

WIFO

A-1103 WIEN, POSTFACH 91
TEL. 798 26 01 • FAX 798 93 86

 **ÖSTERREICHISCHES INSTITUT FÜR
WIRTSCHAFTSFORSCHUNG**

**Internationalisierungsstrategien
von Dienstleistungsunternehmen
am Standort Wien**

Eine Individualdatenuntersuchung

Klaus Nowotny, Peter Huber, Dieter Pennerstorfer

Wissenschaftliche Assistenz: Michael Weingärtler

Jänner 2009

Internationalisierungsstrategien von Dienstleistungsunternehmen am Standort Wien

Eine Individualdatenuntersuchung

Klaus Nowotny, Peter Huber, Dieter Pennerstorfer

Jänner 2009

Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung

Im Auftrag des Magistrates der Stadt Wien, MA 27

Begutachtung: Peter Mayerhofer • Wissenschaftliche Assistenz: Michael Weingärtler

Inhalt

Die besondere Lage Wiens bietet auch Dienstleistungsunternehmen mit beschränktem Marktradius die Möglichkeit zur Nutzung dynamischer Absatzmärkte in den neuen EU-Ländern. Dies gilt insbesondere für wissensintensive Dienstleistungsunternehmen, über deren Internationalisierung bisher kaum empirische Untersuchungen vorliegen. Die Studie bietet daher erstmals auf Individualdatenebene empirische Evidenz zu den internationalen Aktivitäten von Wiener Dienstleistungsunternehmen mit beschränktem Marktradius, die Dienstleistungen auch über die Entsendung von Arbeitskräften erbringen können. Eine – im Vergleich mit Betrieben aus anderen grenznahen Regionen – höhere Internationalisierungsneigung der Wiener Unternehmen kann zwar durch Unterschiede in der Unternehmens- und Branchenstruktur erklärt werden, Wiener Unternehmen in den untersuchten Sektoren sind jedoch häufiger in den neuen EU-Ländern tätig und nutzen den Standort Wien häufiger als Drehscheibe für den Handel mit West- und Osteuropa. Zudem besteht in Wien ein signifikantes Potential an internationalisierungswilligen Dienstleistungsunternehmen. Diese meist wissensintensiven Kleinst- und Kleinbetriebe können als Adressatengruppe für wirtschaftspolitische Maßnahmen identifiziert werden.

Rückfragen: Klaus.Nowotny@wifo.ac.at, Peter.Huber@wifo.ac.at, Dieter.Pennerstorfer@wifo.ac.at, Michael.Weingaertler@wifo.ac.at

2009/028-1/A/WIFO-Projektnummer: 5108

© 2009 Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung

Internationalisierungsstrategien von Dienstleistungsunternehmen am Standort Wien

Inhaltsverzeichnis

Verzeichnis der Übersichten	III
Verzeichnis der Abbildungen	III
1. Einleitung	1
1.1. Stichprobendesign und Untersuchungsraum	2
1.2. Struktur des Samples	9
2. Theoretische Literatur zur Internationalisierung von Unternehmen	18
2.1. Internationalisierungsprozesse und Wahl der Internationalisierungsform	18
2.2. Besonderheiten des Internationalisierungsverhaltens von KMU	21
2.3. Besonderheiten des Internationalisierungsverhaltens von Dienstleistungsunternehmen	22
2.4. Implikationen für die Internationalisierung der untersuchten Dienstleistungsunternehmen in Wien	25
3. Empirische Evidenz zur Internationalisierung des Wiener Dienstleistungssektors	27
3.1. Ergebnisse zum Wiener Außenhandel	28
3.1.1. Ergebnisse aus der Umsatzsteuerstatistik	28
3.1.2. Ergebnisse anhand der Außenhandelsstatistik	30
3.2. Grenzüberschreitende Unternehmenskooperationen und Direktinvestitionen	32
3.3. Fazit	36
4. Internationalisierung der Wiener Dienstleistungsunternehmen	37
4.1. Gegenwärtige Internationalisierung der Wiener Dienstleistungsunternehmen	37
4.1.1. Unterschiede zwischen Wiener und Nicht-Wiener Dienstleistern	37
4.1.2. Marktbearbeitungsstrategien und Formen der Dienstleistungserbringung	47
4.2. Die neuen Mitgliedstaaten als Internationalisierungsfeld	50
4.2.1. Internationalisierung in Osteuropa	51
4.2.2. Wien als Drehscheibe für den Handel mit Osteuropa	56
4.3. Internationalisierungspotential	60

5. Internationalisierungspotentiale und zukünftig geplante Internationalisierungsschritte	65
5.1. <i>Nicht realisierte Internationalisierungspotentiale</i>	65
5.2. <i>Gründe für fehlende Internationalisierungsbereitschaft</i>	67
5.3. <i>Zukünftig geplante Internationalisierungsaktivitäten</i>	70
5.3.1. <i>Internationalisierungspläne in den neuen Mitgliedstaaten</i>	70
5.3.2. <i>Motive und Zielländer</i>	72
5.3.3. <i>Barrieren für Tätigkeiten in den neuen Mitgliedstaaten</i>	74
5.3.4. <i>Wichtige Unterstützungsleistungen</i>	76
6. Strategische Aspekte der EU-Osterweiterung	79
6.1. <i>Einschätzung der Osterweiterung</i>	79
6.2. <i>Konkurrenz durch ausländische Unternehmen</i>	83
6.3. <i>Strategien und Maßnahmen im Zuge der EU-Osterweiterung</i>	84
7. Zusammenfassung	88
7.1. <i>Wichtigste Ergebnisse</i>	88
7.2. <i>Wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen</i>	93
Verzeichnis der Rechtsvorschriften	99
Literaturverzeichnis	100

Verzeichnis der Übersichten

Übersicht 1.1:	Berücksichtigte Dienstleistungssektoren	3
Übersicht 1.2:	Anzahl der Unternehmen in der Grundgesamtheit und Adressenauszug nach Wirtschaftsklassen- und Größengruppen	7
Übersicht 1.3:	Anzahl der Unternehmen im Sample nach Wirtschaftsklassen- und Größengruppen	8
Übersicht 3.1:	Exportaktivitäten in Wien nach Unternehmensgröße	28
Übersicht 3.2:	Verteilung der aktiven und passiven Direktinvestitionen in Österreich	33
Übersicht 3.3:	Grenzüberschreitende Unternehmenskooperationen in der Centropo-Region	34
Übersicht 3.4:	Anteil der national und international tätigen Unternehmen in Wien	35
Übersicht 4.1:	Deskriptive Statistik der exogenen Variablen	41
Übersicht 4.2:	Ergebnisse der Probit-Schätzungen zur beobachteten Internationalisierung	46
Übersicht 4.3:	Marginale Effekte der Probit-Schätzung "beobachtete Internationalisierung"	47
Übersicht 4.4:	Formen der Dienstleistungserbringung auf ausländischen Märkten nach Unternehmenscharakteristika	49
Übersicht 4.5:	Internationale Tätigkeit nach Zielländern und Regionen	51
Übersicht 4.6:	Ergebnisse der Probit-Schätzungen für in Osteuropa tätige Unternehmen	55
Übersicht 4.7:	Marginale Effekte für eine Tätigkeit in Osteuropa	56
Übersicht 4.8:	Probit-Schätzung zur Drehscheibenfunktion Wiens	57
Übersicht 4.9:	Marginale Effekte zur Drehscheibenfunktion (Modell 1 und 3)	59
Übersicht 4.10:	Ergebnisse der Probit-Schätzung des Internationalisierungspotentials	62
Übersicht 4.11:	Marginale Effekte des Internationalisierungspotentials (Modell 6)	63
Übersicht 6.1:	Einschätzung der EU-Osterweiterung nach Unternehmenscharakteristika	82
Übersicht 6.2:	Durchgeführte und geplante Strategien im Zuge der EU-Osterweiterung	86
Übersicht 6.3:	Verstärkter Einsatz von Arbeitskräften aus den neuen Mitgliedstaaten nach Ende der Übergangsfristen	87

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1.1:	Graphische Darstellung des Untersuchungsraumes	3
Abbildung 1.2:	Unternehmen nach Regionstypen	9
Abbildung 1.3:	Anteil der Unternehmen nach Größe in Wien verglichen mit anderen Regionen	11
Abbildung 1.4:	Verteilung der Unternehmen nach Größe und Regionen	12
Abbildung 1.5:	Regionale Struktur der Unternehmen nach Funktion	13
Abbildung 1.6:	Regionale Struktur der Unternehmen nach Skill-Intensität der Branchen	15
Abbildung 1.7:	Regionale Struktur der Unternehmen nach Faktorintensität der Branchen	15
Abbildung 1.8:	Regionale Struktur der Unternehmen nach erwarteter Marktdynamik	16
Abbildung 3.1:	Relative Spezialisierung des Wiener Außenhandels nach Wirtschaftssektoren	30
Abbildung 3.2:	Bedeutung der Exporte für die Bundesländer	31
Abbildung 3.3:	Exportintensität in Wien und Österreich 2006	32
Abbildung 4.1:	Internationalisierungswahrscheinlichkeit nach Unternehmensgröße	38
Abbildung 4.2:	Internationalisierungswahrscheinlichkeit nach Sektoren	39
Abbildung 4.3:	Anteil des im Ausland erwirtschafteten Umsatzes nach Größenklassen und nach Sektoren	41
Abbildung 4.4:	Internationale Tätigkeit in osteuropäischen Ländern nach Unternehmensgröße	51
Abbildung 4.5:	Internationalisierungswahrscheinlichkeit nach Zielregionen	57
Abbildung 4.6:	Unterschiede in der Internationalisierung zwischen Wien und den übrigen Regionen	61
Abbildung 4.7:	Internationalisierungspotential nach Anzahl der MitarbeiterInnen	64
Abbildung 5.1:	Größenstruktur des Internationalisierungspotentials unter Wiener Unternehmen	66
Abbildung 5.2:	Gründe, warum Tätigkeit auf ausländischen Märkten grundsätzlich nicht in Frage kommt	69
Abbildung 5.3:	Geplante Eintritte in Märkte der NMS nach Unternehmenscharakteristika	71
Abbildung 5.4:	Motive für geplante Markteintritte in bisher nicht bearbeitete Märkte der NMS	73
Abbildung 5.5:	Zielländer eines geplanten Markteintrages in den neuen Mitgliedstaaten	73
Abbildung 5.6:	Barrieren für eine Tätigkeit in den neuen EU-Mitgliedstaaten bei Unternehmen mit Expansionsplänen in den neuen Mitgliedstaaten	75
Abbildung 5.7:	Barrieren für eine Tätigkeit in den neuen EU-Mitgliedstaaten bei Unternehmen ohne Expansionsplänen in den neuen Mitgliedstaaten	76
Abbildung 5.8:	Wichtige Unterstützungsleistungen der öffentlichen Hand	77
Abbildung 6.1:	Einschätzung der EU-Osterweiterung	79
Abbildung 6.2:	Einschätzung des bisherigen Einflusses verschiedener Aspekte der Grenzöffnung auf das Unternehmen	80
Abbildung 6.3:	Einschätzung der zukünftigen Bedeutung verschiedener Aspekte der Grenzöffnung auf das Unternehmen	81

1. Einleitung

Die Lage Wiens an der Nahtstelle zwischen "altem" und "neuem" Europa bietet Unternehmen einzigartige Chancen zur Nutzung dynamischer Absatz- und Bezugsmärkte. Dies gilt besonders für Dienstleistungsunternehmen mit begrenztem Marktradius, die ihre Dienstleistungen auch über die temporäre Entsendung von Arbeitskräften ins Ausland erbringen können. Dazu zählen auch viele wissensintensive Dienstleister mit hoch qualifizierten Arbeitskräften, die von den Standortvoraussetzungen einer Großstadt profitieren. Eine Untersuchung der Internationalisierungsstrategien dieser Dienstleistungsunternehmen ist daher von besonderer Bedeutung, zumal Unternehmen in diesen Sektoren vorwiegend klein- und kleinstbetrieblich strukturiert sind und eine Internationalisierung für Unternehmen mit geringer Größe eine besondere Herausforderung darstellt. Für diese Dienstleistungsunternehmen existieren bisher jedoch kaum empirische Befunde auf Individualdatenbasis betreffend ihrer Internationalisierungsneigung und -formen. Die Internationalisierung dieser Unternehmensgruppen, insbesondere der wissensintensiven Dienstleistungs-KMU, wurde bereits in *Mayerhofer – Palme – Sauer (2007)* als zentrales Element der Standortpolitik in Wien hervorgehoben, da gerade in diesem Bereich erhebliche Exportpotentiale bestehen, die bisher nur unzureichend genutzt werden.

Die Untersuchung dieser Dienstleistungssektoren ist zudem besonders am Standort Wien von Bedeutung, da die Stadt aufgrund ihrer Lage und Wirtschaftsstruktur einem besonders starken Anpassungs- und Modernisierungsdruck ausgesetzt ist. Dieser drückt sich z.B. in dem seit Jahren anhaltenden Bedeutungsverlust des sekundären Sektors für die Gesamtbeschäftigung aus. Zudem wird die hohe Internationalisierung der Firmenlandschaft – auch unter Dienstleistungsunternehmen – als wesentlicher Standortfaktor der Stadt angesehen, der etwa für die Rolle Wiens als Standort internationaler Osteuropazentralen wichtig ist.

Die zunehmende Internationalisierung der Wiener Stadtwirtschaft stellt jedoch auch eine besondere Herausforderung für den Standort dar. Zum einen werden Standortentscheidungen in einer internationalisierten Wirtschaft dynamischer, was neben erhöhten Betriebsansiedlungen auch zu einer rascheren Betriebsabwanderung mit entsprechenden Konsequenzen für den Arbeitsmarkt führen kann, wenn sich entscheidende Standortbedingungen verändern. Zum anderen ist diese Internationalisierung auch mit einer verstärkten sektoralen, aber auch funktionalen Arbeitsteilung zwischen verschiedenen Standorten verbunden, was wiederum zu einer Beschleunigung des sektoralen und qualifikatorischen Strukturwandels beitragen kann.

Diese Studie bietet erstmals Aussagen über den Stand der Internationalisierungsaktivitäten auf Individualdatenbasis in diesen bisher wenig untersuchten Dienstleistungsbereichen Wiens. Dabei wird besonders auf die Möglichkeiten, welche sich für Wiener Unternehmen durch die Nähe zu den neuen EU-Mitgliedstaaten (NMS) bieten, Bezug genommen. Zusätzlich nehmen in dieser Studie auch Strategien im Hinblick auf das Ende der Übergangsfristen (für die Entsendung von Arbeitskräften durch Unternehmen aus den NMS) sowie hinsichtlich zukünftiger

Internationalisierungsaktivitäten eine zentrale Stellung ein. Ergänzt wird diese Untersuchung durch eine Analyse sekundärstatistischer Daten und einem Überblick über die bestehende empirische und theoretische Literatur, um auf diese Weise die Ergebnisse der Individualdatenuntersuchung in das Gesamtbild der Wiener Wirtschaft einzubetten. Neben der Analyse der Individualdaten stehen schließlich auch die wirtschaftspolitischen Konsequenzen der gewonnenen Erkenntnisse im Vordergrund.

1.1. Stichprobendesign und Untersuchungsraum

Die Studie greift dazu auf Daten einer Befragung unter österreichischen Dienstleistungsunternehmen in den Grenzregionen zu den "neuen" EU-Mitgliedstaaten (NMS) zurück (Nowotny – Palme, 2008; Nowotny, 2008), die Ende 2007 in Kooperation mit Statistik Austria durchgeführt wurde. Als Untersuchungseinheiten dienten hierbei Unternehmen aus Dienstleistungsbranchen, in denen die Erbringung "gebundener" Dienstleistungen mittels temporärer Entsendung von Arbeitskräften (GATS Mode 4) möglich und sinnvoll war.

Gebundene Dienstleistungen setzen eine räumliche Nähe zwischen Anbieter und Nachfrager voraus und können nicht über die Distanz exportiert werden, während ungebundene Dienstleistungen wie Waren exportierbar sind (z.B. die Planzeichnung eines Architekten). Dies ergibt sich aus Eigenschaften der Dienstleistung wie Intangibilität (die Dienstleistung ist nicht "greifbar" und kann daher nicht transportiert oder gespeichert werden) oder Inseparabilität (Produktion und Konsum können z.B. aufgrund der Vergänglichkeit der Dienstleistung nicht zeitlich getrennt werden und fallen sowohl zeitlich als auch räumlich zusammen), sodass die räumliche Nähe zwischen Anbieter und Nachfrager Voraussetzung für die Dienstleistungserbringung ist ("Uno-actu-Prinzip"). Da diese Dienstleistungen nicht exportiert werden können, muss für gebundene Dienstleistungen auf andere Formen der grenzüberschreitenden Leistungserbringung zurückgegriffen werden. Diese können anhand der Klassifizierung des "General Agreement on Trade in Services" (GATS) charakterisiert werden. Dort werden (GATS Art. I Abs. 2) neben dem Export (Mode 1, "cross-border trade") drei weitere Arten der grenzüberschreitenden Erbringung von Dienstleistungen unterschieden:¹⁾

- Mode 2: "Consumption abroad" (Erbringung von Dienstleistungen auf dem Gebiet des eigenen Landes für Konsumenten aus einem anderen Land)
- Mode 3: "Commercial presence" (Erbringung von Dienstleistungen über Niederlassungen und Kooperationen in einem anderen Land)

¹⁾ Innerhalb der Gruppe der "gebundenen" Dienstleistungen kann noch weiter zwischen "angebotsstationären" (der Nachfrager begibt sich zum Zweck des Konsums der Leistung zum Anbieter) und "nachfragestationären" Dienstleistungen (der Anbieter bewegt sich zur Leistungserbringung zum Nachfrager) unterschieden werden (Nerb et al., 2006). Angebotsstationäre Dienstleistungen können im Folgenden dem Mode 2 zugerechnet werden, nachfragestationäre Dienstleistungen den Modes 3 und 4.

- Mode 4: "Presence of natural persons" (grenzüberschreitende Dienstleistungserbringung durch vorübergehende Präsenz von natürlichen Personen auf dem Gebiet eines anderen Landes, Entsendung von Arbeitskräften)

Übersicht 1.1 stellt die in der Befragung (und damit auch in dieser Studie) berücksichtigten Dienstleistungsbranchen dar. Dienstleistungsbranchen, für die eine Entsendung von Arbeitskräften nicht möglich bzw. stark unüblich wäre, wurden in der Datenerhebung nicht berücksichtigt.²⁾ Die Auswahl umfasst auch jene "empfindlichen" Sektoren, in denen Übergangsregelungen die Entsendung von Arbeitskräften aus den mittel- und osteuropäischen NMS zum Zweck der Dienstleistungserbringung in Österreich gegenwärtig noch behindern. Österreich und Deutschland wurde in den Beitrittsakten von 2003 und 2005 die Möglichkeit eingeräumt, "im Bereich der Erbringung von Dienstleistungen" durch Unternehmen aus den NMS "die zeitweilige grenzüberschreitende Beschäftigung von Arbeitnehmern einzuschränken", um "tatsächlichen oder drohenden schwerwiegenden Störungen in bestimmten empfindlichen Dienstleistungssektoren [...] zu begegnen" (Anhänge V, VI, VIII, IX, X, XII, XIII und XIV der Beitrittsakte von 2003 bzw. Anhänge VI und VII der Beitrittsakte von 2005, jeweils Art. 1 Nr. 13). Damit wurde ein Abweichen von Art. 49 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft möglich, der ein grundsätzliches Verbot von Beschränkungen des freien Dienstleistungsverkehrs innerhalb der Gemeinschaft zum Inhalt hat.

Diese Übergangsregelungen gegenüber den mittel- und osteuropäischen NMS sind gegenwärtig bis 2009 (bzw. 2011 gegenüber Bulgarien und Rumänien), längstens jedoch bis 2011 (bzw. 2013 gegenüber Bulgarien und Rumänien) aufrecht. Sie betreffen nur die temporäre Entsendung von Arbeitskräften im Rahmen der grenzüberschreitenden Erbringung von Dienstleistungen (GATS Mode 4) und gelten damit nicht für andere Erbringungsformen oder selbständige UnternehmerInnen. Während der Übergangsperiode obliegt die Entsendung von Arbeitskräften nationalen Regelungen bzw. bilateralen Abkommen. Den NMS wurde zwar die Möglichkeit zur Ergreifung reziproker Maßnahmen eingeräumt, jedoch machten hiervon nur Polen (bis 2007), Slowenien (bis 2006), Ungarn und Rumänien Gebrauch.³⁾

Da besonders für die Entsendung von Arbeitskräften eine Distanzabhängigkeit unterstellt werden kann, wurden in der Befragung nur Dienstleistungsunternehmen in österreichischen Bezirken befragt, von denen aus – in Anlehnung an Ergebnisse einer Untersuchung von Pendelaktivitäten (Huber, 2001) – das nächstgelegene Zentrum in Tschechien, der Slowakei, Ungarn und Slowenien innerhalb einer Fahrtzeit von 90 Minuten im motorisierten Individualverkehr

²⁾ Dazu zählen (mit Ausnahme der in Übersicht 1.1 enthaltenen Sektoren) weite Teile des Handels, des Beherbergungs- und Gaststättenwesens, des Verkehrs, der Nachrichtenübermittlung sowie des Kredit- und Versicherungswesens. Auch aus den Bereichen Realitätenwesen, Vermietung beweglicher Sachen und Erbringung von unternehmensbezogenen Dienstleistungen sind einige Sektoren nicht enthalten, ebenso wie – bis auf wenige Ausnahmen – der öffentliche Sektor, private Haushalte sowie exterritoriale Organisationen und Körperschaften.

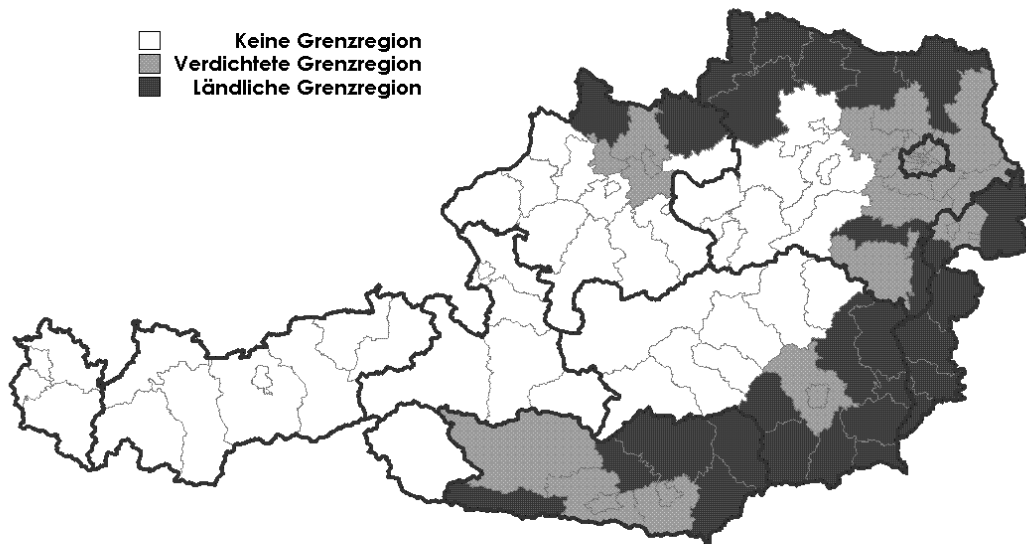
³⁾ Für eine detaillierte Beschreibung der Übergangsbestimmungen siehe Nowotny – Palme (2008).

Übersicht 1.1: Berücksichtigte Dienstleistungssektoren

ÖNACE 2003	Bezeichnung	Unselbständig Beschäftigte Wien 2006
01.41*)	Gärtnerische Dienstleistungen	0
02.02	Forstwirtschaftliche Dienstleistungen	0
11.2	Erbringung von Dienstleistungen für den Erdöl- und Erdgasbergbau	.‡)
26.7*)	Be- und Verarbeitung von Natursteinen a.n.g.	227
28.11*)	Herstellung Stahl- und Leichtmetallkonstruktionen	1.100
45.1*)	Vorbereitende Baustellenarbeiten	262
45.2*)	Hoch- und Tiefbau	20.344
45.3*)	Bauinstallation	14.865
45.4*)	Ausbau- und Bauhilfsgewerbe	6.652
45.5	Vermietung von Baumaschinen und -geräten mit Bedienungspersonal	101
52.62	Einzelhandel an Verkaufsständen und auf Märkten	236
52.63	Sonstiger Einzelhandel nicht in Verkaufsräumen	128
55.52	Caterer	3.043
60.21-02	Autobuslinienverkehr	.‡)
60.22	Betrieb von Taxis und Mietwagen mit Fahrer	4.830
60.23	Sonstige Personenbeförderung im Landverkehr	.‡)
60.24	Güterbeförderung im Straßenverkehr	5.988
63.30-02	Reiseveranstalter	3.991**)
63.30-03	Reise- und Fremdenführer	3.991**)
64.12	Private Kurierdienste	.‡)
67.13	Sonstige mit dem Kreditwesen verbundene Tätigkeiten	1.123
67.2	Mit dem Versicherungswesen verbundene Tätigkeiten	2.959
70.31	Vermittlung von Grundstücken, Wohnungen und sonstigen Realitäten	1.885
70.32	Verwaltung von Grundstücken, Wohnungen und sonstigen Realitäten; Hauswartung	6.560
72.1	Hardwareberatung	77
72.22	Softwareberatung und -entwicklung	9.931
72.5	Instandhaltung und Reparatur von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -	1.138
74.12	Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung	8.516
74.13	Markt- und Meinungsforschung	864
74.14	Unternehmens- und Public-Relations-Beratung	7.288
74.2	Architektur- und Ingenieurbüros	7.736
74.4	Werbung	6.111
74.50-03	Überlassung von Arbeitskräften (Personalverleih)	20.696**)
74.6*)	Detekteien- und Schutzdienste	5.273
74.7*)	Reinigungsgewerbe (ohne Kleider- und Teppichpflege; ohne Fassadenreinigung)	25.517
74.81-01	Fotoateliers	356**)
74.87-01	Messe-, Ausstellungs- und Kongressveranstalter	4.751**)
74.87-02	Inkassobüros	4.751**)
74.87-05	Erbringung von sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen a.n.g.	4.751**)
85.14-02*)	Hauskrankenpflege	.‡)
85.32 *)	Sozialwesen a.n.g.	.‡)
90.02-01	Müllabfuhr	.‡)
90.02-03	Entsorgung von Sondermüll	.‡)
90.03	Beseitigung von Umweltverschmutzungen und sonstige Entsorgung	.‡)
92.31	Künstlerische und schriftstellerische Tätigkeiten und Darbietungen	.‡)
92.33	Schaustellergewerbe	.‡)
92.34	Erbringung von kulturellen und unterhaltenden Leistungen a.n.g.	.‡)
93.03	Bestattungswesen	.‡)

Q: WIFO, *Statistik Austria* (2003), Beschäftigtenzahlen aus Leistungs- und Strukturstatistik (LSE) 2006. – *) Dienstleistungsbranchen mit Übergangsfristen gegenüber Staaten der 5. EU-Erweiterungsrunde. – **) Daten für den jeweiligen 4-Steller ÖNACE 2003. †) Daten für die ÖNACE-Abteilungen 75-99 werden in der LSE nicht ausgewiesen. ‡) Daten unterliegen der Geheimhaltung.

Abbildung 1.1: Graphische Darstellung des Untersuchungsraumes



Q: WIFO.

erreichbar ist.⁴⁾ Dienstleister außerhalb Wiens werden in dieser Studie als "Benchmark" für Wiener Unternehmen⁵⁾ herangezogen. Regionen außerhalb dieser "Grenzregionen" wurden nicht in die Untersuchung einbezogen, da angenommen werden kann, dass die ökonomische Sinnhaftigkeit einer vorübergehenden Entsendung von Arbeitskräften in die NMS für Unternehmen außerhalb der grenznahen Regionen nur in Ausnahmefällen vorhanden ist.

Im Grenzstreifen finden sich sowohl ländliche als auch verdichtete Grenzregionen. Als "verdichtete Grenzregionen" werden – der Klassifikation von *Palme* (1995) folgend – "humankapitalintensive" und "sachkapitalintensive" Regionen bezeichnet. Zu "humankapitalintensiven Regionen" zählen Mittel- und Großstädte (einschließlich der Metropole Wien) samt deren Umlandregionen, zu "sachkapitalintensiven Regionen" die "intensiven Industrieregionen" und die "intensiven Tourismusregionen". Verdichtete Regionen sind daher nicht mit städtischen gleichzusetzen. Allerdings weisen auch sachkapitalintensive Regionen im Allgemeinen eine

⁴⁾ Für eine genaue Definition dieser Zentren siehe *Birner – Huber – Winkler* (1999).

⁵⁾ Sofern nicht anders angemerkt bezieht sich der Begriff "Unternehmen" immer auf die Dienstleistungsunternehmen in den untersuchten Sektoren und nicht auf die Gesamtheit der Unternehmen in einer Region. Zudem sind die Begriffe "Unternehmen", "Betrieb" und "Firma" als äquivalent zu verstehen.

höhere Bevölkerungsdichte als "ländliche Regionen" auf, in denen keine kapitalintensiven Technologien vorherrschen ("kapitalexensive" Regionen). Diese umfassen "extensive Industrie-regionen", die zumeist an die verdichteten Zentralräume der Bundesländer anschließen, sowie großteils peripher und/oder unmittelbar an der Grenze zu den NMS liegende industrialisierte oder touristische Randgebiete (Palme, 1995). Unternehmen außerhalb der Grenzregionen wurden in der Untersuchung nicht erfasst.

Abbildung 1.1 stellt den Untersuchungsraum der Befragung graphisch dar. Dieser umfasst ein Gebiet mit etwa 5 Mio. EinwohnerInnen, darunter mit Wien, Linz und Graz einige der größten Dienstleistungszentren Österreichs. Insgesamt finden sich in den untersuchten Regionen laut Unternehmensregister (UR) der Statistik Austria 41.382 Dienstleistungsunternehmen aus den in Übersicht 1.1 gezeigten Wirtschaftsklassen (Übersicht 1.2). Die Struktur der Wirtschaftsbereiche in der Grenzregion wird hierbei von Kleinst- und Kleinunternehmen dominiert: Die Mehrzahl der Unternehmen (33.015 oder 79,8%) besteht aus Kleinstunternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten, weitere 7.079 Unternehmen (17,1%) aus Kleinunternehmen mit 10-49 Beschäftigten. Nur 1.288 oder 3,1% der Unternehmen sind mittlere oder große Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern.

Für die Befragung wurden in einem ersten Schritt die Unternehmen – auf Basis einer Auswertung des Unternehmensregisters durch Statistik Austria – in insgesamt 85 Schichten (17 Wirtschaftsklassen mit jeweils 5 Größengruppen, Übersicht 1.2) eingeteilt. In einem zweiten Schritt wurde aus jeder Schicht eine Zufallsstichprobe gezogen, wobei aus Schichten mit einem stärkeren Besatz in der Grundgesamtheit verhältnismäßig weniger Unternehmen gewählt wurden als aus Schichten mit einem bereits geringen Besatz in der Grundgesamtheit. Dieses Verfahren ergibt einen disproportional geschichteten Adressenauszug, der gegenüber einem proportional geschichteten Auszug (bei dem aus allen Schichten Unternehmen mit derselben Rate gezogen werden) den Vorteil hat, dass im Idealfall auch kleinere Gruppen der Grundgesamtheit in ausreichendem Maße repräsentiert sind. Auf diese Weise wurden 5.002 Unternehmen (12,1% der Grundgesamtheit) gezogen, die anschließend postalisch befragt wurden.⁶⁾ Der disproportional geschichtete Adressenauszug beinhaltet, wie in Übersicht 1.2 gezeigt, relativ zur Grundgesamtheit in der jeweiligen Schicht mehr große Unternehmen, da diese in der Grundgesamtheit seltener sind.⁷⁾

⁶⁾ Für den verwendeten Fragebogen siehe den Anhang in Nowotny – Palme (2008).

⁷⁾ Würde aus allen Schichten ein proportionaler Auszug erstellt, so enthielte die Stichprobe nur sehr wenige große Unternehmen. Dies entspräche zwar der Verteilung in der Grundgesamtheit, jedoch könnte man dadurch keine Aussagen für größere Unternehmen treffen, da für eine Untersuchung nicht genügend Beobachtungen zur Verfügung stünden. Die Unterschiede in der Verteilung der Unternehmen zwischen dem Sample und der Grundgesamtheit werden in der empirischen Analyse durch Gewichtung ausgeglichen.

Übersicht 1.2: Anzahl der Unternehmen in der Grundgesamtheit und Adressenauszug nach Wirtschaftsklassen- und Größengruppen

Nr.	Wirtschaftsklassen nach Sektoren (ÖNACE 2003)	Größenklassen nach Beschäftigten										Insgesamt	
		1-9		10-19		20-49		50-99		100+			
1	01.41, 02.02, 11.2, 26.7, 28.11	400	(33)	134	(37)	105	(33)	25	(13)	17	(17)	681	(133)
2	45.1, 45.2	2.404	(181)	787	(221)	528	(163)	154	(80)	106	(106)	3.979	(751)
3	45.3	2.445	(191)	655	(185)	338	(100)	76	(40)	49	(49)	3.563	(565)
4	45.4, 45.5	2.823	(199)	491	(135)	257	(77)	33	(17)	9	(9)	3.613	(437)
5	52.62, 52.63, 55.52	417	(18)	22	(10)	20	(10)	6	(6)	11	(11)	476	(55)
6	60.21, 60.22, 60.23, 60.24	3.759	(241)	531	(150)	351	(105)	77	(40)	45	(45)	4.763	(581)
7	63.30-02, 63.30-03, 64.12	171	(10)	18	(10)	20	(10)	6	(6)	8	(8)	223	(44)
8	67.13, 67.2	1.939	(88)	77	(20)	33	(10)	10	(10)	8	(8)	2.067	(136)
9	70.31, 70.32	1.922	(104)	191	(55)	122	(38)	26	(14)	24	(24)	2.285	(235)
10	72.1, 72.22, 72.5, 72.6	1.972	(106)	209	(58)	124	(38)	45	(23)	32	(32)	2.382	(257)
11	74.12, 74.13, 74.14	4.890	(263)	460	(127)	189	(56)	43	(22)	32	(32)	5.614	(500)
12	74.2	3.853	(217)	304	(83)	152	(46)	28	(15)	20	(20)	4.357	(381)
13	74.4	1.856	(101)	158	(44)	64	(20)	26	(14)	15	(15)	2.119	(194)
14	74.50-03, 74.6, 74.7	1.204	(88)	206	(61)	220	(71)	93	(48)	144	(144)	1.867	(412)
15	74.81-01, 74.87-01, 74.87-02, 74.87-05	800	(39)	60	(18)	45	(15)	19	(10)	19	(19)	943	(101)
16	85.14, 85.32	1.053	(37)	42	(13)	30	(10)	15	(10)	21	(21)	1.161	(91)
17	90.02-01, 90.02-03, 90-03, 92.31, 92.33, 92.34, 93.03	1.107	(53)	83	(23)	53	(17)	21	(11)	25	(25)	1.289	(129)
	Insgesamt	33.015	(1.969)	4.428	(1.250)	2.651	(819)	703	(379)	585	(585)	41.382	(5.002)

Q: UR, Statistik Austria, WIFO. Anzahl der postalisch kontaktierten Unternehmen in Klammer.

Übersicht 1.3: Anzahl der Unternehmen im Sample nach Wirtschaftsklassen- und Größengruppen

Wirtschaftsklassen nach Sektoren (ÖNACE 2003)	Größenklassen nach Beschäftigten					Insgesamt
	1-9	10-19	20-49	50-99	100+	
01.41, 02.02, 11.2, 26.7, 28.11	13	6	7	0	4	30
45.1, 45.2	28	48	32	12	26	146
45.3	21	43	26	3	8	101
45.4, 45.5	19	28	13	3	0	63
60.21, 60.22, 60.23, 60.24, 63.30-02, 63.30-03, 64.12	35	37	20	10	12	114
52.62, 52.63, 55.52, 67.13, 67.2	12	5	2	2	3	24
70.31, 70.32	16	5	6	3	4	34
72.1, 72.22, 72.5, 72.6	13	7	9	1	6	36
74.12, 74.13, 74.14	49	15	9	4	3	80
74.2, 74.4, 74.81-01, 74.87-01, 74.87-02, 74.87-05	47	19	15	5	9	95
74.50-03, 74.6, 74.7	10	5	9	9	27	60
85.14, 85.32, 90.02-01, 90.02-03, 90.03, 92.31, 92.33, 92.34, 93.03	11	2	10	2	7	32
Insgesamt	274	220	158	54	109	815

Q: WIFO.

Von den befragten Unternehmen retournierten 878 den zugesandten standardisierten Fragebogen⁸⁾, die Rücklaufquote liegt daher mit 17,6% durchaus im für postalische Befragungen akzeptablen Rahmen. Zur Sicherung der höchstmöglichen Datenqualität wurde aus diesen Beobachtungen ein "Kernsample" von 815 Beobachtungen gebildet.⁹⁾

Da sich diese Studie auf in Wien ansässige Dienstleistungsunternehmen konzentriert und es bei der Betrachtung von Wiener Unternehmen aus kleinen Branchen zu einer zu geringen Anzahl an Beobachtungen in einzelnen Schichten kommen kann, wurde die Schichtung für diese Studie im Vergleich zur Arbeit von *Nowotny – Palme (2008)* modifiziert. Hierzu wurden Gruppen von Branchen mit geringer Unternehmenszahl mit ähnlichen, größeren Gruppen kombiniert. Insgesamt reduziert sich damit die Zahl der Wirtschaftsklassen von 17 auf 12 und somit die Anzahl der Schichten von 85 auf 60, wodurch sich die Qualität der Hochrechnungen verbessert.¹⁰⁾ Übersicht 1.3 zeigt die Unternehmen nach Wirtschafts- und Größenklassen gemäß

⁸⁾ Hierbei wurden zwei Gruppen von Fragebögen verwendet. Unternehmen in Sektoren mit Übergangsfristen hatten die Möglichkeit, bei bestimmten Fragestellungen Auswahlkategorien anzugeben, die sich spezifisch auf diese Übergangsfristen bezogen. In allen übrigen Punkten unterschieden sich die Fragebögen nicht. Der Fragebogen findet sich als Anhang zu *Nowotny – Palme (2008)*.

⁹⁾ Nicht in diesem Kernsample enthalten sind Unternehmen, die nicht alle wichtigen Fragen beantworteten. Um eine konsistente Auswertung des Fragebogens zu ermöglichen wurden diese aus dem Sample entfernt.

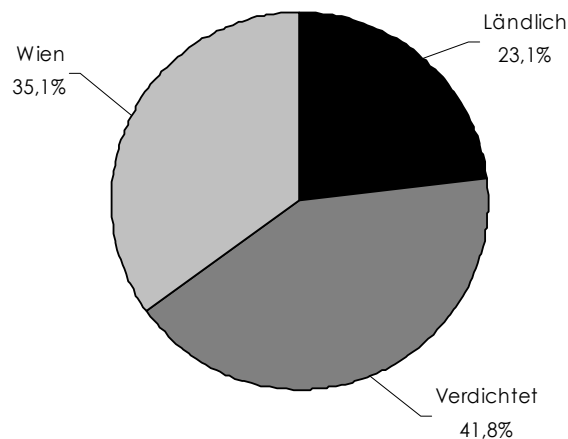
¹⁰⁾ Konkret wurden die Wirtschaftsklassen (Übersicht 1.2) 6 und 7, 5 und 8, 12, 13 und 15 sowie 16 und 17 kombiniert. Hierdurch reduziert sich auch die Zahl der nicht besetzten Zellen von 7 auf 2. Insgesamt sind durch das Sample damit 41.348 Unternehmen repräsentiert.

dieser überarbeiteten Schichtung. Ein Vergleich zwischen dem Sample und der Grundgesamtheit aus dem UR erlaubt die Bildung von Gewichten, die für jede Schicht angeben, wie viele Unternehmen der Grundgesamtheit durch eine einzelne Beobachtung repräsentiert werden.¹¹⁾ Mit Hilfe dieser Gewichtung kann schließlich eine Hochrechnung auf Anteile bzw. Werte der Grundgesamtheit vorgenommen werden, wobei die Repräsentativität der einzelnen Schichten in der Berechnung von Konfidenzintervallen sowie bei Signifikanztests berücksichtigt wird.

1.2. Struktur des Samples

Aus der Hochrechnung dieses Samples können Aussagen über die räumliche und wirtschaftliche Struktur der untersuchten Branchen getroffen werden. Von den hochgerechnet 41.348 Unternehmen im Sample stammen 35,1% (ca. 14.500) aus Wien, rund 42% (ca. 17.300) aus verdichteten Grenzregionen außerhalb Wiens und lediglich 23,1% (etwa 9.600) aus ländlichen Grenzregionen (Abbildung 1.2). Etwa die Hälfte der untersuchten Dienstleistungsunternehmen (46,9%) ist in den Städten Wien, Graz und Linz angesiedelt, was auf eine deutliche Konzentration in Ballungsräumen hinweist. Dies kann zum einen durch externe Agglomerationsvorteile erklärt werden: Für Anbieter ist die Wahl eines Standorts in räumlicher Nähe zu anderen Anbietern vorteilhaft, indem sie NachfragerInnen die Möglichkeit bieten, ihre Kosten durch Mehrzweckfahrten zu reduzieren. Aber auch Wissens-Spill-Overs durch die höhere Informationsdichte können die Attraktivität städtischer Standorte erhöhen.

Abbildung 1.2: Unternehmen nach Regionstypen



Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – Basis: Alle Unternehmen.

¹¹⁾ So steht z.B. jedes der 13 Unternehmen der ÖNACE-Klassen 01.41, 02.02, 11.2, 26.7 oder 28.11 in der Größenklasse von weniger als 10 Beschäftigten für 30,7 Unternehmen aus der Grundgesamtheit.

Das wichtigste Argument für einen städtischen Standort ist jedoch die räumliche Nähe zu einer großen Anzahl an NachfragerInnen nach Dienstleistungen ("backward linkages", *Krugman, 1998*), wie auch *Keeble – Nachum (2001)* in einer Untersuchung über Unternehmensdienstleister zeigten. Auch die räumliche Nähe zu hochrangiger Infrastruktur, wie z.B. Flughäfen oder hochrangigen Bahn- und Individualverkehrsverbindungen, erhöhen die Attraktivität eines städtischen Standorts für Dienstleistungsunternehmen, insbesondere für die Unternehmensverwaltungen von Mehrbetriebsunternehmen (Standort für Headquarters). Ein weiterer Vorteil sind die in Stadtregionen meist besser ausgebauten bzw. günstigeren Kommunikationstechnologien wie Internetanbindungen, obwohl dieser Faktor durch den zunehmenden Breitbandausbau in ländlichen Regionen an Bedeutung verliert.

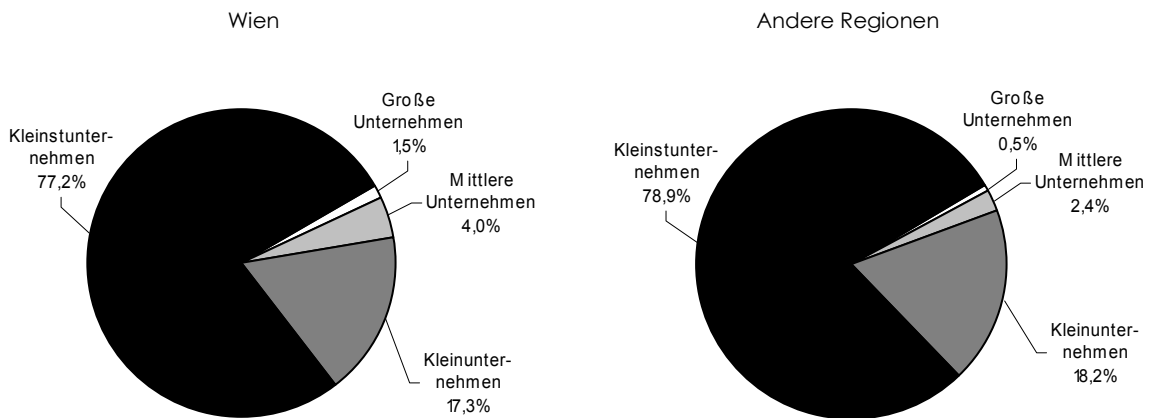
Ein "dichter" Arbeitsmarkt in städtischen Regionen kann zudem die Verfügbarkeit spezifischer Qualifikationen erhöhen und somit die Rekrutierung von Arbeitskräften erleichtern (*Krugman, 1998; Keeble - Nachum, 2001*). Durch das höhere Arbeitsangebot können Unternehmen zudem auch von niedrigeren Lohnkosten für spezifische Arbeitsleistungen profitieren. Ein ähnliches Argument kann auch für andere Inputs herangezogen werden, so ist etwa die Verfügbarkeit von Vorleistungen (extern zugekaufter Dienstleistungen) in städtischen Regionen besser. Wenn Skalenerträge in der Produktion von Vorleistungen bestehen, so kann die höhere Nachfrage in einem städtischen Umfeld auch zu einem niedrigeren Preis dieser Vorleistung führen ("forward linkages", *Krugman, 1998*). Sind diese zudem Substitute für (teurere) unternehmensinterne Dienste, so können speziell kleinere Unternehmen von urbanen Standorten profitieren, indem diese Vorleistungen einfacher und billiger extern zugekauft werden können (*Forman - Goldfarb - Greenstein, 2008*). Für die Ansiedlung im ländlichen Raum spielt hingegen häufig die Nähe zum Heimatort des Firmengründers eine Rolle (*Keeble - Nachum, 2001*), aber auch niedrigere Büro- und Wohnkosten können die Ansiedlung im ländlichen Raum begünstigen ("zentrifugale Kräfte", *Krugman, 1998*).

Die Wiener Unternehmen beschäftigen mit hochgerechnet ca. 225.000 mehr Arbeitnehmer als Unternehmen in verdichteten (ca. 200.000 Beschäftigte) oder ländlichen Grenzregionen (ca. 86.000). Die durchschnittliche Unternehmensgröße ist in Wien mit 15,5 Beschäftigten zwar signifikant¹²⁾ höher als außerhalb Wiens (10,7 Beschäftigte), dies beruht jedoch auf einer geringeren Anzahl größerer Unternehmen. Die mittlere Beschäftigtenzahl (der Median der Beschäftigung) liegt sowohl inner- als auch außerhalb Wiens bei 4 Personen. Die untersuchten Branchen sind damit hauptsächlich kleinstbetrieblich strukturiert (Abbildung 1.3). Insgesamt sind mehr als drei Viertel (77,3%) der untersuchten Unternehmen in Wien Kleinstbetriebe mit

¹²⁾ Sofern nicht anders angegeben wird in der folgenden Diskussion immer von einem Signifikanzniveau (einer Irrtumswahrscheinlichkeit) von 5% ausgegangen. Dieses Signifikanzniveau bedeutet, dass ein statistischer Test (wie ein Test auf Unterschiede eines Anteils oder Mittelwertes zwischen verschiedenen Gruppen) maximal in 5% der Fälle einen Zusammenhang, der durch Zufall entstanden ist, als signifikant bezeichnet (die Wahrscheinlichkeit eines Irrtums beträgt also nur 5%).

weniger als 10 MitarbeiterInnen, 98,6% sind kleine und mittlere Unternehmen (KMU).¹³⁾ Die Größenstruktur der Wiener Unternehmen unterscheidet sich zwar augenscheinlich nicht stark von jener in der restlichen Grenzregion, jedoch sind große Unternehmen signifikant häufiger in Wien zu finden (62,1% der großen Unternehmen in der Grenzregion befinden sich in Wien) als KMU (34,9%) (Abbildung 1.4).

Abbildung 1.3: Anteil der Unternehmen nach Größe in Wien verglichen mit anderen Regionen



Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – Basis: Alle Unternehmen.

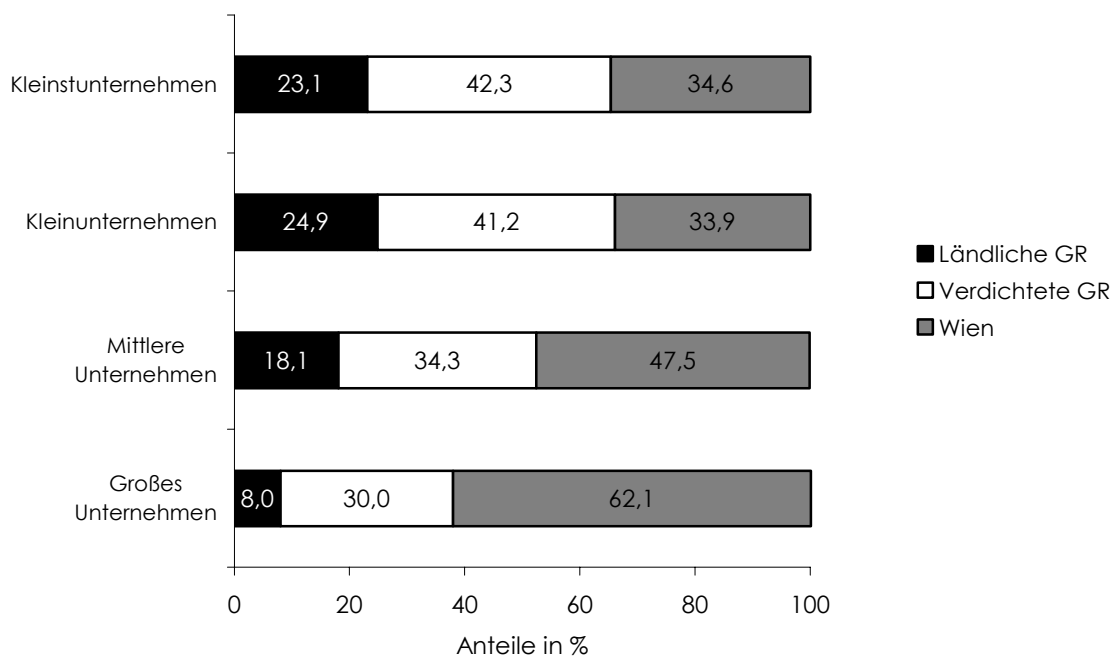
Grenzt man die Unternehmen nach ihrer Funktion ab, so kann in Wien eine stärker auf produktionsnahe Dienstleister¹⁴⁾ konzentrierte Branchenstruktur festgestellt werden (Abbildung 1.5): 69,5% der Unternehmen sind diesem Bereich zuzuordnen, signifikant mehr als in den restlichen Grenzregionen (43,1%). Außerhalb Wiens sind hingegen Bauunternehmen mit 34,1% aller

¹³⁾ Als KMU werden (nach Empfehlung der Europäischen Kommission vom 6. Mai 2003) Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten und einen Jahresumsatz von maximal 50 Mio. € bezeichnet. Zur weiteren Unterteilung werden die Größengruppen "Kleinstunternehmen" (weniger als 10 Beschäftigte, Jahresumsatz von maximal 2 Mio. €), "Kleinunternehmen" (10 bis 49 Beschäftigte, Jahresumsatz von maximal 10 Mio. €) sowie "mittlere Unternehmen" (50 bis 249 Beschäftigte, maximaler Jahresumsatz von 50 Mio. €) unterschieden. Zwar wäre insbesondere im Dienstleistungsbereich eine genauere Unterteilung von Interesse, jedoch ist diese Möglichkeit aufgrund der für die Hochrechnung zur Verfügung stehenden Größenklassen stark eingeschränkt.

¹⁴⁾ Gemäß dieser Abgrenzung nach Funktionen werden Dienstleistungen aus den ÖNACE-Abteilungen 1, 2, 11, 67, 70, 72 und 74 als "produktionsnahe" bezeichnet. Zu den Unternehmen des Bauwesens zählen nach dieser Einteilung sowohl jene der Abteilung 45 als auch Unternehmen aus den Abteilungen 26 und 28. Als distributive Dienstleister werden Unternehmen aus den Abteilungen 52, 60, 63 und 64 bezeichnet, als personenbezogene Dienstleister jene aus den Abteilungen 55, 92 und 93. Als soziale und öffentliche Dienstleistungen werden schließlich Unternehmen der Abteilungen 85 und 90 bezeichnet.

Dienstleistungsbetriebe signifikant stärker vertreten. In ländlichen Grenzregionen beträgt der Anteil der Bauunternehmen sogar 44,7%, in der Bundeshauptstadt jedoch nur 18,3%. Der Anteil der distributiven Dienstleister unterscheidet sich hingegen nicht signifikant zwischen Wien und den restlichen Grenzregionen, personenbezogene sowie soziale und öffentliche Dienstleistungen spielen in den untersuchten Branchen nur eine untergeordnete Rolle.

Abbildung 1.4: Verteilung der Unternehmen nach Größe und Regionen



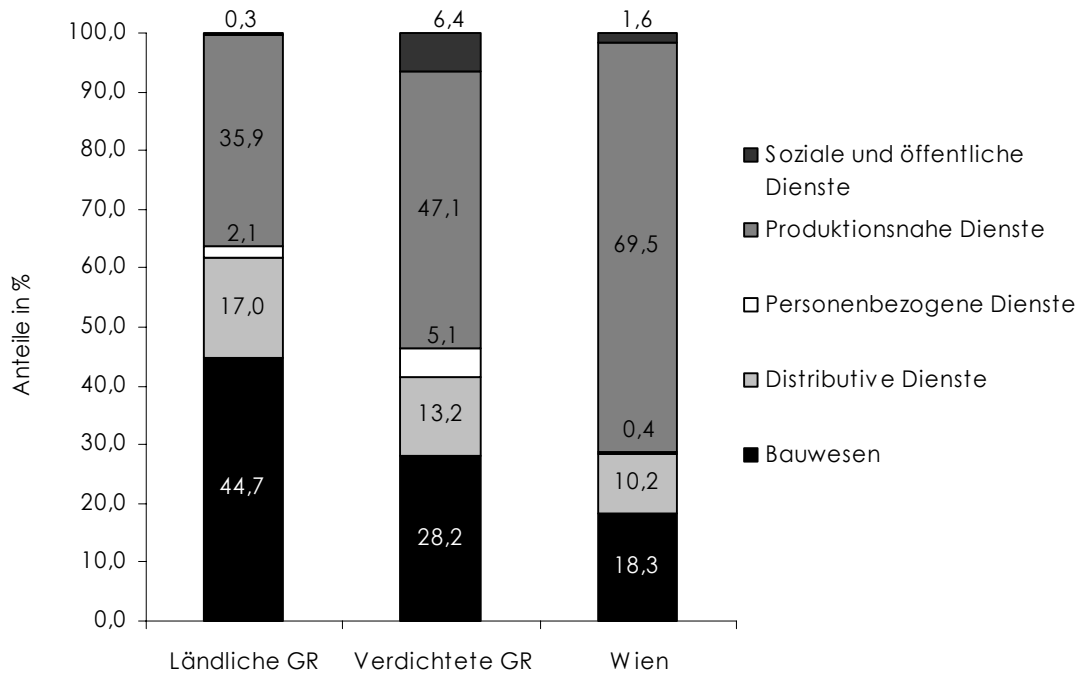
Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – Basis: Alle Unternehmen.

Durch den hohen Anteil an produktionsnahen Dienstleistungen finden sich in Wien auch relativ häufig Anbieter wissensintensiver Dienstleistungen¹⁵⁾: Während außerhalb Wiens nur etwa die Hälfte (49,6%; ländliche Regionen: 38,3%, verdichtete Regionen: 55,8%) der Unternehmen aus wissensintensiven Branchen stammen, liegt dieser Anteil in der Bundeshauptstadt bei 71,2%. Unter allen wissensintensiven Dienstleistern in den untersuchten Regionen finden sich daher überproportional viele (43,7%) in Wien. Dieser höhere Anteil an wissensintensiven Dienstleistern kann Ausdruck des Vorteils der räumlichen Nähe zu Nachfragern sein, die für wissensintensive Dienstleistungen von hoher Bedeutung ist. Dies gilt besonders, wenn zur Erbringung der Dienstleistung die Notwendigkeit von Face-to-Face-Interaktionen zur Lösung

¹⁵⁾ Als wissensintensive Dienstleister werden, der Definition von Eurostat (2005) folgend, Unternehmen aus den ÖNACE-Abteilungen 61, 62, 64-67, 70-74, 80, 85 und 92 bezeichnet. Insgesamt können etwa 57,2% der untersuchten Dienstleistungsunternehmen als wissensintensiv bezeichnet werden.

komplexer Aufgaben besteht (etwa aufgrund des Einsatzes von "sticky knowledge", von *Hippel*, 1994). Zudem können diese Unternehmen verstärkt von (lokalen) Informations- und Wissensspillovers zwischen Unternehmen bzw. zwischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen profitieren (*Krugman*, 1998; *Audretsch*, 1998).

Abbildung 1.5: Regionale Struktur der Unternehmen nach Funktion



Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – Basis: Alle Unternehmen. "Produktionsnahe" Dienstleistungen: ÖNACE-Abteilungen 1, 2, 11, 67, 70, 72 und 74; Bauwesen: Abteilungen 45, 26 und 28; "distributive" Dienstleister: Abteilungen 52, 60, 63 und 64; "personenbezogene" Dienstleister: ÖNACE-Abteilungen 55, 92 und 93; "soziale und öffentliche" Dienstleistungen: Unternehmen in ÖNACE-Abteilungen 85 und 90 (vgl. Übersicht 1.1).

Der höhere Anteil wissensintensiver Dienstleistungen macht sich auch in einem regionalen Vergleich der Skill-Intensität der untersuchten Dienstleistungsbranchen bemerkbar. Hierbei werden Branchen nach der Qualifikation des eingesetzten Humankapitals in vier Kategorien eingeteilt, die Charakterisierung folgt hierbei der Clusteranalyse von *Mayerhofer – Palme* (2001):¹⁶⁾

- Niedrige Qualifikation/keine Ausbildung: Durch an- und ungelernte Mitarbeiter dominierte Branchen, unterdurchschnittliche Anteile an Beschäftigten höherer Bildungsstufen.

¹⁶⁾ Siehe S. 244f in *Mayerhofer – Palme* (2001) für eine detaillierte Einteilung der Branchen auf Ebene der ÖNACE-Gruppen (3-Steller-Ebene). Jene Dienstleistungsbranchen, die *Mayerhofer – Palme* (2001) nicht in der Clusteranalyse berücksichtigten, wurden auf Basis einer Auswertung der Qualifikationsstruktur der in diesen Branchen (auf 3-Steller-Ebene) Beschäftigten aus dem Mikrozensus 2007 den Unternehmenscharakterisierungen nachträglich zugeteilt.

- Lehrabschluss/facharbeiterorientiert: Vorwiegend Beschäftigte mit Lehrabschluss, jedoch auch hoher Anteil an- und ungelernter Arbeitskräfte, unterdurchschnittliche Rolle höherer Ausbildungsgrade.
- Höhere Qualifikation: Beschäftigte mit höherer Bildung dominieren, aber auch (zumindest) durchschnittlicher Anteil an Lehrabsolventen.
- Höchste Qualifikation: Leistungserstellung vorwiegend durch Absolventen von Hochschulen und verwandten Bildungseinrichtungen.

Durch die in Wien vorherrschende Wirtschaftsstruktur befindet sich – auf Basis dieser Klassifikation – ein signifikant höherer Anteil der ansässigen Unternehmen in Branchen, in denen höhere Qualifikationen eingesetzt werden (Abbildung 1.6). Unternehmen aus Branchen, die durch Lehrabsolventen dominiert sind, stellen in Wien hingegen einen signifikant geringeren Anteil des untersuchten Dienstleistungsspektrums dar. Der Anteil der Unternehmen aus Branchen mit höchster Qualifikation sowie der Anteil der Unternehmen aus Branchen mit niedriger Qualifikation unterscheiden sich hingegen zwischen den Regionen nicht in einem statistisch signifikanten Ausmaß.

Vergleicht man die Branchen der untersuchten Unternehmen in Wien nach der Intensität, mit der unterschiedliche Produktionsfaktoren in der Erstellung eingesetzt werden, zeigt sich das Bild eines technologie- (bzw. software-) und kapitalintensiveren Dienstleistungsstandorts (Abbildung 1.7).¹⁷⁾ So ist beinahe die Hälfte der Dienstleistungsunternehmen in Wien (48,2%) in "software- oder technologieintensiven" Branchen tätig, im Gegensatz zu lediglich 35,0% in den restlichen Regionen. Besonders niedrig ist dieser Anteil in ländlichen Grenzregionen (29,6%). Auch der Anteil von Unternehmen in kapitalintensiven Branchen ist mit 11,1% signifikant höher als außerhalb der Bundeshauptstadt (4,4%). Dementsprechend niedriger ist in Wien der Anteil der Unternehmen in arbeitsintensiven Branchen. Dies gilt sowohl für Unternehmen in Branchen, die hauptsächlich mit niedrig qualifizierten Beschäftigten produzieren (hier ist der Anteil in Wien signifikant geringer), als auch für jene Sektoren, in denen vorwiegend arbeitsintensiv mit höher qualifizierten MitarbeiterInnen produziert wird¹⁸⁾, wenngleich für diese die empirische Evidenz nicht so stark ausgeprägt ist (die Differenz von etwa 4 Prozentpunkten zu anderen Regionen ist nur auf dem 10%-Niveau signifikant).

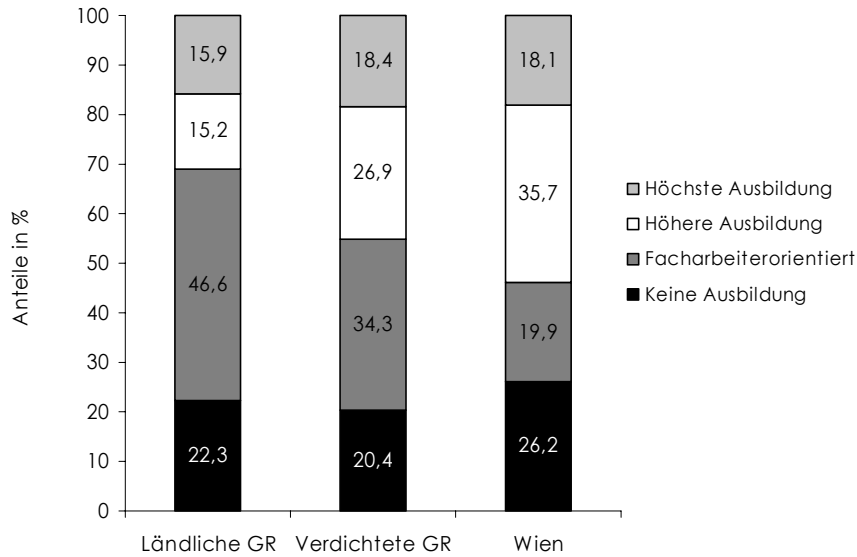
Aus diesen Vergleichen kann für Wien eine höhere Konzentration von produktionsnahen Dienstleistungsunternehmen abgeleitet werden, die wiederum den wissensintensiven Dienstleistungen zuzurechnen sind. Diese sind in Branchen tätig, in denen höher qualifizierte Arbeitskräfte nachgefragt werden und technologie- bzw. softwareintensiv produziert wird. In der Bundeshauptstadt stellen Wissensdienstleistungen in kapital- oder technologieintensiven Bran-

¹⁷⁾ Die Zuteilung der Unternehmen zu den verschiedenen Branchengruppen basiert auch hier auf der Clusteranalyse von Mayerhofer – Palme (2001).

¹⁸⁾ Dies ist darauf zurückzuführen, dass viele der Branchen, in denen vorwiegend höher qualifizierte Arbeitskräfte eingesetzt werden, als "software- oder technologieintensiv" eingestuft sind.

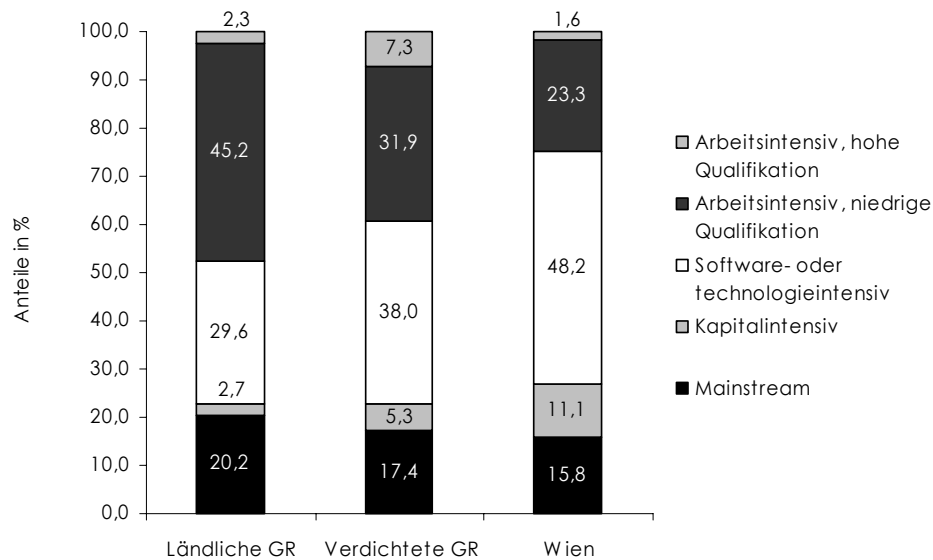
chen, in denen Beschäftigte mit höheren oder höchsten Qualifikationen eingesetzt werden, 45,9% der untersuchten Unternehmen.

Abbildung 1.6: Regionale Struktur der Unternehmen nach Skill-Intensität der Branchen



Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – Basis: Alle Unternehmen.

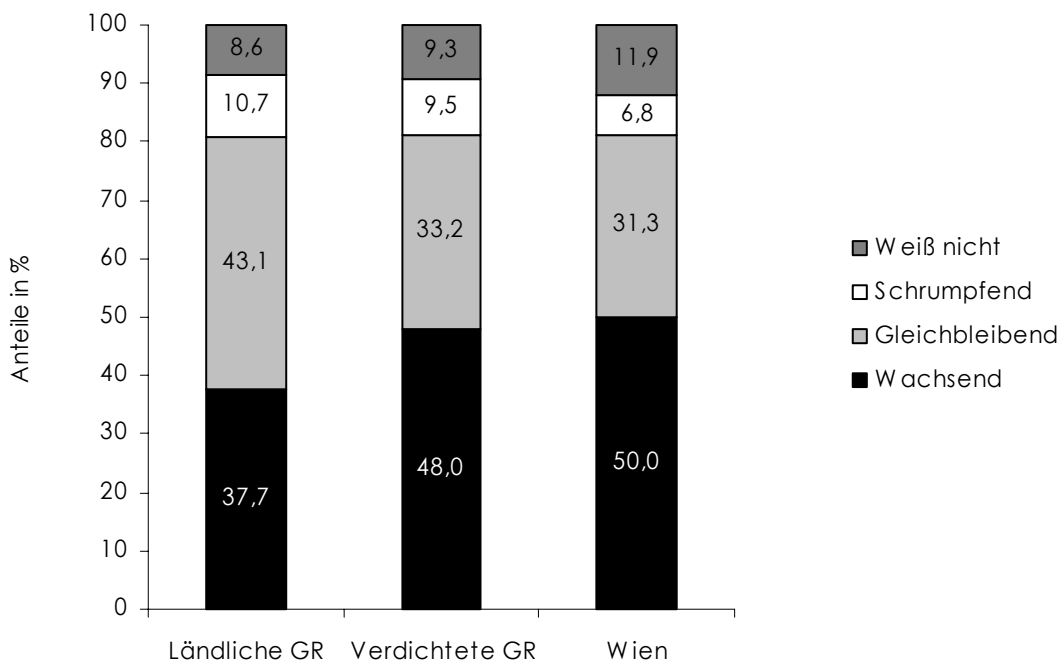
Abbildung 1.7: Regionale Struktur der Unternehmen nach Faktorintensität der Branchen



Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – Basis: Alle Unternehmen.

Etwa die Hälfte der Wiener Unternehmen gab sich zum Zeitpunkt der Befragung (November und Dezember 2007) optimistisch und erwartete in den nächsten 5 Jahren einen wachsenden bzw. stark wachsenden Markt für ihre Dienstleistung (Abbildung 1.8). Dieser Anteil ist zwar deutlich höher als in ländlichen Grenzregionen, jedoch ist diese Differenz nur auf einem 10%-Niveau signifikant von Null verschieden. Besonders hoch ist der Anteil von Unternehmen auf wachsenden Märkten unter wissensintensiven Dienstleistern in Wien (61,1%), der signifikant höher ist als unter nicht-wissensintensiven Dienstleistungsunternehmen (22,5%). Daraus ergibt sich auch ein stärkerer Optimismus unter produktionsnahen Dienstleistern, Unternehmen in kapital- und softwareintensiven Branchen sowie Sektoren, in denen höhere Qualifikationen nachgefragt werden. Darüber hinaus geben mittlere und größere Dienstleister signifikant häufiger an, sich auf wachsenden Märkten zu befinden (76,4%), als Klein- und Kleinunternehmen (48,5%). Unternehmen auf wachsenden Märkten sowie mittlere und große Unternehmen sind demnach häufiger wissensintensive Dienstleister.

Abbildung 1.8: Regionale Struktur der Unternehmen nach erwarteter Marktdynamik



Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – Basis: Alle Unternehmen.

Betrachtet man die Unternehmen nach ihrer Einschätzung der Wettbewerbsvorteile, so bezeichnen 13,9% günstige Preise als besonderen Wettbewerbsvorteil für ihr Unternehmen, wobei diese Einschätzung keine auffälligen Korrelationen mit anderen Unternehmenscharakteristika aufweist. Deutlich häufiger (63,8% der Wiener Unternehmen) werden hingegen Merkmale entlang der Qualitätsdimension als konkrete Wettbewerbsvorteile des Unterneh-

mens bezeichnet. Dazu zählen sowohl besonders innovative Dienstleistungen, Produkte und Problemlösungen, eine besonders hohe Qualität der angebotenen Dienstleistungen/Produkte oder besonders gut ausgebildete MitarbeiterInnen. Demnach wird Qualität besonders von Unternehmen, die höhere oder höchste Qualifikationen nachfragen, als Wettbewerbsvorteil bezeichnet (76,5%), während sie von Dienstleistungsunternehmen, die niedrige Qualifikationen nachfragen oder facharbeiterorientiert sind, signifikant seltener genannt wird (49,0%). Dies drückt sich auch in einer signifikant höheren Qualitätsorientierung wissensintensiver Dienstleistungen aus. Qualität dürfte hierbei einen wichtigen Wachstumsfaktor darstellen, da Unternehmen, die sich auf wachsenden Märkten sehen, signifikant häufiger die Qualität ihrer Produkte bzw. die Ausbildung ihrer Mitarbeiter als Wettbewerbsvorteil interpretieren. Unternehmen, die sich im Qualitätswettbewerb befinden, sind demnach häufiger wissensintensive Dienstleister in Branchen mit hohen bzw. höchsten Qualifikationsanforderungen, die sich auf wachsenden Märkten befinden.

2. Theoretische Literatur zur Internationalisierung von Unternehmen

2.1. Internationalisierungsprozesse und Wahl der Internationalisierungsform

In der industrieökonomischen und betriebswirtschaftlichen Literatur findet sich eine Vielzahl von Theorien zu Internationalisierungsprozessen von Unternehmen. Eine der frühesten war die "Stadientheorie" der Internationalisierung (*Johanson – Wiedersheim-Paul, 1975; Johanson – Vahlne, 1977*).¹⁹⁾ Gemäß dieser durchlaufen Unternehmen in ihrem Internationalisierungsprozess eine Abfolge aufeinander folgender Stadien mit fortschreitender Internationalisierungsintensität: Von einer Etablierung der Unternehmenstätigkeit ausschließlich auf dem Inlandsmarkt ("pre-engagement"-Phase) über erste sporadische und experimentelle Exporte ("initial-engagement"-Phase) bis hin zur Verstetigung und Verstärkung des Auslandsgeschäftes ("advanced"-Phase, siehe *Wolff - Pett, 2003*). Parallel zur unterstellten Höherentwicklung in der Internationalisierungsintensität wird eine Ausweitung des Marktradius von "sicheren", "psychologisch nahen" Märkten²⁰⁾ in risikoreichere, "psychologisch entferntere" Märkte unterstellt.

Generell wird dieser Theorie jedoch heutzutage wegen ihrer deterministischen Natur nur noch geringe Aussagekraft zugemessen (*Bell et al., 2003; Wolff - Pett 2000*). Dies gilt besonders für ihre Anwendbarkeit auf Internationalisierungsprozesse von Dienstleistungsunternehmen. Auch die Anfang der neunziger Jahre aufkommende Literatur zu den so genannten "Born Globals"²¹⁾ verdeutlichte Nichtlinearitäten²²⁾ im Internationalisierungsprozess, welche die lineare Sichtweise der Stadientheorie weiter in Frage stellten.

Konsistent mit den Voraussagen der Stadientheorie ist die Theorie des ressourcenbasierten Unternehmens, gemäß derer der Bestand an (intangiblen) Ressourcen und Kompetenzen im

¹⁹⁾ Siehe auch *Bilkey - Tesar (1977), Cavusgil (1980) oder Reid (1981)*. Für eine Kritik dieser Theorien siehe z.B. *Andersen (1993)*. Für eine rezentere Übersicht und Einschätzung siehe *Leonidou - Katsikeas (1996), Wolff - Pett (2000), Bell et al. (2003) oder Mayerhofer – Palme – Sauer (2007)*.

²⁰⁾ Hierunter versteht man einen Distanzbegriff, der die Bedeutung von kultureller Ähnlichkeit oder Vertrautheit berücksichtigt. *Calof - Viviers (1995)* zeigten z.B., dass südafrikanische Firmen ihre Hauptexportmärkte in Europa hatten, weniger auf den physisch näheren afrikanischen Märkten. *Anderson - Coughlan (1987)* kamen für Unternehmen aus den USA zu dem Ergebnis, dass diese eher auf den psychologisch ähnlichen Märkten Europas tätig waren als auf den Märkten Japans oder Südostasiens.

²¹⁾ Dieser Begriff bezeichnet Unternehmen, die von ihrer Gründung an bzw. bereits kurz nach ihrem Entstehen eine international ausgerichtete Unternehmensstrategie verfolgen (*McKinsey & Co., 1993; Oviatt - McDougall, 1994; McDougall - Shane - Oviatt, 1994, Knight - Cavusgil, 1996*). Dies ist besonders für Firmen auf kleinen, hochspezialisierten globalen Nischen charakteristisch (*Bell et al., 2003*).

²²⁾ Neben "Born Globals" existieren auch andere Fälle nichtlinearer Internationalisierungsprozesse. So expandieren manche Unternehmen nach langen Perioden ohne internationaler Aktivität plötzlich stark auf Auslandsmärkten ("Born Again Globals", siehe *Bell – McNaughton – Young, 2001*). Für andere Unternehmen hingegen kann auf Phasen internationaler Expansion auch eine Konsolidierungsphase folgen, die mit einer Verringerung oder sogar einem Rückzug aus internationalen Aktivitäten einhergeht (z.B. durch einen Wechsels der Eigentümerstruktur oder Übernahme durch ein anderes Unternehmen, siehe *Bell et al., 2003*). Andere Unternehmen kommen möglicherweise nicht über eine bestimmte Internationalisierungsstufe hinaus und verbleiben z.B. im Stadium sporadischer Exporte.

Unternehmen entscheidend für die Bildung firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile ist, die wiederum die Effizienz der Nutzung von physischen Ressourcen und den Erfolg des Unternehmens im In- und Ausland bestimmen. Eine Auslandstätigkeit entsteht demnach durch kontinuierlichen Aufbau von Internationalisierungsressourcen (wie Erfahrung und Know-how) im Unternehmen (vgl. *Wolff – Pett*, 2000, S. 36; *Fryges*, 2006, S. 7), die zur Verstetigung und Verstärkung des Auslandsgeschäftes genutzt werden können.

Besonders jüngere Untersuchungen (z.B. *Coviello – Martin*, 1999) heben hingegen die Bedeutung von Netzwerken für Internationalisierungsaktivitäten hervor: Formale und informelle Beziehungen innerhalb eines Netzwerkes können als externe Motivatoren den Anstoß zu internationalen Tätigkeiten geben und so die Entwicklung von Internationalisierungsaktivitäten positiv beeinflussen. Netzwerke können auch einen leichteren Zugriff auf Ressourcen wie Informationen, Human- oder Finanzkapital über Kontakte innerhalb des Netzwerkes bieten, was bereits bestehende Internationalisierungsprozesse beschleunigen und damit ebenfalls einen wichtigen Faktor für eine erfolgreiche Tätigkeit auf Auslandsmärkten darstellen kann (vgl. auch *Bell et al.*, 2003, S. 341; *Bell et al.*, 2004, S. 26).²³⁾

Obwohl die Stadien- und die Ressourcentheorie der Internationalisierung und die Theorie des ressourcenbasierten Unternehmens eine Tendenz zu komplexeren Internationalisierungsformen²⁴⁾ erkennen lassen, stehen Fragen der Strategie internationalisierender Unternehmen oder der Art des Eintritts in einen ausländischen Markt bei diesen nicht im Vordergrund. Einen frühen Ansatz zur Erklärung von Firmenstrategien und der Wahl der Eintrittsform stellt das so genannte OLI-Paradigma von *Dunning* (1988) dar. In diesem werden Erfolg und Art der Internationalisierung durch das Zusammenspiel dreier Faktoren bestimmt (vgl. *Hollenstein*, 2001, 2005):

- "Ownership advantages": Wettbewerbsvorteile des konkreten Unternehmens. Hierunter werden firmenspezifische Charakteristika verstanden, die einem Unternehmen Wettbewerbsvorteile unabhängig vom Standort verschaffen (Human-, Wissens- und physisches Kapital, Marken und Patente, Finanzierungs- und Managementfähigkeiten, Erfahrung etc.).
- "Location advantages": Vorteile, die sich durch die optimale Wahl der Standorte verschiedener Unternehmenstätigkeiten ergeben und dem Unternehmen durch Standortvorteile einen Wettbewerbsvorteil verschaffen (Verfügbarkeit, Qualität und Preis von Produktionsfaktoren, Infrastruktur, Transportkosten, Kommunikationskosten, Steuern, rechtliche Rahmenbedingungen etc.).

²³⁾ Auch die Netzwerk- und die Stadien- und die Ressourcentheorie schließen sich nicht grundsätzlich aus, wie z.B. *Coviello – Munro* (1997) zeigten.

²⁴⁾ So beschrieben bereits *Johanson – Wiedersheim-Paul* (1975) einen Internationalisierungsprozess, in dem Unternehmen zuerst über unabhängige Vertreter exportieren, in weiterer Folge Verkaufsniederlassungen im Ausland gründen und schließlich auch die Produktion in diese Länder verlagern.

- "Internalisation advantages": Vorteile, die durch eine Internalisierung von Markttransaktionen (etwa durch Übernahme oder Zusammenschlüsse mit anderen Firmen oder durch die Bildung von Kooperationen und Allianzen) entstehen (Wettbewerbsvorteile durch die Reduktion von Such- oder Transaktionskosten, Sicherung der Verfügbarkeit und Qualität von Schlüsselmaterialien zur Produktion etc.).

Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile ("Ownership advantages") gegenüber Konkurrenten auf dem Auslandsmarkt sind hierbei die Grundlage für den Erfolg der Internationalisierungsaktivitäten eines Unternehmens. Bestehen zudem standortspezifische Wettbewerbsvorteile im Ausland, so wird das Unternehmen den Auslandsmarkt nicht durch Export, sondern durch lokale Produktion bearbeiten. Eine eigentumsbasierte Internationalisierungsform (Niederlassungen, FDI, Akquisitionen etc.) ist jedoch nur dann auch ökonomisch überlegen, wenn zudem Internalisierungsvorteile vorliegen, also wenn unternehmensinterne Beziehungen mit geringeren Transaktionskosten verbunden sind als Marktbeziehungen (Mayerhofer – Palme – Sauer, 2007).

Transaktionskosten entstehen sowohl bei der Anbahnung und Gestaltung von Verträgen (Transaktionen) als auch ex post durch die Kontrolle und Anpassung dieser Verträge (Williamson 1985, S. 20).²⁵⁾ Die Wahl einer bestimmten Organisationsstruktur – eigentumsbasiert oder nicht-eigentumsbasiert – wird durch ein Optimierungskalkül bestimmt, welches die relativen Transaktionskosten minimiert (Coviello – Martin, 1999). Bestimmend für die Höhe der Transaktionskosten sind hierbei folgende Eigenschaften einer Transaktion:²⁶⁾

- Faktorspezifität ("asset specificity") der in der Transaktion eingesetzten physischen und humanen Ressourcen, welche weitgehend die Wettbewerbsvorteile und damit den Erfolg des Unternehmens bestimmen (Brouthers – Nakos, 2004, S. 231).
- Verhaltensunsicherheit ("behavioral uncertainty"): Diese Eigenschaft entsteht durch die hohen Monitoring- und/oder Kontrollkosten für ausländische Geschäftsstellen/Partner, die durch Opportunismus, begrenzte Rationalität oder Risiko entstehen können (Brouthers – Brouthers, 2003, S. 1184).
- Umfeldunsicherheit ("environmental uncertainty"): Diese Eigenschaft bezieht sich auf das Ausmaß, in dem das politische, rechtliche, kulturelle und wirtschaftliche Umfeld eines Landes die Stabilität einer Wirtschaftsaktivität gefährden kann (Brouthers – Brouthers, 2003, S. 1183).

Wichtigste Eigenschaft ist hierbei die Faktorspezifität (Williamson, 1985, S. 52): Je spezifischer die Faktoren (z.B. einzigartige Technologie oder Know-how), desto höher sind auch die fir-

²⁵⁾ Transaktionskosten können auch als "Frikionskosten" (Williamson 1985, S. 19) oder "Betriebskosten des ökonomischen Systems" (Arrow, 1969, S. 48; eig. Übers. nach Zit. in Williamson, 1985, S. 18) interpretiert werden.

²⁶⁾ Weiters könnte hier noch die Häufigkeit angeführt werden, mit der eine Transaktion erfolgt (Williamson, 1985). In den meisten Studien werden Transaktionen jedoch meist als kontinuierlich aufgefasst, wodurch die Häufigkeit von Transaktionen keine Bedeutung hat (siehe Brouthers – Brouthers, 2003; Brouthers – Nakos, 2004).

menspezifischen Wettbewerbsvorteile und damit die Gewinnmöglichkeiten des Unternehmens. Dies erhöht jedoch auch die Transaktionskosten, da diese z.B. gegenüber Konkurrenten geschützt werden müssen. Unternehmen werden daher bei hoher Faktorspezifität tendenziell eher eigentumsbasierte Eintrittsmodi wählen, um ihre Eigentumsrechte oder spezielle Produktionsprozesse, die ihnen einen Wettbewerbsvorteil sichern, vor Konkurrenten – aber auch vor opportunistischen Partnern – im Ausland zu schützen. Bei geringer Faktorspezifität werden sie jedoch eher nicht-eigentumsbasierte Eintrittsformen bevorzugen (Brouthers – Nakos, 2004, S. 231f).

Dies gilt umso mehr, wenn zusätzlich Verhaltensunsicherheit herrscht, wodurch die Kosten der unternehmensinternen Kontrolle steigen. Dies kann eine nicht-eigentumsbasierte (marktba-sierte) Zugangsform (z.B. Export) superior gegenüber einer eigentumsbasierten Lösung machen. Auch Umfeldunsicherheit führt bei eigentumsbasierten Lösungen zu höheren Transaktionskosten, sodass auf risikoreichen Märkten eher nicht-eigentumsbasierte Markteintrittsformen (wie Export) gewählt werden (Brouthers – Nakos, 2004, S. 234).

2.2. Besonderheiten des Internationalisierungsverhaltens von KMU

In den letzten Jahren konzentrierte sich eine steigende Anzahl an Studien explizit auf Internationalisierungsprozesse von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Diese sind, aufgrund der Tatsache, dass die hier untersuchten Dienstleistungsbranchen eher klein- bis mittelbetrieblich strukturiert sind, in dieser Studie von besonderer Bedeutung. Für KMU lassen sich aus der ökonomischen Theorie besondere Herausforderungen im Hinblick auf Internationalisierungsaktivitäten ableiten. So gibt es in der empirischen Internationalisierungsliteratur vielfältige Evidenz über einen (ceteris paribus) positiven Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße – Zahl der Beschäftigten bzw. Umsatz – und Internationalisierungswahrscheinlichkeit oder Internationalisierungsgrad (Anteil der Auslandsumsätze an den Gesamtumsätzen), da größere Unternehmen

- über mehr Ressourcen (Finanzen, Informationen, Management, etc.) verfügen, um internationale Aktivitäten durchzuführen bzw. eine stärkere Orientierung auf Auslandsmärkten einzunehmen (Johanson – Vahlne, 1990).
- das Potential eines ausländischen Marktes durch die Realisierung von Skalenerträgen in der Produktion eher ausnutzen können (Wagner, 1995, 2001).
- leichteren Zugang zu finanziellen Ressourcen haben und tendenziell besser gegen die finanziellen Risiken auf Auslandsmärkten abgesichert sind (Mittelstaedt – Harben – Ward, 2003; Wagner, 1995, 2001).
- Transaktionskosten, die Fixkostencharakter haben (z.B. Marktzugangskosten wie Informationskosten für Markt- und Umfeldanalysen oder Kosten der Partnersuche), leichter tragen können, da diese sich in geringerer Weise auf die Durchschnittskosten niederschlagen (Wagner, 1995, 2001).

Generell kann in der Literatur eine positive, jedoch mit zunehmender Unternehmensgröße abnehmende Korrelation beobachtet werden, die jedoch nicht zwingend einen Kausalzusammenhang ausdrücken²⁷⁾ oder linear sein muss (Wagner, 1995, 2001; Wakelin, 1997; Barrios et al., 2003; Hollenstein, 2005).²⁸⁾

KMU und größere Unternehmen unterscheiden sich jedoch nicht nur in ihrer Internationalisierungswahrscheinlichkeit, sondern auch im Hinblick auf den Eintrittsmodus. Bedingt durch Ressourcenbeschränkungen kann erwartet werden, dass kleinere Unternehmen Exportlösungen anstatt eigentumsbasierter Eintrittsformen wählen (Hollenstein, 2005, S. 431). Insgesamt setzt sich in der Literatur die Sicht durch, dass eigentumsbasierte Markteintrittsformen in KMU eher die Form von Minderheitsbeteiligungen annehmen, während der Export als primäre Internationalisierungsstrategie eingesetzt wird (Mayerhofer – Palme – Sauer, 2007).²⁹⁾ Einige Unternehmen könnten jedoch sogar für diese Internationalisierungsform zu klein sein, wie z.B. Mittelstaedt – Harben – Ward (2003) nachwiesen.³⁰⁾

2.3. Besonderheiten des Internationalisierungsverhaltens von Dienstleistungsunternehmen

Diese empirischen und theoretischen Ergebnisse wurden jedoch zumeist vor dem Hintergrund der Internationalisierung von Sachgüterproduzenten erzielt. Während einige Studien davon ausgingen, dass diese Modelle auch auf Dienstleistungsproduzenten anwendbar sind, sprachen sich andere für eine Anpassung an die Besonderheiten von Dienstleistungsunternehmen aus (Ekeledo – Sivakumar, 1998; Javalgi – Griffith – White, 2003). So ergeben sich aus der Art und den Eigenschaften einer Dienstleistung teilweise erhebliche Unterschiede in den Internationalisierungsstrategien (O'Farrell – Wood – Zheng, 1998; Javalgi – Griffith – White, 2003). Dies gilt insbesondere für die Wahl der Erbringungsform im Ausland, was die Anwendbarkeit der Ergebnisse für KMU im Dienstleistungsbereich teilweise einschränkt. In der Literatur werden meist vier Eigenschaften genannt, die Dienstleistungen von Gütern grundlegend unterscheiden (siehe auch Mayerhofer – Palme – Sauer, 2007; Knight, 1999):

- Intangibilität: Die Dienstleistung ist nicht greifbar.

²⁷⁾ So wäre auch eine umgekehrte Kausalität zwischen Unternehmensgröße und Internationalisierung denkbar, etwa ein im Ausland erfolgreiches Unternehmen, das mit Mitteln aus seinen Auslandsgeschäften im Inland Arbeitsplätze schafft.

²⁸⁾ Dieser Zusammenhang wird durch Unternehmen, die von ihrer Gründung an eine stark international ausgerichtete Strategie verfolgen ("Born Globals") in Frage gestellt. So konnte z.B. Fryges (2006) eine höhere Unsicherheit im Effekt der Unternehmensgröße auf den Internationalisierungsgrad für kleinere Unternehmen feststellen.

²⁹⁾ Dies muss jedoch nicht unbedingt für Dienstleistungsunternehmen gelten, siehe nächster Abschnitt.

³⁰⁾ Die Autoren kamen zu dem Ergebnis, dass Firmen mit weniger als 20 Beschäftigten selbst für Exportaktivitäten zu klein sein könnten. Eine Internationalisierungsstrategie für diese Unternehmen könnte darin bestehen – wie von Arcs et al. (1997) angeregt –, größere multinationale Unternehmen als "indirekten" Internationalisierungskanal (etwa durch Lieferung von Inputs in den Produktionsprozess bzw. neuen innovativen Produkten oder sogar durch Zusammen-schlüsse) zu nutzen.

- Vergänglichkeit: Die Dienstleistung kann nur zum Zeitpunkt ihrer Produktion genutzt werden und ist nicht lagerfähig.
- Inseparabilität von Produktion und Konsum: Konsum und Produktion der Dienstleistung können räumlich und/oder zeitlich nicht getrennt werden.
- Heterogenität: Die Dienstleistungen sind nicht standardisiert und müssen den Vorstellungen des jeweiligen Kunden angepasst werden.

Die Eigenschaft der Vergänglichkeit und Inseparabilität schließen eine ungebundene Dienstleistungserbringung (Export) aus, die Erbringung über Kooperationen und Niederlassungen (Mode 3) oder durch Entsendung von Arbeitskräften (Mode 4) sind daher für viele Unternehmen die einzig möglichen Erbringungsformen im Ausland.³¹⁾ Auch die Eigenschaft der Heterogenität kann einen Dienstleistungsexport ausschließen, wenn die Anpassung an die Bedürfnisse des Kunden einen hohen Interaktionsgrad voraussetzt. Zudem schränkt sie die Standardisierung und damit die Möglichkeit der Massenproduktion ein.

Die Notwendigkeit komplizierter und (meist) auch eigentumsbasierter Markteintrittsformen schmälert die Internationalisierungswahrscheinlichkeit, insbesondere wenn es sich um kleinere oder mittlere Dienstleistungsunternehmen handelt, die nur über beschränkte Ressourcen verfügen. Auch die Eigenschaft der Vergänglichkeit kann zu Ressourcenproblemen für kleine und mittlere Dienstleistungsunternehmen führen, da sie einen höheren Ressourceneinsatz zum Ausgleich von Kapazitätsschwankungen verlangt.³²⁾ Diese Ressourcenbeschränkungen können Dienstleistungs-KMU – selbst bei Vorlage von Wettbewerbsvorteilen – von Internationalisierungsschritten abhalten.

Zum anderen können auch rechtlich aktive und passive Barrieren³³⁾ vorliegen, die – im Gegensatz zum Handel mit Gütern, für den innerhalb der EU praktisch alle Einschränkungen beseitigt (bzw. international im Rahmen des GATT abgebaut) wurden – im Bereich der Dienstleistungsfreiheit (auch innerhalb der EU) noch immer bestehen. Dazu zählen z.B. heterogene Auflagen über Zulassungen, Bescheinigungen, Qualifikationsanforderungen oder Standards, die zu hohen Markteintrittskosten führen. Diese können besonders für Dienstleistungs-

³¹⁾ *Erramilli* (1990) bezeichnet diese Dienstleistungen als "weich" ("soft services"), während "harte" Dienstleistungen ("hard services") separabel sind. Einige Studien konnten zeigen, dass sich die Eintrittsmodi von Produzenten "harter" Dienstleistungen und Sachgüterproduzenten kaum unterscheiden, während die Eintrittsart zwischen Erbringern "harter" und "weicher" Dienstleistungen signifikant unterschiedlich sind (*Ekeledo – Sivakumar, 1998*).

³²⁾ Dies gilt besonders auf Auslandsmärkten mit unsicherer oder stark schwankender Nachfrageentwicklung.

³³⁾ Als aktive Barrieren können Einschränkungen bezeichnet werden, die für ausländische Dienstleistungserbringer unüberwindbar sind. Darunter fallen etwa Monopole in Dienstleistungsbereichen (z.B. Post-, Rundfunk- oder Fernsehmonopole). Als passive Einschränkungen können Barrieren bezeichnet werden, die zwar prinzipiell überwindbar wären, allerdings mit so hohen Kosten verbunden sind, dass eine Dienstleistungserbringung nicht mehr effizient wäre. Beispiele hierfür wären z.B. Niederlassungsanforderungen, aber auch unterschiedliche Standards und Auflagen oder die Notwendigkeit des Nachweises von Qualifikationen, die nur im Land selbst erworben werden können. Es ist davon auszugehen, dass die meisten der innerhalb der EU bestehenden Einschränkungen und Barrieren passiver Natur sind.

KMU eine Barriere darstellen (Nerb et al., 2006), insbesondere wenn diese Bescheinigungen oder Qualifikationsanforderungen nur im Ausland – eventuell sogar nur in der jeweiligen Landessprache – erworben werden können. Zum Abbau einiger dieser Hemmnisse und Barrieren wurde 2006 die EG-"Dienstleistungsrichtlinie" (Richtlinie 2006/123/EG) verabschiedet, die jedoch erst mit 28. Dezember 2009 endgültig umgesetzt werden muss.³⁴⁾

Auch natürliche Barrieren können den Dienstleistungshandel beschränken, z.B. durch die räumliche Distanz zu den Märkten. Da viele Dienstleistungen aufgrund ihrer Eigenschaften nicht exportierbar sind und daher eine räumliche Nähe zwischen Erbringer und Konsument voraussetzen, kann Distanz eine Barriere für gewisse Erbringungsformen, insbesondere die Entsendung von Arbeitskräften (GATS Mode 4), darstellen.³⁵⁾ Auch kulturelle (Sitten, Gebräuche) oder sprachliche Unterschiede zwischen dem Ursprungs- und dem Erbringungsland können Barrieren für die Internationalisierung von Dienstleistungsunternehmen darstellen, wenn die Erbringung der Dienstleistung eine direkte Interaktion mit den Konsumenten voraussetzen. Selbst wenn diese (z.B. mittels Sprachschulungen) prinzipiell überwunden werden könnten, werden hierzu erhebliche Ressourcen benötigt, was besonders für Dienstleistungs-KMU eine zusätzliche Hürde darstellen und eine Internationale Tätigkeit schlussendlich verhindern kann.³⁶⁾

Schließlich kann auch Unsicherheit auf der Nachfragerseite zu geringer Internationalisierung beitragen. Unsicherheit auf der Nachfragerseite entsteht für Dienstleistungen hauptsächlich dadurch, dass diese vom Konsumenten vor dem Konsum meist nicht auf ihre Qualität getestet werden können. Ausländische Anbieter sind daher möglicherweise mit geringerem Konsumentenvertrauen und niedrigerer Akzeptanz ihrer Leistungen konfrontiert. Deren Verringerung kann hohe Markteintrittskosten (z.B. für Marketing) oder Erbringungsformen mit höheren Transaktionskosten (wie z.B. Kooperationen mit oder Übernahme von lokalen Unternehmen, um deren Bekanntheitsgrad nutzen zu können) nötig machen. Erneut sind hiervon vor allem KMU betroffen.³⁷⁾

³⁴⁾ Für eine Studie zu den möglichen Liberalisierungseffekten der Dienstleistungsrichtlinie in den EU 15 und Österreich siehe Breuss – Badinger (2005), für Deutschland siehe Nerb et al. (2006).

³⁵⁾ Hierbei entstehen nicht nur Reisekosten durch den Transport der Personen, sondern auch Verpflegungs- oder evtl. auch Unterbringungskosten. Des Weiteren kann der Transport von anderen Produktionsfaktoren (Materialien, Arbeitsgeräte) oder physischen Vorleistungen zum Erbringungsort notwendig sein (Nerb et al., 2006, S. 95).

³⁶⁾ Sprachbarrieren könnten zwar auch durch eine Erbringung über Niederlassungen und Kooperationen reduziert werden jedoch ist dies wiederum mit höheren Transaktionskosten verbunden.

³⁷⁾ Unsicherheit auf der Nachfrageseite kann bei Export oder grenzüberschreitender Leistungserbringung auch durch Rechtsunsicherheit entstehen. Liegt z.B. der vertraglich vereinbarte Gerichtsstand (aus Sicht des Nachfragers) im Ausland und kann die Qualität der Dienstleistung vor dem Erwerb nicht überprüft werden, könnten Konsumenten vor einer Nutzung des Dienstleistungsangebots zurückschrecken. Akzeptiert hingegen das Unternehmen den Erbringungsort als Gerichtsstand, ist dies wiederum für den Dienstleister von Nachteil (z.B. aufgrund von Rechtsunsicherheit im Ausland, was höhere Transaktionskosten nach sich zieht).

2.4. Implikationen für die Internationalisierung der untersuchten Dienstleistungsunternehmen in Wien

Niedrigere Internationalisierung unter Dienstleistungsunternehmen im Vergleich zu Sachgüterproduzenten

Aus der vorliegenden Diskussion kann eine geringere Internationalisierung von Dienstleistungsunternehmen im Vergleich zu Sachgüterproduzenten abgeleitet werden, die sich vor allem aus der Eigenschaft der Inseparabilität ergibt. Diese Eigenschaft von Dienstleistungen kann die Möglichkeit eines Exports ins Ausland vollständig ausschließen (für erste empirische Ergebnisse siehe *OECD*, 2005).

Positiver Einfluss der Unternehmensgröße auf Internationalisierung

Zudem kann erwartet werden, dass die Internationalisierungsneigung durch die kleinst- und kleinbetriebliche Struktur der untersuchten Branchen beeinflusst wird: Aus der theoretischen und empirischen Literatur kann ein (*ceteris paribus*) positiver Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Internationalisierungsneigung erwartet werden. Dies ergibt sich aus den Ressourcenbeschränkungen, Risiken und Barrieren, denen sich Dienstleistungs-KMU gegenübersehen. Zudem operieren größere Unternehmen eher auf "reiferen" Märkten und sind daher für weitere Wachstumsschritte stärker auf internationale Expansion angewiesen als kleinere Unternehmen (*Javalgi – Griffith – White*, 2003). Dies kann eine zusätzliche Motivation für die Internationalisierung großer Unternehmen darstellen. Die Erbringung von Dienstleistungen durch Entsendung von Arbeitskräften stellt zwar auch für kleine Unternehmen in den Grenzregionen eine Möglichkeit dar, mit relativ geringem Ressourceneinsatz im Ausland tätig zu sein. Die Untersuchung von *Nowotny – Palme* (2008) zeigte jedoch, dass trotzdem die Größe des Unternehmens den wichtigsten Bestimmungsfaktor für eine internationale Tätigkeit darstellt.

Höheres Internationalisierungsniveau und geringere Bedeutung der Unternehmensgröße durch Standortvorteile in Wien

Zu untersuchen ist, ob sich Unternehmen aus Wien signifikant von diesem Muster unterscheiden. Können Dienstleistungsunternehmen in einem städtischen Umfeld interne Ressourcen leichter durch besser verfügbare (und billigere) externe Leistungen substituieren, so kann der marginale Beitrag einer zusätzlichen Arbeitskraft im Unternehmen zur Wahrscheinlichkeit einer Internationalisierung in Wien geringer sein als in anderen Regionen (*Forman – Goldfarb – Greenstein*, 2007). Gleichzeitig wäre eine internationale Tätigkeit auch für kleinere Unternehmen möglich. Zusätzlich kann in Wien ein höheres Internationalisierungsniveau durch die größere Anzahl an Nachfragern an städtischen Standorten erwartet werden, da – wie Studien von *Erramilli – Rao* (1990) oder *O'Farrell – Wood* (1998) zeigen – Dienstleistungsunternehmen in vielen Fällen internationale Tätigkeiten aufnehmen, um Klienten auf Auslandsmärkte zu folgen. Durch die Nähe zu einer größeren Zahl potentieller Klienten können daher Nachfrageeffekte die Internationalisierungswahrscheinlichkeit erhöhen. Umgekehrt wäre aber auch

denkbar, dass eine größere lokale Nachfrage die Internationalisierungswahrscheinlichkeit senkt, da die Bedeutung von Auslandsmärkten angesichts nachfragestarker lokaler Märkte in den Hintergrund rückt. Ein alternativer Erklärungsansatz wäre, dass durch die räumliche Konzentration verschiedener Anbieter einer Branche innerhalb von Städten höherer Wettbewerb unter Dienstleistungsunternehmen mit beschränktem Marktradius herrscht. In diesem Wettbewerb werden tendenziell innovativere Firmen mit kompetitiven Vorteilen überleben, die besser für internationale Aktivitäten gerüstet sind. Die Messung dieser Effekte kann jedoch durch Nichtlinearitäten im Internationalisierungsverhalten erschwert werden, die sich unter anderem durch die Heterogenität der untersuchten Sektoren ergeben.

Internationalisierung in neuen Mitgliedstaaten stärker von Unternehmensgröße abhängig

Obwohl – wie oben bereits erwähnt – besonders kleinere Dienstleistungsunternehmen die räumliche Nähe zu den neuen Mitgliedstaaten für Internationalisierungsschritte (etwa mittels Entsendung von Arbeitskräften) nutzen können, kann dennoch eine stärkere Größenabhängigkeit einer Internationalisierung in den NMS vermutet werden, da aufgrund von Verhaltens- und Umfeldunsicherheit in diesen Ländern höhere Transaktionskosten bestehen. Grundsätzlich ist jedoch davon auszugehen, dass die Mehrzahl der international aktiven Unternehmen in Westeuropa tätig ist, da sie sich in diesen Ländern geringeren Transaktionskosten durch eine niedrigere Umfeldunsicherheit gegenübersehen. Des Weiteren handelt es sich bei westeuropäischen Ländern um zumeist psychologisch nahe Märkte (z.B. Deutschland), die dem Heimmarkt der untersuchten Unternehmen ähnlicher sind als jene der NMS. Auch sind Handelsbeziehungen mit diesen Ländern bereits seit längerer Zeit etabliert (und auch liberalisiert, z.B. im Rahmen des EFTA seit den sechziger Jahren), während sich diese mit den Ländern der NMS erst in den letzten 15-20 Jahren entwickeln konnten. Aufgrund der geographischen Nähe und der höheren Marktdynamik kann jedoch auch eine zunehmende Internationalisierung auf den Märkten der NMS erwartet werden, da die höhere Marktdynamik (und die damit verbundenen höheren Gewinnchancen) die größeren Risiken und Transaktionskosten (durch Verhaltens- als auch durch Umfeldunsicherheit) ausgleichen kann.

Unternehmensgröße beeinflusst Wahl der Markteintrittsform

Zudem kann erwartet werden, dass auch die Wahl der Internationalisierungsform durch die Unternehmensgröße beeinflusst wird. Da eigentumsbasierte Marktbearbeitungsformen eine bessere Ressourcenausstattung voraussetzen, kann davon ausgegangen werden, dass kleine Unternehmen eher weniger ressourcenintensive Internationalisierungsformen wie die Entsendung von Arbeitskräften wählen, zumal sich diese durch die geographische Lage der untersuchten Regionen für KMU besonders anbieten. Jedoch können hier Differenzen je nach Sektoren erwartet werden: So setzen wissensintensive Dienstleistungen oftmals einen hohen Interaktionsgrad mit KundInnen vor Ort voraus, sodass eine Erbringung durch Niederlassungen oder Kooperationen der Entsendung von Arbeitskräften vorgezogen werden kann, um Markteintrittskosten, die sich etwa aus Sprachbarrieren ergeben, zu verringern.

3. Empirische Evidenz zur Internationalisierung des Wiener Dienstleistungssektors

Die empirische Literatur über Internationalisierungsstrategien hat eine Vielzahl von stilisierten Fakten herausgearbeitet, die vor allem auf spezifische Internationalisierungshemmnisse von kleinen und mittelgroßen sowie Dienstleistungsunternehmen hinweisen und durchaus auch regionsspezifische Unterschiede im Internationalisierungsgrad der Unternehmen erwarten lassen. Untersuchungen zu den Internationalisierungsaktivitäten der Wiener Unternehmen bewegten sich aufgrund einer unzureichenden Datenbasis empirisch bisher allerdings auf sehr dünnem Eis.

So steht für die Beobachtung des internationalen Warenhandels mit der Außenhandelsstatistik und einzelnen Positionen der Konjunkturerhebung im produzierenden Bereich zwar ein sehr ausgebautes und international vergleichbares Berichtswesen zur Verfügung, allerdings sind die Informationen der Außenhandelsstatistik regional nur eingeschränkt verwertbar. Weiters fehlen Informationen über die Charakteristik der exportierenden Unternehmen (z.B. deren Größe) in den genannten Sekundärstatistiken – zumindest in ihrer publizierten Form – gänzlich.³⁸⁾

Für den internationalen Dienstleistungshandel liegen – gemessen an Vollständigkeit, Qualität und sektoraler Disaggregation – selbst auf nationaler Ebene nur unzureichende Informationen vor.³⁹⁾ Für die regionale Ebene oder gar für das einzelne exportierende Dienstleistungsunternehmen fehlen sie wegen vielfältiger datentechnischer Probleme (vgl. dazu etwa Reeh, 1996) fast gänzlich. Schlussendlich erweisen sich auch die allgemein zugänglichen Datengrundlagen zur regionalen Verteilung der aktiven und passiven Direktinvestitionen in Österreich als nur wenig hilfreich, um die Struktur dieser Direktinvestitionen zu untersuchen.

³⁸⁾ Da sowohl die Außenhandelsstatistik als auch die Exportinformationen der Konjunkturerhebung auf Umfragebasis ermittelt werden, wäre deren Auswertung auf der Ebene individueller Unternehmen grundsätzlich denkbar. Allerdings stellt Statistik Austria externen Nutzern derzeit keinerlei (anonymisierte) Informationen auf Individualdatenebene aus ihren Erhebungen zur Verfügung.

³⁹⁾ Einzige Datenquelle ist hier die Dienstleistungsbilanz der Zahlungsbilanzstatistik, die vor allem auf Meldungen von Banken über die mit dem Außenhandel von Dienstleistungen verbundenen Zahlungsströme aufbaut. Die sektorale Nomenklatur dieser Statistik ist mit VGR und gängigen Unternehmensstatistiken nicht kompatibel und bleibt auf einem sehr hohen und wenig aussagekräftigen Aggregationsniveau. Dazu sind mehrere Positionen nur auf Nettobasis (Ausfuhren minus Einfuhren) erfasst. Verzerrungen aus der unterschiedlichen Verbuchung von Ex- und Importen in einzelnen Sektoren sowie eine große (und im Zeitablauf zunehmende) Position nicht aufteilbarer Leistungen (NAL) kommt hinzu. Vor allem aber folgt die Dienstleistungsbilanz dem "Inlandskonzept" und bildet damit Leistungsexporte, die durch eine Niederlassung im Ausland erbracht werden, überhaupt nicht ab, ebenso wie die Erbringung von Dienstleistungen durch die Entsendung von Arbeitskräften. Auch Dienstleistungsexporte, die durch die Fahrt des Konsumenten zum Produzenten zustande kommen (grenzüberschreitender Einkaufsverkehr) sowie Dienstleistungen in Zusammenhang mit Warenlieferungen (etwa Planungs- und Montageaktivitäten) finden in der Dienstleistungsbilanz nur teilweise Berücksichtigung.

Bestehende Analysen stützen sich daher entweder auf Analysen der Umsatzsteuerstatistik der Statistik Austria oder auf verschiedene regionale bzw. nationale Befragungen, bei denen allerdings die Stichprobengröße des verwendeten Samples oftmals ernsthafte Bedenken hinsichtlich der Repräsentativität der Ergebnisse nahe legt.

3.1. Ergebnisse zum Wiener Außenhandel

3.1.1. Ergebnisse aus der Umsatzsteuerstatistik

Verwendet wurde die Umsatzsteuerstatistik der Statistik Austria zum Beispiel in einer neueren Untersuchung von *Mayerhofer – Palme – Sauer* (2007). Die Umsatzsteuerstatistik enthält Informationen über die steuerfreien Umsätze in Zusammenhang mit Ausfuhrlieferungen gemäß § 6 Abs. 1 Z.1 UStG (für den Extra-EU-Handel) sowie für innergemeinschaftliche Lieferungen gemäß Art.6 Abs.1 Z.1 u. 2 UStG (für Exporte in die EU), die eine Quantifizierung von Ausfuhrwerten nach Wirtschaftsbereichen, Unternehmenssitz und unterschiedlichen Stufen des steuerbaren Umsatzes ermöglichen. Damit können Unterschiede in der Exportintensität zwischen Industrie- und Dienstleistungsunternehmen sowie zwischen Unternehmen unterschiedlicher Größe herausgearbeitet werden. Auch eine Gegenüberstellung der Exportorientierung Wiener und österreichischer Unternehmen ist mit der Einschränkung des der Datenbasis zugrunde liegenden Unternehmenskonzeptes (Zurechnung nach dem Sitz des meldenden Unternehmens) möglich (Abbildung 3.1).

Übersicht 3.1: Exportaktivitäten in Wien nach Unternehmensgröße
Durchschnitte 2001/02; Angaben in %

	Exportwahrscheinlichkeit ^{a)}		Exportintensität ^{a)}		
	Fälle in % USt-Steuerfälle in EU	in Rest der Welt	Exportumsätze in % steuerbarer Umsatz in EU	In Rest der Welt	Insgesamt
Wien					
Mikrounternehmen (bis 2,2 Mio. €)	2,5	5,2	1,0	2,8	3,9
Kleine Unternehmen (bis 10 Mio. €)	25,8	40,4	3,1	7,5	10,6
Mittlere Unternehmen (bis 50 Mio. €)	38,5	49,6	4,7	8,8	13,6
Große Unternehmen (über 50 Mio. €)	54,3	64,0	5,0	5,9	10,9
Alle Unternehmen	3,5	6,6	4,4	6,1	10,5
Österreich					
Mikrounternehmen (bis 2,2 Mio. €)	3,4	5,0	1,6	1,9	3,5
Kleine Unternehmen (bis 10 Mio. €)	34,9	42,8	5,8	5,6	11,4
Mittlere Unternehmen (bis 50 Mio. €)	52,7	59,0	11,3	9,2	20,5
Große Unternehmen (über 50 Mio. €)	66,0	72,1	13,8	9,1	23,0
Alle Unternehmen	4,6	6,4	10,1	7,3	17,4

Q: *Mayerhofer - Palme* (2007). – Die Zahlen beinhalten sowohl Industrie- als auch Dienstleistungsunternehmen.

^{a)} Ausfuhrlieferungen und innergemeinschaftliche Lieferungen, ohne Lohnveredelung, sowie See-/Luffahrt und grenzüberschreitende Beförderung.

Die Untersuchung von Mayerhofer – Palme – Sauer (2007) weist dabei auf einige Besonderheiten der Wiener Wirtschaftsstruktur hin, die dazu führen, dass die Exportintensität der Wiener Wirtschaft im Österreichvergleich unterdurchschnittlich ist. So zeigt sich in dieser Untersuchung – konsistent mit den Ergebnissen internationaler Studien – eine deutliche Größenabhängigkeit der Exportintensität von Unternehmen, wobei kleinere Unternehmen unterdurchschnittlich stark exportorientiert sind. Der Anteil der einzelnen Umsatzstufen an den gemeldeten Ausfuhrumsätzen liegt dabei bis in den Bereich größerer Kleinunternehmen durchgängig niedriger als der Anteil dieser Umsatzstufen am Gesamtumsatz (aller Unternehmen). Ab einem Firmenumsatz von etwa 5 Mio. € liegt der Exportanteil in den Rest der Welt (inklusive der neuen Mitgliedstaaten), ab einem solchen von etwa 30 Mio. € auch jener der Exporte in die EU 15 über dem Umsatzanteil. Für beide Marktgebiete steigt der Exportanteil erst ab einem Firmenumsatz von 50 Mio. € an, sodass der überwiegende Teil der Wiener Ausfuhrerlöse (annähernd 70%) in großen Unternehmen entsteht. Einzig für die größten Wiener Unternehmen (ab einem Jahresumsatz von 700 Mio. €) sinkt die Exportintensität wieder.

Im Vergleich zum übrigen Österreich zeigt sich, dass die Größenabhängigkeit von Exportaktivitäten in Wien nicht aus den Spezifika der Wiener Stadtwirtschaft folgt, sondern allgemeine Internationalisierungsbarrieren für KMU zur Ursache hat. So steigt die Exportwahrscheinlichkeit der Unternehmen mit der Unternehmensgröße in Wien wie Österreich gleichermaßen. Auch die Größenabhängigkeit der Exportintensität gilt mit der Einschränkung schrumpfender Zuwachsraten am oberen Ende für beide Beobachtungsräume gleichermaßen, wobei die Evidenz hier für die österreichische Exportwirtschaft noch deutlicher ist als für die Wiener Stadtwirtschaft.

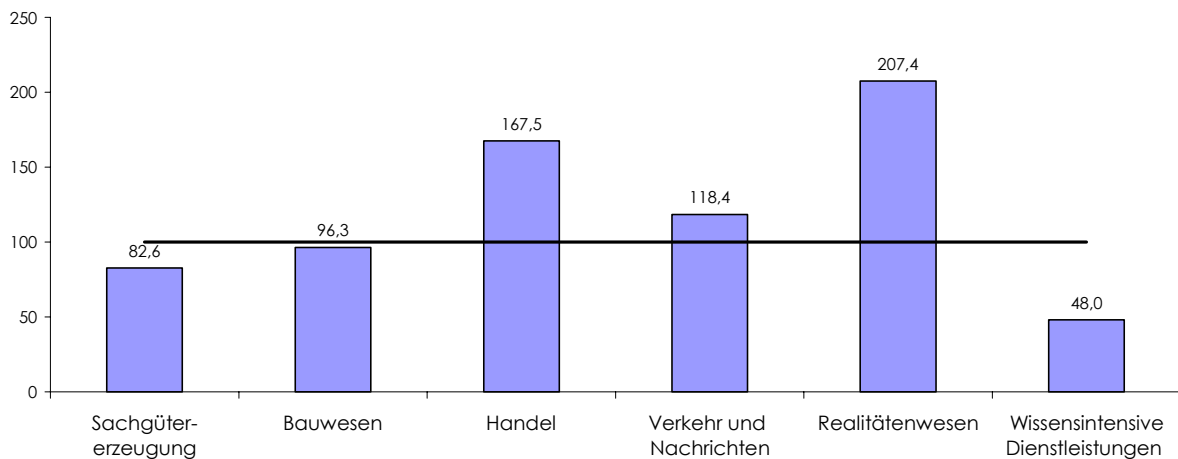
Überdies weisen Dienstleistungsunternehmen aufgrund der mangelnden Transportfähigkeit ihrer Produkte eine geringere Exportintensität auf als Sachgüterunternehmen. Trotz der weit fortgeschrittenen Tertiärisierung der Wiener Stadtwirtschaft wird das Exportportfolio Wiens immer noch von der Sachgütererzeugung (56% der Exportumsätze, 67,8% in Österreich) dominiert. Im Dienstleistungsbereich bildet vor allem der Handel (36,7% der Wiener Exportumsätze, 21,9% in Österreich) aufgrund der Drehscheibenfunktion Wiens im interregionalen wie internationalen Austausch (siehe hierzu auch Fritz et al., 2005) eine bedeutende Exportbasis. Zusammen erwirtschaften Industrie und Handel fast 93% der in der Umsatzsteuerstatistik erfassten Wiener Exportumsätze, der Beitrag aller anderen Dienstleistungsbranchen bleibt dagegen im direkten Export gering.

Im Vergleich zu Österreich nehmen die unterschiedenen Dienstleistungsbereiche im Exportportefeuille Wiens (strukturbedingt) allerdings fast durchgängig eine bedeutendere Stellung ein als in Österreich (Abbildung 3.1)⁴⁰⁾, wobei vor allem Handel und Realitätenwesen stärker

⁴⁰⁾ Der hier dargestellte Balassa-Index bildet als $B_{ij} = s_{ij} / s_i^{AUT}$ mit s_{ij} = dem Exportanteil der Branche i in Wien die relative Exportspezialisierung einer Wiener Branche gegenüber dem österreichischen Durchschnitt ab. Ein Wert > 100

als Exportbasis dienen. Allerdings wird in den wissensintensiven Diensten in Wien nach den Daten der Umsatzsteuerstatistik (relativ) etwa halb so viel exportiert wie in Österreich insgesamt. Dies ist vor allem auf eine (distanzbedingt) ungleich geringere Exportintensität von unternehmensbezogenen Diensten auf EU-Märkten zurückzuführen.

Abbildung 3.1: Relative Spezialisierung des Wiener Außenhandels nach Wirtschaftssektoren
Balassa-Index für Exporte in die Welt (Österreich=100); Ø 2001/02



Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – Ausfuhrlieferungen und innergemeinschaftliche Lieferungen, ohne Lohnveredelung, sowie See-/Luftfahrt und grenzüberschreitende Beförderung.

3.1.2. Ergebnisse anhand der Außenhandelsstatistik

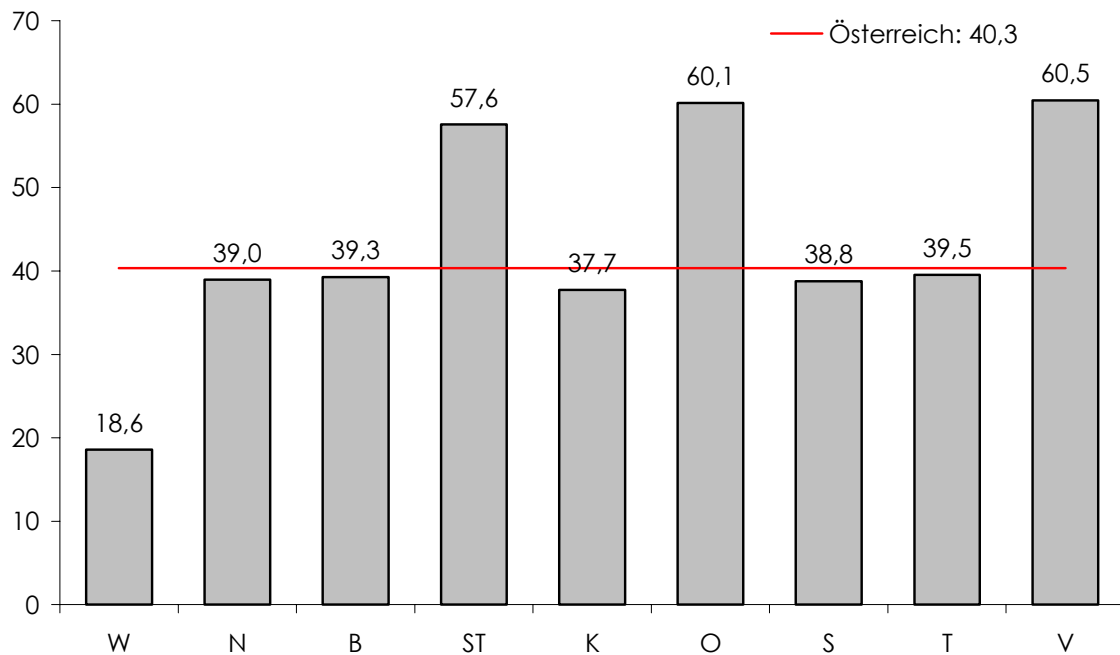
Insgesamt deuten die Ergebnisse von Mayerhofer – Palme – Sauer (2007) somit darauf hin, dass die Exportintensität Wiens im Vergleich zu anderen österreichischen Bundesländern aufgrund der klein- und mittelbetrieblichen Struktur des Bundeslandes sowie der weit fortgeschrittenen Tertiärisierung unter dem Durchschnitt liegt. Dieser Befund lässt sich zumindest hinsichtlich der Exporte der Sachgüterproduktion auch anhand der regionalen Außenhandelsstatistik⁴¹⁾ verifizieren. So liegt die Exportquote (= Exporte in % der Wertschöpfung) Wiens deutlich

zeigt eine regionale Spezialisierung in der genannten Branche, Werte < 100 zeigen Branchen mit (relativ) geringerer Exportaktivität als in Österreich.

⁴¹⁾ Auch die Regionalisierung der Außenhandelsstatistik weist einige Schwächen auf, die bei der Interpretation der nachfolgenden Ergebnisse zu berücksichtigen sind. Die wohl wesentlichste dieser Schwächen ist, dass die Regionalisierung der Außenhandelsstatistik nach Statistik Austria auf der Grundlage des steuerlichen Sitzes der Unternehmen erstellt wird. Dies führt zum einen dazu, dass Standortverlagerungen und organisatorische Änderungen der Unternehmen auf die regionale Verteilung der Exporte besonders stark durchschlagen. Zum anderen bewirkt dies aber auch, dass die regionalisierten Importe dieser Statistik aufgrund der Verzerrungen durch Großhandelsunternehmen nicht interpretiert werden können (siehe Mayerhofer, 2006, für eine detaillierte Darstellung der Schwächen dieser Statistik). Dementsprechend werden im Folgenden nur die regionalen Exporte analysiert, die von diesen Problemen

unter dem österreichischen Durchschnitt: Im österreichischen Durchschnitt werden Waren im Ausmaß von 40,3% der regionalen Bruttowertschöpfung exportiert, in Wien 18,6% (Abbildung 3.2).

Abbildung 3.2: Bedeutung der Exporte für die Bundesländer
In % der Bruttowertschöpfung, 2006



Q: Statistik Austria, JR-InTeReg-Berechnungen, WIFO-Berechnungen.

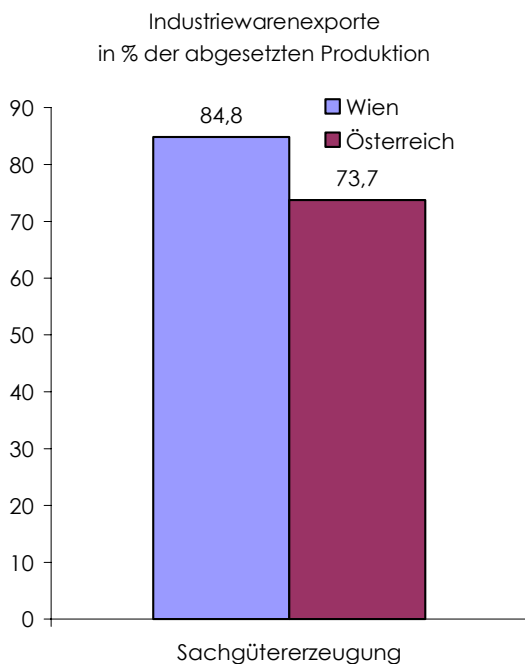
Der Grund für diese geringe Exportquote liegt allerdings primär in einem – durch den hohen Tertiärisierungsgrad der Wiener Stadtwirtschaft bedingten – negativen Struktureffekt. Bezieht man die Exporte der Wiener Sachgüterproduktion auf die abgesetzte Produktion in diesem Bereich (Abbildung 3.3), so liegen diese in Wien höher als im österreichischen Durchschnitt. Der Rückstand der Wiener Wirtschaft in der gesamtwirtschaftlichen Exportquote ist daher

weniger stark betroffen sind. Überdies stammen die hier verwendeten Daten aus einer Rückrechnung der regionalen Exporte durch Joanneum Research, in der auf Grundlage der Daten der Leistungs- und Strukturerhebung versucht wird, die Probleme welche aus der Verwendung des Unternehmenskonzeptes entstehen zu verringern.

allein der geringen Industrialisierung der Wiener Wirtschaft (bei höherer Exportintensität) geschuldet.⁴²⁾

Dieses strukturelle Defizit wirkt sich auch erheblich auf die Exportdynamik Wiens aus. Aufgrund der geringen Sachgüterorientierung Wiens, die überdies in den Jahren seit der Jahrtausendwende noch weiter abgenommen hat (Huber et al., 2008), lag auch das Exportwachstum im Zeitraum seit dem Jahr 2000 mit (jährlich durchschnittlich) 2,1% deutlich unter dem österreichischen Durchschnitt (von +7,4%).

Abbildung 3.3: Exportintensität in Wien und Österreich 2006



Q: Statistik Austria, JR-InTeReg-Berechnungen, WIFO-Berechnungen.

3.2. Grenzüberschreitende Unternehmenskooperationen und Direktinvestitionen

Neben dem Außenhandel wird die Internationalisierung des Standortes Wien aber auch stark durch internationale Kapitalverflechtungen der Unternehmen bestimmt (Übersicht 3.2). So ist Wien als Standort (der Österreich- bzw. Osteuropazentralen) vieler internationaler Konzerne stärker in internationale Unternehmensnetzwerke eingebunden als andere Standorte in Österreich. Allerdings ist – aufgrund der im Bereich der Direktinvestitionen noch schlechteren

⁴²⁾ Einschränkung ist hier allerdings festzuhalten, dass die in Abbildungen 3.2 und 3.3 dargestellten Exportquoten durch den Besitz mit Großhandelsunternehmen verzerrt sind. Da Großhandelsunternehmen häufig ihren Sitz in Wien haben aber auch Produkte anderer Bundesländer verkaufen, ist die Exportquote Wiens in den hier gezeigten Daten möglicherweise nach oben verzerrt.

Datenlage – über das Ausmaß sowie die Struktur sowohl der aktiven als auch passiven Direktinvestitionen nur wenig bekannt. Eine der ersten Studien, die die regionale Verteilung der aktiven Direktinvestitionen anhand offizieller Statistiken der OeNB in Österreich (allerdings nur für das Jahr 1998) untersuchte war jene von *Altzinger et al.* (2000). Sie zeigten, dass rund 70% aller österreichischen Direktinvestitionen in den neuen Mitgliedsländern der EU und rund 60% aller Investitionen in den Rest der Welt aus der Ostregion Österreichs (Wien, Niederösterreich und Burgenland) stammen. Dies deutet auf die dominante Rolle der Wiener Unternehmen bei den aktiven Direktinvestitionen hin. Zu ähnlichen Ergebnissen gelangt auch *Mayerhofer* (2006), wonach im Jahr 2002 rund 58% des Nominalkapitals der aktiven Direktinvestitionen Österreichs aus Wien stammte, und 48% des in Österreich investierten ausländischen Kapitals nach Wien ging.

Übersicht 3.2: Verteilung der aktiven und passiven Direktinvestitionen in Österreich
Ende 2005

	Aktive Direktinvestoren			Passive Direktinvestitionen			
	Unternehmen	Investiertes Kapital	Beschäftigte	Anzahl der Unternehmen	Investiertes Kapital	Beschäftigte	
	Anzahl	Mio. EUR	1.000	Anzahl	Mio. EUR	1.000	
Wien	432	32.018	207,0	1292	34.842	93,3	
Niederösterreich	142	4.241	68,4	382	4.683	31,0	
Burgenland	14	194	9,1	33	480	1,7	
Steiermark	74	3.786	27,6	137	3.674	15,3	
Kärnten	47	2.308	25,6	98	1.716	10,0	
Oberösterreich	157	8.243	55,3	297	8.527	35,7	
Salzburg	71	2.610	17,5	230	3.067	14,8	
Tirol	53	1.109	5,2	139	1.058	11,7	
Vorarlberg	58	967	15,9	113	827	7,2	
Insgesamt	1.048	55.476	431,7	2.721	58.874	2.207,0	
		Anteile in %			Anteile in %		
Wien	41,2	57,7	47,9	47,5	59,2	42,3	
Niederösterreich	13,5	7,6	15,8	14,0	8,0	14,0	
Burgenland	1,3	0,3	2,1	1,2	0,8	0,8	
Steiermark	7,1	6,8	6,4	5,0	6,2	6,9	
Kärnten	4,5	4,2	5,9	3,6	2,9	4,5	
Oberösterreich	15,0	14,9	12,8	10,9	14,5	16,2	
Salzburg	6,8	4,7	4,1	8,5	5,2	6,7	
Tirol	5,1	2,0	1,2	5,1	1,8	5,3	
Vorarlberg	5,5	1,7	3,7	4,2	1,4	3,3	

Q: OeNB, WIFO-Berechnungen.

Im Hinblick auf internationale Direktinvestitionen ist Wien demnach eindeutig das am stärksten internationalisierte Bundesland Österreichs. Dies wird auch durch die zum ersten Mal auch offiziell verfügbaren Kennzahlen zur regionalen Verteilung der aktiven und passiven Direktinvestitionen im Österreich bestätigt.⁴³⁾ Nach diesen Zahlen stammen rund 58% des im Ausland investierten inländischen Kapitals aus Wien und 59% des in Österreich investierten ausländischen Kapitals gingen nach Wien. Ähnlich stammen 41% aller aktiven und 48% aller passiven Direktinvestitionen von Wiener Unternehmen. Von den rund 432.000 in ausländischen Töchtern österreichischer Unternehmen beschäftigten ArbeitnehmerInnen arbeiten 48% in Auslandstöchtern von Wiener Unternehmen.

Während diese Daten die dominante Rolle Wiens für die österreichischen Direktinvestitionen dokumentieren, geben sie doch nur sehr wenig Auskunft darüber, welche Struktur die hier ansässigen Direktinvestitionen aufweisen. Vor allem kann aus diesen Untersuchungen nicht auf Unterschiede zwischen Sachgüterproduzenten und Dienstleistungsunternehmen geschlossen werden. Die meisten neueren Untersuchungen zu den Internationalisierungsaktivitäten der Wiener Unternehmen nutzen daher Befragungsdaten, wobei hier vor allem die Internationalisierung und Vorbereitungsaktivitäten hinsichtlich der EU-Osterweiterung im Vordergrund des Interesses stehen. So verwenden *Nowotny - Palme (2007)* und *Huber et al. (2007)* einen Datensatz, der im Rahmen des Interreg-Projektes LAMO erhoben wurde, um Aussagen zum Internationalisierungsgrade der Wiener Stadtwirtschaft mit den angrenzenden neuen EU-Ländern und zu den Vorbereitungsmaßnahmen der Unternehmen hinsichtlich der EU-Erweiterung zu treffen.

Übersicht 3.3: *Grenzüberschreitende Unternehmenskooperationen in der Centropo-Region*

	Unternehmen		Art der Kooperation				Zumindest eine	N
	gegründet	erworben	beteiligt	Einkaufs-/ Verkaufskooperation		Andere		
				Produkte bezogen in %	Produkte verkauft			
Wien	6,7	3,0	4,2	16,6	10,4	16,6	25,0	404
Niederösterreich	3,4	1,0	3,8	14,3	7,8	9,2	18,4	293
Burgenland	5,1	0,0	2,5	12,7	10,1	17,7	29,1	79

Q: LAMO, *Huber et al., 2007*, N = Stichprobengröße.

Nach den Ergebnissen dieser Befragung haben die Wiener Unternehmen recht weitgehende Kooperationsbeziehungen mit den Unternehmen in den angrenzenden neuen Mitgliedstaaten der EU (Übersicht 3.3). Ein Viertel der befragten Wiener Unternehmen kooperiert in irgend-

⁴³⁾ Sämtliche Studien zur regionalen Verteilung von Direktinvestitionen in Wien vor dem Jahr 2005 waren auf Sonderauswertungen des Datensatzes der OeNB angewiesen. Mit der erstmaligen Publikation regionaler Daten aus dem Jahr 2005 (im Jahr 2007) stehen nunmehr zumindest rudimentäre allgemein zugängliche Ergebnisse zur Verfügung, die allerdings keine weitere sektorale Gliederung zulassen. Überdies kam es bei der Publikation der Daten für das Jahr 2006 leider zu Verzögerungen, sodass die Daten des Jahres 2005 auch die letzt verfügbaren sind.

einer Form mit den Ländern der Nachbarregionen, und rund 15% der befragten Unternehmen haben in den Nachbarländern entweder ein Unternehmen gegründet oder erworben (bzw. sich an einem solchen beteiligt). Damit ist in Wien insbesondere der Anteil der Direktinvestitionen in diesen Ländern deutlich höher als in den anderen Bundesländern der Ostregion. Gleichzeitig ist auch der Anteil der Unternehmen, die mit zumindest einem Unternehmen der angrenzenden Länder eine Lieferbeziehung haben, in Wien höher.

Insgesamt kann daher davon ausgegangen werden, dass Wien im Bezug auf den Grad der Internationalisierung seiner Unternehmen über Direktinvestitionen und/oder Unternehmenskooperationen deutlich stärker internationalisiert ist als die meisten anderen Regionen Österreichs. Die dem hohen Tertiärisierungsgrad der Wirtschaft geschuldete geringere Exportintensität des Standortes wird also durch eine deutlich stärkere Verflechtung über Kapitalbeteiligungen (zumindest zum Teil) wettgemacht. Dies wird auch durch die Ergebnisse im WAFF-Betriebsmonitor⁴⁴⁾ bestätigt, in dessen Rahmen Wiener Beschäftigterbetriebe danach gefragt werden, ob sie national oder international tätig sind. Nach den Ergebnissen dieser Befragung (Übersicht 3.4) sind – trotz der geringen Exportquote im Dienstleistungsbereich – in diesen Branchen anteilmäßig sogar mehr Unternehmen international tätig als in der Wiener Sachgüterproduktion.

Übersicht 3.4: Anteil der national und international tätigen Unternehmen in Wien
Durchschnitte 2004 bis 2006, Angaben in %

	Sachgüter- erzeugung	Handel, Reparatur	Markt-Dienst- leistungen	Insgesamt
Nur in Österreich tätig	79	68	70	71
International, multinational tätig	21	32	30	29
Stichprobengröße	4.806	8.119	11.337	24.262

Q: WAFF-Betriebsmonitor, WIFO-Berechnungen.

Allerdings zeigen gerade die Untersuchungen von *Nowotny – Palme – Sauer (2007)* und *Huber et al. (2007)* auch wesentliche Defizite in den Internationalisierungsstrategien des Wiener Unternehmensbestandes. Insbesondere zeigt sich, dass gerade KMU wenig internationalisiert sind. Überdies haben KMU sowie Unternehmen, die bisher noch keine Erfahrungen mit internationalen Aktivitäten hatten, oftmals auch keine Internationalisierungsstrategie, die ihnen erlauben würde, entsprechende Vorbereitungsschritte hinsichtlich der EU-Osterweiterung vorzunehmen. Dementsprechend beurteilen gerade diese Unternehmen die Chancen und Risiken der EU-Osterweiterung für ihr eigenes Unternehmen oftmals deutlich negativer als Unternehmen mit internationaler Erfahrung bzw. größere Unternehmen.

⁴⁴⁾ Dies ist eine Befragung des WAFF, in deren Rahmen seit 2004 monatlich rund 500 Unternehmen Fragen zu ihrer Personalpolitik gestellt werden (für Details siehe *Huber et al., 2008*).

3.3. Fazit

Insgesamt zeigen die Daten Wien (im gesamtösterreichischen Vergleich) als Bundesland mit geringer Exportintensität. Diese dürfte allerdings weniger auf standortspezifische Defizite zurückzuführen sein, sondern auf die (für eine Stadt typische) Wirtschaftsstruktur mit hohem Tertiärisierungsgrad und einer großen Zahl kleiner Unternehmen.

Die Struktur der Exporte deutet dabei allerdings auf eindeutige Standortvorteile der Stadt bei technologieintensiven und auch höherpreisigen Produkten hin. Als einziges Indiz für standortspezifische Defizite Wiens kann der geringe Exportanteil in den wissensintensiven Dienstleistungen angeführt werden. Dieser ist allerdings auch eher auf die geringe Nachfragedichte nach solchen Produkten in den an die österreichische Ostregion angrenzenden Nachbarländern zurückzuführen, gepaart mit der geringen Transportfähigkeit dieser Dienstleistungen.

Überdies deuten die wenigen – zumeist auf sehr schwacher Datenbasis stehenden – rezenten Befunde über regionale Direktinvestitionen und Unternehmenskooperationen darauf hin, dass die Wiener Unternehmen die geringe Exportintensität zumindest zum Teil über Direktinvestitionen und Unternehmenskooperationen kompensieren können. Dabei ist allerdings auch hier anzumerken, dass sich gerade KMU, die den Großteil der Wiener Dienstleistungsunternehmen stellen, besonders schwer tun, solche Internationalisierungsstrategien zu verfolgen.

4. Internationalisierung der Wiener Dienstleistungsunternehmen

4.1. Gegenwärtige Internationalisierung der Wiener Dienstleistungsunternehmen

4.1.1. Unterschiede zwischen Wiener und Nicht-Wiener Dienstleistern

Basierend auf den in Kapitel 1 identifizierten Unterschieden in der Struktur der Unternehmen zwischen Wien und anderen grenznahen Regionen können nun die regionalen Unterschiede in Internationalisierungswahrscheinlichkeit (Anteil der zumindest auf einem ausländischen Markt tätigen Unternehmen) und Internationalisierungsgrad (Anteil der im Ausland erwirtschafteten Erlöse an den Gesamterlösen) genauer untersucht werden. Die in Kapitel 2.4 vorgebrachten theoretischen Argumente lassen erwarten, dass Wiener Betriebe häufiger international tätig sind (Wien-spezifischer Niveaueffekt), dass aber die Unternehmensgröße einen geringeren Einfluss auf die Internationalisierungswahrscheinlichkeit hat (Wien-spezifischer Größeneffekt). Daher soll im Folgenden getestet werden, ob Unternehmen in Wien eine per se höhere Internationalisierungswahrscheinlichkeit aufweisen – ob es Wien- bzw. Großstadt-spezifische Niveau- und Größeneffekte gibt –, oder ob Unterschiede zwischen Wiener und Nicht-Wiener Unternehmen auf die unterschiedliche Unternehmens- und Branchenstruktur zurückgeführt werden können.

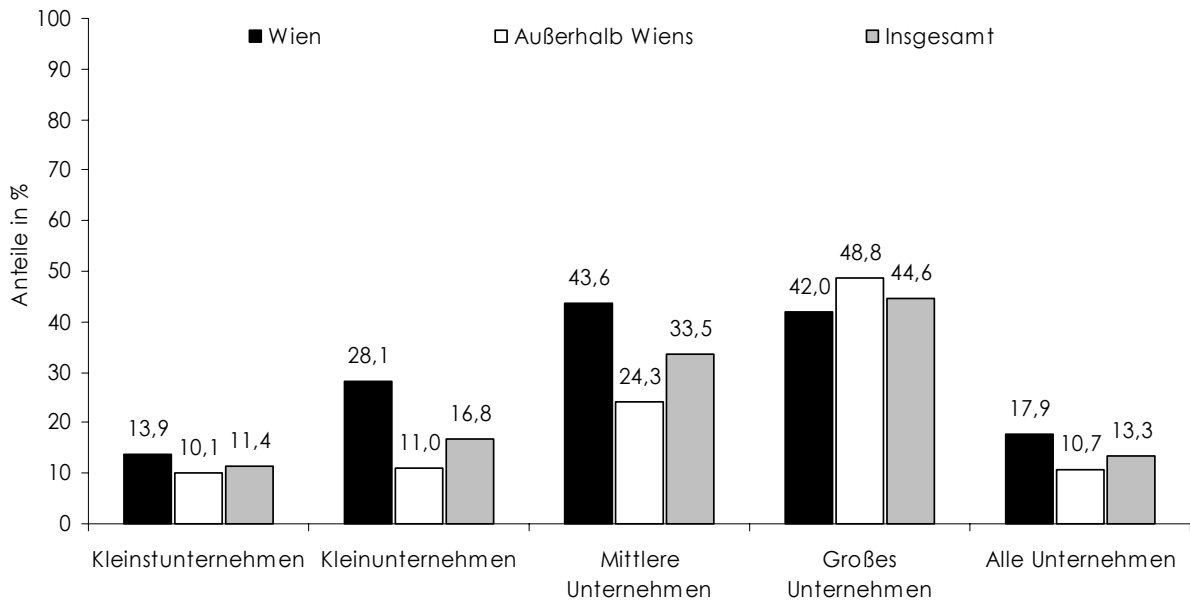
In der gesamten Grenzregion sind 13,3% der untersuchten Unternehmen international tätig (Abbildung 4.1). Dies entspricht rund 5.500 der 41.300 untersuchten Unternehmen. Nach Unternehmensgröße steigt der Anteil international tätiger Unternehmen von 11,4% (Kleinstunternehmen) über 16,8% (Kleinunternehmen) auf 33,5% (mittlere Unternehmen) bzw. 44,6% (große Unternehmen) an. Dies unterstützt den in der theoretischen und empirischen Internationalisierungsliteratur gut belegten positiven Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Internationalisierungsgrad (siehe Kapitel 2, oder auch *Hollenstein, 2005, Oberhofer – Pfaffermayr, 2007*). Obwohl die Internationalisierungswahrscheinlichkeit in der verwendeten Stichprobe mit der Unternehmensgröße deutlich ansteigt, sind die meisten (etwa 4.950) der international tätigen Unternehmen Kleinst- bzw. Kleinbetrieben. Unter den international tätigen Unternehmen sind lediglich etwa 400 mittlere sowie 150 Großbetriebe.

In Wien ist mit 17,9% ein signifikant höherer Anteil an Dienstleistungsunternehmen international tätig als in den anderen Grenzregionen (10,7%). Besonders deutlich ausgeprägt sind die Unterschiede zwischen der Bundeshauptstadt und den anderen Regionen unter kleinen und mittelgroßen Unternehmen mit 28,1% (übrige Regionen: 11,0%) bzw. 43,6% (übrige Regionen: 24,3%). Dabei ist diese Differenz nur unter kleinen, nicht jedoch unter mittleren Unternehmen statistisch signifikant, was auch auf die geringen Fallzahlen im mittelgroßen Segment zurückzuführen ist. Unter Kleinst- und bei großen Dienstleistungsbetrieben ist der Unterschied zwischen Wiener und Nicht-Wiener Unternehmen hingegen deutlich geringer: So liegt der Anteil der international tätigen Kleinstunternehmen in Wien um nur 2,8 Prozentpunkte höher, jener der großen Unternehmen sogar um 6,6 Prozentpunkte niedriger als unter vergleichbaren

Betrieben außerhalb Wiens. Ein Mittelwertvergleich zeigt allerdings, dass diese Unterschiede statistisch nicht signifikant sind.

Abbildung 4.1: Internationalisierungswahrscheinlichkeit nach Unternehmensgröße

Angaben in %



Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen.

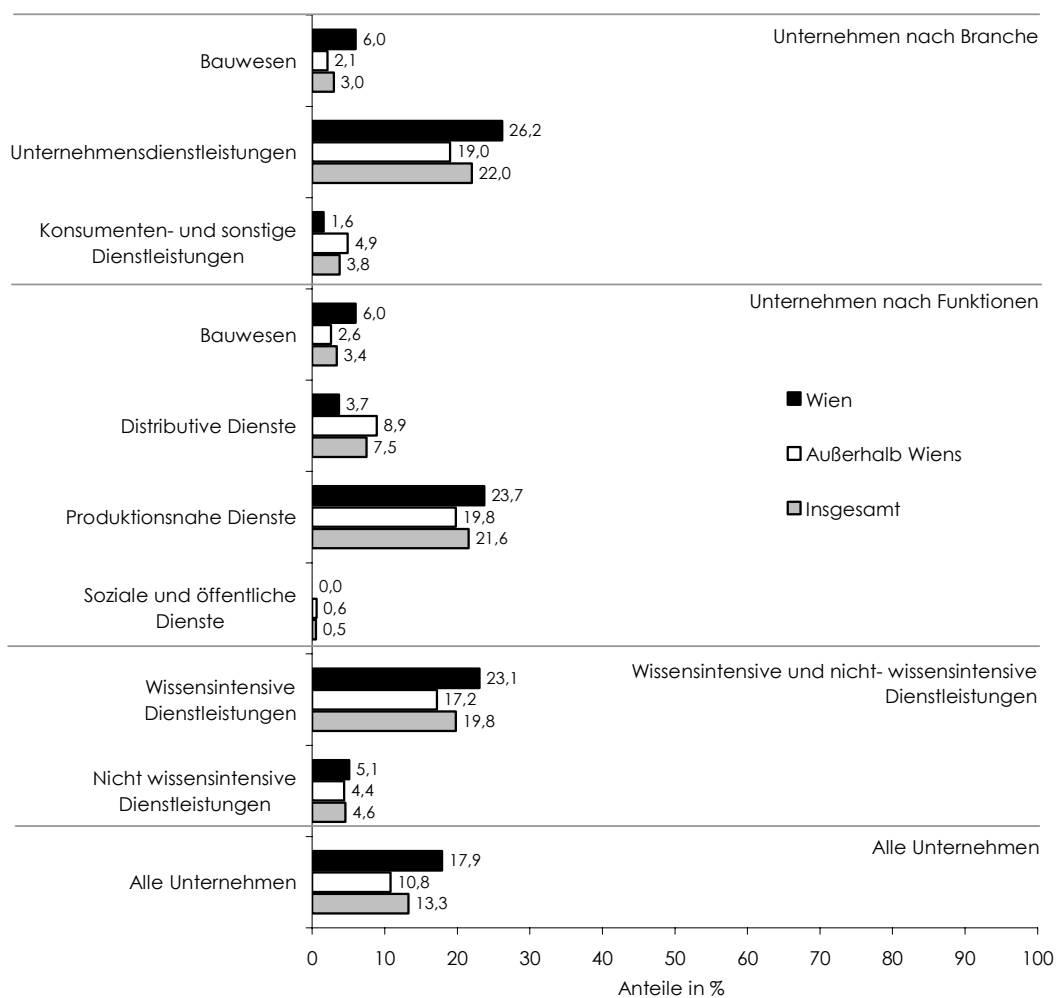
Unterteilt man die Unternehmen nach den Branchen in Bauunternehmen, Unternehmensdienstleister sowie Konsumenten- und sonstige Dienstleistungsunternehmen⁴⁵⁾ (Abbildung 4.2), zeigen Unternehmensdienstleister in Wien mit 26,2% eine deutlich höhere Internationalisierung als in anderen Regionen, wo nur 19,0% der Unternehmensdienstleister ausländische Märkte bearbeiten. Im Bauwesen weisen in Wien ansässige Unternehmen mit 6,0% sogar eine etwa dreimal so hohe Internationalisierungswahrscheinlichkeit auf als Unternehmen in den anderen grenznahen Regionen. Diese Unterschiede zwischen Wien und den anderen grenznahen Regionen sind jedoch statistisch nicht signifikant. Die Ergebnisse ähneln damit jenen ver-

⁴⁵⁾ Siehe Nowotny – Palme (2008). Als "Unternehmensdienstleistungen" wurden hierbei Dienstleistungssektoren bezeichnet, die ihre Leistungen hauptsächlich für Unternehmen erbringen. Dazu zählen die in dargestellten Bereiche der Datenverarbeitung (ÖNACE 72) und der unternehmensbezogenen Dienstleistungen (ÖNACE 74), aber auch die Sektoren Güterbeförderung im Straßenverkehr (ÖNACE 60.24), private Kurierdienste (ÖNACE 64.12) und Verwaltung von Grundstücken, Wohnungen und sonstigen Realitäten (ÖNACE 70.32). Unter "Konsumenten- und sonstige Dienstleistungen" wurden hingegen von Nowotny – Palme (2008) Dienstleistungssektoren zusammengefasst, die hauptsächlich für Konsumenten erbracht werden oder sich nicht eindeutig zuteilen lassen. Dazu zählen alle in Übersicht 1.1 dargestellten Sektoren mit Ausnahme der ÖNACE-Abteilung 45, die im Bauwesen zusammengefasst sind, und der Unternehmensdienstleistungen. Der Begriff "Bauwesen" ist nach dieser Klassifikation damit etwas enger gefasst als in der Abgrenzung nach Funktion in Abschnitt 1.2.

gleichbarer Studien: So ergab auch eine Untersuchung der OECD (2005, mit Daten von 2002) über KMU in den EU 15, Norwegen, Island, Liechtenstein und der Schweiz eine Internationalisierungswahrscheinlichkeit von etwa 14% unter Dienstleistungs-KMU. Die Ergebnisse für Bauunternehmen (5%) sowie Unternehmensdienstleister (21%) sind ebenfalls von einer ähnlichen Größenordnung wie jene der vorliegenden Daten. Die Internationalisierungswahrscheinlichkeit der betrachteten Dienstleistungsunternehmen war jedoch bedeutend geringer als jene von Industrie-KMU (etwa 25%, siehe OECD, 2005).

Abbildung 4.2: Internationalisierungswahrscheinlichkeit nach Sektoren

Angaben in %



Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen.

Differenziert man die Unternehmen nach Funktionen und Wissensintensität (Abbildung 4.2), so zeigt sich in Wien (und auch in den restlichen Regionen) eine signifikant höhere Internationalisierungswahrscheinlichkeit unter wissensintensiven Dienstleistern: Während 23,7% der wissens-

intensiven Dienstleistungsunternehmen in Wien auch im Ausland tätig sind, beträgt dieser Anteil unter Anbietern nicht-wissensintensiver Dienstleistungen lediglich 5,1%. Da es sich beim Großteil der wissensintensiven Dienste um produktionsnahe Dienstleistungen handelt (siehe Abschnitt 1.2), zeigt sich auch eine signifikant höhere Internationalisierungswahrscheinlichkeit unter Unternehmen in produktionsnahen Dienstleistungsbranchen. Regional betrachtet sind diese Unterschiede allerdings nicht signifikant: Wissensintensive Dienstleister weisen in Wien keine signifikant höhere Internationalisierung auf als in anderen Grenzregionen.

Die Bedeutung ausländischer Märkte kann jedoch nicht nur durch die Internationalisierungswahrscheinlichkeit, sondern auch durch den Internationalisierungsgrad (Anteil der Auslandsumsätze an den Gesamtumsätzen) ausgedrückt werden (Abbildung 4.3).

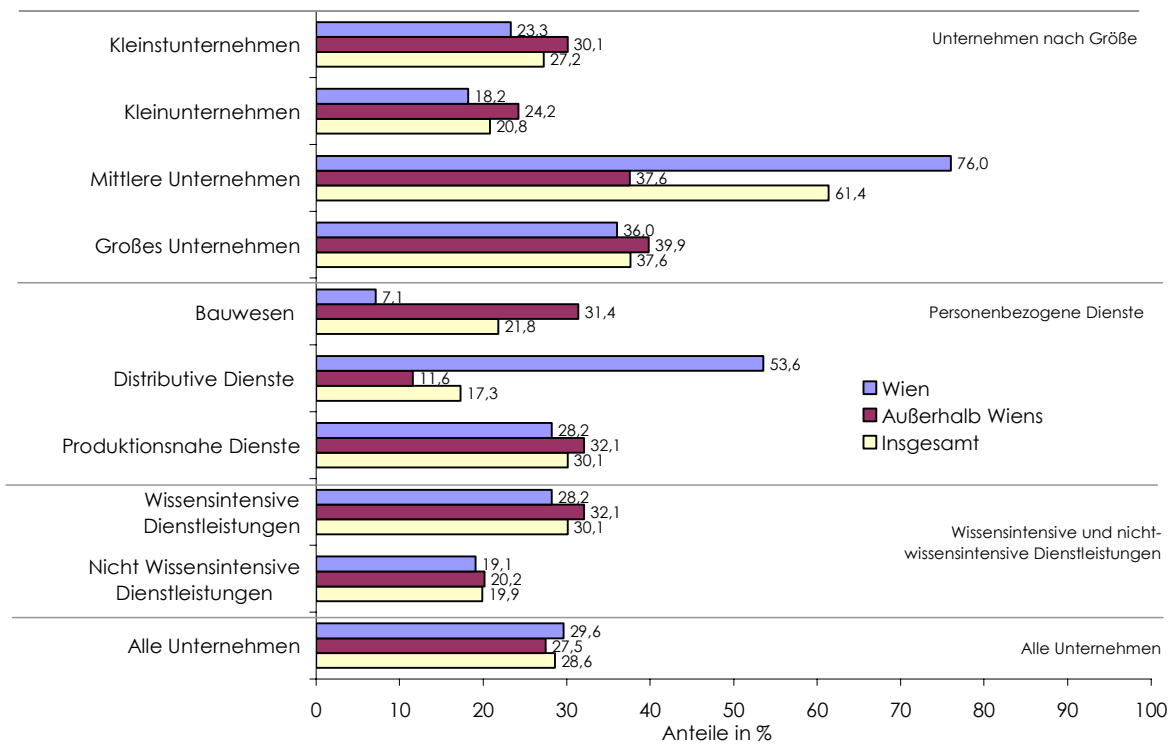
Insgesamt ist der Internationalisierungsgrad der Wiener Unternehmen mit durchschnittlich 29,6% nur geringfügig (und nicht signifikant) höher als unter Betrieben außerhalb der Bundeshauptstadt (27,5%). Nach Unternehmensgröße erkennt man für Unternehmen in grenznahen Regionen außerhalb Wiens ein relativ homogenes Bild: International tätige Betriebe erwirtschaften durchschnittlich zwischen 24,2% (Klein-) und 39,9% (große Unternehmen) ihres Umsatzes auf ausländischen Märkten. In Wien ansässige Unternehmen sind deutlich heterogener: Der Internationalisierungsgrad bei international tätigen Unternehmen ist zwar für Kleinst- (23,3%), Klein- (18,2%) und große Unternehmen (36,0%) etwas kleiner als bei entsprechenden Unternehmen außerhalb Wiens, unter mittleren Unternehmen ist der Anteil des im Ausland erwirtschafteten Umsatzes mit durchschnittlich 76,0% allerdings etwa doppelt so hoch wie unter Unternehmen außerhalb Wiens (37,6%). Im Gegensatz zu allen anderen Größenklassen ist der Unterschied im Internationalisierungsgrad zwischen Unternehmen in Wien und in anderen grenznahen Regionen in der Größenklasse der mittleren Unternehmen statistisch auch signifikant.

Gliedert man die Unternehmen nach Funktionen, so zeigt sich, dass produktionsnahe Dienstleister in Wien mit 28,2% einen ähnlich hohen Internationalisierungsgrad aufweisen als Unternehmen in anderen grenznahen Regionen (32,1%). Sehr groß und statistisch signifikant sind hingegen die regionalen Unterschiede unter Bauunternehmen und distributiven Dienstleistern: Während international tätige Baudienstleister außerhalb Wiens 31,4% ihres Umsatzes im Ausland erwirtschaften, sind es in Wien nur 7,1%. Umgekehrt erzielen unter den distributiven Dienstleistern Wiener Unternehmen 53,6% des Umsatzes außerhalb Österreichs, während dieser Wert für Unternehmen in anderen grenznahen Regionen nur bei 11,6% liegt.⁴⁶⁾ Nach wissensintensiven und nicht-wissensintensiven Dienstleistern unterteilt zeigt sich kein statistisch

⁴⁶⁾ Der Internationalisierungsgrad der sozialen und öffentlichen Dienstleister wird in Abbildung 4.3 nicht angegeben, da aus dieser Kategorie kein einziges Unternehmen in Wien (und hochgerechnet nur 10 Unternehmen in anderen grenznahen Regionen) auf Auslandsmärkten aktiv sind. Aufgrund dieser geringen Fallzahlen kann der Wert für diese Kategorie nicht sinnvoll interpretiert werden.

signifikanter Unterschied zwischen Unternehmen in Wien und in grenznahen Regionen außerhalb der Bundeshauptstadt.

Abbildung 4.3: Anteil des im Ausland erwirtschafteten Umsatzes nach Größenklassen und nach Sektoren



Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen.

Wie diese Ergebnisse zeigen variiert die Internationalisierung der untersuchten Dienstleistungsunternehmen sehr stark mit der Unternehmensgröße und zwischen den unterschiedlichen Branchen. Es ist daher nicht auszuschließen, dass die signifikant höhere Internationalisierungswahrscheinlichkeit in Wien (zumindest zum Teil) auch auf Unterschiede in der Unternehmens- und Branchenstruktur zurückzuführen ist. Um die Auswirkungen der unterschiedlichen Struktur der Wiener und Nicht-Wiener Unternehmen von einem (möglichen) Wien-spezifischen Effekt zu trennen, wird die Internationalisierungswahrscheinlichkeit daher in einem ökonometrischen Modell geschätzt, das als exogene (erklärende) Variablen neben einer Dummy-Variable für

den Standort Wien diese Firmen- und Branchencharakteristika als Variablen berücksichtigt (siehe Übersicht 4.1).⁴⁷⁾

Übersicht 4.1: Deskriptive Statistik der exogenen Variablen

			Wien	Außerhalb Wiens	Insgesamt		
Marktcharakteristika	Referenz::	Wien	in %	100,0	0,0	35,1	
	Verdichtete Grenzregion	Ländliche Grenzregion	in %	0,0	35,6	23,1	
		Bezirk grenzt an Nachbarstaat	in %	0,0	35,8	23,3	
		Marktdynamik (Referenz: gleich bleibend/weiß nicht)	Wachsend	in %	50,0	44,3	46,3
	Sektorklassifikationen	Sektoren nach Funktion (Referenz: Bauwesen)	Schrumpfend	in %	6,8	9,9	8,8
			Distributive Dienste	in %	10,2	14,6	13,1
Personenbezogene Dienste			in %	0,4	4,0	2,7	
Branchen nach Faktorintensität (Referenz: Mainstream)		Produktionsnahe Dienste	in %	69,5	43,1	52,3	
		Soziale und öffentliche Dienste	in %	1,6	4,3	3,3	
		Kapitalintensiv	in %	11,1	4,4	6,8	
		Branchen nach Qualifikation der MitarbeiterInnen (Referenz: keine Ausbildung)	Softwareintensiv	in %	48,2	35,0	39,6
			Arbeitsintensiv, niedrige Qualifikation	in %	23,3	6,7	32,0
			Arbeitsintensiv, hohe Qualifikation	in %	1,6	5,5	4,2
		Unternehmenscharakteristika	Branchen nach Qualifikation der MitarbeiterInnen (Referenz: keine Ausbildung)	Facharbeiterorientiert	in %	19,9	38,7
Höhere Ausbildung	in %			35,7	22,7	27,3	
Wettbewerbsvorteile	Höchste Ausbildung		in %	18,1	17,5	17,7	
	Leitung durch ManagerIn		Wissensintensive Dienstleistungen	in %	71,2	49,6	57,2
			in %	7,8	4,6	5,7	
	Anzahl der MitarbeiterInnen		in 100	0,17	0,12	0,13	
			(1,14)	(0,47)	(0,78)		
	Alter		in Jahren	16,94	20,77	19,43	
(18,55)		(29,40)	(26,17)				
Umsatz pro MitarbeiterIn	in Mio. €	0,10	0,07	0,08			
	(0,20)	(0,23)	(0,22)				
Wettbewerbsvorteile	Qualität	in %	63,8	62,4	62,9		
	Preis	in %	13,9	9,7	11,2		

Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen, Standardabweichung in Klammer.

⁴⁷⁾ Bei den "Marktcharakteristika", "Sektorklassifikationen" und Teilen der "Unternehmenscharakteristika" in Übersicht 4.1 handelt es sich um Dummy-Variablen, die den Wert 1 annehmen, wenn für ein Unternehmen die entsprechende Eigenschaft zutrifft, und den Wert 0 annehmen, wenn diese Eigenschaft nicht zutrifft. Hat eine Eigenschaft mehr als zwei Ausprägungen, so ist jeweils die Referenzkategorie angegeben. Für Dummy-Variablen entspricht der angegebene Wert dem Anteil in Prozent, bei metrischen Variablen ist die jeweilige Einheit sowie (in Klammer) der Standardfehler der Variable angegeben.

Da die meisten verwendeten Variablen schon an anderer Stelle behandelt wurden (vor allem die unter "Sektorklassifikationen" zusammengefassten Variablen, siehe Abschnitt 1.2) oder selbsterklärend sind, werden im Folgenden nur einige der unabhängigen Variablen kurz beschrieben. Unternehmen aus "Wien" und "ländlichen Grenzregionen" werden mit "verdichteten Grenzregionen" außerhalb Wiens (als Referenzkategorie) verglichen. Der Begriff "Marktdynamik" gibt Aufschluss über die Einschätzung der Unternehmen selbst, wie sich der Markt für ihre (hauptsächlich erbrachte) Dienstleistung in den nächsten 5 Jahren entwickeln wird. Bei "Leitung durch ManagerIn" wird das Unternehmen von einem angestellten Management und nicht durch den/die EigentümerIn oder dessen/deren Familienangehörige geleitet. Bei "Anzahl der MitarbeiterInnen" wird die Zahl der unselbständig Beschäftigten (inklusive Teilzeit und geringfügig Beschäftigten) um eine Person ergänzt. Der Grund dafür ist die Annahme, dass zumindest bei kleinsten und kleinen Unternehmen der/die EigentümerIn im Betrieb mitarbeitet. Zudem erlaubt dies, die Variable "Umsatz/Beschäftigte" auch für jene Kleinstunternehmen zu berechnen, die keine unselbständigen MitarbeiterInnen beschäftigten.⁴⁸⁾ "Alter" bezeichnet das Alter des Unternehmens in Jahren. Der "Umsatz pro MitarbeiterIn" wird anhand der von den Unternehmen angegebenen gesamten Jahresumsätze (des Jahres 2006) berechnet. Bei den Variablen "Qualität" und "Preis" handelt es sich um die Einschätzung der spezifischen Wettbewerbsvorteile der Unternehmen.

Der Vergleich in Übersicht 4.1 verdeutlicht nochmals die in Abschnitt 1.2 gezeigten Ergebnisse, nach denen Wiener Dienstleistungsunternehmen im Durchschnitt größer und eher in Branchen mit höheren Qualifikationsanforderungen tätig sind als Betriebe in anderen grenznahen Regionen. Zudem sind die Unternehmen in Wien häufiger in kapital- und softwareintensiven Branchen tätig und gehören häufiger zur Gruppe der produktionsnahen bzw. wissensintensiven Dienstleister. Wie in diesem Kapitel bereits gezeigt, sind gerade die in Wien häufiger vertretenen Sektoren öfter international tätig. Daher soll nun die in Abschnitt 2.4 formulierten Hypothesen getestet werden, Wiener Unternehmen wären auch nach Kontrolle für Unterschiede in der Branchenstruktur häufiger international tätig (Wien-spezifischer Niveaueffekt) und ein zusätzlicher Mitarbeiter in einem Wiener Dienstleistungsunternehmen führe zu einem geringeren Anstieg der Internationalisierungswahrscheinlichkeit als in den anderen grenznahen Regionen (Wien-spezifischer Größeneffekt).

Die Hypothesen werden anhand von Probit-Schätzungen überprüft (Greene, 2003, S. 663 ff.). Die Methode der Probit-Schätzung ist notwendig, da die Internationalisierung (als abhängige Variable y) lediglich zwei Ausprägungen annehmen kann ("international tätig" oder "nicht international tätig"). Die Wahrscheinlichkeit P , dass ein Unternehmen international tätig ist

⁴⁸⁾ Bei größeren Unternehmen mag die Annahme, dass der/die EigentümerIn im Betrieb mitarbeitet, nicht mehr plausibel erscheinen. In diesen Fällen ist allerdings der Fehler, der entsteht, indem die Anzahl der Mitarbeiter um einen Beschäftigten überschätzt wird, vernachlässigbar gering.

($y=1$), hängt von den erklärenden Variablen (X) und den zu schätzenden Parametern β ab und kann wie folgt beschrieben werden:

$$P(y = 1 | X) = F(X' \beta)$$

Das Probit-Modell verwendet als Funktion F die Standardnormalverteilung. Dadurch wird sicher gestellt, dass die im Modell geschätzte Wahrscheinlichkeit, ob ein Unternehmen international tätig ist, zwischen 0 (0%) und 1 (100%) liegt. Durch den nicht-linearen Zusammenhang zwischen der endogenen und den exogenen Variablen wird allerdings die Interpretation der Parameter erschwert. Das Vorzeichen kann zwar wie in linearen Regressionen interpretiert werden, der Parameterwert hat aber keine große Aussagekraft. Es können allerdings "marginale Effekte" berechnet werden, welche die Änderung der geschätzten Wahrscheinlichkeit bei einer Änderung einer unabhängigen Variable um eine Einheit abbilden. Da die marginalen Effekte nicht nur von den Parameterwerten, sondern auch von der Größe der Variablen abhängen, werden diese nur für einige Beispiele ausgewiesen. Um für fehlende Werte einzelner exogener Variablen zu kontrollieren, werden Dummy-Variablen in die Schätzgleichung integriert. So werden etwa bei der Variable "Alter" fehlende Werte durch 0 ersetzt. Die Dummy-Variable "Fehlend: Alter" nimmt genau dann den Wert 1 an, wenn Informationen über das Alter des Unternehmens nicht vorliegen.⁴⁹⁾

Die Ergebnisse der Probit-Schätzungen zur tatsächlich beobachteten Internationalisierung sind in Übersicht 4.2 dargestellt. Wird die Dummy-Variable "Wien" (neben einer Konstanten) als einzige erklärende Variable in das Modell aufgenommen, ist der Parameter dieser Variable wie erwartet positiv und statistisch signifikant (Modell 1). Sobald andere Variablen in der Schätzung berücksichtigt werden, sinken jedoch der Wert und die Signifikanz des Parameters (Modell 2-6). Der Koeffizient behält zwar das positive Vorzeichen, ist aber in keiner weiteren Spezifikation statistisch signifikant von Null verschieden. Das bedeutet, dass in Wien ansässige Unternehmen – wenn die Unterschiede in der Struktur der Unternehmen berücksichtigt werden – nicht signifikant häufiger international tätig sind als Unternehmen in den anderen grenznahen Regionen. Ein Wien-spezifischer Niveaueffekt kann hier also nicht gefunden werden.⁵⁰⁾

Die Ergebnisse zeigen, dass Unternehmen auf schrumpfenden Heimmärkten nicht auf ausländische Märkte "ausweichen": So weisen Unternehmen auf wachsenden Märkten eine signifikant höhere, Firmen auf schrumpfenden Märkten jedoch eine signifikant niedrigere Internationalisierungswahrscheinlichkeit auf als Unternehmen auf stagnierenden Märkten. Da die

⁴⁹⁾ Zu Möglichkeiten, wie fehlende Werte berücksichtigt werden können, siehe etwa *Horton – Kleinmann (2007)*, *Jones (1996)*, *Little – Rubin (2002)* oder *Scheffer (2002)*. Die hier gewählte Vorgehensweise, Dummy-Variablen als Indikatoren in das Schätzmodell zu integrieren, wird u. a. von *Greene (2003, S. 60)* empfohlen.

⁵⁰⁾ Daraus kann jedoch nicht abgeleitet werden, dass Wiener Dienstleistungsunternehmen aufgrund ihrer Nähe zu den NMS keine Internationalisierungsvorteile hätten. Aufgrund der Samplestruktur können Wiener Unternehmen nur mit Dienstleistungsunternehmen aus der restlichen Grenzregion verglichen werden.

unterschiedlichen Sektorklassifizierungen teilweise sehr stark korrelieren (siehe Abschnitt 1.2), wird in den Modellen 2 bis 6 immer nur eine Klassifizierung in der Schätzung berücksichtigt. Die Untersuchung der Branchencharakteristika zeigt, dass produktionsnahe Dienstleister (Modell 2) und Unternehmen in technologie- bzw. softwareintensiven Branchen (Modell 3) eine höhere Internationalisierungswahrscheinlichkeit aufweisen.⁵¹⁾ Dies gilt auch für Unternehmen in kapitalintensiven Branchen, wo jedoch nur ein auf dem 10%-Niveau signifikanter Effekt nachgewiesen werden kann. Unternehmen in Branchen, die arbeitsintensiv mit hoch qualifizierten MitarbeiterInnen produzieren, weisen hingegen eine signifikant geringere Internationalisierungswahrscheinlichkeit auf als Mainstream-Unternehmen. Dies kann darauf zurückgeführt werden, dass diese Gruppe auch viele soziale und öffentliche Dienstleister umfasst, die generell eher wenig internationalisiert sind.

Verwendet man anstatt der Funktion oder Faktorintensität die Skill-Intensität der untersuchten Branchen als erklärende Variable (Modell 4), so zeigen Unternehmen in facharbeiterorientierten Branchen eine signifikant geringere Internationalisierungswahrscheinlichkeit als Betriebe in Sektoren, die vorwiegend an- und ungelernete Arbeitskräfte beschäftigen. Sehr deutlich kann zudem eine höhere Internationalisierungswahrscheinlichkeit unter wissensintensiven Dienstleistern nachgewiesen werden (Modell 5 und 6).

Unternehmen, die Qualität als spezifischen Wettbewerbsvorteil bezeichnen, weisen eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit auf, ausländische Märkte zu bearbeiten. Der entsprechenden Parameter ist jedoch lediglich (in vier von fünf Spezifikationen) auf dem 10%-Niveau statistisch signifikant. Nicht signifikant ist der "Preis" als angegebener Wettbewerbsvorteil des Unternehmens.

In allen Modellen ist ein positiver Zusammenhang zwischen der Anzahl der MitarbeiterInnen und der Internationalisierungswahrscheinlichkeit feststellbar, wobei der positive Effekt eines zusätzlichen Mitarbeiters mit zunehmender Unternehmensgröße etwas kleiner wird (was durch ein negatives Vorzeichen der quadrierten Anzahl der MitarbeiterInnen ersichtlich ist). Im Modell 6 zeigt sich, dass der positive Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und der Internationalisierungswahrscheinlichkeit in Wien schwächer ausgeprägt ist, was durch das negative Vorzeichen des Interaktionsterms "Anzahl der Mitarbeiter x Wien" angezeigt wird. Der Unterschied in der Auswirkung der Unternehmensgröße auf die Internationalisierungswahrscheinlichkeit zwischen Wiener und Nicht-Wiener Unternehmen ist aber statistisch nicht signifikant.

⁵¹⁾ "Personenbezogene Dienstleister" wurden in Modell 2 ausgeschlossen, da in Wien kein Unternehmen dieser Kategorie international aktiv ist. Die Variable würde daher einige Beobachtungen perfekt erklären, was die Verlässlichkeit von Signifikanztests vermindert. Dadurch reduziert sich die hochgerechnete Größe der Stichprobe von 41.348 auf 40.220 Unternehmen.

Übersicht 4.2: Ergebnisse der Probit-Schätzungen zur beobachteten Internationalisierung

	Variable	Modell 1	Modell 2	Modell 3	Modell 4	Modell 5	Modell 6	
	Anzahl der hochgerechneten Beobachtungen	41.348	40.220	41.348	41.348	41.348	41.348	
Markt- Charakteristika	Referenz: Verdichtete Grenzregion	Wien	0,322 **	0,098	0,141	0,182	0,175	0,200
		Ländliche Grenzregion		0,087	0,167	0,137	0,169	0,167
		Bezirk grenzt an Nachbarstaat		-0,160	-0,265	-0,157	-0,160	-0,152
	Marktdynamik (Referenz: gleich bleibend/weiß nicht)	Wachsend		0,596 ***	0,591 ***	0,608 ***	0,619 ***	0,616 ***
Schrumpfend			-0,924 ***	-0,983 ***	-0,981 ***	-0,908 ***	-0,893 ***	
Sektorklassifikationen	Sektoren nach Funktion (Referenz: Bauwesen)	Distributive Dienste		0,383				
		Personenbezogene Dienste		—				
		Produktionsnahe Dienste		0,800 ***				
	Faktorintensität (Referenz: Mainstream)	Soziale und öffentliche Dienste		-1,263 ***				
		Kapitalintensiv			0,588 *			
		Softwareintensiv			1,091 ***			
		Arbeitsintensiv, niedrige Qualifikation			-0,050			
	Qualifikation der Mitarbeiter (Referenz: keine Ausbildung)	Arbeitsintensiv, hohe Qualifikation			-0,981 **			
		Facharbeiterorientiert				-0,561 **		
		Höhere Ausbildung				0,353		
	Höchste Ausbildung				0,532 *			
	Wissensintensive Dienstleistungen					0,646 ***	0,658 ***	
Unternehmenscharakteristika	Leitung durch ManagerIn		0,023	0,113	0,120	-0,061	-0,069	
	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100)		0,261 ***	0,333 ***	0,292 ***	0,227 ***	0,421 ***	
	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100) ²		-0,005 ***	-0,007 ***	-0,006 ***	-0,004 **	-0,022 *	
	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100) x Wien						-0,222	
	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100) ² x Wien						0,019	
	Alter		0,015	0,017	0,017	0,017	0,016	
	Alter ²		-0,000	-0,000	-0,000	-0,000	-0,000	
	Fehlend: Alter		-0,793 **	-0,719	-0,811 *	-0,828 **	-0,832 **	
	Umsatz (in Mio.) pro MitarbeiterIn		0,517	0,504	0,501	0,529	0,526	
	Wettbewerbsvorteil	Qualität		0,410 *	0,345	0,401 *	0,422 *	0,420 *
		Preis		-0,417	-0,350	-0,457	-0,451	-0,449
		Konstante	-1,240 ***	-2,51 ***	-2,628 ***	-2,163 ***	-2,479 ***	-2,499 ***

Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – *** signifikant auf 1%-Niveau, ** signifikant auf 5%-Niveau, * signifikant auf 10%-Niveau.

Es kann daher weder ein Wien-spezifischer Niveaueffekt, noch ein spezifischer Größeneffekt nachgewiesen werden. Nach Kontrolle für die Firmen- und Branchencharakteristika unterscheidet sich die beobachtete Internationalisierung der Wiener Dienstleistungsunternehmen also nicht von jener anderer Regionen in Grenznähe. Dies zeigt auch die Berechnung der marginalen Effekte⁵²⁾ in Übersicht 4.3. Gemäß dieser reduziert sich die in Wien mit 17,9% um 7,1 Prozentpunkte höhere Internationalisierungswahrscheinlichkeit auf 2,9 Prozentpunkte gegenüber anderen verdichteten Grenzregionen, sobald für Unternehmens- und Marktcharakteristika sowie für Unterschiede in der Branchenstruktur kontrolliert wird. Obwohl diese Differenz durchaus ökonomisch relevant wäre, kann kein statistisch von Null verschiedener Wert nachgewiesen werden.

Übersicht 4.3: Marginale Effekte der Probit-Schätzung "beobachtete Internationalisierung"

		Variable	Marginaler Effekt in %	z-Wert
Marktcharakteristika	Referenz: Verdichtete Grenzregion	Wien	2,93	0,83
		Ländliche Grenzregion	2,89	0,59
		Bezirk grenzt an Nachbarstaat	-2,43	-0,61
	Marktdynamik (Referenz: gleich bleibend/weiß nicht)	Wachsend	10,40	2,90 ***
Schrumpfend		-8,79	-3,89 ***	
Sektorklassifikation		Wissensintensive Dienstleistungen	9,94	3,37 ***
Unternehmenscharakteristika		Leitung durch ManagerIn	-0,95	-0,22
		Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100)	3,66	3,17 ***
		Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100) ²	-0,07	-2,29 **
		Alter	0,27	1,34
		Alter ²	0,00	-1,37
		Fehlend: Alter	-8,05	-3,52 ***
		Umsatz (in Mio.) pro MitarbeiterIn	8,53	1,54
		Wettbewerbsvorteil	Qualität	6,35
		Preis	-5,72	-2,10 **

Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – *** signifikant auf 1%-Niveau, ** signifikant auf 5%-Niveau, * signifikant auf 10%-Niveau. Marginale Effekte basieren auf Spezifikation 5 in Übersicht 4.2.

Für Anbieter wissensintensiver Dienstleistungen ist die Internationalisierungswahrscheinlichkeit hingegen um 9,9 Prozentpunkte höher als für nicht-wissensintensive Dienstleistungsunternehmen. Im Vergleich zu Dienstleistern auf "stagnierenden" Märkten sind anderweitig durchschnittliche Betriebe auf wachsenden Märkten um 10,4 Prozentpunkte häufiger, Unternehmen

⁵²⁾ Der "marginale Effekte" einer kontinuierlichen Variable drückt die Änderung der Internationalisierungswahrscheinlichkeit bei Veränderung einer unabhängigen Variable um eine Einheit aus. Handelt es sich um eine Dummy-Variable, so drückt der marginale Effekt die diskrete Änderung in der Wahrscheinlichkeit einer Internationalisierung aus, wenn diese Dummy-Variable von 0 auf 1 steigt. Da die marginalen Effekte nicht nur von den Parameterwerten, sondern auch von der Größe der exogenen Variablen abhängt, wird (z.B. in Bezug auf die Größe oder das Alter des Unternehmens) bei der Berechnung dieser Effekte von einem durchschnittlichen Unternehmen ausgegangen. Die marginalen Effekte in Übersicht 4.3 basieren auf den Parametern von Modell 5 in Übersicht 4.2, welches als bevorzugte Spezifikation angesehen werden kann

auf schrumpfenden Märkten um 8,8 Prozentpunkte seltener international aktiv. Steigt die Anzahl der MitarbeiterInnen eines durchschnittlichen Unternehmens um 10, so erhöht sich die Internationalisierungswahrscheinlichkeit um etwa 0,4 Prozentpunkte. Im Vergleich zu den Koeffizienten des Modells 5 fällt auf, dass die Einfluss von Qualität bzw. günstigen Preisen als marginale Effekte statistisch signifikant sind. Aufgrund des nicht-linearen Schätzverfahrens gilt dieses Ergebnis allerdings nur für jene Durchschnittsunternehmen, für die die marginalen Effekte berechnet werden.

4.1.2. *Marktbearbeitungsstrategien und Formen der Dienstleistungserbringung*

Die Wiener Dienstleistungsunternehmen verfolgen in ihrer Internationalisierung unterschiedliche Strategien der Bearbeitung ausländischer Märkte. Wie aufgrund der Sampleauswahl sowie der kleinst- und kleinbetrieblichen Struktur der untersuchten Betriebe erwartet werden konnte, erbringen 70,9% der international aktiven Unternehmen ihre Dienstleistungen (auch) durch Entsendung von Arbeitskräften (Übersicht 4.4). Mehr als ein Drittel der Unternehmen (38,4%) exportiert seine Dienstleistungen direkt ins Ausland. Kooperationen bzw. Niederlassungen werden hingegen nur von 16,7% bzw. 9,3% genutzt. Wie aus der theoretischen Literatur erwartet sind es vor allem mittlere und große Unternehmen, welche Niederlassungen nutzen. Kleinst- und Kleinunternehmen greifen hauptsächlich auf weniger ressourcenintensive Erbringungsformen wie Entsendung von Arbeitskräften oder direkten Export zurück.

Hierbei zeigt sich auch, dass Unternehmen aus Branchen mit geringen Qualifikationsanforderungen Arbeitskräfte seltener entsenden (36,5%), und in erhöhtem Maße Niederlassungen als Form der Leistungserbringung einsetzen (30,9%), während Unternehmen aus facharbeiterorientierten Branchen beinahe ausschließlich Mitarbeiter entsenden. In Branchen, in denen vorwiegend höherqualifizierte Arbeitskräfte eingesetzt werden, greifen Unternehmen hingegen häufiger auf den Export von Dienstleistungen zurück. Dies drückt sich auch in der signifikant häufigeren Verwendung von Exporten als Erbringungsform unter wissensintensiven Dienstleistern (40,8%) gegenüber nicht-wissensintensiven Dienstleistern (11,6%) aus. Die vorliegenden Daten unterstützen damit die Hypothese, wissensintensive Dienstleister würden aufgrund eines höheren Interaktionsgrades ihre Dienstleistungen im Ausland häufiger über Entsendung bzw. Kooperationen erbringen, nicht. Die in dieser Studie untersuchten wissensintensiven Dienstleistungsunternehmen in Wien weisen – dem entgegengesetzt – sogar einen signifikant geringeren Anteil der Entsendung von Arbeitskräften auf. Auch Kooperationen werden von diesen etwas seltener genutzt als von nicht-wissensintensiven Unternehmen, wenngleich diese Differenzen statistisch nicht signifikant sind.

Obwohl Unternehmen mehrere Modi der Leistungserbringung wählen können, nutzen 64,1% der international tätigen Wiener Dienstleistungsunternehmen lediglich eine Form der Dienstleistungserbringung: So greift etwas mehr als ein Drittel der Wiener Unternehmen (35,9%; 50,7% der Unternehmen, die Arbeitskräfte entsenden) ausschließlich auf die Entsendung von Arbeitskräften, und 17,7% (46,1% der exportierenden Unternehmen) ausschließlich auf direkten Export zurück. 5,9% der Unternehmen (63,2% der Unternehmen mit Niederlassungen)

erbringen ihre Dienstleistungen ausschließlich über Tochterunternehmen oder Filialen im Ausland.

Übersicht 4.4: Formen der Dienstleistungserbringung auf ausländischen Märkten nach Unternehmenscharakteristika

Anteile in %

	Entsendung	Kooperation	Niederlassung	Export	Andere Erbringungsform
Alle Unternehmen	70,9	16,7	9,3	38,4	5,1
Kleinstunternehmen	74,5	16,1	-	43,0	7,7
Kleinunternehmen	74,0	17,0	8,1	38,7	-
Mittlere Unternehmen	44,1	28,0	51,7	33,0	3,3
Großes Unternehmen	57,8	12,0	61,4	25,0	4,6
Keine Ausbildung	36,5	8,8	39,0	12,0	27,2
Facharbeiterorientiert	96,7	-	17,0	3,7	2,5
Höhere Ausbildung	79,0	23,0	5,5	51,3	-
Höchste Ausbildung	87,1	19,3	1,4	41,4	-
Nicht-wissensintensiv	97,9	19,6	12,0	11,6	5,8
Wissensintensiv	68,4	16,4	9,1	40,8	5,0

Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – Basis: International tätige Wiener Unternehmen. Mehrfachnennungen möglich.

Jedoch setzen auch viele im Ausland aktive Dienstleistungsbetriebe Kombinationen mehrerer Erbringungsformen als Auslandsstrategie ein: So nutzen 16,8% der Unternehmen sowohl die Entsendung von Arbeitskräften als auch direkten Export. Gemessen an allen exportierenden Unternehmen beträgt dieser Anteil sogar 43,8%. Besonders häufig werden kombinierte Strategien von Unternehmen genutzt, die Kooperationen im Zielland unterhalten: Etwa ein Achtel (12,9%) der international aktiven Wiener Unternehmen setzt eine Kombination aus Entsendung und Kooperationen ein. Dies entspricht 77,3% aller Unternehmen mit Kooperationen im Ausland, von denen weitere 14,5% Strategien nutzen, die Entsendung, Kooperationen und direkten Export kombinieren. Die Entsendung von Arbeitskräften stellt demnach für viele Wiener Unternehmen auch eine komplementäre Strategie der Marktbearbeitung dar, welche zusätzlich zu anderen Erbringungsformen genutzt wird.⁵³⁾ Statistisch signifikante Differenzen in den

⁵³⁾ Untersuchenswert wäre in diesem Zusammenhang auch die Frage, ob Unternehmen, die mehrere Modi der Dienstleistungserbringung nutzen, auch in einer größeren Anzahl von Ländern tätig sind. Wäre dies der Fall, so könnte man daraus schließen, dass die Unternehmen diese Erbringungsformen möglicherweise nicht komplementär (also gemeinsam in einer Zielregion) einsetzen, sondern unterschiedliche Märkte mittels unterschiedlicher Strategien bearbeiten. Diese Untersuchung wird jedoch dadurch erschwert, dass in der Befragung einige Zielländer in Kategorien zusammengefasst wurden (etwa alle EFTA-Staaten in der Kategorie "Westeuropa"). Die genaue Anzahl der Zielländer kann daher nicht mit Sicherheit für alle Unternehmen ermittelt werden.

Internationalisierungsstrategien zu Unternehmen aus anderen Grenzregionen Österreichs können hierbei nicht nachgewiesen werden.

Rechnet man den Auslandsumsatz der Wiener Dienstleistungsunternehmen in den untersuchten Sektoren hoch, so betrug dieser 2006 etwa 8,1 Mrd. €. Diese Zahl muss jedoch aufgrund der hohen statistischen Schwankungsbreite mit Vorsicht interpretiert werden.⁵⁴⁾ Der Großteil dieses Umsatzes wird jedoch nicht über die Entsendung von Arbeitskräften erzielt, die lediglich 22,0% des Auslandsumsatzes umfasst: Beinahe zwei Drittel (65,1%) des Auslandsumsatzes erwirtschaften die Wiener Dienstleistungsunternehmen über Auslandsniederlassungen. Der Anteil des über direkte Exporte erzielten Umsatzes am gesamten Auslandsumsatz liegt mit etwa 7,7% noch weiter darunter, die restlichen 3,2% werden über Kooperationen erzielt.

Der geringe Anteil der über Entsendung erwirtschafteten Auslandsumsätze (trotz hohem Anteil der Unternehmen, die Arbeitskräfte entsenden) ist vor allem darauf zurückzuführen, dass Niederlassungen hauptsächlich von (generell umsatzstärkeren) mittleren und großen Unternehmen genutzt werden. Dies erhöht den Anteil des mittels Niederlassungen erzielten Umsatzes am Gesamtauslandsumsatz aller international aktiven Wiener Unternehmen. Weiters ist denkbar, dass größere Dienstleistungsbetriebe inländische Arbeitskräfte (z.B. Spezialisten) zur Unterstützung ihrer Niederlassungen entsenden, der eigentliche Umsatz aber dann über die Niederlassung selbst erbracht wird.

4.2. Die neuen Mitgliedstaaten als Internationalisierungsfeld

Eine der Besonderheiten des vorliegenden Datensatzes ist die Lage der untersuchten Dienstleistungsunternehmen. Die geographische Nähe zu den neuen EU-Mitgliedstaaten in Mittel- und Osteuropa lässt z.B. eine stärkere Internationalisierung in diesen Regionen erwarten, zumal sich für viele Unternehmen erst durch die Nähe zu den Absatzmärkten in den NMS die Möglichkeit bietet, auf Auslandsmärkten aktiv zu werden: Hervorzuheben ist in diesem Kontext die Möglichkeit – auch für kleinere und damit ressourcenärmere Unternehmen –, durch Entsendung von Arbeitskräften auch mit geringem Ressourceneinsatz grenzüberschreitend Dienstleistungen zu erbringen. Obwohl kleinere Unternehmen dieser Hypothese nach stärker in den NMS vertreten sein sollten, kann – wie in Abschnitt 2.4 angedeutet – jedoch auch unterstellt werden, die Größenabhängigkeit einer internationalen Aktivität sei in den NMS, etwa aufgrund höherer Transaktionskosten oder Verhaltens- bzw. Umfeldunsicherheit, stärker ausgeprägt als in Ländern Westeuropas.

⁵⁴⁾ Berücksichtigt man die statistische Schwankungsbreite, so liegt der Auslandsumsatz der Wiener Unternehmen mit einer Konfidenz von 90% zwischen 4,1 und 12,2 Mrd. €.

4.2.1. Internationalisierung in Osteuropa

Insgesamt sind in der Grenzregion 7,1% der Dienstleistungsunternehmen auf zumindest einem Markt in Osteuropa⁵⁵⁾ bzw. 6,7% auf zumindest einem Markt in den neuen Mitgliedstaaten tätig (Übersicht 4.5). Diese Anteile sind nur unwesentlich geringer als der Dienstleistungshandel mit Westeuropa⁵⁶⁾, wo 8,0% der untersuchten Unternehmen Dienstleistungen erbringen. Ein Vergleich zwischen Wiener und Nicht-Wiener Unternehmen verdeutlicht, dass osteuropäische Märkte als Internationalisierungsfeld für Wiener Betriebe signifikant wichtiger sind als für Unternehmen in anderen grenznahen Regionen: 10,6% der untersuchten Dienstleistungsbetriebe in Wien sind in zumindest einem neuen Mitgliedsstaat tätig (11,6% in einem osteuropäischen Markt), jedoch nur 4,6% (neue Mitgliedstaaten; Osteuropa: 4,7%) der Unternehmen außerhalb Wiens. In der Bearbeitung westeuropäischer Märkte unterscheiden sich Wiener (9,7%) und Nicht-Wiener Unternehmen (7,1%) hingegen nur geringfügig und in einem statistisch nicht signifikanten Ausmaß.

Übersicht 4.5: Internationale Tätigkeit nach Zielländern und Regionen
Angaben in %

	Wien	Außerhalb Wiens	Insgesamt
Alle Länder	17,9	10,7	13,3
Westeuropa	9,7	7,1	8,0
Osteuropa	11,6	4,7	7,1
Neue Mitgliedstaaten	10,6	4,6	6,7
Ungarn	5,0	1,8	3,0
Slowenien	4,4	1,2	2,3
Slowakei	3,3	2,5	2,8
Tschechien	2,9	1,7	2,1
Polen	2,9	0,3	1,2
Sonstige neue Mitgliedstaaten	3,5	0,8	1,7
Südosteuropa	2,7	0,5	1,3
Andere Länder	6,2	2,2	3,6

Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – Mehrfachnennungen möglich. Neue Mitgliedstaaten inklusive Malta und Zypern. Südosteuropa: Kroatien, Bosnien, Rest-Jugoslawien, Mazedonien und Albanien.

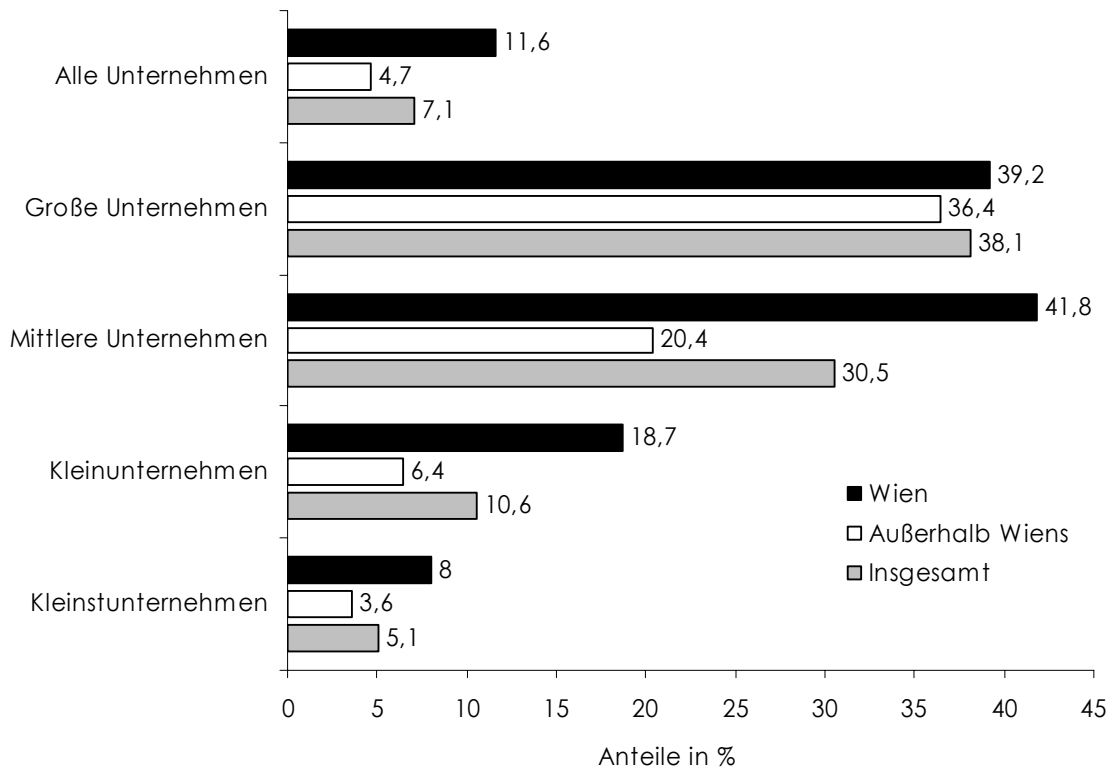
Am häufigsten sind die Wiener Unternehmen in den direkten Nachbarstaaten Österreichs – Ungarn (5,0%), Slowenien (4,4%), Slowakei (3,3%) und Tschechien (2,9%) – aktiv (Übersicht 4.5), sie sind aber auch verstärkt in Polen tätig (2,9%). Obwohl die Internationalisierungswahrscheinlichkeit von Wiener Unternehmen in den einzelnen Zielländern durchgehend höher ist,

⁵⁵⁾ Als "Osteuropa" werden in diesem Zusammenhang die neuen Mitgliedstaaten inklusive der Staaten Südosteuropas (Kroatien, Bosnien, Rest-Jugoslawien, Mazedonien und Albanien) verstanden. Ein Engagement in anderen osteuropäischen Ländern wurde in der Befragung nicht gesondert erhoben.

⁵⁶⁾ Unter "Westeuropa" werden die 14 "alten" EU-Staaten sowie die EFTA-Länder Island, Norwegen und die Schweiz zusammengefasst.

sind die Unterschiede zwischen Wiener und Nicht-Wiener Betriebe lediglich in Polen, Ungarn und Slowenien auf dem 10%-Niveau statistisch signifikant. Die wirtschaftliche Aktivität in Ländern Südosteuropas ist verglichen mit den angrenzenden neuen Mitgliedstaaten relativ gering.

Abbildung 4.4: Internationale Tätigkeit in osteuropäischen Ländern nach Unternehmensgröße



Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen.

Auch auf osteuropäischen Märkten kann der positive Zusammenhang zwischen Internationalisierungswahrscheinlichkeit und Unternehmensgröße nachgewiesen werden (Abbildung 4.4): Während nur 5,1% der Kleinst- und 10,6% der Kleinbetriebe in zumindest einem osteuropäischen Land tätig sind, ist der Anteil der mittleren bzw. großen Unternehmen mit 30,5% und 38,1% deutlich höher. Der höhere Anteil unter den Wiener Unternehmen, die in dieser Zielregion tätig sind, spiegelt sich in allen Größenklassen wider. Während sich die Wahrscheinlichkeit, in osteuropäischen Märkten tätig zu sein, bei großen Betrieben allerdings kaum unterscheidet, ist der Anteil der in Osteuropa tätigen Kleinst-, Klein- und mittleren Dienstleistungsunternehmen in Wien durchgehend mehr als doppelt so hoch wie in den entsprechenden Größenklassen außerhalb Wiens. Jedoch ist diese Differenz nur unter Kleinunternehmen statistisch signifikant (auf dem 10%-Niveau).

Wissensintensive Dienstleister mit Standort Wien weisen eine signifikant höhere Internationalisierungswahrscheinlichkeit in Osteuropa auf (14,3%) als nicht-wissensintensiven Wiener Dienstleistungsbetriebe (5,0%). Zudem ist diese benahe doppelt so hoch wie unter wissensintensiven Dienstleistungsunternehmen außerhalb Wiens (7,1%).

Wie schon im vorhergehenden Abschnitt stellt sich daher auch hier die Frage, ob das beobachtete verstärkte Engagement der untersuchten Wiener Dienstleistungsbetriebe auf osteuropäischen Märkten auf eine unterschiedliche Firmen- bzw. Branchenstruktur zurückgeführt werden kann, oder ob es einen für Wien spezifischen Effekt gibt. Die methodische Vorgehensweise entspricht jener von Kapitel 4.1.1. Erneut wird eine Probit-Schätzung eingesetzt, wobei die abhängige Variable dann den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen in zumindest einem Land Osteuropas tätig ist. Bei jenen Unternehmen, die nicht in Osteuropa tätig sind, wird nicht unterschieden, ob sie andere ausländische Märkte bearbeiten oder gar nicht international aktiv sind (Übersicht 4.6).

Erneut ist der Koeffizient einer Dummy-Variable für Wiener Unternehmen signifikant positiv, wenn dieser als einzige erklärende Variable (neben einer Konstanten) in der Schätzung berücksichtigt wird (Modell 1). Berücksichtigt man auch andere Kontrollvariablen (Modell 2 – 6), so sinkt der Wert des Parameters zwar nur leicht, ist aber in einer Spezifikation (Modell 2) gar nicht und in vier Spezifikationen (Modell 3 – 6) nur auf einem 10%-Niveau statistisch signifikant. Die Ergebnisse deuten damit – im Gegensatz zur Untersuchung der Internationalisierung allgemein, wo kein signifikanter Wien-spezifischer Effekt nachgewiesen werden konnte (siehe Abschnitt 4.1.1) – auf einen schwach signifikanten Standorteffekt für Wiener Dienstleistungsunternehmen hin.

Wie erwartet beeinflusst die Unternehmensgröße die Internationalisierungswahrscheinlichkeit in Osteuropa positiv, wobei der positive Effekt eines zusätzlichen Mitarbeiters erneut mit zunehmender Größe des Betriebes abnimmt. Die positiven Auswirkungen der Unternehmensgröße sind – wie in Abschnitt 2.4 vermutet – bei Wiener Betrieben schwächer ausgeprägt, was am negativen (und am 10%-Niveau signifikanten) Koeffizienten der Variable "Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100)" abgelesen werden kann (Modell 6). In dieser Schätzung kann also ein Wien-spezifischer Größeneffekt nachgewiesen werden, dieser ist jedoch nicht sehr robust und wird durch sehr wenige große Unternehmen stark beeinflusst, weshalb er mit Vorsicht interpretiert werden sollte.

Erneut zeigen die Schätzungen, dass Unternehmen auf wachsenden Märkten häufiger, Unternehmen auf schrumpfenden Märkten seltener in osteuropäischen Märkten aktiv sind als Betriebe auf stagnierenden Märkten. Ebenfalls ähnliche Ergebnisse wie in Abschnitt 4.1.1 lassen sich für den Einfluss von Branchencharakteristika wie Funktion oder Faktorintensität auf die Wahrscheinlichkeit messen, in Osteuropa tätig zu sein: Produktionsnahe Dienstleister (Modell 2) und Unternehmen in softwareintensiven Branchen (Modell 3) sind signifikant häufiger auf (zumindest) einem osteuropäischen Markt tätig, während dies für Unternehmen in arbeitsintensiven Branchen mit hohen Qualifikationsanforderungen signifikant seltener der Fall ist. Der Zusammenhang zwischen der Skill-Intensität der Branche und der Neigung, in Osteuropa tätig

zu sein, entspricht hier (deutlicher als in den vorangegangenen Schätzungen) den Erwartungen: Unternehmen aus Branchen, in denen vornehmlich Beschäftigte mit höheren bzw. höchsten Ausbildungsgraden eingesetzt werden, bearbeiten osteuropäische Märkte signifikant häufiger (Modell 4). Des Weiteren kann wieder ein positiver Effekt für wissensintensive Dienstleistungsunternehmen nachgewiesen werden (Modelle 5 und 6): Diese sind *ceteris paribus* signifikant häufiger in Osteuropa aktiv als nicht-wissensintensive Dienstleistungsunternehmen.

Da der unterschiedliche Effekt der Unternehmensgröße zwischen Wiener und Nicht-Wiener Unternehmen nicht sehr robust ist, wird das Modell 5 als die bevorzugte Spezifikation angesehen. Für dieses Modell werden in Übersicht 4.7 die marginalen Effekte für ein durchschnittliches Unternehmen dargestellt. Die Wahrscheinlichkeit, in Osteuropa tätig zu sein, ist demnach in Wien – *ceteris paribus* – um 4,5 Prozentpunkte größer. Dieser Wert ist erneut zwar von ökonomischer Relevanz, allerdings auch hier nicht signifikant (wenngleich eine Signifikanz auf dem 10%-Niveau nur knapp "verfehlt" wird). Deutlich nachweisbar ist in den marginalen Effekten der Einfluss von Marktdynamik und Unternehmensgröße: Unternehmen auf wachsenden Märkten weisen eine 5,2 Prozentpunkte höhere Wahrscheinlichkeit auf, in Osteuropa tätig zu sein, während Betriebe auf schrumpfenden Märkten eine um 5,3 Prozentpunkte geringere Internationalisierungswahrscheinlichkeit aufweisen als Dienstleister auf stagnierenden Märkten. Ein Anstieg der Unternehmensgröße um 10 Beschäftigte führt für ein durchschnittliches Unternehmen zu einer um 0,2 Prozentpunkte höheren Wahrscheinlichkeit, zumindest einen osteuropäischen Markt zu bearbeiten. Ein Vergleich mit den marginalen Effekten der Schätzung der allgemeinen beobachteten Internationalisierung (Übersicht 4.3) zeigt jedoch, dass die Größenabhängigkeit der Internationalisierungswahrscheinlichkeit in Osteuropa nicht höher ist als jene der allgemeinen Internationalisierungswahrscheinlichkeit. Die Hypothese, die Größenabhängigkeit einer internationalen Tätigkeit sei in Osteuropa höher als in anderen Regionen, kann demnach nicht bestätigt werden. Nach Kontrolle für andere Faktoren zeigt sich eine für wissensintensive Dienstleister um 4,3 Prozentpunkte höhere Internationalisierungswahrscheinlichkeit in Osteuropa.

Übersicht 4.6: Ergebnisse der Probit-Schätzungen für in Osteuropa tätige Unternehmen

	Variable	Modell 1	Modell 2	Modell 3	Modell 4	Modell 5	Modell 6	
	Anzahl der hochgerechneten Beobachtungen	41.348	40.220	41.348	41.348	41.348	41.348	
Markt-Charakteristika	Referenz: Verdichtete Grenzregion	0,483 ***	0,352	0,388 *	0,043 *	0,409 *	0,446 *	
	Wien							
	Ländliche Grenzregion		-0,132	-0,116	-0,101	-0,081	-0,088	
	Bezirk grenzt an Nachbarstaat		0,180	0,154	0,194	0,185	0,200	
Marktdynamik (Referenz: gleich bleibend/weiß nicht)	Wachsend		0,496 **	0,483 **	0,513 **	0,510 **	0,505 **	
	Schrumpfend		-1,072 ***	-1,155 ***	-1,195 ***	-1,098 ***	-1,037 ***	
Sektorklassifikationen	Distributive Dienste		0,045					
	Sektoren nach Funktion (Referenz: Bauwesen)	Personenbezogene Dienste		—				
		Produktionsnahe Dienste		0,487 **				
		Soziale und öffentliche Dienste		-1,130 *				
	Faktorintensität (Referenz: Mainstream)	Kapitalintensiv			0,221			
		Softwareintensiv			0,612 ***			
		Arbeitsintensiv, niedrige Qualifikation			-0,154			
		Arbeitsintensiv, hohe Qualifikation			-0,850 **			
	Qualifikation der Mitarbeiter (Referenz: keine Ausbildung)	Facharbeiterorientiert				-0,154		
		Höhere Ausbildung				0,520 **		
Höchste Ausbildung					0,655 **			
	Wissensintensive Dienstleistungen					0,459 ***	0,482 ***	
Unternehmenscharakteristika	Leitung durch ManagerIn		0,154	0,219	0,265	0,093	0,063	
	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100)		0,259 ***	0,296 ***	0,279 ***	0,241 ***	0,556 ***	
	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100) ²		-0,005 ***	-0,006 ***	-0,006 **	-0,005 **	-0,035 **	
	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100) x Wien						-0,311 *	
	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100) ² x Wien						0,031 **	
	Alter		0,025 *	0,027 **	0,029 **	0,027 **	0,026 **	
	Alter ²		-0,000 *	-0,000 **	-0,000 *	-0,000 **	-0,000 *	
	Fehlend: Alter		-1,171 ***	-1,053 ***	-1,287 ***	-1,198 ***	-1,206 ***	
	Umsatz (in Mio.) pro MitarbeiterIn		0,667	0,620 *	0,667 *	0,657 *	0,654 *	
	Wettbewerbsvorteil	Qualität		0,010 *	0,061	0,050	0,115	0,110
		Preis		-0,264	-0,190	-0,262	-0,284	-0,283
		Konstante	-1,677 ***	-2,650 ***	-2,675 ***	-2,730 ***	-2,722 ***	-2,757 ***

Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – *** signifikant auf 1%-Niveau, ** signifikant auf 5%-Niveau, * signifikant auf 10%-Niveau.

Übersicht 4.7: Marginale Effekte für eine Tätigkeit in Osteuropa

		Variable	Marginaler Effekt in %	z-Wert
Marktcharakteristika	Referenz: Verdichtete Grenzregion	Wien	4,46	1,60
		Ländliche Grenzregion	-0,76	-0,25
	Marktdynamik (Referenz: gleich bleibend/weiß nicht)	Bezirk grenzt an Nachbarstaat	1,96	0,45
		Wachsend	5,23	2,11 **
Sektorklassifikation	Wissensintensive Dienstleistungen	Schrumpfend	-5,31	-4,18 ***
			4,30	2,42 **
Unternehmenscharakteristika	Wettbewerbsvorteil	Leitung durch ManagerIn	0,97	0,28
		Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100)	2,34	3,10 ***
		Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100) ²	-0,04	-2,36 **
		Alter	0,26	1,72 *
		Alter ²	0,00	-1,29
		Fehlend: Alter	-5,14	-4,65 ***
		Umsatz (in Mio.) pro MitarbeiterIn	6,40	1,70 *
	Qualität	1,10	0,53	
	Preis	-2,31	-1,09	

Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – *** signifikant auf 1%-Niveau, ** signifikant auf 5%-Niveau, * signifikant auf 10%-Niveau. Marginale Effekte basieren auf Spezifikation 5 in Übersicht 4.6.

4.2.2. Wien als Drehscheibe für den Handel mit Osteuropa

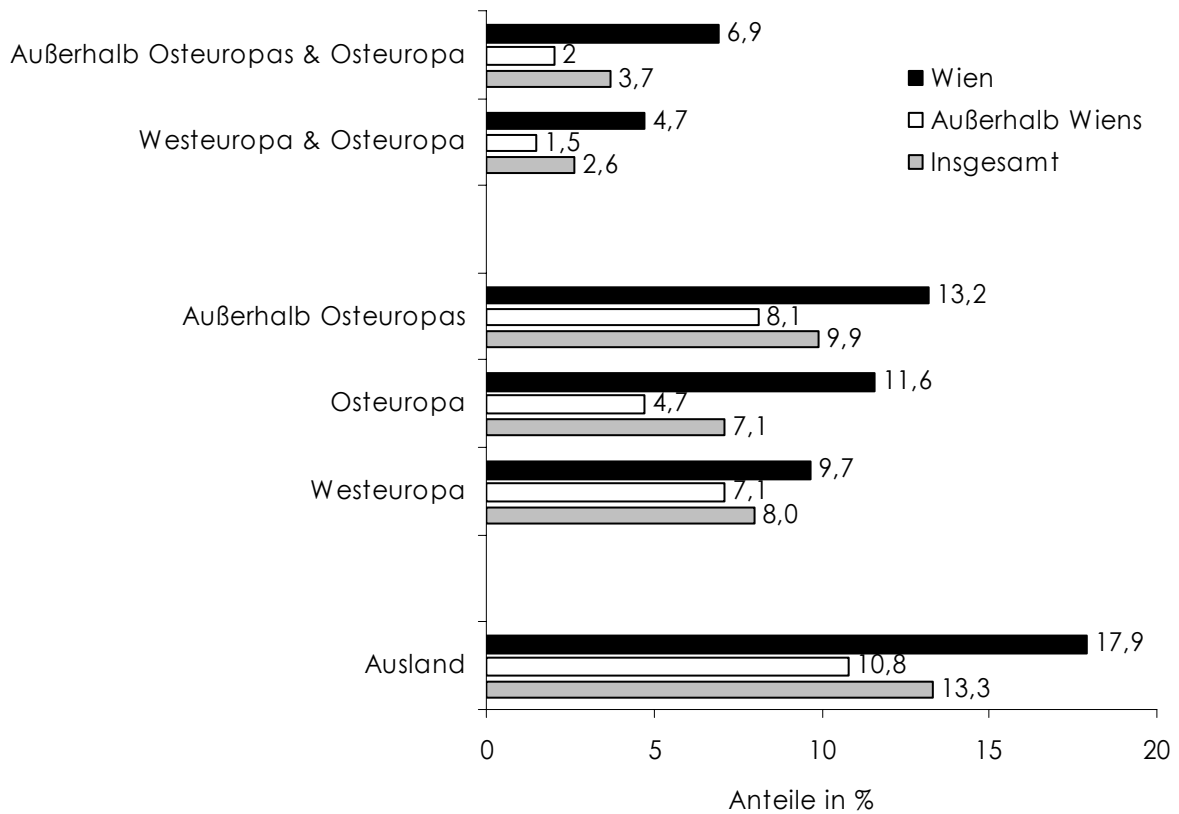
Durch ein geographisches und/oder kulturelles Nahverhältnis zu den neuen Mitgliedstaaten der Europäischen Union und den Ländern Südosteuropas könnte der Stadt Wien im besonderen Ausmaß – verglichen mit anderen Groß- bzw. Hauptstädten – eine Rolle als "Drehscheibe" zwischen West- und Osteuropa zufallen. Da für die Untersuchung lediglich Daten aus Österreich vorliegen, kann Wien jedoch nur mit anderen österreichischen Grenzregionen verglichen werden. Diesen gegenüber könnte Wien etwa aufgrund seiner Nähe zu bestimmten verkehrsinfrastrukturellen Einrichtungen (z.B. Flughafen Wien) eine Sonderstellung einnehmen, die dazu führt, dass größere Unternehmen überproportional häufig in Wien anzutreffen sind.

Dem österreichischen Standort eines Unternehmens wird in diesem Kontext dann eine Drehscheibenfunktion zugeschrieben, wenn das Unternehmen gleichzeitig in Westeuropa (bzw. außerhalb Osteuropas) und auf (zumindest) einem Markt in Osteuropa tätig ist. Dies trifft auf Wiener Unternehmen mit 4,7% bzw. 6,9% (siehe Abbildung 4.5) mehr als drei Mal so häufig zu wie auf Nicht-Wiener Unternehmen (1,5% bzw. 2,0%). Diese Unterschiede sind auch statistisch (zumindest auf dem 10%-Niveau) signifikant.

Fraglich bleibt erneut, ob der beobachtete höhere Anteil an Unternehmen in Wien, die ost- und westeuropäischen Märkte zugleich bearbeiten, vollständig durch Unterschiede in der Unternehmens- bzw. Branchenstruktur inner- und außerhalb Wiens erklärt werden kann, oder ob es auch hier einen für Wien-spezifischen Standorteffekt gibt. Diese Hypothese wird erneut

mit Hilfe eines Probit-Modells untersucht, wobei die abhängige Variable der Schätzung dann den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmen sowohl in West- als auch in Osteuropa tätig ist.⁵⁷⁾

Abbildung 4.5: Internationalisierungswahrscheinlichkeit nach Zielregionen



Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen.

⁵⁷⁾ In alternativen Spezifikationen des Modells wurde die abhängige Variable so definiert, dass sie den Wert 1 annimmt, wenn ein Unternehmen zugleich in osteuropäischen Ländern und in Staaten außerhalb Osteuropas tätig war. Da sich die Ergebnisse aber kaum unterscheiden, wird von einer Darstellung der alternativen Spezifikationen abgesehen.

Übersicht 4.8: Probit-Schätzung zur Drehscheibenfunktion Wiens

		Abhängige Variable: in West- und Osteuropa tätig			
		Modell 1	Modell 2	Modell 3	
		Anzahl der hochgerechneten Beobachtungen			
Marktcharakteristika	Referenz: Verdichtete Grenzregion	Wien	0,490 **	0,446 **	0,643 ***
		Ländliche Grenzregion		-0,292	-0,349
		Bezirk grenzt an Nachbarstaat		0,349	0,455
	Marktdynamik (Referenz: gleich bleibend/weiß nicht)	Wachsend		0,616 *	0,609 *
		Schrumpfend		-1,041 ***	-1,342 ***
Sektorklassifikation	Wissensintensive Dienstleistungen		0,124	0,198	
Unternehmenscharakteristika	Leitung durch ManagerIn		0,461	0,446	
	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100)		0,196 ***	1,469 ***	
	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100) ²		-0,003	-0,208 ***	
	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100) x Wien			-1,297 ***	
	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100) ² x Wien			0,207 ***	
	Alter		0,029 *	0,027 *	
	Alter ²		0,000 *	0,000 *	
	fehlend: Alter		—	—	
	Umsatz (in Mio.) pro MitarbeiterIn		0,204 **	0,167	
	Wettbewerbsvorteil	Qualität		0,719 **	0,742 **
		Preis		-0,128	-0,111
	Konstante	-2,139 ***	-3,664 ***	-3,897 ***	

Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – *** signifikant auf 1%-Niveau, ** signifikant auf 5%-Niveau, * signifikant auf 10%-Niveau. – Für fehlende Werte exogener Variablen wird auch hier durch Dummy-Variablen kontrolliert, die den Wert 1 annehmen, wenn für ein Unternehmen diese Variable nicht beobachtet wird. Keines der Unternehmen, für die die Variable "Alter" unbeobachtet ist, ist zugleich in west- und osteuropäischen Märkten tätig. Da die Variable "fehlend: Alter" die abhängige Variable perfekt erklärt, müssen die Unternehmen mit fehlenden Werten für die Variable "Alter" von der Schätzung ausgeschlossen werden, wodurch sich die Anzahl der (hochgerechneten) Beobachtungen auf 38.908 reduziert. Die gleichen Beobachtungen werden auch bei der Schätzung des Modells 1 ausgeschlossen, damit in weiterer Folge Ergebnisse auf Basis der gleichen Stichprobe verglichen werden können.

Die Probit-Schätzungen (Übersicht 4.8) zeigen, dass dieser Wien-spezifische Standortfaktor auch nach Kontrolle für Firmen- und Branchencharakteristika nachgewiesen werden kann: Unternehmen mit Standort Wien sind signifikant häufiger sowohl in West- als auch in Osteuropa aktiv. Dies trifft ebenfalls für Dienstleistungsunternehmen auf wachsenden Märkten zu, während jene auf schrumpfenden Märkten signifikant seltener in beiden Regionen tätig sind.

Übersicht 4.9: Marginale Effekte zur Drehscheibenfunktion (Modell 1 und 3)

		Modell 1		Modell 3		
Variable		Marginaler Effekt	Standardfehler	Marginaler Effekt	Standardfehler	
		In %		In %		
Anzahl der hochgerechneten Beobachtungen		38.908		38.908		
Marktcharakteristika	Referenz: Wien	3,338 *	(1,714)	1,407 **	(0,702)	
	Verdichtete Grenzregion			-0,450	(0,642)	
	Bezirk grenzt an Nachbarstaat			1,030	(2,046)	
	Marktdynamik (Referenz: gleich bleibend/weiß nicht)					
	Wachsend			1,081 *	(0,634)	
	Schrumpfend			-0,784 **	(0,395)	
Sektorklassifikation	Wissensintensive Dienstleistungen			0,307	(0,338)	
Unternehmenscharakteristika	Leitung durch ManagerIn			1,194	(1,321)	
	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100)			2,347 **	(1,044)	
	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100) ²			-0,332 **	(0,152)	
	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100) x Wien			-2,071 **	(0,893)	
	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100) ² x Wien			0,330 **	(0,150)	
	Alter			0,044 *	(0,023)	
	Alter ²			0,000 *	(0,000)	
	Umsatz (in Mio.) pro MitarbeiterIn			0,266	(0,210)	
	Wettbewerbsvorteil	Qualität			0,991 **	(0,422)
		Preis			-0,160	(0,575)

Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – *** signifikant auf 1%-Niveau, ** signifikant auf 5%-Niveau, * signifikant auf 10%-Niveau.

Die Anzahl der Beschäftigten hat einen positiven Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen auf beiden Märkten aktiv ist. Modell 3 zeigt allerdings, dass dieser positive Effekt nur für Nicht-Wiener Unternehmen gilt. Für Unternehmen mit Standort Wien ist der Zusammenhang zwischen der Größe und der Wahrscheinlichkeit, in West- und Osteuropa tätig zu sein, signifikant geringer als für Unternehmen außerhalb Wiens, und statistisch nicht mehr signifikant von Null verschieden. Der Unterschied zwischen Wiener und Nicht-Wiener Betriebe könnte damit erklärt werden, dass Unternehmen in der Großstadt Wien fehlende eigene Ressourcen leichter durch externe Leistungen substituieren können, sodass der marginale Beitrag einer zusätzlichen Arbeitskraft in Wien geringer ist als in den grenznahen Regionen außerhalb Wiens (Wien-spezifischer Größeneffekt). Alternativ könnte dies auch dadurch erklärt werden, dass

die Drehscheibenfunktion Wiens es auch kleineren Dienstleistungsunternehmen ermöglicht, beide Marktsphären zu bearbeiten.

Wie die marginalen Effekte (Übersicht 4.9) zeigen, weisen Unternehmen in Wien grundsätzlich eine um 3,3 Prozentpunkte höhere Wahrscheinlichkeit auf, sowohl in West- als auch in Osteuropa tätig zu sein, als Dienstleistungsbetriebe außerhalb Wiens. Diese Differenz entspricht in etwa dem Unterschied zwischen Wiener und Nicht-Wiener Unternehmen aus Abbildung 4.5.⁵⁸⁾ Durch die Berücksichtigung anderer Kontrollvariablen reduziert sich der marginale Wien-Effekt auf 1,4% (Modell 3), ist aber weiterhin statistisch signifikant positiv. Daraus kann geschlossen werden, dass der in Wien um 3,2 Prozentpunkte höhere Anteil an Unternehmen, die gleichzeitig ost- und westeuropäische Märkte bearbeiten, zum Teil (1,4 Prozentpunkte) durch einen Wien-spezifischen Niveaueffekt, und zum Teil (1,8 Prozentpunkte) durch Unterschiede in der Struktur und den Charakteristika der Unternehmen begründet werden kann. Es kann daher deutlich nachgewiesen werden, dass Wien die Funktion als Drehscheibe zwischen west- und osteuropäischen Märkten im Vergleich zu den anderen grenznahen Regionen verstärkt wahrnimmt.

4.3. Internationalisierungspotential

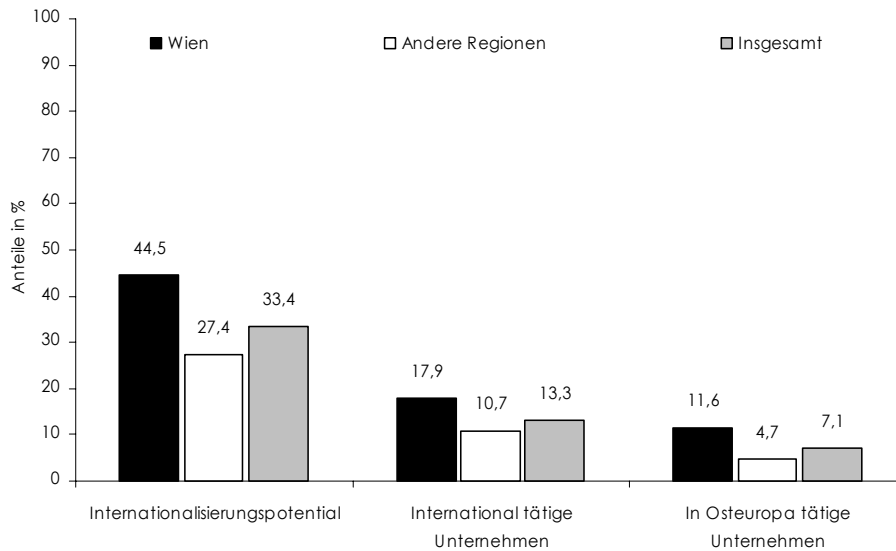
Neben Informationen zu tatsächlichen Internationalisierungsschritten können die vorliegenden Daten auch Aufschluss über die grundsätzliche Einstellung der untersuchten Dienstleistungsunternehmen zur Internationalisierung bieten. Neben den bereits auf ausländischen Märkten aktiven Unternehmen kann auch ein breiteres "Internationalisierungspotential" abgegrenzt werden. Dieses umfasst sowohl jene Dienstleistungsunternehmen, die bereits international tätig sind, als auch jene, für die eine Tätigkeit auf ausländischen Märkten grundsätzlich in Frage käme. So ist etwa für 44,5% der Wiener Unternehmen eine Bearbeitung ausländischer Märkte grundsätzlich denkbar, während dieser Anteil unter Dienstleistern in den anderen Regionen um 17,1 Prozentpunkte niedriger ist (27,4%, siehe Abbildung 4.6). Der Anteil der internationalisierungsbereiten (oder internationalisierungswilligen) Unternehmen ist damit in Wien statistisch signifikant höher.

Um die Auswirkung des Standorts Wien sowie der Unterschiede in der Unternehmens- und Branchenstruktur auf die Wahrscheinlichkeit abzuschätzen, dem Internationalisierungspotential anzugehören, werden erneut Probit-Schätzungen durchgeführt (Übersicht 4.10). Eine einfache Schätzung zeigt (Modell 1), dass diese Wahrscheinlichkeit für Wiener Unternehmen signifikant höher ist. Aus diesen Ergebnissen kann allerdings nicht abgelesen werden, ob dies an einem Wien-spezifischen Effekt liegt, oder mit der unterschiedlichen Struktur der Unternehmen begründet werden kann. Um die Auswirkungen dieser Charakteristika von einem Wien-spezifischen Niveaueffekt zu trennen, werden diese als zusätzliche erklärende Variable in die

⁵⁸⁾ Der geringfügige Unterschied ergibt sich daraus, dass bei der Schätzung einige Beobachtungen ausgeschlossen wurden.

Schätzgleichungen integriert (Modell 2–6). Auch in diesen erweiterten Modellen kann für Wiener Unternehmen ein (zumindest auf dem 5%-Niveau) signifikant höheres Internationalisierungspotential nachgewiesen werden.

Abbildung 4.6: Unterschiede in der Internationalisierung zwischen Wien und den übrigen Regionen



Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen.

Betrachtet man die erwartete Marktdynamik, die Funktion, Skill- bzw. Faktorintensität der Branchen sowie die Einschätzung der firmenspezifischen Wettbewerbsvorteile der Unternehmen, so finden sich grundsätzlich die selben Ergebnisse wie in den Schätzungen zur tatsächlichen Internationalisierung. Diese Ergebnisse sind demnach äußerst robust. Erneut weisen auch wissensintensive Dienstleister eine signifikant höhere Internationalisierungsneigung auf.

Auch im Internationalisierungspotential kann ein signifikant positiver, jedoch mit steigender Beschäftigtenzahl abnehmender Einfluss der Unternehmensgröße nachgewiesen werden, wie die signifikanten Koeffizienten der (quadrierten) Mitarbeiterzahl zeigen. Wie in Kapitel 2.4 vermutet, ist der Anstieg des Internationalisierungspotentials mit zunehmender Unternehmensgröße in Wien deutlich flacher.⁵⁹⁾ Dieser Zusammenhang kann als sehr deutliches Anzeichen für den postulierten Wien-spezifischen Größeneffekt gesehen werden: Wiener Dienstleistungsunternehmen sind zwar häufiger international tätig oder internationalisierungsbereit (Niveau-effekt), jedoch ist der Einfluss eines zusätzlichen Mitarbeiters/einer zusätzlichen Mitarbeiterin in Wien signifikant geringer (Größeneffekt).

⁵⁹⁾ Dies wird durch den negativen Parameter des Interaktionsterms der Variable "Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100)" mit der Dummyvariable für in Wien ansässige Dienstleistungsunternehmen ausgedrückt.

Übersicht 4.10: Ergebnisse der Probit-Schätzung des Internationalisierungspotentials

	Variable	Modell 1	Modell 2	Modell 3	Modell 4	Modell 5	Modell 6	
	Anzahl der hochgerechneten Beobachtungen	41.348	41.348	41.348	41.348	41.348	41.348	
Marktcharakteristika	Referenz: Verdichtete Grenzregion	0,462 ***	0,366 **	0,422 **	0,394 **	0,401 **	0,465 ***	
	Ländliche Grenzregion		-0,210	-0,205	-0,167	-0,175	-0,183	
	Bezirk grenzt an Nachbarstaat		0,347	0,310	0,289	0,309	0,324	
	Marktdynamik (Referenz: gleich bleibend /weiß nicht)	Wachsend		0,487 ***	0,554 ***	0,550 ***	0,539 ***	0,536 ***
	Schrumpfend		0,279	0,295	0,292	0,317	0,328	
Sektorklassifikationen	Distributive Dienste		0,420 *					
	Sektoren nach Funktion (Referenz: Bauwesen)	Personenbezogene Dienste		0,633				
		Produktionsnahe Dienste		0,786 ***				
		Soziale und öffentliche Dienste		0,212				
		Kapitalintensiv			-0,010			
	Faktorintensität (Referenz: Mainstream)	Softwareintensiv			0,377 **			
		Arbeitsintensiv, niedrige Qualifikation			-0,406 **			
		Arbeitsintensiv, hohe Qualifikation			0,003			
		Facharbeiterorientiert				-0,413 **		
	Qualifikation der Mitarbeiter (Referenz: keine Ausbildung)	Höhere Ausbildung				0,372 *		
Höchste Ausbildung					0,215			
Wissensintensive Dienstleistungen						0,575 ***	0,599 ***	
Leitung durch ManagerIn			-0,548 **	-0,443 *	-0,409	-0,588 **	-0,608 **	
Unternehmenscharakteristika	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100)		0,465 ***	0,499 ***	0,490 ***	0,436 ***	0,978 ***	
	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100) ²		-0,011 ***	-0,012 ***	-0,012 ***	-0,011 ***	-0,063 ***	
	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100) x Wien						-0,628 **	
	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100) ² x Wien						0,055 ***	
	Alter		-0,010	-0,010	-0,009	-0,010	-0,012	
	Alter ²		-0,000	0,000	-0,000	-0,000	0,000	
	Fehlend: Alter		-0,198	-0,162	-0,180	-0,240	-0,258	
	Umsatz (in Mio.) pro MitarbeiterIn		0,719	0,645	0,644	0,756	0,735	
	Wettbewerbsvorteil	Qualität		0,365 **	0,362 **	0,369 **	0,367 **	0,366 **
		Preis		-0,317	-0,306	-0,334	-0,345	-0,345
		Konstante	-0,602 ***	-1,497 ***	-1,075 ***	-1,074 ***	-1,360 ***	-1,406 ***

Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – *** signifikant auf 1%-Niveau, ** signifikant auf 5%-Niveau, * signifikant auf 10%-Niveau.

Die Betrachtung der marginalen Effekte (Übersicht 4.11) für die präferierte Spezifikation (Modell 6)⁶⁰ zeigt, dass die Wahrscheinlichkeit, zu internationalen Aktivitäten zumindest bereit zu sein, für ein durchschnittliches Unternehmen selbst nach Kontrolle für Firmen- und Branchencharakteristika ceteris paribus um 16,6 Prozentpunkte höher ist, wenn es in Wien angesiedelt ist (verglichen mit der Referenzkategorie "Verdichtete Grenzregion"). Zudem ist für ein durchschnittliches wissensintensives Unternehmen die Wahrscheinlichkeit, zum Internationalisierungspotential zu gehören, um 20,1 Prozentpunkte höher als für nicht-wissensintensiver Dienstleistungsanbieter.

Übersicht 4.11: Marginale Effekte des Internationalisierungspotentials (Modell 6)

	Variable	Marginaler Effekt	z-Wert	
Marktcharakteristika	Referenz: Verdichtete Grenzregion	Wien	16,56	2,57 ***
		Ländliche Grenzregion	-6,18	-0,87
		Bezirk grenzt an Nachbarstaat	11,68	1,42
	Marktdynamik (Referenz: gleich bleibend/weiß nicht)	Wachsend	18,59	3,34 ***
	Schrumpfend	12,05	1,24	
Sektorklassifikation	Wissensintensive Dienstleistungen	20,05	4,26 ***	
Unternehmenscharakteristika	Leitung durch ManagerIn	-17,51	-3,05 ***	
	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100)	33,86	4,66 ***	
	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100) ²	-2,18	-4,35 ***	
	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100) x Wien	-21,76	-2,55 **	
	Anzahl der MitarbeiterInnen (in 100) ² x Wien	1,90	3,70 ***	
	Alter	-0,40	-1,65 *	
	Alter ²	0,00	0,08	
	Fehlend: Alter	-8,35	-0,71	
	Umsatz (in Mio.) pro MitarbeiterIn	25,48	1,54	
	Wettbewerbsvorteil	Qualität	12,30	2,37 **
	Preis	-11,01	-1,74 *	

Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – *** signifikant auf 1%-Niveau, ** signifikant auf 5%-Niveau, * signifikant auf 10%-Niveau.

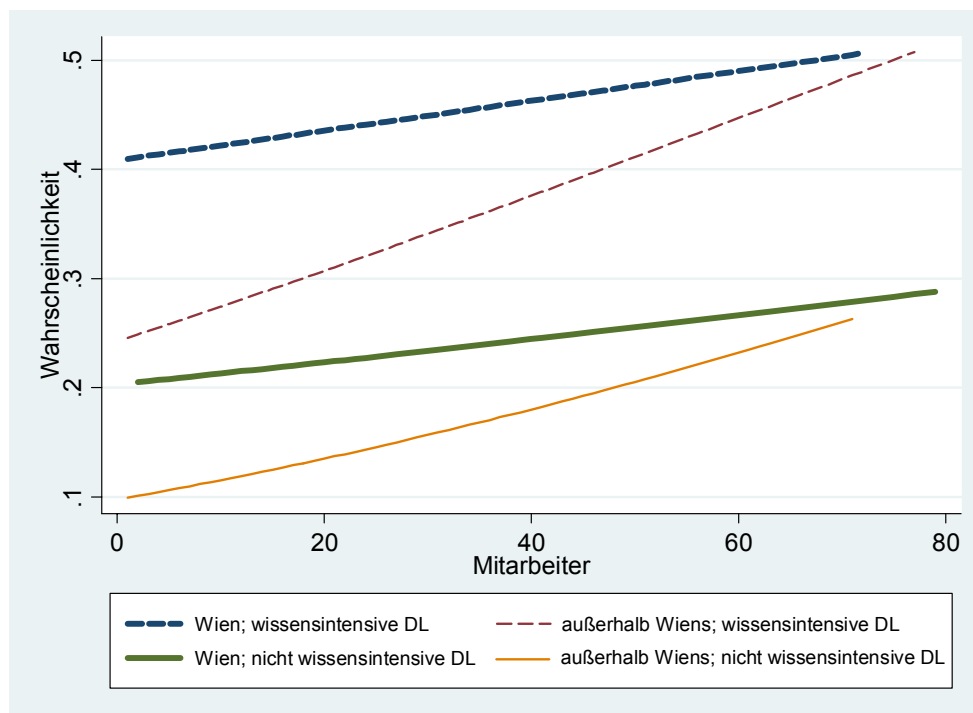
Abbildung 4.7 zeigt die geschätzte Wahrscheinlichkeit, potentiell international tätig zu sein, in Abhängigkeit von der Anzahl der MitarbeiterInnen und verdeutlicht damit die Ergebnisse in Bezug auf die Unternehmensgröße grafisch.⁶¹) Dabei wird zudem zwischen wissensintensiven

⁶⁰) Bei Modell 6 handelt es sich um das bevorzugte Modell, da die Klassifizierung der Unternehmen nach der Wissensintensität der angebotenen Dienstleistungen die interessantesten Ergebnisse liefert und da in diesem Modell der unterschiedliche Einfluss der Unternehmensgröße (zwischen Wiener und Nicht-Wiener Betrieben) auf das Internationalisierungspotential ausgewiesen wird.

⁶¹) Bei den abgebildeten Unternehmen handelt es sich um durchschnittliche Betriebe, die sich neben der Anzahl der MitarbeiterInnen lediglich dadurch unterscheiden, ob ihr Standort in Wien oder außerhalb liegt, und ob sie wissensintensive oder nicht wissensintensive Dienstleistungen anbieten. Es werden nur Unternehmen abgebildet, die

und nicht-wissensintensiven Dienstleistungsunternehmen unterschieden. Die Abbildung zeigt, dass Unternehmen mit Standort Wien und Anbieter wissensintensiver Dienstleistungen ein größeres Internationalisierungspotential aufweisen, das zwar mit zunehmender Unternehmensgröße ansteigt, dieser Anstieg unter Wiener Unternehmen jedoch deutlich (und statistisch signifikant) schwächer ausfällt: Steigt die Zahl der MitarbeiterInnen eines durchschnittlichen Unternehmens um 10, so erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, potentiell international tätig zu sein, bei einem Wiener Unternehmen nur um 1,2 Prozentpunkte, für ein Unternehmen außerhalb Wiens jedoch um 3,4 Prozentpunkte. Dies entspricht der in Kapitel 2.4 (und unter anderem auch in *Forman – Goldstein – Greenfarb, 2008*) vorgebrachten Hypothesen: Wiener Unternehmen weisen ein signifikant höheres Internationalisierungspotential auf als Unternehmen außerhalb Wiens, welches jedoch mit zunehmender Beschäftigtenzahl flacher ansteigt. Für die Wiener Unternehmen kann demnach ein positiver Niveaueffekt, jedoch ein geringerer Größeneffekt nachgewiesen werden. Beide Effekte bleiben selbst nach Kontrolle für Unternehmens- und Branchencharakteristika bestehen.

Abbildung 4.7: Internationalisierungspotential nach Anzahl der MitarbeiterInnen



Q: WIFO-Berechnungen. – Berechnung auf Basis der marginalen Effekte von Modell 6 (Übersicht 4.10).

höchstens 80 MitarbeiterInnen beschäftigen. Zum einen fallen beinahe alle (98%) der Unternehmen in diese Kategorie, zudem sind die Ergebnisse für größere Unternehmen aufgrund der geringeren Fallzahlen weniger aussagekräftig.

5. Internationalisierungspotentiale und zukünftig geplante Internationalisierungsschritte

5.1. Nicht realisierte Internationalisierungspotentiale

Wie die Ergebnisse von Kapitel 4 zeigen, sind Wiener Unternehmen – nach Kontrolle für Branchenstruktur und Unternehmensgröße – nicht signifikant häufiger international aktiv als Dienstleister in den anderen untersuchten Grenzregionen Österreichs. Für die Wahrscheinlichkeit von Aktivitäten in den osteuropäischen NMS zeigen sich nur schwach signifikante Differenzen, nachdem für relevante Unternehmens- und Branchencharakteristika kontrolliert wurde.

Nichtsdestotrotz besteht in Wien ein höheres Internationalisierungspotential als in anderen Regionen Österreichs: 44,5% der Wiener Dienstleistungsunternehmen sind entweder bereits im Ausland tätig oder können sich grundsätzlich vorstellen, Dienstleistungen auch im Ausland zu erbringen. Dem gegenüber steht ein um 17,1 Prozentpunkte geringeres Internationalisierungspotential für Unternehmen außerhalb Wiens (27,4%). Diese Differenz wird zwar durch die generell höhere Internationalisierung der Wiener Unternehmen (17,9%, gegenüber 10,7% unter Unternehmen außerhalb Wiens) leicht relativiert. Dennoch können sich – auch nach alleiniger Berücksichtigung der noch nicht im Ausland tätigen Unternehmen – signifikant mehr Wiener Dienstleister grundsätzlich vorstellen, international aktiv zu werden (26,5%) als jene in anderen Regionen (16,6%). Sowohl inner- als auch außerhalb Wiens besteht demnach ein Potential an internationalisierungswilligen (oder internationalisierungsbereiten) Dienstleistungsunternehmen, das etwa dem 1½-fachen der bereits internationalisierten Dienstleister in den jeweiligen Regionen entspricht. Alleine in Wien umfasst dieses hochgerechnet etwa 3.800 Betriebe.

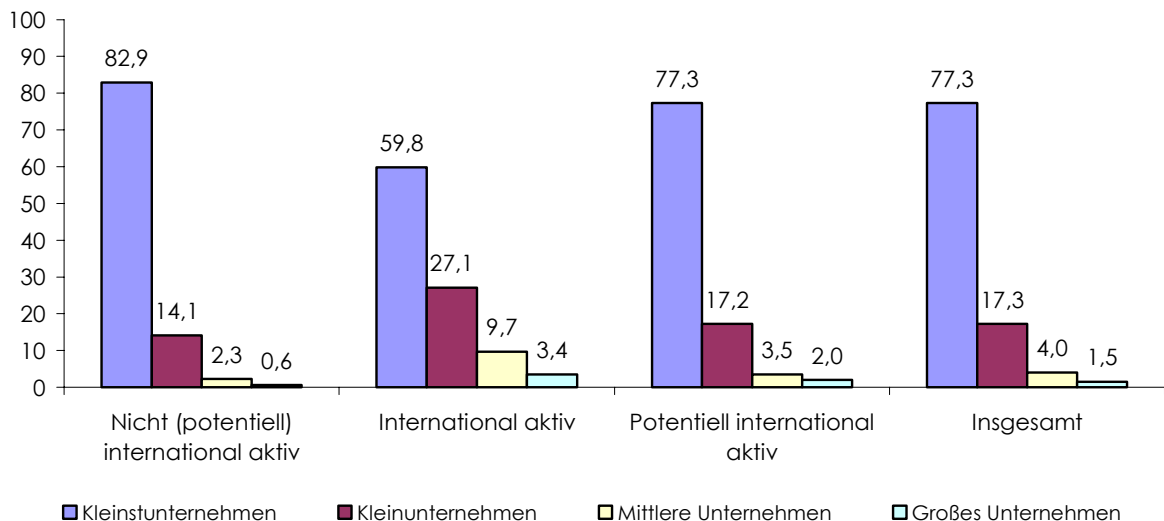
Wie die Probit-Schätzung des Internationalisierungspotentials (siehe Abschnitt 4.3) zeigt, besteht ein Großteil dieses positiven Standorteffekts selbst nach Kontrolle für Unterschiede in der Branchen- und Größenstruktur der Unternehmen in- und außerhalb Wiens: Ceteris paribus weist ein anderweitig durchschnittliches Wiener Unternehmen eine um 16,6 Prozentpunkte höhere Wahrscheinlichkeit auf, einer internationalen Tätigkeit grundsätzlich positiv gegenüberzustehen. Dies kann z.B. durch spezifische Standortvorteile städtischer Agglomerationen – wie etwa die Nähe zu Kunden, die bessere Verfügbarkeit von Inputs und Vorleistungen oder die Anbindung an höherwertige Verkehrsinfrastruktur (wie z. B. einem Flughafen) – erklärt werden (siehe Kapitel 2). Obwohl augenscheinlich kein signifikanter Unterschied in der beobachteten Internationalisierung besteht, existiert in Wien also ein erhebliches Internationalisierungspotential, das großteils noch nicht realisiert wurde und das nicht durch Unterschiede in der Unternehmens- und Branchenstruktur erklärt werden kann.

Dieses Ergebnis wirft die Frage auf, warum dieses höhere Internationalisierungspotential unter Wiener Dienstleistungsunternehmen nicht gänzlich realisiert wird und ob diese Unternehmen durch wirtschaftspolitische Maßnahmen in der Realisierung dieser Potentiale unterstützt werden können. Um diese Frage zu beantworten, werden zunächst die Charakteristika der inter-

nationalisierungswilligen (aber noch nicht internationalisierten) Unternehmen untersucht und jenen der bereits international aktiven Unternehmen gegenübergestellt.

Ein direkter Vergleich der Unternehmensgröße zeigt, dass die internationalisierungswilligen Dienstleistungsunternehmen im Internationalisierungspotential signifikant kleiner sind als bereits international aktive Unternehmen: Während letztere im Durchschnitt 34,0 MitarbeiterInnen anstellen, beschäftigen letztere lediglich 12,8 Personen. Der Anteil an Kleinstunternehmen liegt mit 77,3% zudem signifikant über jenem international aktiver Unternehmen (59,8%, siehe Abbildung 5.1). Generell zeigt sich jedoch, dass sich die Größenstruktur der internationalisierungswilligen Unternehmen kaum von der allgemeinen Struktur der Wiener Unternehmen unterscheidet.

Abbildung 5.1: Größenstruktur des Internationalisierungspotentials unter Wiener Unternehmen
Angaben in %



Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – Basis: Wiener Unternehmen.

Keine signifikanten Unterschiede zeigen sich zwischen internationalisierungswilligen und tatsächlich internationalisierten Unternehmen in Wien im Bezug auf das Unternehmensalter sowie die firmenspezifischen Wettbewerbsvorteile. Zwar sind Unternehmen unter den internationalisierungsbereiten Betriebe mit 12,8 Jahren im Schnitt beinahe 4 Jahre jünger als bereits internationalisierte Unternehmen, diese Differenz ist jedoch statistisch nicht von Null verschieden. Ebenfalls keine signifikante Differenz zwischen international aktiven und internationalisierungswilligen Dienstleister kann für den Anteil jener Unternehmen berechnet werden, die in Qualität oder Preis spezifische Wettbewerbsvorteile sehen. Der Anteil der Unternehmen mit Qualitätsvorteilen ist jedoch unter internationalisierungswilligen Dienstleistungsunternehmen bedeutend (und signifikant) höher verglichen mit jenen, für die eine Aktivität auf ausländischen Märkten grundsätzlich nicht in Frage kommt.

Wie eine Betrachtung nach Branchencharakteristika zeigt, ist der Großteil der internationalisierungswilligen Unternehmen (85,0%) wissensintensiven Dienstleistern zuzurechnen.⁶²⁾ Der Anteil wissensintensiver Dienstleistungsunternehmen an dieser Gruppe ist damit zwar geringfügig (wenn auch nicht statistisch signifikant) niedriger als unter bereits international aktiven Wiener Unternehmen (91,8%), jedoch signifikant höher als unter Unternehmen, die keine Internationalisierung in Betracht ziehen (58,0%). Ein ähnliches Bild zeigt sich auch bei einer Analyse der Qualifikationsstruktur der Branchen, in denen diese Unternehmen tätig sind: Auch hier können keine signifikanten Differenzen zu bereits im Ausland tätigen Unternehmen nachgewiesen werden. Gegenüber anderen nicht international aktiven Unternehmen (42,8%) weisen die internationalisierungswilligen Dienstleistungsbetriebe jedoch einen signifikant höheren Anteil an Dienstleistern aus Branchen mit höheren oder höchsten Qualifikationsanforderungen auf (62,3%).

Die Untersuchung der internationalisierungswilligen Unternehmen zeigt demnach, dass die Realisierung des Potentials kaum auf Unterschiede in der Unternehmens- und Branchenstruktur zwischen potentiell und tatsächlich international aktiven Unternehmen zurückgeführt werden können. Lediglich in Bezug auf die Unternehmensgröße zeigen sich signifikante Differenzen, was darauf hindeutet, dass höhere Barrieren für die Internationalisierungsbereitschaft kleinerer Unternehmen bestehen. Zusammenfassend kann jedoch gesagt werden, dass sich die internationalisierungswilligen Unternehmen zum Großteil aus wissensintensiven Klein- und Kleinstunternehmen zusammensetzen, die ca. vier Fünftel (80,8%) der internationalisierungsbereiten Dienstleistungsunternehmen in Wien umfassen. Dies bestätigt damit die Ergebnisse von *Mayerhofer – Palme – Sauer* (2007), die in diesem Unternehmensbereich ebenfalls ein starkes Potential für weitere internationale Aktivitäten identifizierten und daraus einen Schwerpunkt der Internationalisierungsförderung ableiteten.

5.2. Gründe für fehlende Internationalisierungsbereitschaft

Da die Gruppe der nicht-internationalisierungswilligen Unternehmen mit hochgerechnet etwa 8.100 Dienstleistungsunternehmen in Wien einen bedeutenden Anteil des Unternehmensspektrums ausmacht, soll deren Struktur ebenfalls kurz beleuchtet werden. Einige der bestimmenden Charakteristika dieser Unternehmen können bereits aus der Diskussion in Abschnitt 2 abgeleitet werden: So sind diese – mit durchschnittlich 10,8 Beschäftigten – signifikant kleiner als international aktive Unternehmen.⁶³⁾ 82,9% der nicht internationalisierungsbereiten Betriebe sind Kleinstunternehmen mit weniger als 10 Mitarbeitern.

⁶²⁾ Da diese hauptsächlich den produktionsnahen Dienstleistungen angehören, sind auch die meisten (84,6%) internationalisierungswilligen Unternehmen produktionsnahe Dienstleister (siehe Abschnitt 1.2).

⁶³⁾ Sie weisen jedoch nicht signifikant weniger Beschäftigte aus als internationalisierungswillige Unternehmen (durchschnittlich 12,8 Beschäftigte).

Der Anteil der Unternehmen, die im Qualitätswettbewerb stehen, ist unter den nicht internationalisierungswilligen Dienstleistern ebenfalls signifikant geringer: Während deren Anteil am Internationalisierungspotential mit 84,0% bedeutend höher ist als in der Grundgesamtheit, geben nur 47,7% der nicht internationalisierungswilligen Dienstleister an, die Qualität ihrer Produkte würde einen firmenspezifischen Wettbewerbsvorteil darstellen. Betrachtet man die Wiener Unternehmen inner- und außerhalb des Internationalisierungspotentials nach den Charakteristika der Branchen, in denen diese tätig sind, so zeigt sich ein signifikanter Unterschied im Anteil wissensintensiver Dienstleister: Unter Wiener Unternehmen außerhalb des Internationalisierungspotentials stellen diese lediglich 58,0% dar, während das Internationalisierungspotential zu 87,7% wissensintensive Dienstleister umfasst. Nach ihrer Funktion betrachtet sind vor allem soziale sowie öffentliche Dienstleister (93,6%) und Bauunternehmen (88,0%) nicht bereit, auf ausländischen Märkten tätig zu werden. Da letztere hauptsächlich in facharbeiterorientierten Branchen operieren, erklärt dies auch den signifikant geringeren Anteil von Unternehmen aus facharbeiterorientierten Branchen am Internationalisierungspotential von lediglich 6,7% (gegenüber 30,7% unter nicht internationalisierungswilligen Unternehmen).

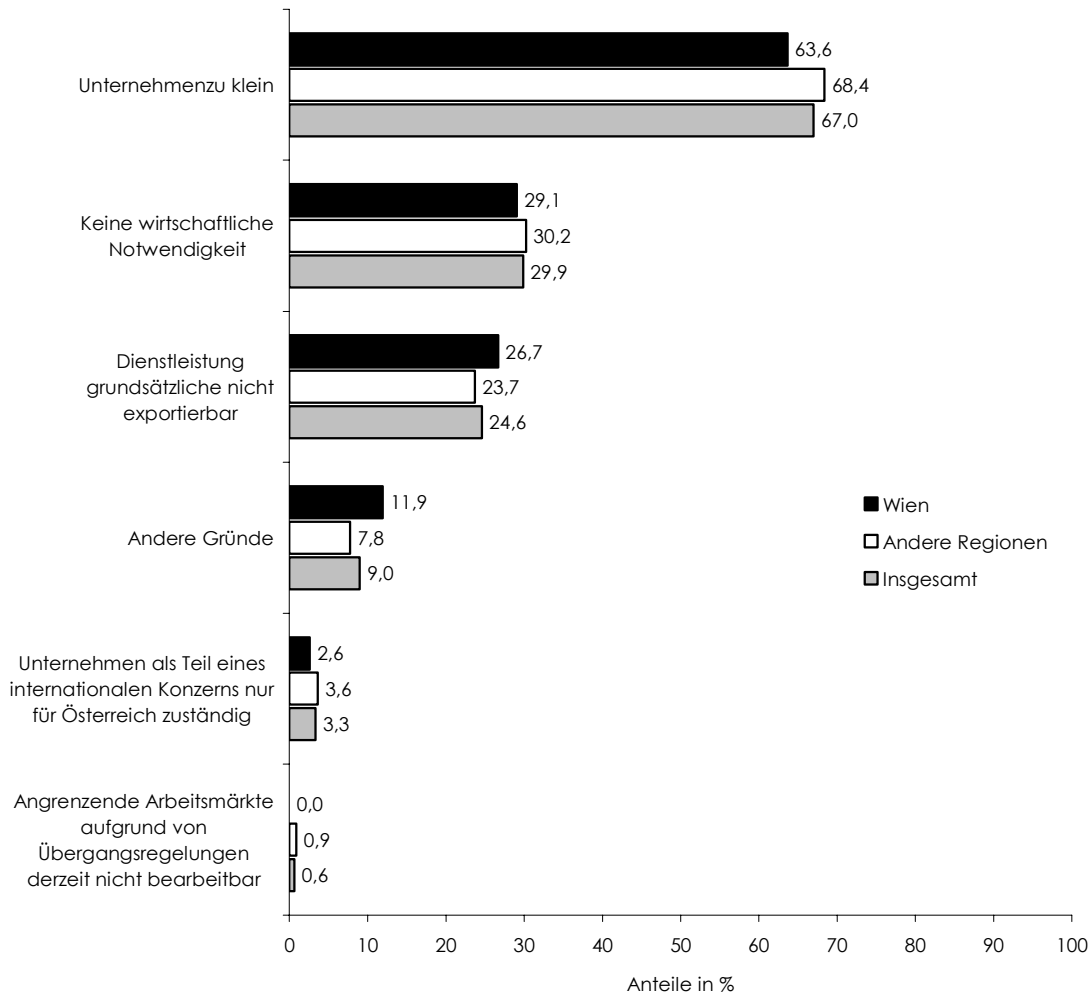
Andere Unternehmens- oder Branchencharakteristika zeigen keine bedeutenden Unterschiede zwischen Dienstleistern innerhalb und Dienstleistern außerhalb des Internationalisierungspotentials. Generell sind diese Unternehmen wesentlich heterogener als jene der internationalisierungswilligen Dienstleister. Die meisten dieser Unternehmen können lediglich über die Größe gemeinsam charakterisiert werden. Dementsprechend ist die Unternehmensgröße für jene Unternehmen, die ein Engagement auf ausländischen Märkten grundsätzlich ausschließen, auch der wichtigste Grund einer fehlenden Internationalisierung (Abbildung 5.2): 63,6% der Wiener Dienstleistungsunternehmen (und 68,4% der Unternehmen aus den übrigen Grenzregionen) geben an, ihr Unternehmen wäre für eine internationale Aktivität zu klein, wobei dieser regionale Unterschied statistisch nicht signifikant ist. Der hohe Anteil an positiven Antworten zu dieser Frage bestärkt damit die Hypothese, die Unternehmensgröße würde einen starken positiven Einfluss auf die grundsätzliche Bereitschaft für eine internationale Aktivität ausüben (siehe Kapitel 2).

Als zweithäufigster Grund, warum eine Internationalisierung nicht in Frage kommt, wird das Fehlen einer wirtschaftlichen Notwendigkeit genannt.⁶⁴⁾ Aufschlussreich erweist sich bei dieser Frage die Gliederung nach der Marktdynamik: Für Wiener Unternehmen auf wachsenden Märkten ist das Fehlen einer wirtschaftlichen Notwendigkeit mit 35,8% überdurchschnittlich stark ausgeprägt. Unternehmen auf gleich bleibenden Märkten geben nur zu 24,4%, Unternehmen auf schrumpfenden Märkten gar nur zu 13,2% eine fehlende wirtschaftliche Notwendigkeit für Internationalisierungsschritte an. Dieses Ergebnis ist durchaus plausibel: Entwickelt

⁶⁴⁾ Wiener Unternehmen unterscheiden sich hierbei (mit 29,1% positiven Antworten) statistisch nicht signifikant von Unternehmen aus anderen Regionen (30,2%). Generell finden sich in allen Kategorien keine signifikanten Differenzen zwischen Unternehmen aus Wien und Betrieben aus anderen Grenzregionen.

sich der lokale oder regionale Markt für eine Dienstleistung sehr dynamisch, so ist der Druck, auf andere Märkte auszuweichen, geringer.

Abbildung 5.2: Gründe, warum Tätigkeit auf ausländischen Märkten grundsätzlich nicht in Frage kommt



Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. Basis: Nicht international tätige Unternehmen, für die eine Tätigkeit auf internationalen Märkten grundsätzlich nicht in Frage kommt. Mehrfachnennungen möglich.

Etwa ein Viertel (26,7%) der Wiener Unternehmen gibt weiters an, ihre Dienstleistung wäre grundsätzlich nicht exportierbar, andere Gründe werden nur von 11,9% genannt. Etwa jedes dreißigste Unternehmen gibt zudem an, es wäre als Teil eines internationalen Konzerns nur für den österreichischen Markt zuständig. Wie Abbildung 5.2 weiters zeigt, spielen die Übergangsfristen für die Dienstleistungsfreiheit als Grund für fehlende Internationalisierung lediglich eine untergeordnete Rolle, obwohl etwa ein Drittel (in Wien) bzw. knapp die Hälfte (in den übrigen Regionen) der Unternehmen, für die eine internationale Aktivität grundsätzlich nicht in Frage kommt, in "sensiblen" Dienstleistungssektoren tätig ist. Dieser geringe Einfluss der

Übergangsfristen auf die Bereitschaft zu internationalen Aktivitäten kann damit erklärt werden, dass nur wenige Länder diese Übergangsbestimmungen reziprok anwenden bzw. anwandten (siehe auch *Nowotny – Palme, 2008*).⁶⁵⁾ Eine merkliche Steigerung der internationalen Tätigkeit nach 2009/2011 – aufgrund des Wegfalls der Übergangsfristen – kann unter den untersuchten Unternehmen daher nicht erwartet werden.

5.3. Zukünftig geplante Internationalisierungsaktivitäten

Sowohl für bereits international aktive als auch für internationalisierungswillige Unternehmen bietet die Nähe zu den neuen Mitgliedstaaten der EU Möglichkeiten zur Erschließung neuer Absatzmärkte. Durch eine Analyse der Internationalisierungsabsichten dieser Unternehmen sowie der Barrieren für Aktivitäten in den NMS, denen diese gegenüberstehen, können eventuell Rückschlüsse auf generelle Internationalisierungshemmnisse von Unternehmen im Internationalisierungspotential abgeleitet werden.⁶⁶⁾

5.3.1. Internationalisierungspläne in den neuen Mitgliedstaaten

Die Auswertung zeigt, dass etwas mehr als ein Drittel (37,4%) der Wiener Unternehmen im Internationalisierungspotential in den nächsten Jahren beabsichtigt, eine Geschäftstätigkeit in Ländern der NMS aufzunehmen bzw. vorhandene auszuweiten (Abbildung 5.3).⁶⁷⁾ Dieser Anteil ist zwar geringfügig höher als in den anderen Grenzregionen (32,8%), jedoch ist diese Differenz nicht statistisch signifikant.⁶⁸⁾ Hochgerechnet entspricht dies etwa 2.400 Wiener Unternehmen, wobei etwa 1.600 einen Neueinstieg und ca. 800 eine Expansion ihrer Aktivitäten beabsichtigen.

Keine statistisch signifikante Differenz in den Plänen über zukünftige Aktivitäten in Osteuropa kann zwischen Unternehmen im Internationalisierungspotential, die bereits international tätig sind und Unternehmen, die noch nicht international aktiv sind, festgestellt werden: Obwohl unter ersteren 42,4% der Unternehmen eine Ausweitung ihrer Aktivitäten und unter letzteren nur 29,9% einen Einstieg in Osteuropa planen, kann ein statistisch signifikanter Unterschied in den Expansionsplänen jedoch nicht festgestellt werden. Ähnliche Rückschlüsse lassen sich

⁶⁵⁾ Die Möglichkeit reziproker Übergangsfristen wurde nur von Ungarn und Rumänien, sowie Slowenien (bis Mai 2006) und Polen (bis Januar 2007) in Anspruch genommen.

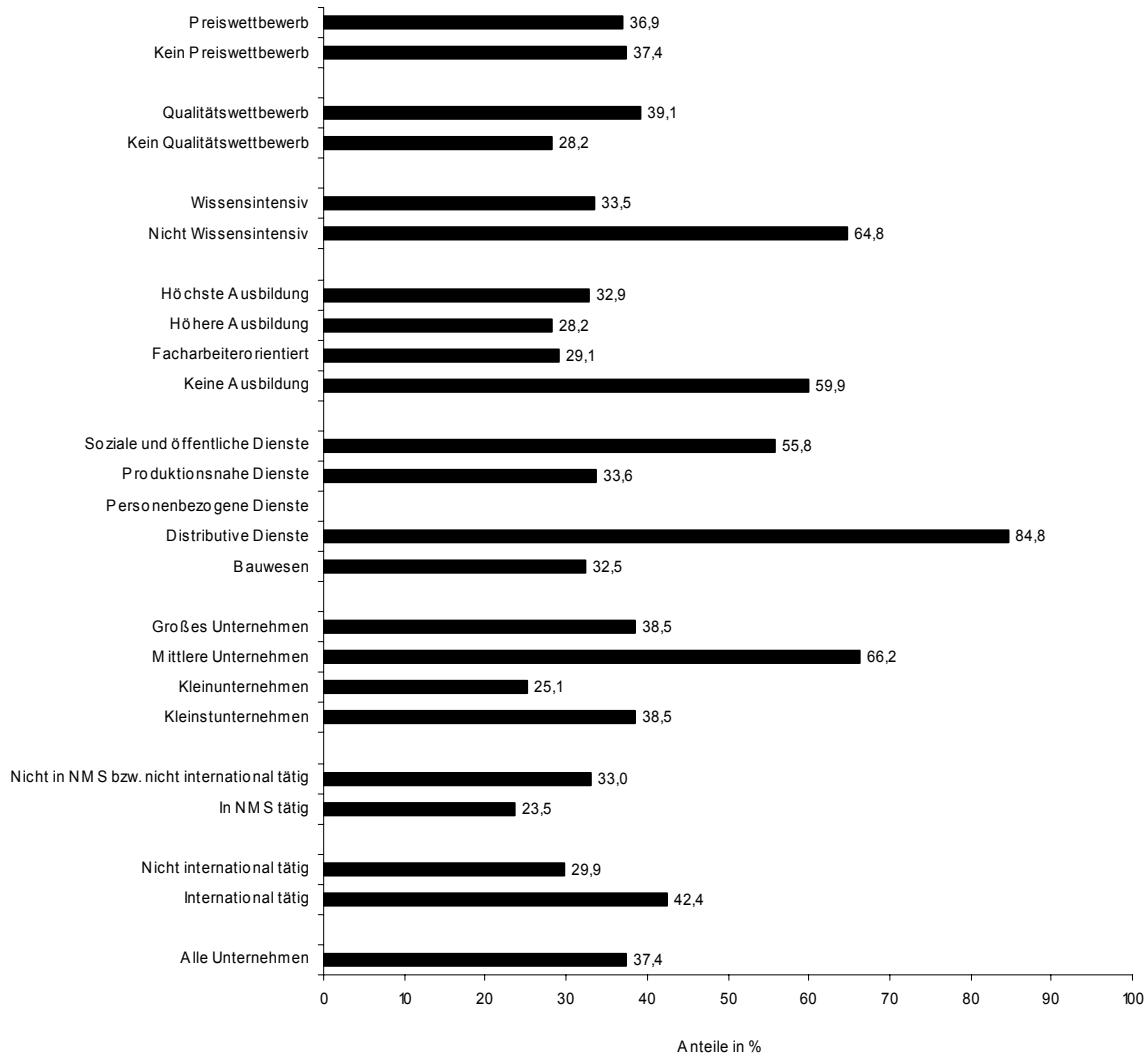
⁶⁶⁾ Zwar wären auch Internationalisierungsabsichten in anderen Ländern von großem Interesse, Informationen darüber stehen auf Basis der Befragung jedoch nicht zur Verfügung.

⁶⁷⁾ Hier muss jedoch angemerkt werden, dass die Befragung, auf der diese Studie basiert, Ende 2007 – also in einer Hochkonjunkturphase – durchgeführt wurde. Die Ergebnisse können demnach nicht direkt auf die aktuelle Konjunkturlage übertragen werden, wo erwartet werden kann, dass die (Wiener) Dienstleistungsunternehmen ihre Internationalisierungspläne eher zurückschrauben.

⁶⁸⁾ Am niedrigsten ist der Anteil jener Unternehmen, die eine Ausweitung ihrer Tätigkeit in den NMS planen, für Unternehmen aus ländlichen Grenzregionen (27,5%). Jedoch kann auch hier kein signifikanter Unterschied gegenüber Unternehmen aus verdichteten Grenzregionen und Wien festgestellt werden.

auch aus einem Vergleich zwischen bereits in den NMS tätigen und noch nicht in den NMS tätigen Unternehmen ziehen.

Abbildung 5.3: Geplante Eintritte in Märkte der NMS nach Unternehmenscharakteristika



Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – Basis: Wiener Unternehmen, die Markteintritt in bisher nicht bearbeiteten neuen EU-Staat planen.

Betrachtet man die allgemeinen Charakteristika jener Unternehmen, die den Einstieg in neue Märkte der NMS beabsichtigen, so zeigen sich nur für wenige Merkmale deutliche Tendenzen: So planen mittelgroße Unternehmen signifikant häufiger eine Ausweitung ihrer Geschäftstätigkeit in den NMS, ebenso distributive Dienstleister. Da letztere hauptsächlich niedrige Qualifikationen nachfragen und als nicht-wissensintensiv bezeichnet werden können, zeigt sich auch eine höhere Bereitschaft zur Expansion in den neuen EU-Staaten unter nicht-wissensintensiven Dienstleistern und Unternehmen, die in Branchen mit niedrigen Qualifikatio-

nsanforderungen tätig sind. Dennoch stellen wissensintensive Dienstleister 78,7% und wissensintensive Klein- und Kleinunternehmen etwa zwei Drittel (67,8%) der Wiener Unternehmen mit Expansionsplänen in den neuen Mitgliedsländern.

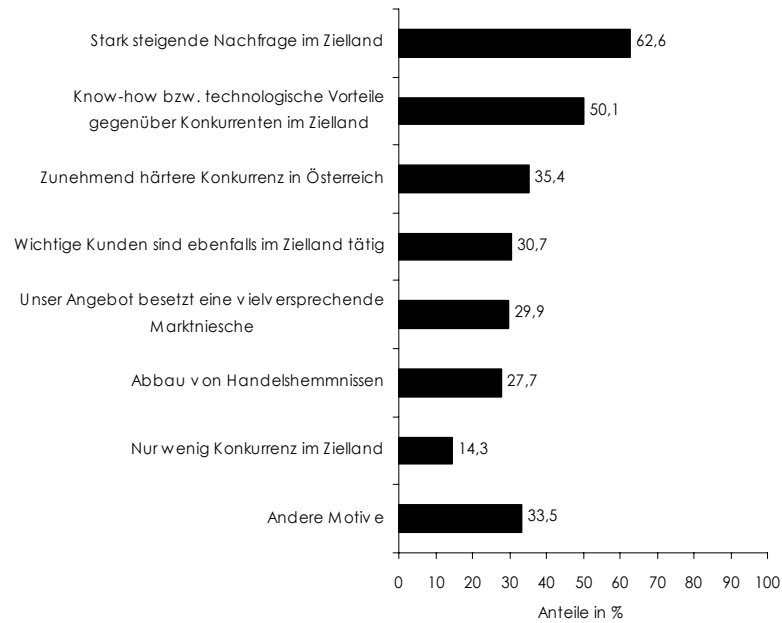
5.3.2. Motive und Zielländer

Als Motive für einen geplanten Markteintritt in einen NMS werden vor allem eine steigende Nachfrage im Zielland, Wettbewerbsvorteile gegenüber Konkurrenten im Zielland oder eine zunehmend härtere Konkurrenz im Inland angegeben (Abbildung 5.4). Aber auch wichtige Kunden, die bereits im Zielland tätig sind, spielen für viele der Unternehmen, die eine Expansion planen, eine wichtige Rolle. Hierbei zeigen sich kaum signifikante Differenzen zwischen bereits international aktiven und noch nicht international tätigen Unternehmen. Lediglich das Motiv einer stark steigenden Nachfrage im Zielland wird von Dienstleistern, die bisher nur in Österreich aktiv waren, signifikant häufiger genannt (85,7%) als von Unternehmen, die bereits auf ausländischen Märkten tätig sind (51,5%). Damit stellen proaktive externe und interne Motive die wichtigsten Beweggründe für geplante Internationalisierungsschritte in den NMS dar (siehe *Bagchi-Sen*, 1999, S. 236 oder *Albaum*, 1989).⁶⁹⁾

Als Zielländer eines geplanten Markteintritts werden vor allem die mittel- und osteuropäischen Nachbarländer Österreichs genannt (Abbildung 5.5). Für Wiener Unternehmen ist besonders die nahe gelegene Slowakei ein bedeutendes potentiell Internationalisierungsfeld: 45,2% der Unternehmen, die eine Ausweitung ihrer Geschäftstätigkeit in den NMS planen, wollen in diesem Land tätig werden, gefolgt von Tschechien (33,6%) und Ungarn (27,4%). Insgesamt beabsichtigen beinahe zwei Drittel der Wiener Unternehmen, die planen, in den Markt eines NMS einzutreten, eine Expansion in eines der Nachbarländer Österreichs. Besonders hoch ist die Präferenz für nahe gelegene Märkte unter Dienstleistern in Branchen mit höchsten Qualifikationsanforderungen (97,3%). Dies kann dadurch erklärt werden, dass Unternehmen in diesen Sektoren ihre Dienstleistungen häufig durch Entsendung von Arbeitskräften erbringen. Obwohl die Entsendung von Arbeitskräften auch für Unternehmen in facharbeiterorientierten Branchen eine überdurchschnittlich große Rolle spielt, ist für diesen Sektor

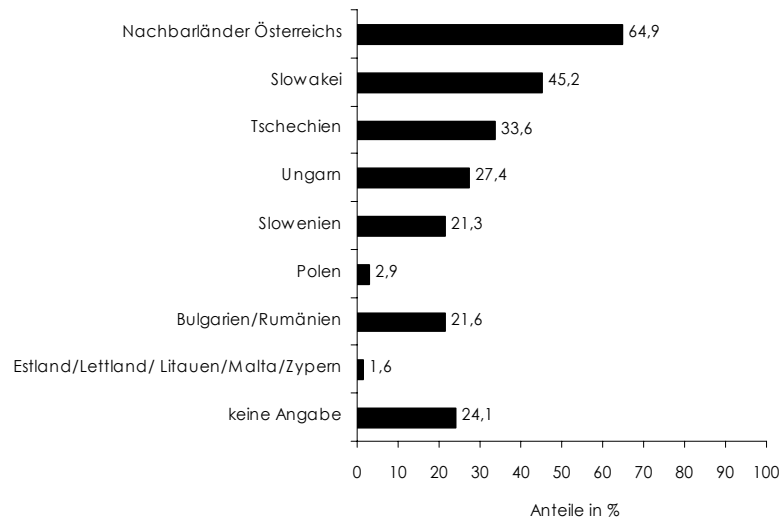
⁶⁹⁾ Proaktive interne Motive stellen etwa verfolgte Entwicklungen dar, die sich aus dem Unternehmen, seiner Tätigkeit und Technologie ergeben (z.B. Nutzung von Skalenerträgen in der Produktion, Wettbewerbsvorteilen auf dem Produktmarkt, technologische oder Marketingvorteile etc.). Reaktive interne Motive entstehen hingegen durch firmeninternen oder im Umfeld der Firma auftretenden Druck (z.B. geringe Auslastung der Produktionskapazitäten, Überschussproduktion begrenzt lagerfähiger Güter, Risikostreuung, Vorbeugen zyklischer Schwankungen auf dem Heimmarkt, Reaktion auf Übernahme, Managementwechsel, Wechsel der EigentümerInnenstruktur etc., siehe auch *Bell et al.*, 2003). Externe Motive entstehen hingegen durch Einflüsse der (oder Bedingungen auf den) Heim- und Auslandsmärkte(n). Als proaktive externe Motive können etwa wirtschaftspolitische Maßnahmen (z.B. Exportförderungen) oder der Wunsch, von den Möglichkeiten auf größeren oder dynamischeren Auslandsmärkten zu profitieren, bezeichnet werden. Unter die Kategorie der reaktiven externen Motive, die auf Druck der Heim- oder Auslandsmärkte entstehen, fallen etwa unaufgeforderte bzw. ungeplante Bestellungen, Anfragen aus dem Ausland, oder ein schrumpfender bzw. stagnierender Heimmarkt.

Abbildung 5.4: Motive für geplante Markteintritte in bisher nicht bearbeitete Märkte der NMS



Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – Basis: Wiener Unternehmen, die Markteintritt in bisher nicht bearbeiteten neuen EU-Staat planen. Mehrfachnennungen möglich.

Abbildung 5.5: Zielländer eines geplanten Markteinstieges in den neuen Mitgliedstaaten



Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – Basis: Wiener Unternehmen, die Markteintritt in bisher nicht bearbeiteten neuen EU-Staat planen. Mehrfachnennungen möglich. Nachbarländer Österreichs: Tschechien, Slowakei, Ungarn, Slowenien.

die Neigung, in die Nachbarländern Österreichs zu expandieren, mit 67,1% nicht signifikant höher. Auch für kleine und kleinste Unternehmen kann – gegenüber mittleren und großen Unternehmen – keine signifikant unterschiedliche Präferenz für die direkten Nachbarn Österreichs gefunden werden. Ein Vergleich zwischen international aktiven und noch nicht international aktiven Unternehmen zeigt keine statistisch signifikanten Unterschiede in den Präferenzen für die angrenzenden Nachbarländer. Signifikant höher ist hingegen dieser Anteil unter Unternehmen, die bisher noch nicht in den NMS tätig waren (85,3%).

5.3.3. *Barrieren für Tätigkeiten in den neuen Mitgliedstaaten*

Jene Barrieren, denen sich die Unternehmen bei (geplanten) internationalen Aktivitäten in den neuen Mitgliedstaaten gegenübersehen, können Aufschluss über mögliche Ansatzpunkte für wirtschaftspolitische Maßnahmen bieten – auch zur Förderung der Internationalisierung in Regionen außerhalb Osteuropas. Die Auswertung der diesbezüglichen Angaben der untersuchten Dienstleistungsunternehmen zeigt, dass etwas mehr als ein Drittel der Wiener Dienstleistungsunternehmen (35,9%) angibt, es gäbe keine Barrieren, welche die Tätigkeit auf Märkten in den NMS gegenwärtig be- bzw. verhindern.

Differenziert man jedoch die Unternehmen im Internationalisierungspotential, so zeigt sich, dass vor allem bereits international tätige Unternehmen ohne Expansionspläne in den NMS signifikant seltener Barrieren für eine Marktbearbeitung in den NMS sehen als Unternehmen, die weitere Aktivitäten in den NMS planen. Dies überrascht, da davon ausgegangen werden konnte, dass bereits international aktive Unternehmen, die nicht durch Barrieren in ihrer Internationalisierungstätigkeit behindert werden, häufiger Internationalisierungsschritte in den neuen Mitgliedstaaten planen würden. Zum Teil kann dies jedoch dadurch erklärt werden, dass beinahe zwei Drittel dieser Unternehmen (63,8%) bereits jetzt in den NMS aktiv sind.

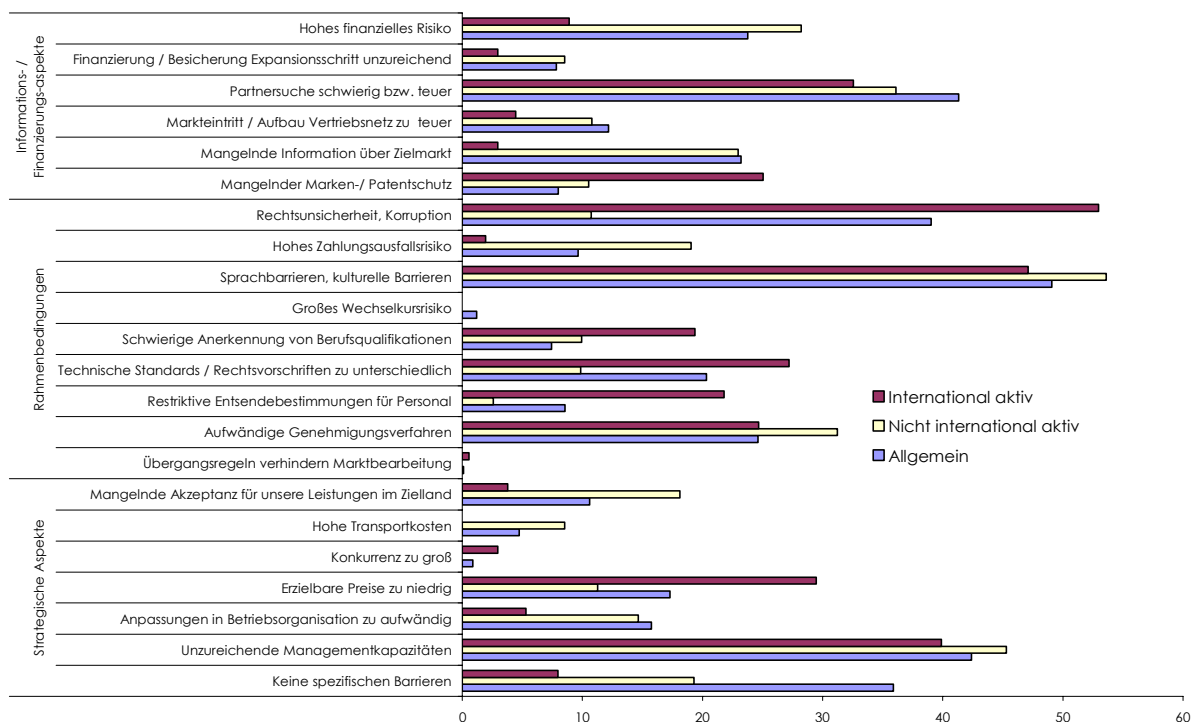
Allgemein kann aus den Daten eine signifikant niedrigere Tendenz zur Angabe spezifischer Barrieren unter Unternehmen ohne zukünftige Expansionspläne in den NMS abgelesen werden.⁷⁰⁾ Dies ist zu Teil auf fehlende Internationalisierungsabsichten zurückzuführen. Bedenkt man jedoch, dass zwischen Dienstleistern mit und ohne Internationalisierungsplänen – wie im vorigen Abschnitt gezeigt – keine Differenz im Anteil der bereits in den NMS tätigen Unternehmen besteht, ist dies dennoch beachtlich. Keine signifikante Differenz in der Häufigkeit von Barrieren kann zwischen bereits internationalisierten und noch nicht international aktiven sowie zwischen bereits in den NMS und noch nicht in den NMS tätigen Unternehmen nachgewiesen werden.

⁷⁰⁾ So geben 48,0% der Unternehmen ohne geplante Internationalisierungsaktivitäten in den neuen Mitgliedstaaten an, es gäbe keine Barrieren, welche derzeit ihre Tätigkeit auf Märkten in den neuen EU-Staaten be- bzw. verhindern. Unter Unternehmen mit zukünftig geplanten Internationalisierungsschritten in den NMS beträgt dieser Anteil lediglich 15,6%.

Betrachtet man nur jene Unternehmen, die Barrieren angeben, welche eine Tätigkeit auf Märkten in den NMS gegenwärtig be- bzw. verhindern, so werden vor allem Sprach- und kulturelle Barrieren (49,1%), unzureichende Managementkapazitäten (42,4%), eine schwierige bzw. teure Partnersuche (41,3%) sowie Rechtsunsicherheit und Korruption (39,4%) genannt (Abbildung 5.6 und 5.7). Diese Einschätzungen differieren zwischen verschiedenen Gruppen nur geringfügig. Jedoch zeigen die Daten, dass wissensintensive Dienstleister signifikant (auf einem 10-%-Niveau) häufiger über Sprach- und kulturelle Barrieren klagen (53,8%) als nicht-wissensintensive Unternehmen (25,0%). Große Dienstleistungsunternehmen wiederum sehen in aufwändigen Anpassungen in der Betriebsorganisation signifikant häufiger eine Behinderung (58,5%) als KMU (15,0%), die Kosten und die Schwierigkeit der Partnersuche im Ausland stellt für sie jedoch signifikant seltener (16,1%) ein Problem dar (KMU 41,7%).

Abbildung 5.6: Barrieren für eine Tätigkeit in den neuen EU-Mitgliedstaaten bei Unternehmen mit Expansionsplänen in den neuen Mitgliedstaaten

Angaben in %



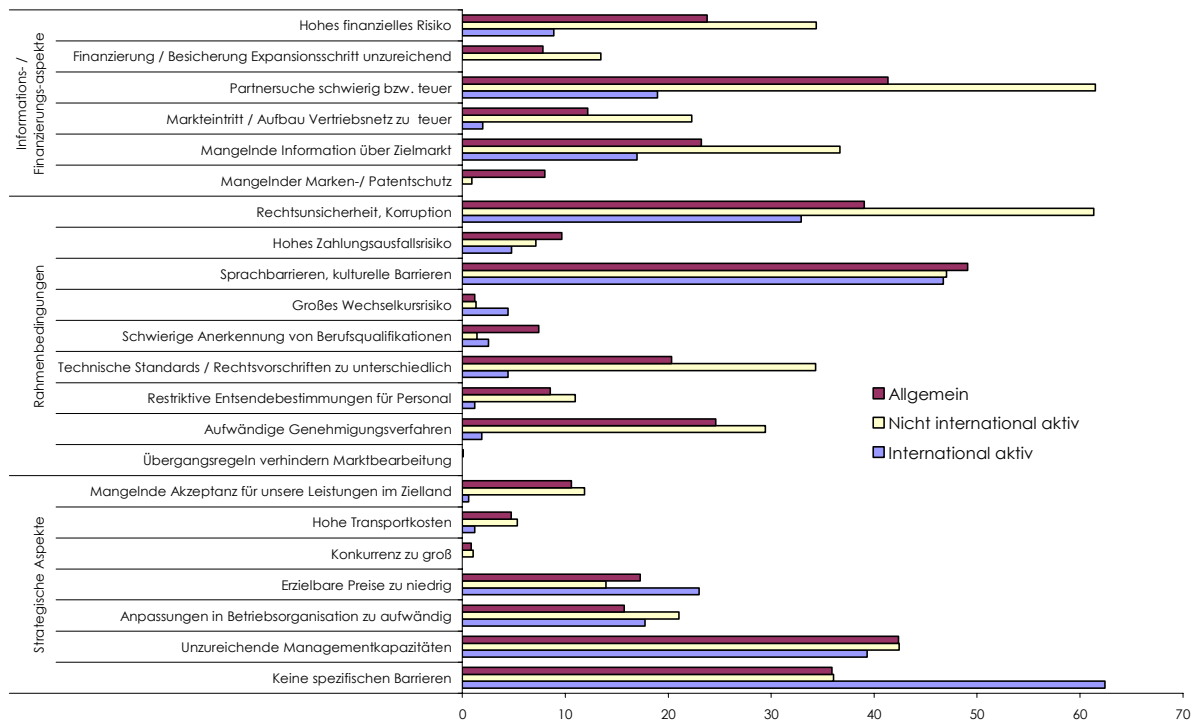
Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – Basis: Wiener Unternehmen des Internationalisierungspotentials (Allgemein) bzw. Wiener Unternehmen des Internationalisierungspotentials mit Expansionsplänen. Mehrfachnennungen möglich.

Unterscheidet man die Unternehmen nach bisherigen Internationalisierungsschritten, so zeigt sich, dass internationalisierungswillige Unternehmen signifikant häufiger aufgrund des hohen finanziellen Risikos von einer Tätigkeit auf Märkten der NMS absehen (31,4%, gegenüber 8,9% unter bereits im Ausland tätigen Unternehmen). Auch die generellen Kosten des Markteintritts

bzw. des Aufbaus eines Vertriebsnetzes werden von internationalisierungswilligen Unternehmen signifikant häufiger als Barriere bezeichnet, insbesondere von jenen, die in den nächsten Jahren keine Internationalisierungsschritte in den NMS planen. Finanzielle Beschränkungen scheinen demnach wichtige Gründe für nicht realisierte Internationalisierungspotentiale darzustellen.

Abbildung 5.7: Barrieren für eine Tätigkeit in den neuen EU-Mitgliedstaaten bei Unternehmen ohne Expansionsplänen in den neuen Mitgliedstaaten

Angaben in %



Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – Basis: Wiener Unternehmen des Internationalisierungspotentials (Allgemein) bzw. Wiener Unternehmen des Internationalisierungspotentials ohne Expansionspläne. Mehrfachnennungen möglich.

5.3.4. Wichtige Unterstützungsleistungen

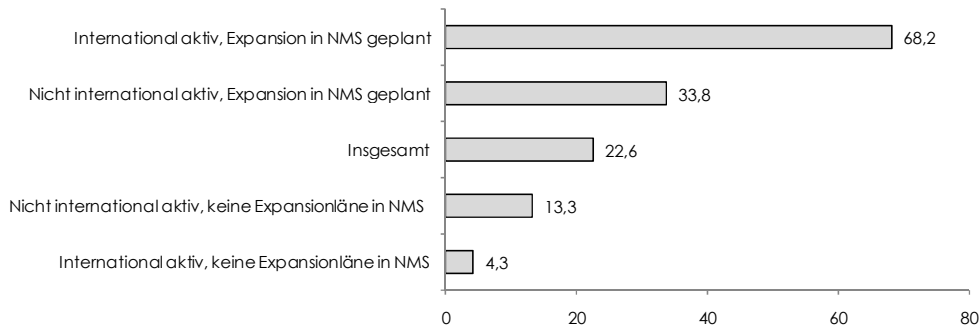
Obwohl viele Unternehmen Barrieren gegenüberstehen, geben nur 22,6% an, es gäbe Unterstützungsleistungen oder Förderungen der öffentlichen Hand, die für den Erfolg des Auslandsgeschäftes in den NMS wichtig sind bzw. wären (Abbildung 5.8). Dieser Anteil unterscheidet sich nicht signifikant zwischen Unternehmen inner- und außerhalb Wiens sowie zwischen Unternehmen, die bereits international (bzw. in den NMS) und noch nicht international (bzw. noch nicht in den NMS) aktiv sind. Signifikant höher ist der Wunsch nach Unterstützungsleistungen jedoch unter Dienstleistern, die in den nächsten Jahren eine Ausweitung ihrer Geschäftstätigkeit in den NMS beabsichtigen: Unter diesen geben 44,9% an, es gäbe wich-

tige Unterstützungsleistungen für diesen Schritt, während Unternehmen ohne Expansionspläne nur zu 9,3% Förderungen der öffentlichen Hand als bedeutend erachten. Unternehmen, die in den nächsten Jahren neue Märkte in den NMS erschließen möchten, stehen demnach öffentlichen Unterstützungsleistungen und Förderungen aufgeschlossener gegenüber.

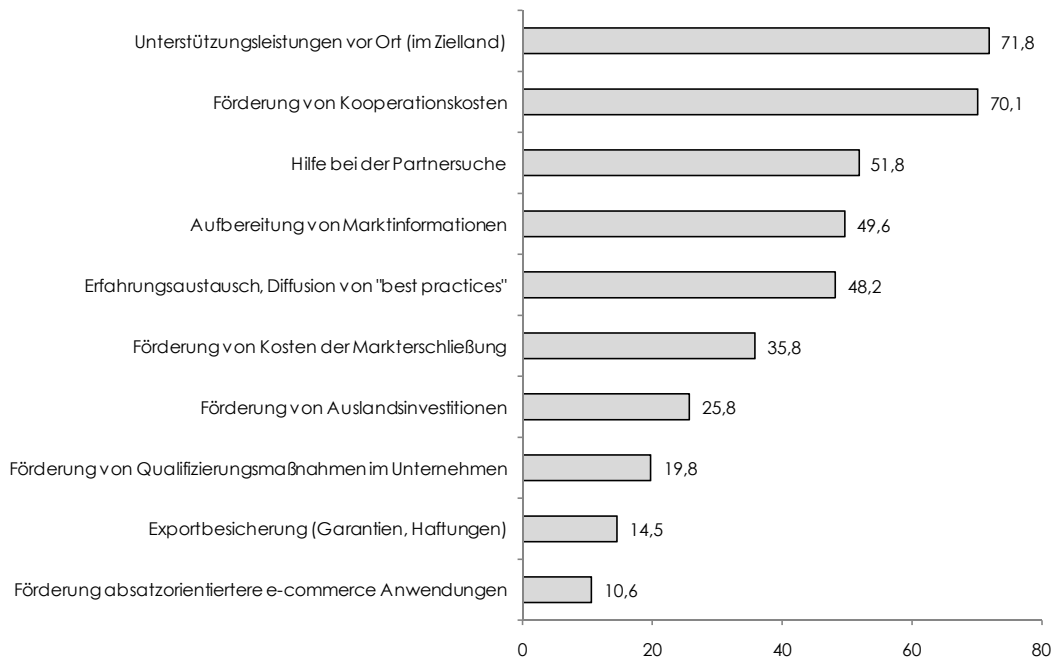
Abbildung 5.8: Wichtige Unterstützungsleistungen der öffentlichen Hand

Angaben in %

Gibt es Unterstützungsleistungen der öffentlichen Hand, die für den Erfolg ihres Auslandsgeschäftes in den NMS wichtig sind bzw. wären?



Welche Unterstützungsleistungen der öffentlichen Hand sind für den Erfolg ihres Auslandsgeschäftes in den NMS wichtig?



Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – Basis: Wiener Unternehmen des Internationalisierungspotentials (oben) bzw. Unternehmen, die angaben, es gäbe wichtige Förderungen der öffentlichen Hand (unten). Mehrfachnennungen möglich.

Mit 68,2% ist dieser Anteil unter Dienstleistern, die bereits international tätig sind und den Markteintritt in bisher nicht bearbeitete Märkte der NMS planen, besonders hoch. Unternehmen ohne Expansionspläne (international aktiv: 4,3%; nicht international aktiv: 13,3%) und solche, die noch nicht auf Auslandsmärkten aktiv sind, aber Märkte in den NMS erschließen möchten (33,8%) sehen Unterstützungsleistungen durch die öffentliche Hand signifikant seltener als wichtig an. Aber auch für letztere kann ein signifikant stärkerer Wunsch nach Förderleistungen beobachtet werden als für Unternehmen ohne geplante Markteintritte in den neuen Mitgliedsländern.

Wenn nach Förderungsarten differenziert wird, werden Unterstützungsleistungen vor Ort und die Förderung von Kooperationskosten von den meisten Unternehmen als wichtige Unterstützungsleistungen der öffentlichen Hand bezeichnet.⁷¹⁾ Aber auch Hilfe bei der Partnersuche, die Aufbereitung von Marktinformationen sowie Erfahrungsaustausch und Diffusion von "best practices" zählen zu den am häufigsten genannten Unterstützungsleistungen. Aufgrund der geringen Anzahl an Beobachtungen kann hier jedoch keine weitere Differenzierung vorgenommen werden.

⁷¹⁾ Leider kann hier nicht zwischen Unternehmen, die solche Unterstützungsleistungen auch in Anspruch genommen haben und jenen, die diese nicht nutzten, unterschieden werden.

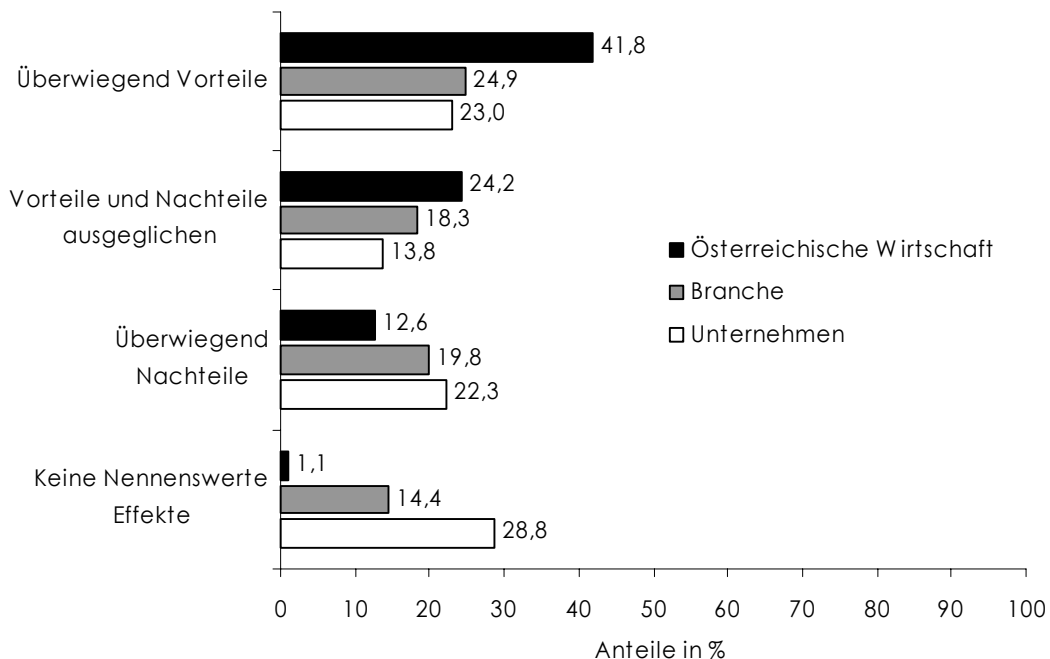
6. Strategische Aspekte der EU-Osterweiterung

Für die untersuchten Unternehmen in den Grenzregionen stellen die neuen Mitgliedstaaten nicht nur ein potentiell Internationalisierungsfeld dar. Viele Dienstleister sehen in diesen Ländern auch mögliche Konkurrenz, die nach dem Wegfall der Übergangsfristen für die Entsendung von Arbeitskräften zu einem erhöhten Preisdruck auf dem österreichischen Markt führen könnte. Dieses Kapitel untersucht daher die Einschätzung der EU-Osterweiterung durch die Dienstleistungsunternehmen in den Grenzregionen zu den NMS – die von diesem Schritt am stärksten betroffen sein dürften – sowie die Strategien, mit denen österreichische Unternehmen dieser Herausforderung begegnen.

6.1. Einschätzung der Osterweiterung

Generell bewerten die Wiener Unternehmen den Einfluss der EU-Osterweiterung auf ihr Unternehmen eher neutral oder positiv (Abbildung 6.1): Etwa zwei Drittel geben tendenziell einen positiven bzw. neutralen wirtschaftlichen Effekt an. Ähnlich wird auch der Effekt für die Branche insgesamt eingeschätzt. Aus Sicht der österreichischen Gesamtwirtschaft bewerten die Unternehmen den Beitritt der NMS überaus positiv und erwarten überwiegend Vorteile aus der EU-Osterweiterung. Lediglich jedes achte Unternehmen sieht überwiegend Nachteile durch die EU-Erweiterung für Österreich insgesamt.

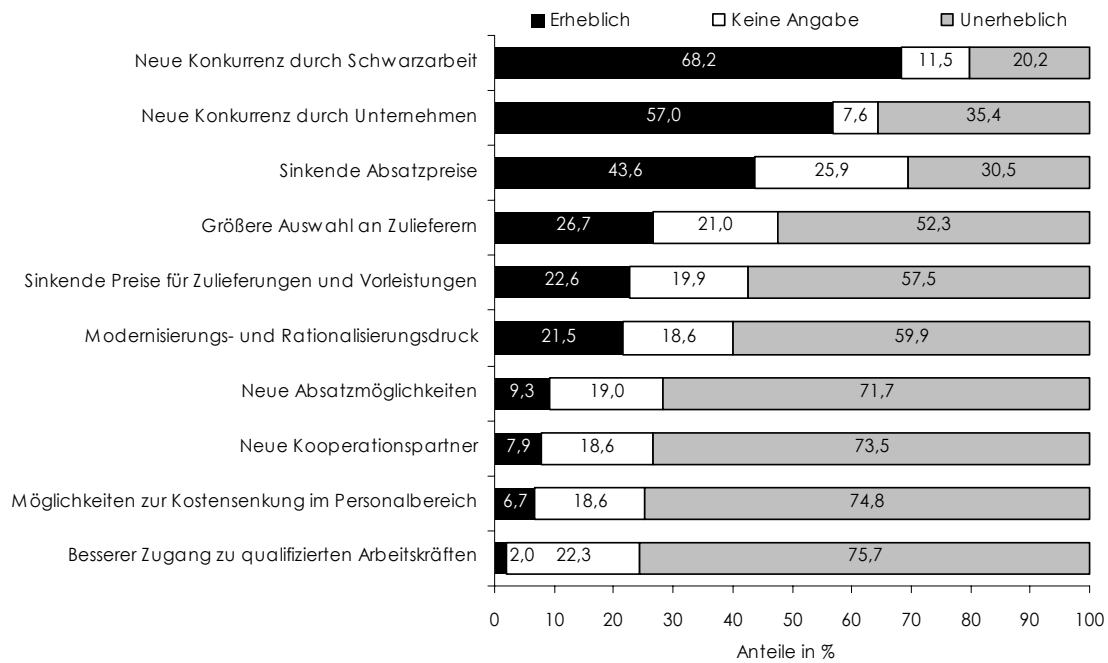
Abbildung 6.1: Einschätzung der EU-Osterweiterung



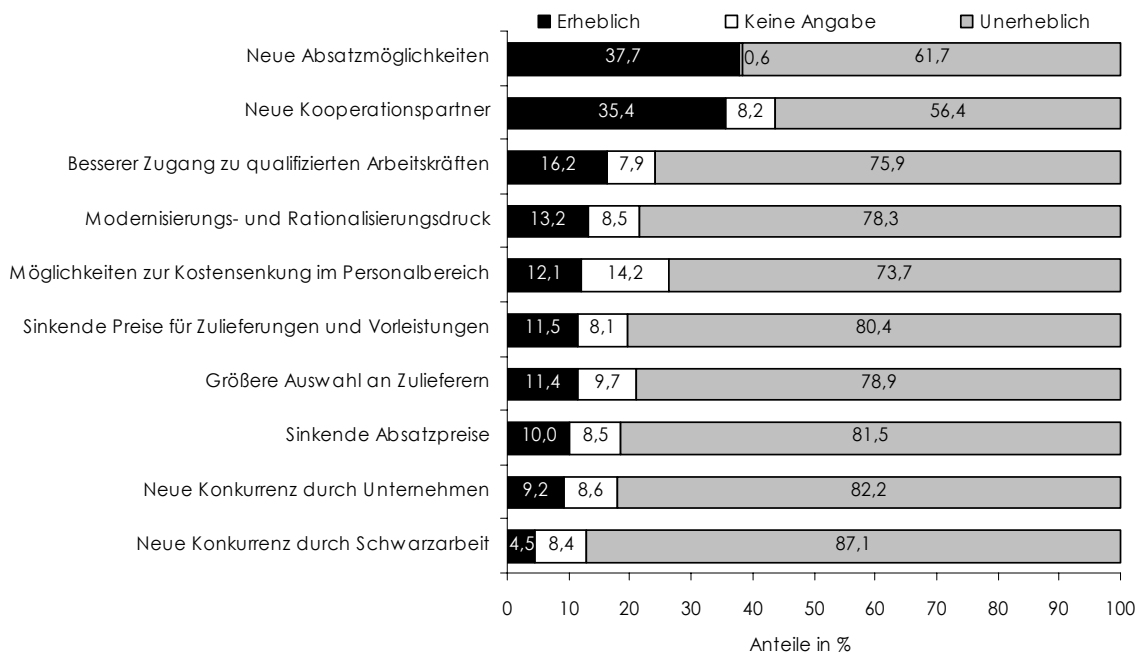
Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – Basis: Wiener Unternehmen.

Abbildung 6.2: Einschätzung des bisherigen Einflusses verschiedener Aspekte der Grenzöffnung auf das Unternehmen

Unternehmen, die überwiegend Nachteile sehen



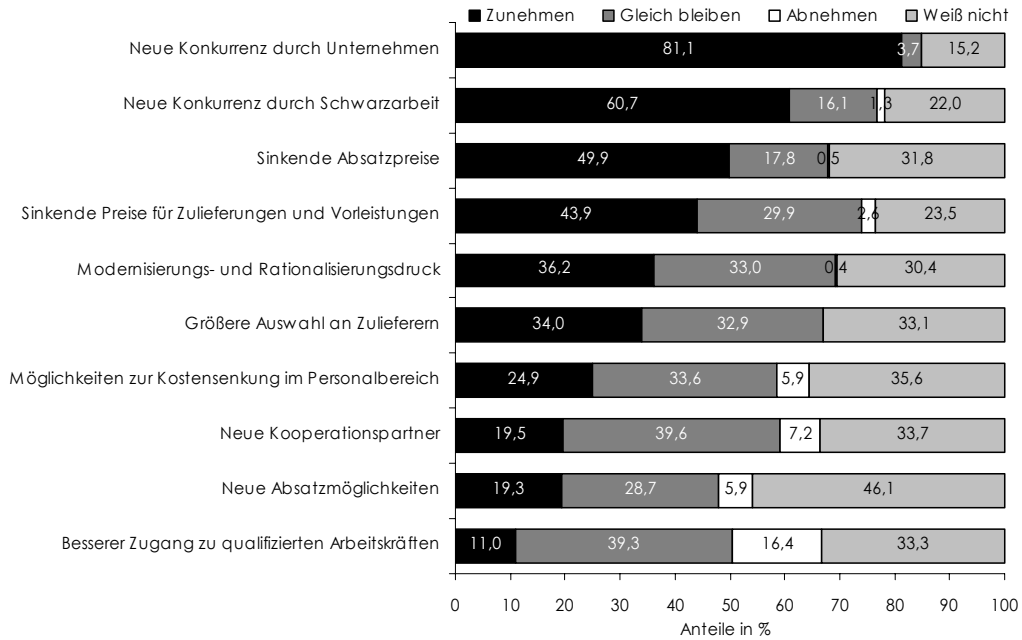
Unternehmen, die überwiegend Vorteile sehen



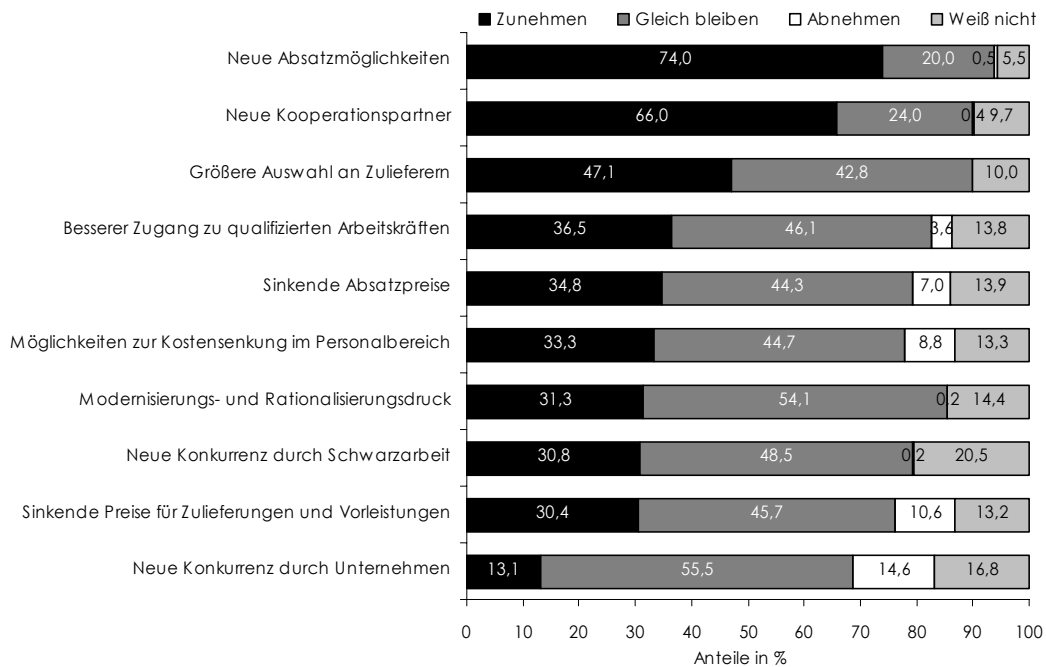
Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – Basis: Wiener Unternehmen. Mehrfachnennungen möglich.

Abbildung 6.3: Einschätzung der zukünftigen Bedeutung verschiedener Aspekte der Grenzöffnung auf das Unternehmen

Unternehmen, die überwiegend Nachteile sehen



Unternehmen, die überwiegend Vorteile sehen



Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – Basis: Wiener Unternehmen. Mehrfachnennungen möglich.

Übersicht 6.1: Einschätzung der EU-Osterweiterung nach Unternehmenscharakteristika
Angaben in %

	Vorteil	Ausgeglichen Anteile in %	Nachteil
Kleinstunternehmen	21,6	55,1	23,4
Kleinunternehmen	21,2	56,4	22,4
Mittlere Unternehmen	50,3	39,5	10,1
Großes Unternehmen	48,9	51,1	0,0
Bauwesen	3,5	42,3	54,2
Distributive Dienste	11,6	45,5	42,9
Personenbezogene Dienste	0,0	88,6	11,4
Produktionsnahe Dienste	30,4	58,1	11,5
Soziale und öffentliche Dienste	3,6	96,4	0,0
Keine Ausbildung	22,3	53,7	24,0
Facharbeiterniveau	4,4	42,6	53,0
Höhere Ausbildung	28,2	60,8	10,9
Höchste Ausbildung	34,3	57,0	8,6
Mainstream	15,7	40,8	43,6
Kapitalintensiv	26,2	73,8	0,0
Software- oder technologieintensiv	31,2	61,5	7,3
Arbeitsintensiv, niedrige Qualifikation	11,3	37,8	50,9
Arbeitsintensiv, hohe Qualifikation	0,0	97,1	2,9
Nicht Wissensintensiv	6,6	44,2	49,3
Wissensintensiv	29,7	58,9	11,5
Kein Qualitätswettbewerb	10,4	62,8	26,8
Qualitätswettbewerb	30,2	50,0	19,8
Kein Preiswettbewerb	24,3	55,2	20,5
Preiswettbewerb	15,4	50,8	33,8
Nicht international aktiv	16,5	58,3	25,2
International aktiv	52,8	37,8	9,4

Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – Basis: Wiener Unternehmen.

Jene Unternehmen, die für ihr eigenes Unternehmen überwiegend Nachteile sehen, führen dies vor allem auf Konkurrenz durch Schwarzarbeit oder andere Unternehmen sowie auf sinkende Absatzpreise zurück (Abbildung 6.2). Zudem erwartet die Mehrzahl dieser Unternehmen, dass die Bedeutung dieser Faktoren in den nächsten 5 Jahren weiter zunehmen bzw. zumindest gleich bleiben wird (Abbildung 6.3).

Unternehmen, die in der Osterweiterung grundsätzlich positive wirtschaftliche Impulse sehen, begründen dies vor allem mit der Bedeutung neuer Absatzmöglichkeiten und Kooperations-

partner sowie dem besseren Zugang zu qualifizierten Arbeitskräften. Diesen Faktoren wird auch in den nächsten 5 Jahren eine zunehmende Bedeutung zugeschrieben. Beinahe die Hälfte der Unternehmen, die überwiegend wirtschaftliche Vorteile in der Osterweiterung sehen, erwartet darüber hinaus auch eine zunehmende Bedeutung von Zulieferern aus Osteuropa.

Die Einschätzung der EU-Osterweiterung unterscheidet sich dabei stark nach Unternehmenscharakteristika (Übersicht 6.1). So stehen große Unternehmen der Osterweiterung mehrheitlich positiv gegenüber, während nur etwa ein Fünftel der Kleinst- und Kleinunternehmen positive wirtschaftliche Folgen der Osterweiterung für ihr Unternehmen sieht. Betrachtet man die Unternehmen nach ihrer Funktion, so sind es vor allem produktionsnahe Dienstleister, die überwiegend Vorteile durch den Beitritt der NMS sehen. Am negativsten werden die Folgen der Erweiterung durch Bauunternehmen sowie distributive Dienstleister eingeschätzt. Personenbezogene sowie soziale bzw. öffentliche Dienstleister in Wien stehen der Osterweiterung hingegen eher neutral gegenüber. Interessanterweise erwarten besonders facharbeiterorientierte Unternehmen eher negative Effekte der Osterweiterung. Dies kann darauf zurückgeführt werden, dass es sich hierbei hauptsächlich um Bauunternehmen handelt, die sich einem erhöhten Preisdruck durch Konkurrenten aus den NMS gegenübersehen. Am positivsten wird die EU-Osterweiterung von Unternehmen eingeschätzt, die Angestellte der höchsten Qualifikationsstufe beschäftigen.

Diese negative Einschätzung durch facharbeiterorientierte Unternehmen drückt sich auch in einer pessimistischen Bewertung durch jene Unternehmen aus, die arbeitsintensiv mit hauptsächlich niedrig qualifizierten MitarbeiterInnen produzieren. Ähnlich schlecht ist die Bewertung der EU-Osterweiterung lediglich unter Mainstream-Unternehmen, wozu vor allem distributive Dienstleister, aber auch einige Bauunternehmen und produktionsnahe Dienstleister zählen. Auffällig ist zudem, dass wissensintensive Dienstleister die EU-Erweiterung positiver einschätzen als nicht-wissensintensive Unternehmen. Dasselbe gilt für Unternehmen, die Wettbewerb hauptsächlich über Qualität führen, während Dienstleister, die in einem niedrigen Preis einen Wettbewerbsvorteil sehen, der Osterweiterung eher negative Seiten abgewinnen. Wenig überraschend ist, dass die positive Einschätzung der wirtschaftlichen Folgen des EU-Beitritts der NMS unter international aktiven Unternehmen am deutlichsten ausgeprägt ist: mehr als die Hälfte sieht überwiegend Vorteile in der EU-Erweiterung, während lediglich für 16,5% der nicht international aktiven Unternehmen die positiven Folgen überwiegen.

6.2. Konkurrenz durch ausländische Unternehmen

Etwas mehr als ein Drittel (37,7%) der Wiener Unternehmen erwartet, in den nächsten Jahren in direkter Konkurrenz zu ausländischen Firmen zu stehen. Besonders häufig erwarten dies distributive Dienstleister (65,7%), aber auch Bauunternehmen (47,1%). Die Unternehmensgröße spielt für diese Einschätzung offenbar nur eine untergeordnete Rolle, die Befürchtung ausländischer Konkurrenz schwankt zwischen 35,7% für Kleinstunternehmen und 45,4% für große Unternehmen. Diese Differenz ist jedoch statistisch nicht signifikant. Anbieter wissensintensiver Dienstleistungen erwarten hingegen nur zu 31,3% direkte Konkurrenz aus anderen Staaten.

84,4% der Wiener Unternehmen, die in den nächsten Jahren erwarten, in direkter Konkurrenz zu ausländischen Firmen zu stehen, glauben, dass ihre Hauptkonkurrenten (auch) aus Osteuropa kommen werden. 21,2% befürchten auch zunehmende Konkurrenz durch westeuropäische Unternehmen, etwa 4,3% erhöhten Wettbewerb durch Unternehmen aus anderen Ländern.

Konkurrenz aus Westeuropa befürchten vor allem Unternehmen, die MitarbeiterInnen mit höherer Ausbildung einsetzen, wie soziale und öffentliche (59,0%) oder produktionsnahe Dienste (34,3%). Insgesamt kann gesagt werden, dass vor allem wissensintensive Dienstleistungsunternehmen in erwarteter Konkurrenz zu westeuropäischen Unternehmen stehen (34,2% gegenüber 3,6% unter nicht-wissensintensiven Dienstleistungsunternehmen). Auch nach der Größe der Unternehmen zeigen sich entscheidende Differenzen: während 50,8% der mittleren und großen Unternehmen zunehmende Konkurrenz aus Westeuropa befürchten, ist dieser Anteil unter Kleinst- und Kleinunternehmen mit 19,1% signifikant geringer.

Praktisch alle Wiener Dienstleistungsunternehmen, die befürchten, in den nächsten Jahren in direkter Konkurrenz zu ausländischen Firmen zu stehen, und mit Facharbeiten bzw. mit an- oder ungelerten Hilfskräften produzieren, erwarten vor allem Konkurrenz aus Osteuropa (98,8% bzw. 87,1%). Zu dieser Gruppe zählen Unternehmen des Bauwesens sowie der distributiven Dienste. Die Einschätzung, die wichtigsten Konkurrenten der nächsten Jahre würden (auch) aus Osteuropa kommen, wird von wissensintensiven Dienstleistern hingegen signifikant seltener geteilt (73,9%) als von nicht-wissensintensiven Dienstleistungen (98,5%). Betrachtet man diese Einschätzung wiederum nach der Größe der Unternehmen, so zeigt sich, dass kleine und kleinste Unternehmen verstärkt zunehmende Konkurrenz aus Osteuropa erwarten (86,2%), während dies bei mittleren und großen Dienstleistern signifikant seltener der Fall ist (57,4%). Insgesamt kann daher festgehalten werden, dass mittlere und große Unternehmen Konkurrenz sowohl aus West- als auch aus Osteuropa erwarten, während Kleinst- und Kleinunternehmen in Wien eher Osteuropa als Herkunftsregion zukünftiger Konkurrenten bezeichnen.

6.3. Strategien und Maßnahmen im Zuge der EU-Osterweiterung

Trotz einer tendenziell eher skeptischen Haltung zum EU-Beitritt der NMS haben mehr als vier Fünftel (80,3%) der Wiener Unternehmen, die überwiegend wirtschaftliche Nachteile durch die Osterweiterung erwarten, bisher noch keine Maßnahmen getroffen, um dieser Herausforderung zu begegnen. Dieser Anteil ist unter Dienstleistern, die eher Vorteile durch die Osterweiterung sehen, mit 48,2% bedeutend geringer. Ähnlich verhält es sich auch mit geplanten Maßnahmen: Während etwa zwei Drittel (67,4%) der Unternehmen, die Nachteile befürchten, noch keine Maßnahmen oder Strategien geplant haben, beträgt dieser Anteil unter jenen, die in der EU-Osterweiterung überwiegend Vorteile sehen, lediglich ein Viertel (26,0%). Hierbei sind es vor allem Bauunternehmen sowie soziale und öffentliche Dienstleister, die weder Maß-

nahmen durchgeführt noch Strategien geplant haben. Die Untersuchung zeigt, dass die von *Nowotny – Palme* (2008) im gesamten Grenzraum nachgewiesene geringe Strategiefähigkeit vieler Dienstleistungsunternehmen auch auf Wien übertragen werden kann.⁷²⁾

Kaum Unterschiede gibt es hingegen nach der Unternehmensgröße. Lediglich unter großen Unternehmen ist der Anteil jener, die noch keine Maßnahmen durchgeführt haben, mit 56,8% geringer als unter Kleinst-, Klein- und mittleren Unternehmen (74,7%). Diese Differenz ist jedoch nur auf einem 10%-Niveau signifikant. Anders als bei bereits durchgeführten Maßnahmen ist die Differenz zwischen den unterschiedlichen Größenklassen bei geplanten Strategien auch statistisch signifikant: Während 63,5% der Kleinst- und Kleinunternehmen noch keine Maßnahmen geplant haben, ist dieser Anteil unter mittleren und großen Firmen (37,1%) signifikant geringer.

Die durchgeführten bzw. geplanten Maßnahmen können anhand von fünf Strategiedimensionen dargestellt werden: Standortmaßnahmen, Vernetzungsaktivitäten, Absatzstrategien, Produktionsstrategien sowie Personalstrategien.

- Standortmaßnahmen umfassen sowohl die Verlagerung von Teilen oder auch des gesamten Unternehmens in die neuen EU-Staaten als auch den Aufbau von zusätzlichen bzw. die Beteiligung an bestehenden Unternehmen in den NMS. Weitere Maßnahmen in dieser Dimension sind auch der Standortwechsel innerhalb Österreichs oder die Schließung von Standorten sowie Zusammenschlüsse mit Unternehmen im In- oder Ausland.
- Vernetzungsaktivitäten stellen Strategien dar, die auf Kooperationen mit Unternehmen aus den NMS, Österreich oder Drittstaaten, den verstärkten Bezug von Vorleistungen aus den neuen EU-Staaten oder die Beschäftigung von Sub-Auftragnehmern aus den NMS abzielen.
- Absatzstrategien zielen auf eine Stärkung der Nachfrage nach den eigenen Dienstleistungen ab, wie etwa eine Spezialisierung auf Märkte oder Produkte mit Wettbewerbsvorteilen für das Unternehmen, Forcierung der Marktbearbeitung durch Marketing oder Werbung, eine Verbesserung des Kundenservice bzw. der Angebotsqualität, Preissenkungen oder auch neuen Angebotsformen (wie z.B. E-Commerce).
- Als Produktionsstrategien werden Maßnahmen bezeichnet, die auf einen Ausbau des Qualitätsmanagements, die Entwicklung bzw. Vermarktung neuer Dienstleistungen oder Produkte oder neue bzw. verbesserte Prozesse in der Leistungserbringung und Produktion setzen. Zudem zählen hierzu auch Kostensenkungen bei Vorleistungen und Personal sowie organisatorische Änderungen im Unternehmen.
- Personalstrategien schließlich umfassen Kurse in Sprachen der neuen Mitgliedsländer, Schulungen für das Management, die Führungsebene oder das operative Personal sowie

⁷²⁾ Es kann jedoch keine im Vergleich zu den restlichen Grenzregionen höhere oder niedrigere Strategiefähigkeit beobachtet werden.

den verstärkten Einsatz ausländischer Arbeitskräfte zur Kostensenkung bzw. zur Bearbeitung des Zielmarktes.

Von jenen Wiener Unternehmen, die bereits konkrete Maßnahmen durchgeführt haben, wurden hauptsächlich Absatz- und Produktionsstrategien bzw. Vernetzungsaktivitäten ergriffen (Übersicht 6.2). Unter den geplanten Maßnahmen stechen lediglich Produktionsstrategien hervor, die von fast zwei Dritteln der Unternehmen beabsichtigt waren. Unternehmen, die in den nächsten Jahren verstärkt mit Konkurrenz aus dem Ausland rechnen, planen zudem auch Standortmaßnahmen. Dienstleister, die vor allem Konkurrenz aus Westeuropa erwarten, geben an, besonders auf Vernetzungsstrategien zurückgegriffen zu haben während jene, die ihre Hauptkonkurrenten in Osteuropa sehen, verstärkt Absatzstrategien verfolgten. Für beide Gruppen stellen jedoch Absatz- und Produktionsstrategien bedeutende zukünftige Entwicklungsfelder dar.

Übersicht 6.2: Durchgeführte und geplante Strategien im Zuge der EU-Osterweiterung

Angaben in %

	Standort- maßnahmen	Vernetzungs- aktivitäten	Absatz- strategien	Produktions- strategien	Personal- strategien
	Anteile in %				
Allgemein					
Durchgeführt	20,8	40,7	48,8	46,1	30,4
Geplant	53,2	50,8	53,8	63,1	49,4
Konkurrenz zu ausländischen Unternehmen					
Durchgeführt	8,4	44,5	64,6	50,5	36,9
Geplant	62,8	51,4	58,0	64,0	50,7
Konkurrenz aus Westeuropa					
Durchgeführt	16,1	88,8	50,7	52,6	45,1
Geplant	46,9	68,4	74,5	76,0	50,4
Konkurrenz aus Osteuropa					
Durchgeführt	22,4	38,0	68,4	49,1	34,3
Geplant	44,2	68,3	76,4	76,7	48,2

Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – Basis: Wiener Unternehmen, die bereits Maßnahmen durchgeführt bzw. geplant haben. Mehrfachnennungen möglich.

Neben diesen Vorbereitungsstrategien stellt sich für die Unternehmen in der Grenzregion auch die Frage, ob nach Ende der Übergangsfristen verstärkt Arbeitskräfte aus den neuen EU-Staaten eingesetzt werden sollen. Im untersuchten Sample planen nur 9,3% der Wiener Unternehmen den verstärkten Einsatz von Arbeitskräften aus den NMS (Übersicht 6.3). Jeweils rund ein Viertel der mittleren und großen Unternehmen beabsichtigt jedoch, zukünftig vermehrt auch auf Mitarbeiter aus den NMS zurückzugreifen. Nach Unternehmensfunktion betrachtet trifft dies vor allem auf personenbezogene und distributive Dienstleister zu, während Bauunternehmen eher unentschlossen sind. Zwischen wissensintensiven und nicht-wissensintensiven

Dienstleistungen besteht hingegen kein signifikanter Unterschied. Ein eindeutiges Bild zeichnet sich jedoch für Unternehmen, die bereits in den NMS aktiv sind bzw. welche in der Osterweiterung generell eher Vorteile sehen: 19,7% bzw. 25,0% dieser Unternehmen beabsichtigen, nach Ende der Übergangsfristen verstärkt Arbeitskräfte aus den NMS zu beschäftigen. Umgekehrt betrachtet stehen 61,7% der Unternehmen, die Arbeitskräfte aus Osteuropa einsetzen möchten, der Osterweiterung generell positiv gegenüber, 37,9% dieser Betriebe sind sogar bereits in den NMS tätig. Es sind daher vor allem mittlere und große Unternehmen sowie personenbezogene und distributive Dienstleister, die verstärkt den Einsatz von Arbeitskräften aus den NMS nach Ende der Übergangsfristen planen.

Übersicht 6.3: Verstärkter Einsatz von Arbeitskräften aus den neuen Mitgliedstaaten nach Ende der Übergangsfristen

	Geplant	Nicht geplant	Weiß nicht/ keine Angabe
	Anteile in %		
Alle Unternehmen	9,3	58,5	32,2
Kleinstunternehmen	6,7	61,7	31,6
Kleinunternehmen	16,0	46,5	37,5
Mittlere Unternehmen	25,1	52,9	22,0
Großes Unternehmen	25,8	49,2	24,9
Bauwesen	3,8	50,5	45,8
Distributive Dienste	19,2	69,1	11,7
Personenbezogene Dienste	25,8	60,3	13,9
Produktionsnahe Dienste	9,2	58,5	32,4
Soziale und öffentliche Dienste	12,0	84,4	3,6
Keine Ausbildung	8,8	60,3	31,0
Facharbeiterorientiert	7,9	47,9	44,2
Höhere Ausbildung	12,5	53,9	33,6
Höchste Ausbildung	5,4	76,7	17,9
Mainstream	13,9	68,1	18,0
Kapitalintensiv	3,3	38,5	58,2
Software- oder technologieintensiv	10,5	59,6	29,9
Arbeitsintensiv, niedrige Qualifikation	6,6	57,2	36,2
Arbeitsintensiv, hohe Qualifikation	9,3	90,7	0,0
Nicht Wissensintensiv	9,6	57,2	33,2
Wissensintensiv	9,2	59,1	31,7
Nicht international aktiv	7,1	62,0	30,9
International aktiv	19,7	42,4	37,9
Negative Einschätzung	6,8	55,1	38,0
Neutrale Einschätzung	3,7	67,2	29,1
Positive Einschätzung	25,0	41,2	33,8

Q: Befragung "Öffnung der Ostgrenzen", WIFO-Berechnungen. – Basis: Wiener Unternehmen.

7. Zusammenfassung

7.1. Wichtigste Ergebnisse

Über die Internationalisierung des für Wien besonders wichtigen tertiären Sektors existieren bisher nur wenige empirische Untersuchungen, die sich zudem auf eher unsicherer Datenbasis bewegen. Die vorliegende Studie bietet erstmals (abgesehen von rudimentärer Evidenz in Nowotny – Palme, 2007) auf Individualdatenebene empirische Ergebnisse zu den internationalen Aktivitäten von Wiener Dienstleistungsunternehmen mit beschränktem Marktradius, die Dienstleistungen auch über die Entsendung von Arbeitskräften erbringen können. Durch Vergleiche mit Dienstleistungsunternehmen aus anderen Grenzregionen Österreichs zu den neuen EU-Mitgliedstaaten (NMS) können Rückschlüsse auf Besonderheiten, aber auch Schwachpunkte der Wiener Stadtwirtschaft abgeleitet werden. Die wichtigsten Ergebnisse dieser Untersuchung werden im Folgenden kurz zusammengefasst.⁷³⁾

Wissensintensive Dienstleister sowie Kleinst- und Kleinunternehmen prägen untersuchte Branchen

Hochgerechnet zählen in Wien etwa 14.500 Unternehmen zu den untersuchten Dienstleistungssektoren. Sie sind hauptsächlich kleinst- und kleinbetrieblich strukturiert, wenngleich große Unternehmen in Wien signifikant häufiger vertreten sind als in den anderen untersuchten Regionen. Die Branchenstruktur der Wiener Unternehmen ist zudem stärker durch wissensintensive (insbesondere produktionsnahe) Dienstleistungen geprägt, für die städtische Standorte durch die räumliche Nähe zu Nachfragern spezifische Vorteile bieten. Wissensintensive Dienstleister stellen etwa 71% der untersuchten Unternehmen in der Bundeshauptstadt.

Wiener Dienstleister insgesamt häufiger international tätig, jedoch keine höhere individuelle Internationalisierungswahrscheinlichkeit

Die Analyse zeigt, dass in Wien (mit ca. 18%) deutlich mehr Dienstleistungsunternehmen international tätig sind als in anderen Grenzregionen, wobei die aus Theorie und Empirie abgeleitete Hypothese einer mit der Unternehmensgröße zunehmenden Internationalisierungswahrscheinlichkeit von den Daten gestützt wird. Eine eingehende Untersuchung zeigt jedoch, dass diese stärkere Internationalisierung in Wien durch die Spezifika der regionalen Unternehmens- und Branchenstruktur vollständig erklärt werden kann: Kontrolliert man für diese Faktoren, so zeigen Wiener Unternehmen keine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit, international tätig zu sein. Ein Wien-spezifischer Niveaueffekt in der Internationalisierung von Dienstleistungsunternehmen kann demnach nicht nachgewiesen werden. Es kann aber gezeigt werden, dass

⁷³⁾ Einleitend muss nochmals darauf hingewiesen werden, dass die in dieser Studie verwendeten Daten in den Monaten November und Dezember 2007 – also in einer wirtschaftlichen Hochkonjunkturphase – erhoben wurden. Einige Ergebnisse dieser Studie – etwa in Bezug auf geplante Internationalisierungsschritte – können möglicherweise nicht vollständig auf die aktuelle Konjunkturlage umgelegt werden. Strukturelle Aussagen sind hingegen selbstverständlich weiterhin gültig.

wissensintensive Dienstleistungsunternehmen im Durchschnitt eine um etwa 10 Prozentpunkte höhere Wahrscheinlichkeit für internationale Aktivitäten aufweisen.

Entsendung von Arbeitskräften am häufigsten genutzte Erbringungsform...

Da Dienstleistungen im Ausland grundsätzlich über verschiedene Modi erbracht werden können⁷⁴), wurden auch die Internationalisierungsstrategien der Wiener Dienstleistungsunternehmen untersucht. Diese nutzen hauptsächlich die Entsendung von Arbeitskräften (70%), während lediglich 9% der international aktiven Unternehmen Niederlassungen unterhalten. Die Erbringung von Dienstleistungen alleine über die Entsendung von Arbeitskräften stellt mit etwa 36% auch die am häufigsten genutzte Internationalisierungsstrategie dar, gefolgt vom direkten Export als einzig genutzter Form der Dienstleistungserbringung (18%). Als am häufigsten genutzte kombinierte Strategien nutzen die Wiener Unternehmen Entsendung und Export (17%) bzw. Kooperationen und Entsendung (13%). Die Entsendung von Arbeitskräften stellt demnach für viele Unternehmen eine komplementäre Strategie der Bearbeitung ausländischer Märkte dar, welche zusätzlich zu anderen Erbringungsformen genutzt wird.

... Großteil des Auslandsumsatzes jedoch über Niederlassungen

Diese stilisierten Fakten sind jedoch hauptsächlich der kleinst- und kleinbetrieblichen Struktur der Unternehmen geschuldet, für welche die Entsendung von Arbeitskräften eine Möglichkeit bietet, auch mit geringem Ressourceneinsatz international tätig zu werden. Etwa zwei Drittel (65%) des Auslandsumsatzes werden jedoch über Niederlassungen (hauptsächlich von großen Unternehmen) erzielt, während die Entsendung von Arbeitskräften lediglich 22% des Auslandsumsatzes beiträgt.

Wiener Unternehmen häufiger in Osteuropa tätig, Unterschiede großteils auf Unternehmens- und Branchenstruktur zurückzuführen

Untersucht man die Häufigkeit einer Tätigkeit in Osteuropa, so sind Wiener Unternehmen auf den ersten Blick signifikant öfter in den neuen Mitgliedstaaten aktiv (11%) als Unternehmen aus anderen Grenzregionen, wobei die direkten Nachbarstaaten Österreichs (Ungarn, Slowenien, Slowakei und Tschechien) bevorzugt als Internationalisierungsfeld genutzt werden. Diese höhere Internationalisierungswahrscheinlichkeit der Wiener Unternehmen in Osteuropa kann großteils durch Unterschiede in der Branchen- und Firmenstruktur erklärt werden: So sind wissensintensive Dienstleister erneut signifikant öfter in Osteuropa tätig, ebenso Unternehmen, die bereits länger am Markt sind, sowie größere Dienstleistungsbetriebe. Unternehmen mit

⁷⁴) Das "General Agreement on Trade in Services" (GATS) unterscheidet z.B. vier verschiedene Formen der Dienstleistungserbringung, vom Export (Mode 1) über die grenzüberschreitendem Konsum (Mode 2) bis hin zur Erbringung über Niederlassungen und Kooperationen im Ausland (Mode 3) und Entsendung von Arbeitskräften (Mode 4) .

diesen Charakteristika sind in Wien häufiger vertreten. Ein positiver Niveaueffekt in der Internationalisierung der Wiener Unternehmen ist hingegen nur schwach signifikant.

Unternehmen nutzen Wien als Drehscheibe für Handel mit Osteuropa

Die spezifischen Umfeldbedingungen in Wien ermöglichen es auch kleineren Dienstleistungsunternehmen, sowohl in West- als auch in Osteuropa tätig zu sein: Selbst nach Kontrolle für Unternehmens- und Branchencharakteristika zeigen Unternehmen in Wien eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit, sowohl in West- als auch in Osteuropa tätig zu sein. Neben einem positiven Niveaueffekt kann zudem ein geringerer Größeneffekt für Wiener Unternehmen beobachtet werden: Die Wahrscheinlichkeit, auf beiden Märkten tätig zu sein, steigt für Wiener Unternehmen mit der Unternehmensgröße nicht so stark an als für Unternehmen außerhalb Wiens.

Beträchtliches Internationalisierungspotential in Wien

Betrachtet man die grundsätzliche Einstellung zur Tätigkeit auf ausländischen Märkten, so weist Wien ein signifikant höheres Internationalisierungspotential auf als andere Grenzregionen: 44% der Wiener Dienstleistungsunternehmen sind entweder bereits international tätig oder können sich grundsätzlich vorstellen, auf Auslandsmärkten aktiv zu werden. Außerhalb Wiens beträgt dieser Anteil lediglich 27% – eine Differenz von 17 Prozentpunkten.

Positiver Niveaueffekt für Wiener Unternehmen, geringerer Größeneffekt

Dieses höhere Internationalisierungspotential bleibt selbst nach Kontrolle für Charakteristika der Unternehmen (bzw. der Branchen, in denen diese tätig sind) bestehen: Die Wahrscheinlichkeit, international aktiv oder internationalisierungswillig zu sein, ist für ein anderweitig durchschnittliches Wiener Unternehmen auch nach den Ergebnissen der Schätzung um etwa 17 Prozentpunkte höher. Neben diesem signifikanten – und auch ökonomisch höchst relevanten – Niveaueffekt kann zudem ein geringerer Größeneffekt nachgewiesen werden: In Übereinstimmung mit den erarbeiteten Hypothesen ist der Effekt zusätzlicher Mitarbeiter für Wiener Unternehmen geringer, da diese interne durch extern zugekaufte (Vor-)Leistungen substituieren können. Deren Verfügbarkeit stellt einen bedeutenden Standortfaktor für Internationalisierungsaktivitäten in Wien dar.

Wissensintensive Klein- und Kleinstunternehmen verstärkt internationalisierungswillig

Da ein Großteil der Unternehmen im Internationalisierungspotential noch nicht international tätig ist, kann aus dieser Studie ein beträchtliches ungenutztes Potential an internationalisierungswilligen Dienstleistungsunternehmen abgeleitet werden. Eine eingehendere Untersuchung zeigt, dass diese Gruppe zu 81% aus wissensintensiven Klein- und Kleinstunternehmen besteht. Dies stützt die Thesen früherer Studien (z. B. Mayerhofer – Palme – Sauer, 2007), die in diesem Bereich erhebliche Potentiale für weitere Internationalisierungen vermuteten. Kleine, wissensintensive Dienstleistungsunternehmen können damit als erste potentielle Adressaten-

gruppe wirtschaftspolitischer Maßnahmen gesehen werden, um die Realisierung dieses ungenutzten Potentials voranzutreiben.

Nicht internationalisierungswillige Unternehmen durch geringe Größe eingeschränkt

56% der untersuchten Wiener Dienstleistungsunternehmen weisen jedoch generell keine Bereitschaft zu internationalen Aktivitäten auf. Diese Gruppe ist in ihren Charakteristika relativ heterogen, als gemeinsame Eigenschaft sticht lediglich die geringe Unternehmensgröße (83% sind Kleinstunternehmen) hervor. Eine "zu geringe" Unternehmensgröße stellt, dem entsprechend, auch für 64% dieser Unternehmen einen Grund für fehlende Internationalisierungsbereitschaft dar. Etwas mehr als die Hälfte (53%) dieser Unternehmen gibt jedoch (zudem) an, es gäbe entweder keine wirtschaftliche Notwendigkeit für Internationalisierungsschritte, die Dienstleistung sei grundsätzlich nicht exportierbar oder sie wären als Teil eines internationalen Konzerns nur für Österreich zuständig. Somit kann ein großer Teil der nicht internationalisierungswilligen Unternehmen durch wirtschaftspolitische Maßnahmen wahrscheinlich nicht wirksam angesprochen werden. Diese Unternehmen sind daher als Zielgruppe für wirtschaftspolitische Maßnahmen eher als nachrangig zu betrachten.

Ein Drittel plant Expansion in neuen Mitgliedstaaten, Nachbarstaaten Österreichs bevorzugter Zielmarkt

Als zweite Adressatengruppe können jedoch Unternehmen, die bereits konkrete Pläne für zukünftige Internationalisierungsaktivitäten in den mittel- und osteuropäischen neuen Mitgliedstaaten haben, bezeichnet werden. Wirtschaftspolitische Maßnahmen könnten diese in ihrer Internationalisierung unterstützen: Mehr als ein Drittel (37%) der Wiener Unternehmen im Internationalisierungspotential beabsichtigt, in den nächsten Jahren seine Tätigkeit auf internationalen Märkten aufzunehmen (bzw. diese auszuweiten). Dabei unterscheidet sich dieser Anteil weder zwischen Wiener und Nicht-Wiener Unternehmen, noch zwischen bereits internationalisierten und noch nicht internationalisierten Dienstleistern signifikant.

Vor allem eine steigende Nachfrage oder Wettbewerbsvorteile gegenüber Konkurrenten im Zielland werden hierbei als Motive für geplante Internationalisierungsschritte genannt, aber auch zunehmende Konkurrenz im Inland oder wichtige Kunden, die bereits im Zielmarkt tätig sind. Die direkten Nachbarländer Österreichs, insbesondere die Slowakei (45%), werden von den Wiener Dienstleistungsunternehmen verstärkt als Zielländer in Betracht gezogen: Etwa zwei Drittel (65%) der Wiener Dienstleistungsunternehmen, die weitere Internationalisierungen beabsichtigen, planen in den nächsten Jahren den Einstieg in diesen Staaten.

Sprache und kulturelle Unterschiede als Barriere für internationale Tätigkeit in den NMS, Partnersuche für KMU schwierig, finanzielle Restriktionen verhindern internationale Aktivitäten

Als Barrieren, welche Tätigkeiten in den NMS gegenwärtig be- bzw. verhindern, werden hauptsächlich Sprach- und kulturelle Barrieren genannt, unter denen besonders wissensintensive Dienstleister zu leiden haben. Dies kann etwa durch die höhere Notwendigkeit direkter Interaktionen in diesem Segment erklärt werden. Auch unzureichende Managementkapazi-

täten sowie eine schwierige bzw. teure Partnersuche werden häufig als Barrieren bezeichnet, letztere besonders von KMU. Unternehmen im Internationalisierungspotential, die bisher noch nicht auf Auslandsmärkten aktiv waren, sehen zudem aufgrund des hohen finanziellen Risikos und der generell hohen Kosten eines Markteintritts signifikant häufiger von einer Tätigkeit in den NMS ab. Finanzierungsprobleme scheinen daher gerade für diese Dienstleistungsunternehmen einen Grund darzustellen, der eine Internationalisierung – zumindest in den NMS – verhindert.

Ein Fünftel der Unternehmen sieht überwiegend Nachteile in Osterweiterung

Die neuen Mitgliedstaaten stellen für viele Wiener Dienstleistungsunternehmen jedoch nicht nur einen potentiellen Absatzmarkt dar: Obwohl die EU-Osterweiterung (sowohl gesamtwirtschaftlich als auch für das eigene Unternehmen) insgesamt durchgehend positiv oder neutral eingeschätzt wird, sieht etwas mehr als ein Fünftel (22%) überwiegend Nachteile für das eigene Unternehmen. Vor allem der Einfluss zusätzlicher Konkurrenz durch Schwarzarbeit oder Unternehmen aus den NMS wird als erheblich bezeichnet und wird – nach Einschätzung dieser Unternehmen – in den nächsten 5 Jahren noch weiter zunehmen.

Ausländische Konkurrenz vor allem aus Osteuropa befürchtet

Auch ein verstärkter Konkurrenzdruck durch ausländische Unternehmen wird von etwas mehr als einem Drittel (38%) der Wiener Dienstleistungsunternehmen befürchtet, wobei die meisten dieser Unternehmen ihre Hauptkonkurrenten in Osteuropa sehen. Wissensintensive Dienstleistungsunternehmen erwarten jedoch auch verstärkte Konkurrenz durch Unternehmen aus Westeuropa, während Dienstleistungsbetriebe in facharbeiterorientierten Branchen bzw. in Branchen mit niedrigeren Qualifikationsanforderungen – wozu vor allem Unternehmen des Bauwesens und distributive Dienstleister zählen – hauptsächlich Konkurrenz aus Osteuropa befürchten.

Unternehmen, die Nachteile erwarten, planen dennoch keine Maßnahmen oder Strategien

Trotz ihrer Skepsis haben 80% jenes Fünftels der Unternehmen, die überwiegend wirtschaftliche Nachteile durch die EU-Osterweiterung erwarten, noch keine Maßnahmen oder Strategien⁷⁵⁾ implementiert, um dieser Herausforderung zu begegnen. Zwei Drittel (67%) beabsichtigen, auch in Zukunft keine Maßnahmen durchzuführen. Besonders weit verbreitet ist diese Einstellung unter Kleinst- und Kleinunternehmen. Diese Unternehmen stellen eine dritte Adressatengruppe für wirtschaftspolitische Maßnahmen dar.

⁷⁵⁾ Dazu zählen etwa Standortmaßnahmen, Vernetzungsaktivitäten, Absatz-, Produkt- oder Personalstrategien.

7.2. Wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen

Abgesehen von dieser kleinen Gruppe an skeptischen Unternehmen sind Wiener Dienstleister in den untersuchten Sektoren bereits in beachtlichem Ausmaß internationalisiert.⁷⁶⁾ Auch für die Zukunft stehen viele Unternehmen – besonders in Wien – der Erschließung neuer Auslandsmärkte (auch in den NMS) grundsätzlich positiv gegenüber. Dies wirft die Frage auf, ob Wiener Unternehmen daher noch einer weiteren Förderung von Internationalisierungsaktivitäten bedürfen.

Zudem stellt sich die Frage, inwiefern die vorliegenden Ergebnisse – insbesondere im Hinblick auf zukünftig geplante Internationalisierungsaktivitäten – im Licht der aktuellen wirtschaftlichen Entwicklungen noch als gültig betrachtet werden können, da die Daten nicht unabhängig vom wirtschaftlichen Umfeld jener Hochkonjunkturphase, in der sie erhoben wurden (November – Dezember 2007), interpretiert werden können. Wie die Untersuchung der Internationalisierungswahrscheinlichkeit und des Internationalisierungspotentials in Kapitel 4 gezeigt hat, ist die Einschätzung der zukünftigen Wirtschaftsdynamik ein bedeutender Faktor für die Aufnahme internationaler Aktivitäten bzw. die Bereitschaft, eine Tätigkeit auf Auslandsmärkten überhaupt in Betracht zu ziehen. Veränderte Erwartungen über das wirtschaftliche Umfeld führen demnach auch zu Änderungen in der generellen Einstellung zur Internationalisierung.

Gegenwärtig kann nicht nur in Österreich, sondern auch in den mittel- und osteuropäischen NMS von einem deutlichen Konjunkturabschwung während der nächsten ein bis zwei Jahre ausgegangen werden. Wenngleich Prognosen den Nachbarländern Österreichs weiterhin ein positives Wirtschaftswachstum in Aussicht stellen⁷⁷⁾, wird dieses bedeutend unter jenem der letzten Jahre liegen. Es kann daher erwartet werden, dass es durch zunehmende Unsicherheit über die wirtschaftliche Entwicklung – sowohl auf ausländischen Märkten, als auch auf dem Inlandsmarkt – zu einem Rückgang der Internationalisierungsaktivitäten und –absichten kommt. Zudem dürften sich gegenwärtig Finanzierungsprobleme (von denen besonders Kleinst- und Kleinunternehmen betroffen sind) auch auf dem Inlandsmarkt verstärkt haben, was zu einer niedrigeren Internationalisierungsaktivität beitragen könnte. Das gegenwärtige Internationalisierungspotential ist demnach in Wien niedriger einzustufen als zum Zeitpunkt der Datenerhebung, einige Unternehmen werden ihre Internationalisierungsbestrebungen vorerst verschoben, möglicherweise auch gänzlich ausgesetzt haben. Eine Quantifizierung dieser Entwicklungen ist jedoch auf Basis der vorliegenden Daten jedoch nicht möglich.

Auch wenn Internationalisierung daher zum gegenwärtigen Zeitpunkt möglicherweise nicht die prioritäre Unternehmensstrategie darstellt, ist diese mittelfristig für den Wirtschaftsstandort Wien dennoch von großer Bedeutung. Die Internationalisierung des Unternehmensbestandes

⁷⁶⁾ Sowohl im regionalen, als auch im internationalen Vergleich (vgl. OECD, 2005).

⁷⁷⁾ Die einzige Ausnahme unter den Nachbarstaaten Österreichs stellt Ungarn dar, siehe z.B. Europäische Kommission (2009).

wurde bereits in früheren Studien als zentraler Ansatzpunkt der Wiener Standortpolitik identifiziert (siehe etwa Mayerhofer – Palme – Sauer, 2007, oder Nowotny – Palme, 2007). Bedeutend ist die Internationalisierung z.B. zur Erweiterung des bearbeitbaren Marktes, was auch kleinen Unternehmen in hochspezialisierten Nischen erlaubt, Größenvorteile zu nutzen und damit effizient zu produzieren. Unternehmen müssen zudem (potentiellen oder bestehenden) Kunden ins Ausland folgen können, um in einem international zunehmend arbeitsteiligen Produktionsprozess wettbewerbsfähig zu bleiben. Auch durch den baldigen Wegfall der Übergangsfristen für die Entsendung von Arbeitskräften gegenüber den neuen Mitgliedstaaten können Maßnahmen und Unterstützungsleistungen motiviert werden. Die Bedeutung vieler dieser Faktoren geht auch in Phasen des Konjunkturabschwungs nicht zurück. Zudem stellen Internationalisierung und Innovation komplementäre Aktivitäten dar, eine höhere Internationalisierung kann daher – durch Informationsvorteile, die durch die Tätigkeit auf Auslandsmärkten entstehen – auch zu verstärkten Innovationsaktivitäten führen. International tätige Unternehmen stellen daher einen wichtigen Bestandteil einer städtischen Wirtschaftsstruktur dar.

Wirtschaftspolitische Maßnahmen, welche die Internationalisierung des Unternehmensbestandes fördern, sind jedoch nur dann ökonomisch gerechtfertigt, wenn eine Marktlösung ohne wirtschaftliche Eingriffe zu keinem effizienten Ergebnis führt (vgl. auch Nowotny - Palme, 2008). Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht kann dies bei externen Effekten der Fall sein, also wenn Differenzen zwischen den privaten und sozialen Erträgen internationaler Tätigkeiten existieren. Dies ist z.B. der Fall, wenn das durch ein Unternehmen im Rahmen seiner Auslandstätigkeit akquirierte Know-how durch Spillovers zu einer insgesamt höheren Innovationstätigkeit und Wettbewerbsfähigkeit – sowohl der international Tätigen, als auch der mit diesen Unternehmen konkurrierenden Firmen – auf dem Heimmarkt führt.⁷⁸⁾ Die internationale Tätigkeit eines einzelnen Unternehmens trägt damit (durch Verbreitung neuer Technologien und neuem Know-Hows von außen) zu einer Effizienzsteigerung aller Unternehmen im Inland bei. Diese Effizienzsteigerung würde als Ergebnis einer reinen Marktlösung nicht realisiert, da das einzelne Unternehmen die gesamtwirtschaftlich positiven sozialen Erträge nicht in seine Entscheidung über eine internationale Tätigkeit mit einbezieht. Im Falle externer Effekte wäre die Internationalisierung der Unternehmen daher ineffizient gering.

Aus dem Blickwinkel der individuellen Unternehmen kann eine zu geringe Internationalisierung zudem durch unvollständige Informationen verursacht werden. Dies wäre der Fall, wenn Unternehmen auch die privaten Erträge einer Internationalisierung nicht erkennen (fehlende "Awareness") oder Unsicherheit über internationalisierungsrelevante Faktoren besteht (wie Rechtsvorschriften im Zielland, Wechselkurse, Finanzierung, Vertriebswege, Kooperationspart-

⁷⁸⁾ Unternehmen können z.B. durch Nachahmung auf dem Auslandsmarkt tätiger Konkurrenten technisches, manageriales oder Wissens-Know-How erwerben. Wird dieses auch auf dem Heimmarkt eingesetzt, kann es durch Nachahmereffekte anderer heimischer Unternehmen zu einer weiteren Verbreitung dieses Know-Hows im Heimmarkt kommen, was die Effizienz aller Unternehmen im Inland erhöht, da dadurch der Modernisierungsdruck in der Gesamtwirtschaft steigt (siehe auch Mayerhofer – Palme – Sauer, 2007).

ner).⁷⁹⁾ Zudem können asymmetrische Informationen zu Kreditrestriktionen führen, welche den Zugang zu Finanzierungskapital für einen Internationalisierungsschritt erschweren oder sogar verhindern. Dies kann besonders kleine Dienstleistungsunternehmen vor Probleme stellen, da diese – im Gegensatz zu Sachgüterproduzenten – oftmals kaum über physisches Kapital verfügen, welches für die Kreditsicherung herangezogen werden kann.

Grundsätzlich konnten in der empirischen Untersuchung drei Zielgruppen für wirtschaftspolitische Maßnahmen identifiziert werden:

1. Unternehmen im Internationalisierungspotential, die noch nicht international aktiv sind.
2. Unternehmen, die den Einstieg in Märkte der NMS planen und dabei Barrieren gegenüberstehen.
3. Unternehmen, die der EU-Osterweiterung skeptisch gegenüberstehen, aber dennoch keine Maßnahmen oder Strategien für die Zeit nach Ende der Übergangsfristen planen.

Für diese Unternehmensgruppen können im Hinblick auf diese Faktoren verschiedene allgemeine Anregungen zu wirtschaftspolitischen Maßnahmen vorgeschlagen werden.⁸⁰⁾

Immaterielle Maßnahmen für Unternehmen im Internationalisierungspotential

Die erste dieser Zielgruppen – also Unternehmen im Internationalisierungspotential, die noch nicht international aktiv sind – besteht hauptsächlich aus wissensintensiven Kleinst- und Kleinbetrieben. Diesen Unternehmen könnten immaterielle Fördermaßnahmen, wie z.B. die Diffusion von "best practices", den entscheidenden Anstoß zur tatsächlichen Aufnahme einer Internationalisierungsaktivität liefern. Bedeutend wären für diese Unternehmen zudem konkrete Hilfestellungen bei der Ausarbeitung und Implementierung von Internationalisierungsstrategien oder der Erstellung von Business-Plänen. Denkbar wären hierbei etwa die Begleitung durch "Internationalisierungsberater" oder die Förderung des Erstgesprächs mit entsprechend spezialisierten Unternehmensberatern.

Besonders in Kleinstunternehmen können zudem Weiterbildungsangebote für Eigner-ManagerInnen, die dem Aufbau von Internationalisierungs-Know-how dienen, zur endgültigen Realisierung des Potentials beitragen. Darauf deutet auch die signifikant häufigere Nennung von "unzureichenden Managementkapazitäten" als Internationalisierungsbarriere unter KMU hin. Zudem könnte die Förderung des Aufbaus außenhandelsrelevanter Kompetenzen im Rah-

⁷⁹⁾ Die "Beratungsresistenz" mancher Unternehmen (der Wert von Experteninformationen und externer Hilfe für Internationalisierungsschritte wird nicht anerkannt) kann zudem eine Verfestigung dieser Probleme zur Folge haben.

⁸⁰⁾ Vorweg soll noch angemerkt werden, dass den Wiener Unternehmen im Bereich der Unternehmensinternationalisierung bereits über "ein sehr umfassendes und differenziertes Instrumentarium auf Bundes- und Landesebene" zur Verfügung steht und "kaum gravierende Lücken in den angebotenen Instrumenten und Programmen zu erkennen sind" (Mayerhofer – Palme – Sauer, 2007). Die im Folgenden genannten Maßnahmenvorschläge sind generell eher allgemein gehalten und wären im Einzelfall noch zu konkretisieren.

men der betrieblichen Personalentwicklung von Bedeutung sein. Dies könnte etwa durch Qualifikationsverbände erreicht werden, die z.B. Programme zum Erwerb von Kenntnissen in Sprachen osteuropäischer Länder bieten. Entsprechende Programme sollten durch Maßnahmen zur "Awareness"-Bildung begleitet werden, um deren Akzeptanz zu erhöhen.

Auch die Förderung von Kooperationen zum Zweck der gemeinsamen Markterschließung könnte Unternehmen in dieser Gruppe die tatsächliche Umsetzung dieser Internationalisierungspläne erleichtern. Derzeit steht z.B. noch kein Instrument zur Unterstützung horizontaler Kooperationen internationalisierender Unternehmen im Inland zur Verfügung. Solche Maßnahmen könnten jedoch zur Risikoteilung bzw. zur Senkung fixer Markteintrittskosten (etwa durch Aufbau eines gemeinsamen Vertriebsnetzes oder gemeinsam genutzter Büroeinheiten im Ausland) beitragen. Die Unterstützung vertikaler Kooperationen zwischen Groß- und Kleinbetrieben (etwa in Form von Kontaktbörsen oder Präsentationen in "Leitbetrieben") könnte des Weiteren die "indirekte" Internationalisierung von Klein- und Kleinstunternehmen unterstützen.⁸¹⁾

Finanzielle Unterstützungen für internationalisierungswillige Klein- und Kleinstbetriebe

Da das Internationalisierungspotential großteils aus Kleinst- und Kleinbetrieben besteht, die – wie bereits erläutert – häufiger finanziellen Restriktionen ausgesetzt sind, könnten auch materielle Maßnahmen die Internationalisierung dieser Unternehmen unterstützen. Wie die Untersuchung der Barrieren für Tätigkeiten in den neuen EU-Mitgliedstaaten zeigt, sehen z.B. Unternehmen im Internationalisierungspotential, die bisher noch nicht auf Auslandsmärkten aktiv waren, aufgrund des hohen finanziellen Risikos und der generell hohen Kosten eines Markteintritts signifikant häufiger von einer internationalen Tätigkeit ab.

Finanzierungsprobleme scheinen daher gerade für diese Dienstleistungsunternehmen einen Grund darzustellen, der internationale Aktivitäten verhindert. Diesem Umstand könnte z.B. mit Haftungen für internationalisierende KMU begegnet werden, welche die Kreditrestriktionen lockern, denen sich diese Unternehmen gegenübersehen (da kleinere Dienstleistungsunternehmen meist kaum über physische Sicherheiten verfügen). Aber nicht nur Haftungen für Kredite, auch Haftungen für das Zahlungsausfallsrisiko ausländischer Kooperationspartner oder Kunden wären für diese Unternehmen von Bedeutung. Auch ein Risikokapitalfonds, über den unbürokratisch kleinere Kredite an Dienstleistungs-KMU mit Internationalisierungsabsichten bereitgestellt werden, könnte die Finanzierungsschwierigkeiten für Investitionen im Vorfeld internationaler Aktivitäten kleiner und kleinster Unternehmen mindern und somit zu einer Realisierung des Internationalisierungspotentials beitragen. Bedeutend wären hierbei (im Vergleich

⁸¹⁾ Generell ist die Gefahr einer Überforderung durch Auslandsaktivitäten für Kleinst- und Kleinunternehmen nicht vollständig auszuschließen. Durch die geographische Lage Wiens bietet sich (anders als in anderen, weiter von den NMS entfernten Regionen) jedoch gerade für diese Dienstleistungsunternehmen die Möglichkeit zur Marktbearbeitung unter Einsatz auch geringerer Ressourcen. Neue, IT-basierte Vertriebsformen können diese zudem in ihren Internationalisierungsaktivitäten unterstützen.

zu bestehenden Risikokapitalinstrumenten) verkürzte bzw. vereinfachte Verfahren, um besonders jene Unternehmen zu stützen, die schon in frühen Phasen intensive Internationalisierungsstrategien verfolgen (müssen), um in kleinen, aber globalen Märkten eine kritische Größe zu erreichen ("Born Globals").

Maßnahmen in diesem Bereich sollten sich verstärkt, aber nicht ausschließlich, an wissensintensive Dienstleister richten, die besonders häufig im Internationalisierungspotential vertreten sind. Diese Maßnahmen scheinen besonders im Licht der gegenwärtigen wirtschaftlichen Entwicklungen von Bedeutung, da die anhaltende Finanzkrise auch in Österreich zu einer restriktiveren Kreditvergabe durch Banken führt (bzw. noch weiter führen wird). Kleine und kleinste Dienstleistungsunternehmen werden davon besonders betroffen sein.⁸²⁾

Generell wäre zudem das bestehende – sowohl materielle, als auch immaterielle – Förderinstrumentarium auch auf seine Flexibilität für Unternehmen mit untypischen Internationalisierungspfaden ("Born Globals") zu überprüfen, wozu mit großer Wahrscheinlichkeit auch die in dieser Unternehmensgruppe dominierenden wissensintensiven Dienstleister zählen.

Vor-Ort-Unterstützung für Unternehmen mit Expansionsplänen

Viele Unternehmen in der zweiten Zielgruppe stehen in ihren Internationalisierungsbestrebungen auch weiteren Barrieren gegenüber, die eine internationale Tätigkeiten (besonders in den NMS) gegenwärtig be- bzw. verhindern. Vor allem wissensintensive Dienstleister sind von Sprach- und kulturellen Barrieren betroffen, da sie oftmals spezialisierte, nicht-standardisierte Dienstleistungen mit hohem Interaktionsgrad anbieten. Abhilfe könnten hier spezielle Unterstützungseinrichtungen vor Ort, wie etwa Gemeinschaftsbüros oder "Business-Centers", leisten. Diese sollten unbürokratisch Büroflächen mit hochrangiger IT-Infrastruktur zu günstigen Konditionen bereitstellen, die um spezifische, gemeinsam genutzte Supportleistungen ergänzt werden (z.B. Übersetzungs- und Dolmetschdienste zum Abbau von Sprach- und kulturellen Barrieren, Rechtsberatung oder Unterstützung im Umgang mit Behörden zum Abbau von Umfeldunsicherheit, etc.). Sie sollten vor allem in den Nachbarstaaten Österreichs implementiert werden, welche die Wiener Dienstleistungsunternehmen bevorzugt als Internationalisierungsfeld nutzen wollen. Wissensintensive Dienstleister könnten von solchen Einrichtungen besonders profitieren, da sie durch die humankapitalintensive Produktion nur geringe Sachkapitalausstattung benötigen und häufig bereits mit geringer Unternehmensgröße international tätig sind. Durch die damit verbundene Senkung von Markteintrittskosten würden zudem auch andere Kleinst- und Kleinunternehmen profitieren.

Auch die verstärkte Nutzung der muttersprachlichen Kompetenzen von MigrantInnenen in Österreich könnte Barrieren durch Sprache und kulturelle Unterschiede (zumindest teilweise) senken. Da weiters Probleme bei der Partnersuche von diesen Unternehmen häufig als Hinde-

⁸²⁾ Ein Paket, das Haftungen der öffentlichen Hand für KMU bereitstellt, wird gegenwärtig z.B. auch in Großbritannien diskutiert (BBC, 2008).

rungsgrund bezeichnet werden, könnten zudem Maßnahmen zur Bildung von Netzwerken und Kooperationen Unterstützung bieten.

Erhöhung der Strategiefähigkeit von Unternehmen

Da ein beträchtlicher Teil der Dienstleistungsunternehmen eher Nachteile aus der EU-Osterweiterung (vor allem durch höhere Konkurrenz durch Schwarzarbeit oder ausländische Unternehmen) befürchtet, jedoch trotzdem kaum Maßnahmen oder Strategien für die Zeit nach Wegfall der Übergangsfristen für die Dienstleistungsfreiheit geplant – geschweige denn implementiert – hat, sind Maßnahmen auch für jene Unternehmen überlegenswert, die nicht international aktiv werden möchten, in den kommenden Jahren jedoch verstärkt dem Preisdruck durch Anbieter aus den neuen Mitgliedstaaten ausgesetzt sind. Hierzu zählen unter den in dieser Studie untersuchten Dienstleistungsbranchen vor allem Unternehmen des Bauwesens sowie distributive Dienstleister.

Als erster Schritt scheinen hier Informationsmaßnahmen zur Erhöhung der Awareness sowie der Diffusion von "best practices" wichtig. Diese sollten – branchenspezifisch aufbereitet und auf die Bedürfnisse kleiner Unternehmen zugeschnitten – die Bereitschaft zur Implementierung offensiver Strategien erhöhen. Darauf aufbauend könnte eine Unterstützung von Strategieberatungen (etwa durch die Förderung der "Erstberatung") ansetzen. Diese sollen gemeinsam mit den Unternehmen konkrete, auf die spezifischen Bedürfnisse zugeschnittene Absatz- und Produktstrategien erarbeiten, damit sich diese von der preislich oft wettbewerbsfähigeren Konkurrenz aus den neuen Mitgliedstaaten absetzen und durch neue Produkte und Dienstleistungen auf spezialisierten Nischenmärkten mit Qualitätswettbewerb bestehen können. Kleinere Unternehmen könnten in diesem Kontext auch von regionalen Forschungsnetzwerken und -kooperationen profitieren, die durch gemeinsam genutzte Ressourcen Prozess- oder Produktinnovationen entwickeln und vermarkten, um einem möglichen Verdrängungswettbewerb durch Anbieter aus den grenznahen Regionen der neuen Mitgliedstaaten zu begegnen.

Awareness-Bildung, Netzwerkaktivitäten zur Stärkung der Internationalisierungsbereitschaft

Als nachrangige Adressatengruppe können schließlich noch Unternehmen bezeichnet werden, die gegenwärtig noch keine Bereitschaft zu internationalen Aktivitäten aufweisen, wenngleich diese – wie oben erwähnt – durch wirtschaftspolitische Maßnahmen möglicherweise nicht wirksam angesprochen werden können.

Maßnahmen der Awareness-Bildung sowie der Errichtung regionaler Netzwerkaktivitäten könnten – durch den Kontakt zu anderen, bereits internationalisierten (oder zumindest internationalisierungswilligen) Unternehmen – die Bereitschaft stärken, ebenfalls Auslandsmärkte zu erschließen. Da für diese Unternehmen die zu geringe Größe den bedeutendsten Hinderungsgrund darstellt, könnten aber auch hier finanzielle Maßnahmen die Ressourcenbeschränkungen von Kleinst- und Kleinbetrieben lockern. Um Wirksamkeit zu zeigen ist eine proaktive Gestaltung von Maßnahmen für diese Unternehmen jedoch unabdingbar.

Verzeichnis der Rechtsvorschriften

Haftungsausschluss

Für die Richtigkeit der in dieser Publikation wiedergegebenen Europäischen Gesetze, Verträge, Rechtsvorschriften und Empfehlungen wird keine Haftung übernommen. Alle Angaben ohne Gewähr. Verbindlich ist ausschließlich das in den gedruckten Ausgaben des "Amtsblattes der Europäischen Union" veröffentlichte Gemeinschaftsrecht.

Akte über die Bedingungen des Beitritts der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien und der Slowakischen Republik und die Anpassungen der die Europäische Union begründenden Verträge, in: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, Amtsblatt der Europäischen Union Nr. L 236, 23. Sept. 2003.

Akte über die Bedingungen des Beitritts der Bulgarischen Republik und Rumäniens und die Anpassungen der die Europäische Union begründenden Verträge, in: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, Amtsblatt der Europäischen Union Nr. L 157, 21. Juni 2005.

Empfehlung der Kommission vom 6. Mai 2003 betreffend die Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen, in: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, Amtsblatt der Europäischen Union Nr. L 124, 20. Mai 2003.

Richtlinie 2006/123/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 12. Dezember 2006 über Dienstleistungen im Binnenmarkt, in: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, Amtsblatt der Europäischen Union Nr. L 376, 27. Dez. 2006.

Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft (Konsolidierte Fassung), in: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, Amtsblatt der Europäischen Union Nr. C 321E, 29. Dez. 2006.

Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, dem Königreich Dänemark, der Bundesrepublik Deutschland, der Hellenischen Republik, dem Königreich Spanien, der Französischen Republik, Irland, der Italienischen Republik, dem Großherzogtum Luxemburg, dem Königreich der Niederlande, der Republik Österreich, der Portugiesischen Republik, der Republik Finnland, dem Königreich Schweden, dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (Mitgliedstaaten der Europäischen Union) und der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien, der Slowakischen Republik über den Beitritt der Tschechischen Republik, der Republik Estland, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, der Republik Ungarn, der Republik Malta, der Republik Polen, der Republik Slowenien und der Slowakischen Republik zur Europäischen Union, in: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, Amtsblatt der Europäischen Union Nr. L 236, 23. Sept. 2003.

Vertrag zwischen dem Königreich Belgien, der Tschechischen Republik, dem Königreich Dänemark, der Bundesrepublik Deutschland, der Republik Estland, der Hellenischen Republik, dem Königreich Spanien, der Französischen Republik, Irland, der Italienischen Republik, der Republik Zypern, der Republik Lettland, der Republik Litauen, dem Großherzogtum Luxemburg, der Republik Ungarn, der Republik Malta, dem Königreich der Niederlande, der Republik Österreich, der Republik Polen, der Portugiesischen Republik, der Republik Slowenien, der Slowakischen Republik, der Republik Finnland, dem Königreich Schweden, dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (Mitgliedstaaten der Europäischen Union) und der Republik Bulgarien und Rumänien über den Beitritt der Republik Bulgarien und Rumäniens zur Europäischen Union, in: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, Amtsblatt der Europäischen Union Nr. L 157, 21. Juni 2005.

Literaturverzeichnis

- Albaum, G., Strandskov, J., Duerr, E., Dowd, L., "International Marketing and Export Management", Addison-Wesley, New York, 1989.
- Andersen, O., "On the internationalization process of firms: A critical analysis", *Journal of International Business Studies* 24, 1993, S. 209-231.
- Anderson, E., Coughlan, A.T., "International market entry and expansion via independent or integrated channels of distribution", *Journal of Marketing* 51, 1987, S. 71-82.
- Arcs, Z.J., Morck, R., Shaver, J.M., Yeung, B., "The internationalization of small and medium-sized enterprises: A policy perspective", *Small Business Economics* 9, 1997, S. 7-20.
- Arrow, K.J., "The organization of economic activity: Issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation", in: *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System*, Vol. 1. U.S. Joint Economic Committee, 91st Congress, 1st Session. U.S. Government Printing Office, Washington, D.C., 1969.
- Audretsch, D.B., Agglomeration and the location of innovative activity, *Oxford Review of Economic Policy* 14(2), 1998, S. 18-29.
- Bagchi-Sen, S., "The small and medium sized exporters' problem: An empirical analysis of Canadian manufacturers", *Regional Studies* 33(3), S. 231-245.
- Barrios, S., Görg, H., Strobl, E., "Explaining firms' export behaviour: R&D spillovers and the destination market", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 65(4), 2003, S. 475-496.
- BBC, Ministers plan £20bn loan scheme, 13.01.2009. Online im Internet: http://news.bbc.co.uk/2/hi/uk_news/politics/7825460.stm, (Stand: 27.01.2009).
- Bell, J., McNaughton, R., Young, S., "'Born-Again Global' firms: An extension to the 'Born Global' phenomenon", *Journal of International Management* 7(3), 2001, S. 1-17.
- Bell, J., McNaughton, R., Young, S., Crick, D., "Towards an integrative model of small firm internationalisation", *Journal of International Entrepreneurship* 1, 2003, S. 339-362.
- Bell, J., Crick, D., Young, S., "Small firm internationalization and business strategy", *International Small Business Journal* 22(1), 2004, S. 23-56.
- Bilkey, W.J., Tesar, G., "The export behaviour of smaller-sized Wisconsin manufacturing firms", *Journal of International Business Studies* 8(1), 1977, S. 93-98.
- Birner, A., Huber, P., Winkler, P., "Schätzung des Potentials an Einpendlern und Arbeitsmigranten aus den MOEL und regionale Arbeitsmarktauswirkungen", in: *Regionale Auswirkungen der EU-Integration der Mittel- und Osteuropäischen Länder, Band II*, Österreichische Raumordnungskonferenz, ÖROK Schriftenreihe Nr. 146/II, Wien, 1999.
- Breuss, F., Badinger, H., "The European Single Market for services in the context of the Lisbon Agenda: Macro-economic effects", in: *Lissabon Vertiefen: Studien zu Produktivität, Dienstleistungen und Technologien*, Studie des Europainstituts der Wirtschaftsuniversität Wien im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit, Wien, 2005.
- Brouthers, K.D., Brouthers, L.E., "Why service and manufacturing entry mode choices differ: The influence of transaction cost factors, risk and trust", *Journal of Management Studies* 40(5), 2003, S. 1179-1204.
- Brouthers, K.D., Nakos, G., "SME entry mode choice and performance: A transaction cost perspective", *Entrepreneurship Theory and Practice* 28(3), 2004, S. 229-247.
- Calof, J.L., Viviers, W., "Internationalization behaviour of small- and medium-sized South African enterprises", *Journal of Small Business Management* 33, 1995, S. 71-79.
- Cavusgil, S.T., "On the internationalization process of firms", *European Research*, November 1980, S. 273-281.
- Coviello, N.E., Martin, K.A.M., "Internationalization of service SMEs: An integrated perspective from the engineering sector", *Journal of International Marketing* 7(4), 1999, S. 42-66.
- Coviello, N.E., Munro, H., "Network relationships and the internationalization process of small software firms", *International Business Review* 6(4), 1997, S. 361-386.
- Dunning, J.H., "Explaining International Production", Unwin Hyman, London, 1988.

- Ekeledo, I., Sivakumar, K., Foreign market entry mode choice of service firms: a contingency perspective, *Journal of the Academy of Marketing Science* 26(4), 1998, S. 274-292.
- Erramilli, M.K., Entry mode choice in service industries, *International Marketing Review* 7(5), 1990, S. 50-62.
- Europäische Kommission, Interim Forecast. January 2009, Brüssel, 2009. Abrufbar unter (Zugriff am 19. Februar 2009): http://ec.europa.eu/economy_finance/pdf/2009/interimforecastjanuary/interim_forecast_jan_2009_en.pdf.
- European Monitoring Centre on Change, Sector Futures. The knowledge-intensive business service sector – what future?, European Foundation for the Improvement of Living Conditions, Dublin, 2005.
- Eurostat, *Statistik kurz gefasst. Wissenschaft und Technologie* 4, 2005.
- Forman, C., Goldfarb, A., Greenstein, S., "Understanding the inputs into innovation: do cities substitute for internal firm resources", *Journal of Economics and Management Strategy* 17, 2008, S. 295-316.
- Fritz, O., Huber, P., Mayerhofer, P., Palme, G., "Bericht zur Wiener Wirtschaft. Wien in der interregionalen Arbeitsteilung", WIFO-Studie, Wien, 2005.
- Fryges, H., Hidden Champions – How Young and Small Technology-Oriented Firms Can Attain High Export-Sales Ratios, ZEW Discussion Paper No. 06-045, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim, 2006.
- Greene, W.H., "Econometric Analysis", Pearson Education, 2003.
- Hollenstein, H., Patterns and Determinants of International Activities: Are SMEs Different?, WIFO Working Paper Nr. 155, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung WIFO, Wien, 2001.
- Hollenstein, H., "Determinants of international activities: Are SMEs different?", *Small Business Economics* 24, 2005, S. 431-450.
- Horton, N.J., Kleinmann, K.P., "Much Ado About Nothing: A Comparison of Missing Data Methods and Software to Fit Incomplete Data Regression Models", *The American Statistician* 61(1), 2007, S. 79-90
- Huber, P., Migration und Pendeln infolge der EU-Erweiterung, Preparaty Teilprojekt 10, WIFO, Wien, 2001.
- Huber, P., Standortfaktor Qualifizierung: Die Seite der Unternehmen, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Manuskript, Wien, 2008.
- Huber, P., et al., Labour Market Monitoring II – Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt im Zuge der EU-Erweiterung – Handlungsorientierter Bericht, Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Wien, 2007.
- Javalgi, R.G., Griffith, D.A., White, S.D., An empirical examination of factors influencing the internationalization of service firms, *Journal of Services Marketing* 17(2), 2003, S. 185-201.
- Johanson, J., Vahlne, J.-E., "The internationalisation process of firms. A model of knowledge development and increasing foreign market commitments", *Journal of International Business Studies* 8(1), 1977, S. 22-32.
- Johanson, J., Vahlne, J.-E., "The mechanism of internationalization", *International Marketing Review* 7(4), 1990, S. 11-24.
- Johanson, J., Wiedersheim-Paul, F., "The internationalisation of firms – four Swedish cases", *Journal of Management Studies* 12, 1975, S. 305-322.
- Jones, M.P., "Indicator and Stratification Methods for Missing Explanatory Variables in Multiple Regressions", *Journal of the American Statistical Association* 91(433), 1996, S. 222-230.
- Keeble, D., Nachum, L., Why do business service firms cluster? Small consultancies, clustering and decentralization in London and Southern England, ESCR Centre for Business Research Working Paper No. 194, University of Cambridge, 2001.
- Knight, G., "International Services Marketing: Review of Research, 1980-1998", *Journal of Services Marketing* 13(4-5), 1999, S. 347-360.
- Krugman, P., What's new about the New Economic Geography?, *Oxford Review of Economic Policy* 14(2), 1998, S. 7-17.
- Leonidou, L.C., Katsikeas, C.S., "The export development process: an integrative review of empirical models", *Journal of International Business Studies* 23(7), 1996, S. 517-551.
- Little, R.J.A., Rubin, D.B., "Statistical Analysis with Missing Data", John Wiley Sons, New Jersey, 2002.
- Long, J.S., *Regression Models for Categorical and Limited Dependent Variables*, SAGE Publications, Thousand Oaks, 1997.

- Mayerhofer, P., "Wien in einer erweiterten Union. Ökonomische Effekte der Ostintegration auf die Wiener Stadtwirtschaft", LIT-Verlag, Wien - Münster, 2006.
- Mayerhofer, P., Palme, G., Transnationale Direktinvestitionen und Kooperationen, in Mayerhofer P., Palme G. Strukturpolitik und Raumplanung in den Regionen an der EU-Außengrenze zur Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung, WIFO, Wien, 2000.
- Mayerhofer, P., Palme, G., Sachgüterproduktion und Dienstleistungen: Sektorale Wettbewerbsfähigkeit und regionale Integrationsfolgen, Preparity Teilprojekt 6/1, WIFO, Wien, 2001.
- Mayerhofer, P., Palme, G., Sauer, C., Urbane Wirtschaftspolitik unter neuen Rahmenbedingungen. Strategien für eine wachstumsorientierte Förderpolitik in Wien, WIFO, Wien, 2007.
- McDougall, P.P., Shane, S., Oviatt, B.M., "Explaining the formation of international new ventures: The limits of theories from international business research", *Journal of New Business Venturing* 9, 1994, S. 469-487.
- McKinsey & Co., Emerging Exporters: Australia's High Value-Added Manufacturing Exporters, Australian Manufacturing Council, Melbourne, 1993.
- Mittelstaedt, J.D., Harben, G.N., Ward, W.A., "How small is too small? Firm size as a barrier to exporting from the United States", *Journal of Small Business Management* 41(1), 2003, S. 68-84.
- Nerb, G., et al., Chancen und Risiken veränderter Rahmenbedingungen für die Dienstleistungsunternehmen durch die EU-Dienstleistungsrichtlinie, ifo-Forschungsbericht Nr. 29, München/Berlin, 2006.
- Nowotny, K., Internationalisierung österreichischer Dienstleistungsunternehmen in der Grenzregion zu den NMS, *Wirtschaftspolitische Blätter* 3/2008, S. 643-658.
- Nowotny, K., Palme, G., Twin City Wien-Bratislava, Teil 1: Individuelle Anpassungsstrategien von Unternehmen und Haushalten im Raum Wien-Bratislava – Eine Individualdatenanalyse, WIFO, Wien, 2007.
- Nowotny, K., Palme, G., Fokus Ostintegration: Grenzüberschreitende Dienstleistungserbringung in die neuen EU-Länder, FIW-Studie Nr. 006, WIFO, Wien, 2008.
- OECD, OECD SME and Entrepreneurship Outlook, 2005 Edition, Paris, 2005.
- O'Farrell, P.N., Wood, P.A., Zheng, J., Regional influences on foreign market development by business service companies: elements of a strategic context explanation, *Regional Studies* 32(10), 1998, S. 31-48.
- Oberhofer, H., Pfaffermayr M., "FDI versus Exports: Substitutes or Complements? A Three Nations Model and Empirical Evidence", mimeo, 2007
- Oviatt, B.M., McDougall, P.P., "Toward a theory of international new ventures", *Journal of International Business Studies* 25, 1994, S. 45-64.
- Palme, G., Divergenz regionaler Konvergenzclubs. Dynamische Wirtschaftsregionen in Österreich, WIFO-Monatsberichte 12/1995, Wien, 1995.
- Reid, S., "The decision maker and export entry and expansion", *Journal of International Business Studies* 12(2), 1981, S. 101-112.
- Scheffer, J., "Dealing with Missing Data", *Research Letters in the Information and Mathematical Sciences* 3, 2002, S. 53-160.
- Statistik Austria, Systematik der Wirtschaftstätigkeiten ÖNACE 2003, Wien, 2003.
- von Hippel, E., Sticky Information and the Locus of Problem Solving: Implications for Innovation, *Management Science* 40(4), S. 429-439.
- Wagner, J., "Exports, firm size, and firm dynamics", *Small Business Economics* 7(1), 1995, S. 29-39.
- Wagner, J., "A note on the firm size – export relationship", *Small Business Economics* 17(4), 2001, S. 161-172.
- Wakelin, K., "Trade and Innovation: Theory and Evidence", Edward Elgar, Cheltenham and Northampton, 1997.
- Williamson, O.E., "The Economic Institutions of Capitalism", The Free Press, New York, 1985.
- Wolff, J.A., Pett, T.L., "Internationalization of small firms: An examination of export competitive patterns, firm size and export performance", *Journal of Small Business Management* 38(2), 2000, S. 34-47.