bmwfw

Bundesministerium für
Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft

Land der Gründer

Auf dem Weg zum gründerfreundlichsten Land Europas

www.bmwfw.gv.at

Land der Gründer

Auf dem Weg zum gründerfreundlichsten
Land Europas

Bundesministerium für
Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft

Impressum

Herausgeber
Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft
Stubenring 1, 1010 Wien

Grafisches Konzept, Editorial- & Informationdesign
Now Design + Direction
Christoph Almasy, Paul Leichtfried
www.wearenow.at

Fotos
Hans Ringhofer (Portrait Mitterlehner, S. 4)
David Sailer (Portrait Mahrer, S. 4)

Druck
Schwechater Druckerei - Seyss GmbH
Hauptplatz 8, 2320 Schwechat

Für den Inhalt verantwortlich
Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft
Wien, 2015

Im folgenden Text wurde auf eine geschlechtergerechte Sprache geachtet, indem die Möglichkeiten der Personenbezeichnungen, je nach Kontext, sinnvoll miteinander kombiniert wurden. Daher wurde entweder die männliche oder die weibliche Form von personenbezogenen Hauptwörtern, die Paarform oder die geschlechtsneutrale Bezeichnung gewählt.

Druck- und Satzfehler vorbehalten.

Inhalt

8
Das Magische Viereck

18
Gründerland Österreich im Faktencheck

32
Phasen der Unternehmensbiografie

34
Vorgründungsphase

58
Gründungsphase

78
Wachstumsphase

98
Der Weg zum Gründerland Nr. 1

Wir brauchen eine neue Gründerzeit

Dr. Reinhold Mitterlehner
Vizekanzler und Bundesminister für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft

Dr. Harald Mahrer
Staatssekretär im Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft

Wir haben ein klares Ziel: Österreich soll zum Gründerland Nr. 1 in Europa werden. Die Voraussetzungen, um auf dem internationalen Markt eine führende Rolle zu spielen und dieses Ziel zu erreichen, sind gut. Entscheidend ist, dass wir das Umfeld für Gründer kontinuierlich verbessern, Innovationen und Finanzierungen unterstützen und den Unternehmergeist im Land fördern.

Viele erfolgreiche Neugründungen zeigen, dass der rot-weiß-rote Boden für Start-ups fruchtbar ist. Das Forbes Magazine hat Österreich im Vorjahr zu einem von sieben internationalen Start-up-Hotspots gezählt. Ausgezeichnete Lebensbedingungen, exzellent ausgebildete Arbeitskräfte und überdurchschnittlich viele innovative und kluge Köpfe sind vielversprechende Zutaten für ein erfolgreiches Rezept, das Wachstum und Arbeitsplätze schaffen wird. Damit wir dieses Potenzial optimal nutzen und den Sprung an die Spitze schaffen, müssen wir jetzt die richtigen Schritte setzen.

Die Gründerland-Strategie zeigt auf, was wir brauchen, um Gründerland Nr. 1 in Europa zu werden. In diesem Sinne sollen Menschen mit Mut, Innovationskraft und Unternehmergeist stärker unterstützt werden. Zum Beispiel durch adäquate und wettbewerbsfähige rechtliche Rahmenbedingungen für unsere Start-up-Szene. Private Kapitalströme und effiziente Wirtschaftsförderungen sollen Starthilfe geben, bis der Motor läuft. Zusätzlich müssen wir die Entwicklung einer eigenen Gründungskultur in Österreich vorantreiben, das ist auch eine Stimmungsfrage. Der erforderliche Gründerspirit muss auf ganz Österreich überschwappen. Gründen muss im positiven Sinne ansteckend sein und über die rot-weiß-roten Grenzen hinausgetragen werden.

Unser Ziel erfordert die Umsetzung vielfältiger Maßnahmen und ist nur durch einen fokussierten Blick in Richtung Zukunft erreichbar. Bildung, Digitalisierung und Innovation entscheiden langfristig über die Wettbewerbsfähigkeit Österreichs. Wir wollen vom Innovation Follower zum Innovation Leader werden. Zahlreiche Staaten befinden sich bereits auf dem Weg dorthin und sind auf der Überholspur. Umso wichtiger ist es, dass wir nun einen Gang höher schalten und ebenfalls Gas geben. Denn wir müssen uns über eines im Klaren sein: Wir stehen - Stichwort Industrie 4.0 - vor der größten Umbruchphase seit der industriellen Revolution. Österreich muss den technologischen Wandel als Chance nützen und aktiv gestalten. Daher brauchen wir einen Aufbruch in eine neue Gründerzeit.

Entrepreneurship at a Glance

In Österreich wählen jedes Jahr tausende Menschen die Selbständigkeit als Alternative zur klassischen (unselbständigen) Berufskarriere. Diese Entwicklung spiegelt die Veränderungen in der Arbeitswelt wider: Die klaren Abgrenzungen zwischen Selbständigkeit und Unselbständigkeit verschwimmen, Team- und Projektarbeiten fördern unternehmerisches Denken. In den Firmenkulturen entwickeln sich Intrapreneure – Angestellte, die sich wie Unternehmer verhalten und über unterschiedliche Formen am Unternehmen beteiligt sind.

Unternehmensgründer tragen maßgeblich zur Weiterentwicklung unseres Wirtschaftssystems bei und kurbeln den Arbeitsmarkt an. So schafft jedes neu gegründete Unternehmen im ersten Jahr im Schnitt 2,4 neue Arbeitsplätze. Neu gegründete Unternehmen gehören zum unternehmerischen Mittelstand, der gerade in Österreich als wichtigste Säule unser Wirtschafts- und Sozialsystem trägt.

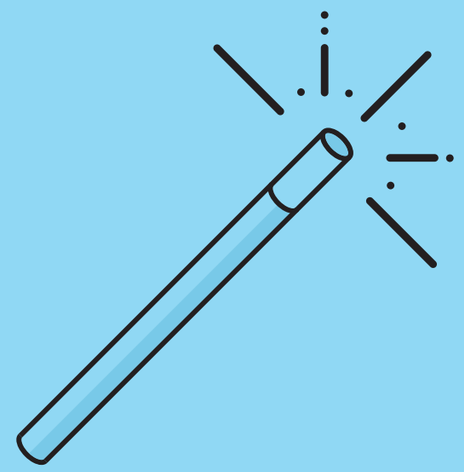
Österreich hat viel zu bieten und das Potenzial, zum führenden Gründerland Europas zu werden. Was fehlt sind die geeigneten Rahmenbedingungen, die dem Gründergeist Raum zur Entfaltung geben. Österreich hat in den letzten Jahren im Hinblick auf die Gründerzahlen international aufgeholt, allerdings besteht noch viel Luft nach oben. Demgegenüber hat Österreich in internationalen Rankings bei der Nachhaltigkeit von Unternehmensgründungen immer eine Spitzenposition eingenommen. Das soll auch so bleiben. Um noch mehr Dynamik und Verjüngung im Unternehmensbestand zu erzeugen, braucht es zweifelsohne noch mehr von diesen Erben Schumpeters, von diesen innovativen Kräften, von Gründern und Start-ups, die Wachstum und Beschäftigung fördern, die Wettbewerbs- und Struktureffekte auslösen.

Diese Mammutaufgabe bedingt kontinuierliche, synchrone Prozesse auf verschiedenen Ebenen. Bei der Kultur des Gründens und des Scheiterns. Bei der Kultur des Sparens und des sich Beteiligens. Bei Bildung und Qualifikation. Bei steuerlichen, rechtlichen, administrativen und technischen Rahmenbedingungen. Bei Incentives und Stützen wie Inkubatoren oder Beratungseinrichtungen. Und ein klares Ziel, eine Vision: Österreich soll das gründerfreundlichste Land in Europa werden!

Und jedem Anfang wohnt ein Zauber inne

Das Magische Viereck

Idee – Persönlichkeit – Markt – Rahmenbedingungen

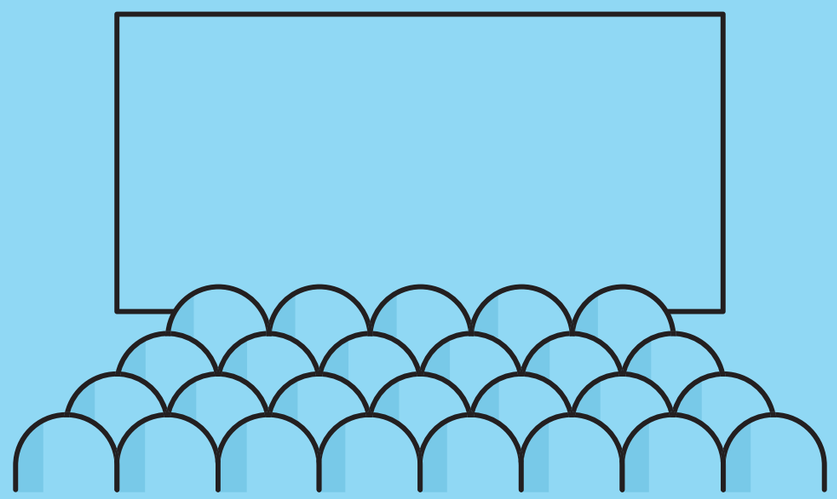


Die Idee

Am Anfang steht nicht der Erfolg. Der Erfolg ist ein Resultat ohne Garantie. Am Anfang steht die Idee – für ein Produkt oder eine Dienstleistung, besser noch für eine Problemlösung, die Nutzen stiftet. Man geht mit offenen Augen und Ohren durch die Welt. Und erkennt Bedarf, Lücken, Unzulänglichkeiten, Möglichkeiten. Ideen haben keine Grenzen. Neue Ideen bringen auch Ansprüche mit, denen man gerecht werden muss. Dabei muss man das Rad nicht immer neu erfinden. Die positive Unterscheidbarkeit ist eine wichtige Erfolgskomponente.
Die Idee alleine ist noch keine Garantie für unternehmerischen Erfolg. Sie muss in einem Modell reifen, einem Test unterzogen und zu Ende gedacht werden. Das Modell, der Businessplan, ist die Blaupause für die Umsetzung. Und die Visitenkarte für Banken, Investoren und Partnern.

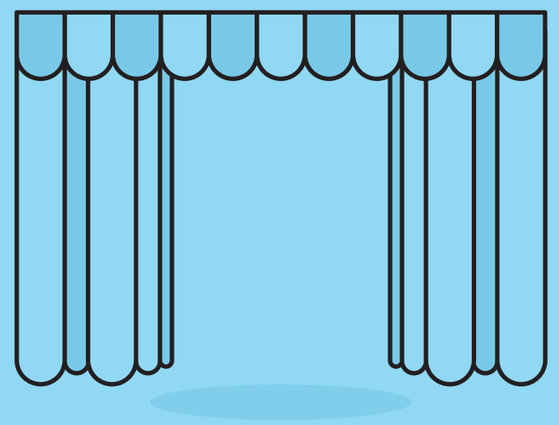
Die Persönlichkeit

Gründer sind Freigeister. Sie wagen mutig den Sprung in die Selbstständigkeit. Sie tauschen eine gewisse Sicherheit und Ordnung eines Arbeitsplatzes gegen die Ungewissheit beruflicher Autonomie. Sie wollen unabhängig in ihren Entscheidungen sein. Sie sind neugierig, engagiert, stress- und krisenresistent, hoch motiviert, risikobereit, kreativ, ausdauernd, aufgaben- und problemorientiert. Sie haben Freude am Denken, Gestalten und Handeln. Sie haben Lust auf Veränderung und Erfolg. Auch wenn man Teilkompetenzen zukaufen kann – fachliche Qualifikation und grundlegende kaufmännische Kenntnisse sind Grundvoraussetzungen. Als Unternehmer übernehmen sie Verantwortung, für sich selbst und die Gesellschaft, vielleicht auch für viele Mitarbeiter. Sie leben Leistungsbereitschaft, Eigenverantwortung und sozialen Aufstieg.



Der Markt

Die Analyse von Chancen und Bedrohungen, die von Märkten ausgehen, finden im Businessplan einer Unternehmerin und eines Unternehmers ihren Niederschlag. Am Marktplatz, auf dem sich viele Anbieter tummeln und um die Gunst der Nachfrager buhlen, herrscht dichtes Gedränge. Der Markt ist die Bühne und der Elchtest für die unternehmerische Idee. Der unternehmerische Erfolg hat viele Facetten. Zu einem guten Teil hängt er von den Eigenheiten des Marktes ab – die individuell nicht oder nur bedingt beeinflussbar sind: Vom Unternehmensstandort und seiner Einbindung in die Wertschöpfungskette. Von Kundenbedürfnissen, Kaufgewohnheiten und Modetrends. Von Branchenentwicklungen und Technologiesprüngen. Von den Möglichkeiten der Expansion – über den eigenen Standort hinaus, über die Region hinaus, über die nationalen Grenzen hinaus, global. Von der Ressourcenbeschaffung, Kaufkraft und Preisentwicklung. Der Markt – die große Herausforderung. Und die große Chance.



Die Rahmen-bedingungen

Zum Magischen Viereck gehören, neben Idee, Markt und Persönlichkeit, die Rahmenbedingungen eines Wirtschaftsstandortes. Darunter versteht man das wirtschaftliche, rechtliche, administrative und politische Umfeld, in dem Gründungen stattfinden. Ein attraktiver Standort macht Mut zur Selbständigkeit. Gleichzeitig versuchen Länder und Regionen im (internationalen) Wettbewerb der Standorte, sich für Niederlassungen und Investitionen anzubieten und das Interesse – insbesondere von Start-ups – auf sich zu lenken.
In den vergangenen Jahren wurden an verschiedenen Stellen Verbesserungen erreicht. Bei den Gründungskosten, bei Fondsfinanzierungen, zum Teil in der Verwaltung. Es gibt noch viel zu tun. Der Bürokratieabbau erlaubt keinen Stillstand.

Im Faktencheck

Gründerland Österreich

Gründungen – Unternehmertum – Nachhaltigkeit

Unternehmensgründungen in Österreich

„Nine to Five“, adé!

Unternehmensgründungen 2014* in Österreich

37.120

Neugründungen

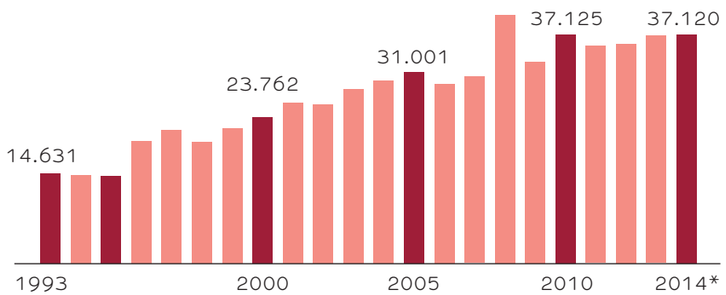
110

neue Unternehmen werden täglich gegründet

*2014 vorläufige Daten; mit selbstständigen Personenbetreuern
Quelle: WKO 2014

Der Unternehmergeist auf dem Vormarsch

Entwicklung der Unternehmensgründungen in Österreich

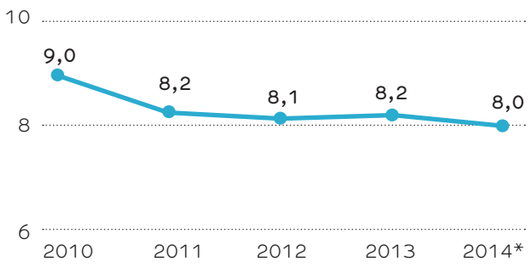


*2014 vorläufige Daten; mit selbstständigen Personenbetreuern
Bruch in der Zeitreihe aufgrund geänderter rechtlicher Lage: Die Tätigkeit der selbständigen Personenbetreuung wurde im Jahr 2007 ausdrücklich in der Gewerbeordnung geregelt, dies führte zu einem sprunghaften Anstieg der Gründungszahlen im Jahr 2008.

Quelle: WKO 2014

Leichter Rückgang in der Gründungsintensität

Gründungsintensität: Neugründungen des Standes an aktiven Kammermitgliedern in Prozent



*2014 vorläufige Daten; mit selbstständigen Personenbetreuern
Quelle: WKO 2014

Klares Plus bei Neugründungen

Unternehmensgründungen ohne Personenbetreuer

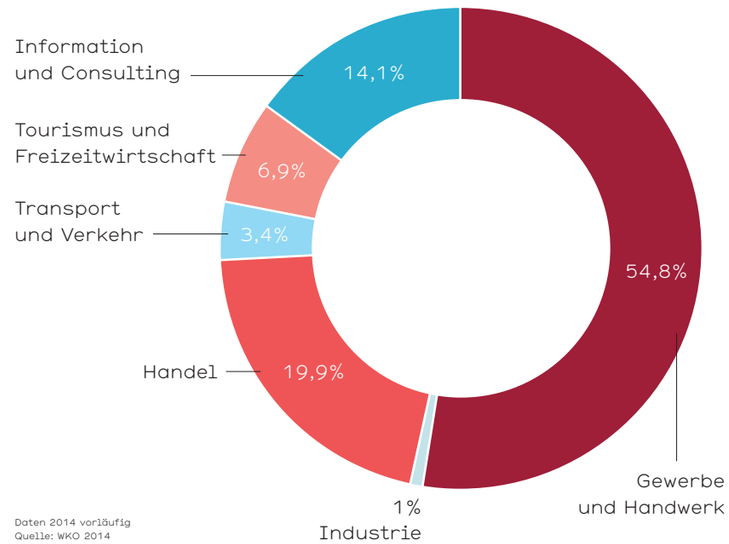
+1 Prozent

mehr Neugründungen von 2013 auf 2014

*2014 vorläufige Daten
Quelle: WKO 2014

Start-up-Schwerpunkt: Gewerbe & Handwerk

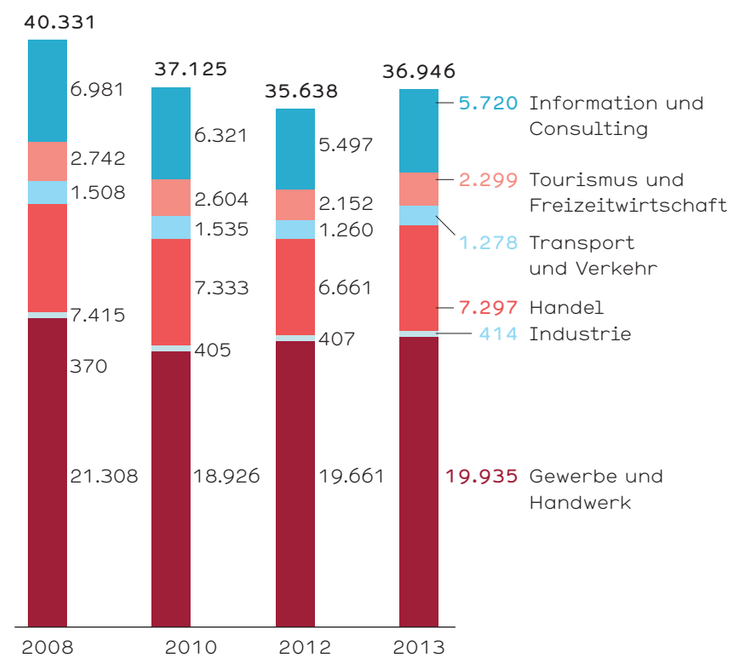
Unternehmensneugründungen nach Sparten 2014



Daten 2014 vorläufig
Quelle: WKO 2014

Gründungsschritt ist branchenspezifisch

Entwicklung der Neugründungen in der gewerblichen Wirtschaft, 2008 bis 2013 nach Branchen



1 Neugründungen in Prozent des Standes an aktiven Kammermitgliedern
Quelle: WKO, Neugründungsstatistik, 2014

Gründungsrate

Verhältnis zwischen Unternehmensgründungen und aktiven Unternehmen

Belgien	5,0
Zypern	5,5
Malta	6,2
Österreich	**6,2**
Niederlande	6,4
Irland	6,8
Schweden	6,8
Italien	7,0
Deutschland	8,0
Spanien	8,2
Kroatien	8,5
Ungarn	8,6
Tschechische Republik	8,7
Luxemburg	9,5
Slowenien	10,1
Frankreich	10,1
Slowakei	10,6
Dänemark	10,8
Polen	11,5
Vereinigtes Königreich	11,8
Estland	12,2
Rumänien	12,3
Portugal	12,5
Bulgarien	13,0
Lettland	16,8
Litauen	24,9

Quelle: Eurostat, 2014

Selbstständigkeit: Europäische Vielfalt

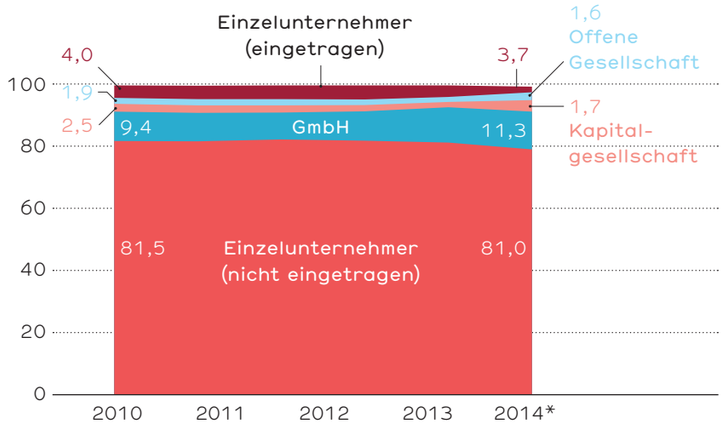
Selbstständigenquote im europäischen Vergleich im Jahr 2013[1]

	mit Landwirtschaft[2]	ohne Landwirtschaft[2]
Griechenland	32,4	22,2
Italien	23,3	21,7
Tschechische Rep.	16,9	16,3
Spanien	17,4	15,6
Slowakei	15,5	14,9
Niederlande	15,6	14,6
Zypern	15,9	14,5
Großbritannien	14,2	13,6
Belgien	14,2	13,3
EU-18	15,1	13,3
EU-15	14,7	13,2
Portugal	20,9	13,1
Malta	13,7	12,9
EU-28	15,1	12,5
Irland	16,5	12,4
Polen	18,5	10,8
Finnland	13	10,5
Deutschland	10,7	10,2
Schweden	10,4	9,3
Ungarn	10,8	9,3
Frankreich	10,8	9
Slowenien	12,1	9
Österreich	**11,4**	**8,8**
Kroatien	17,4	8,8
Bulgarien	11,5	8,5
Estland	8,9	8
Lettland	10,7	7,8
Dänemark	8,8	7,6
Luxemburg	8,4	7,5
Litauen	10,6	6,7
Rumänien	19,9	5,5

1) oder letztverfügbare Daten
2) nach NACE Rev. 2
Quelle: WKO 2014, Datenquelle: Eurostat, OECD

Solo-Nummer: Die häufigste Rechtsform sind nicht eingetragene Einzelunternehmen

Entwicklung der Unternehmensneugründungen nach Rechtsform in Prozent



* Fehlende Prozente auf 100%: AG, Verein und Sonstige; Daten 2014 vorläufig
Quelle: WKO 2014

GmbH – Novelle zeigt erste Erfolge

Anteil Unternehmensneugründungen als GmbH

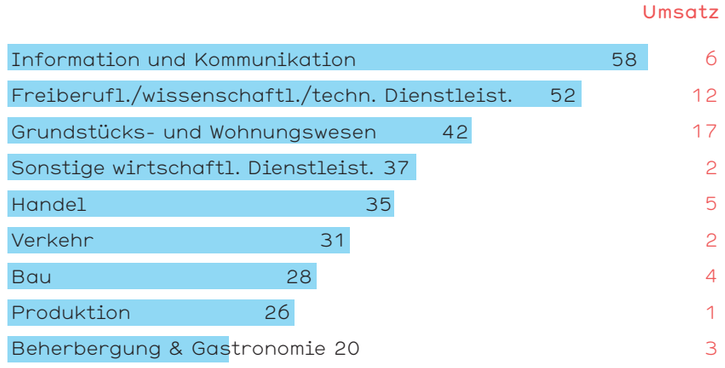
9,4% 2010

11,3% 2014

Quelle: WKO 2014

Grundstücks- und Wohnungswesen am lukrativsten

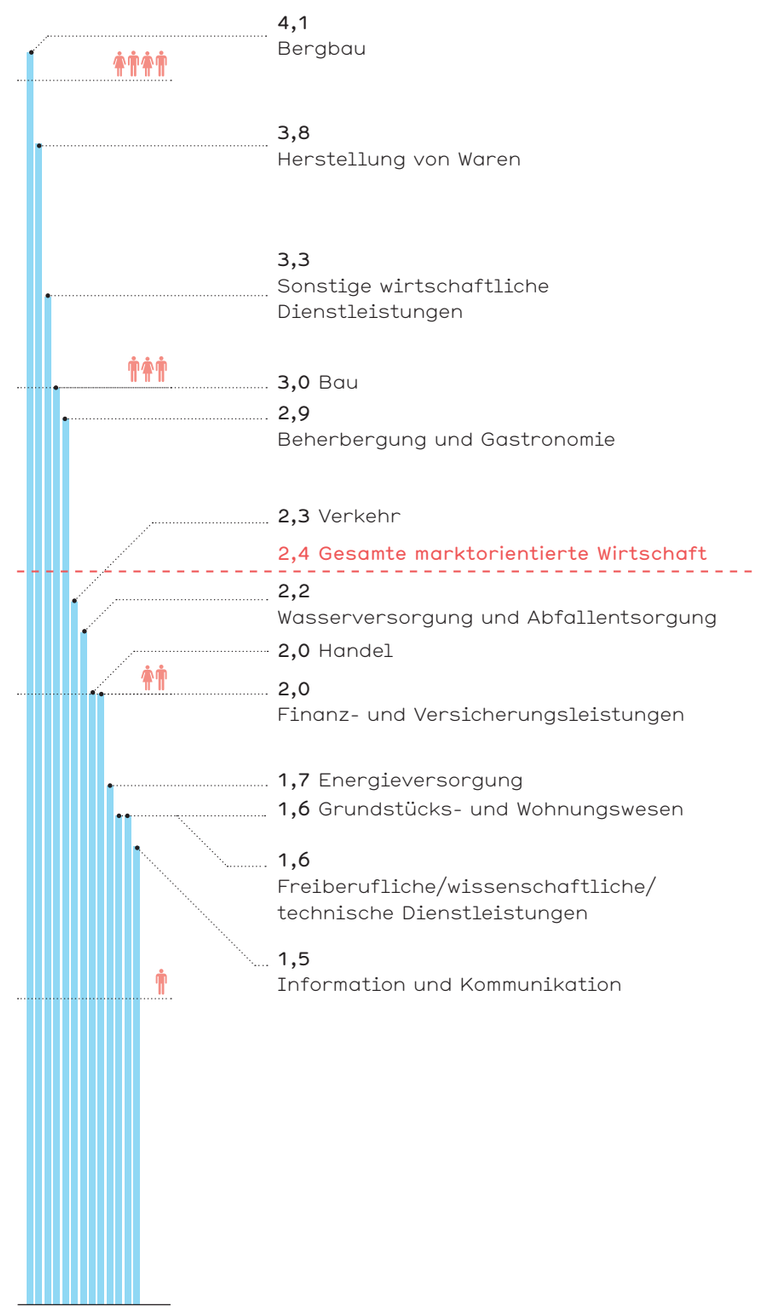
Anteil der Ein-Personen-Unternehmen und der Umsätze von Ein-Personen-Unternehmen an den gesamten Unternehmen des jeweiligen Sektors in Prozent, 2012



Produktion = Bergbau, Herstellung von Waren, Energieversorgung, Wasserversorgung und Abfallentsorgung
Sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen inkl. Finanz- und Versicherungsdienstleistungen, Reparatur von Gebrauchsgütern
Gliederung nach ÖNACE 2008 (=NACE Rev. 2)
Quelle: Statistik Austria

Zweieinhalb Jobs im Schnitt

Anzahl der Beschäftigten bei neu gegründeten Unternehmen in der marktorientierten Wirtschaft[1] nach Sektoren, 2012



Anmerkung: Rundungsdifferenzen nicht ausgeglichen
1 ohne Land- und Forstwirtschaft und persönliche Dienstleistungen (genauer: Abschnitte B bis N der ÖNACE 2008)
Gliederung nach ÖNACE 2008 (= NACE Rev. 2)
Quelle: Statistik Austria

Marke ICH

EPU nach Rechtsform

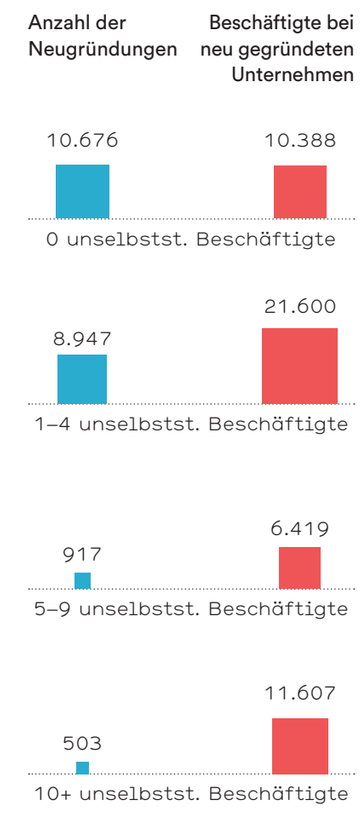
90,6%

der EPU sind als nicht eingetragene Einzelunternehmer, **3,3 Prozent** als eingetragene Einzelunternehmer und **6,1 Prozent** als GmbH organisiert.

Quelle: WKO, Fact Sheet EPU 2014

EPU in Führung

Unternehmensgründungen und Beschäftigte nach Größenklassen[1], 2012

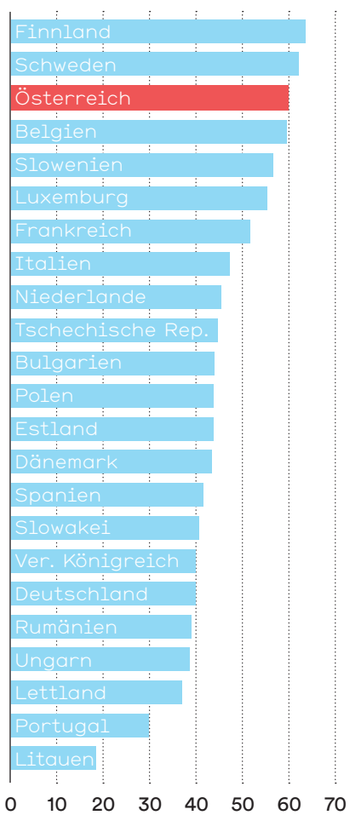


1) In der Statistik zur Unternehmensdemografie werden die Beschäftigten-Größenklassen nach unselbstständig Beschäftigten, und nicht wie in der Leistungs- und Strukturerhebung nach Beschäftigten insgesamt, eingeteilt.
Quelle: Statistik Austria, 2012

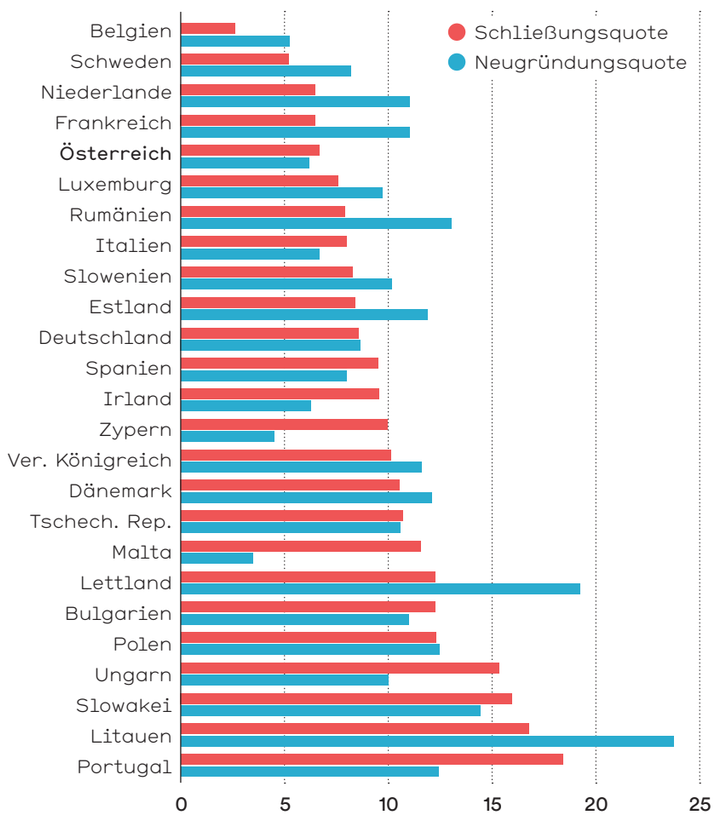
Nachhaltige Gründungen

Starker Fortbestand

Die Gründungs- und Schließungsquote[1] befindet sich im EU-Vergleich im unteren Drittel, aber Österreichs neu gegründete Unternehmen sind besonders überlebensstark. Bei der 5-jährigen Überlebensquote ist Österreich EU-weit unter den Top 3



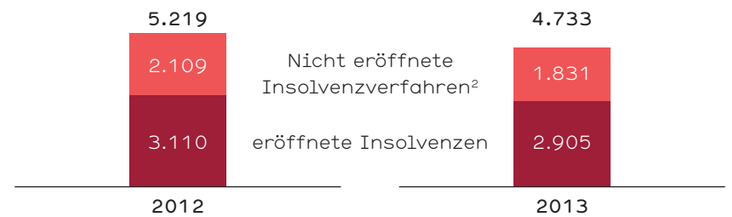
Anmerkung: Die Daten sind insbesondere aufgrund der länderspezifischen Unternehmensdefinitionen nur bedingt miteinander vergleichbar; Abrufdatum Eurostat: August 2014; aktuellste verfügbare Werte für 2011
Gliederung nach NACE Rev. 2 (= ÖNACE 2008)
Quelle: Eurostat



Anmerkungen: Die Daten sind insbesondere aufgrund der länderspezifischen Unternehmensdefinitionen nur bedingt miteinander vergleichbar.; Abrufdatum Eurostat: Jänner 2015; aktuellst verfügbare Werte für 2011; vorläufige Werte für Tschech. Rep., Irland, Italien, Litauen, Ungarn, Niederlande, Polen, Portugal, Rumänien und Slowakei
1 Neugründungen und Schließungen in Prozent der aktiven Unternehmen
Gliederung nach NACE Rev. 2 (= ÖNACE 2008)
Quelle: Eurostat

Weniger Insolvenzen

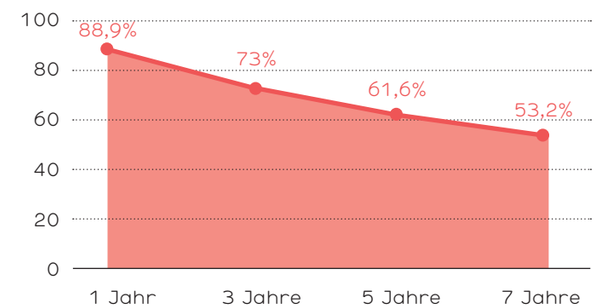
Anzahl der Insolvenzen in der marktorientierten Wirtschaft[1]



1 ohne Land- und Forstwirtschaft und persönliche Dienstleistungen (genauer Abschnitte B bis N der ÖNACE 2008)
Gliederung nach ÖNACE 2008 (=NACE Rev. 2)
2 mangels kostendeckenden Vermögens
Quelle: Kreditschutzverband von 1870

Nachhaltige Gründerdynamik

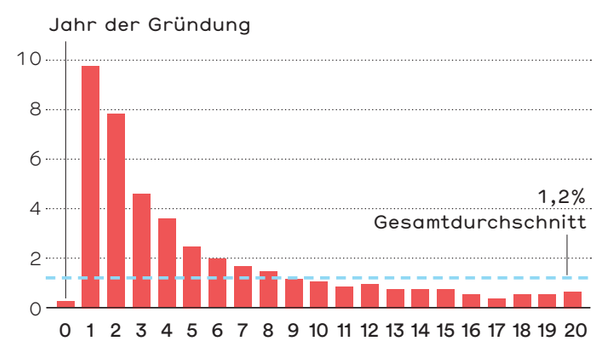
Überlebensquote von 2005 neu gegründeten Unternehmen in der marktorientierten Wirtschaft in Prozent



B bis N ohne Gruppe 64.2 der ÖNACE 2008)
Gliederung nach ÖNACE 2008 (= NACE Rev. 2)
Quelle: Statistik Austria

Schwieriges erstes Jahr

Insolvenzquote[1] in Österreich nach Gründungsjahr, 2013 in Prozent



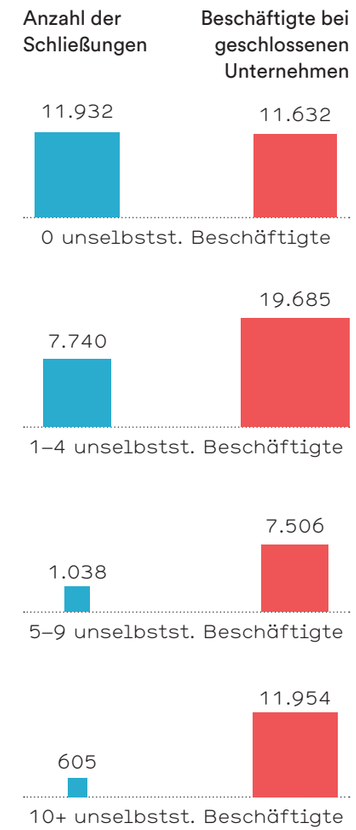
Anmerkung: Im Gesamtdurchschnitt sind alle Unternehmen unabhängig vom Gründungsjahr enthalten.
1 Insolvenzen in Prozent der aktiven Firmen
2 inkl. Land- und Forstwirtschaft
Quelle: Kreditschutzverband von 1870

Job-Verlust

Anzahl der Schließungen und Beschäftigten bei geschlossenen Unternehmen nach Beschäftigten-Größenklassen

EPU

Meiste Schließungen bei EPU



2,4

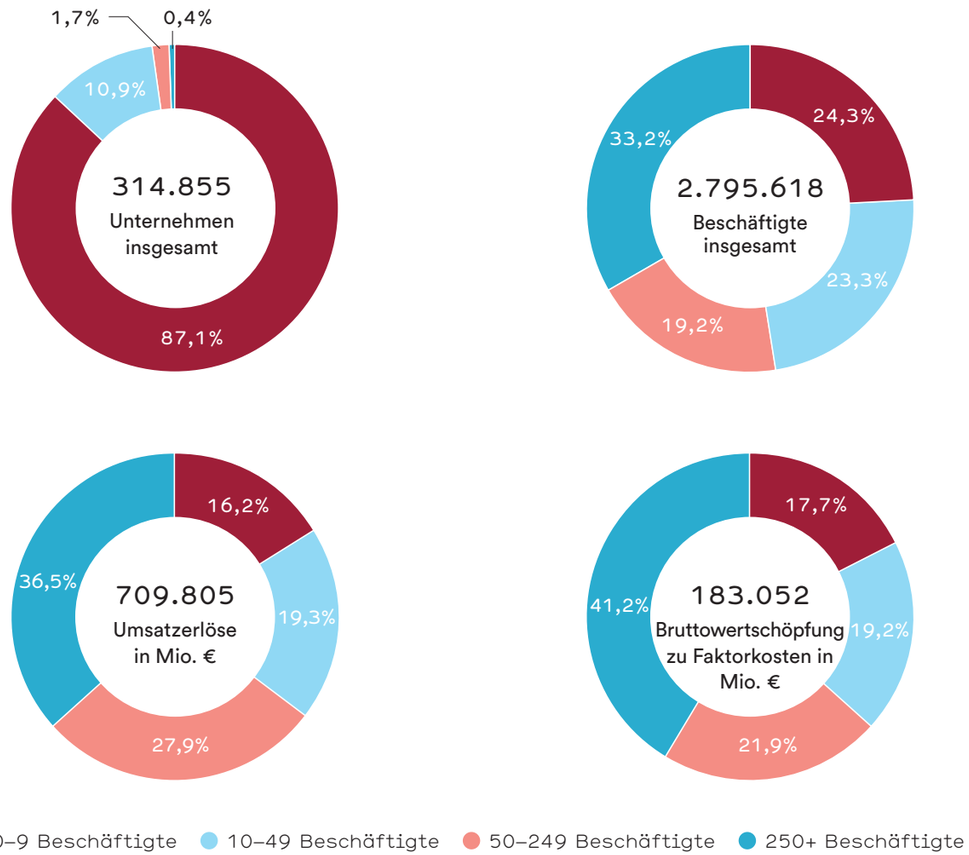
Mitarbeiter pro Schließung betroffen

1) In der Statistik zur Unternehmensdemografie werden die Beschäftigten-Größenklassen nach unselbstständig Beschäftigten, und nicht wie in der Leistungs- und Strukturerhebung nach Beschäftigten insgesamt, eingeteilt.
Quelle: Statistik Austria, 2012

Unternehmertum und Selbständigkeit

Kleinstbetriebe dominieren in der Strukturlandschaft

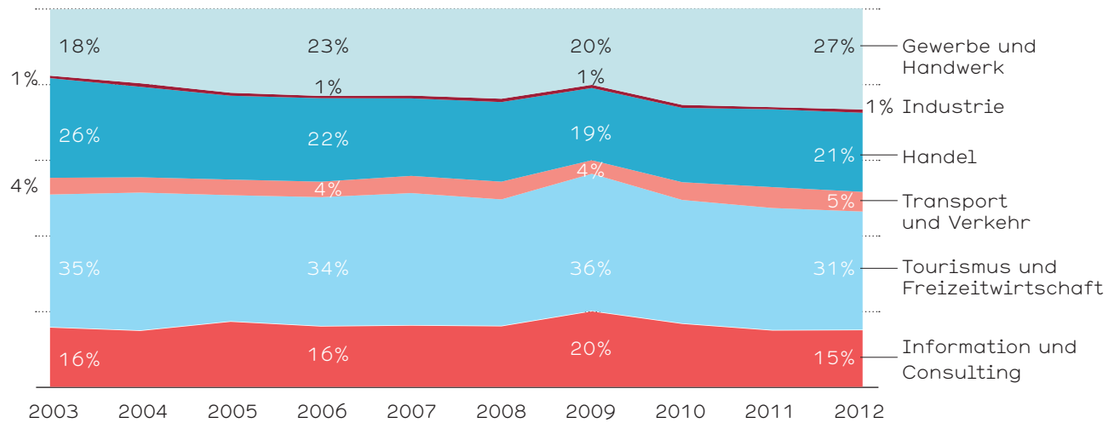
Anteil der Unternehmen und Beschäftigten, sowie Umsatz und Bruttowertschöpfung in der markt-orientierten Wirtschaft[1] nach Beschäftigten-Größenklassen



Anmerkung: Rundungsdifferenzen nicht ausgeglichen
1 ohne Land- und Forstwirtschaft und persönliche Dienstleistungen (genauer: Abschnitte B bis N und S95 der ÖNACE 2008); Gliederung nach ÖNACE 2008 (= NACE Rev. 2)
2 Unternehmen mit 0 Beschäftigten werden keine Beschäftigten, jedoch Umsätze und Bruttowertschöpfung zugerechnet (z.B. Holdings).
Quelle: Statistik Austria 2012

Ein klares „Ja“ zur Unternehmensübergabe in der Tourismus- und Freizeitwirtschaft

Verteilung der Unternehmensübergaben nach Sparten[1] in Prozent, 2003 bis 2012, Gewerbliche Wirtschaft



Anmerkung: Ausgangspunkt für die Abschätzung der realisierten Unternehmensübergaben ist die Mitgliederstatistik.
1) ohne Sparte Bank und Versicherung
Quelle: WKO

Neugründung ist nicht die einzige Option Unternehmer zu werden

Anzahl der Unternehmensübergaben, 2003 bis 2012, Gewerbliche Wirtschaft

6.857

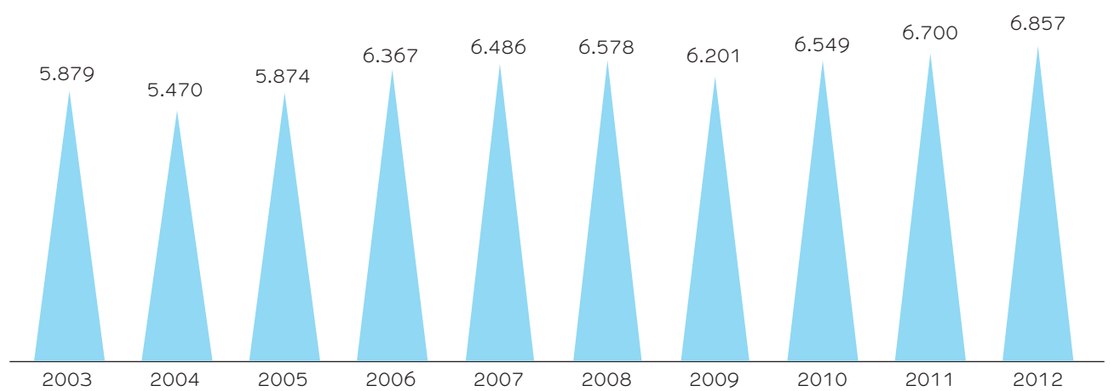
Im Jahr 2012 wurden in der gewerblichen Wirtschaft rund 6.900 Unternehmen übergeben

57%

der Übergaben werden als „erfolgreiche Nachfolgen“ bewertet

+17%

Steigerung der jährlichen Übergaben seit 2003 laut Wirtschaftskammer

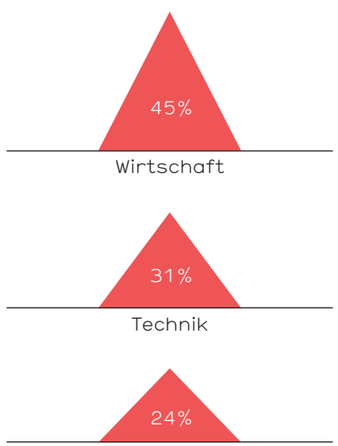


Anmerkung: Ausgangspunkt für die Abschätzung der realisierten Unternehmensübergaben ist die Mitgliederstatistik.
Quelle: WKO

Eigenschaften von Gründern

Studien-Klassiker Wirtschaft

Die Studienrichtungen der Gründer der Start-ups



Quelle: Austrian StartUp Report 2013, durchgeführt von Speedinvest

Der mutige Sprung erfolgt in den Dreißigern

Start-ups: Durchschnittsalter der Gründer und Mitarbeiter in Österreich

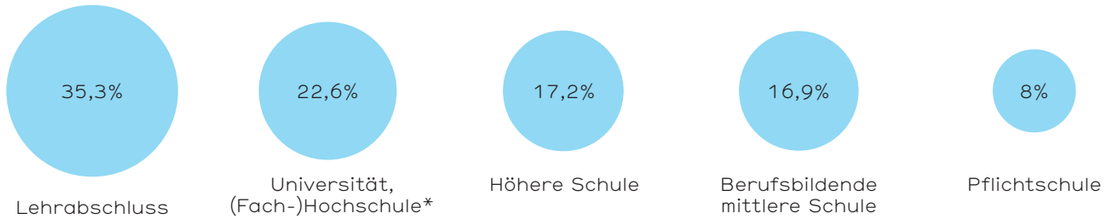
Im internationalen Vergleich

	Durchschnittsalter	Männer	Frauen
Tel Aviv	36,16	91%	9%
London	35,98	91%	9%
Silicon Valley	34,12	90%	10%
Österreich	**32,30**	**88%**	**12%**
Berlin	31,86	97%	3%
Los Angeles	31,55	88%	12%

Quelle: Austrian StartUp Report 2013, durchgeführt von Speedinvest

Gründungsmotor Lehrabschluss

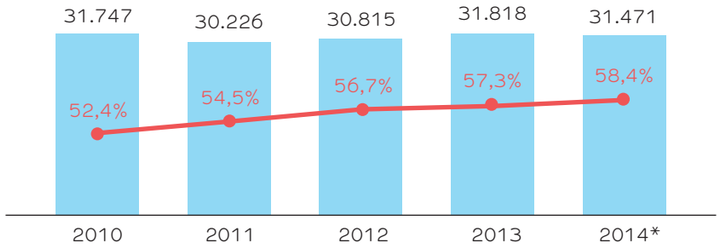
Selbständig Erwerbstätige nach höchster abgeschlossener Ausbildung 2013



* inkl. hochschulverwandte Lehranstalten
Quelle: Statistik Austria (Mikrozensus-Arbeitskräfteerhebung 2013) + ibw-Berechnungen; Anmerkungen: Selbständige ohne mithelfende Familienangehörige

Frauen bei Gründungen auf dem Vormarsch

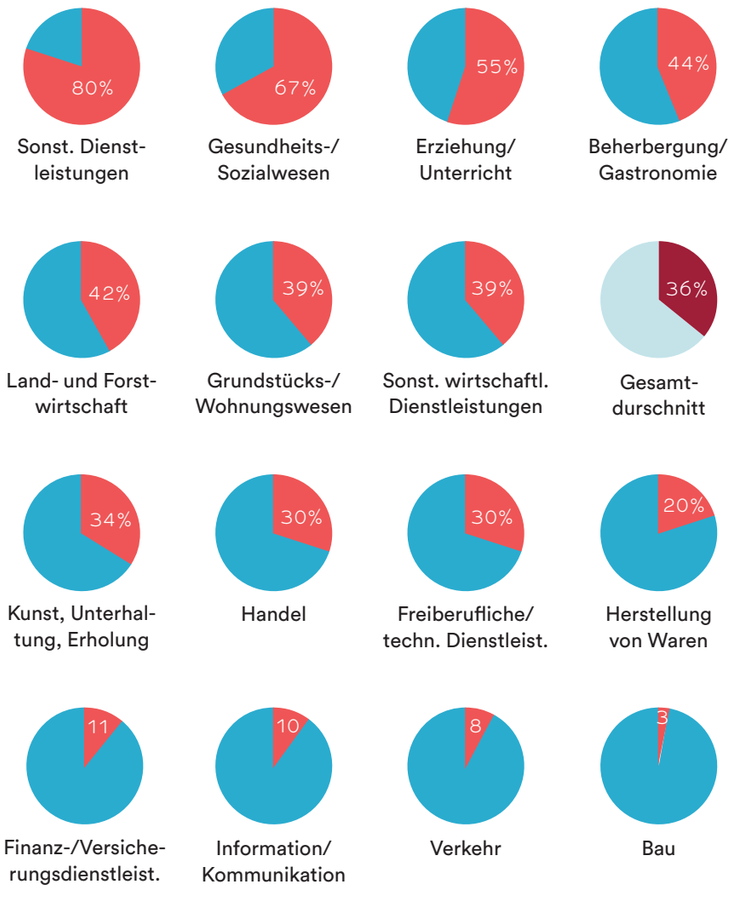
Entwicklung der Unternehmensgründungen von Einzelunternehmer/innen sowie des Frauenanteils



* Daten 2014 vorläufig
Quelle: WKO 2014

Dienstleistung ist immer noch weiblich

Branchenüberblick von durch Frauen gegründeter Unternehmen



Quelle: Statistik Austria, 2014

Gründerinnen in der EU

Frauenanteil an Selbstständigen in Europa 2013

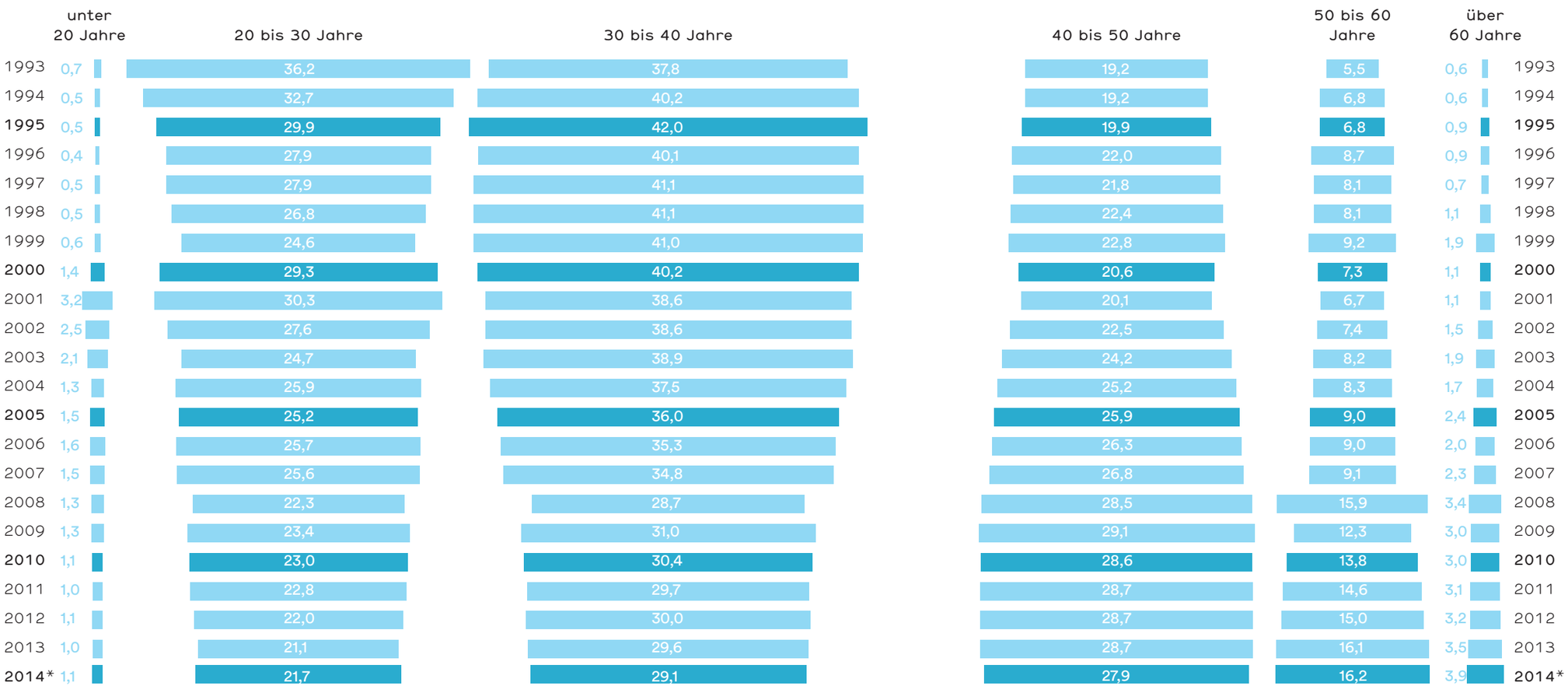
Lettland	41
Luxemburg	40
Litauen	39
Portugal	39
Kroatien	37
Österreich	**36**
Niederlande	35
Bulgarien	34
Polen	33
Ungarn	33
Deutschland	33
Spanien	32
Finnland	32
EU-28	31
Frankreich	31
Ver. Königreich	31
Tschech. Republik	30
Griechenland	30
Estland	30
Belgien	30
Italien	29
Dänemark	29
Zypern	29
Schweden	28
Slowenien	28
Slowakei	28
Rumänien	27
Irland	21
Malta	17

Quelle: Eurostat, 2013

Wann gegründet wird

Gründungsschub in der Rush-Hour des Lebens

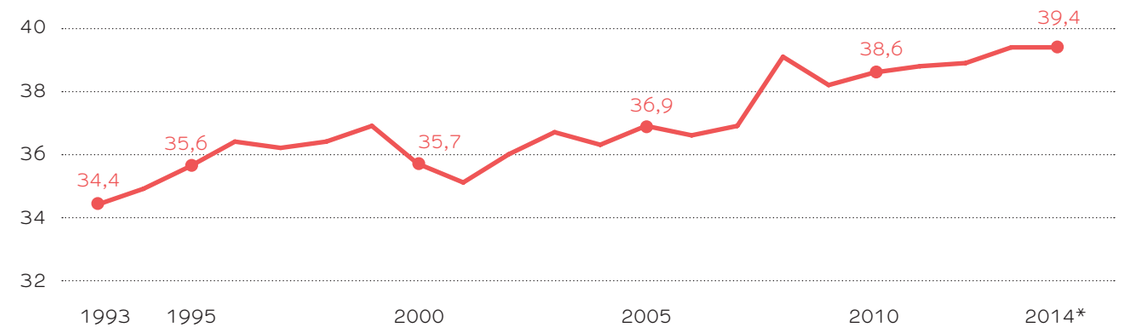
Unternehmensgründungen von natürlichen Personen (Einzelunternehmer/innen) nach Altersgruppen in Prozent



* Daten 2014 vorläufig
Bruch in der Zeitreihe aufgrund geänderter rechtlicher Lage: Die Tätigkeit der selbständigen Personenbetreuung wurde im Jahr 2007 ausdrücklich in der Gewerbeordnung geregelt, dies führte zu einem sprunghaften Anstieg der Mitglieder- und Gründungszahlen im Jahr 2008.
Quelle: WKO 2014

Auf Nummer sicher gehen? Wir trauen uns immer später

Durchschnittsalter von Unternehmensgründungen von natürlichen Personen (Einzelunternehmer/innen)



* Daten 2014 vorläufig
Bruch in der Zeitreihe aufgrund geänderter rechtlicher Lage: Die Tätigkeit der selbständigen Personenbetreuung wurde im Jahr 2007 ausdrücklich in der Gewerbeordnung geregelt, dies führte zu einem sprunghaften Anstieg der Mitglieder- und Gründungszahlen im Jahr 2008.
Quelle: WKO 2014

39,4

Jahre ist das Durchschnittsalter bei Unternehmensgründungen von natürlichen Personen.

29%

der Gründer sind zwischen 30 und 40 Jahre alt. Diese Alterskohorte stellt damit am meisten Neugründer.

4%

der Gründer sind über 60 Jahre.

Phasen der Unternehmens-biografie

Vorgründungsphase – Gründungsphase – Wachstumsphase

Vor-gründungs-phase

Vor der Gründung steht die Idee. Die Phase vor der Gründung ist daher essenziell. Innovative Ideen brauchen Rahmenbedingungen, in denen sie entstehen und reifen können. Entrepreneurial Spirit motiviert, diese Ideen in die Tat umzusetzen.
Ob Unternehmergeist Raum zur vollen Entfaltung hat, wird vor allem durch das Umfeld bestimmt.

Entrepreneurial Mindset

Mehr Arbeit und weniger Sicherheit - dazu muss man bereit sein, wenn man den Schritt in die Selbstständigkeit wagt. Aber die durchgearbeiteten Nächte und Wochenenden werden wiederum durch einige Vorteile aufgewogen: Die Verwirklichung der eigenen Vision, sein eigener Chef zu sein, oder die Freiheit, Entscheidungen selbst zu treffen und die Zeit selbst einzuteilen - all das sind Motive für Gründer, den Sprung ins kalte Wasser zu wagen und das Risiko, das mit einer Gründung einhergeht, in Kauf zu nehmen.

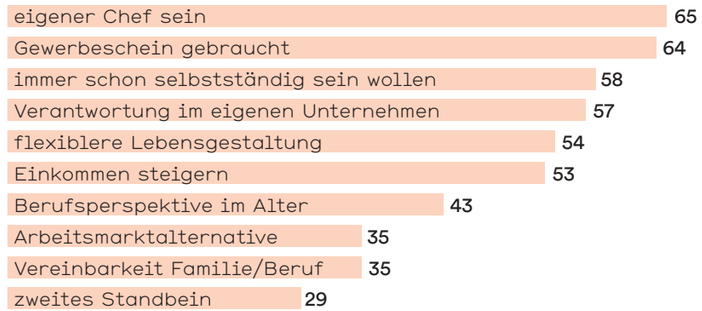
Der Wunsch nach Selbstbestimmung

Die 10 wichtigsten Motive für Unternehmensgründungen in Prozent

65% eigener Chef sein

58% immer schon selbstständig sein wollen

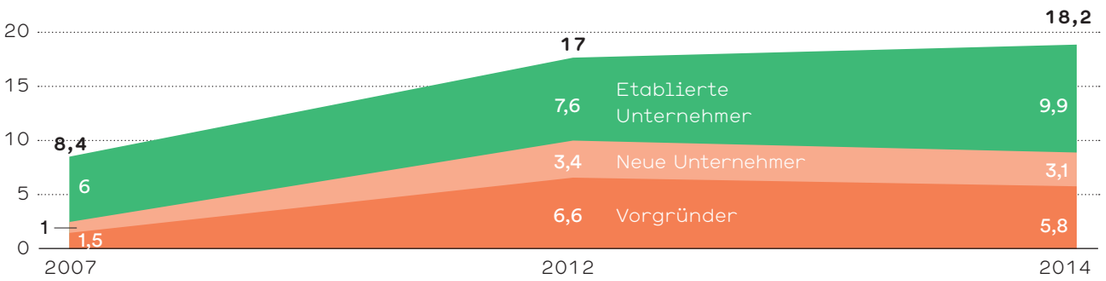
54% flexiblere Lebensgestaltung



Quelle: Metis Institut 2012 im Auftrag des Gründerservice der WKO

So aktiv sind Österreichs Unternehmer

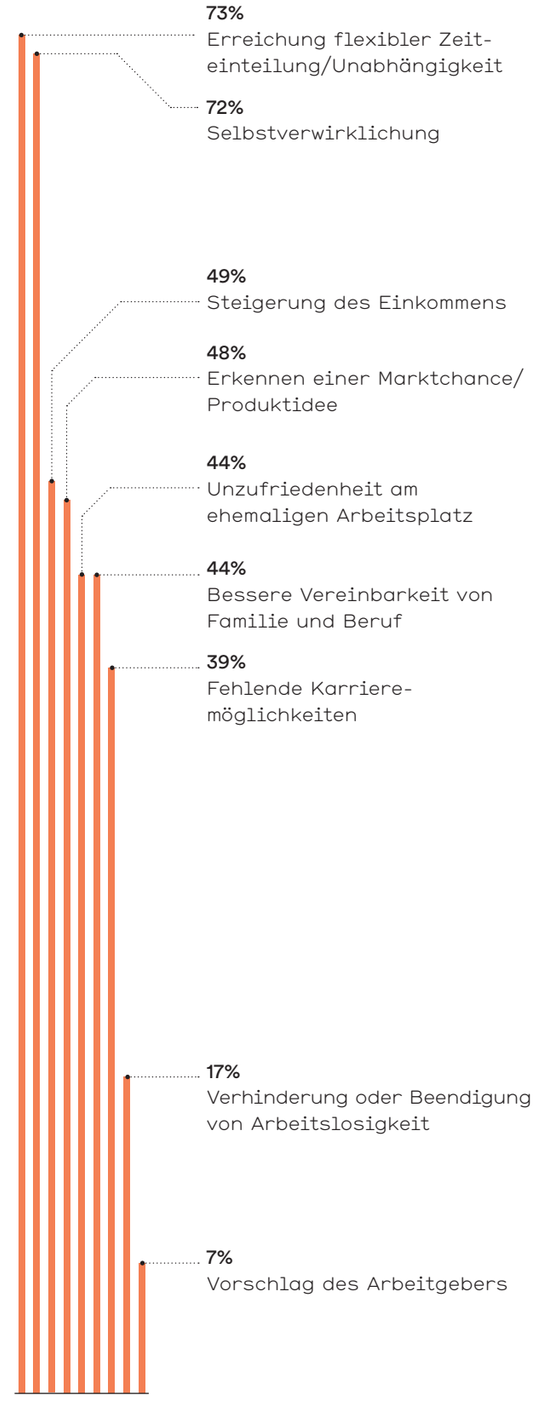
Unternehmerische Aktivität* in Österreich (in Prozent der Bevölkerung von 18 bis 64 Jahre)



* Die Prozentzahl der gesamten unternehmischen Aktivität kann ungleich der Summe der Vorgründer/innen, neuen Unternehmer/innen und etablierten Unternehmer/innen sein, da eine Person sowohl in einem jungen als auch etablierten Unternehmen aktiv sein kann.
Quelle: GEM report 2014 „Global Entrepreneurship Monitor"

Als EPU: Frei und unabhängig? Ziel erreicht!

Gründungsmotive für EPU in Prozent



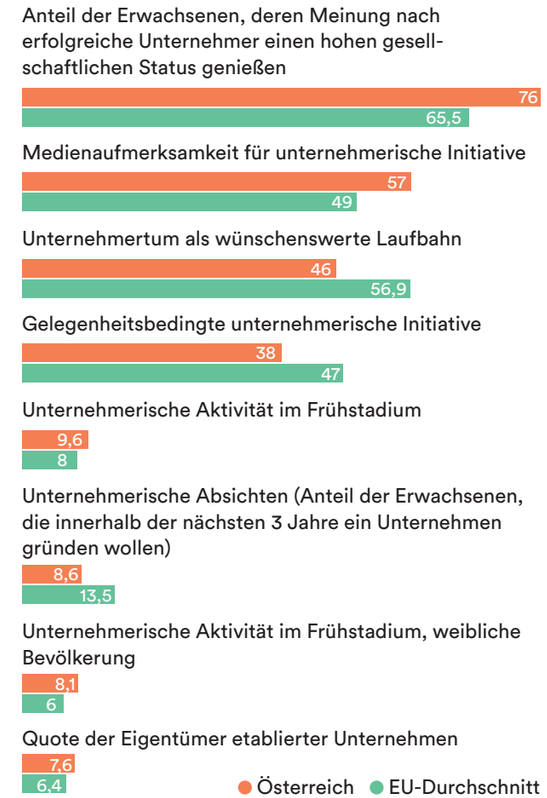
Quelle: KMU Forschung Austria, Ein-Personen-Unternehmen in Österreich. Ein- und Ausblicke 2011

Gründungspläne schmieden

Absicht, innerhalb der nächsten drei Jahre ein Unternehmen zu gründen (in Prozent)

8,6% Österreich

13,5% EU-Durchschnitt



Quelle: Europäische Kommission, Small Business Act, 2014

Stimmungsbild Selbstständigkeit

Aussagen zum Thema Selbstständigkeit in Prozent

30% Ich traue mich nicht, mich selbstständig zu machen, da mir die Risiken derzeit zu hoch sind

23% Ich weiß, wie mein Geschäftsmodell aussieht, woher ich Geld bekomme und wer mich beraten könnte

Stichprobe: n = 500, Wohnbevölkerung in Österreich ab 14 Jahren
Quelle: Österreich-Ergebnisse der Emnid-Befragung durchgeführt von TNS Emnid Juli 2014 im Auftrag der Bertelsmann Stiftung 2014

Unternehmergeist als Teil der Kultur

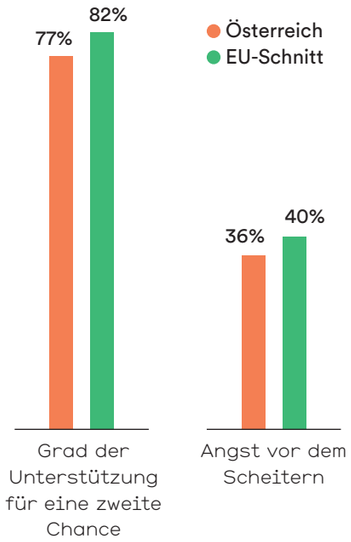
„Entrepreneurial Mindset“ beschreibt eine bestimmte Denkweise, die sich an unternehmerischer Aktivität und Leistung orientiert. Dieser „Unternehmergeist“ entscheidet über das Entstehen einer Idee, über den Schritt, daraus ein Unternehmen zu gründen und über den weiteren Erfolg dieses Unternehmens.

Dieses „Entrepreneurial Mindset“ ist nicht direkt, sondern nur unmittelbar über die Gründungstätigkeiten in einem Land messbar. Der Unternehmergeist ist nicht nur in der einzelnen Gründerin oder im einzelnen Gründer zu finden, er ist auch ein kulturelles Charakteristikum der Gesellschaft. Der unternehmerische Spirit ist zunächst von Veranlagung und Begabung eines Individuums abhängig. In hohem Maße wird dieser allerdings auch von der Umgebung, den Rahmenbedingungen und der allgemeinen Stimmung innerhalb eines Landes oder einer Community bestimmt.

Österreich hinkt in dieser Beziehung hinterher. Darauf lassen nicht nur die Gründungszahlen im internationalen Vergleich schließen, das zeigt auch die Stimmungslage unter den österreichischen Unternehmer/innen. Was fehlt, sind Anerkennung durch Gesellschaft und Politik. Schätzt eine Gesellschaft Risikofreude, unternehmerisches Engagement und Leistungswille, werden Menschen motiviert, ihre innovativen Ideen zu verwirklichen. Durch die gesellschaftliche Anerkennung der unternehmerischen Leistung wird der Unternehmergeist des Einzelnen gestärkt und der Boden für weitere wachstumsorientierte Geschäftsideen bereitet.
Wird das öffentliche Bewusstsein dafür geschärft, was Unternehmer sein bedeutet, kann auch eine neue „Kultur des Scheiterns“ etabliert werden. Eine Idee muss nicht immer bereits beim ersten Versuch erfolgreich umgesetzt werden. Dass oft ein zweiter oder auch dritter Anlauf dazu gehört, um zum Ziel zu kommen, zeigt das Beispiel vieler höchst erfolgreicher Unternehmen. In den USA gilt für manche Investoren ein Start-up sogar nur dann als erfolgversprechend, wenn es mindestens einmal gescheitert ist. In Österreich wurden in der Förderlandschaft erste Schritte in diese Richtung gesetzt.

Das Ziel lautet daher: Weg von der „Vollkasko-Mentalität“ hin zu einem konstruktiven Umgang mit Niederlagen. Zu einer „Kultur des Scheiterns“ muss sich in erster Linie die Politik bekennen, um als Vorbild für die übrige Gesellschaft ein Zeichen zu setzen.

Eine zweite Chance
Umfragewerte in Prozent

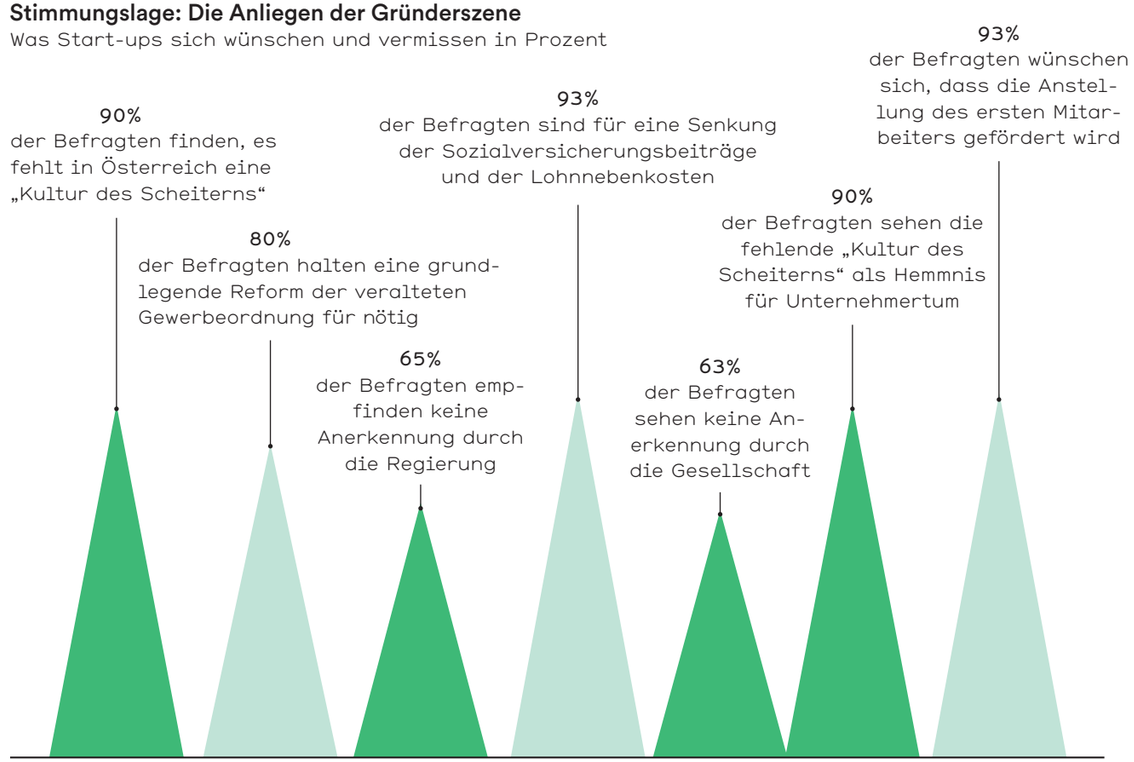


Quelle: Europäische Kommission, Small Business Act, 2014

Der Weg zur Vision:

- Schaffen von Anerkennung in Gesellschaft und Politik für Gründer/innen
- Verstärken der zielgruppenspezifischen Öffentlichkeitsarbeit zur Imageaufbesserung des Unternehmertums
- Einbeziehen der Medien zur Stärkung der Start-up-Kultur und Awareness
- Förderung eines konstruktiven Umgangs der Gesellschaft mit unternehmerischem Scheitern
- Bekenntnis der Politik zur „Kultur des Scheiterns“ durch Setzen entsprechender Maßnahmen (z.B. Verkürzung der Wartefrist im NeuFöG, zweite Chance bei Förderzusagen)
- Förderung und Ausbau von allgemeinen Gründerzentren
- Forcieren von Communities zur Verwirklichung einer Start-up- und Gründerkultur
- Etablieren von Mentoringprogrammen

Stimmungslage: Die Anliegen der Gründerszene
Was Start-ups sich wünschen und vermissen in Prozent

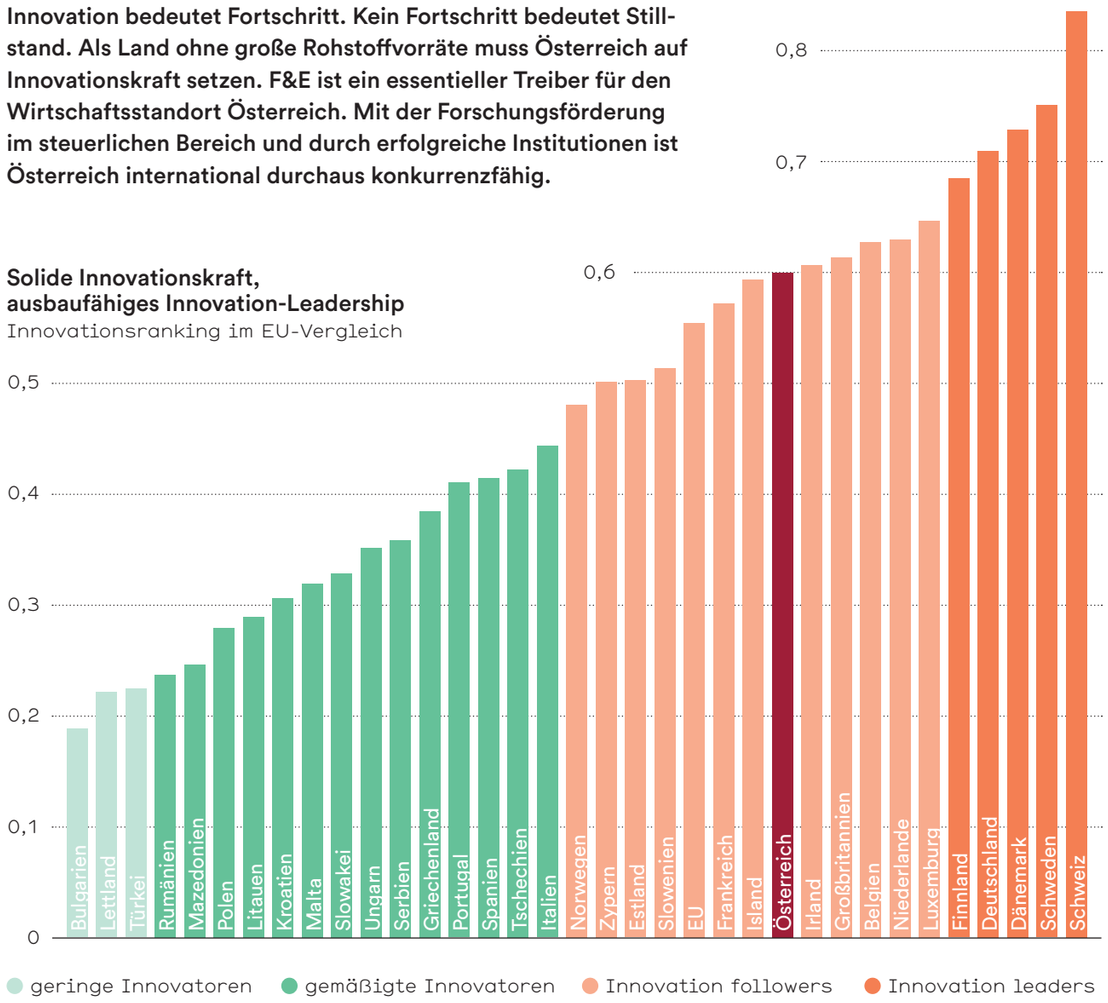


Quelle: Austrian StartUp Report 2013, durchgeführt von Speedinvest

Innovationskraft

Innovation bedeutet Fortschritt. Kein Fortschritt bedeutet Stillstand. Als Land ohne große Rohstoffvorräte muss Österreich auf Innovationskraft setzen. F&E ist ein essentieller Treiber für den Wirtschaftsstandort Österreich. Mit der Forschungsförderung im steuerlichen Bereich und durch erfolgreiche Institutionen ist Österreich international durchaus konkurrenzfähig.

Solide Innovationskraft, ausbaufähiges Innovation-Leadership
Innovationsranking im EU-Vergleich



Quelle: Europäische Kommission, Innovation Union Scoreboard 2014

Warum Österreich eine Open Innovation-Strategie braucht

Die Welt befindet sich in einer Umbruchphase, einem grundlegenden rasanten Wandlungsprozess. Um mit diesem Wandel Schritt halten zu können, müssen traditionelle Methoden überdacht und politische, wirtschaftliche und soziale Herausforderungen durch neue Wege gelöst werden. Dafür nötig ist eine offene Innovationskultur bei sämtlichen Stakeholdern aus Wirtschaft und Gesellschaft. Die Öffnung der Ideen- und Innovationsprozesse ermöglicht einen Blick über den Tellerrand und zeigt neue Perspektiven auf, die innovativen Ideen erst zum Durchbruch verhelfen.

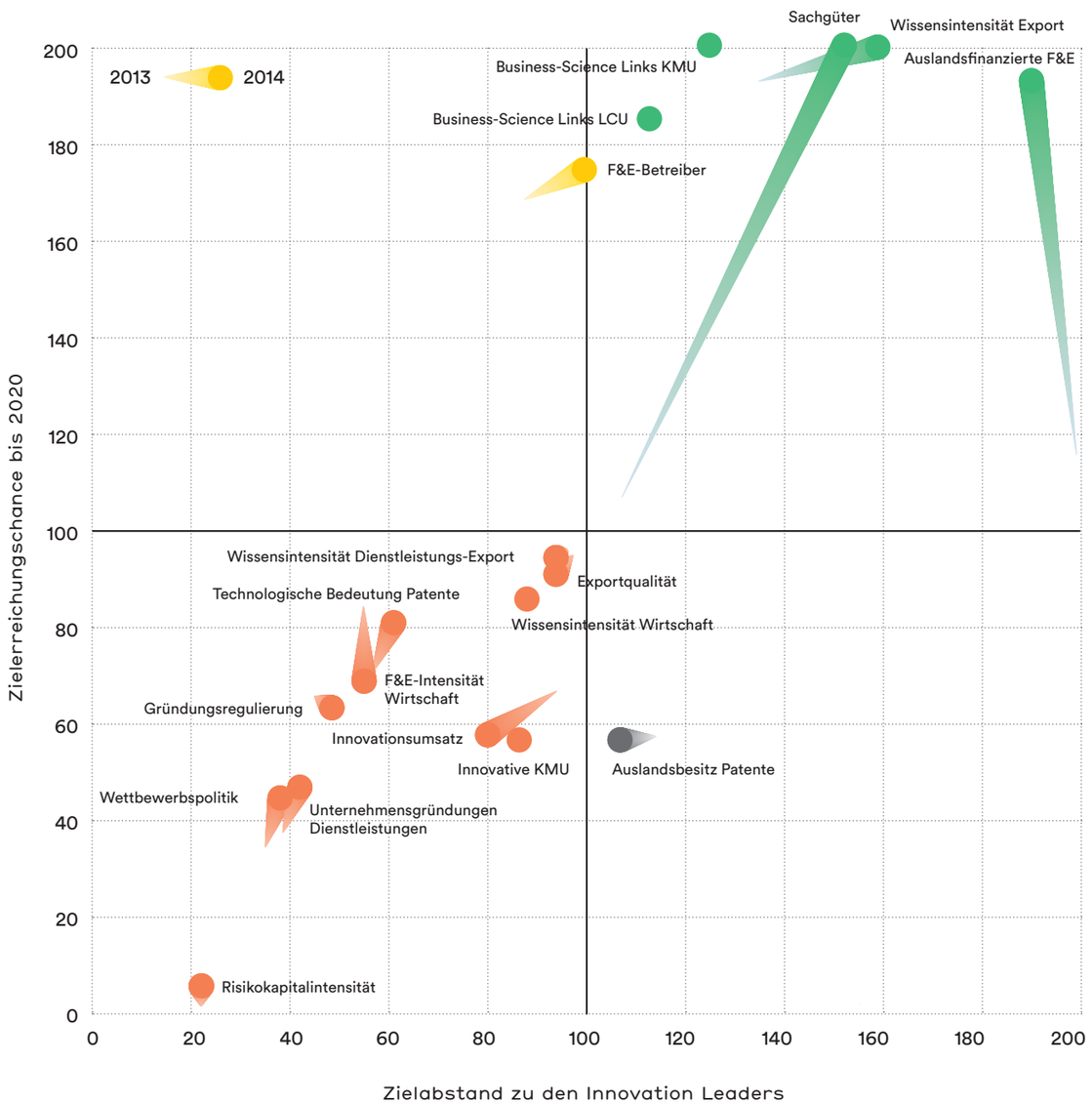
Österreich braucht daher eine Open Innovation-Strategie. Durch gezielte Förderung und das Schaffen bestmöglicher Rahmenbedingungen kann Österreich seine Innovationskraft stärken und sich im internationalen Wettbewerb durchsetzen. Österreich hat – unter den richtigen Rahmenbedingungen – die Chance, durch die Nutzung der Potenziale von Open und Collaborative Innovation vom „Innovation Follower“ zum „Innovation Leader“ aufzusteigen und damit eine Vorreiterrolle im internationalen Innovations-Wettbewerb einzunehmen.

Open Innovation – Was ist das?

Open Innovation ist ein offener Innovationsprozess, bei dem die Organisationsgrenzen bewusst geöffnet werden. Neues Wissen kann so von außen in die Organisation (outside-in Open Innovation, z.B. im Rahmen der Lead-User-Methode) gelangen. Open Innovation bedeutet umgekehrt auch eine systematische Verbreitung von Wissen von innen nach außen (inside-out Open Innovation, z.B. durch Lizenzierungen). Verschiedene Open Innovation-Techniken – wie zum Beispiel Crowdsourcing, Etablierung von User-Communities, das grenzüberschreitende Arbeiten und das Teilen von Wissen – bringen neue innovative Lösungen, eine Verkürzung der Entwicklungszeiten und eine Reduktion der Entwicklungskosten mit sich. Open Innovation eröffnet neue Wege der Innovation.

Gründung ist Innovation

Wissenschaftliche und technologische Leistungsfähigkeit Österreichs im internationalen Vergleich sowie die Fortschritte bei der Zielerreichung der Strategie für Forschung, Technologie und Innovation der Bundesregierung (FTI- Strategie) – Forschung und Innovation in Unternehmen



● Österreich wird dieses FTI (Forschung, Technologie und Innovation)-Ziel bis 2020 **ohne zusätzliche Maßnahmen nicht erreichen**.

● Österreich wird bei diesem FTI-Ziel die Innovation Leader einholen. **Die Entwicklung ist auf Kurs**.

● Österreich hat dieses **FTI-Ziel erreicht**.

● Österreich hat dieses FTI-Ziel zwar erreicht, wird aber **ohne Gegensteuerung** wieder hinter die Innovation Leader **zurückfallen**.

* LCU: Leading Competence Units
Insgesamt können Indikatoren Werte zwischen 0 und 200 einnehmen. Werte, die größer als 100 sind, bedeuten „Gutes", alle Werte unter 100 „Schlechtes".
Quelle: Austria Innovativ 3, 2014, Datenquelle: Rat für Forschung und Technologieentwicklung, Leistungsbericht 2014

Patente auf positivem Kurs

Patentanmeldungen in Österreich 2014

2.501

Patentanmeldungen in Österreich 2014

+4,5%

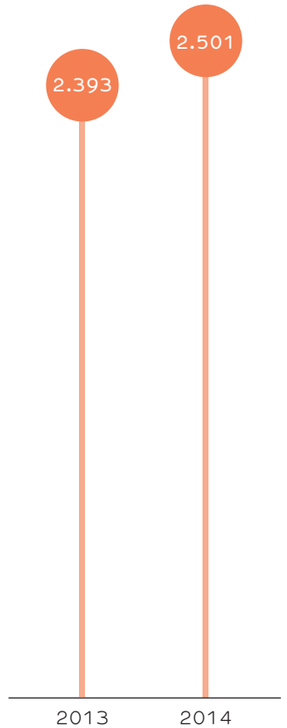
Das ist ein Zuwachs von 4,5%. Damit zählt Österreich zu den Staaten mit den größten Zuwächsen in Europa.

239

Das entspricht 239 Anmeldungen pro eine Million Einwohner

Rang 7

Damit belegt Österreich Rang 7 und liegt deutlich über dem EU-Durchschnitt von 131 Anmeldungen pro eine Million Einwohner



Quelle: Jahresbericht des Europäischen Patentsamts 2014

Der Weg zur Vision:

- Abbau von bürokratischen Hürden für Innovationen
- Ausbau der öffentlichen Förderungen und Anreize im F&E-Bereich
- Vorsehen steuerlicher Erleichterungen zur Mobilisierung von Kapital für Wissenschaft, Forschung und andere gemeinnützige Zwecke für gemeinnützige Körperschaften, Anpassen des gemeinnützigen Stiftungsrechts
- Schaffen von steuerlichen Anreizen und geeigneten Rahmenbedingungen für alternative Finanzierungsformen
- Stärken des rechtlichen Rahmens für den Schutz von Ideen, Konzentration auf Rechtssicherheit und Vertrauen
- Implementierung einer Open Innovation-Strategie

BEST PRACTICE: RAIDLIGHT

Der Kunde als Co-Produzent

Raidlight entwickelt, produziert und vertreibt seit 1999 Trail-Running-Bekleidung und Ausrüstung. Das Unternehmen hat den Anspruch, stets innovative Produkte zu entwickeln und bezieht die Endkunden in jede Phase des Produktentwicklungsprozesses mit ein. In der Designphase können Nutzer beispielsweise online oder direkt vor Ort am Hauptsitz des Unternehmens an Designworkshops teilnehmen. Das firmeneigene F&E-Labor ist der Öffentlichkeit frei zugänglich und ist gleichzeitig auch das Zentrum für interaktive Kundentests. In den Workshops werden Vorschläge und Konzepte diskutiert und abgestimmt. Nach abgeschlossenen Machbarkeitsstudien und technischen Tests gehen die besten Ideen direkt in die Produktion. Diese Methode führte auch zur Entwicklung des „Evolution 2 Bag", eines innovativen Rucksacks für Ultra-Langstrecken-Läufer.

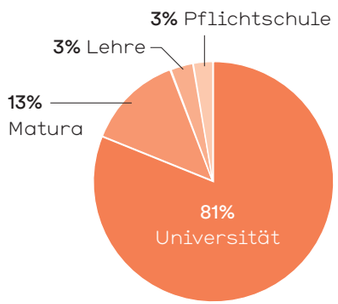
Entrepreneurial Education

Wissen ist die entscheidende Kraft für unternehmerisches Engagement. Unser Land braucht kluge, mutige Köpfe. Für eine neue Gründerzeit muss daher bei den ganz Kleinen angesetzt werden. Der Unternehmergeist muss bereits in der Schule vermittelt und an Universitäten und Fachhochschulen gefestigt werden.

Unser Bildungssystem steht vor einem Umbruch. Es gibt keinen besseren Zeitpunkt als jetzt, um unternehmerischen Spirit in das Klassenzimmer und den Hörsaal zu bringen. Erfolgreiche Unternehmer/innen sind oft Querdenker, die sich in unserem traditionellen Schulsystem nicht frei entfalten können. Es gilt, Unternehmergeist und Risikobereitschaft bereits bei den Kleinsten zu wecken und ein leistungsfreundliches Klima zu schaffen.

Start-up-Bildung

Der höchste Ausbildungsgrad der Start-up-Gründer



Quelle: Austrian StartUp Report 2013, durchgeführt von Speedinvest

Eine Frage des Angebots

Start-ups über Bildungsangebote zum Thema Unternehmensgründung

50%

der Befragten haben noch nie einen Kurs oder eine Lehrveranstaltung für Unternehmensgründung absolviert. 80% hätten einen solchen Kurs absolviert, wäre er durch Förderstellen angeboten worden.

Quelle: Austrian StartUp Report 2013, durchgeführt von Speedinvest

BEST PRACTICE: SAP

Fokus auf früher Förderung

SAP fördert mit seinem SAP University Alliances Programm bereits Schüler/innen und Studierende dabei, eine praxisnahe und zukunftsorientierte Ausbildung zu erhalten. Durch den Zugang zu einer Vielzahl von kostenlosen und hochwertigen Lernmaterialien und Entrepreneurship Bootcamps wird mit Hilfe des Design-Thinking-Ansatzes - einer systematischen Herangehensweise an komplexe Aufgabenstellungen zum Finden innovativer Lösungen - die Tauglichkeit von Ideen, Lösungen und Produkten auf ihre wirtschaftliche Umsetzbarkeit und technische Machbarkeit hin geprüft.

Initiativen und Wettbewerbe im schulischen und universitären Bereich regen den Unternehmergeist an, zeigen Wertschätzung gegenüber neuen Ideen und greifen jungen Innovator/innen finanziell und beratend unter die Arme. Solche Initiativen sind nachhaltige Treiber für die unternehmerische Tätigkeit von jungen Menschen, können allerdings nur einen gewissen Beitrag leisten und das, was im Klassenzimmer passiert, niemals ersetzen.

Jugend Innovativ

Jugend Innovativ ist der größte österreichweite Schulwettbewerb für innovative Ideen aus den Bereichen Business, Design, Engineering und Science, sowie aus den Themenfeldern Apps, Sustainability und tech&society. Ideen und Erfindungen, die im Rahmen von Jugend Innovativ erforscht, entwickelt und tatsächlich umgesetzt werden, erhalten Projektkostenzuschüsse.

Einfluss des Wettbewerbs auf die weitere Bildungs- und Berufsentscheidung

die Wahl der Studienrichtung	43%
ein Studium zu beginnen	40%
die Berufswahl	25%
im Ausland zu studieren	11%
die Entscheidung sich selbständig zu machen	11%

Quelle: ZSI Evaluierung Jugend Innovativ 2013

JUNIOR Enterprise Austria

Junior ist eine europäische Initiative zur Förderung des unternehmerischen Denkens und Handelns von Jugendlichen, vor allem durch die aktive Vernetzung von Schule und Wirtschaft. Jährlich nehmen über 3 Millionen Schüler/innen in 38 europäischen Staaten an den Programmen des Junior Achievement - Young Enterprise Europa teil.

3,1 Millionen Schüler/innen, die jährlich in Europa an JUNIOR teilnehmen

aws First

aws First unterstützt und begleitet Schulabsolvent/innen bei der Entwicklung ihrer Geschäftsmodelle und knüpft an den seit 27 Jahren bestehenden Wettbewerb Jugend Innovativ an. Im aws First Business Lab werden seit Oktober 2014 10 Teams in einem ersten Durchgang für ein Jahr durch ein Stipendium, Trainings, teamindividuelles Mentoring und viele Möglichkeiten, sich mit Österreichs Gründerszene zu vernetzen, gefördert.

BEST PRACTICE: TALENTIFY

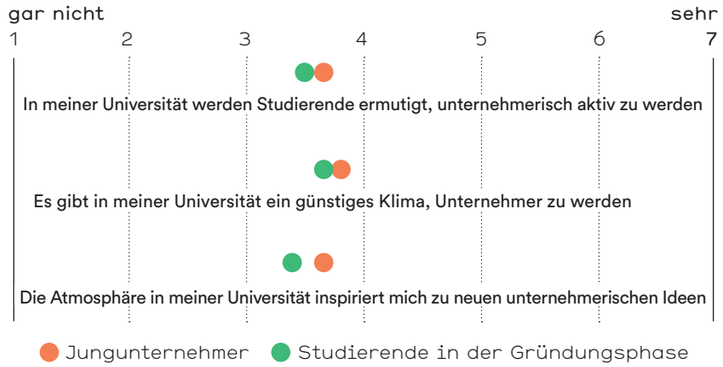
Praxisnahes Engagement

talentify.me ist ein soziales Bildungsprojekt, das mittels einer Onlineplattform die Lernhilfe von Schüler/innen für Schüler/innen unterstützt und gezielt Talente fördert. Entstanden ist das Projekt aus einer Junior Company des Gründers Bernhard Hofer heraus, der die Idee bereits vor über 10 Jahren an seiner HTL entworfen hat. Bereits damals war klar, dass durch die Lernhilfe zwischen Schüler/innen soziale Kompetenzen und Verantwortungsbewusstsein entwickelt werden, die man in der Schule so nicht lernt. Hinzu kommt bei talentify.me nun auch eine wirtschaftliche Komponente: Schüler/innen eignen sich durch die Lernhilfe und in außerschulischen Workshops Skills an, auf die es im Berufsleben wirklich ankommt (wie Selbstständigkeit, Teambuilding, Kreativität, etc.). Zusätzlich erhalten sie für jede gegebene Lernhilfestunde und besuchten Workshop Bonuspunkte, die sie in Folge für Praktika-Stellen, Traineeships oder Ähnliches einlösen können. Die Unternehmen profitieren durch ein effizientes Recruiting, da talentify.me nur die besten und engagiertesten Schüler/innen vermittelt. In Zukunft wird ein Folgeprojekt aktuelle Junior Companies bei der Gründung ihres Unternehmens unterstützen, damit auch diese ihre Idee erfolgreich in die Tat umsetzen können!

Österreichische Uni-Absolventen verfügen über eine fundierte, international wettbewerbsfähige Ausbildung. Und dennoch erreichen studentische Selbständigen- und Gründerquoten bei weitem nicht jene Werte, die man erwarten würde. Das im Rahmen des Studiums erlangte Werkzeug wird daher nur selten zur Umsetzung der eigenen unternehmerischen Ideen eingesetzt.

Gründer-Spirit an der Uni

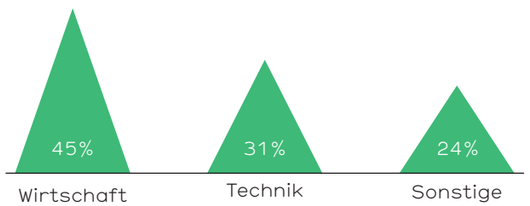
Beurteilung des universitären Klimas in Sachen Unternehmerfördertum in Österreich



Quelle: GUESSS National Report Austria, 2014

Studien-Klassiker Wirtschaft

Die Studienrichtungen der Gründer der Start-ups



Quelle: Austrian StartUp Report 2013, durchgeführt von Speedinvest

Theorie und Praxis!

Studentische Gründerquote

5%

An den untersuchten österreichischen Hochschulen sind im Durchschnitt rund 5% der Studierenden selbstständig. Der internationale Durchschnitt der studentischen Gründerquote liegt im Vergleich bei 5,5%.

Quelle: International GUESSS Report 2013

u:start

Die Initiative u:start richtet sich an Akademiker/innen, die bereits eine Geschäftsidee haben und gründen wollen, denen es aber eventuell noch an betriebswirtschaftlichem Know-how fehlt. Im vergangenen Durchgang reichten die Geschäftsideen von einer Ernährungs-App, über faire Fotoreisen, einer kinderphilosophischen „Wertstatt“ bis hin zu einem Wohnprojekt für geflüchtete Menschen oder einer psychotherapeutischen Praxis.

72%

der von u:start unterstützten Personen gründeten ein Unternehmen. 503 Personen wurden in den letzten 15 Jahren begleitet. 419 konkrete Geschäftsideen wurden betreut.

Quelle: u:start

BEST PRACTICE: MIT

Uni mit Vorbildcharakter

Als absoluter Vorreiter bei der Gründerquote gilt das Massachusetts Institute for Technology (MIT) in Boston, an dem derzeit 10.000 Studierende inskribiert sind. Das MIT hat bisher 26.000 Ausgründungen durch Start-ups zu verzeichnen. Diese Start-ups haben 3,3 Millionen Arbeitsplätze geschaffen und einen Umsatz von 1,5 Billionen Euro generiert.

Der Weg zur Vision:

- Schaffen von Begeisterung für Unternehmertum und Risikobereitschaft bereits bei den Kleinsten
- Schaffen eines leistungsfreundlichen Klimas
- Vorsehen von Maßnahmen zur Früherkennung und -förderung von Begabungen
- Etablierung eines praxisorientierten Ausbildungssystems an Schulen und Universitäten
- Verankerung von unternehmerischen Inhalten in den Lehrplänen
- Vermittlung von Unternehmergeist in der Ausbildung der Lehrenden
- Schaffen neuer Raumkonzepte in Bildungseinrichtungen
- Etablierung und Förderung von Netzwerken in und zwischen Universitäten und Fachhochschulen
- Schaffen von Gründerzentren in allen Universitäten und Fachhochschulen
- Fortführung und Ausbau von Förderprogrammen

Gründungslehrstühle

Kann man Entrepreneurship studieren?

Drei Gründungslehrstühle in Österreich (Wien, Linz, Klagenfurt) bieten genau das: universitäre Lehre und Forschung, die das Spektrum von der Gründung über die Unternehmensentwicklung bis zur Nachfolge umfasst. Anwendungsorientierte Lehrveranstaltungen und interdisziplinärer Zugang zum Thema Entrepreneurship. Forschungsbereiche mit dem Ziel, wissenschaftlich fundierte Lösungsansätze für reale Probleme von jungen und innovativen Unternehmen zu liefern. Kooperationen und Praxisseminare mit namhaften österreichischen Unternehmen bieten den Studierenden die Möglichkeit, an realen Projekten mitzuarbeiten, Unternehmen tatsächlich zu gründen, technische Gründungsideen auf Markttragfähigkeit zu prüfen und Innovationsprojekte mit existierenden Unternehmen umzusetzen.

„Auch schwimmen lernt man nur im Wasser“

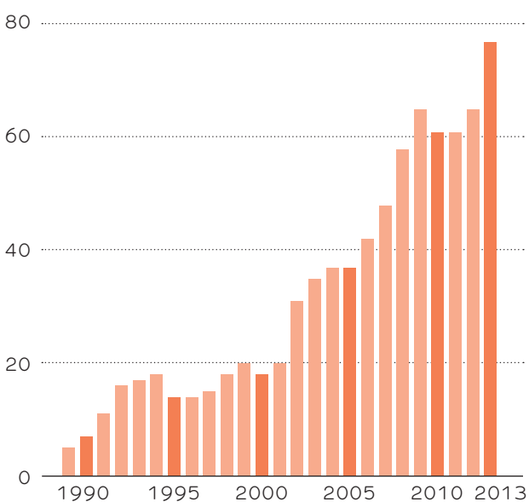
Eine Vielzahl an Talenten ist unternehmerisch einsetzbar. Allerdings muss der unternehmerische Geist oft erst entwickelt und manchmal erst geweckt werden. Die wenigen Gründerprogramme der Universitäten gehen als Vorbild voran. Allerdings reichen einige wenige spezifische Programme nicht aus. Der Gründer-Spirit muss im gesamten universitären Bereich transportiert werden. Dies gilt vor allem auch für Studienrichtungen jenseits des wirtschaftlichen Bereichs.

Spin-offs aus Wissenschaft und Forschung

An Universitäten, Fachhochschulen und in der sonstigen Forschung wird wertvolles Wissen generiert. Leider wird dieses Wissen nicht immer in die Wirtschaft transferiert, wodurch wichtiges Innovationspotenzial verloren geht.

In den letzten Jahren ist es gelungen, Technologietransferaktivitäten an den Universitäten dahingehend zu verbessern, dass Forschungsergebnisse neben dem Publizieren auch wirtschaftlich erfolgreich durch Spin-offs umgesetzt werden. Damit wurde ein Umdenken eingeleitet. Dass Österreich im Bereich der Kooperation zwischen Wissenschaft und Wirtschaft in den letzten Jahren aufgeholt hat, ist insbesondere den aus- und aufgebauten FTI-Kooperationsprogrammen und Wissenstransferzentren zu verdanken. Dennoch zeigen die Spin-off- und Patentanmeldungszahlen, dass noch immer ein erheblicher Verbesserungsbedarf besteht.

Christian-Doppler-Labors am aufsteigenden Ast
Entwicklung der aktiven Christian-Doppler-Labors



Quelle: Christian-Doppler-Forschungsgesellschaft

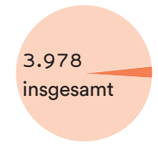
BEST PRACTICE: CHRISTIAN-DOPPLER-LABORS

Kooperation von Wissenschaft und Wirtschaft

Die Christian-Doppler-Labors der Christian-Doppler-Forschungsgesellschaft gelten mittlerweile als internationales Best-Practice-Beispiel für die Forcierung der Kooperation zwischen Wissenschaft und Wirtschaft. Unternehmen mit einem konkreten Bedarf an Wissen und Know-how aus der anwendungsorientierten Grundlagenforschung entwickeln mit Wissenschafter/innen als Partner gemeinsam ein auf mehrere Jahre angelegtes Forschungsprogramm.

Potenziale noch lange nicht ausgeschöpft

Patentanmeldungen 2011



nur 104
von Universitäten/ Fachhochschulen

Quelle: EPA, Patentstatistik, Berechnungen des ZEW 2012

Erfindungen pro 1.000 Forscher/innen

9,8 Österreich

15,6 EU-Schnitt

Quelle: Österreichischer Forschungs- und Technologiebericht

11 Ausgründungen aus Universitäten im Jahr 2014

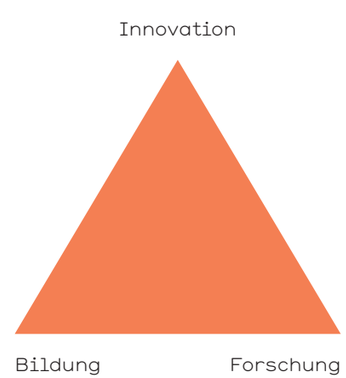
Quelle: Datenmeldungen der Universitäten auf Basis Wissensbilanz-Verordnung

Eigenwahrnehmung der Entrepreneurship-Kompetenz von Hochschulmanagern auf einer Skala von 1 bis 10

4,5 Österreich

5,7 EU-Schnitt

Auf die drei Kräfte setzen
Wissensdreieck Bildung, Forschung und Innovation



Der Weg zur Vision:

- Verbessern der Forschungsinfrastruktur und -finanzierung als Anreiz für Kooperationen zwischen Wissenschaft und Wirtschaft
- Etablierung und Förderung von Netzwerken von Universitäten und Fachhochschulen (innerhalb der Einrichtung sowie institutionenübergreifend)
- Weiterführung der FTI-Strategie der Bundesregierung
- Verbesserung der Verankerung des Wissenstransfers in den Leistungsvereinbarungen und Entwicklungsplänen
- Gezielte Anreizsetzung (z.B. in Form von Prämien) für Forscher/innen für Ausgründungen und Kooperationen mit der Wirtschaft
- Förderung der Kompetenzen von Hochschulmanager/innen im Bereich Entrepreneurship und Inkubatoren an Universitäten
- Einrichtung von Wissenstransferzentren
- Ausbau von Inkubatoren- und Akzeleratorenprogrammen
- Weiterentwicklung erfolgreicher Kooperationsprogramme (z.B. COMET, Christian-Doppler-Labors)
- Weiterentwicklung der politischen Schutzrechts- und Verwertungsstrategien, Entwicklung einer nationalen Strategie für geistiges Eigentum
- Aufbau einer Forschungsstruktur-Datenbank

BEST PRACTICE: COMET

Kompetenzzentren für Wissenschaft und Wirtschaft

Das Programm COMET der FFG fördert den Aufbau von Kompetenzzentren für die Zusammenarbeit von Wirtschaft und Wissenschaft auf hohem Niveau. In mehr als 40 Zentren arbeiten rund 1.500 Forscher/innen aus Wissenschaft und Wirtschaft gemeinsam an international konkurrenzfähigen Forschungsprogrammen. In Zukunft soll vor allem die Kooperationskultur zwischen Industrie und Wissenschaft verstärkt werden.

Unterstützer und Inkubatoren

In den meisten Fällen, insbesondere bei technologieorientierten Geschäftsideen, sind die Gründer/innen Spezialist/innen auf einem einzelnen Gebiet. Sie verfügen daher meist nicht über das entsprechende Know-how über die Prozesskette der „Existenzgründung", mitunter fehlen auch ausreichende Kontakte, um allein eine Unternehmensgründung vorzunehmen. Es braucht daher zumeist externe Unterstützer und Verbündete, Begleiter und Ratgeber, Anlaufstellen und Förderer, Sparring Partner und Reflektoren, Inkubatoren und Business Angels. Neben den „harten" Fakten wie Unterstützung bei der Finanzierung ist dabei beispielsweise die Bereitstellung von Mentoringmöglichkeiten essenziell.

Sprachrohr und Hilfestellung in der Frühphase

In Österreich ist das Netz eskortierender Einrichtungen zur Vertretung der Interessen potenzieller Gründer engmaschig und gut etabliert. In der Unternehmensfrühphase unterstützen die gesetzliche Interessensvertretung wie auch einige private Initiativen. Auch im Bereich der Beratung und Förderung wirken öffentliche und private Player zusammen. Die internationale Erfahrung hat gezeigt, wie essenziell die Tätigkeit derartiger privater Initiativen für die Entwicklung eines funktionierenden Ökosystems ist. Hier gilt es neue, wirtschaftlich tragfähige Strukturen zu schaffen, um ihr spezialisiertes Angebot nachhaltig im System zu verankern. Diese können und sollen öffentliche Förderprogramme und -einrichtungen nicht ersetzen, sondern sich gegenseitig ergänzen und gemeinsam agieren.

Businessplan-Wettbewerbe

Businessplan-Wettbewerbe nach heutigem Verständnis gehen auf eine bereits in den 1980er Jahren am Massachusetts Institute of Technology (MIT) entwickelte Idee zurück. Businessplan-Wettbewerbe bieten nicht nur die Möglichkeit, Unterstützung bei der Konzeption eines Geschäftsmodells zu erhalten. Sie bringen auch junge Menschen mit potenziellen Investoren, Financiers und Mentoren zusammen.

BEST PRACTICE: RUNTASTIC

Auf der Überholspur

Auch heute ganz große österreichische Start-ups haben einmal klein begonnen, und zwar bei einem Businessplan-Wettbewerb: Das Linzer Unternehmen runtastic wurde beim größten österreichweiten Businessplan-Wettbewerb i2b im Jahr 2009 unter die Top-5-Businesspläne in der Kategorie Technologie gewählt.

Impulszentren und Technologieparks

In Österreich gibt es zur Zeit 87 Impulszentren (IZ) und 22 Technologieparks (TP). Als Teil der österreichischen Innovationslandschaft und als regionale Impulsgeber leisten diese Zentren als Treiber des Innovationsklimas und -potenzials einen wichtigen Beitrag zur Stabilisierung, Stärkung und Weiterentwicklung des Wirtschaftsstandortes Österreich.

Ein Überblick über die Impuls- und Technologiezentren österreichweit bietet die Innovationslandkarte:
www.innovationszentren-austria.at

87 Impulszentren

22 Technologieparks

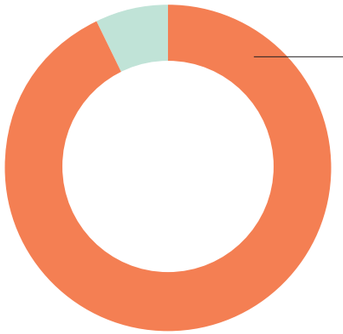
Inkubatoren und Gründerzentren

Gründerzentren bieten sowohl Kosten- als auch Entwicklungsvorteile für die teilnehmenden Firmen. So werden Beratung und Coaching bei der Planung, Gründung und beim Aufbau der Firma, Unterstützung bei der Kapitalsuche, günstige und flexible Mietflächen (Büro, Labor, Produktionsstätten) an attraktiven Standorten, Infrastrukturausstattung und Gemeinschaftseinrichtungen (Intranet, Veranstaltungsräume, Kantine etc.), sowie umfangreiche Service- und Dienstleistungspakete durch das Zentrumsmanagement zur Verfügung gestellt.

Gründerzentren bieten nicht nur finanzielle und beratende Hilfe, sondern tragen auch erheblich zur Entwicklung einer Start-up- oder Gründerkultur bei. Kommen mehrere Gründer/innen zusammen, multiplizieren sich die Ideen und die Begeisterung für das Unternehmertum. Die Bildung und Weiterentwicklung von Start-up- und Gründer-Communities ist ein wesentlicher Faktor für die Entstehung einer Start-up- und Gründungskultur in Österreich.

AplusB- Zentren (www.aplusb.biz)

Das österreichische Inkubatorennetzwerk AplusB setzt Impulse in der (inter-)nationalen Gründungskultur und schlägt aktiv eine Brücke zwischen Forschung und Wirtschaft. Übergeordnetes Ziel der acht AplusB-Gründungszentren ist es, gemeinsam das System von innovativen und technologieorientierten Gründungen im akademischen Kontext weiter zu entwickeln, sowie die nachhaltige Positionierung und Sicherung der AplusB-Zentren für wissensorientierte Gründungsvorhaben in Österreich zu bewirken.



93%

aller seit 2002 mit Unterstützung von AplusB gegründeten Unternehmen sind noch aktiv.

Gründerzentren tragen wesentlich zur Nachhaltigkeit eines neu gegründeten Unternehmens bei.

Erasmus als Gründungsschmiede

Gründungsaktivität bei Erasmus-Studenten

jeder Zehnte

ehemalige mobile Studierende, der im Ausland gearbeitet hat, gründet ein eigenes Unternehmen

Drei Viertel

von ihnen planen es, oder können es sich vorstellen

Quelle: Europäische Kommission, Erasmus Impact Study 2014

Das Programm „Erasmus for Young Entrepreneurs" ist auch sehr erfolgreich!

37%

der Teilnehmer des Programms „Erasmus for Young Entrepreneurs" gründen in der Folge ein Unternehmen

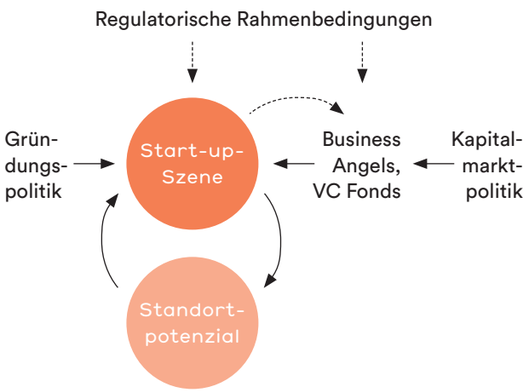
58%

der Teilnehmer planen es

Quelle: Erasmus for Young Entrepreneurs Support Office co/Eurochambres, Statistik Nov. 2014

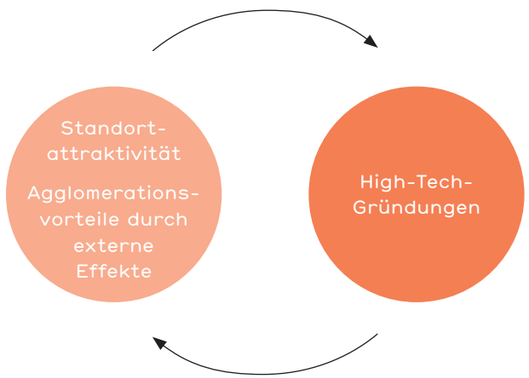
High-Tech Start-ups

Auf einen Blick
Schematische Darstellung des Start-up Ökosystems



Quelle: Programmevaluierung Inst. f. Höhere Studien 2014

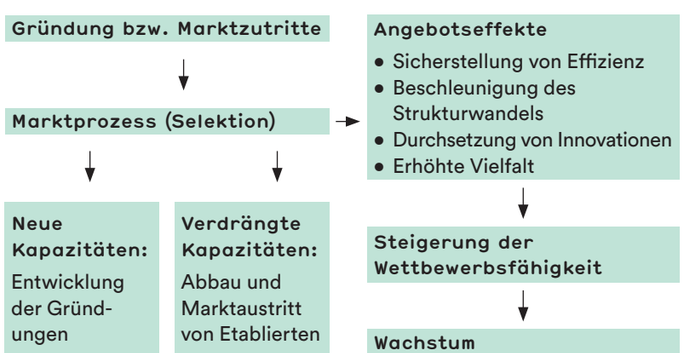
Nachhaltige Wechselwirkung
Zirkulärer Prozess durch technologieintensive Gründungen



Quelle: Programmevaluierung Inst. f. Höhere Studien 2014

Gründungen im High-Tech-Bereich wirken nachhaltig: Durch die hohe Gründungstätigkeit entsteht auch ein Markt für spezialisierte Dienstleistungen (z.B. auf Gründungen bzw. junge Unternehmen spezialisierte Steuerberater etc.) und private VC-Fonds werden attachiert. Im Idealfall entwickelt sich eine lebendige Start-up-Szene, die erfolgreichen Gründer geben ihr Know-how weiter, werden als „serial entrepreneurs“ aktiv oder finanzieren dann die nächste Welle an Gründungen.

Großer Impact bei High-Tech
Wirkungen von High-Tech-Gründungen



Quelle: Fritsch (2008)

Heiß begehrte Hochtechnologie

Manche Erfindungen heben die Welt aus den Angeln. Andere sind einfach ein kleiner Puzzlestein im technischen Fortschritt. Was aber bei allen über den nachhaltigen Erfolg entscheidet, ist die kreative Gestaltung - echtes Entrepreneurship. Idee, Gründerpersönlichkeit und Unternehmen sind nur als Ganzes erfolgreich. In Österreich gibt es diese solide Basis für die Entwicklung von Start-ups. Hervorragend ausgebildete, innovative und kreative junge Menschen einerseits und die sehr gute Infrastruktur auf der anderen Seite.

In den letzten Jahren sind Unternehmensgründungen, insbesondere von High-Tech-Start-ups, in den Fokus der österreichischen Wirtschaftspolitik gerückt.

Junge, innovative Hochtechnologieunternehmen haben eine besondere Bedeutung für entwickelte Volkswirtschaften, da sie eine wesentliche Rolle bei der Kommerzialisierung neuer Technologien spielen. Bedingt durch den technologischen Wandel, vor allem in den Bereichen der Informations- und Kommunikationstechnologie sowie durch die Liberalisierung früher geschützter Märkte, gibt es für junge innovative Unternehmen viele Möglichkeiten, innovative Geschäftsfelder zu erschließen, neue Nischen zu besetzen und schnell zu expandieren. So hat Österreich z.B. in der Umwelt-, Energie-, Entsorgungs- und Medizintechnik einen ausgezeichneten Ruf und österreichische Technologien, Know-how und Produkte werden im Ausland nachgefragt.

Mittlerweile kooperieren immer mehr Konzerne mit kleinen Start-ups, um sich zusätzlichen Input zu holen: Dass von dieser Win-Win-Situation beide profitieren, beweisen zahlreiche Praxisbeispiele.

Seed-Finanzierung

Die Entfaltung von Ideen braucht Zeit. Zeit ist bekanntlich Geld. Finanzielle Mittel sind daher bereits in der Phase vor der Gründung erforderlich, um potenziellen Gründer/innen Raum für die Entwicklung ihres Businesskonzepts zu geben. Insbesondere im High-Tech-Bereich kann die sogenannte Seed-Finanzierung über die Verwirklichung der Idee entscheiden. Unterschiedliche private und öffentliche Initiativen bieten werdenden Gründer/innen die notwendige finanzielle Spritze zur Umsetzung ihrer Idee.

Öffentliche Förderprogramme sind gerade in der Seed-Finanzierungsphase wertvoll. Private Investoren scheuen oftmals davor zurück, in noch nicht ausgereifte Ideen zu investieren. Öffentliche Förderungen sollen genau bei der Stärkung dieses Vertrauens in neue Ideen ansetzen.

Vielfältige Unterstützung bewirkt am meisten

Förderprogramme und Initiativen auf dem Weg zur Gründung

Quelle: www.awsg.at, www.cdg.ac.at, www.ffg.at

BEST PRACTICE: SEED-FINANZIERUNG

Gestreutes Geld

PreSeed unterstützt High-Tech-Unternehmen in der Vorgründungsphase mittels Zuschuss. Ziel ist es, einen proof-of-concept und eine anschließende Unternehmensgründung zu ermöglichen. Grundsätzlich steht das Programm für alle High-Tech-Gründer zur Verfügung, ein besonderer Fokus liegt jedoch im Bereich IKT, Physical Sciences, Nanotechnologie und Life Sciences. Gefördert wird die wissenschaftliche Durchführung sowie die Überprüfung und Vorbereitung der wirtschaftlichen Verwertung des Projekts in der Vorgründungsphase.

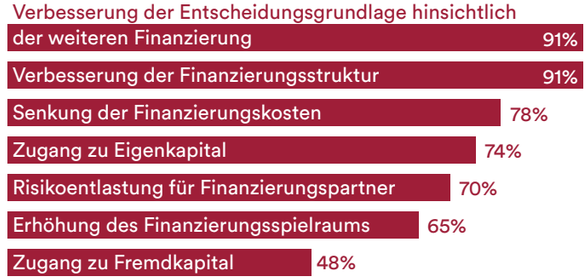
Insgesamt sind über die Programme von PreSeed im Jahr 2013 3,7 Millionen Euro in Projekte geflossen, ein Großteil davon in Start-ups.

Im Rahmen des Seedfinancing-Programms bietet die aws im Auftrag des BMWFW innovativen Start-ups einen bedingten rückzahlbaren Zuschuss in Höhe von bis zu 800.000 Euro. Erst bei einem wirtschaftlichen Erfolg der Geschäftsidee, einem Unternehmensverkauf oder einem Börsengang ist der Förderungsbetrag zurückzuzahlen.

3,7 Mio. €

sind durch PreSeed im Jahr 2013 in Projekte geflossen, ein Großteil davon in Start-ups.

Effekt der Förderung im Seedfinancing



Quelle: aws – Interne Evaluierung Seedfinancing 2012. Anmerkung: n=23.

Der Weg zur Vision:

- **Beibehaltung und Ausbau der Förderungen von Unternehmen bereits im Rahmen der Seed-Finanzierung**
- **Vergabe eines Gründerstipendiums für die Lebenshaltungskosten**
- **Schaffen von attraktiven Rahmenbedingungen für alternative Finanzierungsformen wie Venture Capital und Mezzaninkapital**
- **Anreizsetzung für private Investoren zur Bereitstellung von Seed-Kapital**

Freiraum für Ideen schaffen

Auch Unternehmen außerhalb der High-Tech-Branche werden oftmals bereits in der Vorgründungsphase von finanziellen Fesseln gebremst. In der Vorgründungsphase liegt noch kein Businessplan vor, daher kommen zu diesem Zeitpunkt oftmals weder ein Bankkredit noch private Investitionen sowie klassische Förderungen in Betracht. Die Entwicklung von Ideen, die Erstellung eines Businessmodells und die Festlegung einer Roadmap für die Unternehmensgründung nehmen allerdings Zeit in Anspruch. Zeit, die dem potenziellen Gründer fehlt, um einer anderen Erwerbstätigkeit nachzugehen. Um Raum zum Nachdenken, Experimentieren und Konzeptionieren zu schaffen, sind gezielte finanzielle Unterstützungen, z.B. in Form eines Gründerstipendiums für die Lebenshaltungskosten, daher im Vorgründungsstadium dringend notwendig.

Österreich als Gründungs-Hotspot

Nicht nur Österreich, auch andere Länder verfolgen das Ziel, Gründerland Nr. 1 zu werden. Im Kampf um die besten Entrepreneurs steht Österreich in einem Konkurrenzverhältnis zum Rest der Welt. Gegenüber vielen anderen Ländern punktet Österreich mit gut qualifizierten Arbeitskräften und einer herausragenden Lebensqualität. Österreich hat großes Potenzial, nicht umsonst hat das Forbes Magazine 2014 Österreich zu einem von sieben Start-up-Hotspots ernannt.

Um Österreich als internationalen Gründungs-Hotspot zu etablieren, der auch Gründer/innen aus dem Ausland anzieht, müssen der Spirit und die attraktiven Angebote für Unternehmensgründer/innen über die Grenzen hinaus kommuniziert werden. Österreich braucht eine kommunikative Positionierungsstrategie, um im globalen Wettbewerb zu bestehen. Gleichzeitig muss Österreich die geeigneten Rahmenbedingungen schaffen, um als Standort wettbewerbsfähig zu bleiben.

Der internationale Vergleich
Österreichs Platzierung im World Bank Ranking und die Top 5

Rang 21

im World Bank Report „Doing business“ im Gesamtranking von 189 Ländern für Österreich

Die Top 5:

1. Singapur
2. Neuseeland
3. Hongkong
4. Dänemark
5. Korea

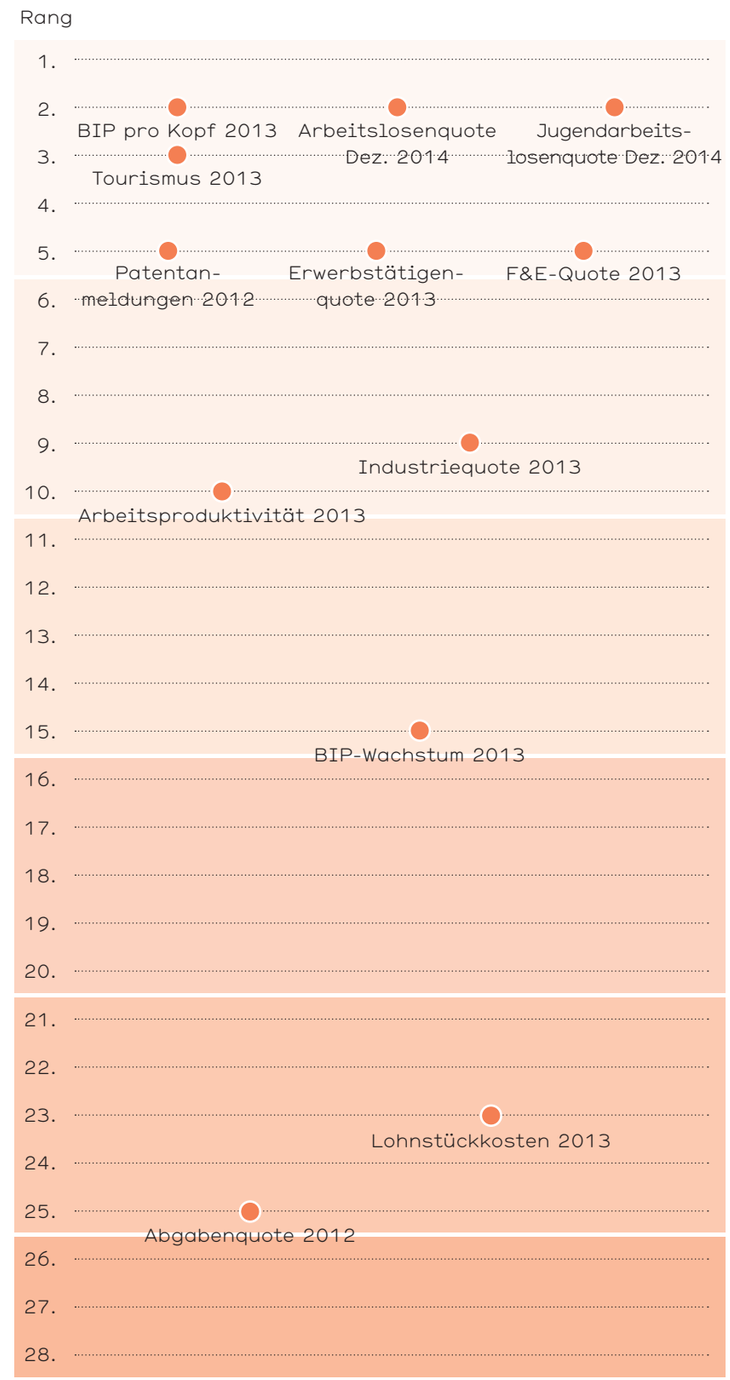
Quelle: Weltbank 2015

BEST PRACTICE: PIONEERS FESTIVAL

Globale Pioniere in Wien

Das Pioneers Festival hat sich zum jährlichen Fixpunkt in der internationalen Start-up-Szene entwickelt. Während beim ersten Festival im Jahr 2009 noch 28 Personen teilnahmen, wurden beim letzten Festival im Jahr 2014 3.000 Besucher begrüßt. Start-ups aus allen Teilen der Welt präsentieren in der Wiener Hofburg ihre innovativen Produkte und Ideen und nutzen die Plattform zum Aufbau eines globalen Netzwerks.

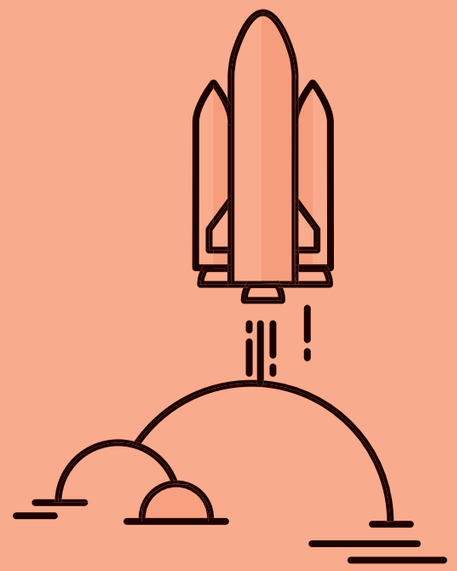
Wettbewerbsfähigkeit
Österreich belegt in der EU den jeweils folgenden Platz unter 28 Staaten



Quelle: www.bmwfw.gv.at

Der Weg zur Vision:

- Schaffen der geeigneten Rahmenbedingungen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit Österreichs
- Entwicklung einer kommunikativen Positionierungsstrategie für den Gründungsstandort Österreich
- Bildung von internationalen Allianzen und Netzwerken
- Beibehaltung und Weiterentwicklung der Rot-Weiß-Rot-Card



Gründungs-phase

In der Gründungsphase werden tragfähige unternehmerische Strukturen aufgebaut. Die Blaupause für die Umsetzung, der Businessplan, wird mit Leben gefüllt. Auf der Tagesordnung stehen Genehmigungen und Behördengänge, die Wahl einer klugen und adäquaten Rechtsform, die Suche nach Finanzierungsquellen.
Die ersten (meistens drei) Jahre sind besonders kritisch. Kurzfristige Ziele stehen bei der Entscheidungsfindung im Vordergrund. Neben den operativen Aufgaben müssen verschiedene parallele und einander überschneidende, laufende Prozesse geplant werden. Die Belastung mit Steuern, Sozialversicherungsbeiträgen und sonstigen Abgaben verlangt vorausschauendes kaufmännisches Handeln.

Zugänge zur Selbständigkeit

Gewerbeordnung

80%

der Start-ups wünschen sich eine Anpassung der Gewerbeordnung

Quelle: Austrian StartUp Report 2013, durchgeführt von Speedinvest

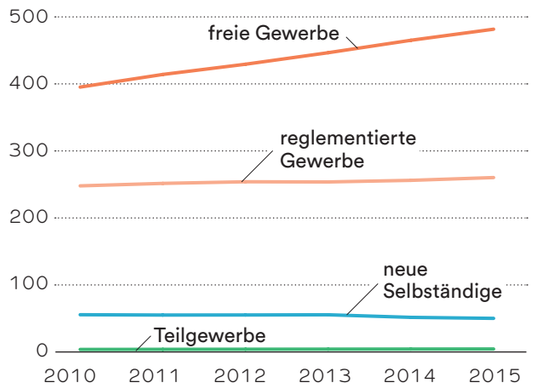
BEST PRACTICE: GISA

Weniger Bürokratie, mehr Geld

Mehr Online statt vor Ort im Amt sein bringt das „Gewerbeinformationssystem Austria (GISA)“. Damit werden die bisher 14 dezentralen Gewerberegister durch eine bundeseinheitliche Lösung ersetzt und Gewerbeanmeldungen, Standortverlegungen und Betriebseröffnungen deutlich erleichtert. Das spart für Unternehmen ab dem Frühjahr 2015 mühsame Behördengänge, viel Zeit und Geld. Das Gesamtpotenzial der finanziellen Erleichterungen liegt bei bis zu 30 Millionen Euro jährlich. GISA kann als Vorbild für den Bürokratieabbau in weiteren Bereichen gesehen werden.

Freie Gewerbe werden mehr

Zahl der Gewerbeberechtigungen in Tausend



Quelle: Gewerberegister 2015

Der Weg zur Vision:

- **Weitere Anpassung und Vereinfachung der gewerberechtlichen Zugangs- und Ausübungsbestimmungen unter dem Aspekt der Berufsfreiheit und Rechtssicherheit**
- **Schaffen neuer, freier Gewerbe in den Zukunftsbranchen**
- **Bürokratieabbau und Verfahrensbeschleunigung durch Ausweitung des Gewerbeinformationssystems**
- **Umsetzung der zweiten Teilgewerbeverordnung**

Magna Charta der Wirtschaft

Das Gewerberecht ist ein wesentlicher Teil des österreichischen Wirtschaftsrechts und das bedeutendste Berufsrecht in Österreich. Die Gewerbeordnung (1994) ist das Zentralgesetz und gilt als die „Magna Charta“ der gewerblichen Wirtschaft.

Je nachdem, welche Tätigkeit ein Unternehmensgründer auszuüben plant, liegt ein anmeldepflichtiges Gewerbe oder aber ein Gewerbe, das erst nach Rechtskraft des Feststellungsbescheides begonnen werden darf, vor. Für reglementierte Gewerbe ist ein Befähigungsnachweis zu erbringen.
Die Verfahrensdauer für den Anmeldeprozess beläuft sich im Schnitt auf eine Woche, der Weg zum Feststellungsbescheid für genehmigungspflichtige Gewerbe dauert in den meisten Fällen drei Wochen. Eine Vereinfachung wurde durch die Einführung (und die zwischenzeitliche Flexibilisierung) der sogenannten Teilgewerbe erreicht. Für die Ausführung ist grundsätzlich eine einschlägige Lehrabschlussprüfung in Verbindung mit Praxistätigkeit ausreichend.

Die dynamischen Veränderungen in unserer Arbeits- und Berufswelt haben die sogenannten neuen Selbständigen zu einem festen Bestandteil der österreichischen Selbständigenkultur gemacht. Diese benötigen keine Gewerbeberechtigung und arbeiten auf eigene Rechnung und Gefahr.

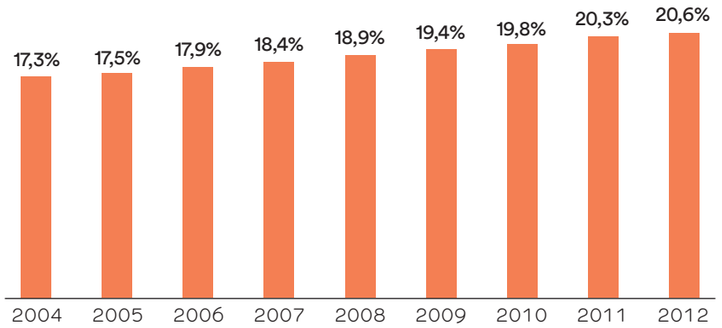
Trotz steter Weiterentwicklung der Gewerbeordnung verlangt die wirtschaftliche Dynamik eine permanente Anpassung (insbesondere im reglementierten Bereich) der gewerberechtlichen Zugangs- und Ausübungsregeln. Viele neue Geschäftsideen finden im Korsett des Berufsrechts keinen Platz. Hier bedarf es pragmatischer Lösungen. Kreativität und Innovation dürfen nicht durch berufsrechtliche Hürden im Keim erstickt werden. Das Gewerberecht muss den Spagat zwischen Berufsfreiheit, Rechtssicherheit, öffentlicher Sicherheit und qualitativen Standards für Unternehmensgründer meistern.

Regulatory Framework

Bei der Gründung steht der Unternehmer vor der Qual der Wahl: Welche Rechtsform ist für das Unternehmenskonzept die beste? Die meisten Unternehmer/innen starten zunächst als Einzelunternehmen. Oft entschließen sich diese erst in einer späteren Phase für die Rechtsform der Kapitalgesellschaft, die insgesamt immer beliebter wird.

GmbH als Rechtsform wird beliebter

Entwicklung des Anteils der Unternehmensgründungen als Kapitalgesellschaften



Quelle: Statistik Austria 2014

Start als EPU

Unternehmensgründungen nach Rechtsform 2012

65,7%
Einzelunternehmen

20,6%
Kapitalgesellschaften

13,6%
Personengesellschaften und andere Rechtsformen

* Werte gerundet
Quelle: Statistik Austria 2014

Ein Grund dafür, dass die Rechtsform der Kapitalgesellschaft oftmals erst für bereits etablierte Unternehmen in Frage kommt, liegt in den vergleichsweise hohen Gründungskosten durch öffentliche Abgaben und Gebühren sowie in den relativ hohen Mindestkapitalanforderungen.

Zur Attraktivierung der Rechtsform der GmbH wurde die „GmbH Neu“ ins Leben gerufen. Für die Neugründung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung ist ein Stammkapital von 10.000 Euro erforderlich, davon müssen 5.000 Euro in bar eingezahlt werden. Innerhalb von zehn Jahren nach der Neugründung ist das Kapital auf die eigentliche Mindeststammkapitalsumme von 35.000 Euro aufzustocken. Neugründungen wurden im Zuge der Reform auch steuerlich durch eine Erleichterung bei der Mindestkörperschaftsteuer und weitere Maßnahmen entlastet. Die Senkung des Mindestkapitals, die eine wesentliche Annäherung an den EU-Durchschnitt von 8.000 Euro brachte, war ein wichtiger Schritt für die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Gründungsstandortes Österreich.

Neue Möglichkeiten zeigen Wirkung

GmbH-Eintragungen pro Jahr

8.000
GmbH-Eintragungen pro Jahr im Schnitt in den Jahren vor der Gründungsprivilegierung

9.400
GmbH-Eintragungen 2013, davon rd. 5.700 nach der Gründungsprivilegierung per 1.7.2013

10.900
GmbH-Eintragungen 2014. Der Effekt der günstigen Gründungsmöglichkeit hat sich fortgesetzt.

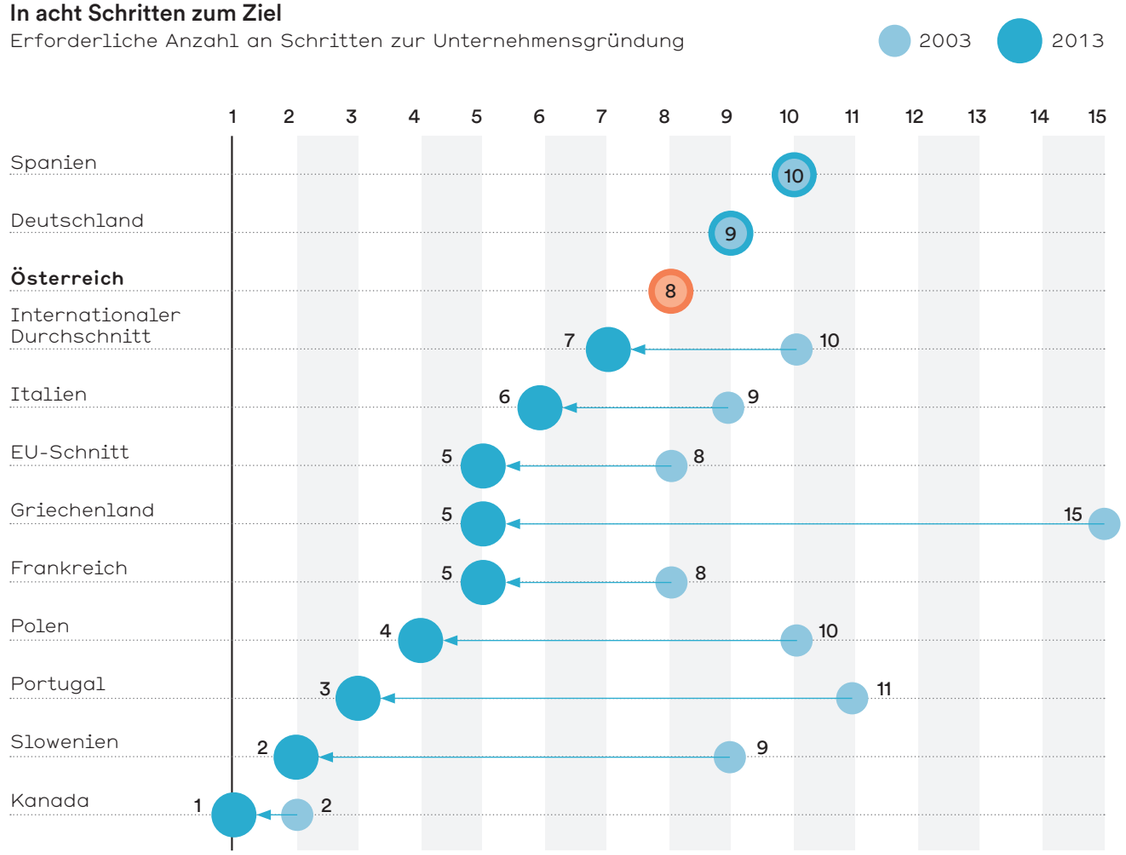
Quelle: Statistik Austria 2014

Der Weg zur Vision:

- Vorsehen eindeutiger Begriffsdefinitionen und Anpassung der Gesellschaftsformen an veränderte Bedürfnisse
- Flexibilisierung der Gründung von Kapitalgesellschaften und der Weitergabe von Anteilen (z.B. Abschaffung der Notariatspflicht)
- Herstellung und Beibehaltung von international wettbewerbsfähigen Mindeststammkapitalerfordernissen bei Kapitalgesellschaften
- Senken der Gründungskosten für Kapitalgesellschaften

In acht Schritten zum Ziel

Erforderliche Anzahl an Schritten zur Unternehmensgründung



Quelle: Worldbank 2014

Der Klotz am Bein

Ein attraktiver Gründungsstandort Österreich macht Mut zum Unternehmertum. Er schafft Arbeitsplätze, stärkt Wirtschaft und Gesellschaft. Im Idealfall ermöglicht er Gründer/innen unternehmerische Entscheidungen schnell und ohne bürokratischen und finanziellen Aufwand umzusetzen.

Trotz aller Kritik am österreichischen Verwaltungssystem: Die heimischen Unternehmen sind mit der Rechtssicherheit aufgrund eines stabileren Rechtsrahmens weit zufriedener als ihre europäischen Kolleg/innen. Verwaltung und ein rechtlicher Rahmen haben demnach auch ihre Berechtigung, soweit sie der Absicherung eines Unternehmensumfeldes dienen, in dem allen Akteuren effizientes Wirtschaften zum Wohle einer prosperierenden, wettbewerbsfähigen Gesellschaft ermöglicht wird. Nehmen sie aber Überhand, werden sie zum Hemmschuh für Unternehmensgründungen und -wachstum.

Mehr als die Hälfte der heimischen Jungunternehmer/innen stufen Österreich als sehr bürokratisch ein. Der österreichische Bürokratieapparat führt im internationalen Kontext zu einem klaren Wettbewerbsnachteil, sowohl für Gründer/innen gegenüber ausländischen Unternehmen als auch für Österreich im Wettbewerb zu anderen Ländern um die klügsten Köpfe. Besonders die bürokratischen Hürden bei der Gründung eines Unternehmens lassen Österreich bei internationalen Rankings unterdurchschnittlich abschneiden. Beim World Bank Ranking „Doing Business 2015“ liegt Österreich in der Kategorie „Starting a business“ auf dem 101. von 189 Plätzen.

Von Amts wegen
Österreichisches Verwaltungssystem im Vergleich zum EU-Durchschnitt

Zeitaufwand für die Gründung einer GmbH (in Kalendertagen, 2014)

Österreich	EU-Durchschnitt
10	3,5

Kosten für die Gründung einer GmbH (in Euro, 2014)

Österreich	EU-Durchschnitt
305	313

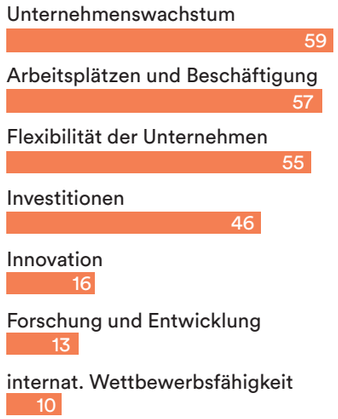
Quelle: EU-Kommission 2015

Nutzung von E-Government-Diensten durch KMU (in Prozent, 2010)

Österreich	EU-Durchschnitt
92	88

Quelle: EU-Kommission, Small Business Act-Datenblatt 2014

Bürokratie-Lasten
Ausufernde Bürokratie geht in Betrieben hauptsächlich zu Lasten von … (Mehrfachnennungen waren möglich, Angaben in Prozent)



Stichprobe: Von Ein-Personen-Unternehmen bis zu Industriebetrieben mit über 1.000 Mitarbeitern
Quelle: icei 2012: Kostenfaktor Bürokratie

Der Weg zur Vision:

- **Bürokratieabbau und Verfahrensbeschleunigung durch Ausweitung des e-Government: Schrittweises Schaffen eines One-Stop-Shop für sämtliche Interaktionen mit Behörden, Verschränken bzw. Verlinken von Behörden und Registern**
- **Ersatz der notariellen Beglaubigung durch die Bürgerkartensignatur**
- **Förderung eines gründungsfreundlichen Klimas auf Ämtern als Zeichen der Willkommenskultur**
- **Laufende Vereinheitlichungen und Vereinfachungen beim Anlagenrecht (Vereinheitlichung von Fristen, Reduktion der Einreichunterlagen, elektronische Zustellung, Ausweitungen bei Anzeigeverfahren, Freistellung von bestimmten Betriebsanlagen)**
- **Anpassen der rechtlichen Rahmenbedingungen an aktuelle Erfordernisse der Zeit und internationale Standards**
- **Abschaffen der Veröffentlichungspflicht in der Wiener Zeitung**

Genehmigung von Betriebsanlagen
Das österreichische Betriebsanlagengenehmigungsverfahren basiert auf einer Einzelfallprüfung, dementsprechend nehmen die Verfahren Zeit in Anspruch. In den letzten Jahren wurden zahlreiche Erleichterungen im Anlagenrecht für Betriebsübernahmen und Gründungen umgesetzt. Die Aufhebung der Genehmigungspflicht für ungefährliche Anlagen von Kleinbetrieben, die noch im Halbjahr 2015 in Kraft treten wird, ist ein wichtiger Schritt zur Entbürokratisierung des Betriebsanlagenrechts. Von dieser Maßnahme profitieren bis zu 90.000 bestehende Unternehmen, 20% der gewerblichen Genehmigungsverfahren können pro Jahr eingespart werden. Weiterhin gilt: Im Rahmen des Balanceakts zwischen den Bedürfnissen des Wirtschaftstreibenden und dem Schutz öffentlicher Interessen soll das Betriebsanlagenrecht in die Flexibilität des Unternehmens so wenig wie möglich und so viel wie nötig eingreifen.

2,5 Monate

beträgt die durchschnittliche Verfahrensdauer für die Genehmigung einer Betriebsanlage in Österreich

90.000

Unternehmen profitieren von der Genehmigungsfreistellung von ungefährlichen Anlagen und Kleinbetrieben

Schließen der Finanzierungslücke

Das Umsetzen von Ideen kostet Geld. Die Unternehmensfinanzierung in Österreich war bisher vom traditionellen Bankkredit dominiert. In den letzten Jahren haben erschwerte Voraussetzungen für die Kreditvergabe durch Banken zu einer verstärkten Finanzierungslücke geführt, die Unternehmen in allen Phasen der Unternehmensbiographie vor eine Herausforderung stellen. Es braucht daher nachhaltige Alternativen bzw. Ergänzungen zum Bankkredit. Dabei ist die Mobilisierung von privatem Kapital durch entsprechende Anreize genauso wichtig wie sich ergänzende Kombinationsmöglichkeiten von öffentlichen wie privaten Mitteln.

Viele Möglichkeiten in unterschiedlichen Phasen

Finanzierungspartner in Abhängigkeit von der Unternehmensphase

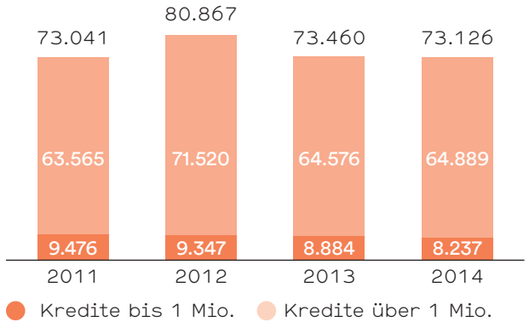
Finanzierungsphase	Seed (Vorgründung)	Start-up (Gründung)	Early Stage (Markteinführung)	Expansion (Wachstum)
Unternehmensphase	· Produktkonzept · Marktanalyse · Grundlagenentwicklung	· Unternehmensgründung · Produktentwicklung · Marketingkonzepte	· Fertiges Produkt · Markteinführung	· Marktdurchdringung · Streben nach Marktführerschaft
Typische Finanzierungsprobleme	· Einschätzung von Produkt- & Marktidee · Professionalität	· Misstrauen der Kapitalgeber · Suche nach Führungskräften & Personal	· Aufbau von Marktpositionen und Image	· Suche nach Fremdkapital · Organisationsprobleme
Typische Eigenkapitalgeber	Unternehmer 3 F („Family, Friends and Fools“) Förderungen Inkubatoren Business Angels	Super Angels Seed Fonds / Early Stage VC	Venture Capital Corporate Venture Capital Strategischer Investor	Crowdfunding Fremdkapital

Quelle: WKO 2012

Insbesondere bei den Erfordernissen zur Erbringung von Sicherheiten nehmen KMU die Banken zunehmend restriktiv wahr. Im November 2014 belief sich das Wachstum der ausstehenden Unternehmenskredite in Österreich immerhin auf 1,3% (gegenüber 0,9% im November 2013). Demgegenüber befindet sich das Kreditwachstum im Euroraum mit -1,6% nach wie vor im negativen Bereich (gegenüber -3,8% im November 2013).

Kleinere Kredite nehmen langsam ab

Neukreditvergaben an nichtfinanzielle Unternehmen in Österreich, in Euro



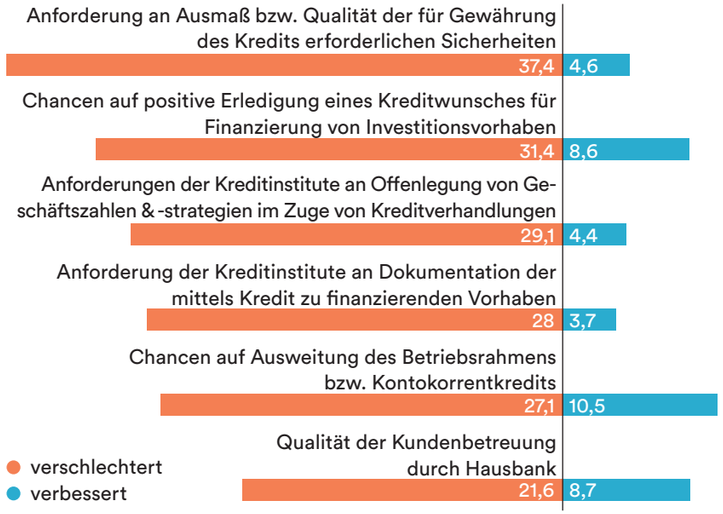
Quelle: OeNB 2015

Eigenkapitalquote

Die erschwerten Bedingungen beim Bankkredit führen zu einer Neuausrichtung der Finanzierung hin zur Eigenkapitalfinanzierung. Besonders seit Ausbruch der Wirtschaftskrise ist eine deutliche Umschichtung im Finanzierungsmix der Unternehmen zu erkennen. Die Eigenkapitalquote österreichischer Unternehmen hat sich in den Jahren von 2006/07 bis 2012/13 laufend verbessert. Die Eigenkapitalquote der Klein- und Mittelbetriebe ist kontinuierlich gestiegen. Das Niveau der Eigenkapitalquote bei Großunternehmen hält sich stabil.

Banken auf dem Prüfstand

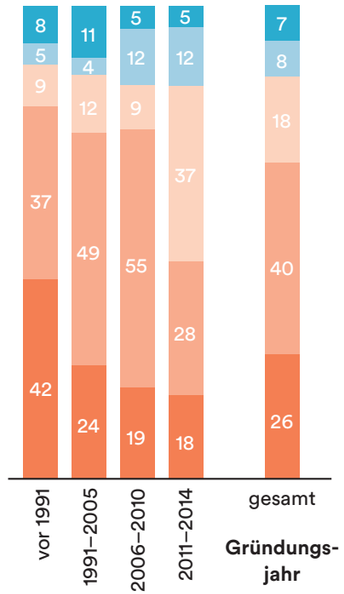
Befragung über die Entwicklung der Rahmenbedingungen für Unternehmensfinanzierungen im Jahr 2013 in Prozent



1) Insgesamt wurden 2.103 Unternehmen befragt
Quelle: WKO, AWS, Strukturbefragung unter österreichischen Betrieben, Datenquelle: marketmind 2014

Neuer Finanzierungsmix

Befragung über den Finanzierungsmix der durchgeführten Investitionen[1] nach Gründungsjahr in Prozent



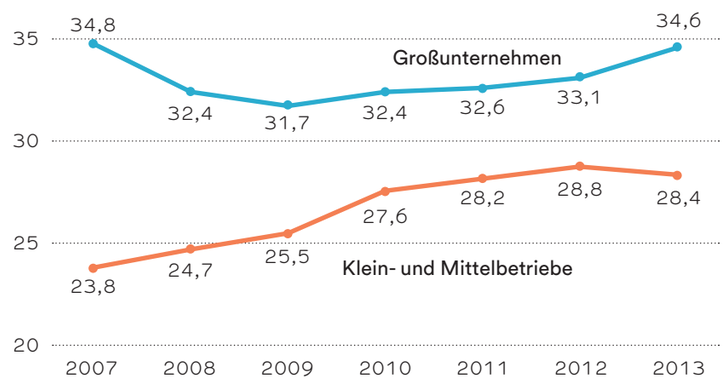
1) Basis: nur Betriebe mit großen und mittleren Investitionen
2) Insgesamt wurden 751 Unternehmen befragt, Zahlen wurden gerundet

Quelle: WKO, AWS, Strukturbefragung unter österreichischen Betrieben, Datenquelle: marketmind 2014

Eine hohe Eigenkapitalquote verleiht Unternehmen Flexibilität und entbindet sie von überfordernden Risiken. Zahlreiche Studien belegen den positiven Effekt von Eigen- gegenüber Fremdfinanzierung auf Wachstum und Fortbestand von Unternehmen. Obwohl sich die Eigenkapitalausstattung der österreichischen Unternehmen tendenziell verbessert, fehlt in Österreich noch immer eine Investitionskultur. Während in anderen Ländern Risikobeteiligungen an Unternehmen beliebte Investitionsmöglichkeiten quer durch die Bevölkerung darstellen, bleiben die meisten Österreicher weiterhin dem risikolosen Sparbuch treu. Für eine Kulturänderung braucht es vor allem politische Akzente, wie die gezielte Anreizsetzung durch steuerliche Vorteile für Unternehmen und Investoren.

Erfreuliche Entwicklung der Eigenkapitalquote

Entwicklung der Eigenkapitalquoten österreichischer Unternehmen im Zeitraum 2006/07 bis 2012/13 (in Prozent des Gesamtkapitals)



Quelle: KMU Forschung Austria

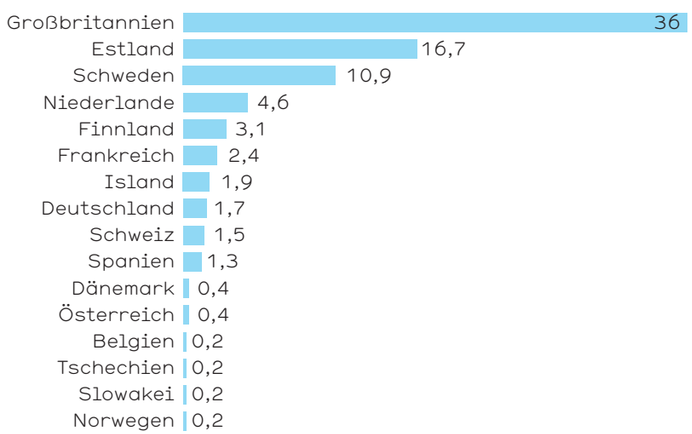
+70 Prozent

Unternehmen mit Venture Capital Finanzierung weisen ein um 70% höheres Umsatzwachstum und ein um 50% höheres Beschäftigungswachstum gegenüber gleichartigen, nicht- Venture- Capital- finanzierten Unternehmen auf.

Quelle: WIFO 2006

Alternative Finanzierungsformen

Transaktionen alternativer Finanzierung über Onlineplattformen pro Kopf in Euro



Quelle: University of Cambridge; Ernst & Young (2015): „Moving Mainstream - The European Alternative Finance Benchmarking Report"

Neue Herausforderungen zwingen Unternehmen nicht mehr schwarz-weiß, sondern flexibel zu denken. Es gibt nicht nur klassisches Eigen- und Fremdkapital, sondern sehr viele alternative Möglichkeiten in der Ausgestaltung von Finanzierungsmodellen und dem Weg der Mittelbeschaffung. Trotz der vielen Vorteile alternativer Finanzierungsformen sind österreichische Unternehmen und Investoren im internationalen Vergleich noch immer zögerlich von klassischen Finanzierungsformen abzuweichen.

Die Kombination von Eigen- und Fremdkapital

Mezzaninkapital (oder auch „hybride Finanzierungsformen") umfasst alle verfügbaren Finanzinstrumente zwischen Fremd- und Eigenkapital. Ein unbesichertes Darlehen fällt somit genauso darunter wie die eigenkapitalnahe atypisch stille Beteiligung. Mezzaninkapital ist aufgrund des flexiblen und individuellen Gestaltungsspielraums, der die Kombination von Elementen von Eigen- und Fremdkapital ermöglicht, besonders attraktiv.

BEST PRACTICE: PEBBLE

Big Player dank Crowdfunding

Pebble Technology ist ein kleines Unternehmen in den USA, das sich als Nischenplayer auf die Produktion von Smartwatches fokussiert. Noch vor der Marktfähigkeit rissen die Kunden sich um die neue intelligente Uhr. Innerhalb von zwei Wochen fanden sich über Crowdfunding 67.000 Menschen, die mehr als 17 Millionen Dollar bereitstellten. Pebble ist erst 4 Jahre alt und kann nun durch Crowdfunding mit Samsung und Apple konkurrieren.

Die Macht des Schwarms

Crowdfunding weltweit

39%

aller Unternehmen, die Crowdfunding betreiben, stellen

2,2

neue Mitarbeiter ein.

48%

der Unternehmen geben an in Folge von Crowdfunding zusätzliche Mitarbeiter anstellen zu wollen.

Quelle: Crowdfunding Capital Advisors: „How does Crowdfunding impact jo creation, company revenue and professional investor interest?", 2013

Pro 8.000 € ein Arbeitsplatz

Crowdfunding eröffnet Unternehmen einen neuen Weg das notwendige Kapital, das sie für Investitionen, für Wachstum und für das Schaffen von Arbeitsplätzen dringend benötigen, aufzutreiben. In Österreich wurden im Jahr 2014 mittels Crowdfunding-Plattformen mit einem Volumen von etwas mehr als 1.000.000 Euro ca. 120 Arbeitsplätze geschaffen oder gesichert. Umgerechnet bedeutet das pro Investition von 8.000 Euro einen Arbeitsplatz.

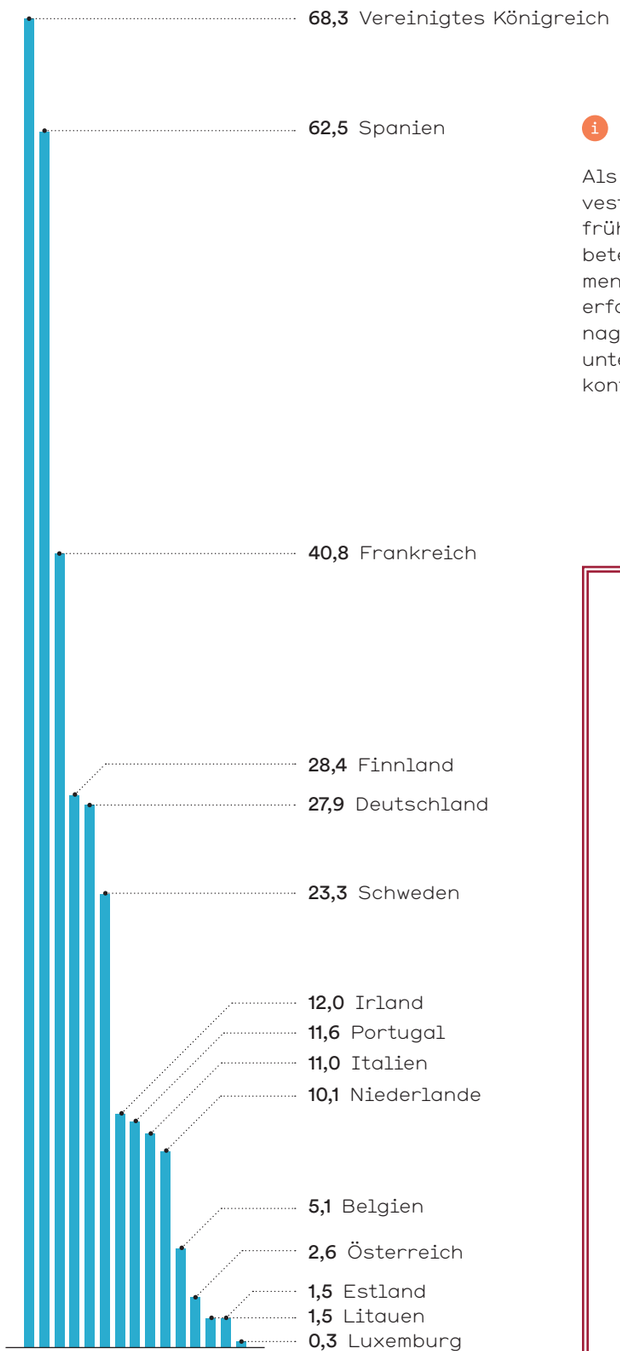
Quelle: WKO, Statistik der Crowd-Investing-Plattformen

Am Anfang steht das Crowdfunding

Crowdfunding ist eine Methode zur externen Projekt- bzw. Unternehmensfinanzierung, die im Kern durch eine große Anzahl an Investoren getragen wird. Anstelle der klassischen Kapitalanbieter und -märkte wird das Finanzierungsbedürfnis direkt durch eine Vielzahl privater Individuen (Crowd) gedeckt. Crowdfunding kann mehrere Ausprägungsformen annehmen, je nachdem, ob es mit oder ohne finanzielle Gegenleistung stattfindet. Diese reichen von der Logik der „Spende" bis hin zu eigenkapitalartigen Modellen des Crowdinvestings.
Besonders in Zeiten strengerer Kreditbedingungen ist die Möglichkeit des Crowdfundings dringend notwendig. Durch eine sachgerechte Anpassung der Schwellen für die Erstellung eines Kapitalmarktprospekts sollen Investitionen, unter Beachtung des Schutzes der Investoren, erleichtert werden. Besondere Vorteile des Crowdfundings liegen, abseits des direkten Finanzierungspotenzials, auch in der Demokratisierung der Finanzierungsvorhaben.

Das globale Agieren der Engel

Business Angel Investitionen 2012 in Millionen Euro



Quelle: European Business Angel Network (EBAN), 2013

DEFINITION: BUSINESS ANGEL

Als „Business Angel“ wird ein privater Investor bezeichnet, der sich oft in einer sehr frühen Entwicklungsphase an jungen Start-ups beteiligt und die Entwicklung neuer Unternehmen unterstützt. Dabei handelt es sich oft um erfolgreiche Unternehmer/innen oder Top-Manager/innen, die, neben Kapital, vor allem unternehmerisches Know-how und Netzwerkkontakte bereitstellen.

BEST PRACTICE: USA

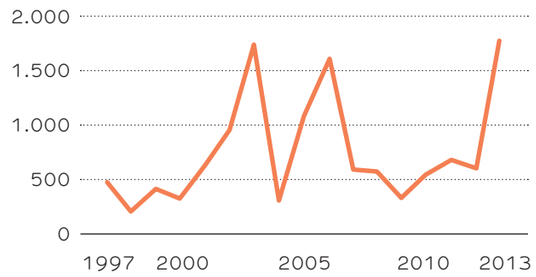
US-Engel sind aktiver

Investments durch Business Angels werden in Österreich nur vereinzelt getätigt. Derzeit liegt das Investitionsvolumen durch Business Angels bei wenigen Millionen Euro. Im Gegensatz dazu hat sich in den USA bereits frühzeitig eine Business-Angel-Kultur entwickelt. Derzeit gibt es in den USA mehrere hunderttausend Business Angels, die in US-Unternehmen investiert haben. Das meiste Geld fließt in High-Tech-Unternehmen. Vor allem in den USA spielen auch formelle Business-Angel-Vereinigungen bei der Suche nach Investitionsmöglichkeiten eine immer wichtigere Rolle.
Um gemessen am BIP den gleichen Risikokapitalinput zu erzielen wie in den USA, müsste in Österreich jährlich 1 Milliarde Euro von Business Angels investiert werden.

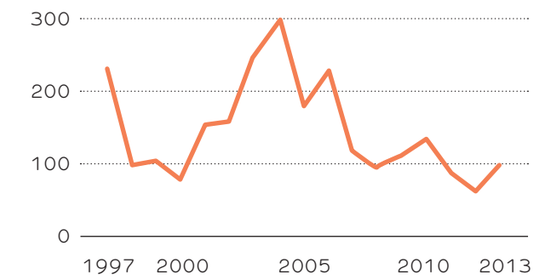
Die Börse für Business Angels

Beteiligungen gesamt und pro Vermittlung im Rahmen der aws I² Börse, 1997–2013

Gesamtbeteiligungen I² in 1.000 Euro

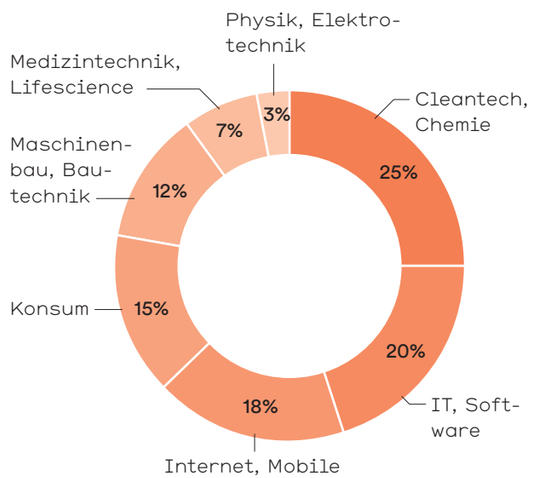


Beteiligung pro Vermittlung



Cleantech und Chemie im Fokus

Branchenverteilung der I² Portfoliounternehmen, 2012



Quelle: aws

Der Weg zur Vision:

- Schaffen eines flexiblen Rechtsrahmens für Crowdfunding unter Berücksichtigung eines angemessenen Anlegerschutzes
- Schaffen und Sichern von rechtlichen Rahmenbedingungen für Mezzaninkapital auf europäischer und nationaler Ebene
- Entwicklung einer Beteiligungskultur
- Gezielte Anreizsetzung durch Förderung von Private-Equity-Finanzierung
- Mobilisierung von privatem Kapital durch entsprechende (steuerliche) Anreize (z.B. Erweiterung des Gewinnfreibetrags oder Einführung eines Freibetrags für Investments in junge, innovative Start-ups)

BEST PRACTICE: I²

Potenzierte Hilfe

Die I²-Börse der aws ist das einzige etablierte und bundesweite Vermittlungsservice zwischen eigenkapitalsuchenden Unternehmer/innen aller Branchen und rd. 200 aktiven Business Angels. Eigenkapitalsuchenden Unternehmen wird ein professioneller, seriöser und klar strukturierter, zentraler Zugang zu einem exklusiven Kreis an Business Angels eröffnet. Business Angels bringen neben frischem Eigenkapital vor allem wertvolles unternehmerisches Know-how und Kontakte ein.

Öffentliche Euros als Starthilfe

Zahlreiche Studien belegen, dass eine nicht ausreichende Finanzierung von Start-ups oft das Haupthemmnis bei Unternehmensgründungen darstellt. In diesem Bereich ist aktuell Marktversagen zu beobachten, da zu wenig innovative Ideen auch in erfolgreiche Geschäftsmodelle umgesetzt werden. In der Gründungsphase, in der zunächst investiert werden muss, um in weiterer Folge Erträge erwirtschaften zu können, sind private Investitionen aufgrund des oft hohen Risikos noch immer schwer zu mobilisieren. Um die erste schwierige Hürde zu nehmen, springt die öffentliche Hand ein. Die zahlreichen Förderungen sind darauf ausgerichtet, die notwendige Starthilfe zu geben, um neuen Unternehmen Flügel für die weitere Kapitalsuche zu verleihen.

Vielfältige Unterstützung der aws

Die aws als Förderbank des Bundes bietet nicht nur das notwendige Startkapital oder sonstige monetäre Förderungen, sondern steht den Unternehmen zusätzlich mit jahrelanger Erfahrung beratend zur Seite. Die aws zielt mit ihren vielfältigen Finanzierungsinstrumenten auf gewerbliche Unternehmen ab. Besonders bei risikoreicheren Start-ups zeigt sich die positive Wirkung des umfangreichen Beratungs- und Coachingangebots auf den Unternehmensfortbestand.

67%

der Start-ups in Österreich finden die Kontaktaufnahme mit Förderstellen gut

65%

finden die Förderlandschaft unübersichtlich

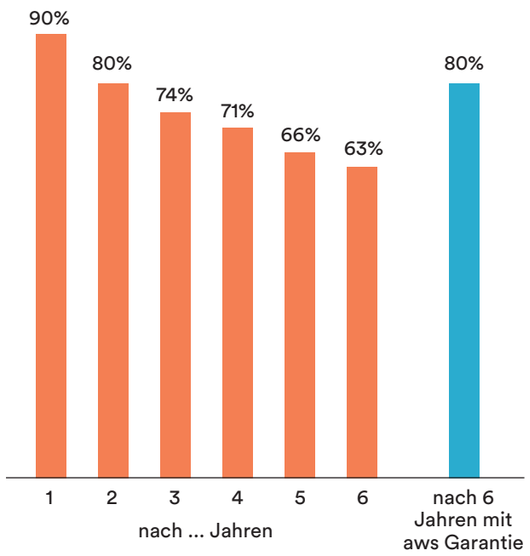
60%

erhielten eine Förderung von einer öffentliche Förderstelle

Quelle: Austrian StartUp Report 2013, durchgeführt von Speedinvest

aws-Förderung erhöht Überlebensquote

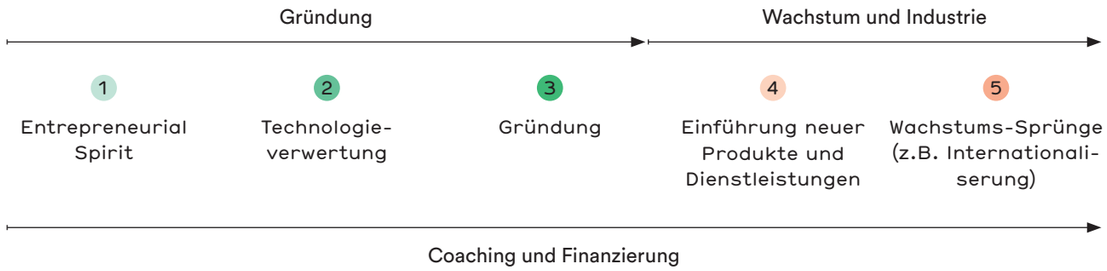
Überlebensquote von Jungunternehmen



Quelle: Global Entrepreneurship Monitor 2012; aws

Das breite Spektrum der aws

Die unternehmerischen Herausforderungen der aws



Quelle: aws

BEST PRACTICE: AWS GRÜNDERFONDS

Starke Starthilfe

Die im Jänner 2013 gestartete Jungunternehmer-Offensive ist speziell auf junge, innovative Unternehmen in der risikoreichsten Anfangsphase (‚Start-up') ausgerichtet.

Der aws Gründerfonds hat sich seit der Gründung zu einem der aktivsten langfristigen Risikokapitalfinanziers für innovative, ideenreiche österreichische Unternehmen in der frühen Unternehmensphase entwickelt.

Der aws Business Angel Fonds mobilisiert durch die Einbindung des Europäischen Investitionsfonds und privater Business Angels privates Risikokapital für junge, innovative österreichische Unternehmen in der Gründungs- und ersten Wachstumsphase. Zusätzlich bringen die Business Angels neben Kapital auch ihre Erfahrung und ihre Netzwerke in die Start-ups ein. Beide Programme bestechen durch einen überdurchschnittlichen Hebel für die Mobilisierung von privatem Kapital.

Bilanz der aws Start-up-Förderung

Bereits in den vergangenen Jahren konnte die aws mit gezielten Initiativen rund 10% der heimischen Start-ups bzw. jungen Unternehmen erreichen, wobei mehr als 2.500 innovative Vorhaben unterstützt werden konnten. Im Jahr 2014 wurden erstmals, auf Initiative des Bundesministeriums für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft, im Rahmen der „Start-Up Offensive 2014", 100 Millionen Euro pro Jahr für Gründer/innen zur Verfügung gestellt. Zusätzlich hat mit Inkrafttreten der neuen aws-Förderungsrichtlinien mit 1.7.2014 (für Zuschüsse und Garantien gemäß KMU-FG) eine weitere Fokussierung auf Unternehmensgründungen stattgefunden.

10%

der heimischen Start-ups und jungen Unternehmen erreicht

2.500

innovative Vorhaben unterstützt

Der Weg zur Vision:

- **Erhaltung und Weiterentwicklung der Wirtschaftsförderung in der Gründungsphase**
- **Verstärken des Fokus der Wirtschaftsförderung in der Gründungsphase auf Instrumente mit Anreizwirkung für privates Kapitel**
- **Ausbau von Co-Initiativen mit privaten Kapitalgebern**

Entlastung von Steuern und Abgaben

Steuern und Abgaben fordern besonders junge Unternehmer/innen in der Anfangsphase. Steuerliche Faktoren werden von neu gegründeten Unternehmen mitunter als größte Barrieren der Selbständigkeit bewertet.

Wünsch dir was

Die Anliegen der Start-ups in Prozent

93% Sozialversicherungsbeiträge und Lohnnebenkosten senken

93% Anstellung des ersten Mitarbeiters fördern

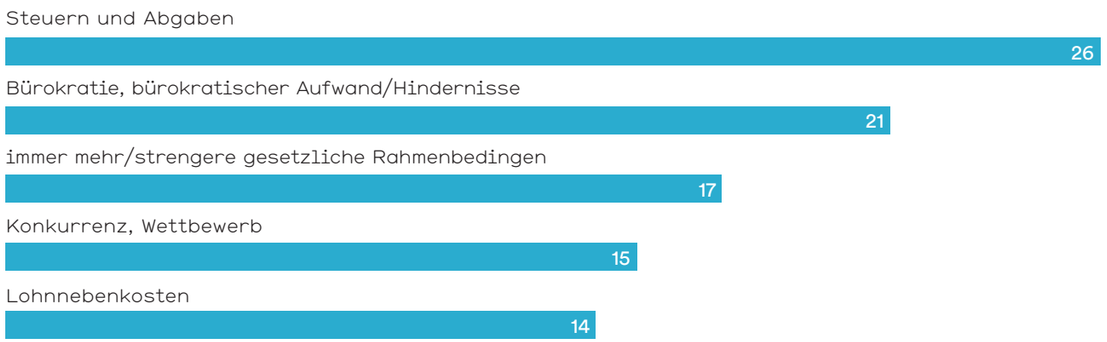
88% Mindestkörperschaftssteuer abschaffen

83% Business Angel Investments steuerlich absetzbar machen

Quelle: Austrian StartUp Report 2013, durchgeführt von Speedinvest

Under pressure

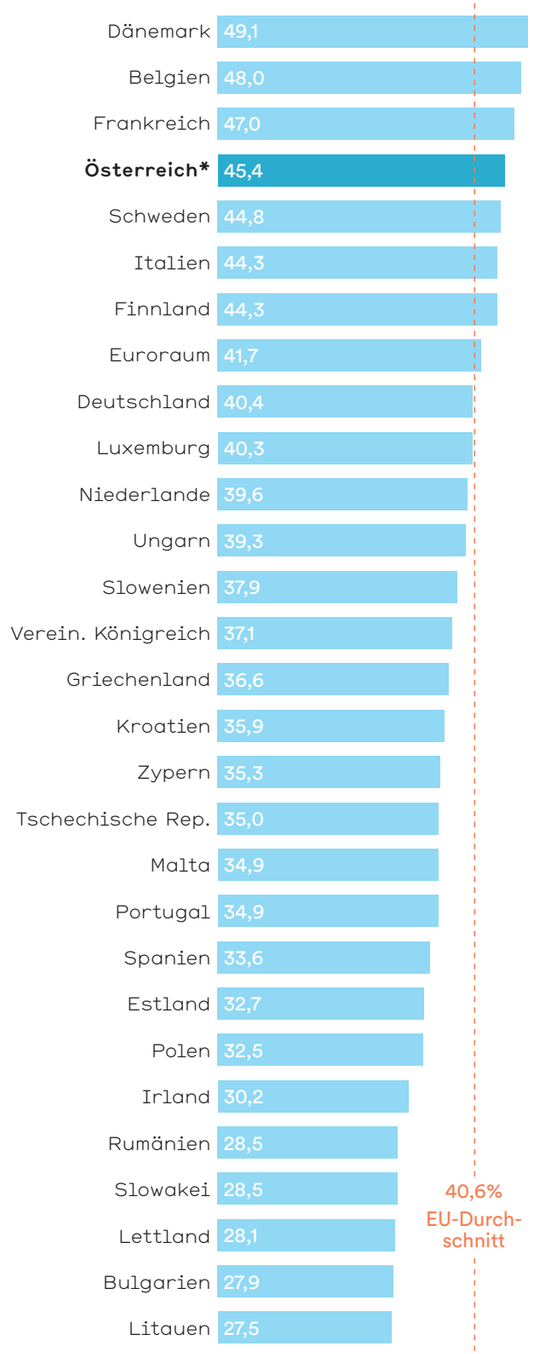
Belastungsfaktoren für Unternehmer (spontane Nennungen, in Prozent)



Stichprobe: n = 1.002, Unternehmen in Österreich
Quelle: Wirtschaftsbund, Datenquelle: IMAS Februar 2014

Österreichs hohe Steuerlast

Steuern und Sozialbeiträge (Abgabenquoten) im europäischen Vergleich in Prozent 2012



* 2013
Quelle: Statistik Austria 2014, Datenquelle: Eurostat

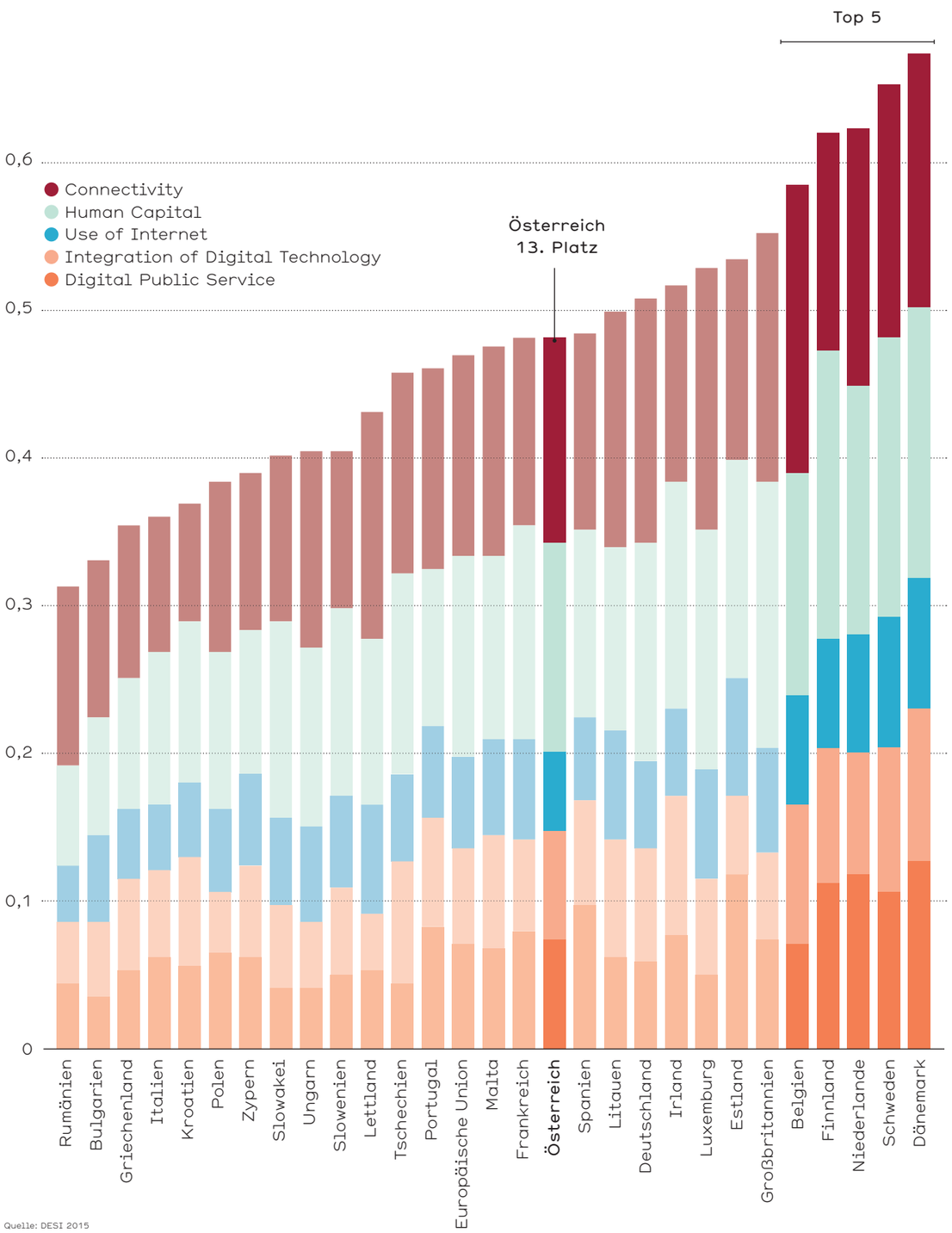
Der Weg zur Vision:

- **Senken von Steuern, Abgaben und Sozialversicherungsbeiträgen, insbesondere in den Gründungsjahren**
- **Ausweitung und Flexibilisierung der Lohnnebenkostenerleichterungen für Mitarbeiteranstellungen**

Bereits existierende Beitragserleichterungen, Stundungsmöglichkeiten und Steuervorteile gehen noch nicht weit genug, um jungen Unternehmen genug Luft zu geben, damit sie sich auf ihre unternehmerische Tätigkeit konzentrieren können. Bestehende Lohnnebenkostenbefreiungen sind ein erster Schritt, bedürfen allerdings einer Ausweitung und einer Flexibilisierung der Fristen und Bezugszeiten, um die Treffsicherheit der Maßnahmen zu erhöhen. Von einer Gleichstellung der sozialen Absicherung von Selbständigen und Nicht-Selbständigen ist trotz vergangener Initiativen das österreichische Sozialsystem noch weit entfernt.

Abgesehen von der Abgabenlast selbst, trifft viele junge Unternehmer/innen nach drei Jahren das Auslaufen der Jungunternehmerbegünstigung, Steuern und Sozialversicherungsabgaben sind womöglich nachzuzahlen. Hier kann eine nachhaltige Lösung nur in einer radikalen Vereinfachung des Abgabewesens liegen.

Mittelfeldspieler
Im europäischen Digital Economy and Society Index (DESI) befindet sich Österreich nur im Mittelfeld.



Quelle: DESI 2015

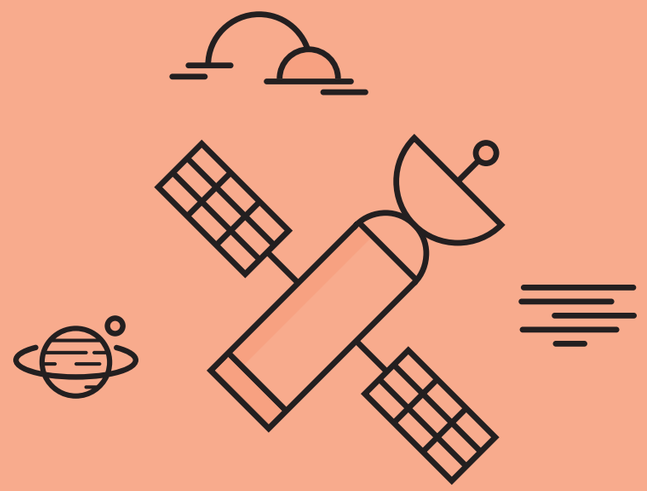
Eine digitale Agenda für Österreich und Europa

Die Welt befindet sich mitten im digitalen Zeitalter. Die globale Digitalisierung verändert Alltag, Wirtschaft, Industrie, Gesellschaft und Bildung.

Digital Entrepreneurs machen vor, wie man sich die Digitalisierung der Welt zu Nutzen macht. Die Digitalisierung ist die Antriebsfeder für innovative Start-ups. Digital Entrepreneurs der Zukunftsbranchen haben Bedürfnisse, die in vielen Bereichen von traditionellen Unternehmen abweichen und daher noch viel zu wenig in rechtliche, kulturelle und gesellschaftliche Rahmenbedingungen miteinbezogen werden. Auch die österreichische Industrie ist längst auf den digitalen Zug aufgesprungen. Die Entwicklung einer „Industrie 4.0“ bringt neue Erwartungen an rechtliche und wirtschaftliche Anforderungen mit sich. Denn der digitale Fortschritt hat nicht nur neue Berufsbilder und Geschäftsmodelle geschaffen, sondern die gesamte Wertschöpfungskette radikal verändert.

In diesem fortschreitenden Wandel befindet sich Österreich im globalen Wettstreit. Der Rest der Welt wartet nicht auf Österreich und hat sich zum Teil bereits einen Vorsprung verschafft. Österreich braucht daher eine digitale Agenda, die die Rahmenbedingungen für die volle Entfaltung des Potenzials der Digitalisierung in allen Lebensbereichen schafft. Und zwar heute, nicht morgen.

Der Weg zur Vision:
- Rasche Umsetzung einer digitalen Strategie für Österreich
- Etablierung eines lebenslangen Lernens im Bereich der Digitalisierung
- Schaffen von rechtlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen für offene Innovationsprozesse
- Anpassen der rechtlichen Rahmenbedingungen für Digital Entrepreneurs
- Sicherstellung der ausreichenden Finanzierung von digitalen Geschäftsideen
- Erhaltung und Attraktivierung öffentlicher Förderungen als Starthilfe
- Schaffen der notwendigen Infrastruktur für eine uneingeschränkte Internetnutzung
- Starke Einbringung Österreichs in europäische Initiativen für eine digitale Agenda auf EU-Ebene



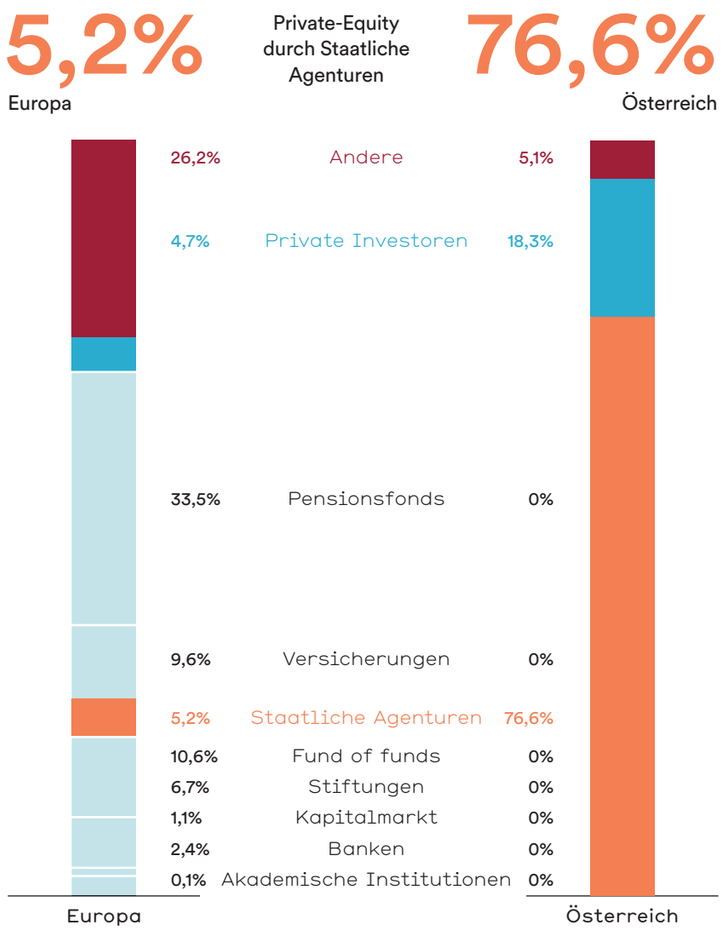
Wachstums-phase

In der Wachstumsphase haben Unternehmen bereits mit ihrer Idee Fuß gefasst. Um langfristig zu bestehen, muss sich ein Unternehmen weiterentwickeln. Für Wachstum müssen verschiedene Voraussetzungen gegeben sein: Expansions- und Internationalisierungswille, qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Organisationsanpassungen, Zugang zu Märkten und Managementstrategien mit Fokus auf Innovations-, Kunden- oder Qualitätsorientierung. Oftmals fehlt für diesen Sprung vor allem eines: Geld.

Die öffentliche Hand als Investor und Förderer

In Österreich führen fehlende private Risikokapitalinvestitionen zu einem überproportionalen Engagement des öffentlichen Sektors. Die öffentliche Hand kam im Jahr 2013 für über 75% der Private-Equity-Mittel auf. Im direkten Vergleich liegt der Anteil des öffentlichen Sektors im EU-Schnitt bei gerade einmal knapp über 5%. Damit trägt der Staat auch die überwiegende Mehrheit des mit den Investments verbundenen Riskos! Im Gegensatz dazu waren auf europäischer Ebene im Jahr 2013 Pensionsfonds (33,5%) und Fonds-in-Fonds-Investitionen (10,6%) die bedeutendsten Investorgruppen.

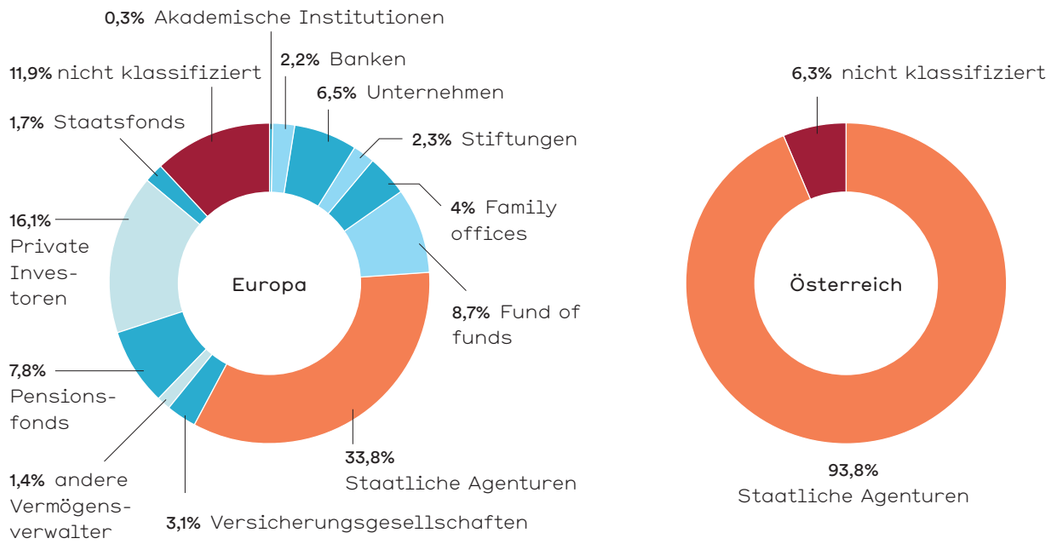
Die öffentliche Hand als Hauptfinancier
Vergleich der Investoren im Private-Equity-Bereich in Europa und Österreich 2013



Quelle: EVCA Yearbook 2014 (Mai 2014)

Im Venture-Capital-Bereich war 2013 die Bedeutung der öffentlichen Hand als Investor sowohl auf europäischer Ebene (33,8%) als auch in Österreich (93,8%) sehr groß. Gerade in Österreich ist das seit Ausbruch der Finanzkrise im Jahr 2008 entstandene Marktversagen im Risikokapitalbereich durch den Rückzug eines Großteils der privaten Investoren (insbesondere Banken und Versicherungsgesellschaften) deutlich erkennbar.

Hohe Bedeutung staatlicher Agenturen im Risikobereich
Investoren im Risikokapitalbereich im Vergleich, im Jahr 2013



Quelle: EVCA Yearbook 2014 (Mai 2014)

aws-Garantien als Ermöglicher
Mit aws-Garantien werden fehlende oder unzureichende bankmäßige Sicherheiten ausgeglichen und dadurch Fremdfinanzierungen (Kredite, Mezzaninfinanzierung und Leasing) ermöglicht bzw. erleichtert. Das Garantieinstrument der aws wirkt damit einem Kapitalmarktversagen entgegen, das insbesondere Innovationsprojekte und Wachstumssprünge von Unternehmen hemmt. 50% der Portfoliounternehmen gaben an, dass durch aws-Garantien unternehmerische Projekte erst realisierbar wurden. Durch eine aws-Garantie können Investitionsprojekte früher, mit einer höheren Innovationsorientierung oder in größerem Umfang umgesetzt werden. aws-Garantien dienen der Risikoteilung zwischen Unternehmen, Banken und dem Bund.

Beachtliche Hebelwirkung von aws-Garantien
Durch 1 Million Euro staatliche Risikokosten können

1 → **35**

rund 35 Millionen Euro an Projekt- und Finanzierungsvolumen gehebelt werden

900

Arbeitsplätze gesichert bzw. geschaffen werden

43 Mio.

zusätzlich indirekte Wertschöpfungs- und Wachstumseffekte von 43 Millionen Euro erreicht werden

ERP-Kredite

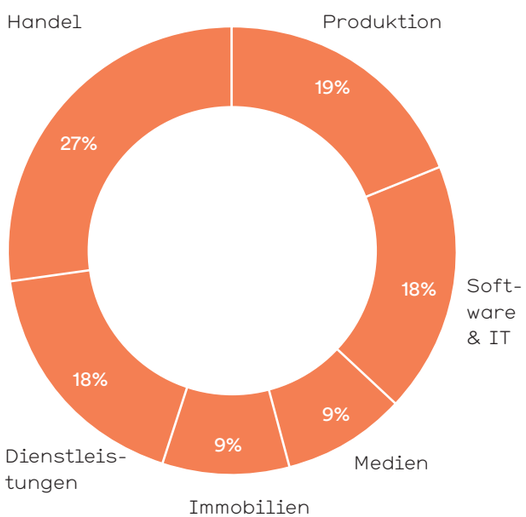
ERP-Kredite stehen hauptsächlich für konkrete Investitionsvorhaben zur Verfügung. Die Möglichkeiten der Mittelverwendung spannt das EU-Beihilfenrecht auf: In Bezug auf ERP-Kredite stehen materielle Investitionen, aber auch immaterielle Investitionen und Ausgaben für Forschung sowie technologische Entwicklung und Innovation im Vordergrund. ERP-Kredite dienen auch dazu, jene Unternehmensstrategien besonders zu unterstützen, die eine Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit sowie Anpassungen an den Strukturwandel (aktueller Schwerpunkt: Industrie 4.0) ermöglichen. Das ERP-Jahresprogramm 2015 sieht eine erneute Kreditmittelvergabe in Höhe von 600 Millionen Euro vor.

aws Mittelstandsfonds

Der branchentypisch strukturierte aws Mittelstandsfonds wird über die aws Fondsmanagement GmbH geführt, arbeitet mit marktkonformen Konditionen und ist offen für Co-Investments. Der Fonds unterstützt österreichische Unternehmen in der Wachstumsphase verschiedenster Branchen durch langfristige Finanzierung. Bis Ende 2014 konnten 44,4 Millionen Euro in österreichische Unternehmen investiert und dadurch private Co-Investments in Höhe von rund 25,5 Millionen Euro gehebelt werden. Damit kommt dem Mittelstandsfonds bei Wachstumsfinanzierungen in Österreich ein Marktanteil von mehr als einem Viertel zu.

Handel am stärksten vertreten

Branchenverteilung im aws Mittelstandsfonds



Quelle: aws Mittelstandsfonds

Finanzierungsvolumen und Zusagen 2014

484
Millionen an ERP-Krediten

157
Millionen an Garantien

1.141
Zusagen für ERP-Kredite

881
Zusagen für Garantien

Quelle: aws Leistungsberichte 2011-2013

BEST PRACTICE: BIOCAP

Schlaue Risikoteilung

BioCap Venture Partners hat im Rahmen der aws Venture-Capital-Initiative die Zusage erhalten, dass sämtliche Investments in österreichische Unternehmen zu 40% aus Mitteln der aws finanziert werden. Der Fonds erhält daher vom Gesamtbetrag des Investments 40% aus der öffentlichen Hand, die er treuhändig zu den gleichen Bedingungen investiert wie das übrige Fondskapital. Durch diese Risikoteilung kann der Fonds in eine höhere Zahl von österreichischen Unternehmen investieren. Das Hauptrisiko wird allerdings von privater Seite getragen.

Die öffentliche Hand leistet einen wertvollen Beitrag in der Finanzierungslandschaft österreichischer Unternehmen. Mit der aws wurde im Jahr 2002 eine eigene effiziente Förder- und Finanzierungsbank des Bundes geschaffen, die jährlich etwa eine Milliarde Euro an Förderungen an die österreichische Wirtschaft vergibt.

Öffentliche Mittel sollen privates Kapital allerdings nicht ersetzen, sondern dieses ergänzen. Die Mobilisierung von Eigenkapital ist unbedingt notwendig, um nachhaltig die Finanzierungslücke von Unternehmen zu füllen. Der Staat muss vor allem dort agieren, wo kein privater Markt entsteht! In anderen Bereichen ist es Aufgabe des Staates, die geeigneten Anreize zu setzen, die das große Potenzial des Eigenkapitalmarktes nicht bremsen, sondern fördern. Dazu ist es notwendig, auf jene Förderinstrumente zu setzen, die als Hebel für private Finanzierung wirken. Nur so kann sich nachhaltig eine Private-Equity-Kultur entwickeln.

Der Weg zur Vision:

- Gezielter Einsatz von öffentlichen Euros in Bereichen, die der Markt nicht bedienen kann
- Konzentration auf nachhaltige Förderungen mit Hebelwirkungen für private Finanzierung
- Abbau von bürokratischen Hürden bei der Wirtschaftsförderung

Anreiz-Initiativen

Mit der Venture-Capital-Initiative (VCI) und der Cleantech-Initiative (CTI) verfolgt die aws gemeinsam mit der Nationalstiftung für Forschung, Technologie und Entwicklung das Ziel, den heimischen VC-Markt zu stimulieren und darüber hinaus Anreize für internationale Fonds und Investoren für ein verstärktes Engagement bei österreichischen Unternehmen zu setzen.
Die VCI/CTI setzt auf junge forschungs- und technologieorientierte Unternehmen durch Beteiligung an VC-Fonds. In ihrer Funktion als Investor agiert die aws wie ein privater Investor und investiert zu marktüblichen Konditionen. Mit dem bisher allokierten Volumen von 34 Millionen Euro an aws-Mitteln wird mehr als das Siebenfache an privatem Kapital gehebelt. Durch die Initiative konnten neue (u.a.: Speed Invest GmbH) und ausländische (Wellington, ETF II, Peppermint) Managementteams zur Unterstützung am österreichischen Markt gewonnen werden.

258 Mio.

Mit 34 Millionen Euro an aws-Mitteln wird mehr als das Siebenfache an privatem Kapital gehebelt

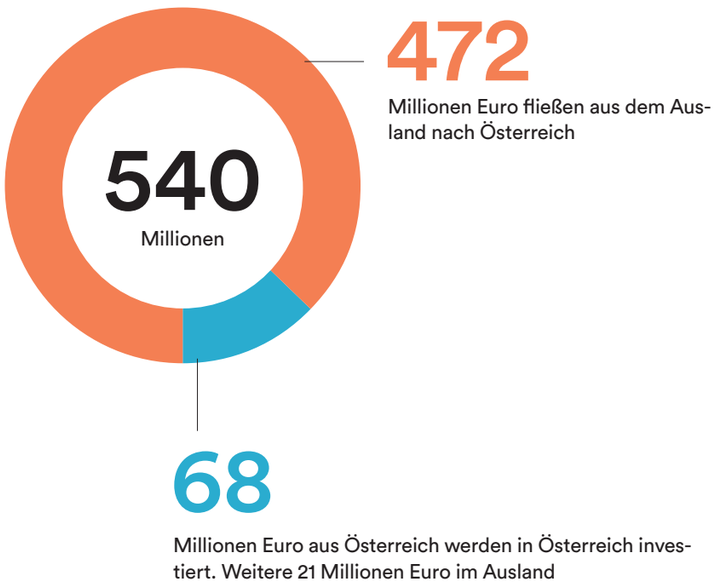
34 Mio.

Private Equity und Venture Capital

Die Sicherstellung eines ausgewogenen Finanzierungsmix ist entscheidend für die Flexibilität und Stabilität eines Unternehmens. Gerade in der Wachstumsphase, in der neue Märkte erschlossen oder Prototypen zur Marktreife entwickelt werden sollen, braucht es Finanzierungsquellen. Österreich löst das Finanzierungsproblem wachsender Unternehmen derzeit in weiten Bereichen mit öffentlichen Förderungen. Der richtige Ansatz ist der eines unternehmerisch denkenden Staates, der die Rahmenbedingungen schafft, die es für die nachhaltige Entwicklung einer Beteiligungskultur braucht. Privates Kapital ist da, aber es landet derzeit nicht bei den Unternehmen. Der Aufholbedarf bei der Mobilisierung von Risikokapital in Österreich ist unbestritten. Es braucht geeignete Instrumente und Rahmenbedingungen, die dazu motivieren, in Ideen und Visionen zu investieren.

Mobilisierung von Risikokapital in Österreich noch ausbaufähig

Private-Equity- und Venture-Capital-Investitionen in österreichische Unternehmen



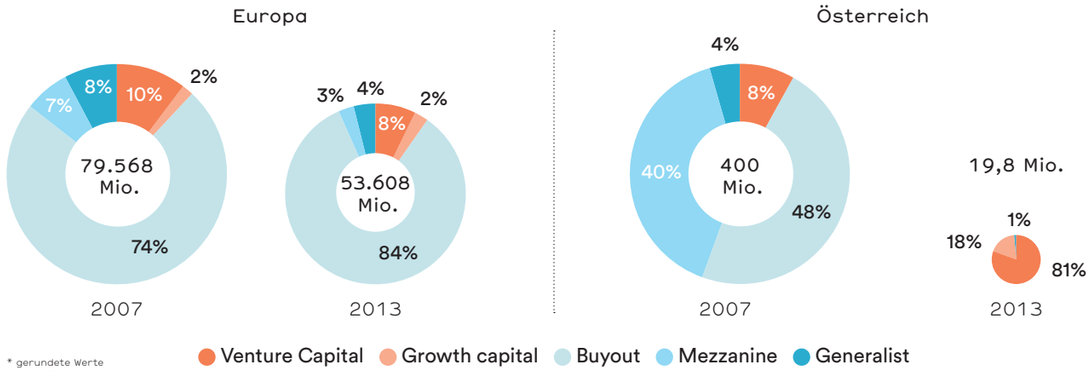
Quelle: EVCA Yearbook 2014

DEFINITION: VENTURE CAPITAL

Risikokapital (Venture Capital) ist eine Teilmenge von Private Equity (privates Beteiligungskapital für nicht börsennotierte Unternehmen). Dieses Kapital wird als Eigenkapital oder in eigenkapitalähnlicher Form investiert, um die Anfangsphase (Seed), Gründungsphase (Start-up) oder die erste Wachstumsphase zu finanzieren. Als Entschädigung für das hohe Risiko erwartet der Investor eine überdurchschnittliche Rendite.

Dramatischer Abwärtstrend von Private Equity

Private-Equity- und Venture-Capital-Investitionen, in Euro und Prozent



* gerundete Werte
Quelle: EVCA Yearbook 2014

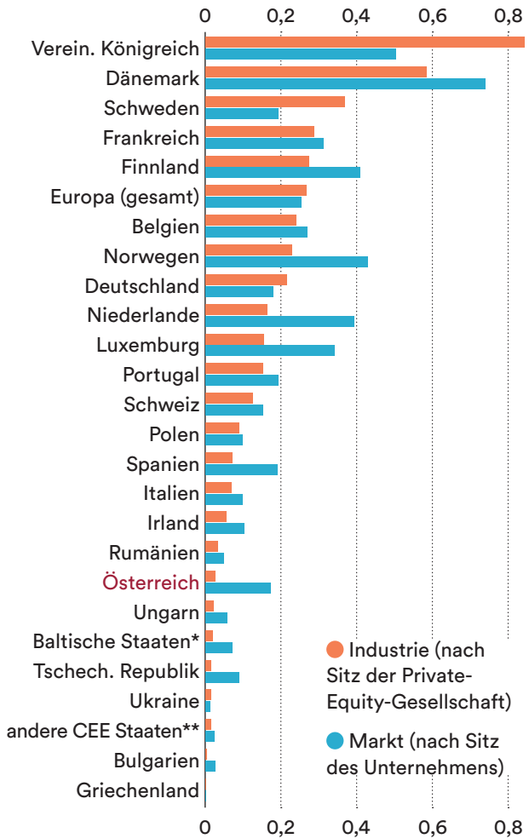
Problemkind Fundraising

Fundraising stellt aktuell die größte Herausforderung für den schwach entwickelten österreichischen Risikokapitalmarkt dar. So wurde 2013 in Österreich ein massiver Einbruch der in österreichische Risikokapitalfonds investierten Mittel um knapp 90% auf 20 Millionen Euro verzeichnet. Im europäischen Vergleich untypisch ist, dass über 80% der aufgebrachten Gelder im Venture-Capital-Bereich investiert wurden. Allerdings zeigt die Entwicklung seit 2007, sowohl in Europa als auch in Österreich, eine hohe Volatilität, die von einzelnen großen Investments beeinflusst wird.

Die Unterentwicklung der Venture-Capital-Branche wirkt sich auch auf internationale Rankings aus. So gehört Österreich nach dem European Innovation Union Scoreboard 2013 mit Platz 10 zwar zu den „Innovation Followers“, die Verfügbarkeit von Venture Capital wurde allerdings als größte relative Schwäche Österreichs bewertet (Platz 18 von 22 bewerteten Ländern). Im Zuge der Wirtschafts- und Finanzkrise hat sich das in Österreich bisher traditionell von Banken dominierte Fundraising-Volumen für Venture Capital-Fonds nochmals wesentlich vermindert, was die Finanzierung insbesondere für junge Technologieunternehmen zunehmend erschwert.

Fundraising-Volumen ist große Schwäche Österreichs

Private-Equity-Investitionen in Prozent des BIP



* Estland, Lettland, Litauen ** Ex-Jugoslawien, Slowakei
Quelle: EVCA Yearbook 2014

USA als größter Investor

Private Equity in Europa 2013

26,6%

des in Europa investierten Kapitals in Risikokapitalgesellschaften stammt aus den USA.

49%

des in europäische Risikokapitalgesellschaften investierten Kapitals stammt aus Ländern außerhalb Europas.

0,1%

Der österreichische Anteil ist mit 0,1% europaweit nur marginal.

Europa

Frankreich	4.242.250
Verein. Königreich	4.102.390
Schweiz	1.301.330
Niederlande	1.297.330
Deutschland	1.237.680
Schweden	853.560
Luxemburg	853.030
Finnland	812.800
Irland	563.610
Dänemark	399.730
Italien	306.970
Norwegen	277.490
Belgien	228.130
Spanien	199.960
Portugal	196.450
Österreich	42.080
Polen	38.300
Ungarn	29.710
Baltische Länder*	11.110
Bulgarien	3.540
Rumänien	300

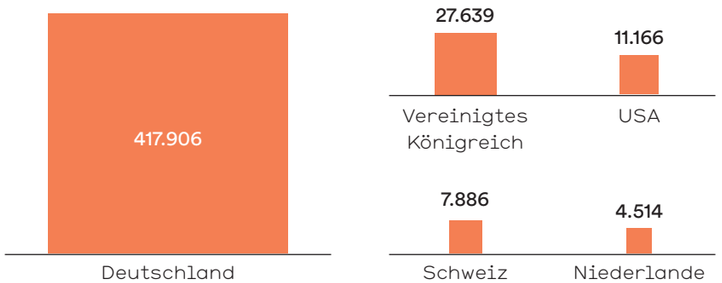
Weltweit

Europa (total)	20.822.930
USA	14.229.040
Asien & Australien	6.699.700
nicht klassifiziert	6.440.730
Kanada	2.778.410
übrige Staaten	2.481.640

* Estland, Lettland, Litauen
Quelle: EVCA Yearbook 2014

Investitionen aus dem Nachbarland

Private-Equity-Investitionen in österreichische Unternehmen nach Ländern (Top 5) in Tausend Euro

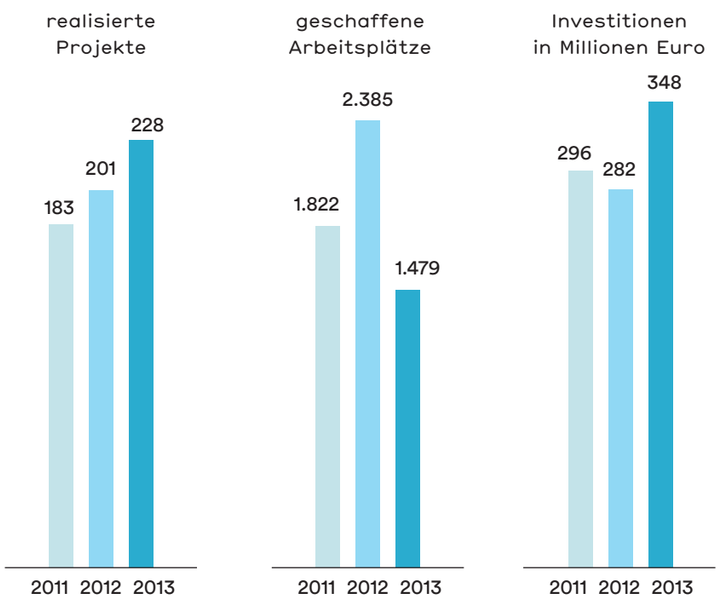


Quelle: EVCA Yearbook 2014

Die Austrian Business Agency (ABA) ist das Beratungsunternehmen des Bundes für internationale Investoren. Sie unterstützt Investoren aus dem Ausland bei ihren Betriebsansiedlungen in Österreich mit einem umfangreichen und kostenfreien Serviceangebot. Seit der Gründung im Jahr 1982 bis 2013 hat die ABA 2.586 internationale Betriebsansiedlungen realisiert.

Österreichs starker Wirtschaftsförderer

Durch Unterstützung der ABA realisierte Projekte, geschaffene Arbeitsplätze und Investitionen in Millionen



Quelle: ABA

Aufwärtstrend in der F&E-Finanzierung

Bruttoinlandsausgaben für F&E in Millionen Euro sowie in Prozent des BIP

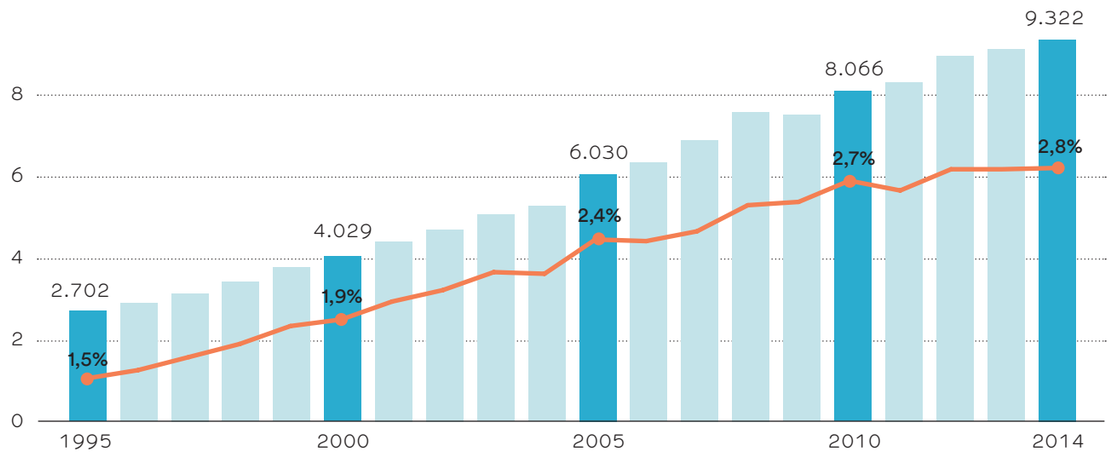
9.322

Bruttoinlandsausgaben für F&E 2014

2,8%

Bruttoinlandsausgaben für F&E, Prozent des BIP 2013

Gerade für den F&E-Bereich entscheidet die ausreichende Finanzierung über die Realisierbarkeit. Da im F&E-Bereich ein hoher Kapitalbedarf besteht und in der Anfangsphase zumeist keine Einnahmen erzielt werden, sind F&E-Unternehmen besonders auf Private Equity angewiesen. In Österreich sind die Investitionen in Forschung und Entwicklung in den letzten 20 Jahren stets gestiegen. Österreich muss auf zukunftsfähige Innovation setzen, um langfristig mit dem globalen Fortschritt mithalten zu können.



Quelle: Statistik Austria 2014

Der Weg zur Vision:

- Sichern der Anschluss- und Folgefinanzierungen, um den nachhaltigen Bestand von Unternehmen zu ermöglichen
- Sicherstellen eines ausgewogenen Finanzierungsmix
- Ausbau und Erweiterung alternativer Finanzierungsformen wie Venture Capital und Mezzaninkapital
- Schaffen adäquater Rahmenbedingungen für Crowdfunding (z.B. Erhöhung von Schwellenwerten, Stärkung der Rechtssicherheit)
- Entwicklung einer nachhaltigen Finanzierungs-, Beteiligungs- und Unternehmerkultur
- Sicherstellen der Finanzierung im F&E-Bereich
- Schaffen von Transparenz, Verständlichkeit und internationaler Wettbewerbsfähigkeit regulatorischer Rahmenbedingungen für internationale Investoren
- Start einer Entwicklung weg vom Verwaltungsstaat hin zu einem „entrepreneurial state“
- Ausschöpfen des Potenzials bei Ausgründungen aus Universitäten und Forschungseinrichtungen durch Sicherstellung der Finanzierung
- Anlocken von internationalen Venture Fonds nach Österreich
- Mobilisierung von ausländischen Investoren

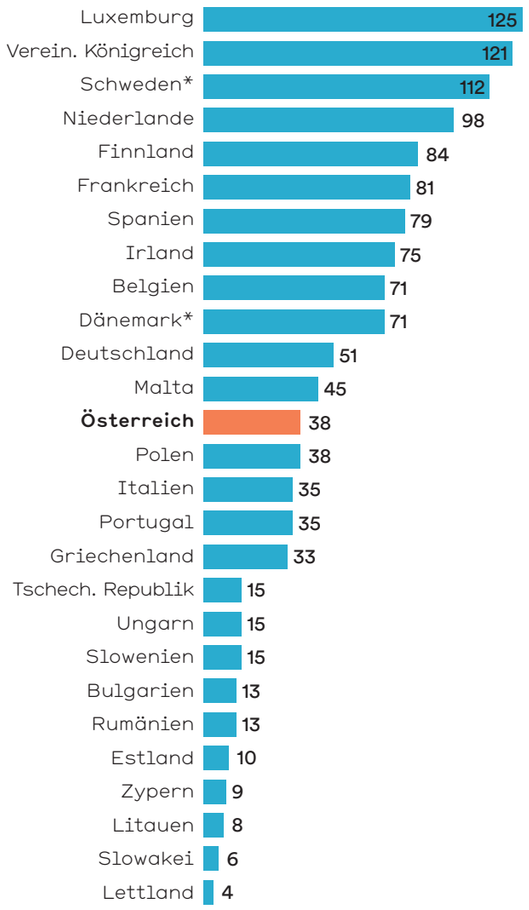
Kapitalmarkt

Der Kapitalmarkt bringt Kapitalgeber und Kapitalnehmer zusammen. Er ist der Markt für mittel- und langfristiges Kapital. Der Handel erfolgt in Österreich an der Wiener Börse (organisierter Kapitalmarkt) oder an freien (nicht organisierten) Kapitalmärkten.

Im Vergleich zu anderen Teilen der Welt ist die Unternehmensfinanzierung in Europa nach wie vor stark von den Banken und zu einem weitaus geringeren Teil von den Kapitalmärkten abhängig. Dementsprechend besteht auch im Bereich der Börsekapitalisierung dringender Nachholbedarf für die gesamte EU. Österreich liegt in diesem Bereich sogar innerhalb der EU im schlechten Mittelfeld.

Stärkere Kapitalmärkte würden die Banken als Finanzierungsquelle ergänzen. Ziel muss sein, Investitionen für Unternehmen, insbesondere KMU, und für Infrastrukturprojekte sowohl aus dem Inland als auch aus dem Ausland zu mobilisieren. Aufgrund der Finanzierungslücke, von der vor allem kleinere und mittlere Unternehmen betroffen sind, wird das Wachstumssegment des Kapitalmarktes eines der großen Zukunftsprojekte der nächsten Jahre sein. Durch Initiativen wie den equityfinder der aws, bei dem Investoren und Unternehmen zusammengebracht werden, kann die öffentliche Hand Impulse setzen. Auf der Plattform, die erst 2014 gegründet wurde, haben sich bereits über 500 Unternehmen und über 260 Investoren registriert.

Dringender Aufholbedarf
Börsenkapitalisierung in der EU in Prozent des BIP 2013



* Daten von 2012
Quelle: Europäische Kommission 2014

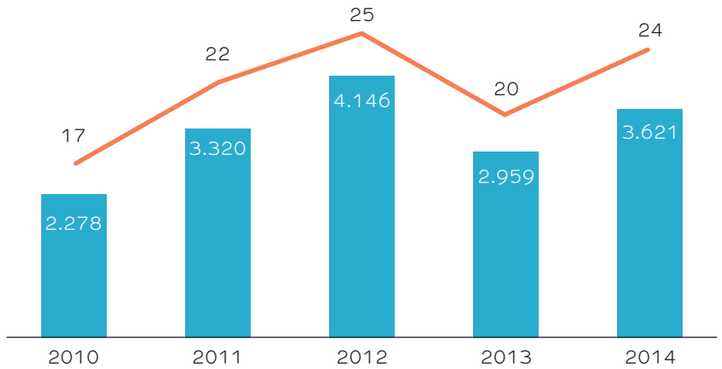
Das große Potenzial des heimischen Kapitalmarktes wird stets unterschätzt. Es fehlt an Information und an Vertrauen in das System.

Eine Mentalitätsänderung kann nur durch Bewusstseinsbildung gelingen. Für die Chancen und Möglichkeiten, die der Kapitalmarkt sowohl für große als auch für kleinere Unternehmen und für Investoren bietet. Gleichzeitig muss vermittelt werden, dass mit einer Private-Equity-Investition auch ein Teil des Unternehmerrisikos übernommen wird. Im Bereich des Risikokapitals muss die Eigenverantwortung zur Übernahme und Einschätzung von Risiken jedes einzelnen im Fokus stehen.

Damit sich die heimische Börse zu einem international wettbewerbsfähigen Kapitalmarkt entwickeln kann, braucht es eine Reduktion der regulatorischen Anforderungen und der hohen Kapitalmarktkosten, ohne dabei den adäquaten Schutz der Investoreninteressen zu vergessen.

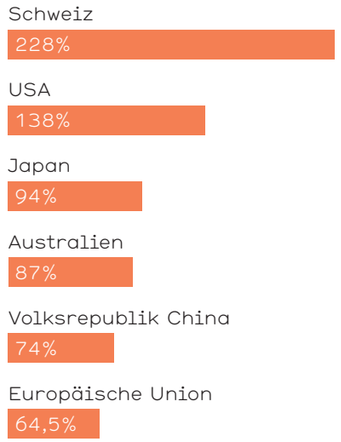
Unternehmensanleihe
Die Unternehmensanleihe (oder: ‚Corporate Bond') ist eine Form der Fremdkapitalfinanzierung über den Kapitalmarkt und eine wichtige Ergänzung zum Private-Equity-Markt. Aufgrund der hohen Anforderungen und Kosten, stellt die Unternehmensanleihe kaum eine Alternative für kleinere und mittlere Unternehmen dar.
An die Wiener Börse kamen 2014 24 neue Unternehmensanleihen österreichischer Emittenten mit einem Gesamt-Emissionsvolumen von 3,6 Milliarden Euro.

Wieder steigende Emissionen
Anzahl und Emissionsvolumen österreichischer Emittenten in Millionen Euro



Quelle: Wiener Börse

Starke Schweiz
Börsekapitalisierung International in Prozent des BIP 2013



Quelle: Europäische Kommission 2014

Der Weg zur Vision:

- **Bewusstseinsbildung für Chancen und Risiken des Kapitalmarktes**
- **Stärkung des heimischen Kapitalmarktes durch Reduktion der regulatorischen Hürden und den damit verbundenen Kosten**
- **Entwicklung eines Wachstumssegments am heimischen Kapitalmarkt**

Steuerliche Anreize für private Finanzierung

Steuerpolitik ist ein wichtiges Element der Wirtschaftspolitik. Durch gezieltes Setzen von Anreizen durch steuerliche Begünstigungen können volkswirtschaftliche Effekte erreicht werden, die über die budgetären Kosten der steuerlichen Maßnahme weit hinausgehen. Die Bereitschaft zur Teilnahme am unternehmerischen Risiko braucht Anerkennung durch den Staat und entsprechende Incentives zur Mentalitätswende.

Beteiligungsfreibetrag

Steuerliche Begünstigungen für Beteiligungskapital fördern Wachstum und Beschäftigung. Durch einen Steuerfreibetrag bzw. Sonderausgabenabzug (Minderung der Bemessungsgrundlage) oder einen Absetzbetrag (direkte Minderung der Steuerschuld) können Bürger gezielt dazu bewegt werden, als Financiers für Jungunternehmer aufzutreten. Ein Wirtschaftsinvestitionsfreibetrag (oder ein ähnliches Modell) würde diesen dringend notwendigen Anreiz für Investoren schaffen. Die Signalwirkung eines solchen Bekenntnisses des Staates hat oftmals weit mehr Wirkung als die Maßnahme selbst. Im Vergleich zu öffentlichen Förderungen übernimmt in diesem Fall der Staat kein Risiko, sondern intensiviert stattdessen die Risikoübernahme des privaten Investors. Dies bringt frisches Kapital in Umlauf, das genau dort eingesetzt wird, wo es benötigt wird - bei Unternehmen mit viel Luft nach oben.

Einkommen
\- x → Steuerfreibetrag
Bemessungsgrundlage

% Steuer
\- y → Steuerabsetzbetrag
Steuerschuld

BEST PRACTICE: EIS

Steuern schmelzen lassen

Das „Enterprise Investment Scheme“ (EIS) und das „Seed Enterprise Investment Scheme“ (SEIS) wurden als Initiativen der britischen Regierung implementiert und schaffen attraktive steuerliche Rahmenbedingungen für private Investitionen - auch für Crowdinvesting. Beide Incentives zielen auf Investments in bestimmte gelistete und ungelistete Unternehmen ab. Das EIS-Modell bieten unter anderem 30% Reduktion der Einkommenssteuer und eine Befreiung von „capital gains“. Das SEIS-Instrument bietet sogar eine 50 prozentige Ermäßigung bei der Einkommenssteuer und neben der ebenfalls bestehenden Steuerbefreiung für „capital gains“ auch eine spezielle Befreiung für die Reinvestition von „capital gains“.

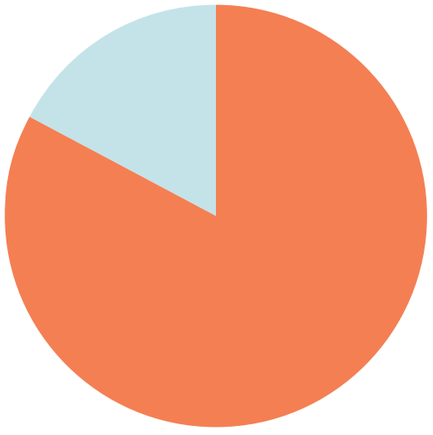
KMU-Finanzierungsgesellschaft

Besonders betroffen von der Finanzierungslücke sind österreichische KMU, die mittlerweile auf Alternativen zum traditionellen Bankkredit angewiesen sind. Dies hat auch die EU-Kommission erkannt. Mit den neuen Risikokapital-Leitlinien hat sie im Jahr 2014 neue, flexiblere Spielräume für die steuerliche Förderung von Risikofinanzierung im KMU-Bereich geschaffen.

Für Österreich wurde damit die Tür geöffnet die ehemalige Mittelstandsfinanzierungsgesellschaft wiederzubeleben und gleichzeitig zu einem modernen und attraktiven Instrumentarium zu machen, das die notwendigen Mittel in die KMU bringt.

Schön wär‘s!

Wünsche der Start-ups



83%

der österreichischen Start-ups wünschen sich die steuerliche Absetzbarkeit von Business-Angel-Investitionen

Quelle: Austrian StartUp Report 2013, durchgeführt von Speedinvest

Ein Win-Win-Modell für Arbeitnehmer und Arbeitgeber

Mitarbeiterbeteiligungen sind sowohl für Arbeitnehmer als auch für Arbeitgeber eine attraktive Form der Unternehmensfinanzierung und Mitarbeitermotivation. Durch smarte Mitarbeiterkapitalbeteiligungsmodelle haben Arbeitnehmer die Möglichkeit, sich selbst am Unternehmen und damit am Unternehmenserfolg zu beteiligen. In Österreich beweisen bereits einige Vorzeigemodelle, dass das Modell funktioniert.

BEST PRACTICE: VOESTALPINE

Gemeinsam erfolgreich

Die voestalpine AG setzt seit 2000 auf ein Mitarbeiterbeteiligungsmodell. Mittlerweile sind über 13% – das ist der zweitgrößte Anteil – der Gesellschaft in der Hand der Mitarbeiter. Durch Bündelung der Anteile kommt den Mitarbeitern ein bedeutendes Stimmrecht zu. Derzeit nehmen fast 24.000 Mitarbeiter am Programm teil. Der voestalpine AG ist es gelungen, ein Win-Win-Modell für beide Seiten zu entwickeln.

Der Weg zur Vision:

- **Einführen eines Beteiligungsfreibetrag für Investitionen in junge Unternehmen**
- **Modernisierung und Flexibilisierung einer KMU-Finanzierungsgesellschaft**
- **Anreizsetzung für die Weiterentwicklung von Mitarbeiterbeteiligungsmodellen**
- **Mobilisierung von privatem Kapital durch entsprechende steuerliche Anreize, z.B. für gemeinnützige Stiftungen oder Pensionsfonds**
- **Erweiterung des Gewinnfreibetrages auf Investitionen in Start-ups**

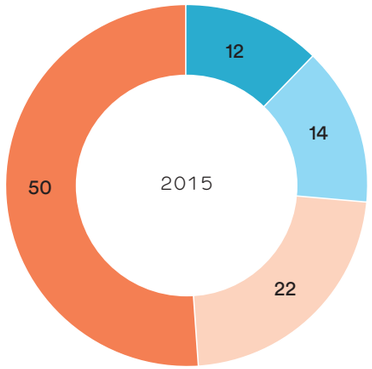
Neue Arbeitsplätze

Wachstum schafft Arbeitsplätze. Jungunternehmer werden schnell zu Arbeitgebern, wenn die Rahmenbedingungen dies erlauben. Die unsichere Wirtschaftslage lassen die Jungunternehmer derzeit zögern. Dieser Trend hat sich im letzten Jahr verschärft.

Anreize im Bereich der Mitarbeiteranstellung setzen wichtige Impulse zur Beschäftigungsförderung. Um nachhaltig Arbeitsplätze zu schaffen, braucht es allerdings Wachstum. Gerade in Zeiten steigender Arbeitslosenzahlen müssen es sich Unternehmen leisten können, Mitarbeiter einzustellen, die zum Wachstum des Unternehmens beitragen. In erste Linie müssen die Unternehmen von überhöhten Lohnnebenkosten entlastet werden. Von einer Vereinfachung der Lohnabrechnung und dem Abbau bürokratischer Hürden bei der Mitarbeiterbeschäftigung, würden sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer langfristig profitieren.

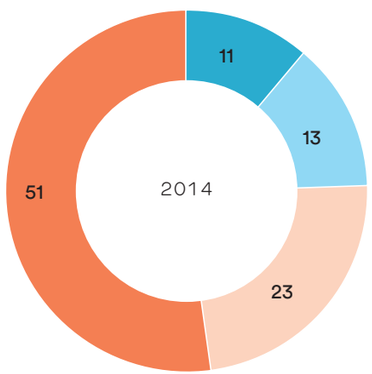
Aufnahmestopp aufgehoben?
Bereitschaft von Unternehmen Mitarbeiter in den nächsten 6 bis 12 Monaten einzustellen in Prozent

ja · eher ja · eher nein · nein



72%

der Befragten können sich zum derzeitigen Zeitpunkt nicht vorstellen, neue Mitarbeiter einzustellen.
Die Hälfte der Befragten ist sich sogar sicher, keine weiteren Mitarbeiter in absehbarer Zeit aufzunehmen.

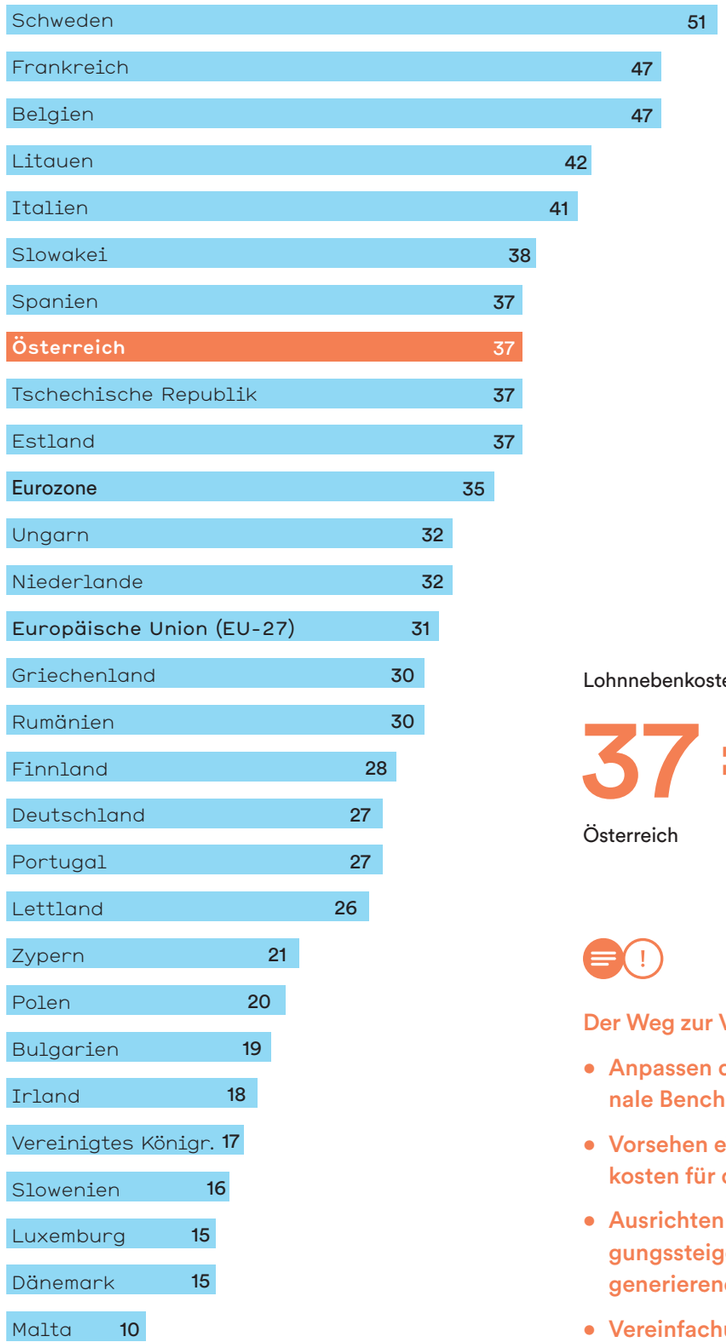


24%

der befragten Unternehmen beantworten im Jahr 2014 die Frage, ob sie in den kommenden 6 bis 12 Monaten (2014) planen, einen Mitarbeiter einzustellen, mit „ja“ bzw. „eher ja“.

Quelle Junge Wirtschaft, Konjunkturbarometer 2015

Zu hohe Lohnnebenkosten
Lohnnebenkosten der Privatwirtschaft pro 100 Euro Bruttolohn 2013



Quelle: Eigene Berechnungen des Statistisches Bundesamtes auf Basis von Eurostat, Online-Datenbank vom 02. Mai 2014.

Eine der derzeit größten Hürden für die Erweiterung des Mitarbeiterstandes stellen die überdurchschnittlich hohen Lohnnebenkosten dar. In Österreich fallen pro 100 Euro Bruttolohn zusätzlich 37 Euro Lohnnebenkosten an. Damit liegt Österreich 16% über dem EU-Schnitt. In Deutschland, dem wohl größten Konkurrenten Österreichs am Arbeitsmarkt, fallen pro 100 Euro Bruttolohn lediglich 27 Euro Lohnnebenkosten an. Die hohe Abgabenquote raubt den inländischen Unternehmen Wettbewerbsfähigkeit im globalen Wettstreit.

Lohnnebenkosten je 100 Euro Bruttolohn

37 € Österreich

27 € Deutschland

Der Weg zur Vision:

- Anpassen der Lohnnebenkosten an internationale Benchmarks
- Vorsehen einer Befreiung von Lohnnebenkosten für den ersten Mitarbeiter
- Ausrichten von Förderungen zur Beschäftigungssteigerung auf nachhaltige wachstumsgenerierende Maßnahmen
- Vereinfachung der Lohnverrechnung
- Abbau bürokratischer Hürden bei der Mitarbeiterbeschäftigung

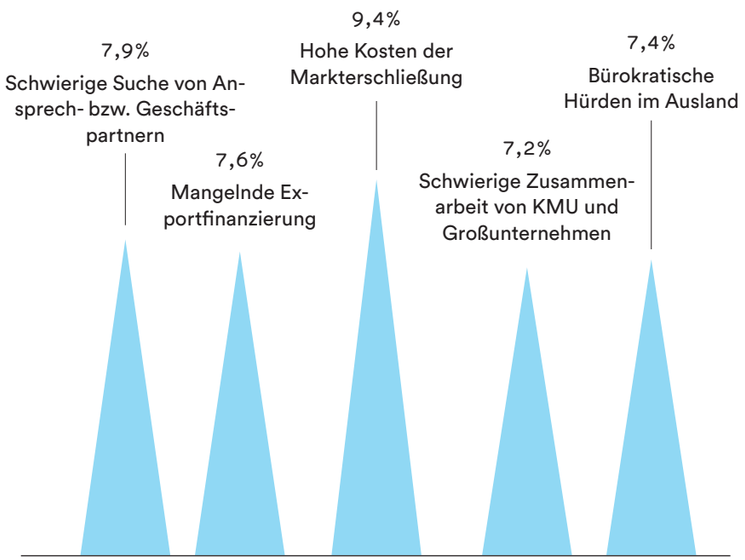
Going Global

Wachsende Unternehmen einer kleinen und offenen Volkswirtschaft stoßen bald an die inländischen Grenzen. Trotz des Bewusstseins über die Herausforderung, auf fremden Märkten Fuß zu fassen, nehmen viele österreichische Unternehmen dieses Wagnis, Neuland zu betreten, auf sich. Dass sie mit der Vermarktung ihrer Produkte und Dienstleistungen weltweit erfolgreich sind, zeigt die beeindruckende Exportquote.

Mittlerweile verdient die österreichische Wirtschaft im Schnitt bereits 6 von 10 Euro im Export, im Europa-Durchschnitt sind es nur 4,5 Euro. Der große weltweite Erfolg österreichischer Unternehmen ist den hoch qualifizierten Arbeitskräften, der ausgezeichneten Produktqualität und der Innovationskraft zu verdanken und ist, insbesondere im Hinblick auf die im internationalen Vergleich hohe Steuer- und Bürokratiebelastung, beeindruckend.

Bremsen der Internationalisierung

Internationalisierungshemmnisse für Unternehmen, die maximal ein Jahr alt sind



Quelle: WIFO-Unternehmensbefragung 2014

6 von 10 €

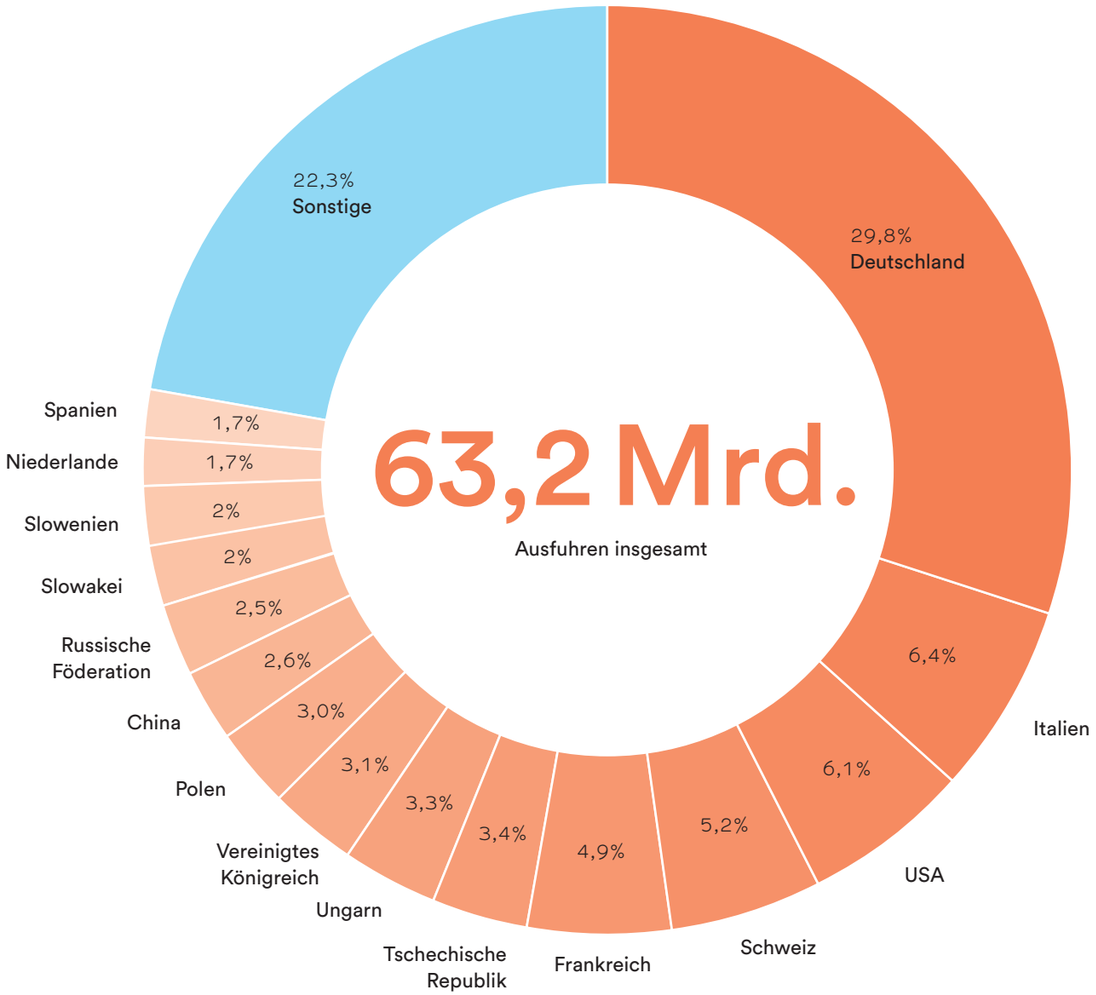
werden im Export erwirtschaftet

Quelle: Eurostat, Comext, AMECO, OECD, wiiw-Berechnungen, 2015

Gründer fokussieren sich traditionell zuerst auf die Auslandsmärkte jener Länder, die eine gemeinsame Grenze mit Österreich haben. Mit Abstand wichtigster Handelspartner für Österreich und auch erster Auslandsmarkt nach Gründung eines Unternehmens ist - nicht zuletzt wegen der gleichen Sprache, aber auch wegen seiner Größe und Kaufkraft - nach wie vor Deutschland, gefolgt von Italien, den Vereinigten Staaten, der Schweiz und Frankreich. Außerhalb Europas sind die USA, China und die Russische Föderation die wichtigsten Abnehmer österreichischer Produkte. Angesichts der gedämpften Wirtschaftsentwicklung im Euroraum gewinnt jedoch auch die Erschließung von Fernmärkten weiter an Bedeutung.

Deutschland ist stärkster Exportpartner

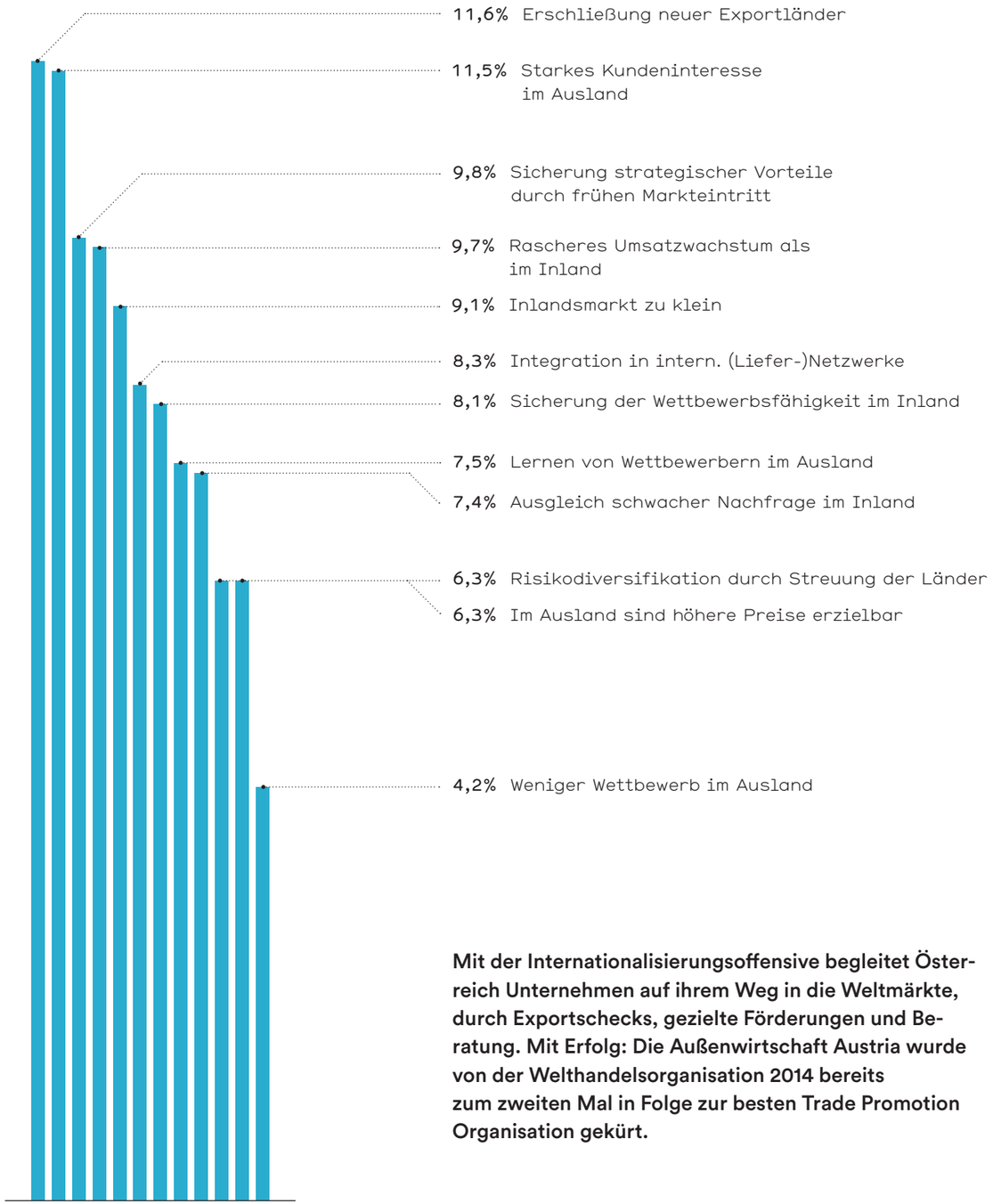
Die wichtigsten Exportpartner für Österreich nach Anteil der Ausfuhren in Prozent



Quelle: Eurostat, Comext, AMECO, OECD, wiiw-Berechnungen, 2015

Ausgedehnter Pioniergeist

Motive für Exporttätigkeit für Unternehmen im ersten Jahr



Mit der Internationalisierungsoffensive begleitet Österreich Unternehmen auf ihrem Weg in die Weltmärkte, durch Exportschecks, gezielte Förderungen und Beratung. Mit Erfolg: Die Außenwirtschaft Austria wurde von der Welthandelsorganisation 2014 bereits zum zweiten Mal in Folge zur besten Trade Promotion Organisation gekürt.

Quelle: WIFO-Unternehmensbefragung 2014. Anzahl der Antworten „Sehr wichtig" und „Wichtig".

BEST PRACTICE: ECODUNA

Mit Mikroalgen neue Maßstäbe setzen

Die ecoduna produktions-GmbH (www.ecoduna.com), mit Sitz in Bruck an der Leitha, entwickelt und produziert Mikroalgen im industriellen Maßstab. Das Entwicklungsunternehmen ist weltweiter Technologieführer für ein Verfahren, das nachhaltig, ressourcenschonend und absolut rückstandsfrei ist. Ein interdisziplinäres Team aus Konstrukteuren, Biologen und Anlagentechnikern konstruierte dafür eine Photobioreaktor-Anlage, die als Prototyp für den Bau und den Betrieb von industriellen Zuchtanlagen für Mikroorganismen verwendet wird. Das High-Tech-Unternehmen eroberte bereits kurz nach seiner Produktentwicklung neben dem Heimatmarkt auch sehr erfolgreich die internationalen Märkte, was zahlreiche nationale wie internationale Preise belegen: Seit der Gründung im Jahr 2010 wurde das Unternehmen unter anderem mit dem Energy Globe World Award 2013 ausgezeichnet.

DEFINITION: BORN GLOBALS

„Born Globals" sind international ausgerichtete Jungunternehmen, die bereits kurz nach ihrer Gründung, und noch bevor sie auf dem Heimatmarkt Fuß gefasst haben, auf eine internationale Ausrichtung setzen. Die voranschreitende Globalisierung, die die Grenzen der Information, Kommunikation und Mobilität öffnet, macht es möglich.

Beyond borders

Regionaler Exportanteil bei Unternehmen im ersten Jahr

51%
Deutschland, Schweiz, Liechtenstein, Italien

7%
Ungarn, Tschechien, Slowakei, Slowenien

12%
Sonstige EU bzw. EFTA

9%
Industrieländer in Übersee

Quelle: WIFO-Unternehmensbefragung 2014

Der Weg zur Vision:

- **Weiterer Ausbau umfassender Exportberatung und Unterstützung bei Auslandsaktivitäten und der Erschließung von Fernmärkten**
- **Forcieren des Erfahrungsaustausches von Jungunternehmer/innen mit erfahrenen Unternehmer/innen**
- **Fortsetzen der Investitionen in Markterschließungsförderungen, z.B. via Exportchecks**
- **Verbessern der Zusammenarbeit mit österreichischen Botschaften und Außenhandelsstellen**
- **Weiterentwicklung von Plattformen und Programmen zur internationalen Zusammenarbeit von Unternehmen, z.B. AWO-Netzwerk, Erasmusprogramme, Co-Working-Spaces**
- **Schließen der Finanzierungslücke für Expansionskapital durch neue Möglichkeiten der Finanzierung**
- **Konsequente Verwaltungsvereinfachung**
- **Senkung der Steuerbelastung für den Faktor Arbeit durch Orientierung an internationalen Benchmarks**

Der Weg zum Gründerland Nr. 1

Österreich kann Gründerland Nr. 1 in Europa werden. Ein internationaler Netzwerkknoten, der die kreativsten und klügsten Köpfe anlockt, in dem die besten Ideen und Innovationen zum Blühen gebracht werden. Für eine neue Gründerzeit braucht es die richtigen Rahmenbedingungen. Österreichs Gründerland-Community hat Maßnahmen definiert, die Österreich auf dem Weg in Richtung Gründerland Nr. 1 nach vorne bringen sollen. Vierzig Maßnahmen wurden als prioritär eingestuft und in fünf politischen Handlungsfeldern zur Gründerland-Strategie zusammengefasst: Innovationstätigkeit fördern, Zugang zu Finanzierung ausbauen, Bewusstseinsbildung vorantreiben, Netzwerke stärken und unterstützende Infrastruktur & Regulatorik anpassen.

Der Weg zum Gründerland Nr. 1

Innovation

1. Eine Open-Innovation-Strategie für Österreich entwickeln und umsetzen
2. Infrastruktur und Anreize für Wissenstransfer schaffen sowie Wissenstransfer-Kompetenz in Wissenschaft und Forschung stärken
3. Kooperationen zwischen Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft ausbauen, fördern und weiterentwickeln
4. Rechtlichen Rahmen für den Schutz geistigen Eigentums modernisieren
5. Eine digitale Agenda für Österreich entwickeln und umsetzen

Finanzierung

6. Crowdfunding als alternative Finanzierungsquelle etablieren
7. Rahmenbedingungen und Rechtssicherheit für Mezzaninkapital schaffen
8. Rahmenbedingungen für private KMU-Finanzierungsgesellschaften schaffen
9. Regulatorische Hürden und Kosten am heimischen Kapitalmarkt reduzieren
10. Ein Innovations-/Wachstumssegment am heimischen Kapitalmarkt entwickeln
11. Effektivität öffentlicher Förderungen für sämtliche Phasen der unternehmerischen Entwicklung ausbauen
12. Bürokratische Hürden beim Zugang zu und der Abwicklung von Wirtschaftsförderungen abbauen
13. Steuerliche Anreize für private Investitionen in die Realwirtschaft setzen
14. Mitarbeiterbeteiligungsmodelle fördern
15. Internationale Venture-Capital-Fonds nach Österreich holen
16. Privates Kapital für Wissenschaft, Forschung und Innovationen mobilisieren und gemeinnütziges Stiftungswesen stärken

Bewusstseins-bildung

17. Finanzielle Allgemeinbildung (financial literacy) verbessern
18. Eine Beteiligungs- und Aktionärskultur etablieren und Bewusstsein für Investitionen in die Realwirtschaft stärken
19. Bewusstsein für Chancen und Risiken des Kapitalmarkts entwickeln
20. Unternehmergeist bereits bei den Kleinsten wecken und unternehmerisches Denken im gesamten Bildungsweg vermitteln
21. Stellenwert des Unternehmertums in der Gesellschaft verbessern
22. Ein leistungsfreundliches Klima schaffen
23. Eine Kultur des Scheiterns in Gesellschaft und Politik etablieren
24. Österreich international als attraktiven Gründungsstandort positionieren
25. Eine Willkommenskultur für Wissenschafter, Innovatoren, Gründer und Unternehmer aus dem Ausland etablieren

Netzwerke

26. Nationale Gründer- und Innovations-Netzwerke und Communities fördern
27. Gründer und erfahrene Unternehmen zusammenbringen
28. Private Gründer-Initiativen und Inkubatoren fördern
29. Gründer-Netzwerke an und zwischen Hochschulen etablieren und forcieren
30. Internationale Gründer- und Innovations-Netzwerke und Allianzen bilden und ausbauen
31. Zusammenarbeit zwischen jungen Unternehmen bzw. Wissenschaft und Forschung sowie Botschaften und Außenhandelsstellen verbessern

Infrastruktur & Regulatorik

32. Kommunikation zwischen Unternehmen und Behörden entbürokratisieren
33. Berufsrecht laufend an aktuelle Entwicklungen anpassen
34. Betriebsanlagenrecht vereinheitlichen und vereinfachen
35. Unternehmensgründungen und -übergaben durch Abbau rechtlicher Hürden erleichtern
36. Neugründungs-Förderungsgesetz an moderne Rahmenbedingungen anpassen
37. Beratung und Unterstützung von Unternehmen in sämtlichen Wachstumsphasen ausbauen und weiterentwickeln
38. Exportorientierung und Internationalisierung österreichischer Unternehmen stärken
39. Steuern und Sozialversicherungsbeiträge für Gründer und junge Unternehmen senken
40. Regulatorische und finanzielle Hürden für die Beschäftigung von Mitarbeitern abbauen

Open Space Stakeholder-Dialog

Am 16. Jänner 2015 wurde die Community der österreichischen Gründungsszene zur Veranstaltung „Land der Gründer“ in das architektonisch beeindruckende Library & Learning Center der Wirtschaftsuniversität Wien geladen. Gemeinsam wurde eine Strategie für den Weg Österreichs zum Gründerland Nr. 1 erarbeitet. Die Ergebnisse der konstruktiven und angeregten Diskussion bei diesem Open Space-Event sind die Grundlage für die Gründerland-Strategie.

Alle Fotos: © Junge Wirtschaft

Fotocredit: Junge Wirtschaft

Pitching Days, Tel Aviv, Februar 2015

Fotocredit: Taha Alshemaree TJ

Austrian Start-ups Stammtisch, Wien, März 2015

Veranstaltungen der Gründerland-Community

Die österreichische Start-up-Community ist wohl eine der jüngsten und gleichzeitig dynamischsten Communities des Landes. Die zahlreichen Events in Österreich und rund um den Globus bringen jene Menschen zusammen, die ein gemeinsames Ziel verfolgen: Österreich zum Gründerland Nr. 1 in Europa zu machen!

Fotocredit: AWS

Pitching Days, London, Oktober 2014

Fotocredit: © Pioneers

Pioneers Festival, Wien, Oktober 2014

Herzlichen Dank an unseren Gründerland-Partner

Junge Wirtschaft
www.jungewirtschaft.at

... und an die vielen Ideengeber

AUSTRIAN ANGEL INVESTORS ASSOCIATION
www.aaia.at

ABA INVEST IN AUSTRIA
www.investinaustria.at

AUSTRIAN Startups
www.austrianstartups.com

avco Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation
www.avco.at

austria wirtschafts service aws
www.awsg.at

Bank Austria Member of UniCredit
www.bankaustria.at

CONDA
www.conda.eu

FFG
www.ffg.at

GREEN ROCKET
www.greenrocket.at

INVESTMENT READY PROGRAM because impact matters!
www.impacthub.net

INiTS Innovation into Business
www.inits.at

JULIUS RAAB STIFTUNG
www.juliusraabstiftung.at

ENTREPRENEURSHIP & INNOVATION
www.wu.ac.at/entrep

iIUG Institut für Innovationsmanagement und Unternehmensgründung
www.aau.at/iug

INSTITUT FÜR UNTERNEHMENSGRÜNDUNG UND UNTERNEHMENSENTWICKLUNG JOHANNES KEPLER UNIVERSITÄT LINZ
www.jku.at/iug

NEW VENTURE SCOUTING
www.nvs.co.at

PIONEERS.io
www.pioneers.io

SEKTOR 5
www.sektor5.at

SENAT DER WIRTSCHAFT
www.senat-der-wirtschaft.at

Si Speedinvest
www.speedinvest.com

WKO WIRTSCHAFTSKAMMERN ÖSTERREICHS GRÜNDERSERVICE
www.wko.at

TAUSEND MAL TAUSEND
www.1000x1000.at

... sowie die gesamte Gründerland-Community!

bmwfw
Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft