

Gründungsneigung und Entrepreneurship

Österreich im internationalen Vergleich,
Chancen und Herausforderungen



Impressum

Medieninhaber, Verleger und Herausgeber:
Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort
Stubenring 1, 1010 Wien

Autorin und Autoren: Doris Kiendl, Eric Kirschner, Rene Wenzel, Andreas Niederl, Patrick Frey

Fotonachweis: BMDW/Adobe Stock

Druck: BMDW

Wien, 2019. Stand: März 2019

Copyright und Haftung:

Auszugsweiser Abdruck ist nur mit Quellenangabe gestattet, alle sonstigen Rechte sind ohne schriftliche Zustimmung des Medieninhabers unzulässig.
Es wird darauf verwiesen, dass alle Angaben in dieser Publikation trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr erfolgen und eine Haftung des BMDW und der Autoren ausgeschlossen ist. Rechtsausführungen stellen die unverbindliche Meinung der Autoren dar und können der Rechtsprechung der unabhängigen Gerichte keinesfalls vorgehen.

Rückmeldungen: Ihre Überlegungen zu vorliegender Publikation übermitteln Sie bitte an maria.zoder@bmdw.gv.at.

Inhalt

Vorwort	3
Kurzfassung	5
Executive Summary	10
1 Die Aufgabenstellung dieser Studie	14
2 Einleitung und zentrale Fragestellungen	15
Methoden und Vorgehensweise	19
3 Die Bedeutung von Unternehmertum für Wachstum und Wohlstand	21
3.1 Beschäftigungswirkung bzw. Beschäftigungsdynamik	22
3.2 Wettbewerbswirkung.....	23
3.3 Technologie- und Strukturwirkung.....	24
3.4 Einflussfaktoren auf das Unternehmertum.....	25
3.5 Anpassungen des Modells für junge Unternehmerinnen und Unternehmer	28
3.5.1 Zugang zu Finanzierung	28
3.5.2 Sozialer/kultureller Rahmen sowie Akzeptanz und Wahrnehmung von Entrepreneurship	28
3.5.3 Der administrative und regulatorische Rahmen	29
3.5.4 Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur: Das unternehmerische Netzwerk	29
4 Die unternehmerische Aktivität in Österreich im internationalen Vergleich	30
4.1 Unternehmerische Aktivität – ein quantitativer Vergleich	30
4.1.1 Ein internationaler Vergleich von unternehmerischer Aktivität – Dynamik und Struktur	30
4.1.2 Ein internationaler Vergleich von unternehmerischer Aktivität – ein Blick auf die TEA – Total Early-Stage Entrepreneurial Activity	39
5 Ergebnisse der qualitativen Interviews in Österreich	52
5.1 Einflussfaktoren auf das Unternehmertum in Österreich.....	53
5.1.1 Soziale und kulturelle Aspekte der unternehmerischen Aktivität junger Menschen.....	53
5.1.2 Einflussfaktoren auf Bildungsebene	55

5.1.3 Inputfaktoren.....	59
5.1.4 Finanzierung von Unternehmensgründungen	60
5.1.5 Politische und regulatorische Einflussfaktoren	62
5.2 Die Vergleichsländer – Kurze Portraits.....	64
5.2.1 Deutschland.....	64
5.2.2 Die Schweiz.....	69
5.2.3 Die Niederlande.....	73
6 Stärken – Schwächen – Chancen – Herausforderungen	79
7 Handlungsempfehlungen.....	91
7.1 Schwerpunkt soziokulturelle Normen.....	91
7.2 Schwerpunkt Bildung.....	96
7.3 Schwerpunkt Inputfaktoren	103
7.4 Schwerpunkt Regierungspolitik.....	108
Anhang: Good-Practice-Maßnahmen	110
Österreich.....	111
Deutschland.....	122
Schweiz.....	135
Niederlande.....	150
Definitionen.....	154
Tabellenverzeichnis.....	159
Abbildungsverzeichnis.....	161
Abkürzungen.....	162
Literaturverzeichnis.....	165

Vorwort



Margarete Schramböck

In der wirtschaftspolitischen Diskussion wird immer wieder auf die Bedeutung der Wettbewerbsfähigkeit, und damit der Attraktivität des Wirtschaftsstandortes Österreich hingewiesen. Punkten kann Österreich dabei mit Faktoren wie seinen hochqualifizierten Arbeitskräften, dem Erfolgsmodell der dualen Ausbildung, der hochentwickelten Infrastruktur und dem idealen Zugang zu den mittel- und osteuropäischen Märkten.

Die Wettbewerbsfähigkeit basiert dabei in besonderem Maße auf einer vielfältigen Unternehmensstruktur, in welcher Groß- und Leitbetriebe eine ebenso wichtige Rolle spielen, wie die Vielzahl an mittleren, kleinen und Kleinstbetrieben. Der österreichische Mittelstand ist dabei überaus vielfältig und umfasst traditionsreiche Familienbetriebe ebenso wie hochinnovative, international tätige Start-ups. Neue Formen des Unternehmertums entwickeln sich und die Unternehmerpopulation wird immer vielfältiger und bunter.

Fakt ist, dass die Entrepreneure unseres Landes Pioniere der Kreativität sowie Meister der Ideenfindung und Problemlösung sind. Sie sorgen mit ihrer unternehmerischen Aktivität dafür, dass gesellschaftliche Herausforderungen bewältigt werden und Österreich so zu den wohlhabendsten Ländern der EU gehört.

Vor diesem Hintergrund muss es unser aller Ziel sein, den Unternehmergeist in der Bevölkerung zu wecken und das Image des Unternehmertums weiter aufzupolieren. Die unternehmerische Kultur unseres Landes wird massiv dadurch beeinflusst, ob unsere Gesellschaft Unternehmertum als gute Karrierewahl erachtet. Nur bei einer positiven Einstellung zum Unternehmertum können sich junge Menschen zu besonders aktiven, kreativen und unternehmerischen Bürgern entwickeln.

Diese Überlegungen haben zur Erstellung dieser Studie geführt, die sich mit den fördernden und hemmenden Faktoren für die Bereitschaft junger Menschen in Österreich beschäftigt, ein Unternehmen zu gründen. Sie zeigt auf, dass Österreich im internationalen Vergleich gut positioniert ist, wir aber durchaus Entwicklungspotenzial liegen lassen. Maßnahmen zur Förderung alternativer Finanzierungsformen, die Fortsetzung von Deregulierung und Digitalisierung sowie

Maßnahmen im Bildungsbereich, um unternehmerische Einstellungen und Fertigkeiten von Kindesbeinen an zu wecken, werden Österreich dabei helfen, den Kurs verstärkt in Richtung Unternehmernation einzuschlagen.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'M. Schramböck', written in a cursive style.

Dr. Margarete Schramböck
Bundesministerin für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort

Kurzfassung

Eine dynamische Unternehmenslandschaft – und hier sind insbesondere die wissens- und technologieintensiven, wertschöpfungsstarken Branchen zu nennen – ist eine wesentliche Voraussetzung für Wachstum und Wohlstand. Unternehmertum ist zudem eine treibende Kraft in der österreichischen Forschungs-, Entwicklungs- und Innovationslandschaft.

Diese Studie beschreibt fördernde und hemmende Faktoren für die Bereitschaft junger Menschen in Österreich, ein Unternehmen zu gründen. Die Gründungsneigung junger Österreicherinnen und Österreicher innerhalb des unternehmerischen Ökosystems wird dabei anhand folgender Faktoren bewertet:

1. Soziokulturelle Normen,
2. Bildung,
3. Inputfaktoren und Finanzierung,
4. Regierungspolitik.

Die Systematik nach diesen vier Themenbereichen folgt der Struktur des „Global Entrepreneurship Monitor“ (GEM). In diese Studie sind neben einschlägiger Fachliteratur und Daten des GEM Expertinnen- und Experteninterviews eingeflossen, die im Herbst 2017 geführt wurden. Die Gründungsneigung junger Menschen in Österreich wird dabei im Vergleich zu ausgewählten Ländern betrachtet: zur Bundesrepublik Deutschland, der Schweiz sowie den Niederlanden.

Technologieintensive Gründungen als Wachstumsmotor

Eine Betrachtung des Gründungsgeschehens in Österreich zeigt, dass ein wesentlicher Teil der Gründungen in den Wirtschaftsbereichen „Gesundheits- und Sozialwesen“ (Ärzte, Pflege), „Handel“, „Gastgewerbe, Beherbergung und Gastronomie“, „Bau“, „Sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen (Arbeitskräfteüberlassung, Gebäudebetreuung etc.)“ sowie „Sonstige überwiegend persönliche Dienstleistungen (Frisöre etc.)“ erfolgt. Diese waren im Jahr 2015 für mehr als zwei Drittel der Unternehmensgründungen in Österreich verantwortlich. Die Wirtschaftsbereiche „Freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen“, „Information und Kommunikation“ sowie „Verarbeitendes Gewerbe“, die für einen Großteil der innovativen Gründungen in technologie- oder wissensintensiven Sektoren verantwortlich sind, machen hingegen nur etwa ein Fünftel der Unternehmensgründungen aus. Im Gegensatz zur niedrigen Gründungsrate in Österreich in den eher innovativen Gründungsbereichen zeigt sich bei der

Betrachtung der Gründungsraten in den besonders relevanten technologie- und wissensintensiven Sektoren, dass Österreich den Vergleichsländern durchaus ebenbürtig ist. Die Analyse des Beschäftigungsanteils der neugegründeten Unternehmen (im Vergleich zur reinen Anzahl an Gründungen) macht deutlich, dass in Österreich zwar deutlich weniger gegründet wird als im Vergleich zu Deutschland, der Schweiz und den Niederlanden, dass die Beschäftigungswirkung der Gründungen aber (mit deutlichen sektoralen Unterschieden) durchaus auf dem Niveau der Vergleichsländer liegt.

Österreichs Unternehmerinnen und Unternehmer sind jung und gründen aufgrund einer wahrgenommenen Möglichkeit

Während in Österreich und Deutschland der Anteil an unternehmerisch aktiven Personen im Alter von 18 bis 34 Jahren bei über 40 Prozent liegt, ist er in den Niederlanden knapp darunter. Der Anteil in der Schweiz beträgt nur knapp 25 Prozent. Wie auch in den Vergleichsländern ist das Hauptmotiv für die Gründung eines Unternehmens in Österreich die Wahrnehmung von Möglichkeiten am Markt. Über 80 Prozent der Unternehmensgründungen erfolgen aus dem Möglichkeitsmotiv. Das Notwendigkeitsmotiv spielt eine untergeordnete Rolle. Zahlreiche unternehmerische Ideen werden geboren, weshalb Österreich auch einen hohen Anteil an Vorgründerinnen und Vorgründern aufweist.

Gründungsneigung im Wandel

Die Gründungsneigung der Bevölkerung hat sich in unserem Land seit einigen Jahren positiv entwickelt. Entrepreneurship wird zunehmend als attraktiv empfunden, insbesondere bei jungen Menschen, die nach persönlicher Entfaltung im Rahmen selbstständiger Berufsausübung streben. Zahlreiche Initiativen haben Früchte getragen, wie beispielsweise die mediale Berichterstattung über erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer, Junior Companies an Schulen, Wettbewerbe, Gründungszentren an Hochschulen, Weiterbildungen für Unternehmerinnen und Unternehmer sowie die vorhandenen Förderungen für Unternehmensgründungen. Dadurch ist das unternehmerische Ökosystem in den letzten Jahren insgesamt gründungsfreundlicher geworden.

Bildung als Motor der soziokulturellen Veränderung

Die soziokulturellen Normen sind im Wandel begriffen. Die Angst vor dem Scheitern und die Risikoaversion der österreichischen Bevölkerung können auch weiterhin die Gründungsneigung hemmen. Der Förderung des Unternehmergeistes sollte daher noch mehr Aufmerksamkeit geschenkt werden. Bereits bestehende erfolgreiche Maßnahmen, wie etwa Vorträge von Unternehmerinnen in Schulen („Unternehmerin macht Schule“), Planspiele, Übungsfirmen und die

aktive Befassung mit Unternehmertum möglichst von Kindheit an, sind wichtig, um die Werthaltungen nachhaltig zu ändern und die Menschen in Richtung unternehmerischen Denkens und Handelns zu bewegen. Wenn Kinder in Österreich bereits im Kindergarten und in der Volksschule systematisch auf spielerische Art und Weise üben, Ideen zu entwickeln und diese unternehmerisch umzusetzen, wird dies langfristig die Einstellung zu Entrepreneurship positiv verändern. Dazu existieren gute Beispiele in den Niederlanden und der Schweiz. Aber auch in Österreich wurde mit dem „Youth Start Entrepreneurial Challenges“-Programm, einem europäischen Pilotprojekt, bei dem Bildungsministerien aus Österreich, Luxemburg, Portugal und Slowenien zusammenarbeiten und das in Österreich entwickelt wurde, ein starkes Signal gesetzt.

Die Veränderungen der soziokulturellen Normen gehen Hand in Hand mit dem wesentlichen Einflussfaktor Bildung. Im Bildungsbereich gilt es, systematisch Entrepreneurship Education in die Ausbildung von Pädagoginnen und Pädagogen einzubauen, damit in allen Schulformen Unternehmertum als Querschnittsmaterie Eingang findet. Dabei ist empfehlenswert, den Ansatz des TRIO-Modells (Lindner, 2015) auf allen Ebenen des Bildungssystems – beginnend bereits ab der Volksschule und insbesondere im Sekundarschulbereich – umzusetzen. Dadurch können die Selbstständigkeit und Selbstbestimmung der Österreicherinnen und Österreicher gestärkt und deren Fähigkeit zur Entwicklung und Durchsetzung von kreativen Ideen gefördert werden. Zahlreiche bestehende gute Beispiele, wie etwa die Junior Company, sollten in alle Schultypen Eingang finden.

MINT in Schulen als Schlüssel zu wachstumsorientierten Gründungen

Beschäftigungswachstum ist von jungen Unternehmen vor allem dann zu erwarten, wenn es sich um Unternehmensgründungen in forschungs- und technologieintensiven Segmenten handelt. Hier hat Österreich noch Nachholbedarf, da derzeit die meisten Gründungen außerhalb dieses Segments stattfinden. Um die Gründungsneigung in forschungs- und technologieintensiven Sparten zu erhöhen, muss ebenfalls früh angesetzt werden, nämlich idealerweise bereits im Kindergarten und in der Volksschule, wo spielerisch eine intensivere Beschäftigung mit Handwerk und Technik stattfinden sollte. Darüber hinaus könnte ein verstärkter Einsatz von Spielen mit handwerklicher und technischer Ausrichtung in der Kindheit dazu beitragen, mehr Frauen in die Technik zu bringen.

Inputfaktor Personal als Herausforderung für Jungunternehmerinnen und -unternehmer

In Bezug auf die Inputfaktoren weist das unternehmerische Ökosystem in Österreich prinzipiell einen sehr guten Standard auf. Die Infrastruktur ist, insbesondere in den Städten, leistungsfä-

hig. In ländlichen Regionen hingegen ist die Infrastruktur noch ausbaufähig. Die mangelnde Verfügbarkeit von sowohl Breitbandinternet als auch Verkehrswegen ist ein hemmender Faktor für unternehmerische Tätigkeiten in manchen Teilen Österreichs.

Was den Inputfaktor ausreichend qualifizierter Arbeitskräfte anbelangt, so besteht derzeit wachsender Bedarf an qualifizierten Arbeitskräften. Es werden daher Maßnahmen gesteuerter Zuwanderung hochqualifizierter Arbeitskräfte und insbesondere Maßnahmen zu Aus- und Weiterbildung der Bevölkerung in den Berufen, in denen es zu wenig qualifizierte Arbeitskräfte gibt, vorgeschlagen. Auch hier ist wieder auf das Erfordernis möglichst früher spielerischer Beschäftigung mit Technik und Handwerk zu verweisen.

Umfangreiches Förderwesen mit zunehmender Transparenz

Österreich verfügt seit jeher über ein sehr gutes System von Förderungen für Unternehmensgründungen. Manchen Gründerinnen und Gründern, vor allem jungen Menschen, die noch über weniger Erfahrung verfügen, bereitet es aber Schwierigkeiten, sich einen Überblick über die zahlreichen, bestehenden Förderinstrumente zu verschaffen und die jeweiligen Verfahren der Beantragung zu durchschauen. Bereits bestehende Maßnahmen zur Schaffung von Transparenz in der Förderlandschaft, wie etwa der Förderpilot, sind daher zu begrüßen. Es wird empfohlen, die Förderlandschaft übersichtlicher zu gestalten und die Verfahren zur Beantragung von Fördermitteln weiter zu vereinfachen.

Risikokapitalmarkt mit Entwicklungspotenzial

Der private Risikokapitalmarkt ist in Österreich – etwa im Gegensatz zur Schweiz – noch wenig ausgebildet. Die Finanzierung der Wachstumsphase eines jungen Unternehmens, insbesondere zur Anschlussfinanzierung, nachdem allfällige Förderungen ausgelaufen sind, ist wichtig, damit junge Unternehmen die passende Unterstützung erlangen. Vor allem für junge Unternehmer, deren Netzwerke erst im Aufbau begriffen sind, wäre es wünschenswert, wenn Investoren diese mit ihrem Know-how über Märkte, Zulieferer und Absatzchancen auch als Mentorinnen und Mentoren unterstützen könnten.

Verfahrensvereinfachung als Schlüssel zu mehr Gründungen

In puncto Regierungspolitik sind bereits einige Maßnahmen gesetzt worden, um Verfahren zu vereinfachen. Dazu zählen unter anderem die gesetzlichen Änderungen durch das Deregulierungsgesetz 2017 und die Genehmigungsfreistellungsverordnung 2018. Die im Rahmen dieser Studie befragten Expertinnen und Experten sprechen sich darüber hinaus noch für weitere Maßnahmen zur Senkung bürokratischer Anforderungen aus, wie beispielsweise die Schaffung

der Rechtsform der „Kleinen AG“ für Unternehmen sowie verstärkte Digitalisierung für alle Anträge und Eingaben. Dies könnte auch zu einer Beschleunigung der Verfahren führen.

Insgesamt zeigt diese Studie, dass Österreich im internationalen Vergleich gut positioniert ist, was die Gründungsneigung anbelangt. Durch Maßnahmen im Bildungsbereich, durch verstärkte Unterstützung von Risikokapitalgebern und Mentoren sowie durch eine Fortsetzung von Maßnahmen hin zu mehr Deregulierung und Digitalisierung kann der Weg zur Unternehmernation Österreich erfolgreich fortgesetzt werden.

Executive Summary

A dynamic corporate landscape - and in particular the knowledge and technology-intensive, high-value-adding sectors - is a substantial precondition for growth and prosperity. Entrepreneurship is also a driving force in the Austrian research, development and innovation landscape.

This study describes the promoting and inhibiting factors related to the willingness of young people in Austria to start a business. The propensity of young Austrians to start a business within the entrepreneurial ecosystem is evaluated with regard to the following factors:

1. Socio-cultural norms
2. Education
3. Input factors and financing
4. Government policy

The system of using these four subject areas follows the structure of the "Global Entrepreneurship Monitor" (GEM). In addition to relevant literature and data from the GEM, the expert interviews which were conducted in autumn 2017 contributed to this study. The propensity of young people in Austria to start a business is related to selected reference countries, namely the Federal Republic of Germany, Switzerland and the Netherlands.

Technology-intensive Start-ups as Growth Engine

A survey of start-up activities in Austria shows that a significant proportion of start-ups is engaged in the economic sectors "Health and social work" (doctors, nursing), "Commerce", "Hospitality, hotels and restaurants", "Construction", "Other economic services" (Temporary employment, building services, etc.) as well as "Other predominantly personal services (hairdressers etc.)". In 2015, these were responsible for more than two-thirds of Austrian start-ups.

The sectors "Freelance, Scientific and Technical Services", "Information and Communication" and "Manufacturing", which are responsible for many of the innovative start-ups in technology or knowledge-intensive sectors, only account for about one-fifth of start-ups. Despite the low start-up rate in rather innovative start-up areas, Austria is equal to the reference countries when looking at start-up rates in the particularly relevant technology and knowledge-intensive sectors. The analysis of the share of employment of start-ups (compared to the number of start-ups) shows that, although there are considerably fewer start-ups in Austria than in Germany,

Switzerland and the Netherlands, the employment impact of start-ups (with significant sectoral differences) is at the same level as in the reference countries.

Austria's Entrepreneurs are Young and found their Start-ups because of a Perceived Opportunity

While in Austria and Germany, the rate of entrepreneurially active people aged 18 to 34 is more than 40 percent, it is just below in the Netherlands. The rate in Switzerland is just below 25 percent. As in the reference countries, the main motive for starting a business in Austria is the perception of opportunities on the market. More than 80 percent of start-ups are based on the opportunity motive. The necessity motive plays a subordinate role. Numerous entrepreneurial ideas are born, and Austria also has a high proportion of pre-founders.

Changing the Propensity to start a Business

The propensity of the population to start a business has developed positively in our country for several years. Entrepreneurship is increasingly perceived as attractive, especially among young people who aspire to personal development in the context of independent professional practice. Numerous initiatives, such as the media coverage of successful entrepreneurs, junior companies in schools, competitions, start-up centres at universities, advanced training for entrepreneurs and numerous subsidies for start-ups have borne fruit. As a result, the entrepreneurial ecosystem has become more start-up friendly in recent years.

Education as the Engine of Socio-cultural Change

Socio-cultural norms are changing. The fear of failure and the risk aversion of the Austrian population could inhibit the propensity to start a business. Therefore, the promotion of entrepreneurial spirit should be given even more attention. Already existing successful measures, such as lectures by female entrepreneurs in schools (“Unternehmerin macht Schule”), simulation games, practice firms and the active involvement in entrepreneurship as early as possible in the childhood, are important to change values and attitudes sustainably and to move people in the direction of entrepreneurial thinking and acting. If children in Austrian kindergartens and elementary schools already systematically and playfully practise to develop ideas and implement them entrepreneurially, their attitude towards entrepreneurship will be influenced positively in the long term. Some good examples in the reference countries Netherlands and Switzerland already exist. But in Austria too, there is a good example to be mentioned, the program „Youth Start Entrepreneurial Challenges“, a pilot program of the European Union implemented in cooperation with the Ministries of Education of Austria, Luxembourg, Portugal and Slovenia.

The changes in the socio-cultural norms go hand in hand with the main influencing factor, namely education. In the field of education, entrepreneurship education must be systematically integrated into the training of educators so that entrepreneurship can be seen as a cross-cutting issue in all types of schools. Therefore, it is recommended to implement the approach of the TRIO model (Lindner 2015) at all levels of the education system, starting in elementary school and especially in secondary school. This would strengthen self-employment and self-determination of Austrians and promote their ability to develop and implement creative ideas. Numerous existing good examples, such as the Junior Company, should be included in all school types.

STEM in Schools as Key to Growth-oriented Start-ups

It is expected that young companies make a contribution to employment growth, especially when it comes to founding enterprises in research- and technology-intensive segments. Austria still has some catching up to do here, as most start-ups are currently placed outside this segment. In order to increase the propensity to start a business in research- and technology-intensive sectors, a more intense, playful occupation with craft and technology should take place early, ideally already in the kindergarten and the elementary school. In addition, an increased use of handicraft and technical games in childhood could help to bring more women into technology.

Input Factor Personnel as a Challenge for Young Entrepreneurs

In terms of input factors, the entrepreneurial ecosystem in Austria has in principle a very good standard. The infrastructure is efficient, especially in the cities. In rural areas, on the other hand, the infrastructure needs to be expanded. The limited availability of broadband internet as well as traffic routes is an inhibiting factor for entrepreneurial activities in some parts of Austria.

As for the input factor of highly qualified manpower, there currently is a growing need of a sufficiently skilled workforce. Therefore, it is recommended to support measures of controlled immigration of highly skilled workers and, in particular, measures to train the population in jobs where there is demand for sufficiently skilled workers. Again, a playful involvement with technology and craft is needed, as early as possible.

Extensive Funding System with Increasing Transparency

Austria has always had a very good system of start-up grants. Some start-ups, especially of young people with less experience, find it difficult to get an overview of the many existing support instruments and to understand the various application procedures. Existing measures to create transparency in the funding landscape, such as the "Förderpilot", are therefore to be

welcomed. It is recommended to make the funding landscape clearer and to further simplify the procedures for funding applications.

Venture Capital Market with Development Potential

The private venture capital market in Austria - in contrast to Switzerland, for example - is still underdeveloped. Financing the growth phase of a young business, especially follow-up financing after any funding has expired, is important for young businesses to get the appropriate support. In addition to their roles, investors are also expected to be available as mentors with their know-how about markets, suppliers and sales opportunities - especially for young people whose networks are still in the process of being set up.

Process Simplification as the Key to more Start-ups

Regarding government policy, some measures have already been taken to simplify procedures. Among others, these include the legal changes introduced by the Deregulation Act 2017 and the increase in the number of licence exemptions for SMEs that open small business premises that adhere to health and safety rules (Exemption Regulation 2018). The experts interviewed in the context of this study are also in favour of further measures to reduce bureaucratic requirements, such as the creation of the legal form of the "small public limited company" ("Kleine AG") for enterprises as well as increased digitization for applications and submissions. This could also lead to an acceleration of procedures.

Overall, this study shows that Austria is well-positioned in international comparison in terms of the propensity to start a business. By implementing measures in the field of education, increased support from venture capitalists and mentors as well as the continuation of deregulation and digitization the already started path to entrepreneurial Austria can be continued successfully.

1 Die Aufgabenstellung dieser Studie

Diese Studie untersucht Rahmenbedingungen für die Gründungsneigung junger Menschen in Österreich im internationalen Vergleich mit drei Ländern: Deutschland, der Schweiz und den Niederlanden. Als „junge Menschen“ werden Personen im Alter zwischen 18 und 34 Jahren definiert. Zur Erstellung dieser Studie wurden quantitative und qualitative Methoden angewandt. Neben einer Literaturrecherche wurden relevante quantitative Daten insbesondere aus dem Global Entrepreneurship Monitor (GEM), von EUROSTAT, der OECD, der Europäischen Kommission (EK) sowie weiteren Quellen ausgewertet. Zusätzlich wurden Expertinnen und Experten in Österreich und den Vergleichsländern im September und Oktober 2017 interviewt. In Österreich nahmen 20 Expertinnen und Experten an der Befragung teil; in jedem Vergleichsland fünf Expertinnen und Experten. Auf den quantitativen und qualitativen Ergebnissen aufbauend wurde eine Stärken-Schwächen-Analyse für Österreich erarbeitet und Handlungsempfehlungen abgeleitet. Die Studie fokussiert sich auf die folgenden Bereiche:

- Kulturelle und soziale Normen – Einstellungen der österreichischen Bevölkerung zum Unternehmertum;
- Bildung – Verankerung von unternehmerischer Bildung in allen Schulstufen sowie im tertiären Bildungssektor;
- Inputfaktoren – Infrastruktur sowie unternehmerisches Ökosystem;
- Finanzierung – Förderungen und Maßnahmen;
- Regierungspolitik – rechtliche Rahmenbedingungen, Verfahren und strategische Vorgangsweise.

Die Ergebnisse zeigen, dass diese fünf Bereiche stark ineinander spielen und dass dem Bereich Bildung eine zentrale Rolle zukommt. Diese Studie ist keine Evaluierung des Schul- bzw. Bildungssystems und liefert keine ex-post Evaluierung konkreter Maßnahmen. Stattdessen werden relevante Einflussfaktoren auf die Gründungsneigung junger Menschen erhoben und zahlreiche Empfehlungen abgeleitet, um Österreich näher an die Innovation Leader heranzuführen und die Gründungsneigung junger Menschen zu fördern.

2 Einleitung und zentrale Fragestellungen

Unternehmertum ist eine zentrale Determinante der Wettbewerbsfähigkeit – in Österreich und in allen hochentwickelten Industrienationen (OECD, 2016). Es sind Gründerinnen und Gründer sowie unternehmerisch denkende Personen innerhalb von Unternehmen, die den unternehmerischen Gedanken vorantreiben. Sie schaffen etwas Neues, entwickeln neue Produkte, erschließen neue Märkte und schaffen durch ihre Aktivitäten neue Arbeitsplätze.

Eine dynamische Unternehmenslandschaft, und hier sind insbesondere die wissens- und technologieintensiven, wertschöpfungsstarken Branchen zu nennen (also die FTI-Unternehmen im weiteren und engeren Sinne), ist eine Voraussetzung für Wachstum und Wohlstand (Schibany et al., 2013).

Die Unternehmenslandschaft und die Geschäftsmodelle verändern sich. Im Handel und auch in vielen Dienstleistungssektoren, wie zum Beispiel im Banken- und Versicherungswesen, sind digitale Geschäftsmodelle nicht mehr wegzudenken. Im produzierenden Bereich ist die vierte industrielle Revolution im Gange. Diese neuen Technologien und neuen Märkte wurden und werden oftmals von neuen Unternehmen, von Gründerinnen und Gründern etabliert, die in der Folge ein hohes Wachstumspotenzial aufweisen und damit Innovation auch in etablierten Unternehmen induzieren. Unternehmertum ist eine treibende Kraft in der österreichischen Forschungs-, Entwicklungs- und Innovationslandschaft (Schibany et al., 2013; Rammer et al., 2016). Eine Steigerung der unternehmerischen Aktivität führt somit insgesamt zu einer Steigerung der Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft. Über Spill-over-Effekte kann das induzierte Beschäftigungswachstum weit über der direkten Beschäftigungswirkung in den jungen Unternehmen liegen. Diese Effekte werden in der Literatur (Carree & Thurik, 2007; OECD, 2010a; OECD, 2016) eingehend diskutiert und sind empirisch belegt (Criscuolo et al., 2014). Gleiches gilt für den Zusammenhang von Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten (Ausgaben) und der Produktivität, wobei anzumerken ist, dass diese Wirkungen nur schwer direkt zu erfassen sind (Criscuolo et al., 2014). Neben einer Steigerung der Zahl an Erwerbstätigen sprechen zahlreiche Gründe (aus struktur- und innovationspolitischer Sicht) für eine generelle Forcierung von „Gründungsneigung und Entrepreneurship“.

Aus volkswirtschaftlicher Sicht sind Gründungen nicht gleich Gründungen – hier gilt es zu differenzieren, weil es einen Unterschied macht, in welchen Bereichen der unternehmerischen Aktivität und mit welcher Technologie ein Unternehmen gegründet wird. Zudem unterscheiden sich die Motive von Gründerinnen und Gründern. Ein wesentlicher Teil der in Österreich inner-

halb eines Jahres neu gegründeten Unternehmen entfällt auf die klassischen Segmente des tertiären Sektors: auf die personenbezogenen Dienstleistungen, beispielsweise auf den Handel, das Gastgewerbe und auf den Gesundheitsbereich. Letzterer beinhaltet die Personenbetreuerinnen und Personenbetreuer. Diese Unternehmen werden zum Großteil als Ein-Personen-Unternehmen gegründet, sodass die Beschäftigungswirkung, also der Aufbau von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, äußerst bescheiden ist – gerade im Vergleich zu FTI-Unternehmen. Daher ist es zielführend, dass Maßnahmen zur Steigerung der unternehmerischen Aktivität gewisse Zielgruppen und die Motive der Gründerinnen und Gründer berücksichtigen, um verstärkt jene Gründungen anzuregen, welchen eine hohe volkswirtschaftliche Bedeutung zukommt. Diese finden sich in der Regel im Bereich der wissensintensiven unternehmensbezogenen Dienstleistungen (KIBS Knowledge Intensive Business Services) und im Segment der technologieintensiven Produktion. Solche Gründungen erfolgen üblicherweise aus Möglichkeitsmotiven (vgl. hierfür u. a. Kiendl et. al., 2017).

Die Gründungslage in Österreich, also die Gründungsquote von Unternehmen mit unselbstständigen Beschäftigten (bezogen auf die Personen im erwerbstätigen Alter), liegt mit 6,6 Prozent klar unter dem EU-Durchschnitt von 10 Prozent. Ein Blick in die europäische Unternehmensdemografie verdeutlicht, dass in Österreich anteilmäßig aber auch weniger Unternehmen geschlossen (5,5 vs. rund 8 Prozent) werden. Es kann von einer insgesamt geringeren Dynamik ausgegangen werden (vgl. BMDW, 2018). Insgesamt wurden im Jahr 2016 in der marktorientierten Wirtschaft in Österreich 26.800 Unternehmen neu gegründet und 22.100 Unternehmen geschlossen (BMDW, 2018).

Die Ergebnisse des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) verdeutlichen weitere Handlungsfelder und Herausforderungen. Hier wird unter anderem der Bereich der Vorgründungen – das sind Personen, die sich in einer (sehr) frühen Phase der unternehmerischen Aktivität befinden – diskutiert. Dieser „Total Early-Stage Entrepreneurship Activity-Wert“ (TEA-Wert) beinhaltet neben Vorgründerinnen und Vorgründern auch neue Unternehmerinnen und Unternehmer (Personen, die ihr Unternehmen weniger als 3,5 Jahre betreiben). Im Vergleich mit den Nationen, die als Innovation Leader gelten¹, hat Österreich mit 9,6 Prozent eine relativ hohe Rate der frühen unternehmerischen Aktivität (TEA-Rate). Nur die Niederlande haben hier einen höheren Wert, während die Schweiz zwar aufholt, aber dennoch weiterhin hinter Österreich liegt. Die

¹ Aus dem European Innovation Scoreboard ergibt sich, dass die Schweiz im Jahr 2016 der größte Innovation Leader war. Weitere Innovation Leader sind Schweden, Dänemark, Finnland, die Niederlande, das Vereinigte Königreich und Deutschland. Die Innovation Leader sind die innovativsten Länder Europas, dies wird vom European Innovation Scoreboard anhand folgender zehn Dimensionen gemessen: Humankapital, attraktive Forschung, innovationsförderndes Umfeld, Finanzierung und Unterstützung, Investitionen von Firmen, Innovatoren, gemeinsame Aktivitäten (meist zwischen privater und öffentlicher Seite), geistiges Eigentum, Auswirkung auf Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und die Auswirkung auf den Verkauf. Jedes Land bekommt nach der Evaluierung der Faktoren einen Wert zugewiesen, mit dem dann die Stellung der Länder im Ranking ermittelt wird (EIS, 2017).

skandinavischen Länder (für Dänemark sind keine Daten aus dem Jahr 2016 verfügbar) bewegen sich zwischen 7,6 Prozent (Schweden) und 5,5 Prozent (Dänemark; 2014).

Diese hohe österreichische TEA-Rate ist nahezu ausschließlich auf einen hohen Wert an Vorgründerinnen und Vorgründern zurückzuführen. Dieser Wert spiegelt sich aber nicht im Wert für neue Unternehmerinnen und Unternehmer wider. Das heißt, dass ein nicht unwesentlicher Anteil an Personen, der plant ein Unternehmen zu gründen, dann doch den Gründungsprozess abbricht.

Der Anteil von Unternehmen, die von Frauen gegründet werden, ist in Österreich mit 44,1 Prozent relativ niedrig – wobei hier in den letzten Jahren ein Aufholprozess zu beobachten ist. Darüber hinaus ist die abnehmende unternehmerische Aktivität bei Frauen mit steigender Technologie- und Wissensintensität, also bei hochgradig strukturelevanten Unternehmensgründungen, problematisch (vgl. GEM, 2016).

Ein hemmender Faktor für die Gründungsneigung ist die Risikoaversion der Bevölkerung. Die Einstellung der Österreicherinnen und Österreicher zum Unternehmertum ist, wie die nachfolgenden Untersuchungen zeigen, eines der zentralen Hemmnisse, wenn es darum geht, die unternehmerische Aktivität zu steigern. Zwar ist auch hier ein Wandel zu beobachten, doch dieser schreitet nur langsam voran. Das Alter bei der Unternehmensgründung sinkt tendenziell. Jüngere Menschen sind (auch) in Österreich verstärkt bereit, sich auf eine selbstständige Berufstätigkeit einzulassen; dies insbesondere auch aus dem Motiv, selbstbestimmt und zeitlich flexibel arbeiten zu können.

Die im Rahmen dieser Studie untersuchten Fragestellungen sind vielfältig und beinhalten zahlreiche unterschiedliche Aspekte der unternehmerischen Aktivität in Österreich und in den ausgewählten Vergleichsländern. Folgende spezifische Fragestellungen lassen sich aus den Terms of Reference (ToR) ableiten:

- Inwiefern sind unterschiedliche Schulstufen (Primarstufe, Sekundarstufen I und II, Postsekundar- und Tertiärstufe) besser geeignet, die Gründungsneigung zu forcieren?
- In welchen Schulstufen wären Gründungsprogramme effektiver?
- Gibt es (in Österreich, in den Bundesländern) Best-Practice-Beispiele für Maßnahmen in den jeweiligen Schulstufen?
- Wie springt der unternehmerische Funke (von der Idee hin zur konkreten Gründung) am besten über?
- Sollte eher ein holistischer, also ganzheitlicher Ansatz gewählt werden?
- Sollten konkrete Programme (abgestimmt auf Zielgruppen) forciert (oder entwickelt) werden?

- In welcher Altersgruppe wirken welche Programme/Maßnahmen besser bzw. am effektivsten?
- Inwieweit lassen sich die Effekte/die Wirkungen bestehender Awareness-Raising-Maßnahmen im schulischen und universitären Bereich sowie konkreter Gründungsförderungsinitiativen im schulischen und universitären Bereich abschätzen?
- Wie können Awareness-Raising-Maßnahmen mit konkreten Gründungsförderungsprogrammen am besten kombiniert werden, um optimale Ergebnisse, also eine nachhaltige Steigerung der unternehmerischen Aktivität in strukturelevanten Bereichen, zu erzielen?

Nach einer Diskussion zur unternehmerischen Aktivität in Österreich erfolgt ein internationaler Vergleich, eine vertiefende Analyse der Rahmenbedingungen und der unterschiedlichen Determinanten von Unternehmertum anhand ausgewählter Fallbeispiele. Dieser Vergleich ist eine zentrale Grundlage, um handlungsrelevantes Wissen ableiten zu können und um die derzeitige Situation sowie die bestehenden Rahmenbedingungen in Österreich bewerten zu können (hierfür werden Stärken, Schwächen, Chancen sowie Herausforderungen abgeleitet). Gemeinsam mit dem Auftraggeber wurden drei Benchmarking-Länder identifiziert: Deutschland, die Schweiz und die Niederlande. Diese europäischen Länder sind durch soziale Marktwirtschaften gekennzeichnet, bieten ein vergleichbares regulatorisches und rechtliches Umfeld und gelten als Innovation Leader. Mit Deutschland und der Schweiz verbindet Österreich neben der geografischen und kulturellen Nähe die gemeinsame Sprache (in der Schweiz zumindest in einigen Kantonen). Zudem sind die Ausbildungs-, Bildungs- und Qualifizierungssysteme vergleichbar – insbesondere in Bezug auf die duale Ausbildung. Die Voraussetzungen, aber auch das kulturelle Umfeld der Niederlande unterscheiden sich von den in Österreich vorherrschenden Rahmenbedingungen. Die Niederlande sind eine historische Handelsnation. Unternehmertum und Entrepreneurship haben hier Tradition. So wird beispielsweise die Sprachkompetenz, auch hinsichtlich der Kommunikation in Fremdsprachen, weit früher und umfassender gefördert. Kommunikationsfähigkeiten sind eine zentrale Determinante der unternehmerischen Aktivität.

Es sei explizit auf diese (und weitere, noch zu erwähnende) Unterschiede zwischen den vier betrachteten Volkswirtschaften hingewiesen, wobei gerade unterschiedliche Betrachtungsweisen und Maßnahmen die Diskussion um neue Aspekte bereichern und letztlich zu neuen Erkenntnissen führen können.

Österreich und auch die Benchmark-Länder verändern sich, der strukturelle Wandel setzt sich fort, aber nicht nur innerhalb der Landesgrenzen, sondern in ganz Europa und auf globaler Ebene. Die identifizierten Benchmark-Länder wurden vertiefend hinsichtlich der Rahmenbedingungen, der Maßnahmen zur Bewusstseinsbildung und konkreten Gründungsförderungspro-

grammen untersucht, um daraus „Good-Practice-Beispiele“ zu identifizieren, aus denen konkrete Handlungsempfehlungen für Österreich abgeleitet werden. Folgende Detailfragen wurden im Rahmen der Benchmark-Analysen diskutiert:

- Welche spezifischen Unterschiede zwischen Österreich und den drei Vergleichsländern ergeben sich in Bezug auf das Unternehmertum, die Wirtschaftsstruktur und das Innovations-system?
- Welche Awareness-Raising-Maßnahmen und Gründungsförderungsprogramme lassen sich in den Benchmark-Ländern identifizieren und welche erzielen „optimale“ Ergebnisse?
- Wie sieht die schulische und tertiäre Ausbildung in den Benchmark-Ländern aus und welche konkreten Ansätze zur Gründungsförderung (generisch vs. spezifisch) gibt es?
- In welchen Schulstufen sind Gründungsprogramme in den Benchmark-Ländern angesiedelt und wo sind diese am effektivsten?
- Welche Best Practices lassen sich identifizieren und welche Implikationen können daraus für Österreich abgeleitet werden?

Ein Anspruch auf Vollständigkeit ist nicht gegeben, gerade im Bereich der Maßnahmen existiert eine Fülle von unterschiedlichsten Aktivitäten auf europäischer, transnationaler, nationaler und regionaler Ebene, die wiederum unterschiedlichste Zielgruppen bedienen. Ziel muss es vielmehr sein, begünstigende und hemmende Faktoren bestehender Maßnahmen und Gründungsförderungsinitiativen im schulischen sowie universitären Bereich und weiterer relevanter Aktivitäten (wie insbesondere im Bereich der Förderungen, der Regierungspolitik und der Verwaltung) zu identifizieren und auf ihre Wirkungen hin zu analysieren. Lösungsvorschläge werden erarbeitet, wie bestehende bewusstseinsbildende Maßnahmen und Gründungsförderungsinitiativen erweitert oder modifiziert werden sollten, um besser greifen zu können.

Methoden und Vorgehensweise

Die methodische Vorgehensweise umfasst sowohl empirisch-statistische (quantitative Analysen), als auch qualitativ-analytische Elemente (Befragungen). In einem ersten Schritt wurden für die Fragestellung relevante Daten gesichtet, überprüft und aufbereitet. Hier kann auf einen umfangreichen Bestand an verfügbaren Sekundärstatistiken (STATISTIK AUSTRIA, EUROSTAT, OECD sowie weitere) und auf zahlreiche rezente Arbeiten das Unternehmertum betreffend zurückgegriffen werden. Untersuchungen zur Wirkung von jungen, schnell wachsenden Unternehmen finden sich insbesondere im österreichischen Forschungs- und Technologiebericht, dem Mittelstandsbericht, dem European Startup Monitor und dem GEM Bericht Austria sowie in diversen Studien (zum Beispiel Baumann & Kritikos, 2016; Frietsch & Rammer, 2015).

Mittels einer Shift-Share-Analyse (Definition im Anhang) werden Unterschiede in der unternehmerischen Aktivität erhoben. Strukturelle Probleme und nationale Besonderheiten können durch diesen quantitativen Ansatz identifiziert werden. Die Ergebnisse der Analysen werden kontextualisiert und mit den Benchmark-Ländern verglichen. Hier gilt es, spezifische Unterschiede zu identifizieren und in letzter Konsequenz handlungsrelevante Implikationen abzuleiten. Aufbauend auf den Erkenntnissen der ersten Bearbeitungsschritte wurde gemeinsam mit dem Auftraggeber ein Interviewleitfaden entwickelt. Es wurden rund 40 ausgewählte Expertinnen und Experten in Österreich und in den Vergleichsländern Deutschland, der Schweiz und den Niederlanden befragt. Ziel der Befragung war es, basierend auf den quantitativen Ergebnissen, eine tiefere Analyse bezüglich der hemmenden und fördernden Faktoren für unternehmerische Aktivität durchzuführen sowie „Good Practices“ zu eruieren und deren Relevanz für Österreich abzuschätzen. Die Analysen und die Ergebnisse wurden „komprimiert“ und zu einem Stärken-Schwächen-Chancen-Herausforderungen-Profil zusammengefasst. Diese Zusammenfassung des analytischen Teils der Studie ist der Ausgangspunkt für die Abschätzung wirtschaftspolitischer Implikationen und für Handlungsempfehlungen.

3 Die Bedeutung von Unternehmertum für Wachstum und Wohlstand

Unternehmertum ist eine zentrale Determinante für Wachstum und hat ein erhebliches Potenzial für die Schaffung von Arbeitsplätzen über die persönliche Selbstständigkeit hinaus. Die Aussichten der Schaffung von Arbeitsplätzen hängen nicht nur von Konjunkturzyklen, sondern auch von den spezifischen Charakteristika der Unternehmen ab. Dabei können junge Unternehmen wichtige Wachstums- und Innovationstreiber sein (OECD, 2016). Ohne das richtige Umfeld können sie jedoch Wachstumsbarrieren in kapitalintensiven Sektoren, in denen der Zugang zu Finanzierungen und die Integration in globale Wertschöpfungsketten wichtige Erfolgsfaktoren sind, ausgesetzt sein. Darüber hinaus trägt ein Anstieg der Unternehmensgründungen dazu bei, die Arbeitsproduktivität zu steigern und neue Nischenmärkte zu erschließen.

Es sind gerade junge Unternehmen, die den strukturellen Wandel und den Innovationsprozess vorantreiben. Unternehmerinnen und Unternehmer schaffen neue Technologien, entwickeln neue Produkte, innovieren und erschließen neue Märkte (Kritikos, 2014). Über die Diffusion von neuen Technologien steigt das Produktivitätswachstum, neue Arbeitsplätze entstehen, Wertschöpfung wird generiert. Durch die Unternehmensdynamik, durch die Gründung von neuen Unternehmen und die Zerstörung tradierter Strukturen und Prozesse (hier wird explizit auch das Schließen von bestehenden Unternehmen genannt), erfolgt eine Umverteilung von Ressourcen über Unternehmen hinweg. Die Gesamtproduktivität wird durch den Prozess der „kreativen Zerstörung“ (Schumpeter, 1934) erhöht, wodurch innovative Unternehmen auf den Markt kommen und expandieren, die gleichzeitig Unternehmen mit geringerer Produktivität verdrängen. Zahlreiche weitere Faktoren beeinflussen die Beziehung zwischen Produktivität und Dynamik, etwa die Qualifikationen und die Verfügbarkeit von Humankapital (das bestehende Bildungs-, Ausbildungs- und Qualifizierungsumfeld), aber auch die rechtlichen, bürokratischen und finanziellen Rahmenbedingungen.

Unternehmerische Aktivität beschränkt sich nicht auf den Gründungsprozess, auf Unternehmerinnen und Unternehmer im eigentlichen Sinne – auf Entrepreneure. Auch Intrapreneure innovieren in bereits existierenden Unternehmen. Ihre Aktivitäten sind Teil des Arbeitsprozesses und führen insgesamt zu einer Dynamisierung der Volkswirtschaft. Sich verändernde Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit führen zu Verschiebungen der sektor- sowie branchen- und unternehmensspezifischen Produktivität. Relativ unproduktive Produktionsprozesse werden ersetzt, was auch mit erheblichen Substitutionseffekten einhergehen kann. Dies kann ganze In-

dustrien betreffen und mit deutlichen, negativen Beschäftigungswirkungen verbunden sein. Politische Entscheidungsträger müssen sich, wie Kritikos (2014) explizit feststellt, auf potenzielle Arbeitsplatzverluste vorbereiten, die mittelfristig auftreten können. Darüber hinaus kann unternehmerische Aktivität zur Erfüllung persönlicher und sozialer Ziele beitragen. Eine große Mehrheit von EU-Bürgerinnen und EU-Bürgern in Selbstständigkeit gab an, aufgrund persönlicher Freiheit, Unabhängigkeit, Selbstverwirklichung, persönlichem Interesse und Wahlfreiheit hinsichtlich des Orts und der Arbeitszeit unternehmerisch aktiv zu sein (EK, 2014). Unternehmerinnen und Unternehmer werden auch als Arbeitsschaffende und Innovatorinnen und Innovatoren wahrgenommen und sind daher für alle von Nutzen (EK, 2014). Dabei ist jedoch anzumerken, dass das Image des Unternehmertums in Österreich immer noch in Teilen der Bevölkerung nicht nur positiv behaftet ist. Hier besteht Aufholbedarf in der öffentlichen Wahrnehmung, auch wenn sich das Image des Unternehmertums – insbesondere bei jüngeren Personen – langsam verändert. In der Literatur wird immer wieder betont, dass viele junge Unternehmen eine „Aufwärts- oder Ausstiegsdynamik“ aufweisen, in der innovative und erfolgreiche Firmen schnell wachsen und zu einer Quelle des Arbeitsplatz- und Wirtschaftswachstums werden oder schnell scheitern und den Markt verlassen, wodurch Kapital produktiver eingesetzt werden kann (Wiens & Jackson, 2015). Generell lassen sich hier drei Wirkungsmechanismen identifizieren: (1) Beschäftigungswirkung und Beschäftigungsdynamik, (2) Wettbewerbswirkung und (3) Technologie- und Strukturwirkung. Diese Effekte werden auf den nächsten Seiten näher erläutert.

3.1 Beschäftigungswirkung bzw. Beschäftigungsdynamik

Unternehmertum schafft Arbeit. So liegt die durchschnittliche Beschäftigung in neu gegründeten Unternehmen typischerweise zwischen einem und vier Beschäftigten (OECD, 2016). Die durchschnittliche Beschäftigungszahl bei Unternehmensgründungen ist in der Industrie im Allgemeinen höher als in anderen Branchen, auch wenn die meisten Unternehmensgründungen üblicherweise auf den Dienstleistungsbereich entfallen (ibid.). Das Beschäftigungspotenzial von Unternehmen hängt zudem von ihrer Wachstumsorientierung, also von der Skalierbarkeit des Geschäftsmodells, ab. Diese ist wiederum stark davon abhängig, ob aus dem Möglichkeitsmotiv oder aus Notwendigkeit heraus gegründet wird. Beim Möglichkeitsmotiv sind die Wachstumsaussichten generell höher (EK, 2010). Dieser Umstand ist auf mehrere Ursachen zurückzuführen. Hochgradig strukturelevante Gründungen sind verstärkt im Bereich der wissensintensiven Dienstleistungen sowie im Technologiesegment der Sachgütererzeugung anzusiedeln. Die Anforderungen sind hier vergleichsweise komplex, diese Wirtschaftsbereiche sind per se von Innovation, aber auch von Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen geprägt. Insofern sind die Ansprüche an das Humankapital hoch (dies betrifft sowohl Gründerinnen und Gründer als auch deren Beschäftigte).

Bildung ist in jedem Fall eine weitere Determinante der Gründungsdynamik. Nach Schätzungen wurde von 2000 bis 2010 zwischen ein und sechs Prozent der Beschäftigung in den Ländern der OECD in neuen Unternehmen geschaffen (OECD, 2010b). Allerdings lässt sich die konkrete Beschäftigungswirkung nur schwer abschätzen. Die direkten Effekte lassen sich zwar quantifizieren. Die indirekten und induzierten Wirkungen, die sich aus strukturellen Wirkungen, Spill-over-Effekten und einer generellen Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit ergeben, können jedoch bestenfalls geschätzt werden. Besonders hohe Wachstumsbeiträge versprechen sogenannte Gazellen (junge, schnell wachsende Unternehmen). Diese kleine Gruppe wachstumsstarker Unternehmen schafft überproportional viele Arbeitsplätze (OECD, 2016). Innovative Gründungen in technologie- oder wissensintensiven Sektoren haben größere Beschäftigungseffekte und eine höhere Überlebensrate als Gründungen in anderen Branchen (Ortlieb & Weiss, 2015).

3.2 Wettbewerbswirkung

Neue Unternehmen bewirken durch effizientere Technologien, Produkt- und Prozessinnovationen sowie über die Etablierung neuer Märkte auch Produktivitätszuwächse in etablierten Unternehmen (OECD, 2016). Unternehmertum kann die Wettbewerbsfähigkeit steigern und Wachstum anregen, da Eintritt und Ausscheiden von neuen Unternehmen eine Form der Reallokation von Ressourcen ist, die zu Produktivitätssteigerungen im gesamten volkswirtschaftlichen System führt (OECD, 2002). Der Wettbewerb zwischen neuen und bestehenden Unternehmen ist auch ein Wettbewerb zwischen tradierten Produktionsmethoden und neuen Prozessen sowie Produkten. Hier kann es zu einer Strukturbereinigung kommen, wobei beispielsweise neue, effizientere Produktionsprozesse zu einer steigenden Wettbewerbsfähigkeit führen können. Der produktivitätssteigernde Effekt der Unternehmensgründung erfolgt in der Regel mittelfristig. Dies ist im Wesentlichen auf zwei Ursachen zurückzuführen: Erstens erhöhen neue Teilnehmerinnen und Teilnehmer den Wettbewerb auf dem Markt und verringern so die Marktmacht etablierter Unternehmen, wodurch diese gezwungen werden, ihre Effizienz zu steigern (dies bedeutet, sie müssen innovieren, indem sie neue, effizientere Technologien in ihren Produktionsprozess integrieren) oder ihre Geschäftstätigkeit einzustellen. Zweitens gilt, dass in der Regel nur Unternehmen neu in den Markt eintreten, die einen Wettbewerbsvorteil haben, etwa mit einem neuen Produkt, oder Unternehmen, die effizienter als etablierte Unternehmen sind. Neugründungen wirken sich indirekt wettbewerbsfördernd aus, indem die etablierten Unternehmen zur Verbesserung ihrer Leistung gedrängt werden (Kritikos, 2014). Zudem stellte die OECD (2016) fest, dass die Arbeitsproduktivität in Ländern mit einer höheren Gründungsrate schneller wächst.

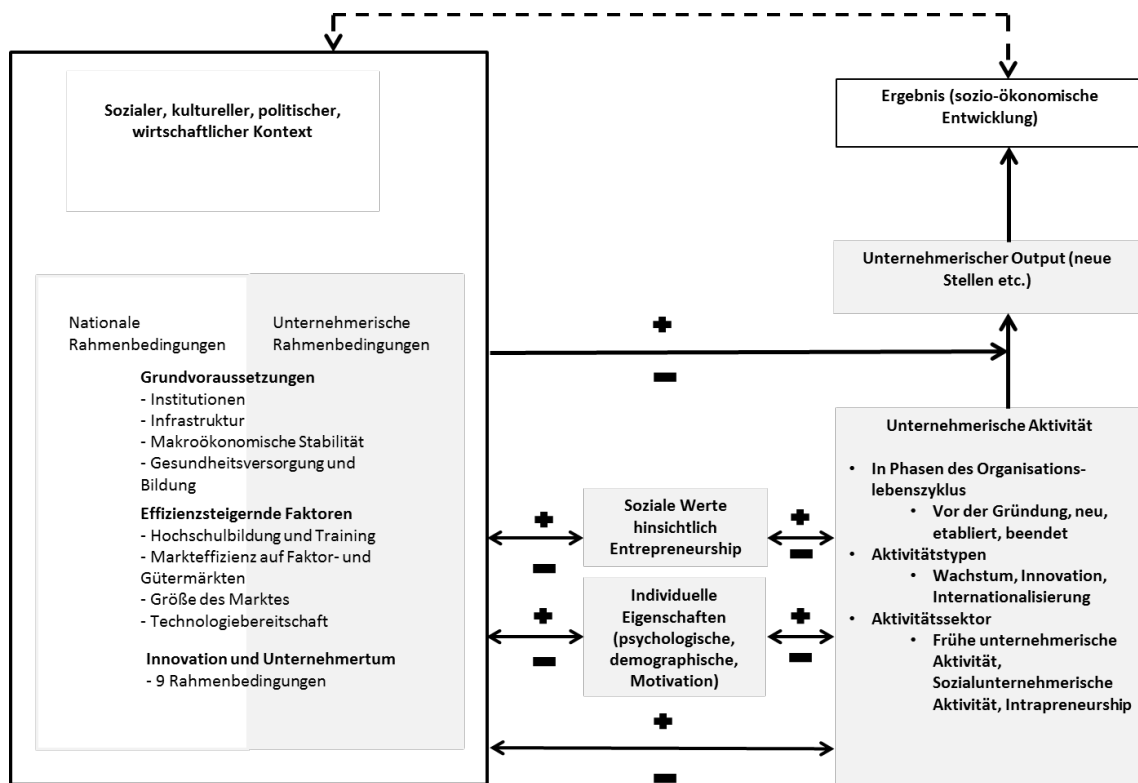
3.3 Technologie- und Strukturwirkung

Neue Unternehmen führen – vor dem Hintergrund einer sich verändernden Nachfrage – neue Technologien ein (OECD, 2016). Im Vergleich zu etablierten Firmen investieren diese mehr in die Suche nach neuen Möglichkeiten zur Verbreitung ihres Produkts oder ihrer Dienstleistung. Bestehende Unternehmen sind oft weniger innovativ, was ihre Reaktionsfähigkeit auf Marktveränderungen beeinträchtigt. Zudem reagieren diese vergleichsweise träge auf neue Marktbedingungen und dauerhafte Veränderungen und verharren dadurch in ihren alten Positionen. Dieser Befund gilt natürlich nicht für die Gesamtheit der etablierten Unternehmen. Auf Unternehmensebene zeichnet sich ein heterogenes Bild ab, wobei anzumerken ist, dass der Zukauf von jungen Unternehmen bei etablierten Unternehmen eine gezielte Akquisitionstätigkeit von Wissen und neuen Ideen und damit ein Instrument des Innovationsprozesses ist. Die Empirie verdeutlicht, dass ein Teil der bestehenden Unternehmen es nicht schafft, die notwendigen internen Anpassungen vorzunehmen. Es fehlt die Fähigkeit zur „kreativen Zerstörung“. Der Eintritt neuer Unternehmen und der Ausstieg verdrängter Betriebe können dazu beitragen, die Unternehmen aus einer starren Position zu befreien. Piegeler und Röhl (2015) halten fest: „Unternehmensgründungen führen oft stärker als die Forschung und Entwicklung etablierter Unternehmen zu grundlegenden Innovationen, die neue Ideen in traditionelle Branchen tragen. Sie können zudem den Aufstieg ganz neuer Wirtschaftszweige wie Internetwirtschaft oder Biotechnologie initiieren.“ Der gesamte Bereich des Unternehmertums betrifft somit die gesamtwirtschaftliche Entwicklung eines Landes und einer Region. Der „Nutzen für die Gesellschaft“, der Mehrwert, wird in jenen Ökonomien größer sein, in denen Unternehmerinnen und Unternehmer flexibel agieren (können) und ihre Ideen rasch entwickeln und in weiterer Folge auch skalieren können. Der Weg von der Idee, vom neuen Produkt hin zu einem marktfähigen und gleichermaßen skalierbaren Geschäftsmodell muss jedoch erst gegangen werden. Wie nachfolgende Diskussionen noch zeigen werden, tun sich hier auf verschiedensten Ebenen zahlreiche Hemmnisse und Herausforderungen auf. Beispielsweise können Unternehmerinnen und Unternehmer auf hohe regulatorische Hürden reagieren, indem sie in innovationsfreundlichere Länder ziehen oder sich von produktiven Aktivitäten zu unproduktiven, nicht-vermögensschaffenden Aktivitäten hinwenden (Kritikos, 2014). Nicht-vermögensschaffende Aktivitäten sind alle Tätigkeiten, die nicht zur Vermehrung des Vermögens eines Unternehmens oder einer Person beitragen. Um produktive Unternehmerinnen und Unternehmer zu gewinnen, müssen die Rahmenbedingungen entsprechend gestaltet werden.

3.4 Einflussfaktoren auf das Unternehmertum

Die unterschiedlichen Einflussfaktoren auf das Unternehmertum und die zu berücksichtigenden Wechselwirkungen sowie auch Anknüpfungspunkte für gründungsfördernde Maßnahmen werden im GEM in einem Modell skizziert. Dabei werden fördernde und hemmende Faktoren für individuelle unternehmerische Aktivität beachtet. Der dieser Studie zugrundeliegende Ansatz und der analytische Rahmen der nachfolgenden Untersuchungen basieren auf diesem Modell der „unternehmerischen Aktivität“ nach Singer et al. (2015).

Abbildung 1: GEM-Modell der unternehmerischen Aktivität



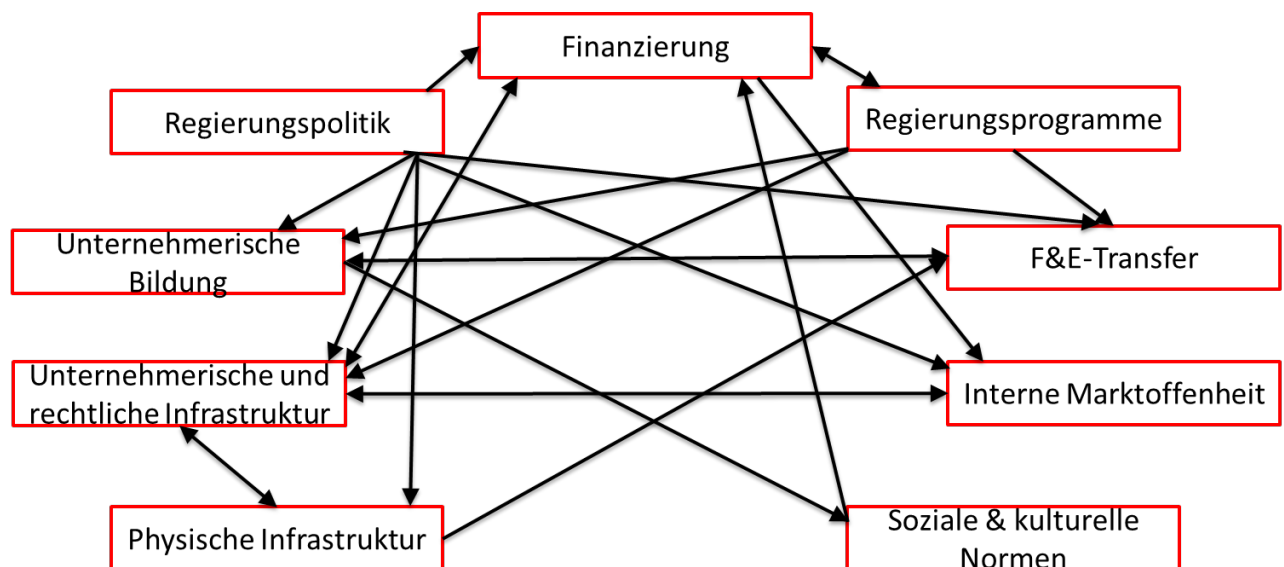
Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Singer et al., 2015

Der soziale, kulturelle, politische und ökonomische Kontext unternehmerischer Aktivität beruht auf den Säulen des Global Competitiveness Report, der vom Weltwirtschaftsforum publiziert wird (WEF, 2017). Generell lassen sich folgende Rahmenbedingungen unternehmerischer Aktivität ableiten (Singer et. al., 2015):

- Finanzierung: Verfügbarkeit von Finanzmitteln für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), einschließlich Zuschüsse und Subventionen;

- Regierungspolitik: Das Ausmaß, in dem die öffentlichen Maßnahmen Unternehmertum unterstützen. Diese hat zwei Komponenten: a) Entrepreneurship als relevante Wirtschaftsfrage und b) Auswirkungen von Steuern oder Regelungen auf Start-ups und KMU;
- Regierungsprogramme im Bereich Unternehmertum: Das Angebot und die Qualität der Programme, die KMU auf allen Verwaltungsebenen (nationale, regionale, kommunale) unterstützen;
- Unternehmerische Bildung: Diese hat zwei Komponenten: a) Entrepreneurship-Ausbildung in der Primar- und Sekundarstufe und b) unternehmerische Ausbildung auf Postsekundärer Ebene (Hochschulbildung);
- F&E-Transfer: Das Ausmaß, in dem die nationale Forschung und Entwicklung zu neuen kommerziellen Möglichkeiten führt und für KMU zur Verfügung steht;
- Unternehmerische und rechtliche Infrastruktur: Institutionen, die KMU unterstützen;
- Interne Marktoffenheit: Marktdynamik und Marktoffenheit;
- Physische Infrastruktur: Zugang zu physischen Ressourcen, Internetverbindungen, Verkehrswege und dergleichen;
- Kulturelle und soziale Normen: Soziale und kulturelle Normen sowie Initiativen, welche die Gründungsneigung fördern oder hemmen (vor allem die Risikoneigung der Bevölkerung).

Abbildung 2: Interdependenzen der unternehmerischen Rahmenbedingungen im GEM



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Singer et al. (2015); Kerr & Nanda (2009); Minniti (2008); EK (2014); International Labour Organisation (2006)

Zwischen diesen Rahmenbedingungen gibt es Interdependenzen. In Abbildung 2 sind die Wechselwirkungen zwischen den einzelnen Komponenten dargestellt. Unternehmerische Bildung beeinflusst die Einstellung zum Unternehmertum und damit die soziokulturellen Normen eines Landes. Die Unternehmensfinanzierung hat starke Wechselwirkung mit Regierungsprogrammen (Kerr & Nanda, 2009). Die Bereiche Regierungsprogramme, Regierungspolitik und Finanzierung lassen sich nur schwer voneinander abgrenzen. Das Steuerregime ist hier der Regierungspolitik zugeschrieben, Förderungen fallen im Wesentlichen unter Regierungsprogramme und in den Bereich der Finanzierung. Einige Länder, wie beispielsweise die Niederlande, lenken weit mehr über Steuern als dies in Österreich der Fall ist. Die Regierungspolitik beeinflusst die Finanzierung sowie die unternehmerische Bildung, interne Marktoffenheit, F&E-Transfer, unternehmerische und rechtliche Infrastruktur und physische Infrastruktur. Unterschiedliche staatliche Strukturen in den Vergleichsländern, etwa unterschiedliche Ausprägungen in der föderalen Ausrichtung, erschweren einen internationalen Vergleich. Diese Abhängigkeiten verlangen einen ganzheitlichen Ansatz. Aus der Forschungs- und Technologiepolitik müssen Maßnahmen folgen, die ein unterstützendes Umfeld schaffen. Soziale Werte, die die individuelle Einstellung zu Entrepreneurship beeinflussen, müssen bedacht werden. Dies bedeutet, dass der Aspekt, ob die Gesellschaft Unternehmertum als eine gute Karrierewahl ansieht und ob Unternehmerinnen und Unternehmer einen hohen sozialen Status haben, und wie Medien das Thema Unternehmertum transportieren, die nationale unternehmerische Kultur positiv oder auch negativ beeinflussen.

Unter den individuellen Attributen, die bei der Gründungsneigung eine Rolle spielen, finden sich demografische Faktoren (Geschlecht, Alter, geografische Lage), psychologische Faktoren (wahrgenommene Fähigkeiten, wahrgenommene Chancen, Angst vor Misserfolg) und auch Motivationsaspekte (Gründung aus dem Möglichkeits- oder Notwendigkeitsmotiv). Es ergeben sich unterschiedliche Lebenszyklusphasen von Unternehmen (naszierende; neue; etablierte; Abbruch). Zudem unterscheiden sich neue Unternehmen in ihrer Ausrichtung (hohes Wachstum, Innovation, Internationalisierung). Unternehmerische Aktivität ist in den wenigsten Fällen der Akt eines einzelnen Individuums, der unabhängig von der Umgebung geschieht. Sie erfolgt aufgrund der Wahrnehmung einer Chance und Fähigkeit unter gegebenen Bedingungen, meist in einem Team. Die Förderung der Gründungsneigung muss auch hier ansetzen, um das Potenzial komplementärer Kompetenzen zur Unternehmensgründung zu nutzen.

3.5 Anpassungen des Modells für junge Unternehmerinnen und Unternehmer

Die im obigen Abschnitt diskutierten unterschiedlichen Einflussgrößen gelten prinzipiell für alle Personen, die ein Unternehmen gründen, unabhängig von deren Lebensalter. Junge Unternehmerinnen und Unternehmer stehen, wie in der Literatur explizit festgehalten wird (International Labour Organisation, 2006), zudem vor speziellen Herausforderungen, die sich gerade aus ihrem Alter ergeben. Von besonderer Relevanz sind folgende Rahmenbedingungen, die es jungen Menschen erschweren können, ein Unternehmen zu gründen (ibid.): (1) Zugang zur Finanzierung, (2) soziale/kulturelle Legitimität und Akzeptanz, (3) der Mangel an Lebenserfahrung und unternehmerischer Bildung und (4) der Mangel an Netzwerken.

3.5.1 Zugang zu Finanzierung

Einer der wesentlichen hemmenden Faktoren für junge Menschen betrifft den Zugang zu Finanzen. Junge Menschen haben selten ausreichende Ersparnisse, denn sie stehen erst in der ersten Phase ihres Erwerbslebens und sind daher meist auf Förderungen und Fremdfinanzierung angewiesen. Die Haupthemmnisse im Bereich Finanzierung sind:

- fehlende persönliche Ersparnisse bzw. fehlende Sicherheiten und mangelnde Kreditwürdigkeit;
- strenge Kreditvergabepraktiken durch Banken;
- Zugang zu Mikrokrediten und Seed-Finanzierung;
- längere Wartezeit auf Förderungen und Kredite;
- fehlende oder unzureichende Geschäftserfahrung (hier sind Wissen über Märkte, aber auch betriebswirtschaftliche Kenntnisse zu nennen);
- fehlendes Wissen über mögliche Finanzierungs- und Förderungsmöglichkeiten (komplexes Maßnahmenportfolio, zudem erfordert die Beantragung ein „gewisses Maß“ an Erfahrung).

3.5.2 Sozialer/kultureller Rahmen sowie Akzeptanz und Wahrnehmung von Entrepreneurship

Das kulturelle und soziale Umfeld von jungen Menschen ist ein weiterer zentraler Faktor, der die unternehmerische Aktivität beeinflusst. Drei Einflussfaktoren sind wesentliche Treiber unternehmerischer Aktivität:

- Persönliches und familiäres Umfeld: Die Bedeutung dieses Faktors kann kaum überschätzt werden. Unternehmerisches Denken, der Umgang mit Risiken und die Art, Wissen in konkrete Ergebnisse umzusetzen, wird anerzogen – vom Elternhaus, den Freundinnen und Freunden sowie vom schulischen und beruflichen Umfeld.
- Individuelles unternehmerisches Bewusstsein: Damit sind die persönlichen Fähigkeiten und Kenntnisse über das Konzept von Entrepreneurship sowie Chancen und Risiken, die mit der Unternehmensgründung und -führung einhergehen, gemeint;
- Die allgemeine Akzeptanz, Reputation und Glaubwürdigkeit von Entrepreneuren: Hier geht es um das Bild von der Unternehmerin und vom Unternehmer in der Gesellschaft. Jungen Menschen wird zum Teil weniger Vertrauen entgegengebracht, wenn sie unternehmerisch tätig werden.

3.5.3 Der administrative und regulatorische Rahmen

Darunter sind generelle Aspekte, wie der rechtliche Rahmen, Steuern und Verfahren, zu verstehen. Zudem geht es hier auch um konkrete Unterstützungsaktivitäten und um die Priorisierung von Unternehmertum. Für junge Menschen werden im Speziellen folgende hemmende Einflussfaktoren genannt:

- nicht-unterstützendes Steuerregime,
- Kosten und Prozedere der Registrierung eines Unternehmens,
- restriktives Insolvenzrecht (keine Kultur des Scheiterns) sowie
- Eigentumsrechte, Patente, Wissen um den Schutz von geistigem Eigentum.

3.5.4 Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur: Das unternehmerische Netzwerk

Die bestehende Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur bestimmt den Zugang zu Zulieferern, Beratungs-, Rechts- und Bankdienstleistungen. Berufliche und andere Netzwerke etablieren sich erst im Laufe eines Lebens und werden entlang der gesamten Erwerbskarriere aufgebaut. Barrieren für junge Menschen ergeben sich durch:

- fehlende Geschäftsbeziehungen wie etwa Geschäftskontakte, Lieferanten und Partner;
- fehlendes Wissen über vorhandene geschäftsunterstützende Dienstleistungen;
- fehlende maßgeschneiderte Trainings und Beratungen für Start-ups;
- Mangel an trainierten Beraterinnen und Beratern sowie unzureichende Mentoring-Kapazitäten;
- fehlende Netzwerke zum Austausch, Foren und Treffen.

4 Die unternehmerische Aktivität in Österreich im internationalen Vergleich

Eine Bewertung von Aktivitäten sowie ein Vergleich von strukturellen Unterschieden zwischen Nationen benötigt immer eine Verortung. Deutschland, die Schweiz und die Niederlande sind Länder, die unter die Gruppe der Innovation Leader (EIS, 2017) fallen. Hier ist anzumerken, dass in Österreich immer noch eine gewisse Schwäche bei der Umsetzung von F&E-Inputs zu Innovationen, also zu neuen Verfahren und Produkten, mit denen die Unternehmen Marktanteile gewinnen können, besteht (siehe Keuschnigg et al., 2017). Um in die Gruppe der „Innovation Leader“ aufzusteigen, ist eine klare Stärkung der Grundlagenforschung notwendig, zudem besteht bei technologie- und wissensintensiven Start-ups Handlungsbedarf (Stärkung der Gründungsneigung bei strukturelevanten Jungunternehmen). Des Weiteren wirken Finanzierungsgpässe sowie rechtliche und steuerliche Faktoren hemmend. Dieses Thema ist hochgradig komplex, hier sind innovationspolitische, gründungsrelevante und strukturpolitische Herausforderungen gleichermaßen zu berücksichtigen.

4.1 Unternehmerische Aktivität – ein quantitativer Vergleich

Für den quantitativen Vergleich Österreichs mit den Niederlanden, Deutschland und der Schweiz wurden relevante Daten und Sekundärstatistiken (z. B. von STATISTIK AUSTRIA, EUROSTAT und OECD) und der GEM verwendet, um mittels einer Shift-Share-Analyse Unterschiede in der unternehmerischen Aktivität zu erheben. Die spezifische Situation Österreichs wird hier kontextualisiert, wobei strukturelle Probleme und nationale Besonderheiten durch diesen quantitativen Ansatz identifiziert werden können.

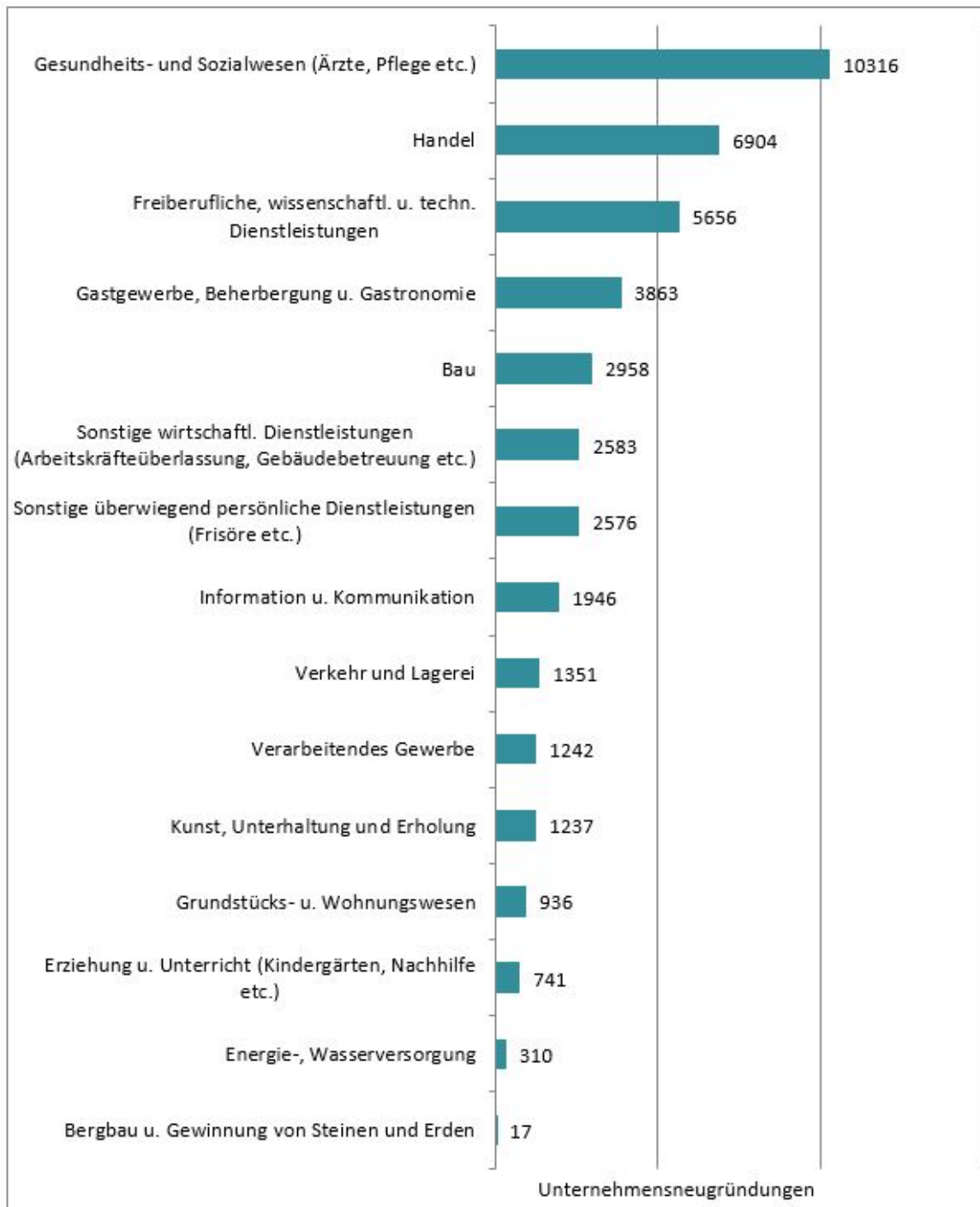
4.1.1 Ein internationaler Vergleich von unternehmerischer Aktivität – Dynamik und Struktur

Innovative Gründungen in technologie- oder wissensintensiven Sektoren haben das größte Potenzial, den strukturellen Wandel zu unterstützen und substanzielle Beschäftigungswirkungen zu entfalten. Auch wenn dies tatsächlich nur für eine kleine Zahl der gegründeten Unternehmen zutrifft (wie die nachfolgenden Analysen verdeutlichen werden), ist eine hohe Gründungsrate in diesen Bereichen eine zentrale Voraussetzung. Hier wurde, um eine Vergleichbarkeit mit den Benchmark-Ländern sicherzustellen, auf EUROSTAT-Daten zurückgegriffen. In Österreich sind rezentere Daten verfügbar, etwa Gründungsstatistiken der Wirtschaftskammer Österreich.

Diese werden in der österreichischen Kammer-Systematik veröffentlicht; ein internationaler Vergleich ist auf Basis dieser Daten nicht möglich. Die im Rahmen dieses Abschnitts verwendeten Daten stammen aus den Jahren 2014 bzw. 2015. Da diese Daten dazu dienen, ein Struktur- bild zu zeichnen, und sich Strukturen nur langsam ändern, ist die Verwendung von Daten etwas älteren Datums durchaus vertretbar.

Eine Betrachtung des Gründungsgeschehens in Österreich zeigt dabei, dass ein wesentlicher Teil der Gründungen in den Wirtschaftsbereichen „Gesundheits- und Sozialwesen“ (Ärzte, Pflege), „Handel“, „Gastgewerbe, Beherbergung und Gastronomie“, „Bau“, „Sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen (Arbeitskräfteüberlassung, Gebäudebetreuung etc.)“ sowie „Sonstige überwiegend persönliche Dienstleistungen (Frisöre etc.)“ erfolgt. Diese waren im Jahr 2015 für mehr als zwei Drittel der Unternehmensgründungen in Österreich verantwortlich. Die Wirtschaftsbereiche „Freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen“, „Information und Kommunikation“ sowie „Verarbeitendes Gewerbe“, die für einen Großteil der innovativen Gründungen in technologie- oder wissensintensiven Sektoren verantwortlich sind, summieren sich hingegen nur auf etwa ein Fünftel der Unternehmensgründungen (siehe Abbildung 3).

Abbildung 3: Unternehmensgründungen in Österreich nach Wirtschaftsklassen 2015



Quelle: EUROSTAT, 2017a

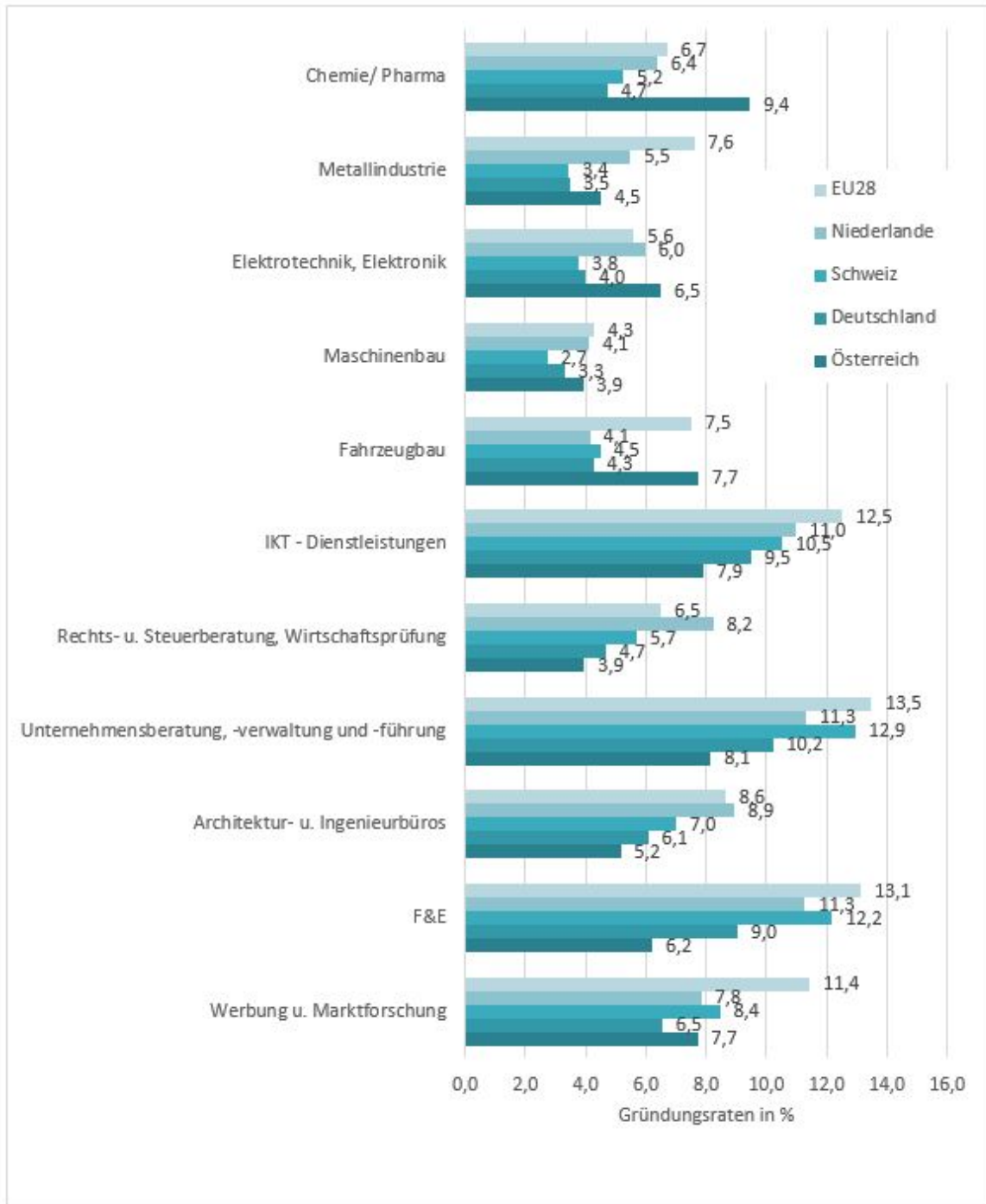
Im Gegensatz zur niedrigen Gründungsrate in Österreich in den eher innovativen Gründungsbe-
reichen zeigt sich bei der Betrachtung der Gründungsraten in den besonders relevanten tech-
nologie- und wissensintensiven Sektoren im internationalen Vergleich ein differenziertes Bild.

In den betrachteten Branchen des produzierenden Bereichs lag die Gründungsrate in Österreich im Jahr 2015 durchaus auf dem Niveau der Vergleichsländer Deutschland, Schweiz sowie den Niederlanden oder darüber.

Wie in Abbildung 4 ersichtlich, betrug die Gründungsrate im Wirtschaftszweig „Herstellung von chemischen Erzeugnissen und von pharmazeutischen Erzeugnissen“ 9,4 Prozent verglichen mit 4,7 Prozent in Deutschland, 5,2 Prozent in der Schweiz und 6,4 Prozent in den Niederlanden. Im Wirtschaftszweig „Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen; Herstellung von elektrischen Ausrüstungen“ lag sie in Österreich bei 6,5 Prozent (D: 4,0 Prozent, CH: 3,8 Prozent, NL: 6,0 Prozent) und im Wirtschaftszweig „Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen; sonstiger Fahrzeugbau“ bei 7,7 Prozent (D: 4,3 Prozent, CH: 4,5 Prozent, NL: 4,1 Prozent). Demgegenüber lag sie in den Wirtschaftszweigen „Rechts- und Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung“ (3,9 Prozent), „Architektur- und Ingenieurbüros; technische, physikalische und chemische Untersuchung“ (5,2 Prozent), „Forschung und Entwicklung“ (6,2 Prozent), „IKT-Dienstleistungen“ (7,9 Prozent) sowie „Verwaltung und Führung von Unternehmen und Betrieben; Unternehmensberatung“ (8,1 Prozent) unter den Werten der Vergleichsländer. Im Wirtschaftszweig „Werbung und Marktforschung“ (7,7 Prozent) wies nur Deutschland mit 6,5 Prozent eine noch geringere Gründungsrate auf. Insgesamt kann festgestellt werden, dass die Gründungsraten in allen Vergleichsländern in der Regel unter dem Schnitt der EU-28 liegen (vgl. Abbildung 4).

Dies hat insbesondere damit zu tun, dass in hochentwickelten Staaten wie in Österreich, Deutschland, der Schweiz und den Niederlanden das Notwendigkeitsmotiv bei den Gründungen deutlich schwächer zum Tragen kommt als in wirtschaftlich weniger stark entwickelten Ländern, wie den ost- oder südeuropäischen EU-Staaten. Die Ursachen für das stärker auftretende Phänomen „Unternehmensgründung als Notlösung“ sind vielfältig, wobei hier der gesamte Bildungsbereich zu erwähnen ist. Um in strukturelevanten Wirtschaftsbereichen gründen zu können, bedarf es spezifischer Fähigkeiten. Einerseits ist Fachwissen (und insbesondere technische Kenntnisse) erforderlich, andererseits auch spezifische persönliche Fähigkeiten (insbesondere die Einstellung zum Risiko und Erfahrungswissen). Im internationalen Vergleich zeigt sich damit, dass die Gründungsraten im Vergleich zu den Vergleichsländern Deutschland, Schweiz und Niederlande insbesondere in wissensintensiven Dienstleistungssektoren unterdurchschnittlich sind (im Rahmen der qualitativen Analysen wurde diese Schwäche mehrmals explizit erwähnt, und es wurde unter anderem ein Aufholbedarf bei den IKT-Dienstleistern genannt). Im produzierenden Bereich kann ein vergleichsweise reges Gründungsgeschehen beobachtet werden, wobei die Gründungsdynamik in Österreich und in den Vergleichsländern klar vom Dienstleistungsbe-
reich getrieben wird.

Abbildung 4: Gründungsraten im internationalen Vergleich 2014 (in Prozent)



Quelle: EUROSTAT, 2017b

Eine Analyse der Gründungsraten macht auch deutlich, dass die Gründungsdynamik große branchenspezifische Unterschiede aufweist. Während in kapitalintensiven Branchen wie dem Fahrzeugbau (Gründungsrate EU-28 im Jahr 2014: 7,5 Prozent), dem Maschinenbau (4,3 Prozent) oder der Metallindustrie (7,6 Prozent) die Gründungsrate vergleichsweise gering ist (zudem

wird in diesen Wirtschaftsbereichen verhältnismäßig oft ausgegründet), ist diese in Sektoren, in denen eine Gründung weniger kapitalintensiv ist, deutlich höher. So lag diese in der EU-28 im Wirtschaftszweig „Verwaltung und Führung von Unternehmen und Betrieben; Unternehmensberatung“ bei 13,5 Prozent, im Wirtschaftszweig „Forschung und Entwicklung“ bei 13,1 Prozent sowie im Wirtschaftszweig „IKT-Dienstleistungen“ bei 12,5 Prozent – und ist damit zumindest doppelt so hoch wie im produzierenden Bereich. Dies verdeutlicht auch, dass die gesamten Gründungsaktivitäten eines Landes stark von dessen Wirtschaftsstruktur abhängen. Länder mit einer vergleichsweise großen Bedeutung des industriellen Kerns, wie dies beispielsweise in Österreich der Fall ist, weisen im Vergleich zu Ländern mit überdurchschnittlicher Bedeutung des tertiären Sektors, wie etwa den Niederlanden, eine niedrigere Gründungsrate auf, auch wenn die Gründungsdynamik in den einzelnen Sektoren gleich ist. Ein Ländervergleich ist deshalb nur dann wirklich aussagekräftig, wenn diese strukturbedingten Unterschiede berücksichtigt werden.

Im Folgenden (siehe Tabelle 1) wird eine solche „bereinigte Gründungsrate“ dargestellt: In Österreich lag die Gründungsrate in technologie- bzw. wissensintensiven Sektoren im Jahr 2014 bei 6,8 Prozent, verglichen mit 7,2 Prozent in Deutschland, 8,6 Prozent in der Schweiz und 10,0 Prozent in den Niederlanden. Diese Unterschiede sind, wie bereits oben angeführt, zu einem Teil auf die Unterschiede in der Wirtschaftsstruktur der Vergleichsländer zurückzuführen. Bereinigt um die Wirtschaftsstruktur (d. h. es wird der Erwartungswert der Gründungsrate auf Basis des übergeordneten Vergleichsraumes EU-28 berechnet) zeigt sich, dass diese im Jahr 2014 in Österreich bei 10,8 Prozent hätte liegen sollen (im Vergleich zu einer tatsächlichen Rate von 6,8 Prozent). Diese Differenz von -4,0 Prozentpunkten kann als „Regionaleffekt“ interpretiert werden, d. h. die nachfolgend beschriebenen Bedingungen, die speziell auf Österreich zutreffen, führen dazu, dass die Gründungsrate in technologie- bzw. wissensintensiven Sektoren im Jahr 2014 um vier Prozentpunkte geringer ist, als sie auf Basis der österreichischen Wirtschaftsstruktur sein sollte.

Tabelle 1: Gründungsrate Segment Technologie/KIBS, 2014

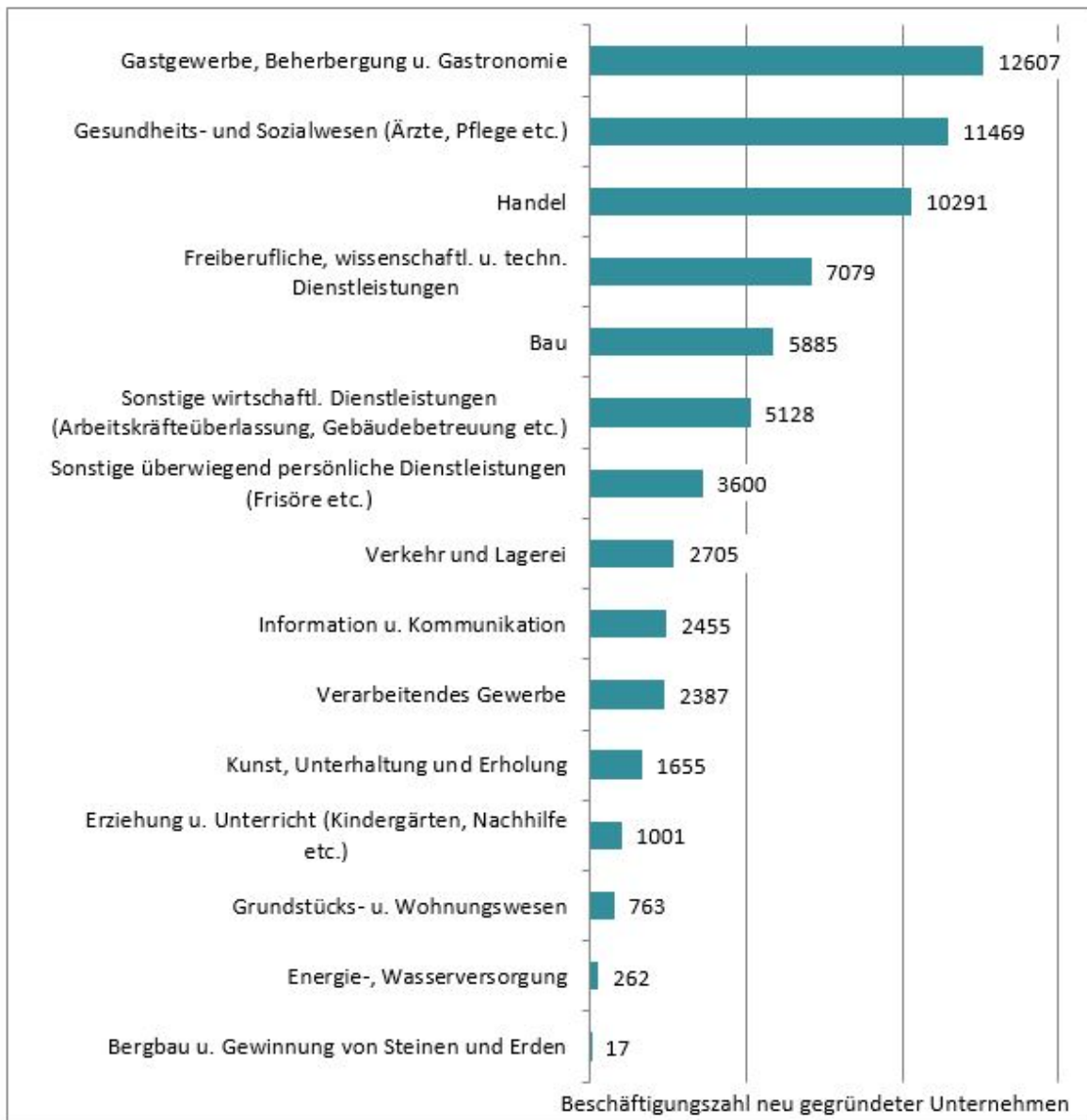
Land	tatsächlich	Strukturbereinigt (Erwartungswert Basis EU-28)	Differenz („Regionaleffekt“)
Österreich	6,8 %	10,8 %	-4,0 %-Punkte
Deutschland	7,2 %	10,0 %	-2,8 %-Punkte
Schweiz	8,6 %	10,0 %	-1,4 %-Punkte
Niederlande	10,0 %	11,3 %	-1,2 %-Punkte

Quelle: Berechnungen JR-POLICIES auf Basis von EUROSTAT 2017c, Rundungsdifferenzen nicht ausgeglichen

Vielfältige Ursachen können für diesen Regionaleffekt verantwortlich sein. Zu diesen zählt sicher die gute wirtschaftliche Situation und damit einhergehend die geringere Zahl an Gründungen aus der Not heraus („Notwendigkeitsmotiv“). Eine detaillierte Diskussion der österreichischen Rahmenbedingungen findet sich in Kapitel 5. Auch in den Vergleichsländern Deutschland (-2,8 Prozentpunkte), Schweiz (-1,4 Prozentpunkte) sowie Niederlande (-1,2 Prozentpunkte) liegt die tatsächliche Gründungsrate unter dem strukturbereinigten Erwartungswert (im Vergleich zur EU-28). Die Differenz ist allerdings deutlich weniger stark ausgeprägt als in Österreich.

Die Betrachtung des Anteils der Beschäftigten in neugegründeten Unternehmen im internationalen Vergleich für 2015 zeigt, dass dieser in Sektoren vergleichsweise hoch ist, die nicht im Kern der Analyse stehen, da sie keine hohe Technologie- bzw. Wissensintensität aufweisen (z. B. Handel, Gastgewerbe, Beherbergung und Gastronomie sowie Bau), wohingegen diese in vielen wissens- und technologieintensiven Sektoren unterdurchschnittlich ist. Dies betrifft die Wirtschaftszweige „Metallerzeugung und -bearbeitung, Herstellung von Metallerzeugnissen“, „Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen; Herstellung von elektrischen Ausrüstungen“ oder „Maschinenbau“. Demgegenüber weisen neugegründete Unternehmen in den Wirtschaftszweigen „Werbung und Marktforschung“ mit 3,4 Prozent, „IKT-Dienstleistungen“ mit 2,2 Prozent sowie „Architektur- und Ingenieurbüros; technische, physikalische und chemische Untersuchung“ mit 2,0 Prozent durchaus einen überdurchschnittlichen Anteil von Beschäftigten in neugegründeten Unternehmen auf (vergleiche Abbildung 5).

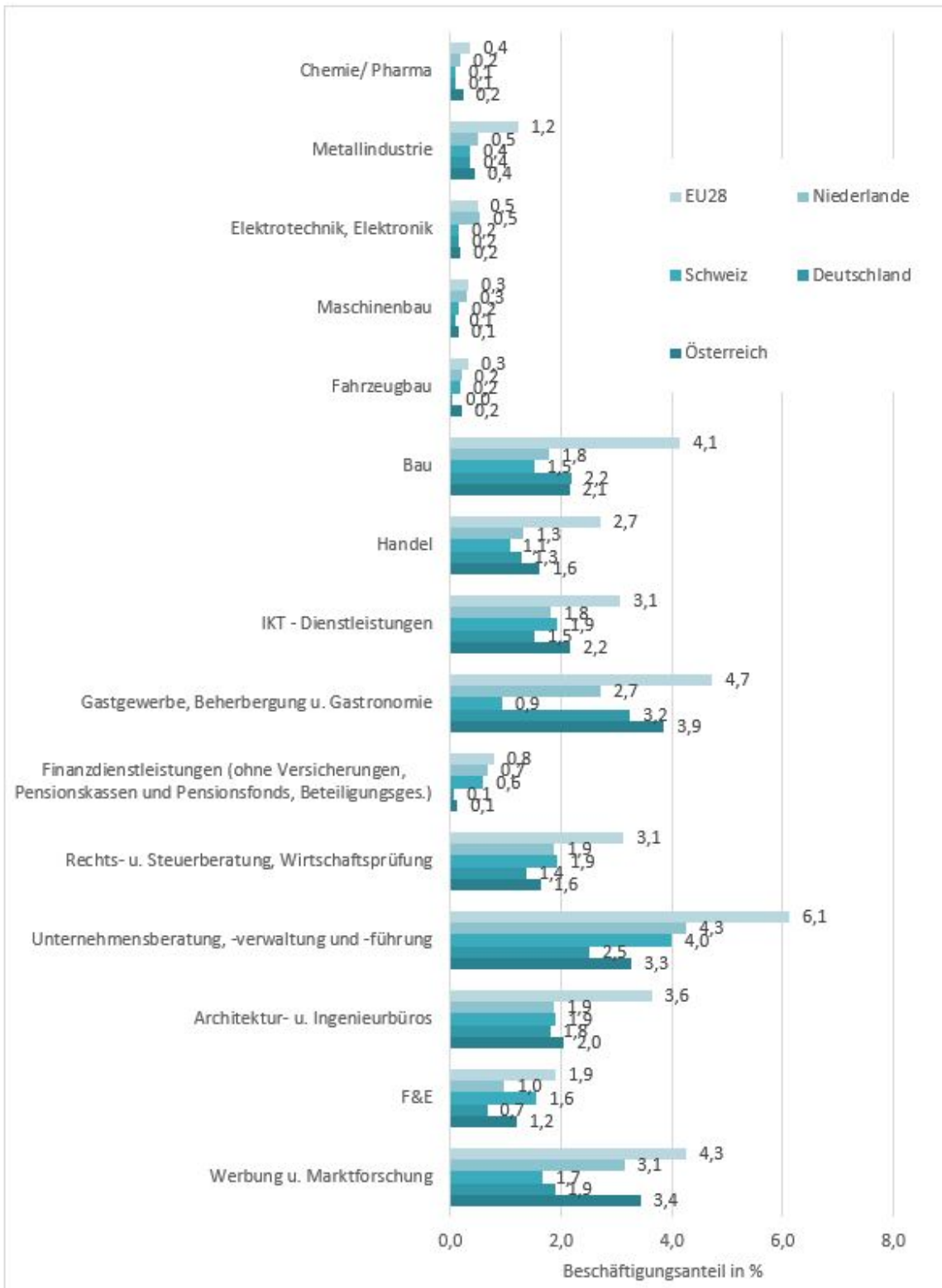
Abbildung 5: Beschäftigungszahl der neugegründeten Unternehmen in Österreich 2015



Quelle: EUROSTAT (2017d)

Die Analyse des Beschäftigungsanteils der neugegründeten Unternehmen (im Vergleich zur reinen Anzahl an Gründungen) relativiert die Position Österreichs deshalb und macht deutlich, dass in Österreich zwar deutlich weniger gegründet wird als im Vergleich zu Deutschland, der Schweiz und den Niederlanden, aber die Beschäftigungswirkung der Gründungen (mit deutlichen, sektoralen Unterschieden) durchaus auf dem Niveau der Vergleichsländer liegt.

Abbildung 6: Beschäftigungsanteil der neugegründeten Unternehmen im internationalen Vergleich 2014 (in Prozent)



Quelle: EUROSTAT (2017e)

Dies bestätigt sich auch, wenn – wie zuvor in Bezug auf die Anzahl der Unternehmensgründungen – die Beschäftigungsanteile in technologie- und wissensintensiven Sektoren strukturbereinigt verglichen werden (siehe dazu Tabelle 2). Hier liegt Österreich mit einem Regionaleffekt von -1,0 Prozentpunkten auf dem Niveau der Vergleichsländer (Deutschland: -1,1 Prozentpunkte, Schweiz: -1,0 Prozentpunkte, Niederlande: -1,1 Prozentpunkte).

Tabelle 2: Beschäftigungsanteil Unternehmensgründungen strukturbereinigt Segment Technologie/KIBS, kumuliert, 2014

Land	tatsächlich	strukturbereinigt (Erwartungswert Basis EU-28)	Differenz („Regionaleffekt“)
Österreich	1,5 %	2,6 %	-1,0 %-Punkte
Deutschland	0,9 %	2,0 %	-1,1 %-Punkte
Schweiz	1,4 %	2,4 %	-1,0 %-Punkte
Niederlande	2,1 %	3,2 %	-1,1 %-Punkte

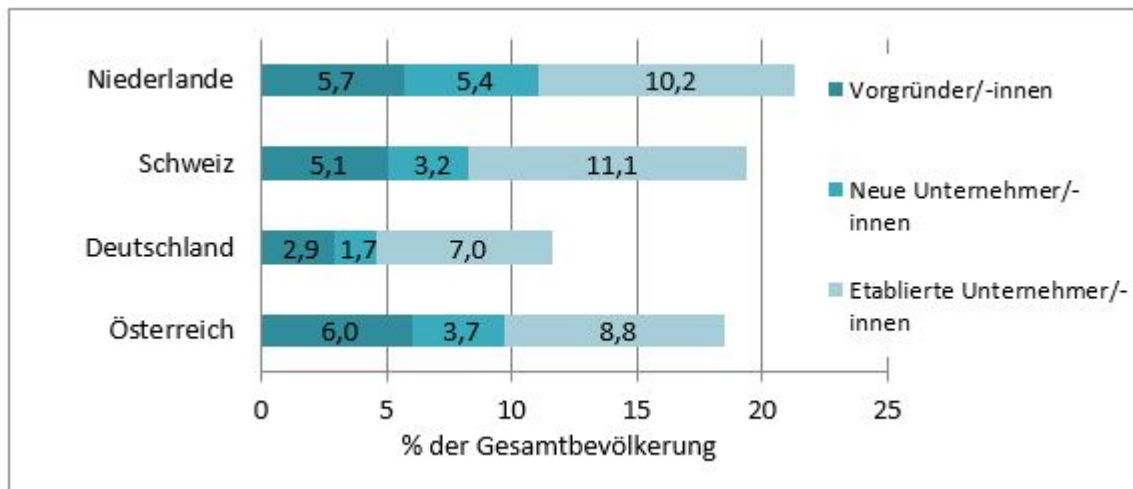
Quelle: Berechnungen JR-POLICIES auf Basis von EUROSTAT 2017, Rundungsdifferenzen nicht ausgeglichen

Bereinigt um Unterschiede in der Wirtschaftsstruktur liegt der mangelnde Beitrag von Unternehmensneugründungen zur Beschäftigung in Österreich auf dem Niveau der Vergleichsländer.

4.1.2 Ein internationaler Vergleich von unternehmerischer Aktivität – ein Blick auf die TEA – Total Early-Stage Entrepreneurial Activity

Im Rahmen dieses Abschnitts wird auf das Datenmaterial des GEM zurückgegriffen. Es werden Faktoren betreffend die Risikoaffinität, die Gründungsneigung sowie Daten zum Durchschnittsalter von Gründerinnen und Gründern ausgewertet und verglichen. Die Rate der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer (TEA – Total Early-Stage Entrepreneurial Activity) setzt sich aus Vorgründerinnen und Vorgründern sowie neuen Unternehmerinnen und Unternehmern (das gegründete Unternehmen ist jünger als drei Monate) zusammen. Als „Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer“ gelten Personen, die ein Unternehmen jüngst gegründet haben; dies hat nichts mit dem Lebensalter der Gründerinnen und Gründer zu tun. Neue Unternehmerinnen und Unternehmer sind zwischen drei Monaten und 3,5 Jahren unternehmerisch tätig. Etablierte Unternehmen bestehen bereits seit mehr als 3,5 Jahren. In Abbildung 7 ist die unternehmerische Aktivität in Österreich und den Vergleichsländern dargestellt.

Abbildung 7: Unternehmerische Aktivität in Österreich, Deutschland, Schweiz und Niederlande (in Prozent der Gesamtbevölkerung)



Quelle: GEM, 2016

Mit einer Rate an Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern von 9,7 Prozent ist Österreich im internationalen Vergleich im vorderen Drittel der innovationsbasierten Länder (GEM, 2016). Angeführt wird dieses Ranking von Kanada, Estland und Australien. Im Benchmark mit den Vergleichsländern haben nur die Niederlande einen höheren Anteil an Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern. Die Schweiz und insbesondere Deutschland weisen eine niedrigere TEA-Rate auf. Die Schweiz hat mit 11,1 Prozent den höchsten Anteil an etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern in der Bevölkerung zwischen 18 und 64 Jahren. Hier befindet sich Österreich mit einem Wert von 8,8 Prozent an dritter Stelle, hinter den Niederlanden (10,2 Prozent) und vor Deutschland (7,0 Prozent). Etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Jungunternehmerinnen und -unternehmer summieren sich zur gesamten Personengruppe mit unternehmerischer Aktivität. In Österreich geben 18,1 Prozent der Befragten an, unternehmerisch aktiv zu sein (Niederlande: 20,7 Prozent; Schweiz: 18,7 Prozent; Deutschland: 11,3 Prozent). Damit befindet sich Österreich im vorderen Bereich der innovationsbasierten Länder (2016). Die Klassifikation der Volkswirtschaften nach Wirtschaftsentwicklung basiert auf der Definition des Weltwirtschaftsforums (WEF). Innovationsorientierte Volkswirtschaften sind am weitesten entwickelt. Die GEM-Nomenklatur bezieht sich auf das Alter des Unternehmens, nicht auf das Alter der Person. Da die gegenständliche Studie Personen im Alter zwischen 18 und 34 Jahren analysiert, werden diese als junge Unternehmerinnen und Unternehmer bezeichnet. In Abbildung 8 wird die Verteilung von jungen Unternehmen im Allgemeinen und jungen Unternehmen im strukturelevanten Technologiesegment dargestellt.

Abbildung 8: Altersstruktur von Gründerinnen und Gründern in jungen Unternehmen allgemein und im Technologiesegment (in Prozent)

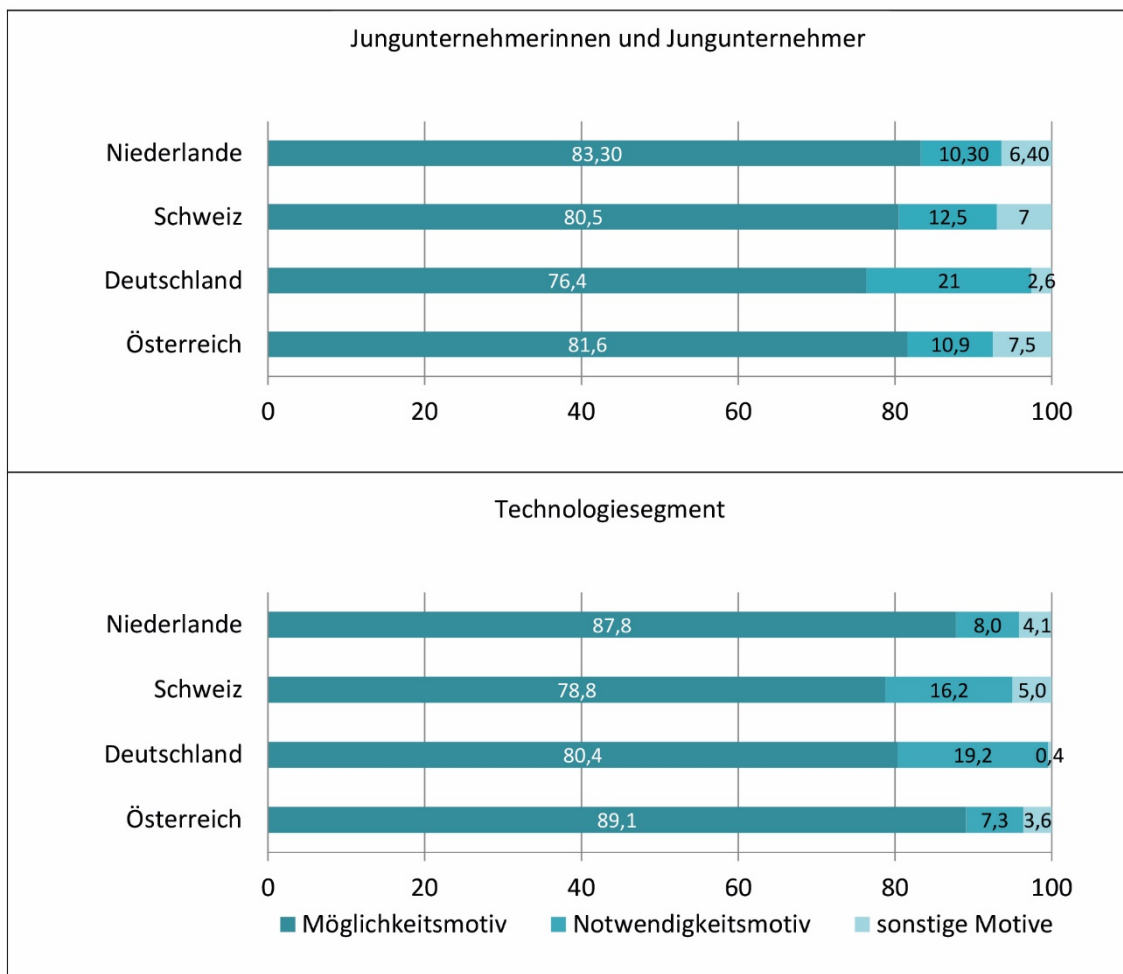


Quelle: GEM, 2011–2015

Während in Österreich und Deutschland der Anteil an unternehmerisch aktiven Personen im Alter von 18 bis 34 Jahren bei über 40 Prozent liegt, ist er in den Niederlanden knapp darunter. Der Anteil in der Schweiz beträgt lediglich 25,4 Prozent. Im Technologiesegment ist die Situation

ähnlich, auch hier sind die Anteile in Österreich und Deutschland hoch, gefolgt von den Niederlanden und der Schweiz, wobei die Unterschiede mit steigender Wissens- und Technologieintensität geringer ausfallen. In allen vier betrachteten Ländern dominiert das Möglichkeitsmotiv weit vor dem Notwendigkeitsmotiv; insbesondere im Technologiesegment. Dies wird in Abbildung 9 gezeigt.

Abbildung 9: Motive der Unternehmensgründung von Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern und im Technologiesegment (in Prozent)

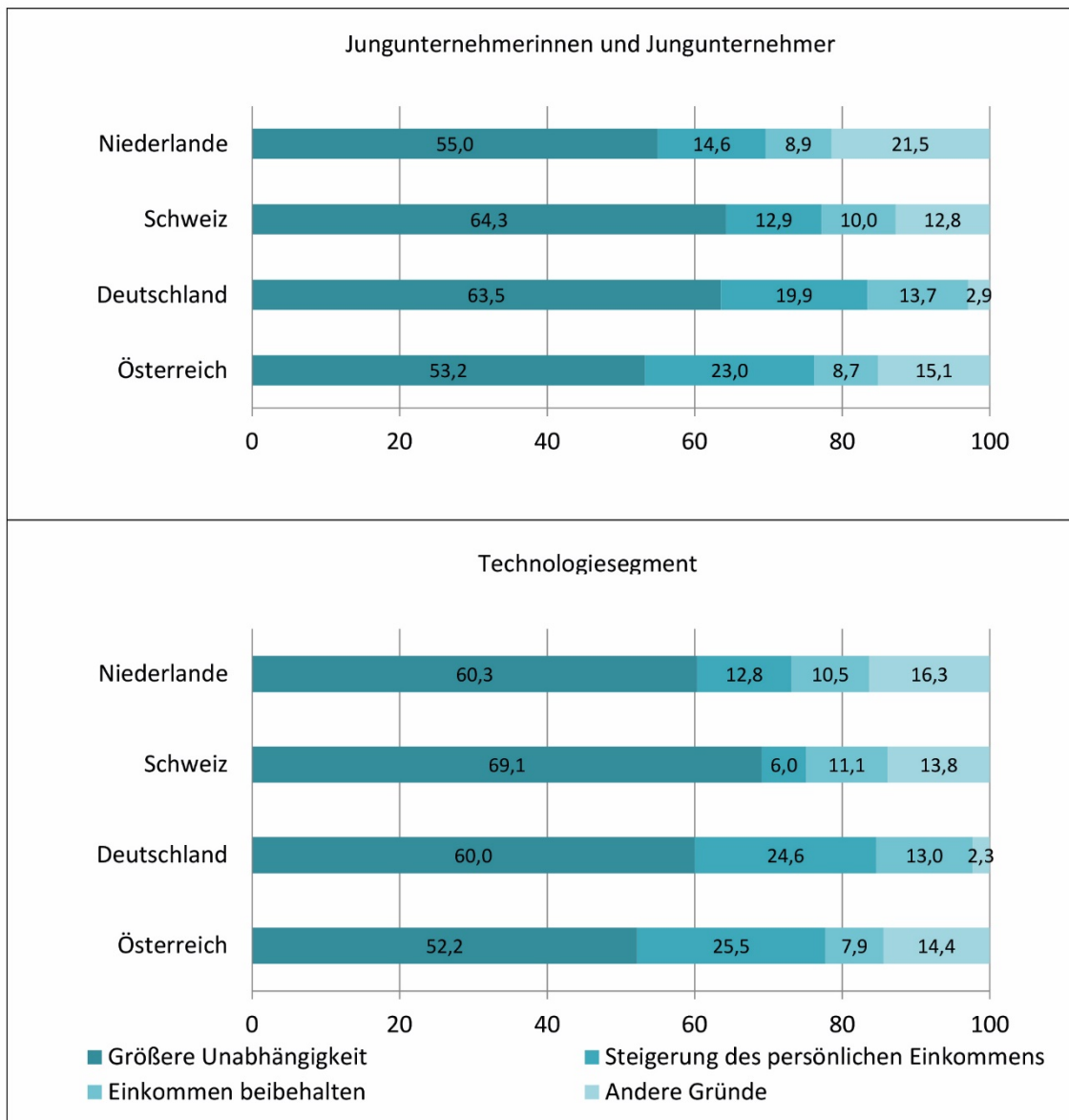


Quelle: GEM, 2011–2015

Ein Zusammenhang zwischen der wirtschaftlichen Entwicklung und den Gründungsmotiven lässt sich generell ableiten. In innovationsbasierten Staaten gibt es üblicherweise nur eine geringe Zahl an Gründungen aus Notwendigkeitsmotiven. Der weitaus größere Anteil der Gründungsaktivität resultiert aus Möglichkeitsmotiven – es werden Chancen erkannt und auch wahrgenommen. Das Notwendigkeitsmotiv ist in Deutschland höher, während es in Österreich, der

Schweiz und den Niederlanden ein ähnliches Niveau aufweist. Bei Jungunternehmen im strukturelevanten Technologiesegment ist der Anteil des Möglichkeitsmotivs in Österreich signifikant höher. Der Anteil der Unternehmensgründungen aus dem Möglichkeitsmotiv ist aber auch in den Vergleichsländern hoch. Der Wunsch nach größerer Unabhängigkeit ist das wichtigste Motiv, um unternehmerisch aktiv zu werden. Abbildung 10 zeigt die Bedeutung unterschiedlicher Möglichkeitsmotive von Unternehmerinnen und Unternehmern, wiederum im Allgemeinen und im Technologiesegment.

Abbildung 10: Möglichkeitsmotive von Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern allgemein und im Technologiesegment (in Prozent)



Quelle: GEM, 2011–2015

Die überwiegende Mehrheit der Unternehmerinnen und Unternehmer erwartet sich durch die Gründung größere Unabhängigkeit. Dies trifft auf alle vier betrachteten Länder zu, wobei die Schweiz und Deutschland einen weitaus höheren Wert als Österreich und die Niederlande aufweisen. Die Steigerung oder das Beibehalten des persönlichen Einkommens ist in den beobachteten Ländern hingegen nur für einen geringeren Anteil relevant. Im Technologiesegment sind die Werte ähnlich. Ein Blick auf die TEA-Rate belegt, dass Österreich einen relativ hohen Anteil an Vorgründerinnen und Vorgründern hat, wie Tabelle 3 zeigt.

Aggregiert man die Jahre 2011 bis 2015, so zeigt sich, dass Österreich mit einer Quote von Vorgründerinnen und Vorgründern von 67,7 Prozent an der TEA-Rate im Vergleich mit den Benchmark-Ländern führend ist. Der Anteil der Vorgründerinnen und Vorgründer ist in den Niederlanden mit 46,9 Prozent am geringsten. Ein hoher Anteil kann ein Indiz dafür sein, dass die Phase der Unternehmensgründung friktionsbehaftet ist und letztendlich einige Vorgründerinnen und Vorgründer kein Unternehmen gründen.

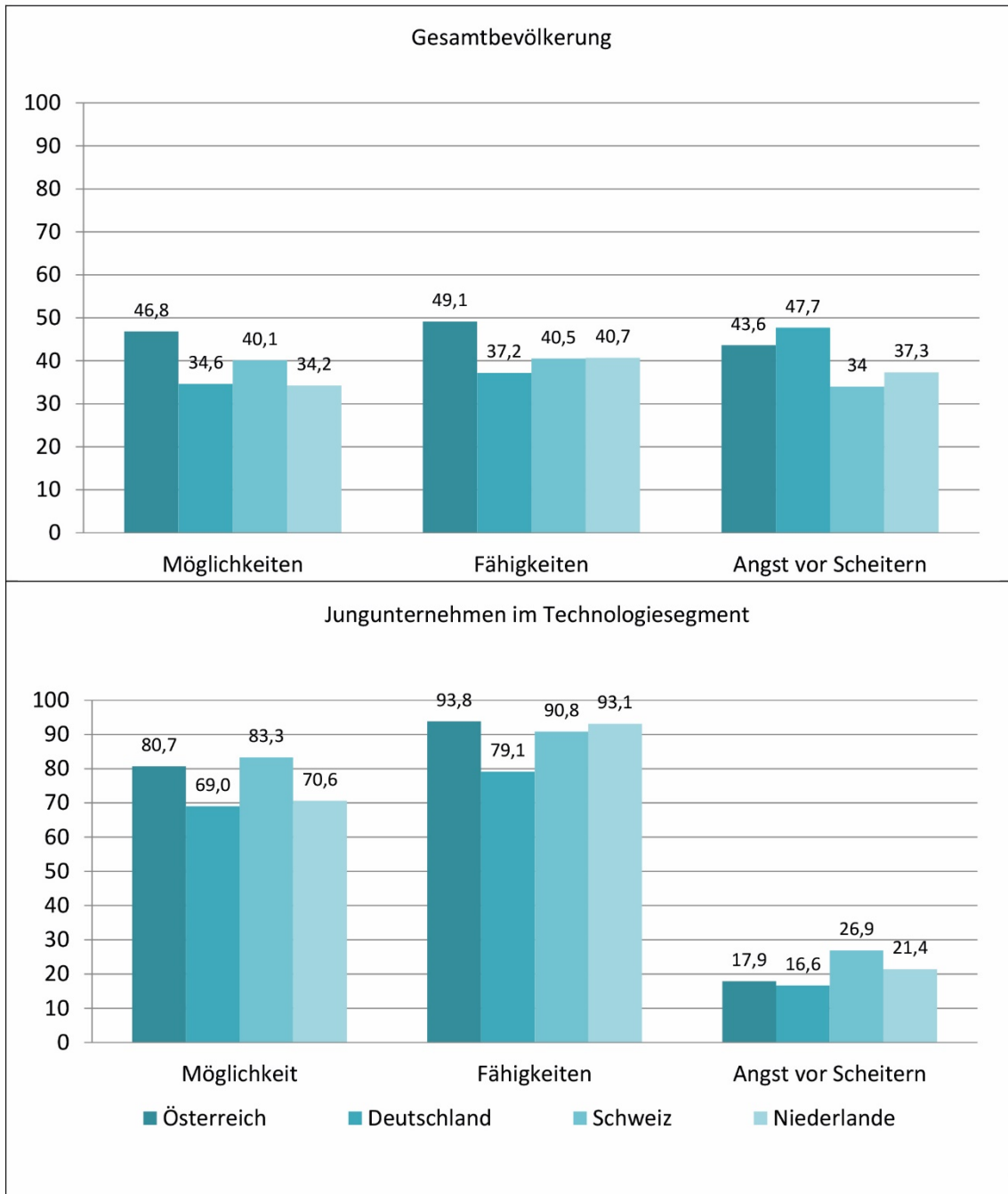
Tabelle 3: Anteil der Vorgründerinnen und Vorgründer an Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern 2011–2015 (in Prozent)

Land	Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer	Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer im Technologiesegment	Differenz
Österreich	67,7 %	65,4 %	2,4 %
Deutschland	61,7 %	55,0 %	6,7 %
Schweiz	54,9 %	42,6 %	12,3 %
Niederlande	46,9 %	55,0 %	-8,1 %

Quelle: GEM, 2011–2015

Ein weiterer Indikator für unternehmerische Aktivität ist die Einstellung zum Unternehmertum. Abbildung 11 zeigt die Antworten der Gesamtbevölkerung und der Befragten betreffend die Fähigkeiten und die Angst vor dem Scheitern für Jungunternehmen im Technologiesegment. Bei den Indizes „wahrgenommene Möglichkeiten“ und bei „wahrgenommene Fähigkeiten“ ist ein hoher Wert als positiv zu betrachten, während bei der „Angst vor Scheitern“ ein hoher Wert negativ ist.

Abbildung 11: Einstellungen zum Unternehmertum, Gesamtbevölkerung und Jungunternehmen im Technologiesegment (in Prozent)



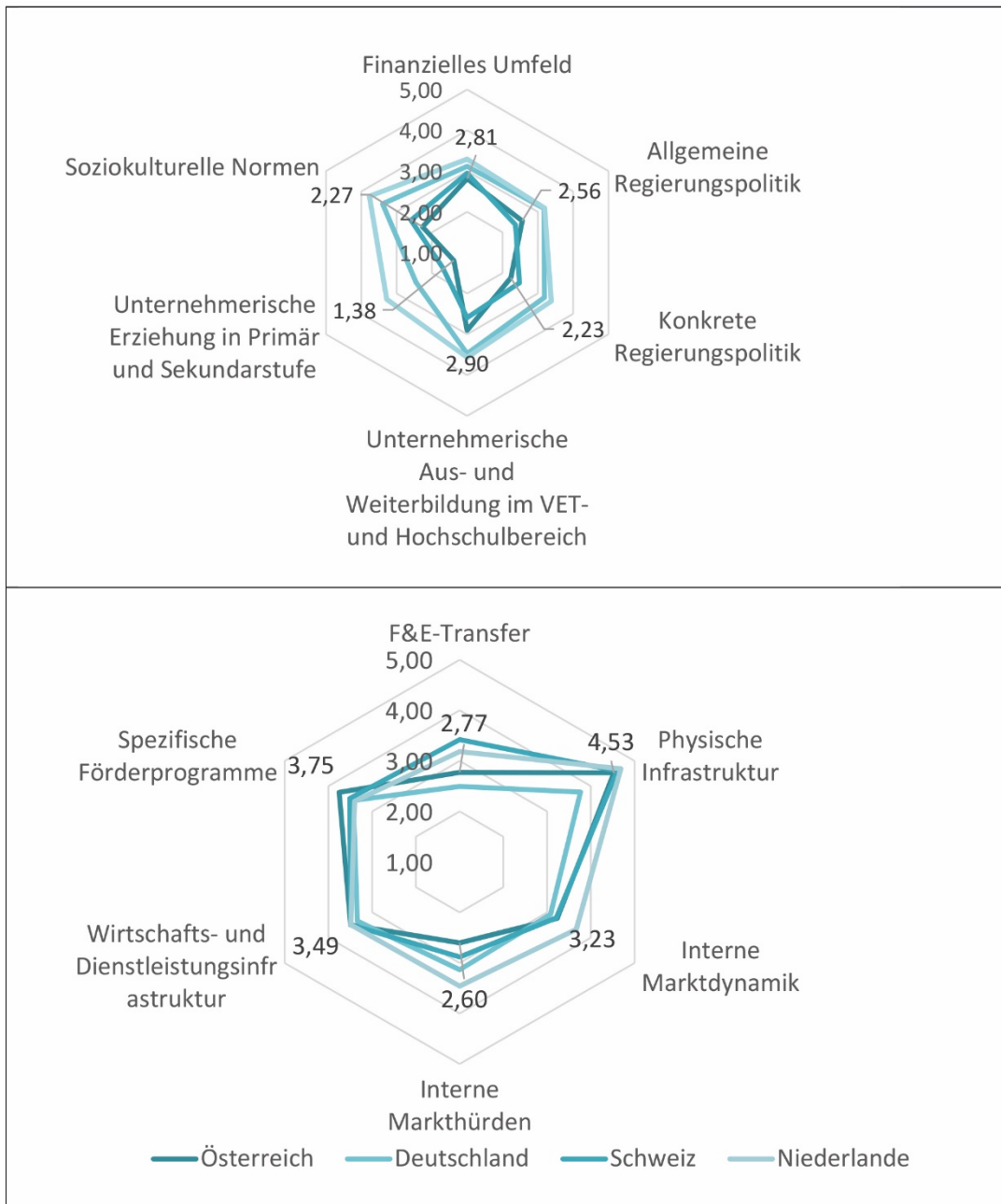
Quelle: GEM, 2011–2015

Während die Angst vor dem Scheitern die unternehmerische Aktivität mindert, sollten die positiven Werte der Indikatoren „erkannte Möglichkeiten“ und „wahrgenommene Fähigkeiten“ einen positiven Einfluss auf die unternehmerische Aktivität haben. Bei Jungunternehmen im Technologiesegment unterscheiden sich Österreich und die Vergleichsländer nur marginal hinsichtlich der Indikatoren „wahrgenommene Fähigkeiten“, „wahrgenommene Möglichkeiten“

und „Angst vor Scheitern“, was auf eine Homogenität dieser Einflussfaktoren in den beobachteten Ländern hindeutet.

Der National Expert Survey (NES) ist eine qualitative Befragung von Expertinnen und Experten. Die Befragungen von rund 40 Expertinnen und Experten werden online durchgeführt und erfassen neun unternehmerische Rahmenbedingungen sowie zusätzliche zentrale Aspekte und Einflussfaktoren auf das Unternehmertum. Der Fragebogen besteht vorwiegend aus geschlossenen Fragen. Diese sind auf einer 9-Punkt-Likert-Skala (Definition im Anhang) zu bewerten. Innerhalb der Rahmenbedingungen werden mittels Hauptkomponentenanalyse zwölf Konstrukte (thematisch zusammenhängende Aggregate) identifiziert. Zudem werden mittels teil-offener Fragen die drei wichtigsten hemmenden und fördernden Faktoren sowie drei Vorschläge für Handlungsempfehlungen abgefragt. Abbildung 12 gibt einen Überblick bezüglich der Einschätzung der Expertinnen und Experten in Österreich und in den Vergleichsländern zu den hemmenden und fördernden Faktoren für die Gründungsneigung. Die zwölf Faktoren wurden in der Darstellung in zwei Gruppen unterteilt, um die Abbildung besser lesbar zu gestalten. Ein Wert von fünf bedeutet eine hohe Zufriedenheit in einem spezifischen Bereich, während eins, also im Inneren der Abbildung, nach Einschätzung der befragten Expertinnen und Experten eine geringe Zufriedenheit im jeweiligen Land zeigt.

Abbildung 12: Einschätzung der Expertinnen und Experten der unternehmerischen Rahmenbedingungen in Österreich, Deutschland, Schweiz und den Niederlanden (2016)



Quelle: GEM, 2016

Die Bereiche öffentliche Förderungsprogramme, physische Infrastruktur sowie Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur werden für Österreich durchaus positiv bewertet. Nachholbedarf gibt es in der unternehmerischen Erziehung in der Primar- und Sekundarstufe. Weitere Bereiche mit Aufholbedarf sind die allgemeine sowie die konkrete Regierungspolitik. Hier sind Bürokratie, Regulierungen und Lizenzvorschriften zu nennen. Als Beispiel für bürokratische Hindernisse

wurden Betriebsanlagengenehmigungsverfahren genannt, weil diese Verfahren verhältnismäßig langwierig sein können. In Tabelle 4 sind die Einschätzungen bezüglich hemmender Faktoren im Vergleich mit den Niederlanden, Deutschland und der Schweiz abgebildet. Die Zahlen beziehen sich auf den Prozentsatz der Nennungen durch Expertinnen und Experten. Diese wurden ersucht, die drei wichtigsten Faktoren, die sich fördernd oder hemmend auf die Gründungsneigung auswirken, zu benennen. 96,9 Prozent der in Österreich Befragten benannten Steuern, Abgaben und Bürokratie als eines der drei zentralen Hemmnisse für die Gründungsneigung.

Tabelle 4: Experteneinschätzung zu hemmenden Faktoren in Österreich, Deutschland, Schweiz und Niederlande GEM 2016 (in Prozent der Expertinnen und Experten)

TOP 10	Österreich	Niederlande	Deutschland	Schweiz
Regierungspolitik: Steuern, Abgaben und Bürokratie	97 %	35 %	40 %	38 %
Finanzielle Unterstützung	41 %	50 %	60 %	35 %
Kulturelle & soziale Normen	41 %	29 %	49 %	38 %
Arbeitskosten, Zugang und Regulierung	25 %	29 %	7 %	38 %
Bildung & Training	9 %	21 %	16 %	11 %
Arbeitsmarktmerkmale	6 %	18 %	4 %	16 %
Korruption	3 %	0 %	0 %	0 %
Ökonomisches Klima	3 %	15 %	11 %	8 %
Öffentliche Förderprogramme	3 %	9 %	16 %	3 %
Interne Marktöffnung	3 %	3 %	4 %	22 %

Quelle: GEM, 2016

Im Vergleich dazu haben nur etwa 40 Prozent der Befragten in den Vergleichsländern diesen Bereich als Hemmnis genannt. Die hohe Abgaben- und Steuerlast in Österreich wird auch im Global Competitiveness Report (2017/18) als problematischer Faktor beschrieben (World Economic Forum, 2017). Im Doing Business Report 2017 für Österreich werden diese Punkte als

Wettbewerbsnachteil hervorgehoben. Österreich liegt dabei im Bereich Gründung eines Unternehmens auf Rang 118 von 189 Ländern, bei Baugenehmigungen auf Rang 42 und bei Abgaben und Steuern auf Rang 74 (World Bank, 2017). Weitere hemmende Faktoren sind eine mangelnde finanzielle Unterstützung, kulturelle und soziale Normen, hohe Arbeitskosten sowie Regulierungen.

Zahlreiche weitere Einflussfaktoren wie unternehmerische Kapazitäten, Infrastruktur, die unterschiedliche Leistung von KMU und großen Unternehmen, Zugang zu Informationen, Internationalisierung, politischer, institutioneller und sozialer Kontext etc. werden in Österreich nicht als Hemmnis angesehen. In den Niederlanden und Deutschland werden mangelnde finanzielle Unterstützungen für Unternehmensgründungen als besonders hemmend identifiziert. In der Schweiz hemmen vor allem kulturelle und soziale Normen, Regierungspolitik, Arbeitskosten und Regulierung.

In Tabelle 5 finden sich die Einschätzungen der Expertinnen und Experten zu den fördernden Faktoren der unternehmerischen Rahmenbedingungen. Auch hier gilt: Die angegebene Zahl spiegelt den Prozentsatz der Nennungen wider, wobei die Expertinnen und Experten ersucht wurden, die drei aus ihrer Sicht wichtigsten Faktoren zu benennen.

Während öffentliche Förderungsprogramme in Österreich und Deutschland von einer Mehrheit der Expertinnen und Experten als förderlich eingestuft werden, trifft das nur für einen geringen Anteil in den Niederlanden und der Schweiz zu. Von mehr als 20 Prozent der Befragten in Österreich wurden die physische Infrastruktur, Bildung und Training sowie kulturelle und soziale Normen als fördernd eingestuft.

Tabelle 5: Experteneinschätzung zu fördernden Faktoren in Österreich, Deutschland, Schweiz und den Niederlanden GEM 2016 (in Prozent der Expertinnen und Experten)

TOP 10	Österreich	Niederlande	Deutschland	Schweiz
Öffentliche Förderprogramme	66 %	9 %	56 %	22 %
Physische Infrastruktur	28 %	32 %	14 %	19 %
Bildung & Training	24 %	44 %	35 %	41 %
Kulturelle, soziale Normen	24 %	32 %	21 %	8 %
Finanzielle Unterstützung	17 %	15 %	44 %	24 %
Regierungspolitik: Steuern, Abgaben und Bürokratie	17 %	15 %	5 %	24 %
Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur	17 %	12 %	9 %	0 %
Interne Marktöffnung	17 %	3 %	5 %	5 %
Unternehmerische Kapazitäten	10 %	12 %	7 %	24 %
Wirtschaftsklima	10 %	6 %	0 %	27 %

Quelle: GEM, 2016

Handlungsempfehlungen (siehe Tabelle 6) betreffen die Regierungspolitik (Steuern, Abgaben, Bürokratie) sowie Bildung und Training. Finanzielle Unterstützung sowie öffentliche Förderprogramme folgen mit mehr als 20 Prozent der Nennungen. In den Niederlanden, der Schweiz und Deutschland wird vor allem bei Bildung und Training Handlungsbedarf gesehen.

Tabelle 6: Experteneinschätzung zu Handlungsempfehlungen in Österreich, Deutschland, Schweiz und Niederlande GEM 2016 (in Prozent)

TOP 10	Österreich	Niederlande	Deutschland	Schweiz
Regierungspolitik: Steuern, Abgaben und Bürokratie	67 %	33 %	29 %	40 %
Bildung & Training	43 %	57 %	48 %	43 %
Finanzielle Unterstützung	27 %	23 %	43 %	23 %
Öffentliche Förderprogramme	23 %	10 %	12 %	23 %
Kulturelle und soziale Normen	20 %	13 %	38 %	17 %
Arbeitskosten, Zugang und Regulierung	20 %	7 %	0 %	11 %
Wirtschafts- und Dienstleistungsinfrastruktur	3 %	17 %	2 %	9 %
Physische Infrastruktur	3 %	3 %	5 %	6 %
Unternehmerische Kapazitäten	3 %	23 %	7 %	20 %
F&E-Transfer	0 %	13 %	12 %	31 %

Quelle: GEM, 2016

Zusammenfassend besteht in Österreich nach den Ergebnissen der GEM-2016-Untersuchung am meisten Handlungsbedarf in den Bereichen Steuern, Abgaben, Bürokratie sowie Bildung und Training und darüber hinaus bei der finanziellen Unterstützung für Unternehmensgründungen. Dieser Befund wird im nächsten Abschnitt der vorliegenden Studie weiter untersucht, indem konkret für Österreich und die drei Vergleichsländer Schweiz, Deutschland und die Niederlande die hemmenden und fördernden Faktoren für die Gründungsneigung von Personen im Alter zwischen 18 und 34 Jahren erhoben wurden.

5 Ergebnisse der qualitativen Interviews in Österreich

Ziel der Befragung war es, basierend auf den quantitativen Ergebnissen eine tiefergehende Analyse bezüglich der Motive sowie der hemmenden und fördernden Faktoren für unternehmerische Aktivität durchzuführen. Außerdem sollten „Good Practices“, beispielsweise im Bereich der Awareness-Raising-Maßnahmen, bei konkreten Gründungsförderungsinitiativen etc. eruiert werden. Unternehmertum, unternehmerisches Denken und Aktivitäten werden von zahlreichen Faktoren beeinflusst. Darüber hinaus sind es individuelle Fähigkeiten und „Soft Skills“, die eine erfolgreiche Unternehmerin oder einen erfolgreichen Unternehmer auszeichnen. Diese Eigenschaften lassen sich jedoch kaum oder nur schwer statistisch quantifizieren. Eine Auswertung relevanter Literatur und eine Analyse von verfügbaren Statistiken und Sekundärdaten dient hier bestenfalls als Proxy-Indikator (Stellvertreter-Indikator), denn letztlich müssen diese Einflussfaktoren qualitativ erhoben werden, um einen aussagekräftigen Befund über unternehmerische Rahmenbedingungen ableiten zu können. Die Befragung erfolgte im Rahmen von standardisierten Interviews. Der konkrete Fragebogen wurde nach Abschluss der quantitativen Analysen entwickelt. Nach der Transkription der Interviews wurde eine qualitative Inhaltsanalyse nach Mayring (2007) angewandt. Diese lässt sich wie folgt zusammenfassen (die Begriffe in den Klammern beschreiben hierbei die einzelnen Arbeitsschritte, die bei der Auswertung der Interviews durchgeführt wurden):

- Bildung deduktiver Kategorien bestehend aus Schlüsselwörtern vor der Datenanalyse (Bildung der Kategorien mithilfe eines Suchrasters aus Leitfadeninterview und Theorie);
- Extraktion von zentralen Textstellen (Fundstellen markieren, Auswertungseinheiten paraphrasieren und in eine Matrix mit Referenz zur Interviewpartnerin bzw. zum Interviewpartner einfügen);
- Bildung induktiver Kategorien bestehend aus Schlüsselwörtern im Rahmen der Datenanalyse (Anpassen der Kategorien an das Material, Einarbeitung von neuen Perspektiven durch paraphrasierte Textstellen);
- Material in der Auswertungsmatrix erfassen und strukturieren (Einfügen der relevanten Stellen aus den Interviews in eine Tabelle und Einteilung dieser in Kategorien, Unterkategorien und tiefergehende Ebenen);
- Interpretation mittels quantitativer und qualitativer Elemente (Extraktion von Schlüsselbegriffen aus den paraphrasierten Textstellen).

Nachfolgend werden die wesentlichen Ergebnisse der Befragung diskutiert. Die hier angeführten Problemlagen, Hemmnisse, Chancen und Herausforderungen beruhen auf den Wahrnehmungen und Einschätzungen der befragten Personen und müssen nicht unbedingt die Meinungen der Autorinnen und Autoren widerspiegeln. Des Weiteren – dies soll hier explizit festgehalten werden – können auch Expertinnen und Experten irren, wobei die hier dargestellten Ergebnisse auf ihre Konsistenz hin überprüft wurden; die zentralen Punkte wurden immer von mehreren Expertinnen und Experten genannt und können daher als relativ valide eingestuft werden.

5.1 Einflussfaktoren auf das Unternehmertum in Österreich

Im ersten Teil der Befragung wurden Faktoren abgefragt, welche die Gründungsneigung von jungen Menschen fördern beziehungsweise hemmen. Ein zentraler, immer wieder genannter Bereich, ist das soziokulturelle und persönliche Umfeld. Das Umfeld prägt die Menschen. Unternehmerisches Handeln und auch die dazu erforderlichen Fähigkeiten werden sozusagen vererbt. Rollenmodelle und Vorbilder sind von Bedeutung. Es gilt, ein positives Bild zu vermitteln – Unternehmertum soll als Chance begriffen werden. Eine in Österreich wenig ausgeprägte Kultur des Scheiterns wird als eines der wesentlichsten Hemmnisse genannt. Zahlreiche Kommentare, Anmerkungen und Empfehlungen, insbesondere zu den Bereichen des Bildungs-, Ausbildungs-, und Qualifizierungssystems, wurden in diesem Zusammenhang genannt.

5.1.1 Soziale und kulturelle Aspekte der unternehmerischen Aktivität junger Menschen

Es ist ein komplexes Unterfangen, die Kultur eines Landes zu ändern. Es bedarf einer langfristigen Entwicklung, die auch nur bedingt durch die Regierung steuerbar ist, denn zahlreiche Faktoren haben auf die kulturellen Normen der Bevölkerung einen Einfluss. Die Mentalität der Österreicherinnen und Österreicher, das kulturelle Erbe und die generelle Risikoaversion wirken hemmend. Nachfolgend werden die jeweiligen Einflussfaktoren nach verschiedenen Bereichen gegliedert. Dabei werden die fördernden und hemmenden Faktoren jeweils mit einem Zitat hinterlegt.

Tabelle 7: Interviewergebnisse Österreich: Ausgewählte Einflussfaktoren auf sozio-kultureller und persönlicher Ebene

Einflussfaktor	Zitat
Sozialer Hintergrund und Umfeld	„Der gesellschaftliche Hintergrund ist (...) wieder hinderlich. Je nachdem, wie die Eltern oder das nähere Umfeld sozialisiert sind, kann sich das positiv oder negativ auswirken.“
Persönlichkeit: Machertyp/Risikobereitschaft	„(...) Die Risikoeinstellung (ist) eher geringer und das Sicherheitsdenken eher größer. Das ändert sich gerade derzeit über die Generationen, ist aber immer noch, im Vergleich zu anderen Ländern, auf Sicherheit ausgerichtet(...).“
Rollenmodelle und Vorbilder	„Dass es Vorbilder braucht, das kann immer einen positiven Einfluss haben, wenn man Erfolgsgeschichten hört und man erzählt, was es da einfach für spannende Felder im Bereich der Selbstständigkeit gibt.“
Kultur des Scheiterns/Soziale Absicherung	„Vor allem die Stigmatisierung des Scheiterns eines Unternehmens ist in Österreich natürlich sehr hoch.“

Quelle: eigene Erhebung

Je nachdem, wie die Sozialisierung als junger Mensch erfolgt, können das soziale Umfeld und die Persönlichkeit gleichermaßen entweder fördernd oder hemmend wirken. Neben dem Elternhaus spielen auch weitere Bezugspersonen und insbesondere unternehmerisches Denken und Handeln, das bereits in der Primarschule vermittelt wird, eine große Rolle bei der Förderung der Gründungsneigung junger Menschen.

Das Fehlen einer Kultur des Scheiterns wird durchwegs negativ gesehen. Anders als beispielsweise im angloamerikanischen Raum wird Scheitern prinzipiell stigmatisiert. Das Erfahrungswissen, die Lebenserfahrung, die auch im Falle des Scheiterns gewonnen werden kann, wird nicht gewürdigt.

Zudem sollten Chancen und Möglichkeiten, die sich durch eine Gründung ergeben, klar kommuniziert werden. Dies kann beispielsweise im Rahmen von Veranstaltungen auf kleinräumiger Ebene mit starkem Branchenbezug geschehen. Explizit empfohlen wurden „kleinteilige Veranstaltungen, in welchen junge Menschen in kleinen Gruppen zusammenkommen und unmittelbar das Leben von jungen Unternehmerinnen und Unternehmern erfahren können“.

Ein weiterer Ansatz, um Rollenmodelle an die Öffentlichkeit zu bringen, sind neue TV-Formate wie etwa die Sendung „2 Minuten, 2 Millionen“. Im Rahmen dieser Formate können Unternehmer verstärkt in die öffentliche Wahrnehmung rücken. Erfolgreiche Gründerinnen und Gründer berichten über ihre Ideen, ihr Tun und Schaffen. Rollenmodelle und Vorbilder können die unternehmerische Aktivität von jungen Menschen steigern und Personen, die die entsprechenden Fähigkeiten bereits mitbringen, motivieren, unternehmerisch tätig zu werden. Hinsichtlich der Persönlichkeit wird eine in Österreich vorherrschende risikoaverse Mentalität bemängelt, wobei sich auch hier allmählich Veränderungen abzeichnen. Die jüngere Generation wird risikofreudiger. Das Bild vom Unternehmertum ist im Wandel. Der zentrale Hebel liegt jedoch, wie zahlreiche Expertinnen und Experten feststellen, beim Umfeld. Besonders auf den Einfluss der Familie wird Bezug genommen. Diese kann die Gründungsneigung von jungen Menschen fördern, aber auch ein klares Hemmnis sein. Die ältere Generation ist in einem anderen Umfeld sozialisiert worden, hier ist die Risikoaversion generell stärker ausgeprägt. Für eine unternehmerfreundliche Kultur ist es letztendlich nicht wichtig, nur Faktenwissen zu erwerben. Vielmehr ist es wichtig zu trainieren, eigene Ideen zu entwickeln. Dazu gehören insbesondere Soft Skills, persönliche Fähigkeiten, die teils persönlichkeitsbedingt sind und teils auch erworben werden können. Vor allem Kreativität, Neugier, aber auch technische Fähigkeiten sind wesentliche Voraussetzungen, um ein Unternehmen in strukturelevanten Bereichen gründen zu können. Um dies zu gewährleisten, sollten im Bildungsbereich entsprechende Maßnahmen gesetzt werden. Hier sehen die Expertinnen und Experten den größtmöglichen Hebel, aber auch das zentrale Hemmnis im gegenwärtigen System. Um potenzielle Gründerinnen und Gründer mit neuen Eindrücken und Inspirationen zu versorgen und zu erreichen, dass „über den Tellerrand“ geblickt wird, wurde unter anderem vorgeschlagen: „...man sollte jeden Österreicher auf ein Auslandssemester schicken, (...) dann ist das sicher eine Maßnahme, die gut greifen könnte, um so eine Veränderung zu beeinflussen.“

5.1.2 Einflussfaktoren auf Bildungsebene

Der Bereich Bildung ist als ein horizontaler Schwerpunktbereich zu sehen. Zahlreiche Teilaspekte, die immer wieder erwähnt und genannt wurden, finden sich in nachfolgender Tabelle 8.

Tabelle 8: Interviewergebnisse Österreich: Ausgewählte Einflussfaktoren auf Bildungsebene

Einflussfaktor	Zitat
Bildung im Allgemeinen	„(...) Man könnte stärker auf das Thema Wirtschaft eingehen.“
Duale Ausbildung	„Außer Streit stellen möchte ich, dass international gesehen die duale Ausbildung ein Erfolgsrezept ist, in vielerlei Hinsicht.“
Bildung in Primar- und Sekundarstufe	„Entrepreneurship Education in allen Schultypen“
AHS	„Betriebswirtschaftliche Grundlagen sollten in Verbindung mit anderen Fächern, etwa mit Mathematik, gelehrt werden.“
HTL	„Die höheren technischen Lehranstalten sind mit Sicherheit ein österreichisches Erfolgsmodell.“
Berufsorientierung	„Ein Mathematiklehrer weiß oft nicht, welche Berufsbilder hinter dem Fach stehen. Es fehlt an berufsorientierten Inhalten.“
Tertiäre Bildung	„In manchen Teilen eines Wirtschaftsstudiums wird das Unternehmertum sicher sehr forciert, leider nicht in allen Teilen eines technischen Studiums.“

Quelle: eigene Erhebung

Eine klare Abgrenzung des Bildungsbereichs von anderen Einflussfaktoren ist kaum möglich, das zeigen auch die Ergebnisse der Befragung. Neben den bereits von Expertinnen und Experten genannten Beispielen ist die Handelsakademie als positives Beispiel hervorzuheben, da diese per se wirtschaftsorientiert ist. Zudem sind seit 2017 rund 35 Prozent aller kaufmännischen Schulen als Entrepreneurship-Schulen zertifiziert. Diese Zertifizierung des österreichischen Impulsentrums für Entrepreneurship Education bestätigt, dass die Aktivitäten im Bereich Unternehmertum zielorientiert, ganzheitlich und langfristig im Schulalltag implementiert wurden (Impulszentrum für Entrepreneurship Education, 2018).

Zudem werden in Handelsakademien und Handelsschulen sowie in einigen humanberuflichen Schulen sogenannte Übungsfirmen umgesetzt, in denen die Schülerinnen und Schüler praxis-

orientiert unternehmerische Aktivitäten erleben können (siehe Tabelle 21 für weitere Informationen). Im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung wurde das Projekt „smarte Übungsfirmen“ entwickelt; hier werden verschiedene digitale Instrumente und Strategien erprobt (digitale Inhalte, etwa der Auftritt auf verschiedenen Social-Media-Plattformen, virtuelle Konferenzen, Online-Tools für Zeitmanagement etc.). Zusätzlich werden künftig Themen wie Barrierefreiheit, Diversität, Gesundheit und Umwelt behandelt (Medienhak Graz, 2018). Um die digitale Ausbildung weiter zu stärken, wurden Handelsakademien für „Digital Business“ entwickelt. Diese sind in das Regelschulwesen eingebettet und schaffen eine Verbindung zwischen unternehmerischer Kompetenz und Managementkompetenz mit IT-Kenntnissen (HAK.CC, 2018). Zudem wurde „Volksschule goes HAK“ genannt. Hier werden Volksschulklassen in Handelsakademien gebracht, um wirtschaftliche Themenbereiche wie z. B. Verkaufsprozesse und unternehmerisches Denken spielerisch zu erlernen (ACT Servicestelle der österreichischen Übungsfirmen, 2018). Diese Initiativen gilt es auszubauen und in allen Bundesländern zur Verfügung zu stellen.

Der Bereich Bildung wird insgesamt (wenig überraschend) zugleich als zentrale fördernde sowie hemmende Einflussgröße gesehen. Hier ergeben sich die wichtigsten Anknüpfungspunkte für Maßnahmen. Das fehlende Bewusstsein um die Notwendigkeit von wirtschaftlichem Wissen, von betriebs- und volkswirtschaftlichen Zusammenhängen wurde immer wieder betont, insbesondere im sekundären Bereich. Insgesamt ist das österreichische Bildungssystem differenziert zu betrachten. Manche Schultypen legen mehr Wert auf unternehmerische Bildung, während andere Schultypen diesbezüglich Verbesserungspotenzial aufweisen. Besonders in der Primarstufe und in der AHS ist dies augenscheinlich.

Die HTL und die kaufmännischen Schultypen wurden immer wieder als Erfolgsmodell bezeichnet. Nichtsdestotrotz wird auch hier Handlungsbedarf gesehen. In manchen HTL sollten verstärkt Englischkenntnisse vermittelt werden (im Rahmen von Projekten, im Fokus sollte die Anwendung, das Arbeiten in englischer Sprache stehen). Bei den kaufmännischen Schultypen (HAK) wird die Notwendigkeit einer verstärkten zusätzlichen Schwerpunktsetzung auf technisch-mathematische Inhalte hingewiesen (der gesamte Bereich MINT). Der strukturelle Wandel und die Digitalisierung der Arbeitswelt verändern die Anforderungen an die Menschen. Statistische Methoden, Programmieren und Programmierfähigkeiten durchdringen immer mehr Bereiche der Wirtschaft, und somit auch die klassischen Dienstleistungen. Die entsprechenden Fähigkeiten müssen erlernt werden. Die Expertinnen und Experten betonen in diesem Zusammenhang die Notwendigkeit eines ganzheitlichen Ansatzes. Entrepreneurship Education sollte in allen Schultypen verankert werden, in der Primar- und Sekundarstufe sowie im tertiären Bereich. Es reicht jedoch nicht aus, die Lehrpläne zu ändern. Auch die Ausbildung der Lehrerinnen und Lehrer muss angepasst und Strukturen müssen geschaffen werden. Um die Zahl der Hochtechnologie- und wissensintensiven Gründungen zu erhöhen, ist es nötig, unternehmerisch

denkende, junge Menschen mit technischem oder naturwissenschaftlichem Wissen heranzubilden. Hierfür wird folgende Priorisierung vorgeschlagen:

- soziale Kompetenzen (z. B. Eigenverantwortung, Leadership, Kreativität, Kommunikation);
- Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik (MINT);
- unternehmerisches/kaufmännisches Wissen (insbesondere praktisches Wissen zu Businessplanung, Finanzplanung, Rechnungswesen und Buchhaltung).

Dem tertiären Sektor wird hinsichtlich unternehmerischer Bildung generell eine positive Entwicklung bescheinigt. An einigen technischen Universitäten wird mittlerweile auf unternehmerische Bildung in den Curricula gesetzt (Montanuniversität Leoben). Darüber hinaus bestehen an den technischen Universitäten Gründungszentren. Auch wenn bereits zahlreiche Maßnahmen gesetzt wurden, sehen die befragten Expertinnen und Experten weiteres Verbesserungspotenzial: „Im Vergleich zur Schweiz oder zu Deutschland besteht ein Defizit im universitären Bereich, wo das teilweise auch mit privaten Forschungsinstituten und Universitäten besser funktioniert oder mehr Möglichkeiten bietet als hier in Österreich.“

Die österreichischen Fachhochschulen werden als Vorreiter gesehen, betont wird immer wieder die gelebte Verknüpfung von Wirtschaft und tertiärer Bildung. Die Expertinnen und Experten halten explizit fest, dass die duale Ausbildung ein Erfolgsmodell nicht nur hinsichtlich der unternehmerischen Bildung ist. Hier werden Ausbildung, Weiterbildung und Qualifizierung im Rahmen der Erwerbstätigkeit umgesetzt. Zudem wird wiederholt die hervorragende Qualität in der Erwachsenenbildung, wie auch im Bereich der beruflichen Weiterbildung betont. Generell wird festgehalten, dass eine Vernetzung der verschiedenen Bildungseinrichtungstypen nur vereinzelt und nicht systematisch stattfindet.

Zahlreiche Universitäten haben Initiativen gestartet, um Schülerinnen und Schülern Lehre und Forschung nahezubringen (wie z. B. SCHOOL@MUL). Explizit erwähnt wurde eine Kooperation zwischen der Wirtschaftsuniversität Wien und diversen Volksschulen, in die auch politische Entscheidungsträger involviert sind. An der WU werden Studierende geschult, damit diese mit Volksschulkindern arbeiten und dort Entrepreneurship Skills trainieren können. Maßnahmen wie das Projekt „Youth Start Entrepreneurial Challenges“, der Unternehmerführerschein, das Junior Company Programm, der Ideen- und Businessplan-Wettbewerb „next generation“, SCHOOL@MUL, „Unternehmerin macht Schule“ etc. sind schon an einigen Schulen verbreitet. „Unternehmerin macht Schule“ wird von der WKO koordiniert. Dieses Programm soll dabei helfen, das Bewusstsein für die Berufsoption Unternehmertum speziell bei Schülerinnen zu stärken. Weiterführende Informationen sind im Anhang unter den Good-Practice-Maßnahmen zu finden. Formate, wo Schülerinnen und Schüler auf spielerische Art und Weise lernen, bewähren sich am besten. Diese sind intellektuell herausfordernd und regen Emotionen an, sie können

die Neigung junger Menschen, unternehmerisch tätig zu werden, nachhaltig stärken. Dazu gibt es insbesondere in den Niederlanden positive Erfahrungen mit spielerischer unternehmerischer Erziehung ab dem Kindergartenalter. Auch in der Schweiz werden Schülerinnen und Schüler bereits in der Primarstufe durch entsprechende Wettbewerbe dazu angeregt, sich unternehmerisch zu betätigen.

5.1.3 Inputfaktoren

Im Bereich Inputfaktoren wurden Faktoren wie die physische und Dienstleistungsinfrastruktur, das Arbeitskräftepotenzial und der F&E-Transfer genannt. In Tabelle 9 finden sich die Schwerpunktthemen im Bereich Inputfaktoren.

Tabelle 9: Interviewergebnisse Österreich: Ausgewählte Einflussfaktoren im thematischen Bereich Inputfaktoren

Einflussfaktor	Zitat
Breitbandinternet	„Generell in Bezug auf Marktzugang wäre es natürlich wichtig, dass leistungsfähige Breitbandnetze vorhanden wären.“
F&E-Transfer	„Wo Unterstützung vielleicht notwendig ist, wäre bei der Kommerzialisierung von F&E. Also gar nicht bei der F&E selbst, sondern wie ich zum Beispiel einen Prototyp in die Kommerzialisierung bringe.“
Infrastrukturausstattung von Schulen	„Derzeit muss man ja schon froh sein, wenn in der Volksschule ein oder zwei Computer in der Klasse stehen, mit denen die Kinder dann ab und zu arbeiten können.“
Arbeitskräftepotenzial	„Es gibt in dem Bereich der technischen Ausbildungen einen Arbeitskräftemangel.“

Quelle: eigene Erhebung

Eine entsprechende technische Ausstattung ist für Unternehmen wie auch für Bildungseinrichtungen zentral. Als positives Beispiel werden die „A+B-Zentren“ genannt, bei denen ein F&E-Transfer zwischen Bildungseinrichtungen und Unternehmen, zwischen der Wirtschaft und der Wissenschaft im Fokus steht. Anzumerken ist, dass leistungsfähige Infrastruktur in Österreich in urbanen Agglomerationen vorhanden ist. Dies wird auch im Global Competitiveness Report

als Standortvorteil unseres Landes gesehen (World Economic Forum, 2017). In peripheren Regionen besteht hier Handlungsbedarf, weil Breitbandanbindungen oftmals nicht vorhanden sind. Das zentrale Hemmnis auf der Inputseite ist jedoch, dass es nicht ausreichend Personal zum Skalieren gibt.

5.1.4 Finanzierung von Unternehmensgründungen

Der Bereich Finanzierung wird immer wieder als einer der zentralen Einflussfaktoren für die Gründungsneigung genannt. Gerade bei jungen Menschen, bei jungen Gründerinnen und Gründern, ist dies eine Barriere bzw. ein zentrales Hemmnis – dieser Befund aus der gesichteten Literatur wird klar bestätigt. Die Vereinfachung des Zugangs zu Finanzierung ist ein wesentlicher Schritt. Das spiegelt sich auch in den Antworten in Tabelle 10 wieder.

Tabelle 10: Interviewergebnisse Österreich: Ausgewählte Einflussfaktoren auf Finanzierungsebene

Einflussfaktor	Zitat
Finanzierung im Allgemeinen	„Finanzierung ist bei schon vielen ein Thema, gerade wenn sie noch jung sind und keine Sicherheiten aus der Familie heraus haben.“
Öffentliche Finanzierung	„Natürlich spielt das Thema Förderungen auch noch eine Rolle, aber von einer Förderung alleine kann ein Unternehmer natürlich kein Start-up gründen.“
Risikofinanzierung bzw. Venture Capital	„(...Dass es) eben erstens einmal keinen Markt gibt, der in ausreichendem Maß privates Wagniskapital zur Verfügung stellt. Es gibt in Österreich (...) zu wenig Wagniskapital, zu wenig Venture Capital, Private Equity etc.“
Bankenfinanzierung	„Grundsätzlich ist es natürlich für die Gründer etwas schwieriger, zu Finanzierungen zu kommen, da die Banken da etwas restriktiver sind in der Kreditvergabe oder vorsichtiger agieren und Sicherungen haben wollen.“

Quelle: eigene Erhebung

Die befragten Expertinnen und Experten betonen, dass das Thema Finanzierung differenziert betrachtet werden muss. Es bestehen zahlreiche öffentliche Maßnahmen, Förderungen und Förderprogramme auf regionaler und nationaler Ebene. Neben den zentralen nationalen Förderstellen in Österreich (insbesondere der Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) und der

Austria Wirtschaftsservice (aws)) haben die Bundesländer teilweise auch noch ihre eigenen Fördergesellschaften. Hier sind beispielsweise die WIBAG (Burgenland), die SFG (Steiermark), die KWF (Kärnten), die Wirtschaftsagentur (Wien) und die WISTO (Vorarlberg) zu nennen. Schwierigkeiten, vor allem für junge und weniger erfahrene Menschen, die ein Unternehmen gründen wollen, bestehen eher dabei, sich einen Überblick über die verschiedenen Förderprogramme zu verschaffen. Die Politik ist sich der Unübersichtlichkeit in der Förderlandschaft durchaus bewusst, weshalb auch der sogenannte „Förderpilot“ realisiert wurde, um den gezielten Zugang zu Informationen zu erleichtern.

Österreichs Fördersystem bietet ein umfassendes Angebot an Unterstützung für wachstumsorientierte Unternehmen. Die Seed- und Pre-Seed-Finanzierung von Start-ups wird allgemein positiv bewertet. Die Förderungsprogramme im Hochtechnologiebereich sowie die Aktivitäten der FFG und der aws im Allgemeinen werden überwiegend mit „gut“ bzw. mit „sehr gut“ beurteilt. Bemängelt wird allerdings, dass Anschlussfinanzierungen vergleichsweise schwer erhältlich sind, wobei die bestehenden Initiativen im Bereich der Anschlussfinanzierung (aws), etwa die Venture Capital Initiative, die die Finanzierung der Gründungs- und Wachstumsphase von jungen forschungs- und technologieorientierten Unternehmen durch die Mobilisierung von privatem Risikokapital unterstützen soll, positiv gesehen werden. Die ausgewählten Fonds investieren hier die Mittel der aws in bestimmte Unternehmen. Im Fall des siebten Calls, der 2018 durchgeführt wurde, stehen 3,1 Millionen Euro zur Verfügung (aws, 2018a). Zudem bietet der Gründerfonds der aws Anschlussfinanzierungen. Hier wird immer wieder ein Ausbau, die Erhöhung der Mittel, gefordert. Als typische Investmentsituation ist etwa diejenige zu betrachten, wenn ein Unternehmen international expandiert, aber auch bei kostspieligen Investitionen, die getätigt werden sollen (aws, 2018b). Finanziert werden Unternehmen mit Sitz in Österreich (weniger als 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Gründung bzw. erste Gewinne sollten nicht länger als sechs Jahre zurückliegen, der Beteiligungsbeitrag liegt zwischen 100.000 und drei Millionen Euro). Der Business Angel Fonds, der 2013 gegründet und 2016 aufgestockt wurde, ist eine gemeinsame Initiative des European Investment Fund und der aws im Auftrag des BMDW und des BMF. Dieser Fonds finanziert innovative österreichische KMU, sowohl in der Frühphase als auch in der Expansionsphase, indem der Fonds Business Angels unterstützt. Diese bekommen einen Betrag, mit dem sie ihren Eigenanteil bei Investments verdoppeln können. Die Höhe der zugesprochenen Summe beträgt zwischen 250.000 Euro und mehreren Millionen Euro (aws, 2018c).

Abgesehen vom Bereich der öffentlichen Finanzierung wird das Thema Finanzierung für Unternehmensgründungen in Österreich von den Expertinnen und Experten eher kritisch betrachtet. Insbesondere ein Mangel an Risikofinanzierung und Venture Capital sowie restriktive Regeln für die Finanzierung durch Banken stellen Hemmnisse dar, wenngleich eine leichte Verbesserung

der Verfügbarkeiten und Leistbarkeit erkennbar ist und neue Finanzierungsmodelle wie Crowdfunding immer mehr in den Vordergrund treten.

Hinsichtlich der Risikokapitalfinanzierung ist zu bemerken, dass sich Österreich hier im Schlussfeld der Länder im GEM befindet. Auch die Bankenfinanzierung wird insbesondere für Start-ups restriktiv vergeben, da adäquate Sicherungen für Darlehen erforderlich sind, die junge Gründerinnen und Gründer kaum aufbringen können, es sei denn, die Familie oder der Freundeskreis springen ein. Als Problem kristallisiert sich zudem heraus, dass viele Neugründungen für Banken einen zu niedrigen Finanzierungsbedarf haben. Solche Kleinkredite sind für Banken nicht attraktiv. Crowdfunding ist als neue Finanzierungsform immer noch wenig verbreitet, aber im Wachstum begriffen und wird zunehmend attraktiv (Kollmann & Stöckmann, 2016). Durch konsumenschutzrechtliche Rahmenbedingungen wird aber auch Crowdfunding zunehmend reglementiert. Es bleibt daher abzuwarten, welche Rahmenbedingungen zukünftig für Crowdfunding in der Praxis anwendbar sein werden.

5.1.5 Politische und regulatorische Einflussfaktoren

Die politischen und regulatorischen Einflussfaktoren wurden von den Expertinnen und Experten in Österreich primär als hemmend für die Gründungsneigung von jungen Menschen bewertet, insbesondere was behördliche Verfahren sowie Steuer- und Abgabenbelastungen anbelangt. Der Verwaltungsaufwand und die Verfahrensdauer bei Unternehmensgründungen sowie bei der Erlangung allfälliger notwendiger Bewilligungen und die geltenden Arbeitszeitregelungen für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden als hinderlich für unternehmerische Aktivität gesehen, wie die Kommentare in Tabelle 11 zeigen.

Tabelle 11: Interviewergebnisse Österreich: Ausgewählte politische und regulatorische Einflussfaktoren

Einflussfaktor	Zitat
Verwaltungsaufwand & Gesetzgebung	„Wir sind immer noch ein ziemlich bürokratisches Land.“ „Der ganze Verwaltungs- und administrative Overhead frisst natürlich einiges an Budget auf.“
Notariatsakt	„Die Abschaffung des Notariatsaktes wäre eine wichtige Lösung.“
Gründungsprozess	„Die Dauer vom Erstantrag oder ersten Schritt, den man setzt, um ein Unternehmen zu gründen, bis man dann tatsächlich rechtlich gesehen ein Unternehmen gegründet hat, kann in Österreich verhältnismäßig lange dauern.“
Arbeitszeitflexibilisierung	„Die flexible Arbeitszeitgestaltung wäre sehr wichtig, aber natürlich nicht nur für Start-ups, sondern für alle Unternehmen.“
Steuern	„Die hohe Steuerbelastung ist natürlich auch ein Problem.“

Quelle: eigene Erhebung

Die befragten Expertinnen und Experten sind der Ansicht, dass allein die Aussicht auf den zu erwartenden Aufwand eine Hürde ist: „Bürokratie ist natürlich nicht explizit nur für junge Leute ein Thema, aber da wird es natürlich Berührungspunkte geben. Man muss sich ja mit Institutionen, mit denen man bis dato noch nicht in Berührung gekommen ist, auseinandersetzen.“ Zudem kann die Einholung von Genehmigungen zu hohem zeitlichen und finanziellen Aufwand führen. Überdies wird die Fülle an Vorschriften kritisiert. Auch wenn im Bereich des gewerblichen Betriebsanlagenrechts weitgehend das „One-Stop-Shop“-Prinzip verwirklicht ist, schätzen einige Expertinnen und Experten das Betriebsanlagenrecht noch immer als sehr komplex ein.

Im Jahr 2016 lag die durchschnittliche Gründungsdauer für eine GmbH bei acht Tagen. Dies ist im internationalen Vergleich ein mittelmäßiger Wert (EK, 2018a). Hier ist anzumerken, dass nur 8,7 Prozent aller österreichischen Unternehmen eine GmbH sind (2016). Die meisten Gründungen sind Einzelunternehmen, die in ungefähr 15 Minuten, und damit bedeutend schneller, gegründet werden können (EK, 2018a). Zudem ist Österreichs Steuer- und Abgabenlast im EU-Vergleich relativ hoch. Mit einer Abgabenquote von 42,7 Prozent des BIP im Jahr 2017 liegt Österreich um etwa 2,5 Prozentpunkte über dem EU-Durchschnitt. Auch das Arbeitsrecht wird kritisch betrachtet. Insbesondere das Arbeitszeitrecht im Zusammenhang mit einer Flexibilisierung der Arbeitszeit steht hier im Fokus: Der Faktor der Stabilität zeichnet Österreich als Land einer „verantwortungsbewussten Regierungsführung“ und stark verankertem Rechtsstaatsprinzip aus; sowohl die Unabhängigkeit der Gerichtsbarkeit als auch die Durchsetzbarkeit von Ansprüchen ist gewährleistet. Die Rechtssicherheit, die schon im Doing Business Report und im Global Competitiveness Report als Stärke identifiziert wird, ist auch nach der Einschätzung der

Expertinnen und Experten sehr positiv hervorzuheben (World Bank, 2017; World Economic Forum, 2017).

5.2 Die Vergleichsländer – Kurze Portraits

In den nächsten Kapiteln werden die Vergleichsländer hinsichtlich ihrer wirtschaftlichen und unternehmerischen Rahmenbedingungen in Bezug auf die Gründungsneigung vorgestellt. Des Weiteren wird das jeweilige Schulbildungssystem (Fokus auf unternehmerische Ausbildung) dargestellt. Im Anhang der Studie finden sich Beschreibungen von zahlreichen Good-Practice-Maßnahmen aus den Vergleichsländern.

5.2.1 Deutschland

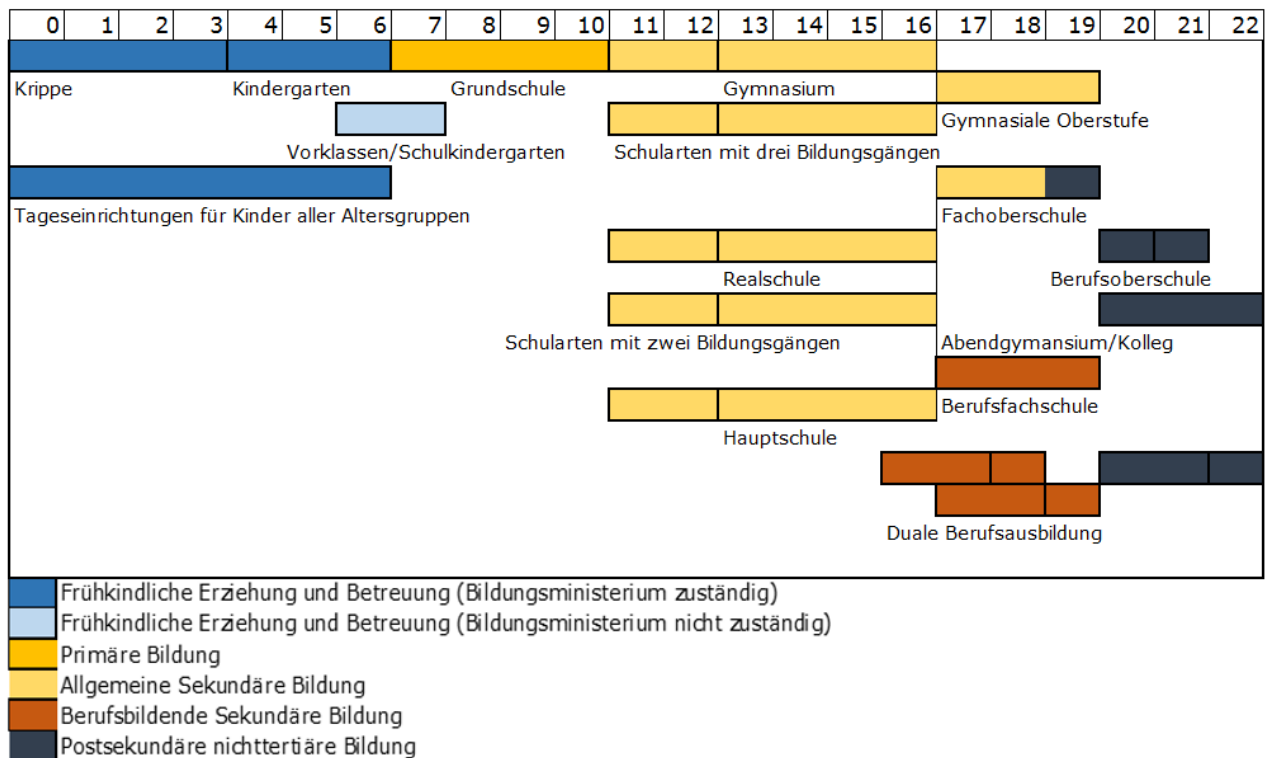
Als größtes der Vergleichsländer und als einwohnerstärkstes Land der EU hat Deutschland im Jahr 2016 mit 3.132 Milliarden Euro das höchste Bruttoinlandsprodukt (BIP) aller EU-Staaten. Das BIP pro Kopf (nominal) betrug im selben Jahr in Deutschland 38.114 Euro (Statistisches Bundesamt, 2017). Im World Competitiveness Report 2017–18 liegt Deutschland an fünfter Stelle weltweit. Im Subindex „Innovations- und Sophistifikationsfaktoren“ befindet sich Deutschland auf dem dritten Rang, im Subindex „Effizienzsteigernde Faktoren“ an sechster Stelle. Der elfte Rang bei „Basic Requirements“ rundet eine sehr gute Bewertung ab (World Economic Forum, 2017). Im Doing Business Report 2017 liegt Deutschland an 20. Stelle weltweit. Positiv bewertet werden die Indikatoren „Getting Electricity“ und „Resolving Insolvency“. Schwächen wurden seitens der Weltbank bei den Indikatoren „Starting a Business“ – mit einer verhältnismäßig langen Gründungsdauer von 10,5 Tagen und einer hohen Zahl an Verfahrensschritten, die zur Gründung nötig sind – „Eigentumsregistratur“ – mit einer Dauer von 52 Tagen für die Gründung und hohen Kosten der Registrierung - sowie im Bereich „Protecting Minority Investors“ – Einschätzungen der Expertinnen und Experten zur Offenlegung und Anteilseignerrechten – identifiziert (World Bank, 2017). Im Datenblatt des Small Business Act für Deutschland (EK, 2017b, EK, 2018b) wird die KMU-Performance in Deutschland als sehr wettbewerbsfähig bezeichnet. Konkret wird eine Steigerung der Wertschöpfung von 20 Prozent sowie ein Beschäftigungszuwachs von 11,2 Prozent in der Periode 2013–2017 erwähnt. Für die Jahre 2018–2019 wird eine weitere überdurchschnittliche Dynamik prognostiziert. Die Bruttowertschöpfung, die von KMU induziert wird, soll um 12 Prozent steigen, die Zahl der Beschäftigten in KMU wird um 5,5 Prozent gesteigert werden können. In Bezug auf Unternehmertum schätzt die EK Deutschland weiterhin positiv ein, aber es gibt trotz aller Bemühungen noch Punkte, die die unternehmerische Aktivität negativ beeinflussen, wie etwa das Fehlen von Risikokapital für eine spätere Gründungsphase (EK, 2017b; EK, 2018b).

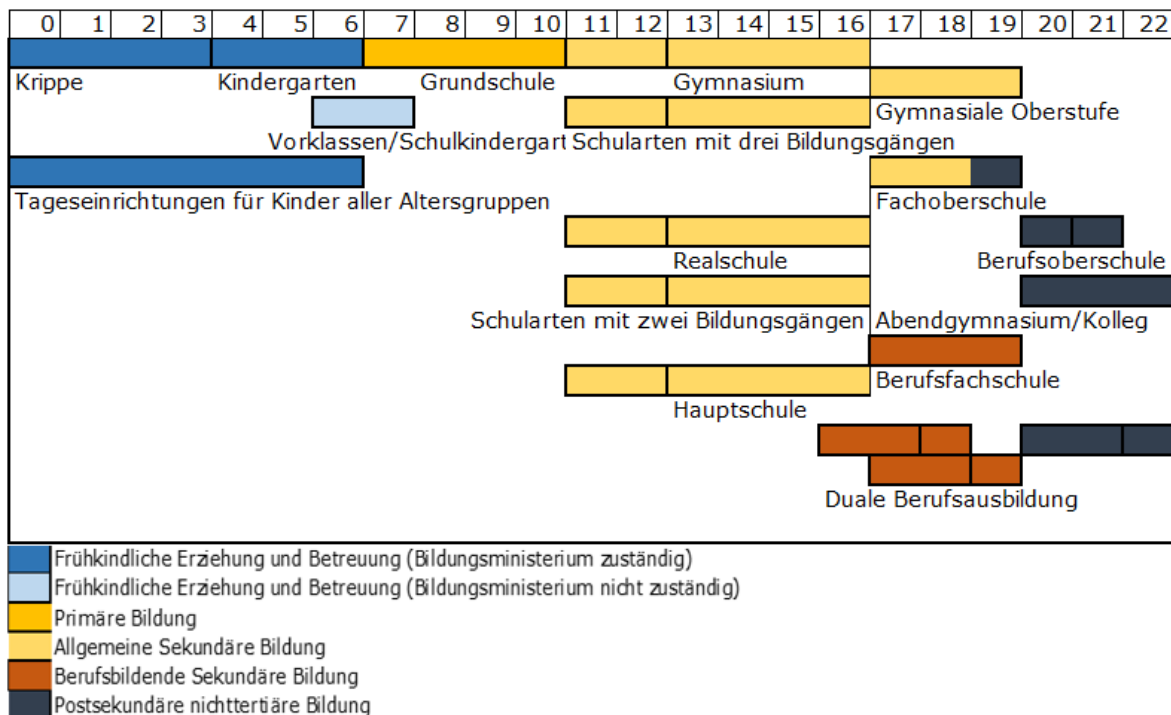
Kurzgefasst: Das deutsche Bildungssystem und die Integration von Entrepreneurship Education

Das deutsche Bildungs- bzw. Schulsystem ist aufgrund der föderalen Struktur heterogen (School Education Gateway, 2015a). Der Bereich Bildung fällt in den Hoheitsbereich der einzelnen Bundesländer. Für Kinder bis zum Schuleintritt stehen folgende Einrichtungen zur Verfügung: Kinderkrippen, Kindergärten, Kindertagespflege sowie Vorschulklassen an Grundschulen. Der Besuch dieser Einrichtungen ist in Deutschland nicht verpflichtend. Daran schließt der verpflichtende Schulbildungsbereich, beginnend mit der Grundschule, an.

Nachfolgende Abbildung 13 zeigt das deutsche Schulbildungssystem.

Abbildung 13: Das deutsche Schulbildungssystem





Quelle: EK/EACEA/Eurydice, 2017

Die Grundschule beinhaltet die Stufen eins bis vier (in einigen Bundesländern die Klassenstufen eins bis sechs) und ist die einzige Bildungseinrichtung, die von fast allen Schülerinnen und Schülern gemeinsam besucht wird. Im Sekundarbereich I fächert sich das Bildungssystem in verschiedene Schulformen bzw. Bildungsgänge auf, an denen nach unterschiedlichen Lehrplänen unterrichtet wird. In der Hauptschule, der Realschule und dem Gymnasium ist der Unterricht grundsätzlich auf einen bestimmten Abschluss (Hauptschulabschluss, mittlerer Schulabschluss, Abitur) ausgerichtet. Schultypen mit zwei Bildungsgängen führen sowohl den Haupt- als auch den Realschulbildungsgang, Schultypen mit drei Bildungsgängen (kooperative oder additive Gesamtschulen) bieten darüber hinaus eine Gymnasialausbildung an (Bildungsexperten.net, 2017).

Der Sekundärbereich II umfasst allgemeinbildende und berufsbildende Vollzeitschulen sowie die Berufsausbildung im dualen System. Welche dieser Bildungseinrichtungen einer oder einem Jugendlichen offenstehen, hängt maßgeblich vom Schulabschluss der Sekundarstufe I ab. Sowohl der funktionale Aufbau als auch die Verantwortung für Bildung liegen bei den Ländern. Obwohl auf nationaler Ebene Orientierungshilfen und Rahmenbedingungen geschaffen werden, unterscheiden sich die Länder in der jeweiligen Umsetzung der staatlichen Vorgaben. Aufgrund dieser Struktur ist es schwierig, ein generelles Bild zu zeichnen (Bildungsexperten.net, 2017). Dies hat auch Auswirkungen auf die unternehmerische Ausbildung im Rahmen der Primar- und Sekundarstufe in Deutschland. Nationale Initiativen bieten eine breite Palette

an Materialien, Leitlinien, Veröffentlichungen, Ressourcen und Unterstützung von pädagogischen Instrumenten für den Unterricht. Jedes Bundesland bietet verschiedene Initiativen, Programme, Wettbewerbsmöglichkeiten und experimentelle Lernmöglichkeiten für junge Menschen sowie Lehrerinnen und Lehrer an. Das Schirmprogramm ist die Initiative „Unternehmergeist macht Schule“, diese dient als Plattform, die Schulen mit Unternehmen verbindet und Schülerinnen und Schülern hilft, verschiedene Karrierewege der Selbstständigkeit kennenzulernen. Im Rahmen dieses zentralen Programms unterscheiden sich einzelne Initiativen je nach geografischer Reichweite, Altersspanne, Methoden und Art des Lernens sowie der Art der geplanten unternehmerischen Ergebnisse (School Education Gateway, 2015a).

Von allen Absolventinnen und Absolventen in Deutschland schließen ca. 56,2 Prozent mit einem allgemeinbildenden Abschluss ab, die restlichen Anteile entfallen auf Berufsabschlüsse. Von diesen 56,2 Prozent erreichten 9,1 Prozent im Jahr 2016 den Hauptschulabschluss, der in Deutschland primär zum Eintritt in eine duale Berufsausbildung dient. Rund 23,3 Prozent der Absolventinnen und Absolventen erreichten den mittleren Abschluss, den sogenannten „Realschulabschluss“, der zum Besuch von Schulen der Sekundarstufe II (dazu zählen Gymnasien, Berufsoberschulen, Berufskollegs und Fachoberschulen) berechtigt. 5,2 Prozent der Absolventinnen und Absolventen erreichten die Fachhochschulreife, 18,6 Prozent aller Absolventinnen und Absolventen erreichten das Abitur, welches zum Studium an jeglicher Hochschule berechtigt (Statistisches Bundesamt, 2018a). Im Jahr 2016 wurden 509.997 neue Ausbildungsverträge abgeschlossen (Statistisches Bundesamt, 2018b). Zusätzlich dazu gab es in Deutschland 511.724 Studienanfängerinnen und –anfänger im Hochschuljahr 2017/18 (Statistisches Bundesamt, 2018c).

Einflussfaktoren für die Gründungsneigung in Deutschland

Wie auch in Österreich sind die soziokulturellen Normen in Deutschland eher hemmend für unternehmerische Aktivität. Scheitern wird auch in Deutschland stigmatisiert. Dazu kommt eine Kultur, die Veränderungen eher negativ wahrnimmt. Ein deutscher Experte meint dazu: „In manchen Ländern ist Veränderung eben eher etwas Positives und bei uns wird Veränderung immer negativ ausgelegt. Dann denke ich, der Begriff Scheitern an sich ist ein Problem, weil wenn wir zum Beispiel an Edison oder so denken, der hat halt 100-mal probiert, wie es nicht geht, und beim 101. Mal hat es dann geklappt, also bei uns ist Scheitern immer mit Versagen verbunden, aber man braucht Flexibilität und eigentlich ist es ja was Positives, weil es einen persönlich weiterbringt. Das gehört in der Kultur verankert, ich meine, was man beim Gründen alles lernen kann.“

Eine andere Stärke des deutschen unternehmerischen Ökosystems sind High-Tech-Gründungsförderungen wie der High-Tech Gründerfonds und German Accelerator, die im Verhältnis höher

dotiert sind als vergleichbare Maßnahmen in Österreich. Weg zur Verfügung zu stellen. Dennoch bleibt der Befund, dass Deutschland, wie auch Österreich, ein bürokratisches und ziemlich formalistisches Land ist. Der Life Science Accelerator bedient spezifische Zielgruppen bzw. Branchen (medizinische Geräte, Diagnostik, Therapie etc.), zudem muss ein Produkt oder eine Dienstleistung in einem der unterstützten Bereiche entwickelt werden. Des Weiteren muss das Unternehmen den Sitz oder einen Großteil der Geschäftstätigkeit in Deutschland haben (vgl. German Accelerator Inc., 2017a).

An dieser Stelle sollte auch erwähnt werden, dass es als ähnliche Maßnahme in Österreich den Gründerfonds der aws gibt, der Unternehmen Risikokapital in einer Höhe zwischen 100.000 Euro und drei Millionen Euro zur Verfügung stellt. Dieser Gründerfonds stellt jedoch nur Kapital an alle Unternehmen zur Verfügung, die die Voraussetzungen, wie zum Beispiel maximal zehn Millionen Euro Umsatz, weniger als 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und mindestens 25 Prozent Beteiligung der Gründerin bzw. des Gründers erfüllen (aws, 2018b). Der German Accelerator hingegen fokussiert sich auf den Life-Sciences- und den Technologiebereich und bietet eine dritte Schiene speziell für Südostasien an (German Accelerator Inc., 2017b). Zusätzlich besteht ein großer Unterschied darin, dass der Gründerfonds Kapital investiert, während der German Accelerator Leistungen, wie etwa Bürofläche, Mentoring, Workshops zu unternehmensrelevanten Themen etc., kostenfrei anbietet (German Accelerator Inc., 2017c). Insgesamt bietet die aws durch das spezielle Programm für Life-Science-Unternehmen sowie durch das Global Incubator Network, welches hauptsächlich auf den Eintritt in Städten in Asien vorbereitet, sehr ähnliche Leistungen an. Als Verbesserung könnte man ein spezielles Programm für Technologieunternehmen anbieten, welches nicht nur finanziell unterstützt, sondern auch auf den Eintritt in spezifische Märkte vorbereitet.

Zusammenfassung: Stärken und Schwächen der Gründungsneigung in Deutschland

Deutschland gehört zu den Ländern mit der weltweit größten Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft. Im Bereich der Gründungsneigung der deutschen Bevölkerung gibt es jedoch Verbesserungspotenzial. Dies ist einerseits auf soziokulturelle Normen zurückzuführen, die wenig unternehmerfreundlich sind, andererseits gibt es seit langem strukturelle Gründe für die Entwicklung in Deutschland. Wie schon beschrieben, zeigen Maßnahmen zur Änderung der soziokulturellen Normen nur auf lange Sicht Erfolg. Dort, wo man am leichtesten ansetzen kann – in Schulen –, gibt es nur vereinzelte Maßnahmen, ein unternehmerfreundliches Mindset zu schaffen. Es gibt zwar eine bundesweite Plattform (Unternehmertum macht Schule), die Entrepreneurship Education an die Schule bringt und wo zahlreiche Initiativen vereint sind, diese sind aber meist nur regional begrenzt und nur beschränkt koordiniert. Zudem ist die Verfahrensdauer in Deutschland verhältnismäßig lang. So braucht man im Durchschnitt 10,5 Tage, um ein Unternehmen zu gründen (World Bank, 2017).

Die Stärke der deutschen Industrie ist ein wesentlicher struktureller Grund für niedrige Unternehmensgründungsraten. Etablierte Firmen bieten eine zunehmend attraktive Karrierealternative zu riskanten Start-ups. Zudem schrumpft durch die rasche Alterung der Bevölkerung der Pool an jungen Menschen und angehenden Unternehmerinnen und Unternehmern (EK, 2017b). In der Vergangenheit lag der Schwerpunkt der deutschen Politik auf der Förderung von Start-ups mit hoher Qualität im Gegensatz zu breit angelegten Programmen für unternehmerische Initiative. Dies spiegelt sich auch in der Förderlandschaft Deutschlands wider, die einen Schwerpunkt auf Hochtechnologie-Start-ups (Bayern Digital, German Accelerator etc.) und Hochschulgründungen (EXIST) legt. Die betreffenden Fördertöpfe sind entsprechend hoch dotiert. Die Hochtechnologie-Start-ups profitieren von universitärer und außeruniversitärer angewandter Forschung in namhaften Forschungseinrichtungen, wie z. B. Fraunhofer- und Max-Planck-Institut.

5.2.2 Die Schweiz

Mit einem BIP pro Kopf (zu Kaufkraftparitäten) von 46.782 Euro weist die Schweiz das höchste Pro-Kopf-Einkommen der Vergleichsländer (WKO, 2017) auf. Laut Global Competitiveness Report 2017–18 ist die Schweiz das wettbewerbsfähigste Land der Welt. In den Subindizes „Innovations- und Sophistifikationsfaktoren“ sowie „Grundvoraussetzungen“ nimmt die Schweiz jeweils den Spitzenrang ein, im Bereich „Effizienzsteigernde Faktoren“ belegt die Schweiz den dritten Rang (World Economic Forum, 2017). Im Doing Business Report (2017) liegt die Schweiz auf dem 33. Rang. Positiv werden die Indikatoren „Getting Electricity“, „Registering Property“ und „Paying Taxes“ bewertet. Schwächen wurden seitens der Weltbank hinsichtlich der Indikatoren „Protecting Minority Investors“, „Starting a Business“, „Getting Credit“ und „Dealing with Construction Permits“ identifiziert (World Bank, 2017).

Kurzgefasst: Das Schweizer Bildungssystem und die Integration von unternehmerischer Bildung

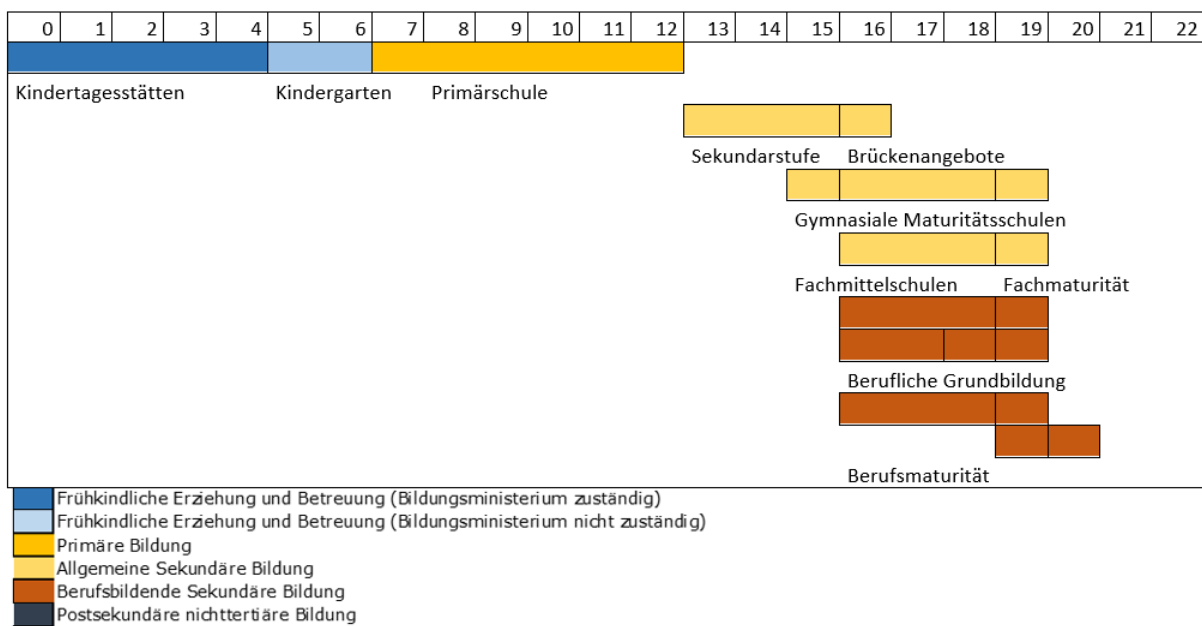
Der Bund und die Kantone teilen sich die Verantwortung für das Bildungswesen, wobei die Kantone weitgehend autonom sind. Die Schweizer Bundesverfassung garantiert einen freien Grundschulunterricht. Der Bund stellt sicher, dass die Schulen den Qualitätsanforderungen genügen. Abgesehen davon haben die Kantone die alleinige Kompetenz. In jüngerer Vergangenheit wurde auf nationaler Ebene der Bildungsplan 21 verabschiedet. Mit diesem kommt es in den Kantonen zu grundlegenden Reformen im Bildungsbereich, wobei insbesondere unternehmerisches Denken gefördert werden soll. Es ist noch zu früh, um abschätzen zu können, inwieweit der Bildungsplan 21 zur Forcierung des unternehmerischen Denkens und Handelns der Schweizer Bevölkerung beitragen wird.

Die Bestimmungen zur Schulpflicht bzw. Bildungspflicht, die Dauer der Primarschule sowie die Anzahl der Ebenen (Leistungsniveau) in der Sekundarstufe I variieren von Kanton zu Kanton (Schweizerische Konferenz der kantonalen Erziehungsdirektoren, 2017).

Die Schulpflicht dauert elf Jahre. Die Primarstufe – inklusive zwei Jahre Kindergarten oder die ersten beiden Jahre einer Eingangsstufe – umfasst acht Jahre. Die Sekundarstufe I umfasst drei Jahre. Im Kanton Tessin dauert die Sekundarstufe I (Scuola media) vier Jahre. Bei Beginn der Schulpflicht sind die Kinder in der Regel vier Jahre alt (Schweizerische Konferenz der kantonalen Erziehungsdirektoren, 2017).

Es gibt einige wenige Kantone in der Deutschschweiz, in denen der Besuch des Kindergartens nicht obligatorisch ist oder nur ein Jahr obligatorisch besucht wird. Auch in diesen Fällen besucht in der Regel die große Mehrheit der Kinder zwei Jahre den Kindergarten (ibid.).

Abbildung 14: Das Schulsystem in der Schweiz



Quelle: EK/EACEA/Eurydice, 2017

Auf der Sekundarstufe I werden die Schülerinnen und Schüler in allen Fächern oder in einem Teil der Fächer in Leistungsgruppen unterrichtet. Dabei gibt es verschiedene Organisationsformen (z. B. getrennte Klassen oder gemeinsame Klassen mit Niveauunterricht in einzelnen Fächern; vgl. ibid.). Rund zwei Drittel der Jugendlichen wechseln nach der obligatorischen Schule

in eine Ausbildung, die Schule und Praxis verbindet (duale Berufslehre). Sie führt zu einem beruflichen Fähigkeitszeugnis und kann auch mit einer Berufsmaturität abgeschlossen werden. Rund ein Drittel der Jugendlichen macht eine schulische Ausbildung (Fachmittelschule oder Gymnasium), die auf ein Studium an einer Hochschule vorbereitet (Schweizerische Konferenz der kantonalen Erziehungsdirektoren, 2017). Über 90 Prozent der Jugendlichen erwerben einen Abschluss auf Sekundarstufe II. Dieser erlaubt es ihnen, direkt in einen Beruf einzusteigen, auf eine höhere Fachschule zu wechseln oder ihre Ausbildung – mit einer gymnasialen Maturität, einer Fachmaturität oder einer Berufsmaturität – an einer Hochschule fortzusetzen. In der Schweiz finden extracurriculare Angebote der unternehmerischen Erziehung auf Sekundarstufe II hauptsächlich auf lokaler Ebene statt. Diese bestehen primär aus Initiativen von Schulen und Betrieben, die teilweise an internationale Programme gekoppelt sind. Eine Förderung der unternehmerischen Bildung auf nationaler Ebene fehlt bisher. Initiativen wie Young Enterprise Europe werden vom Bund nicht spezifisch gefördert (Schweizerische Konferenz der kantonalen Erziehungsdirektoren, 2017). Es existieren allerdings einige sehr effektive Programme zur Förderung unternehmerischer Aktivität, wie z. B. die Initiative „Schweizer Jugend forscht“ (SJF). Im Rahmen dieser Initiative werden zielgruppenspezifisch je nach Altersgruppe spielerisch (bei Primarschulkindern) und dann in den weiteren Altersgruppen vermehrt wettbewerbsorientiert unternehmerische Ideen von Jugendlichen gefördert.

In Österreich gibt es mit Jugend Innovativ beziehungsweise aws First vergleichbare Initiativen. Im Rahmen von aws First werden Hilfeleistungen bei der Entwicklung der Geschäftsidee im Rahmen von Business-Modelling-Seminaren, Mentoring, Arbeitsplätzen in einem Coworking Space etc. angeboten (aws, 2018d).

Einflussfaktoren für die Gründungsneigung in der Schweiz

Die Gründungsszene der Schweiz zeichnet sich durch ihr innovatives unternehmerisches Ökosystem aus. Des Weiteren ist die Schweiz aufgrund hoher Gehälter sehr attraktiv für hochqualifizierte Arbeitskräfte in verschiedensten Wirtschaftssektoren und zeichnet sich durch eine hohe Professionalisierung im Bildungs- und Unterstützungsangebot für Gründerinnen und Gründer aus. Finanzmittel kommen meist von privaten Geldgeberinnen und Geldgebern, die aus philanthropischen Motiven heraus handeln. Ein Schweizer Experte, der in einer solchen Institution arbeitet, meint dazu: „Da muss man dazusagen, das können wir nicht, weil wir so viel Geld haben, sondern das können wir machen, weil es etliche Stiftungen und Privatpersonen gibt, die einfach gesagt haben, das ist für sie ein wichtiges Instrument, die halten das für sehr wichtig und die stecken da sehr, sehr viel Geld hinein.“ Transferzentren an Universitäten (insbesondere in Zürich und Lausanne) sind bei der Unterstützung von Unternehmen eine treibende Kraft: „Wir unterstützen Start-ups bei der Entwicklung von Businessplänen, wir bieten eine Plattform an, wo sich Unternehmen vernetzen können, wir führen Veranstaltungen durch, das ist alles der Bereich der regionalen Dienstleistungen.“

Die Schweizer Transferzentren lassen sich mit den österreichischen Wissenstransferzentren (WTZ Ost, WTZ Süd, WTZ West und ein WTZ für den Life-Sciences-Bereich) vergleichen. Diese werden in Österreich durch je einen Zusammenschluss verschiedener Hochschulen in der jeweiligen Region koordiniert und fokussieren sich unter anderem auch auf Themen wie Entrepreneurship (Wissenstransferzentren, 2018). Zudem soll die Wirtschaft durch die Zentren schneller an neue Technologien, neues Know-how etc. gelangen, um dieses besser nutzen zu können. Des Weiteren unterstützen die WTZ auch durch das Programm „Spin-off Fellowships“. Dieses Programm soll die Weiterentwicklung von an Hochschulen oder in Forschungseinrichtungen entwickeltem geistigem Eigentum unterstützen, um dieses durch eine damit verbundene Unternehmensgründung verwerten zu können. Es ist pro Projekt mit 100.000 bis 500.000 Euro dotiert (Wissenstransferzentrum West, 2018). Der größte Unterschied besteht darin, dass die österreichischen Wissenstransferzentren hochschulübergreifend koordiniert werden, wohingegen die Schweizer Transferzentren an einer Hochschule angesiedelt sind und von dieser auch koordiniert werden. Die hochschulübergreifende Ausrichtung der österreichischen Wissenstransferzentren ist durchaus als ein Vorteil zu sehen, denn dadurch wird Innovation institutionsübergreifend gefördert.

In der Schweiz sind zahlreiche nationale und internationale Wettbewerbe sowie Initiativen wie „Schweizer Jugend forscht“ und „Young Enterprise Switzerland“ zu nennen (vgl. Anhang):

- Nationaler Wettbewerb „Schweizer Jugend forscht“,
- Junior Company,
- International Swiss Talent Forum,
- Kids@Science-Programm,
- Studienwochen.

In Österreich existieren teilweise ähnliche Formate, wie z. B. die Junior Company. Voraussetzungen und Rahmenbedingungen für Gründerinnen und Gründer sind in der Schweiz durchwegs gut, allerdings sind die soziokulturellen Normen nicht sehr förderlich, um unternehmerisch aktiv zu werden. Ein Schweizer Experte bringt dies auf den Punkt: „In der Schweiz ist schon ein wenig diese Vorsichtskultur und diese Nicht-Scheitern-Kultur – also lieber den Spatz in der Hand, als die Taube auf dem Dach zu haben. Das ist ein Hemmnis, das ist ein Problem, natürlich mit diesem kulturellen Verständnis, dass man Angst vor dem Scheitern hat, weil es dann vielleicht ein Makel ist, im Gegensatz zu anderen Ländern, wo vielleicht das Scheitern Bewunderung auslöst, wo man sagt, der hat es versucht und ist gescheitert, er soll es noch mal versuchen.“ Darüber hinaus wirkt sich der Umstand, dass Schweizer Unternehmen sehr attraktive und gut bezahlte Arbeitsplätze anbieten, als hemmend auf die Gründungsneigung aus, da das Notwendigkeitsmotiv entsprechend gering ausgeprägt ist.

Zusammenfassung: Stärken und Schwächen der Schweiz hinsichtlich der Gründungsneigung

Die Unternehmerlandschaft der Schweiz zeichnet sich durch ihr innovatives unternehmerisches Ökosystem aus. Transferzentren an Universitäten sind bei der Unterstützung von Unternehmen eine treibende Kraft. Die Schweiz ist zudem charakterisiert durch eine hohe Professionalisierung im Bildungs- und Unterstützungsangebot für Gründerinnen und Gründer. Finanzmittel kommen meist von privaten Geldgeberinnen und Geldgebern, die philanthropisch angetrieben sind.

Mit dem Lehrplan 21 kann der Schweiz ein strategisches und planvolles Vorgehen im Bildungswesen bescheinigt werden, wenngleich die konkreten Auswirkungen dieses Lehrplans, der derzeit ausgerollt wird, noch nicht beurteilt werden können. Die zahlreichen kantonsspezifischen Lehrpläne sollen vereinheitlicht werden. Neben der Wissensvermittlung liegt dabei ein Fokus auf Kompetenzbildung. Unternehmerische Kompetenzen werden auch durch verschiedene Wettbewerbe aufgebaut, zum Beispiel im Rahmen von Initiativen wie „Schweizer Jugend forscht“ und „Young Enterprise Switzerland“. Aus Sicht des unternehmerischen Ökosystems und den Anreizen im Bildungssystem besitzt die Schweiz gute Voraussetzungen und Rahmenbedingungen, um die unternehmerische Aktivität zu stärken.

Die hohe Risikoaversion behindert aber auf vielerlei Weise unternehmerische Aktivitäten. Zudem ist auch die Schweiz relativ bürokratisch. Im Durchschnitt dauert es zehn Tage, um ein Unternehmen zu gründen.

5.2.3 Die Niederlande

Das niederländische BIP pro Kopf (zu Kaufkraftparitäten) summiert sich auf 37.934 Euro und ist somit höher als in Deutschland und Österreich. Im Global Competitiveness Report 2017–18 werden die Niederlande als eine der wettbewerbsfähigsten Volkswirtschaften der Welt eingestuft und liegen weltweit an vierter Stelle. In den Subindizes „Innovation and Sophistication“ sowie „Basic Requirements“ nehmen die Niederlande jeweils den vierten Platz ein. Der achte Rang im Subindex „Efficiency Enhancers“ weist auf eine insgesamt sehr gute Wettbewerbsfähigkeit hin (World Economic Forum, 2017). Im Doing Business Report (2018) belegen die Niederlande den 38. von 190 Rängen. Die Wirtschaft ist traditionell exportorientiert, das Land nimmt im Indikator „trading across borders“ Rang eins ein. Im erweiterten Spitzenfeld liegen die Niederlande bei den Indikatoren „Starting a Business“ und „Paying Taxes“ (Rang 20). Schwächen wurden seitens der Weltbank hinsichtlich der Indikatoren „Getting Credit“, „Dealing with Construction Permits“, „Enforcing Contracts“ und „Protecting Minority Investors“ identifiziert (World Bank, 2017). Im Datenblatt des Small Business Act (SBA) für die Niederlande (EK, 2017c, EK, 2018c) wird die KMU-Performance als sehr wettbewerbsfähig bezeichnet. Besondere Stärken sind „Entrepreneurship“, „Second Chance“ und „Responsive Administration“. Auch in den

Bereichen Handel, Binnenmarkt und Internationalisierung sowie im Bereich Fähigkeiten und Innovation liegen die Niederlande klar über dem EU-Durchschnitt. Trotz erheblicher politischer Anstrengungen besteht Verbesserungsbedarf beim Zugang zu Finanzmitteln und staatlichen Beihilfen (EK, 2018c).

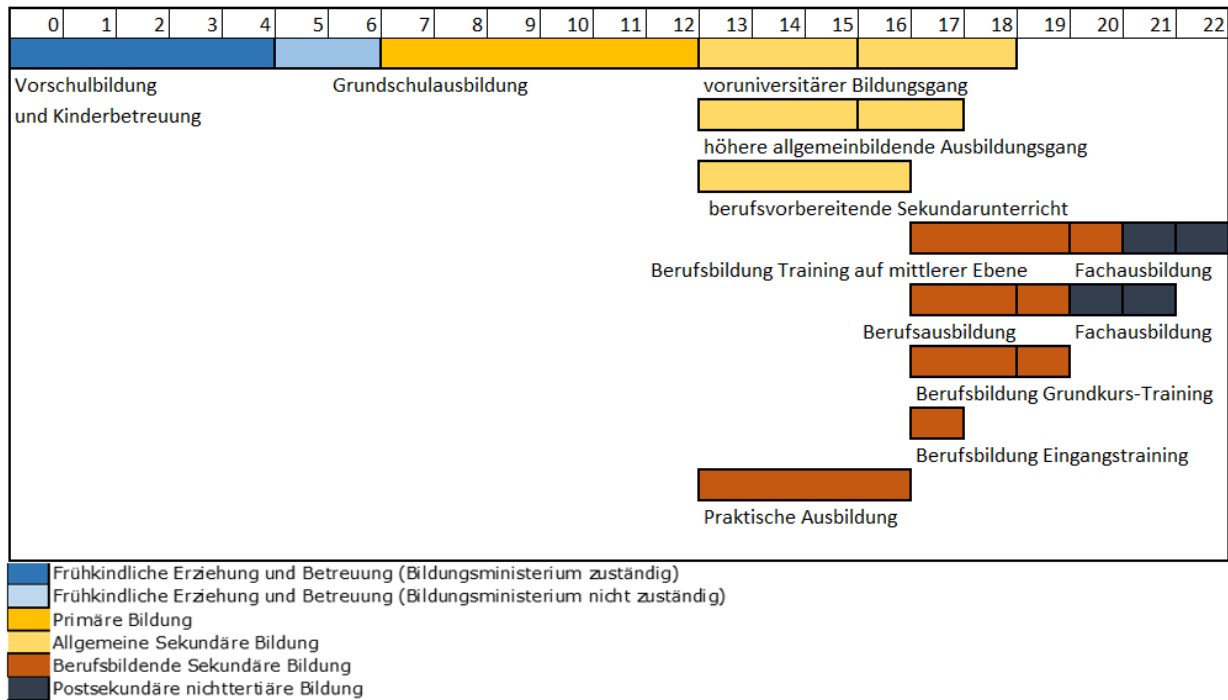
Kurzgefasst: Das Bildungssystem und die Integration von unternehmerischer Bildung

Im Jahr 1997 wurde das niederländische Gesetz zur Erwachsenenbildung und Berufsbildung erlassen. Schülerinnen und Schülern stehen zwei Wege offen:

- Primär theoretischer Unterricht in der Schule und zusätzlich ein Praktikum in einer Praktikumsfirma (bol, der schulbasierte Weg) oder
- primär praktische Ausbildung in einer Arbeitsvermittlungsfirma und theoretische Ausbildung in der Schule (bbl, der arbeitsbasierte Weg).

In Abbildung 15 ist das niederländische Schulsystem grafisch dargestellt. Der frühkindlichen Erziehung und Betreuung folgt die Primärbildung, welche bis zum zwölften Lebensjahr dauert. Danach kann zwischen praktischer und vor-universitärer bzw. höherer allgemeinbildender Ausbildung gewählt werden.

Abbildung 15: Das niederländische Schulsystem



Quelle: EK/EACEA/Eurydice, 2017

Im Alter von fünf bis achtzehn Jahren besteht Schulpflicht. Es ist jedoch möglich, Kinder bereits mit vier Jahren einzuschulen, was in der Praxis häufig passiert. Mit vier Jahren startet ein Kind in der Basisschool – einer Art Grundschule. Dort dienen die ersten zwei Jahre der Vorbereitung auf den eigentlichen Unterricht, der dann im dritten Jahr beginnt. Das dritte Jahr des „basisonderwijs“/Basisunterrichts ist mit dem ersten Volksschuljahr in Österreich vergleichbar. Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang, dass bereits in jungem Alter (vier bis sechs Jahre) unternehmerisches Denken und Kreativität auf spielerische Art in den Primarschulen in den Niederlanden gefördert wird. Das niederländische Basisunterrichtssystem dauert acht Jahre. Am Ende dieser Zeit legen die Schülerinnen und Schüler dann den landesweiten Abschlusstest ab. Auf Grundlage der Testergebnisse und der Empfehlung der Lehrkräfte wird über die Art der weiterführenden Schulform entschieden (EK/EACEA/Eurydice, 2017).

In der mittleren Stufe/„middelbaar onderwijssteden“ stehen danach drei Schultypen zur Verfügung:

- Voorbereidend Wetenschappelijk Onderwijs (VWO) (Voruniversitärer Bildungsgang),
- Hoger Algemeen Voortgezet Onderwijs (HAVO) (Allgemeiner höherer Bildungsgang),
- Voorbereidend Middelbaar Beroepsonderwijs (VMBO) (Berufsvorbereitender Sekundarunterricht).

Innerhalb dieser Kategorien gibt es verschiedene Unterkategorien. Nach Beendigung eines Schultyps besteht die Möglichkeit einer weiterführenden Ausbildung. Das ist auf unterschiedlichen Niveaus möglich und hängt vom Abschluss ab. Nach dem erfolgreichen VWO-Abschluss kann an einer Hoger Beroepsonderwijs (HBO) (Fachhochschule) oder einer Universität studiert werden. Die Schulen verfügen über ein hohes Maß an Autonomie bei der Erstellung ihrer Lehrpläne. Wenngleich Entrepreneurship Education nicht explizit als Pflichtteil in den Curricula festgeschrieben ist, besteht doch eine hohe Nachfrage nach unternehmerischer Bildung. Kurse werden in Zusammenarbeit mit lokalen Unternehmen, Hochschuleinrichtungen und anderen Akteuren entwickelt, die Schulen werden entsprechend gefördert. Unternehmerische Bildung konzentriert sich vorwiegend auf die berufliche Bildung, wobei ein Schwerpunkt auf die Entwicklung spezifischer unternehmerischer Fähigkeiten gelegt wird.

Im Jahr 2008 haben das niederländische Wirtschaftsministerium und das Ministerium für Bildung, Kultur und Wissenschaft das „Actieprogramma Onderwijs en Ondernemen“ (Aktionsprogramm für Bildung und Unternehmertum) ins Leben gerufen – ein Programm für die unternehmerische Bildung auf nationaler Ebene. Obwohl das Programm 2011 auslief, bestehen zahlreiche Maßnahmen, die entwickelt wurden, weiter. Das Ziel bestand darin, die Zahl der Bildungseinrichtungen zu erhöhen und unternehmerische Initiativen in Bildungsorganisationen und Lehrpläne zu integrieren. Die Gründungsneigung von jungen Menschen sollte erhöht werden (School Education Gateway, 2015b). Ein Resultat aus dem Aktionsprogramm ist die Umsetzung der „regeling Onderwijs Netwerk Ondernemen (Bildungsnetzwerksverordnung für Unternehmertum), deren Ziel es ist, die Zusammenarbeit von Bildungseinrichtungen und Wirtschaft zu stärken. Insgesamt wurden durch das Aktionsprogramm 87 Förderprojekte vergeben. Diese waren Netzwerkprojekte und sogenannte „Rollout-Projekte“ (Einführungs- oder Markteintrittsprojekte). Unternehmerische Kenntnisse und Fähigkeiten wurden im Rahmen der Projekte in das Bildungsprogramm eingebettet. Zudem wurden Methoden und Lehrmaterialien für den Bereich Unternehmertum entwickelt und bereitgestellt. Das durchschnittliche Fördervolumen der eingereichten Projekte lag bei 150.000 Euro, mit einer durchschnittlichen Laufzeit von zwei Jahren.

Einflussfaktoren für die Gründungsneigung in Niederlande

In den Niederlanden ist ein unternehmerisches Mindset in weiten Teilen der Bevölkerung verankert. Unternehmerisches Denken wird in der Schule früh spielerisch gefördert. Im Alter von vier Jahren werden Strategiespiele verwendet, um Kompetenzen aufzubauen. Besonderer Wert wird auch auf die Sprachförderung in Schulen gelegt. Die Universitäten sind im Allgemeinen viel stärker anwendungsorientiert ausgerichtet als in Österreich. Dazu kommt, dass nahezu jede Universität ein Center of Entrepreneurship hat. Diese verfolgen im Wesentlichen drei Zielrichtungen: Zum einen wird die Ausbildung der Lehrenden professionalisiert und organisiert. Zum anderen werden Internationalisierungsanstrengungen begleitet. Die dritte Zielrichtung dreht

sich um „Global Entrepreneurship“ und globale Netzwerke. Begleitend stellen die Expertinnen und Experten fest, dass es in den Niederlanden gerade im Hochschulbereich zahlreiche Aktivitäten rund um das Thema Entrepreneurship gibt. Entrepreneurial Education wird von der Regierung stark gefördert.

In den Niederlanden erfolgt eine strategische Studienplatzbewirtschaftung, es werden Prioritätssektoren definiert. Diesen Prioritätssektoren werden zusätzliche Finanzmittel zur Verfügung gestellt; zudem erhalten Studierende in definierten Schwerpunktbereichen finanzielle Förderungen. Es werden positive Anreize geschaffen, um die Zahl der Studierenden in eben jenen strategischen Bereichen zu erhöhen.

Maßnahmen wie etwa Starters Lift oder Performatory (Beschreibung im Anhang) werden von Studierenden in zahlreichen Universitäten genutzt. Im Rahmen von Performatory werden unternehmerische Fähigkeiten gezielt entwickelt. Es werden beispielsweise Informationen zu Unternehmen bereitgestellt, mit denen die Studierenden zusammenarbeiten können. Ansprechpersonen, Expertinnen und Experten werden (themenspezifisch) genannt und können in weiterer Folge kontaktiert werden. Gründerinnen und Gründer sollen möglichst niederschwellig und bedarfsgerecht weiterführende Informationen erhalten (Wissenstransfer). Als eine weitere zentrale, fördernde Institution des Unternehmertums wurde die Initiative „StartupDelta“ genannt. Es handelt sich dabei um eine strategische Allianz zwischen zentralen nationalen Akteuren, um die Gründungsneigung im Hochschulbereich zu erhöhen. Immer wieder betonen die befragten Expertinnen und Experten die geringen bürokratischen Hemmnisse und das in den Niederlanden vorherrschende, flexiblere Gesellschaftsrecht, das es ermöglicht, relativ rasch und kostengünstig Unternehmen zu gründen.

Zusammenfassung: Stärken und Schwächen der Gründungsneigung in den Niederlanden

Die Vorbildwirkung der Niederlande im Bereich Entrepreneurship beruht auf einer Reihe von Faktoren. Dazu gehören sowohl eine sehr positive Einstellung zum Unternehmertum als auch unternehmerfreundliches Denken und Handeln. Maßgeblich ist die weitgehende Integration von Unternehmertum in die Lehrpläne der Schulen. Von 2008 bis 2012 lief ein umfassendes Aktionsprogramm zum Thema „Bildung und Unternehmertum“ von der Grundschule bis zur Universität. Dadurch wurde das Unternehmertum zu einem festen Bestandteil der Strategie einer wachsenden Zahl von Bildungseinrichtungen, wobei der größte Fortschritt in der Sekundarschulbildung und in der höheren Berufsbildung erreicht wurde. Als Folgeaktion wurde eine nationale Kooperation zwischen den „Regional Centres of Entrepreneurship“ und den niederländischen Hochschulen eingeführt. Der Hochschulbereich in den Niederlanden zeichnet sich überdies durch einen hohen Grad an angewandter Lehre und Forschung aus. Zudem werden Priorität

tätsbereiche bei der Studienplatzbewirtschaftung definiert, wo Stipendien für Studien in besonders förderungswürdigen Wirtschaftsbereichen vergeben werden. Maßnahmen in der primären Erziehung, wie z. B. spielerisches Lernen (Gamification), aber auch frühe Sprachförderung, unterstützen eine unternehmerfreundliche Kultur bereits in der Grundschule. Auch auf struktureller Ebene wurden erfolgreich Maßnahmen gesetzt. Im Jänner 2015 wurden sowohl „Start-up Visa“, die darauf abzielen, attraktive Start-ups aus dem Ausland in die Niederlande zu bringen, als auch „StartupDelta“ eingeführt, ein Business-Support-System, das mehr als zehn Technologie-Innovationszentren im ganzen Land verbindet (EK, 2017c). Außerdem unterstützt ein flexibles Gesellschaftsrecht unternehmerische Aktivität.

6 Stärken – Schwächen – Chancen – Herausforderungen

Nachfolgend werden die Ergebnisse der quantitativen und qualitativen Analysen, die wichtigsten Befunde und Anmerkungen der Expertinnen und Experten, die hier identifizierten Stärken und Schwächen in der Folge zu einem komprimierten S.W.O.T.–Profil (Stärken-Schwächen-Chancen-Herausforderungen-Profil) verdichtet. Dies dient als Grundlage dafür, wesentliche Handlungsfelder ableiten zu können.

In Tabelle 12 werden die wichtigsten Stärken und Schwächen im Zusammenhang mit der Gründungsneigung junger Menschen in Österreich zusammengefasst.

Tabelle 12: Stärken und Schwächen der Gründungslandschaft in Österreich

Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> • Dynamischer privater F&E Sektor und ein attraktives Innovationssystem • Hohe Rate der frühen unternehmerischen Aktivität, Gründungen/Technologiebereich und hohe Überlebensrate • Unternehmerische Aktivität entwickelt sich positiv. • Kulturelle und soziale Normen sind im Wandel • Vorbilder und Bewusstsein bei Entscheidungsträgern sind vorhanden. • Bildungssystem: In manchen Bereichen wurde bereits das Unternehmertum gestärkt (HAK, HTL, BHS, FH, Unis) • Duales System (Lehre), berufsbildende höhere Schulen als Erfolgsmodelle • Wissen direkt anwendbar • Zahlreiche Angebote/hervorragende Projekte • Initiativen in allen Schulstufen und übergreifende Projekte • Good-Practice-Beispiele (z. B. MUL) • Großes Angebot VET/Erwachsenenbildung • Wissenstransferzentren auf Unis 	<ul style="list-style-type: none"> • Unterdurchschnittliche Gründungsrate bei KIBS (IKT, F&E) • Systematisches Gender-Problem „Gender-Gap“ (unternehmerische Aktivität, technische Berufe) • Genderstereotypen, unterbrochene Karrierewege von Frauen • Kulturelle und soziale Normen: Risikoaversion, fehlende Kultur des Scheiterns, Stigmatisierung • Technikbegeisterung und Bewusstsein für Entrepreneurship in der breiten Bevölkerung schwach verankert • Bildungssystem: Vermittelt z. T. wenig unternehmerische Kompetenzen (AHS, Unis) • MINT fehlt in der HAK, HTL z. T. Defizit bei Sprachen • AHS/Gymnasium kodifiziertes Wissen/kein Erfahrungswissen • Entrepreneurship Education: zu wenig strukturiertes Vorgehen (Lehrpläne, Lehrerinnen und Lehrerausbildung) • (Keine) frühe Kompetenzentwicklung im Primar- und Vorschulbereich • Mangelnde Durchlässigkeit im Bildungssystem • Inputfaktoren: Arbeitskräftemangel ist der limitierende Faktor

Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> • Inputfaktoren: Werden durchwegs als gut bewertet • Infrastruktur vorhanden, insbesondere in den urbanen Agglomerationen • Kooperationen zwischen Unternehmen/Forschung/Bildung • Dynamische Bevölkerungsentwicklung in den Zentren • Finanzierungsmöglichkeiten: Gutes und umfassendes Förderangebot für Unternehmensgründerinnen und Unternehmensgründer • Fokus auf Investitionen in Unternehmen in der Gründungs- und Anfangsphase • Nicht nur monetär: Coaching zur Gründung, Unterstützung beim Netzwerkaufbau (A+B etc.) • Regierungspolitik: Grundsätzlich hohes Aktivitätspotenzial • Es wird allmählich einfacher (Bürokratie-Abbau) 	<ul style="list-style-type: none"> • Periphere Regionen: Breitband, Demografie, Brain Drain (Talentabwanderung) • Genereller Mangel an qualitativ hochwertiger und günstiger Kinderbetreuung • Finanzierung ist komplex: Vielfältiges, unübersichtliches Angebot • Wenig Finanzierung durch Beteiligungskapital, informelle Investoren, privater Kapitalmarkt • Lücke bei Expansions- bzw. Wachstumsphase („Tal des Todes“) • Bankenfinanzierung schwierig • Mangelnde Abstimmung • Regierungspolitik: Anlagenrecht, Genehmigungen für Betriebsanlagen • Das Arbeitsrecht ist relativ restriktiv und unflexibel. • Notariatsakt für Unternehmensgründungen

Quelle: eigene Darstellung

Stärken und Schwächen

Österreich weist als wachstumsorientiertes Land zahlreiche Stärken auf, welche die Gründungsneigung unterstützen. Zu den Einflussgrößen, die den Bereich Entrepreneurship und die Gründungsneigung von jungen Menschen in Österreich klar positiv beeinflussen, ist festzuhalten, dass der **dynamische private F&E-Sektor** (gemessen an den Ausgaben) eine klare Stärke unseres Landes darstellt (siehe auch Technologiebericht). Wie in zahlreichen anderen Bereichen, zeigen sich auch hier deutliche regionale Disparitäten. Die Steiermark weist im Jahr 2015 die höchste F&E-Quote aller österreichischen Bundesländer auf (siehe <https://wibis-steiermark.at/>). Mit F&E-Ausgaben von 2,24 Milliarden Euro konnte in der Steiermark eine F&E-Quote (nach Forschungsstandort) von 5,16 Prozent erzielt werden. Dahinter folgt das Bundesland Wien (3,66 Prozent).

Insgesamt ist das Innovationssystem in Österreich attraktiv (European Innovation Scoreboard 2018) und wird von den Expertinnen und Experten auch als solches bezeichnet. Als treibende Faktoren werden immer wieder Förderungen, und im Speziellen Forschungsförderungen, genannt. Das Umfeld für strukturelevante Unternehmensgründungen (dies ist der Bereich der wissensintensiven, unternehmensbezogenen Dienstleistungen und der Technologiebereich in

der Produktion) ist durchaus gegeben und kann als eine Stärke gesehen werden. Zudem ist die **Rate der frühen unternehmerischen Aktivität** (Vorgründerinnen und Vorgründer, Gründerinnen und Gründer) im Vergleich zu den hier betrachteten Benchmark-Ländern insbesondere im Technologiebereich hoch. Die Beschäftigungswirkung von gegründeten Unternehmen liegt in der Bandbreite der Vergleichsländer, die Überlebensrate ist hoch. Insgesamt kann festgehalten werden, dass sich die unternehmerische Aktivität langfristig betrachtet in Österreich positiv entwickelt (GEM, 2016).

Einige spezifische Schwächen lassen sich allerdings ausmachen, etwa eine **unterdurchschnittliche Dynamik bei den wissensintensiven Marktdienstleistungen** (IKT, F&E), wobei gerade im IKT-Bereich ein Nachholbedarf gesehen wird. Dies ist besonders in Hinblick auf den derzeitigen strukturellen Wandel und die zunehmende Digitalisierung der Wirtschaft und der Arbeitswelt eine wesentliche Herausforderung. Der Bereich IKT liegt an der Schnittstelle von Dienstleistungssektor und technologieintensiver Produktion und durchdringt zunehmend weite Teile der österreichischen Wirtschaft. Technisch-naturwissenschaftliche Fähigkeiten werden generell immer wichtiger. Insbesondere der Umgang mit digitalen Technologien sowie das Verständnis um deren Funktionalität und den sich daraus ergebenden Möglichkeiten und Potenzialen gewinnen an Relevanz. Diese Punkte werden an anderer Stelle noch intensiver diskutiert. Auch die folgende Schwäche ist explizit zu erwähnen: Während es in Österreich einen hohen Anteil an Vorgründerinnen und Vorgründern in der Gruppe der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer gibt – dies auch bei den Technologiegründungen –, erwachsen in vielen Fällen keine Unternehmensgründungen. Daraus kann geschlossen werden, dass viele junge Menschen mit dem Gedanken spielen, unternehmerisch aktiv zu werden (bzw. sie befinden sich in einer frühen Phase des Gründungsprozesses), dann aber in letzter Konsequenz nicht als Unternehmerin oder Unternehmer am Markt aktiv werden. **Der Gründungsprozess wird verhältnismäßig oft in frühen Phasen abgebrochen.**

Der „**Gender-Gap bei der unternehmerischen Aktivität**“ ist eine weitere Schwäche der österreichischen Gründungslandschaft. Frauen sind weit weniger häufig unternehmerisch aktiv als Männer, zudem sinkt der Frauenanteil im Gründungsgeschehen mit steigender Wissens- und Technologieintensität (GEM, 2016). Dies ist auch auf einen deutlich unterdurchschnittlichen Anteil von Frauen in technischen Berufen zurückzuführen. Ein weiteres Spezifikum der Gründungslandschaft in Österreich liegt im Markt selbst. Der österreichische Markt ist klein, was kein Vorteil für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer ist. Junge Unternehmerinnen und Unternehmer müssen im Wachstumsprozess rasch internationalisieren – was sie auch tun. Junge Unternehmerinnen und Unternehmer weisen eine sehr starke Internationalisierungsneigung auf. Insgesamt kann festgehalten werden, dass der strukturelle Wandel in Österreich in die richtige Richtung geht. Massive Korrekturen, d. h. eine deutliche Veränderung der Rahmenbedingungen, sind nicht notwendig. Die technologieorientierte Industrie schafft die Basis für moderne

Netzwerkproduktion und Marktführerschaft in Nischen. Eine generelle Stärkung von wissensintensiven, unternehmensbezogenen Dienstleistungen (durch eine Steigerung der Gründungsaktivitäten) kann nicht nur zu einer Steigerung der Anzahl an Gründungen in strukturelevanten Bereichen führen, vielmehr können die Produktivität und auch die Exportfähigkeit in zahlreichen anderen Branchen positiv beeinflusst werden (unterstützende Dienstleistungen).

Südosteuropa bietet von Österreich aus eine Chance zu grenzüberschreitender Arbeitsteilung. Hier ist auch der Bereich der grenzüberschreitenden Arbeitsmarktverflechtungen zu nennen (Humankapital aus dem Ausland), wobei die generelle Innovationsorientierung und der Bereich Qualifizierung von den Expertinnen und Experten als die entscheidenden Treiber für Entwicklung gesehen werden.

Chancen und Herausforderungen

Die Herausforderungen, die sich aus den Umfeldbedingungen, der Sichtung der Literatur und den quantitativen Analysen ableiten lassen, bestehen vor allem darin, Vorgründerinnen und Vorgründer zu Gründerinnen und Gründern zu machen. Wie bereits dargestellt, weist Österreich eine hohe TEA-Rate auf, d. h. es gibt viele Vorgründungsinitiativen, jedoch münden diese zu selten in tatsächlichen Unternehmensgründungen.

Gleichzeitig müssen junge Unternehmen in ihrem Wachstumsprozess unterstützt werden. Eine Verbreiterung der Innovationsbasis (KMU sind zu unterstützen, um einen kontinuierlichen Innovationsprozess zu begünstigen) ist im Hinblick auf die Größenstruktur der österreichischen Unternehmenslandschaft (viele KMU im Medium- und Medium-High-Tech-Bereich, vergleichsweise wenige große Unternehmen) eine immer wieder genannte Forderung. Es muss gelingen, die Zahl und den Anteil an strukturelevanten Gründungen in Österreich zu steigern, um die Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaft zu stärken.

In Tabelle 13 werden die wichtigsten Chancen und Herausforderungen im Zusammenhang mit der Gründungsneigung junger Menschen in Österreich dargestellt.

Tabelle 13: Chancen und Herausforderungen der Gründungslandschaft in Österreich

Chancen	Herausforderungen
<ul style="list-style-type: none"> • Technologieorientierte Industrie 	<ul style="list-style-type: none"> • Steigerung des Anteils strukturelevanter Gründungen
<ul style="list-style-type: none"> • Stärkung von Gründungen von Unternehmen im Feld der wissensintensiven Unternehmensdienstleistungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Viele KMU: Junge innovative KMU in ihrem Wachstumsprozess unterstützen (IKT)
<ul style="list-style-type: none"> • Vorgründerinnen und Vorgründer zu Gründerinnen und Gründern machen 	<ul style="list-style-type: none"> • Hochqualifiziertes Humankapital gewinnen
<ul style="list-style-type: none"> • Kulturelle und soziale Normen können geändert werden durch Role Models/Technikbegeisterung 	<ul style="list-style-type: none"> • Kulturelle und soziale Normen ändern sich langsam.
<ul style="list-style-type: none"> • Entrepreneurship Education (Social Skills und Faktenwissen) 	<ul style="list-style-type: none"> • Generation Y („Work-Life-Balance“) ist mit dem hohen Arbeitsaufwand von Unternehmerinnen und Unternehmern nicht vereinbar.
<ul style="list-style-type: none"> • Qualifizierung als entscheidender Treiber 	<ul style="list-style-type: none"> • Faktor Eltern: Sozialisierung durch Umfeld
<ul style="list-style-type: none"> • Bildungssystem: Strategische Vorgehensweise und Steuerung 	
<ul style="list-style-type: none"> • Holistischer Ansatz und Interdisziplinarität 	<ul style="list-style-type: none"> • Bildungssystem: Strukturen ändern sich nur langsam
<ul style="list-style-type: none"> • Duales System stärken und ausbauen 	<ul style="list-style-type: none"> • Durchlässigkeit (horizontal/vertikal) erhöhen
<ul style="list-style-type: none"> • Externe Lehrende, Gastvorträge und Öffnung des Lehrerinnen- und Lehrerberufs (bspw. HTL) 	<ul style="list-style-type: none"> • Mädchen und junge Frauen in handwerkliche/technische Berufe
<ul style="list-style-type: none"> • Austausch/Kooperation zwischen Schule, Universitäten und Unternehmen 	<ul style="list-style-type: none"> • Lehrerinnen- und Lehrerausbildung anpassen (EE in der Lehrerinnen- und Lehrerausbildung)
<ul style="list-style-type: none"> • Anwendungsorientierte Forschung 	<ul style="list-style-type: none"> • Teamorientierung, Unternehmensorientierung, selbstständiges Arbeiten stärken
<ul style="list-style-type: none"> • Kooperation verschiedener Schultypen 	<ul style="list-style-type: none"> • Offenheit in AHS für Projekte schaffen
<ul style="list-style-type: none"> • Neue technische Möglichkeiten nutzen (Gamification, Coding etc.)/Technisches Werken in Volksschulen 	<ul style="list-style-type: none"> • MINT/IKT-Absolventinnen und Absolventen zum Gründen motivieren (Möglichkeitmotiv stärken) ... es besteht keine Notwendigkeit
<ul style="list-style-type: none"> • Universitäten/Institutionen werden von Persönlichkeiten geprägt – Personalauswahl für Führungspositionen kann dahingehend angepasst werden 	<ul style="list-style-type: none"> • Universitäten/Institutionen werden von Persönlichkeiten geprägt – Personalauswahl für Führungspositionen kann dahingehend angepasst werden.
<ul style="list-style-type: none"> • Inputfaktoren: Probleme sind lösbar 	
<ul style="list-style-type: none"> • Langfristige strategische Vorgehensweise (national/regional) 	<ul style="list-style-type: none"> • Inputfaktoren: Finanzierung/Mittel für Infrastruktur

Chancen	Herausforderungen
<ul style="list-style-type: none"> • Stärken gezielt ausbauen • Migrant Entrepreneurship 	<ul style="list-style-type: none"> • Disparitäten minimieren • Maßnahmen wirken langsam.
<ul style="list-style-type: none"> • Dezentrale Lösungen (Bereitstellung von Infrastruktur und Personal) • Wissensinfrastruktur ausbauen 	<ul style="list-style-type: none"> • langfristige Planung entlang des Bedarfs nicht entlang der Wünsche einiger Akteure • Konzentration der Mittel auf wachstumsrelevante Gründungsaktivitäten
<ul style="list-style-type: none"> • Besseres Zusammenspiel der Akteure Finanzierung: Konzentration der Mittel und Reduktion der Angebote 	
<ul style="list-style-type: none"> • Finanzierung: Nutzung alternativer Finanzierungsformen wie Inkubatoren und Business Angels im Steigen 	<ul style="list-style-type: none"> • Finanzierung: Übergang der einzelnen Phasen reibungslos gestalten (Bündelung)
<ul style="list-style-type: none"> • Beteiligungsfinanzierung fördern 	<ul style="list-style-type: none"> • Alternative Finanzierungsformen: trotz zahlreicher Initiativen und erster Erfolge
<ul style="list-style-type: none"> • Konzentration der Mittel auf die potenzialträchtigsten Gruppen 	<ul style="list-style-type: none"> • Immer noch kein ausreichender Zugang
	<ul style="list-style-type: none"> • Keine umfassende Verbesserung in Sicht
<ul style="list-style-type: none"> • Regierungspolitik: Kommunikation zwischen Unternehmertum und Staat 	<ul style="list-style-type: none"> • Kritische Größe bei finanziellen Dotierungen
<ul style="list-style-type: none"> • Digitalisierung der Verfahren 	<ul style="list-style-type: none"> • Regierungspolitik: Abstimmung zwischen den Akteuren
<ul style="list-style-type: none"> • Flexibleres Arbeitsrecht 	<ul style="list-style-type: none"> • Strategisches Leadership (Planungssicherheit)

Quelle: eigene Erhebung

Um die soziokulturellen Normen zu ändern und dadurch die Gründungsneigung zu erhöhen, bedarf es **eines Umdenkens in der österreichischen Bevölkerung**. Das Bild vom Unternehmertum ist zwar im Wandel begriffen. Obwohl es zahlreiche Vorbilder und positive Beispiele gibt, sind die kulturellen und sozialen Normen Österreichs als eine klare Schwäche zu bezeichnen, wenn es um die Gründungsneigung geht. Die gesellschaftliche Kultur in Österreich ist nicht darauf ausgelegt, Eigeninitiative und unternehmerische Aktivitäten zu honorieren. Eine fehlende Kultur des Scheiterns, Stigmatisierungen (auch bei Erfolg), „Angst vor Technik“, gerade bei Mädchen und jungen Frauen, Gender-Stereotypen, die Karrierewege von Frauen beschneiden, eine generelle Risikoaversion der Österreicherinnen und Österreicher sowie fehlendes Bewusstsein für Entrepreneurship in breiten Teilen der Bevölkerung wirken sich hemmend aus. Dies ist auf mehrere Ursachen zurückzuführen, wobei das Bildungssystem maßgeblichen Einfluss auf diese sozialen und gesellschaftlichen Normen hat. Diese Normen erzeugen mitunter falsche Selbsteinschätzungen. Die Fähigkeiten, die notwendig sind, um unternehmerisch aktiv zu werden, werden nicht oder nicht ausreichend vermittelt. Es sind nicht (nur) kodifiziertes Wissen bzw. technische Fähigkeiten, die einen Unternehmer und eine Unternehmerin ausmachen. **Hier liegt die Chance in der „Entrepreneurship Education“, die möglichst früh und möglichst in allen**

Bildungsbereichen als „Querschnittsthema“ eingeführt werden sollte, so wie es der in Österreich verankerten Lifelong-Learning-Strategie 2020 entspricht (EK/EACEA/Eurydice, 2016). Es gilt, Neugier, soziale Fertigkeiten sowie Faktenwissen miteinander zu verbinden und die Technikbegeisterung zu erhöhen. Neugier muss geweckt werden, etwa mittels Vorbildern, die auch durch die Medien transportiert werden können. Es gilt, ein positives Image von erfolgreichen Unternehmerinnen und Unternehmern zu kommunizieren. Natürlich wird sich nur dann ein nachhaltiger Erfolg derartiger Maßnahmen abzeichnen, wenn diese nachhaltig und eindringlich jungen Menschen unmittelbar zugutekommen. Das heißt unter anderem, dass Jugendliche die Chance haben sollten, immer wieder mit Unternehmerinnen und Unternehmern persönlich in Kontakt zu kommen, um sich inspirieren zu lassen.

Gerade hier lassen sich einige Herausforderungen ableiten. Unternehmerische Aktivität, der Gründungs-, aber auch der Wachstumsprozess sind ressourcenintensiv. Das zunehmende und hohe Freiheitsbedürfnis, aber auch Freizeitbedürfnis („Work-Life-Balance“) in Teilen der jungen Erwerbsbevölkerung („Generation Y“) kann hier nicht unbedingt als förderlich bezeichnet werden. Es wird nicht einfach, mehr junge Menschen, die unternehmerisch denken und die entsprechenden Fähigkeiten haben, zur Unternehmensgründung zu bewegen, da sich Einstellungen sich nur langsam ändern. Das Bewusstsein um die Notwendigkeit von Veränderung ist bei (vielen) Entscheidungsträgern vorhanden. Der zentrale Hebel liegt jedoch mit Sicherheit im Bildungssystem und im sozialen Umfeld. Letztere sind ein maßgeblicher Faktor für Bildungschancen und prägen das Denken, das Handeln und die Entscheidungen von jungen Menschen.

Die berufsbildenden höheren Schulen, die Höheren Technischen Lehranstalten, das duale System (Lehre) und die Fachhochschulen können prinzipiell als Erfolgsmodelle bezeichnet werden, weil in diesen Bildungsformen Wissen direkt anwendbar ist und Jugendliche von Erfahrungslernen profitieren können. Empfehlenswert wäre auch die Förderung der Höherqualifizierung aller BHS nach dem Muster der HTL (Zertifizierung auf NQR 6-Niveau, insbesondere auch für Gründerinnen und Gründer). Durch diese Maßnahme könnten Diplomarbeitprojekte häufiger zu Gründungen führen, da die Absolventinnen und Absolventen sich auch als Gründerinnen und Gründer weiterqualifizieren könnten.

Zusätzlich kann die qualitativ hochwertige berufliche Weiterbildung als gutes Beispiel herangezogen werden. Zu einem ähnlichen Befund kommt die OECD: Das berufliche Weiterbildungsangebot und der Erwachsenenbildungsbereich sind im internationalen Vergleich die wesentlichen Stärken des Bildungssystems in Österreich (Fazekas M. & Field S.; 2013).

Zudem bestehen zahlreiche Angebote und gute bzw. hervorragende Projekte bzw. externe Angebote (außerhalb des Lehrplans) rund um die Bereiche Entrepreneurship und Unternehmertum (eine Liste ausgewählter Initiativen in Österreich, den Niederlanden, Deutschland und der

Schweiz findet sich im Anhang). Zahlreiche schulstufen- und schultypenübergreifende Projekte konnten identifiziert werden. Im tertiären Bereich sind die Wissenstransferzentren, aber auch die Gründungszentren anzuführen.

Insgesamt muss es gelingen, im gesamten Ausbildungsbereich berufsbezogene Qualifikationen verstärkt aufzubauen. Hierfür wäre jedoch ein strukturiertes Vorgehen in den Lehrplänen und in der Lehrerinnen- und Lehrerausbildung notwendig. Das TRIO-Modell der Entrepreneurship Education, das Bestandteil der österreichischen Lifelong-Learning-Strategie 2020 ist, stellt dafür den notwendigen Rahmen her (EK/EACEA/Eurydice, 2016). Dieses Modell wird noch nicht überall angewandt. In den Allgemeinbildenden Höheren Schulen (AHS/Gymnasium) wird im Wesentlichen kodifiziertes Wissen und kein Erfahrungswissen vermittelt. Es sind gerade Erfahrungswissen und „Social Skills“ sowie Erfahrung mit Projekten, die eine unternehmerisch denkende Person ausmachen („Social Skills“ oder Selbstkompetenzen, dies sind etwa Problemlösungsfähigkeit, Flexibilität, eigenständiges Handeln etc.). An den Handelsakademien fehlen oftmals MINT-Schwerpunkte, an den HTL werden zwar technisch-naturwissenschaftliches und berufsnahes Wissen (und Fähigkeiten) vermittelt, hier kommen jedoch Sprachen oftmals zu kurz: hinreichende Englischkenntnisse sind eine Grundvoraussetzung, um internationalisieren zu können – wie die niederländischen Expertinnen und Experten immer wieder betonen.

Ein Problemfeld stellt allerdings die Durchlässigkeit zwischen den Bildungsbereichen dar, die in Österreich im Vergleich zu anderen OECD-Ländern immer noch niedrig ist. Die niedrige **Durchlässigkeit im Bildungssystem** (horizontal und vertikal) ist u. a. auf **Pfadabhängigkeiten** zurückzuführen. In Österreich erfolgt die Entscheidung über den künftigen Bildungsweg sehr früh (in der Regel im Alter von zehn Jahren). Bei Mädchen ist dieser Pfad in den meisten Fällen wenig technikorientiert – was eine klare Schwäche ist, die zahlreiche andere Einflussgrößen maßgeblich beeinflusst.

Diese Schwäche führen die befragten Expertinnen und Experten u. a. auf fehlende Entrepreneurship Education und auf die mangelnde Kompetenzentwicklung im Primar- und Vorschulbereich zurück („verstärkt technisches Werken für Mädchen in Volksschulen“; „zu wenig spielerischer Umgang mit Technik und Werken im Primar- und Vorschulbereich“).

Klare Chancen im Bereich Bildung tun sich mit einer Öffnung des Lehrerinnen- und Lehrerberufes für Externe (wie dies beispielsweise in den HTL bereits der Fall ist) auf. Diverse Programme runden diesen positiven Ausblick ab. Externe Lehrende, Gastvorträge und eine weitere Öffnung und Stärkung des dualen Systems können dazu beitragen, den Austausch zwischen den jeweiligen Akteuren zu intensivieren und zur Förderung und so zur Wissensdiffusion beisteuern (Kooperationen zwischen Schulen, Universitäten und Unternehmen; Kooperation zwischen den

Schultypen). Hier ist auch die anwendungsorientierte Forschung (Forschungseinrichtungen denken unternehmerischer, anwendungsorientierter) zu nennen. Es bestehen bereits einige Aktionen, wie etwa „Unternehmerin macht Schule“. Bei dieser Initiative kommen Unternehmerinnen an Schulen und begeistern die Schülerinnen und Schüler für Selbstständigkeit und Unternehmertum. Sie erzählen Schülerinnen und Schülern etwas über ihr Unternehmen und wie es ist, selbstständig zu sein. Dadurch soll nicht nur die Wahrnehmung von Selbstständigkeit positiv gestärkt werden, sondern die Schülerinnen und Schüler sollen auch durch die „Role Models“ dazu motiviert werden, zukünftig selbstständig tätig zu werden (WKO, 2018c). Bezüglich der erhöhten Kooperation von Universitäten und Schulen gibt es in Österreich bereits das Projekt „SCHOOL@MUL“ der Montanuniversität Leoben. Dieses Projekt zielt darauf ab, Schülerinnen und Schüler der Volksschule sowie der Sekundarstufe I für technische Bereiche zu sensibilisieren. Die Schülerinnen und Schüler können während des Projektes selbst zu einem Thema forschen und dem Alter entsprechende Experimente durchführen, was den Forschungsgeist und das Interesse an technischen Feldern stärken soll (MUL, 2018). Obwohl es schon einige Initiativen gibt, um diese Chancen zu nützen, könnten diese ausgeweitet bzw. neue Initiativen gestartet werden, um den Bereich Unternehmertum noch stärker in Bildung und Forschung zu verankern.

Zusammenfassend liegen die größten Chancen in einer strategischen Vorgehensweise, die alle Bereiche der Bildung gleichermaßen berücksichtigt, und die auch Elemente der Steuerung beinhaltet. Ein solcher **holistischer Ansatz** sollte zudem interdisziplinär ausgerichtet sein und neue Möglichkeiten, neue Techniken („Gamification“, „Coding“ etc.) und didaktische Ansätze (Teamorientierung, Unternehmensorientierung, selbstständiges Arbeiten stärken) beinhalten. Dies kann auch dazu beitragen, verstärkt „Mädchen und junge Frauen für handwerkliche/technische Berufe zu begeistern“.

Die **Lehrerinnen- und Lehrerausbildung** (Entrepreneurship Education in der Lehrerinnen- und Lehrerausbildung) müsste an diese Anforderungen angepasst werden.

Eine weitere Herausforderung besteht sicherlich darin, **MINT/IKT-Absolventinnen und Absolventen zum Gründen zu motivieren**. Absolventinnen und Absolventen dieser Studienrichtungen werden fast ausschließlich aufgrund des Möglichkeitsmotivs unternehmerisch tätig – die Nachfrage nach deren Kompetenzen in Unternehmen ist auch in Krisenzeiten hoch, sodass MINT/IKT-Absolventinnen und Absolventen bei der Gründungsentscheidung auch bereit sein müssen, gut bezahlte Positionen in einer unselbstständigen Erwerbstätigkeit dafür aufzugeben.

Letztlich muss festgehalten werden, dass das unternehmerische Umfeld nicht zuletzt von Persönlichkeiten geprägt wird. Dies gilt auch für den schulischen bzw. tertiären Bereich und die Universitäten. Persönlichkeiten, etwa Rektorinnen und Rektoren an Universitäten, können ein

System der Veränderung schaffen und neue Schwerpunkte (Entrepreneurship Education, universitäre Gründungszentren etc.) setzen und somit die Gründungsneigung von jungen Menschen maßgeblich beeinflussen. Auch hier gilt freilich, dass sich Strukturen nur langsam ändern.

Zu den in dieser Arbeit unter „Inputfaktoren“ zusammengefassten Einflussgrößen ist festzuhalten, dass die erforderliche Infrastruktur für Gründerinnen und Gründer in Österreich im Wesentlichen vorhanden ist, insbesondere in den urbanen Agglomerationen. **Die Kooperationen zwischen Unternehmen, Forschung und Bildung sind eine Stärke in Österreich.** Zudem wird auf eine dynamische Bevölkerungsentwicklung in den urbanen Zentren hingewiesen – all dies sind fördernde Faktoren.

Eine Schwäche besteht beim „fehlenden schnellen Internet“ in manchen peripheren Regionen. Zudem verschärft die demografische Entwicklung (Abwanderung), der Brain Drain in der Peripherie, aber auch die alpine Lage (Erreichbarkeit) den **Fachkräftemangel**. Es fehlt an entsprechend qualifiziertem Humankapital – dies sind potenzielle Gründerinnen und Gründer, aber auch qualifizierte Arbeitskräfte, die für den Wachstumsprozess benötigt werden. Dabei handelt es sich um eine klare Herausforderung.

Für innovative, forschende Unternehmerinnen und Unternehmer in den industriell geprägten, peripheren Regionen wird es immer schwieriger, gut qualifizierte Arbeitskräfte zu gewinnen (wachsende regionale Disparitäten). Dies wirkt sich auch auf die Gründungsmöglichkeiten aus und ist ein limitierender Faktor.

Die bereits an anderen Stellen erwähnte „Gender-Problematik“ wird durch fehlende Infrastruktur verschärft (Kindergarten/Betreuung). **Ein Mangel an qualitativ hochwertiger und günstiger Kinderbetreuung ist gerade in ländlichen Regionen vorhanden.** Die Chancen im Bereich Inputfaktoren liegen wiederum in einer langfristigen strategischen Vorgehensweise unter Einbindung der nationalen und regionalen Akteure und dem Bedarf entsprechend.

Es ist davon auszugehen, dass die Probleme in diesem Feld generell lösbar sind, wobei hier nicht nur der Ausgleich, das Abschwächen von regionalen Disparitäten, genannt wird. Vielmehr gilt es, **Stärken zu stärken**, also die Infrastruktur für (potenzielle) Gründerinnen und Gründer auch in den dynamischen urbanen Agglomerationen kontinuierlich weiterzuentwickeln. In diesem Zusammenhang kann etwa der Bereich Migrant Entrepreneurship (Migrantinnen und Migranten mit erhöhter Gründungsbereitschaft) genannt werden. Dies ist als Chance für die Gewinnung notwendigen Humankapitals zu sehen. Eine Weiterentwicklung der Wissensinfrastruktur und ein dem Bedarf entsprechender Ausbau sind erforderlich und können z.B. über ein besseres

Zusammenspiel der Akteure im unternehmerischen Ökosystem gelingen. Die Herausforderungen liegen auf der Hand, ein Ausbau von Infrastruktur muss finanziert werden, die entsprechenden Mittel, wie auch das Personal, müssen bereitgestellt werden.

Beim Einflussfaktor Finanzierung – dieser beinhaltet die einzelnen Förderungen, das Maßnahmenportfolio, den Zugang zu Finanzierungen etc. – besteht ein **gutes und umfassendes Förderangebot** für Unternehmensgründerinnen und -gründer. Zahlreiche Aktivitäten fokussieren auf wissens- und technologieintensive Gründungen. Hier sind u. a. die Aktivitäten der FFG, der aws, aber auch zahlreiche regionale Förderungen zu erwähnen.

Junge Gründerinnen und Gründer können auf ein breites Angebot monetärer und nicht-monetärer Unterstützungsleistungen zurückgreifen (Coaching zur Gründung, Veranstaltungen zum Netzwerkaufbau, Messen für Gründerinnen und Gründer, Finanzierung zur Unterstützung, Beratungen zum Arbeits- und Steuerrecht etc.), wobei die Expertinnen und Experten feststellen, dass das bestehende Angebot tendenziell auf frühe Gründungsphasen gerichtet ist. Zudem ist das gesamte Maßnahmenportfolio in seiner Vielfältigkeit kaum zu überblicken (unübersichtliches und hochkomplexes Angebot an Förderungen). Neue österreichische Instrumente, wie z. B. der „Förderpilot“ sind hier sehr wertvolle Unterstützungsangebote, insbesondere für junge Unternehmensgründerinnen und -gründer.

Lücken bzw. Schwächen werden bei der Finanzierung von Start-ups in der **Expansions- bzw. Wachstumsphase** („Tal des Todes“) gesehen, wobei diese Phasen im internationalen Vergleich vermehrt von privaten Investoren finanziert werden. Der private Kapitalmarkt ist in Österreich, anders als etwa in der Schweiz, nur wenig ausgeprägt (fehlende Finanzierung durch Beteiligungskapital und informelle private Investoren). Dies kann u. a. auch darauf zurückzuführen sein, dass die Gesellschaftsform der Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) für ausländische Investoren wenig attraktiv ist. Es ist zu bedenken, dass (junge) Unternehmen sich auch verkaufen können müssen (Investoren gewinnen, um rasch wachsen zu können und um neue Märkte zu erschließen).

Eine verstärkte Nutzung alternativer Finanzierungsformen wie Inkubatoren, Business Angels und Crowd Investing bieten hier Chancen. Diese gewinnen an Relevanz, wenn auch nur langsam (vgl. GEM, 2016). Die Expertinnen und Experten empfehlen zudem eine Konzentration der Mittel auf die potenzialträchtigsten Gruppen und eine Zusammenführung der Angebote. So können kritische Größen bei finanziellen Dotierungen geschaffen werden. Auch kann es gelingen, über eine Bündelung der Maßnahmen den **Übergang zwischen den einzelnen Gründungs- und Wachstumsphasen reibungsloser zu gestalten** (Bündelung). Die verstärkte Nutzung von alternativen Finanzierungsformen bleibt trotz zahlreicher Initiativen und erster Erfolge eine Herausforderung. Der Zugang zu solchen Finanzierungsformen ist derzeit ausbaufähig, jedoch könnte

durch die Implementierung der vorgeschlagenen Maßnahmen der Expertinnen und Experten, wie die Konzentration der Finanzierungsmittel oder eine höhere Nutzung von bspw. Risikokapitalfinanzierung, eine Verbesserung erreicht werden.

Im Bereich Regierungspolitik (Rechtliches, Bürokratie) wird den Akteuren grundsätzlich ein hohes Aktivitätspotenzial im Start-up-Bereich bescheinigt, gleichzeitig wird eine bessere Abstimmung der bestehenden Maßnahmen gefordert. Die Zuständigkeit und Aufgabenteilung zwischen Bund, Ländern und Gemeinden und die sich daraus ergebenden bürokratischen Vorgaben sind hier ein hemmender Faktor, zumal die Vorschriften nicht immer vergleichbar bzw. einheitlich sind. In der Gründungsphase kann dies dazu führen, dass Gründerinnen und Gründer nicht wissen, was alles zu tun ist. Im Vergleich zu den Niederlanden können die **bürokratischen Hemmnisse als eine Schwäche** interpretiert werden (Verfahren durch Notar und Firmenbuchgericht, Notariatsakt und Firmenbuchpflicht). Deregulierungen, die bereits stattgefunden haben (z. B. die Abschaffung des Notariatsakts für Ein-Personen-GmbH) sollten fortgeführt werden.

Gerade in Zukunftsbranchen und bei wissens- und technologieintensiven Gründungen kann das Gewerberecht ein Hemmnis sein. Schwächen bzw. Herausforderungen werden im Anlagenrecht, etwa im Zusammenhang mit Genehmigungen für Betriebsanlagen, gesehen. **Das Arbeitsrecht ist relativ restriktiv und unflexibel.** Dies ist ein besonderes Problem für junge, wachsende Unternehmen. Zudem werden auch die generellen Startbedingungen in Österreich bemängelt; das internationale Gründungsgeschehen konzentriert sich auf bestimmte Ökosysteme, genannt wurden Cambridge, London und München.

Eine Herausforderung, die auch ein zentrales Handlungsfeld ist, liegt in der Verbesserung der Kommunikation zwischen Unternehmertum und in einer koordinierten Abstimmung zwischen den Akteuren. Im Kern muss es gelingen, die Gründungsdynamik und das österreichische Gründungsgeschehen durch ein „strategisches Leadership“ mit Planungssicherheit insgesamt zu stärken.

7 Handlungsempfehlungen

Der Anspruch der vorliegenden Studie ist es, auf Basis der erhobenen Stärken und Schwächen notwendige Handlungslinien zu identifizieren und Maßnahmen zu benennen, die besonders geeignet scheinen, vorhandene Defizite zu beseitigen und bestehenden Vorteilen stärker zum Durchbruch zu verhelfen. Dabei stehen mit dem sozialen Umfeld, dem Bereich Bildung, den Inputfaktoren (der Infrastruktur und deren Wirkmechanismen), der Finanzierung beziehungsweise der Förderpolitik sowie der Regierungspolitik jene Politikbereiche im Vordergrund, die nachhaltige Wirkungen auf die Gründungsneigung junger Menschen entfalten können.

Die Handlungsempfehlungen fußen auf einer Literaturrecherche, Datenauswertungen sowie Expertinnen- und Expertengesprächen, die im September und Oktober 2017 durchgeführt wurden. In der Folge werden für die oben genannten Aspekte, die die Gründungsneigung beeinflussen, Handlungsempfehlungen formuliert und Handlungsfelder aufgezeigt.

7.1 Schwerpunkt soziokulturelle Normen

Unter „soziokulturellen Normen“ werden in der Fachliteratur Wertehaltungen und Einstellungen verstanden. Im Zusammenhang mit der Gründungsneigung betrifft dies insbesondere die Einstellung zur Selbstständigkeit und die damit verbundenen Vorzüge und Nachteile. Freiheit und Selbstentfaltung zählen zu den Vorteilen, wobei Selbstständigkeit auch die immanente Gefahr birgt, dass das Unternehmen wirtschaftlich scheitert. Jedes Scheitern trägt aber zur persönlichen und unternehmerischen Weiterentwicklung bei.

In Studien zu Kulturmodellen wird den Österreicherinnen und Österreichern im Allgemeinen eine geringe Risikoaffinität bescheinigt (Hofstede, 2001; Chhokar et al., 2008). Da die Österreicherinnen und Österreicher tendenziell risikoavers sind, können Maßnahmen, die die soziokulturellen Normen verändern sollen, bestenfalls langfristig wirken.

Um die Gründungsneigung junger Menschen zu fördern, bedarf es vor allem Maßnahmen im Ausbildungsbereich. Wenn junge Menschen von Kindheit an immer wieder mit unternehmerischen Aktivitäten in Kontakt kommen, werden die soziokulturellen Normen der Bevölkerung allmählich gründungsfreundlicher und die Einstellung weniger risikoavers werden.

Handlungsfeld 1: Sensibilisierung für Unternehmertum durch Ausbildung

Zentrale Ergebnisse der Analysen – Schlussfolgerungen: Um die Gründungsneigung von jungen Menschen in strukturrelevanten Bereichen zu forcieren, müssen soziale Kompetenzen (z. B. Eigenverantwortung, Kreativität, Kommunikation), technische Fähigkeiten (MINT) sowie unternehmerisches/kaufmännisches Wissen gleichermaßen aufgebaut bzw. vermittelt werden. Diese Kompetenzen werden, verbunden mit entsprechenden Maßnahmen zur Bewusstseinsbildung, allmählich die soziokulturellen Normen verändern und damit ein Klima schaffen, das die Gründungsneigung begünstigt.

Empfohlene Maßnahme: Das Image von Unternehmertum sollte in der Öffentlichkeit weiterhin gestärkt werden, indem in der Fortbildung des Lehrpersonals sowie in der Ausbildung junger Menschen systematisch, strukturiert und nachhaltig Entrepreneurship in allen Bildungsstufen und in allen Schulformen berücksichtigt wird.

Nutzen dieser Maßnahme: Die Einstellungen können damit langsam, aber beständig, durch systematische Informationen über selbstständige Berufstätigkeit und deren Charakteristika gelenkt werden. Die Gründungsneigung wird langfristig von entsprechenden Initiativen und Programmen profitieren.

Die verstärkte Verankerung unternehmerischen Denkens in der Bevölkerung ist als ein gesellschaftlich-politisches Ziel zu verstehen. Dies soll nicht nur zu einer Steigerung der unternehmerischen Aktivität führen, vielmehr stehen darüber hinaus die persönliche Selbstständigkeit und die Förderung der Selbstbestimmung der Bürgerinnen und Bürger im Vordergrund (Lindner, 2015).

Fortbildungen für Pädagoginnen und Pädagogen müssen Entrepreneurship Education als wichtiges Querschnittsthema beinhalten, um diesen Bereich verstärkt in die Schulen zu bringen, die Sensibilisierung bei Kindern und Jugendlichen zu erhöhen und um ihnen bewusst zu machen, dass Selbstständigkeit bzw. Unternehmertum eine gute Karriereoption ist.

Handlungsfeld 2: Durch Rollenmodelle und mediale Kommunikation Unternehmertum vorantreiben

Zentrale Ergebnisse der Analysen – Schlussfolgerungen: Das soziale Umfeld wirkt gleichermaßen fördernd wie hemmend auf die unternehmerische Aktivität und auf die Gründungsneigung junger Menschen. Obwohl sich das Bild zum Unternehmertum im Wandel befindet (z. B. Startup-Szene) – insbesondere für junge Menschen wird Selbstständigkeit zunehmend attraktiver – besteht hier weiterer Handlungsbedarf.

Empfohlene Maßnahme: Unternehmerinnen und Unternehmer sollen noch mehr als bisher als Vorbilder in der Öffentlichkeit in Erscheinung treten. Die Chancen, die die Selbstständigkeit bietet, sollen objektiv kommuniziert werden. Empfohlen wird konkret, regelmäßig in der Öffentlichkeit über Start-ups zu berichten. Erfahrungsberichte von jungen Unternehmerinnen und Unternehmern sollen ständig im Blickpunkt der Bevölkerung stehen.

Nutzen dieser Maßnahme: Um das Wissen um die Chancen selbstständiger Berufstätigkeit, aber auch deren Risiken, im Bewusstsein junger Österreicherinnen und Österreicher tief zu verankern, können häufige mediale Berichterstattungen einen Beitrag leisten.

Veränderungen in den Einstellungen und Wertehaltungen können unter anderem allmählich dadurch erfolgen, dass immer wieder positive Beispiele – „Role Models“, „Vorbilder“ – in der Öffentlichkeit sichtbar sind. Es wird empfohlen, die Vorbildwirkung von Gründerinnen und Gründern sowie von Unternehmerinnen und Unternehmern noch mehr als bisher zu nutzen und in der Öffentlichkeit zu kommunizieren.

Dabei sollte auch transportiert werden, dass unternehmerisches Handeln auch risikobehaftet ist. Viele erfolgreiche Unternehmer sind zunächst einmal gescheitert, haben aber das Scheitern überwunden und einen Neubeginn geschafft. Unternehmensgründung sollte daher grundsätzlich als Chance verstanden werden.

In der Literatur zu Entrepreneurship wird die Wichtigkeit von „Role Models“ immer wieder betont (z. B. Bosma et al., 2012, Wyrwich et al, 2015). In Österreich gibt es dazu bereits einige positive Initiativen, um den Unternehmergeist von Jugendlichen anzukurbeln, wie z. B. „Unternehmerin macht Schule“. Diese gilt es auszubauen und möglichst in allen Bundesländern flächendeckend anzubieten.

Eine verstärkte Platzierung des Themas „Unternehmertum“ in den Medien kann eine positive Wirkung auf die Gründungsneigung haben, wobei festzuhalten ist, dass im Rahmen solcher Formate immer nur Teilaspekte kommuniziert werden können. Im Rahmen von Start-up-Shows bieten sich sogenannte „Elevator Pitches“ (z. B. die Sendung „2 Minuten, 2 Millionen“) an, hier muss es den Gründerinnen und Gründern gelingen, innerhalb von wenigen Minuten (in der „Dauer eines Aufzugaufenthalts“) potenzielle Investoren vom Wert des Unternehmens zu überzeugen.

Es wird empfohlen, die Möglichkeiten einer verstärkten Kommunikation in den österreichischen Medien auszuloten. Dies kann u. a. auch im Rahmen des Bildungsauftrags des öffentlich-rechtlichen Rundfunks geschehen. Wichtig ist eine möglichst umfassende Darstellung der Chancen und Risiken selbstständiger Berufstätigkeit in der medialen Landschaft.

Die Sensibilisierung der Öffentlichkeit zu Unternehmertum erfolgt unter anderem auch über die Teilnahme an der „Global Entrepreneurship Week“. In Österreich fand die „Global Entrepreneurship Week“ im November 2018 statt mit rund 15 Veranstaltungen in Wien, Linz und Innsbruck. Der „Entrepreneurship Summit Vienna“ von 24. bis zum 25. Oktober hat circa 55 zusätzliche Veranstaltungen beinhaltet. Als Partner fungierten Unternehmen, Stiftungen und Vereine, Hochschulen etc.

In Deutschland fand die „Global Entrepreneurship Week“ ebenfalls statt. Im Jahr 2018 wurden in Deutschland von den mehr als 1.500 Partnern insgesamt rund 2.000 Veranstaltungen zum Thema Unternehmensgründung organisiert, die in praktisch allen großen deutschen Städten insgesamt circa 90.000 Besucherinnen und Besucher angelockt haben und medial begleitet wurden. Die Partner in Deutschland sind zumeist Beratungsunternehmen, aber auch bspw. Finanzdienstleistungsunternehmen oder Verbände, wie der Bundesverband Deutscher Volks- und Betriebswirte e. V. sowie Hochschulen, Gründungsnetzwerke, Schulen etc. Die Partner haben die Aufgabe, Veranstaltungen zu organisieren und durchzuführen.

Zusammenfassend lässt sich vorschlagen, die gesamte Entrepreneurship Week in Österreich stärker auszuweiten, und zwar durch eine quantitative Steigerung an Veranstaltungen sowie durch die stärkere regionale Beteiligung anderer Städte und Bundesländer bzw. der dort situerten potenziellen Partner. Zudem kann die mediale Berichterstattung zu solchen Themen erhöht werden, auch unter Zuhilfenahme von Social Media, um im Idealfall auch jüngeres Publikum noch besser zu erreichen.

Handlungsfeld 3: Spielerische Förderung von Handwerk und Technik

Zentrale Ergebnisse der Analysen – Schlussfolgerungen: Technisch-naturwissenschaftliche Methoden, Programmieren und Programmierfähigkeiten bzw. der gesamte Bereich MINT durchdringen immer mehr Bereiche der Wirtschaft. Diese Fähigkeiten sind eine Grundvoraussetzung, um in strukturelevanten Bereichen unternehmerisch aktiv werden zu können.

Empfohlene Maßnahme: Handwerkliche Fertigkeiten und Begeisterung für Technik und Kommunikationstechnologien in allen Bereichen müssen stärker gefördert werden. Diese Maßnahmen sollten möglichst im frühen Kindesalter ansetzen, damit auch Mädchen erreicht werden können, die ohne geschlechtsspezifische Rollenbilder frei und ihren individuellen Stärken entsprechend den eigenen Karriereweg finden sollen.

Nutzen dieser Maßnahme: Da insbesondere Unternehmensgründungen im IKT-Bereich für die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft durch die Beschäftigungseffekte von besonderer Bedeutung sind, ist die Förderung in diesen Bereichen besonders wichtig, um die Gründungsneigung zu forcieren.

Die spielerische Förderung von handwerklichen und technischen Fähigkeiten ist vor allem deshalb wichtig, weil Unternehmensgründungen im IKT-Bereich im Regelfall einen größeren volkswirtschaftlichen Nutzen haben als andere Gründungen, da IKT-Unternehmen bzw. wissens- und technologieintensive Unternehmen potenziell stärker wachsen und vor allem höhere Beschäftigungs- und Wertschöpfungseffekte haben. Ein Best-Practice-Beispiel in diesem Bereich ist die Informatik-Werkstatt der Alpen-Adria Universität Klagenfurt – hier wird ein umfangreiches Angebot (Coding in Laboren, Ideenfindung, Workshops für Schulklassen, ein Sommerprogramm etc.) für Schülerinnen und Schüler bereitgestellt (Altersklassen zehn bis 14 Jahre bzw. 14 bis 18 Jahre, unabhängig vom Schultyp). Positive Beispiele sind die bereits bestehenden Initiativen „Next Generation“ und „Jugend Innovativ“. Es sollte in Österreich systematisch vom Kindergarten an Maßnahmen geben, bei denen Kinder spielerisch unternehmerisches Denken und Handeln im Zusammenhang mit Handwerk üben können.

Junge Menschen werden vor allem vom Umfeld sozialisiert – dies muss berücksichtigt werden, indem das Umfeld in die Bildungs- bzw. Ausbildungsentscheidung gezielt einbezogen wird. Es wird empfohlen, zielgruppenspezifische Aktivitäten zu entwickeln und zu nutzen, um bei Kindern und Jugendlichen das Interesse an unternehmerischem Tun in Verbindung mit Handwerk und Technik zu wecken und zu fördern.

Hierzu gibt es auch schon in Österreich das „SCHOOL@MUL“-Projekt, das die Förderung und Sensibilisierung von Kindern und Jugendlichen in technischen Disziplinen zum Ziel hat und bereits in der Volksschule ansetzt; an „SCHOOL@MUL“ nehmen sowohl die Primarstufe als auch die Sekundarstufe I teil.

Ähnliche Zielsetzungen verfolgen in der Schweiz die sogenannten „Studienwochen“, in denen Schülerinnen und Schüler anhand konkreter Forschungsprojekte einzeln oder im Team wissenschaftliche Themenbereiche erarbeiten. Als Themenbereiche gibt es zum Beispiel Chemie und Materialwissenschaft oder Informatik, sodass auch hier ein Fokus auf Naturwissenschaften und Technik liegt. Die Arbeit an den Projekten, die Betreuung der Forscherinnen und Forscher durch Expertinnen und Experten sowie die öffentliche Abschlusspräsentation tragen ebenfalls zur Verstärkung der Bedeutung dieser Projekte bei.

Zudem bietet sich eine Erweiterung des Angebots an Freizeitaktivitäten mit Betreuung im Bereich Technologie und Handwerk für Kinder und Jugendliche an. Der Austausch zwischen Unternehmen und Schulen könnte noch weiter verbessert werden. Dies bietet Lernenden und Lehrenden die Möglichkeit regionale Leitbetriebe kennenzulernen. Hier ist beispielsweise die Andritz AG, ein Leitbetrieb in der Region Graz, zu nennen, die regelmäßig Schulklassen zu Unternehmensbesuchen einlädt. So kommen Schülerinnen und Schüler unmittelbar mit technischen

Anwendungen in Kontakt und lernen technische Betriebe kennen. Ein Effekt auf die Gründungsneigung wird dann gegeben sein, wenn Schülerinnen und Schüler immer wieder Technik „begreifen“ und selbst entsprechende Anwendungen ausprobieren und direkt damit umgehen können.

7.2 Schwerpunkt Bildung

In Österreich ist Entrepreneurship Education Teil der Lifelong-Learning-Strategie 2020 (European Commission/EACEA/Eurydice, 2016). Entrepreneurship Education ist außerdem Teil der österreichischen Jugendstrategie, die der „EU-Youth Strategy 2010–2018“ entspricht. Demnach nimmt kodifiziertes Wissen eine untergeordnete Rolle ein; der Prozess des Wissenserwerbs, des Erlernens und des Erfahrens wird in den Vordergrund gerückt.

Es empfiehlt sich eine strategische Vorgehensweise, die den primären Bereich, die Sekundarstufe sowie den tertiären Bereich (und darüber hinaus auch die Weiterbildung) gleichermaßen beinhaltet und alle Bildungssektoren in derselben Weise berücksichtigt.

Folgende Maßnahmen werden konkret im Bildungsbereich empfohlen, um die Gründungsneigung junger Österreicherinnen und Österreicher zu erhöhen.

Handlungsfeld 4: Unternehmerisches Denken und Handeln durch Spiele, Wettbewerbe und Projekte fördern

Zentrale Ergebnisse der Analysen – Schlussfolgerungen: Unternehmerische Fähigkeiten können und müssen spielerisch bzw. praktisch erlernt werden.

Empfohlene Maßnahmen: Bereits möglichst früh, idealerweise im Vorschulalter, sollte eine Sozialisierung hinsichtlich Unternehmertum erfolgen. In der Sekundarstufe sollten Projekte durchgeführt werden, bei denen praktische Erfahrung durch unternehmerisches Handeln gesammelt werden kann.

Nutzen dieser Maßnahmen: Wenn von Kindheit an immer wieder die Freude am unternehmerischen Handeln durch Spiele, Wettbewerbe und Projekte gefördert wird, wirkt sich dies positiv auf die Gründungsneigung junger Österreicherinnen und Österreicher aus.

In der Primarstufe und auch bereits davor im Kindergarten sollte spielerisches Lernen im Zusammenhang mit unternehmerischem Handeln gefördert werden.

Die spielerische Beschäftigung mit dem Unternehmertum kann im Unterricht sowie auch bei Festen oder Flohmärkten erfolgen – hier können Kreativität, Verkaufen, Organisieren und Gestalten, also unternehmerisches Handeln, erlernt und erlebt werden. Derartige Aktivitäten können einerseits dazu beitragen, dass junge Menschen ein Verständnis für Risiko entwickeln und ein wenig lernen, wie es ist „zu scheitern“ –, wenn nicht ganz so viel verkauft wurde wie erwartet, oder wenn die beste Freundin ein wenig erfolgreicher ist. Andererseits werden junge Menschen auch ermutigt, Risiken einzugehen, wenn sie erfolgreich sind und diese Erfolge auch auskosten können.

Eine Verbreitung des Entrepreneurship-Education-Gedankens und die Stärkung unternehmerischen Denkens und Handelns sowie die Förderung von Eigenverantwortung und des Engagements von Schülerinnen und Schülern sind explizite Ziele dieser Initiativen.

Das in Österreich auch sehr erfolgreiche Junior-Programm sollte ausgebaut und möglichst in alle Bildungsformen eingebettet werden, sodass Jugendliche aller Schulen in den Genuss dieses Programms kommen können.

In der Sekundarstufe ergibt sich ein differenziertes Bild, was Maßnahmen zur Gründungsförderung anbelangt. Stärken gilt es gezielt weiterzuentwickeln und gleichzeitig bestehenden Schwächen entgegenzutreten. HTL und HAK sowie das duale System (Lehre) werden durchwegs als Erfolgsmodell bezeichnet, was die Sensibilisierung der Schülerinnen und Schüler bezüglich Entrepreneurship anbelangt.

Bei den AHS gibt es Nachholbedarf im gesamten Bereich der Entrepreneurship Education. Die Expertinnen und Experten fordern hier eine verstärkte Praxisorientierung, aber auch eine Ergänzung/Erweiterung des Lehrplans um wirtschaftliche Inhalte in den Allgemeinbildenden Höheren Schulen.

Simulations- und Wirtschaftsspiele werden in zahlreichen Schulen bereits umgesetzt. Solche und weitere interdisziplinäre Inhalte, aber eben auch die bereits diskutierte Intensivierung von Projektarbeit, sind in der Sekundarstufe verstärkt umzusetzen. Des Weiteren empfiehlt es sich, bestehende Maßnahmen, wie das Projekt „Youth Start Entrepreneurial Challenges“ oder „Junior Company“, auszubauen und zu institutionalisieren, um alle Schultypen erreichen zu können.

Handlungsfeld 5: Die duale Ausbildung stärken und die vertikale Durchlässigkeit erhöhen

Zentrale Ergebnisse der Analysen – Schlussfolgerungen: Die duale Ausbildung ist eine wesentliche Stärke des österreichischen Bildungssystems. Gleichzeitig führt eine frühe Entscheidung

über den künftigen Bildungsweg zu Pfadabhängigkeiten und einer mangelnden Durchlässigkeit im Bildungssystem. Hier gilt es anzusetzen, um die Pfadabhängigkeiten zu durchbrechen.

Empfohlene Maßnahme: Die duale Ausbildung sollte gestärkt und ausgebaut werden. Hürden für Übertritte zwischen den Ausbildungspfaden müssen noch weiter gesenkt werden.

Nutzen dieser Maßnahme: Es wird empfohlen, die Durchlässigkeit in den Karrierepfaden zu erhöhen, da häufig insbesondere bei „Quereinsteigerinnen“ und „Quereinsteigern“ persönliche Kompetenzen und interdisziplinäre Fähigkeiten vorhanden sind, die sich positiv auf die Gründungsneigung auswirken. Neues entsteht häufig an Schnittstellen verschiedener Disziplinen. Der Wissenstransfer kann so gefördert werden, beispielsweise kann verstärkt Erfahrungswissen vermittelt werden. Zudem kann es so gelingen, eingeschlagene Pfadabhängigkeiten zu durchbrechen. Eine verstärkte Durchlässigkeit im tertiären Bereich kann weitere Karrierepfade öffnen. Berufsspezifische Kompetenzen sind, in Kombination mit (formaler) Bildung, wesentliche Voraussetzung, um unternehmerisch aktiv werden zu können – insbesondere in strukturelevanten Bereichen der österreichischen Wirtschaft.

Eine zentrale Stärke des österreichischen Ausbildungssystems ist die hervorragende Position bei mittleren und höheren berufsbezogenen Qualifikationen. Durch den Erwerb berufsspezifischer Qualifikationen ergeben sich Vorteile für die effiziente Anwendung und die Weiterentwicklung von Technologien.

Die Gründungsneigung junger Österreicherinnen und Österreicher wird auch dadurch beeinflusst, dass ausreichend gut qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vorhanden sind, um ein Unternehmen gründen und einen Betrieb führen zu können. Die entscheidende Grundlage einer produktivitätsorientierten Standort- und Strukturpolitik sowie einer dynamischen Gründungsszene liegt jedenfalls in der ausreichenden Verfügbarkeit von Humanressourcen in quantitativer wie qualitativer Hinsicht. Gerade hier stehen durch Strukturwandel und (vor allem) durch die weitere demografische Entwicklung massive Herausforderungen bevor. Sie werden nur mit einer breit angelegten Qualifizierungsoffensive zu bewältigen sein, die alle relevanten Träger des regionalen Aus- und Weiterbildungssystems einbezieht. Letztlich muss das qualifikationspolitische Ziel darin bestehen, den Anteil schwach ausgebildeter Österreicherinnen und Österreicher deutlich zu reduzieren, um damit die Verfügbarkeit mittlerer und höherer berufsbezogener Qualifikationen zu stabilisieren. Verbindliche Bildungsstandards, eine standardisierte Überprüfung von Fähigkeiten, aber auch die im Rahmen dieser Arbeit vorgeschlagenen ergänzenden Maßnahmen können dazu beitragen, die Qualität im österreichischen Bildungssystem zu sichern bzw. zu erhöhen – was letztlich auch zu einer Verbesserung der Durchlässigkeit des Bildungssystems führen kann.

Es bedarf nicht primär zusätzlicher Initiativen, sondern einer Koordination existierender Maßnahmen. Im Rahmen dieser Studie konnten zahlreiche Maßnahmen im Bildungsbereich identifiziert werden, wie z. B. „FFG Talente“, „TalentCenter“, „Wirtschaft macht Schule“, „Unternehmerin macht Schule“, „SCHOOL@MUL“ und „Future Job“.

Die Relevanz und Bedeutung einer Maßnahme liegt unter anderem auch darin, dass das regionale Umfeld (etwa bei „SCHOOL@MUL“) berücksichtigt wird. Die Gründungsneigung kann durch Kooperationen von Unternehmen mit Bildungseinrichtungen positiv beeinflusst werden, da sich junge Gründerinnen und Gründer in einem Ökosystem bewegen können, das ihnen entsprechend Unterstützungsleistungen zur Verfügung stellen kann.

Eine gemeinsame Steuerung von Maßnahmen an den Schnittstellen Bund, Länder, Schulen, Hochschulen und Unternehmen ist notwendig, um Wirkung zu entfalten und um eine entsprechende Erreichbarkeit und Vernetzung sicherstellen zu können.

Handlungsfeld 6: Tertiärer Bereich – Strategische Bewirtschaftung und verstärkte Vernetzung

Zentrale Ergebnisse der Analysen – Schlussfolgerungen: Die Gründungsneigung wird dort erhöht, wo es zur Verknüpfung von Wirtschaft und tertiärer Bildung kommt. Die Gründungszentren der österreichischen Hochschulen sollten sich national und international stärker vernetzen, um die Gründungsneigung zu forcieren. Innovation „passiert“ an den Schnittstellen der Wissensgebiete. Es wird dementsprechend empfohlen, interdisziplinäre Bildung und Forschung zu fördern.

Unternehmerische Aktivitäten können nicht von einem einzelnen Akteur maßgeblich beeinflusst bzw. gestärkt werden. Vielmehr bedarf es des Zusammenspiels der einzelnen Akteure im Ökosystem.

Empfohlene Maßnahmen: Gründungszentren an Hochschulen sollten in ganz Österreich ausgebaut und österreichweit sowie auch international vernetzt werden.

Nutzen dieser Maßnahme: Junge Gründerinnen und Gründer erhalten entsprechende Unterstützung bei Start-ups. Interdisziplinäre Teams von Studierenden können durch Gründerzentren an Hochschulen besonders profitieren, indem sie komplementäre Kompetenzen einbringen. Die verstärkte internationale Vernetzung hat auch den Vorteil, dass das unternehmerische Ökosystem sowie der Wirtschaftsstandort für ausländische Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Start-ups interessant werden kann, insbesondere mit einer starken nationalen Vernetzung.

Im tertiären Bereich empfiehlt sich eine verstärkte Studienplatzbewirtschaftung. Vor allem in den MINT/IKT-Fächern sollten eine qualitätsvolle Ausweitung der Kapazitäten und eine strategische Bewirtschaftung Ziel sein (Erweiterung der Angebote und generelle Schwerpunktsetzung). Anzumerken ist, dass unternehmerische Studieninhalte an den Universitäten nicht unbedingt sofort die Anzahl an Gründungen erhöhen müssen, weil Unternehmensgründungen häufig erst nach mehreren Jahren unselbstständiger Berufstätigkeit und nicht unmittelbar nach dem Abschluss von Ausbildungen erfolgen. Durch Erfahrung und Wissen um die jeweiligen Märkte können Gründungsideen und Chancen aber eher erkannt und realisiert werden.

Die duale tertiäre Ausbildung ist vorteilhaft, gerade wenn es darum geht, Unternehmertum und Wissenschaft miteinander zu vernetzen.

Ein probates Mittel, um Unternehmertum an den Universitäten und Fachhochschulen zu stärken, sind Entrepreneurship Centers an Hochschulen und eine verstärkte anwendungsorientierte Ausrichtung. Ein gutes Beispiel für Start-up Aktivitäten in Österreich ist die Universität für Bodenkultur in Wien (BOKU), da diese an vielen Initiativen im Bereich Förderung von Entrepreneurship beteiligt ist. Die BOKU hat unter anderem das Entrepreneurship Center Network mitbegründet, das zum Ziel hat, unternehmerisches Denken und Handeln an Universitäten zu fördern und das Bewusstsein für Unternehmensgründungen als Karriereoption zu steigern. Dieses Netzwerk bietet auch eine Plattform, die das Fachwissen von sechs verschiedenen Universitäten bündelt und zugänglich macht. Zudem besteht seit 2015 das BOKU-accent Gründerzentrum Tulln, das Teilnehmerinnen und Teilnehmern Unterstützung bei der Entwicklung eines Geschäftskonzeptes und einer Strategie, bei Finanzierungsmöglichkeiten und bei der Identifikation von geeigneten Industriepartnern bereitstellt. Gründungszentren sollen auch an den Standorten der BOKU eingerichtet werden. Zudem gibt es an der BOKU seit 2011 das BASE-Gründungszentrum, das aus der Initiative BOKU activities for sustainable entrepreneurship (Aktivitäten der BOKU für nachhaltiges Unternehmertum) heraus gegründet wurde.

Der Nutzen der Maßnahmen an der BOKU Wien ist nicht nur, eine bessere Unterstützung für Unternehmerinnen und Unternehmer vor Ort zu leisten, sondern auch, Ideen für Hochschul-Spin-offs zu fördern und, speziell im Fall des Entrepreneurship Center Networks, die Einstellung von Studentinnen und Studenten zum Unternehmertum zu verbessern. Zudem konzentriert sich das BASE-Gründungszentrum auf den Bereich nachhaltiges Unternehmertum.

Für die anwendungsorientierte Ausrichtung sei auf den englischsprachigen Masterstudiengang Entrepreneurship & Innovation verwiesen. Dieses Programm wird als Kooperation zwischen der Wirtschaftsuniversität Wien und der Technischen Universität Wien angeboten und soll den Teilnehmerinnen und Teilnehmern Techniken und Fähigkeiten näherbringen, die hinter unternehmerischem Handeln stehen.

Weitere gute Beispiele von Gründungsinitiativen an Hochschulen in Österreich sind u:start an der Universität Wien (<https://www.uni.at/uni-fh/ustart>) oder in der Steiermark die „Gründungsgarage“ als Kooperation zwischen der Universität Graz und der TU Graz (<http://www.gruendungsgarage.at/>).

Als Good-Practice-Beispiel aus dem Ausland sei auf ein erfolgreiches Start-up Center in Finnland verwiesen. An der Aalto-Universität in Finnland wurde das Aalto Start-up Center eröffnet, ein Akzelerator, der darauf abzielt, alle Akteure des unternehmerischen Ökosystems im Ballungsraum Helsinki miteinander zu verknüpfen, um innovative, im Wachstum befindliche Unternehmen anzusprechen. Dadurch kann der Akzelerator Unternehmen nicht nur in den Bereichen Ideenfindung, Forschung, Finanzierung, Netzwerkaktivitäten etc. unterstützen, sondern weitet das Netzwerk an Kooperationspartnern aus, was zu einem stetigen und aktuellen Wissens- und Know-how-Transfer führt. Ein Start-up wird im Akzelerator bei allen Problemen, wie Finanzierung, Businessplanentwicklung, Netzwerkveranstaltungen etc., unterstützt und es werden auch Arbeitsräume zur Verfügung gestellt. Primär werden hier interdisziplinäre Teams vor allem durch die Expertinnen und Experten sowie Mentorinnen und Mentoren unterstützt, die aus verschiedenen Geschäftsfeldern kommen. Hinzukommt, dass durch die Einbindung aller Fakultäten der Universität alle Fachbereiche optimal unterstützt werden können. Hier besteht die Möglichkeit, dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Start-up Centers die Teams mit jeweiligen Professorinnen und Professoren bzw. der akademischen Welt verbinden.

In den Niederlanden verfügen Universitäten zumeist über ein Entrepreneurship Center. Die niederländischen Entrepreneurship Center an den Hochschulen sind in einem Netzwerk verbunden, dem „Dutch Center for Entrepreneurship“, an dem 30 Universitäten als Mitglieder beteiligt sind. Ein Teil dieses Zentrums ist auch das Dutch SE, ein nationales Netzwerk von Studierenden- und Entrepreneurship-Gemeinschaften, um Wissen, Ressourcen und Begeisterung für Unternehmertum an den Hochschulen zu stärken. Ein solches Netzwerk von Studierenden, die unternehmerisch tätig sind oder sein wollen, sollte in Österreich ebenfalls etabliert werden, um Möglichkeiten für die Entstehung und den Ausbau von Netzwerken zu schaffen und Studentinnen und Studenten die Möglichkeit zu geben, potenzielle Partnerinnen und Partner für eine Gründung zu finden. Eine weitere Möglichkeit zur Erweiterung des Netzwerks sind internationale Kooperationen, wie jene des „Strascheg Center for Entrepreneurship“ der Hochschule München. Das Strascheg Center ist nicht nur Mitglied in diversen internationalen Netzwerken, sondern pflegt auch eine enge Kooperation mit der Europäischen Kommission und der OECD.

Der tertiäre Bereich befindet sich generell im Spannungsfeld der universitären Grundlagenforschung und der anwendungsorientierten Ausrichtung. Wenn gemeinsam mit Unternehmen geforscht wird, steht die Anwendungsorientierung im Vordergrund. Insofern erhöhen Drittmittelprojekte an Hochschulen die anwendungsorientierte Forschung. Innovation entsteht häufig aus

drittmittelfinanzierten Forschungsprojekten. Um diese Ausrichtung zu forcieren, bedarf es organisatorischer Veränderungen; beispielsweise sollten entsprechende Karrieremodelle für Drittmittelforscherinnen und Drittmittelforscher eingeführt werden.

Ein weiteres Beispiel aus den Niederlanden illustriert die anwendungsorientierte Forschung, die zu Gründungsideen führt. Die Maßnahme „StartupDelta“ aus den Niederlanden könnte sinngemäß auch in Österreich umgesetzt werden. „StartupDelta“ ist ein Zusammenschluss von Innovationshubs und anderen Partnern zur Stärkung des niederländischen Start-up-Ökosystems. Es gibt für „StartupDelta“ einen Aktionsplan in den Niederlanden, der unter anderem vorsieht, das niederländische Start-up-Ökosystem zu einem einzigen Hub zu verbinden sowie verstärkten Zugang zu Kapital durch die Gewinnung von ausländischen Risikokapitalfonds bereitzustellen. Des Weiteren sollen durch Netzwerkveranstaltungen einerseits niederländische Start-ups mit ausländischen Akteuren des Gründungsökosystems in Kontakt kommen, andererseits soll auch die Ansiedlung ausländischer Start-ups in den Niederlanden gefördert werden.

In Österreich könnte man sich an diesem Good-Practice-Beispiel orientieren, was folgende Vorteile hätte:

- Synergien der vielfältigen Akteure, die in Österreich im Bereich Gründungsförderung und Innovation tätig sind, können noch besser als bisher genutzt werden, wenn es mehr Informationsaustausch zwischen den Akteuren gibt. Kräfte können gebündelt, der Informationsaustausch erleichtert werden.
- Durch einen Zusammenschluss aus Innovationshubs, Akzeleratoren, Universitäten, öffentlichen Einrichtungen und auch anderen Partnern kann das nationale Ökosystem für Gründerinnen und Gründer weiter verbessert werden.
- Der Zugang zu Kapital und Finanzierungsformen könnte dadurch gesteigert werden und die Attraktivität des Wirtschaftsstandortes Österreich für ausländische Start-ups durch Netzwerkveranstaltungen und Beiträge zu internationalen Start-up-Netzwerken erhöht werden;
- die Digitalisierung der österreichischen Wirtschaft würde durch den Zusammenschluss der Innovationshubs gefördert werden.
- Zusätzlich kann ein solcher Zusammenschluss der relevanten Akteure auch durch gezielte Öffentlichkeitsarbeit das Thema Entrepreneurship stärker in der österreichischen Gesellschaft verankern und damit zur Bewusstseinsbildung beitragen.

7.3 Schwerpunkt Inputfaktoren

Zu den Inputfaktoren zählen insbesondere die Infrastruktur, das unternehmerische Ökosystem und das Thema der Finanzierung von Unternehmensgründungen. Entscheidend ist das Zusammenwirken der einzelnen Akteure in einem Ökosystem.

Handlungsfeld 7: Das unternehmerische Ökosystem stärken

Zentrale Ergebnisse der Analysen – Schlussfolgerungen: Eine leistungsfähige Infrastruktur ist in den urbanen Agglomerationen vorhanden. In peripheren Regionen gibt es Nachholbedarf. Das zentrale Hemmnis auf der Inputseite ist die Verfügbarkeit von Humankapital.

Empfohlene Maßnahmen: Schnelles Internet sollte flächendeckend in Österreich zur Verfügung stehen. Die Qualifizierung von Personen sollte durch facheinschlägige Aus- und Weiterbildungen noch verstärkt werden.

Nutzen dieser Maßnahmen: Gründerinnen und Gründer, vor allem im IKT-Bereich, verfügen über die erforderliche Infrastruktur und das notwendige Humankapital, um wettbewerbsfähig zu sein. Ohne Zugänge zu entsprechenden Ressourcen kann nicht gegründet bzw. in weiterer Folge nicht skaliert werden. Da diese Faktoren die Unternehmensgründung sehr stark beeinflussen, ist es wichtig, das Ökosystem zu stärken. So können insbesondere für Unternehmen im Hochtechnologiebereich sowie im biowissenschaftlichen Bereich die erforderliche Infrastruktur und der Zugang zu Kapital bereitgestellt werden. Gerade in diesen beiden Bereichen wird ein hohes Maß an qualifizierten Arbeitskräften und Infrastruktur in Form von schnellem Internet benötigt.

Daher ist für Gründerinnen und Gründer in den wissens- und technologieintensiven Branchen – im Bereich FTI – schnelles Internet eine Grundvoraussetzung, um überhaupt (unternehmerisch) aktiv zu werden. Fehlende Infrastruktur ist ein potenzielles Innovations- und Gründungshemmnis. Neue Produkt-Marktkombinationen (ein eigenständiges Angebot in ausgewählten Bereichen, um Spezialisierungsvorteile zu erzielen) können nicht oder nur bedingt entwickelt und vertrieben werden, wenn die entsprechende Infrastruktur nicht vorhanden ist. Die Problematik ist hinreichend bekannt. Die OECD weist in ihrem Länderbericht zu Innovation in Österreich (OECD, 2018) explizit auf Handlungsbedarf in diesem Bereich hin. Es drohen dauerhafte Standortnachteile im ländlichen Raum – ein Mangel an Infrastruktur kann sich auch auf das gesamte Innovationspotenzial im ländlichen Raum auswirken. Ohne eine flächendeckende und gleichermaßen leistungsfähige IKT-Infrastruktur ist das Prinzip der „gleichwertigen Lebensverhältnisse im Raum“ des Österreichischen Raumordnungskonzepts nicht gewährleistet.

Hier sei auf zwei Good-Practice-Beispiele aus Deutschland verwiesen:

Das Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft (kurz RKW Kompetenzzentrum) in Deutschland ist eine gemeinnützige Organisation, die einen ihrer Schwerpunkte darauf legt, das Ökosystem für Gründerinnen und Gründer zu verbessern. Gründerinnen und Gründer werden nicht direkt unterstützt, das RKW Kompetenzzentrum dient mehr als eine Art „Koordinierungsstelle“. D. h. durch Zusammenarbeit mit Multiplikatoren, die in der Gründungsberatung aktiv sind, sollen der Gründungsprozess und der Prozess der Gründungsberatung optimiert werden. Zu diesem Zweck wird Forschung betrieben sowie über das Gründungsgeschehen in Deutschland berichtet; darauf aufbauend können Anforderungen und Handlungsempfehlungen an und für das Ökosystem aufgezeigt und abgeleitet werden. Als Ergebnis werden zum Beispiel Leitfäden für die Gründungsberatung publiziert.

Eine weitere empfehlenswerte Maßnahme ist „Bayern Digital“. Durch diese Initiative sollen bayerische Unternehmen unterstützt werden, die Möglichkeiten der Digitalisierung zu nutzen. Die Aktivitäten liegen in Bereichen wie autonomes Fahren oder künstliche Intelligenz. Für die Förderung bestimmter Projekte sind von 2015 bis 2022 insgesamt 5,5 Milliarden Euro bereitgestellt. Die Förderung für Unternehmen ergibt sich insbesondere aus der Schaffung von digitaler Infrastruktur, die beispielsweise den Ausbau der Glasfaserleitungen sowie die Errichtung von 20.000 WLAN-Hotspots bis 2020 und die Errichtung weiterer 20.000 Hotspots an bayerischen Schulen vorsieht. Auch diese Initiative führt dazu, dass Unternehmen besser in der Lage sind, die Möglichkeiten der Digitalisierung zu nutzen.

Handlungsfeld 8: Den Gender-Gap schließen

Zentrale Ergebnisse der Analysen – Schlussfolgerungen: Die Gründungsneigung junger Frauen liegt klar unter derjenigen junger Männer. Der Gender-Gap tut sich mit zunehmender Wissens- bzw. Technologieintensität weiter auf. Darüber hinaus sind Frauen noch mehr als Männer von der mangelnden Vereinbarkeit von Beruf und Familie betroffen, weil Kinderbetreuung in Österreich nach wie vor primär von Frauen übernommen wird.

Empfohlene Maßnahme: Es wird empfohlen, im gesamten Bundesgebiet, vor allem auch im ländlichen Raum, Kinderbetreuungseinrichtungen mit flexiblen Öffnungszeiten zu schaffen.

Nutzen dieser Maßnahme: Junge Gründerinnen und Gründer erhalten leistbare und qualitativ hochwertige Betreuungseinrichtungen, die zeitliche Flexibilität aufweisen. Gründerinnen und Gründer können dadurch Beruf und Familie besser miteinander vereinbaren.

Es gibt einen direkten Zusammenhang zwischen der Gründungsneigung junger Österreicherinnen und Österreicher und der Verfügbarkeit von Kinderbetreuungseinrichtungen, weil die eingeschränkten Betreuungsmöglichkeiten und vor allem die restriktiven Betreuungszeiten für Unternehmerinnen und Unternehmer eine große Herausforderung darstellen. Demzufolge wäre der Nutzen dieser Maßnahme eine erhöhte Gründungsneigung speziell von jungen Frauen, wenn qualitativ hochwertige und leistbare Betreuungseinrichtungen von Kindern bei flexibel gestalteten Öffnungszeiten gegeben wären.

Dieses Handlungsfeld spielt auch mit zwei weiteren entscheidenden Herausforderungen zusammen: Erstens kann dadurch dem Arbeitskräftemangel begegnet werden. Wenn für die Betreuung ihrer Kinder adäquat gesorgt ist, werden mehr hochqualifizierte Frauen und Männer bereit sein, ein Unternehmen zu gründen. Gerade für Unternehmensgründerinnen und –gründer ist eine möglichst flexible Kinderbetreuung besonders wichtig. Zweitens entspricht dies den Bedürfnissen der „Generation Y“, für die die Vereinbarkeit von Beruf und privaten Interessen einen besonderen Stellenwert hat.

Es gilt auch, die vor allem in urbanen Zentren teilweise vorhandenen Gründungszentren um angeschlossene Kinderbetreuungseinrichtungen zu erweitern.

Handlungsfeld 9: Transparenz in der Förderungslandschaft – Übersichtlichkeit für junge Gründerinnen und Gründer und Investoren als Mentorinnen und Mentoren

Zentrale Ergebnisse der Analysen – Schlussfolgerungen: Das österreichische Förderungssystem bietet ein umfangreiches Angebot – wobei es für junge und weniger erfahrene Menschen, die gründen wollen, schwierig ist, sich einen Überblick über die verschiedenen Förderungsprogramme zu verschaffen. Zahlreiche Expertinnen und Experten merken an, dass Anschlussfinanzierungen schwer erhältlich sind. Hier fehlt u. a. privates Kapital.

Empfohlene Maßnahmen: Erstens wird empfohlen, die Förderungen, die für Gründerinnen und Gründer in Österreich zur Verfügung stehen, transparenter zu gestalten. Zweitens sollte der private Risikokapitalmarkt angekurbelt werden, um jungen Gründerinnen und Gründern sowohl das notwendige Kapital als auch erfahrene Mentorinnen und Mentoren zur Seite zu stellen.

Nutzen dieser Maßnahmen: Wenn junge Gründerinnen und Gründer leichter die Übersicht über Förderungsmöglichkeiten erlangen können, führt dies zur besseren Ausschöpfung der Förderungsmittel und zur Vereinfachung des Zugangs zu Förderungen. Unterstützung durch erfahrene Kapitalgeber wirkt sich positiv auf die Zukunftschancen von Start-ups aus.

In Österreich existieren zahlreiche Förderungen für Unternehmensgründerinnen und –gründer. Österreich liegt, was die öffentlichen Förderungen für Start-ups anbelangt, in dieser Hinsicht deutlich vor den Vergleichsländern. Vor allem für junge Menschen, die ein Unternehmen gründen wollen, ist es jedoch relativ schwierig, sich in der recht komplexen Förderungslandschaft zurechtzufinden. Darüber hinaus haben junge Gründerinnen und Gründer im Regelfall kaum oder kein Eigenkapital zur Verfügung.

Im Bereich Finanzierung sollte die Vereinfachung der Förderungslandschaft und eine bessere Koordinierung der Maßnahmen im Vordergrund stehen. Ziel muss sein, die Förderungen entlang der Übergänge zwischen den einzelnen Phasen einer Unternehmensgründung (Vorgründungs-, Gründungs- und Wachstumsphase) besser abzustimmen.

In dieser Hinsicht wurden bereits in den letzten Jahren Maßnahmen gesetzt, die sehr positiv zu bewerten sind, z. B. die Einführung des „Förderpilot“ der aws und der FFG, um eine Übersicht über österreichische Forschungs- und Wirtschaftsförderungen zu erlangen (<https://www.foerderpilot.at/>).

Zusätzlich zur Vereinfachung und Übersichtlichkeit der öffentlichen Förderungen für Gründungen sind weitere Maßnahmen im Finanzierungsbereich empfehlenswert: Insbesondere wäre eine Stärkung des privaten Risikokapitalmarktes wünschenswert. Zudem sollten alternative Finanzierungsformen ausgebaut werden. Beteiligungsfinanzierungen (Stichwort: Mut zum Risiko) mit einem Fokus auf Wissens- und Technologietransfer (innovative Gründungsförderung) können maßgeblich zum Erfolg beitragen. Zudem empfiehlt sich eine klare Ausrichtung an einheitlichen Zielen. Ein effizienter und koordinierter Mitteleinsatz scheint unumgänglich. Es empfiehlt sich, die Maßnahmen zu bündeln und diese mit mehr Mitteln auszustatten. Dies betrifft insbesondere die Abstimmung von nationalen und regionalen Maßnahmen. Zudem sollten die etablierten Instrumente (Seed-Förderungsmaßnahmen oder andere Maßnahmen bei der aws, Eigenkapitalgarantien etc.) mit mehr Mitteln ausgestattet werden. Gerade für junge, innovative und schnell wachsende Unternehmen kann der Zugang zu Kapital so wesentlich verbessert werden.

Eine Vereinheitlichung des Maßnahmenportfolios kann auch dazu beitragen, privates Risikokapital zu hebeln. Eine weitere Herausforderung ist die Finanzierung der Wachstumsphase („Anschluss-Finanzierungen im Tal des Todes“), denn hier greifen die bestehenden (öffentlichen) Finanzierungsmöglichkeiten nur bedingt. In dieser Phase werden mitunter erhebliche Mittel benötigt. Zudem kommt der Qualität der Investoren eine große Bedeutung zu (Investoren helfen mit ihrem Netzwerk, ihrem Know-how und geben ihr Wissen über Märkte weiter). Diese über die Finanzierung hinausgehende Unterstützung ist vor allem für junge, unerfahrene Gründerinnen und Gründer von besonderer Bedeutung.

Letztlich sollten Maßnahmen auch darauf ausgerichtet sein, verstärkt Vertrauen in den Kapitalmarkt zu schaffen und den informellen Kapitalmarkt zu verbessern. Einige Good-Practice-Beispiele aus der Schweiz könnten hier als Vorbild für Österreich dienen.

In der Schweiz gibt es gerade für die Förderung von Start-ups (Finanzen und Unterstützung) vorwiegend privat organisierte Initiativen. Das staatliche Förderungsinstitut in der Schweiz ist die Innosuisse, die Unternehmen in innovativen Bereichen unterstützt, jedoch nur dann, wenn Unternehmen ohne Finanzierung nicht zustande kämen oder Marktpotenziale ungenutzt blieben. Die individuelle Prüfung der Förderungsansuchen anhand dieses Kriteriums wird vom Innovationsrat durchgeführt, der auch die finale Entscheidung trifft.

Ein Beispiel für eine private Anlaufstelle in der Schweiz ist das Institut für Jungunternehmen (IFJ), welches allen Gründerinnen und Gründern mit Tools zur Businessplanerstellung, Netzwerkveranstaltungen und Intensivkursen unterstützend zur Seite steht. Weiters bietet das IFJ zwei Programme mit Finanzierungsmöglichkeiten an, zum einen für die besten innovativen Start-up-Ideen, zum anderen für Hochschul-Spin-offs.

Ein weiterer privater Fördergeber in der Schweiz ist der Verein GO!, eine Non-Profit-Organisation, die Mikrokredite von bis zu 40.000 Franken an Gründerinnen und Gründer vergibt, die keinen Kredit von einer Bank bekommen würden. Auf Wunsch bietet der Verein auch Mentoring an. Die Initiative kann aufgrund der Ausfallquote von fünf Prozent als sehr erfolgreich angesehen werden.

Eine weitere Vergleichsmaßnahme wäre der deutsche High-Tech Gründerfonds, der sich an Unternehmen mit Fokus Technologie und Innovation mit bis zu zwei Millionen Euro beteiligt. Seit der Gründung im Jahr 2005 bis zum Start der dritten Runde im Jahr 2016 wurden insgesamt über 480 Unternehmen mit insgesamt 886 Millionen Euro Fondsvolumen finanziert.

7.4 Schwerpunkt Regierungspolitik

Handlungsfeld 10: Verfahrensvereinfachungen bei Unternehmensgründungen

Zentrale Ergebnisse der Analysen – Schlussfolgerungen: Der Verwaltungsaufwand und die Verfahrensdauer sowie die geltenden Arbeitszeitregelungen werden als hinderlich für unternehmerische Aktivität gesehen. Gesellschaften in Form einer GmbH sind für internationale Investoren mitunter weniger attraktiv.

Empfohlene Maßnahme: Vereinfachung der Verfahren zur Unternehmensgründung, z. B. durch Schaffung der Rechtsform der „Kleinen AG“ und durch die Abschaffung des Notariatsakts für Unternehmensgründungen.

Nutzen dieser Maßnahme: Wenn administrative Hürden gesenkt und Kosten reduziert werden, kann sich dies positiv auf die Gründungsneigung auswirken.

In den letzten Jahren sind bereits einige Maßnahmen gesetzt worden, die zur Verfahrensvereinfachung beitragen. Zum Beispiel wurde durch das Deregulierungsgesetz 2017 (BGBl I Nr. 40/2017) die vereinfachte Gründung einer GmbH ermöglicht (§ 9a GmbHG idF des Deregulierungsgesetzes 2017). Diese vereinfachte Gründung, bei der ein Notariatsakt nicht mehr erforderlich ist, gilt allerdings derzeit nur für Ein-Personen-Gesellschaften in Form einer GmbH. Die vereinfachte Gründung in elektronischer Form sollte über diesen Spezialfall hinaus für Unternehmensgründungen allgemein geschaffen werden.

Die Rechtsform der GmbH wird als weniger geeignet für Investoren angesehen, weil diese Gesellschaftsform für (große) ausländische Investoren nicht attraktiv ist. Immer wieder wird der Wunsch nach der Kleinen AG genannt. Im Bereich der Gesellschaftsformen sollten somit eine Vereinfachung und eine Attraktivierung für Investitionen vorrangiges Ziel sein.

Generell sollten eine weitere Entbürokratisierung und eine Vereinfachung der Verfahren angestrebt werden. Hier sollte die Digitalisierung der Verfahren (digitale Signatur der Unterschrift) vorangetrieben werden. Die neuen technologischen Möglichkeiten können dazu beitragen, die Verfahren zu verkürzen und zu entbürokratisieren. Dies kann eine echte Erleichterung im Gründungsprozess sein, weil sich Gründerinnen und Gründer verstärkt auf ihre unternehmerische Aktivität konzentrieren können. Die Kommunikation zwischen Staat und Unternehmertum sollte intensiviert und bürokratische Vorgaben kontinuierlich auf ihre Zweckmäßigkeit hin überprüft werden.

Initiativen zur Flexibilisierung des Arbeitsrechts sind aus der Perspektive von Gründerinnen und Gründern zu begrüßen.

Die wesentlichen Ansatzpunkte im Bereich Regierungspolitik sind

- eine strategische Vorgehensweise und
- eine langfristige ganzheitliche Herangehensweise, die sämtliche hier genannten Einflussfaktoren und deren Beitrag zur Steigerung der Gründungsneigung in Österreich berücksichtigen.

Anhang: Good-Practice-Maßnahmen

Im Folgenden werden alle im Rahmen der Studie identifizierten Good-Practice-Maßnahmen aufgelistet. Diese wurden nach drei verschiedenen Faktoren geordnet. Zunächst erfolgte die Ordnung nach dem jeweiligen Land, in dem die Maßnahmen implementiert wurden. Innerhalb eines Landes wurden die Good-Practice-Maßnahmen nach den jeweiligen Schwerpunktthemen in folgender Reihenfolge geordnet: Soziokulturelle Normen und Bildung, Inputfaktoren und Regierungspolitik. Innerhalb der jeweiligen Schwerpunktthemen wurden die Good-Practice-Maßnahmen alphabetisch geordnet. Da eine Maßnahme im Bereich Bildung durch die prägende Wirkung zumeist auch eine Änderung von sozialen Normen impliziert, wurden diese beide Themenschwerpunkte im Rahmen der Klassifikation der Good-Practice-Maßnahmen zusammengeführt.

Österreich

Soziokulturelle Normen und Bildung

Tabelle 14: Good Practice „next generation“

Name	Bank Austria Ideen- und Businessplan-Wettbewerb „next generation“
Beschreibung	Ideen- und Businessplanwettbewerb mit Geldpreisen und Reisepreisen im Gesamtwert von 10.000 €
Ziele	Verbreitung des Entrepreneurship-Education-Gedankens, Förderung des unternehmerischen Denkens und Handelns sowie der Eigenverantwortung und des Engagements der Schülerinnen und Schüler
Zielgruppe	Interessierte Projektgruppen und Schülergruppen (z. B. aus dem Unterrichtsgegenstand Betriebswirtschaft bzw. aus dem Ausbildungsschwerpunkt oder der Fachrichtung Entrepreneurship) aus ganz Österreich, Südtirol, Liechtenstein, Albanien und Bulgarien ab 14 Jahren
Laufzeit	Seit 2005
Projektträger	Bank Austria
Quelle	https://www.bmb.gv.at/schulen/pwi/wb/abgelaufen/nextgeneration_vol11_bl.pdf?61edvs

Quelle: BMB, 2017a

Tabelle 15: Good practice „Junior Company“

Name	Junior Company
Beschreibung	Schülerinnen und Schüler im Alter von 15 bis 19 Jahren gründen reale Unternehmen für die Dauer eines Schuljahres und bieten selbst entwickelte Produkte und Dienstleistungen auf dem realen Markt an. Die Jugendlichen entwickeln selbstständig ihre eigene Geschäftsidee und durchlaufen alle Phasen eines realen Wirtschaftsprojekts von der Ideenfindung und Teambildung über Planung, Produktion, Marketing und Verkauf bis hin zum Geschäftsabschluss. Projektteilnehmerinnen und -teilnehmer arbeiten selbstständig im Team und erfüllen alle unternehmerischen Aufgaben selbst. Es fließt reales Geld und es werden tatsächliche Geschäftsfälle behandelt – im Unterschied zur Übungsfirma, die nur virtuell besteht.

Name	Junior Company
Ziele	Erwerb von wirtschaftlichen Grundkenntnissen und unternehmerischen Kompetenzen für Schülerinnen und Schüler zwischen 15 und 19 Jahren
Zielgruppe	Schülerinnen und Schüler zwischen 15 und 19 Jahren
Laufzeit	n. a.
Projekträger	Volkswirtschaftliche Gesellschaft
Quelle	https://www.junior.cc/

Quelle: Junior Achievement Austria, 2017

Tabelle 16: Good Practice: Lakeside Science & Technology Park

Name	Lakeside Science & Technology Park
Beschreibung	<p>Der Lakeside Science und Technology Park ist ein Standort für regionale und internationale Technologie-Unternehmen in Kärnten. 2010 wurde der erste Teil fertiggestellt, ein zweiter Teil wird gerade gebaut und soll 2030 fertiggestellt werden. Insgesamt sind 61 Unternehmen mit ca. 1.100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern dort ansässig (Stand: Jänner 2018). Im Lakeside Park gibt es die drei folgenden Schwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Schwerpunkt Gründung: Im Lakeside Park entwickelt sich eine dynamische Gründerinnen- und Gründerszene, da Start-ups die optimale Atmosphäre hinsichtlich der Forschung und Entwicklung neuer Technologien sowie für Experimente geboten wird. Des Weiteren gibt es das im Lakeside Park ansässige build! Gründerzentrum Kärnten, welches Gründerinnen und Gründer kostenlos bei der nachhaltigen Umsetzung einer Geschäftsidee fördert und begleitet. Zudem ist es das Ziel des Gründerzentrums, Selbstständigkeit als Karriereoption stärker an Hochschulen zu positionieren. Das Gründungszentrum hat noch einen weiteren Standort in Villach. • Schwerpunkt IKT: Der Lakeside Park soll zu einem hochspezialisierten Standort für die Forschung und Entwicklung im IKT-Bereich werden. Diese Spezialisierung soll durch eine Zusammenarbeit mit den Lakeside Labs, den ansässigen Unternehmen sowie der Alpen-Adria-Universität erreicht werden. • Schwerpunkt Bildung: Der Lakeside Park soll zu einem attraktiven Bildungsstandort für Menschen jeden Alters werden.
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Aufbau eines Universitätsstandortes mit internationaler Bekanntheit • Etablierung eines attraktiven Standortes für internationale Leitbetriebe • Entwicklung einer dynamischen Gründerinnen- und Gründerszene
Zielgruppe	Unternehmen und Start-ups mit geschäftlicher Tätigkeit in den Bereichen IKT, Telematik sowie ergänzender und weiterführender Technologien

Name	Lakeside Science & Technology Park
Laufzeit	2010 erfolgte die Fertigstellung des ersten Teiles des Lakeside Parks, seit 2002 gibt es das build! Gründerzentrum Kärnten
Projektträger	Stadt Klagenfurt; BABEG Kärntner Betriebsansiedlungs- und Beteiligungs GmbH
Quelle	http://www.lakeside-scitec.com/ ; http://build.or.at/

Quelle: Lakeside Science & Technology Park, 2017

Tabelle 17: Good Practice „Lehrabschluss HTL Krems“

Name	Lehrabschluss der HTL Krems
Beschreibung	Die HTL Krems bietet eine spezielle Ausbildung im Bereich Tiefbau an, die mit einer Reife- und Diplomprüfung abgeschlossen wird. Ebenso besonders sind die Berechtigungen, die mit dem Abschluss erworben werden, da man nicht nur eine abgeschlossene Berufsausbildung mit EU-Diplomniveau vorweisen kann, sondern es entfallen auch die zur Meisterprüfung gehörende Unternehmerprüfung und die Lehrabschlussprüfung für gewisse Fachbereiche, wie etwa für den technischen Zeichner oder die technische Zeichnerin.
Ziele	Anbieten von besten Berufschancen im Bauwesen
Zielgruppe	Schülerinnen und Schüler des Bereiches Tiefbau an der HTL Krems
Laufzeit	n. a.
Projektträger	HTL Krems
Quelle	http://www.htlkrems.ac.at/hp/abteilungen/tiefbau/allgemeines/

Quelle: HTL Krems, 2017

Tabelle 18: Good Practice „SCHOOL@MUL“

Name	SCHOOL@MUL
Beschreibung	Das Projekt „SchülerInnen-Uni – Montanuniversität macht Schule“ umfasst die Entwicklung und Durchführung eines umfangreichen Bildungsangebots für Schülerinnen und Schüler im Raum Leoben. Dieses Bildungsangebot thematisiert die Kernkompetenzen der Montanuniversität Leoben, welche den gesamten Wertschöpfungskreislauf, Recycling etc. umfassen. Um die nachstehenden Ziele zu erreichen, werden praxisnahe Elemente in den normalen Unterricht integriert und wissenschaftliche Arbeits- sowie Denkweisen vermittelt. Im Jahr 2018 liegt der Schwerpunkt des Programms auf Primär- und Sekundärrohstoffen. Pro Jahr nehmen 30 Klassen aus Volksschulen, neuen Mittelschulen sowie Gymnasien an dem Projekt teil – insgesamt ca. 750 Kinder und Jugendliche.
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Förderung von Humanpotenzial für den regionalen FTI-Sektor • Begeisterung von Schülerinnen und Schülern jeder Altersstufe für Karriereoptionen in der angewandten Forschung und in technischen Berufen
Zielgruppe	Schülerinnen und Schüler in der Region Leoben
Laufzeit	März 2016 – November 2018
Projektträger	FFG; BMVIT; Montanuniversität Leoben
Quelle	http://school-at-mul.unileoben.ac.at/de/5777/

Quelle: Montanuniversität Leoben, 2017

Tabelle 19: Good Practice „Talentecheck“

Name	Talentecheck
Beschreibung	Beim Talentecheck wird anhand von beruflichen Alltagsaufgaben eine Vielzahl von Fähigkeiten überprüft. Als Ergebnis erhalten die Unternehmen eine Übersicht mit den tatsächlichen Ausprägungen der einzelnen Fähigkeiten des Talents.
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Unterstützung der heimischen Wirtschaft bei der Auswahl von Bewerberinnen und Bewerbern • Entscheidungshilfe von jungen Menschen bei der Berufswahl
Zielgruppe	Schülerinnen und Schüler an der Schnittstelle Sekundarstufe I und II; Unternehmen
Laufzeit	n. a.
Projektträger	WKO
Quelle	https://www.wko.at/service/ooe/bildung-lehre/Talente_Check.html

Quelle: WKO, 2018a

Tabelle 20: Good Practice „u:start“

Name	u:start
Beschreibung	<p>u:start ist ein Ausbildungsprogramm zur Selbstständigkeit und Unternehmensgründung für Absolventinnen und Absolventen und Studierende an Hochschulen. Gründungswillige Akademikerinnen und Akademiker werden auf dem Weg in die Selbstständigkeit begleitet und dazu ermutigt, diesen Schritt zu wagen. Die Ausbildung gliedert sich in folgende Teilbereiche:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Orientierung und Geschäftsentwicklung: In dieser Phase gibt es Gründungs-Workshops mit ca. 15 Personen, in denen an der eigenen Geschäftsidee gearbeitet wird und Fragen wie „Habe ich das Zeug zur Unternehmerin oder zum Unternehmer?“, „Ist meine Idee geeignet?“ behandelt werden. • Ausbildungsseminare & Einzelberatung: In den Seminaren vermitteln Trainerinnen und Trainer Wissen über alle wirtschaftlichen Aspekte eines Unternehmens, wie Marketing, Finanzen etc. In den Einzelberatungen geben die Trainerinnen und Trainer Feedback zu den Ideen der Gründerinnen und Gründer (Prüfung der Plausibilität der Idee). • Mentoring: Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer fungieren als Mentorinnen und Mentoren für angehende Gründerinnen und Gründer, damit diese von der Erfahrung und wertvollen Praxistipps profitieren können. • Hilfe bei der Erstellung eines Businessplans

Name	u:start
	<ul style="list-style-type: none"> • Networking: Innerhalb von kleinen Gruppen können sich angehende Gründerinnen und Gründer austauschen, um so Teil eines ersten Netzwerks zu werden und auch um sich gegenseitig Tipps und Anregungen zu geben.
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Unterstützung von angehenden Gründerinnen und Gründern in allen Phasen der Unternehmensgründung • Zusatzleistungen wie Mentoring, diverse Seminare sowie Gründungs-Workshops
Zielgruppe	Absolventinnen und Absolventen sowie Studierende aller Hochschulen mit Gründungsbereitschaft
Laufzeit	n. a.
Projektträger	Alumniverband der Universität Wien
Quelle	https://www.alumni.ac.at/portal/berufkarriere/ustart/infoartikel/article/3072.html

Quelle: Alumniverband der Universität Wien, 2017

Tabelle 21: Good Practice „Übungsfirmen“

Name	Übungsfirmen HAK/HAS
Beschreibung	<p>In der dritten Klasse der Handelsschule bzw. im vierten Jahrgang der Handelsakademie arbeiten die Schülerinnen und Schüler einmal in der Woche in der Übungsfirma, die verpflichtend im Lehrplan verankert ist. Es gibt auch Übungsfirmen in humanberuflichen Schulen und in der Erwachsenenbildung.</p> <p>Übungsfirmen betreiben Handel. Sie kaufen und verkaufen Produkte oder Dienstleistungen im In- und Ausland, zahlen Steuern und Abgaben und erledigen alle notwendigen Behördenwege online (Finanzamt, Sozialversicherung, Bank, u.v.m.).</p> <p>Jede Übungsfirma ist – einem realen Unternehmen nachempfunden – in Abteilungen gegliedert: Geschäftsführung, Personalabteilung, Sekretariat, Marketing, Verkauf, Controlling, Rechnungswesen, Logistik usw. Die Schüler durchlaufen die verschiedenen Abteilungen und bearbeiten spezifische Aufgaben. Die Stärke der Übungsfirmen sind ihre Außenkontakte. Vor allem die von den Geschäftspartnern ausgehenden Aktivitäten setzen bei den Schülern Lernprozesse in Gang und motivieren.</p> <p>Die Übungsfirma wird als die Methode für handlungsorientierten Unterricht betrachtet, wobei Individualisierung und Kompetenzorientierung im Zentrum stehen.</p> <p>Österreich ist mit seinen ca. 850 Übungsfirmen Weltmarktführer.</p>
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Praxisnahe Ausbildung für Absolventinnen und Absolventen der HAK/HAS • Transparente Gestaltung von Lernprozessen

Name	Übungsfirmen HAK/HAS
	<ul style="list-style-type: none"> • Schülerinnen und Schüler verstehen betriebliche Prozesse
Zielgruppe	Schülerinnen und Schüler in der HAK/HAS
Laufzeit	n. a.
Projektträger	HAK/HAS; BMBWF
Quelle	https://www.hak.cc/unterricht/uefa/ ; https://www.act.at/home/uebungsfirmen-in-oesterreich/

Quelle: HAK Wien 22, 2017

Tabelle 22: Good Practice „Unternehmerführerschein“

Name	Unternehmerführerschein
Beschreibung	<p>Der Unternehmerführerschein ist ein international anerkanntes Wirtschaftszertifikat, das im Rahmen des regulären Unterrichts, im entsprechenden Wahlpflichtfach oder einer unverbindlichen Übung, absolviert werden kann. Speziell ausgebildete Lehrerinnen und Lehrer vermitteln den Lernenden das nötige Handwerkszeug für einen erfolgreichen Schritt ins Wirtschaftsleben.</p> <p>Er ist grundsätzlich für alle Schularten ab der achten Schulstufe geeignet. Praxisnah, modern und schülergerecht wird mit den vier Modulen A, B, C und UP wirtschaftliches Know-how aufbereitet. Modul A legt den Schwerpunkt auf wirtschaftliche Grundbegriffe, in Modul B werden volkswirtschaftliche Inhalte erklärt, in Modul C geht es um betriebswirtschaftliche Grundlagen und Modul UP befasst sich mit Rechnungswesen und Marketing. Nach der erfolgreichen Absolvierung aller vier Module entfällt die Unternehmerprüfung für das Führen eines Unternehmens in gebundenen und bewilligungsfähigen Gewerben in Österreich.</p>
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Standardisierte und europaweit anerkannte Ausbildung für Schülerinnen und Schüler • Aufbau von Schlüsselkompetenzen
Zielgruppe	Schülerinnen und Schüler ab 14 Jahren aus AHS, HTL, NMS, PTS, BS und FS
Laufzeit	Seit 2004
Projektträger	WKO
Quelle	https://www.wko.at/site/ufs_de/Unternehmerfuehrerschein.html

Quelle: WKO, 2018c

Tabelle 23: Good Practice „Unternehmerin macht Schule“

Name	Unternehmerin macht Schule
Beschreibung	Beim Projekt „Unternehmerin macht Schule“ begeistern Unternehmerinnen, die Schulklassen besuchen, die Schülerinnen und Schüler für eine unternehmerische Laufbahn. Sie berichten am eigenen Beispiel, welche Chancen das Unternehmertum eröffnet und was man mit Unternehmergeist alles erreichen kann. Als Vorbilder bzw. „Role Models“ motivieren Unternehmerinnen vor allem auch Schülerinnen für eine selbstständige berufliche Zukunft.
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Bewusstseinsbildung bei Schülerinnen und Schülern • Motivation durch Role Models
Zielgruppe	Schülerinnen und Schüler der Sekundarstufe
Laufzeit	Seit 2017
Projektträger	WKO, Frau in der Wirtschaft, BMDW, BMBWF
Quelle	https://www.wko.at/Content.Node/kampagnen/unternehmerinmacht-schule/Guideline_UMS.pdf

Quelle: WKO, 2018b

Tabelle 24: Good Practice „whatchado“

Name	whatchado
Beschreibung	whatchado ist ein Web-Portal, das sich als Handbuch der Lebensgeschichten versteht. Die Idee dahinter ist, Jugendliche bei ihrer Berufsorientierung zu unterstützen, indem ihnen auf der Website Video-Interviews mit verschiedenen Berufstätigen vorgestellt werden. Darin erzählen Menschen von ihrem Beruf und Werdegang.
Ziele	Zeitgemäße Präsentation und Vermittlung von Berufsbildern
Zielgruppe	Junge Menschen in Berufsorientierung
Laufzeit	Seit 2011
Projektträger	Whatchado
Link	https://www.whatchado.com/de/

Quelle: whatchado, 2018

Tabelle 25: Good Practice „Youth Start Entrepreneurial Challenges“

Name	Youth Start Entrepreneurial Challenges
Beschreibung	„Youth Start Entrepreneurial Challenges“ ist ein europäisches Pilotprojekt, in dem Bildungsministerien aus Österreich, Luxemburg, Portugal und Slowenien zusammenarbeiten. In Österreich wurden damit in drei Schuljahren (2015/16 bis 2017/18) etwa 10.000 Schülerinnen und Schüler sowie 500 Lehrpersonen an Volksschulen, Neuen Mittelschulen, Berufsschulen, Handelsschulen und Handelsakademien sowie Humanberuflichen Schulen und Höheren Technischen Lehranstalten erreicht. Das „Youth Start Entrepreneurial Challenges“-Programm wurde in Österreich entwickelt und basiert auf dem „TRIO-Modell für Entrepreneurship“ und dem „Referenzrahmen für Entrepreneurship Kompetenzen“. Das Programm umfasst größere und kleinere Herausforderungen aus insgesamt 18 Bereichen.
Ziele	Vermittlung von Schlüsselkompetenzen für Schülerinnen und Schüler aller Altersgruppen unter Berücksichtigung des TRIO-Modells: <ul style="list-style-type: none"> • Empathischer Umgang miteinander • Zielorientierung • Eigeninitiative • Kreative Ideenfindung • Selbstbewusste Umsetzung von Projekten
Zielgruppe	Schülerinnen und Schüler sowie Lehrerinnen und Lehrer in Volksschulen, Neuen Mittelschulen, Berufsschulen, Handelsschulen und Handelsakademien sowie Humanberuflichen Schulen und Höheren Technischen Lehranstalten
Laufzeit	2015–2018
Projektträger	IFTE; BMBWF
Quelle	http://www.ifte.at/youthstart/

Quelle: IFTE, 2017

Inputfaktoren

Tabelle 26: Good Practice „aws First“

Name	aws First
Beschreibung	aws First hat es sich zur Aufgabe gemacht, den Unternehmergeist in Österreich zu stärken und junge Leute bei der Gründung des ersten eigenen Unternehmens zu unterstützen. aws First begleitet junge Menschen von der Idee bis zum echten Geschäftsmodell und steht mit Rat und Tat zur Seite. Es bietet den optimalen Rahmen, um sein/ihr ganzes Unternehmerpotenzial zu entfalten. Im aws First Start-up Lab werden zehn Teams (zwei bis vier Personen pro Team) für ein Jahr durch ein Stipendium, Trainings, teamindividuelles Mentoring und viele Möglichkeiten, sich mit Österreichs Gründerinnen- und Gründerszene zu vernetzen, gefördert.
Ziele	Ziel des Start-up Labs ist es, sich gut auf eine Unternehmensgründung vorzubereiten, ein Netzwerk aufzubauen und vor allem ein qualitativ hochwertiges Geschäftsmodell zu entwickeln.
Zielgruppe	Junge Menschen zwischen 18 und 26 Jahren
Laufzeit	2014
Projektträger	aws
Quelle	https://www.aws.at/foerderungen/aws-first/

Quelle: aws, 2018d

Tabelle 27: Good Practice „Forschungsprämie“

Name	Forschungsprämie
Beschreibung	Für Aufwendungen für Forschung und experimentelle Entwicklung kann eine Forschungsprämie in Höhe von 14 Prozent der Forschungsaufwendungen beansprucht werden. Prämienbegünstigt ist sowohl die eigenbetriebliche Forschung als auch eine in Auftrag gegebene Forschung.
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Steigerung der Treffsicherheit der Forschungsförderung • Rechtssicherheit für die Antragsteller
Zielgruppe	Forschende Unternehmen
Laufzeit	Seit 2012
Projektträger	BMF
Quelle	https://www.usp.gv.at/Portal.Node/usp/public/content/steuern_und_finanzen/betriebseinnahmen_und_ausgaben/49867.html

Quelle: BMF, 2017

Deutschland

Soziokulturelle Normen und Bildung

Tabelle 28: Good Practice „Entrepreneurship Campus“

Name	Entrepreneurship Campus
Beschreibung	<p>Der Entrepreneurship Campus bietet kontinuierlich Kurse an, die jederzeit individuell begonnen werden können. Die Kursteile werden in wöchentlichen Abständen per E-Mail an die Kursteilnehmerinnen und -teilnehmer versendet. Die Aufgaben können im passwortgeschützten Online Campus gelöst werden oder auf dem eigenen Computer, ganz privat (Self Directed Learning).</p> <p>Gleichzeitig bietet der Entrepreneurship Campus einmal pro Jahr die Möglichkeit, gemeinsam und in direktem Austausch mit vielen anderen zu lernen. Von einem gesellschaftlichen Problem ausgehend, lernen die Kursteilnehmerinnen und -teilnehmer Ideen zu entwickeln. Hierzu werden ihnen die verschiedenen Methoden zur Entwicklung eines Entrepreneurial Designs zur Verfügung gestellt.</p>
Ziele	Weiterbildung im Bereich Entrepreneurship für Unternehmerinnen und Unternehmer und an Unternehmertum interessierte Menschen
Zielgruppe	Studierende, zukünftige und gegenwärtige Unternehmerinnen und Unternehmer
Laufzeit	Seit 2011
Projektträger	Stiftung Entrepreneurship – Faltin Stiftung
Quelle	https://www.entrepreneurship.de/campus-erklaerung/
Anmerkung	<p>Vergleichbar mit dem Entrepreneurship Campus ist das EU-Projekt BIZMOOC, das von der FH JOANNEUM koordiniert und zusammen mit Universitäten und Firmen aus ganz Europa durchgeführt wird. Für dieses im Jahr 2015 gestartete Projekt wird jedes Jahr ein MOOC (Offener Massen-Online-Kurs) mit Fokus auf Entrepreneurship erstellt. Der heurige sechswöchige MOOC hat das Thema Intrapreneurship zum Thema, welches von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern handelt, die wie Unternehmerinnen und Unternehmer denken sollen. Die größten Ähnlichkeiten sind die kostenfreie Teilnahme an dem Online-Kurs und der wöchentliche Austausch der Teilnehmerinnen und Teilnehmer. In den Wochen fünf und sechs gibt es auch eine Gruppenarbeit zur Entwicklung und Präsentation einer Geschäftsidee. Zudem finden sich auf der Online-Plattform ebenfalls weiterführende Links, Videos etc. Die größten Unterschiede sind, dass der MOOC im Unterschied zu den kontinuierlich</p>

Name	Entrepreneurship Campus
	angebotenen Kursen nur einmal pro Jahr stattfindet; zudem werden die im MOOC erstellten Ideen nicht im Rahmen eines Ideenbuchs, welches Vertreterinnen und Vertretern aus Politik und Wirtschaft vorgestellt wird, veröffentlicht.
Quelle Anmerkung	https://mooc.house/courses/bizmooc2018; http://bizmooc.eu/

Quelle: Stiftung Entrepreneurship, 2017; Bizmooc, 2018

Tabelle 29: Good Practice „Gründerwoche Deutschland“

Name	Gründerwoche Deutschland
Beschreibung	Die Aktionswoche setzt Impulse für eine neue Gründungskultur und ein freundliches Gründungsklima in Deutschland. Junge Menschen werden an das Thema Existenzgründung herangeführt und zu unternehmerischer Selbstständigkeit motiviert. Praxisnah sollen Wissen vermittelt und Möglichkeiten der Gründungsförderung aufgezeigt werden. Im Jahr 2016 wurden von den mehr als 1.200 Partnerinnen und Partnern insgesamt über 2.000 Veranstaltungen zum Thema Unternehmensgründung organisiert. Diese Veranstaltungen, aus denen die bundesweite Gründungswoche besteht, finden in ganz Deutschland statt, jedoch gibt es in unterschiedlichen Städten unterschiedliche Veranstaltungen. Die Gründerwoche Deutschland ist der deutsche Ableger der Global Entrepreneurship Week.
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Bewusstseinsbildung bei potenziellen Gründerinnen und Gründern • Vermittlung von Wissen über Gründungsmöglichkeiten und Anlaufstellen
Zielgruppe	Potenzielle Gründerinnen und Gründer
Laufzeit	Seit 2008
Projekträger	Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Quelle	https://www.gruenderwoche.de/
Anmerkung	Die Global Entrepreneurship Week findet auch in Österreich statt, verglichen mit Deutschland aber in kleinerem Umfang. In Österreich ist „The Entrepreneurship Summit“ die Hauptveranstaltung der Woche. Dieser Gipfel mit rund 100 Vortragenden, den es schon seit 14 Jahren gibt, soll Menschen dazu anregen, ihre eigenen Ideen zu verwirklichen.

Name	Gründerwoche Deutschland
Quelle Anmerkung	https://genglobal.org/austria

Tabelle 30: Network for Teaching Entrepreneurship

Name	Network for Teaching Entrepreneurship (NFTE)
Beschreibung	<p>Institution, die Lehrerinnen- Lehrerfortbildungen im Bereich Entrepreneurship Education sowie Unterstützung bei der Umsetzung der Konzepte an Schulen mit folgendem Portfolio anbietet:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dreitägige Lehrerinnen und Lehrerfortbildungen in Entrepreneurship Education, • Verankerung von Entrepreneurship-Ausbildung in der Lehrerinnen- und Lehrerausbildung (in Baden-Württemberg), • Implementierung der Kurse in den teilnehmenden Schulen. <p>Abseits der an allen Schulen anwendbaren NFTE-Programme gibt es auch Businesscamps unabhängig von den Schulen, die in den Ferien Entrepreneurship-Programme anbieten. Die NFTE ist in allen Bundesländern bis auf das Saarland, Hessen und Rheinland-Pfalz vertreten.</p>
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Förderung von Kreativität, Unternehmergeist, Eigenständigkeit und Selbstvertrauen bei Jugendlichen zwischen 13 und 20 Jahren • Verankerung von Entrepreneurship Education in Lehramtsstudien
Zielgruppe	Haupt- und Realschulen, Berufsschulen, Gesamt- und Förderschulen sowie Gymnasien
Laufzeit	Seit 2004
Projektträger	NFTE
Quelle	http://www.nfte.de/
Anmerkung	<p>In Österreich gibt es das „Bundesweite Impulszentrum für Entrepreneurship-Education“ (kurz: EESI-Impulszentrum) an der Schumpeter Handelsakademie in Wien. Dieses Zentrum hat das Ziel, Ausbildung zum Thema Unternehmertum zu fördern und diese in alle Lehrpläne zu integrieren. Es werden verschiedene Lehrunterlagen wie Bücher und Filme zur Verfügung gestellt; zudem werden Fortbildungen für Lehrerinnen und Lehrer angeboten. Es gibt z.B. das Basis Schilf, einen Workshop, der als Einführung in das Thema Entrepreneurship gedacht ist, sowie z. B. das Aufbau Schilf, einen Workshop, wo Lehrerinnen und Lehrer von Best-Practice-Beispielen lernen können und mehr zum Thema „Nachhaltigkeit trifft Entrepreneurship“ erfahren. Für diesen Workshop gibt es auch ein</p>

Name	Network for Teaching Entrepreneurship (NFTE)
	Handbuch mit 30 Fallstudien. Die größten Unterschiede bestehen darin, dass das EESI-Impulszentrum bundesweit agiert und dass die Workshops nur ein paar Stunden und nicht drei Tage dauern.
Quelle Anmerkung	https://www.eesi-impulszentrum.at/ueber-eesi/

Quelle: NFTE, 2017; Impulszentrum für Entrepreneurship Education, 2017

Tabelle 31: Good Practice „RKW Kompetenzzentrum“

Name	RKW Kompetenzzentrum
Beschreibung	Das RKW Kompetenzzentrum ist eine gemeinnützige Forschungs- und Entwicklungseinrichtung des RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e. V. RKW steht hierbei für Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit in Industrie und Handwerk, welches der 1921 gegründete Vorgänger des heutigen Zentrums ist. Das RKW Kompetenzzentrum versteht sich als Plattform, auf der alle am Wirtschaftsgeschehen Beteiligten zusammenarbeiten. Ein Schwerpunkt des Zentrums liegt auf der Gründung neuer Unternehmen, indem regionale Synergien zwischen Gründerinnen und Gründern sowie dem gesamten unternehmerischen Ökosystem aufgezeigt und ausgebaut werden sollen. Das Zentrum ist an verschiedenen Projekten beteiligt, wie etwa an der Gründerwoche Deutschland. Seit 2014 ist es auch im Initiativkreis Unternehmergeist in die Schulen vertreten, in dem durch Workshops, Veranstaltungen und Praxisbeispiele das ökonomische Wissen und die Wahrnehmung von Selbstständigkeit als Berufsoption ausgebaut werden sollen.
Ziele	Regionale Synergien innerhalb des Netzwerkes und der Gründerinnen- und Gründerszene aufzeigen und diese gemeinsam dauerhaft vorantreiben, um dadurch Gründungen in Deutschland erfolgreicher zu machen.
Zielgruppe	Kleine und mittlere Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes und Handwerks sowie Gründerinnen und Gründer in diesem Bereich
Laufzeit	n. a.
Projektträger	Deutsche Wirtschaft e.V.
Quelle	https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/

Name	RKW Kompetenzzentrum
Anmerkung	<p>In Österreich gibt es in der Wirtschaftskammer das sogenannte Gründerservice, das gründungswillige Personen in Anspruch nehmen können. Die Abteilung umfasst verschiedene Services, wie Gründungsberatungen, zahlreiche Events wie einen Gründerworkshop und Buchhaltersprechtage sowie Publikationen wie den Leitfaden für Gründerinnen und Gründer.</p> <p>Zusätzlich dazu gibt es in Österreich einige regionale Initiativen, wie das Gründerland in der Steiermark. Das Gründerland verfügt über insgesamt 27 Partnerunternehmen und –organisationen und stellt Gründerinnen und Gründern wichtige Informationen zu allen Themen der Gründung zur Verfügung. Die Website fungiert hierbei als Sammlung diverser Nachrichten und Erfolgsgeschichten von erfolgreichen Unternehmerinnen und Unternehmern, als Sammlung wichtiger Links und Informationen zum Thema Förderungen oder zur Gründung einer GmbH.</p> <p>Eine weitere regionale Initiative ist das Kompetenzzentrum V-Start in Vorarlberg (Wirtschafts-Standort Vorarlberg GmbH), welches technologie- und kreativwirtschaftliche Unternehmen in der Gründungsphase aktiv durch Mithilfe bei der Businessplan-Entwicklung, durch die Organisation von Netzwerkveranstaltungen, die Vergabe von zinsfreien Darlehen, Hilfe bei der Beantragung von Förderungen, Unterstützung bei der Anmeldung von Schutzrechten unterstützt.</p> <p>Der größte Unterschied zwischen vor allem V-Start und dem RKW Kompetenzzentrum ist, dass V-Start aktiv Gründerinnen und Gründer mit fördernden Maßnahmen unterstützt, wohingegen das RKW Kompetenzzentrum nur bemüht ist, mit Projekten und Forschung das Gründerökosystem zu verbessern.</p>
Quelle Anmerkung	<p>https://www.gruenderservice.at/; https://www.gruenderland.st/; https://www.wisto.at/de/services/v-start/</p>

Quelle: RKW Kompetenzzentrum, 2017

Tabelle 32: Strascheg Center for Entrepreneurship

Name	Strascheg Center for Entrepreneurship
Beschreibung	Das Strascheg Center for Entrepreneurship (SCE) ist das Entrepreneurship Center der Hochschule München. Das SCE bietet Aus- und Weiterbildungsprogramme im Bereich Entrepreneurship, erforscht Innovationsprozesse und die Entwicklung von unternehmerischen Persönlichkeiten, unterstützt Gründungen aus der Wissenschaft und begleitet junge Unternehmen von der Ideenentwicklung bis zur marktfähigen Innovation.
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Vermittlung einer gelebten Innovationskultur • Verankerung von unternehmerischen Kompetenzen und Leadership-Qualitäten bei jungen Menschen
Zielgruppe	Studierende, zukünftige und gegenwärtige Unternehmerinnen und Unternehmer
Laufzeit	Seit 2002
Projektträger	Hochschule München
Quelle	http://www.sce.de/startseite.html
Anmerkung	An der WU gibt es ebenfalls ein Gründerzentrum, welches Unternehmensgründungen als attraktiven Karriereweg aufzuzeigen versucht. Das Zentrum unterstützt Gründerinnen und Gründer bei der Umsetzung von Projekten und bietet zahlreiche Programme, z. B. Gründungsberatung, Gespräche mit erfolgreichen Gründerinnen und Gründern, Vortragsreihen und Diskussionen zum Thema Entrepreneurship sowie Programme zum Aufbau eines Netzwerks. Die Programme finden meist monatlich statt. Der größte Unterschied ist, dass das WU Gründerzentrum keine direkte finanzielle Unterstützung anbietet und auch kein Inkubator integriert ist wie beim SCE. Darüber hinaus bestehen beim SCE internationale Kooperationen mit Netzwerken und Institutionen und es bietet einige internationale Programme an, wie etwa EU-XCEL, ein Accelerator-Programm in der IKT-Branche, die es an der WU nicht gibt.
Quelle Anmerkung	https://www.wu.ac.at/gruenden/

Quelle: Strascheg Center for Entrepreneurship, 2017; WU Wien, 2018

Tabelle 33: Good Practice „Unternehmergeist in die Schulen“

Name	Unternehmergeist in die Schulen
Beschreibung	<p>„Unternehmergeist in die Schulen“ wurde für Schulleiterinnen und -leiter sowie für Lehrerinnen und Lehrer konzipiert, um ihre Arbeit im Bereich der ökonomischen Bildung zu unterstützen. Dafür gibt es rund 40 Initiativen für unterschiedliche Schulformen und -stufen. Beispiele dafür sind diverse Planspiele, bei denen es darum geht, dass Schülerinnen und Schüler virtuelle Unternehmen führen und relevante Entscheidungen für den Erfolg der Firma treffen müssen. Ein anderes Beispiel sind Initiativen wie „Schüler im Chefessel“, wo Schülerinnen und Schüler eine Unternehmerin/einen Unternehmer für einen Tag begleiten dürfen und die erlebten Praxiserfahrungen danach dokumentieren. Zudem zählen zu den Initiativen auch Fortbildungen für Lehrerinnen und Lehrer. Abseits dieser Initiativen gibt es auch zahlreiche Materialien für Schülerinnen und Schüler, wie etwa Arbeitsblätter oder Lexika, welche die Informationen und wirtschaftlichen Begriffe altersgerecht erklären.</p>
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Förderung von Kreativität, verantwortlichem Handeln und sozialer Kompetenz von Schülerinnen und Schülern • Lernen durch Erfahrung
Zielgruppe	Schülerinnen und Schüler sowie Lehrerinnen und Lehrer in Primar- und Sekundarstufe
Laufzeit	n. a.
Projektträger	Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Quelle	http://www.unternehmergeist-macht-schule.de/DE/Startseite/home_node.html
Anmerkung	Das österreichische Planspielzentrum, das seit 2008 existiert, bietet Online-Planspiele aus verschiedenen Bereichen an. In Österreich wurde keine Maßnahme mit diesem Umfang gefunden.
Quelle Anmerkung	http://www.planspielzentrum.at/

Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2017a); Kaiblinger & Partner (2014)

Inputfaktoren

Tabelle 34: Good Practice „Bayern Digital“

Name	Bayern Digital
Beschreibung	<p>Mit BAYERN DIGITAL fördert der Freistaat Bayern die Digitalisierung und gestaltet sie maßgeblich mit. BAYERN DIGITAL sichert Zukunftschancen, Arbeitsplätze und nachhaltigen Wohlstand für den Freistaat. Bayern soll so Leitregion des digitalen Aufbruchs werden.</p> <p>Mit dem Ziel, Gründerland Nummer eins zu werden, unterstützt Bayern digitale Start-ups mit hoher Innovationskraft. Betreffende Felder sind unter anderem Assistenzrobotik, autonomes Fahren, Cybersecurity, E-Health. Geplant ist auch eine „Zukunftsinitiative künstliche Intelligenz“, die die Aktivitäten von Wissenschaft und Wirtschaft in diesem Feld bündeln soll. Für die Gründerinnen und Gründer soll der Plan auch ein Förderprogramm beinhalten, bei dem Gründerinnen und Gründer in einem Jahr 36.000 Euro erhalten können. Zudem wird Unterstützung in kritischen Phasen des Innovationsprozesses bereitgestellt.</p>
Ziele	<p>Im Vordergrund der bayerischen Wirtschaftspolitik steht dabei die Förderung eines Ökosystems; so soll u.a. durch neuartige Gründungszentren im Bereich Digitalisierung der digitale Gründungsstandort Bayern weiter gestärkt werden.</p>
Zielgruppe	Gründerinnen und Gründer im Bereich Digitalisierung
Laufzeit	2017
Projektträger	Bundesstaat Bayern
Quelle	https://www.stmwi.bayern.de/digitalisierung/bayern-digital/
Anmerkung	<p>In Österreich ist hier die „Digital Roadmap Austria“ zu nennen. Diese soll als Fahrplan dienen, mit dem der stattfindende digitale Wandel optimal genutzt werden soll; bspw. sollen Schülerinnen und Schülern digitale Kompetenzen nähergebracht werden. Im Jahr 2016 wurde die Maßnahme AT:net eingeführt, um die Markteinführung und Etablierung von digitalen Anwendungen und Produkten zu unterstützen. Diese können nicht nur von Start-ups, sondern auch von KMU kommen. Die Förderhöhe beträgt zwischen 10.000 Euro und 200.000 Euro; das Gesamtfördervolumen 15 Mio. Euro.</p>
Quelle Anmerkung	<p>https://www.digitalroadmap.gv.at/; https://www.digitales.oesterreich.gv.at/-/digitalstaatssekretarin-ste-l-prasentiert-neues-bka-innovationsforderprogramm-at-net-digitale-innovation-fordern-; https://www.ffg.at/atnet_2018_05</p>

Quelle: Bayrisches Staatsministerium für Wirtschaft, Energie und Technologie, 2017; FFG, 2018

Tabelle 35: Good Practice „EXIST“

Name	EXIST
Beschreibung	<ul style="list-style-type: none"> • Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, das universitäre Gründungen auf drei Arten fördert. • EXIST-Gründungskultur (an Hochschulen) unterstützt Hochschulen dabei, eine ganzheitliche, hochschulweite Strategie zu Gründungskultur und Unternehmergeist zu formulieren und nachhaltig und sichtbar umzusetzen. • EXIST-Gründerstipendium unterstützt die Vorbereitung innovativer, technologieorientierter und wissensbasierter Gründungsvorhaben von Studierenden, Absolventinnen und Absolventen sowie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern. Das Stipendium soll den persönlichen Lebensunterhalt (bis zu 3.000 Euro pro Monat je nach abgeschlossener Ausbildung plus Kinderzuschlag von 150 Euro pro Monat pro Kind) sichern und Sachausgaben bis zu 10.000 Euro bzw. bei Teams bis zu 30.000 Euro sowie Coaching-Ausgaben bis zu 5.000 Euro abdecken. Die maximale Förderdauer beträgt ein Jahr. • EXIST-Forschungstransfer fördert Forscherteams an Hochschulen und Forschungsstätten in Förderphase I sowie notwendige Entwicklungsarbeiten zum Nachweis der technischen Machbarkeit forschungsbasierter Gründungsideen sowie notwendige Vorbereitungen für den Unternehmensstart in Förderphase II. In der ersten Förderphase werden Ausgaben wie etwa Personal- oder Sachausgaben von bis zu 250.000 Euro gefördert. In Förderphase II wird ein nicht rückzahlbarer Zuschuss von maximal 180.000 Euro ausbezahlt, wobei jedoch 75 Prozent der spezifischen Kosten des Vorhabens angerechnet werden. Beide Förderphasen laufen für 18 Monate, in gewissen Sonderfällen kann Förderphase I auf bis zu 36 Monate verlängert werden.
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Gründungsklima an Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen verbessern • Anzahl und Erfolg technologieorientierter und wissensbasierter Unternehmensgründungen erhöhen
Zielgruppe	Hochschulabsolventinnen, -absolventen, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sowie Studierende
Laufzeit	Seit 1998
Projektträger	Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Quelle	http://www.exist.de/DE/Home/inhalt.html
Anmerkung	In Österreich unterstützt die aws mit ihrer umfangreichen Förderlandschaft auch Unternehmen im High-Tech-Bereich sowie Hochschul-Spin-offs. Es gibt hier drei wichtige Förderprogramme: das aws PreSeed, welches High-Tech-Unternehmen in der Vorgründungsphase mit bis zu 200.000 Euro unterstützt. Hierbei können

Name	EXIST
	<p>Personalkosten, Kosten für Verbrauchsmaterial etc. bezuschusst werden. Die Laufzeit dieses Programms beträgt zwischen 18 und 24 Monaten.</p> <p>Das zweite Programm ist aws Seedfinancing. Dieses Programm unterstützt High-Tech-Unternehmen und Hochschul-Spin-offs mit einem Zuschuss von bis zu 800.000 Euro. Hier werden Kosten für Personal, Markterschließungen, Honorare für externe Beratungspersonen etc. übernommen. Die Laufzeit beträgt zwischen einem und zwei Jahren, jedoch muss bei Projekterfolg der gezahlte Zuschuss innerhalb von maximal zwölf Jahren zurückgezahlt werden.</p> <p>Als drittes Programm gibt es für Unternehmen, welche von aws PreSeed oder aws Seedfinancing gefördert werden, zusätzlich einen Zuschuss für den temporären Einsatz von externen Expertinnen/Experten. Hier liegt das Finanzierungsvolumen bei maximal 50 Prozent des Beratungsprojektes. Die Summe darf jedoch 50.000 Euro nicht überschreiten. Die Laufzeit beträgt 6–9 Monate. Der größte Unterschied der Maßnahmen in Deutschland bzw. Österreich liegt in der Dotationshöhe der Fördermaßnahmen: die aws zahlt deutlich höhere Zuschüsse aus. Allerdings muss der Zuschuss nach dem Seedfinancing wieder zurückgezahlt werden, wenn das Unternehmen erfolgreich ist. Ebenfalls ist zu unterstreichen, dass es bei der aws zwei verschiedene Förderprogramme für die Unternehmen gibt, die besser auf die jeweilige Phase des Unternehmens ausgelegt sind. Ein dritter Unterschied ist der beim EXIST Gründerstipendium für die Sicherung des Lebensunterhalts monatlich ausbezahlte Betrag, wohingegen bei der aws nur ein Zuschuss für anfallende Ausgaben, die das Unternehmen direkt betreffen, wie etwa Personalkosten, bereitgestellt wird.</p>
Quelle Anmerkung	<p>https://www.aws.at/gruenden/unternehmen-gruenden/gruendung-finanzieren-innovative-Start-ups/</p>

Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, 2017b; aws, 2018a

Tabelle 36: Good Practice „German Accelerator“

Name	German Accelerator
Beschreibung	<p>Vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie geförderte Initiative, die deutsche Start-ups beim Einstieg in den US-Markt unterstützt. Es gibt folgende Förderschwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Überprüfung des Businessplans auf Eignung für den US-Markt und weitere Internationalisierung; • verbesserter Zugang zu den technologischen und finanziellen Ressourcen des weltweit führenden IT-Clusters; • Kontakte zu Know-how-Trägerinnen und -Trägern und potenziellen Kundinnen und Kunden im weltweit führenden IT-Markt; • gezieltes Mentoring durch erfahrene Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Investorinnen und Investoren; • Infrastruktur u. a. durch die Bereitstellung von Büroräumen. <p>Das obige Beispiel bezieht sich auf den German Accelerator Tech. Zudem gibt es noch den German Accelerator South East Asia, der Firmen kostenfrei dabei unterstützt, in den südostasiatischen Markt einzutreten, sowie den German Accelerator Life Sciences, der Firmen in der Life-Science-Branche dabei unterstützt, global erfolgreich zu werden.</p>
Ziele	<p>Unterstützung deutscher Start-ups aus dem Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) und den Life Sciences beim Kennenlernen des US-Marktes oder des südostasiatischen Marktes.</p>
Zielgruppe	<p>Deutsche Start-ups aus dem Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) und den Life Sciences</p>
Laufzeit	<p>Seit 2016</p>
Projektträger	<p>Bundesministerium für Wirtschaft und Energie</p>
Quelle	<p>http://germanaccelerator.com/</p>
Anmerkung	<p>In Österreich gibt es das Unternehmen weXelerate, das mit dem firmeneigenen Accelerator jedes Jahr 100 vielversprechende europäische Start-ups fördert. Die relevanten Industrien sind Infrastruktur, Bank- und Versicherung, Industrie 4.0., Medien sowie verschiedenste Technologien, wie künstliche Intelligenz, Blockchains, Cyber Security etc. Die Unternehmen können vier Monate lang kostenfrei vom Accelerator profitieren, da das Unternehmen internationale Unternehmerinnen und Unternehmer als Mentorinnen und Mentoren, kostenfreie Büroräume, Einzelcoaching, Workshops mit führenden Expertinnen und Experten der jeweiligen Branche, Organisation von Präsentationen der Geschäftsidee auf internationaler Ebene sowie die Organisation von Netzwerk-Events durchführt. Die Bereiche, in denen weXelerate die Gründerinnen und Gründer unterstützen kann, umfassen alle für die Unternehmensgründung und –entwicklung relevanten Bereiche. Der</p>

Name	German Accelerator
	größte Unterschied ist, dass weXelerate den Fokus nicht auf Internationalisierung legt, sondern eher auf die Förderung des Unternehmens. Zudem gibt es keinen spezifischen Bereich für gewisse Märkte wie beim German Accelerator South East Asia.
Quelle Anmerkung	https://www.wexelerate.com/

Quelle: German Accelerator Inc., 2017a; Wexelerate, 2018

Tabelle 37: Good Practice „High-Tech Gründerfonds“

Name	High-Tech Gründerfonds
Beschreibung	Der HTGF investiert in Technologieunternehmen, die vielversprechende Forschungsergebnisse unternehmerisch umsetzen. Der Fonds beteiligt sich anfangs mit 600.000 Euro. Insgesamt stehen bis zu zwei Millionen Euro pro Unternehmen zur Verfügung. Wichtig zu erwähnen ist, dass es sich bei dem Kapital um Venture Capital handelt, was bedeutet, dass der HTGF Anteile an dem jeweiligen Unternehmen erhält. Ein Unternehmen im Portfolio erhält vielerlei Unterstützung, wie etwa in den Bereichen Netzwerk, Scouts für Fragen zu Businessplänen etc. Außerdem kümmern sich Investment-Managerinnen und -Manager um das Unternehmen bis zum Exit. Bisher wurden vom HTGF über 480 Unternehmen mit insgesamt 886 Millionen Euro Fondsvolumen finanziert.
Ziele	Mit Know-how, Leidenschaft und Unternehmergeist soll ein Unternehmen von der ersten Finanzierung bis zum Exit auf dem Weg begleitet werden.
Zielgruppe	Gründerinnen und Gründer von High-Tech-Start-ups
Laufzeit	Seit 2005
Projekträger	High-Tech Gründerfonds Management GmbH
Quelle	https://high-tech-gruenderfonds.de/de/
Anmerkung	Im Bereich Förderung von High-Tech-Unternehmen ist, wie oben bereits erwähnt, die aws in Österreich sehr stark vertreten. Die aws nimmt allerdings für normale Zuschüsse keine Anteile, sondern bezuschusst die jeweiligen Unternehmen, was der größte Unterschied zwischen aws und HTGF ist. Am ehesten ist der HTGF wohl mit Venture Capital Fonds, wie etwa Speedinvest, vergleichbar. Speedinvest legt ebenfalls einen Fokus auf High-Tech-Unternehmen und die Kapitalhöhe liegt zwischen 100.000 Euro und einer Million Euro. Es gibt jedoch auch von der aws einen Gründerfonds

Name	High-Tech Gründerfonds
	<p>mit einem Fondsvolumen von 68,5 Millionen Euro. Dieser Fond stellt Anschlussfinanzierung zur Verfügung und hilft in Situationen wie bspw. einer internationalen Expansion oder bei der Einführung neuer Produkte. Das Finanzierungsvolumen liegt zwischen 100.000 Euro und drei Millionen Euro. Kriterien sind: ein Unternehmen mit Sitz in Österreich, ein gut skalierbares Geschäftsmodell mit nachgewiesenem „proof of concept“, weniger als zehn Millionen Euro Umsatz, weniger als 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und die Gründerin, der Gründer muss zu mindestens 25 Prozent am Unternehmen beteiligt sein. Des Weiteren darf die Gründung bzw. dürfen erste Gewinne nicht länger als sechs Jahre zurückliegen. Der Unterschied besteht darin, dass der aws Gründerfonds sich nicht speziell auf High-Tech-Unternehmen fokussiert.</p>
Quelle Anmerkung	<p>https://www.aws.at/; http://speedinvest.com/; http://www.gruenderfonds.at/investitionskriterien/moegliche-anlaesse-fuer-eine-beteiligung/</p>

Quelle: High-Tech Gründerfonds Management GmbH, 2017; aws, 2018a

Schweiz

Soziokulturelle Normen und Bildung

Tabelle 38: Good Practice „bildzug“

Name	bildzug
Beschreibung	<p>bildzug ist ein Ausbildungsbetrieb für Lernende in der dualen Berufsbildung mit insgesamt 146 Lernenden, die dort ausgebildet werden. Er arbeitet mit ca. 160 Unternehmungen zusammen. Die Lernenden arbeiten dann in diesen Unternehmen und absolvieren dort den beruflichen Teil der Lehrausbildung. Das Unternehmen wird hierbei ein- bis zweimal pro Jahr gewechselt, damit die Auszubildenden unterschiedliche Firmenkulturen kennenlernen. bildzug agiert sozusagen nur als Dienstleister für Unternehmen, da die Hauptverantwortung für die Auszubildenden bei bildzug und nicht bei dem Partnerunternehmen liegt. Für die Ausbildung gibt es drei Bereiche:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kaufmännische Ausbildung, • Informatikausbildung, • Mediamatikausbildung, eine Kombination aus kaufmännischer und Informatikausbildung. <p>Für Betriebe hat eine Partnerschaft den Vorteil, dass der Aufwand gering ist und ein hohes Maß an Unterstützung von bildzug geleistet wird. Zu dieser primären Tätigkeit ist bildzug an folgenden Programmen beteiligt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Berufsbildung international: Da im Kanton Zug viele internationale Unternehmen einen Standort haben, ermöglicht dieses Programm diesen Unternehmen mit Englisch als Konzernsprache, sich an der Schweizer Berufsbildung zu beteiligen, indem Auszubildende von bildzug in diesen Unternehmen tätig sein können. • Faszination Technik: Das Programm verfolgt in erster Linie das Ziel, Kinder und Jugendliche und besonders Mädchen und Frauen für die MINT-Fächer zu begeistern. Diese Sensibilisierung soll möglichst früh beginnen und durch die gesamte Schulzeit hindurch fortbestehen. • VintoServices: Das Vinto-Modell bietet jugendlichen Sporttalenten die Möglichkeit, den Sport und eine berufliche Ausbildung unter einen Hut zu bringen. bildzug ist hierbei für den beruflichen Teil der Ausbildung verantwortlich. Um die Ausbildung besser mit dem Trainingsplan vereinbaren zu können, wurde die VintoServices, eine virtuelle Ausbildungsfirma, von bildzug gegründet.
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Nachhaltige Entwicklung und Förderung von Lernenden • Versorgung des regionalen Arbeitsmarktes mit qualifizierten Fachkräften

Name	bildzug
Zielgruppe	Jugendliche mit einem Abschluss der Sekundarschule mit höherem Niveau
Laufzeit	Seit 1998
Projektträger	bildzug
Quelle	http://www.bildzug.ch/home/
Anmerkung	-
Quelle Anmerkung	-

Quelle: bildzug, 2017

Tabelle 39: Good Practice „Iconomix“

Name	Iconomix
Beschreibung	Iconomix ist ein Bildungsangebot der Schweizerischen Nationalbank (SNB). Die Website bietet Lehrmaterialien für den Wirtschaftsunterricht zum kostenlosen Downloaden und Bestellen. Konzipiert als Ergänzung zu bestehenden Lehrmitteln bietet Iconomix fachlich fundiertes Unterrichtsmaterial, das regelmäßig gepflegt und aktualisiert wird. Die Materialien sollen durch häufige Verwendung von Rollenspielen oder Experimenten zum Mitmachen animieren. Zu den Materialien zählen jedoch nicht nur analoge, sondern auch digitale Materialien, wie etwa Videos oder Quiz. Zudem gibt es diverse Blogs auf der Website.
Ziele	Vermittlung von wirtschaftlichen Themenbereichen an Schülerinnen und Schüler in der Sekundarstufe II
Zielgruppe	Schweizer Lehrpersonen der Sekundarstufe II (Mittel- und Berufsfachschulen), die Wirtschafts- und Gesellschaftsfächer unterrichten
Laufzeit	Seit 2007
Projektträger	Schweizer Nationalbank
Quelle	https://www.iconomix.ch/de/
Anmerkung	In Österreich gibt es die Initiative Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule, die von der WKO und dem Österreichischen Sparkassenverband organisiert wird. Auf der Website der Initiative sind ebenfalls zahlreiche Lehrmaterialien für den Wirtschaftsunterricht sowie für einen wirtschaftlich geprägten Fremdsprachenunterricht zum kostenlosen Download verfügbar. Allen Materialien sind für den Unterricht benutzbare Arbeitsblätter beigelegt. Die aws bietet auf ihrem YouTube Channel zudem eine Vielfalt an Videos zu verschiedensten Themen aus der Wirtschaft an. Seit 2018 wurden die interaktiven Angebote stark ausgebaut. Es gibt Quizze, interaktive Arbeitsblätter und Videos basierend auf Wirtschaftscomics. Die österreichische Initiative bietet Materialien für alle Schulstufen an, wohingegen sich die Materialien von Iconomix nur auf die Sekundarstufe II fokussieren.
Quelle Anmerkung	https://aws.ibw.at/home/

Quelle: Schweizer Nationalbank, 2017; Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule, 2017

Tabelle 40: Good Practice „International Swiss Talent Forum“

Name	International Swiss Talent Forum
Beschreibung	Das International Swiss Talent Forum (ISTF) ist eine politisch unabhängige Denkfabrik für junge Erwachsene (18 bis 22 Jahre), die sich für die universellen und langfristigen Herausforderungen unserer Zeit interessieren und sich dafür engagieren. Das Forum ist eine drei- bis viertägige Veranstaltung in der Schweiz. Interessierte müssen sich mit einem Motivationsschreiben dafür bewerben. Dieses Programm fördert den interdisziplinären Gedanken bei jungen Menschen, was gerade im Hinblick auf zukünftige Kompetenzen junger Menschen wichtig ist.
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Vernetzung von talentierten Studierenden in der Schweiz und weltweit • Vernetzung der Studierenden mit Entscheidungsträgern in Wirtschaft, Wissenschaft, Gesellschaft und Politik
Zielgruppe	Studierende weltweit zwischen 18 und 22 Jahren
Laufzeit	Seit 2005
Projektträger	Schweizer Jugend forscht
Quelle	www.sfj.ch
Anmerkung	In Österreich konnte keine vergleichbare Maßnahme identifiziert werden.
Quelle Anmerkung	n.a.

Quelle: Schweizer Jugend forscht, 2017

Tabelle 41: Good Practice „Kids@Science-Programm“

Name	Kids@Science-Programm
Beschreibung	Während der Studienwoche öffnet die Universität Basel ihre Tore für Kinder im Alter von zehn bis 13 Jahren und gibt ihnen die Möglichkeit, auf spielerische Art und Weise mit der faszinierenden Welt der Naturwissenschaften und Technik in Berührung zu kommen. Innerhalb von vier Tagen erhalten die Kinder Einblick in verschiedene Fachbereiche und können zum ersten Mal Forscherluft schnuppern.
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Einblicke in unterschiedliche wissenschaftliche Bereiche für Schülerinnen und Schüler in der Sekundarstufe I • Sammeln von Erfahrungen für die spätere Berufs- oder Studienwahl
Zielgruppe	Schülerinnen und Schüler zwischen zehn und 13 Jahren
Laufzeit	Seit 2009
Projektträger	Schweizer Jugend forscht
Quelle	www.sfj.ch
Anmerkung	Beim österreichischen Projekt „SCHOOL@MUL“ gibt es, zusätzlich zur Einbettung des Bildungsangebotes in den normalen Unterricht, eine Projektwoche, die an der Montanuniversität Leoben stattfindet. Während dieser Woche können Kinder und Jugendliche Experimente durchführen und sich selbst als Forscherinnen und Forscher erproben. Die großen Unterschiede zwischen den beiden Maßnahmen sind, dass bei SCHOOL@MUL Schülerinnen und Schüler der Primarstufe sowie der Sekundarstufe I teilnehmen können, wohingegen die Kids@Science-Wochen nur für Schülerinnen und Schüler der Sekundarstufe I gedacht sind. Zudem werden bei den Kids@Science-Wochen geschlechterhomogene Gruppen gebildet, was bei SCHOOL@MUL nicht der Fall ist.
Quelle Anmerkung	http://school-at-mul.unileoben.ac.at/de/5785/

Quelle: Schweizer Jugend forscht, 2017; MUL, 2018

Tabelle 42: Good Practice „Lehrplan 21“

Name	Lehrplan 21
Beschreibung	Gemeinsamer Lehrplan, der die Ziele der Volksschule in der Deutschschweiz harmonisiert. Damit werden die bildungspolitischen Vorgaben der Bundesverfassung umgesetzt. Der Lehrplan 21 stellt transparent, verständlich und nachvollziehbar dar, was die Schülerinnen und Schüler wissen und können sollen. Aus diesem Grund werden die Ziele im Lehrplan 21 in Form von Kompetenzen beschrieben.
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Förderung der Mobilität von Lehrpersonen, Familien, Schülerinnen und Schülern im Allgemeinen und insbesondere an der Nahtstelle von der Sekundarstufe I zur Sekundarstufe II. • Grundlage für die Koordination der Lehrmittel und Erleichterung der gemeinsamen Entwicklung von Lehrmitteln für die deutschsprachige Schweiz. • Schritt zur inhaltlichen Harmonisierung der Aus- und Weiterbildung der Lehrerinnen und Lehrer. • Grundlage zur Entwicklung von Instrumenten zur förderdiagnostischen Leistungsmessung, die in der ganzen Deutschschweiz eingesetzt werden können. • Lehrplanarbeiten werden gemeinsam breit abgestützt und kostengünstig angegangen.
Zielgruppe	Schülerinnen und Schüler von der ersten bis zur neunten Schulstufe
Laufzeit	Gestaltung seit 2005
Projektträger	Deutschschweizer Erziehungsdirektoren-Konferenz
Quelle	https://www.lehrplan.ch/
Anmerkungen	In Österreich sind die Volksschullehrpläne für alle Bundesländer einheitlich, daher bedürfen diese keinerlei Harmonisierung.
Quelle Anmerkungen	Expertenaussage von einer angehenden Lehrperson in der Primarstufe

Quelle: Deutschschweizer Erziehungsdirektoren-Konferenz, 2017

Tabelle 43: Good Practice „Nationaler Wettbewerb Schweizer Jugend forscht“

Name	Nationaler Wettbewerb Schweizer Jugend forscht
Beschreibung	Bei diesem Wettbewerb präsentieren Jugendliche aus der ganzen Schweiz ihre wissenschaftlichen Projekte. Mit Postern, Ausstellungsobjekten oder Videoanimationen versuchen sie, die Fachjury von ihren Arbeiten zu überzeugen. Nach der Einreichung der Arbeit wird diese in eine von sieben Fachgruppen eingeteilt und der Jungforscherin oder dem Jungforscher wird eine Expertin oder ein Experte aus seinem Fachgebiet als Betreuungsperson zugeteilt. Der nationale Wettbewerb selbst dauert drei Tage und ist in ein Rahmenprogramm eingebettet. Der offizielle Teil besteht aus einer Posterausstellung, bei der die Projekte vorgestellt werden.
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Förderung der Kreativität und des kritischen Denkens von Schülerinnen und Schülern • Auseinandersetzung von Jugendlichen mit einem wissenschaftlichen Thema und mit einer Projektarbeit
Zielgruppe	Jugendliche aus der Schweiz und Liechtenstein ab dem 14. Lebensjahr bis zum Abschluss der Mittel- oder Berufsfachschule
Laufzeit	Seit 1970
Projektträger	Schweizer Jugend forscht
Quelle	http://sjf.ch/
Anmerkung	In Österreich gibt es den Wettbewerb Jugend Innovativ, der seit 1987 organisiert wird. Trägerministerien sind das BMDW sowie das BMBWF. Der Wettbewerb fokussiert sich auf innovative Projektideen von Jugendlichen zwischen 15 und 20 Jahren. Die Projekte müssen einer der vier Hauptkategorien Design, Engineering, Science und Young Entrepreneurs entsprechen. Der Wettbewerb selbst ist unterteilt in drei Phasen. In der ersten Phase gilt es, einen Projektbericht hochzuladen. Beim Halbfinale werden die Projekte erstmals der Öffentlichkeit präsentiert. Beim dreitägigen Bundesfinale müssen die Projekte den Juroren am Messestand vorgestellt werden. Zu gewinnen gibt es Geld- oder Reisepreise.
Quelle Anmerkung	http://www.jugendinnovativ.at/index.html

Quelle: Schweizer Jugend forscht, 2017; Jugend Innovativ, 2018

Tabelle 44: Good Practice „Schweizer Institut für Entrepreneurship“

Name	Schweizer Institut für Entrepreneurship SIFE
Beschreibung	Das SIFE bietet Lehrgänge im Bachelorstudiengang und im Masterstudiengang mit Schwerpunkten in den Bereichen Management, Innovation, Entrepreneurship, Internationalisierung und auch Digitalisierung. In der angewandten Forschung und Entwicklung werden Projekte zusammen mit Unternehmen in Internationalisierung, digitale Strategien, Innovation und auch Corporate Responsibility realisiert. Die dritte Säule sind Dienstleistungen.
Ziele	SIFE erarbeitet Lösungen für Unternehmen in folgenden Bereichen: <ul style="list-style-type: none"> • Innovation – Strategien, Prozesse und Management für neue Angebote • Internationalisierung – Der Weg in ausländische Märkte • Digitale Strategien – Neue Chancen im digitalen Wandel • Corporate Responsibility – Verantwortung und Nachhaltigkeit
Zielgruppe	Schweizer Unternehmen
Laufzeit	n. a.
Projektträger	Hochschule für Technik und Wirtschaft Chur
Quelle	http://www.htwchur.ch/management/institut-sife.html
Anmerkung	In Österreich gibt es an der WU das Institut für Entrepreneurship & Innovation, welches in zwei Bereichen tätig ist. Der erste Bereich ist die Lehre und Forschung, wo das Ziel verfolgt wird, den Lernenden beste Kenntnisse in den Bereichen Entrepreneurship und Innovation zu vermitteln. In der Forschung arbeitet das Institut an offenen Problemen der Bereiche Entrepreneurship und Innovation. Das Institut hat bereits über 2.000 Absolventinnen und Absolventen betreut, über 500 Praxisprojekte durchgeführt sowie bei der Gründung von über 250 Start-ups unterstützt. Ein großer Unterschied zwischen beiden Instituten ist jedoch der Dienstleistungsbereich, der vom Institut an der WU nicht abgedeckt wird.
Quelle Anmerkung	https://www.wu.ac.at/entrep/

Quelle: Hochschule für Technik und Wirtschaft Chur, 2017; WU Wien, 2018

Tabelle 45: Good Practice „Studienwochen“

Name	Studienwochen
Beschreibung	Anhand konkreter Forschungsprojekte erarbeiten Schülerinnen und Schüler alleine oder im Team wissenschaftliche Themenbereiche. Während der ganzen Woche stehen ihnen dabei Fachpersonen mit Rat zur Seite. Die Ergebnisse werden am Ende der Studienwoche im Rahmen der Abschlussveranstaltung präsentiert.
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Einblicke in unterschiedliche wissenschaftliche Bereiche für Schülerinnen und Schüler in der Sekundarstufe II • Sammeln von Erfahrungen für die spätere Berufs- oder Studienwahl
Zielgruppe	Jugendliche aus der Schweiz und Liechtenstein ab dem 16. Lebensjahr bis zum Ende der gymnasialen Ausbildung
Laufzeit	Seit 2007
Projektträger	Schweizer Jugend forscht
Quelle	www.sfj.ch
Anmerkung	Das unter der Sektion „Österreich“ näher erläuterte Projekt „SCHOOL@MUL“ hat eine ähnliche Ausprägung mit der Projektwoche an der Montanuniversität Leoben, in der die Schülerinnen und Schüler ebenfalls Experimente durchführen. Diese Woche und die Erarbeitung wissenschaftlicher Themen in den Klassen haben ebenfalls das Ziel, Schülerinnen und Schülern wissenschaftliche Themen näherzubringen und sie für die eher technisch-orientierten Themengebiete zu begeistern. Ein großer Unterschied ist hier jedoch, dass die an SCHOOL@MUL teilnehmenden Klassen in der Primarstufe bzw. in der Sekundarstufe I angesiedelt sind sowie, dass es kein konkretes Projekt für eine Gruppe gibt, sondern lediglich verschiedene Experimente.
Quelle Anmerkung	Expertenaussage einer am Projekt beteiligten Person

Quelle: Schweizer Jugend forscht, 2017

Tabelle 46: Good Practice „Young Enterprise Switzerland“

Name	Young Enterprise Switzerland (YES)
Beschreibung	<p>Young Enterprise Switzerland (YES) ist eine Non-Profit-Organisation und entwickelt und betreut praxisorientierte Wirtschaftsbildungsprogramme für Schülerinnen und Schüler mit dem Ziel, die Wirtschaft mit der Schule zu vernetzen. Gegründet wurde der Verein 2006 durch den Zusammenschluss der zuvor unabhängigen Organisationen Junior Achievement Switzerland und Young Enterprise Switzerland. Bereits 1999 wurde zum ersten Mal in der Schweiz das Company Programme durchgeführt.</p> <p>Programme:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unsere Gemeinde: Das Programm bringt Schülerinnen und Schülern der Volksschule auf spielerische Art und Weise die verschiedenen Rollen, Aufgaben und Verantwortungsbereiche wichtiger Akteure der Gemeinde näher, wie etwa die der Gemeindeverwaltung oder der Bank. • Fit für die Wirtschaft: Das Programm richtet sich an Schülerinnen und Schüler vom siebenten bis zum zehnten Schuljahr und behandelt wirtschaftliche Themen. Es gibt drei Module, die je nach Interesse ausgewählt werden können, nämlich „Grundzüge der Wirtschaft“, „Bewerbungsprozess“ und „Umgang mit Geld“. • Jugend debattiert: In diesem Programm lernen die Schülerinnen und Schüler verschiedene Pro- und Contra-Argumente zu wichtigen, aktuellen Themen aus wirtschaftlicher, gesellschaftlicher und ökologischer Perspektive kennen, um sich zu diesen Themen eine fundierte Meinung zu bilden. • Company Programme: In diesem Programm gründen Schülerinnen und Schüler zwischen 16 und 20 Jahren ein Miniunternehmen, um für ein Jahr lang Erfahrung im Bereich Unternehmertum zu sammeln. Die Arbeit wird durch eine Lehrperson, durch eine Beraterin oder einen Berater und durch eine Programmmanagerin oder einen Programmmanager von YES betreut.
Ziele	<p>Young Enterprise Switzerland steigert die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz durch unternehmerische Bildung in Partnerschaft mit Wirtschaft, Schule und Staat. Schülerinnen und Schüler erhalten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einblicke in die Funktionsweise der Wirtschaft, • praktische Erfahrungen als Ergänzung zum Lehrplan, • bewusste Förderung von Schlüsselqualifikationen, • Orientierungshilfe bei der Berufswahl, • Unterstützung der Persönlichkeitsentwicklung,
Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> • Unsere Gemeinde (Primarstufe), • Fit für die Wirtschaft (Sekundarstufe I), • Company Programme (Sekundarstufe II).
Laufzeit	Seit 1999

Name	Young Enterprise Switzerland (YES)
Projektträger	Young Enterprise Switzerland
Quelle	https://www.young-enterprise.ch/
Anmerkung	<p>In Österreich gibt es das Institut for Teaching Entrepreneurship, welches an einigen ähnlichen Programmen beteiligt ist. Für die Volksschule gibt es bspw. die Lewi-Kinderbücher, die den Wirtschaftskreislauf bzw. die Prozesse einer Bäckerei kindgerecht erklären. Außerdem gibt es diverse Aktivitäten in Kooperation mit dem Debattierclub Wien, um Debatten an Schulen zu bringen, und damit auch diese pädagogische Methode zu nutzen. Dem Schweizer Company Programme entspricht das Junior Company Programm in Österreich, welches bereits als Good-Practice-Beispiel in der Sektion „Österreich“ angeführt wurde. Das Junior Company Programm wird in Österreich an allen Schultypen der Sekundarstufe II angeboten, in der Sekundarstufe I wird das Programm Junior for Juniors angeboten. An Humanberuflichen Schulen ist die Teilnahme an einer Junior Company im Lehrplan verpflichtend vorgeschrieben. An den genannten Junior Programmen nehmen jährlich über 300 Schulen teil. Anzumerken ist, dass in Österreich nicht alles von einer Organisation wie in der Schweiz (über YES) durchgeführt wird.</p>
Quelle Anmerkung	http://www.ifte.at/ ; https://www.junior.cc/

Quelle: Young Enterprise Switzerland, 2017; IFTE, 2017

Inputfaktoren

Tabelle 47: Good Practice „Institut für Jungunternehmen“

Name	Institut für Jungunternehmen
Beschreibung	<p>Private Anlaufstelle für Start-ups in der Schweiz mit folgendem Angebot:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Begleitung von Firmengründungen, • Tools zur Erarbeitung eines Businessplans sowie für Buchhaltung und Administration, • Intensivkurse und Referat-Events mit aktivem Networking. <p>Neben den generellen Services des IFJ gibt es noch zwei gesonderte Programme, die auch vom IFJ gemacht werden, aber spezielle Ausprägungen haben:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Venturelab: Förderprogramm für die besten Start-up-Talente der Schweiz (finanziert durch Partner des Instituts). Das Programm stützt sich hauptsächlich auf Unternehmen im Technologie- und Life-Sciences-Bereich und bietet auch einen Accelerator und ein spezielles zehntägiges Programm an, um Start-ups auf Geschäfte mit und in China vorzubereiten. • Venture Kick: Hilft angehenden Unternehmerinnen und Unternehmern von Schweizer Universitäten und Hochschulen mit Startkapital von bis zu 130.000 Franken. Hier gibt es einen dreistufigen Selektionsprozess. Zusätzlich zu finanzieller Unterstützung gibt es sogenannte Kickers-Camps, in denen man Feedback für das eigene Projekt erhält und Zugang zu einem Netzwerk bestehend aus Unternehmerinnen und Unternehmern, Investorinnen und Investoren erhält. <p>Venturelab und Venture Kick werden von Stiftungen und privaten Förderern finanziert. Dies erlaubt dem IFJ, einen umfassenden kostenlosen Start-up Support für Gründerinnen und Gründer in der Schweiz zu bieten.</p>
Ziele	Begleitung und Unterstützung von Unternehmensgründerinnen und -gründern in der Schweiz
Zielgruppe	Unternehmensgründerinnen und Unternehmensgründer
Laufzeit	Seit 1998
Projektträger	Institut für Jungunternehmen
Quelle	https://www.ifj.ch/ ; https://www.venturelab.ch/de
Anmerkung	Für Projekte speziell innovativer Art gibt es die aws, deren Seed- und PreSeed-Financing-Modelle bereits oben angeführt sind. Das Seedfinancing ist ebenfalls speziell für Hochschul-Spin-offs gedacht. Zusätzlich zu erwähnen ist das spezielle Förderprogramm der aws für zu gründende oder bereits bestehende Unternehmen im Bereich Life Sciences, das aws Life Sciences Austria oder kurz

Name	Institut für Jungunternehmen
	aws LISA. Das Programm veranstaltet den Business-Plan-Wettbewerb Best of Biotech, finanziert Projekte mit aws LISA-PreSeed und aws LISA-Seed und berät Unternehmen sowie Gründerinnen und Gründer in den Bereichen Businessplanerstellung, Finanzen, Patente etc. Zusätzlich dient aws LISA als internationaler Imagemultiplikator, wie etwa durch die Positionierung Österreichs auf internationalen Leitmesse. Das Fördervolumen liegt zwischen 200.000 Euro und 800.000 Euro und besteht aus einem Zuschuss bzw. Coaching. Die Laufzeit beträgt zwölf bis 24 Monate.
Quelle Anmerkung	https://www.aws.at/foerderungen/aws-lisa-life-science-austria/

Quelle: Institut für Jungunternehmen, 2017; aws, 2018d

Tabelle 48: Good Practice „Innosuisse“

Name	Innosuisse
Beschreibung	<p>Innosuisse ist die Schweizerische Agentur für Innovationsförderung. Sie ist eine öffentlich-rechtliche Anstalt des Bundes mit eigener Rechtspersönlichkeit. Innosuisse fördert gezielt die Zusammenarbeit von Markt und Wissenschaft für die Entstehung erfolgreicher Start-ups, Dienstleistungen und Produkte.</p> <p>Die Innosuisse fördert nach dem Prinzip der Subsidiarität, das bedeutet, dass sie Projekte dann unterstützt, wenn Innovationen ohne Finanzierung nicht zustande kämen oder Marktpotenziale ungenutzt blieben. Gezielt für innovative Start-ups bietet die Innosuisse individuelle Coachings, ein Training für Gründerinnen und Gründer sowie Internationalisierungscamps. Für ausgewählte Start-ups werden Coaching-Leistungen bezuschusst, wobei der Coach aus dem Netzwerk der Innosuisse ausgewählt werden kann. Das Market Validation Camp wird in China, Brasilien, Indien, dem Vereinigten Königreich und den USA angeboten und dort kann man die Internationalisierung in die Wege leiten und das Businessmodell im Rahmen des Stealth-Modus testen, was bedeutet, das Produkt wird im Zuge des Camps getestet und entwickelt, ohne das Produkt öffentlich zu machen und zu riskieren, dass es imitiert wird. Speziell für Innovationsprojekte gibt es Förderungen wie Mentoring, einen Test bzgl. der Umsetzbarkeit der Idee oder auch ein Medientraining, in dem ein überzeugender und sicherer Auftritt vor Kamera und Mikrofon erlernt wird.</p>
Ziele	Förderung der wissenschaftsbasierten Innovation im Interesse von Wirtschaft und Gesellschaft

Name	Innosuisse
Zielgruppe	Forschungseinrichtungen, Universitäten und Unternehmerinnen und Unternehmer
Laufzeit	n. a.
Projektträger	Schweizer Eidgenossenschaft
Quelle	https://www.innosuisse.ch/inno/de/home.html
Anmerkung	<p>In Österreich gibt es einige Initiativen, die Coachings und Weiterbildung für Gründerinnen und Gründer anbieten, wie etwa die unter der Sektion „Österreich“ angeführten Programme aws First, das für junge Gründerinnen und Gründer u. a. Coaching zur Verfügung stellt, sowie das Projekt u:start des Alumniverbandes der Uni Wien. Was jedoch nicht in diesem Rahmen angeboten wird, sind die Market Validation Camps zur Förderung der Internationalisierung von Start-ups. aws und FFG betreuen das Global Incubator Network, das zum Ziel hat, die Internationalisierung von österreichischen Start-ups zu fördern, und ein goAsia-Programm anbietet. Im Rahmen dieses Programmes darf man für zwei bis vier Wochen in eines der ausgewählten Länder (China, Japan, Israel, Singapur und Südkorea) reisen. Dort bekommt man Mentoring und hat die Möglichkeit, das persönliche Netzwerk auszubauen. Der große Unterschied besteht darin, dass beim goAsia-Programm immer nur ein bestimmtes Land pro ausgeschriebenem Programm zur Verfügung steht, wohingegen man sich beim Market Validation Camp für das bevorzugte Land anmelden kann. Ein weiterer Unterschied ist die Zeitdauer, da das goAsia-Programm maximal vier Wochen dauert, wohingegen das Market Validation Camp maximal drei Monate dauert. Bei beiden Camps liegt ein Schwerpunkt auf der IKT-Branche sowie auf Start-ups im Life-Sciences-Bereich.</p>
Quelle Anmerkung	http://www.gin-austria.com/GoAsia.html

Quelle: Schweizer Eidgenossenschaft, 2017; GIN Network, 2016

Tabelle 49: Good Practice „Mikrokredite.ch“

Name	Mikrokredite.ch
Beschreibung	Mikrokredite bis zu 40.000 Franken werden an Personen vergeben, die ihren Wohn- und Geschäftssitz im Kanton Zürich, Zug oder Schaffhausen haben, eine überzeugende und konkrete Geschäftsidee, die markttauglich ist, besitzen und die fähig sind, ein Geschäft erfolgreich zu führen. Die Kredite werden vom Verein GO! vergeben, einer Non-Profit-Organisation, die von der Stadt Zürich und dem Kanton Zürich aus dem Lotteriefonds unterstützt wird. Die Partnerbank ist die Zürcher Kantonalbank. Zusätzlich zu den Krediten können die Gründerinnen und Gründer auf Wunsch von Mentorinnen und Mentoren begleitet werden. Obwohl die Kredite primär an Personen vergeben werden, die keinen Bankkredit erhalten würden, liegt die Ausfallquote bei nur fünf Prozent, was für den Erfolg der Maßnahme spricht.
Ziele	Vergabe von Krediten an Personen, die in der Schweiz keinen Bankkredit erhalten würden
Zielgruppe	Unternehmensgründerinnen und -gründer
Laufzeit	Seit 2009
Projektträger	Verein GO!
Quelle	Mikrokredite.ch
Anmerkung	In Österreich gibt es das Förderprogramm „Management auf Zeit“ der aws, welches externe Beraterinnen und Berater zur Verfügung stellt. Dieses Programm kann nur in Kombination mit dem aws PreSeed- oder Seedfinancing genutzt werden, weshalb die monetäre Komponente auch enthalten ist. Der Unterschied besteht darin, dass die aws Zuschüsse vergibt, während der Verein GO! Kredite vergibt. Der Fokus der aws liegt zudem auf Innovation, während der Verein GO! Kredite an alle Personen vergibt, die in den betreffenden Kantonen wohnen und keinen Kredit von einer Bank erhalten würden.
Quelle Anmerkung	https://www.aws.at/foerderungen/aws-management-auf-zeit/

Quelle: Verein GO!, 2017

Niederlande

Soziokulturelle Normen und Bildung

Tabelle 50: Good Practice „Dutch Centers for Entrepreneurship“

Name	Dutch Centers for Entrepreneurship
Beschreibung	<p>Netzwerk von Entrepreneurship-Zentren an niederländischen Universitäten, zu dem etwa 30 Universitäten gehören.</p> <p>Die Zentren bieten Unterstützung durch Entrepreneurship-Programme für Studierende, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und lokale Unternehmerinnen und Unternehmer an.</p> <p>Ein Teil der Dutch CE ist Dutch SE, ein nationales Netzwerk von (lokalen) Studentinnen und Studenten- und Entrepreneurship-Gemeinschaften, das dazu dient, die Leidenschaft, das Wissen und die Ressourcen des studentischen Unternehmertums in den Niederlanden zu steigern.</p>
Ziele	Förderung des Unternehmertums an niederländischen Universitäten auf nationaler Ebene (gemeinsames Netzwerk)
Zielgruppe	Studierende, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie lokale Unternehmerinnen und Unternehmer
Laufzeit	n. a.
Projektträger	Niederländische Universitäten
Quelle	http://www.dutchce.nl/dutchse/
Anmerkungen	<p>In Österreich gibt es die „Allianz nachhaltige Universitäten in Österreich“. Diese ist ein Zusammenschluss von elf Universitäten aus Wirtschaft, Technik, Medizin, Kunst etc. aus sechs Bundesländern, 2012 mit Unterstützung des BMDW gegründet. Die Ziele der Allianz sind die Durchführung von universitätsübergreifenden Aktivitäten, Erfahrungsaustausch sowie die Nutzung von Synergien zwischen Universitäten in diversen Themenbereichen, darunter auch die stärkere Verankerung von Nachhaltigkeitsthemen an den Universitäten.</p> <p>In dieser Allianz gibt es eine Arbeitsgruppe, die sich mit dem Bereich Sustainable Entrepreneurship befasst. Diese Gruppe beschäftigt sich mit folgenden Bereichen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Durchführung von Lehrveranstaltungen und Vorträgen, • Durchführung von Forschungsprojekten mit CASE, Erasmus+ etc., • Kooperation mit und Stärkung von interuniversitären Netzwerken, • Schaffung von Räumlichkeiten für studentische Jungunternehmen,

Name	Dutch Centers for Entrepreneurship
	<ul style="list-style-type: none"> • weltweiter Informationsaustausch zum Thema Sustainable Entrepreneurship in Lehre und Forschung. <p>Des Weiteren gibt es auch das Entrepreneurship Center Network von sechs Wiener Universitäten aus mehreren Disziplinen, das Entrepreneurship im universitären Bereich durch die Vermittlung von gründungsspezifischem Wissen, die Vernetzung von Studierenden verschiedener Disziplinen und Universitäten und die Bewusstseinsbildung für Entrepreneurship im universitären Bereich fördert. Der größte Unterschied zwischen den österreichischen Netzwerken und der niederländischen Maßnahme ist die Größe selbst, da bei ca. 30 Universitäten ein höheres Maß an Kooperation und Austausch stattfinden kann als bei sechs bzw. elf Universitäten. Ein weiterer Unterschied betrifft speziell die Arbeitsgruppe Sustainable Entrepreneurship, da sich diese nur mit diesem Teilbereich des Unternehmertums beschäftigt, während sich das Dutch CE mit dem gesamten Unternehmertum beschäftigt.</p>
Quelle Anmerkungen	http://nachhaltigeuniversitaeten.at/arbeitsgruppen/sustainable-entrepreneurship/ ; http://ecn.ac.at/de

Quelle: Dutch Centers for Entrepreneurship, 2017; Allianz nachhaltige Universitäten, 2018

Tabelle 51: Good Practice „Performatory“

Name	Performatory
Beschreibung	<p>Drei-Jahres-Bachelorprogramm im Bereich Soziale Innovation, das Herausforderungen, die von den Teilnehmerinnen und Teilnehmern selbst eingebracht werden und sich auf wirklich existierende Projekte beziehen, bearbeitet. Lernen ist in diesem Zusammenhang notwendig, um Theorie in die Praxis umzusetzen. Die Schwerpunkte dieser Maßnahme sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kooperation mit Expertinnen und Experten, Trainerinnen und Trainern, anderen Studierenden und Mitgliedern des Performatory Netzwerks anstatt des Besuchs von Vorlesungen, • Leadership-Sessions, • Projektcheck, • Pitch für Klientinnen und Klienten.
Ziele	Unternehmerisches Denken und Handeln von Studierenden forcieren
Zielgruppe	Studierende sowie ansässige Unternehmen und politische Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträger
Laufzeit	Seit 2016

Name	Performatory
Projektträger	Universität Breda
Quelle	http://performatory.nl/
Anmerkungen	<p>Obwohl in Österreich kein vergleichbares Bachelorprogramm existiert, gibt es das Seminar „Soziale Innovation: Von der Idee zur Realisierung“ an der Donau-Universität in Krems. Dieses ist nicht nur integraler Bestandteil des Masterstudiums „Social Innovation“, sondern kann auch von externen Personen besucht werden. Dieses Seminar hat einen Umfang von 8 ECTS und bietet Präsenzworkshops und e-Learning an. Das Besondere an diesem Seminar ist, dass die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ihre eigenen Ideen einbringen und an diesen arbeiten können. Die Unterrichtssprachen sind Deutsch und Englisch und die Kosten des Seminars belaufen sich auf 495 Euro.</p> <p>Anzumerken ist, dass ein ganzes Bachelorprogramm viel umfangreicher und ergiebiger ist als nur ein Seminar.</p>
Quelle Anmerkungen	https://www.donau-uni.ac.at/de/studium/social-innovation-kompakt/index.php

Quelle: Universität Breda, 2017; Donau Universität Krems, 2018

Tabelle 52: Good Practice „Starters Lift“

Name	Starters Lift
Beschreibung	<p>Finanzierung und zur Verfügungstellung von Infrastruktur für Start-ups an niederländischen Universitäten</p> <p>Starters Lift verfügt über zwei Fonds, die eine Finanzierung in einer sehr frühen Phase des Unternehmens ermöglichen: Der Pre-Seed Fund bietet Kredite bis zu 50.000 Euro an, und der Proof-of-Concept-Fonds bietet eine Finanzierung in Form eines Darlehens oder einer Investition bis zu 125.000 Euro an.</p> <p>Charakteristisch für diese Fonds ist, dass sie die Möglichkeit bieten, einem Unternehmen in einer frühen Phase Geld zu geben. Neben der Finanzierung bietet das Programm die Möglichkeit, zu günstigen Konditionen Büroräume in den Inkubatoren zu mieten. Zudem gibt es ein Mentorenprogramm. Starters Lift organisiert regelmäßig Veranstaltungen und Trainingseinheiten, wie auch Kongresse, sogenannte Business Bites (kurze Sitzungen zu einem bestimmten Thema) etc.</p>
Ziele	Förderung von universitären Start-ups
Zielgruppe	Studierende

Name	Starters Lift
Laufzeit	Seit 2016
Projekttträger	Universität Tilburg
Quelle	https://www.starterslift.nl/
Anmerkung	In Österreich gibt es die 2002 gegründete INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH, ein Unternehmen der Universität Wien, der Technischen Universität Wien und der Wirtschaftsagentur Wien. Dieser Inkubator bietet Startkapital in der Höhe von bis zu 100.000 Euro, Beratungen von Expertinnen und Experten, Trainings zu diversen Themen wie Produktentwicklung, Finanzierung etc., ein umfangreiches Netzwerk von Mentorinnen und Mentoren, Expertinnen und Experten, Gründerinnen und Gründern, diverse Events sowie die Möglichkeit, Büroräume zu günstigen Konditionen am Wiener Standort zu mieten. Dieses Programm ist sehr ähnlich zu Starters Lift und wurde von zwei Universitäten mitgegründet. Daher konnten keine großen Unterschiede festgestellt werden.
Quelle Anmerkung	http://www.inits.at/

Quelle: Universität Tilburg, 2017; INiTS, 2018

Tabelle 53: Good Practice „StartupDelta“

Name	StartupDelta
Beschreibung	<p>Strategischer Zusammenschluss (Public Private Partnership) von Innovationshubs und anderen Partnern zur Stärkung des nationalen Start-up-Ökosystems unter der Führung des Wirtschaftsministeriums und des Ministeriums für Bildung, Kultur und Wissenschaft</p> <p>Die Schwerpunkte dieser Maßnahme sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erleichterung des Zugangs zu (öffentlicher und ausländischer) Finanzierung, • Verknüpfung mit internationalen Netzwerken und erleichteter Zugang zu EU-Märkten, • Vernetzung von Start-ups mit Firmenkundinnen und -kunden, • Förderung von akademischen Start-ups und Entrepreneurship Education.
Ziele	Zusammenführung der niederländischen Start-up-Ökosysteme in einen einzigen Hub
Zielgruppe	Gründerinnen und Gründer, politische, soziale und universitäre Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträger

Name	StartupDelta
Laufzeit	n. a.
Projektträger	Wirtschaftsministerium, Ministerium für Bildung, Kultur und Wissenschaft
Quelle	https://www.Start-updelta.org/
Anmerkung	Es gibt zwar viele Initiativen mit verschiedenen Parteien, wie Unternehmen, Gründerinnen und Gründern, Mentorinnen und Mentoren, wie etwa den ImpactHubVienna, österreichischer Ableger des GlobalImpactHub, oder StartEurope, aber ein Zusammenschluss von verschiedenen Innovation Hubs in Österreich konnte nicht gefunden werden.
Quelle Anmerkungen	www.impacthubvienna.at; http://www.starteurope.at/

Quelle: StartupDelta, 2017

Definitionen

Global Entrepreneurship Monitor:

Als Partner im GEM-Konsortium kann die FH JOANNEUM GEM-Daten jederzeit abrufen und analysieren, sofern die jeweiligen Länder an der Befragung teilgenommen haben. Zahlreiche nationale wie regionale Regierungsstellen nutzen GEM-Indikatoren und arbeiten in Kooperation mit den nationalen GEM-Teams für Detailauswertungen auf Basis der internationalen und nationalen Datensätze eng zusammen. GEM

- erlaubt die Verknüpfung quantitativer, repräsentativer Umfragedaten der Gesamtbevölkerung mit qualitativen Expertinnen- und Experteninterviews in den teilnehmenden Ländern,
- ermöglicht internationale Vergleichbarkeit mit zahlreichen Ländern in der EU bzw. weltweit aufgrund standardisierter und langjährig getesteter Instrumente und Methoden,
- garantiert höchste internationale Anerkennung durch Verwendung der GEM-Ergebnisse und Daten in der wirtschaftspolitischen Planung und Umsetzung (nationale und regionale Regierungen, OECD, EK),
- erfasst unternehmerische Aktivität auf individueller Ebene und nicht auf Ebene der registrierten Rechtsperson,
- ergänzt die nationalen Statistiken (wie Gründungszahlen oder Bestandsdaten von Unternehmen) um sensiblere Indikatoren sowie Frühwarnindikatoren,

- liefert Erkenntnisse über zahlreiche Hintergründe und Einflussgrößen im Bereich Unternehmertum (z. B. Motive, Einstellungen zur Gründung, hemmende und fördernde Faktoren für unternehmerische Aktivität etc.),
- erlaubt Ableitung konkreter wirtschaftspolitischer Handlungsempfehlungen,
- garantiert Zeitreihenanalysen und Analyse bestimmter Trends.

Shift-Share-Analyse:

Eine Shift-Share-Analyse ist ein Beschreibungsmodell der Regionalforschung zur Analyse der Unterschiede in der Entwicklung zweier oder mehrerer (Teil-)Räume in einer bestimmten Zeitspanne, gemessen als Abweichung vom Wachstum des Gesamttraumes sowie der quantitativen Bestimmung der für die relativen Entwicklungsgewinne bzw. -verluste maßgeblichen Ursachen. Die Shift-Analyse erfreut sich großer Beliebtheit, sowohl als Diagnose- als auch als Prognoseinstrument. Anwenden lässt sich die Shift-Analyse auf unterschiedlichste „Aktivitäten“, wie z. B. auf die Entwicklung von Beschäftigten, Bruttoinlandsprodukt, Altersstruktur der Bevölkerung. Vielfach wird sie auch als Prognoseinstrument eingesetzt, indem die ermittelten Abweichungen im Entwicklungstempo auf die Zukunft projiziert werden. Dazu notwendig sind lediglich die Projektionsdaten des Gesamttraumes.

Likert-Skala:

Die Likert-Skala dient im engeren Sinn dazu, die Einstellung einer befragten Person zu einem Thema zu erfassen. Die Likert-Skala ist nach dem amerikanischen Psychologen Rensis Likert benannt. Für einen Likert-Test werden mehrere wertende Aussagen formuliert, denen die Person mittels einer Skala zustimmt oder die sie ablehnt. Die Antwortskala bei einem Item des Likert-Typs besteht üblicherweise aus fünf, sieben oder elf Merkmalsausprägungen. Die mittlere Antwort, bei einer 7er-Likert-Skala die Vier, steht stellvertretend für die Antwort „weiß nicht, unentschieden“. Die einzelnen Fragen, aus denen der Aussagenblock zu einem Thema zusammengesetzt wurde, werden als Items bezeichnet. Ein Beispiel: Das übergeordnete Merkmal Innovationsfreude soll getestet werden. Eines von mehreren Likert-Items hierzu könnte wie folgt aussehen. „Wie sehr stimmen Sie der folgenden Aussage zu: Ich kaufe gerne technische Geräte, die gerade erst auf den Markt gekommen sind.“ Die Antwortoptionen wären „1: stimme voll zu“ bis „5: stimme gar nicht zu“. Im weiteren Sinne wird der Begriff Likert-Skala häufig auch allgemein für Ratingskalen verwendet, mittels derer Befragte auf einer mehrstufigen Intervallskala Zustimmung oder Ablehnung ausdrücken können. (https://de.statista.com/statistik/lexikon/definition/82/likert_skala/)

Global Competitiveness Index:

Der Global Competitiveness Index ist ein Indikator für die Wettbewerbsfähigkeit einzelner Staaten. Er wird vom Weltwirtschaftsforum erhoben und im Rahmen des „Global Competitiveness Report“ veröffentlicht. Er umfasst die Subindizes

„Basic Requirements“ mit den Säulen „Institutionen“, „Infrastruktur“, „Makroökonomische Umgebung“ und „Gesundheits- und Grundschulwesen“,
„Efficiency Enhancers“ mit den Säulen „Hochschulwesen und Training“, „Gütermarkteffizienz“, „Arbeitsmarkteffizienz“,
„Finanzmarktentwicklung“, „Technologischer Reifegrad“ und „Marktgröße“,
„Innovation and Sophistication Factors“ mit den Säulen „Entwicklungsstand der Wirtschaft“ und „Innovation“.

Die Gewichtung der Subindizes erfolgt nach dem BIP pro Kopf. In Ländern mit einem niedrigen BIP pro Kopf ist der Subindex „Basic Requirements“ sehr hoch gewichtet, während er bei steigendem BIP pro Kopf an Wichtigkeit gegenüber den anderen beiden Indizes verliert. Für Österreich und die Vergleichsländer gilt die Verteilung „Basic Requirements“ 20 Prozent, „Efficiency Enhancers“ 50 Prozent und „Innovation and Sophistication Factors“ 30 Prozent.

Doing Business Report:

Jedes Jahr veröffentlicht die Weltbank den „Doing Business Report“, in dem 190 Länder aus aller Welt nach ihrer Unternehmensfreundlichkeit beurteilt und verglichen werden. Dabei werden sowohl quantitative (z. B. Anzahl der Prozesse zur Gründung eines Unternehmens, der Zeitaufwand für die Gründung etc.) als auch qualitative Daten (Einschätzungen der Expertinnen und Experten z. B. zur Stärke der Rechtsansprüche) verwendet.

Dieser Bericht stützt sich im Wesentlichen auf die Analyse von zehn Indikatoren, die nachfolgend genauer erläutert werden:

Starting a business: Dieser Indikator misst die Zeit und Kosten, die benötigt werden, um eine kleine bzw. mittelgroße GmbH in der größten Stadt eines Landes zu gründen und diese zu führen.

Dealing with construction permits: Dieser Indikator misst die Zeit und Kosten für die Errichtung eines Gebäudes, inklusive der für Genehmigungen, Inspektionen und Medienanschlüsse, wie etwa Wasser oder Gas, benötigten Ressourcen.

Getting electricity: Dieser Indikator misst die Zeit und Kosten für den Anschluss an das lokale Stromnetz sowie die Gebühren, Abgaben und Preise für die Elektrizität.

Registering property: Dieser Indikator misst die Zeit und die bei der Registrierung eines Grundstücks entstehenden Kosten sowie das Verwaltungssystem von Grundstücken des jeweiligen Landes.

Getting credit: Dieser Indikator untersucht sowohl die Kreditauskunftssysteme als auch die Effektivität von Kreditsicherungs- und Insolvenzrecht bezüglich Krediten.

Protecting minority investors: Dieser Indikator misst sowohl die Rechte und Schutzmaßnahmen von Minderheitsaktionären gegen den Missbrauch von Firmenvermögen von Vorstandsmitgliedern als auch generelle Rechte von Aktionärinnen und Aktionären sowie bspw. Transparenzvorschriften.

Paying taxes: Dieser Indikator misst die abzuführenden Steuern und sonstige Abgaben, die innerhalb eines Jahres in einem mittelgroßen Unternehmen anfallen.

Trading across borders: Dieser Indikator misst die Zeit und die Kosten, die durch die verschiedenen Prozesse bei Import und Export von Waren anfallen. Hierbei werden jedoch nicht die Zölle berücksichtigt, sondern die Zeit und Kosten, die durch folgende drei Großgruppen entstehen: Die Überprüfung und Notwendigkeit von Dokumenten, die Kontrollen an den Grenzen sowie der Transport im jeweiligen Land.

Enforcing contracts: Dieser Indikator misst die Zeit und die Ressourcen, die benötigt werden, um einen Rechtsstreit in einem erstinstanzlichen Gerichtsprozess lösen zu können. Zusätzlich wird evaluiert, ob im jeweiligen Land beispielhafte Maßnahmen zur Steigerung von Effizienz und des unparteiischen Verhaltens von am Urteil maßgeblich beteiligten Personen implementiert wurden.

Resolving insolvency: Dieser Indikator misst die Dauer, Kosten und das Ergebnis von Insolvenzverfahren, wie die gesamte rechtliche Abwicklung und Regulierung eines solchen Verfahrens.

Innovation Leader:

Im European Innovation Scoreboard (EIS) der Europäischen Kommission, der jährlich mit Hilfe eines synthetischen Indikators, der aus unterschiedlichen Datenquellen und auf Basis vieler Einzelindikatoren generiert wird, erstellt wird, wird der Innovation Leader definiert. Er versucht, die technologische und innovatorische Leistungsfähigkeit eines Landes in seiner Gesamtheit darzustellen.

S.W.O.T-Profil:

Die S.W.O.T.-Analyse ist ein Verfahren, welches für die Positionsbestimmung und Strategieentwicklung eines Unternehmens verwendet wird. Die Analyse liefert den tatsächlichen Ist-Zustand eines Unternehmens sowie seines Umfelds und analysiert die derzeitigen Stärken (Strengths), Schwächen (Weaknesses), zukünftige Chancen (Opportunities) und Risiken (Threats). Sie kann

inhaltlich und technisch ebenso für Projekte eingesetzt werden. Ein S.W.O.T.-Profil ist das Resultat einer S.W.O.T-Analyse.

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Gründungsrate Segment Technologie/KIBS, 2014	36
Tabelle 2:	Beschäftigungsanteil Unternehmensgründungen strukturbereinigt Segment Technologie/KIBS, kumuliert, 2014	39
Tabelle 3:	Anteil der Vorgründerinnen und Vorgründer an Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern 2011–2015 (in Prozent)	44
Tabelle 4:	Experteneinschätzung zu hemmenden Faktoren in Österreich, Deutschland, Schweiz und Niederlande GEM 2016 (in Prozent der Expertinnen und Experten)	48
Tabelle 5:	Experteneinschätzung zu fördernden Faktoren in Österreich, Deutschland, Schweiz und den Niederlanden GEM 2016 (in Prozent der Expertinnen und Experten)	50
Tabelle 6:	Experteneinschätzung zu Handlungsempfehlungen in Österreich, Deutschland, Schweiz und Niederlande GEM 2016 (in Prozent)	51
Tabelle 7:	Interviewergebnisse Österreich: Ausgewählte Einflussfaktoren auf sozio-kultureller und persönlicher Ebene	54
Tabelle 8:	Interviewergebnisse Österreich: Ausgewählte Einflussfaktoren auf Bildungsebene	56
Tabelle 9:	Interviewergebnisse Österreich: Ausgewählte Einflussfaktoren im thematischen Bereich Inputfaktoren	59
Tabelle 10:	Interviewergebnisse Österreich: Ausgewählte Einflussfaktoren auf Finanzierungsebene	60
Tabelle 11:	Interviewergebnisse Österreich: Ausgewählte politische und regulatorische Einflussfaktoren	63
Tabelle 12:	Stärken und Schwächen der Gründungslandschaft in Österreich	79
Tabelle 13:	Chancen und Herausforderungen der Gründungslandschaft in Österreich	83
Tabelle 14:	Good Practice „next generation“	111
Tabelle 15:	Good practice „Junior Company“	111
Tabelle 16:	Good Practice: Lakeside Science & Technology Park	112
Tabelle 17:	Good Practice „Lehrabschluss HTL Krems“	113
Tabelle 18:	Good Practice „SCHOOL@MUL“	114
Tabelle 19:	Good Practice „Talentecheck“	115
Tabelle 20:	Good Practice „u:start“	115
Tabelle 21:	Good Practice „Übungsfirmen“	116
Tabelle 22:	Good Practice „Unternehmerführerschein“	117
Tabelle 23:	Good Practice „Unternehmerin macht Schule“	118
Tabelle 24:	Good Practice „whatchado“	118
Tabelle 25:	Good Practice „Youth Start Entrepreneurial Challenges“	119
Tabelle 26:	Good Practice „aws First“	120

Tabelle 27:	Good Practice „Forschungsprämie“	121
Tabelle 30:	Good Practice „Entrepreneurship Campus“	122
Tabelle 31:	Good Practice „Gründerwoche Deutschland“	123
Tabelle 32:	Network for Teaching Entrepreneurship	124
Tabelle 33:	Good Practice „RKW Kompetenzzentrum“	125
Tabelle 34:	Strascheg Center for Entrepreneurship	127
Tabelle 35:	Good Practice „Unternehmergeist in die Schulen“	128
Tabelle 36:	Good Practice „Bayern Digital“	129
Tabelle 37:	Good Practice „EXIST“	130
Tabelle 38:	Good Practice „German Accelerator“	132
Tabelle 39:	Good Practice „High-Tech Gründerfonds“	133
Tabelle 40:	Good Practice „bildxzug“	135
Tabelle 41:	Good Practice „Iconomix“	137
Tabelle 42:	Good Practice „International Swiss Talent Forum“	138
Tabelle 43:	Good Practice „Kids@Science-Programm“	139
Tabelle 44:	Good Practice „Lehrplan 21“	140
Tabelle 45:	Good Practice „Nationaler Wettbewerb Schweizer Jugend forscht“	141
Tabelle 46:	Good Practice „Schweizer Institut für Entrepreneurship“	142
Tabelle 47:	Good Practice „Studienwochen“	143
Tabelle 48:	Good Practice „Young Enterprise Switzerland“	144
Tabelle 49:	Good Practice „Institut für Jungunternehmen“	146
Tabelle 50:	Good Practice „Innosuisse“	147
Tabelle 51:	Good Practice „Mikrokredite.ch“	149
Tabelle 52:	Good Practice „Dutch Centers for Entrepreneurship“	150
Tabelle 53:	Good Practice „Performatory“	151
Tabelle 54:	Good Practice „Starters Lift“	152
Tabelle 55:	Good Practice „StartupDelta“	153

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	GEM-Modell der unternehmerischen Aktivität	25
Abbildung 2:	Interdependenzen der unternehmerischen Rahmenbedingungen im GEM	26
Abbildung 3:	Unternehmensgründungen in Österreich nach Wirtschaftsklassen 2015	32
Abbildung 4:	Gründungsraten im internationalen Vergleich 2014 (in Prozent)	34
Abbildung 5:	Beschäftigungszahl der neugegründeten Unternehmen in Österreich 2015	37
Abbildung 6:	Beschäftigungsanteil der neugegründeten Unternehmen im internationalen Vergleich 2014 (in Prozent)	38
Abbildung 7:	Unternehmerische Aktivität in Österreich, Deutschland, Schweiz und Niederlande (in Prozent der Gesamtbevölkerung)	40
Abbildung 8:	Altersstruktur von Gründerinnen und Gründern in jungen Unternehmen allgemein und im Technologiesegment (in Prozent)	41
Abbildung 9:	Motive der Unternehmensgründung von Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern und im Technologiesegment (in Prozent)	42
Abbildung 10:	Möglichkeitsmotive von Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern allgemein und im Technologiesegment (in Prozent)	43
Abbildung 11:	Einstellungen zum Unternehmertum, Gesamtbevölkerung und Jungunternehmen im Technologiesegment (in Prozent)	45
Abbildung 12:	Einschätzung der Expertinnen und Experten der unternehmerischen Rahmenbedingungen in Österreich, Deutschland, Schweiz und den Niederlanden (2016)	47
Abbildung 13:	Das deutsche Schulbildungssystem	65
Abbildung 14:	Das Schulsystem in der Schweiz	70
Abbildung 15:	Das niederländische Schulsystem	75

Abkürzungen

aws	Austria Wirtschaftsservice
AG	Aktiengesellschaft
AHS	Allgemeinbildende höhere Schule
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMBWF	Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Forschung
BMDW	Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort
BMF	Bundesministerium für Finanzen
BS	Berufsschule
bspw.	beispielsweise
bzw.	beziehungsweise
d. h.	das heißt
EIS	European Innovation Scoreboard
EK	Europäische Kommission
etc.	et cetera
EU-28	Die 28 Mitgliedsstaaten der Europäischen Union
e. V.	eingetragener Verein
EXIST	Existenzgründungen aus der Wissenschaft
F&E	Forschung und Entwicklung
FFG	Forschungsförderungsgesellschaft
FS	Fachschule
FTI	Forschung, Technologie und Innovation
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
ggf.	gegebenenfalls
HAK	Handelsakademie
HAS	Handelsschule
HTL	Höhere Technische Lehranstalt
IFTE	Initiative for Teaching Entrepreneurship
IKT	Informations- und Kommunikationstechnik

ILO	Internationale Arbeitsorganisation (englisch: International Labour Organization)
IV	Industriellenvereinigung
KIBS	Wissensintensiver Wirtschaftssektor (englisch: Knowledge Intensive Business Sector)
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
KWF	Kärntner Wirtschaftsförderungs Fonds
MINT	Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik
MOOC	Offener Massen-Online-Kurs (englisch: Massive Open Online Course)
MUL	Montanuniversität Leoben
n. a.	nicht verfügbar (englisch: not available)
NES	Nationale Expertenbefragung des Global Entrepreneurship Monitor (englisch: National Expert Survey)
NFTE	Network for Teaching Entrepreneurship
NMS	Neue Mittelschule
OECD	Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (englisch: Organisation for Economic Co-operation and Development)
PTS	Polytechnische Schule
RKW	Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit in Industrie und Handwerk
TEA	Total early stage entrepreneurship activity
SCE	Strascheg Center for Entrepreneurship
SFG	Steirische Wirtschaftsförderungsgesellschaft
SWOT	Stärken-Schwächen-Chancen-Herausforderungen (englisch: Strength-Weaknesses-Opportunities-Threats)
ToR	Vergabebedingungen (englisch: Terms of Reference)
u. a.	unter anderem
vgl.	vergleiche
WEF	Weltwirtschaftsforum (englisch: World Economic Forum)
WIBAG	Wirtschaft Burgenland Gesellschaft

WISTO	Wirtschafts-Standort Vorarlberg GmbH
WKO	Wirtschaftskammer Österreich
WTZ	Wissenstransferzentrum
WU	Wirtschaftsuniversität
z. B.	zum Beispiel

Literaturverzeichnis

ACT Servicestelle der österreichischen Übungsfirmen (2018) Schulung. Weblink: <https://www.act.at/schulung/>; nachgeschlagen am 12.3.2018.

Allianz Nachhaltige Universitäten in Österreich (2018): Sustainable Entrepreneurship. Weblink: <http://nachhaltigeuniversitaeten.at/arbeitsgruppen/sustainable-entrepreneurship/>; nachgeschlagen am 13.4.2018.

Alumniverband der Universität Wien (2018): u:start. Weblink: <https://www.alumni.ac.at/portal/berufkarriere/ustart/infoartikel/article/3072.html>; nachgeschlagen am 16.4.2018.

AMS (2018): Überbetriebliche Lehrausbildung. Weblink: <http://www.ams.at/service-arbeitsuchende/finanzielles/foerderungen/ueberbetriebliche-lehrausbildung>; nachgeschlagen am 16.4.2018.

Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule (2017): Wir bringen die Wirtschaft in die Schule. Weblink: <https://aws.ibw.at/home/>; nachgeschlagen am 16.4.2018.

aws (2017): Lohnnebenkostenförderung. Weblink: <https://www.aws.at/foerderungen/aws-lohnnebenkostenfoerderung/>; nachgeschlagen am 11.10.2017.

aws (2018a): Venture Capital Initiative. Weblink: <https://www.aws.at/foerderungen/aws-venture-capital-initiative/>; nachgeschlagen am 16.4.2018.

aws (2018b): Gründerfonds. Weblink: <http://www.gruenderfonds.at/investitionskriterien/moegliche-anlaesse-fuer-eine-beteiligung/>; nachgeschlagen am 16.4.2018.

aws (2018c): Business Angel Fonds. Weblink: <https://www.aws.at/foerderungen/aws-business-angel-fonds/>; nachgeschlagen am 16.4.2018.

aws (2018d): aws First. Weblink: <https://www.aws.at/foerderungen/aws-first/>; nachgeschlagen am 16.4.2018.

aws (2018e): aws Preseed. Weblink: <https://www.aws.at/gruenden/unternehmen-gruenden/gruendung-finanzieren-innovative-start-ups/>; nachgeschlagen am 3.3.2018.

aws (2018f): aws LISA. Weblink: <https://www.aws.at/foerderungen/aws-lisa-life-science-austria/>; nachgeschlagen am 14.4.2018.

Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Energie und Technologie (2017): Bayern digital. Weblink: <https://www.stmwi.bayern.de/digitalisierung/bayern-digital-ii/>; nachgeschlagen am 11.11.2017.

Baumann J., Kritikos A. S. (2016): The Link Between R&D, Innovation and Productivity: Are Micro Firms Different? DIW Berlin Discussion Paper No. 1546.

bildxzug (2017): bildxzug. Weblink: <http://www.bildxzug.ch/home/>; nachgeschlagen am 11.11.2017.

Bildungsexperten.net (2017): Wie funktioniert das deutsche Bildungssystem? Weblink: <http://www.bildungsexperten.net/wissen/wie-funktioniert-das-deutsche-bildungssystem/>; nachgeschlagen am 10.10.2017.

Bizmooc (2018): BIZMOOC. Weblink: <http://bizmooc.eu/>; nachgeschlagen am 2.2.2018.

BMB (2017a): Bank Austria Ideen- und Businessplan-Wettbewerb „next generation“. Weblink https://www.bmb.gv.at/schulen/pwi/wb/abgelaufen/nextgeneration_vol11_bl.pdf?61edvs; nachgeschlagen am 11.11.2017.

BMB (2017b): Schule 4.0. – jetzt wird's digital. Weblink: <https://www.bmb.gv.at/schulen/schule40/index.html>; nachgeschlagen am 11.11.2017.

BMF (2017): Forschungsprämie. Weblink: https://www.usp.gv.at/Portal.Node/usp/public/content/steuern_und_finanzen/betriebseinnahmen_und_ausgaben/49867.html; nachgeschlagen am 11.11.2017.

Bosma N. S., Hessels S. J. A, Schutjens V. A. J. M., Van Praag C. M., Verheul, I. (2012): Entrepreneurship and Role Models. Journal of Economic Psychology, 33(2), S. 410–424.

Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort (2018): Mittelstandsbericht 2018. BMDW: Wien.

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2017a): Unternehmergeist macht Schule. Weblink: http://www.unternehmergeist-macht-schule.de/DE/Startseite/home_node.html; nachgeschlagen am 11.10.2017.

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2017b): EXIST. Weblink: <https://www.exist.de/DE/Home/inhalt.html>; nachgeschlagen am 11.11.2017.

Carree M., van Stel A., Storey D. J., Thurik A. R., Wennekers S. (2007): The relationship between economic development and business ownership revisited. *Entrepreneurship & Regional Development* 19(3), S. 281–291.

Chhokar J. S., Brodbeck F. C., House R. J. (2008): *Culture and Leadership across the World: The GLOBE Book of In-Depth Studies of 25 Societies*. Taylor & Francis: New York.

Criscuolo C., Gal P. N., Menon C. (2014): *The Dynamics of Employment Growth: New Evidence from 18 Countries*. OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 14, OECD Publishing: Paris.

Deutsche Wirtschaft e. V. (2017): RKW Kompetenzzentrum. Weblink: <https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/>; nachgeschlagen 11.10.2017.

Donau Universität Krems (2018): Soziale Innovation. Weblink: <https://www.donau-uni.ac.at/de/studium/social-innovation-kompakt/index.php>; nachgeschlagen am 11.4.2018.

Dutch CE (2017): Dutch Centers for Entrepreneurship. Weblink: http://www.dutchce.nl/?page_id=1214; nachgeschlagen am 11.10.2017.

European Innovation Scoreboard (2018): *European Innovation Scoreboard 2018*. EK: Brüssel.

EK/EACEA/Eurydice (2016): *Entrepreneurship Education at School in Europe*. Eurydice Report. Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union: Luxemburg.

EK/EACEA/Eurydice (2017): *The Structure of the European Education Systems 2017/18: Schematic Diagrams*. Eurydice Facts and Figures. Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union: Luxemburg.

EK (2010): *Entrepreneurship in the EU and beyond*. EK: Brüssel.

EK (2014): *Entrepreneurship in the EU and beyond*. EK: Brüssel.

EK (2017a): *2017 Small Business Act Fact Sheet Austria*. EK: Brüssel.

EK (2017b): 2017 Small Business Act Fact Sheet Germany. EK: Brüssel.

EK (2017c): 2017 Small Business Act Fact Sheet Netherlands. EK: Brüssel.

EK (2018a): 2018 Small Business Act Fact Sheet Austria. EK: Brüssel.

EK (2018b): 2018 Small Business Act Fact Sheet Germany. EK: Brüssel.

EK (2018c): 2018 Small Business Act Fact Sheet Netherlands. EK: Brüssel.

Fazekas, M., Field, S. (2013): Postsekundäre Berufsbildung in Deutschland. OECD Publishing: Paris.

FFG (2018): AT:net. Weblink: https://www.ffg.at/atnet_2018_05; nachgeschlagen am 2.4.2018.

Frietsch R., Rammer C. (2015): Global Champions und Hidden Champions: Internationale Konzerne und KMU im Innovationswettbewerb. Fraunhofer: München.

German Accelerator Inc. (2017a): Application Life Sciences. Weblink: <https://germanaccelerator.com/life-sciences/application/>; nachgeschlagen am 26.4.2018.

German Accelerator Inc. (2017b): Application Process Tech. Weblink: <https://germanaccelerator.tech/apply-now/>; nachgeschlagen am 26.4.2018.

German Accelerator Inc. (2017c): German Accelerator. Weblink: <https://germanaccelerator.com/>; nachgeschlagen am 24.5.2018.

German Accelerator Inc. (2017d): Program features. Weblink: <https://germanaccelerator.asia/>; nachgeschlagen am 24.5.2018.

GIN Network (2016): GIN Austria. Weblink: <http://www.gin-austria.com/GoAsia.html>; nachgeschlagen am 14.4.2018.

Gründerwoche (2018): Gründerwoche Deutschland. Weblink: <https://www.gruenderwoche.de/>; nachgeschlagen am 12.3.2018.

HAK.CC (2018): Handelsakademie Digital Business. Weblink: https://www.hak.cc/die_hak_has/schulformen/spezielle_ausbildungen/hak_db; nachgeschlagen am 14.4.2018.

High-Tech Gründerfonds Management GmbH (2017): High-Tech Gründerfonds. Weblink: <https://high-tech-gruenderfonds.de/de/>; nachgeschlagen am 11.11.2017.

Hochschule München (2017): Strascheg Center for Entrepreneurship. Weblink: <http://www.sce.de/startseite.html>; nachgeschlagen am 11.11.2017.

HTL Krems (2017): Lehrabschluss der HTL Krems; Weblink: <http://www.htlkrems.ac.at/hp/abteilungen/tiefbau/allgemeines/>; nachgeschlagen am 14.4.2018.

Hochschule für Technik und Wirtschaft Chur (2017): Schweizer Institut für Entrepreneurship. Weblink: <http://www.htwchur.ch/management/institut-sife.html>; nachgeschlagen am 11.11.2017.

Hofstede G. (2003): Cultural Dimensions in Austria. Online: <http://geert-hofstede.com/austria.html>; nachgeschlagen am 28.9.2017.

IFTE (2017): Youth Start Entrepreneurial Challenge. Weblink: <http://www.ifte.at/youthstart/>; nachgeschlagen am 20.10.2017.

Impulszentrum für Entrepreneurship Education (2018): Zertifizierungen. Weblink: <https://www.eesi-impulszentrum.at/zertifizierung/>; nachgeschlagen am 16.4.2018.

INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH (2017): Innovation into business. Weblink: <http://www.inits.at/>; nachgeschlagen am 20.11.2017.

Institut für Jungunternehmen (2017): Institut für Jungunternehmen. Weblink: <https://www.ifj.ch/>; nachgeschlagen am 20.10.2017.

International Labour Organisation (2006): Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise Start-ups by young people. International Labour Organisation: Genf.

Jugend Innovativ (2018): Jugend Innovativ Home. Weblink: <http://www.jugendinnovativ.at/index.html>; nachgeschlagen am 14.4.2018.

Junior Achievement Austria (2017): Junior Company. Weblink: <https://www.junior.cc/>; nachgeschlagen am 11.10.2017.

Kaiblinger & Partner (2014): Planspielzentrum. Weblink: <http://www.planspielzentrum.at/>; nachgeschlagen am 11.2.2018.

Kerr W., Nanda R. (2009): Financing constraints and entrepreneurship. NBER Working paper 15498. National Bureau of Economic Research: Cambridge.

Keuschnigg C., Ecker B., Sardadvar S., Reiner C. (2017): Innovationsland Österreich. Wirtschaftspolitisches Zentrum: St. Gallen.

Kiendl D., Kirschner E., Wenzel R., Penz E. (2017): Global Entrepreneurship Monitor: Bericht zur Lage des Unternehmertums in Österreich 2016. FH JOANNEUM: Graz.

Kollmann T., Stöckmann C. (2016): European Start-up Monitor 2016. Weblink: <http://europeanstartupmonitor.com/esm/esm-2016/>; nachgeschlagen am 11.10.2017.

Kritikos A. S. (2014): Entrepreneurs and their impact on jobs and economic growth. IZA: Berlin.

Lakeside Science & Technologypark (2017): Lakeside Science & Technologypark; Weblink: <http://www.lakeside-scitec.com/>; nachgeschlagen am 11.10.2017.

Lindner J. (2014): Entrepreneurial Mindset für die Praxis. Wissensplus Ausgabe 4 2014/15. S. 17.

Mayring P. (2007): Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken, Beltz Pädagogik: Weinheim.

Medienhak Graz (2018): Smarte Übungsfirma & Smart Management. Weblink: [https://www.medienhak.at/uefa.html?file=files/.../Smarte%20Uebungsfirma%204.0](https://www.medienhak.at/uefa.html?file=files/.../Smarte%20Uebungsfirma%204.0;); nachgeschlagen am 26.4.2018.

Fazekas, M., Field S. (2013): Postsekundäre Berufsbildung in Deutschland. OECD Publishing: Paris.

Minniti M. (2008): The Role of Government Policy on Entrepreneurial Activity: Productive, Unproductive, or Destructive? Entrepreneurship Theory and Practice 32(5); S. 779–790.

Montanuniversität Leoben (2018): SCHOOL@MUL. Weblink: <http://school-at-mul.unileoben.ac.at/de/5785/>; nachgeschlagen am 24.5.2018.

NFTE (2017): Network for Teaching Entrepreneurship. Weblink: <http://www.nfte.de>; nachgeschlagen am 11.10.2017.

OECD (2002): The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics. OECD Publishing: Paris.

OECD (2010a): SMEs, Entrepreneurship and Innovation. OECD Publishing: Paris.

OECD (2010b): Measuring Entrepreneurship. OECD Publishing: Paris.

OECD (2016): Entrepreneurship at a Glance 2016, OECD Publishing: Paris.

Ortlieb, R., Weiss, S. (2015): Mapping Patterns of Youth Self-Employment: Secondary Data Analysis, STYLE Working Papers, STYLE-WP 7.2. CROME, University of Brighton, Brighton.

Piegeler M., Röhl K.-H. (2015): Gründungsförderung in Deutschland. Ein Aktionsplan gegen sinkende Gründerzahlen. IW Policy Paper.

Rammer C., Gottschalk S., Peters B., Bersch J., Erdsiek D. (2016): Die Rolle von KMU für Forschung und Innovation in Deutschland, Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 10/2016, Expertenkommission Forschung und Innovation: Berlin.

Schibany A., Berger M., Gassler H., Reiner C. (2013): Frontrunner-Unternehmen in Österreich. Strategien und Herausforderungen auf dem Weg zum Innovation Leader; Joanneum Research, Research Report Series 156/2013.

School Education Gateway (2015a): Entrepreneurship Education in Germany. Weblink: https://www.schooleducationgateway.eu/downloads/entrepreneurship/Germany_151022.pdf nachgeschlagen am 10.9.2017.

School Education Gateway, (2015b): Entrepreneurship Education in the Netherlands. Weblink:https://www.schooleducationgateway.eu/downloads/entrepreneurship/Netherlands_151022.pdf nachgeschlagen am 10.9.2017.

Schumpeter J. A. (1934): The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle. Harvard University Press: Cambridge.

Schweizer Jugend forscht (2017): Schweizer Jugend forscht. Weblink: <https://www.sjf.ch>; nachgeschlagen am 2.4.2018.

Schweizer Eidgenossenschaft (2017): Innosuisse. Weblink: <https://www.innosuisse.ch/inno/de/home.html>; nachgeschlagen am 11.11.2017.

Schweizer Nationalbank (2017): Iconomix. Weblink: <https://www.iconomix.ch/de/>; nachgeschlagen am 10.4.2018.

Schweizerische Konferenz der kantonalen Erziehungsdirektoren (2017): Bildungssystem Schweiz. Weblink: <http://www.edk.ch/dyn/14798.php>; nachgeschlagen am 10.11.2017.

Singer S., Amoros J. E., Arreola D. M. (2015): Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report. Global Entrepreneurship Research Association GERA: Monterrey.

StartupDelta (2017): StartupDelta. Weblink: <https://www.startupdelta.org/about-startupdelta/startupdelta/>; nachgeschlagen am 20.10.2017.

Statistisches Bundesamt (2017): Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung. Weblink: <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/VGR/VolkswirtschaftlicheGesamtrechnungen.html;jsessionid=9F8DFC34860168BC1414CB04121D3132.InternetLive1>; nachgeschlagen am 9.12.2017.

Statistisches Bundesamt (2018a): Absolventen/Abgänger nach Abschlussart. Weblink: https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesellschaftStaat/BildungForschungKultur/Schulen/Tabellen/AbsolventenAbgaenger_Abschlussart.html; nachgeschlagen am 19.4.2018.

Statistisches Bundesamt (2018b): Berufliche Bildung. Weblink: <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesellschaftStaat/BildungForschungKultur/BeruflicheBildung/BeruflicheBildung.html;jsessionid=5717EE12562DD5C5A700931AD1D6615C.InternetLive2>; nachgeschlagen am 19.4.2018.

Statistisches Bundesamt (2018c): Hochschulen. Weblink: <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesellschaftStaat/BildungForschungKultur/Hochschulen/Hochschulen.html;jsessionid=5717EE12562DD5C5A700931AD1D6615C.InternetLive2>; nachgeschlagen am 19.4.2018.

Stiftung Entrepreneurship (2017): Entrepreneurship Campus. Weblink: <https://www.entrepreneurship.de/campus-erklaerung/>; nachgeschlagen am 20.10.2017.

Universität Breda (2017): Performatory. Weblink: <http://performatory.nl/>; nachgeschlagen am 13.10.2017.

Universität Tilburg (2017): Starters Lift. Weblink: <https://www.starterslift.nl/>; nachgeschlagen am 20.10.2017.

Verein GO! (2017): Mikrokredite.ch. Weblink: www.mikrokredite.ch; nachgeschlagen am 11.10.2017.

Whatchado (2018). whatchado. Weblink: <https://www.whatchado.com/de/>; nachgeschlagen am 11.2.2018.

weXelerate GmbH (2018). Wexelerate. Weblink: <https://www.wexelerate.com/>; nachgeschlagen am 11.2.2018.

Wiens J., Jackson C. (2015): The Importance of Young Firms for Economic Growth. Entrepreneurship Policy Digest. Kauffman Foundation: Kansas City.

WKO (2017): Wirtschaftsprofil Schweiz. Weblink: <http://wko.at/statistik/eu/wp-schweiz.pdf>; nachgeschlagen am 10.11.2017.

WKO (2018a): Talentecheck. Weblink: https://www.wko.at/service/ooe/bildung-lehre/Talente_Check.html; nachgeschlagen am 10.11.2017.

WKO (2018b): Unternehmerin macht Schule. Weblink: <https://www.wko.at/Content.Node/kampagnen/unternehmerinmachtschule/start.html>; nachgeschlagen am 24.5.2018.

WKO (2018c): Unternehmerführerschein. Weblink: https://www.wko.at/site/ufs_de/Unternehmerfuehrerschein.html; nachgeschlagen am 23.2.2018.

World Bank (2017): Doing Business 2018. The World Bank: Washington.

World Economic Forum (2017): The Global Competitiveness Report 2017–2018. World Economic Forum: Genf.

Wyrwich M., Stuetzer M., Sternberg R. (2016): Entrepreneurial role models, fear of failure and institutional approval of entrepreneurship: A tale of two regions, *Small Business Economics* 46(3), S. 467–492.

Wissenstransferzentren (2018): Wissenstransferzentren. Weblink: <http://www.wtz.ac.at/>; nachgeschlagen am 19.4.2018.

Wissenstransferzentrum West (2018): Spin-Off Fellowships. Weblink: <http://wtz-west.at/wtz-west/spinoffaustria/>; nachgeschlagen am 19.4.2018.

WU Wien (2018): WU Gründungszentrum. Weblink: <https://www.wu.ac.at/gruenden/>; nachgeschlagen am 2.3.2018.

Young Enterprise Switzerland (2017): Young Enterprise Switzerland. Weblink: <https://www.young-enterprise.ch/>; nachgeschlagen am 11.11.2018