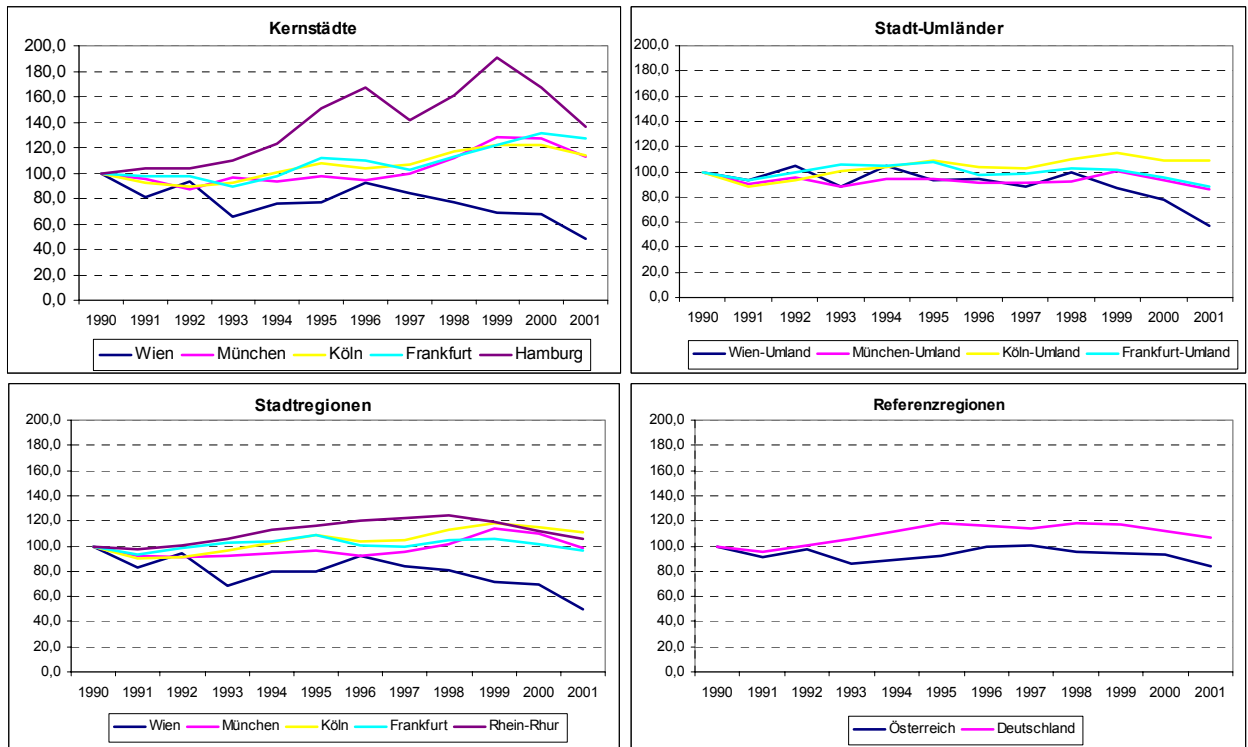
---

<sup>6</sup> Vgl. die Darstellung der Gründungstätigkeit in Wien für den Zeitraum 1993-2001 im Anhang. Diese Darstellung beruht auf Angaben der Wirtschaftskammer Wien und fußt auf Personen- und Firmenneuzugänge (bereinigt von Mehrfachmitgliedschaften).



Insgesamt muss die Entwicklung des Wiener Gründungsgeschehens im Vergleich zu den hier ausgewählten deutschen Städten als unterdurchschnittlich bezeichnet werden bzw. verläuft sie (teilweise über mehrere Jahre hinweg) konträr (i.S. eines Rückgangs in Wien gegenüber Wachstum in den deutschen Vergleichsstädten). Gleichzeitig ist die Wiener Gründungsdynamik auch im österreichischen Vergleich unterdurchschnittlich.<sup>7</sup>

Abb. 2: Gründungsdynamik in der Vergleichsregionen 1990-2001 – Gründungen insgesamt



Quelle: ZEW/Mannheim, JR

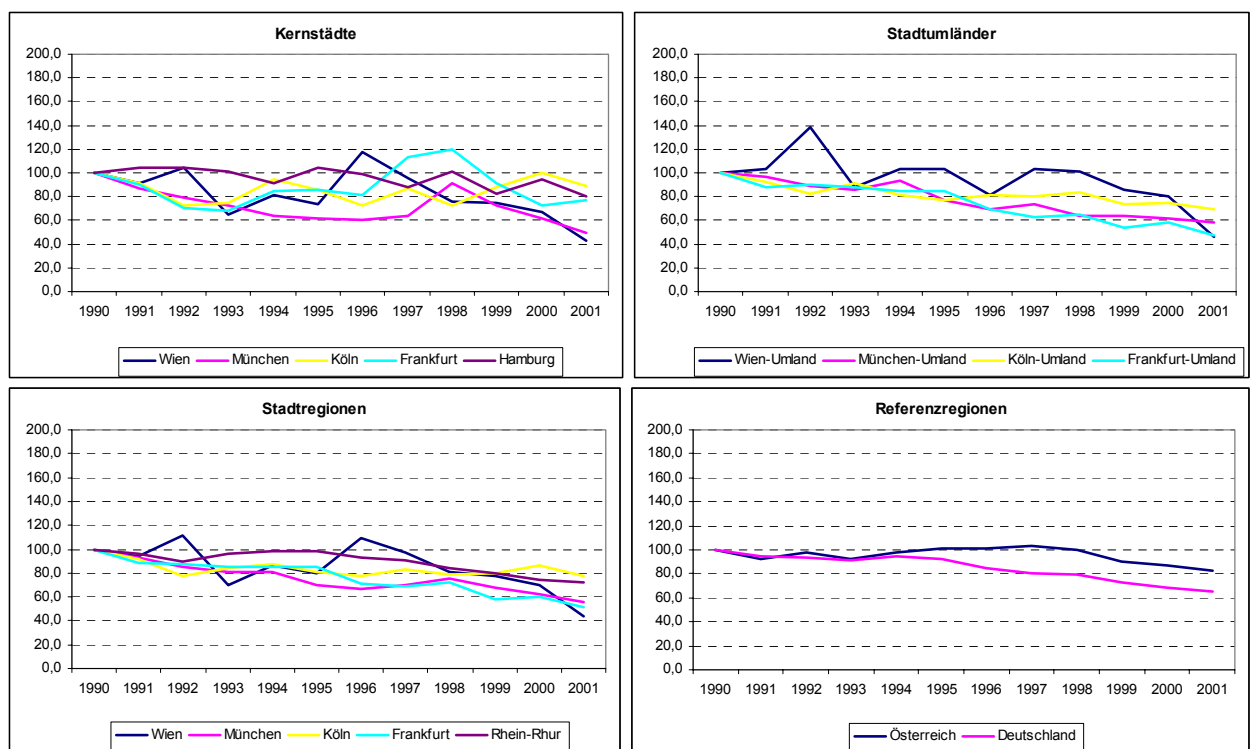
Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen einerseits sowie Standortanforderungen andererseits differieren in starkem Ausmaß zwischen einzelnen Subsegmenten bzw. Branchengruppen. Im folgenden soll daher die Entwicklung der Gründungsdynamik nach den wichtigen wirtschaftlichen Subsegmenten (Branchengruppen) dargestellt werden, wobei vier solcher Subsegmente unterschieden werden, nämlich das Verarbeitende Gewerbe, der Handel, sowie die konsumorientierten Dienstleistung und die unternehmensnahen Dienstleistungen. Auf diese vier Segmente entfallen in Summe zwischen 75 und 90 % aller Gründungen, deren Entwicklung ist somit wesentlich für das gesamte Aggregat.

Die Entwicklung der Gründungszahlen im Verarbeitenden Gewerbe ist in Abb. 3 dargestellt. Trotz diverser Schwankungen nach oben und unten lässt sich ein deutlicher Trend eines Rückganges der Gründungsaktivitäten im Verarbeitenden Gewerbe konstatieren. Das Schlagwort einer fortlaufenden De-Industrialisierung moderner Volkswirtschaften findet somit auch im Gründungsgeschehen seine Entsprechung. Dies gilt für alle Regionen (Kernstädte wie

<sup>7</sup> D.h. dass die geringe Dynamik in Wien nicht allein mit eventuell vorhandenen Unterschieden in Bezug auf die Erfassungsmodalitäten/Erfassungstiefe CREDITREFORMs bzw. auf gewerberechtliche Unterschiede (die zu einem unterschiedlichen Anteil nicht publikationspflichtiger Gründungen führen) zwischen Österreich und Deutschland erklärt werden kann, da Wien ja auch im Vergleich zum österreichischen Referenzwert nur eine unterdurchschnittliche Performanz aufweist.

auch Stadtländer) und ebenso für die Referenzregionen (wobei dieser Trend in Deutschland noch etwas schärfer ausgeprägt ist als in Österreich). Der Rückgang der VG-Gründungen in den städtischen Regionen kann somit nicht allein mit (groß)stadtspezifischen Standortgegebenheiten (die Standortnachteile der Städte in bezug auf Bodenkosten, Verkehrsdichte, Lohnkosten etc. überwiegen die spezifischen Agglomerationsvorteile) begründet werden, da auch in den jeweiligen Gesamtstaaten das gleiche Muster der Abnahme von VG-Gründungen zu beobachten ist. Gleichzeitig ist auch die Varianz zwischen den einzelnen hier betrachteten Stadtregionen nicht übermäßig groß (am ehesten divergiert noch die Entwicklung zwischen den einzelnen Kernstädten).

Abb. 3: Gründungsdynamik in den Vergleichsregionen 1990-2001 – Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe



Quelle: Joanneum Research, ZEW Mannheim

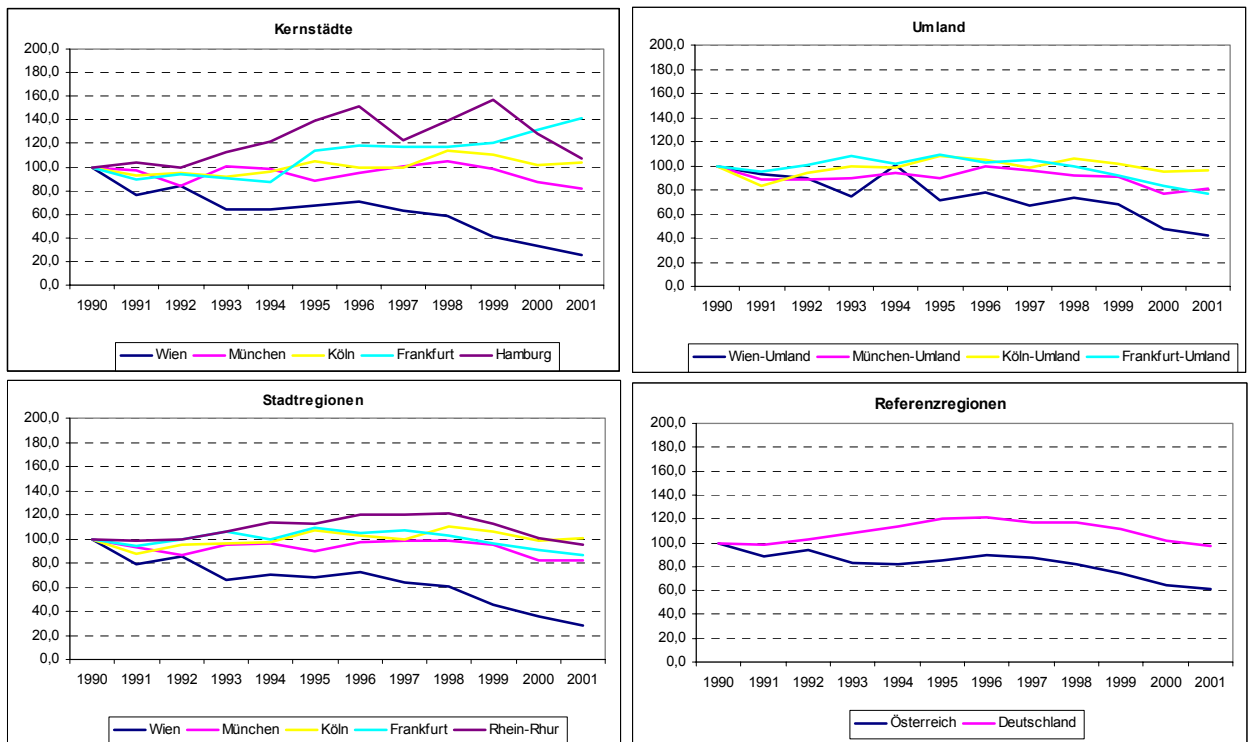
Im Gegensatz zum Verarbeitenden Gewerbe sind die Unterschiede der Gründungsdynamik im Handel zwischen den hier betrachteten Regionen sehr ausgeprägt. Besonders auffällig ist dabei der drastische und nachhaltige Rückgang der Handelsgründungen in Wien (sowohl Kernstadt als auch Stadtländer)<sup>8</sup>, der lediglich um die Mitte der 90er Jahre durch eine Stagnation der Gründungszahlen unterbrochen wird. Der Indexwert der Handelsgründungen gegenüber dem Ausgangsjahr fällt im Jahr 2001 in der Kernstadt Wien auf unter 30 % bzw. auf 40 % im Stadtländ Wiens (Vergleichswert für Österreich 60 %). Dagegen nahmen die Handelsgründungen in den deutschen Städten/Regionen im Großteil der 90er Jahre zu und

<sup>8</sup> Dieser drastische Rückgang der Handelsgründungen in Wien und im Wiener Umland bedingt gleichsam zwangsläufig auch eine rückgängige Gründungsentwicklung in Gesamtösterreich, da der Anteil der Gründungen Wiens an den österr. Gründungen speziell im Handel besonders groß ist und dadurch die Entwicklung des Teilraums stark auf die Entwicklung des Gesamttraums durchschlägt.

liegen großteils (auch nach teilweisen Rückgang gegen Ende der Untersuchungsperiode) über bzw. am Indexwert des Ausgangsjahres.

Da der Handel einen Gutteil der gesamten Gründungen stellt (zw. 20 bis 40 % aller Gründungen erfolgen in den Branchengruppen Einzel- bzw. Großhandel) lässt sich also die oben konstatierte unterdurchschnittliche Performanz der Gründungsdynamik in Wien zu einem nicht unwesentlichen Teil aus der spezifischen Entwicklung des Handelssegments in Wien erklären.

Abb. 4: Gründungsdynamik in den Vergleichsregionen 1990-2001 – Gründungen im Handel



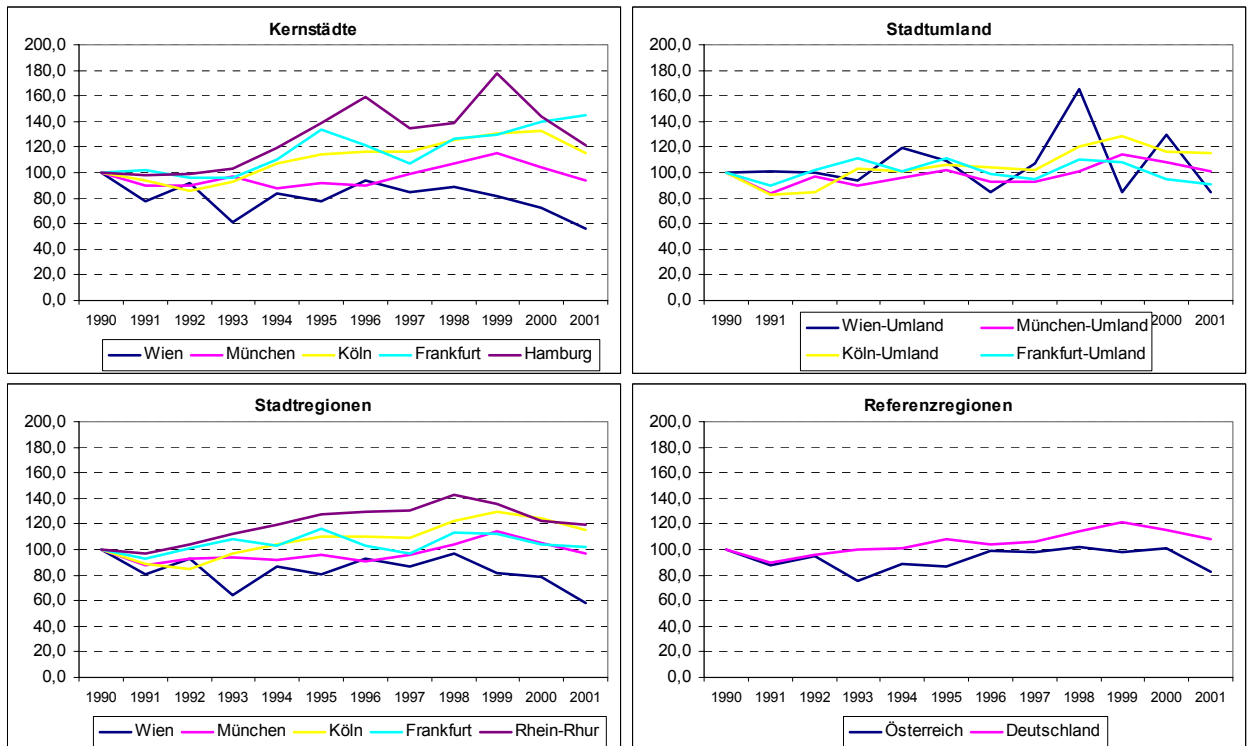
Quelle: JR Research, ZEW Mannheim

Zahlreiche Studien konnten den Einfluss von Gründungen auf den Tertiärisierungsprozess moderner Volkswirtschaften nachweisen. Unternehmensgründungen sind somit zu einem Gutteil Phänomene des Dienstleistungssektors. Neben gesamtwirtschaftlichen Faktoren (zunehmende Nachfrage nach Dienstleistungen und damit Marktausweitung) spielen hier sicherlich die entsprechend niedrigeren Markteintrittsbarrieren im Dienstleistungssektor (gegenüber den vergleichsweise größeren Markteintrittsbarrieren im Verarbeitenden Gewerbe) eine große Rolle. Im folgenden werden konsumorientierte und unternehmensnahe Dienstleistungen getrennt betrachtet, da sich sowohl die Angebots- wie auch die Nachfrageverhältnisse zwischen diesen beiden Subsegmenten deutlich unterscheiden.

In Abb. 5 ist zunächst die Entwicklung der Gründungen im konsumorientierten Dienstleistungssegment dargestellt. Die Gründungsdynamik im Segment konsumorientierter Dienstleistungen ist geprägt durch einen deutlichen Anstieg der Gründungszahlen, insbesondere im Zeitraum 1993-1998/99 (gegen Ende der Beobachtungsperiode gehen die Gründungszahlen – mit Ausnahme von Frankfurt – wieder zurück). Allerdings lässt sich dieser Anstieg in Wien

nicht beobachten. Tatsächlich ist Wien die einzige der hier betrachteten Städte, wo der Index der Gründungszahl im Jahr 2001 deutlich (nämlich lediglich 60 %) unter jenem des Ausgangsjahres liegt. Die Kernstadt Wien weist somit diesbezüglich eine durchaus gegenläufige Tendenz zu den anderen Kernstädten auf. Die Entwicklung im Stadtumland Wien hingegen liegt im Bereich der Vergleichsregionen (sieht man von den Ausreißern im Jahr 1998 und 2000 ab, wo die Zahl der konsumorientierten Gründungen im Stadtumland Wien sprunghaft nach oben geht).

Abb. 5: Gründungsdynamik in den Vergleichsregionen 1990-2001 – konsumorientierte Dienstleistungsgründungen



Quelle: Joanneum Research, ZEW Mannheim

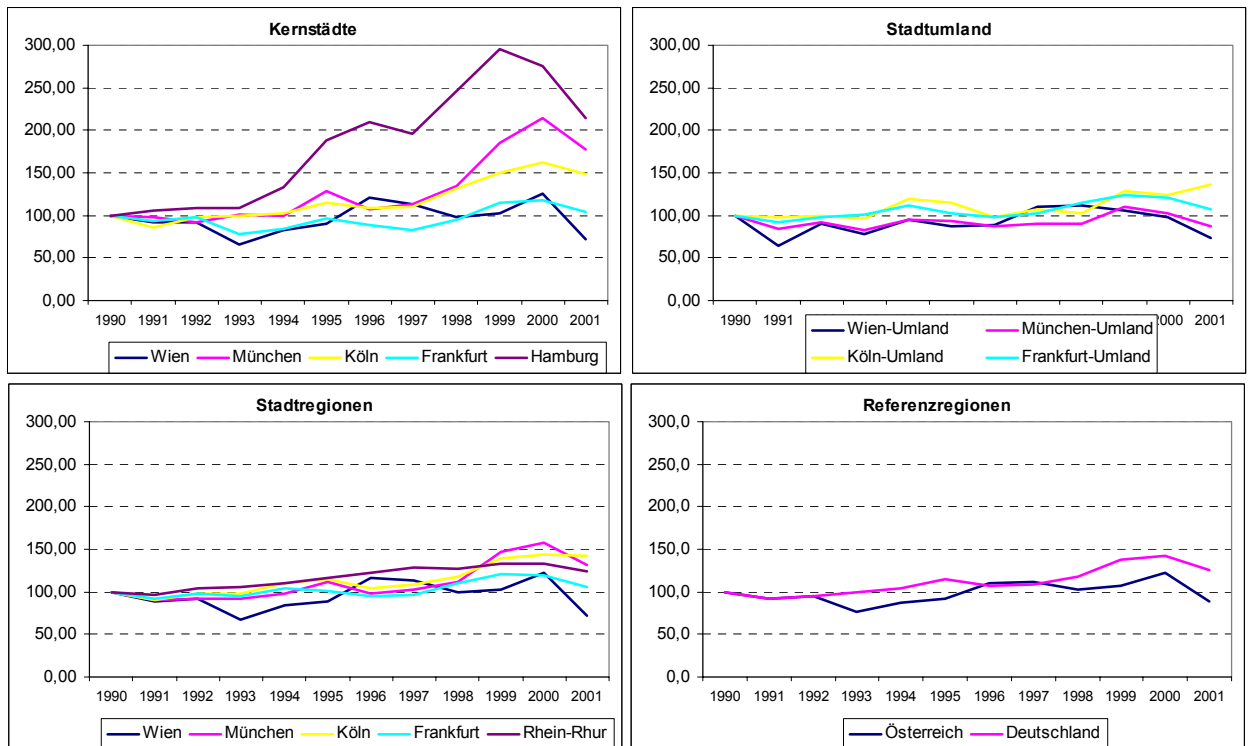
Wie aus Abb. 6 ersichtlich ist, stellt das Segment der unternehmensnahen Dienstleistungen das dynamischste dar, was die Entwicklung der Gründungszahlen betrifft. Eindeutiger Spitzenreiter ist Hamburg, wo im Jahr 1999 die Gründungszahl das dreifache vom Ausgangsjahr 1990 beträgt, gefolgt von München mit einer Verdoppelung zwischen 1990 und 2000. In Wien erfolgte die Entwicklung weitaus weniger spektakulär: nach dem auch für unternehmensnahe Dienstleistungen zu verzeichnenden Rückgang im Jahr 1993 kam es zu einem Anstieg der Gründungszahlen – unterbrochen in den Jahren 1997/98 – auf knapp 130 % des Ausgangsniveaus im Jahr 2000.

Das Wachstum der Gründungszahlen findet sich fast durchgängig zwischen 1993 und 1999/2000, der Rückgang im Jahr 2001 (in Hamburg ab 2000) findet sich in allen Regionstypen, wobei unklar ist, inwieweit dieser Rückgang eine tatsächliche Trendumkehr andeutet oder es sich lediglich um einen statistischen Erfassungslag handelt.

Im Gegensatz zum rasanten Wachstum in den Kernstädten zeigt sich die Dynamik in den Stadtumländern unspektakulär und die Werte divergieren zwischen den einzelnen Regionen nur

in vergleichsweise geringem Ausmaß. Gegen Ende der Untersuchungsperiode (2000)<sup>9</sup> liegt das Niveau der Gründungszahlen zwischen ca. 105 % des Ausgangsjahres (Wiener Stadtumland) und knapp 130 % (Stadtumland Köln).

Abb. 6: Gründungsdynamik in den Vergleichsregionen 1990-2001 – unternehmensnahe Dienstleistungsgründungen



Quelle: Joanneum Research, ZEW Mannheim

### 3.2. GRÜNDUNGSSTRUKTUR

Die Struktur der Gründungsaktivitäten ist in Abbildung 7 auf Ebene von Branchengruppen dargestellt. Generelles Merkmal ist die Dominanz des tertiären Sektors im Gründungsgeschehen, um die 80 bis 90 % aller Unternehmensgründungen sind Branchengruppen dieses Sektors zuzuordnen. Der sekundäre Sektor (im wesentlichen die Branchengruppen Verarbeitendes Gewerbe und Bauwesen) spielt für das Gründungsgeschehen rein quantitativ betrachtet nur eine untergeordnete Rolle, auf ihn entfallen dementsprechend ca. 10 bis 20 % aller Gründungen. Grosso modo gilt dieser Befund für alle hier betrachteten Stadtregionen (sowie auch deren funktionalen Teile, also Kernstädte und Umlandregionen), aber auch für die jeweilige gesamtstaatliche Ebene. Der Anteil des sekundären Sektors folgt dabei einem umgekehrten Zentrum-Peripherie-Gefälle: In den jeweiligen Kernstädten ist er am niedrigsten, in ihren Umländern etwas höher und insgesamt liegt er unter jenem des

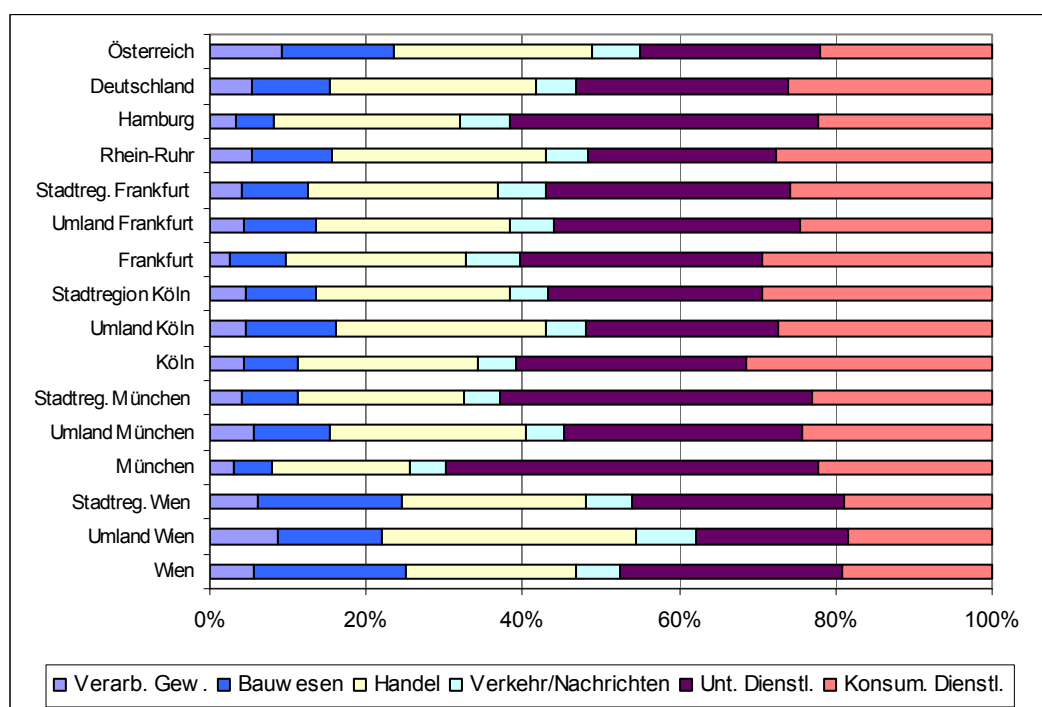
<sup>9</sup> Das Jahr 2001 sollte aufgrund der möglichen Verzerrung durch den erwähnten Erfassungslag hier nicht berücksichtigt werden. Es ist anzunehmen, dass der zu beobachtenden Trendumkehr in bezug auf die Dynamik der unternehmensnahen Dienstleistungsgründungen zw. 2000 und 2001 nur ein scheinbarer ist und lediglich aufgrund dieses Erfassungslags zu stande kommt.

Gesamtstaates. Dies gilt insbesondere für den Bereich des Verarbeitenden Gewerbes, dessen Anteil an den Gründungen hier teilweise bei nur unter 3 % liegt (Frankfurt, München).

In bezug auf das Bauwesen weist Wien eine Besonderheit auf, insofern dessen Anteil deutlich über jenen in den Vergleichsregionen (und auch über jenen in den Referenzregionen) liegt. Mit einem Anteil von 19 % ist der Anteil des Bauwesens in Wien weitaus höher als in anderen Kernstädten (München und München 5 %, Köln und Frankfurt 7 %) und liegt auch deutlich höher als die Referenzwerte in den Gesamtstaaten (Österreich 15 %, Deutschland 10 %).

Wie erwähnt stellt der tertiäre Sektor mit knapp 80 bis über 90 % den Großteil der Unternehmensgründungen. Auf den Handel entfallen dabei ca. 20 bis knapp 30 % aller Gründungen, ebenso divergieren die Anteile des Segmentes Verkehr/Nachrichten und Konsumnahe Dienstleistungen zwischen den einzelnen Regionen nur in geringem Ausmaß (Anteile um ca. 5 %, respektive 20 bis 30 %). Die größten Unterschiede zwischen den Regionen finden sich, was den Anteil von unternehmensnahen Dienstleistungsgründungen betrifft. Eindeutiger Spitzenreiter ist diesbezüglich die Kernstadt München, wo allein auf unternehmensnahe Dienstleistungsgründungen beinahe 50 % (!) aller Gründungen entfallen. Die Anteilswerte für die anderen Regionen liegen zwischen 20 und 30 %. Mit einem Anteil von knapp 30 % liegt Wien dabei im oberen Bereich. Zusätzlich zeigt sich ein Zentrum-Rand-Muster. Der Anteil unternehmensnaher Dienstleistungsgründungen ist in der Kernstadt jeweils höher als im entsprechenden Stadtumland (.z.B. Wien: 30 % vs. 20 %). Die herausragende Stellung Münchens wird auch diesbezüglich deutlich: im Münchener Stadtumland beträgt der Anteil unternehmensnaher Dienstleistungsgründungen 30 % und ist hier somit höher als in manch anderer Kernstadt. Da unternehmensnahe Dienstleistungen zu den dynamischsten Segmenten mit einer durchschnittlich höheren Wissensintensität zählen, gilt der Anteil unternehmensnaher Dienstleistungen allgemein als Indikator für den Grad der Modernisierung. Die Stellung Münchens als Technologie- und Wissenszentrum Deutschlands wird somit durch diesen Indikator einmal mehr unterstrichen. Wien erfüllt für Österreich generell eine ähnliche Rolle, allerdings reicht Wien bei weitem nicht auf das Niveau Münchens heran.

Abb. 7: Branchenstruktur der Gründungen 2000/2001



Quelle: Joanneum Research, ZEW Mannheim

Bereits eingangs wurde erwähnt, dass von Unternehmensgründungen ein Strukturwandel induzierender Effekt für die gesamte Wirtschaft erwartet wird, insofern, als die Struktur der Gründungen von jener des Unternehmensbestandes abweicht.<sup>10</sup> Im Folgenden soll darüber hinaus der Frage nachgegangen werden, inwieweit sich die Struktur der Unternehmensgründungen selbst über die Zeit ändert. Die zeitliche Entwicklung der Gründungsstruktur ist in den Tabellen 4a bis 4d dargestellt. Tatsächlich zeigt sich, dass die Gründungsstruktur selbst einen Wandel unterworfen ist. Dieser Strukturwandel ist einerseits geprägt durch eine Abnahme des Anteils der Gründungen des Verarbeitenden Gewerbes (die erwähnte De-Industrialisierung des Gründungsgeschehens) und dadurch spiegelbildlich Anteilsgewinne des tertiären Sektors. Eine Strukturverschiebung findet allerdings nicht nur zwischen den zwei großen Sektoren „sekundärer“ und „tertiärer“ statt. Auch bezüglich der Anteile der Branchensegmente des tertiären Sektors sind bedeutsame Verschiebungen zu beobachten. An erster Stelle zu nennen ist der (relative) Bedeutungsverlust des Handelssegment. Im Jahr 1990 betrug der Anteil des Handels an den gesamten Gründungen noch ca. 30 bis 40 %, wobei insbesondere in Österreich (und v.a. in Wien, wo 1990 42 % aller Gründungen auf den Handel entfielen) der Handelsanteil besonders stark ausgeprägt war. Innerhalb des folgenden Jahrzehnts ging dann dieser Anteil deutlich (um zehn und mehr Prozentpunkte zurück), um gegen Ende der Untersuchungsperiode Werte zw. 20 und 25 % zu erreichen. Besonders stark ausgeprägt war dieser Trend in Wien, wo der Anteilswert des Handels in diesem Zeitraum um 20 Prozentpunkte abnahm (von 42 % auf 22 %). Stellte der Handel in Wien im Jahr 1990 noch mit Abstand das quantitativ wichtigste Branchensegment für das Gründungsgeschehen dar, so ist mittlerweile seine Bedeutung drastisch geschrumpft und (rein quantitativ) an die zweite

<sup>10</sup> Für Österreich (Egeln et al. 2001) konnte mehrfach bestätigt werden, dass die Struktur der Unternehmensgründungen im Vergleich zum Unternehmensbestand deutlich mehr von Dienstleistungen (und hier wiederum von unternehmensnahen Dienstleistungsgründungen) sowie von technologie- und wissensintensiveren Segmenten geprägt ist.

Stelle hinter unternehmensnahen Dienstleistungen gerückt. In diesem Sinn hat sich auch die Struktur des Gründungsgeschehens Wiens jener der deutschen Vergleichsstädte im Zeitablauf angenähert, als Besonderheit des Wiener Gründungsgeschehens blieb jedoch der hohe Anteil des Bauwesens (dieser Anteil nahm im Lauf der Beobachtungsperiode sogar weiter zu).

Spiegelbildlich zum Bedeutungsverlust des Handels nahm in allen betrachteten Regionen (bzw. auch in den Referenzregionen Deutschland und Österreich) der Anteil der unternehmensnahen Dienstleistungen beträchtlich zu. In einigen Städten (bzw. Stadtumländern) – allen voran München und Hamburg - stellt diese Branchengruppe das quantitativ bedeutsamste Segment für das Gründungsgeschehen dar. Auch in Wien war diese Strukturverschiebung deutlich zu beobachten, der Anteil unternehmensnaher Dienstleistungen stieg in der Kernstadt Wien um zehn Prozentpunkte an. Mit knapp 27 % an allen Gründungen weisen unternehmensnahe Dienstleistungen nun auch in Wien den höchsten Anteil aller Branchengruppen auf.<sup>11</sup>

Die Entwicklung des Anteil der konsumbezogenen Dienstleistungen verlief dagegen weitaus weniger spektakulär. Mit einigen Ausnahmen (z.B. München) konnte auch diese Branchengruppe Anteilsgewinne (wiederum v.a. auf Kosten des Handels) für sich verbuchen. Gegen Ende der Untersuchungsperiode finden sich zw. 20 und 30 % aller Gründungen im konsumbezogenen Segment.

Tabelle 4a Entwicklung der Branchenstruktur der Unternehmensgründungen- Kernstädte

	1990/91	1992/93	1994/95	1996/97	1998/99	2000/01
<b>Wien</b>						
Verarbeitendes Gewerbe	6,4	6,4	6,1	7,3	6,2	5,7
Bau	10,7	13,9	13,2	13,8	17,0	19,2
Handel	42,0	40,4	36,9	32,7	29,1	21,8
Verkehr/Postwesen	5,5	5,2	5,6	5,8	5,1	5,5
Unternehmensnahe DL	16,4	15,4	17,4	20,6	21,0	26,5
Konsumbezogene DL	16,9	16,6	18,0	17,4	20,0	19,1
<b>München</b>						
Verarbeitendes Gewerbe	6,1	5,2	4,2	4,1	4,3	2,9
Bau	6,4	6,9	6,4	6,2	5,3	5,0
Handel	25,4	25,0	24,5	25,3	21,2	17,7
Verkehr/Postwesen	5,5	4,3	4,4	4,5	4,6	4,4
Unternehmensnahe DL	27,7	28,7	32,6	31,2	36,5	44,7
Konsumbezogene DL	26,3	27,3	25,3	26,3	25,0	22,2
<b>Köln</b>						
Verarbeitendes Gewerbe	5,5	4,5	4,8	4,2	3,7	4,4
Bau	7,9	7,2	8,2	7,9	7,1	6,8
Handel	26,5	27,1	25,6	25,0	24,9	23,0
Verkehr/Postwesen	6,1	6,1	5,2	5,0	5,4	4,8
Unternehmensnahe DL	19,8	22,3	21,6	21,5	24,2	27,0
Konsumbezogene DL	30,2	29,3	31,8	33,1	32,0	31,4
<b>Frankfurt</b>						
Verarbeitendes Gewerbe	4,4	3,4	3,8	4,2	4,2	2,7
Bau	6,6	7,0	7,5	7,9	7,2	7,0
Handel	20,8	21,5	20,9	24,1	21,9	22,9
Verkehr/Postwesen	6,2	6,7	7,2	6,2	6,9	7,1

<sup>11</sup> Zu erwähnen ist, dass unternehmensnahe Dienstleistungen generell der Beschäftigungsmotor für moderne Stadtwirtschaften darstellen. So auch in Wien (vgl. Mayerhofer 2003).



Unternehmensnahe DL	31,2	30,2	27,5	25,7	28,4	27,5
Konsumbezogene DL	27,1	27,4	31,0	28,7	28,9	29,3
<b>Hamburg</b>						
Verarbeitendes Gewerbe	5,8	5,5	4,1	3,5	3,0	3,3
Bau	5,3	5,6	5,8	5,7	4,8	4,9
Handel	30,6	30,3	28,9	27,0	25,6	23,7
Verkehr/Postwesen	7,3	8,3	7,3	6,8	6,0	6,4
Unternehmensnahe DL	22,3	22,3	25,7	28,9	33,8	35,6
Konsumbezogene DL	24,8	24,1	23,9	24,1	22,8	22,2

Quelle: Joanneum Research, ZEW Mannheim

Tabelle 4b Entwicklung der Branchenstruktur der Unternehmensgründungen - Stadtumland

	1990/91	1992/93	1994/95	1996/97	1998/99	2000/01
<b>Wien-Umland</b>						
Verarbeitendes Gewerbe	9,8	10,9	9,7	9,4	9,4	8,8
Bau	11,6	15,6	15,6	16,5	12,8	13,1
Handel	48,3	41,3	41,9	38,2	36,9	32,3
Verkehr/Postwesen	5,2	6,2	5,8	7,1	7,3	7,8
Unternehmensnahe DL	12,3	12,5	13,3	15,6	16,9	18,5
Konsumbezogene DL	11,9	11,5	13,2	12,0	15,3	18,3
<b>München-Umland</b>						
Verarbeitendes Gewerbe	8,7	8,0	7,6	6,6	5,5	5,6
Bau	10,8	11,9	11,0	10,2	10,1	9,7
Handel	28,1	27,4	27,6	30,3	26,6	25,0
Verkehr/Postwesen	5,0	5,1	4,5	4,4	5,2	4,8
Unternehmensnahe DL	24,4	23,7	25,2	24,7	26,0	26,6
Konsumbezogene DL	20,1	21,1	21,8	21,1	23,1	24,2
<b>Köln-Umland</b>						
Verarbeitendes Gewerbe	7,2	6,4	5,3	5,6	4,9	4,7
Bau	10,1	11,1	12,1	13,1	12,0	11,3
Handel	29,5	30,4	29,5	29,9	28,2	26,8
Verkehr/Postwesen	4,9	5,3	5,1	5,1	4,6	5,1
Unternehmensnahe DL	18,7	17,9	19,6	17,6	18,3	21,3
Konsumbezogene DL	24,8	24,7	24,8	25,5	28,4	27,3
<b>Frankfurt-Umland</b>						
Verarbeitendes Gewerbe	7,5	6,6	6,1	5,1	4,4	4,4
Bau	9,3	9,8	11,2	10,1	8,5	9,1
Handel	28,6	28,8	27,9	29,9	26,5	24,7
Verkehr/Postwesen	5,6	5,0	5,4	5,5	5,2	5,8
Unternehmensnahe DL	22,3	21,8	22,6	22,8	26,3	27,9
Konsumbezogene DL	23,9	25,2	24,2	23,9	25,9	24,5

Quelle: Joanneum Research, ZEW Mannheim

Tabelle 4c: Entwicklung der Branchenstruktur der Unternehmensgründungen - Stadtregionen

	1990/91	1992/93	1994/95	1996/97	1998/99	2000/01
<b>Wien</b>						
Verarbeitendes Gewerbe	6,9	7,2	6,7	7,6	6,7	6,2
Bau	10,9	14,2	13,7	14,2	16,2	18,2
Handel	43,0	40,5	37,8	33,6	30,5	23,5
Verkehr/Postwesen	5,4	5,4	5,6	6,0	5,5	5,9
Unternehmensnahe DL	15,8	14,9	16,6	19,8	20,3	25,1

Konsumbezogene DL	16,1	15,7	17,1	16,6	19,1	19,0
<b>München</b>						
Verarbeitendes Gewerbe	7,4	6,6	5,9	5,3	4,9	4,2
Bau	8,6	9,4	8,7	8,2	7,6	7,1
Handel	26,7	26,2	26,1	27,8	23,8	21,0
Verkehr/Postwesen	5,3	4,7	4,4	4,5	4,9	4,6
Unternehmensnahe DL	26,1	26,2	28,9	28,0	31,6	36,5
Konsumbezogene DL	23,3	24,2	23,5	23,7	24,1	23,1
<b>Köln</b>						
Verarbeitendes Gewerbe	6,3	5,4	5,0	4,9	4,3	4,5
Bau	8,9	9,1	10,1	10,5	9,4	8,9
Handel	27,9	28,8	27,5	27,4	26,4	24,8
Verkehr/Postwesen	5,5	5,7	5,1	5,1	5,0	5,0
Unternehmensnahe DL	19,3	20,1	20,6	19,6	21,4	24,3
Konsumbezogene DL	27,6	27,0	28,4	29,4	30,3	29,5
<b>Frankfurt</b>						
Verarbeitendes Gewerbe	6,8	6,0	5,7	5,0	4,4	4,0
Bau	8,7	9,3	10,4	9,6	8,2	8,6
Handel	27,0	27,4	26,5	28,7	25,5	24,2
Verkehr/Postwesen	5,7	5,3	5,7	5,7	5,6	6,2
Unternehmensnahe DL	24,1	23,3	23,6	23,4	26,7	27,8
Konsumbezogene DL	24,5	25,6	25,5	24,9	26,6	25,7
<b>Rhein-Rhur</b>						
Verarbeitendes Gewerbe	8,0	7,2	6,9	6,1	5,4	5,4
Bau	9,3	9,4	10,6	10,1	10,0	10,2
Handel	30,7	30,4	29,9	30,2	29,3	27,4
Verkehr/Postwesen	5,7	5,5	5,3	5,4	4,8	5,2
Unternehmensnahe DL	17,6	18,0	17,5	18,3	18,8	20,9
Konsumbezogene DL	24,8	25,9	26,7	26,7	28,4	27,6

Quelle: Joanneum Research, ZEW Mannheim

Tabelle 4d: Entwicklung der Branchenstruktur der Unternehmensgründungen - Referenzregionen

	1990/91	1992/93	1994/95	1996/97	1998/99	2000/01
<b>Österreich</b>						
Verarbeitendes Gewerbe	9,6	9,9	10,4	9,7	9,6	9,1
Bau	12,1	13,1	13,7	14,3	14,4	14,5
Handel	38,3	37,2	35,6	33,3	30,5	25,3
Verkehr/Postwesen	5,3	5,3	5,2	5,7	5,9	6,2
Unternehmensnahe DL	14,4	14,0	14,6	16,3	17,6	20,2
Konsumbezogene DL	18,8	18,6	18,7	18,5	20,3	22,0
<b>Westdeutschland</b>						
Verarbeitendes Gewerbe	8,5	7,7	7,0	6,1	5,6	5,3
Bau	9,7	10,4	10,9	10,7	10,3	10,0
Handel	29,6	30,0	29,9	30,6	28,5	26,4
Verkehr/Postwesen	5,6	5,4	5,3	5,2	5,1	5,3
Unternehmensnahe DL	18,2	18,0	18,5	19,1	20,5	22,6
Konsumbezogene DL	24,7	25,2	25,1	25,0	26,3	26,2

Quelle: Joanneum Research, ZEW Mannheim

### 3.3. HIGH-TECH-ORIENTIERUNG DES GRÜNDUNGSGESCHEHENS

Der Beitrag, den technologieintensive Unternehmensgründungen bzw. kleine Unternehmen generell für den Prozess des technologischen Wandels leisten, fand – wie eingangs erwähnt – besondere Aufmerksamkeit von Seiten der Wissenschaft wie auch der Wirtschaftspolitik. Im folgenden sollen daher die spezifischen Vorteile (aber auch Nachteile), die jungen (bzw. kleinen Unternehmen generell) aufweisen, zusammengefasst werden (siehe Tabelle 5).

Tabelle 5: Vor- und Nachteile von technologieorientierten Neugründungen im Innovationsprozess

	Vorteile	Nachteile
Management	keine Bürokratie, Entrepreneurship, rasche Entscheidungen, risikofreudig	oft keine formalen Managementqualifikationen
Kommunikation	Schnelle und effektive interne Kommunikation; informelle Netzwerke	Zeit- und Ressourcenprobleme im Aufbau externer FTE-Netzwerke
Marketing	schnelle Reaktion auf Marktänderung; Bedienen von engen Marktnischen	Ressourcenprobleme, insbesondere in bezug auf Exportaufbau
Technical Manpower	Gründer fungiert oft selbst als „Ideenpromotor“	Rekrutierungsprobleme bei hochspezialisierten Fachkräften
Finanzierung		schwieriger Zugang zu Risikokapital; keine Möglichkeiten zur Risikostreuung
Wachstum	Wachstum durch Nischen-strategie	schwieriger Zugang zu Kapital, Gründer oft „wachstumsavers“
staatliche Regulierung		Markteintrittsbarrieren; Zeit- und Ressourcenprobleme zur Einschätzung der Gesetzeslage
Wirtschaftsförderung	spezifische Gründungsförderungen gerade für den High-Tech-Bereich	Schwierigkeiten mit dem „Förderungsdschungel“, oft mangelnde Awareness
Learning ability	„Learning by doing“; Learning by using“; keine „unlearning“ Probleme	
Organisation	Einfach, fokussiert, organisch	
Joint ventures/Allianzen	bei hohem Technologiegehalt attraktiv für Beteiligung durch Großunternehmen	geringe Erfahrung; Problem mit der „Machtbalance“
Beziehung zu Zulieferer		kaum Einfluss auf Zulieferer; kaum Kontrollmöglichkeiten

Quelle: adaptiert nach ROTHWELL & DODGSON 1994, 311

Wie aus Tabelle 5 ersichtlich ist, liegen die Vorteile neuer technologieorientierter Unternehmen generell in eher „qualitativen“ Dimensionen wie insbesondere ihre große Flexibilität, ihre unbürokratischen internen Unternehmensabläufe, ihre raschen Informationskanäle etc. Somit können ihre Vorteile in bezug auf den Innovationsprozess auch als „behavioural advantages“ bezeichnet werden (Rothwell & Dodgson, 1994, 310). Die Nachteile manifestieren sich in einer generell geringen Ressourcenausstattung bzw. im schlechteren Zugang zu Ressourcen (z.B. Fremdkapital, Risikokapital, Humankapital), d.h. sie können als „material disadvantages“ zusammengefasst werden.

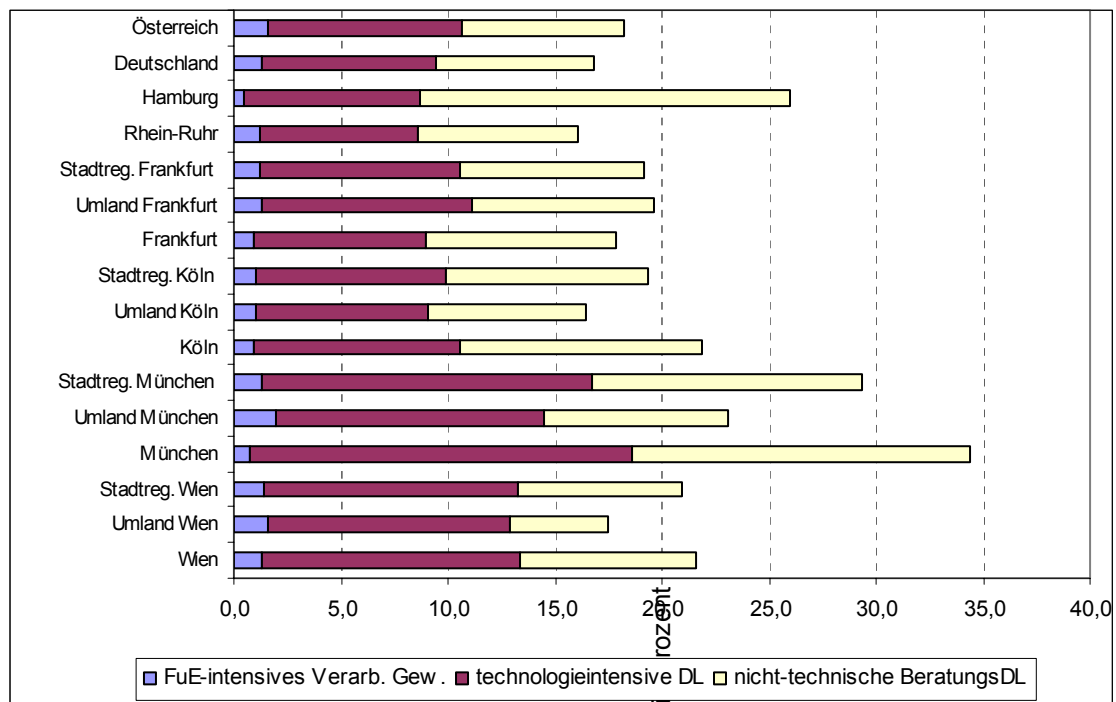
Ein zusätzlicher wichtiger Aspekt sind branchenspezifische Vor- und Nachteile oft in Form von Markteintrittsbarrieren, die dazu führen, dass der Beitrag neugegründeter Unternehmen zum technologischen Wandel zwischen den einzelnen Branchen sehr variiert. Einige Sektoren, die durch ausgesprochene Skalenvorteile („economies of scale“) geprägt sind, wie z.B. die

Flugzeug-, die Fahrzeug- oder die Chemische Industrie, begünstigen eher großbetriebliche Strukturen und weisen hohe, zum Teil prohibitive Markteintrittsbarrieren, auf, während in anderen Zweigen (wie z.B. wissenschaftliche Instrumente, gewisse Sparten des Werkzeug- und Maschinenbaus etc.) Klein- und Mittelbetriebe gewisse Vorteile aufweisen und die Barrieren für den Markteintritt gering sind.

Die jeweilige Bedeutung von neuen technologieintensiven Unternehmen variiert auch in Abhängigkeit von der Stellung im Produktzyklus (Geroski 1995). In der Frühphase des Produktzyklus sind die internen Skaleneffekte noch gering, es existiert oft eine Vielzahl miteinander konkurrierender Produktvarianten, die Markteintrittsbarrieren sind üblicherweise geringer bzw. unabhängiger von der Größe der potentiellen Gründungen. In dieser Phase herrscht ein Wettbewerb über die Produkteigenschaften und die Produktqualität. Die Produkte sind hochgradig kundenspezifisch und vielfach maßgeschneidert, so dass sehr enge und intensive Kommunikationsbeziehungen und daher räumliche Nähe zu den Kunden eine wesentliche Voraussetzung für den Erfolg darstellen. Ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil besteht somit in der Flexibilität und Geschwindigkeit mit der auf die sich erst langsam herauskristallisierenden Marktanforderungen reagiert werden kann. Da die Vorteile von jungen Unternehmen gerade in ihrer hohen Flexibilität liegen ergibt sich somit – im Zusammenspiel mit den geringeren Markteintrittsbarrieren – ein relativer Vorteil gegenüber den etablierten Großunternehmen. Dieser relative Vorteil schwindet dann, wenn sich die Marktbedingungen in der Wachstums- und Reifephase des Produktzyklus ändern (Übergang zum Preiswettbewerb), so dass kleine Unternehmen bzw. Unternehmensgründungen in Marktnischen abgedrängt werden, sofern sie nicht selbst im Zuge des Produktzyklus mitgewachsen sind. Im letzteren Fall wird von sogenannten „high flyers“ gesprochen, also Unternehmensgründungen, die in sehr kurzer Zeit sehr rasch wachsen und sich somit zu einem Mittel- oder gar Großunternehmen entwickeln.

Die quantitative Bedeutung von High-Tech-Gründungen im Gründungsgeschehen ist in Abb. 8 dargestellt. Wie Abbildung 8 zu entnehmen ist, finden sich große Unterschiede zwischen den betrachteten Regionen hinsichtlich der „Technologie- und Wissensorientierung“ des Gründungsgeschehens. Die Referenzregionen liegen mit einem Gesamtanteil von technologie- und wissensintensiven Gründungen von ca. 16 % (Deutschland) und 18 % (Österreich) dabei noch relativ knapp zusammen. Das Zentrum-Rand Muster findet sich wiederum recht ausgeprägt, die Technologie- und Wissensorientierung des Gründungsgeschehens ist in den Kernstädten jeweils deutlich höher als in ihren entsprechenden Stadtumländern.

Abb. 8: High-Tech-Orientierung der Gründungen 2000/2001 – Anteil technologie- und wissensintensiver Gründungen am Gründungsgeschehen insgesamt

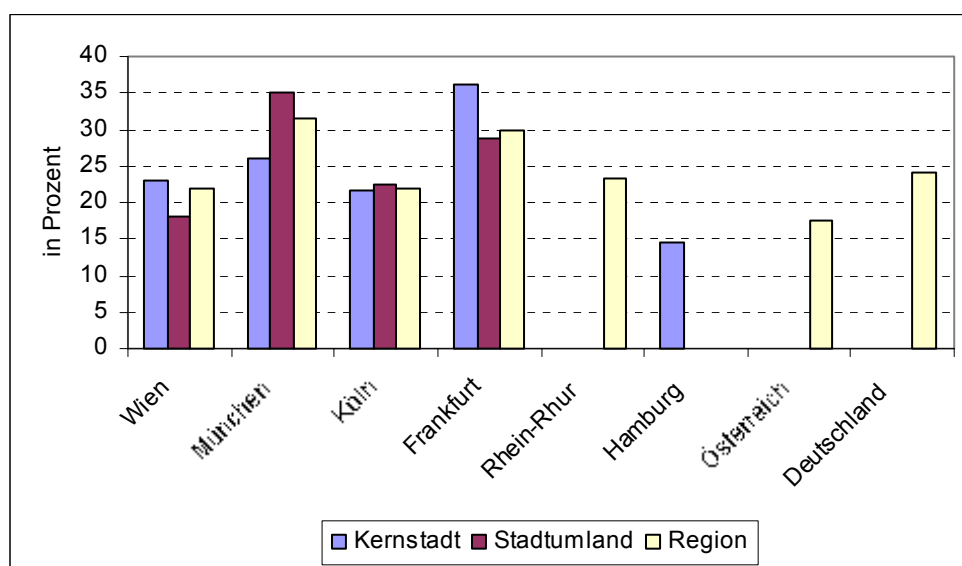


Quelle: Joanneum Research, ZEW Mannheim

Den mit deutlichem Abstand höchsten Gesamtanteil kann mit knapp 35 % München (Kernstadt) für sich verbuchen, gefolgt von Hamburg (ca. 26 %). Die Kernstadt Wien schneidet mit einem Anteil von ca. 21 % erstaunlich gut ab und liegt etwa im Bereich von Köln (ca. 22 %). Die Rolle Münchens als „High-Tech“-Zentrum Deutschlands wird noch deutlicher bei zusätzlicher Betrachtung des Münchner Stadtumlands. Mit einer Technologie- und Wissensorientierung von 24 % übertrifft selbst das Münchner Stadtumland die entsprechenden Werte der anderen Kernstädte (mit der einzigen Ausnahme von Hamburg).

Weiter oben wurde auf das Phänomen der Dominanz des tertiären Sektors hingewiesen. Durch den hohen Anteil der Gründungen aus dem Dienstleistungsbereich ergeben sich gleichsam zwangsläufig (rein rechnerisch) sehr niedrige Anteile für High-Tech-Gründungen des Verarbeitenden Gewerbes am gesamten Gründungsgeschehen. Es erscheint daher angebracht, bei der Frage der High-Tech-Orientierung (i.e.S. also High-Tech im Bereich der Sachgüterproduktion), das Verarbeitende Gewerbe auch isoliert zu betrachten, und den Modernisierungsgrad (i.e. High-Tech-Orientierung) innerhalb dieser Branchengruppe allein zu betrachten. Diese isolierte Darstellung findet sich in Abbildung 9, wo der Anteil FuE-intensiver Wirtschaftszweige an den Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe allein angeführt wird. Der Grad der High-Tech-Orientierung in den Referenzregionen beträgt knapp 25 % (Westdeutschland) bzw. ca. 17 % in Österreich, d.h. jede vierte, resp. knapp jede fünfte Unternehmensgründung im Verarbeitenden Gewerbe findet sich in einem FuE-intensiven Wirtschaftszweig.

Abb. 9: Anteil von F&E-intensiven Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe 2000/2001



Quelle: Joanneum Research, ZEW Mannheim

Die Entwicklung dieser High-Tech-Orientierung im Lauf der Beobachtungsperiode ist in den Tabellen 6a bis 6d dargestellt. Prägendes Merkmal ist der Anteilsgewinn der wissensintensiven Dienstleistungsbranchen (FuE-intensive Dienstleistungen und nicht-technische Beratungstätigkeiten), der sich de facto in allen betrachteten Regionen durchgängig zeigen lässt. Die – auf niedrigen Niveau – stagnierenden Anteile der High-Tech-Gründungen des Verarbeitenden Gewerbes lassen sich mit dem generellen Bedeutungsverlust des Verarbeitenden Gewerbes für das Gründungsgeschehen erklären.

Wien schneidet im Städtevergleich durchaus gut ab, sowohl was die jeweiligen Anteile der technologie- bzw. wissensintensiven Branchensegmente betrifft, als auch in bezug auf deren Zunahme.

Ebenfalls deutlich wird die Persistenz des Zentrum-Rand-Gefälles, die High-Tech-Anteile sind in den Kernstädten durchwegs höher als in den jeweiligen Stadtländern.

Tabelle 6a: Entwicklung der High-Tech-Orientierung in den Kernstädten

Kernstädte	1990/91	1992/93	1994/95	1996/97	1998/99	2000/01
<b>Wien</b>						
FuE-intensive WZ im Verarbeitenden Gewerbe	1,2	1,6	1,1	1,4	1,8	1,3
FuE-intensive Dienstleistungssektoren	6,7	5,9	7,8	9,2	9,0	12,1
Nicht-technische Beratungstätigkeiten	6,6	5,8	5,6	6,6	7,1	8,3
<b>München</b>						
FuE-intensive WZ im Verarbeitenden Gewerbe	1,3	0,9	0,9	0,9	1,0	0,8
FuE-intensive Dienstleistungssektoren	7,8	8,2	10,1	9,1	13,5	17,8
Nicht-technische Beratungstätigkeiten	11,1	11,1	12,5	11,9	14,6	15,9
<b>Köln</b>						

FuE-intensive WZ im Verarbeitenden Gewerbe	0,6	0,6	0,7	0,8	0,6	1,0
FuE-intensive Dienstleistungssektoren	5,8	7,3	6,9	6,1	7,6	9,6
Nicht-technische Beratungstätigkeiten	9,6	9,9	10,5	10,8	10,8	11,3
<b>Frankfurt</b>						
FuE-intensive WZ im Verarbeitenden Gewerbe	1,5	1,0	0,9	1,2	1,4	1,0
FuE-intensive Dienstleistungssektoren	8,9	7,2	7,0	7,1	7,8	8,0
Nicht-technische Beratungstätigkeiten	11,2	11,2	10,3	10,2	11,0	8,9
<b>Hamburg</b>						
FuE-intensive WZ im Verarbeitenden Gewerbe	1,0	0,9	0,6	0,5	0,4	0,5
FuE-intensive Dienstleistungssektoren	6,9	6,3	6,1	6,9	7,6	8,2
Nicht-technische Beratungstätigkeiten	8,9	9,2	10,9	12,5	15,7	17,3

Quelle: Joanneum Research, ZEW Mannheim

Tabelle 6b: Entwicklung der High-Tech-Orientierung in den Stadtumländern

Stadtumländer	1990/91	1992/93	1994/95	1996/97	1998/99	2000/01
<b>Wien-Umland</b>						
FuE-intensive WZ im Verarbeitenden Gewerbe	1,7	1,9	1,5	2,3	2,2	1,6
FuE-intensive Dienstleistungssektoren	6,0	6,1	6,3	7,9	7,4	11,4
Nicht-technische Beratungstätigkeiten	3,4	3,0	3,5	3,9	5,9	4,6
<b>München-Umland</b>						
FuE-intensive WZ im Verarbeitenden Gewerbe	2,4	2,0	2,2	2,2	1,7	2,0
FuE-intensive Dienstleistungssektoren	11,2	10,2	12,2	11,0	11,6	12,5
Nicht-technische Beratungstätigkeiten	7,7	7,7	7,7	7,6	8,4	8,6
<b>Köln-Umland</b>						
FuE-intensive WZ im Verarbeitenden Gewerbe	1,4	1,4	1,1	1,3	1,2	1,0
FuE-intensive Dienstleistungssektoren	7,6	6,5	8,2	6,9	6,5	8,0
Nicht-technische Beratungstätigkeiten	6,5	7,0	7,0	6,9	6,9	7,4
<b>Frankfurt-Umland</b>						
FuE-intensive WZ im Verarbeitenden Gewerbe	1,7	1,6	1,5	1,2	1,1	1,3
FuE-intensive Dienstleistungssektoren	8,8	8,2	8,7	8,6	9,6	9,8
Nicht-technische Beratungstätigkeiten	7,3	6,9	6,9	7,1	8,3	8,5

Quelle: Joanneum Research, ZEW Mannheim

Tabelle 6c: Entwicklung der High-Tech-Orientierung in den Stadtregionen

Stadtregionen	1990/91	1992/93	1994/95	1996/97	1998/99	2000/01
<b>Wien</b>						
FuE-intensive WZ im Verarbeitenden Gewerbe	1,3	1,6	1,1	1,6	1,9	1,4
FuE-intensive Dienstleistungssektoren	6,6	6,0	7,6	9,0	8,7	11,9
Nicht-technische Beratungstätigkeiten	6,1	5,3	5,2	6,2	6,9	7,6
<b>München</b>						
FuE-intensive WZ im Verarbeitenden Gewerbe	1,8	1,4	1,6	1,5	1,3	1,3
FuE-intensive Dienstleistungssektoren	9,4	9,2	11,2	10,1	12,6	15,4
Nicht-technische Beratungstätigkeiten	9,4	9,4	10,1	9,8	11,7	12,6
<b>Köln</b>						
FuE-intensive WZ im Verarbeitenden Gewerbe	1,0	1,0	0,9	1,0	0,9	1,0
FuE-intensive Dienstleistungssektoren	6,7	6,9	7,5	6,5	7,1	8,9
Nicht-technische Beratungstätigkeiten	8,1	8,5	8,7	8,9	9,0	9,4
<b>Frankfurt</b>						
FuE-intensive WZ im Verarbeitenden Gewerbe	1,7	1,5	1,4	1,2	1,2	1,2
FuE-intensive Dienstleistungssektoren	8,9	8,0	8,4	8,3	9,2	9,3
Nicht-technische Beratungstätigkeiten	8,1	7,7	7,6	7,7	8,9	8,6
<b>Rhein-Rhur</b>						
FuE-intensive WZ im Verarbeitenden Gewerbe	1,7	1,6	1,4	1,4	1,3	1,2
FuE-intensive Dienstleistungssektoren	6,1	6,3	6,1	5,9	6,2	7,4
Nicht-technische Beratungstätigkeiten	6,6	6,5	6,4	6,7	6,7	7,5

Quelle: Joanneum Research, ZEW Mannheim

Tabelle 6d: Entwicklung der High-Tech-Orientierung in den Referenzregionen

	1990/91	1992/93	1994/95	1996/97	1998/99	2000/01
<b>Österreich</b>						
FuE-intensive WZ im Verarbeitenden Gewerbe	1,5	1,7	1,7	1,7	1,7	1,6
FuE-intensive Dienstleistungssektoren	6,3	6,0	7,0	7,6	8,1	9,0
Nicht-technische Beratungstätigkeiten	4,9	4,5	4,3	5,3	6,2	7,6
<b>Westdeutschland</b>						
FuE-intensive WZ im Verarbeitenden Gewerbe	1,8	1,7	1,6	1,4	1,3	1,3
FuE-intensive Dienstleistungssektoren	6,9	6,8	6,9	6,7	7,2	8,2
Nicht-technische Beratungstätigkeiten	6,1	5,8	5,9	6,4	6,9	7,4

Quelle: Joanneum Research, ZEW Mannheim

Auf den geringen (und weiter abnehmenden) Anteil des Verarbeitenden Gewerbes am Gründungsgeschehen in den Städten wurde bereits mehrfach hingewiesen. Angesichts des gesamtwirtschaftlichen Tertiärisierungsprozesses, den Standortanforderungen der Sachgüterproduktion und den tatsächlichen Standortgegebenheiten in Städten (bzw. Agglomerationsräumen generell) ist dies auch nicht weiter überraschend. Allerdings stellt sich die Frage, inwieweit innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes ein Strukturwandel hin zu „modernerer“ Orientierung (i.S. eines Bedeutungsgewinnes FuE-intensiver Wirtschaftszweige) erfolgt. Nach dem erwähnten Produktlebenszykluskonzept finden FuE-intensive Unternehmensgründungen gerade in Städten ihren Standortanforderungen entsprechende Gegebenheiten, die die Agglomerationsnachteile für die Sachgüterproduktion in den Städten (z.B. hohe Boden- und Lohnkosten) aufheben sollten. Die Entwicklung der High-Tech-



Orientierung innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes ist in Tabelle 7 dargestellt. Tatsächlich bestätigt sich grosso modo diese a priori anzunehmende Tatsache. Die Gründungen des Verarbeitenden Gewerbes in den Städten finden in zunehmenden Ausmaß in FuE-intensiven Wirtschaftszweigen statt, die Anteile dieser Wirtschaftszweige konnten sich in beinahe allen betrachteten Städten (bzw. auch deren Umländern), nicht zuletzt auch in Wien, das diesbezüglich durchaus mit den Vergleichsstädten mithalten kann, erhöhen.

Das kleiner werdende Segment der Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe wird also von seiner Struktur her zunehmend moderner, d.h. FuE-intensiver. Unter der Annahme, dass FuE-intensive Gründungen aufgrund höherer Wachstumschancen, attraktiverer Arbeitsplätze, spillover-Effekte auf andere Unternehmen etc. eine besondere Wertigkeit im Gründungsgeschehen besitzen, sinkt zwar die rein quantitative Bedeutung des Verarbeitenden Gewerbes, dessen Qualität erhöht sich aber.

Tabelle 7: Entwicklung des High-Tech-Anteils innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes

	1990/91	1992/93	1994/95	1996/97	1998/99	2000/01
Wien	18,9	24,1	17,3	19,4	28,8	23,1
Stadtumland Wien	17,1	17,4	15,1	24,9	24,0	18,1
Stadtregion Wien	18,5	22,4	16,7	20,5	27,6	21,9
München	20,7	17,5	22,8	21,6	22,4	26,0
Stadtumland München	27,3	24,5	28,9	32,9	31,4	35,0
Stadtregion München	24,5	21,7	26,7	28,6	27,2	31,5
Köln	10,2	14,1	14,4	19,8	17,1	21,7
Stadtumland Köln	19,4	22,6	20,2	22,7	24,9	22,4
Stadtregion Köln	15,2	19,1	17,4	21,4	21,4	22,0
Frankfurt	33,7	28,5	22,6	29,1	32,4	36,1
Stadtumland Frankfurt	23,3	24,4	25,1	23,6	24,8	28,6
Stadtregion Frankfurt	24,7	24,9	24,7	24,5	26,4	29,9
Rhein-Ruhr	21,9	21,5	20,7	23,0	23,3	23,2
Hamburg	18,2	17,1	15,4	14,1	12,5	14,5
Österreich	16,0	17,4	16,4	17,6	17,5	17,6
Deutschland	21,3	22,4	22,3	22,2	23,0	24,2

Quelle: Joanneum Research, ZEW Mannheim

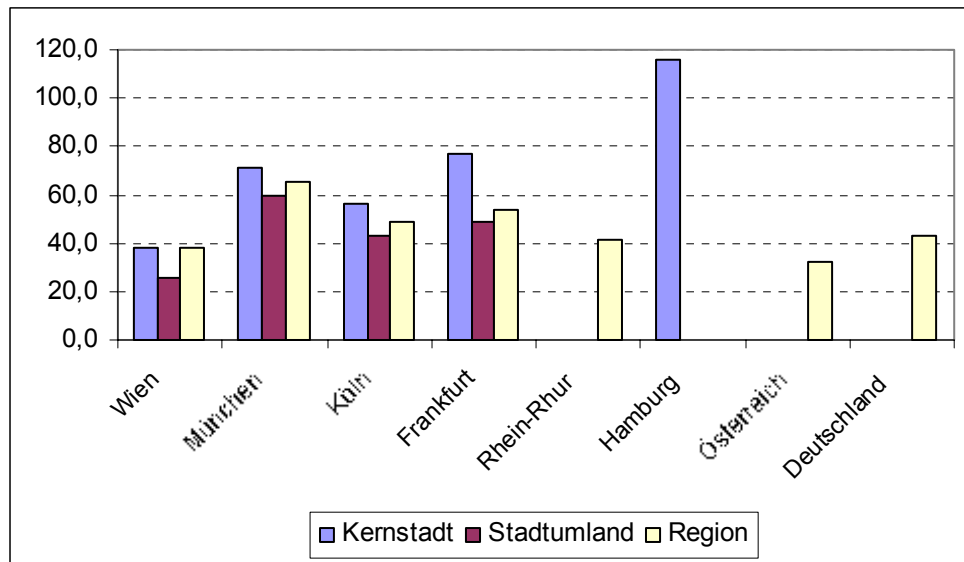
### 3.4. GRÜNDUNGSINTENSITÄT

Die Gründungsintensität, gemessen in Zahl der Gründungen pro 10.000 Erwerbsfähige (i.e. Einwohner im Alter von 15 bis 65 Jahren) ist in Abb. 10 dargestellt. Generell lässt sich auch diesbezüglich ein Zentrum-Rand-Gefälle feststellen. In den Kernstädten ist die Gründungstätigkeit bezogen auf die erwerbsfähige (Wohn-)Bevölkerung am höchsten, es folgt das jeweilige funktionale Stadtumland und in allen hier betrachteten Stadtregionen liegt die Gründungsintensität in den Städten bzw. Stadtregionen über jenem des entsprechenden Gesamtstaates.

Wien weist im Vergleich zu den anderen Stadtregionen eine deutlich geringere Gründungsintensität auf und erreicht nur ca. ein Drittel des Wertes des Spitzenreiters Hamburg. Die Gründungsintensität der Wiener Kernstadt fällt sogar hinter jener der Stadtländer der deutschen Vergleichsregionen zurück und erreicht gerade einmal annähernd das Niveau des

Agglomerationsraumes Rhein-Rhur. Die Wiener Gründungsintensität liegt zwar – ebenso wie die deutschen Vergleichsstädte - über jenem der „nicht-städtischen“ Referenzregion (Österreich), der „Vorsprung“ Wiens ist allerdings gering. Die deutschen Vergleichsregionen weisen demgegenüber einen deutlich höheren Abstand zur „deutschen“ Gründungsintensität insgesamt auf. Dies legt den Schluss nahe, dass die betrachteten deutschen Städte ihrer Rolle als „Gründungsinkubatoren“ wesentlich gerechter kommen als Wien innerhalb Österreichs diese Funktion erfüllen kann.

Abb. 10: Gründungsintensität insgesamt 2000/2001



Quelle: Joanneum Research, ZEW Mannheim

## 4 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Betrachtet man den genereller Trend der Gründungsdynamik in den hier analysierten Stadtregionen sowie in den Referenzregionen in den 90er Jahren, zeigt sich tendenziell eine „Aufschwungphase“ (Zunahme der jährlichen Gründungsaktivitäten) bis etwa Mitte der 90er Jahre, der dann ausläuft und gegen Ende der 90er Jahre in eine Phase rückläufiger jährlicher Gründungsaktivitäten übergeht (zu beachten ist hierbei, dass für das Jahr 2001 aufgrund des Erfassungslags eine rein erhebungsbedingte, de facto „künstliche“ Verstärkung dieses rückläufigen Trends, angenommen werden muss).

Eine österreichische (und auch Wiener) Besonderheit findet sich im Jahr 1993, wo ein drastischer Rückgang der Gründungszahlen zu beobachten ist. Obgleich dieser „Einbruch“ der Gründungsaktivitäten in den darauffolgenden Jahren wieder (zumindest annähernd) gegenüber dem Basisjahr rückgängig gemacht werden kann, bleibt eine „Schere“ zur Indexentwicklung in Deutschland bzw. den deutschen Stadtregionen bestehen, da es hier zu keinem derartigen, einmaligen Rückgang der Gründungszahlen gekommen ist. Das Jahr 1993 war in Österreich durch eine konjunkturell instabile Lage gekennzeichnet (Veränderung des BIP/Kopf um lediglich +/- 0 %), sodass angenommen werden kann, dass der zu beobachtende Rückgang der Gründungszahlen in diesem Jahr von dieser Konjunktursituation beeinflusst wurde. Bemerkenswert ist, dass ohne diesen Einbruch im Jahr 1993, die Gründungsdynamik in Österreich gesamt durchaus auf ähnlichem Niveau gelegen wäre, tatsächlich sind die Wachstumsraten nach 1993 bzw. auch die Rückgänge gegen Ende der Beobachtungsperiode nahezu ident mit jenen in Deutschland. Davon ausgenommen ist allerdings Wien (und zwar sowohl die Kernstadt wie auch das Wiener Stadtumland), das auch im Vergleich zu Österreich deutlich stärkere Rückgänge der Gründungstätigkeiten etwa ab Mitte der 90er Jahre hinnehmen musste. Die Wiener Performanz bleibt somit nicht nur hinter jener der deutschen Vergleichsregionen zurück, sondern schneidet auch im innerösterreichischen Vergleich enttäuschend ab.

Das Ausmaß der Gründungsaktivitäten wird im vorliegenden Bericht mit der Gründungsintensität (i.e. Zahl der Gründungen pro 10.000 erwerbsfähige Bevölkerung) erfasst.<sup>12</sup> Diese liegt in den (Kern-)Städten fast durchwegs und im beträchtlichen Ausmaß über jenen des Gesamtstaates. Insgesamt führt dies dazu, dass in Großstädten überproportional viele Gründungen stattfinden. Österreich liegt diesbezüglich traditionell etwas unter dem Niveau Westdeutschlands. Ursachen dieser Gründungsschwäche Österreichs im Vergleich zu Deutschland lassen sich prima vista nicht ableiten<sup>13</sup>, wobei auch angemerkt werden sollte, dass

---

<sup>12</sup> Aufgrund der Datengrundlage (Erfassung wirtschaftlich aktiver Unternehmen durch private Kreditauskunftei) können keine abgesicherte Werte hinsichtlich der absoluten Größenzahlen der Unternehmensgründungen angegeben werden, da von einer Erfassungslücke von Seiten des privaten Datenerhebers ausgegangen werden muss. Unter der Annahme, dass diese Erfassungslücke keine regionalen/nationalen Spezifika aufweist, ist davon ein Vergleich der Gründungsintensitäten jedoch nicht betroffen.

<sup>13</sup> Es wird hier angenommen, dass Deutschland und Österreich hinreichend ähnliche Regulierungsregime (gesetzliche Rahmenbedingungen, Kapitalmarktstruktur etc.) und Verhaltenmuster/Motivationsbündel (i.e. im Sinne von „entrepreneurial spirit“) wirtschaftlichen Handeln aufweisen. Die Diskussion der Gründungsschwäche vieler kontinentaleuropäischer Länder im Vergleich zu den USA wird oft mit letzteren Faktoren versucht zu erklären, diese Faktoren dürften jedoch im direkten Vergleich Österreich-Deutschland kaum eine Rolle spielen.

die Höhe dieses Unterschiedes auch nicht sonderlich gravierend wirkt. Weitaus beträchtlicher sind die Unterschiede zwischen den einzelnen hier herangezogenen Städte bzw. Stadtregionen. Hervorstechend ist das Ausmaß der Gründungsintensität in Hamburg, das beinahe dreimal so hoch ist als jenes von (West-)Deutschland. Auch die anderen deutschen Kernstädte übertreffen die deutsche Gründungsintensität bei weitem und können somit als ausgesprochene Gründungsinkubatoren bezeichnet werden. Demgegenüber liegt die Wiener Gründungsintensität nur leicht über dem österreichischen Gesamtwert (und deutlich unter den deutschen Vergleichswerten). Eine Ursache hierfür liegt im großen Stellenwert, den – statistisch gesehen – Wien für den gesamtösterreichischen Wert innehat. An die 40 % aller Gründungen Österreichs finden in Wien statt, sodass der gesamtösterreichische Wert, wesentlich stärker allein von Wien beeinflusst ist, als dies im Fall der hier herangezogenen deutschen Städte für Westdeutschland gesamt zutreffen kann.

Betrachtet man die strukturelle Entwicklung des Gründungsgeschehens, zeigt sich ein starker und ungebrochener Trend zur Tertiärisierung. Der überwältigende Anteil (80 bis 90 %) des Gründungsgeschehens findet sich im tertiären Sektor. Das Gründungsgeschehen trägt somit im beträchtlichen Ausmaß aktiv<sup>14</sup> (neben einem überdurchschnittlichen Wachstum von Beschäftigung/Wertschöpfung der Dienstleistungen in bestehenden Unternehmen) zum gesamtwirtschaftlich zu beobachtenden Tertiärisierungsprozess bei. Unternehmensgründungen sind somit einer der Träger dieses Strukturwandels. Gleichzeitig lässt sich auch ein Strukturwandel innerhalb des tertiären Sektors selbst beobachten. Die größte Wachstumsdynamik weist der Bereich der unternehmensnahen Dienstleistungen auf, wodurch sich deren Anteil am Gründungsgeschehen kontinuierlich erhöht. Mittlerweile stellt dieser Bereich in vielen der hier beobachteten Regionen den größten Anteil aller Branchenobergruppen. Es lässt sich somit ein deutlicher Modernisierungsschub hin zu komplexeren, wissens- bzw. informationsintensiveren Dienstleistungen innerhalb des tertiären Sektors feststellen. Auch dieser Strukturwandel folgt einem gesamtwirtschaftlichen Trend, da ein überdurchschnittliches Wachstum von Beschäftigung und Wertschöpfung im Bereich unternehmensnaher Dienstleistungen mittlerweile für die letzten Jahrzehnte empirisch dokumentiert ist (vgl. für Österreich z.B. Mesch 2000, für Wien im speziellen Mayerhofer 2001).

Spiegelbildlich dazu ist der Anteil der Sachgüterproduktion am Gründungsgeschehen demgemäss sehr gering. Auf das Verarbeitenden Gewerbe (als zentraler Bestandteil des sekundären Sektors) entfallen in den Städten lediglich bis unter fünf/sechs Prozent aller Gründungen, wobei dieser Anteil im Zuge der Beobachtungsperiode noch weiter abgenommen hat. Rein quantitativ spielen produktionsorientierte Gründungen im städtischen Gründungsgeschehen somit eine untergeordnete Rolle. Der im Vergleich zu den Gesamtstaaten in den Städten durchwegs niedrigere Anteil des Produktionssektors sollte dabei nicht als Ausdruck einer eventuellen „Standortschwäche“ von Städten interpretiert werden, sondern als Folge der spezifischen Stellung von Städten im System der räumlichen Arbeitsteilung, in der sich die Städte auf informations-, kontakt- und wissensintensive Funktionen spezialisiert haben (produktzyklisch gesehen also auf die Frühphase des Produktlebenszyklus). Gleichzeitig sind die Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe in den Städten tendenziell eher im Bereich von

„High-Tech-Branchen“ zu finden als in den jeweiligen Gesamtstaaten. Qualitativ gesehen ist also die Struktur der produktionsorientierten Gründungen in den Städten wesentlich „moderner“ als außerhalb der Großstädte. Zudem wächst im Zeitablauf der Anteil dieser High-Tech-Gründungen und erreicht gegen Ende der Untersuchungsperiode Anteile von ca. 22 % bis zu einem Maximum von 36 % (München) aller Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe. Somit kann ein ausgesprochener Modernisierungsprozess innerhalb des (anteilmäßig kleinen) städtischen sekundären Sektors festgestellt werden. Dieser Modernisierungsprozess kann auch als Anpassungsprozess verstanden werden, insofern sich die Struktur der Gründungen den in den Städten zu beobachtenden Standortbedingungen anpasst. Von High-Tech-Unternehmen wird allgemein erwartet, dass sie hohe Standortanforderungen in bezug auf Humankapital, Interaktions- und Wissensdichte bzw. innovativem Milieu generell aufweisen. Diese Standortanforderungen sind üblicherweise in Städten am besten erfüllt.

Insgesamt kann somit festgehalten werden, dass Städte (und Stadtregionen generell) ihrer Rolle als Inkubatoren weitgehend gerecht werden. Die Rolle als Inkubatoren und „Motoren“ des Gründungsgeschehens erfüllen sie sowohl quantitativ, was das Ausmaß der Gründungen als auch qualitativ was die Struktur der Gründungen betrifft.

Wie erwähnt, muss Wiens Performanz bezüglich der Gründungsdynamik deutlich geringer als jene in den deutschen Vergleichsstädte eingeschätzt werden. Zudem bleibt die Wiener Gründungsdynamik auch im Vergleich zu Österreich zurück. Eine Ursache für diese Ergebnis findet sich in der spezifischen Gründungsstruktur Wiens zu Beginn der 90er Jahre: die Handelsgründungen stellten damals in Wien mit 42 % den überwältigenden Anteil aller Gründungen, während in den anderen Städten lediglich Handelsanteile von 20 bis 30 Prozent zu beobachten waren. In den 90er Jahren kam es dann zu einer starken Abnahme der Zahl der Handelsgründungen, die aufgrund des enormen Gewichts des Handels deutlich auf die Gesamtentwicklung der Gründungszahlen wirkte. Im Zuge des letzten Jahrzehnts hat sich mittlerweile der Anteil des Handels am gesamten Gründungsgeschehen in Wien auf einem auch in den Vergleichsstädten üblichen Niveau von knapp über 20 % eingependelt. Mögliche Ursachen für diesen absoluten und relativen Bedeutungsverlust des Handels liegen in den strukturellen Trends im Handelssektor (Filialisierung und damit einhergehend Dominanz von Großunternehmen mit zunehmender Konzentrationstendenzen und dadurch bedingtem Bedeutungsverlust kleiner, eigenständiger Einzelhandelsunternehmen). Durch diesen hohen Wettbewerbsdruck sinkt laufend die Attraktivität für Gründungstätigkeit im Handel. Dieser Prozess wurde in Österreich (und naheliegenderweise besonders in Wien als Standort mit dem größten potentiellen Absatzmarkt) durch den in der hier betrachteten Zeitperiode stattgefundenen EU-Beitritt sicherlich beschleunigt bzw. akzentuiert.

Das positiv bemerkenswerte an der Entwicklung des Gründungsgeschehens in Wien ist der dynamische Strukturwandel in Richtung einer „modernen“ auf technologie- und wissensintensive Branchengruppen orientierten Gründungsstruktur. Wie erwähnt, waren innerhalb des tertiären Sektors die unternehmensnahen Dienstleistungen die Träger dieses Modernisierungsprozesses. Noch bis zur Mitte der 90er Jahre stellte dieses Segment in Wien nur den dritthöchsten Anteil am gesamten Gründungsgeschehen. Mittlerweile (2000/2001) stellt

---

<sup>14</sup> Auf der Passivseite finden sich Betriebstillegungen/Aus- bzw. Verlagerungen in Richtung Drittländern im Bereich der

dieses Branchensegment knapp 27 % aller Gründungen Wiens (was einer Anteilzunahme von zehn Prozentpunkten im Laufe von nur zehn Jahren entspricht) und weist nun einen ähnlichen Anteil wie Frankfurt und Köln auf. So gesehen hat sich in Wien die Branchenstruktur dem Muster in den Vergleichsstädten angepasst.

Gleichzeitig wuchs auch der Anteil der FuE-intensiven Dienstleistungssegmente (i.e. Software-Bereich und F&E-Dienstleistungen generell) einerseits und der Anteil nicht-technischer Beratungsdienstleistungen andererseits. Mit etwas über 20 % liegt auch dieser Anteil im Rahmen der deutschen Vergleichsregionen, wobei diesbezüglich München unangefochten an der Spitze steht. Auch der High-Tech-Anteil bei den produktionsorientierten Gründungen (i.e. Verarbeitendes Gewerbe) hat in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen und findet sich innerhalb der Spannweite der deutschen Vergleichsstädte. Das Bild des „High-Tech-Zentrums“ Wien mag zwar keine gängige Metapher zur Charakterisierung des Wirtschaftsstandorts Wien sein, trifft aber mindestens genauso zu, wie für die hier betrachtete deutschen Städte.

Zusammenfassend ist dem Wiener Gründungsgeschehen somit zwar eine mangelnde Dynamik und ein generell unterdurchschnittliches Niveau in bezug auf das absolute Ausmaß an Gründungen zu konstatieren, die Struktur des Gründungsgeschehens kann jedoch als durchaus modern (und in diesem Sinn zukunftsorientiert) bezeichnet werden und entspricht durchaus der zu erwartenden Rolle eines großstädtischen Inkubationszentrums für neue wirtschaftliche Aktivitäten.

Abschließend soll noch einmal auf die Datenproblematik hingewiesen werden. Berücksichtigt man ausschließlich die Datenquelle CREDITREFORM zeigt sich obiges Bild einer unterdurchschnittlichen und rückläufigen Gründungsdynamik in Wien (während in den deutschen Vergleichsregionen – mit Ausnahme des aktuellen zeitlichen Untersuchungsrandes – eine Zunahme der Gründungstätigkeiten festzustellen ist. Allerdings findet sich in den Daten der Wiener Wirtschaftskammer kein derartiger Anhaltspunkt für einen Rückgang der Gründungstätigkeit in Wien im Zuge der 90er Jahre. Die Zahl der bereinigten Neugründungen (keine Mehrfachzählung durch Mehrfachmitgliedschaften bei der Wirtschaftskammer) steigt nach Angaben der Wirtschaftskammer Wien ganz im Gegenteil während der 90er Jahre stark an (Abb. 11).

Wie aus Abbildung 11 ersichtlich ist, ergibt sich ein unterschiedliches Muster je nach Gründungstyp. Die Zahl von GmbHs (und ähnlichen rechtlichen Unternehmensformen wie KGs, KEGs, CmbH u. Co. KGs) bleibt annähernd konstant. Hingegen nimmt die Zahl der Einzelfirmen mit dem Jahr 1996 geradezu sprunghaft zu (annähernde Verdoppelung von 1995 auf 1996) um sich in den darauffolgenden Jahren auf diesem hohen Niveau (200 % gegenüber dem Ausgangsjahr, hier 1993) einzupendeln. Ein derartiger Sprung und in einem derartig hohen Ausmaß lässt sich prima vista nur durch eine signifikante Änderung der rechtlich-institutionellen Rahmenbedingungen erklären. Und in der Tat kam es in der betreffenden Zeit zu einer wesentlichen Änderung, und zwar die sogenannten „Neuen Selbständigen“.<sup>15</sup> Dadurch

---

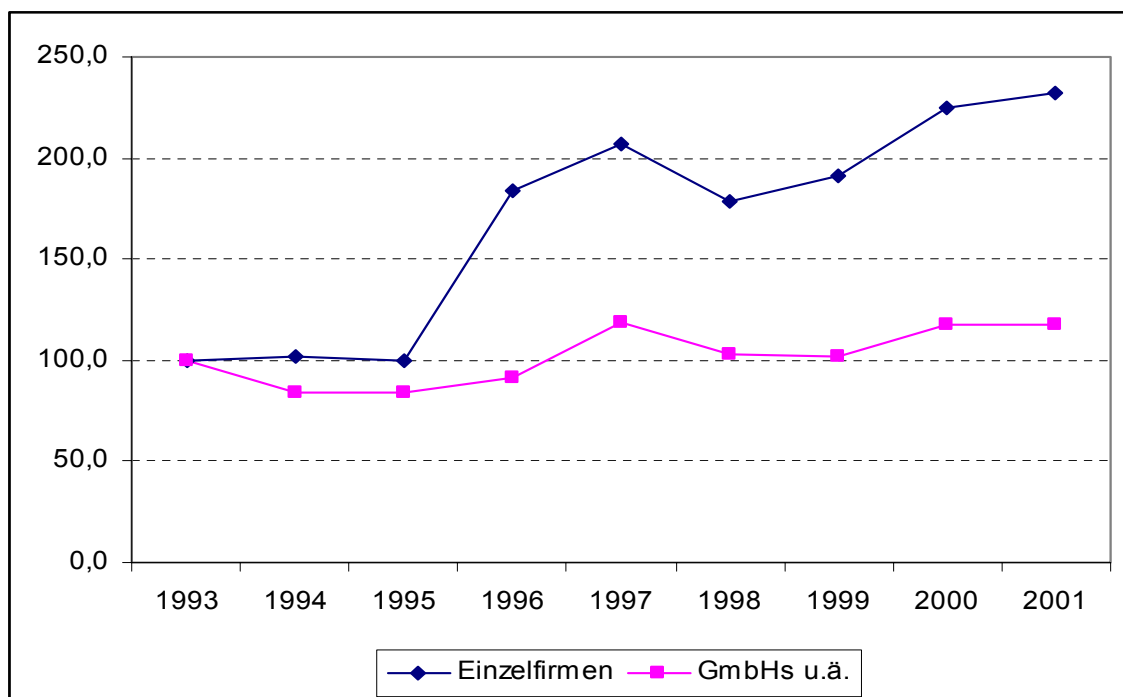
Sachgüterproduktion, die ebenfalls direkt zu diesem generellen Tertiärisierungsprozess „beitragen“.

<sup>15</sup> Mit dem Strukturanpassungsgesetz 1996 erfolgte die Einbeziehung von Erwerbstätigen mit freien Dienstverträgen und von Werkvertragsnehmern in die Sozialversicherung. Letztere umfasst die Gruppe der sogenannten „neuen Selbständigen“ welche nach GSVG (§ 2 Abs. 1 Z.4 GSVG) in das System der gewerblichen Sozialversicherung einbezogen wurden. Diese Gruppe wies in den 90er Jahren sprunghafte Steigerungen auf (Huber et al., 2002).

dürften bislang „versteckte“ Formen selbständiger Tätigkeiten (etwa in Form von Werkverträgen, Auftragsarbeiten etc.) institutionalisiert worden sein und so letztendlich Zugang zu statistischer Erhebung (in Form von Kammermitgliedschaften) gefunden haben.

Wie bereits in Kapitel 2 erwähnt wurde, ist in bezug auf die – im Rahmen dieser Studie verwendeten – CREDITREFORM-Daten von einem (unbekannt hohen) Untererfassungsgrad bei Einzelunternehmen auszugehen. In Verbindung mit dem in Abb. 11 gezeigten zeitlichen Strukturbruch im Gründungsgeschehen Wiens ist das eine mögliche Erklärung für das Auseinanderklaffen der Muster hinsichtlich der Gründungsentwicklung zwischen den beiden Datenquellen. Allerdings findet sich in den Wirtschaftskammer-Daten auch kein nachhaltiger Rückgang bei den Rechtsformen GmbH u.ä., hingegen kommt es nach den Daten von CREDITREFORM zu einem Rückgang des allgemeinen Gründungsaufkommens in Wien.

Abbildung 11: Indexentwicklung der Gründungszahlen in Wien



Anm.: Neugründungszahlen beziehen sich ausschließlich auf tatsächliche Personen- und Firmen-Neuzugänge, Kammermehrfachmitgliedschaften sind darin nicht enthalten. Vereine, Aktiengesellschaften, Offene Handelsgesellschaften und die Restkategorie „Sonstige Rechtsformen“ wurden hier nicht berücksichtigt (wobei deren Anteil am Gründungsgeschehen auch verschwindend gering sind).

Quelle: Wirtschaftskammer Wien

Die Aussage eines in Wien rückläufigen Gründungsgeschehens lässt sich somit nur anhand der CREDITREFORM-Daten tätigen und beinhaltet die Gefahr, dass es sich dabei lediglich um ein aus datentechnischen Gründen resultierendes Artefakt handelt. Dies zeigt einmal mehr die Problematik der Verfügbarkeit vergleichbarer und valider Daten auf, insbesondere im Bereich von empirischen Gründungsanalysen, wo keine amtlichen, in standardisierter Form erhobene Daten zur Verfügung stehen. Gerade internationale Vergleiche werden durch diesen Umstand besonders erschwert bzw. in ihrer Aussagekraft – wie auch im gegenständlichen Fall –

beträchtlich relativiert. Die Verbesserung der Datengrundlagen, insbesondere was die Verfügbarkeit von international vergleichbaren Daten zum regionalen Gründungsgeschehen betrifft, wäre für eine umfassende Einschätzung und Positionierung von regionalwirtschaftlichen Systemen in diesem Zusammenhang von großer Bedeutung.



## 5 Literatur

- Acs Z.J., Audretsch D.B. (1990), *Innovation and Small Firms*. Cambridge, Mass., MIT.
- Aiginger K., Tichy G. (1987), *Die Größe der Kleinen. Die überraschenden Erfolge kleiner und mittlerer Unternehmen in den achtziger Jahren*. Wien, Signum.
- Almus, M. (2002), *Wachstumsdeterminanten junger Unternehmen - Empirische Analysen für Ost- und Westdeutschland*. ZEW-Wirtschaftsanalysen 60, Mannheim.
- Almus, M. und E. Nerlinger (1998), *Beschäftigungsdynamik in jungen innovativen Unternehmen: Empirische Ergebnisse für West-Deutschland*, ZEW Discussion Paper 98-09, Mannheim.
- Almus, M. und E.A. Nerlinger (2000), *Testing "Gibrat's Law" for Young Firms - Empirical Results for West Germany*, *Small Business Economics* 15, 1-12.
- Almus, M., J. Egel, D. Engel und H. Gassler (2000), *Unternehmensgründungsgeschehen in Österreich bis 1998*, ZEW-Dokumentation 00-06.
- Almus, M., S. Prantl, J. Brüderl, K. Stahl und M. Woywode (2001), *Die ZEW-Gründerstudie - Konzeption und Erhebung*, ZEW Dokumentation Nr.01-01, Mannheim.
- Audretsch D.B. (1995), *Innovation and Industry Evolution*. Cambridge, Mass., MIT.
- Audretsch D.B., Fritsch M. (1994), *The Geography of Firm Births in Germany*. In: *Regional Studies* 28/4, S. 359-365.
- Birch D.L. (1979), *The Job Generation Process*. MIT Program on Neighborhood and Regional Change. Cambridge, Mass., MIT.
- Cohen W. M. (1995): *Empirical Studies of Innovative Activities*. In: Stoneman P. (Hrsg.), *Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change*, Oxford UK & Cambridge USA, Blackwell, S. 182-264.
- Davelaar E.J., Nijkamp P. (1987), *The Urban Incubator Hypothesis. Old wine in new Bottles?* In: Fischer M.M., Sauberer M. (Hrsg.), *Gesellschaft - Wirtschaft – Raum. Beiträge zur modernen Wirtschafts- und Sozialgeographie (= Festschrift für K. Stiglbauer)*. AMR-Info, S. 198-213.
- Davis S. J., Haltiwanger, J.C., Schuh, S. (1996), *Job Creation and Destruction*. Cambridge, Mass., MIT.
- Egel J, Gassler H., Schmidt P. (2001), *Regionale Aspekte von Unternehmens-neugründungen in Österreich, Baden-Baden*, Nomos
- Egel, J., D. Engel, H. Fryges, M. Keilbach und S. Prantl (2002), *Unternehmensdynamik in Baden-Württemberg - eine vergleichende Analyse*, Mannheim.
- Engel, D. und H. Fryges (2002), *Aufbereitung und Angebot der ZEW Gründungsindikatoren*, ZEW-Dokumentation 02-01.
- Geroski P.A. (1995), *What do we know about entry?* In: *International Journal of Industrial Organization*, 13, S. 421-440.
- Grupp, H., A. Jungmittag, U. Schmoch und H. Legler (2000), *Hochtechnologie 2000: Neudefinition der Hochtechnologie für die Berichterstattung zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands*, Karlsruhe, Fraunhofer ISI.
- Guesnier B. (1994), *Regional Variations in new Firm Formation in France*. In: *Regional Studies*, 28/4, S. 347-358.

- Huber, P- et al. (2002): Analyse der Wiener Wirtschaftsaktivitäten, Teil I+II. WIFO-Studie, Wien.
- Keeble D., Walker S. (1994), New Firms, Small Firms and Dead Firms: Spatial Patterns and Determinants in the United Kingdom. In: *Regional Studies* 28/4, S. 411-427.
- Krugman P. (1991), *Geography and Trade*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- Licht G., Nerlinger E. (1998), New technology-based firms in Germany: a survey of the recent evidence. In: *Research Policy* 26, S. 1005-1022.
- Malecki E.J. (1991), *Technology and economic development: the dynamics of local, regional and national change*, London: Longman.
- Mayerhofer, P. (2003): *Zweiter Bericht zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit Wiens. WIFO-Studie im Auftrag der MA 27*. Wien.
- Miles I. (1994), Innovation in services. In: Dodgson M. & Rothwell R. (Hrsg.), *The Handbook of Industrial Innovation*. Cheltenham, UK & Brookfield, US, Edward Elgar, S. 243-256.
- Nerlinger E., Berger G. (1995), Regionale Verteilung technologieorientierter Unternehmensgründungen. ZEW- Discussion paper 23 (Oktober).
- Palme G. (1989), Entwicklungsstand der Industrieregionen Österreichs. In: *WIFO-Monatsberichte*, 61, S. 331-344.
- Reynolds P. (1994), Autonomous Firm Dynamics and Economic Growth in the United States, 1986-1990. In: *Regional Studies* 28/4, S. 429-442.
- Reynolds P., Storey D.J., Westhead P. (1994), Cross-national Comparisons of the Variation in New Firm Formation Rates. In: *Regional Studies* 28/4, S. 443-456.
- Rothwell R., Dodgson M. (1994), Innovation and Size of Firm. In: Dodgson, M., Rothwell R. (Hrsg.), *The Handbook of Industrial Innovation*. Cheltenham, UK & Brookfield, US, Edward Elgar, S. 310-324.
- Storey D.J., Tether B.S. (1998), New technology-based firms in the European union: an introduction. In: *Research Policy* 26, S. 933-946.
- Tödting F., Traxler H. (1995), The Changing Location of Advanced Producer Services in Austria. In: Moolaert F., Tödting F. (Hrsg.), *The Geography of Advanced Producer Services in Europe*, *Progress in Planning*, 43, S. 185-204.
- Townsend J., Henwood, J., Pavitt K. (1981): *Innovation in Britain Since 1945*. Occasional Paper Series No. 16, SPRU, University of Sussex, Brighton, UK.
- Wanzenböck H. (1996), Überlebensquoten und Wachstumsverläufe von Unternehmensgründungen. Materialien des Instituts für Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe, Wien, Wirtschaftsuniversität Wien.
- Weißhuhn, G. und T. Wichmann (2000), *Beschäftigungseffekte von Unternehmensgründungen*. Berlin.

## 6 Anhang

Tabelle: Die ausgewählten Stadtregionen im Überblick – Indikatorenvergleich

	Fläche (qkm)	Bev. 2000 (in 1000)	Bev.- dichte (Bev./qkm)	Erwerbs- fähige Bev. (2000)	BIP/Kopf (2000) in EUR	Entw. BIP/Kopf 1995-2000 (ds. jährl. Rate)	BIP i. Jahr 2000 (Index 1975=100)
Frankfurt	248,41	646,6	2603	445,5	29822	1,6	200,1
Stadtumland Frankfurt	6556,93	3104,7	473	2051,8			
Stadtregion Frankfurt	6805,34	3751,2	551	2497,3			
Hamburg	755,26	1715,4	2271	1149,3	33378	1,5	162,7
Köln	405,15	962,9	2377	649,0	21364	0,7	146,3
Stadtumland Köln	2139,41	1180,2	552	759,2			
Stadtregion Köln	2544,56	2143,1	842	1408,2			
München	310,46	1210,2	3898	836,2	32920	1,6	222,7
Stadtumland München	5193,34	1235,8	238	822,5			
Stadtregion München	5503,8	2446,0	444	1658,7			
Rhein-Ruhr	10424,72	9970,7	956	6389,4			
Wien	414,95	1562,5*	3766	1050,9	28476	2,0	192,2
Stadtumland Wien	4723,02	572,9*	121	309,3			
Stadtregion Wien	5137,97	2135,4*	416	1360,2			

\* 2001

Anm.: für die Stadtregionen sind keine vergleichbaren BIP-Werte verfügbar

Quelle: Statistik Austria; Bundesamt f. Bauwesen und Raumordnung; WIFO