

WIFO

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

 **ÖSTERREICHISCHES INSTITUT FÜR
WIRTSCHAFTSFORSCHUNG**

**Urbane Wirtschaftspolitik unter
neuen Rahmenbedingungen
Strategien für eine wachstumsorientierte
Förderpolitik in Wien**

**Peter Mayerhofer, Gerhard Palme,
Christoph Sauer**

Wissenschaftliche Assistenz: Andrea Grabmayer,
Andrea Hartmann, Maria Thalhammer

Mai 2007

Urbane Wirtschaftspolitik unter neuen Rahmenbedingungen

Strategien für eine wachstumsorientierte Förderpolitik in Wien

**Peter Mayerhofer, Gerhard Palme,
Christoph Sauer**

Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung
im Auftrag des Magistrates der Stadt Wien, MA 27

Wissenschaftliche Assistenz: Andrea Grabmayer,
Andrea Hartmann, Maria Thalhammer

Mai 2007

Urbane Wirtschaftspolitik unter neuen Rahmenbedingungen

Strategien für eine wachstumsorientierte Förderpolitik in Wien

Inhaltsverzeichnis

Verzeichnis der Übersichten	V
Verzeichnis der Abbildungen	VII
Ergebnistelegamm	1
<i>Allgemeine strukturelle Charakteristika</i>	1
<i>Strategische Grundorientierung des regionalen Fördersystems</i>	1
<i>Status quo des Wiener Fördersystems</i>	2
<i>Anregungen zur Weiterentwicklung des Systems</i>	3
Executive Summary	6
<i>Gute Ausgangsposition im Städtewettbewerb, aber konsequent wachstumsorientierte Standort- und Förderpolitik notwendig</i>	6
<i>Rasanter Strukturwandel verändert Adressatenkreis der regionalen Förderpolitik</i>	8
<i>Grundlegende Zielsetzung: Innovationsorientierung und Internationalisierung von klein- und mittelbetrieblich strukturierten (Dienstleistungs-)Unternehmen</i>	9
<i>Internationalisierungsförderung: Partielle Adaptionsbedarfe in einem breiten und gut ausgerichteten System</i>	11
<i>Innovationsförderung: Konsequente Öffnung des regionalen Innovationssystems für externes Wissen</i>	18
1. Einleitung	25
2. Wettbewerbsfähigkeit der Wiener Wirtschaft im internationalen Städtevergleich	28
2.1 <i>Zielsetzung und Datenbasis</i>	28
2.2 <i>Wien im Lissabon-Prozess: Eine vergleichende Analyse europäischer Stadtreionen auf Basis der EU-Strukturindikatoren</i>	31
2.2.1 <i>Allgemeiner wirtschaftlicher Hintergrund</i>	31
2.2.2 <i>Beschäftigung</i>	34

2.2.3	Innovation und Forschung	39
2.2.4	Wirtschaftsreformen	43
2.2.5	Sozialer Zusammenhalt	45
2.3	<i>Zusammenfassende Einschätzung: Wiens Performance in der Städtekonkurrenz</i>	47
3.	Die Adressaten regionaler Politikintervention: Spezifika der Wiener Unternehmensstruktur	57
3.1	<i>Rasanter Strukturwandel als Herausforderung</i>	57
3.2	<i>Haupttrends in der Unternehmensstruktur: Ansatzpunkte für Adaptionen im Fördersystem</i>	59
3.2.1	Tendenz 1: Fortschreitende Tertiärisierung	59
3.2.2	Tendenz 2: Bedeutungsgewinn humankapital- und technologieintensiver Aktivitäten	64
3.2.3	Tendenz 3: Veränderung der Unternehmensstruktur zu kleineren Einheiten	66
4.	Strategische Grundorientierung	84
4.1	<i>Klein- und Mittelunternehmen als Fördergegenstand</i>	84
4.2	<i>Wirtschaftsförderung in Wien – ein erster Überblick</i>	88
4.3	<i>Innovation und Internationalisierung als Förderschwerpunkte</i>	91
5.	Handlungsfeld Internationalisierung: Überlegungen zum optimalen Förderdesign	98
5.1	<i>Zum Internationalisierungsverhalten der interessierenden Adressatengruppen</i>	98
5.1.1	Internationalisierung und Unternehmensgröße: Nachteile für kleine und mittlere Unternehmen	100
5.1.2	Internationalisierung im Dienstleistungsbereich: Beschränkungen aus der Gütercharakteristik	111
5.2	<i>Grundsätzliche Überlegungen zur Internationalisierungsförderung</i>	121
5.2.1	Internationalisierungsförderung für KMU und Dienstleistungsbereich – eine notwendige und sinnvolle Strategie?	121
5.2.2	Internationalisierungsstrategien auf Unternehmensebene – theoretische und empirische Evidenz	124
5.2.3	Motive und Barrieren im Internationalisierungsprozess: Die Sicht der Unternehmen	138
5.2.4	Vorläufiges wirtschaftspolitisches Resümee: Eckpunkte eines effizienten Systems der Internationalisierungsförderung in Wien	145
5.3	<i>Instrumente des Wiener Fördersystems</i>	149
5.3.1	Finanzierung	152
5.3.2	Kompetenzaufbau und Stärkung der Humanressourcen	158
5.3.3	Netzwerke und Kooperationen	167

5.3.4	Förderung von internationalisierungsrelevanten Informationstechnologien	172
5.4	<i>Empfehlungen im Bereich Internationalisierung</i>	175
5.4.1	Haftungsrahmen für Internationalisierungsaktivitäten in Wiener KMU	176
5.4.2	Risikokapitalfonds für kleinere Unternehmen mit raschem Internationalisierungspfad	177
5.4.3	Verstärkung pro-aktiver Elemente im Beratungssystem	177
5.4.4	Initiativen zur Förderung außenhandelsrelevanter Personalentwicklung in KMU	178
5.4.5	Bedarfsgerechte Weiterbildungsangebote für Eigner-Manager von kleinen Unternehmen	178
5.4.6	Förderung von KMU-Kooperationen zur Auslandsmarktbearbeitung	179
5.4.7	"Indirekte" Internationalisierung durch vertikale Kooperationen	179
5.4.8	Entwicklung von Exportpotentialen im Bereich der "Ethnischen Ökonomie"	180
5.4.9	Unterstützung internationalisierungsrelevanter IKT-Anwendungen in KMU	181
5.4.10	Kontinuierliche Bearbeitung von Schwerpunktmärkten	182
5.4.11	Schwerpunktsetzung bei wissensintensiven Dienstleistungen	183
5.4.12	Elemente des Vor-Ort-Supports im Schwerpunktfeld	184
5.4.13	Institutionelle Lösungen zu Qualitätskontrolle und "Sichtbarkeit nach außen"	185
5.4.14	Weitere Optimierung des Regulierungsrahmens	186
5.4.15	Offenheit nach außen als Grundlage einer international erfolgreichen Stadtwirtschaft	187
6.	Handlungsfeld Innovationsorientierung: Überlegungen zum optimalen Förderdesign	189
6.1	<i>Zum Innovationsverhalten der interessierenden Adressatengruppe</i>	189
6.1.1	Innovationsverhalten von Klein- und Mittelunternehmen	189
6.1.2	Innovationsverhalten von Dienstleistungsunternehmen	203
6.2	<i>Wirtschaftspolitische Implikationen</i>	215
6.2.1	Differenzierte Innovationsförderung	215
6.2.2	Breitenförderung als Bestandsförderung	218
6.2.3	Breiter Innovationsbegriff	219
6.2.4	Erhöhung der Innovationsbereitschaft	220
6.2.5	Verbesserung der Qualifikation	220
6.2.6	Unterstützung der Netzwerkbildung	221
6.2.7	Schwerpunktbildung (Tiefenförderung)	222
6.2.8	Koordination und Kohärenz	225
6.2.9	Strategisches Resümee	227

6.3	<i>Instrumente des Wiener Fördersystems</i>	229
6.3.1	Ausgangslage	229
6.3.2	Ausmaß der Förderleistungen an Wiener Unternehmen	230
6.3.3	Instrumente der Bewusstseinsbildung und Beratung	232
6.3.4	Instrumente der Aus- und Weiterbildung	236
6.3.5	Instrumente der Finanzierung	237
6.3.6	Wiener Fördersystem: Resümee	239
6.4	<i>Empfehlungen im Bereich Innovationsorientierung</i>	240
6.4.1	Ausweitung des Adressatenkreises im Fördersystem	243
6.4.2	Förderung von internationalen Kooperationen	244
6.4.3	Förderung der internationalen Personenmobilität	246
6.4.4	Spezifische, die Lagegunst Wiens nutzende Betriebsansiedlungen	247
6.4.5	Europäische Headquarters für Konzerne aus Übersee	247
6.4.6	Ansiedlung von internationalen Konzernen für komplexe Dienstleistungen: Dienstleistungsintegratoren und Qualitätskontrolleure	248
6.4.7	Unterstützendes Netzwerk für wissensintensive Dienstleistungen	249
6.4.8	"Neue Missionsorientierung" mittels der Kreativwirtschaft	250
6.4.9	Ergänzung des "top-down"- durch einen "bottom-up"-Ansatz in den Schwerpunktsetzungen	252
6.4.10	Kooperationen zwischen Industrie und Dienstleistungen zur Stärkung des servo-industriellen Sektors	253
6.4.11	Zielgruppenspezifische Bewusstseinsbildungs- und Beratungsaktionen	253
6.4.12	Förderung des Humankapitalaufbaus in Weiterbildungsinstitutionen	256
6.4.13	Regelmäßige Wiederholung von "Calls" für Kleinunternehmen	257
6.4.14	Förderungsoffensive für e-business	257
6.4.15	Fördermanagement für Förderinstitutionen	257
	Anhang: Definition der Stadtregionen	259
	Glossar	260
	Abkürzungsverzeichnis	265
	Literaturhinweise	267

Verzeichnis der Übersichten

Maßnahmenvorschläge im Bereich Internationalisierung	4
Maßnahmenvorschläge im Bereich Innovationsorientierung	5
Übersicht 2.1: Indikatorenset im Städtevergleich	30
Übersicht 2.2: Punktebewertung in Sammelindikatoren für Zielerreichung und Dynamik Lissabon Ziele	47
Übersicht 2.3: EU-Strukturindikatoren: Zielerreichung	48
Übersicht 3.1: Ausmaß des Strukturwandels in Österreichs Regionen	57
Übersicht 3.2: Entwicklung der Erwerbstätigen in den Wirtschaftssektoren der europäischen Stadtregionen	61
Übersicht 3.3: Entwicklung der Erwerbstätigen im Dienstleistungsbereich der europäischen Stadtregionen	63
Übersicht 3.4: Bedeutung und Entwicklung unterschiedlicher Branchengruppen in Wien	65
Übersicht 3.5: Größenstruktur auf disaggregierter Branchenebene in Wien	72
Übersicht 3.6: Nachhaltigkeit geschaffener und vernichteter Arbeitsplätze in Wien	79
Übersicht 4.1: Wirtschaftsförderung in Wien – ein Überblick	90
Übersicht 5.1: Exportaktivitäten in Wien nach Unternehmenstyp	109
Übersicht 5.2: Exportaktivitäten in Wien nach Sektoren	115
Übersicht 5.3: Handelsbilanzen (Nettoexporte) der Bundesländer	118
Übersicht 5.4: Exportquoten der Bundesländer bei wissensintensiven Dienstleistungen	118
Übersicht 5.5: Exporttätigkeit der Unternehmen nach Unternehmensgröße	129
Übersicht 5.6: Exporttätigkeit der Unternehmen nach Exportreichweite	129
Übersicht 5.7: Exporterfahrung und Exportintensität	132
Übersicht 5.8: Exporthindernisse nach Regionen	143
Übersicht 5.9: Unterstützungsinstrumente im Rahmen der Internationalisierungsförderung	151
Übersicht 5.10: Informationsverarbeitung im Internationalisierungsprozess von KMU	163
Übersicht 5.11: Förderzusagen im Rahmen der Wiener Internationalisierungsförderung 2005	166
Übersicht 6.1: Bedeutung der einzelnen Innovationshemmnisse für Wiener Unternehmen nach Größenklassen	192
Übersicht 6.2: Schutzmaßnahmen der Wiener Unternehmen nach Größenklassen	200
Übersicht 6.3: Kooperationspartner von Wiener Innovatoren nach Größenklassen	202
Übersicht 6.4: Herkunft der Kooperationspartner von Wiener Innovatoren nach Größenklassen	203

Übersicht 6.5:	Bedeutung einzelner Innovationshemmnisse für Wiener Unternehmen nach Sektoren	204
Übersicht 6.6:	Schutzmaßnahmen der Wiener Unternehmen nach Sektoren	210
Übersicht 6.7:	Kooperationspartner von Wiener Unternehmen nach Sektoren	213
Übersicht 6.8:	Ausmaß der Innovationsförderungen der Stadt Wien im Jahr 2005	231
Übersicht 6.9:	Regionale Verteilung der AWS-Förderungen 2005	232
Übersicht 6.10:	Wiener Technologie- und Innovationsförderung	235

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 2.1:	Strukturindikatoren – Allgemeiner wirtschaftlicher Hintergrund	32
Abbildung 2.2:	Strukturindikatoren – Allgemeiner wirtschaftlicher Hintergrund: Arbeitsproduktivität	33
Abbildung 2.3:	Strukturindikatoren – Beschäftigung: Beschäftigungsquote	36
Abbildung 2.4:	Strukturindikatoren – Beschäftigung: Beschäftigungsquote Ältere	38
Abbildung 2.5:	Strukturindikatoren – Innovation und Forschung: Bildungsstand der erwachsenen Bevölkerung	40
Abbildung 2.6:	Strukturindikatoren – Innovation und Forschung: F&E-Quote	42
Abbildung 2.7:	Strukturindikatoren – Wirtschaftsreform: Unternehmensinvestitionen	44
Abbildung 2.8:	Strukturindikatoren – Sozialer Zusammenhalt: Langzeitarbeitslosenquote	46
Abbildung 2.9:	Wirtschaftswachstum in europäischen Städten	50
Abbildung 2.10:	Entwicklungsniveau und Dynamik in europäischen Städten	51
Abbildung 2.11:	Beschäftigungswachstum in europäischen Stadtregionen	52
Abbildung 2.12:	Arbeitslosenquote in europäischen Stadtregionen	53
Abbildung 2.13:	Jugendarbeitslosigkeit in europäischen Städten	54
Abbildung 2.14:	Wachstum und Beschäftigung in europäischen Stadtregionen	56
Abbildung 3.1:	Ausmaß des Wiener Strukturwandels im Vergleich europäischer Städte	58
Abbildung 3.2:	Sektorentwicklung in Wien	60
Abbildung 3.3:	Größenstruktur der Wiener Stadtwirtschaft nach Arbeitsstätten und Beschäftigten	68
Abbildung 3.4:	Größenstruktur der Wiener Stadtwirtschaft im Vergleich	68
Abbildung 3.5:	Betriebsgrößen in Sachgüterproduktion und Dienstleistungsbereich im Vergleich	69
Abbildung 3.6:	Größenstruktur nach Branchen	70
Abbildung 3.7:	Größenstruktur in Wien nach Wirtschaftssektoren	71
Abbildung 3.8:	Veränderung der Größenstruktur der Wiener Stadtwirtschaft im Zeitablauf	73
Abbildung 3.9:	Größenstruktur der Wiener Stadtwirtschaft nach Arbeitsstätten im Vergleich	74
Abbildung 3.10:	Größenstruktur der Wiener Stadtwirtschaft nach Beschäftigten im Vergleich	75
Abbildung 3.11:	Beschäftigungsdynamik nach Betriebsgrößenklassen	77
Abbildung 3.12:	Beschäftigungsentwicklung nach Betriebsgrößenklassen im Vergleich	78
Abbildung 3.13:	Beschäftigungsdynamik in Betrieben unterschiedlicher Größe	80

Abbildung 3.14:	Arbeitsplatzumschlag in Wiener Betrieben unterschiedlicher Größe	82
Abbildung 4.1:	Eigenschaften von Wiener Innovatoren	93
Abbildung 4.2:	Eigenschaften von Wiener Exportunternehmen	95
Abbildung 5.1:	Exportvolumina in Wien nach Unternehmensgröße	106
Abbildung 5.2:	Exportaktivitäten nach Unternehmensgrößen im Vergleich	107
Abbildung 5.3:	Exportintensitäten nach Unternehmensgröße in Wien im Vergleich	108
Abbildung 5.4:	Internationalisierung in europäischen KMU	110
Abbildung 5.5:	Internationalisierung europäischer KMU nach Branchen	113
Abbildung 5.6:	Sektoranteile am Exportvolumen im Marktbereich	116
Abbildung 5.7:	Relative Bedeutung Außenhandel in Wiener Wirtschaftssektoren	116
Abbildung 5.8:	Handelsverflechtungen bei wissensintensiven Dienstleistungen	120
Abbildung 5.9:	Unternehmensgrößenstruktur in der Stichprobe in Wien und Österreich	128
Abbildung 5.10:	Bedeutung der Zielregionen nach Beschäftigtengrößenklassen	130
Abbildung 5.11:	Bedeutung der Zielregionen in Wien und Österreich	131
Abbildung 5.12:	Bedeutung der Zielregionen nach Exporterfahrung in Regionen außerhalb Westeuropas	133
Abbildung 5.13:	Motive und Voraussetzungen für Exporte in Märkte außerhalb Westeuropas	139
Abbildung 5.14:	Motive und Voraussetzungen für Exporte in Märkte außerhalb Westeuropas in Österreich nach Beschäftigtengrößenklassen	140
Abbildung 5.15:	Exporthindernisse in Wien und Österreich	141
Abbildung 5.16:	Exporthindernisse in Österreich nach Unternehmensgröße	144
Abbildung 5.17:	Informationsverarbeitung im Internationalisierungsprozess nach Unternehmensgröße	160
Abbildung 5.18:	IKT- und e-commerce Anwendungen in Europa	174
Abbildung 6.1:	Innovatorenquote nach Größenklassen der Unternehmen	190
Abbildung 6.2:	Innovatorenquote in Deutschland nach Größenklassen	190
Abbildung 6.3:	Innovationshemmnisse nach Größenklassen	191
Abbildung 6.4:	Innovatoren mit komplexen Innovationen nach Größenklassen	192
Abbildung 6.5:	Anteil der Produktinnovatoren mit Marktneuheiten nach Größenklassen	193
Abbildung 6.6:	Umsatzanteile mit Marktneuheiten nach Größenklassen	193
Abbildung 6.7:	Bedeutung von Innovationszielen nach Größenklassen	194

Abbildung 6.8:	Prozessbezogene Innovationsziele nach Größenklassen	195
Abbildung 6.9:	Produktbezogene Innovationsziele nach Größenklassen	195
Abbildung 6.10:	Nicht-technologische Innovationen nach Größenklassen	196
Abbildung 6.11:	Innovationsaufwendungen nach Größenklassen	196
Abbildung 6.12:	F&E-Personal nach Größenklassen	197
Abbildung 6.13:	Innovatoren mit F&E nach Größenklassen	198
Abbildung 6.14:	Schutzmaßnahmen nach Größenklassen	199
Abbildung 6.15:	Externe Informationsquellen der Innovatoren nach Größenklassen	201
Abbildung 6.16:	Kooperationen nach Größenklassen	202
Abbildung 6.17:	Innovatorenquote nach Sektoren	204
Abbildung 6.18:	Innovationsaufwendungen nach Sektoren	205
Abbildung 6.19:	Wichtige Innovationsziele nach Sektoren	206
Abbildung 6.20:	Prozessbezogene Innovationsziele nach Sektoren	206
Abbildung 6.21:	Produktbezogene Innovationsziele nach Sektoren	207
Abbildung 6.22:	Nicht-technologische Innovationen nach Sektoren	208
Abbildung 6.23:	Innovatoren mit komplexen Innovationen nach Sektoren	208
Abbildung 6.24:	Produktinnovatoren mit Marktneuheiten nach Sektoren	209
Abbildung 6.25:	Innovatoren mit F&E nach Sektoren	210
Abbildung 6.26:	Schutzmaßnahmen der Unternehmen nach Sektoren	211
Abbildung 6.27:	Kooperationen der Unternehmen nach Sektoren	212

Ergebnistelegramm

Allgemeine strukturelle Charakteristika

- Die Ausgangslage Wiens im internationalen Städtewettbewerb ist nicht ungünstig. Eine Analyse der europäischen Städtehierarchie anhand der im Lissabon-Prozess verwendeten Strukturindikatoren zeigt Wien auf Rang 12 der 44 analysierten europäischen Metropolen. Spitzenwerte in den Themenfeldern "Allgemeiner wirtschaftlicher Hintergrund" und "Innovation und Forschung" gehen mit Schwächen im Themenfeld "Beschäftigung" einher.
- Besonderheit Wiens im Städtevergleich ist eine niedrige Beschäftigungsintensität des Wachstums, die in hohen und steigenden Produktivitäten ihre Ursache hat. Sie ist Ausdruck spezifischer Modernisierungs- und Anpassungsbedarfe, denen die Wiener Wirtschaft im Zuge der großen europäischen Integrationsprozesse der letzten Dekade (EU-Beitritt, Ostintegration) ausgesetzt war und ist. Es ist daher ein vergleichsweise hohes regionales Wirtschaftswachstum notwendig, um die Beschäftigung am Standort auch nur konstant zu halten.
- Ursache dieser Produktivitätsgewinne ist ein rasanter Strukturwandel auf Branchen- und Unternehmensebene. Wien ist derzeit als eine "Stadtwirtschaft in Bewegung" zu charakterisieren, die einen dynamischen Anpassungsprozess an neue Rahmenbedingungen durchläuft. Dabei wandelt sich die ökonomische Basis rasch in Richtung Dienstleistungsbereich und (sektorunabhängig) zu höher technologischen und qualifikationsintensiven Aktivitäten. Ein Bedeutungsgewinn klein(st)er und mittlerer Einheiten in der Unternehmensstruktur kommt hinzu.

Strategische Grundorientierung des regionalen Fördersystems

- Angesichts dieser Charakteristika ist eine explizit wachstumsorientierte Standortpolitik notwendig, die trotz Budgetrestriktionen konsequent in Aus- und Weiterbildung, Infrastruktur und Innovation investiert. Ziel ist ein regionales Unternehmensumfeld, das den Akteuren eine Umorientierung von Märkten mit Preis- zu solchen mit Qualitätswettbewerb erlaubt. Nur so werden die hohen Einkommen in der Stadt in einem regionalen Integrationsraum mit enormen Kostendifferenzialen auf kurze Distanz aufrecht zu erhalten sein.
- Strukturpolitisch sollte der Strukturwandel vor diesem Hintergrund nicht gebremst, sondern in Richtung gewünschter, die Standortvorteile der Stadt nutzende und verstärkende Aktivitäten gelenkt werden. Dabei ist auf die Veränderung des Adressatenkreises der regionalen Förderpolitik im Strukturwandel Rücksicht zu nehmen. Dies bedingt

eine verstärkte Ausrichtung der Förderpolitik auf die spezifischen Bedürfnisse von kleinen und mittleren Dienstleistungsunternehmen.

- Inhaltlich ist dabei eine klare Ausrichtung des Fördersystems auf die Unterstützung von Innovations- und Internationalisierungsaktivitäten notwendig. Mit dem Ende der Übergangsbestimmungen im Dienstleistungsverkehr mit den neuen EU-Mitgliedsländern (2009 bzw. 2011) werden bisher geschützte regionale Märkte neuer Konkurrenz ausgesetzt. Marktanteilsverluste werden nur durch Erfolge auf Auslandsmärkten zu verhindern sein. Solche Erfolge sind angesichts der Kostenstruktur am Standort wiederum nur durch hohe Innovationsorientierung auf Produkt- wie Prozessebene erzielbar. Zudem sind Innovation und Auslandsmarktbearbeitung nach nationaler wie internationaler Evidenz komplementäre und selbst verstärkende Aktivitäten, eine Doppelstrategie um diese beiden Förderschwerpunkte verspricht daher erhebliche Synergieeffekte.
- Innerhalb der beiden Förderschwerpunkte sind Instrumente der Breiten- wie Tiefenförderung erforderlich. Spezialisierte, innovationsorientierte Unternehmen in Zukunftsbereichen wären im Rahmen selektiver und höher schwelliger Instrumente zu erfassen. Sie können zusammen mit der Zuführung internationalen Wissens über verschiedene Kanäle in Stärkefeldern eine "Know-how-Führerschaft" Wiens im internationalen Städte-wettbewerb vorantreiben. Daneben wären allerdings auch Initiativen erforderlich, die den breiten (und beschäftigungsintensiven) KMU-Bestand zu Innovations- und Internationalisierungsaktivitäten motivieren und ihm so einen friktionsfreien Übergang in ein wettbewerbsintensives Umfeld im integrierten Europa erleichtern. Dabei sollte das System modular aufgebaut sein und vor allem auf Informations- und Beratungsangebote setzen.

Status quo des Wiener Fördersystems

- Das regionale Unterstützungssystem scheint in den beiden Förderschwerpunkten "Internationalisierung" und "Innovation" nach eingehender Sichtung schon derzeit recht gut aufgesetzt. Weitreichende Veränderungen in der Grundorientierung oder gravierende Investitionen zur Beseitigung drängender Defizite sind daher nicht notwendig.
- In der Internationalisierungsförderung erschließt sich den Wiener KMU ein sehr breites und ausdifferenziertes System von Unterstützungsinstrumenten, das kaum gravierende Lücken erkennen lässt. Wiener Aktivitäten ergänzen hier ein breites Spektrum von Bundesförderungen mit einem Mix aus Finanzierungs- und Beratungsinstrumenten. Eine starke Beratungskomponente sowie ein modularer Aufbau stellen dabei eine hohe Adressatenorientierung sicher. Die Abwicklung scheint dank klarer Aufgabenteilung zwischen den beteiligten Trägern weitgehend friktionsfrei und effizient.
- Die Innovationsförderung stützt sich auf differenzierte institutionelle Strukturen mit klaren Aufgabenteilungen und modernen Governance-Praktiken. Unterstützungsmaß-

nahmen sind auch im nicht-monetären Bereich inhaltlich umfassend und differenziert, die monetären Instrumente sind größtenteils auf einen breiten Innovationsbegriff abgestimmt. Damit ist das System der Wiener Innovations- und Technologieförderung weitgehend vollständig, wichtige strategische Dimensionen der Technologiepolitik (wie Schwerpunktsetzungen, Netzwerk- und Clusterbildung etc.) sind hinreichend implementiert.

- Auch in Hinblick auf die Berücksichtigung der besonderen Bedarfe von kleinen und mittleren Unternehmen sowie Unternehmen des Dienstleistungsbereichs zeigt unsere Analyse in beiden Förderschwerpunkten allenfalls partielle Defizite. Die Zugangskriterien der einzelnen Programme sind in Hinblick auf diese Unternehmensgruppen offen gestaltet, die gebotenen Beratungskomponenten sind meist verstärkt auf KMU ausgerichtet oder allein diesen vorbehalten.

Anregungen zur Weiterentwicklung des Systems

Insgesamt kann damit in Hinblick auf Ausrichtung wie Abwicklung des vorfindlichen Fördersystems ein recht positives Resumée gezogen werden. Die in der Studie entwickelten Maßnahmenvorschläge sind daher als Denkanstöße zu verstehen, deren Umsetzung die Effizienz eines grundsätzlich funktionierenden Systems punktuell weiter stärken könnte.

- Im Bereich der Innovationsförderung sind diese Vorschläge durch die Erkenntnis getragen, dass für die Innovationsfähigkeit von Metropolen ihre Offenheit gegenüber internationalen Einflüssen und Wissensströmen entscheidend ist. Die Vorschläge kreisen daher vor allem um die Attrahierung und Nutzbarmachung internationaler Humanressourcen und Unternehmenspotentiale, sowie um die Schärfung des regionalen Technologie- und Standortprofils entlang spezifischer Standortvorteile.
- Im Bereich der Internationalisierungsförderung stehen Vorschläge zur Erweiterung des Kreises exportierender KMU vor allem im Dienstleistungsbereich im Vordergrund, wobei an den spezifischen Internationalisierungsnighteilen dieser Unternehmensgruppe angesetzt wird. Besondere Bedeutung wird Instrumenten zur Stärkung der Exporttätigkeit wissensintensiver Dienste (insbesondere unternehmensnaher Dienstleistungen) beigemessen, weil nach unseren Analysen gerade hier erhebliche Exportpotentiale bestehen, die bisher nur gänzlich unzureichend genutzt werden.
- In den folgenden Tabellen sind die in der Studie entwickelten Maßnahmenvorschläge überblicksartig zusammengefasst, wobei auch deren Verhältnis zum derzeit vorliegenden Maßnahmenportfolio bzw. mögliche Ansprechpartner für die Implementierung benannt werden. Im Detail werden die einzelnen Maßnahmenvorschläge im Einzelfall zusammen mit den Akteuren des Fördersystems zu konkretisieren und umzusetzen sein.

Maßnahmenvorschläge im Bereich Internationalisierung

Maßnahme (Erläuterung in Abschnitt ..)	Mögliche Akteure	Verhältnis zu bestehenden Maßnahmen- linien	Warum für Wien sinnvoll?
Schwerpunktsetzung bei wissensintensiven Dienstleistungen (5.4.11)	WWFF, Kammern	Neu	Analyse lässt aufgrund Lage und Wettbewerbsfähigkeit hohes Exportpotential in Wien erwarten. Derzeit werden diese Chancen nur gänzlich unzureichend genutzt.
Vor-Ort-Support im Zielland (5.4.12)	WWFF	Neu	Wesentlicher Ansatzpunkt zur Implementierung des neuen Schwerpunktfeldes Wissensdienste; gerade in diesem Bereich besonders effizient.
Institutionelle Lösungen zu Qualitätskontrolle und Vermarktung wissensintensiver Dienstleister (5.4.13)	WKW, WWFF	Neu	Sichert Erfolg Schwerpunkts Wissensdienste von der Nachfrageseite; Hilfe bei Aufbau Wettbewerbsfähigkeit auf internationalen Märkten.
Stipendienprogramm für exzellente AuslandsstudentInnen (5.4.15)	Stadt Wien	Neu	Internationaler Wettbewerb um hoch qualifizierte Humanressourcen nimmt zu; Wien nimmt derzeit daran kaum teil.
Haftungsrahmen für internationalisierende Kleinunternehmen (5.4.1)	WWFF, WKBG	Erweiterung	Erste Internationalisierungsschritte von kleinen Unternehmen sind teils mit erheblichen Investitionen in Betriebsorganisation verbunden. Geringe Sicherheiten machen deren Finanzierung oft schwierig.
Risikokapitalfonds für rasch internationalisierende KMU (5.4.2)	WWFF	Erweiterung	Rasch internationalisierende KMU ("born globals") benötigen erhebliche "up-front"-Finanzierung; Wiener Wachstumsfonds ist dafür ungeeignet.
Weiterbildung für Eigner-Manager von Kleinunternehmen (5.4.5)	WKW, WIFI, WWFF, Clusterorganisationen	Erweiterung	Schließt Lücke in exportrelevanter Managementausbildung.
Förderung horizontaler Kooperationen zur Auslandsmarktbearbeitung (5.4.6)	WKW, WWFF, Clusterorganisationen	Erweiterung	Senkt (fixe) Markteintrittskosten; schließt Lücke im System der Kooperationsförderung
Förderung vertikaler Kooperationen zwischen Groß- und Kleinunternehmen (5.4.7)	WKW, WWFF, Clusterorganisationen	Erweiterung	Ermöglicht kleinen Unternehmen Nutzung Auslandsmärkte mit geringen Markteintrittskosten; stellt damit effiziente Form "indirekter" Internationalisierung dar.
Entwicklung von Exportpotentialen in der "ethnischen Ökonomie" (5.4.8)	WKW, WWFF	Erweiterung	Hoher Anteil von Unternehmen mit Migrationshintergrund in Wien eröffnet Exportpotential.
Unterstützung internationalisierungsrelevanter IKT-Anwendungen (5.4.9)	WWFF, WKW, Clusterorganisationen	Erweiterung	IKT-Anwendungen stellen neue (kostengünstige) Form von Eintritt in Auslandsmärkte dar; trotz großer Vorteile derzeit noch kaum genutzt.
Verstärkung pro-aktiver Instrumente im Beratungssystem (5.4.3)	Alle Förderstellen	Weiterentwicklung	EU-Erweiterung bricht traditionell geschützte regionale Märkte von KMU auf. Bearbeitung von Auslandsmärkten kann für breiten KMU-Bestand Ausgleich bieten.
Förderung außenhandelsrelevanter Personalentwicklung in KMU (5.4.4)	WAFF, AMS, Weiterbildungssystem	Weiterentwicklung	Betriebsinterne Defizite im Humankapital sind wesentliche Barriere für Internationalisierung KMU.
Kontinuierliche Bearbeitung von Schwerpunktmärkten (5.4.10)	WKW, WWFF	Weiterentwicklung	Ermöglicht Effizienzsteigerung über Synergien; in Wien bieten dynamische Ostmärkte dazu Ansatzpunkt.
Optimierung Regulierungsrahmen im Bereich wissensintensiver Dienstleistungen (5.4.14)	Bund	Weiterentwicklung	Überkommene Landesregeln behindern Internationalisierung; neue Felder mit Regulierungsbedarfen öffnen sich.

Maßnahmenvorschläge im Bereich Innovationsorientierung

Maßnahme (Erläuterung auf Seite)	Mögliche Akteure	Stellenwert gegenüber bestehenden Maßnahmenlinien	Warum für Wien sinnvoll?
Förderung des internationalen Austauschs von WissenschaftlerInnen und StudentInnen (6.4.3)	WWTF, Bund	Neu	Sicherung des Zugangs zu exzellenten externen Wissensressourcen; Stärkung im internationalen Wettbewerb um Humanressourcen.
Netzwerkinstitution für wissensintensive Dienstleister (6.4.7)	WKW, WWFF, ZIT, tw. Clusterorganisationen	Neu	Wesentliches Instrument zur Implementierung des neuen Schwerpunktfeldes Wissensdienste
Ansiedlungsbemühungen bei Konzernen für komplexe Dienstleistungen (6.4.6)	WWFF	Neu	Dienstleistungsintegratoren und Qualitätskontrolleure als neu entstehende multinationale Unternehmen; Ergänzung Schwerpunkt Wissensdienste im Unternehmensbereich.
"Neue Missionsorientierung" durch die Kreativwirtschaft (6.4.8)	departure, WWFF, WWTF	Neu	Schärfung Profil der Stadt im internationalen Standortwettbewerb; Instrument zur Stärkung des Clusters Creative Industries.
Plattform für Kooperationen zwischen Industrie und Dienstleistungen (6.4.10)	WWFF, Clusterorganisationen	Neu	Stärkung moderner servo-industrieller Produktionsweisen notwendig.
Förderung Humankapitalaufbau in Weiterbildungsinstitutionen (6.4.12)	Universitäten und Fachhochschulen; Kammern	Neu	Sicherung Qualität der regionalen Weiterbildungsorganisationen; damit Optimierung.
Ausweitung Adressatenkreis auf Projektteams (6.4.1)	Alle Förderträger	Erweiterung	Teamarbeit ist im innovativen wie kreativen Bereich üblich. Unternehmen als Ansatzpunkt Förderung daher oft unzureichend.
Förderung von internationalen Kooperationen (6.4.2)	ZIT, WWFF	Erweiterung	F&E-Kooperationen in Wien sind derzeit räumlich eng begrenzt; Ausweitung zur Nutzung externen Wissens notwendig.
Offene "Calls" als Ergänzung zur top-down - Festlegung (6.4.9)	ZIT, WWFF	Erweiterung	Informationsgewinnung über neue technologische Entwicklungen.
Intensivierung zielgruppenspezifischer Bewusstseinsbildung (6.4.11)	WKW, WWFF (RWS)	Erweiterung	"Breitenproblem" im Innovationsbereich; Awarenessbildung und Diffusion von "best practices" notwendig.
Regelmäßige "Calls" für Kleinunternehmen (6.4.13)	ZIT, WWFF	Erweiterung	Erhöht Planungssicherheit in Innovationsprozessen von Kleinbetrieben.
Förderoffensive e-business (6.4.14)	VITE, ZIT, WWFF	Erweiterung	Erleichtert Implementierung neue IKT-Lösung in Betriebsorganisation Kleinbetriebe.
Betriebsansiedlungen auf Basis spezifischer Lagegunst (6.4.4)	WWFF	Weiterentwicklung	Spezifika als "zentrale Übergangsregion in Europa" als Vorteil in Spezialisierung.
Fokussierung Aquisition Headquarters auf Konzerne aus Übersee (6.4.5)	WWFF	Weiterentwicklung	Vorteile in Standortgunst aus gutem Zugang zu Ost- wie Westmärkten; Spezialisierung als "Ost-Kompetenzzentrum" ausgereizt.
Fördermanagement für Förderinstitutionen (6.4.15)	Alle Förderträger	Weiterentwicklung	Steuerung Förderung unter Managementaspekten sichert interaktive Lernprozesse; dadurch Optimierung Effizienz System.

Executive Summary

Das Europäische Städtesystem verändert sich vor dem Hintergrund von Internationalisierung, Europäischer Integration und technischem Fortschritt rasch. Liberalisierungsschritte im Kapitalverkehr und neue Lösungen in den Informations- und Kommunikationstechnologien ermöglichen den Unternehmen neue Formen der Standortoptimierung auf internationaler Ebene. Konsequenz ist die stärkere Spezialisierung der Stadtregionen und eine Verschärfung des Städtewettbewerbs.

Erfordert schon dies eine klare Positionierung im internationalen Wettbewerb der Metropolen, so kommen im Fall Wien spezifische Anpassungsbedarfe hinzu, die aus der Lage der Stadt an der europäischen "Wohlstandskante" folgen. Das damit verbundene Einkommens- und Lohngefälle auf kurze Distanz setzt die regionalen Unternehmen einem besonders starken Anpassungs- und Modernisierungsdruck aus, massive Wandlungsprozesse auf Unternehmens- und Branchenebene sind die Folge. Von Seiten der Wirtschaftspolitik ist daher eine explizit wachstumsorientierte Standort- und Förderpolitik notwendig, die den Übergang der regionalen Unternehmen von Märkten mit Preis- zu solchen mit Qualitätswettbewerb unterstützt. Die vorliegende Studie erarbeitet dazu Denkanstöße und Empfehlungen, wobei auf Veränderungen in der Adressatenstruktur des Wiener Fördersystems im Zuge des Strukturwandels in besonderer Weise Rücksicht genommen wird. Konkret werden Vorschläge unterbreitet, wie Internationalisierung und Innovationsorientierung in einem zunehmend auf kleine und mittlere (Dienstleistungs-)Unternehmen fokussierten regionalen Unternehmensbestand effizient unterstützt werden können.

Gute Ausgangsposition im Städtewettbewerb, aber konsequent wachstumsorientierte Standort- und Förderpolitik notwendig

Ausgangslage und Besonderheiten der Wiener Stadtwirtschaft im internationalen Standortwettbewerb werden zunächst auf Basis einer vergleichenden Indikatorenanalyse der großen Zentren des europäischen Städtesystems offen gelegt. Dazu wurde (erstmalig) jenes Indikatorenset auf der Ebene der großen europäischen "Stadtregionen" implementiert, das die EU-Kommission in ihren jährlichen Fortschrittsberichten zur Evaluierung des Lissabon-Prozesses heranzieht. Die Ergebnisse stellen der Wiener Stadtwirtschaft gemessen an den Zielen der EU-Strategie für Wachstum und Beschäftigung grundsätzlich ein gutes Zeugnis aus. Die Ausgangsposition Wiens im europäischen Städtewettbewerb ist danach durchaus intakt. Allerdings lassen sie auch Probleme in Teilbereichen erkennen, die eine erhebliche Herausforderung für die regionale Wirtschafts- und Förderpolitik darstellen:

- In einer Zusammenführung der analysierten EU-Strukturindikatoren zu einem "Sammelindikator" liegt Wien mit einem Gesamtscore von 3,1 (alle 44 untersuchten Stadtregionen 2,3; möglicher Höchstwert 5,0) im vorderen Drittel der europäischen Städtehierar-

chie. Dabei wird auf Basis dieses synthetischen Indikators die große Heterogenität des europäischen Städtesystems deutlich. Während einige hoch entwickelte Stadtregionen (etwa München sowie den nordeuropäischen Städten Kopenhagen, Stockholm und Helsinki) in fast allen Teilbereichen Spitzenwerte erzielen, weicht eine Reihe von Zentren bei fast allen Teilindikatoren signifikant nach unten ab. Darunter finden sich mit Städten wie Warschau, Rom, Athen und Berlin auch große europäische Metropolen.

- Die gute Position Wiens resultiert aus Spitzenwerten bei den Indikatoren des Themenfeldes "Innovation und Forschung" (Bildungsstand, F&E-Ausgaben), die als "Wachstumstreiber" auch einen günstigen "Allgemeinen wirtschaftlichen Hintergrund" (BIP pro Kopf, Arbeitsproduktivität) befördern. Ungleich schlechter der Zielerreichungsgrad im Themenfeld "Beschäftigung", wo Wien die EU-Zielwerte für beide Indikatoren (Beschäftigungsquote, Beschäftigungsquote Älterer) klar verfehlt und auch seit 1999 keine Fortschritte erzielt hat. Insgesamt kann Wien aufgrund hoher Wettbewerbsfähigkeit bei Humankapitalausstattung und Technologieorientierung durchaus Erfolge auf Produktions- und Einkommenseite erzielen, kann diese jedoch nur unzureichend auch in Beschäftigungsgewinne und damit eine günstige Lage am regionalen Arbeitsmarkt umsetzen.
- So erzielt Wien im Städtevergleich nicht nur einen hohen ökonomischen Entwicklungsstand, sondern gemessen daran auch eine intakte Wachstumsperformance auf mittlere Frist. Allerdings machten hohe und im Zeitablauf steigende Produktivitäten diese Wirtschaftsdynamik mit nur geringem zusätzlichem Beschäftigungseinsatz möglich. Das Wachstum der Erwerbstätigen lag seit 1995 damit nur halb so hoch wie im Durchschnitt der Städte. Damit ist die Beschäftigungsintensität des Wiener Produktionswachstums auch im Städtevergleich niedrig, in Wien ist also ein vergleichsweise hohes Wirtschaftswachstum notwendig, um eine auch nur stabile Entwicklung am Arbeitsmarkt zu erzielen.

Nun darf der Befund produktivitätsbedingt geringer Beschäftigungszuwächse nicht dazu verleiten, Aktivitäten zur Effizienzsteigerung mit dem Ziel einer Vermeidung allfälliger Anpassungskosten und einer Verbesserung der Beschäftigungssituation wirtschaftspolitisch bremsen zu wollen: Die regionalen Unternehmen benötigen aufgrund der Nähe zu Regionen mit erheblichen Kostenvorteilen auch in Zukunft hohe Produktivitätsgewinne. Sinnvoll ist allein eine offensive Strategie, die das regionale Wachstum anregt und die Beschäftigungslage damit nachfrageseitig verbessert. Dazu bedarf es einer explizit wachstumsorientierten Standortpolitik, die trotz Budgetrestriktionen konsequent in Aus- und Weiterbildung, Infrastruktur und Innovation investiert. Zudem ist eine regionale Förderpolitik notwendig, die die wirkenden Marktkräfte aufnimmt und in Richtung erwünschter, die Standortvorteile der Stadt unterstützender Aktivitäten verstärkt. Hierzu entwickelt die Studie konzeptionelle Überlegungen.

Rasanter Strukturwandel verändert Adressatenkreis der regionalen Förderpolitik

Das regionale Fördersystem kann die Wiener Unternehmen nur dann effizient unterstützen, wenn es der Wirtschaftsstruktur am Standort angepasst ist und Veränderungen in der ökonomischen Basis durch die Modifikation von Zielen und inhaltlichen Schwerpunkten nachvollzieht. Gerade in Wien ist das nicht einfach, weil hier nach unseren Ergebnissen zumindest seit Mitte der 1990er Jahre rasante Veränderungsprozesse auf Unternehmens- und Branchenebene im Gange sind:

- Seit 1996 wurden in Wien rund 480.000 Arbeitsplätze neu geschaffen, und eine ähnlich große Zahl ging wieder verloren. Die Geschwindigkeit des sektoralen Wandels hat sich dabei über die Zeit merklich beschleunigt. Im nationalen Vergleich hat sich die Stadt damit von einer Region mit allenfalls durchschnittlichen Wandlungsprozessen zum Bundesland mit dem intensivsten Strukturwandel entwickelt. Auch im internationalen Vergleich ist Wien eine "Stadtregion in Bewegung", in der letzten Dekade überstieg die Intensität des regionalen Strukturwandels jenen im europäischen Städtesystem um mehr als die Hälfte.

Dabei können drei große Trends identifiziert werden, die den Strukturwandel am Standort prägen und damit entsprechenden Adaptionsbedarf im Fördersystem begründen:

- Die ökonomische Basis der Stadt verschiebt sich rasant zu Dienstleistungsaktivitäten, wobei sich dieser Trend trotz eines bereits hohen Tertiärisierungsgrades auch zuletzt kaum abgeschwächt hat. Während der Dienstleistungsbereich seit Mitte der 1990er Jahre mit +1,6% p.a. noch in ähnlichem Maße Beschäftigung aufbaut wie der Durchschnitt der europäischen Stadtregionen (+1,7% p.a.), erodiert die Wiener Sachgüterproduktion mit -3,7% p.a. ungleich stärker als in allen Städten (-1,2% p.a.). Als Beschäftigungsmotor für die Stadtwirtschaft fällt der industriell-gewerbliche Sektor damit gänzlich aus. Innerhalb des Dienstleistungsbereichs sind die Entwicklungspfade unterschiedlich. Eine extrem hohe Dynamik zeigen vor allem die Wiener Unternehmensdienste (i.w.S.), ihr Beschäftigtenstand hat seit 1995 mit +6,4% pro Jahr ungleich rascher zugenommen als in allen europäischen Großstadtregionen (+3,9% p.a.).
- Sektorunabhängig ist eine Schwerpunktverschiebung zu höher technologischen und qualifikationsintensiven Aktivitätsfeldern evident. In der Sachgüterproduktion sind technologieintensive Branchen zuletzt mehr als doppelt so stark vertreten wie in Österreich, auch Branchen mit hohen Qualifikationsanforderungen sowie solche mit Qualitätswettbewerb sind in Wien deutlich stärker vertreten als in Österreich. Auch im Dienstleistungsbereich ist eine Höherentwicklung zu software- und qualifikationsintensiven Aktivitäten evident, auch hier sind mittlerweile klare Spezialisierungen in diesen Bereichen erkennbar. Allerdings verbleibt im Tertiärbereich ein bedeutendes und noch wachsendes Segment von Branchen mit niedrigen Qualifikationsanforderungen.

Sie dürften in Zukunft die (einzigen) Jobchancen für unqualifizierte ArbeitnehmerInnen am Standort bieten.

- Letztlich geht der Umbau der regionalen Wirtschaftsstruktur mit erheblichen Veränderungen in der Größenstruktur der regionalen Unternehmen einher. Angesichts deutlich geringerer Betriebsgrößen in den Marktdiensten (Durchschnitt 6,4 Beschäftigte je Arbeitsstätte; Sachgüterproduktion 14,6; Nicht-Marktbereich 16,1) führt schon die fortschreitende Tertiärisierung zu einem Bedeutungsgewinn klein(st)er und mittlerer Einheiten in der regionalen Unternehmensstruktur. Gleichlaufende Tendenzen innerhalb der großen Wirtschaftssektoren kommen hinzu. Damit ist die Größe der durchschnittlichen Wiener Produktionseinheit in der letzten Dekade von 9,9 auf 8,6 unselbständig Beschäftigte gesunken. Die regionale Größenstruktur nähert sich "von oben" an den nationalen Durchschnitt an, der KMU-Bereich gewinnt in Wien an Bedeutung.

Grundlegende Zielsetzung: Innovationsorientierung und Internationalisierung von klein- und mittelbetrieblich strukturierten (Dienstleistungs-)Unternehmen

Diese Veränderungen im Adressatenkreis stellen das Wiener Unterstützungssystem vor erhebliche Herausforderungen. So sind unzählige Klein(st)betriebe durch (direkte) Maßnahmen der Förderpolitik ungleich schwerer zu erreichen als eine überschaubare Anzahl von (bekannt!) Großbetrieben. Eine enge Adressatenorientierung auf Maßnahmenebene ist daher bei schrumpfenden Unternehmensgrößen schwieriger, zumal größenabhängige Adoptionsprobleme von Förderinitiativen auf Klientenseite nachweisbar sind. Die zunehmende Bedeutung hoch qualifizierter Aktivitäten verlangt zudem hohe Kompetenz und Professionalität in den Förderinstitutionen selbst.

Grundsätzlich macht der gezeigte Strukturwandel zu KMU und Tertiärbereich eine verstärkte Ausrichtung der Förderpolitik auf die spezifischen Bedürfnisse von kleinen und mittleren (Dienstleistungs-)Unternehmen notwendig. Dabei sind wirtschaftspolitische Eingriffe zugunsten dieser Unternehmensgruppe aufgrund von Informationsdefiziten und -asymmetrien (und damit Marktversagen) auch ökonomisch legitimierbar. Die Förderung von KMU und Dienstleistungsunternehmen ist damit sinnvoll, sofern sie an den konkreten Nachteilen dieser Unternehmensgruppe (und nicht an deren bloßen Existenz) ansetzt. Einige Gestaltungsprinzipien dazu lassen sich schon aus den besonderen Charakteristika von KMU ableiten:

- So macht die große Heterogenität des klein- und mittelbetrieblichen Dienstleistungssektors differenzierte Förderstrategien notwendig. Einerseits sollten spezialisierte, innovationsorientierte KMU in Zukunftsbereichen im Rahmen einer "Tiefenförderung" erfasst werden, die eine "Know-how-Führerschaft" Wiens im internationalen Städtewettbewerb zum Ziel hat. Sie wird in Hinblick auf Instrumente und Fördernehmer selektiv sein und auch höher schwellige Förderansätze enthalten. Andererseits sind im Zuge einer "Breitenförderung" auch Initiativen notwendig, die größenspezifische Wettbewerbsnachteile im traditionellen (und beschäftigungsintensiven) KMU-Bestand aufgreifen

und ihm so einen friktionsfreien Übergang in ein wettbewerbsintensiveres Umfeld im integrierten Europa ermöglichen.

- Beschränkte Managementressourcen in KMU machen die Zufuhr von externem Wissen in die Unternehmen besonders wichtig, nicht-monetären Instrumenten der Information und Beratung kommt daher ein wichtiger Stellenwert zu. Die vielfach festgestellte "Beratungsferne" kleiner Unternehmen wird dabei über intermediäre Institutionen zu überwinden sein, die dezentral "vor Ort" agieren und so vertrauensbildend wirken. Dazu sind Schulungsmaßnahmen zu verstärken, da kleine Unternehmen ohne unternehmensinterne Kompetenzen nicht in der Lage sind, externes Wissen aufzunehmen und zu verarbeiten.
- Den spezifischen Beschränkungen von KMU in Finanzierung und Risikostruktur entsprechend sind Instrumente der Risikostreuung und der Teilung von Fixkosten vorzusehen. Dazu kommen traditionelle monetäre Instrumente, die größenbedingte Kreditrestriktionen von KMU überwinden helfen. Auch kurzfristige Effekte dieser Maßnahmen sind der Adressatengruppe ausreichend zu vermitteln, weil diese gerade von kleinen Unternehmen besonders hoch bewertet werden.

Grundsätzlich scheint es nicht zuletzt aus Effizienzgründen geboten, Förderaktivitäten auf jene (materiellen und immateriellen) Investitionen zu konzentrieren, die firmenspezifische Wettbewerbsvorteile hervorbringen und damit die Konkurrenzfähigkeit der Adressaten auf zunehmend internationalen Märkten absichern. Konkret lassen es unsere Ergebnisse sinnvoll erscheinen, Aktivitäten von KMU im Bereich Innovationsorientierung und Internationalisierung als Förderschwerpunkte der Wiener Wirtschaftsförderung zu definieren bzw. weiter zu entwickeln.

In beiden Förderschwerpunkten sind dabei Breiten- wie Tiefenaspekte zu verfolgen, ist die Wiener Wirtschaft in beiden Handlungsfeldern doch durch eine geringe Breite und eine schmale Spitze gekennzeichnet: Sowohl Forschung und Entwicklung als auch Erfolge auf Auslandsmärkten konzentrieren sich derzeit auf vergleichsweise wenige regionale Akteure, was nicht zuletzt auch die im nationalen Vergleich nur durchschnittlichen Innovatoren- und Exportquoten in der Stadt erklärt.

Insgesamt zeigt unsere Analyse ohne jeden Zweifel, dass Innovation und Internationalisierung sinnvolle Schwerpunktsetzungen für eine urbane Wirtschaftspolitik sind, die ihre Förderaktivitäten auf kleine und mittlere Unternehmen sowie den Dienstleistungsbereich konzentriert. Beide Aktivitäten sind komplementär und selbst verstärkend. Sie führen zu einer höheren Wettbewerbsfähigkeit auf Unternehmens- und Regionesebene und wirken positiv auf den regionalen Strukturwandel ein. Besonders trifft dies auf die Wirtschaft der Stadt Wien zu, die als Metropole an der "europäischen Wohlstandskante" besondere Chancen der Globalisierung nutzen kann, wenn es ihr gelingt, auf Märkten mit Qualitätswettbewerb (anstelle von Preiswettbewerb) Fuß zu fassen.

Internationalisierungsförderung: Partielle Adaptionsbedarfe in einem breiten und gut ausgerichteten System

Initiativen zur stärkeren Verankerung von Internationalisierung und Auslandsmarktbearbeitung in den Handlungsmustern (auch) klein- und mittelbetrieblich strukturierter (Dienstleistungs-) Unternehmen in Wien müssen an den spezifischen Besonderheiten der Internationalisierungsprozesse in dieser Unternehmensgruppe ansetzen. Die Studie erarbeitet dazu eine Reihe von theoretischen und empirischen Erkenntnissen, die bei der Definition der Eckpunkte eines effizienten Systems der Internationalisierungsförderung in Wien hilfreich sein können:

- Zunächst lässt unsere Analyse an der ökonomischen Legitimität fördernder Eingriffe zur Stärkung von Internationalisierungsaktivitäten in Wien sowie an deren Ausrichtung auf KMU keinen Zweifel: Größenspezifische Ressourcenbeschränkungen kommen in der Bearbeitung von Auslandsmärkten noch verstärkt zur Geltung. Empirisch kann daher auch für Wien ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen Internationalisierung und Unternehmensgröße gezeigt werden. Die besondere Ausrichtung der Förderung auf KMU dient damit dem Ausgleich spezifischer Konkurrenz Nachteile von kleinen Unternehmen auf Auslandsmärkten.
- Einschlägige Förderanstrengungen sollten jedenfalls auch Mikrounternehmen einbeziehen. Zwar sind die Ressourcenbeschränkungen gerade hier besonders drängend, sodass die Gefahr einer Überforderung durch Internationalisierung besteht. Allerdings erlauben die geographische Lage Wiens sowie neue IKT-basierte Vertriebsformen eine Bearbeitung der nahen und dynamischen ost-mitteleuropäischen Märkte mit wenig komplexen Internationalisierungsformen, die auch für kleinste Unternehmen gangbar sind.
- Besondere Förderanstrengungen für KMU sind im Bereich exportfähiger Dienstleistungen zu setzen. Der spezifische Charakter des gehandelten Gutes macht den "direkten" Handel der Leistungen über Distanz hier oft unmöglich, sodass komplexe (und kapitalintensive) Formen des Markteintritts notwendig sind. Ihre Umsetzung ist für KMU aufgrund interner Ressourcenbeschränkungen oft schwierig.
- Generell entstehen Internationalisierungshemmnisse in KMU nicht aus der geringen Unternehmensgröße selbst, sondern aus den damit verbundenen Nachteilen in der Ausstattung mit Finanzmitteln, Humanressourcen und Managementkapital. Eine wenig adäquate Organisationsstruktur und eine mit der Personalunion von Eigner und Manager verbundene Risikoaversion kommen hinzu. Aspekte der Finanzierung und Risikoabsicherung, die Bereitstellung von Internationalisierungs-Know-how und der Aufbau betriebsinternen Human- und Organisationskapital, aber auch Elemente der Kooperationsförderung und der Unterstützung neuer IKT-Anwendungen sind daher notwendig Bestandteile eines effizienten regionalen Fördersystems.

- Komplexe, kapitalbasierte Formen der Internationalisierung (Direktinvestitionen) sind für Kleinunternehmen oft außer Reichweite, Internationalisierungsförderung wird daher in vielen Fällen mit Exportförderung gleichzusetzen sein. In wissensintensiven Teilbereichen sowie im Dienstleistungsbereich können FDI-basierte Strategien aber unabdingbar sein. Hilfen zur Vorbereitung und Umsetzung von aktiven ausländischen Direktinvestitionen sollten exportorientierte Förderinitiativen daher auch in einer KMU-orientierten Internationalisierungsförderung ergänzen.
- Schwerpunkt einer Wiener Internationalisierungsinitiative muss der Dienstleistungsbereich sein. Trotz fortgeschrittener Tertiärisierung der Wiener Wirtschaft wird das Exportportfolio der Stadt noch immer vom Warenhandel dominiert, im Dienstleistungsbereich bildet derzeit allein der (Groß-)Handel eine bedeutende Exportbasis. Der Beitrag anderer Dienstleistungen zum (direkten) Export ist dagegen bisher gering, obwohl die geographische Lage Wiens eine Bearbeitung der dynamischen Märkte Ost-Mittel-europas über einfache Markteintrittsformen erlauben würde. Wirtschaftspolitische Initiativen können diesem spezifischen Wettbewerbsvorteil von Wiener KMU zum Durchbruch verhelfen.
- Spezifisches Augenmerk sollten dabei wissensintensive Dienstleistungen finden. Obwohl ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit grundsätzlich intakt ist, sind sie bisher weitgehend nur auf einem regionalen bzw. nationalen Markt tätig. Wissensintensive Dienstleistungen im Allgemeinen und Unternehmensdienste im Besonderen besitzen damit ein hohes Internationalisierungspotential, das bislang völlig unzureichend genutzt wird. Förderpolitische Initiativen sollten dieses Defizit aufgreifen und die Konzentration einschlägiger Anbieter auf den Heimmarkt aufbrechen.
- Der breite, traditionelle Unternehmensbestand in Wien folgt typischerweise einem vorsichtigen und inkrementalen Expansionspfad, der in reaktiver Weise zunächst auf "nahe", organisatorisch und technisch weniger anspruchsvolle Märkte führt und nur schrittweise zu komplexeren, kapitalintensiven Internationalisierungsstufen und -formen fortschreitet. Kleine und wenig "erfahrene" Wiener Unternehmen sind verstärkt auf physisch und psychisch "nahen" Märkten tätig. Die "nahen" EU-Märkte sowie die neuen Märkte in Ost-Mittel- bzw. Südosteuropa sind damit gerade für kleine (Dienstleistungs-)Unternehmen wichtige "Einstiegsmärkte" in die Internationalisierung. Sie wären in einer KMU-orientierten Internationalisierungsstrategie daher schwerpunktmäßig zu entwickeln.
- Dies nicht zuletzt auch, weil kleine Unternehmen ihre (geringe) Größe sowie die Höhe von Markteintrittskosten zwar als wesentliches Hindernis für Exporte nach Übersee und in den fernen Osten, nicht jedoch für die Ausfuhr nach Ost- und Südosteuropa bezeichnen. Hier sind dagegen neben niedrigen Preisen und fehlender Verkehrsinfrastruktur vor allem Probleme der Partnersuche und fehlende Informationen über die Zielmärkte wesentliche Exportbarrieren. Zusammen mit Hindernissen aus der vermin-

dernten Fähigkeit zur Risikotragung (Zahlungsausfall, Rechtsunsicherheit, politische Risiken) erklären sie empirisch einen Großteil der geringeren Exportaktivität von Wiener KMU. Dem Angebot und der Effizienz von Informations- und Beratungsinstrumenten sowie von Hilfen bei der Partnersuche ist daher zentrale Bedeutung beizumessen.

- Die empirische Evidenz linearer, schrittweiser Internationalisierungsprozesse im breiten Unternehmensbestand ist insofern positiv, als die Zielgruppenorientierung des traditionellen Systems der Exportförderung in allen europäischen Ländern (darunter auch in Österreich) auf die Vorstellung hierarchischer Internationalisierungsphasen in den Unternehmen gründet. Allerdings lassen sich auch Unternehmenssegmente identifizieren, die von diesem typischen Entwicklungspfad abweichen. So verfolgen wissensintensive Unternehmen oft schon früh intensive Internationalisierungsziele und versuchen, auf Basis firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile in einer Marktnische auf dem Weltmarkt Fuß zu fassen. Förderpolitisch bedarf gerade diese Unternehmensgruppe intensiver Betreuung, weil hier konzentriert (und oft in einem frühen Unternehmensstadium) große Produkt- und Marktentwicklungskosten mit erheblichem Risiko anfallen.

Auf Basis dieser Erkenntnisse wurde das regionale System der Internationalisierungsförderung einer detaillierten Sichtung unterzogen, um seine Brauchbarkeit für die Unterstützung von Auslandsaktivitäten klein- und mittelbetrieblich strukturierter Dienstleistungsunternehmen offen zu legen. Dabei wurden nicht nur regionale Förderansätze in die Betrachtung einbezogen, weil Wiener Unternehmen im Bereich Internationalisierung auch auf die Angebote eines breiten Fördersystems auf Bundesebene zurückgreifen können. Letzteres umfasst neben dem traditionellen System der Export- und Beteiligungsfinanzierung und -besicherung auch ein weites Spektrum von Informations- und Beratungskomponenten, das mit der Internationalisierungsoffensive "go international" in den letzten Jahren erheblich erweitert und aufdotiert worden ist. Auf regionaler Ebene wird dieses System durch die Internationalisierungsförderung Wien ergänzt, die Wiener Unternehmen bei der Einführung neuer Angebote auf etablierten Auslandsmärkten sowie beim Markteintritt in neue Auslandsmärkte unterstützt.

Insgesamt erschließt sich den Wiener KMU damit ein sehr breites und ausdifferenziertes System von Unterstützungsinstrumenten. Traditionelle Formen der Besicherung und Finanzierung von Aktivitäten auf Auslandsmärkten sowie finanzielle Hilfen für ein breites Spektrum von Markterschließungskosten sind in ein vielfältiges Angebot von Informations- und Beratungsmaßnahmen eingebunden. Nicht zuletzt aufgrund der zusätzlichen Mittel der Internationalisierungsoffensive "go international" sind derzeit kaum gravierende Lücken in den angebotenen Instrumenten und Programmen erkennbar.

Die Internationalisierungsförderung Wien ergänzt das System der Bundesförderung mit einem Ansatz, der internationalisierungswilligen Wiener Unternehmen einen Mix aus Finanzierungs- und Beratungsinstrumenten bietet. Dabei sind auch höher schwellige Maßnahmen verfügbar, die eine kontinuierliche Betreuung dieser Unternehmen bis zur Finalisierung ihres Markteintritts gewährleisten. Die starke Beratungskomponente und ein modularer Aufbau stellen eine hohe

Adressatenorientierung der angebotenen Leistungen sicher. In Fördervergabe und -abwicklung ist das Programm gut strukturiert, die klare Aufgabenteilung zwischen den gemeinsamen Trägern WWFF und WKW macht eine weitgehend frictionsfreie Umsetzung möglich.

In Hinblick auf die Berücksichtigung der Bedürfnisse von kleinen und mittleren Unternehmen sowie Unternehmen aus dem Dienstleistungsbereich konnte die Sichtung des Systems der Internationalisierungsförderung ebenfalls allenfalls partielle Defizite orten. Die Zugangskriterien der einzelnen Programme sind in Hinblick auf diese Unternehmensgruppen offen gestaltet, die gebotenen Beratungskomponenten sind meist verstärkt auf KMU ausgerichtet. Die Internationalisierungsförderung Wien ist statutengemäß ausschließlich auf kleine und (seit 2005) mittlere Unternehmen fokussiert und bezieht Dienstleistungsunternehmen – der Struktur der Wiener Wirtschaft entsprechend – verstärkt in ihre Förderansätze ein. 2005 wurden fast drei Viertel der regionalen Fördermittel an Dienstleistungsunternehmen vergeben, rund 40% der Förderzusagen betrafen wissensintensive Dienstleistungen, namentlich die Bereiche Unternehmensdienste und EDV.

Insgesamt scheint das regionale Unterstützungssystem damit im Teilbereich Internationalisierung in Hinblick auf die oben genannten Eckpunkte recht gut aufgesetzt. Weitreichende Veränderungen in der Grundorientierung oder gravierende Investitionen zur Beseitigung drängender Defizite sind daher nicht notwendig. Allerdings können auf Basis unserer Ergebnisse doch einige Maßnahmenvorschläge abgeleitet werden, die einer weiteren Stärkung der Internationalisierungsförderung in Wien dienen können. Sie wären gegebenenfalls zusammen mit den Akteuren des Fördersystems zu konkretisieren und umzusetzen:

- Haftungsrahmen für internationalisierende KMU: Kleinere Unternehmen stehen im Zuge von Internationalisierungsschritten oft erheblichen Investitionsnotwendigkeiten gegenüber, die aus der notwendigen Umstellung und Professionalisierung der Organisationsstruktur oder der Adaption der angebotenen Produkte an die Präferenzen im Zielmarkt folgen. Es wird daher ein Haftungsgarantieprogramm vorgeschlagen, das unterhalb der de-minimis-Grenze des EU-Wettbewerbsrechts arbeitet. Es soll kleinen (Dienstleistungs-)Unternehmen mit geringen Sicherheiten Kreditbürgschaften zur Finanzierung notwendiger (auch immaterieller) Investitionen in Zusammenhang mit Internationalisierungsschritten anbieten.
- Risikokapitalfonds für kleinere Unternehmen: Daneben wäre eine geeignete Finanzierungsfazilität für wissensintensive KMU anzudenken, die schon in einer frühen Phase der Unternehmensentwicklung intensive Internationalisierungsziele verfolgen und dazu eine "up-front"-Finanzierung auf Risikokapital- bzw. Mezzaninbasis benötigen. Der Wiener Wachstumsfonds kann hier aufgrund komplexer Kontrollmechanismen, Ausschreibungsmodi und Organisationsstrukturen bei kleineren Projekten kaum Hilfe bieten. Ein neu zu strukturierender Risikokapitalfonds, der nach einfacheren Kriterien arbeitet und kleinere Beteiligungen nach einem verkürzten Verfahren übernimmt,

sollte dieses Instrument daher in der Eigenkapitalunterlegung kleinerer Unternehmen ergänzen.

- Verstärkung pro-aktiver Elemente im Beratungssystem: Derzeit ist die Reichweite von regionalen Förderaktivitäten notwendig auf Unternehmen beschränkt, die von sich aus Unterstützung in Internationalisierungsprozessen suchen. Für eine breite Internationalisierung von Wiener KMU wird es dagegen notwendig sein, pro-aktiv auf bisher nicht exportierende Unternehmen zuzugehen und sie zu ersten Schritten der Markterweiterung zu motivieren. Entsprechende Initiativen der WKW sollten daher fortgesetzt und durch einschlägige Informations- und Werbeaktivitäten auch in anderen Teilen des regionalen Fördersystems (etwa dezentral durch Aktivitäten des Regionalen Wirtschaftsservice) ergänzt werden.
- Förderung außenhandelsrelevanter Personalentwicklung in KMU: Fehlende Kompetenzen im betriebsinternen Humankapital sind zentrale Barrieren für die Internationalisierung klein- und mittelbetrieblich strukturierter (Dienstleistungs-) Unternehmen. Programme zur Stärkung internationalisierungsrelevanter Qualifikationen in den Betrieben (Qualifikationsverbände, Programme zum Spracherwerb etc.) sollten daher mit langem Atem betrieben werden, auch wenn sie oft hohe (Anlauf-)Kosten verursachen und begleitende Aktivitäten der Awareness-Bildung erfordern. Zu ergänzen wären sie durch eine stärkere Verankerung außenhandelsrelevanter Lehrinhalte in allen Ausbildungsgängen des berufsorientierten Bildungssystems.
- Bedarfsgerechte Weiterbildungsangebote für Eigner-Manager: Der Aufbau entsprechenden Internationalisierungs-Know-hows in der Geschäftsführung kleiner und Mikrounternehmen ist nur über die begleitende Schulung der verantwortlichen Eigner-Manager zu erreichen. Angebote der Managementausbildung im höchsten Ausbildungssegment wären daher durch praxisrelevante Qualifikations- und Schulungsprogramme für Eigner-Manager von Kleinunternehmen zu ergänzen. Sie sollten spezifisch auf die Bedarfe und Zeitrestriktionen dieser Personengruppe abgestimmt sein und (auch) grenzüberschreitend organisiert sein.
- Horizontale Kooperationen zwischen inländischen KMU zur Auslandsmarktbearbeitung: Während für die Unterstützung grenzüberschreitender Kooperation ein umfangreiches Instrumentarium zur Verfügung steht, finden sich derzeit kaum förderpolitische Instrumente, die die Unterstützung horizontaler Kooperationen von internationalisierenden (Dienstleistungs-) Unternehmen im Inland zum Ziel haben. Kooperative Formen der gemeinsamen Auslandsmarktbearbeitung zwischen KMU, wie sie etwa in Form von Gemeinschaftsbüros oder einer gemeinsamen Vertriebsorganisation im Ausland denkbar sind, sollten daher in einschlägige Förderansätze aufgenommen werden.
- Vertikale Kooperationen zur "indirekten" Internationalisierung: Neu aufzusetzen wären Initiativen, die versuchen, Wiener KMU Zulieferbeziehungen und/oder Vertriebskooperationen mit großen, international ausgerichteten Unternehmen zu vermitteln und

ihnen damit einen "indirekten" Zugang zu Auslandsmärkten zu eröffnen. Kleine Unternehmen können über solche strategische Verbindungen hohe Kosten für einen eigenständigen Markteintritt sparen, ohne auf internationale Nachfrage für ihre Produkte und Dienste verzichten zu müssen. Kontaktbörsen sowie Präsentationen in "Leitbetrieben", in deren Rahmen Wiener KMU ihre Produkte und Kompetenzen darstellen, könnten hier hilfreich sein, Qualifizierungsangebote zur Steigerung strategischer Zulieferkompetenzen in KMU sollten dazu kommen. Letztlich wären auch Anreize für vertikal verbundene Qualifikationsnetze zu setzen, in denen große Unternehmen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihrer Wiener Zulieferfirmen ausbilden.

- Entwicklung von Exportpotentialen in der "Ethnischen Ökonomie": Auslandsaktivitäten werden in hohem Maße durch Netzwerkbeziehungen angestoßen, wobei Sprachkenntnisse des Ziellandes einen wesentlichen Aspekt des Exporterfolges ausmachen. Vor diesem Hintergrund scheint es sinnvoll, den in Wien hohen Anteil von Unternehmen mit Migrationshintergrund stärker für Initiativen zur Internationalisierung des breiten Unternehmensbestandes zu nutzen. Der Aufbau von interkulturellen Kompetenzen in den Förderinstitutionen und die explizite Berücksichtigung der spezifischen Bedarfe dieser Unternehmensgruppe in den Förderansätzen könnte daher zusätzliche Exportpotentiale eröffnen und die bestehenden Netzwerke der ethnischen Unternehmen anderen Wiener Unternehmen nutzbar machen.
- Unterstützung internationalisierungsrelevanter IKT-Anwendungen: Absatzorientierte e-Business-Anwendungen senken die Kosten einer Auslandsmarktbearbeitung und sind daher gerade für ressourcenbeschränkte KMU eine wesentliche (aber noch kaum genutzte) Option. Daher sind Instrumente anzudenken, welche die Implementierung IKT-basierter Absatzinstrumente in KMU unterstützen. Da deren Integration in die betrieblichen Abläufe oft erhebliche Veränderungen in der Betriebsorganisation erfordert, wären dabei neben Formen der Awarenessbildung auch höher schwellige Beratungs- und Schulungsinstrumente einzusetzen. Dazu könnte eine Verzahnung mit Initiativen der Innovationsförderung sinnvoll sein, um Anreize zur Optimierung entsprechender e-Business-Anwendungen auf der Angebotsseite zu schaffen.
- Kontinuierliche Bearbeitung von Schwerpunktmärkten: Effizienzgesichtspunkte sprechen dafür, die Unterstützungsleistungen des Systems der Internationalisierungsförderung regional zu fokussieren und eine begrenzte Zahl von "Schwerpunktmärkten" zu definieren, die mit verstärkter Intensität bearbeitet werden. Inhaltlich bieten sich dafür nach unseren Ergebnissen die angrenzenden Märkte Ost-Mittel- sowie Südost-Europas an. Sie wären in zielmarktspezifischen Ansätzen sowie in der Zielwahl von Wirtschaftsmissionen verstärkt zu berücksichtigen. Daneben wäre für Schwerpunktmärkte auch eine gemeinsame strategische Ausrichtung der Akteure zu erarbeiten, um über die Koordination und Abstimmung der Initiativen Synergieeffekte zu erzielen.

- Schwerpunktsetzung bei wissensintensiven Dienstleistungen: Ein sektoraler Schwerpunkt wäre nach unseren Erkenntnissen in der Unterstützung von Internationalisierungsprozessen in wissensintensiven Dienstleistungsbereichen sinnvoll: Derartige Anbieter finden in Wien durch die Grenzlage zu neuen dynamischen Märkten einen besonderen Wettbewerbsvorteil vor, der derzeit noch kaum genutzt wird. Ihre Funktionen als "Türöffner" für andere internationalisierende Bereiche sowie als Grundlage für die Stellung Wiens als Headquarter-Standort kommen dazu. Ausgangspunkt einer Schwerpunktbildung könnte eine groß angelegte Initiative der Awareness-Bildung sein. Sie wäre durch höher schwellige Instrumente zu ergänzen, die auf die spezifischen Bedürfnisse wissensintensiver Dienstleister mit ihren teils untypischen Internationalisierungspfaden abgestimmt sind.
- Elemente des Vor-Ort-Supports im Schwerpunktfeld: In diesem Zusammenhang könnten auch Instrumente des Vor-Ort-Supports im Zielland sinnvoll sein, weil solche Instrumente gerade bei wissensintensiven Dienstleistungen mit ihren geringen Marktradien transaktionskostensenkend wirken. So könnten Businesscenters in den Hauptstädten der genannten Schwerpunktmärkte aufgebaut werden, in denen – nach dem Vorbild der Start-up Centers in Wien selbst – Büroflächen mit hochrangiger IKT-Infrastruktur und zentralen Sekretariats- und Übersetzungsdiensten zur Verfügung stehen. Dazu wäre der Aufbau eines Netzes von "Key Accounters" in Schwerpunktmärkten denkbar, die auf Basis von Kontakten vor Ort spezifische, für wissensintensive Dienstleistungsunternehmen exportrelevante Informationen (etwa über geplante Projekte etc.) aufbereiten und an wissensintensive Dienstleister in Wien diffundieren.
- Institutionelle Lösungen zu Qualitätskontrolle und "Sichtbarkeit nach außen": Nicht zuletzt könnte eine intermediäre Institution ins Leben gerufen werden, welche die Angebote klein- und mittelbetrieblich strukturierter wissensintensiver Dienstleister in Wien bündelt und so nach außen "sichtbar" bzw. von außen ansprechbar macht. Diese Institution könnte auch ein Qualitätskontrollsystem unterhalten, entsprechende (werbewirksame) Zertifizierungen vergeben und gemeinsame Vermarktungsaktivitäten koordinieren. Dazu könnte eine gemeinsame, nach außen sichtbare Marke aufgebaut werden, die den einzelnen Anbietern über die Konnotationen "Qualität" und "Vertrauenswürdigkeit" Wettbewerbsvorteile auf internationalen Märkten eröffnet.
- Optimierung des Regulierungsrahmens: Begleitend wäre der bestehende Regulierungsrahmen in Hinblick auf seine Wirkungen in Internationalisierungsbezügen zu überprüfen. Derzeit stellen vor allem das restriktive Berufs- und Standesrecht der "freien Berufe" sowie eine restriktive Handhabung von Aufenthaltsgenehmigungen für Drittstaatsangehörige erhebliche Barrieren für Expansionsstrategien im Dienstleistungsbereich dar. Andererseits könnten neue Regulierungen zum Schutz intellektueller Eigentumsrechte sowie zur Durchsetzung gemeinsamer technischer und Qualitätsstandards bedeutende Impulse auf der Nachfrageseite schaffen.

- Offenheit nach außen als Grundlage für Internationalisierungserfolge: Wesentliche Voraussetzung für Erfolge der Stadtwirtschaft auf internationalen Märkten ist letztlich eine grundsätzlich offene Einstellung von Unternehmen und Bevölkerung gegenüber internationalen Einflüssen und Wissensströmen. Gerade im Umgang mit externen Potentialen im hochwertigen Humankapital sollte im beginnenden internationalen Wettbewerb um Humanressourcen eine pro-aktive Haltung eingenommen werden. Es wird daher ein Stipendienprogramm vorgeschlagen, das besonders talentierten ausländischen Studentinnen und Studenten ein Studium in Wien ermöglicht. Langfristig könnten daraus erhebliche Impulse für Kooperations- und Handelsaktivitäten, aber auch für Innovationen, Gründungen sowie das Up-grading internationalisierungsrelevanten Humankapitals in den Betrieben erwartet werden. Ein solches Programm wäre damit ein wichtiges Instrument der Innovations- wie Internationalisierungsförderung.

Innovationsförderung: Konsequente Öffnung des regionalen Innovationssystems für externes Wissen

Auch in Hinblick auf die Innovationsorientierung als zweiter vorgeschlagener Förderschwerpunkt lassen unsere Ergebnisse spezifische Charakteristika von kleinen und mittleren Dienstleistungsunternehmen erkennen. Eine verstärkte Abstimmung unterstützender Instrumente auf die Bedürfnisse dieser Unternehmensgruppe ist damit auch hier sinnvoll.

- So stehen Klein- und Mittelunternehmen ebenso wie distributive (nicht aber unternehmensnahe) Dienstleistungsunternehmen nach unseren Ergebnissen größeren Hemmnissen im Innovationsprozess gegenüber als Großunternehmen und Unternehmen der Sachgüterproduktion. Innovationen sind daher hier weniger häufig und stärker inkremental. Oft sind Neuerungen nicht in ein strategisches Konzept eingebettet und beruhen vergleichsweise selten auf eigenständiger Forschung und Entwicklung. Auch Kooperationen im Innovationsprozess sind in KMU und Dienstleistungen seltener und in erster Linie auf Kunden und Zulieferer, nicht aber auf Forschungseinrichtungen oder externe Berater ausgerichtet.
- Im nationalen Vergleich kommen diese Eigenschaften in Wiener Kleinunternehmen noch verstärkt zur Geltung. So klagen Wiener Kleinunternehmen häufiger über Innovationshemmnisse und führen seltener Innovationen ein als österreichische Unternehmen dieser Größenklasse. Neuerungen sind regional stärker inkremental, stärker auf Produktinnovationen ausgerichtet und lassen klare Innovationsziele vermissen. Sektoral weichen vor allem die Wiener Sachgüterproduzenten negativ vom österreichischen Durchschnitt ab, im Tertiärbereich lassen sich Nachteile bei distributiven, nicht aber bei unternehmensnahen Dienstleistungen erkennen.
- Allerdings ist das Innovationsverhalten von Wiener Klein- und Dienstleistungsunternehmen auf Branchen- wie Unternehmensebene äußerst heterogen, was differenzierte Ansätze der Innovationsförderung nahe legt. So lassen sich Wiener Klein- und Mittelun-

ternehmen nach ihrem Innovationsverhalten in High-Tech-Startups, Forschungs- und Entwicklungsdienstleister, forschende KMU, innovierende KMU ohne F&E, sowie nicht innovierende KMU unterteilen. Nur jedes zwanzigste Wiener Unternehmen ist (2003) einer der beiden erstgenannten (forschungsintensiven) Gruppen zuzuordnen, während 35% der Unternehmen gänzlich ohne Forschungsaufwand innovieren und fast 40% ohne jede Produkt- oder Prozessinnovation bleiben. In einer bedarfsorientierten Differenzierung wären nur für die beiden erstgenannten Unternehmensgruppen Instrumente der "Tiefenförderung" vorrangig. Die beiden letztgenannten Gruppen – sie umfassen rund drei Viertel aller regionalen Unternehmen – wären dagegen durch Instrumente der "Breitenförderung" zu erfassen.

- Damit sollte die Wiener Förderpolitik ein grundsätzlich durchmischtes Portfolio aufweisen, das nicht einseitig auf riskante Leitprojekte der Spitzenforschung ausgerichtet ist, sondern auch Elemente enthält, die möglichst viele Unternehmen und Menschen betreffen. Dies sollte Phänomene der sozialen Desintegration hintan halten. Allerdings kann im internationalen Städtewettbewerb um Exzellenz auf Spitzenforschung nicht verzichtet werden. Forschungs- und Technologiepolitik sollte daher Elemente der Breiten- wie Tiefenförderung beinhalten.
- In der Breitenförderung bildet Innovationspolitik ein wichtiges Instrument zur längerfristigen Bestandssicherung des traditionellen Wiener Unternehmensbestandes, weil Veränderungen in den Konkurrenzbedingungen zunehmend auch in Kleinunternehmen des Dienstleistungssektors zu Produkt- und Prozessinnovationen zwingen. Unter der Zielsetzung, möglichst viele Wiener Unternehmen zu Innovationen zu veranlassen, wäre hier ein "Up-grading der bestehenden Elemente des Wiener Innovationssystems und die Steigerung seiner Absorptionsfähigkeit anzustreben. Dazu wären das dynamische Nachfragepotential von CENTROPE und wo möglich auch die regionale öffentliche Nachfrage zu nutzen.
- Monetäre Instrumente müssen in der Breitenförderung keineswegs im Vordergrund stehen. Prioritär scheint vielmehr die zielgruppenspezifische Förderung von Kooperationen und Netzwerken, um Wissens-Spillovers zu stimulieren. Die Differenzierung nach Zielgruppen ermöglicht kollektive Lerneffekte von Akteuren mit ähnlichen Wettbewerbsbedingungen, wobei Lernnetzwerke offen und internationalisiert sein sollten, um etwaige Schwächen der regionalen Bildungsorganisationen zu überwinden. Kontakte mit dem Ausland könnten teilweise bei kompetenten Partnern mit Intermediärfunktionen gebündelt werden. Dabei bieten sich Technologiezentren oder leistungsfähige Bildungs- oder Beratungseinrichtungen als zentrale Kooperationsknoten an. Aufgabengebiete von Netzwerken in der Breitenförderung wären Bewusstseinsbildung, Beratung sowie Aus- und Weiterbildung. Sie werden der eigentlichen Finanzierungsförderung oft vorangehen.

- Tiefenförderung zielt im Gegensatz dazu darauf ab, regionalen Unternehmen in Spezialbereichen bzw. mit Spezialprodukten eine "Know-how – Führerschaft" auf internationalen Märkten zu ermöglichen. Dabei sollte Wien kein reiner Lieferant von Know-how für den Export sein. Vielmehr sollten möglichst viele Ergebnisse von Forschung und Entwicklung auch in der CENTROPE-Region weiter verarbeitet werden, sodass Wertschöpfungseffekte maximiert werden. Wichtigstes methodisches Instrument dazu wäre die Förderung von Clustern, die positive Effekte entlang der Wertschöpfungskette sowie zwischen Wissenschaft und Wirtschaft internalisieren.
- Tragendes Element einer solchen Clusterförderung sind Kompetenzzentren als zentrale Kooperationsstellen zwischen Forschung und Wirtschaft. Um die Qualifikation und Kompetenz der Akteure im Cluster zu sichern, sind institutionalisierte Kontakte mit dem Ausland notwendig. Sie könnten in den universitären und außeruniversitären Forschungseinrichtungen des Kompetenzzentrums zusammenlaufen. Ergänzend sollten Akteure aus dem Ausland auch für Aufenthalte in der Region gewonnen werden, um die Qualität im Cluster anzureichern.
- Aus dieser durchmischten Zielsetzung folgt, dass das Fördersystem kohärent und koordiniert sowie lernfähig sein muss. Die zunehmende Bedeutung nicht-monetärer Unterstützungsinstrumente macht ein Fördermanagement erforderlich, das die eingesetzten Ansätze in zeitlicher und inhaltlicher Hinsicht koordiniert. So sollten monetäre Elemente nicht am Beginn einer Förderung stehen, sondern erst einsetzen, wenn durch nicht-monetäre Instrumente die Bereitschaft der Unternehmen zu Innovationen und F&E erhöht werden konnte. Bei monetären Maßnahmen ist zu bedenken, dass Wien direkte Fördermaßnahmen nur subsidiär zum Bund setzen sollte. Die Lernfähigkeit des Fördersystems setzt Systeme des Monitoring und der Evaluierung voraus.

In einer eingehenden Sichtung zeigt sich das Wiener System der Innovationsförderung in Hinblick auf diese Grundsätze strategisch gut ausgerichtet. Grundsätzlich lassen sich Elemente der Breiten- wie Tiefenförderung orten, wobei im Rahmen Letzterer derzeit vier Clusterkonzepte unterstützt werden. Von diesen sind jedenfalls Life Sciences und Creative Industries sowie der Cluster Informations- und Kommunikationstechnologien als "Zukunftsindustrien" zu sehen. Insbesondere dem Cluster "Life Sciences" wird in neueren Analysen (*Jörg et al., 2006*) eine gute Entwicklung attestiert. Eher untypisch für eine Metropole ist der Automotive Cluster, weil dieser dem Typus eines "Industriekomplexes" folgt. Mit dem Aufbau der Automobilindustrie in Westungarn und der Westslowakei könnte allerdings auch dieser Cluster eine neue Ausrichtung und Funktion erhalten.

Generell ist das Wiener Fördersystem umfassend und differenziert in dem Sinne, dass in jedem wichtigen Maßnahmenbereich Instrumente angeboten werden. Unterstützungsmaßnahmen sind auch im nicht-monetären Bereich breit ausgebaut, und die monetären Instrumente sind größtenteils auf einen breiten Innovationsbegriff abgestimmt. Damit ist das System der Wiener Innovations- und Technologieförderung in Hinblick auf die verfügbaren Instrumente im Gro-

Ben und Ganzen vollständig, als wichtig erachtete strategische Dimensionen der Technologiepolitik (wie Schwerpunktsetzungen, Netzwerkbildung etc.) sind hinreichend implementiert.

Auch gemessen an der Berücksichtigung von Klein- und Mittelunternehmen sowie des Dienstleistungsbereichs ist grundsätzlich ein positives Resümee zu ziehen. Zugangsbestimmungen, die diese Unternehmensgruppen explizit aus einer Förderung ausschließen, finden sich praktisch nicht, im Gegenteil werden KMU in vielen Fällen explizit als Adressaten von Förderprogrammen angesprochen. Vor allem die Förderungen des Wiener Wirtschaftsförderungsfonds WWFF sind üblicherweise nicht auf bestimmte Branchen oder Unternehmensgrößen beschränkt. Demgegenüber und im Sinne klarer institutioneller Zuständigkeiten agiert das Zentrum für Innovation und Technologie ZIT komplementär, indem es selektiv die Förderung von Forschung und Entwicklung als Schwerpunkt umsetzt. Damit bleiben KMU sowie Dienstleistungsunternehmen hier teils unterrepräsentiert, da Forschung und Entwicklung in diesen Gruppen eine vergleichsweise geringere Rolle spielt.

Letztlich erfüllt das Wiener Fördersystem auch die Anforderungen an moderne Governance-Strukturen weitgehend. Eine differenzierte institutionelle Struktur mit klaren Aufgabenteilungen zwischen den Förderinstitutionen (z. B. WWFF, WWTF, ZIT, WAFF) ermöglicht ein professionelles und flexibles Herangehen an Problembereiche. Die Koordination zwischen den Fördereinrichtungen geschieht dabei vielfach über gegenseitige Beteiligungen und/oder personelle Verflechtungen. Auch die Koordination mit den Einrichtungen der Bundesförderung (etwa im Rahmen der Kompetenzzentren) bzw. der EU-Förderpolitik (z. B. durch Euroservice) scheint weitgehend intakt. Initiativen zur Zusammenarbeit mit den Nachbarregionen wurden aufgebaut ("Vienna Region", "CENTROPE"). Mit Förderwettbewerben ("Calls") wurde ein modernes Förderinstrument implementiert, das die Förderung auf eine vorab festgelegte Zahl von Begünstigten einschränkt und damit eine bessere Planbarkeit der benötigten öffentlichen Mittel erlaubt. Allerdings können dadurch (auch) qualitativ hochwertige Anträge unberücksichtigt bleiben, zudem sind Calls keine Instrumente einer umfassenden Breitenförderung. Schließlich wurde dem in früheren Studien festgestellten Mangel an Evaluierungen mittlerweile Rechnung getragen. Erste Schritte zu einem "lernenden" Fördersystem scheinen damit gesetzt.

Allerdings bedeutet diese grundsätzlich positive Einschätzung nicht, dass das Wiener System der Innovationsförderung perfekt wäre. Das kann ein Fördersystem nie sein, schon weil Veränderungen in den Rahmenbedingungen beständige Ergänzungs- und Adaptierungsbedarfe hervorbringen. Die folgenden Empfehlungen sollen hier einige Denkanstöße liefern.

- Ausweitung des Adressatenkreises: Die derzeitige Beschränkung des Adressatenkreises des Wiener Fördersystems auf Wiener Unternehmen bzw. Unternehmensgründer kann in einzelnen Fällen zu eng sein, um den spezifischen Herausforderungen einer Metropole zu entsprechen. Zum einen wird daher angeregt, zur Stimulierung des kreativen Potentials (schwerpunktmäßig im Bereich Creative Industries) Projektteams als Förderwerber zuzulassen und mit maßgeschneiderten Förderpaketen zu unterstützen. Zum

anderen wäre eine selektive Öffnung des Wiener Fördersystems auch für ausländische Akteure anzudenken. Dies könnte das Wiener Innovationssystem um neue, externe Akteure "anreichern", was der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Stadt zugute käme.

- Verstärkte Förderung internationaler Kooperationen: Derzeit sind die Kooperationen von Wiener Innovatoren räumlich eng begrenzt, die Partner von innovierenden Unternehmen stammen größtenteils aus Wien. Dies schränkt den Know-how-Austausch größtenteils auf den Wiener Wissensstock ein, wertvolles externes Know-how wird nicht abgerufen. Daher wird vorgeschlagen, internationale Kooperationen in Innovationsprozessen verstärkt zu unterstützen. Dabei könnte diese Förderung bei Innovationen ohne F&E auf den neuen zentraleuropäischen Großraum beschränkt bleiben. Bei Forschungsk Kooperationen als Element der Tiefenförderung wären dagegen keine räumlichen Beschränkungen vorzusehen, sodass Wissenskapital auch weiträumig angesprochen werden kann.
- Aktiver Einstieg in den Wettbewerb um hochwertiges Humankapital: Um aus dem internationalen Wissenstransfer Nutzen ziehen zu können, ist ein hohes Maß an internationalem Austausch erforderlich. Es wird daher vorgeschlagen, die internationale Personenmobilität durch die Subventionierung von Aufenthaltskosten, die Vergabe von Stipendien bzw. die Bereitstellung von "Gästewohnungen" zu unterstützen. Anzusprechen wären WissenschaftlerInnen und StudentInnen aus dem Ausland, daneben sollten aber auch Auslandsaufenthalte von Wiener WissenschaftlerInnen im Ausland unterstützt werden. Im Bereich Wissenschaft wäre eine solche Unterstützung auf Personen zu beschränken, die in Schwerpunktfeldern tätig sind. Die Unterstützung von StudentInnen wäre breiter zu fassen und sollte eher auf individuelle Exzellenz abstellen.
- Selektive Betriebsansiedlung: Neben der Anwerbung von qualifizierten Personen ist auch die Ansiedlung hochwertiger Unternehmen oder Organisationen für eine Öffnung des regionalen Innovationssystems für externes Wissenskapital unabdingbar. Den Standortvorteilen Wiens entsprechend wäre vor allem die Umwerbung von nicht-europäischen Konzernen sinnvoll, die einen Headquarter-Standort für Europa suchen. Im Dienstleistungsbereich stellen internationale Dienstleistungsintegratoren und -koordinatoren eine lohnende Zielgruppe dar, die hoch spezialisierte Dienstleistungen koordinieren, ihre Qualität garantieren und zu maßgeschneiderten Systemlösungen integrieren. Letztlich könnte auch versucht werden, "spin-offs" von Konzernen und/oder Universität in anderen Regionen über Distanz anzuwerben. Neben entsprechenden Mitteln der Gründungsförderung wäre hierzu freilich auch die Umsetzung der genannten Vorschläge zur internationalen Öffnung des Fördersystems notwendig.
- Unterstützungsnetzwerk für wissensintensive Dienstleister: Als Teil der Tiefenförderung drängt sich auf Grund unserer Ergebnisse auch vor dem Hintergrund von Innovationsaspekten eine zusätzliche Netzwerkinstitution im wissensintensiven Dienstleistungsbe-

reich auf. Derartige Dienstleistungen sind als Standortfaktor für die Wirtschaftsstruktur einer Metropole von herausragender Bedeutung, zudem ist die Dynamik solcher Dienstleistungen in Wien auch in einem internationalen Vergleich hoch. Ein entsprechender Ansatz wäre als Lernnetz- bzw. Vertriebsnetzwerk zu organisieren, die oben vorgeschlagene Ansiedlung von Konzernen für komplexe Dienstleistungen könnte dabei ein entscheidender Impuls sein.

- "Neue Missionsorientierung" in der Kreativwirtschaft: Der Bereich der "Creative Industries" erscheint als jener Schwerpunktbereich, in dem Wien am ehesten ein spezifisches (und vermarktbares) Profil im internationalen Standortwettbewerb aufbauen kann. Daher sollte überlegt werden, diesen Schwerpunkt zu erweitern und einen multidisziplinären Ansatz in den Geistes-, Sozial- und Kulturwissenschaften sowie den Künsten unter der Schirmherrschaft der Medienwirtschaft als wichtigstem Anwendungs- und Verwertungsbereich wissenschaftlich-künstlerischer Ergebnisse zu etablieren. Dabei sollte eine Spezialisierung auf Themenkomplexe vorgenommen werden, in welchen Wien Standortvorteile auf Grund des Zugangs zu Informationsressourcen aufweist. Als Beispiel wurde hier der Themenkomplex "Politische Integration und Desintegration in Europa" angeführt.
- "Bottom-up" – Elemente in den Schwerpunktsetzungen: Die derzeit bestehenden Schwerpunkte der Wiener Innovations- und Technologieförderung sind das Ergebnis von "Top-down"-Entscheidungen der Förderinstitutionen. Ideen zu "radikalen" Innovationen und neuen Spezialisierungen entstehen aber vor allem (auch) auf der Ebene von (einzelnen) Unternehmen oder Forschungseinrichtungen. Daher sollten in regelmäßigen Abständen "offene" Calls ohne thematische Schwerpunktsetzung durchgeführt werden. Sie sollten zusätzliche Informationen über sich abzeichnende Trends und Neuheiten im Innovationssystem generieren, die bei der Suche nach tragfähigen thematischen Schwerpunktsetzungen hilfreich sein können.
- Unterstützung servo-industrieller Kooperationen: Kooperationen zwischen Industrie und Dienstleistungen zur Anreicherung von Industriewaren um Dienstleistungselemente ("Encapsulation") werden für die Konkurrenzfähigkeit von Wiener Produkten auf internationalen Märkten zunehmend wichtiger. Es sollten daher im Rahmen einer Plattform Aktionen unterstützt werden, in deren Rahmen Unternehmen aus Sachgüterproduktion und Dienstleistungsbereich gemeinsam innovative Ideen entwickeln. Es wird daher eine Förderaktion für Innovationen angeregt, durch die Waren der Sachgüterproduktion um Dienstleistungen erweitert werden. Dazu erforderliche Kooperationen sollten auch für Unternehmen der weiteren CENTROPE offen sein und entsprechend unterstützt werden.
- Zielgruppenspezifische Aktionen der Bewusstseinsbildung und Beratung: Unsere Ergebnisse weisen auf eine nur mäßige Beteiligung der Wiener Unternehmen am regionalen Innovationssystem hin. Instrumente der Bewusstseinsbildung und Beratung sind daher

besonders wichtig, wobei diese monetären Förderaktivitäten typischerweise vorgeschaltet werden sollten, um die Akzeptanz Letzterer zu erhöhen. Nun eignen sich individuelle Beratungsinitiativen aufgrund ihrer Kosten kaum für eine Breitenförderung. Daher wird zur Diskussion gestellt, Beratungsinstrumente gruppenspezifisch in Form von Informations-, Lern- und Beratungsnetzwerken auf der Ebene einzelner Branchen bzw. Branchengruppen zu organisieren. Zudem wird empfohlen, die Kosten für Strategie- und Innovationsberatungen zu subventionieren, wobei entsprechende Vorkehrungen die Qualität der BeraterInnen zu sichern hätten.

- Förderung des Humankapitalaufbaus in den Betrieben, Up-grading der Weiterbildungsinstitutionen: Wesentlicher Schwerpunkt muss die Stärkung der internen Wissenskapazitäten in KMU sein, weil diese die Unternehmen erst in die Lage versetzen, externes Wissen aufzunehmen und in Innovationen überzuführen. Dazu müssen auch die Leistungen der regionalen Weiterbildungsinstitutionen hohen Qualitätsstandards genügen. Es wird daher vorgeschlagen, die Zufuhr von ausländischem Wissen in diese Institutionen durch Personaltransfer zu unterstützen. Zudem könnten internationale Weiterbildungskooperationen zwischen Universitäten oder außeruniversitären Forschungseinrichtungen gefördert werden, in deren Rahmen Intermediäre für wissenschaftlich-technologisches Wissen ausgebildet werden. Beides dient dazu, neues externes Wissen in das Wiener Innovationssystem einzubringen.
- Regelmäßige "Calls" für Kleinunternehmen: Förderwettbewerbe können neben vielen Vorteilen das Problem aufwerfen, dass ihre thematischen und zeitlichen Vorgaben nicht mit dem Planungshorizont der Unternehmen übereinstimmen. Es wird daher vorgeschlagen, den vom WWFF gemeinsam mit dem ZIT durchgeführten Call zur Förderung von Innovationen in Kleinunternehmen sowie gegebenenfalls auch den Call für Kooperationen in regelmäßigen Abständen zu wiederholen. Dies würde mehr Sicherheit in das Planungskalkül der Unternehmen einbringen und Innovationslinien eröffnen, die durch thematisch vorgegebene Schwerpunkte nicht erreicht werden.
- Fördermanagement für Förderinstitutionen: In der Abwicklung und Steuerung von Unterstützungsaktionen wären verstärkt moderne Managementtechniken einzusetzen, um das vielfältige Förderinstrumentarium möglichst effizient einzusetzen. Das empfohlene "Fördermanagement" bezieht sich dabei etwa auf den koordinierten und modularen Einsatz von nicht monetären und finanziellen Förderinstrumenten sowie Wahl und Nachhaltigkeit von Förderthemen. Komplexeste Managementaufgabe wird es sein, die Steuerung des Gesamtsystems auf Basis von Zielerreichung und Rückkopplungen im Zuge konsequenter Evaluierung zu optimieren. Erst damit wird das regionale Fördersystem zu einem "lernenden System", das sich bei veränderten Rahmenbedingungen rasch und flexibel weiter entwickelt.

1. Einleitung

Europas Städte befinden sich im Umbruch. Internationalisierung und europäische Integration zwingen sie zu einer klaren Positionierung im internationalen Städtewettbewerb. Liberalisierungsschritte bei Kapitalverkehr und Niederlassungsbestimmungen haben die internationale Kapitalmobilität erhöht und neue Möglichkeiten internationaler Arbeitsteilung geschaffen. Unternehmen optimieren vor diesem Hintergrund ihr Standortnetz entsprechend den komparativen Standortvorteilen einzelner Regionen und können damit Kosten sparen. Begünstigt wird dieser Wandel im Standortnetz durch Fortschritte in den Informations- und Kommunikationstechnologien, die eine räumliche Trennung von Unternehmensfunktionen erlauben. Damit wandern zumeist nicht mehr ganze Unternehmen, sondern einzelne betriebliche Funktionen (Produktionsteile, Forschung und Entwicklung, Finanzierungs- und Managementfunktionen, Vertrieb etc.) an die jeweils optimalen Standorte. Für die Regionen bedeutet diese Intensivierung der Arbeitsteilung eine zunehmende Spezialisierung. So konzentrieren sich Großstädte und Metropolen vermehrt auf Aktivitäten, die Vorteile aus der räumlichen Ballung wirtschaftlicher Akteure in Form positiver externer Effekte der Vielfalt ziehen und hoch qualifiziertes Humankapital sowie ein "innovatives" Milieu benötigen. Hingegen haben Städte zumindest in den hoch entwickelten Industriestaaten Standortnachteile bei arbeits- und flächenintensiven Aktivitäten und Technologien, da die Faktorkosten am Standort vergleichsweise hoch liegen. Derartige Produktionen ziehen sich daher immer mehr aus den Metropolen zurück.

Diese Entwicklungen teilt Wien mit anderen großen Städten in Europa. Zusätzlich kommen hier noch spezifische Anpassungsbedarfe dazu, die sich als Folge der europäischen Integrationschritte der letzten zehn bis fünfzehn Jahren ergeben. In diesem Zusammenhang ist Österreichs EU-Beitritt sowie die Transformation der benachbarten ost-mitteuropäischen Staaten zu Marktwirtschaften und neuen Mitgliedern der Europäischen Union zu nennen. Die jahrzehntelange Abschottung dieser Staaten von den westlichen Märkten und eine zentrale Planwirtschaft haben ein erhebliches Einkommens- und Lohngefälle auf kurze Distanz entstehen lassen. Die spezifische geographische Lage Wiens an der europäischen "Wohlstandskante" setzt die Unternehmen der Stadt damit einem besonders starken Anpassungs- und Modernisierungsdruck aus. Hohe Produktivitäten, Innovationsorientierung und flexible Organisationsformen sind daher gerade in Wien für unternehmerische Erfolge wichtige Voraussetzung.

Vor diesem Hintergrund rasanter Technologieentwicklung und zunehmender Globalisierung gewinnt die Fähigkeit der regionalen Unternehmen zu Lernprozessen und zur innovativen Anpassung an veränderte Umfeldbedingungen entscheidende Bedeutung für die Entwicklung der Wiener Wirtschaft. Das regionale Umfeld und die Fähigkeit, kollektive Anpassungs- und Lernprozesse sowie die rasche Diffusion von Wissen zu unterstützen, werden für den Erfolg der Unternehmen zunehmend bedeutsam. Darüber hinaus bietet die spezifische Lage Wiens auch Klein- und Mittelunternehmen die Chance, Vorteile aus der Globalisierung zu ziehen. Durch die geringen Distanzen zu den neuen Mitgliedsländern der EU fallen relativ geringe

Transaktionskosten für eine Internationalisierung der Unternehmensaktivitäten an. Die Wiener Unternehmen können damit an einer grenzüberschreitenden Arbeitsteilung ebenso teilhaben wie an einer grenzüberschreitenden Ausweitung der Absatzmärkte.

Unter diesen Bedingungen ist Wien seit Mitte der neunziger Jahre in einem massiven Wandlungsprozess auf Unternehmens- und Branchenebene begriffen, der auch den Handlungsrahmen der urbanen Wirtschaftspolitik entscheidend verändert. Hohe Produktivitäten gehen mit einer geringen Beschäftigungsintensität des Wachstums einher. Zur Sicherung einer breiten Teilhabe der Bevölkerung am Erwerbsleben bedarf es daher einer explizit wachstumsorientierten Struktur- und Standortpolitik, die geeignet ist, den Wiener Unternehmen einen Übergang von Märkten mit Preis- zu solchen mit Qualitätswettbewerb zu erleichtern. Dazu Diskussionsanstöße und Empfehlungen zu geben ist das vorrangige Ziel dieser Studie. Konkret werden über eine Kombination aus empirischer Analyse und internationaler Evidenz Vorschläge für eine Ausrichtung der regionalen Wirtschaftspolitik erarbeitet, die auf die spezifischen Bedürfnisse dynamischer Wiener Wirtschaftsaktivitäten abgestimmt sind. Eine detaillierte Evaluierung bestehender Instrumente der Wiener Wirtschafts- und Förderpolitik ist nicht Gegenstand des Auftrags.

Die Studie gliedert sich in sechs Kapitel. Auf die kurze Einleitung folgt ein internationaler Leistungsvergleich der Wiener Wirtschaft anhand von statistischen Strukturindikatoren, wie sie auch im Zuge des Lissabon-Prozesses der EU Verwendung finden. Auf ihrer Grundlage werden Ausgangslage und Besonderheiten der Wiener Stadtwirtschaft im Vergleich zu anderen großen Stadtregionen in Europa offen gelegt. Der Vergleich bezieht sich damit explizit auf Regionen mit ähnlichen Standortbedingungen und lässt daher Schlüsse auf die Position Wiens in der internationalen Standortkonkurrenz zu.

Im dritten Kapitel werden die spezifischen Eigenschaften der Wiener Unternehmensstruktur herausgearbeitet und die rasante Veränderung in Unternehmens- wie Branchenstruktur im Zuge der Internationalisierung auf statistischer Basis nachgezeichnet. Danach sind fortschreitende Tertiärisierung, eine Verschiebung der Branchenstruktur zu technologie- und humankapitalintensiven Aktivitäten und (nicht zuletzt) ein Bedeutungsgewinn kleiner und mittlerer Unternehmen wesentliche Charakteristika des Strukturwandels. Damit verändert sich die Adressatenstruktur des Wiener Fördersystems im Zuge dieses Wandels entscheidend.

Kapitel 4 nimmt diese Erkenntnis auf und erarbeitet erste Grundlinien für eine den neuen Rahmenbedingungen angemessene regionale Förderpolitik. Im Fokus stehen dabei kleine und mittlere Unternehmen sowie Unternehmen des Dienstleistungsbereichs als zunehmend bedeutende Adressatengruppen. Aus ihren Besonderheiten werden erste wirtschaftspolitische Folgerungen abgeleitet, welche die Grundlage für weitere Konkretisierungen auf Maßnahmenebene bilden. Vor allem werden hier Internationalisierung und Innovationsorientierung als grundlegende Schwerpunktfelder einer wachstumsorientierten Wirtschaftspolitik für Wien definiert. Für sie werden in der Folge detaillierte Ausarbeitungen vorgelegt.

So werden im fünften Kapitel detaillierte Überlegungen angestellt, auf welche Weise Internationalisierung und Auslandsmarktbearbeitung stärker in den Handlungsmustern (auch) klein- und mittelbetrieblich strukturierter (Dienstleistungs-)Unternehmen in Wien verankert werden können. Aus der Sichtung breiter theoretischer und empirischer Evidenz zu den Besonderheiten von Internationalisierungsprozessen in KMU werden hier die Eckpunkte eines effizienten Systems der Internationalisierungsförderung in Wien abgeleitet. Auf dieser Grundlage werden die bestehenden Förderinstrumente einer detaillierten Sichtung unterzogen und daraus Maßnahmenvorschläge für Verbesserungen im Detail entwickelt.

Das sechste Kapitel schließt in ähnlicher Vorgehensweise mit einer Sichtung des regionalen Systems der Innovationsförderung an. Auch hier werden Besonderheiten im Innovationsverhalten von Klein- und Mittelunternehmen sowie von Dienstleistungsunternehmen dargestellt und daraus grundsätzliche wirtschaftspolitische Implikationen abgeleitet. Sie dienen auch hier einer komprimierten Darstellung des derzeitigen Wiener Systems der Innovationsförderung und einer kurzen Einschätzung zu Umfang und Ausrichtung seines Instrumentariums. Vorschläge zur Ergänzung des bestehenden Fördersystems schließen auch hier die Analyse ab¹⁾.

¹⁾ In der Erarbeitung der Studie waren uns Gespräche mit hochrangigen Akteuren im regionalen Fördersystem eine große Hilfe. Unser besonderer Dank gilt hier DI Dr. Bernd Rießland, Ing. Herbert Herrmann und Ing. Karl Hosemann vom WWFF, Dr. Gabriele Führer, Dr. Helmut Naumann, Mag. Petra Distl und Ing. Walter Preyss von der WKW, Mag. Christian Bartik vom ZIT sowie Dr. Kurt Judmann und Prof. Christoph Mandl. Verbliebene Schwächen der Studie bleiben bei den Autoren.

2. Wettbewerbsfähigkeit der Wiener Wirtschaft im internationalen Städtevergleich

2.1 Zielsetzung und Datenbasis

Fundierte konzeptionelle Vorschläge zur Optimierung der Wiener Wirtschaftspolitik setzen eine genaue Kenntnis des ökonomischen Entwicklungsstandes und der Spezifika der Wiener Stadtwirtschaft voraus. Im vorliegenden Abschnitt werden daher Ausgangslage und Besonderheiten der Wiener Wirtschaft im internationalen Standortwettbewerb auf Basis einer komprimierten statistischen Indikatorenanalyse offen gelegt. Als Vergleichsrahmen dienen dabei die großen Zentren des europäischen Städtesystems, weil diese in einer zunehmenden funktionalen Arbeitsteilung auf räumlicher Ebene (*Hall, 1993*) ähnliche Standortvoraussetzungen bieten und damit in der zunehmenden internationalen Standortkonkurrenz als direkte Wettbewerber Wiens anzusehen sind. Mit dieser Zielsetzung steht der vorliegende Abschnitt in der Tradition einer Reihe von WIFO-Arbeiten, in denen in der letzten Dekade versucht wurde, die Position Wiens in der internationalen Städtehierarchie sinnvoll zu bewerten (*Mayerhofer – Palme, 1996, Mayerhofer, 1998; Mayerhofer, 2003; Mayerhofer, 2004; Palme et al., 2004*). Im Vergleich zu diesen Studien bietet die vorliegende Arbeit allerdings eine Reihe von Neuerungen, die der besseren Vergleichbarkeit der Städtedaten in inhaltlicher und regionaler Dimension dienen und damit einen echten "Mehrwert" gegenüber bisherigen Analysen darstellen:

- So nutzt der hier angestellte Vergleich erstmals die im Zuge des Beitritts der neuen EU-Mitgliedstaaten (2004) verbesserte Harmonisierung der Datenbasis im erweiterten Europa. Sie lässt die Integration der Städte Bratislava, Budapest, Ljubljana, Prag und Warschau in das analysierte Städtesample zu²⁾, sodass anders als bisher ein umfassender Vergleich der (44) größten Zentren des Städtesystems der EU 25 geboten werden kann.
- In Hinblick auf den verwendeten Vergleichsmaßstab wird in der vorgelegten Arbeit versucht, jenes Indikatorenset auf Städteebene zu reproduzieren, das die EU-Kommission in ihren jährlichen Fortschrittsberichten zur Evaluierung des Lissabon-Prozesses auf nationaler Ebene einsetzt³⁾. Im Gegensatz zu früheren Arbeiten, die ein heterogenes

²⁾ Malta, Nikosia, Riga, Tallinn und Vilnius wurden aufgrund ihrer geringen Größe nicht in das Vergleichssample aufgenommen.

³⁾ Der Europäische Rat hat sich auf dem Gipfel von Lissabon im Frühjahr 2000 das ambitionierte Ziel gesetzt, die Europäische Union bis zum Jahr 2010 zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum der Welt zu machen – einem Wirtschaftsraum, der dauerhaftes Wirtschaftswachstum mit mehr und besseren Arbeitsplätzen und einem größeren sozialen Zusammenhalt erzielt. Zur Begleitung der Umsetzung der Lissabon-Agenda wurde ein breites Set von Indikatoren entwickelt, das Aufschluss über die relative Performance der einzelnen Mitgliedstaaten geben soll. Bisherige Ergebnisse zeigen nur geringe Fortschritte in Richtung der genannten Zielsetzung. Mehrfach wurden daher Adaptionen in der Umsetzung der Lissabon-Agenda (*Sapir, 2003; Kok, 2004*) angemahnt.

Bündel von unterschiedlichen Datenquellen (EU-Daten, ERECO, OECD, nationale Datenbasen) nutzen, basiert die Arbeit damit auf einer exakt definierten und in harmonisierter Methodik erstellten statistischen Grundlage. Dies schränkt die Breite des verwendbaren Indikatorensets ein, ein Nachteil, der aber aufgrund der vollständigen Vergleichbarkeit der verbleibenden Kenngrößen und ihrem engen Fokus auf die Zielsetzungen der EU-Wachstumsstrategie gerechtfertigt erscheint.

- Letztlich wurde in der vorliegenden Arbeit erstmals versucht, Inkongruenzen zwischen der räumlichen Form der abzubildenden "Stadtregion" und der in der statistischen Abgrenzung der NUTS-Klassifikation verfügbaren Datenbasis mit einem "bottom-up"-Verfahren zu lösen. Während die bisherigen Arbeiten in vergleichenden Analysen Daten für jene administrative Ebene (NUTS 1, NUTS 2 oder NUTS 3) herangezogen haben, die der jeweils abzubildenden Stadtregion am nächsten kam, wurden die relevanten Indikatoren in dieser Arbeit (wo notwendig) durch eine Aggregation von Daten der jeweils kleineren administrativen Ebene oder einer Kombination von Daten unterschiedlicher NUTS-Ebenen gebildet⁴⁾. Dies sichert eine genauere Repräsentation der abzubildenden Stadtregionen im Indikatorenset und minimiert statistische Verzerrungen in den Ergebnissen.

Die Umsetzung dieser Neuerungen machte langwierige und aufwändige Arbeiten der Datenaufbereitung notwendig. Im Ergebnis war es möglich, die Kurzliste der EU-Strukturindikatoren im Lissabon-Prozess⁵⁾ auf der Ebene der Stadtregionen weitgehend zu reproduzieren und um einige zusätzliche harmonisierte Kernvariable zur wirtschaftlichen Entwicklung zu ergänzen.

Wie Übersicht 2.1 erkennen lässt, konnten immerhin acht der 11 von der EU-Kommission in den hier relevanten Themenfeldern verwendeten Benchmarking – Indikatoren konsistent reproduziert werden. Nicht abzubilden war aufgrund fehlender Preisdaten auf regionaler Ebene die Kenngröße "relatives Preisniveau" aus dem Themenfeld "Wirtschaftsreformen", deren Aussagekraft allerdings ohnehin in Zweifel zu ziehen ist⁶⁾. Zudem fehlen aus dem Themenfeld "Sozialer

Zuletzt wurde sogar ein "Neubeginn für die Strategie von Lissabon" verkündet (*Kommission*, 2005), um die dadurch erwarteten Wachstums- und Beschäftigungsgewinne (*Gelauff – Lejour*, 2006) doch noch zu realisieren.

⁴⁾ Zur konkreten Ausprägung der letztlich verwendeten räumlichen Abgrenzung vgl. Übersicht A1 im Anhang.

⁵⁾ Insgesamt wurden von EUROSTAT mehr als 100 Strukturindikatoren für die nationale Ebene entwickelt, um die Implementierung des Lissabon-Prozesses zu begleiten (siehe <http://europa.eu.int/comm/eurostat/structuralindicators> für das vollständige Datenset). Aus diesem Indikatorenset wurden in Abstimmung mit Kommission und Rat insgesamt 14 Indikatoren ausgewählt, die in den laufenden Evaluierungen des Prozesses Verwendung finden. Drei dieser Indikatoren (Emission von Treibhausgasen, Energieintensität der Wirtschaft, Güterverkehrsaufkommen im Verhältnis zum BIP) bilden das Themenfeld "Umwelt" ab und dienen daher vorrangig zur begleitenden Evaluierung der Gothenburg-Agenda. Sie bleiben in unserer Arbeit unberücksichtigt.

⁶⁾ Der Indikator soll nach Ansicht der Kommission Hinweise auf den Wettbewerbs- und Integrationsgrad im Binnenmarkt liefern, überdurchschnittliche nationale Preisniveaus wären nach dieser Vorstellung ein Hinweis auf unvollständigen Wettbewerb bzw. ineffiziente Märkte. Dabei wird allerdings vernachlässigt, dass das relative Preisniveau entscheidend durch den Entwicklungsstand einer Volkswirtschaft bestimmt ist. *Walterskirchen* (2006) sieht den Indikator damit als "...völlig ungeeigneten Indikator zur Messung von Wirtschaftsreformen".

Zusammenhalt" die Kenngrößen "Streuung der regionalen Beschäftigungsquoten" und Armutsgefährdungsquote". Während erstere auf der hier beobachteten Ebene keinen Sinn ergibt, wäre der Indikator "Armutsgefährdungsquote nach sozialen Transfers" gerade auf der Ebene von Städten als den Brennpunkten sozialer Polarisierung (Moulaert - Swyngedouw - Rodriguez, 2001) durchaus wichtig. Seine Beobachtung auf regionaler Ebene scheitert allerdings an der unzureichenden Stichprobenschichtung in den der Kenngröße zugrunde liegenden Befragungsansätzen (bis 2001 European Community Household Panel, seither EU-Statistics on Income and Living Standards).

Übersicht 2.1: Indikatorenset im Städtevergleich Shortlist

a) EU-Strukturindikatoren im Lissabon-Prozess

- Allgemeiner wirtschaftlicher Hintergrund
 - BIP pro Kopf zu KKP
 - Arbeitsproduktivität
- Beschäftigung
 - Beschäftigungsquote
 - Beschäftigungsquote älterer Erwerbspersonen
- Innovation und Forschung
 - Bildungsstand
 - Bruttoinlandsausgaben für F&E
- Wirtschaftsreform
 - Relatives Preisniveau
 - Unternehmensinvestitionen
- Sozialer Zusammenhalt
 - Armutsgefährdungsquote
 - Langezeitarbeitslosigkeit
 - Streuung der regionalen Beschäftigungsquoten

b) Sonstige harmonisierte Indikatoren

- Wirtschaftswachstum
- Erwerbstätige laut VGR
- Arbeitslosigkeit
- Jugendarbeitslosigkeit
- Sektorale Dynamik

Q: Eurostat. – Grau unterlegte Indikatoren konnten aus Datengründen nicht berücksichtigt werden.

In der Folge werden die verbliebenen 8 EU-Strukturindikatoren im Städtevergleich im Detail dargestellt und zu einem zusammenfassenden Indikator zur Zielerreichung aggregiert. Die Sichtung zusätzlicher Indikatoren dient der Absicherung und Vertiefung der Ergebnisse.

2.2 Wien im Lissabon-Prozess: Eine vergleichende Analyse europäischer Stadtregionen auf Basis der EU-Strukturindikatoren

2.2.1 Allgemeiner wirtschaftlicher Hintergrund

Für die Beurteilung der ökonomischen Performance kommt im Rahmen der EU-Strukturindikatoren vor dem Hintergrund der Zielsetzung, die Union "zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten Wirtschaftsraum der Welt" zu machen, dem **BIP pro Kopf zu Kaufkraftparitäten** entscheidende Bedeutung zu. Daten dazu werden im Rahmen des Europäischen Systems Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen auf harmonisierter Basis erstellt. Sie sind derzeit für die Jahre 1995–2003 verfügbar⁷⁾. Die Berechnung in Kaufkraftparitäten korrigiert um Preisniveauunterschiede zwischen den Ländern und ermöglicht damit aussagekräftige Volumenvergleiche⁸⁾.

Unsere Rechnung auf der Ebene der großen EU-Stadtregionen (Abbildung 2.1) zeigt den überlegenen ökonomischen Entwicklungsstand der großen Zentren im räumlichen Gefüge, lässt aber auch erhebliche Unterschiede zwischen den Stadtregionen erkennen. Im Durchschnitt erwirtschaften die europäischen Zentren zuletzt ein BIP/Kopf von 30.140 € pro Jahr, rund 38% mehr als die durchschnittliche EU-Region. Allerdings streut die Leistungskraft zwischen den Städten mit einer Spannweite von immerhin 1:3,2 auch kaufkraftbereinigt erheblich, wobei die Unterschiede keineswegs durchgängig nach dem Muster "alte" versus "neue" Mitgliedsländer verlaufen: Vor dem Hintergrund klarer Aufholprozesse seit Mitte der neunziger Jahre hat Prag mittlerweile zum Durchschnitt der EU-Stadtregionen aufgeschlossen, auch Bratislava und Ljubljana übertreffen den Durchschnitt der EU-Regionen zuletzt deutlich.

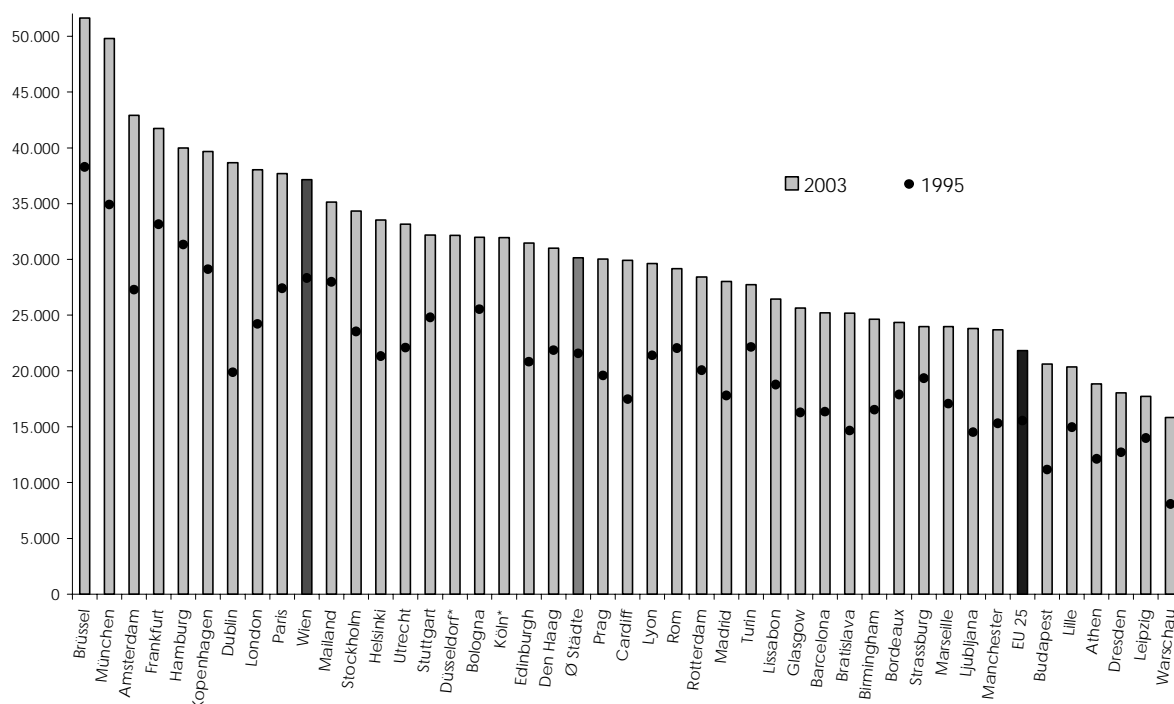
Wien ist in Einklang mit früheren Ergebnissen auch nach der hier präsentierten, verbesserten Rechnung durch ein hohes ökonomisches Entwicklungsniveau gekennzeichnet. Ein Pro-Kopf-Volumen von 37.140 € bedeutet einen Vorsprung von rund 23% gegenüber dem Durchschnitt der Städte (+70% gegenüber der durchschnittlichen EU-Region) und Rang 10 in einer Reihung der 44 Stadtregionen. Dies ist auch insofern bemerkenswert, als der Indikator Regionen mit einem vergleichsweise hohen Anteil an Personen außerhalb des erwerbsfähigen Alters benachteiligt⁹⁾.

⁷⁾ BIP-Daten werden gemäß internationaler Standardregeln (ESVG 95) erstellt, auf europäischer Ebene wird ihre Genauigkeit regelmäßig vom BNE-Ausschuss überwacht. Für das Jahr 2004 liegen Daten der regionalen VGR derzeit nur für wenige Länder (darunter nicht Österreich) sowie in erster Schätzung vor. Entsprechende Vergleiche müssen daher 2003 enden.

⁸⁾ Kaufkraftparitäten werden von Eurostat in enger Zusammenarbeit mit der OECD im Rahmen des Europäischen Vergleichsprogramms für die nationale Ebene berechnet. Interregionale Preisunterschiede auf nationaler Ebene bleiben dabei unberücksichtigt.

⁹⁾ Die Sensibilität des Indikators gegenüber nicht erfassten Teilen der Schwarzarbeit und nicht marktorientierter Haushaltsarbeit dürfte Wien dagegen (vor allem gegenüber Städten in Süd- und Osteuropa) begünstigen.

Abbildung 2.1: Strukturindikatoren – Allgemeiner wirtschaftlicher Hintergrund
BIP/Kopf zu Kaufkraftparitäten



Q: Eurostat. – * keine Werte für 1995.

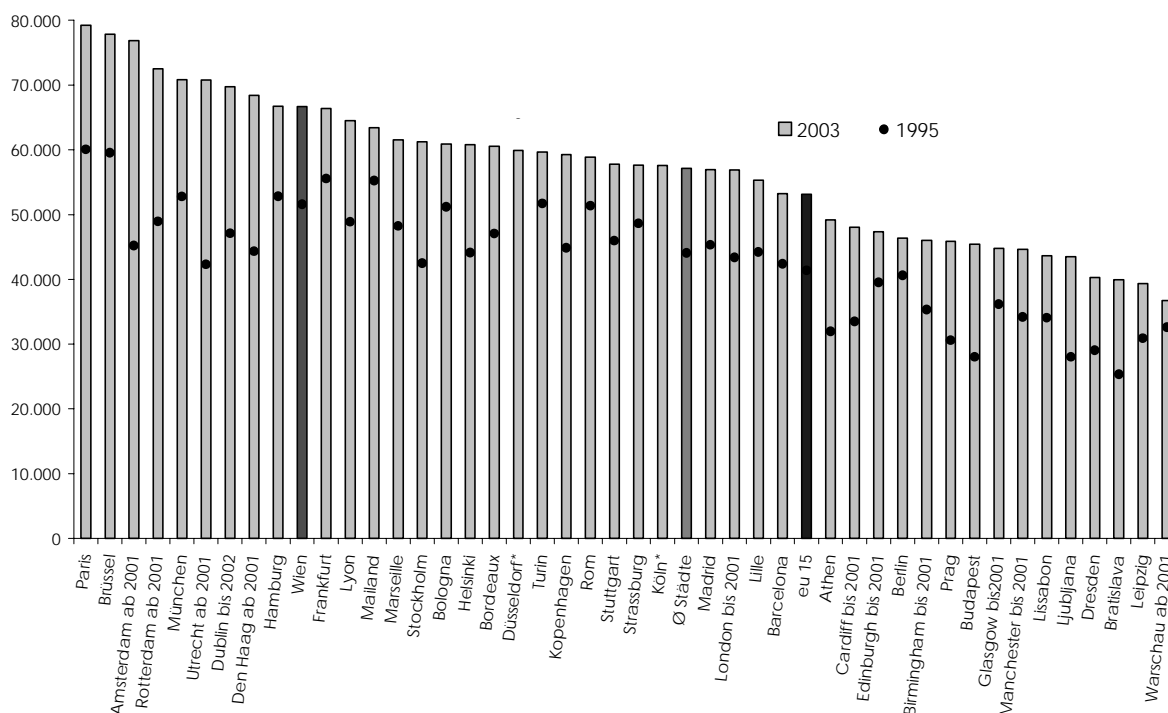
Allerdings hat sich die relative Position Wiens gemessen am BIP/Kopf zu Kaufkraftparitäten seit Mitte der neunziger Jahre leicht verschlechtert. Der Vorsprung gegenüber dem Durchschnitt der Stadtregionen hat von noch 31% im Jahr 1995 auf zuletzt 23% abgenommen, Amsterdam, Dublin, London und Paris haben Wien im ökonomischen Entwicklungsniveau überholt. Dies kann in Teilen auf kräftige Konvergenzprozesse in der europäischen Städtehierarchie zurückgeführt werden (Mayerhofer, 2005), dürfte vor allem aber mit makroökonomischen Entwicklungsfaktoren in Zusammenhang stehen: Auf nationaler Ebene ist der Vorsprung Österreichs beim BIP/Kopf zu KKP seit 1995 in ähnlichem Maße erodiert (20,9% gegenüber dem EU-Schnitt 2003, 26,9% im Jahr 1995), auch auf nationaler Ebene hat Österreich in einer Länderreihung gegenüber Holland (mit Amsterdam), Irland (mit Dublin)¹⁰ und Dänemark an Boden verloren. Einschlägige Studien (Walterskirchen, 2004; Handler et al., 2004) führen dies (neben Konvergenzprozessen auch auf nationaler Ebene) vor allem auf Wachstumseinbußen aus der ungünstigen Entwicklung der großen Handelspartner Deutschland und Italien nach 1999

¹⁰ Im Fall Irlands ist zu bedenken, dass das hohe BIP pro Kopf weitgehend auf Gewinne internationaler Konzerne zurückgeht, die letztlich wieder in andere Länder transferiert werden (Walterskirchen, 2004).

zurück, auch kurzfristig dämpfende Effekte der Budgetkonsolidierung in Österreich dürften eine Rolle gespielt haben.

Abbildung 2.2: Strukturindikatoren – Allgemeiner wirtschaftlicher Hintergrund: Arbeitsproduktivität

BIP in KKP je Erwerbstätigen, Mio. €



Q: Eurostat, WIFO-Berechnungen. - * keine Werte für 1995.

Inhaltlich kann der trotz dieser Entwicklung weiterhin hohe ökonomische Entwicklungsstand der Wiener Stadtwirtschaft vor allem auf eine günstige Produktivitätsposition des Standorts zurückgeführt werden. Dies lässt der Indikator "**BIP je Beschäftigten zu Kaufkraftparitäten**" erkennen, der im Set der EU-Strukturindikatoren als Proxy für die Arbeitsproduktivität die Leistungskraft und technisch-organisatorische Potenz eines Landes abbilden soll (Abbildung 2.2). Formal ist er als Ergebnis des Europäischen Systems der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung von ähnlich hoher Qualität wie das BIP/Kopf¹¹⁾, inhaltlich ist er allerdings mit Problemen behaftet: So schränkt die Messung der Variablen zu Kaufkraftparitäten statt (wie üblich) Wechselkursen ihre Aussagekraft für Fragen der Wettbewerbsfähigkeit und Standortqualität ein. Zudem würde nur eine Messung des Arbeitsvolumens in Stunden (und nicht der arbeiten-

¹¹⁾ Die Zahl der Erwerbstätigen erfasst alle Personen – Arbeitnehmer und Selbständige – die eine Produktionstätigkeit ausüben und wird auf Basis der Konventionen der VGR (ESVG 95) berechnet. Eine Konsistenz mit Daten nationaler Arbeitsstatistiken ist daher nicht gesichert.

den Personen) eine Vergleichbarkeit sichern, die von länder- bzw. regionsspezifischen Usancen in den Arbeitsformen nicht beeinflusst ist¹²⁾. Verzerrungen durch national bzw. regional unterschiedliche Anteile von Teilzeit und geringfügiger Beschäftigung sind damit denkbar.

In den Ergebnissen unserer Berechnungen führt Paris mit einer Produktion von 79.245 € je Erwerbstätigen die Reihung der europäischen Stadtregionen an, der durchschnittliche Pariser ist selbst in einer Messung zu Kaufkraftparitäten rund doppelt so effizient wie ein Erwerbstätiger in Warschau, Leipzig, Bratislava oder Dresden. Bemerkenswert ist auch die hohe Produktivität der holländischen Stadtwirtschaften, nehmen hier doch Teilzeit-Arbeitsformen (auch als arbeitsmarktpolitisches Instrument) einen hohen Stellenwert ein, was die Indikatorwerte für diese Städte tendenziell nach unten verzerrt. Auch Wien nimmt in diesem Produktivitätsvergleich bei erheblichen Effizienzsteigerungen auch seit Mitte der neunziger Jahre mit Platz 10 eine gute Position ein¹³⁾. Zuletzt erwirtschaftet jeder Wiener Erwerbstätige rund 66.650 € pro Jahr, auch zu Kaufkraftparitäten ist dies rund zwei Drittel mehr als im angrenzenden Bratislava oder um 44% mehr als etwa in Berlin. Damit erzielt die Wiener Wirtschaft zuletzt einen Produktivitätsvorteil von 16,7% gegenüber den großen Zentren Europas, wobei sich dieser Vorsprung in der Beobachtungsperiode trotz erheblicher Aufholprozesse in vielen (ursprünglich) produktivitätsschwachen Städten (darunter den meisten Zentren der Beitrittsländer) kaum reduziert hat (1995: 17,1%). Im Vergleich zu allen EU-Regionen beträgt der Produktivitätsvorsprung Wiens auch zu Kaufkraftparitäten mehr als ein Viertel. Insgesamt gehört Wien damit zu den effizientesten Stadtregionen der erweiterten Union – Indiz für eine hohe Wettbewerbsfähigkeit, die freilich auch notwendig ist, um das hohe Einkommensniveau der regionalen Bevölkerung unter den spezifischen Bedingungen eines Standortraumes mit enormen Lohndifferenzialen auf kurze Distanz¹⁴⁾ mittelfristig halten zu können.

2.2.2 Beschäftigung

Allerdings ist ein dynamischer und effizienter wirtschaftlicher Hintergrund zwar notwendige, aber noch nicht hinreichende Voraussetzung für eine breite Teilhabe der Bevölkerung am Erwerbsleben. Aus diesem Grund stellt die Strategie von Lissabon zumindest seit ihrer Reorientierung im Zuge der Halbzeitevaluierung (*EU-Kommission*, 2005) die Zielsetzung der Schaffung

¹²⁾ Versuche, ein Arbeitsvolumen (als Produkt aus Erwerbstätigkeit und Arbeitszeit) bzw. eine Beschäftigung zu Vollzeit-äquivalenten zu rechnen, haben bisher auch auf der Ebene der Länder nicht zu so verlässlichen Ergebnissen geführt, dass die internationale Vergleichbarkeit hinreichend gewährleistet wäre.

¹³⁾ Wien dürfte aus Verzerrungen durch die Indikatorberechnung auf Kopf-Basis in diesem Vergleich zumindest keinen Vorteil ziehen. Nach Daten aus dem EU Labour Force Survey lag die Teilzeitquote in Wien 2003 mit 16,6% noch leicht unter jener der EU 25 (16,9%) und deutlich unter jener der EU 15 (18,5%). Auch der seither realisierte Anstieg (zuletzt 18,3%) hat die Teilzeitquote in Wien noch nicht an den Durchschnitt der "alten" EU-Länder herangeführt (19,4%, EU 25 17,7%).

¹⁴⁾ 2005 erreichten die Arbeitskosten in der Sachgütererzeugung in den angrenzenden neuen Mitgliedsländern in einheitlicher Währung zwischen 21,4% (Slowakei) und 37,8% (Slowenien) des österreichischen Niveaus, Rumänien (11%) und Bulgarien (8,2%) lagen noch deutlich niedriger (*Guger*, 2006).

von mehr und besseren Arbeitsplätzen stärker in den Vordergrund. Das Themenfeld "Beschäftigung" in den Strukturindikatoren misst diese Zielsetzung vor allem über die **Beschäftigungsquote**. Sie errechnet sich aus der Zahl der Erwerbstätigen im Alter von 15 bis 64 Jahren an der Bevölkerung derselben Altersgruppe und schließt damit Selbständige, Teilzeit- und geringfügig Beschäftigte ein. Sie ist damit der umfassendste verfügbare Arbeitsmarktindikator, ihre Qualität und formale Vergleichbarkeit ist als Ergebnis der harmonisierten EU-Arbeitskräfteerhebung (AKE) hoch¹⁵). Allerdings kommen auch hier die bereits in Abschnitt 2.1 genannten Unschärfen aus der Messung in Beschäftigungsverhältnissen statt Arbeitsvolumina zum Tragen, sie sind in der Interpretation entsprechend zu berücksichtigen. Zudem ist die Umstellung der einzelnen Länder auf das harmonisierte Verfahren nur schrittweise erfolgt, was die Vergleichbarkeit des Indikators über die Zeit erschwert¹⁶). Österreich hat die neue Rechnung 2004 eingeführt, Werte davor sind daher mit den seither gemeldeten Größen nur eingeschränkt vergleichbar. Aus diesem Grund gibt Abbildung 2.3 in ihrem oberen Teil die Werte des Indikators für 2004 und im unteren Teil jene für 1999 und 2003 wieder. Ergänzt werden sie durch die in der EU-Strategie für Wachstum und Beschäftigung vorgegebene Zielsetzung, die anders als bei den Indikatoren zum allgemeinen wirtschaftlichen Hintergrund vom EU-Rat von Lissabon auch quantitativ operationalisiert wurde¹⁷).

Die Berechnungen zeigen für den Durchschnitt des Städtesystems zuletzt eine Beschäftigungsquote von immerhin 66,2%, das für 2005 anvisierte Zwischenziel von 67% scheint damit für die europäischen Großstädte im Gegensatz zur EU 25 (2004 63,1%) durchaus erreichbar¹⁸). Allerdings ist die Streuung der Ergebnisse zwischen den Stadtregionen erheblich, letztere verfügbare Werte reichen von deutlich unter 60% in Brüssel, Warschau, Berlin oder Rom bis zu mehr als drei Vierteln des Arbeitskräftepotentials in niederländischen und nordeuropäischen Städten. Letztere profitieren freilich auch von einem hohen Anteil von Teilzeitbeschäftigten und

¹⁵) Die AKE ist eine Haushaltserhebung, die auf Grundlage europäischer Rechtsvorschriften in den einzelnen Mitgliedsländern auf Basis zentraler Einwohnermelderegister oder mehrstufiger geschichteter Zufallsstichprobenverfahren (Stichprobenraten zwischen 0,3% und 3,3%) vierteljährlich durchgeführt wird. Die Vergleichbarkeit zwischen den Ländern wird durch verschiedene Verordnungen erzielt, die eine Harmonisierung der Konzepte, Definitionen und Methodiken für alle Mitgliedstaaten sicherstellen.

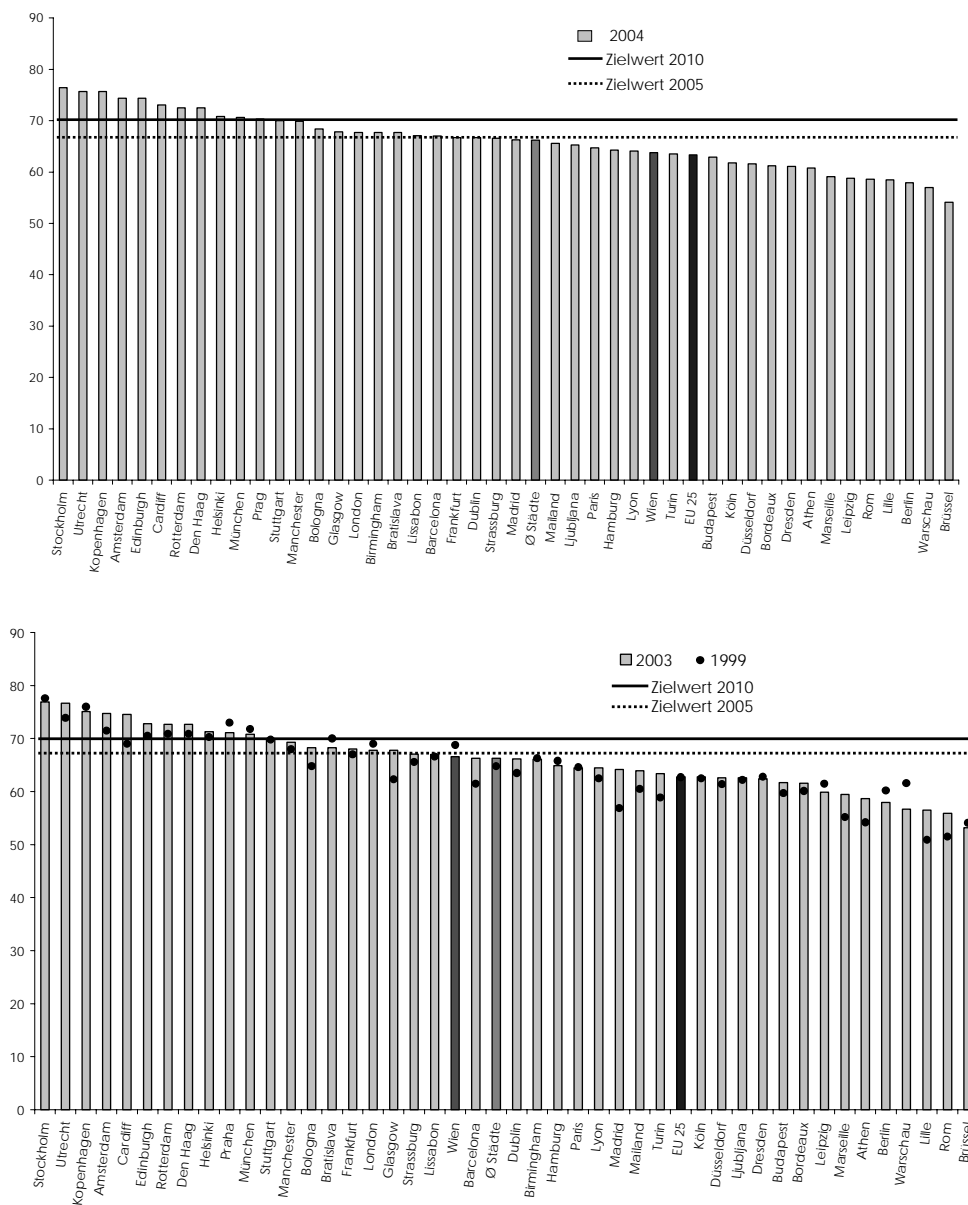
¹⁶) Der Übergang von einer Frühjahrserhebung im Rahmen nationaler Mikrozensusen zu einer kontinuierlichen Erhebung auf Vierteljahresbasis begann 1998. Im Jahr 2003 wurde das harmonisierte Verfahren in Frankreich, Luxemburg und Ungarn eingeführt, Österreich, Italien und Zypern folgten 2004. Deutschland hat das harmonisierte Verfahren 2005 implementiert.

¹⁷) Der Europäische Rat von Lissabon (März 2000) hat als übergreifendes Ziel der Beschäftigungspolitik die Erhöhung der Beschäftigungsquote von durchschnittlich 61% im Jahr 2000 auf 70% im Jahr 2010 formuliert. Der Europäische Rat von Stockholm hat diese Zielsetzung um das Zwischenziel einer Beschäftigungsquote von 67% bis zum Januar 2005 ergänzt.

¹⁸) Während die Beschäftigungsquote in den (hier breiter definierten) Stadtregionen damit höher liegt als im Durchschnitt der Union, was mit der höheren Konzentration von Arbeitsplätzen sowie höheren Löhnen und Lebenshaltungskosten in der Stadt erklärt werden kann, ortet eine rezente Analyse für die engen Kernstädte und das Jahr 2001 niedrigere Beschäftigungsquoten als im zugehörigen Nationalstaat (*EU-Kommission*, 2006). Dies dürfte mit der spezifischen Altersstruktur und dem hohen Anteil an StudentInnen in den Kernstädten erklärbar sein.

hohen Invaliditäts- bzw. Dauerkrankenstandsraten¹⁹⁾, eine Messung zu Vollzeit-Äquivalenten könnte daher hier eine veränderte Reihung bedeuten.

Abbildung 2.3: Strukturindikatoren – Beschäftigung: Beschäftigungsquote
Erwerbstätige im Alter von 15–64 Jahren in % der Gesamtbevölkerung dieser Altersgruppe



Q: Eurostat, WIFO-Berechnungen. – Anstatt Werte 1999: EU 25 Werte von 2001, Dresden und Leipzig Werte 2000. 1999 und 2003: Durchschnitt der Städte ohne Dresden und Leipzig.

¹⁹⁾ Nach den Konventionen der AKE zählen auch Personen, die (etwa aufgrund Eltern- oder Bildungskarenz sowie längerem Krankenstandes) vorübergehend vom Arbeitsplatz abwesend sind, zu den Erwerbstätigen.

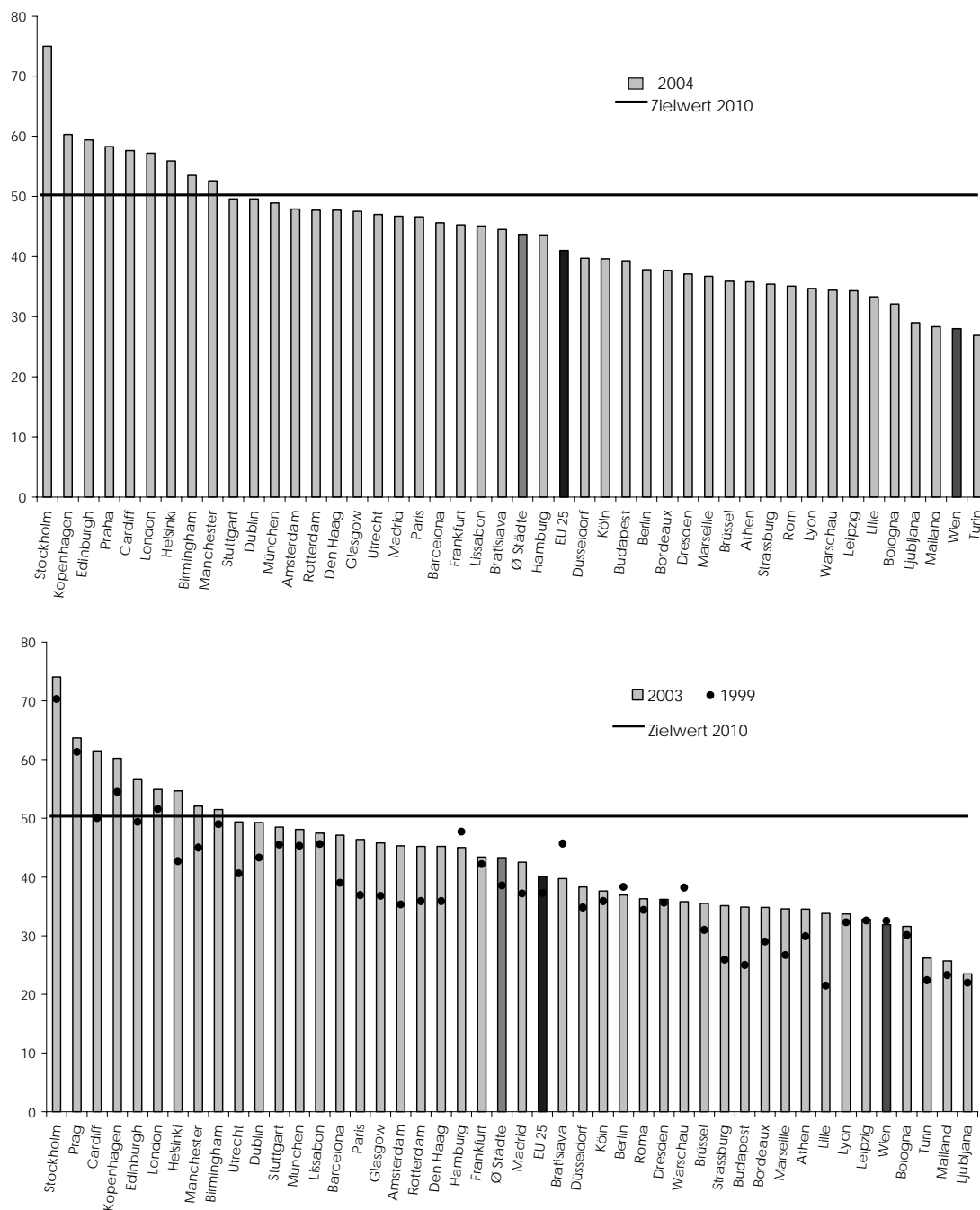
Auch unter Berücksichtigung dieser Unwägbarkeiten ist die Beschäftigungsposition Wiens als wenig günstig zu bewerten. Die harmonisierte Rechnung für 2004 weist eine Quote von 63,8% aus, Wien liegt damit nur wenig über dem Durchschnitt der EU 25 und im hinteren Mittelfeld des Städtesamples. Damit ist die Beschäftigungsquote auch niedriger als in Österreich (2004 67,8%, Rang 6 unter den 15 EU-Ländern), was mit einer regional höheren Arbeitslosigkeit, aber auch mit strukturellen Besonderheiten der Urbanwirtschaft erklärt werden kann: Auf nationaler Ebene wird die Beschäftigungsquote durch positive Effekte des dualen Ausbildungssystems und vergleichsweise langer Karenzzeiten gestützt²⁰⁾, ein Effekt, der in Wien mit seinem geringen Lehrlingsanteil und vergleichsweise geringeren Karenz- und Teilzeitquoten kaum zur Geltung kommt. Anzumerken ist zudem, dass die Umstellung der Arbeitskräfteerhebung im Jahr 2004 die Beschäftigungsquote in Wien um 2,8 Prozentpunkte gesenkt hat (Österreich rund 1 Prozentpunkt). Eine Position im Mittelfeld des Städtesystems noch im Jahr 2003 (siehe unter Hälfte Übersicht 2.3) ging damit aufgrund statistischer Effekte verloren. Allerdings hat Wien auch nach der alten (nicht harmonisierten!) Rechnung im Zeitablauf an Boden verloren, die Quote von 2003 (66,6%) liegt erheblich unter jener des Jahres 1999 (68,8%).

Einen wesentlichen Grund für die damit wenig günstige Performance Wiens im zentralen Arbeitsmarktindikator lässt die zweite wesentliche Kenngröße im Themenfeld Beschäftigung erkennen. Die EU-Kommission zieht hierfür die **Beschäftigungsquote älterer Personen** heran, die aus der Zahl der Erwerbstätigen im Alter zwischen 55 und 64 Jahren, gemessen an der Bevölkerung derselben Altersgruppe, errechnet wird²¹⁾. Ihre Stellung als Kernindikator in den Fortschrittsberichten ist vor allem aus der Bedeutung der Erwerbstätigkeit älterer Menschen für die langfristige Finanzierung der Pensionssysteme motiviert. Angesichts der Überalterung und des erwarteten demographisch bedingten Rückgangs des Arbeitskräfteangebots strebt die EU ein höheres effektives Pensionsantrittsalter an, der Europäische Rat von Stockholm (2001) hat vor diesem Hintergrund eine Erhöhung der Beschäftigungsquote älterer Personen in der Union auf 50% im Jahr 2010 als Ziel festgelegt.

²⁰⁾ Die fast 120.000 Lehrlinge in Österreich werden zu den Beschäftigten gezählt, sie steigern die Beschäftigungsquote in Österreich um etwa 2½ Prozentpunkte. In vielen anderen EU-Ländern gehen Jugendliche im vergleichbaren Alter zur Schule.

²¹⁾ Daten hierzu stammen ebenfalls aus der EU-Arbeitskräfteerhebung. In Hinblick auf Qualität und Vergleichbarkeit gelten daher dieselben Qualifizierungen wie für die Beschäftigungsquote insgesamt.

Abbildung 2.4: Strukturindikatoren – Beschäftigung: Beschäftigungsquote Ältere Erwerbstätige im Alter von 55–64 Jahren in % der Gesamtbevölkerung dieser Altersgruppe



Q: Eurostat, WIFO-Berechnungen. – Anstatt Werte 1999: EU 25 Werte von 2001, Dresden und Leipzig Werte 2000. 1999 und 2003: Durchschnitt der Städte ohne Dresden und Leipzig.

Wie unsere Berechnungen (Abbildung 2.4) zeigen, ist diese Zielsetzung auch im Falle einer (in EU-Papieren immer wieder beschworenen) Verstärkung der Anstrengungen der Mitgliedstaaten kaum zu erreichen. Zuletzt liegt die Quote älterer Beschäftigter für die gesamte Union rund 10 Prozentpunkte unter dem Zielwert. Auch in den Stadtregionen werden mit durchschnittlich 42,4% kaum höhere Werte erreicht, nur wenige nordeuropäische und britische Städte sowie Prag können schon derzeit Vollzug melden. Wien nimmt ähnlich wie Österreich²²⁾ auch in diesem schwachen Umfeld die Rolle eines Nachzüglers ein. Aufgrund des niedrigen faktischen Pensionsantrittsalters bei Männern und einer zwar beschlossenen, aber noch nicht umgesetzten Adaption der gesetzlichen Pensionsregelungen für Frauen bildet Wien mit einer harmonisierten Quote von (2004) nur 28% zusammen mit italienischen Städten und Ljubljana das Schlusslicht im EU-Städtesystem. Zur Erreichung des EU-Zieles von Stockholm müsste die Beschäftigungsquote Älterer in der Stadt bis 2010 also um mehr als 20 Prozentpunkte gesteigert werden. Dies liegt gänzlich außer Reichweite, zumal auch die nicht harmonisierte Rechnung für die Jahre 1999 bis 2003 keine Fortschritte erkennen lässt: Die Beschäftigungsquote Älterer lag 2003 mit 31,9% trotz eingeleiteter (aber erst langsam wirkender) Pensionsreformen noch unter dem Wert von 1999.

Insgesamt erklärt die geringe Beschäftigungsquote Älterer damit einen wesentlichen Teil der mäßigen Performance Wiens in der Beschäftigungsquote insgesamt, ist erstere doch als Teilmenge letzterer anzusehen. Damit birgt die Verwendung dieses Indikators in der Shortlist der EU-Strukturindikatoren allerdings auch das Problem der Doppelzählung, seine Sensitivität gegenüber nationalen Unterschieden in Pensionsrecht und Höhe der Altersversorgung kommt hinzu²³⁾. Die Arbeitsmarktsituation kommt im internationalen Vergleich daher durch die Verwendung der beiden Leitindikatoren nur unzureichend zum Ausdruck. Zu ihrer Beurteilung sind zusätzliche Informationen zur Arbeitslosigkeit notwendig (*Walterskirchen, 2006*), sie werden in Abschnitt 2.3 geboten.

2.2.3 Innovation und Forschung

In Themenfeld 3 stellt die EU-Kommission mit Humankapitalausstattung und Innovationsorientierung jene Charakteristika in den Vordergrund, die von der modernen Wachstumstheorie als zentrale Bestimmungsgründe wirtschaftlicher Entwicklung angesehen werden. Rasanter tech-

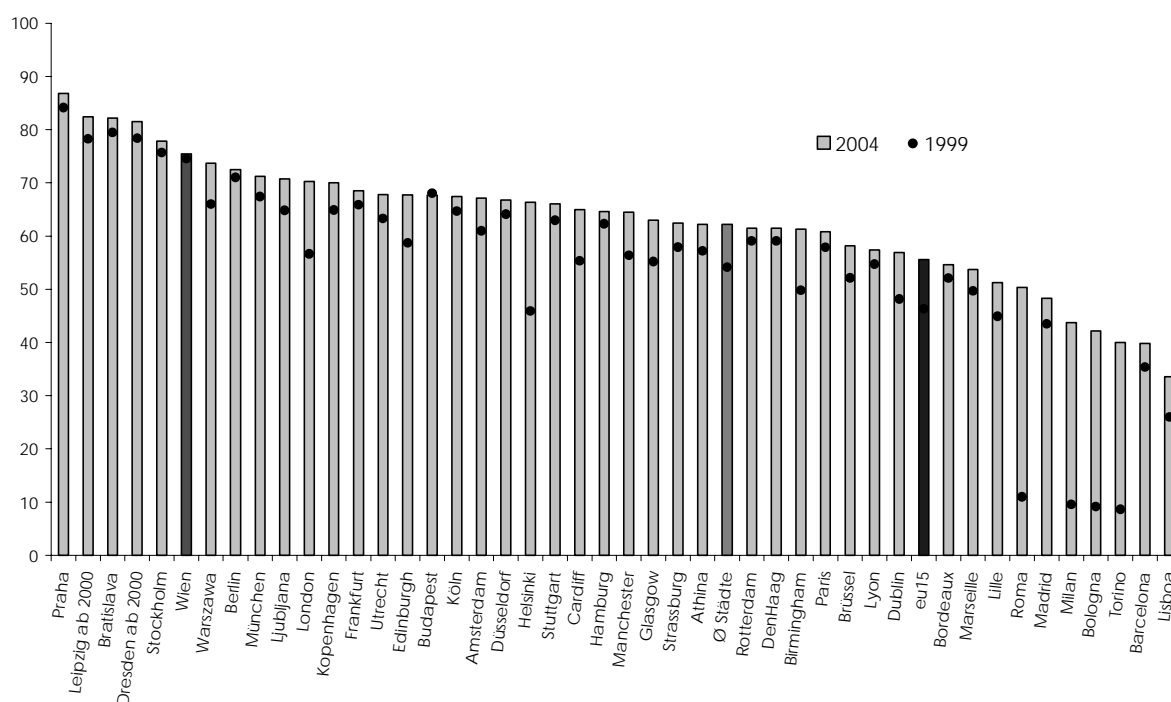
²²⁾ In einem EU-Vergleich auf Länderebene liegt Österreich 2004 mit einer Beschäftigungsquote älterer Personen von 28,8% auf Rang 23. In Euroraum und EU 15 gibt es kein Land mit noch geringerer Beteiligung Älterer am Erwerbsprozess.

²³⁾ Der Indikator ist eine Teilmenge des Beschäftigungsindikators. Jene Länder, in denen die Beschäftigungsquote aufgrund eines späten Pensionsantrittsalters hoch ist, werden daher im internationalen Vergleich doppelt begünstigt. Umgekehrt werden jene Länder (so auch Österreich), in denen in der Vergangenheit niedrige Arbeitslosigkeit durch hohe Frühpensionen erkaufte wurde, durch die ausgewählten Leitindikatoren doppelt betroffen, der dadurch erzielte positive Effekt auf die Arbeitsmarktposition kommt in den Indikatoren nicht zum Ausdruck. Zudem belohnt der Indikator eine unzureichende Altersversorgung: Sind Pensionisten und Pensionistinnen aus finanziellen Gründen gezwungen, etwas dazuzuverdienen, werden sie (bei einer Beschäftigung von mehr als einer Stunde pro Woche) als Beschäftigte gezählt.

nischer Fortschritt und steigender internationaler Wettbewerb machen die Fähigkeit des unternehmerischen Umfelds, kollektive Anpassungs- und Lernprozesse sowie die rasche Diffusion von Wissen zu unterstützen, zu einer Voraussetzung für den Erfolg von Unternehmen. Diese Fähigkeit fußt auf einer Vielfalt interdependenter und flexibler Beziehungen zwischen den Akteuren des jeweiligen Bildungs- und Innovationssystems. Ihre Analyse ist in fundierter Form daher nur auf Basis vielfältiger Input- und Outputindikatoren möglich. Eine derartige Analyse hat das WIFO für ein Sample europäischer Städte vor kurzem vorgelegt (Palme et al., 2004). Die hier präsentierte Berechnung der beiden von der EU-Kommission verwendeten Strukturindikatoren zu "Innovation und Forschung" kann im Vergleich dazu nur illustrativen Charakter haben. Ihre Ergebnisse sollten daher im Kontext der genannten, umfassenden Studie interpretiert werden.

Abbildung 2.5: Strukturindikatoren – Innovation und Forschung: Bildungsstand der erwachsenen Bevölkerung

Bevölkerung über 15 Jahre mit mindestens Sekundarstufe II-Abschluss (In %)



Q: Eurostat, WIFO-Berechnungen.

Mit dem **Bildungsstand** der Jugendlichen, gemessen am Prozentsatz der Bevölkerung im Alter von 20–24 Jahren mit mindestens Sekundarstufe-II-Abschluss²⁴⁾, stellt die EU-Kommission zum

²⁴⁾ Daten dazu stammen auch hier aus der EU-Arbeitskräfteerhebung.

einen auf einen Indikator ab, der als Maß für das "Angebot" von Humankapital sowie für den Output des Bildungssystems in Bezug auf Absolventen gesehen werden kann. Mit der Sekundarstufe II wird jener Bildungsgrad betrachtet, der oft als Mindeststandard für eine erfolgreiche Beteiligung an einer modernen, wissensbasierten Gesellschaft gesehen wird. Für die Ebene der Stadtregionen kann dieser Indikator freilich aus Datengründen nicht reproduziert werden. Er wird daher hier durch den Bildungsstand der erwachsenen Bevölkerung ersetzt, einem Indikator, der auch aus inhaltlichen Gründen überlegen erscheint²⁵⁾.

Die Ergebnisse (Abbildung 2.5) zeigen einen erheblich höheren Bildungsstand der erwachsenen Bevölkerung im urbanen Umfeld, mit 62,2% geht der Anteil von Personen mit ISCED-3 und ISCED-4 – Abschluss deutlich auch über das Niveau der alten EU-Länder (55,6%) hinaus. Wien nimmt auch in diesem vergleichsweise humankapitalintensiven Umfeld eine Spitzenstellung ein. 2004 verfügen hier mehr als drei Viertel aller Erwachsenen über einen mittleren Abschluss, worunter im österreichischen Schulsystem mittlere und höhere Schulen, aber auch berufsbildende Pflichtschulen sowie polytechnische Lehrgänge zu verstehen sind. Damit belegt Wien – bei freilich seit dem Jahrtausendwechsel stagnierender Entwicklung – in einer Reihung der europäischen Großstadtregionen Rang 6. Dass diese Reihung einige ostdeutsche und osteuropäische Städte und nicht Standorte aus dem gerade im Bildungsbereich vorbildhaften skandinavischen Raum²⁶⁾ anführen, lässt freilich die beschränkte Aussagekraft dieser von der formalen Organisation des jeweiligen Bildungssystems nicht unabhängigen Kenngröße erahnen. Allerdings zeichnet für Wien auch eine umfassende Stärken-Schwächen-Analyse (*Palme et al.*, 2004) in Hinblick auf die Ausstattung mit Humanressourcen ein vergleichsweise günstiges Bild, welches nach einer großen Unternehmensbefragung des WIFO (*Mayerhofer*, 2003) auch mit der Einschätzung der regionalen Unternehmen in Einklang steht. Defizite sind danach allerdings in vergleichsweise geringen Humankapitalressourcen im höchsten Ausbildungssegment (Stichwort AkademikerInnenquote) – vor allem bei höchsten technisch-naturwissenschaftlichen Qualifikationen – evident. Auch in der Intensität der Weiterbildung ist Wien im nationalen Vergleich nur durchschnittlich.

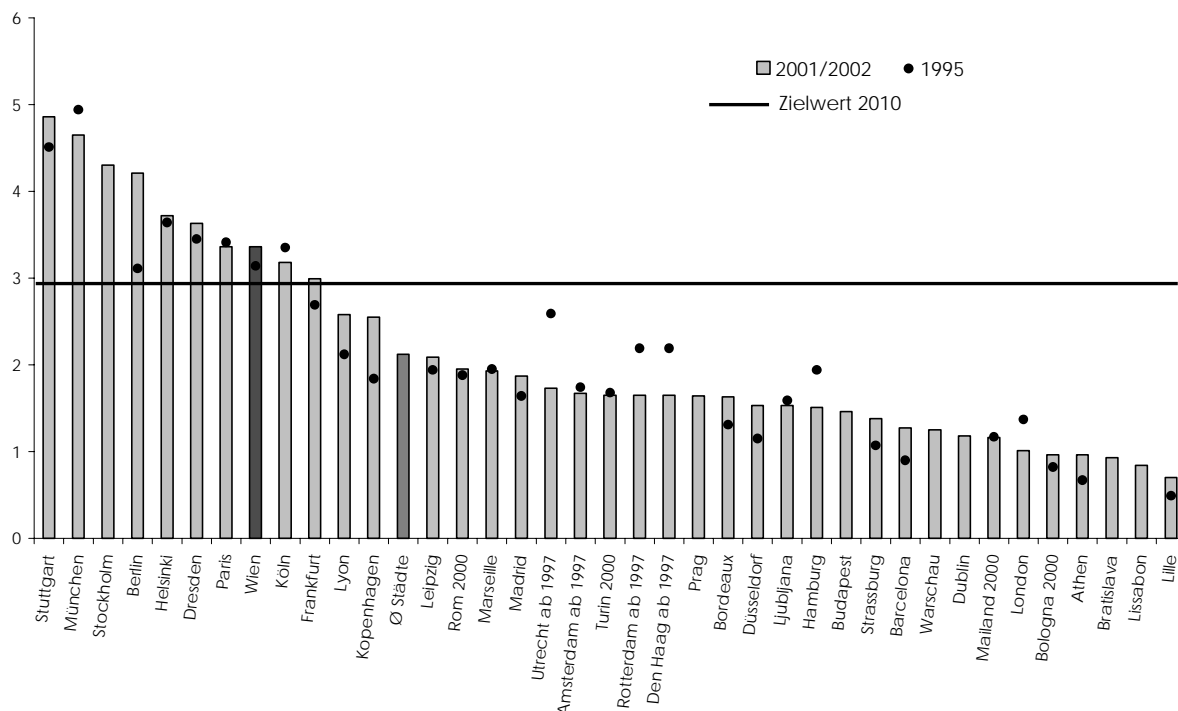
Die Forschungsorientierung wird in der Kurzliste der EU-Strukturindikatoren durch die **Forschungsquote** repräsentiert, welche die gesamten Bruttoinlandsausgaben für F&E in % des BIP (GERD) erfasst. Daten hierzu stammen aus nationalen Forschungserhebungen, die einheit-

²⁵⁾ Die Einschränkung der Altersgruppe auf 20-24 Jahre schließt Personen aus, die den Abschluss der Sekundarstufe II erst in einem höheren Alter erlangen. Dies beeinträchtigt die Vergleichbarkeit, da das Zielgruppenalter (20-24) aufgrund von Unterschieden in Eintrittsalter, Programmlänge oder Wegen durch das System in manchen Ländern (und ihren Städten) möglicherweise nicht dem Alter entspricht, in dem der größte Teil der Personen einen Bildungsabschluss von ISCED 3-4 erreicht. Zudem widerspricht ein derartiges Vorgehen dem Ansatz des 'Lebenslangen Lernens', der auch später im Leben erworbene Abschlüsse als für die Humankapitalbildung zentral ansieht.

²⁶⁾ Die Skandinavischen Länder geben nach Daten von EUROSTAT zuletzt (2003) zwischen 6,5 (Finnland) und 8,3% (Dänemark) ihres Bruttoinlandsproduktes für den Entwicklung der Humanressourcen aus, in Tschechien und der Slowakei sind es dagegen nur 4,6 bzw. 4,4% (EU-Schnitt 5,2%, Österreich 5,5%). Auch der outputorientierte PISA-Test der OECD sieht die skandinavischen Länder im Vordergrund, in den teilnehmenden neuen Mitgliedsländern erreichten die getesteten Schüler (wie auch in Deutschland und Österreich) dagegen nur mittelmäßige Testergebnisse.

lich auf Basis des Frascati-Manuals (OECD, 2002) erstellt werden und daher ausreichend vergleichbar sind. Die Aussagekraft des Indikators bleibt in Hinblick auf die Innovationskraft eines Standorts aufgrund seines reinen Input-Charakters dennoch beschränkt.

Abbildung 2.6: Strukturindikatoren – Innovation und Forschung: F&E-Quote
Bruttoinlandsausgaben für F&E (GERD) in % des BIP



Q: Eurostat.

Unter dieser Einschränkung kann für Wien auch in Hinblick auf diesen Kernindikator des regionalen Innovationssystems ein recht positives Bild gezeichnet werden. Insgesamt streuen die Forschungsquoten zwischen den Stadtregionen nach unseren Berechnungen mit Werten zwischen 4,9% in Stuttgart und 0,7% in Lille in hohem Maße, das Gros der Städte ist von dem auf dem Europäischen Rat von Barcelona (März 2003) festgelegten Zielwert von 3% des BIP im Jahr 2010 noch weit entfernt (Durchschnitt der Stadtregionen: 2,12%). Zum letzt verfügbaren Zeitpunkt liegen auch auf der Ebene der europäischen Großstädte als einem strukturell wie statistisch²⁷⁾ begünstigten Regionstyp nur 10 Standorte über der von der EU festgelegten Benchmark. Darunter befindet sich neben einigen deutschen und skandinavischen Städten

²⁷⁾ Die dem Indikator zugrunde liegenden nationalen Forschungserhebungen folgen dem Unternehmenskonzept, weisen also die Forschungsausgaben von Mehrbetriebsunternehmen dem Sitz des Unternehmens zu. Große Städte werden als nationale Headquarter-Zentren von dieser Praxis begünstigt.

auch Wien, wo nach einem merklichen Aufholprozess²⁸⁾ – nicht zuletzt auch aufgrund der Ballung öffentlicher Forschungseinrichtungen in der Bundeshauptstadt – immerhin 3,36% des BIP für Forschung und Entwicklung ausgegeben werden. Dabei kommt dieser gute Wert nicht nur wegen der in der EU-Konvention üblichen Messung nach dem Unternehmenskonzept zustande²⁹⁾. Einer Sonderauswertung der österreichischen Forschungserhebung nach dem Betriebskonzept (Unger, 2005) zufolge lagen die F&E-Ausgaben auch auf Basis einer Zählung nach dem F&E-Standort schon im Jahr 2002 mit 1,84 Mrd. € (Unternehmenskonzept: 2,02 Mrd. €) über der Zielmarke der EU-Kommission (3,02% des BIP). Mit 39% des nationalen Gesamtvolumens (42% nach Unternehmenskonzept) war Wien damit unangefochten wichtigster Forschungsstandort in Österreich.

2.2.4 Wirtschaftsreformen

Wesentlichen Einfluss für die Steigerung von Wachstum und Beschäftigung in der Union kommt nach der Philosophie der Lissabon-Agenda Strukturreformen auf den Produkt-, Dienstleistungs- und Arbeitsmärkten zu, weil sie die allokativen Effizienz des Wirtschaftssystems verbessern und damit ein höheres Wachstumspotential ermöglichen. Allerdings ist die Qualität solcher Wirtschaftsreformen schwer zu erfassen. In der Kurzliste der EU-Strukturindikatoren wird dies (neben dem auf regionaler Ebene nicht verfügbaren – und inhaltlich problematischen – relativen Preisniveau) mit dem Indikator Unternehmensinvestitionen versucht, der die Bruttoanlageinvestitionen des privaten Sektors in Prozent des BIP³⁰⁾ misst. Als Kenngröße der (regionalen) VGR ist dieser Indikator von hoher statistischer Qualität und Vergleichbarkeit, seine inhaltliche Aussagekraft ist allerdings mit Qualifizierungen zu versehen. So ist die private Kapitalbildung zwar ein Schlüsselfaktor für das Wachstumspotential, auch kann das Ausmaß der unternehmerischen Investitionstätigkeit durchaus Aufschluss über ein unternehmensfreundliches (oder eben –feindliches) Klima und die Unternehmensorientierung der Wirtschaftspolitik geben. Allerdings wird die Investitionsquote nicht nur von strukturellen Reformen und Angebotsfaktoren, sondern auch vom Entwicklungsniveau der Volkswirtschaft sowie von zyklischen Faktoren (Kapazitätsauslastung, allgemeine Konjunkturlage, Bauzyklus etc.) beeinflusst. Tatsächlich ist die Investitionsquote empirisch leicht negativ mit dem Entwicklungsstand

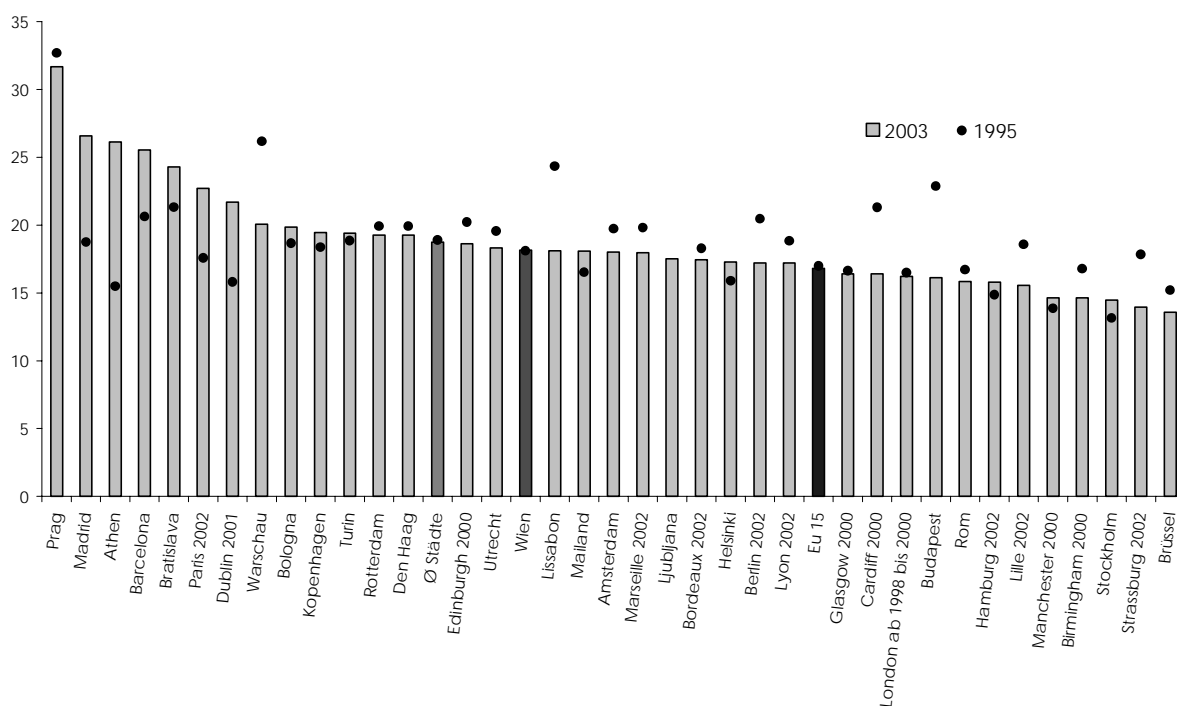
²⁸⁾ Auch auf nationaler Ebene konnte mit einem Anstieg der Forschungsausgaben von (1995) 1,54% auf (2005) 2,34% des BIP ein Aufholprozess in Gang gesetzt werden. 2004 nimmt Österreich in Hinblick auf die Forschungsquote mit 2,23% bereits Rang 5 unter den EU 25 ein, 1995 gaben noch 13 Länder der späteren erweiterten Union mehr für Forschung und Entwicklung aus als Österreich.

²⁹⁾ Die Erhebung nach dem Unternehmenskonzept begünstigt die Hauptzentren von Ländern mit stark monozentrischem Städtensystem und steiler Zentrenhierarchie (wie etwa Frankreich und die skandinavischen Länder, aber auch Österreich).

³⁰⁾ Die Bruttoanlageinvestitionen umfassen den Erwerb abzüglich der Veräußerung von Anlagegütern durch den privaten Sektor, zuzüglich gewisser Werterhöhungen an nicht produzierten Vermögensgütern durch produktive Tätigkeiten. Inhaltlich sind hier Maschinen und Fahrzeuge, aber auch Bauten, Computerprogramme und Urheberrechte erfasst. Zum privaten Sektor gehören auch die privaten Haushalte, sodass der Wohnbau hier inkludiert ist. Die öffentlichen Investitionen sind ausgeklammert.

einer Volkswirtschaft korreliert (Walterskirchen, 2006), weil der Aufholprozess einer Volkswirtschaft ("technological catching up") mit einer hohen Investitionsquote verbunden ist. Hochentwickelte Volkswirtschaften investieren dagegen weniger in Maschinen und Fahrzeuge, dafür mehr in Humankapital sowie Forschung und Entwicklung.

Abbildung 2.7: Strukturindikatoren – Wirtschaftsreform: Unternehmensinvestitionen
Bruttoanlageinvestitionen des privaten Sektors in % des BIP



Q: Eurostat.

Dies lässt auch unsere Berechnung für die Ebene der europäischen Stadtregionen erkennen. Unter den Top 10 der insgesamt leicht überdurchschnittlich investiven Städte (Durchschnitt 18,7%, EU 15 16,8%) finden sich immerhin 8 ost- und südeuropäische Zentren, die gemeinhin nicht zu den Entwicklungsmotoren der europäischen Städtehierarchie zählen. Wiens Investitionsquote ist mit zuletzt 18,2% gemessen am ökonomischen Entwicklungsstand vergleichsweise hoch, von den Städten mit überlegenem Entwicklungsniveau weisen nur Paris und Kopenhagen eine noch höhere Rate der Kapitalakkumulation auf³¹⁾. Einschränkend ist festzuhalten, dass in Österreich ein relativ hoher Anteil des Aufbaus von Anlagegütern auf Bauinvestitionen beruht, deren Kapitalproduktivität niedriger ist als jene von Ausrüstungsgütern (Walterskirchen,

³¹⁾ Österreich nimmt innerhalb des Euro-Raumes mit Unternehmensinvestitionen von (2004) 19,9% des BIP eine gute Position ein. Unter allen EU-Staaten bedeutet dies Rang 9.

2004). In den skandinavischen Städten ist die Investitionsquote dagegen niedrig, aber die Produktivität der Investitionen, die sich dort stark auf den IKT-Bereich konzentrieren, entsprechend hoch.

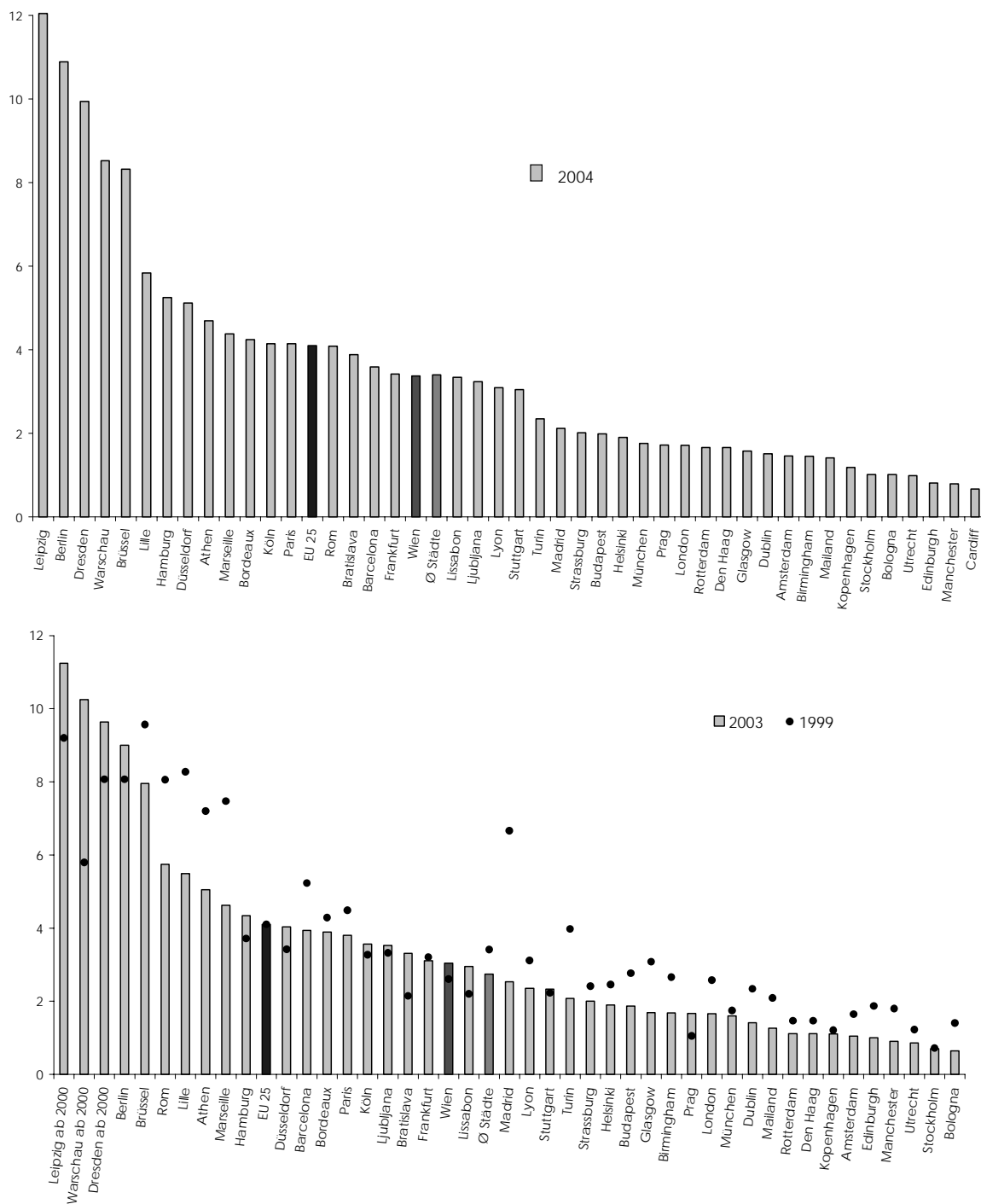
2.2.5 Sozialer Zusammenhalt

Vergleichsweise rudimentär muss ein regionaler Vergleich aus Datengründen letztlich im Themenfeld Sozialer Zusammenhalt bleiben, obwohl der Europäische Rat von Lissabon die große Bedeutung der sozialen Komponente der EU-Wachstumsstrategie betont und die Regierungen der Mitgliedstaaten zu nationalen Aktionsplänen gegen Armut und soziale Ausgrenzung verpflichtet hat. In Hinblick auf das Armutsrisiko nach staatlicher Umverteilung kann hier nur auf eine vergleichsweise günstige, aber nicht herausragende Position Österreichs auf Länderebene verwiesen werden³²). Einziger auch für die EU-Stadtregionen berechenbarer Indikator im Set der EU-Strukturindikatoren ist die Langzeitarbeitslosenquote, die den Anteil der Langzeitarbeitslosen (12 Monate und mehr) ab 15 Jahren an den gesamten Erwerbspersonen misst. Sie birgt als Ergebnis der EU-Arbeitskräfteerhebung ähnliche Probleme der Datenkontinuität wie die Beschäftigungsquote.

Hier findet sich Wien infolge eines durch die ungünstige Wirtschaftslage in den frühen 2000er Jahren über die Beobachtungsperiode steigenden Trends in der Beschäftigungslosigkeit zuletzt nur auf Rang 27 der europäischen Stadtregionen (Abbildung 2.8 oben). Mit zuletzt 3,4% liegt die Quote der Langzeitarbeitslosen zuletzt am Städteschnitt, aber noch unter dem Durchschnitt der EU 25 (4,1%). Besonders niedrig ist die Langzeitarbeitslosigkeit (der mittelfristigen Wirtschaftslage dieser Länder entsprechend) danach in britischen und skandinavischen Städten, ostdeutsche Städte und Warschau kommen dagegen (im Gegensatz etwa zu Prag oder Budapest) mit transformationsbedingten Problemen am Arbeitsmarkt vergleichsweise schlecht zu recht. Im Gegensatz zur (knappen) Mehrheit der Stadtregionen hat sich die Langzeitarbeitslosenquote in Wien im Zeitablauf weiter verschlechtert, wobei hier freilich auch die Umstellung der Zählung von Mikrozensus auf AKE im Jahr 2004 eine Rolle gespielt haben dürfte. Eine Beurteilung über die Zeit sollte daher nur für die Periode 1999 bis 2003 erfolgen, ein entsprechender Vergleich ist in der unteren Hälfte der Abbildung 2.8 zu sehen. Danach ist die Langzeitarbeitslosigkeit in Wien in dieser Phase von 2,6% auf 3,0% gestiegen, im Durchschnitt der Stadtregionen lag sie dagegen 2003 um 0,7 Prozentpunkte niedriger als 4 Jahre zuvor.

³²) 2003 wie 2004 liegt die Armutsgefährdungsquote nach sozialen Transfers in Österreich mit 13% unter dem Durchschnitt der Union (15 bzw. 17%). Österreich nimmt damit unter den meldenden Ländern der EU 25 Rang 8 ein.

Abbildung 2.8: Strukturindikatoren – Sozialer Zusammenhalt: Langzeitarbeitslosenquote
Arbeitslose (12 Monate und mehr) in % der Erwerbsbevölkerung



Q: Eurostat. – Durchschnitt der Städte 1999 und 2003 ohne Dresden, Leipzig und Warschau.

2.3 Zusammenfassende Einschätzung: Wiens Performance in der Städtekonkurrenz

Für eine zusammenfassende Einschätzung der Performance Wiens im Lissabon-Prozess wird in der Folge versucht, die dargestellten Kenngrößen der Kurzliste der EU-Strukturindikatoren zu einem "Sammelindikator" zusammenzuführen. Ein derartiges Vorgehen ist theoretisch wie empirisch nicht unproblematisch³³⁾, weil die damit erzielten Ergebnisse von der Wahl der Teilindikatoren sowie deren Gewichtung und Varianz nicht unabhängig sind. Auch können Zufallsfaktoren (wie eine unterschiedliche Konjunkturlage o.ä.) die Ergebnisse beeinflussen. Allerdings sind die Teilindikatoren in unserem Fall durch die Kurzliste der EU-Strukturindikatoren vorgegeben, und auch in Hinblick auf ihre (Gleich-)Gewichtung im Sammelindikator bestehen durch die Festlegungen des EU-Rates zur Lissabon-Strategie keine Freiheitsgrade. Aus Gründen der leichteren Zusammenschau der Teilergebnisse wurde daher ein derartiger Gesamtindikator für den Zielerreichungsgrad der Lissabon-Ziele errechnet. Das Problem unterschiedlicher Teilvarianzen wurde dabei durch ein einfaches Punktesystem gelöst (Übersicht 2.2).

Übersicht 2.2: Punktebewertung in Sammelindikatoren für Zielerreichung und Dynamik Lissabon Ziele

Punkte	Quantifizierte Ziele	Nicht quantifizierte Ziele
0	mehr als 30% unter Benchmark	mehr als 1 Standardabweichung unter Durchschnitt
1	20-30% unter Benchmark	1/2 bis 1 Standardabweichung unter Durchschnitt
2	10-20 % unter Benchmark	bis zu 1/2 Standardabweichung unter Durchschnitt
3	bis 10% unter Benchmark	bis zu 1/2 Standardabweichung über Durchschnitt
4	bis 10% über Benchmark	1/2 bis 1 Standardabweichung über Durchschnitt
5	mehr als 10% über Benchmark	mehr als 1 Standardabweichung über Durchschnitt

Die jeweilige Bepunktung der einzelnen Teilindikatoren in einer von 0 bis 5 reichenden Skala wird dabei durch die Abweichung der einzelnen Stadtregion vom vorgegebenen Zielwert bestimmt. Wo explizite quantitative Ziele vom EU-Rat nicht vorgegeben wurden, ist die Position der einzelnen Stadtregion in der Gesamtverteilung der Werte des jeweiligen Teilindikators Ausgangspunkt für die Bewertung. Letztlich wird der Gesamtindikator durch einfache Durchschnittsbildung über die Teilscores gebildet.

³³⁾ Für eine detaillierte Darstellung der Kritik an Benchmarking - Ansätzen auf Basis von Sammelindikatoren vgl. etwa Mayerhofer (1998).

Übersicht 2.3: EU-Strukturindikatoren: Zielerreichung

Score Zieldimension, letzt verfügbare Indikatorenwerte

	Allgemeiner wirtschaftlicher Hintergrund		Beschäftigung		Innovation und Forschung		Wirtschaftsreform	Sozialer Zusammenhalt	Score
	BIP/Kopf	Arbeitsproduktivität	Beschäftigungsquote 15-64 Jahre	Beschäftigungsquote Ältere	Bildungsstand	F&E-Ausgaben	Investitionen	Langzeitarbeitslose	Ø vorhandene Indikatoren
München	5	5	4	3	4	5	.	4	4,29
Kopenhagen	5	3	5	5	4	2	3	4	3,88
Stockholm	4	3	5	5	5	5	0	4	3,88
Helsinki	3	3	4	5	3	5	2	4	3,63
Frankfurt	5	4	3	2	4	3	.	3	3,43
Paris	4	5	2	2	2	5	5	2	3,38
Amsterdam	5	5	5	3	3	0	2	4	3,38
Stuttgart	3	3	3	3	3	5	.	3	3,29
Edinburgh	3	1	5	5	3	.	2	4	3,29
Dublin	5	5	3	3	2	0	4	4	3,25
Prag	2	1	4	5	5	0	5	4	3,25
Wien	4	4	2	0	5	5	2	3	3,13
Den Haag	3	5	4	3	2	0	3	4	3,00
Utrecht	3	5	5	2	3	0	2	4	3,00
Rotterdam	2	5	4	3	2	0	3	4	2,88
London	4	2	3	5	4	0	1	4	2,88
Cardiff	2	1	4	5	3	.	1	4	2,86
Köln	3	3	1	0	3	4	.	2	2,29
Birmingham	1	1	3	5	2	.	0	4	2,29
Manchester	1	0	3	5	3	.	0	4	2,29
Hamburg	5	4	2	1	3	0	1	1	2,13
Lyon	2	4	2	0	1	2	3	3	2,13
Bratislava	1	0	3	1	5	0	5	2	2,13
Mailand	4	4	2	0	0	0	2	4	2,00
Bologna	3	3	3	0	0	0	3	4	2,00
Madrid	2	2	2	2	0	0	5	3	2,00
Barcelona	1	2	3	2	0	0	5	2	1,88
Glasgow	1	0	3	2	2	.	1	4	1,86
Brüssel	5	5	0	0	2	.	0	0	1,71
Strassburg	1	3	3	0	2	0	0	4	1,63
Turin	2	3	2	0	0	0	3	3	1,63
Düsseldorf	3	3	1	0	3	0	.	1	1,57
Dresden	0	0	1	0	5	5	.	0	1,57
Berlin	0	1	0	0	4	5	2	0	1,50
Lissabon	2	0	3	2	0	0	2	3	1,50
Ljubljana	1	0	2	0	4	0	2	3	1,50
Athen	0	1	1	0	2	0	5	2	1,38
Bordeaux	1	3	1	0	1	0	2	2	1,25
Marseille	1	3	0	0	1	0	2	2	1,13
Budapest	0	0	1	0	3	0	1	4	1,13
Rom	2	3	0	0	0	0	1	2	1,00
Warschau	0	0	0	0	4	0	3	0	0,88
Leipzig	0	0	0	0	5	0	.	0	0,71
Lille	0	2	0	0	0	0	1	1	0,50
Ø Städte	2,36	2,50	2,43	1,80	2,55	1,34	2,27	2,80	2,26

Q: Eurostat, WIFO-Berechnungen.

Wie Übersicht 2.3 erkennen lässt, stellen die auf diese Weise erzielten Ergebnisse der Wiener Stadtwirtschaft in Hinblick auf die Erreichung der Ziele der EU-Strategie für Wachstum und Beschäftigung ein günstiges Zeugnis aus. Mit einem Gesamtscore von 3,1 (alle Städte 2,3) liegt die Stadt im vorderen Drittel der europäischen Städtehierarchie, die nicht überraschend von München sowie den nordeuropäischen Städten Kopenhagen, Stockholm und Helsinki angeführt wird. Generell wird auf Basis dieses synthetischen Indikators die große Heterogenität in europäischen Städten deutlich: Während einige hoch entwickelte Stadtregionen in fast allen Themenfeldern Spitzenwerte erzielen³⁴⁾, weicht ein Reihe von Zentren (meist an der südlichen und östlichen Peripherie) bei fast allen Teilindikatoren signifikant nach unten ab. Darunter finden sich mit Städten wie Warschau, Rom, Athen oder auch Berlin durchaus große europäische Metropolen.

Im Detail resultiert Wiens gute Gesamtposition in dieser Bewertung vor allem aus Spitzenwerten bei den Indikatoren des Themenfeldes "Innovation und Forschung" (Bildungsstand, F&E-Ausgaben), die als grundlegende Wachstumsmotoren auch einen günstigen "Allgemeinen wirtschaftlichen Hintergrund" (BIP/Kopf, Arbeitsproduktivität) zu befördern scheinen. Ungleich schlechter dagegen der Zielerreichungsgrad im Themenfeld "Beschäftigung", wo Wien die Zielwerte für beide Indikatoren deutlich verfehlt und auch seit 1999 keine Fortschritte erzielt hat. Davon ist auch die Position im Themenfeld "Sozialer Zusammenhalt" nicht unabhängig, die auf (hier) eingeschränkter Indikatorenbasis durch die Langzeitarbeitslosigkeit approximiert wird. Auch diese hat sich im Zeitablauf (wie oben gezeigt) verschlechtert.

Insgesamt zeichnet die Zusammenschau der EU-Strukturindikatoren für Wien damit das Bild einer Urbanwirtschaft, die aufgrund ihrer hohen Wettbewerbsfähigkeit bei Humankapitalausstattung und Forschungsorientierung erhebliche Erfolge auf Produktions- und Einkommenseite erzielt, der es jedoch nur unzureichend gelingt, diese günstige Produktionsentwicklung auch in Beschäftigungsgewinne und damit eine günstige Lage am regionalen Arbeitsmarkt umzusetzen. Diese Einschätzung kann auch auf Basis zusätzlicher Kenngrößen aus der "Langliste" der Lissabon-Indikatoren gestützt werden.

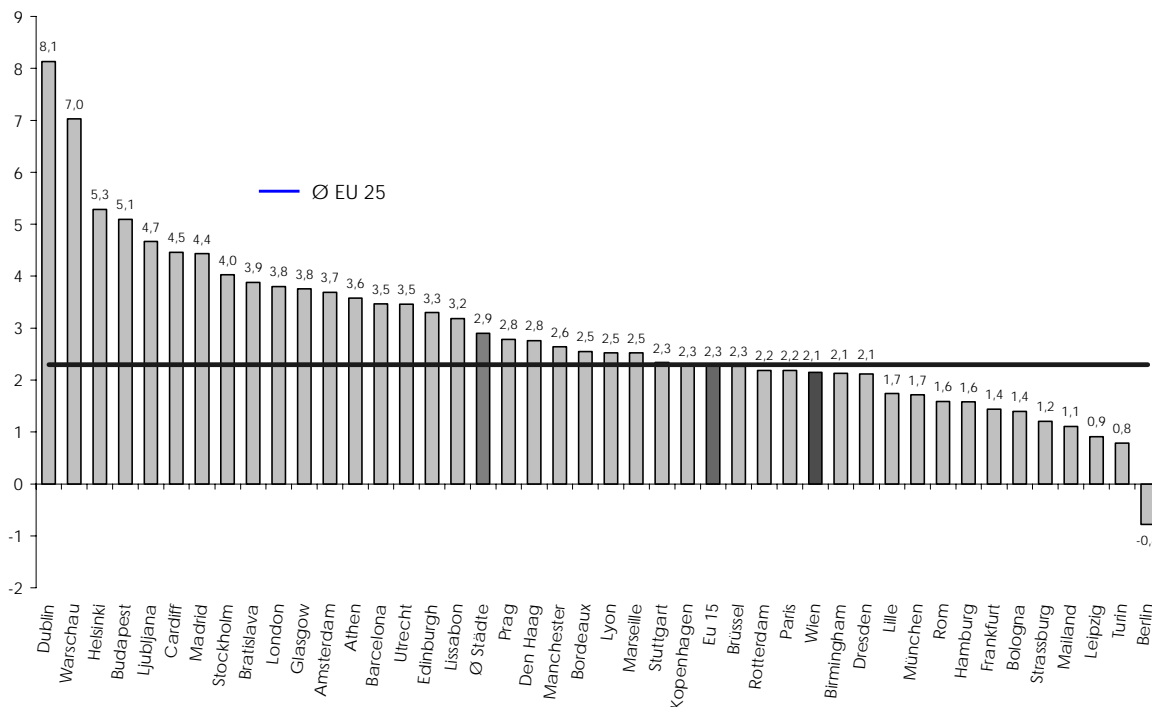
So zeigt eine Sichtung des realen Wachstums des Bruttourbanprodukts der europäischen Stadtregionen³⁵⁾ seit Mitte der neunziger Jahre, dass Wien im Städtevergleich nicht nur einen vergleichsweise hohen ökonomischen Entwicklungsstand erreicht hat, sondern auch eine erhebliche Produktionsdynamik entfaltet (Abbildung 2.9).

³⁴⁾ Eine Ausnahme macht hier nur der Indikator "Unternehmensinvestitionen", dessen Brauchbarkeit als Proxy für "Wirtschaftsreformen" schon in Abschnitt 2.1 kritisch hinterfragt wurde.

³⁵⁾ Auch diese Daten stammen aus dem Lieferprogramm des Europäischen Systems Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen und sind älteren, nationalen Kompilierungen etwa im Rahmen der ERECO überlegen.

Abbildung 2.9: Wirtschaftswachstum in europäischen Städten

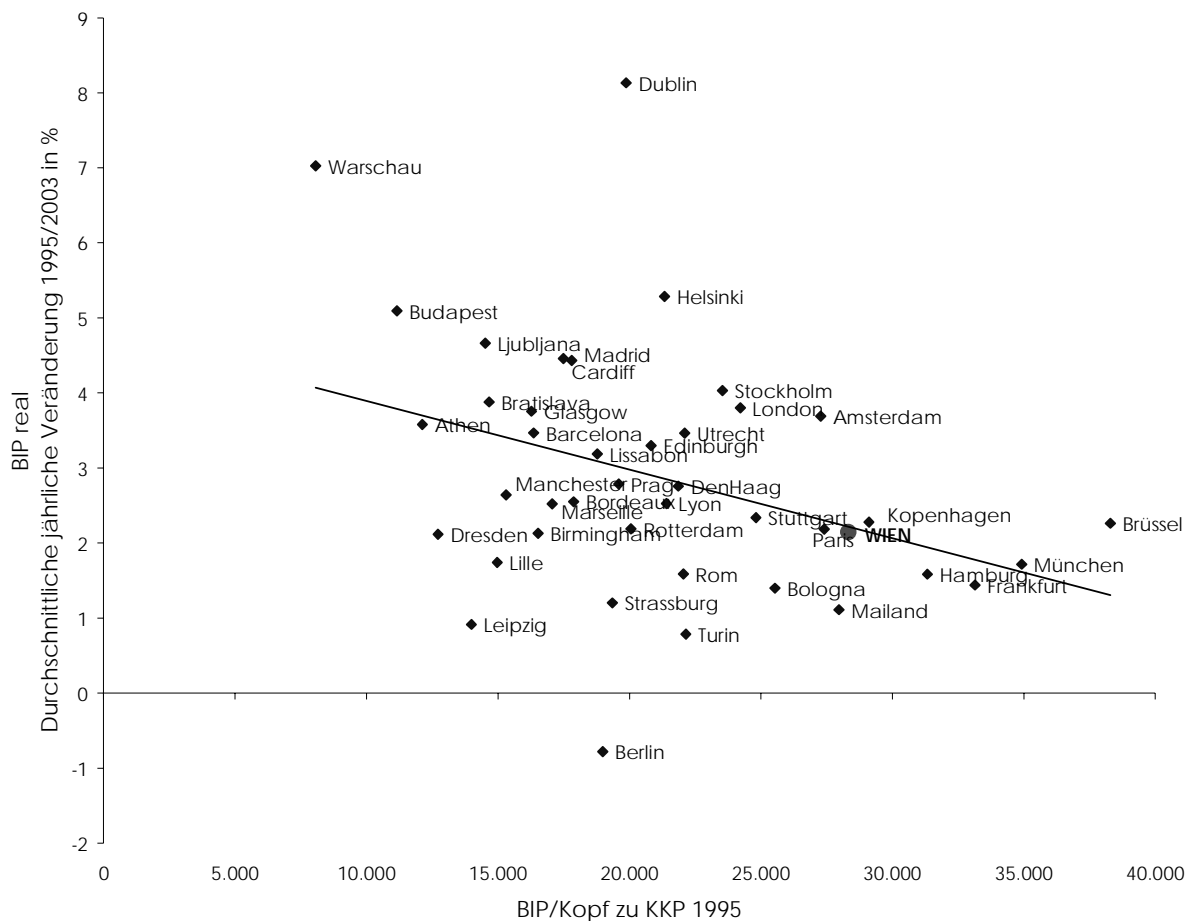
Reales Wachstum des Bruttoinlandsprodukts zu Marktpreisen (Preisbasis 1995), 1995–2003 p.a.



Q: Eurostat, WIFO-Berechnungen.

Zwar ist die Dynamik der Wiener Wirtschaft seit 1995 nicht mehr so rasch verlaufen wie in der Dekade davor, als Wien vor dem Hintergrund der (frühen) Ostöffnung und des dadurch ausgelösten Konjunkturhochs in Deutschland unter den 10 wachstumsstärksten Städten Europas rangierte (Mayerhofer, 2003). Allerdings blieb der jährliche BIP-Zuwachs trotz Strukturanpassungserfordernissen an das EU-Regime und der konjunkturellen Flaute in dominierenden Handelspartnerländern (Deutschland, Italien) auch in der Periode 1995–2003 mit +2,1% p.a. kaum unter dem Durchschnitt aller EU-Regionen. Gegenüber dem Durchschnitt der Stadtregionen öffnete sich zwar ein merkliches Wachstumsdifferenzial (alle Städte +2,9% p.a.). Die hohe Durchschnittsrate auf Städteebene ist aber zu großen Teilen durch den rasanten Aufholprozess einiger (peripherer) Stadtregionen mit (zunächst) geringem ökonomischen Entwicklungsstand begründet und damit als Benchmark nur eingeschränkt relevant.

Abbildung 2.10: Entwicklungsniveau und Dynamik in europäischen Städten



Korrelationskoeffizient: -0,366

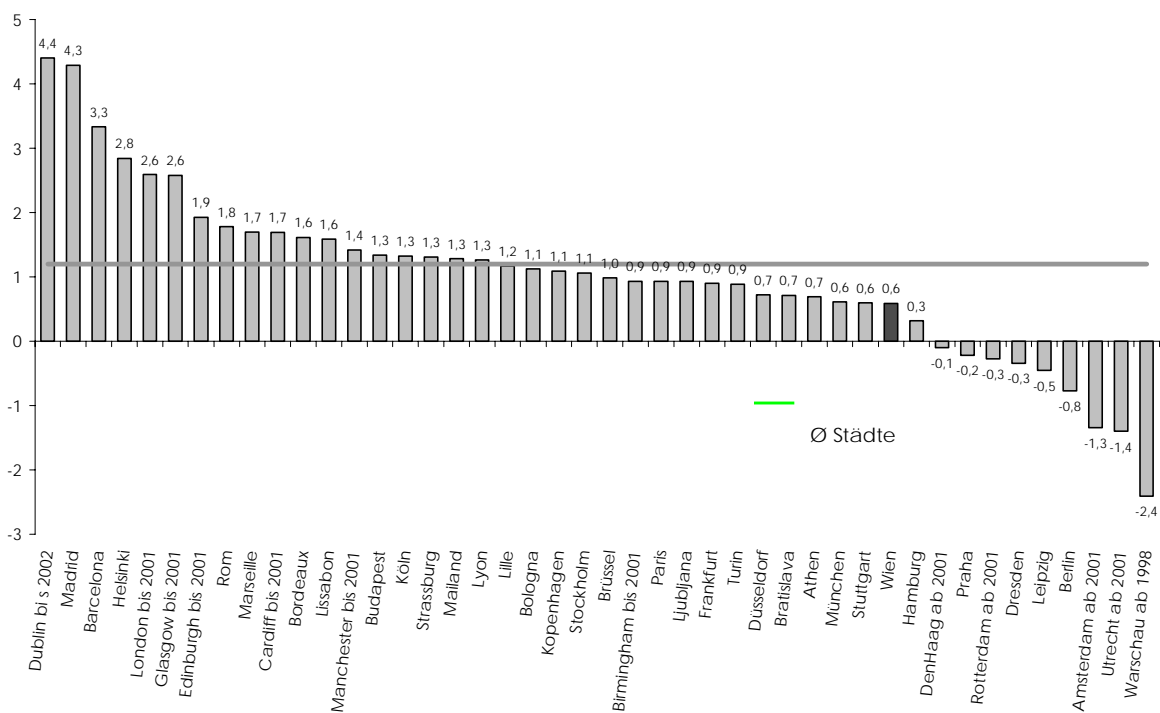
Q: Eurostat, WIFO-Berechnungen.

Tatsächlich war die Entwicklung des europäischen Zentrumsystems in dieser Phase durch einen ausgeprägten Konvergenzprozess gekennzeichnet (Abbildung 2.10). Tendenziell wuchsen in der Periode 1995–2003 wie schon in längerer Frist (Mayerhofer, 2003, 2005) Städte mit Entwicklungsrückstand erheblich schneller als solche mit hoher Wirtschaftskraft, der Korrelationskoeffizient zwischen dem BIP/Kopf zum Ausgangszeitpunkt (1995) und der Produktionsdynamik in den Folgejahren beträgt im Städtesample immerhin -0,366. Zwar konnten sich einige besonders erfolgreiche Stadtregionen (Helsinki, Stockholm, London, Amsterdam) von diesem Trend absetzen und (stärker als Wien) ein hohes ökonomisches Entwicklungsniveau mit hoher Dynamik verbinden. Die Wachstumsperformance Wiens ist im Kontext der gezeigten Aufhol-

prozesse dennoch nicht als ungünstig einzustufen, vielmehr entspricht sie fast exakt dem unter Berücksichtigung der gezeigten Konvergenzprozesse zu erwartenden Wert.

Allerdings war dieses Wirtschaftswachstum im Untersuchungszeitraum mit nur geringen Beschäftigungszuwächsen verbunden. Abbildung 2.11 macht dies in einem Vergleich der Stadtregionen für die Entwicklung der Erwerbstätigkeit laut VGR deutlich, einer Kennzahl, die alle selbständigen und unselbständigen Beschäftigungsverhältnisse erfasst und damit bisherigen Vergleichen auf Basis der unselbständig Beschäftigten in nationaler Rechnung in Vollständigkeit und Vergleichbarkeit überlegen ist.

Abbildung 2.11: Beschäftigungswachstum in europäischen Stadtregionen
Durchschnittliche jährliche Veränderung der Erwerbstätigen lt. VGR in %, 1995/2003



Q: Eurostat, WIFO-Berechnungen.

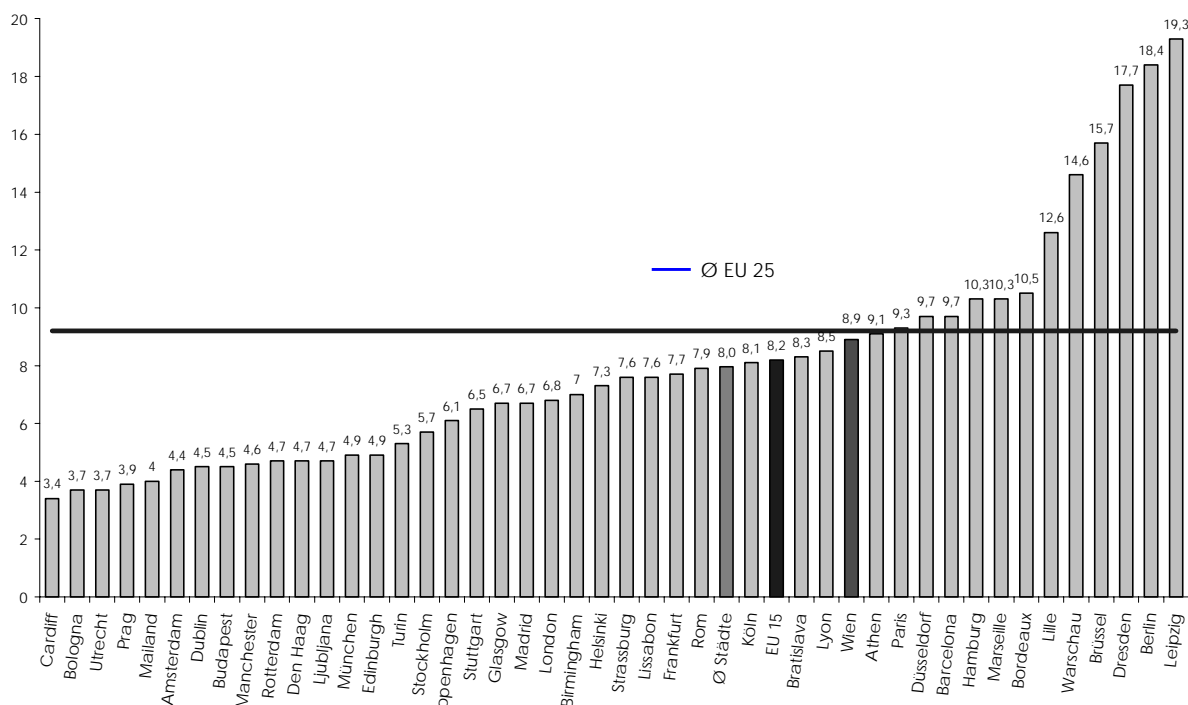
Danach hat die Zahl der Erwerbstätigen in Wien in der Periode 1995–2003 um nur 0,6% pro Jahr zugenommen, das Beschäftigungswachstum war damit nur halb so hoch wie im Städte-sample insgesamt. Bei insgesamt beträchtlichen Unterschieden in den Entwicklungspfaden erzielten vor allem Stadtregionen an der europäischen Peripherie besonders hohe Arbeitsplatzgewinne, die sich entwicklungszyklisch noch im Stadium der Urbanisierung befinden bzw. von Phänomenen der Landflucht profitieren. Daneben konnten auch Helsinki und (konjunkturbedingt) britische Städte Beschäftigungszuwächse verzeichnen, die über den hohen Wert

von 2% p.a. noch hinausgehen. Wien findet sich in diesem Vergleich zusammen mit Städten wie München, Stuttgart, Hamburg und Prag im hinteren Drittel der Wachstumsreihe, 33 der 44 betrachteten Stadtregionen zeigen mittelfristig eine höhere Beschäftigungsdynamik.

Da dieses vergleichsweise geringe Beschäftigungswachstum nach Berechnungen auf Basis der unselbständig Beschäftigten ein durchaus längerfristiges Phänomen darstellt³⁶⁾ und in der letzten Dekade nicht mehr durch eine langfristig schwache Bevölkerungsentwicklung kompensiert wird, gehört die über weite Strecken hervorragende Arbeitsmarktposition Wiens im europäischen Städtevergleich mittlerweile der Vergangenheit an (Abbildung 2.12).

Abbildung 2.12: Arbeitslosenquote in europäischen Stadtregionen

Arbeitslose in % der Erwerbsbevölkerung, 2004



Q: Eurostat.

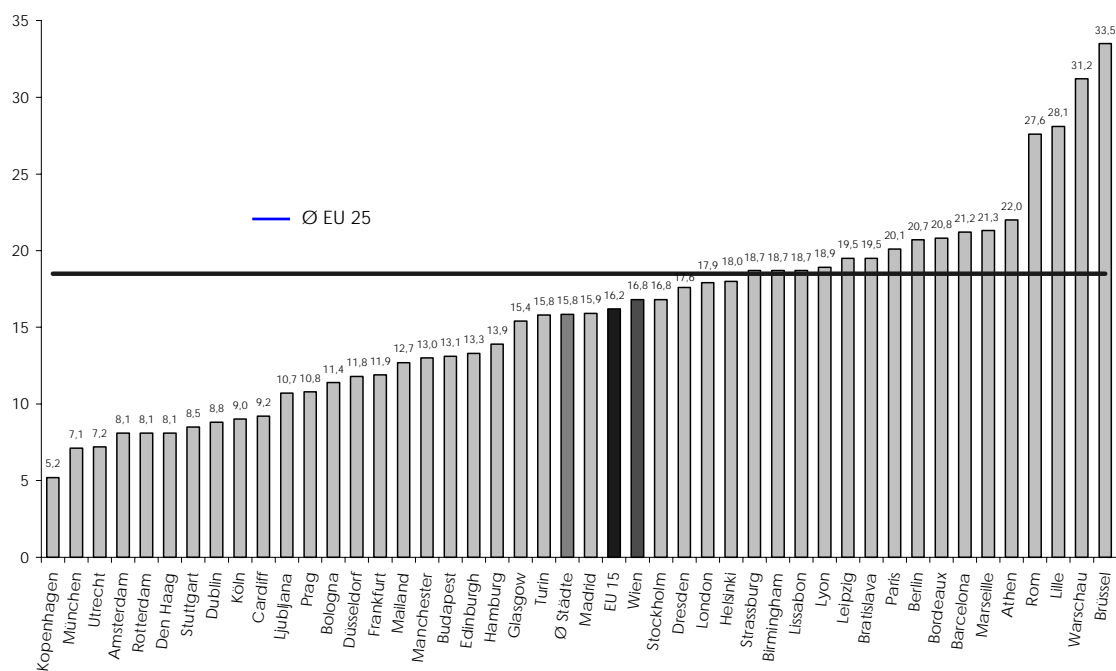
³⁶⁾ So hat die unselbständige Beschäftigung in der Periode 1975-2002 trotz überdurchschnittlicher Performance auf der Produktionsseite nur um +0,01% pro Jahr zugenommen. Gegenüber dem Durchschnitt der europäischen Großstädte bedeutete dies einen Wachstumsrückstand von mehr als 1/2 Prozentpunkt pro Jahr (Mayerhofer, 2003).

In harmonisierter Rechnung³⁷⁾ ist die Arbeitslosenquote in Wien von noch 5,7% im Jahre 1999 auf 7,7% im Jahr 2003 gestiegen, nach der vollständigen Harmonisierung der Berechnungsmethode sind für 2004 8,9% ausgewiesen. Damit liegt der Anteil der Arbeitslosen an der Erwerbsbevölkerung zuletzt über dem Mittel der EU 15 (8,2%, EU 25 9,2%) und auch über dem Durchschnitt der europäischen Stadtregionen (8,0%), obwohl dieser Durchschnitt durch einige deutsche Städte mit Strukturproblemen sowie Warschau nach oben gedrückt wird³⁸⁾.

Vor diesem Hintergrund hat zuletzt auch die traditionell gute Performance Wiens in der Jugendarbeitslosigkeit gelitten, wengleich hier durch entschlossene Maßnahmen der direkten Arbeitsmarktpolitik vor allem im Qualifizierungsbereich zumindest eine mittlere Position in der europäischen Städtehierarchie gesichert werden konnte (Abbildung 2.13).

Abbildung 2.13: Jugendarbeitslosigkeit in europäischen Städten

Arbeitslose im Alter von 15–24 Jahren in % der Erwerbsbevölkerung dieser Altersgruppe, 2004



Q: Eurostat.

³⁷⁾ Daten zur Arbeitslosigkeit entstammen der EU-Arbeitskräfteerhebung, die in Definition und Methodik ILO-Empfehlungen folgt und mit nationalen Kenngrößen auf Basis der beim AMS gemeldeten Arbeitslosen nicht vergleichbar ist. Für eine Darstellung der Unterschiede zwischen nationaler und europäischer Berechnungsmethode vgl. Biffi (1999). Für einen Überblick über alternative Erhebungskonzepte und deren Anwendung auf Österreich vgl. Bock-Schappelwein (2005).

³⁸⁾ In einer Analyse des Urban-Audit-Datensatzes, der deutlich mehr Städte in allerdings engerer räumlichen Abgrenzung erfasst, übersteigt die Arbeitslosenquote in diesen Städten allerdings in 67% der Fälle jene der zugehörigen nationalen Rate (EU-Kommission, 2006). Dies wird mit der größeren Polarisierung der Arbeitsmärkte in vielen Städten erklärt.

Mit einer Arbeitslosenquote von 16,8% bei Erwerbspersonen unter 25 Jahren liegt Wien hier zuletzt hart am Durchschnitt der Stadtregionen und noch knapp 2 Prozentpunkte unter dem Durchschnitt der Union. Damit ist die Arbeitsmarktsituation junger Erwerbstätiger in Wien zwar noch ungleich günstiger als etwa in Brüssel, Warschau oder Rom, wo jeder vierte Jugendliche nicht in den Arbeitsmarkt integriert werden kann. Die gute Beschäftigungssituation Jugendlicher in einigen dynamischen Städten Deutschlands und Nordwesteuropas scheint dagegen vor dem Hintergrund erheblicher struktureller Veränderungen am regionalen Arbeitsmarkt (Huber – Mayerhofer, 2005) derzeit außer Reichweite.

Damit bestätigen die hier herangezogenen zusätzlichen Indikatoren das schon aus der Kurzliste der EU-Strukturindikatoren gewonnene Bild einer Stadtregion mit intakter Wettbewerbsfähigkeit, aber geringer Beschäftigungsdynamik. Ihre Begründung findet diese Charakteristik ironischer Weise gerade in den in den letzten Jahren erzielten Effizienzgewinnen der regionalen Wirtschaft. Tatsächlich machten die vergleichsweise hohe und im Zeitablauf noch steigende Arbeitsproduktivität (vgl. Abschnitt 2.1) eine erhebliche Wirtschaftsdynamik mit nur geringem zusätzlichem Beschäftigungseinsatz möglich. Ein Gutteil der Dynamik des Wiener Produktionssystems ist damit "jobless growth" und trägt zur Verbesserung der Lage auf dem regionalen Arbeitsmarkt kaum bei.

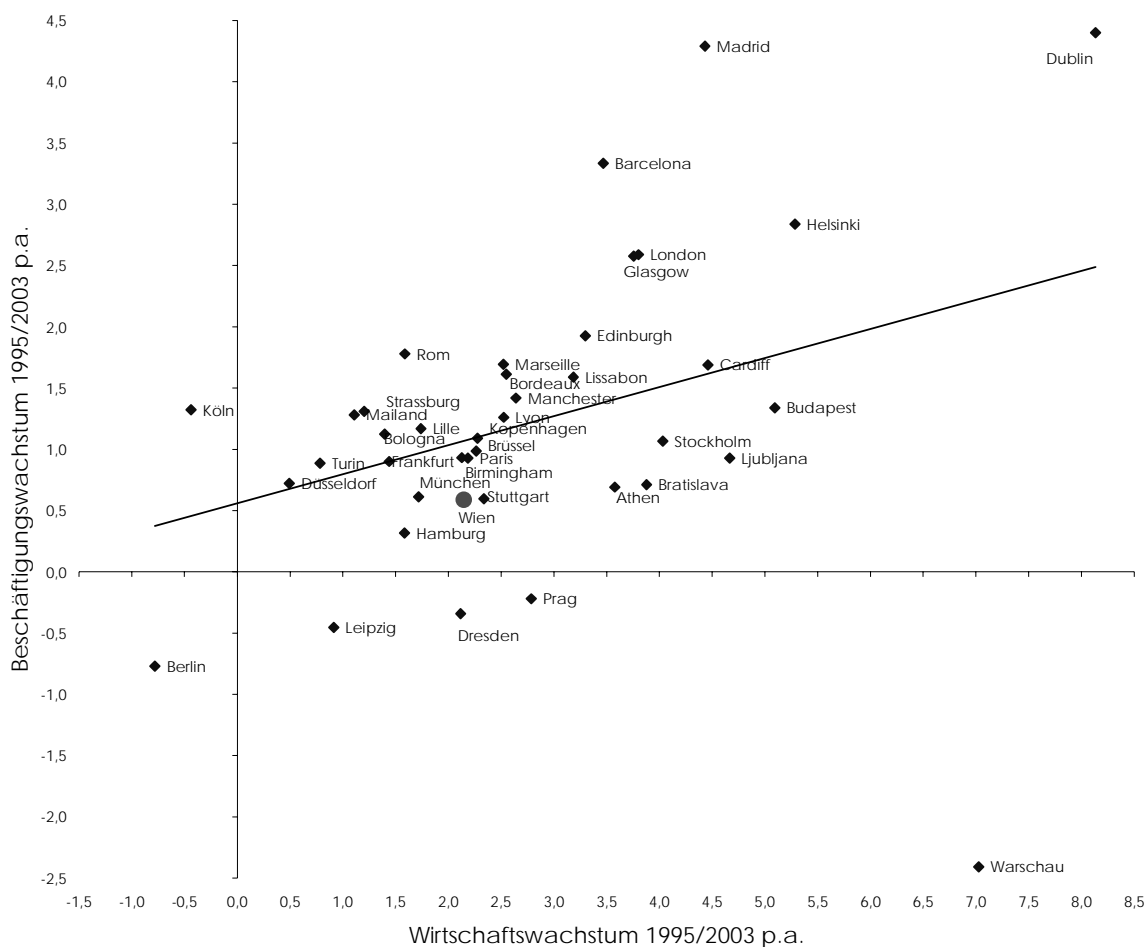
Tatsächlich ist die Beschäftigungsintensität des Wiener Produktionswachstums auch im Vergleich zu den untersuchten Stadtregionen niedrig (Abbildung 2.14). Ähnlich wie in vielen deutschen Städten sowie (noch verschärft) in den Zentren der Transformationsländer klafft in Wien zwischen dem Wachstum der Produktion und jenem der Erwerbstätigkeit eine empfindliche Lücke. Offenbar hat der verstärkte Wettbewerbsdruck im erweiterten Europa gerade hier erhebliche Anstrengungen zur Steigerung der Effizienz auf Betriebs- und Unternehmensebene erzwungen. In Wien und den anderen Städten des Integrationsraums ist damit ein vergleichsweise hohes Wirtschaftswachstum notwendig, um eine breite Teilhabe der Bevölkerung am Erwerbsleben dauerhaft zu garantieren.

Nun darf der Befund produktivitätsbedingt geringer Beschäftigungszuwächse nicht zu dem Trugschluss verleiten, Aktivitäten zur Steigerung der betrieblichen und regionalen Effizienz zur Verminderung allfälliger Anpassungskosten und einer Verbesserung der Beschäftigungssituation wirtschaftspolitisch bremsen zu wollen: Wiener Unternehmen werden aufgrund der Lage des Standorts an der Grenze zu neuen EU-Mitgliedsländern mit erheblichen Kostenvorteilen auch in Zukunft hohe Produktivitätsgewinne benötigen, um im neuen, integrierten wirtschaftlichen Umfeld wettbewerbsfähig zu bleiben. Hohe Produktivitätsgewinne auf Unternehmensebene haben aber notwendig in einer niedrigen Beschäftigungsintensität des regionalen Wachstums ihre Kehrseite.

Sinnvoll kann unter diesen Vorzeichen nur eine offensive Strategie sein, die den regionalen Unternehmen Wachstumsspielräume eröffnet und die Beschäftigungslage damit nachfrage-seitig verbessert. Dies bedingt zum einen eine explizit wachstumsorientierte Standortpolitik, die trotz bestehender Budgetrestriktionen konsequent in das regionale Aus- und Weiterbildungs-

system, moderne Infrastrukturen und ein schlagkräftiges regionales Innovationssystem investiert und damit an der Weiterentwicklung Wiens als Qualitätsstandort im neuen Zentraleuropa arbeitet. Zum anderen ist dazu eine regionale Wirtschafts- und Förderpolitik notwendig, die die wirkenden Marktkräfte aufnimmt und in Richtung erwünschter, die Standortvorteile der Stadt unterstützender Aktivitäten verstärkt. Die folgenden Abschnitte werden versuchen, hierzu entsprechende konzeptionelle Überlegungen zu entwickeln.

Abbildung 2.14: Wachstum und Beschäftigung in europäischen Stadtregionen



Korrelationskoeffizient: 0,345

Q: Eurostat, WIFO-Berechnungen.

3. Die Adressaten regionaler Politikintervention: Spezifika der Wiener Unternehmensstruktur

3.1 Rasanter Strukturwandel als Herausforderung

Eine derartige Ausrichtung der regionalen Wirtschafts- und Förderpolitik setzt zunächst profunde Kenntnisse über Charakteristik und Besonderheiten des potentiellen Adressatenkreises förderpolitischer Maßnahmen voraus. Das regionale Fördersystem wird den (notwendigen) Übergang der Wiener Unternehmen von Märkten mit Preis- zu solchen mit Qualitätswettbewerb nur dann effizient unterstützen können, wenn es in seiner Ausrichtung der Wirtschaftsstruktur am Standort angepasst ist und Veränderungen in der ökonomischen Basis durch eine Modifikation von Zielen und inhaltlichen Schwerpunkten folgt. Dies dürfte gerade am Standort Wien eine nicht unerhebliche Herausforderung darstellen. Rezente Analysen zu den Bruttoströmen im Wiener Beschäftigungssystem (*Huber – Mayerhofer, 2005*) zeigen Wien als "Stadtwirtschaft in Bewegung", in der vor dem Hintergrund der großen europäischen Integrationsprozesse rasante Veränderungsprozesse auf Unternehmens- und Branchenebene im Gange sind. So wurden nach einer Auswertung des Individualdatensatzes des Hauptverbands der österreichischen Sozialversicherungsträger seit Mitte der neunziger Jahre jedes Jahr (!) zwischen 9% und 14% aller bestehenden Wiener Arbeitsplätze neu geschaffen und ein ähnlich großer Anteil wieder vernichtet, wobei die Dynamik auf Arbeitsplatzebene im Zeitablauf noch zunimmt und zuletzt um rund ein Drittel über jener in Österreich liegt. Insgesamt wurden in der Periode 1996 bis 2003 rund 480.000 Arbeitsplätze neu geschaffen und eine ähnlich große Zahl ging wieder verloren, eine enorme Turbulenz, die nicht zuletzt in erheblichen strukturellen Veränderungen ihre Ursache hat.

Übersicht 3.1: Ausmaß des Strukturwandels in Österreichs Regionen

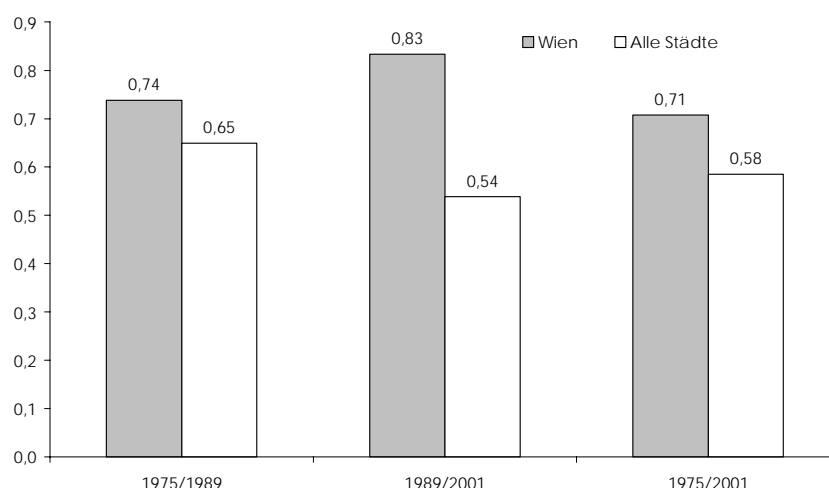
Index des strukturellen Wandels auf Branchenebene; ÖNACE 2-Steller; Basis unselbständig Beschäftigte

	1986–1994		1995–1999		1999–2005	
	Index	Rang	Index	Rang	Index	Rang
Wien	1,952	5	2,332	4	2,943	1
Burgenland	2,198	3	3,245	1	2,695	2
Vorarlberg	2,344	2	2,187	5	2,620	3
Salzburg	1,682	9	2,556	3	2,234	4
Steiermark	1,772	6	3,153	2	2,103	5
Niederösterreich	2,081	4	1,916	7	1,698	6
Kärnten	1,686	8	2,075	6	1,616	7
Oberösterreich	2,540	1	1,730	8	1,560	8
Tirol	1,716	7	1,709	9	1,381	9

Q: HV, WIFO-Berechnungen.

Dies lässt Übersicht 3.1 erkennen, welche die Veränderung der Beschäftigtenstruktur auf Bundesländerebene auf Basis eines von den Vereinten Nationen (*United Nations*, 1981) entwickelten Strukturwandelmaßes³⁹⁾ für die 2-Steller-Ebene der ÖNACE-Branchenklassifikation abbildet. Danach hat sich die Geschwindigkeit sektoraler Wandlungsprozesse in Wien in den letzten Jahren erheblich beschleunigt, gegenüber den späten achtziger und frühen neunziger Jahren nimmt der Wert des Indikators im neuen Jahrtausend um über die Hälfte zu. Damit hat sich die Stadt in den letzten Jahren von einer Region mit allenfalls durchschnittlichen Wandlungsprozessen zur Region mit dem österreichweit intensivsten Strukturwandel entwickelt. In Tirol und Oberösterreich, den Bundesländern mit den mittelfristig geringsten Veränderungen in der ökonomischen Basis, ist der Branchenwandel kaum halb so rasch verlaufen wie in der Bundeshauptstadt.

Abbildung 3.1: Ausmaß des Wiener Strukturwandels im Vergleich europäischer Städte
"Index of compositional structural change" für die Beschäftigung in 15 Sektoren und 38 Städten



Q: ERECO, WIFO-Berechnungen.

Nun ist ein rascherer struktureller Wandel in Städten aufgrund ihrer Standortvorteile für innovative, neue Unternehmen in frühen Produktzyklusphasen auch theoretisch zu erwarten (*Duranton – Puga*, 2001). Wie eine rudimentäre Anwendung dieses Indikators auf Städteda-

³⁹⁾ Konkret stellt der "Index of Compositional Structural Change" in der Form $ISC_i = \frac{1}{T} * \sum_{j=1}^m |S_{ij}^{t+T} - S_{ij}^t|$ mit S = Beschäftigtenanteil, i = Region, j = Branche (m = 60), t = Ausgangsjahr und T = Anzahl der Beobachtungsjahre auf einen Vergleich der Branchenanteile im Zeitablauf ab. Bei konstanter Wirtschaftsstruktur nimmt der Indikator den Wert 0 an, höhere Werte indizieren rascheren Strukturwandel.

ten der ERECO⁴⁰) zeigt (Abbildung 3.1), nehmen sektorale Wandlungsprozesse in Wien allerdings auch gemessen an anderen europäischen Großstädten ein vergleichsweise großes Ausmaß an.

Danach hat die Wiener Wirtschaft im Städtevergleich schon in den siebziger und achtziger Jahren starke Strukturveränderungen durchlaufen, die in dieser Phase durch die Abwanderung von kostenintensiven Produktionen an die (nationale) Peripherie geprägt waren. Nach der Ostöffnung hat das Ausmaß dieses Wandels wohl vor dem Hintergrund zunehmenden Modernisierungs- und Anpassungsdrucks im europäischen Integrationsprozess (EU-Beitritt Österreichs, Ostöffnung) in Wien nochmals deutlich zugenommen, während er sich im Durchschnitt des Städtesamples abgeschwächt hat. In der letzten Dekade übersteigt die Intensität des Strukturwandels in Wien jenen im europäischen Städtesystem damit um mehr als die Hälfte.

Wirtschaftspolitisch ist ein solch rascher Wandel angesichts sich verändernder Rahmenbedingungen durchaus positiv zu bewerten, zumal der Einfluss der Fähigkeit zum strukturellen Wandel auf Wachstum und Produktivität empirisch mittlerweile ebenso belegt werden konnte (Laursen, 1998; Aiginger, 2000) wie der "Wachstumsmalus" verzögerter Strukturanpassung (Audretsch et al., 2000). Allerdings macht er Bemühungen zu einer möglichst engen Adressantenorientierung des regionalen Fördersystems zu einer Jagd auf ein "moving target" und setzt erhebliche Flexibilität und Veränderungsbereitschaft auf Seiten der regionalen Förderlandschaft voraus.

3.2 Haupttrends in der Unternehmensstruktur: Ansatzpunkte für Adaptionen im Fördersystem

3.2.1 Tendenz 1: Fortschreitende Tertiärisierung

Grundsätzlich können auf Basis der vergleichenden Sichtung der Wiener Unternehmensstruktur drei große Trends identifiziert werden, die den Strukturwandel am Standort prägen und damit entsprechenden Adoptionsbedarf im regionalen Fördersystem begründen.

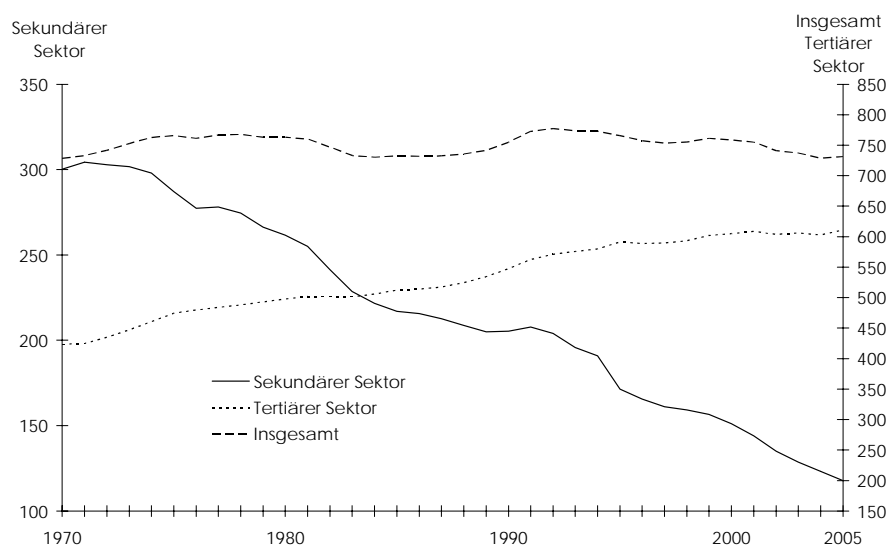
Weitgehend bekannt ist zunächst die fortschreitende Tertiärisierung der Stadtwirtschaft. Theoretisch wird dieser sektorale Strukturwandel zu Dienstleistungen aus einem Zusammenwirken von Produktivitäts- und Nachfrageeffekten erklärt (vgl. dazu Mayerhofer, 1999 bzw. Klodt, 1996, 2000), in neuerer Zeit tritt die Intermediärnachfrage als Erklärungsfaktor hinzu (Kratena, 2005). In städtischen Strukturen fördern zudem Besonderheiten in den Standortbedingungen (etwa Ballungskosten im Verkehr, Preisnachteile für flächenintensive Aktivitäten oder die güns-

⁴⁰) Langfristige Strukturvergleiche können nicht auf harmonisierte Daten von EUROSTAT, sondern nur auf eine rudimentär vergleichbare Datenkompilation der ERECO für 38 Städte und 15 Sektoren aufbauen. Aufgrund einer Umstellung dieser Datenbasis vom Beschäftigten- auf das Erwerbstätigenkonzept im Jahre 2001 muss ein solcher Vergleich mit diesem Jahr enden.

tige Humankapitalausstattung) die Tertiärisierung. Damit geht der Trend zum Dienstleistungsbereich in Wien weit über jenen in Österreich (Mesch, 2005) hinaus⁴¹⁾.

Abbildung 3.2: Sektorentwicklung in Wien

Unselbständig Beschäftigte in 1.000



Q: AMS,HV, WIFO-Berechnungen.

Wie Abbildung 3.2 erkennen lässt, verschiebt sich die ökonomische Basis der Stadt im Zuge dieses Wandels rasant: Seit 1970 hat die Beschäftigung in Wiens Tertiärbereich um rund 187.000 (+44%) zugenommen, die Bedeutung des sekundären Sektors (Bergbau, Industrie, Bauwesen, Energieversorgung) für die Beschäftigungssicherung ist dagegen dramatisch zurückgegangen: Seit 1970 haben sich die Arbeitsplätze in Wiens Sachgüterproduktion mit -182.500 mehr als halbiert, zuletzt stellt der sekundäre Sektor gemessen an der unselbständigen Standardbeschäftigung noch 16%, die industriell-gewerbliche Produktion nur noch 9,5% der regionalen Arbeitsplätze.

Bemerkenswert ist dabei, dass dieser Trend trotz des mittlerweile erreichten hohen Tertiärisierungsgrades – zuletzt arbeiten mehr als 83% der unselbständig Beschäftigten Wiens im Dienstleistungsbereich – im Zeitablauf keinerlei Abschwächung erkennen lässt. Zwar wird ein rasanter Tertiärisierungsprozess in den siebziger und frühen achtziger Jahren durch eine Phase geringeren sektoralen Wandels abgelöst. Mitte der neunziger Jahre beschleunigt sich der Strukturwandel allerdings erneut, jetzt freilich weniger durch Zuwächse in der Dienstleistungsbeschäftigung als vielmehr durch verstärkte Arbeitsplatzverluste in der Sachgüterproduktion getrieben.

⁴¹⁾ Zum Bedeutungsgewinn der Dienstleistungen in den entwickelten Industrieländern sowie dessen Ursachen vgl. Wölfl (2005).

Als Wachstumsmotor für die Stadtwirtschaft fällt die Sachgüterproduktion damit auf der Beschäftigungsseite aus, was auch durch harmonisierte Daten für die Erwerbstätigkeit in den europäischen Stadtregionen und die Periode 1995 bis 2003 bestätigt werden kann (Übersicht 3.2).

Übersicht 3.2: Entwicklung der Erwerbstätigen in den Wirtschaftssektoren der europäischen Stadtregionen

Durchschnittliche jährliche Veränderung 1995–2003 in %

	Primär Sektor		Sekundärer Sektor		Tertiärer Sektor
Stockholm	+2,8	Madrid	+3,8	Madrid	+4,5
Düsseldorf	+2,3	Barcelona	+3,7	Helsinki	+3,3
Barcelona	+2,1	Helsinki	+1,3	Barcelona	+3,1
Brüssel	+2,0	Bordeaux	+1,1	Köln	+2,1
Prag	+1,1	Rom	+1,1	Marseille	+2,1
Athen	+1,0	Budapest	+0,8	Lissabon	+2,1
Köln	+0,8	Stockholm	+0,5	Ljubljana	+2,1
Mailand	+0,2	Marseille	+0,2	Lyon	+2,1
Turin	+0,2	Bologna	-0,1	Mailand	+2,0
Bordeaux	-0,6	Strassburg	-0,2	Strassburg	+2,0
München	-0,9	Mailand	-0,3	Turin	+2,0
Frankfurt	-1,0	Lissabon	-0,4	Rom	+1,9
Strassburg	-1,1	Athen	-0,6	Bordeaux	+1,9
Lille	-1,5	Lille	-0,8	Lille	+1,9
Rom	-1,9	Lyon	-0,9	Bologna	+1,9
Marseille	-2,0	Stuttgart	-0,9	Budapest	+1,7
Hamburg	-2,0	Ljubljana	-0,9	Frankfurt	+1,7
Lissabon	-2,1	Turin	-1,1	Bratislava	+1,7
Lyon	-2,1	Bratislava	-1,3	Paris	+1,7
Wien	-2,3	München	-1,5	Wien	+1,6
Stuttgart	-2,4	Kopenhagen	-1,5	Kopenhagen	+1,4
Paris	-3,1	Brüssel	-1,7	Düsseldorf	+1,4
Leipzig	-3,4	Köln	-2,2	Dresden	+1,4
Ljubljana	-3,4	Paris	-2,2	Leipzig	+1,4
Bologna	-3,6	Hamburg	-2,4	Brüssel	+1,3
Dresden	-3,7	Düsseldorf	-2,5	München	+1,2
Helsinki	-3,7	Prag	-3,1	Stuttgart	+1,2
Madrid	-3,8	Frankfurt	-3,5	Athen	+1,2
Berlin	-4,4	Wien	-3,7	Stockholm	+1,2
Budapest	-4,4	Dresden	-3,8	Hamburg	+0,9
Bratislava	-7,0	Leipzig	-4,5	Prag	+0,6
Kopenhagen	-	Berlin	-5,6	Berlin	+0,4
Ø Städte	-1,5	Ø Städte	-1,2	Ø Städte	+1,7

Q: Eurostat, WIFO-Berechnungen.

Danach kommt das im Städtevergleich – wie gezeigt – nur schwache Wachstum der Erwerbstätigen in Wien seit Mitte der neunziger Jahre allein durch Arbeitsplatzgewinne im Tertiären Sektor zustande, wo Wien mit +1,6% pro Jahr in ähnlichem Ausmaß Beschäftigung aufbauen konnte wie der Durchschnitt der europäischen Stadtregionen (+1,7% p. a.). Die Städtehierarchie ist auch hier durch Aufholprozesse in Zentren mit vergleichsweise geringem Entwicklungsstand geprägt. Allerdings finden sich auch hoch entwickelte Städte (wie Helsinki, Köln oder Mailand) mit vergleichsweise hoher Dienstleistungsdynamik, was auf zusätzliche Wachstumschancen in diesem, die Wiener Beschäftigungsstruktur dominierenden Wirtschaftsbereich schließen lässt. Die Sachgüterproduktion erodiert in Wien in neuerer Zeit dagegen auf der Beschäftigungsseite mit -3,7% p. a. noch ungleich stärker als im Durchschnitt der betrachteten Städte (-1,2% p. a.), Teilbereiche mit steigender Beschäftigung finden sich hier auch auf disaggregierter Ebene nur in (lokal gebundenen) Versorgungsfunktionen (Wärme- bzw. Wasserversorgung) oder in dispositiven Teilbereichen (Verwaltungseinheiten, Zentralbüros) (Huber, Mayerhofer, 2005). Ein noch größerer Beschäftigungsabbau ist in der Sachgüterproduktion damit nur in ostdeutschen Städten und Berlin zu registrieren, die vor dem Hintergrund der Umwälzungen nach der deutschen Einheit eine gravierende Strukturkrise durchlaufen.

Insgesamt lässt es diese Entwicklung geboten erscheinen, eine wachstumsorientierte Förderpolitik verstärkt an den Bedürfnissen des regionalen Dienstleistungsbereichs auszurichten, ein Vorhaben, das freilich durch die große Heterogenität dieses Sektors erschwert wird⁴²). So lässt schon eine rudimentäre Untergliederung der harmonisierten Erwerbstätigenberechnung nach Dienstleistungsarten stark unterschiedliche Entwicklungspfade innerhalb des Tertiärbereichs erkennen, was differenzierte Förderansätze innerhalb der Dienstleistungen nahe legt (Übersicht 3.3).

Danach zeigt die Beschäftigung im breiten Bereich distributiver Dienstleistungen, der große Teile "traditioneller" Dienste erfasst, in Wien seit Mitte der neunziger Jahre keine wesentliche Dynamik (+0,1% p. a.), weil fortdauernde Dezentralisierungsphänomene im Einzelhandel und im Verkehrsbereich, aber auch eine (auch konjunkturbedingt) nur mäßige Entwicklung im Großhandel auf die Ergebnisse drücken. Im Finanzbereich konnten unbestreitbar Erfolge in der Positionierung Wiens als regionales Finanzzentrum in Zentraleuropa erzielt werden (Zechner – Stomper, 2003). Auch hier dominieren aber Rationalisierungseffekte aus dem technischen Fortschritt sowie die Suche nach Synergien im Kontext der großen Fusionen der letzten Jahre die Entwicklung, sodass die Beschäftigungsbasis in diesem Bereich (bei intakter Wertschöpfungsentwicklung) mittelfristig sogar leicht erodiert (-0,6% p. a.). Deutlich günstiger ist die Dynamik im nicht-marktmäßigen Dienstleistungsbereich (+1,1% p. a.), wo mit Gesundheits- und Ausbildungswesen sowie Teilen des Kultur- und Unterhaltungsbereichs durchaus

⁴²) Vgl. für einen Überblick nach Teilbereichen Mayerhofer (2000).

Übersicht 3.3: Entwicklung der Erwerbstätigen im Dienstleistungsbereich der europäischen Stadtregionen

Durchschnittliche jährliche Veränderung 1995–2003 in %

Distributive Dienste		Finanzdienste		Unternehmensdienste		Nicht-marktmäßige Dienste	
Dublin	+6,8	Dublin	+6,2	Dublin	+11,6	Utrecht	+4,5
Madrid	+6,1	Bratislava	+5,4	Budapest	+8,5	Birmingham	+3,4
Barcelona	+3,9	Prag	+3,3	Madrid	+7,9	Dublin	+3,4
Bratislava	+3,6	Edinburgh	+3,1	Barcelona	+7,7	Rotterdam	+3,2
Cardiff	+2,8	Glasgow	+3,0	Wien	+6,4	Den Haag	+3,2
Lissabon	+2,5	Ljubljana	+2,4	Edinburgh	+6,2	Glasgow	+3,0
Edinburgh	+2,4	Lille	+2,4	Bologna	+6,1	Helsinki	+2,7
Lyon	+2,2	Cardiff	+2,2	Helsinki	+6,0	Amsterdam	+2,7
Helsinki	+2,2	Stockholm	+1,9	Turin	+5,9	Cardiff	+2,6
Marseille	+2,1	Athen	+1,5	Rom	+5,9	Manchester	+2,6
London	+2,1	Brüssel	+1,3	Milan	+5,8	Madrid	+2,6
Strassburg	+2,0	Milan	+0,9	Lille	+5,6	London	+2,6
Budapest	+1,8	Bologna	+0,8	Ljubljana	+5,5	Ljubljana	+2,2
Bordeaux	+1,7	London	+0,7	London	+5,4	Warschau	+2,2
Lille	+1,6	Bordeaux	+0,5	Bordeaux	+5,1	Barcelona	+2,0
Milan	+1,5	Barcelona	+0,5	Kopenhagen	+4,7	Marseille	+1,9
Birmingham	+1,5	Manchester	+0,5	Stockholm	+4,6	Bologna	+1,8
Köln	+1,5	Lyon	+0,5	Lissabon	+4,1	Strassburg	+1,8
Manchester	+1,5	Marseille	+0,4	Marseille	+4,0	Lissabon	+1,7
Bologna	+1,5	Paris	+0,4	Birmingham	+3,7	Edinburgh	+1,6
Rom	+1,4	Kopenhagen	+0,2	Lyon	+3,7	Lyon	+1,6
Paris	+1,4	Madrid	+0,0	Manchester	+3,6	Rom	+1,6
Turin	+1,3	Strassburg	-0,1	Paris	+3,4	Brüssel	+1,5
Glasgow	+1,3	Rotterdam	-0,1	Athen	+3,3	Lille	+1,4
Athen	+1,2	Den Haag	-0,1	Cardiff	+3,1	Milan	+1,3
München	+0,7	Rom	-0,4	Strassburg	+3,0	Turin	+1,3
Kopenhagen	+0,7	Turin	-0,4	Glasgow	+2,8	Bordeaux	+1,2
Düsseldorf	+0,7	Wien	-0,6	Brüssel	+2,6	Paris	+1,1
Stuttgart	+0,6	Lissabon	-0,7	Prag	+2,0	Wien	+1,1
Stockholm	+0,5	Birmingham	-0,8	Bratislava	+1,8	Kopenhagen	+0,8
Frankfurt	+0,3	Budapest	-0,9	Warschau	+1,7	Athen	+0,5
Brüssel	+0,2	Helsinki	-1,8	Amsterdam	-2,4	Stockholm	+0,0
Leipzig	+0,2	Amsterdam	-3,2	Rotterdam	-3,4	Prag	-0,0
Wien	+0,1	Warschau	-3,6	Den Haag	-3,4	Budapest	-0,1
Ljubljana	+0,0	Utrecht	-6,4	Utrecht	-5,4	Bratislava	-0,8
Prag	-0,0	Berlin	.	Berlin	.	Berlin	.
Hamburg	-0,4	Hamburg	.	Hamburg	.	Hamburg	.
Dresden	-0,4	München	.	München	.	München	.
Berlin	-1,1	Frankfurt	.	Frankfurt	.	Frankfurt	.
Amsterdam	-1,4	Stuttgart	.	Stuttgart	.	Stuttgart	.
Warschau	-1,5	Köln	.	Köln	.	Köln	.
Rotterdam	-1,9	Düsseldorf	.	Düsseldorf	.	Düsseldorf	.
Den Haag	-1,9	Dresden	.	Dresden	.	Dresden	.
Utrecht	-2,7	Leipzig	.	Leipzig	.	Leipzig	.
Ø Städte	+1,3	Ø Städte	+0,5	Ø Städte	+3,9	Ø Städte	+1,3

Q:Eurostat, WIFO-Berechnungen.

rasch wachsende Teilbereiche zu finden sind. Dagegen steht freilich die konsolidierungsbedingt vorsichtige Personalpolitik der öffentlichen Hand, durch die Wien als Sitz der Bundesverwaltung und großer, ausgelagerter Bereiche noch verstärkt betroffen ist. Eigentlicher Wachstumspol der Wiener Wirtschaft ist damit der weite Bereich der Unternehmensdienste⁴³), wo eine auch im europäischen Städtevergleich extrem dynamische Entwicklung zu beobachten ist. Seit 1995 ist die Beschäftigung in Wien in diesem Bereich mit +6,4% pro Jahr ungleich stärker gewachsen als im Durchschnitt der europäischen Großstadtreionen (+3,9%). Unter den hoch entwickelten Stadtreionen nimmt Wien in Hinblick auf das Wachstum des unternehmensnahen Dienstleistungsbereichs damit die Spitzenposition ein. Nun dürfte dies zum Teil auf einen regional verspäteten Durchbruch neuer Formen der Unternehmensorganisation (Outsourcing in den Unternehmen, Auslagerung von öffentlichen Dienstleistungen) zurückzuführen sein. Die Stärke des Aufwärtstrends spricht jedoch zumindest auch für eine erhebliche Wettbewerbsstärke der Unternehmen in diesem Bereich. Ihnen wird daher in einer wachstumsorientierten Förderstrategie ein entsprechender Stellenwert einzuräumen sein.

3.2.2 *Tendenz 2: Bedeutungsgewinn humankapital- und technologieintensiver Aktivitäten*

Neben (und parallel zu) dieser Schwerpunktverschiebung zum Tertiären Sektor ist der Strukturwandel in Wien (sektorunabhängig) durch eine verstärkte Ausrichtung der Wirtschaft auf höher technologische und qualifikationsintensive Aktivitätsfelder geprägt. Dies geht aus einer Auswertung von Individualdaten zur (unselbständigen) Beschäftigung auf Basis von Branchentypologien hervor, die vom WIFO in den letzten Jahren in Hinblick auf Faktorintensität, Humankapitaleinsatz und Absatzmarktcharakteristik erarbeitet wurden (*Peneder, 1999; Mayerhofer - Palme, 2001*). Sie lassen für Sachgüterproduktion wie Dienstleistungsbereich weitgehend ähnliche Grundtendenzen erkennen (Übersicht 3.4).

In der Sachgüterproduktion zeigen sich in einer Branchengliederung nach Faktorintensität vergleichsweise geringe Schrumpfungsraten in den Bereichen arbeitsintensiv (high-skill), werbeintensiv und technologieintensiv, während Branchen ohne besondere Kennzeichen (mainstream) und noch stärker lohnkosten- und kapitalintensive Branchen starke Arbeitsplatzverluste verzeichnen. Eine ähnlich klare Differenzierung lässt sich nach der Skill- und Qualitätsorientierung der Branchen zeigen: Aktivitäten, die verstärkt (hoch) qualifizierte MitarbeiterInnen einsetzen und solche, die vorwiegend auf Märkten mit Qualitätsorientierung tätig sind, konnten in den letzten zehn Jahren der dominierenden Tendenz zur De-Industrialisierung ungleich besser entgegen als Branchen mit geringen Qualifikationsanforderungen und star-

⁴³) Datenbedingt können die Unternehmensdienste auf Basis harmonisierter europäischer Daten nur in der breiten Definition des Abschnitts K der NACE-Klassifikation abgebildet werden. Sie umfassen daher in der vorliegenden Form neben den Bereichen Datenverarbeitung und Datenbanken (NACE-Abteilung 72), Forschung und Entwicklung (73) sowie der Erbringung von unternehmensezogenen Dienstleistungen (74) auch das Realitätenwesen (70) sowie die Vermietung beweglicher Sachen (71).

kem Preiswettbewerb. Die Redimensionierung der Wiener Sachgüterproduktion geht vor diesem Hintergrund mit einer Spezialisierung auf hochwertige Funktionen in der Wertschöpfungskette einher: Technologieintensive Branchen der Sachgüterproduktion sind in Wien zuletzt (relativ) mehr als doppelt so stark vertreten wie in Österreich insgesamt (Lokationsquotient⁴⁴) 200,8), auch Branchen mit einer Ausrichtung auf höchste (117,3) und höhere Angestelltenqualifikationen (186,9) sowie Branchen mit Qualitätswettbewerb (153,3) dominieren in Wien deutlich stärker als im übrigen Österreich die Wirtschaftsstruktur.

Übersicht 3.4: Bedeutung und Entwicklung unterschiedlicher Branchengruppen in Wien

Basis: unselbständige Standardbeschäftigte in NACE(3-Steller)-Gruppen, 2005

	Sachgütererzeugung			Dienstleistungsbereich		
	Beschäftigte	Regionale Konzentration Ö=100	Veränderung 1995/2005 p.a. in %	Beschäftigte	Regionale Konzentration Ö=100	Veränderung 1995/2005 p.a. in %
<i>Faktorintensität</i>						
Technologieintensiv (softwareintensiv)	20.710	200,8	-4,0	101.071	152,9	+4,1
Arbeitsintensiv high-skill	2.083	125,9	-1,9	36.525	115,0	-0,8
Werbeintensiv	21.615	137,6	-3,4	-	-	-
Mainstream	11.112	64,4	-4,2	46.102	63,0	-0,4
Arbeitsintensiv low-skill	8.703	58,9	-5,5	143.039	83,1	-0,3
Kapitalintensiv	2.194	32,8	-6,9	37.343	177,9	-0,6
<i>Skill-Intensität</i>						
Hohe Qualifikation	10.529	117,3	-1,2	28.246	176,1	+5,7
Mittlere Qualifikation – angestelltenorientiert	28.840	186,9	-4,6	117.364	120,6	+0,2
Mittlere Qualifikation – facharbeiterorientiert	12.189	60,0	-3,7	110.278	71,6	-1,1
Niedrige Qualifikation	14.859	68,5	-5,1	108.192	111,9	+2,2
<i>Charakteristik Absatzmärkte</i>						
Qualitätswettbewerb	29.895	153,3	-3,2			
Qualitäts- und Preiswettbewerb	24.214	82,0	-3,8			
Preiswettbewerb	12.308	70,8	-6,6			

Q: HV-INDI-DV, WIFO-Berechnungen.

Auch im Dienstleistungsbereich kann (bei insgesamt ungleich stärkerer Beschäftigungsdynamik) eine allgemeine Höherentwicklung zu technologischen und qualifikationsintensiveren Aktivitäten beobachtet werden: Auch hier wachsen vor allem softwareintensive Branchen sowie Branchen mit hohen Qualifikationsanforderungen rasch, auch hier ist in diesen "höher-

⁴⁴) Der Lokationsquotient stellt als relatives Konzentrationsmaß den Beschäftigtenanteil einer Branchengruppe in Wien jenem derselben Branchengruppe in Österreich gegenüber. Werte über 100 zeigen eine Spezialisierung Wiens in der analysierten Branchengruppe an. Werte unter 100 verweisen auf einen regional unterdurchschnittlichen Besatz.

wertigen" Aktivitäten mittlerweile eine klare Spezialisierung Wiens im Bundesländervergleich zu erkennen⁴⁵. Im Gegensatz zur Sachgüterproduktion verbleibt im Tertiärbereich gemessen an der Skill-Intensität allerdings ein weiter wachsendes (und mit einem Lokationsquotienten von 112 durchaus bedeutendes) Segment von Dienstleistungsbranchen mit niedrigen Qualifikationsanforderungen. Dies korrespondiert in der Sichtung nach Faktorintensität mit einer weitgehend stabilen Entwicklung der Branchengruppe "arbeitsintensiv low-skill", die in dieser Typisierung zudem den noch immer größten Teilbereich des Wiener Dienstleistungsbereichs darstellt. In diesen traditionellen Dienstleistungen dürften in Zukunft auch die (einzigen) Jobchancen für unqualifizierte ArbeitnehmerInnen am Standort zu finden sein. Allerdings bleibt zu betonen, dass Teile dieser Segmente mit dem Auslaufen der Übergangsregeln in der Freizügigkeit des Dienstleistungsverkehrs mit den neuen Mitgliedsländern (2009 oder 2011) über Aktivitäten grenzüberschreitender Leistungserbringung unter erheblichen Wettbewerbsdruck geraten werden (Mayerhofer, 2006).

Vor diesem Hintergrund wird es notwendig sein, die Aktivitäten einer explizit wachstumsorientierten Förderpolitik stärker auf humankapital- und softwareintensive Aktivitäten im Dienstleistungsbereich zu fokussieren. Dies erfordert hohe Kompetenz des Unterstützungssystems in komplexen Materien und ist daher mit erheblichen Anforderungen an die Professionalität und Humankapitalorientierung der Förderinstitutionen selbst verbunden. Neben konsequenten Initiativen zur Stärkung dieser Zukunftsbereiche werden freilich auch Aktivitäten notwendig sein, die den breiten Bereich traditioneller Dienstleistungen stärken und ihm so einen weitgehend friktionsfreien Übergang in ein wettbewerbsintensiveres Umfeld im integrierten Europa ermöglichen. Die konzeptionellen Überlegungen in den nächsten Abschnitten werden versuchen, in ihrer Ausrichtung sowohl das "Tiefenproblem" einer Nutzung spezifischer Wachstumspotentiale in wissensintensiven Teilsegmenten, als auch das "Breitenproblem" der Unterstützung des traditionellen (und beschäftigungsintensiven) Unternehmensbestandes im Dienstleistungsbereich aufzugreifen.

3.2.3 Tendenz 3: Veränderung der Unternehmensstruktur zu kleineren Einheiten

Letztlich werden strukturelle Umwälzungen immer auch mit Veränderungen in der Größenstruktur der regionalen Unternehmen verbunden sein. Unterschiedliche Produktionsprozesse und Marktgegebenheiten in den einzelnen Branchen bringen sektoral unterschiedliche Betriebsgrößen hervor. Ein Umbau der Wirtschaftsstruktur geht daher immer auch mit Veränderungen in der Größenstruktur auf Unternehmensebene einher.

Eine empirische Analyse solcher Entwicklungen ist in Österreich aufgrund der unzureichenden Datenbasis schwierig. Die laufenden Unternehmenserhebungen von Statistik Austria, die

⁴⁵ Die hohe regionale Konzentration bei kapitalintensiven Dienstleistungen ergibt sich in Teilen aus der regionalen Zurechnung der Beschäftigung überregional agierender Anbieter im kapitalintensiven Verkehrsbereich (NACE-Gruppen Eisenbahnen, Schifffahrt, Linienflugverkehr). Teilweise ist er Ergebnis der größeren Bedeutung des Realitätenwesens am Standort Wien.

grundsätzlich eine Vielzahl von Kenngrößen auch für die Produktionsseite liefern, sind – sofern für den Dienstleistungsbereich überhaupt auf regionaler Ebene verfügbar⁴⁶⁾ – als Konzentrationsstichproben mit größenbezogenen (variablen) Abschneidegrenzen organisiert⁴⁷⁾. Kenngrößen für den klein(st)betrieblichen Bereich beruhen daher hier auf Schätzwerten und sind für die regionale Ebene oft kaum interpretierbar. Noch verstärkt gilt dies für die vielfältigen thematischen Befragungen unterschiedlicher Forschungsinstitutionen (auch des WIFO), die meist schon aus Kostengründen keine (regional) repräsentative Stichprobe im kleinbetrieblichen Bereich bieten können. Unsere Analyse greift daher auf Vollerhebungen von Statistik Austria und Hauptverband zurück. Sie erlauben ein umfassendes Bild nach Größenklassen, sind inhaltlich aber auf Informationen zu Stand und Dynamik der Beschäftigung beschränkt.

Das umfassendste Bild zur Größenstruktur der Wiener Wirtschaft bietet dabei (wenn auch in eingeschränkter Aktualität) die Arbeitsstättenzählung, die als Vollerhebung organisiert ist und zuletzt (und letztmals) im Jahr 2001 durchgeführt wurde. Sie lässt eine klare Dominanz kleinster und kleiner Einheiten in der Wiener Unternehmensstruktur erkennen, wobei für die Beschäftigungssicherung am Standort freilich auch mittlere und große Einheiten von erheblicher Relevanz sind (Abbildung 3.3).

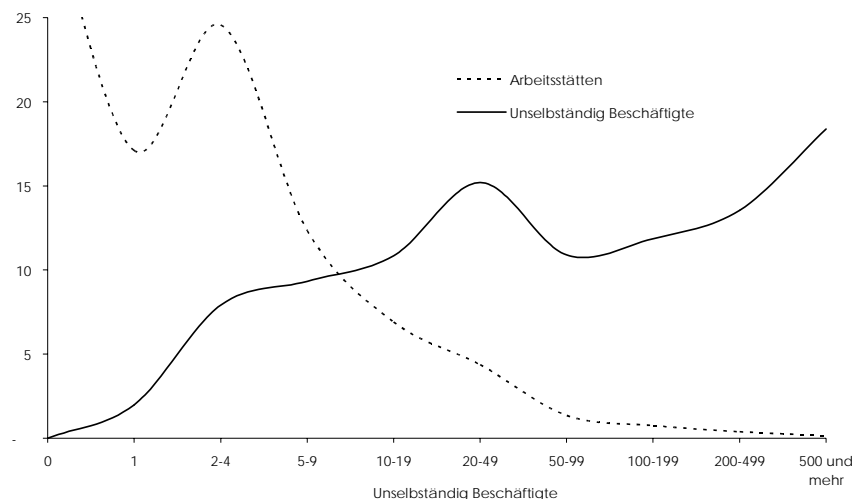
So hatte 2001 rund ein Drittel der Wiener Arbeitsstätten keinen einzigen und weitere 17% nur einen unselbständig Beschäftigten, insgesamt waren 86% aller meldenden Einheiten als Mikrounternehmen (mit bis zu 9 Beschäftigten) organisiert. Allerdings sicherte diese große Masse von Kleinstbetrieben nur 19% der regionalen Arbeitsplätze. Wie Abbildung 3.3 erkennen lässt, steigt der Beschäftigtenanteil der einzelnen Betriebsgrößenklassen mit der Größe tendenziell an. So erreicht der Beschäftigtenanteil bei Arbeitsstätten mit 20–43 Beschäftigten ein lokales Maximum (Anteil 15,2%), das von Arbeitsstätten mit über 500 Beschäftigten, die 18,4% der Wiener Arbeitsplätze stellen, noch übertroffen wird. Insgesamt arbeitet damit fast ein Drittel der Wiener Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in Arbeitsstätten mit über 200 Beschäftigten, obwohl diese Groseinheiten nur 0,6% aller Arbeitsstätten in Wien repräsentieren.

⁴⁶⁾ Während die Leistungs- und Strukturhebung (LSE) weite Teile des Dienstleistungsbereichs (Ausnahmen: Unterrichtswesen, Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen sowie Erbringung von sonstigen öffentlichen und persönlichen Leistungen) erfasst und zumindest ein eingeschränktes Indikatorenset auch auf Betriebs- und Arbeitsstättenebene (und damit regional auswertbar) darstellt, liegen Ergebnisse der Konjunkturerhebung in regional verwertbarer Form nur für den Produzierenden Bereich vor. Aktuelle Informationen über die Entwicklung des mittlerweile dominierenden Dienstleistungsbereichs in Wien sind daher nicht verfügbar.

⁴⁷⁾ So erfasst die LSE im Produzierenden Bereich seit 2002 aus Gründen der gewünschten Entlastung der Wirtschaft von statistischen Meldepflichten grundsätzlich nur Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten. Unternehmen unter dieser Grenze werden (absteigend mit der Größe) nur dann in die Erhebung einbezogen, wenn durch dieses reduzierte Sample nicht mindestens 90% des Umsatzes der konkreten Wirtschaftsabteilung erfasst werden. Im Dienstleistungsbereich liegt der Schwellenwert für die Integration eines Unternehmens in die Befragung bei einem Umsatz von 1,5 Mio. (Handel, Reisebüros, Speditionen) bzw. 750.000 € (übrige Bereiche). In der Konjunkturerhebung gelten ähnliche Bestimmungen, Unternehmen unter 10 Beschäftigte werden hier allerdings grundsätzlich nicht einbezogen, selbst wenn das geforderte Repräsentanzkriterium nicht erreicht wird.

Abbildung 3.3: Größenstruktur der Wiener Stadtwirtschaft nach Arbeitsstätten und Beschäftigten

Anteil der Beschäftigtengrößenklassen in %, 2001

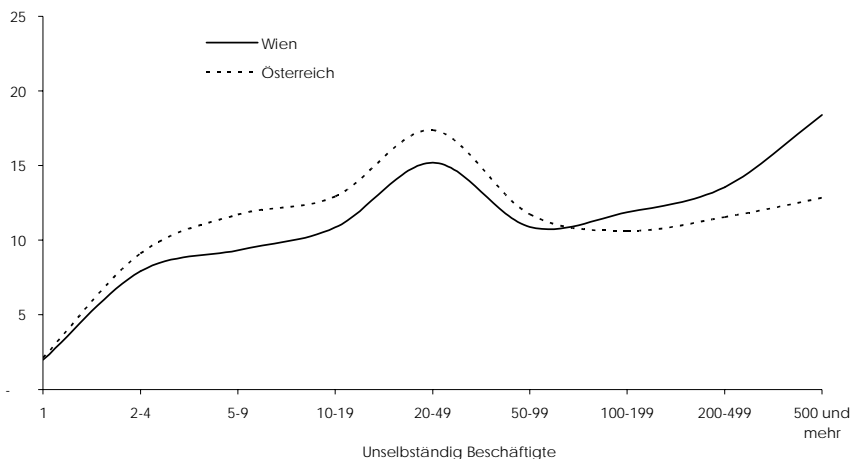


Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

Damit ist die Wiener Wirtschaft erheblich stärker mittel- und großbetrieblich strukturiert als Österreich insgesamt (Abbildung 3.4), unterdurchschnittliche regionale Beschäftigtenanteile in den einzelnen Größenkategorien bis zu 100 Beschäftigten gehen mit einem vergleichsweise hohen Besatz in den "großen" Arbeitsstättenkategorien einher. Insgesamt liegt der Beschäftigtenanteil in Kleinst- und Kleinbetrieben in Wien um immerhin 8 Prozentpunkten unter dem österreichischen Mittel (45,3% vs. 53,3%), Großbetriebe über 200 Beschäftigte sichern dagegen mit 32% auch zuletzt relativ mehr Arbeitsplätze als in Österreich (24,3%).

Nun mag dies angesichts unbestreitbarer Standortnachteile von Städten für flächenintensive Großstrukturen überraschen. Die Gründe dafür lassen sich in einer detaillierten sektoralen Betrachtung der Größenunterschiede auf der 2-Steller-Ebene der ÖNACE-Branchenklassifikation zeigen (Abbildung 3.5).

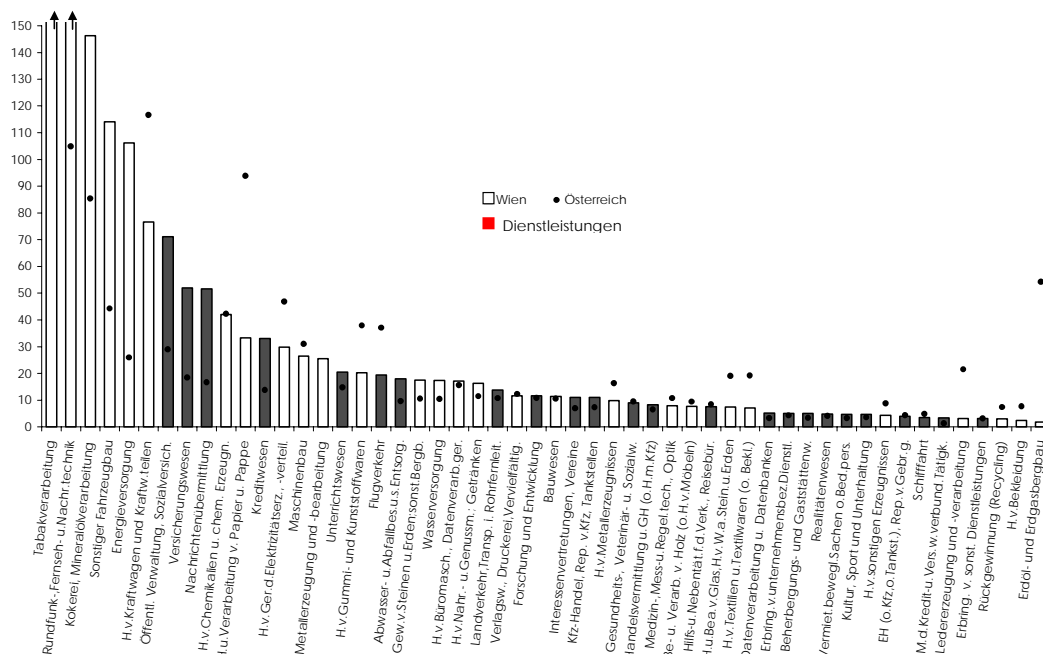
Abbildung 3.4: Größenstruktur der Wiener Stadtwirtschaft im Vergleich
 Anteil der Beschäftigtengrößenklassen in %, 2001



Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

Abbildung 3.5: Betriebsgrößen in Sachgüterproduktion und Dienstleistungsbereich im Vergleich

Unselbständig Beschäftigte je Arbeitsstätte, Nace-Abteilungen (2-Steller), 2001



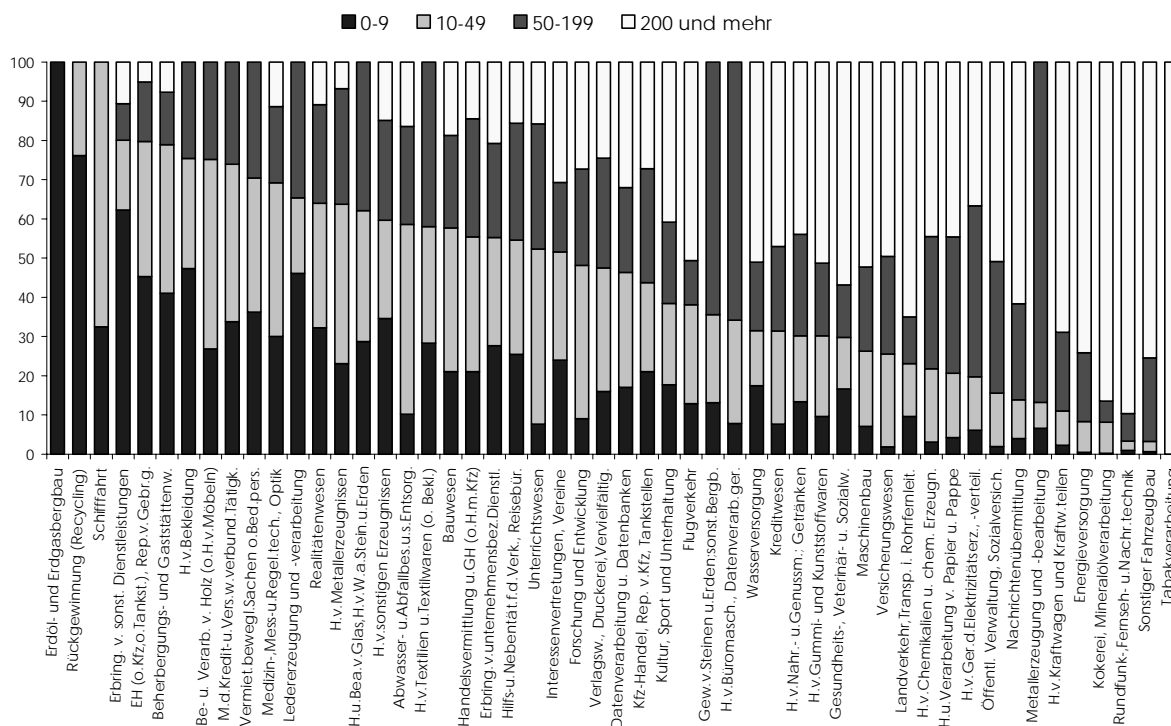
Q: Eurostat, WIFO-Berechnungen.

Danach kann der Größenvorteil der Wiener Wirtschaft in Teilen auf höhere Betriebsgrößen in den Kernbereichen des industriellen Technologiesektors (etwa Rundfunk-, Fernseh-, und Nachrichtentechnik, Sonstiger Fahrzeugbau) zurückgeführt werden, die durch (meist große) Zweigwerke multinationaler Unternehmen geprägt sind. Vor allem aber kommt er im dominierenden Dienstleistungsbereich zustande, wo in Wien – wohl aufgrund von Vorteilen des großen lokalen Marktes und von Verbundvorteilen in der Produktion – in einer Vielzahl von Branchen höhere Betriebsgrößen vorherrschen als in Österreich. Während damit industriell-gewerbliche Betriebe in Wien (nicht zuletzt aufgrund von unternehmensinternen Spezialisierungen auf dispositive statt Produktionsfunktionen) in vielen Bereichen kleiner sind als in Österreich, trifft dies im Tertiärsektor (mit Ausnahme der wenig bedeutenden Schifffahrt) auf keine einzige Branche zu.

Insgesamt lässt die Reihung der einzelnen NACE-2-Steller-Branchen nach der Größe der Arbeitsstätte allerdings auf strukturelle Größenvorteile der regionalen Sachgüterproduktion schließen, ein Eindruck, der durch eine genauere Sichtung der Größenstruktur der Branchen (Abbildung 3.6) noch verstärkt wird.

Abbildung 3.6: Größenstruktur nach Branchen

Anteil an der Beschäftigung in der Branche in %, NACE-Abteilungen (2-Steller), 2001

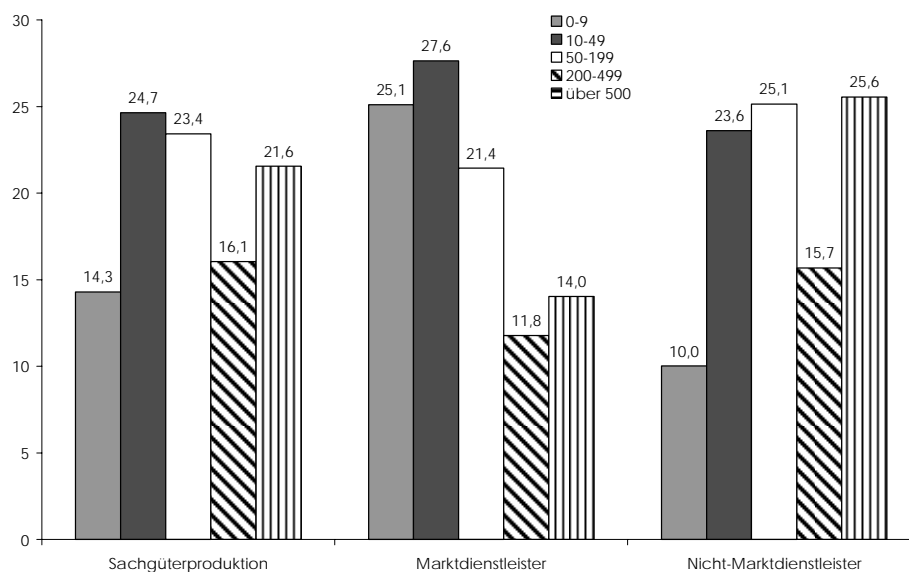


Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

Hier wird zunächst die große Heterogenität in den Größenstrukturen der Wiener Branchen deutlich. Klar großbetrieblich orientierte Branchen wie Tabakverarbeitung, Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik oder Mineralölverarbeitung bestimmen die ökonomische Basis der Wiener Wirtschaft ebenso wie Branchen, die praktisch ausschließlich durch kleinste und kleine Einheiten geprägt sind (Erdöl- und Erdgasbergbau, Rückgewinnung, Schifffahrt, sonstige Dienstleistungen, Einzelhandel, Beherbergungs- und Gaststättenwesen). Insgesamt sind die Branchen der regionalen Sachgüterproduktion allerdings trotz der meist kleinbetrieblichen Struktur von Gewerbe und Handwerk erheblich stärker großbetrieblich strukturiert als jene im Dienstleistungsbereich: Unter den 10 Wiener Branchen mit dem geringsten Beschäftigtenanteil des kleinbetrieblichen Segments (bis 49 Beschäftigte) findet sich 2001 nur eine Branche (Nachrichtenübermittlung), die dem marktorientierten Dienstleistungsbereich zuzurechnen ist. Unter den 10 Branchen mit den höchsten Kleinbetriebsanteilen bilden Dienstleistungsaktivitäten dagegen die Mehrheit.

Abbildung 3.7: Größenstruktur in Wien nach Wirtschaftssektoren

Anteil an der Beschäftigung des Wirtschaftssektors in %, 2001



Q: Arbeitsstättenzählung 2001, WIFO-Berechnungen.

Noch stärker pointiert sind diese Größenunterschiede in Abbildung 3.7 zu sehen, in der die Beschäftigtenanteile unterschiedlicher Betriebsgrößen in den großen Wirtschaftssektoren Wiens getrennt abgebildet sind. Danach nehmen mittlere und große Einheiten ab 200 Beschäftigte⁴⁸⁾ in der Beschäftigtenstruktur der Wiener Sachgüterproduktion – ähnlich übr-

⁴⁸⁾ Die von Statistik Austria in dieser Erhebung verwendete Größengliederung lässt eine Analyse der Größenklassen in der in der Europäischen Union seit 1. Jänner 2005 gültigen Definition (Schwellenwert Mikrounternehmen: unter 10 Beschäftigte oder 2 Mio. € Jahresumsatz; Kleinunternehmen: unter 50 Beschäftigte oder ein Umsatz von höchstens

gens wie in den Nicht-Marktdiensten – auch zuletzt eine bedeutende Rolle ein, ihr Beschäftigtenanteil entspricht hier durchaus jenem der großen Masse der Mikro- und Kleinbetriebe (Gewerbe, Handwerk). Im Gegensatz dazu ist die Firmenlandschaft in den Marktdiensten klein- und mittelbetrieblich ausgerichtet, allein durch das Segment der Mikrobetriebe (unter 10 Beschäftigte) werden im Wiener Dienstleistungssektor ähnlich viele Arbeitsplätze gesichert wie in den mittleren und großen Einheiten zusammen.

Übersicht 3.5: Größenstruktur auf disaggregierter Branchenebene in Wien
Unselbständig Beschäftigte je Arbeitsstätte nach NACE-3-Stellern

25 größte 3-Steller		25 kleinste 3-Steller	
601 Eisenbahnen	350,9	335 H.v.Uhren	0,4
341 H.v.Kraftwagen und Kraftwagenmotoren	327,7	181 H.v.Lederbekleidung	0,4
160 Tabakverarbeitung	296,0	112 Erbr.v.Dienstl.f.d.Erdöl-u.Erdgasbergb.	0,7
322 H.v.nachrichtentechn. Geräten u. Einr.	248,4	525 EH m.Antiquitäten und Gebrauchtwaren	1,0
352 Schienenfahrzeugbau	212,0	852 Veterinärwesen	1,0
753 Sozialversicherung	176,1	353 Luft- und Raumfahrzeugbau	1,0
145 Gewinnung v. Steinen und Erden a.n.g.	147,0	193 H.v.Schuhen	1,5
232 Mineralölverarbeitung	146,3	527 Reparatur von Gebrauchsgütern	1,5
922 Hörfunk- und Fernsehanstalten	140,5	176 H.v.gewirktem und gestricktem Stoff	1,6
402 Gasversorgung	140,4	511 Handelsvermittlung	1,9
323 H.v.Rundfunk- und Fernsehgeräten	127,9	351 Schiffbau	2,0
296 H.v.Waffen und Munition	126,3	924 Korrespondenz- und Nachrichtenbüros	2,0
403 Fernwärmeversorgung	120,4	273 Sonst. erste Bearbeit.v.Eisen u. Stahl	2,3
752 Auswärt. Angelegenh., Landesverteid.	98,2	191 Ledererzeugung	2,3
401 Elektrizitätsversorgung	96,4	182 H.v.Bekleidung (ohne Lederbekleidung)	2,4
314 H.v.Akkumulatoren und Batterien	75,7	362 H.v.Schmuck und ähnl. Erzeugnissen	2,4
264 Ziegelei, H.v.sonstiger Baukeramik	67,7	923 Erbr.v.s. kultur. u. unterh. Leistungen	2,5
803 Hochschulen	67,2	742 Architektur- und Ingenieurbüros	2,6
272 H.v.Rohren	65,5	183 Zuricht.u.Färben v.Fellen,H.v.Pelzwaren	2,6
244 H.v.pharmazeutischen Erzeugnissen	62,8	522 Fach-EH m.Nahrungs-u.Genussm.,Getr.	2,6
333 H.v.industr. Prozesssteuerungsanlagen	62,0	371 Rückgewinnung von Schrott	2,7
159 Getränkeherstellung	52,6	364 H.v.Sportgeräten	2,8
660 Versicherungswesen	51,9	714 Vermietung v. Gebrauchsgütern a.n.g.	2,8
751 Öffentliche Verwaltung	49,4	517 Sonstiger Großhandel	2,8
802 Weiterführende Schulen	48,9	293 H.v.land- u.forstwirtschaftl. Maschinen	2,9

Sachgüterproduktion 14,6

Marktdienste 6,4

Nichtmarktdienste 16,1

Q: Arbeitsstättenzählung 2001, WIFO-Berechnungen.

Insgesamt arbeiten in der durchschnittlichen Arbeitsstätte des Wiener (Markt-)Dienstleistungsbereichs damit nur 6,4 Beschäftigte, während es in der Sachgüterproduktion mit 14,6 und in

10 Mio. €; Mittelunternehmen: unter 250 Beschäftigte oder ein Jahresumsatz von höchstens 50 Mio. €; EU-Kommission, 2005a) in Hinblick auf den Schwellenwert zwischen mittleren und großen Einheiten nicht zu. Als "große" Einheiten werden daher hier Arbeitsstätten mit 200 (statt 250) Beschäftigten oder mehr bezeichnet.

den Nicht-Marktdiensten mit 16,1 mehr als doppelt so viele sind. Auch in einer sektoral stark disaggregierten Sichtung auf der Ebene der NACE-3-Steller-Gruppen sind im Marktbereich nur 3 Dienstleistungsbranchen (aber 23 Industriebranchen) mit mehr als 50 Beschäftigten je Arbeitsstätte zu finden, wobei die Betriebsgröße in 2 dieser Branchen durch dominierende Anbieter in öffentlichem Eigentum (ÖBB bei den Eisenbahnen, ORF bei Hörfunk- und Fernsehanstalten) bestimmt wird. Das Spektrum der kleinstbetrieblich organisierten Branchen mit Durchschnittsgrößen unter 3 Beschäftigten je Arbeitsstätte ist dagegen stark mit Dienstleistungsbranchen durchsetzt, wobei einige von ihnen für die Wiener Wirtschaftsstruktur auch quantitativ von Bedeutung sind.

Die erheblich größere Bedeutung kleiner und kleinster Einheiten im (wachsenden) Wiener Dienstleistungsbereich im Vergleich zur (schrumpfenden) Sachgüterproduktion kann damit als gesichert gelten, was auch eine klare Erwartung hinsichtlich der Entwicklung der Wiener Betriebsgrößenstruktur im Zeitablauf begründet: Die fortschreitende Tertiärisierung sollte tendenziell mit einem Rückgang der durchschnittlichen Betriebsgrößen in Wien verbunden sein. Klein(ste) und mittlere Betriebe sollten im rasanten Strukturwandel zu Dienstleistungen also auch in Wien an Bedeutung gewinnen.

Diese Hypothese kann zunächst durch einen rudimentären Vergleich⁴⁹⁾ der Größenstrukturen der Wiener Wirtschaft an den Stichtagen der letzten Großzählungen (1991 und 2001) bestätigt werden (Abbildung 3.8).

Danach haben die Beschäftigtenanteile der unterschiedenen Größenklassen zwischen 2 und 49 Beschäftigten sowie (abgeschwächt) der Klasse zwischen 100 und 199 Beschäftigten in der Periode 1991 bis 2001 teils erheblich zugenommen, während "große" Betriebsstrukturen ab 200 Beschäftigte relativ an Bedeutung verloren haben. Die Größe der durchschnittlichen Wiener Produktionseinheit ist damit in der letzten Dekade von 9,9 unselbständig Beschäftigte auf 8,6 unselbständig Beschäftigte je Arbeitsstätte gesunken (Gesamtbeschäftigte: von 10,5 auf 9,4), die Größenstruktur der Wiener Stadtwirtschaft gleicht sich also "von oben" an den österreichischen Standard an.

⁴⁹⁾ Die Ergebnisse der Arbeitsstättenzählungen 1991 und 2001 sind insofern nur eingeschränkt vergleichbar, als in der letzten Zählung erstmals versucht wurde, Erhebungsausfälle durch einen Abgleich mit Pendlerzielangaben aus der Volkszählung zu minimieren. Auf diese Weise konnte der Erfassungsgrad bei den Arbeitsstätten gegenüber dem vorläufigen Ergebnis um 11,4% und bei den Beschäftigten um 14,7% erhöht werden (Sekerka, 2004). Eine Rechnung von Zuwachsraten erbringt daher deutlich überschätzte Werte (Österreich Arbeitsstätten +26,0%, Beschäftigte +16,6%). Aus diesem Grund beschränkt sich die Analyse auf einen Vergleich der Anteilswerte in den unterschiedlichen Größenkategorien. Zudem werden die Ergebnisse auf Basis einer davon unabhängigen Datenbasis (Individualdatensatz Hauptverband) überprüft.

Abbildung 3.8: Veränderung der Größenstruktur der Wiener Stadtwirtschaft im Zeitablauf
Anteil der unselbständig Beschäftigten in %



Q: Eurostat, WIFO-Berechnungen.

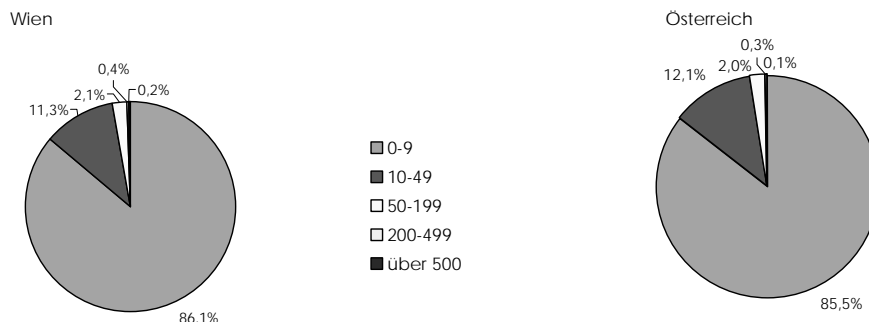
Dabei zeigt eine Gegenüberstellung der Größenentwicklung von Arbeitsstätten (Abbildung 3.9) und Beschäftigten (Abbildung 3.10), dass diese Schwerpunktverlagerung zu kleineren Einheiten offenbar unterschiedliche Mechanismen widerspiegelt.

So kommt der Bedeutungsgewinn von Mikrobetrieben für die Wiener Beschäftigung (+1,3 Prozentpunkte) fast ausschließlich durch eine hohe Dynamik in den Arbeitsstätten dieser Größenkategorie zustande, was nicht zuletzt auf die in Wien in der letzten Dekade erzielten Erfolge in der Förderung von Unternehmensgründungen und Entrepreneurship⁵⁰⁾ verweist. Dagegen kommt der erhebliche Bedeutungsgewinn kleiner (+2 Prozentpunkte) und (abgeschwächt) mittlerer Betriebe (+0,7 Prozentpunkte) für die regionale Beschäftigtenstruktur bei abnehmendem Arbeitsstättenanteil zustande, hier war das Beschäftigungswachstum damit offenbar durch die (vergleichsweise hohe) Dynamik im regionalen Betriebsbestand begründet. Die Erosion bei Großbetrieben kam letztlich durch sinkende Arbeitsstätten- wie (verstärkt) Beschäftigtenanteile zustande. Schließungen wie Arbeitsplatzverluste im Bestand dürften damit für deren Bedeutungsverlust verantwortlich gewesen sein.

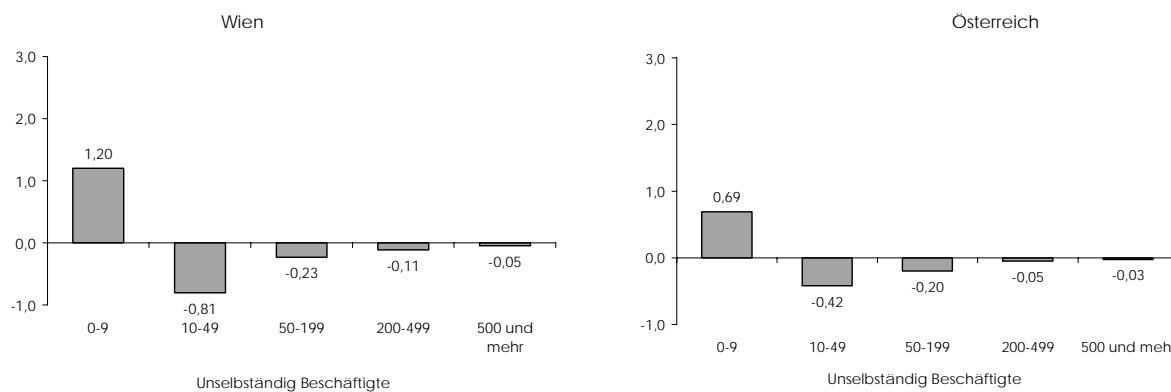
⁵⁰⁾ Neuere Analysen auf Basis des Individualdatensatzes des Hauptverbandes (Huber – Mayerhofer, 2005) zeigen für Wien seit Mitte der neunziger Jahre eine vergleichsweise hohe regionale Gründungsdynamik, die niedrigen Gründungsraten der siebziger und achtziger Jahre (Mayerhofer – Palme, 1996) gehören mittlerweile der Vergangenheit an. So gingen im Zeitraum 1996-2003 immerhin 43% aller in Wien neu geschaffenen Arbeitsplätze auf Gründungen zurück (Österreich 40%), insgesamt wurden in dieser Periode 239.000 Arbeitsplätze in neu gegründeten Betrieben (im ersten Jahr) geschaffen. Dies war freilich auch durch hohe Schrumpfungsraten begleitet, netto konnten aus der Unternehmensdynamik (als Differenz von Gründungen und Schließungen) rund 15.000 Arbeitsplätze gewonnen werden.

Abbildung 3.9: Größenstruktur der Wiener Stadtwirtschaft nach Arbeitsstätten im Vergleich

Anteil der Arbeitsstätten nach Beschäftigungsgrößenklassen in %, 2001



Differenz in Prozentpunkten 1991/2001



Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

Insgesamt ist die Verschiebung der Größenstruktur der Wiener Wirtschaft damit auf der Beschäftigtenseite erheblich, sie übertrifft ähnliche Tendenzen in Österreich (Abbildung 3.10) mit höheren Anteilsgewinnen der Kategorien bis 199 Beschäftigte und höheren Anteilsverlusten in den oberen Größenkategorien klar.

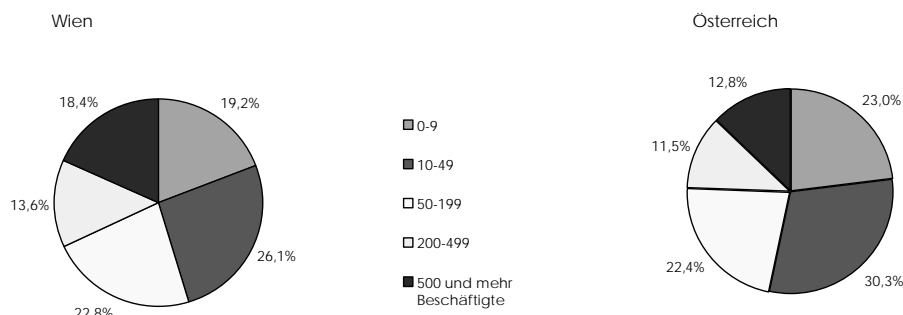
Grundsätzlich bestätigt, aber in wesentlichen Punkten ergänzt, werden diese Ergebnisse durch eine Auswertung des Individualdatensatzes des Hauptverbandes der österreichischen Sozialversicherungsträger. Er bildet zwar nur unselbständige Beschäftigungsverhältnisse ab, enthält dafür aber Informationen bis an den aktuellen Rand⁵¹⁾ und erlaubt eine konsistente Beobachtung der Dynamik über die Zeit.

⁵¹⁾ Für das Jahr 2005 enthält der HV-Individualdatensatz zum Analysezeitpunkt nur vorläufige Werte. Nach bisherigen Erfahrungen sind erhebliche Revisionen in späteren Versionen der Datenbasis zu erwarten. Unsere Auswertung endet daher mit dem Jahr 2004.

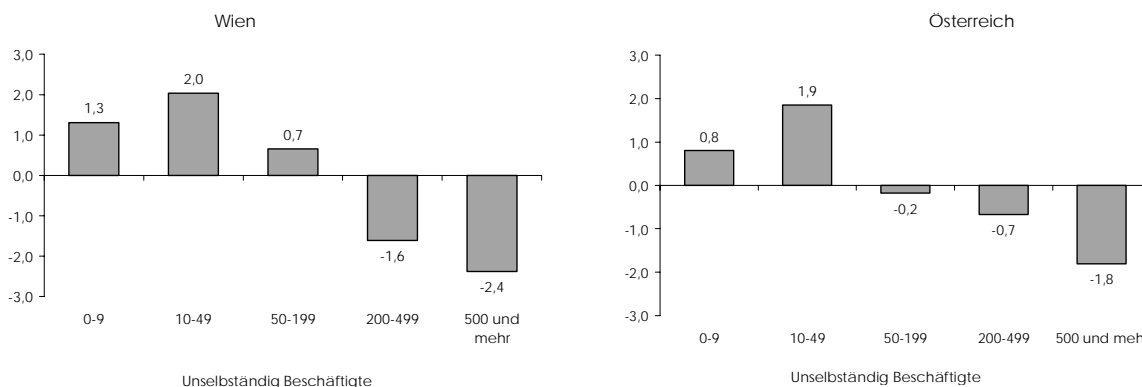
Eine Auszählung der Standardbeschäftigungsverhältnisse für die Jahre 1999 bis 2004 (Abbildung 3.11) bestätigt zunächst einmal mehr die oben identifizierte Tertiärisierungstendenz im Wiener Beschäftigungssystem. Sinkende Beschäftigung in allen Betriebskategorien der Sachgüterproduktion geht mit meist steigender Beschäftigung in Dienstleistungsbetrieben einher. Damit haben in den letzten Jahren nur kleine, mittlere und große Dienstleistungsbetriebe positiv zur regionalen Arbeitsmarktdynamik beigetragen. Betriebe der Sachgüterproduktion haben dagegen in allen Kategorien auch im Vergleich zu Österreich rasant an Boden verloren, wobei der Wachstumsrückstand bei mittleren und großen Beschäftigerbetrieben immerhin Werte von fast 3 bzw. 4 Prozentpunkten pro Jahr erreichte (Abbildung 3.12).

Abbildung 3.10: Größenstruktur der Wiener Stadtwirtschaft nach Beschäftigten im Vergleich

Anteil der unselbständig Beschäftigten in %, 2001



Differenz in Prozentpunkten 1991/2001

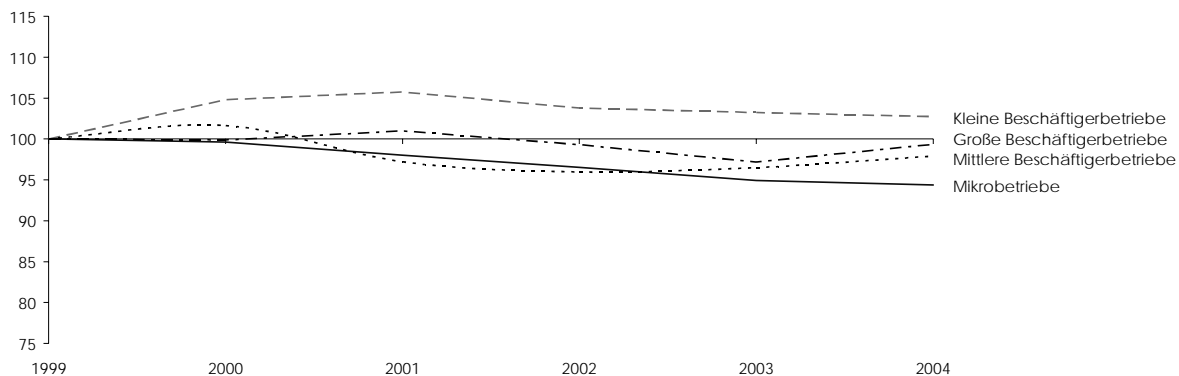


Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

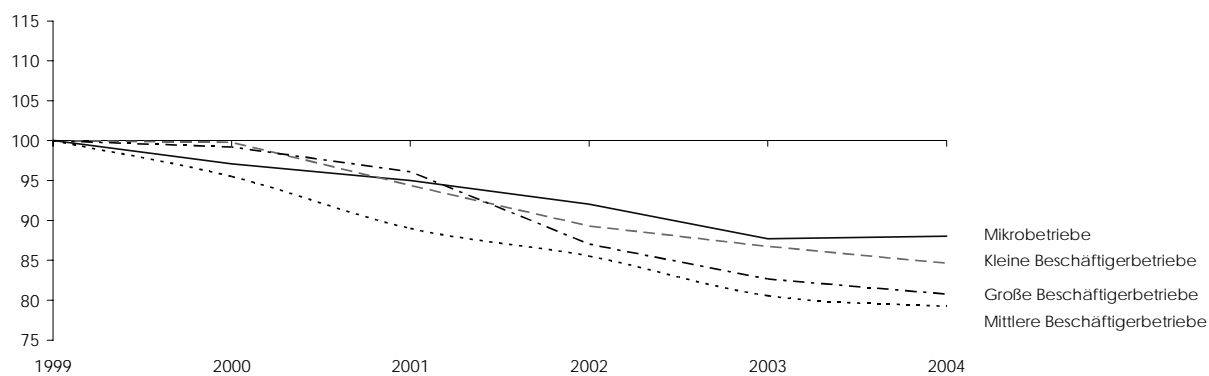
Abbildung 3.11: Beschäftigungsdynamik nach Betriebsgrößenklassen

Standardbeschäftigungsverhältnisse, 1999=100

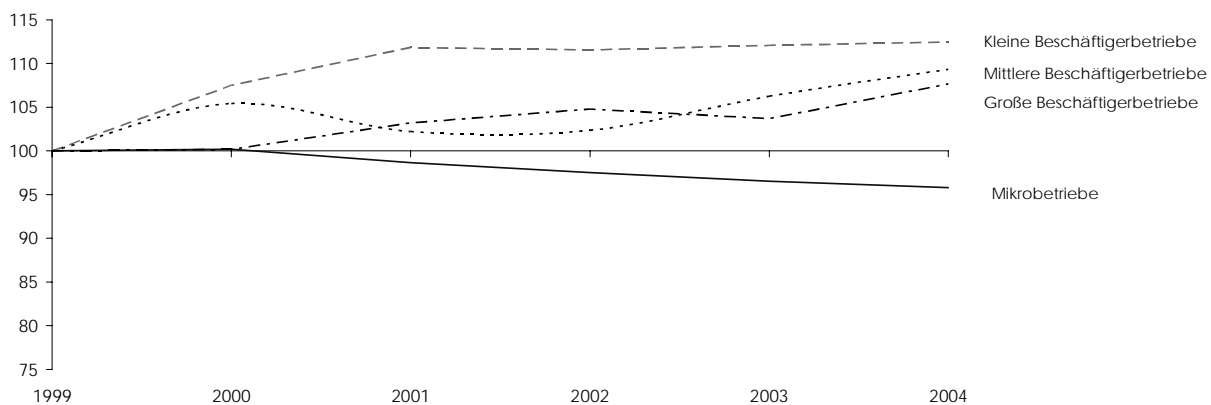
Alle Branchen



Sachgüterproduktion

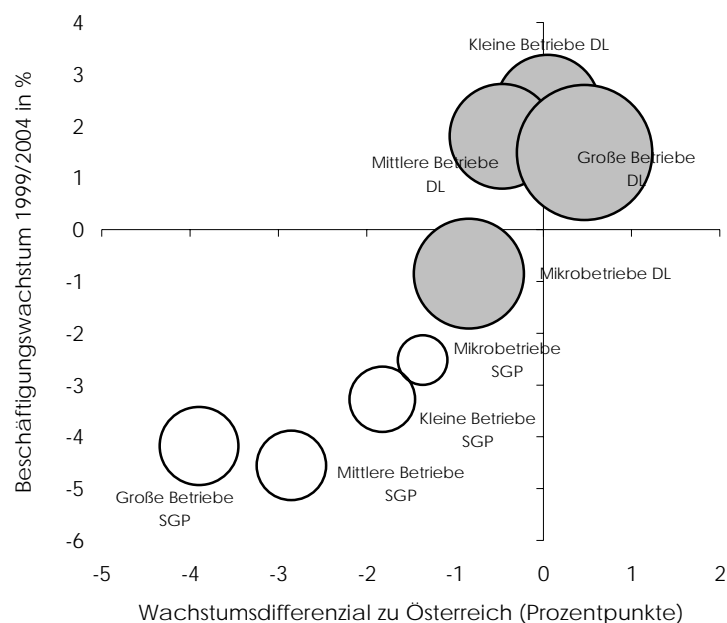


Marktdienstleistungen



Q: HV, WIFO-INDI-DV, Sonderauswertung.

Abbildung 3.12: Beschäftigungsentwicklung nach Betriebsgrößenklassen im Vergleich Niveau und Dynamik der unselbständigen Standardbeschäftigten, 1999–2004



Q: HV, WIFO-INDI-DV, Sonderauswertung. – Größe der Kreise bezeichnet Beschäftigtenzahl 2004.

In Hinblick auf die Dynamik nach Betriebsgrößenklassen bestätigt die Analyse im Kern die Ergebnisse der Arbeitsstättenzählung, hält allerdings auch Überraschungen bereit. So zeigt auch sie die besondere Dynamik kleiner Beschäftigterbetriebe, die auch hier auf eine besonders lebhaftere Entwicklung im kleinbetrieblichen Dienstleistungsbereich zurückgeführt werden kann. Allerdings unterscheiden sich die Entwicklungspfade mittlerer und großer Betriebe nach dieser Rechnung kaum, weil (auch) die mittelständische Sachgüterproduktion (wohl abwanderungsbedingt) erheblich an Beschäftigung verliert, und sich im Dienstleistungsbereich mittlere und große Betriebe in ihren Beschäftigungsgewinnen kaum unterscheiden. Hauptunterschied zu den Ergebnissen der Arbeitsstättenzählung ist allerdings die rückläufige Beschäftigungsentwicklung der kleinsten Betriebskategorie. Mikrobetriebe mit 0–9 Beschäftigten nahmen 1999 bis 2004 danach zwar in der Sachgüterproduktion die noch günstigste Entwicklung, verloren aber im (dominierenden) Dienstleistungsbereich als einzige Größenkategorie Arbeitsplätze und blieben damit hinter der Entwicklung aller anderer Größenkategorien zurück. 2004 lag die Zahl der Beschäftigungsverhältnisse in Kleinstbetrieben danach um rund 5½% unter jener im Jahr 1999.

Nun kann ein Teil dieses Ergebnisses auch inhaltlich argumentiert werden. Wie rezente Analysen für Wien (Huber – Mayerhofer, 2005; Mayerhofer – Huber, 2005) zeigen, ist die Heterogenität betrieblicher Wachstumsprozesse gerade im Mikrobereich extrem hoch. Danach werden

hier (nicht zuletzt durch Gründungen) zwar viele Arbeitsplätze geschaffen, gleichzeitig werden jedoch auch besonders viele Arbeitsplätze vernichtet. Die (Netto-)Beschäftigungsentwicklung bleibt daher vergleichsweise niedrig.

Tatsächlich lässt eine Analyse zur Nachhaltigkeit neu geschaffener Arbeitsplätze in den einzelnen Größenkategorien (Übersicht 3.6) einen klar positiven Zusammenhang zwischen der Persistenz neu geschaffener Arbeitsplätze und der Größe der betrachteten Betriebe erkennen, die in dieser Form für die Nachhaltigkeit von Arbeitsplatzverlusten nicht nachgewiesen werden kann. So sind im Durchschnitt der Beobachtungsjahre von 100 neu geschaffenen Arbeitsplätzen in Wiener Mikrobetrieben nach einem Jahr nur noch 64,7 aufrecht, das dritte Jahre ihres Bestehens überlebt in dieser Betriebskategorie kaum ein Drittel aller neu Arbeitsplätze. Dagegen liegt die Überlebenswahrscheinlichkeit neuer Arbeitsplätze in Großbetrieben nach einem Jahr bei über 80%, und auch nach 3 Jahren sind hier noch mehr als die Hälfte aller neu geschaffenen Arbeitsplätze aufrecht. Nach Sektoren ist die Instabilität der Arbeitsplätze in der Sachgüterproduktion größer als im Dienstleistungsbereich, die größere Turbulenz im klein(st)betrieblichen Bereich ist jedoch weitgehend sektorunabhängig.

*Übersicht 3.6: Nachhaltigkeit geschaffener und vernichteter Arbeitsplätze in Wien
Durchschnitt 1998–2001*

	Anteil der verbleibenden neuen Arbeitsplätze (%) nach ...		
	1 Jahr	2 Jahren	3 Jahren
Wien insgesamt			
Mikrobetriebe	64,7	44,2	31,0
Kleine Betriebe	65,6	47,3	33,1
Mittlere Betriebe	74,4	57,9	43,9
Große Betriebe	81,7	65,7	53,7
Insgesamt	70,3	52,0	38,7
Sachgüterproduktion			
Mikrobetriebe	64,9	41,0	27,5
Kleine Betriebe	51,0	34,3	19,9
Mittlere Betriebe	67,1	51,4	40,1
Große Betriebe	80,6	68,0	49,4
Insgesamt	63,6	46,2	32,0
Dienstleistungen			
Mikrobetriebe	66,1	45,9	32,5
Kleine Betriebe	74,0	54,8	40,7
Mittlere Betriebe	78,3	61,2	45,9
Große Betriebe	82,0	65,0	55,2
Insgesamt	73,4	54,7	41,6

Q: HV, WIFO-INDI-DV, Sonderauswertung.

Neben diesen Unterschieden in der Stabilität der geschaffenen Arbeitsplätze sind es freilich auch rein statistische Gründe, welche die schlechte Performance der Mikrobetriebe in der Auszählung der Beschäftigungsverhältnisse nach Betriebsgrößenklassen erklären. Wachsende Mikrobetriebe überschreiten angesichts der hier definitionsgemäß engen Klassengrenze (1 bis 9 Beschäftigte) im Verlauf der Beobachtungsperiode in großen Teilen den Schwellenwert und werden daher in späteren Jahren einer "höheren" Betriebsgrößenkategorie zugerechnet. Im Zeitablauf verliert die Kategorie Kleinstbetriebe damit aus statistischen Gründen gerade ihre dynamischsten Betriebe⁵²⁾. Analog wachsen dieser Größenklasse "marode" Betriebe im Zeitablauf "von oben" zu, während (vor allem) die Kategorie "Großbetriebe" von derartigen Betrieben zunehmend entlastet wird. Insgesamt ergibt sich damit in einer Sichtung der Dynamik nach unterschiedlichen Größenklassen ein statistischer Bias zulasten der kleinsten Betriebskategorie.

Nun können die genannten Probleme vermieden werden, wenn die Zuordnung der Unternehmen zu den einzelnen Betriebskategorien im Ausgangsjahr (hier 1999) fixiert wird, was freilich auch die Fragestellung verändert: Abbildung 3.13 stellt daher nicht mehr den Beitrag unterschiedlicher Betriebsgrößenklassen zur regionalen Beschäftigungsdynamik dar, sondern zeigt das Wachstum von (1999) unterschiedlich großen Betrieben über die Beobachtungsperiode. Dabei werden nur Betriebe betrachtet, die über die gesamte Periode 1999 bis 2004 aufrecht waren⁵³⁾.

Das Ergebnis dieser Berechnung (Abbildung 3.13) macht deutlich, dass Kleinstbetriebe in Wien, entgegen dem aus Abbildung 3.11 entstehenden Eindruck, durchaus ein hohes Wachstumspotential in sich bergen. So wachsen Kleinstbetriebe des Jahres 1999 in den Folgejahren sowohl im Dienstleistungsbereich als auch in der Sachgütererzeugung deutlich rascher als größere Betriebe, im Durchschnitt hat ein Mikrobetrieb im Ausgangsjahr schon nach 4 Jahren⁵⁴⁾ rund 17% an Beschäftigung zugelegt. Bestehende Betriebe aller anderen Größen bleiben dagegen im Zeitablauf allenfalls stabil (kleine Betriebe) oder verlieren netto Beschäftigung (Groß- und Mittelbetriebe). Beschäftigungsimpulse aus dem betrieblichen Bestand blei-

⁵²⁾ Prinzipiell gilt dies auch für die anderen Betriebsgrößenkategorien (mit Ausnahme der nach oben offenen Kategorie "Großbetriebe"). Allerdings ist der Anteil von aus der Klasse "hinauswachsenden" Betrieben bei hier breiteren Gruppengrenzen geringer, und zudem "wachsen" in diesen Kategorien dynamische Betriebe statistisch "von unten" zu.

⁵³⁾ Dieses Vorgehen schließt Phänomene der Unternehmensdynamik (Gründungen und Schließungen) aus der Betrachtung aus und fokussiert die Analyse auf Wachstumsprozesse im Unternehmensbestand. Dies ist hier erforderlich, um Verzerrungen aus der statistischen Zuordnung zu vermeiden: Durch eine Fixierung der Betriebsgrößenzuordnung im Ausgangsjahr werden Gründungen in den Folgejahren per Definition ausgeschlossen. Daher sind auch die Schließungen der Folgejahre auszuschließen, um statistische Probleme aus einer nur teilweisen Berücksichtigung der Unternehmensdynamik zu vermeiden.

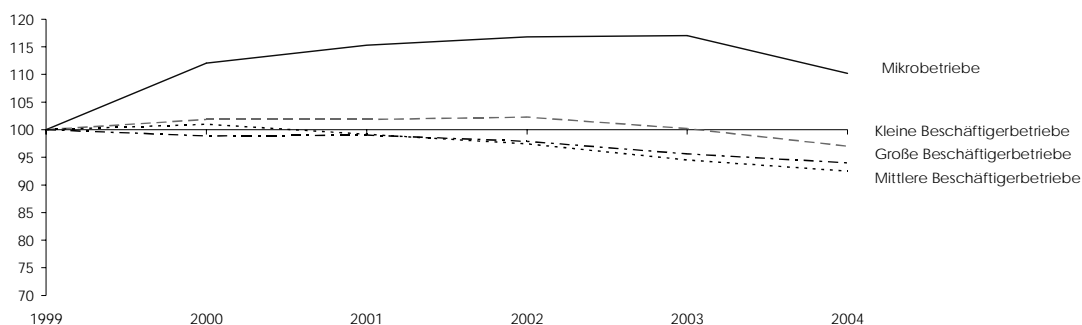
⁵⁴⁾ Die wieder geringere Beschäftigungsdynamik dieser Betriebe im Jahr 2004 dürfte aus der Art der Selektion der Betriebe in dieser Rechnung folgen. Sie schließt Betriebsschließungen in den Jahren 1999-2004 aus der Analyse aus, kann dies aber naturgemäß nicht auch bei jenen Unternehmen tun, die in weiterer Folge (2005) geschlossen werden. Solche Betriebe verzeichnen meist schon im Jahr davor eine ungünstige Beschäftigungsentwicklung, die in den Werten für Beschäftigung und Arbeitsplatzumschlag (Abbildung 3.14) in unserer Rechnung im Jahr 2004 zum Ausdruck kommt ("shadow of death"; *Almus*, 2004).

ben damit über weite Strecken dieses Bestandes gering, was die Bedeutung der (hier nicht betrachteten) Gründungsaktivitäten für die Beschäftigungssicherung in Wien unterstreicht.

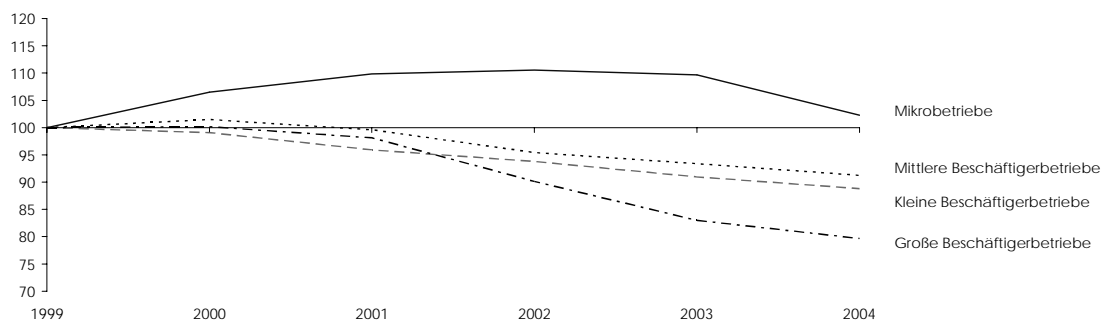
Abbildung 3.13: Beschäftigungsdynamik in Betrieben unterschiedlicher Größe

Standardbeschäftigungsverhältnisse, Betriebsgröße im Ausgangsjahr, 1999=100

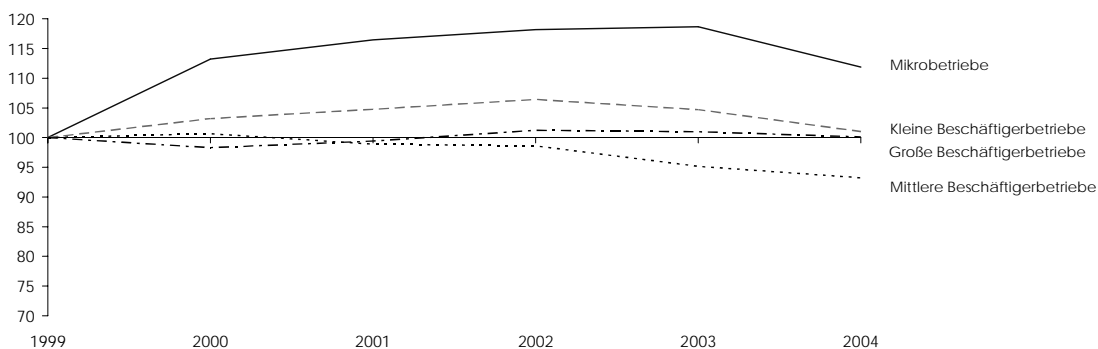
Alle Branchen



Sachgüterproduktion



Marktdienstleistungen



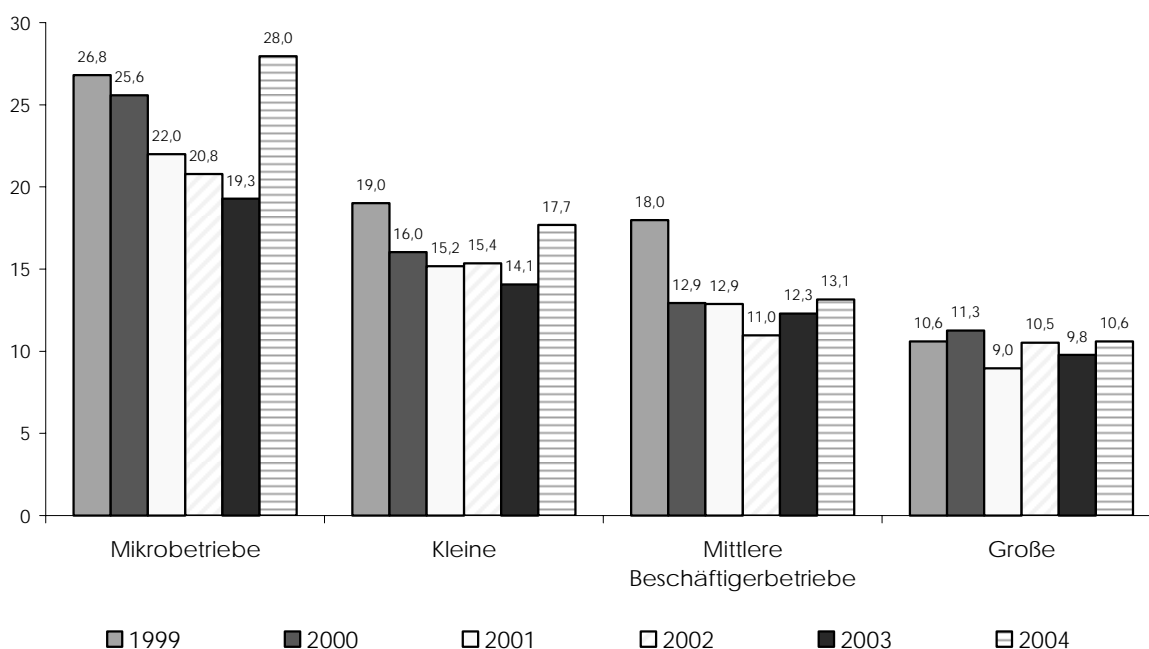
Q: HV, WIFO-INDI-DV, Sonderauswertung.

Bemerkenswert scheint letztlich, dass sich die oben gewonnene Erkenntnis vergleichsweise hoher Arbeitsplatzturbulenz im klein(st)betrieblichen Segment auch in dieser Rechnung bestä-

tigt, obwohl Instabilitäten aus der Unternehmensdynamik (Gründungen, Schließungen) hier definitionsgemäß ausgeschlossen sind (Abbildung 3.14).

So erreicht der Arbeitsplatzumschlag (als Summe von geschaffenen und vernichteten Arbeitsplätzen) in Betrieben, die 1999 der klein(st)betrieblichen Kategorie zuzurechnen waren, mit im Durchschnitt der Jahre rund einem Fünftel (!) des Beschäftigtenbestandes die doppelte Höhe wie in Großbetrieben im Ausgangsjahr. Damit ist die hohe Turbulenz im kleinstbetrieblichen Segment nicht nur auf die Arbeitsplatzeffekte von Neugründungen und Schließungen zurückzuführen, sondern hat auch in äußerst heterogenen Entwicklungspfaden zwischen den Mikrobetrieben ihre Ursache. Gerade im klein(st)betrieblichen Segment koexistieren also stark wachsende und stagnierende Betriebe, ein Umstand, der in den folgenden Überlegungen (mit) zu berücksichtigen sein wird.

Abbildung 3.14: Arbeitsplatzumschlag in Wiener Betrieben unterschiedlicher Größe
In % der Standardbeschäftigungsverhältnisse, Betriebsgröße im Ausgangsjahr (1999)



Q: HV, WIFO-INDI-DV, Sonderauswertung.

Insgesamt bestätigt die Analyse auf Individualdatenebene damit die Ergebnisse aus der Arbeitsstättenzählung bei genauerer Sichtung vollinhaltlich: Kleinste und kleine Beschäftigterbetriebe lassen in den letzten Jahren ein deutliches höheres Wachstumspotential erkennen als der großbetriebliche Bestand, sodass sich der Schwerpunkt der Wiener Wirtschaftsstruktur im Zeitablauf in den KMU-Bereich verlagert.

Diese Veränderung des Adressatenkreises regionaler Förderpolitik stellt eine nicht unerhebliche Herausforderung für die Organisation und Ausrichtung des regionalen Unterstützungssystems dar, sind unzählige Klein(st)betriebe durch (direkte) Maßnahmen der Förderpolitik doch ungleich schwerer zu erreichen als eine überschaubare Anzahl (bekannter!) Großbetriebe. Damit ist eine enge Adressatenorientierung der Maßnahmen des Fördersystems bei kleinbetrieblicher Unternehmensstruktur ungleich schwerer zu erreichen. Dies umso mehr, als neuere Analysen (etwa *Smallbone et al.*, 2003) Evidenz für größenabhängige Probleme in der Adoption förderpolitischer Initiativen auf der Klientenseite beibringen. Die folgenden konzeptionellen Überlegungen werden daher vor allem auch versuchen, explizit KMU-taugliche Formen der Unterstützung der Wiener Wirtschaft in den Vordergrund zu stellen.

4. Strategische Grundorientierung

4.1 Klein- und Mittelunternehmen als Fördergegenstand

Die zunehmende Bedeutung von Klein- und Mittelunternehmen für Wachstum, Beschäftigung und Strukturwandel, die im vorigen Abschnitt für Wien gezeigt wurde, wird auch in internationalen Untersuchungen bestätigt. So sind in der Europäischen Union 99% aller Unternehmen Klein- oder Mittelunternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten (*EU-Kommission, 2005*). Sie stellen zwei Drittel aller Arbeitsplätze der Privatwirtschaft in Europa. In den OECD-Ländern reicht die Spannweite der Unternehmen des Sachgüterbereichs mit weniger als 50 Beschäftigten (Kleinunternehmen) von 98% (Italien) bis 81% (*USA; OECD, 2005*). In Österreich beträgt der Anteil 92%. Der Anteil von Klein- und Mittelunternehmen ist in den letzten Jahren in den meisten OECD-Ländern gestiegen, in Österreich zwischen 1995 und 2003 um 11,6%.

Nun ist das Faktum einer großen (und wachsenden) Bedeutung von KMU für Wachstum und Beschäftigung noch kein ausreichender Grund für deren besondere Berücksichtigung in wirtschaftspolitischen Initiativen. So kann zunächst darauf verwiesen werden, dass die Rolle von KMU für die Entwicklung regionaler Arbeitsmärkte nach internationalen Studien keineswegs unumstritten ist. Zwar werden in Mikro- und Kleinunternehmen nach vorliegender empirischer Evidenz relativ mehr Arbeitsplätze geschaffen, allerdings sind auch die Stilllegungsraten in dieser Unternehmensgruppe vergleichsweise hoch. Internationale Studien finden daher meist keinen systematischen Zusammenhang zwischen der Nettoposition in der Arbeitsplatzbilanz und der Unternehmensgröße (*Haltiwanger, 1999*). Im Gegenteil tragen Klein- und Mittelunternehmen signifikant zur Turbulenz auf den Arbeitsmärkten bei und bieten in vielen Fällen eine geringere Arbeitsplatzsicherheit und kürzere Beschäftigungsdauern. Auch in Bezug auf Löhne, Arbeitsbedingungen oder Weiterbildung sind die Gegebenheiten in großen Unternehmen oft günstiger (*Haltiwanger – Schuh, 1993*).

Selbst wenn – wie im Fall Wiens aufgrund der empirischen Ergebnisse des Abschnitts 3.2.3 zu vermuten – die positiven Eigenschaften von Klein- und Mittelunternehmen für die Beschäftigungssicherung am Standort überwiegen, wäre dies noch kein hinreichender Grund für eine KMU – zentrierte Wirtschaftspolitik. Wirtschaftspolitische Eingriffe zugunsten dieser Unternehmensgruppe lassen sich vielmehr nur dann legitimieren, wenn Marktversagen nachgewiesen werden kann. Andernfalls würde allein der Marktmechanismus sicherstellen, dass sich eine gesamtwirtschaftlich optimale Anzahl von kleinen Unternehmen am Standort bildet. Wirtschaftspolitische Eingriffe würden in diesem Fall daher zu Verzerrungen führen.

Allerdings lassen sich gerade in Zusammenhang mit kleinen und mittleren Unternehmen eine Reihe von Informationsdefiziten und –asymmetrien anführen, die Marktunvollkommenheiten hervorrufen und eine optimale Allokation der Ressourcen verhindern können. *Storey (2003)* nennt in diesem Zusammenhang vier Aspekte, die zu Marktversagen führen können und

damit förderpolitische Eingriffe der Wirtschaftspolitik zugunsten von kleinen und mittleren Unternehmen legitimieren:

- Gründungsverhalten: Für potentielle UnternehmensgründerInnen ist es aufgrund unvollständiger Information oft schwierig, die in Zusammenhang mit der Gründung eines Unternehmens erzielbaren (privaten) Erträge richtig abzuschätzen. Zusammen mit Risikoaversion führt dies zu einer gesamtwirtschaftlich suboptimalen Zahl von Gründungen, die durch wirtschaftspolitische Eingriffe korrigiert werden kann.
- Effizienzsteigernde Unternehmensstrategien: Ähnlich kann es für bestehende KMU aufgrund von Informationsdefiziten schwierig sein, die (privaten) Erträge effizienzsteigernder Maßnahmen im Unternehmen richtig einzuschätzen. So können Unsicherheiten über das Ergebnis von Forschung und Entwicklung die Anwendung neuer Produkte und Produktionsprozesse, Unsicherheiten über die Erträge von Internationalisierungsschritten den Eintritt in Auslandsmärkte verhindern oder zumindest verzögern. Dies wird noch dadurch verstärkt, dass auch die (privaten) Erträge externer Beratungsleistungen gerade in KMU oft unterschätzt werden, sodass (auch) strategische Entscheidungen oft auf geringer Informationsbasis getroffen werden. Öffentliche Beratungshilfen können hier externes Wissen zuführen und damit notwendigen effizienzsteigernden Maßnahmen zum Durchbruch verhelfen.
- Finanzierungsrestriktionen: Die Schwierigkeit für Finanzinstitutionen, die Risiken von Investitionen durch Klein- und Mittelunternehmen genau abzuschätzen, kann dazu führen, dass manchen KMU Kredite verwehrt werden, wodurch Wachstumschancen ungenutzt bleiben. Die unvollkommene (asymetrische) Information zwischen Kreditgebern und -nehmern auf den Kreditmärkten und das damit entstehende Kontrollproblem veranlasst Banken zu entsprechend risikoaverserem Angebotsverhalten. Angesichts fehlender Sicherheiten und besonders geringer Informationen sind gerade junge, innovative KMU sowie (auf Projektebene) risikoreiche F&E-Investitionen von Kreditrationierung betroffen. Eine gesamtwirtschaftlich suboptimale Risikoallokation sowie Einschränkungen in wichtigen Aktivitätsbereichen (z. B. Innovationen) sind die Folge. Unter diesen Bedingungen kann der öffentliche Sektor durch die Bereitstellung von Finanzmitteln und die Beteiligung an privaten Risiken (etwa in Form von Haftungen und Risikofinanzierungen) eine effiziente Ressourcenallokation sicherstellen.
- Positive externe Effekte: Fallen die privaten und gesellschaftlichen Erträge von privaten Investitionen bzw. Aktivität aufgrund von positiven externen Effekten auseinander, so werden sie in einer reinen Marktlösung geringer ausfallen als gesellschaftlich erwünscht wäre. Eine besonders wichtige Quelle solcher externer Effekte ist Forschung und Entwicklung. Sind die Ergebnisse von Forschung und Entwicklung nicht vollständig durch Eigentumsrechte (etwa durch Patente, Lizenzen) abzusichern, dann kommt es zu Wissenstransfers ("spillovers"), in deren Rahmen auch Dritte von den neuen Erkenntnissen profitieren. Das innovierende Unternehmen als Verursacher dieser positiven

externen Effekte kann also nicht den gesamten Ertrag der Entwicklung als einzelwirtschaftliche Rendite lukrieren. In ihrer Gesamtheit werden private Unternehmen damit weniger in F&E investieren als gesamtwirtschaftlich optimal wäre. Eine Intervention der öffentlichen Hand kann dieses Marktversagen korrigieren, indem Fördermaßnahmen die Forschungs- und Entwicklungstätigkeit auf das gesamtwirtschaftlich effiziente Niveau heben.

Insgesamt kann eine Förderung von KMU damit auch ökonomisch legitimiert werden, sofern sie an den konkreten Nachteilen (und nicht an der bloßen Existenz) dieser Unternehmensgruppe ansetzt und diese zu korrigieren sucht. Dabei ist im Design der Förderung zu berücksichtigen, dass es sich bei KMU um eine eigenständige Unternehmensgruppe mit spezifischen Problemen und Charakteristika handelt. Kleinunternehmen sind durchaus nicht nur eine "kleinere" Ausgabe von großen Unternehmen (*Shuman – Seeger, 1986*)⁵⁵). *Smallbone et al. (2003)* weisen in diesem Zusammenhang vor allem auf folgende Eigenschaften von Klein- und Mittelunternehmen hin, die in der Ausrichtung konkreter Maßnahmen zu berücksichtigen sein werden:

- Eine beschränkte Ressourcenbasis, insbesondere im Hinblick auf Finanz- und Managementressourcen. Im Vergleich zu großen Unternehmen haben kleine Unternehmen eine geringere Arbeitsteilung im Managementbereich. Entscheidungs- und Kontrollfunktionen sind wenig ausdifferenziert, Spezialisierungen im Humankapital sind generell selten. Dies führt dazu, dass Chancen und Gefahren im Unternehmensumfeld nicht immer rechtzeitig erkannt werden, sodass notwendige Reaktionen (ohne externe Hilfe) oft unterbleiben.
- Eine spezifische Organisationskultur, die daher stammt, dass Eigentümerschaft und Management in vielen kleinen Unternehmen von derselben Person(engruppe) ausgeübt wird. Klein- und Mittelunternehmen sind oftmals "Familienbetriebe" mit einer spezifischen "Unternehmenskultur". Dies beeinflusst nach neueren Analysen (*Geeraerts, 1984; Storey, 1994; Gallo – Garcia-Pont, 1996; Fernandez – Nieto, 2002*) das Verhalten der Unternehmen am Markt, vor allem in Hinblick auf Kontroll- und Finanzierungsstruktur, Risikoverhalten und Geschäftsstrategie.
- Geringe Einflussmöglichkeiten auf externe Rahmenbedingungen. Kleine Unternehmen haben weniger Marktmacht, was sich in den Beziehungen zu Kunden, Lieferanten, Arbeitskräften und anderen Elementen ihrer Unternehmensumwelt auswirkt. Sie müssen ihre Umwelt eher "hinnehmen" und sind damit größeren Unsicherheiten ausgesetzt. Das erfordert eine hohe Flexibilität und Anpassungsfähigkeit an neue Bedingungen.

⁵⁵) "The difference in the administrative structure of the very small and the very large firms are so great that in many ways it is hard to see that the two species are of the same genus We cannot define a caterpillar and then use the same definition for a butterfly" *Penrose, zit. in Bridge et al. (2005)*.

Grundsätzliches Merkmal von KMU ist vor allem ihre große Heterogenität. Einerseits bestehen sehr viele "traditionelle" Kleinunternehmen am Markt, die in Nischen operieren und durch technologische Veränderungen oder neue Märkte (noch) relativ wenig beeinflusst sind. Andererseits findet sich eine relevante Gruppe von KMU, die hoch innovativ und zumeist auch international tätig sind. Ihnen kommt nach *Schumpeter* (1934, 1942) entscheidende Bedeutung für die Weiterentwicklung der Wirtschaft zu, weil sie in einem Prozess der "kreativen Zerstörung" neuen, innovativen Ideen zum Durchbruch verhelfen und damit Stagnationstendenzen im Unternehmensbestand verhindern. Bildlich gesprochen agieren sie als "Hechte im Karpfenteich", die mit ihrer Innovationskraft große, etablierte Unternehmen in Hinblick auf Produkt- und Prozessinnovationen "vor sich hertreiben".

Schon aus diesen Charakteristika von KMU können einige allgemeine Schlussfolgerungen in Hinblick auf die Gestaltung von wirtschaftspolitischen Maßnahmen für diese Unternehmensgruppe abgeleitet werden⁵⁶⁾:

- So lässt die große Heterogenität von Klein- und Mittelunternehmen differenzierte Strategien in der Förderung notwendig erscheinen. Einerseits sollten spezialisierte, innovationsorientierte Klein- und Mittelunternehmen im Rahmen einer "Tiefenförderung" gefördert werden, in der es in erster Linie darum geht, Wien im internationalen Städtewettbewerb durch eine "Know-how-Führerschaft" wettbewerbsfähig zu halten. Eine solche Förderung wird in Hinblick auf Instrumente und Fördernehmer selektiv sein und auch höher schwellige, auf die spezifische Situation der Unternehmen abgestimmte Förderansätze enthalten. Andererseits sollte das Unterstützungssystem aber auch den traditionellen KMU - Bestand nicht vernachlässigen, dem in Hinblick auf die regionale Beschäftigungssituation sowie die Lebens- und Versorgungsqualität der Bevölkerung eine bedeutende Rolle zukommt. Damit werden auch Instrumente der "Breitenförderung" vorzusehen sein, die größenspezifische Wettbewerbsnachteile traditioneller Klein- und Mittelbetriebe aufgreifen. Zielsetzung wäre es hier, möglichst viele Unternehmen langfristig existenzfähig zu halten, wobei die Anreizwirkungen freilich auch hier in Richtung eines Aufbaus von firmenspezifischen Wettbewerbsvorteilen zu setzen wären.
- Die beschränkte Ressourcenbasis im Managementbereich lässt es erforderlich erscheinen, kleinen und mittleren Unternehmen externes Wissen zur Verfügung zu stellen. Nicht-monetären Instrumenten in Form von Informations- und Beratungsinitiativen wird daher hier ein wichtiger Stellenwert zukommen, um Bedürfnisse, die in den Unternehmen lediglich "latent" vorhanden und schwer identifizierbar sind, in konkrete Handlungslinien überzuführen. Dabei wird die vielfach festgestellte "Beratungsferne" gerade

⁵⁶⁾ Kleinunternehmen erhalten auch in der EU große Aufmerksamkeit. So fordert die europäische Charta für Kleinunternehmen die Mitgliedsländer auf, Maßnahmen zur Unterstützung von Kleinunternehmen zu setzen. In jährlichen Berichten werden die wichtigsten Maßnahmen zur Umsetzung der Charta auf der Ebene der Mitgliedstaaten evaluiert (*Kommission*, 2005).

von kleinen Unternehmen über intermediäre Institutionen zu überwinden sein, die dezentral "vor Ort" agieren und damit vertrauensbildend wirken können. Nicht zuletzt werden aber auch Initiativen zur Stärkung der unternehmensinternen Kompetenzen vorzusehen sein, da die kleinen Unternehmen oft gar nicht in der Lage sind, externes Wissen aufzunehmen und zu verarbeiten.

- Den spezifischen Beschränkungen von KMU in Finanzierung und Risikostruktur entsprechend werden Instrumente der Risikostreuung und der Teilung von Fixkosten, welche die Unsicherheit von Klein- und Mittelunternehmen in Hinblick auf den Geschäftserfolg reduzieren, besonders wichtig sein. Dazu kommen traditionelle monetäre Instrumente, die größenbedingte Kreditrestriktionen von KMU überwinden helfen. Dabei sind (auch) die kurzfristigen Effekte von wirtschaftspolitischen Maßnahmen der Adressatengruppe ausreichend zu vermitteln, bewerten doch gerade kleine Unternehmen nach internationalen Analysen (*Smallbone et al.*, 2003) kurzfristige Erfolge in ihren Aktivitäten vergleichsweise hoch.

Da der Bedeutungszuwachs von Klein- und Mittelunternehmen eng mit der Ausbreitung des Dienstleistungssektors verknüpft ist und das Gros der Dienstleistungsunternehmen in Wien kleinbetrieblich strukturiert ist (Abschnitt 3.2), gelten all diese Gestaltungsprinzipien auch für eine auf den Dienstleistungsbereich ausgerichtete Förderpolitik. Dazu werden allerdings auch spezifische Gestaltungselemente treten, die sich aus der besonderen Charakteristik der hier gehandelten Güter sowie aus Besonderheiten im Innovationsprozess von Dienstleistungen ergeben. Die Abschnitte 5 und 6 werden hier detaillierte Überlegungen bieten.

4.2 Wirtschaftsförderung in Wien – ein erster Überblick

Zentrale Wirtschaftsagentur der Stadt Wien ist der Wiener Wirtschaftsförderungsfonds (WWFF), der das Ziel verfolgt, die Investitionstätigkeit am Standort Wien durch unterschiedliche direkte und indirekte Maßnahmen zu erhöhen. Im Zuge seiner Neuorientierung seit dem Jahr 2000 hat der WWFF sein Angebotsportfolio erweitert und in die vier Geschäftsfelder Liegenschaftsmanagement – Produktentwicklung, Beratung – Innovation – Netzwerke, Förderungen – Finanzierung sowie Standortvermarktung – Betriebsansiedlung strukturiert. Für den wirtschaftlich orientierten Kreativbereich sowie für forschungs- und technologieorientierte Fördermaßnahmen wurden mit *departure* Wirtschaft, Kunst und Kultur, sowie dem Zentrum für Innovation und Technologie ZIT eigenständige Tochterunternehmen gegründet. Sie sind mit dem WWFF institutionell und personell eng verknüpft.

Im Geschäftsfeld Liegenschaftsmanagement und Projektentwicklung treten neben traditionelle Aktivitäten wie Ankauf, Aufschließung, Parzellierung und Verkauf von Betriebsgrundstücken immer stärker gemeinsame Investitionen mit privaten Partnern, die der Entwicklung von Spezialimmobilien (z.B. Biotechnologie, Verkehrstechnologie) mit teils standortbildender Dimension (z.B. Campus Vienna Biocenter, Media Quarter Marx), sowie der Entwicklung von Stadtteilen gemeinsam mit öffentlichen Partnern (Flugfeld Aspern) dienen. KMU-relevant sind

diese Entwicklungen insofern, als sie meist (etwa auch im Fall der beiden neuen Technologiezentren TECHbase Vienna und Business Research Centre Höchstädtplatz) Start-up Centers integrieren und damit Angebote für GründerInnen und JungunternehmerInnen beinhalten. Auch der Bau von Gewerbehöfen soll mit dem Angebot an kleineren und flexibel gestaltbaren Nutzflächen vor allem den Bedürfnissen von KMU entgegen kommen.

Besonders wichtig scheinen als Angebot für kleine und mittlere Unternehmen die Aktivitäten im Geschäftsfeld Beratung – Information – Netzwerke, weil hier Kontakte in die Unternehmen selbst geknüpft werden, die potentiell vertrauensbildend wirken. Adoptionsprobleme gegenüber Initiativen des Fördersystems, wie sie vor allem bei KMU auftreten (vgl. Abschnitt 4.1) können auf diese Weise abgebaut und wesentliche Rückmeldungen aus dem Unternehmensbereich für die Optimierung von Förderinitiativen gewonnen werden. Neben dem Wiener Wirtschaftsservice als zentraler Anlaufstelle für Wiener Unternehmen sowie dem Europaservice als Beratungsinstitution in EU-Fragen und abwickelnder Stelle für EU-Projekte ist hier vor allem das regionale Wirtschaftsservice zu erwähnen, das dezentral organisiert ist und damit als Informationsträger für neue Förderinitiativen gegenüber den Unternehmen fungieren kann.

Letztlich bietet das Geschäftsfeld Förderungen und Finanzierung in einem breiten Maßnahmenbündel Anreize bzw. die Mitfinanzierung von Investitionsaktivitäten von Wiener Klein- und Mittelunternehmen durch monetäre Förderung sowie die Bereitstellung von Risikokapital für Wirtschaft und Forschung gemeinsam mit privaten, öffentlichen und universitären Partnern. Dabei lässt ein Blick auf die hier gewährten Fördermittel (Übersicht 4.1) erkennen, dass diese Förderaktivitäten sowohl dem Breiten- wie auch dem Tiefenaspekt Rechnung tragen.

Typische Förderaktionen im Rahmen der Breitenförderung sind die Nahversorgungsaktion sowie die Gründungs- und JungunternehmerInnenförderung. Durch die Nahversorgungsaktion werden Kleinstbetriebe ausgewählter Branchen gefördert, mit der JungunternehmerInnenförderung wird die Neugründung bzw. die Übernahme von kleinen Unternehmen mit Sitz in Wien durch Barzuschüsse unterstützt. In beiden Programmen beteiligten sich im Jahr 2005 etwa 140 Unternehmen, wobei die Fördersummen im Durchschnitt recht klein waren. Sie betragen in der Nahversorgungsaktion 5.400 Euro und in der Gründungsförderungsaktion gar nur 1.226 Euro. Zumindest bei der Gründungsförderaktion ist der Förderbetrag damit so gering, dass sich die Frage stellt, ob sich der Verwaltungsaufwand überhaupt lohnt. Möglicherweise wäre hier eine Haftungsübernahme für Kleinkredite zweckmäßiger. Eine ähnliche Beteiligung erreichte die Internationalisierungsförderung, die 137 Förderfälle umfasste. An diese wurden jedoch 1,4 Millionen Euro an Unterstützung gegeben, was einem Durchschnittsbetrag von immerhin 10.500 Euro pro Förderfall entspricht.

Übersicht 4.1: Wirtschaftsförderung in Wien – ein Überblick

	Fördersummen	Gesamt- investitionen	Förderfälle
	In Euro		
WIENER WIRTSCHAFTSFÖRDERUNGSFONDS (WWFF)			
Nahversorgungsaktion	772.815	8.563.279	143
Gründungs- und JungunternehmerInnenförderung	174.105	5.534.394	142
Internationalisierungsförderung	1.436.016	3.679.994	137
Geschäftsstraßenförderung	1.745.000	4.696.789	83
Strukturverbesserungsaktion	7.257.751	79.053.701	29
Call Innovationen in Kleinunternehmen	1.677.061	6.240.446	21
Ziel 2	38.229	384.974	20
Gewerbehöfe	1.430.929	–	11
Innovationsprogramm "Unternehmensdynamik"/Plusprämie	101.255	2.025.100	9
Urban	27.585	320.848	8
Garagenaktion	2.062.016	15.372.245	8
Zwischensumme WWFF	16.722.762	125.871.770	611
ZENTRUM FÜR INNOVATION UND TECHNOLOGIE (ZIT)			
Innovations- und Technologieförderung	6.419.958	25.671.899	75
DEPARTURE WIRTSCHAFT, KUNST UND KULTUR GMBH			
Creative Industries-Förderung	2.185.045	8.509.577	32
Insgesamt	25.327.765	160.053.246	718

Q: Geschäftsbericht WWFF.

Eine breit angelegte Förderaktion stellt zudem die Geschäftsstraßenförderung dar, die ein Ausmaß von 1,745 Millionen Euro erreicht und 2005 an 83 Förderwerber ausgeschüttet wurde. Förderwerber sind hier nicht Unternehmen, sondern Vereine (Geschäftsstraßenvereine), die Maßnahmen zur Steigerung der Attraktivität von Wiener Geschäftsstraßen setzen. Schließlich ist auch die Strukturverbesserungsaktion eine eher breit ausgerichtete Förderung mit dem Ziel, mit Hilfe von Zuschüssen für Investitionen im Zusammenhang mit einer An- und Umsiedlung, der Erweiterung oder der grundlegenden baulichen Modernisierung von Betrieben Impulse für die Vitalisierung von Stadtteilen zu setzen oder die Umsiedlung belastender Betriebe aus dicht verbauten Wohngebieten an besser geeignete Standorte zu unterstützen. Im Jahr 2005 wurden 7,2 Millionen Euro an Fördermittel an 29 Förderwerber vergeben, was einen beachtlichen Förderbetrag je Förderfall ergibt (etwa 250.000 Euro)⁵⁷). Insgesamt hat der WWFF 2005 16,7 Millionen Euro an direkten Fördermitteln ausgegeben.

⁵⁷) Eine vergleichbare (hohe) Förderintensität erreicht auch die Garagenaktion, die mit der Sicherstellung von Stellplätzen im Stadtgebiet sowie der Förderung von Park&Ride – Maßnahmen vor allem verkehrspolitische Zielsetzungen verfolgt.

Die Tochtergesellschaften ZIT und DEPARTURE sind Förderorganisationen, die hauptsächlich der Tiefenförderung dienen. Beide Einrichtungen setzen "Calls" als Instrumente eines Förderwettbewerbs ein. Der Schwerpunkt von ZIT liegt – wie erwähnt – bei der Innovations- und Technologieförderung, während DEPARTURE auf die Kreativwirtschaft fokussiert ist. ZIT vergab im Jahre 2005 6,4 Millionen Euro und DEPARTURE 2,2 Millionen Euro. Durch die ZIT-Förderung wurden 75 Unternehmen begünstigt, DEPARTURE verteilte die Mittel auf 32 Förderfälle. Die Innovationsförderung ist aber nicht nur auf ZIT beschränkt, auch der WWFF führte zwei Förderaktionen ein: Innovationen für Kleinunternehmen und Unternehmensdynamik/Plusprämie.

4.3 Innovation und Internationalisierung als Förderschwerpunkte

Grundsätzlich scheint es nicht zuletzt aus Effizienzgründen geboten, Förderaktivitäten auch für KMU auf jene (materiellen und immateriellen) Investitionen zu konzentrieren, die firmenspezifische Wettbewerbsvorteile hervorbringen und damit die Konkurrenzfähigkeit der Adressaten auf zunehmend internationalen Märkten absichern. In diesem Zusammenhang ist die in den letzten Jahren vollzogene Fokussierung des regionalen Fördersystems auf die Unterstützung von Innovations- und Forschungsaktivitäten in den Wiener Unternehmen positiv zu bewerten. Als zweiter Schwerpunkt scheinen Anreize für eine stärkere Internationalisierung (auch) kleiner und mittlerer Wiener Unternehmen prioritär, wobei auch hier bereits auf konzeptionelle Festlegungen (Stadt Wien, 2004) und deren Umsetzung im Fördersystem zurückgegriffen werden kann.

Sinnvoll erscheint eine Konzentration auf die Förderschwerpunkte Innovation und Internationalisierung nicht zuletzt deshalb, weil in beiden Aktivitätsfeldern ein Breiten- und Tiefenproblem am Standort Wien geortet werden kann: Sowohl bezogen auf die Innovationstätigkeit als auch in Hinblick auf Internationalisierungsaktivitäten ist der Wiener Unternehmensbestand nach neueren empirischen Ergebnissen (*Palme, 2003, Mayerhofer, 2005*) durch eine geringe Breite und eine schmale Spitze gekennzeichnet, sowohl Forschung und Entwicklung als auch Internationalisierung konzentrieren sich regional also auf relativ wenige Akteure. Nicht zuletzt deshalb liegt Wien auch zuletzt weder in der Innovatorenquote, noch in der Exportquote über dem österreichischen Durchschnitt, ein Ergebnis, das umso schwerer wiegt, als die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts unter neuen Rahmenbedingungen stark durch diese Aktivitäten bestimmt scheint.

So lässt sich die Notwendigkeit einer hohen Innovationskraft der Wiener Unternehmen aus dem in der Globalisierung zunehmenden internationalen Wettbewerbsdruck ableiten. Im Zuge der Internationalisierung verändern sich komparative Wettbewerbs- und Standortvorteile rasch. Alte Spezialisierungen – insbesondere solche auf Massenprodukte mit Preiswettbewerb – werden unter den neuen Bedingungen obsolet, während neue Chancen – insbesondere in Produktnischen – entstehen. Die Nachfrage nach Spezialprodukten und der Trend zu heterogenen Präferenzen und damit zur Produktdifferenzierung mit kürzeren Produktlebenszyklen nehmen zu. Um auf solchen Märkten, auf denen die Marktanteile über die Pro-

duktqualität entschieden werden, bestehen zu können, ist eine hohe Flexibilität und die regelmäßige Einführung von Produktinnovationen notwendig. Gleichzeitig macht die verschärfte Konkurrenz auch Prozessinnovationen erforderlich, um effizient produzieren zu können und damit die Wettbewerbsfähigkeit auf der Kostenseite wahren zu können.

Vor allem Wiener Unternehmen finden in diesem Zusammenhang spezifische Konkurrenzbedingungen vor, die sich aus der Lage der Stadt an der "ökonomischen Bruchlinie" Europas mit enormen Lohnkostendifferenzen auf kurze Distanz ergeben. Unter reinen Kostengesichtspunkten haben Wiener Unternehmen hier Nachteile, die selbst mit einer extrem restriktiven Lohnpolitik nicht auszugleichen wären. Allerdings kann die Situation ungleicher Arbeitsmärkte hier auch positiv genutzt werden, indem Formen der grenzüberschreitenden Arbeitsteilung entlang komparativer Standortvorteile etabliert werden. So bieten sich grenzüberschreitende Produktionsnetze an, in denen die arbeitsintensiven Komponenten in den neuen EU-Mitgliedsländern und die humankapitalintensiven Produktionsteile im Wiener Raum hergestellt werden. Allerdings werden derartige Fertigungsnetze nur dann nachhaltig etabliert werden können, wenn die Wiener Unternehmen in ihnen die Rolle der technologisch führenden Netzwerkpartner ausfüllen können. Hohe Technologie- und Innovationsorientierung ist also auch für diese grenzübergreifende Perspektive notwendige Voraussetzung.

Schließlich kommt auch von der technologischen Seite ein Neuerungsdruck, der von der Computerisierung und den neuen Kommunikationstechnologien ausgelöst worden ist. Die Digitalisierung der Produktions- und Lebensbereiche ist zu einem bedeutenden Motor für den technologischen Wandel geworden. Dadurch werden neue Lösungen auf der Produktebene ermöglicht, die zur Auflösung "sicherer" Marktnischen führen. Ebenso gibt es eine Fülle von technologischen Neuerungen auf der Prozessebene, die zumeist auch mit organisatorischen Veränderungen verbunden sind. So ist "e-business" ein unternehmerisches Instrument, das von immer mehr Unternehmen genutzt wird und dessen Möglichkeiten noch nicht ausgeschöpft sind.

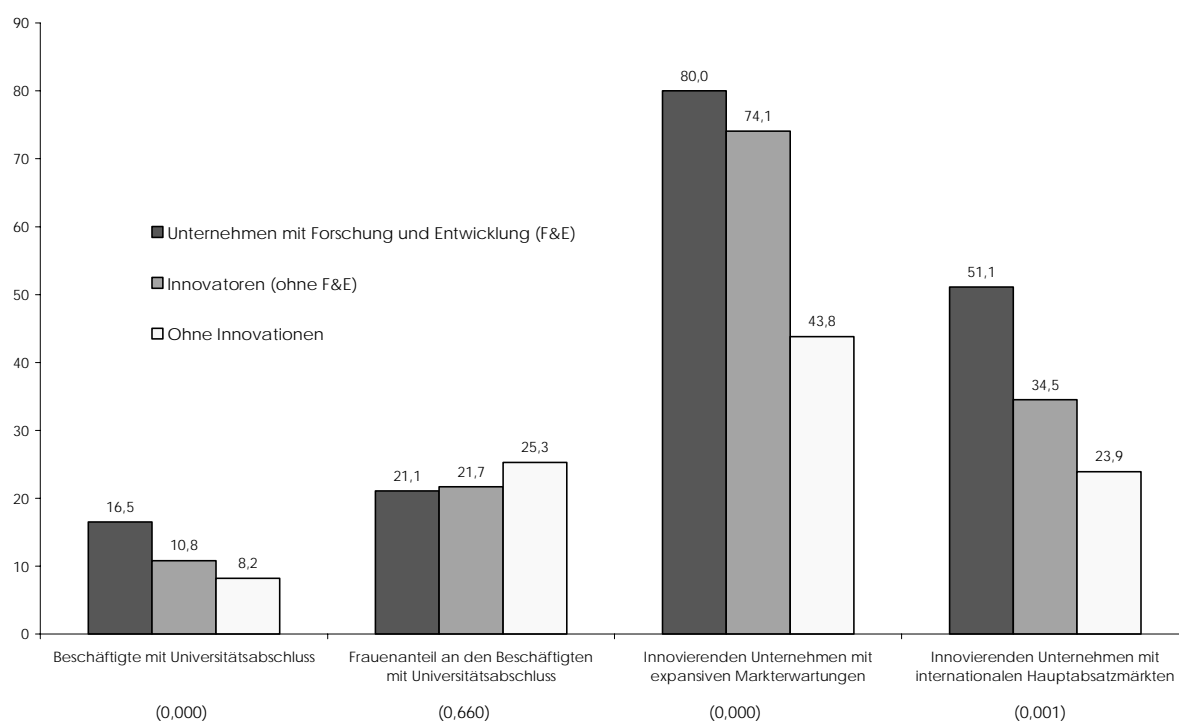
Innovative und insbesondere forschende Unternehmen sind aber nicht nur unter Wettbewerbsgesichtspunkten, sondern auch aus strukturellen Überlegungen interessant. So lassen empirische Analysen Eigenschaften von innovierenden Unternehmen erkennen, die vor allem für die Wirtschaftsstruktur einer Metropole von entscheidender Bedeutung sind. So haben die Beschäftigten in den innovierenden Unternehmen Wiens eine höherwertige Qualifikationsstruktur als in den nicht innovierenden Unternehmen. Innovierende Unternehmen beschäftigen mehr Arbeitskräfte mit Universitätsabschluss (10,2% gegenüber 8,2%), wobei der Anteil von Universitätsabsolventen bei Innovatoren, die Forschung und Entwicklung betreiben, noch höher ist (16,5%). Innovierende Unternehmen sind auch stärker auf dynamischen Märkten engagiert. 80% der forschenden und 74% der innovierenden Wiener Unternehmen, aber nur 44% der nicht innovierenden Unternehmen sind auf Märkten mit expansiven Perspektiven tätig. Diese Märkte liegen dann auch häufiger im Ausland. Etwa die Hälfte der forschenden

und ein Drittel der innovierenden Unternehmen (ohne Forschung und Entwicklung) haben Hauptabsatzmärkte, die international ausgerichtet sind.

Auch für Initiativen zur Internationalisierung des regionalen Unternehmensbestandes als zweites Schwerpunktfeld der regionalen Förderpolitik lässt sich eine Reihe von Gründen benennen. So bedeutet Internationalisierung eine Erweiterung des bearbeitbaren Marktes, indem Unternehmen von lokalen oder regionalen Märkten in internationale vordringen. Mit dem größeren Markt erhöhen sich die Absatzmengen, wodurch die Nutzung von Größenvorteilen möglich wird. Auf diese Weise können kleinere Unternehmen ein wichtiges Handikap gegenüber größeren Unternehmen ausgleichen und ebenfalls effizient produzieren.

Abbildung 4.1: Eigenschaften von Wiener Innovatoren

Anteile in %



Q: Eurostat, CIS III. – Werte in Klammer: Irrtumswahrscheinlichkeit für signifikante Unterschiede in %.

Internationalisierung kann aber auch aus dem Standortverhalten wichtiger Abnehmer erzwungen werden. So beziehen multinationale Konzerne zunehmend Zwischen- und Vorprodukte aus dem kostengünstigen Ausland. Gleichzeitig verlagern wichtige Großabnehmer ihre Produktion ins Ausland, wie dies auch in Teilen der Wiener Sachgüterproduktion der Fall war. Daraus ergibt sich insbesondere für kleine und mittlere Zulieferer am Standort die Notwendigkeit, ihren Hauptabnehmern ins Ausland zu folgen und eigene Produktionsstätten in der Nähe der Endprodukthersteller zu errichten (Hollenstein, 2005).

Das Erfordernis einer Internationalisierung der Wiener Klein- und Mittelunternehmen ergibt sich weiters aus der Liberalisierung der Dienstleistungsmärkte in der Europäischen Union. Mit dem Wegfall der Übergangsfristen (im Jahr 2009 oder 2011) werden die Wiener Dienstleistungsunternehmen dem Wettbewerb von Anbietern aus dem benachbarten Ausland ausgesetzt sein. Insbesondere im Bauhaupt- und -nebegewerbe kann das zu größeren Verwerfungen führen, da die Nachbarregionen nahe genug liegen, um bisher regionale Märkte über Mechanismen der grenzüberschreitenden Leistungserbringung aufbrechen zu können. Die angrenzenden Auslandsmärkte befinden sich hier innerhalb jener Reichweite, die für die Marktradien dieser Dienstleistungen in etwa zutreffen (150 km bis 250 km). Der wahrscheinliche Verlust von Marktanteilen auf dem Inlandsmarkt kann also zumindest teilweise durch Zugewinne auf den Auslandsmärkten kompensiert werden, sofern eine den Präferenzen entsprechende Produktpalette angeboten wird.

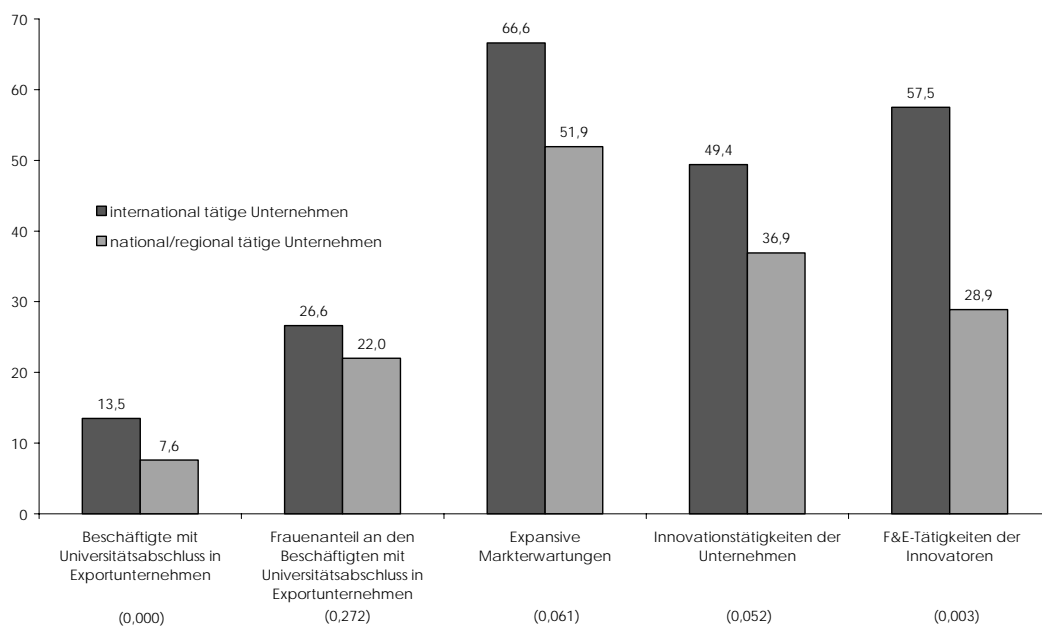
Eine Internationalisierung muss sich nicht nur auf die Absatzmärkte beziehen, sondern kann auch die Bezugsmärkte betreffen. Auf Grund der technologischen Entwicklungen im Bereich der Kommunikations- und Informationstechnologien sind manche Leistungen, die bisher nur lokal oder regional absetzbar waren, "international handelbar" geworden. Die Digitalisierung hat neue Möglichkeiten insbesondere im Dienstleistungsbereich eröffnet und das Spektrum exportierbarer Leistungen erweitert. Indem sich die Transaktionskosten und die Fixkosten für Standortverlagerungen verringert haben, ist es zu einem Aufbrechen der Wertschöpfungskette und zu sinkender Fertigungstiefe gekommen, wobei sich die Unternehmen zunehmend auf ihre Kernkompetenzen beschränken. "Outsourcen" lassen sich im Prinzip alle digitalisierbaren Dienstleistungen. Die Wiener Unternehmen sind auf Grund ihrer geographischen Lage an einer "Wohlstandskante" relativ leicht in der Lage, ihr Produktionsnetz in die benachbarten, neuen EU-Mitgliedsländer auszuweiten, um in einer grenzüberschreitenden Arbeitsteilung die jeweiligen Standortvorteile nutzen zu können. Die niedrigeren Arbeitskosten in den Nachbarregionen lassen sich in niedrigere Produktpreise und damit in Wettbewerbsvorteile auch auf den Westmärkten überführen. Damit können auch Klein- und Mittelunternehmen und nicht nur multinationale Konzerne die Vorteile der Globalisierung nutzen, sie liegen für die Wiener Unternehmen gleichsam "vor der Haustür".

Letztlich sind nach unserer empirischen Evidenz auch Unternehmen mit Internationalisierungsaktivitäten besonders wertvolle Bestandteile der regionalen Wirtschaftsstruktur. So sind exportierende Unternehmen in Wien durch einen vergleichsweise hohen Bestand an höher qualifizierten Arbeitskräften gekennzeichnet, der Anteil an Universitätsabsolventen beträgt hier 13,5%, während er in den Unternehmen, die nur den Inlandsmarkt beliefern, nur 7,6% ausmacht. In den Exportunternehmen liegt zudem der Frauenanteil unter den universitär Ausgebildeten höher, wobei der Unterschied zu den Unternehmen, die nur auf dem Heimmarkt tätig sind, allerdings statistisch nicht signifikant ist. Die Auslandsmärkte bieten zudem mehr Expansionsmöglichkeiten. Immerhin 2/3 der Exportunternehmen, aber nur etwa die Hälfte der national tätigen Unternehmen, heben expansive Erwartungen über ihre Märkte. Nicht zuletzt sind Wiener Exportunternehmen auch innovativer und forschungsintensiver als inlandsorien-

tierte Unternehmen: 50% der Exportunternehmen sind innovativ (Unternehmen ohne Exporte 37%) und 57% der innovativen Exportunternehmen betreiben Forschung und Entwicklung (ohne Exporte 29%).

Abbildung 4.2: Eigenschaften von Wiener Exportunternehmen

Anteile in %



Q: Eurostat, CIS III. – Werte in Klammer: Irrtumswahrscheinlichkeit für signifikante Unterschiede in %.

Schon aus diesen Ergebnissen wird klar, dass Innovation und Internationalisierung grundsätzlich komplementäre Aktivitäten darstellen. Innovative Unternehmen sind eher in der Lage, sich auf den Auslandsmärkten zu behaupten – vor allem, wenn sie in Metropolen ansässig sind, wo Wettbewerbsvorteile kaum über niedrige Preise realisiert werden können. Insbesondere F&E-Aktivitäten erhöhen die Qualität und das Design von Produkten und machen Auslandserfolge damit wahrscheinlicher. Zudem sind neue Produkte oftmals Auslöser für eine Internationalisierung, Produktentwicklungs- und -differenzierungskapazitäten bilden einen spezifischen Vorteil in der Ausschöpfung von Auslandspotentialen. Schon *Vernon* (1966) hat daher in seiner Produktzyklustheorie Innovation als treibende Kraft für Exporte angesehen, später erzielte *Krugman* (1979) in der Technology-Gap – Handelstheorie ähnliche Ergebnisse. Ebenso weist *Dunning* (1988), der einen eklektischen Ansatz zu ausländischen Direktinvestitionen konzipiert hat, den Innovationen eine zentrale Bedeutung in der Internationalisierung zu.

Umgekehrt helfen eine größere Offenheit nach außen und das Wissen um internationale Märkte bei der Entwicklung neuer Produkte und Produktionsverfahren. International tätige Unternehmen haben also Informationsvorteile. Dazu kommt, dass der Zugang zu internationalen Märkten die Erträge von Innovationen erhöht, womit ein Anreiz zu Innovationen gesetzt

ist. Das wiederum führt zu weiterer Internationalisierung, weil die Unternehmen ihre Innovationen mit Größenvorteilen vermarkten wollen. Es kann also ein selbst verstärkender Mechanismus vermutet werden, in dem Innovationsorientierung und Internationalisierung durch positive Rückkopplungsschleifen verbunden sind und sich gegenseitig befruchten.

Empirisch wird der Zusammenhang zwischen Innovation und Internationalisierung durch eine Reihe von internationalen Studien bestätigt. So zeigen *Yang et al.* (2004) für taiwanesischen Klein- und Mittelunternehmen, dass die technologische Wettbewerbsfähigkeit (gemessen an Forschung und Entwicklung, Technologieimport, Investitionen in Humankapital) die Wahrscheinlichkeit für Exportaktivitäten erhöht. Ähnlich findet *Wakelin* (1997) für britische Sachgütererzeuger einen positiven Einfluss von der Forschungs- und Entwicklungsintensität auf die Exportwahrscheinlichkeit und Exportintensität. *Gourlay et al.* (2005) bestätigen diesen Befund für britische Dienstleistungsunternehmen. *Verhees* (2004) untersucht den kombinierten Effekt von Markt- und Innovationsorientierung auf Produktinnovation und Unternehmenswachstum und stellt einen positiven Zusammenhang fest. Auch für spanische, US-amerikanische und kanadische Exporteure zeigt sich eine (im Vergleich zu Nicht-Exporteuren) überlegene Forschungs- und Entwicklungsintensität (*Barios et al.*, 2003, *Dhanaraj – Beamish*, 2003). Schließlich wurde auch in einer deutschen Untersuchung auf Individualdatenbasis (von 7.000 Industriefirmen) ein positiver Einfluss der Technologieorientierung eines Unternehmens auf seine Exportleistung nachgewiesen (*Wagner*, 1995).

Zusammenhänge mit der Internationalisierung können empirisch nicht nur für Forschung und Entwicklung, sondern auch für die Produktivität der Unternehmen hergestellt werden, wobei die Kausalität hier allerdings nicht eindeutig ist. Manche Ansätze sehen in einer höheren Produktivität die Ursache für die Aufnahme von Exportaktivitäten, weil Exporte mit Fixkosten verbunden sind, die nur durch vergleichsweise produktive Unternehmen überwunden werden können (*Helpman et al.*, 2004). So kann etwa ein Distributionsnetz im Ausland nur von leistungsfähigen Unternehmen aufgebaut werden. Andererseits können Lerneffekte aus der Bedienung der Auslandsmärkte zu Produktivitätssteigerungen bei exportierenden Unternehmen führen. Dazu kommt ein verstärkter Innovationsdruck, der sich aus dem größeren Wettbewerb auf internationalen Märkten ergibt (*Wagner*, 2005).

Zusammenfassend kann damit zweifelsfrei gezeigt werden, dass Innovation und Internationalisierung sinnvolle Schwerpunktsetzungen für eine urbane Wirtschaftspolitik darstellen, die ihre Förderungsaktivitäten auf kleine und mittlere Unternehmen sowie den Dienstleistungsbereich zu fokussieren sucht. Beide Aktivitäten sind komplementär und selbst verstärkend. Sie führen zu einer höheren Wettbewerbsfähigkeit auf Unternehmens- und Regionsebene und wirken positiv auf den regionalen Strukturwandel ein. Besonders trifft dies auf die Wirtschaft der Stadt Wien zu, die als Metropole an der europäischen "Wohlstandskante" die Chancen der Globalisierung besonders gut nutzen kann, sofern es ihren Unternehmen gelingt, auf Märkten mit Produktwettbewerb (anstelle von Preiswettbewerb) zu reüssieren.

Die beiden folgenden Kapitel werden sich also auf Internationalisierung und Innovationsorientierung als sinnvolle Schwerpunktfelder des Wiener Unterstützungssystems konzentrieren. Einer detaillierten Sichtung der derzeit genutzten Förderinstrumente werden jeweils Überlegungen folgen, die eine Optimierung des Designs der regionalen Förderaktivitäten in diesen Schwerpunktfeldern zum Ziel haben.

5. Handlungsfeld Internationalisierung: Überlegungen zum optimalen Förderdesign

5.1 Zum Internationalisierungsverhalten der interessierenden Adressatengruppen

Überlegungen zur Stärkung der Internationalisierungsaktivitäten klein- und mittelbetrieblich strukturierter (Dienstleistungs-)Unternehmen in Wien bewegen sich aufgrund einer unzureichenden Datenbasis in Österreich empirisch auf sehr dünnem Eis.

So steht für die Beobachtung des internationalen Warenhandels mit Außenhandelsstatistik und einzelnen Positionen der Konjunkturerhebung im produzierenden Bereich zwar ein sehr ausgebautes und international vergleichbares Berichtswesen zur Verfügung. Allerdings sind die Informationen der Außenhandelsstatistik regional nur eingeschränkt verwertbar, und Informationen über die Charakteristik der exportierenden Unternehmen (und damit auch deren Größe) fehlen in den genannten Sekundärstatistiken zumindest in ihrer publizierten Form gänzlich⁵⁸). Für den internationalen Dienstleistungshandel liegen gemessen an Vollständigkeit, Qualität und sektoraler Disaggregation selbst für die nationale Ebene nur unzureichende Informationen vor⁵⁹). Für die regionale Ebene oder gar für das einzelne exportierende Dienstleistungsunternehmen fehlen sie wegen vielfältiger datentechnischer Probleme (vgl. dazu etwa *Reeh*, 1996) gänzlich.

Unsere Analyse kann sich daher im wesentlichen nur auf zwei nationale Datenquellen stützen, die zumindest rudimentäre Informationen über den Umfang der Exporttätigkeit österreichischer und Wiener Unternehmen nach Größe bzw. Sektor bieten und rudimentäre Aufschlüsse über die Charakteristika des Internationalisierungsprozesses kleiner und mittelständischer Unternehmen erlauben.

⁵⁸) Da sowohl die Außenhandelsstatistik als auch die Exportinformationen der Konjunkturerhebung auf Umfragebasis ermittelt werden, wäre deren Auswertung auf der Ebene der individuellen Unternehmen grundsätzlich denkbar. Allerdings stellt Statistik Austria externen Nutzern derzeit keinerlei (anonymisierte) Informationen auf Individualdatenebene aus ihren Erhebungen zur Verfügung.

⁵⁹) Einzige Datenquelle ist hier die Dienstleistungsbilanz der Zahlungsbilanzstatistik, die vor allem auf Meldungen von Banken über die mit dem Außenhandel von Dienstleistungen verbundenen Zahlungsströme aufbaut. Die sektorale Nomenklatur dieser Statistik ist mit VGR und gängigen Unternehmensstatistiken nicht kompatibel und bleibt auf einem sehr hohen und wenig aussagekräftigen Aggregationsniveau. Dazu sind mehrere Positionen nur auf Nettobasis (Ausfuhren minus Einfuhren) erfasst. Verzerrungen aus der unterschiedlichen Verbuchung von Ex- und Importen in einzelnen Sektoren sowie eine große (und im Zeitablauf zunehmende) Position nicht aufteilbarer Leistungen (NAL) kommt hinzu. Vor allem aber folgt die Dienstleistungsbilanz dem "Inlandskonzept" und bildet damit Leistungsexporte, die durch eine Niederlassung im Ausland erbracht werden, überhaupt nicht ab. Auch Dienstleistungsexporte, die durch die Fahrt des Konsumenten zum Produzenten zustande kommen (grenzüberschreitender Einkaufsverkehr) sowie Dienstleistungen in Zusammenhang mit Warenlieferungen (etwa Planungs- und Montageaktivitäten) finden in der Dienstleistungsbilanz nur teilweise Berücksichtigung.

Zum einen ist dies die Umsatzsteuerstatistik von Statistik Austria, die Daten aus der Umsatzsteueranmeldung der Finanzverwaltung aufarbeitet und mit 3-jährigem Nachlauf verfügbar macht. Sie enthält Informationen über die steuerfreien Umsätze in Zusammenhang mit Ausfuhrlieferungen gemäß § 6 Abs. 1 Z.1 UStG (für den Extra-EU-Handel) sowie für innergemeinschaftliche Lieferungen gemäß Art.6 Abs.1 Z.1 u. 2 UStG (für Exporte in die EU), die eine Quantifizierung von Ausfuhrwerten nach Wirtschaftsbereichen, Unternehmenssitz und unterschiedlichen Stufen des steuerbaren Umsatzes ermöglichen. Damit können Unterschiede in der Exportintensität zwischen Industrie- und Dienstleistungsunternehmen sowie zwischen Unternehmen unterschiedlicher Größe herausgearbeitet werden. Auch eine Gegenüberstellung der Exportportorientierung Wiener und österreichischer Unternehmen ist mit der Einschränkung der Datenbasis zugrunde liegenden Unternehmenskonzeptes (Zurechnung nach dem Sitz des meldenden Unternehmens) möglich.

Zum anderen können ergänzende Informationen zu den Charakteristika des Internationalisierungsprozesses in unterschiedlich großen Unternehmen durch eine Unternehmensbefragung des WIFO aus dem Jahr 2003 beigebracht werden (*Wolfmayr – Stankovsky, 2003*). Hier wurden 1.880 österreichische Industrieunternehmen aller Größenklassen zu Intensität und Reichweite ihrer Exportaktivitäten, aber auch zu den zugrunde liegenden Motiven und Barrieren ihrer Ausfuhraktivitäten befragt. Bei einer Rücklaufquote von 26% konnte ein vollständiger Datensatz für 487 antwortende Unternehmen aufgebaut werden, der auch für eine regionale Sonderauswertung für Wien genutzt werden kann. Allerdings bleibt die Aussagekraft dieser Erhebung aufgrund der zugrunde liegenden Stichprobencharakteristik beschränkt⁶⁰). Erkenntnisse über den Dienstleistungsbereich können daraus allenfalls im Analogieschluss gewonnen werden, auch lässt die Stichprobengröße in regionaler Dimension nur Tendenzangaben zu.

Aus diesem Grund greift die Analyse auch auf vielfältige Ergebnisse aus internationalen Studien zurück, wobei allerdings auch hier Einschränkungen hingenommen werden mussten. Grundsätzlich ist die industrieökonomische und (vor allem) betriebswirtschaftliche Internationalisierungsliteratur in ihrer Breite mittlerweile kaum noch überschaubar. Ein Großteil der Arbeiten differenziert allerdings nicht nach der Unternehmensgröße und bezieht sich sektoral allein auf die Industrie. Tiefgreifende Analysen für den Dienstleistungsbereich sowie (noch verstärkt) zum Internationalisierungsprozess des kleinbetrieblichen Dienstleistungssegments sind dagegen in der Literatur selten und zeigen die typischen Probleme einer noch "jungen" For-

⁶⁰) Die Stichprobenauswahl erfolgte auf Basis des Erhebungssamples des WIFO-Konjunkturtests, das eine möglichst große Repräsentativität nach dem Beschäftigtenkriterium anstrebt und daher verstärkt mittlere und große Unternehmen enthält. Konkret enthält das Sample zu rund 40% Kleinunternehmen, rund 34% der befragten Unternehmen haben zwischen 100 und 500 Beschäftigte. Die regionale Schichtung der Stichprobe entspricht in etwa dem Produktionsanteil, die Stichprobenbasis der regionalen Sonderauswertung ist daher mit kaum 70 Unternehmen nicht sehr groß.

schungsrichtung⁶¹): Ein Großteil der Arbeiten bezieht sich auf einzelne Branchen oder Standorte und beschreibt Fallstudienevidenz. Quantitative Analysen bleiben oft deskriptiv, basieren auf stark eingeschränkter Datenbasis oder gehen über die Identifikation bivariater Zusammenhänge nicht hinaus (*Coviello – McAuley, 1999; Knight, 1999*). Im folgenden Abschnitt wird daher versucht, diese Schwächen durch die Sichtung eines möglichst breiten Spektrums von Ergebnissen zu überwinden. Die Relevanz dieser Erkenntnisse für die konkrete Aufgabenstellung wird durch deren Verzahnung mit empirischer Evidenz für Wien sichergestellt.

5.1.1 *Internationalisierung und Unternehmensgröße: Nachteile für kleine und mittlere Unternehmen*

Weitgehend unstrittig ist in der Literatur zunächst, dass Internationalisierungsprozesse für kleine und mittlere Unternehmen aufgrund der Unternehmenscharakteristika dieser Gruppe eine besondere Herausforderung darstellen. *Ceteris paribus* ist damit von einem positiven Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Internationalisierungsgrad auszugehen.

Zum einen nehmen Probleme im Bereich Finanzierung, Managementkapazität, Informationszugang oder Organisationsstruktur, die nach vielfältiger empirischer Evidenz (*Buckley, 1989; Smallbone et al., 2003*) die Entwicklung kleiner Unternehmen (auch) am Inlandsmarkt beeinträchtigen, im Auslandsgeschäft noch ungleich größere Dimensionen an: So wird ein Kleinunternehmen mit Kreditbeschränkungen am Heimmarkt bei Investitionen im Ausland noch größere Finanzierungsprobleme vorfinden, auch die Beschaffung von Informationen über Inputs, Wettbewerbsumfeld, Absatzchancen oder Investitionsmöglichkeiten wird auf internationaler Ebene noch ungleich schwieriger sein. Nicht zuletzt stellt auch die Organisation von Produktion und Absatz im Ausland schon aufgrund unterschiedlicher – und für das bestehende Managementpersonal oft ungewohnter – Rechts- und Normensysteme eine ungleich größere Herausforderung dar.

Zum anderen kommen Ressourcenbeschränkungen von KMU in diesen Bereichen im Internationalisierungsprozess stärker zur Geltung, weil die Eintrittskosten in Auslandsmärkte meist Fixkostencharakter haben (*Sterlaccini, 2001; Bagchi – Sen, 1999*). Die "Einheitskosten" einer Auslandsaktivität liegen damit bei kleinen Firmen vergleichsweise hoch (*Mittelstaedt et al., 2003*):

- So setzen erfolgreiche Auslandsaktivitäten ein breites Spektrum von Informationen über Konsumentenpräferenzen, Marktstruktur, Normensystem, Besteuerung, Zollbestimmungen, Vertriebskanäle, Ausschreibungssancen, Qualitätsstandards sowie (bei Investitionsstrategien) Finanzierungsmöglichkeiten, Genehmigungsverfahren, Zuliefermärkte u.ä. voraus. Der Erwerb solcher Informationen ist meist nur über aufwändige Marktanalysen bzw. den externen Zukauf spezialisierter Dienstleistungen (Rechtsbera-

⁶¹) Noch Ende der neunziger Jahre finden *Coviello – McAuley (1999)* in einem Survey einschlägiger Journals für einen 10-Jahres-Zeitraum nur 16 Fachbeiträge zum Internationalisierungsprozess in KMU. Nur 5 dieser Aufsätze bezogen sich auf den Dienstleistungsbereich.

tung etc.) möglich. Ihre Kosten sind vom angestrebten Geschäftsvolumen weitgehend unabhängig. Ähnliches gilt für die teils hohen Kosten der Marktbearbeitung selbst, die von Marketingausgaben (Übersetzungskosten, Werbung, Reisekosten etc.) bis zu den Suchkosten für Vertriebspartner und eine Bankverbindung im Zielland reichen. Auch für sie kann kein proportionaler Zusammenhang zum Umfang der Auslandsaktivität unterstellt werden, auch hier werden KMU mit ihren ohnehin strikten Finanzierungsbeschränkungen (Bilkey, 1978) damit stärker belastet sein.

- Auch Verwaltungskosten (Dokumentations- und Genehmigungspflichten) sowie Kosten für die Überwindung von nicht-tarifären Handelsbarrieren haben in hohem Maße Fixkostencharakter, zumal letztere oft auch Modifikationen beim angebotenen Produkt notwendig machen. Internationale Liberalisierungsschritte haben hier vor allem zu einer Reduktion variabler Transaktionskosten (etwa Zölle) geführt, durchschlagende Erfolge im Abbau nicht-tarifärer Hemmnisse sind dagegen vor allem im Dienstleistungsbereich bisher ausgeblieben (EU-Kommission, 2001; Hoekman, 2006). Gerade letztere sind aber für KMU mit ihrer beschränkten Ressourcenbasis schwer zu überwinden (OECD, 2001)⁶².
- Noch verstärkt gilt diese Schieflage für wissensintensive (Dienstleistungs)Unternehmen, für die sich gerade auf weniger entwickelten Märkten oft die Problematik einer Durchsetzung von Eigentumsrechten stellt (Shleifer – Vishny, 1993). Die hierzu verfügbaren Instrumente (Patente, Marken) verursachen ebenso wie ihre Durchsetzung im Streitfall hohe (und oft fixe) Kosten. Zudem sind gerade bei kleineren Unternehmen firmenspezifische Wettbewerbsvorteile oft intangibler Natur und bedürfen damit eines entsprechenden Eigentumsschutzes. Große Unternehmen punkten dagegen stärker mit Vorteilen in Management- oder Marketing-Know-how. Sie können von Konkurrenten ungleich schwerer kopiert werden (Acs et al., 2003).
- Auch externe Internationalisierungsbarrieren, wie sie aus der Unsicherheit auf internationalen Märkten (etwa politischer Instabilität oder Wechselkursschwankungen) entstehen, können von kleineren Unternehmen aufgrund fehlender Möglichkeiten zur Risikostreuung ungleich schwerer überwunden werden. Sie konzentrieren sich nicht zuletzt deshalb verstärkt auf "nahe" (bekannte) Märkte, wobei in vielen Fällen höhere Sicherheit mit geringeren Wachstumspotentialen erkaufte wird.
- Letztlich sind die Eintrittsbarrieren von KMU in Auslandsmärkte auch deshalb besonders hoch, weil ihre Organisationsstruktur einer dauerhaften Internationalisierung der Geschäftstätigkeit oft nicht angemessen ist. Nach Erkenntnissen der Organisationsthe-

⁶² Selbst dort, wo Standardisierungen letztlich umgesetzt werden, können sie oft vor allem von großen Unternehmen zu weiteren Größenvorteilen genutzt werden, weil sie mit hohen (Fix-)Kosten verbunden sind. So ist für eine Teilnahme an internationalen Produktionsnetzen meist eine Zertifizierung nach internationalen Standards (ISO 9000, ISO 14000) notwendig. Deren Kosten sind für kleine Unternehmen allerdings oft prohibitiv (Elmuti, 1996).

orie (Hodge - Anthony, 1991) nehmen formalisierte Entscheidungsstrukturen, klare Kompetenzabgrenzungen, zielorientierte Anreizsysteme und Mechanismen der intra-betrieblichen Spezialisierung mit der Unternehmensgröße zu. Klein(st)e Unternehmen finden im Inlandsgeschäft dagegen oft ohne formale Regeln oder klare Verantwortungsstrukturen ihr Auslangen. Mit der Aufnahme von Internationalisierungsaktivitäten entsteht daher in vielen KMU die Notwendigkeit einer grundlegenden Professionalisierung und Ausdifferenzierung der Unternehmensorganisation. Eine solche Umstrukturierung ist mit nicht unerheblichen Risiken verbunden und verursacht nicht zuletzt auch erhebliche Kosten (Personal, Weiterbildung, Beratungsleistungen etc.)

Insgesamt ist damit auch theoretisch ein vergleichsweise geringer Internationalisierungsgrad von kleinen und mittleren Unternehmen zu erwarten, wobei dies angesichts der Ressourcenbeschränkungen dieser Unternehmen in Finanz-, Human- und Organisationskapital noch verstärkt für komplexe, kapitalbasierte Internationalisierungsformen (Direktinvestitionen, Niederlassungen, Akquisitionen, Beteiligungen) gilt. Ihre geringe Bedeutung für KMU lässt sich abseits der mit dieser Internationalisierungsform verbundenen Anforderungen an die betriebsinternen Ressourcen übrigens auch auf Basis von Ansätzen der Transaktionskostentheorie (Williamson, 1985, 1991) herleiten. Derartige Analysen verstehen die Wahl der optimalen Organisationsstruktur in der Internationalisierung als striktes Optimierungskalkül (etwa Shrader, 2001; Brouthers et al., 1996; Brouthers – Nakos, 2004). Danach kann ein Unternehmen über die Integration seiner Auslandsoperationen (über eigentumsbasierte Markteintrittsformen, etwa FDI) sein Know-how schützen und Markttransaktionskosten, wie sie bei nicht eigentumsbasierten Transaktionsformen (etwa dem Export) entstehen, minimieren. Allerdings entstehen in dieser hierarchischen Lösung wiederum interne Organisationskosten (Kontrollkosten), die in ein ökonomisches Entscheidungskalkül ebenfalls einfließen werden. Optimal wird ein Markteintritt über eigentumsbasierte Lösungen (wie eine Niederlassung im Zielland) daher (nur) dann sein, wenn die internen Organisationskosten einer eigentumsbasierten Lösung unter den Transaktionskosten einer Marktlösung liegen. Ist dies nicht der Fall, werden marktbasierende Zugangsformen (Export) gewählt. Dabei wird dieses Kalkül vor allem durch drei Faktoren bestimmt (Brouthers – Nakos, 2004).

- Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile: Verfügt das Unternehmen über geringe firmenspezifische Wettbewerbsvorteile, so wird eine Integration der Auslandsaktivität zum Schutz der Eigentumsrechte des Unternehmens kaum notwendig sein. Daher werden in diesem Fall tendenziell nicht-eigentumsbasierte Eintrittsformen gewählt, um Kontrollkosten zu sparen. Dies lässt auf eine vergleichsweise geringe Bedeutung eigentumsbasierter Eintrittsformen im traditionellen kleinbetrieblichen Unternehmensbestand schließen, weil dieser nur in wenigen Fällen über einzigartige firmenspezifische Wettbewerbsvorteile verfügt. Dagegen werden solche Vorteile in wissensintensiven KMU durchaus eine Rolle spielen. Hier sollten daher auch FDI-Strategien von größerer Bedeutung sein.

- Verhaltensunsicherheit: Unternehmen können das Verhalten der Individuen im Zielland nur schwer beeinflussen, sodass im Fall integrierter Eintrittslösungen (FDI) hohe Kosten für das Monitoring und/oder die Kontrolle der Auslandseinheit anfallen (*Williamson*, 1991). Allerdings können interne Kontrollmechanismen durch Erfahrung weiterentwickelt werden (*Johanson – Vahlne*, 1977), die Kontrollkosten werden daher in international erfahrenen Unternehmen geringer sein. Nun verfügen KMU kaum über solche Erfahrungen und haben zudem aufgrund von Managementbeschränkungen wenige Kapazitäten für den Aufbau ausgefeilter Kontrollmechanismen. KMU werden damit auch aus diesem Grund nicht-eigentumsbasierte Eintrittsformen (etwa Exporte) vorziehen.
- Umfeldunsicherheit: Letztlich wird die Entscheidung über die Wahl der optimalen Eintrittsform auch durch Unsicherheiten über die politischen, rechtlichen, kulturellen und ökonomischen Umfeldbedingungen im Zielland geprägt. Integrierte Internationalisierungsformen sind von solchen Unsicherheiten ungleich stärker betroffen. Generell äußert sich dies in einem stärkeren Einsatz nicht-eigentumsbasierter Eintrittsformen auf risikoreichen Märkten (*Erramilli – Rao*, 1993). In Hinblick auf unsere Fragestellung lässt es einen Bias zu nicht-eigentumsbasierten Formen der Internationalisierung in KMU vermuten, weil kleinere Unternehmen (wie oben gezeigt) tendenziell stärker risikoavers agieren als Großunternehmen.

Empirisch bestätigt werden diese Überlegungen durch eine mittlerweile breite empirische Literatur zum "mode-choice" der Unternehmen im Internationalisierungsprozess. Grundsätzlich zeigen deren Ergebnisse den Export als primäre Strategie von KMU beim Marktzugang auf Auslandsmärkten (*Leonidou – Katsikeas*, 1996; *Coviello – McAuley*, 1999; *Erramilli*, 1990), weil hier ein vergleichsweise geringer Ressourceneinsatz mit größerer Flexibilität und damit begrenztem Risiko einhergeht. Werden stärker hierarchie-basierte Internationalisierungsformen eingesetzt, liegen ihnen in KMU stärker vertragliche Vereinbarungen als eine Kapitalbindung zugrunde (*Berra et al.*, 1995; *Hollenstein*, 2005). Liegt doch eine finanzielle Bindung vor, so hat sie in der Mehrzahl der Fälle die Form einer Minderheitsbeteiligung. Vollständiges Eigentum an einer Auslandsniederlassung ist bei kleinen Unternehmen dagegen selten (*Mutinelli – Piscitello*, 1998; *Fujita*, 1995; *Hollenstein*, 2005). Selbst dort, wo (wie im Dienstleistungsbereich; vgl. Abschnitt 5.2) für die Leistungserbringung eine Präsenz im Zielland unabdingbar ist, ziehen KMU reine Kooperationslösungen vor, eigentumsbasierte Formen des Markteintritts konzentrieren sich dagegen auf große Unternehmen (*Erramilli – Rao*, 1993, *Brouthers – Brouthers*, 2003). Trotz seiner damit geringen Orientierung auf Investitionen im Ausland kann auch im KMU-Bereich – der Theorie entsprechend – ein negativer Zusammenhang zwischen Länderisiko und Investitionsaktivitäten gezeigt werden (*Shrader – Oviatt, McDougall*, 2000; *Brouthers – Nakos*, 2004). Allerdings erhöhen große firmenspezifische Wettbewerbsvorteile auch hier die Wahrscheinlichkeit eigentumsbasierter Strategien (*Erramilli – Rao*, 1993; *Brouthers – Nakos*,

2004)⁶³). Wissensintensive Unternehmen dürften also in Einklang mit der Theorie (Schutz der Eigentumsrechte) auch im KMU-Bereich vergleichsweise stärker Investitionen im Ausland tätigen.

Insgesamt sind die Internationalisierungsbarrieren für kleinere Unternehmen damit gerade bei komplexen, eigentumsbasierten Internationalisierungsformen erheblich. Es kann daher nicht überraschen, dass die empirische Literatur gerade für den Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und ausländischen Direktinvestitionen eine sehr eindeutige Evidenz beibringen kann. So zeigt *Hollenstein* (2005) in einer groß angelegten Befragung von (mehr als 2.400) Schweizer Unternehmen, dass Wahrscheinlichkeit wie Ausmaß einer Investitionstätigkeit im Ausland signifikant mit der Unternehmensgröße ansteigen. Auch umfangreiche Förderdaten der Kreditanstalt für Wiederaufbau (*Benken*, 2006) zeigen für Deutschland einen schroffen Anstieg von Investitionswahrscheinlichkeit wie -volumen mit der Unternehmensgröße, unter einer Schwelle von 250 Beschäftigten sind ausländische Direktinvestitionen danach als Internationalisierungsform für deutsche Unternehmen praktisch irrelevant. Ähnliche Ergebnisse liefert eine groß angelegte Befragung im Rahmend es EU-Beobachtungsnetzwerks für KMU (ENSR), in der insgesamt 7.699 KMU in 19 EU-Ländern (darunter Österreich) zu ihren Internationalisierungsstrategien befragt worden sind (*EU-Kommission*, 2003b; *OECD*, 2005): Danach verfolgen nur 1-4% der europäischen KMU Strategien der Direktinvestition im Ausland, auch bei direktem Engagement im Zielland überwiegen Formen der informellen Kooperation. Diese Ergebnisse bestätigen eine Reihe von teils älteren und (gemessen an der Stichprobe) kleineren Analysen für verschiedene Länder (*UNCTAD*, 1993; *Simoes – Crespo*, 2002), die zudem auch eine größere Überlebenswahrscheinlichkeit der Auslandsniederlassungen von großen Unternehmen finden (*Evans et al*, 1999; *Shaver – Mitchell – Yeung*, 1995)⁶⁴).

Für die Exporttätigkeit sind die Ergebnisse aufgrund der klaren Präferenz von KMU für nicht-eigentumsbasierte Marktzutrittsformen naturgemäß nicht ganz so eindeutig. Auch hier lassen die empirischen Ergebnisse aber auf verstärkte Hemmnisse in kleineren Unternehmen schließen. Zwar findet sich hier eine Reihe von Analysen, die keine signifikante Größenabhängigkeit von Exportaktivitäten feststellen können (*Bilkey – Tesar*, 1977; *Cavusgil*, 1980; *Moon – Lee*, 1990; *Leonidou – Katsikeas*, 1996; *Wolff – Pett*, 2000). Die deutliche Mehrheit der Studien spricht jedoch für einen signifikanten (positiven) Zusammenhang zwischen Exporterfolg und Unternehmensgröße, wobei solche Ergebnisse für verschiedene Länder und unterschiedliche Exportindikatoren (Exportwahrscheinlichkeit, Exportintensität, Marktanteil im Ausland) beigebracht werden konnten (*Tookey*, 1964; *Lall – Kumar*, 1981; *Reid*, 1982; *Christensen et al.*, 1987;

⁶³ So finden *Osborne* (1996) bzw. *Burgel – Murray* (2000) einen signifikant positiven Zusammenhang zwischen der Forschungsorientierung von KMU und der Wahrscheinlichkeit eigentumsbasierter Internationalisierungsstrategien.

⁶⁴ Dies korrespondiert wiederum mit dem Ergebnis der genannten ENSR-Befragung, wonach ausländische Direktinvestitionen in mittleren Unternehmen (große Unternehmen wurden nicht befragt) deutlich stärker (positiv) auf den Unternehmenserfolg einwirken als in kleinen bzw. Mikrounternehmen.

Calof, 1994; Moini, 1995; Wagner, 1995; Acs et al., 1997; Wakelin, 1997; Pan – Li – Tse, 1999; Simoes – Crespo, 2002; Barrios et al., 2003; Gourlay et al., 2005; Fryges, 2006; Benken, 2006).

Nach neueren Ergebnissen dürften die genannten insignifikanten Ergebnisse durch die unterstellte (lineare) Funktionalform der Beziehung zwischen Unternehmensgröße und Exportaktivität mit beeinflusst gewesen sein. So lassen Ergebnisse der Organisationsforschung zwar erkennen, dass große Unternehmen eher als Kleinbetriebe über eine Betriebsorganisation verfügen, die mit Internationalisierungsprozessen kompatibel ist. Gleichzeitig zeigen sie aber auch, dass zunehmendes internationales Engagement mit steigenden Koordinationskosten verbunden ist, wobei sich diese Kosten sprunghaft vervielfachen können, wenn eine kritische Schwelle der Internationalisierung überschritten wird (*Geringer et al., 1989*). Dies legt die Erwartung eines positiven, aber nichtlinearen Zusammenhanges zwischen Firmengröße und Exportintensität nahe – eine Hypothese, die durch neuere Analysen bestätigt wird.

So zeigt *Hollenstein (2005)* für das erwähnte Schweizer Unternehmenssample, dass die Unternehmensgröße einen wichtigen Einflussfaktor für Internationalisierungsaktivitäten darstellt, aber nur bis zu einem bestimmten Schwellenwert (200 Beschäftigte). In einer Analyse von 1468 britischen Dienstleistungsfirmen (*Gourlay et al., 2005*) steigt die Exportwahrscheinlichkeit mit der Firmengröße, die Exportintensität folgt dagegen einer umgekehrten U-Kurve, wobei sich 90% der Unternehmen im steigenden Ast dieser Kurve befinden. Für deutsche und britische Unternehmen wird das Ergebnis eines nicht-linearen Zusammenhangs zwischen Unternehmensgröße und Exportaktivitäten durch *Wagner (1995, 2001)* und *Fryges (2006)* bzw. *Wakelin (1997)* und *Barrios et al. (2003)* bestätigt. Sie finden in ökonometrischen Schätzungen zu den Bestimmungsgründen der Exporttätigkeit auf Individualdatenebene signifikant positive Koeffizienten für die Größe des Unternehmens, aber signifikant negative Koeffizienten für das Quadrat dieser Größe. Dies deutet auf eine mit der Unternehmensgröße wachsende, aber abnehmende Exportintensität hin (*Fryges, 2006*).

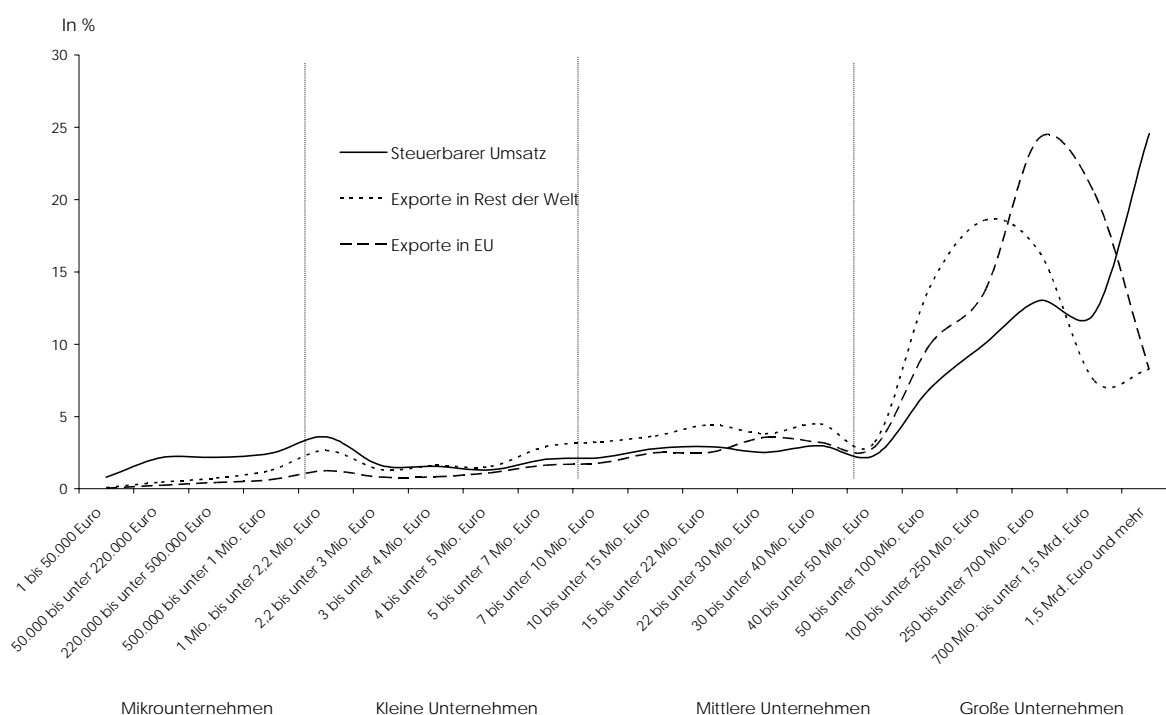
Dabei gilt dieser Zusammenhang nicht für alle Branchen in gleicher Weise (*Wagner, 2001*), wie neuere Analysen überhaupt eine erhebliche Heterogenität der Internationalisierungsmuster im Unternehmensbestand deutlich machen. So findet *Wagner (1995)* in einem Individualdatensatz von 7000 deutschen Industriefirmen zwar generell eine klare Größenabhängigkeit von Exportstrategien. Allerdings zeigt er auch, dass viele erfolgreiche Exporteure klein- oder mittelbetrieblich strukturiert sind, während sich auch unter den großen Unternehmen eine Reihe von Nicht-Exporteuren findet. Zudem zeigt *Wagner (2003)*, dass die Erklärungskraft der Größenvariable in einem ökonometrischen Erklärungsmodell abnimmt, wenn um unbeobachtete Heterogenität in den Daten kontrolliert wird. Dies spricht dafür, dass nicht die Größe des Unternehmens selbst den limitierenden Faktor für die Exportaktivität darstellt, sondern dass die Unternehmensgröße andere Einflussgrößen (etwa die Ressourcenbasis im Unternehmen oder die internationale Erfahrungen des Managements) abbildet, die mit der Unternehmensgröße korreliert sind (*Calof, 1994; Wolff – Pett, 2000*). Damit muss die Unternehmensgröße nicht für alle KMU einschränkend wirken, wobei bisherige Analysen (etwa *Burgel – Murrey, 2000*;

Hollenstein, 2005) dies vor allem für wissens- und technologieorientierte KMUs nahe legen. Wir werden auf dieses Faktum in unseren förderpolitischen Überlegungen zurückkommen.

Für Österreich und Wien lassen sich größenspezifische Probleme im Internationalisierungsprozess aus einer Auswertung der Umsatzsteuerstatistik erkennen, die neben Steuerfällen und steuerbaren Umsätzen auch die Steuerbefreiungen für Ausfuhrlieferungen und innergemeinschaftliche Lieferungen nach Größenklassen erkennen lässt⁶⁵).

Abbildung 5.1: Exportvolumina in Wien nach Unternehmensgröße

Umsätze lt. Umsatz-Statistik in %; Durchschnitt 2001/2002



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

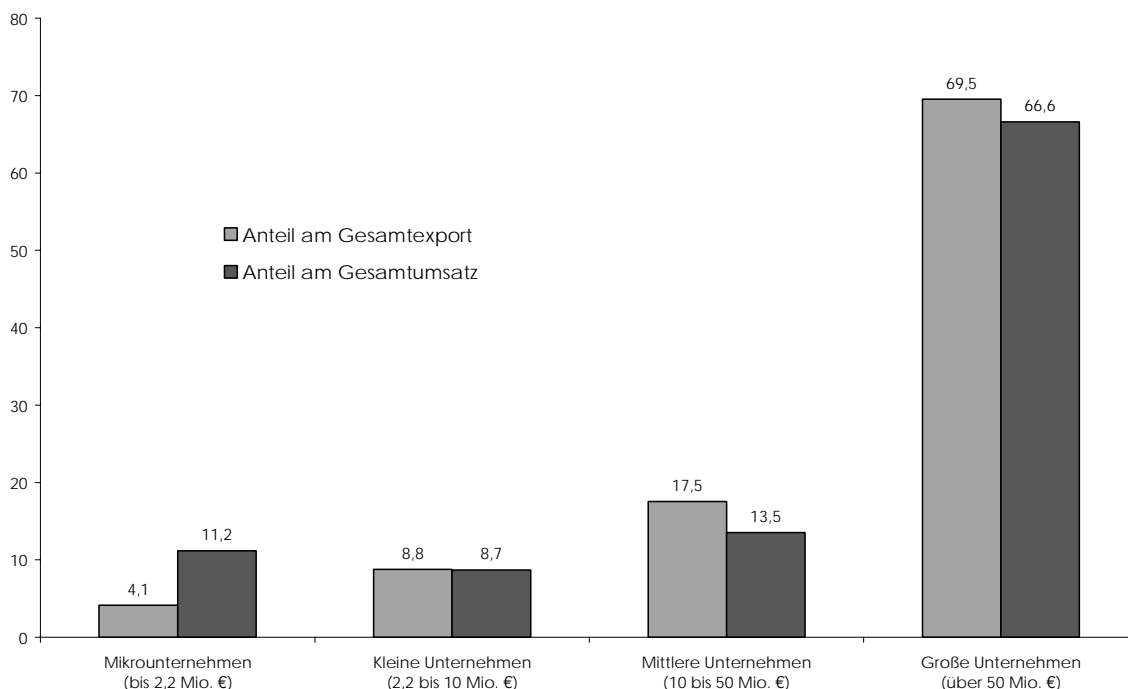
Danach zeigt das gemeldete Exportvolumen in Wien in einer Sichtung der Anteile der einzelnen Unternehmensgrößenklassen (Abbildung 5.1) im Durchschnitt der beiden letzten auswertbaren Jahre eine klar rechtsschiefe Verteilung, obwohl die Masse der Wiener Unterneh-

⁶⁵) Nicht nach Umsatzgrößenklassen publiziert sind Steuerbefreiungen in Zusammenhang mit Lohnveredelung, sowie solche für Seeschifffahrt, Luftfahrt sowie die Beförderung im grenzüberschreitenden Beförderungsverkehr. Sie machen österreichweit zuletzt nur rund 8% der exportrelevanten Steuerbefreiungen aus und dürften das Gesamtergebnis nach Größenklassen daher kaum verzerren. Allerdings treten derartige Steuerbefreiungen in Wien vermehrt auf, eine geringfügige Unterschätzung der Exportaktivitäten Wiens im nationalen Vergleich ist also nicht auszuschließen.

men) und damit auch der Großteil der Steuerfälle im Mikro- und kleinbetrieblichen Bereich verortet ist (vgl. Abschnitt 3). Dabei liegt der Anteil der einzelnen Umsatzstufen an den gemeldeten Ausfuhrumsätzen bis in den Bereich größerer Kleinunternehmen durchgängig niedriger als beim Gesamtumsatz. Ab einem Firmenumsatz von etwa 5 Mio. € liegt der Exportanteil in den Rest der Welt, ab einem solchen von etwa 30 Mio. € auch jener der Exporte in die EU15 über dem Umsatzanteil. Für beide Marktgebiete steigt der Exportanteil freilich erst ab einem Firmenumsatz von 50 Mio. € steil an, sodass der ganz überwiegende Teil der Wiener Ausfuhrerlöse in großen Unternehmen entsteht (Abbildung 5.2)

Abbildung 5.2: Exportaktivitäten nach Unternehmensgrößen im Vergleich

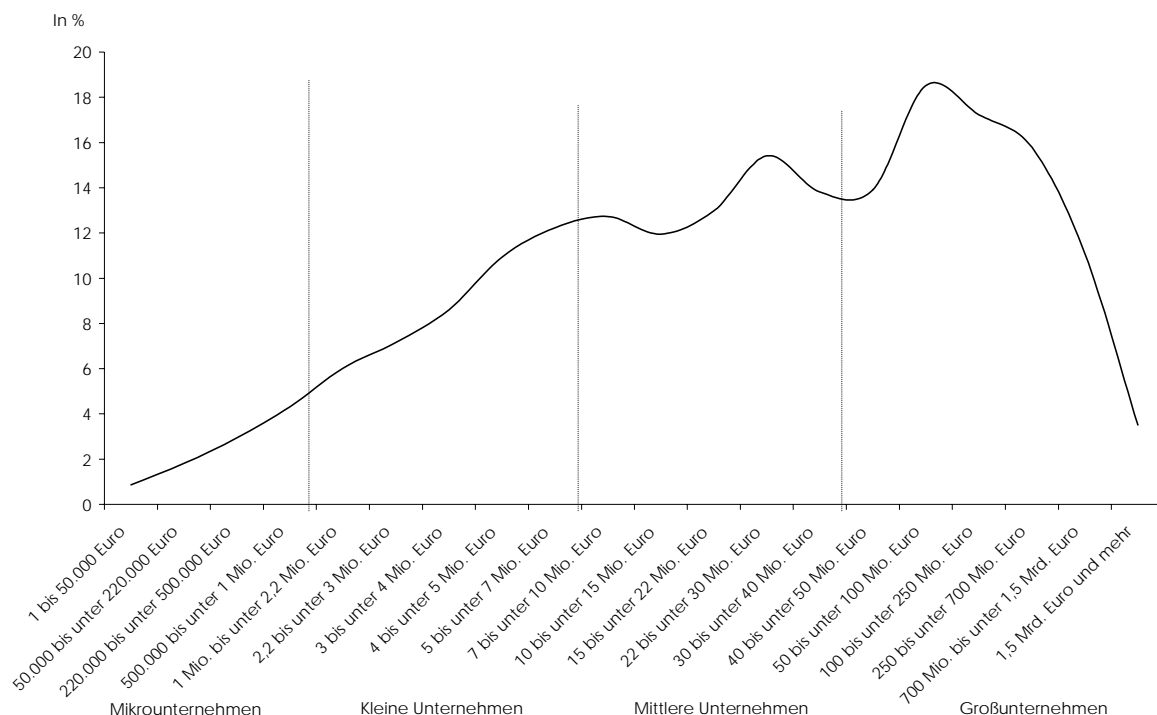
Anteile in %, Durchschnitt 2001/2002



Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen.

Immerhin werden fast 70% dieser regionalen Exportumsätze von großen Unternehmen erwirtschaftet, der Beitrag von kleinen Unternehmen (8,8%) und vor allem von Mikrounternehmen (4,1%) zum Ausfuhrvolumen ist dagegen vergleichsweise gering. Damit trägt der mittlere und große Unternehmensbestand auch gemessen am Umsatzvolumen deutlich überdurchschnittlich zur Wiener Ausfuhrleistung bei. Der Exportanteil in Mikrounternehmen erreicht dagegen kaum mehr als ein Drittel ihres Umsatzanteils.

Abbildung 5.3: Exportintensitäten nach Unternehmensgröße in Wien im Vergleich Exportumsätze in % steuerbare Umsätze, Durchschnitt 2001/2002



Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – 1) Ausfuhrlieferungen und innergemeinschaftliche Lieferungen, ohne Lohnveredelung, sowie See-/Luftfahrt und grenzüberschreitende Beförderung.

Insgesamt steigt die Exportintensität der Wiener Unternehmen auf diese Weise mit ihrer Größe zunächst steil und in der Folge mit geringerer Rate weiter an, um in der Umsatzklasse zwischen 50 und 100 Mio. € ihr Maximum zu erreichen. Für die größten Wiener Unternehmen (ab 700 Mio. € Jahresumsatz) lässt sich dagegen eine wieder erheblich niedrigere Exportintensität errechnen. Dies bestätigt die oben zitierte neuere Literatur, die für unterschiedliche Länder einen positiven, aber nicht-linearen Zusammenhang zwischen Firmengröße und Exportorientierung nachweist. Allerdings können Teile dieses Phänomens auch auf statistische und strukturelle Effekte zurückgeführt werden. So ist es denkbar, dass die datenbedingte Nichtberücksichtigung von Steuerbefreiungen im Bereich Schiff-, Luftfahrt und grenzüberschreitender Beförderung die regionale Exportintensität gerade in der größten Unternehmenskategorie nach unten verzerrt⁶⁶⁾. Zudem ist zu bedenken, dass die gezeigte Statistik *alle* Unternehmen

⁶⁶⁾ Das Fehlen der Befreiungen dieser Kategorie bedingt eine Nichtberücksichtigung relevanter Exportleistungen von Unternehmen wie etwa den ÖBB oder der AUA, die über ihren Firmensitz Wien zuzurechnen sind und in der Statistik der steuerbaren Umsätze enthalten sind.

erfasst, sodass Unterschiede in der Wirtschaftsstruktur, namentlich die hohe Dienstleistungsorientierung Wiens, auf die Ergebnisse durchschlagen⁶⁷⁾.

Übersicht 5.1: Exportaktivitäten in Wien nach Unternehmenstyp

Ø 2001/02

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

Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – ¹⁾ Ausfuhrlieferungen und innergemeinschaftliche Lieferungen, ohne Lohnveredelung, sowie See-/Luftfahrt und grenzüberschreitende Beförderung.

Dies ist vor allem auch bei der Interpretation von Übersicht 5.1 zu berücksichtigen, die Exportwahrscheinlichkeit und –intensität der Unternehmen in Wien und Österreich nach Größenklassen darstellt. Angesichts des hohen Tertiärisierungsgrades der Stadtwirtschaft und einer generell geringeren Exportorientierung im Dienstleistungsbereich (Abschnitt 5.2) ist das hier sichtbare Ergebnis geringerer Exportaktivitäten in Wien nicht überraschend⁶⁸⁾. Allerdings zeigt der Vergleich eindrücklich, dass die gezeigte Größenabhängigkeit von Exportaktivitäten nicht aus den Spezifika der Wiener Stadtwirtschaft folgt, sondern allgemeine Internationalisierungsbarrieren für KMU zur Ursache hat. So steigt die Exportwahrscheinlichkeit der Unternehmen mit der Unternehmensgröße in Wien wie Österreich gleichermaßen rasant. Auch die Größenabhängigkeit der Exportintensität gilt mit der Einschränkung schrumpfender Zuwachsraten am oberen Ende für beide Beobachtungsräume gleichermaßen, wobei die Evidenz hier für die österreichische Exportwirtschaft noch deutlicher ist als für die Wiener Stadtwirtschaft.

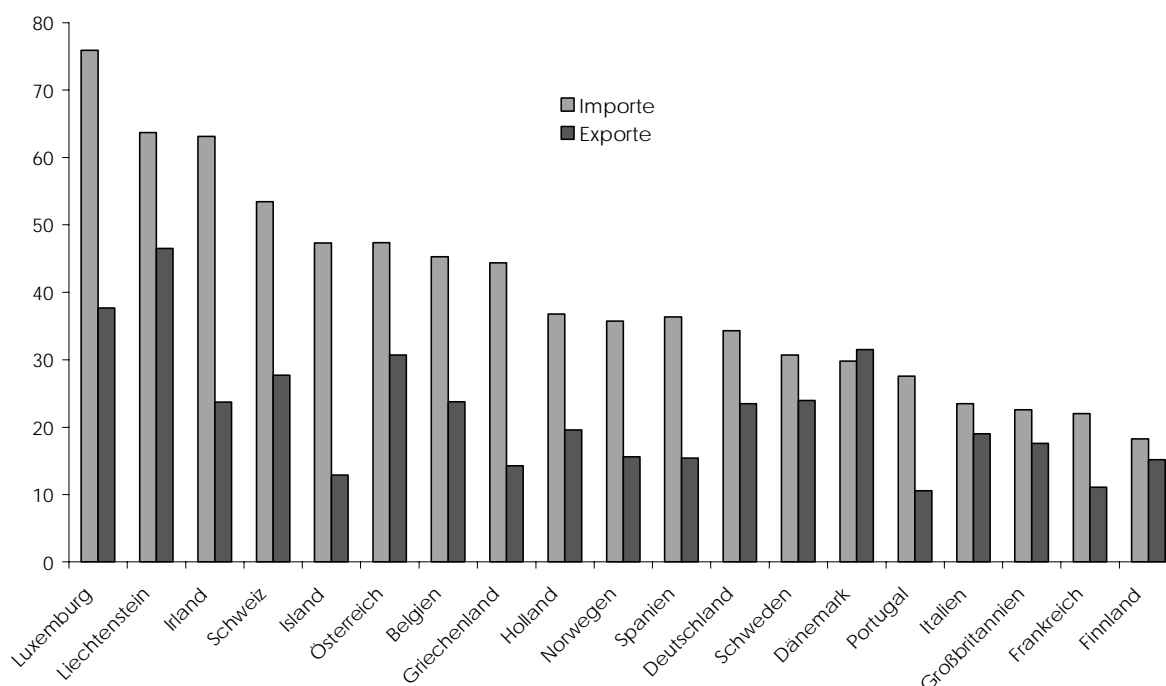
⁶⁷⁾ Zu denken ist hier an große Versorgungsunternehmen, die trotz hohen Umsatzvolumens einen nur regionalen bzw. nationalen Markt bedienen (etwa Energieversorger oder Teile des Versicherungsbereichs, aber auch der ORF). Zudem können Verzerrungen aus Holdingkonstruktionen auftreten, die in vielen Fällen in Wien ihren Sitz haben.

⁶⁸⁾ Die auf den ersten Blick möglicherweise überraschende verstärkte Exportorientierung auf den "Rest der Welt" ist durch die Zurechnung der angrenzenden Transformationsländer zu dieser Ländergruppe bedingt. Den EU-Ländern werden diese Staaten erst seit ihrem Beitritt am 1. Mai 2004 zugerechnet.

Insgesamt können Exportbarrieren für kleinere Unternehmen damit auch für Österreich und Wien als gesichert gelten, was übrigens umso schwerer wiegt, als der Eintritt in Auslandsmärkte in kleinen Ländern mit ihrem beschränktem Heimmarkt eine deutlich notwendigerer Unternehmensstrategie darstellt als in Ländern mit hohem endogenen Marktpotential.

Abbildung 5.4: Internationalisierung in europäischen KMU

Anteil der befragten Unternehmen in %



Q: OECD (2005) auf Basis ENSR-Unternehmensbefragung.

Dies geht aus Abbildung 5.4 hervor, die als Ergebnis der oben erwähnten großen ENSR-Unternehmensbefragung unter 7.700 KMU in 19 europäischen Ländern die Bedeutung von Import- und Exportaktivitäten in dieser Unternehmensgruppe im Vergleich der Mitgliedstaaten darstellt. Danach stellt ein Import von Vorleistungen grundsätzlich die häufigste Internationalisierungsstrategie von KMU dar. Exportaktivitäten sind als weitaus wichtigste "aktive" Internationalisierungsform in kleinen Ländern häufiger, zudem fördert ein Umfeld mit vielen direkt angrenzenden Nachbarländern (wie in Zentraleuropa) die Exportwahrscheinlichkeit. Damit sind Exportstrategien in österreichischen KMU mit 31% des Unternehmensbestandes vergleichsweise häufig. Nur in Liechtenstein (46%), Luxemburg (38%) und Dänemark (32%) sind

noch mehr kleine und mittlere Unternehmen auch auf Auslandsmärkten tätig⁶⁹). Ein exportfreundliches Umfeld in handelspolitischer wie förderpolitischer Hinsicht ist damit gerade für KMU in Österreich und Wien von entscheidender Bedeutung.

5.1.2 Internationalisierung im Dienstleistungsbereich: Beschränkungen aus der Gütercharakteristik

Insgesamt können größenspezifische Barrieren für Internationalisierungsstrategien damit theoretisch wie empirisch als gesichert gelten. Schon dies lässt besondere Hindernisse für Auslandsstrategien im tertiären Sektor erwarten, ist das durchschnittliche Dienstleistungsunternehmen im Marktbereich doch erheblich kleiner als jenes in der Sachgüterproduktion (für Österreich und Wien vgl. dazu Abschnitt 3.2.3). Zusätzlich kommen bei Dienstleistungen Einflussfaktoren aus den grundlegenden Charakteristika des angebotenen Produktes zum Tragen, die ebenfalls auf deren Fähigkeit zur Bearbeitung von Auslandsmärkten (negativ) einwirken (*Knight, 1999*):

- Intangibilität: Dienstleistungen sind meist intangibel und können daher in vielen Fällen nicht transportiert und/oder gespeichert werden. Dies erschwert Patentierbarkeit und Preissetzung, schränkt aber in vielen Dienstleistungsarten auch die Möglichkeit eines direkten Exports der Leistung ein.
- Vergänglichkeit: Dies vor allem auch deshalb, weil viele Dienstleistungen vergänglich sind, sodass sie nur zum Zeitpunkt ihrer Produktion genutzt werden können. Damit sind viele Dienstleistungen nicht lagerfähig, sodass ein vergleichsweise großer Vorhalt von Ressourcen zur Abdeckung von Kapazitätsschwankungen notwendig wird. Eine Erweiterung des Kundenkreises (etwa durch die Bearbeitung von Auslandsmärkten) ist damit bei Dienstleistungen in vielen Fällen mit größeren Ressourcenanforderungen verbunden als im industriell-gewerblichen Bereich.
- Inseparabilität: Vor allem aber können Produktion und Konsum der Dienstleistung aufgrund dieser Vergänglichkeit oft nicht getrennt werden. Der Konsument ist also stärker als bei Gütern in die Produktion der Leistung eingebunden, was Formen der zentralisierten Massenproduktion erschwert. Dies trägt nicht zuletzt zur klein- und mittelbetrieblichen Unternehmensstruktur im Dienstleistungsbereich bei.

⁶⁹) Innerhalb der KMU zeigt die Befragung freilich wieder die Größenabhängigkeit von Exportaktivitäten. So sind europaweit mehr als zwei Drittel der Mikrounternehmen, aber kaum ein Drittel der Mittelunternehmen nicht internationalisiert, der Großteil der europäischen KMU-Exporte stammt von Unternehmen zwischen 50 und 100 Beschäftigten. Insgesamt verkaufen nur 12% der exportierenden europäischen KMU mehr als drei Viertel ihres Outputs im Ausland, während fast die Hälfte der Unternehmen weniger als 10% ihres Umsatzes im Ausland erwirtschaften. Komplexe Internationalisierungsformen sind generell selten: Nur 3% der KMU melden Auslandsunternehmen als wichtigste Kooperationspartner, weitere 6% melden wichtige Kooperationspartner im In- und Ausland. FDI-Strategien sind – wie oben gezeigt – überhaupt sehr selten (*OECD, 2005*).

- Heterogenität: Aus diesem Grund sind Dienstleistungen auch extrem heterogen. Sie müssen im Einzelfall den Bedürfnissen des jeweiligen Kunden angepasst werden, sodass keine Dienstleistung mit einer anderen wirklich identisch ist. Dies erschwert Aktivitäten der Standardisierung und Qualitätskontrolle, die gerade bei der Ausweitung des bearbeiteten Marktes von großer Bedeutung sind. Auch sind (meist kostspielige) Anpassungsleistungen an das jeweilige kulturelle Umfeld im Dienstleistungshandel damit wichtiger als im Warenhandel.

Größter Hemmschuh für Internationalisierungsprozesse im Dienstleistungsbereich ist aber der Umstand, dass diese Charakteristika den Handel dieser Leistungen über Distanz oft ausschließen. Die Bearbeitung von Auslandsmärkten ist in diesen Fällen nur auf Basis komplexer und kapitalintensiver Eintrittsformen möglich: Ist eine Dienstleistung (aufgrund ihrer Intangibilität) nicht speicher- und damit transportierbar, so ist eine Leistungserbringung nur auf Basis eines (auch) räumlichen Zusammentreffens von Anbieter und Nachfrager möglich. Damit scheidet der direkte Export der Leistung als Internationalisierungsform (mode 1 der GATS-Klassifikation: "cross-border-supply") bei vielen Dienstleistungsarten aus, eine Bearbeitung des Auslandsmarktes kann in diesen Fällen nur über eine Auslandsniederlassung (mode 3: "commercial presence") sowie in Teilen über grenzüberschreitenden Einkaufsverkehr (mode 2: "consumption abroad") oder grenzüberschreitende Leistungserbringung (mode 4: "movement of natural persons") erfolgen. Dabei bleiben die beiden letzten Zutrittsmodi meist auf einen engen (Fahrzeit-)Radius von der Grenze beschränkt. Damit verbleiben FDI-Strategien oder vergleichbar komplexe und aufwändige Internationalisierungsformen (etwa Franchising) als einzige mögliche Markteintrittsformen⁷⁰). Dies beeinträchtigt die Internationalisierung des Dienstleistungsbereichs im Vergleich zum sekundären Sektor erheblich. Vor allem senkt sie die Internationalisierungswahrscheinlichkeit für den kleinbetrieblich strukturierten Dienstleistungsbereich, konnten die Nachteile von KMU bei komplexen, eigentumsbasierten (FDI-)Strategien ja schon in Abschnitt 5.1 theoretisch wie empirisch klar nachgewiesen werden.

Nun ist einschränkend festzuhalten, dass die Intangibilität von Dienstleistungen nur selten vollständig ist und die Möglichkeiten zum "physischen" Export mit der Tangibilität der Güter ansteigen. Je nach Art der Dienstleistung werden also unterschiedlich große Teile der Gesamtleistung auch direkt exportierbar sein, wobei neue Lösungen der Informations- und

⁷⁰) Zudem kann eine größere Bedeutung komplexer, eigentumsbasierter Internationalisierungsformen im Dienstleistungsbereich auch transaktionskostentheoretisch argumentiert werden (*Erramilli - Rao, 1993; Brouthers - Brouthers, 2003*): So entstehen firmenspezifische Wettbewerbsvorteile in Dienstleistungen aufgrund ihrer hohen Arbeitsintensität verstärkt aus personengebundenen Kompetenzen. Sie werden durch Investitionen in Ausbildung und Wissen aufgebaut und sind durch FDI - Strategien besser abzusichern. Aus ähnlichen Gründen sind bei Dienstleistungen auch Verhaltensunsicherheiten als Entscheidungsfaktor in der Wahl der Markteintrittsform besonders bedeutend, auch dies erzwingt verstärkt eigentumsbasierte Markteintrittsformen. Letztlich führen auch Umfeldunsicherheiten im Dienstleistungsbereich stärker zu FDI-basierten Strategien, weil solche Unsicherheiten hier (angesichts einer geringeren Kapitalintensität im Dienstleistungsbereich) weniger in Investitionsrisiken, sondern in kostspieligem Änderungsbedarf bei komplexen Verträgen zum Ausdruck kommen. Letztere lassen sich durch eigentumsbasierte Eintrittsformen minimieren.

Telekommunikation das Spektrum "handelbarer" Dienste über die Möglichkeit von Digitalisierung und anschließender "Versendung" per e-mail oder Internet tendenziell ausweiten⁷¹). Dennoch bleibt das Faktum spezifischer Exportbarrieren im Dienstleistungsbereich und damit die Notwendigkeit komplexer Internationalisierungsformen (mit ihren Nachteilen für kleinere Unternehmen) bestehen.

Makroökonomisch äußert sich dies auch auf internationaler Ebene in einer noch immer vergleichsweise geringen Bedeutung des (in der Zahlungsbilanz erfassten) Dienstleistungshandels gegenüber der Ausfuhr von Waren. Während Dienstleistungen zuletzt schon fast vier Fünftel und marktmäßige Dienstleistungen allein mehr als der Hälfte zu Wertschöpfung und Beschäftigung in den hoch entwickelten (EU-)Ländern beisteuern (*Badinger – Breuss, 2006*), lag der Weltexport von kommerziellen Dienstleistungen mit 2.415 Mrd. \$ zuletzt noch erheblich unter jenem von (Industrie-)Waren (10.120 Mrd. \$). Auch die Dynamik des Warenexports übertraf in den vergangenen Jahren jenen von Dienstleistungen (*WTO, 2006*). Gleichzeitig sind nach Daten der UNCTAD 60% des Weltbestandes an Direktinvestitionen (2004 rund 10 Billionen US-\$) dem Dienstleistungssektor zuzuordnen, und Verkäufe von Auslandsniederlassungen (Mode 3) übertreffen die in den Zahlungsbilanzen aufscheinenden Dienstleistungsexporte weltweit um rund die Hälfte (*Hoekman, 2006*).

Auf Mikroebene ist die empirische Evidenz zur höheren Exportorientierung von Industrie- gegenüber Dienstleistungsunternehmen ebenfalls unstrittig (*Westhead et al, 2001; Simoes-Crespo, 2002; Hollenstein, 2005*), wobei innerhalb der Industrie höhere Exportaktivitäten für technologieintensive, im Dienstleistungsbereich solche bei wissensintensiven Dienstleistungen gesichert sind. Dabei sind die Branchenunterschiede gerade im Dienstleistungsbereich nicht unerheblich.

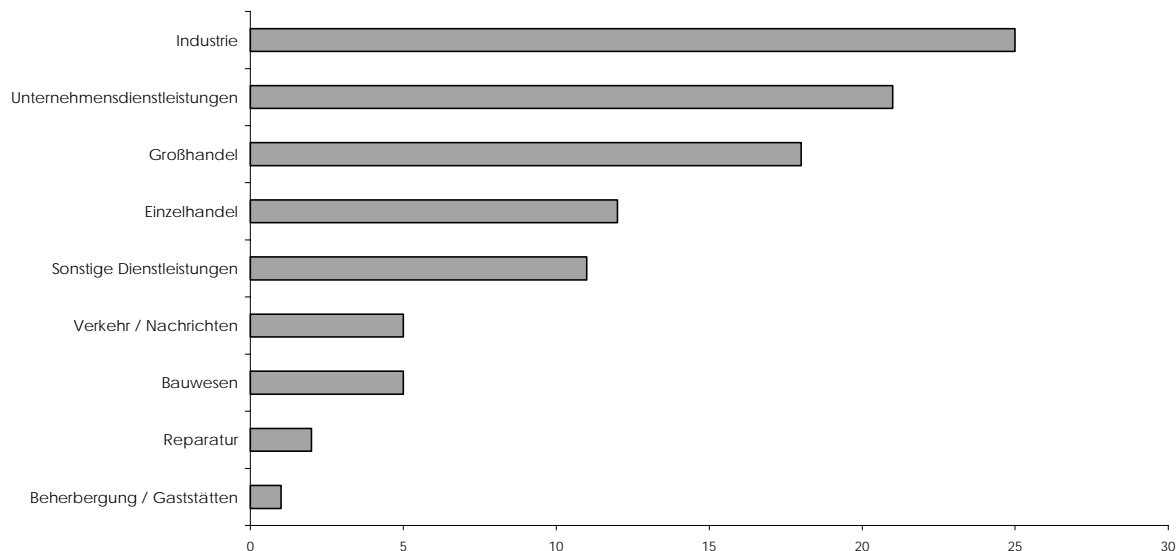
Dies kann beispielhaft anhand einer sektoralen Auswertung der ENSR-Befragung für europäische KMU gezeigt werden (Abbildung 5.5). Danach ist eine Exporttätigkeit in kleinen und mittleren Industrieunternehmen mit 25% der Befragten deutlich stärker üblich als in vergleichbaren Unternehmen des Dienstleistungssektors (14%). Die Heterogenität ist jedoch im Dienstleistungsbereich extrem hoch. So kommen KMU in den Unternehmensdiensten mit einem Anteil an Exporteuren von 21% an die Verhältnisse in der Industrie fast heran, auch im Groß- und Einzelhandel (18% bzw. 12%) ist ein erheblicher Anteil der Unternehmen auf Auslandsmärkten tätig. Dagegen ist die Geschäftstätigkeit von KMU in Bauwesen (5%), Verkehrsreich (5%) oder Instandhaltung (2%) fast ausschließlich auf den Inlandsmarkt ausgerichtet⁷²).

⁷¹) Nach *Hoekman (2006)* nähern sich die Mechanismen von Waren- und Dienstleistungshandel damit über die Zeit an, der "direkte" Handel von Dienstleistungen (mode 1) nimmt als Erbringungsform bei Vorleistungen wie Endnachfragekomponenten zu.

⁷²) Das Beherbergungs- und Gaststättenwesen "exportiert" ganz überwiegend über die Leistung an ausländische Gäste im Inland, der Internationalisierungsgrad dieses Bereichs wird daher in dieser Befragung nicht angemessen erfasst.

Abbildung 5.5: Internationalisierung europäischer KMU nach Branchen

Exportierende Unternehmen in %



Q: OECD (2005) auf Basis ENSR-Unternehmensbefragung von 7.669 KMUs in den EU 15 sowie Norwegen, Island, Liechtenstein und der Schweiz.

Für Österreich und Wien bestätigen die Ergebnisse von Auswertungen der Umsatzsteuerstatistik sowohl die geringere Exportorientierung des Dienstleistungsbereichs als auch die große Heterogenität innerhalb dieses breiten Sektors (Übersicht 5.2)

Danach liegt die Exportwahrscheinlichkeit eines Wiener Unternehmens für eine Ausfuhr in die EU 15 bei 17,2% und für den Rest der Welt (incl. den angrenzenden ost-mitteleuropäischen Ländern) bei 21,5%, im Bereich der Marktdienstleistungen machen dagegen nur 4 (EU) bzw. knapp 9 (andere Märkte) von 100 Unternehmen Exportumsätze. Während jedoch im Handel (aufgrund des in Wien stark international ausgerichteten Großhandels) durchaus ähnlich viele Unternehmen exportorientiert sind wie in der Industrie, sind Bauwesen und Wissensdienste stark auf den Inlandsmarkt ausgerichtet⁷³). In Österreich ist die Situation nicht grundlegend anders. Auffällig ist vor allem der in Wien fast durchgängig höhere Anteil von Exporteuren in den Rest der Welt, der die Bedeutung der angrenzenden ost-mitteleuropäischen Staaten für den regionalen (Dienstleistungs-)Export widerspiegelt. Zudem zeigt sich auch im Dienstleistungsbereich eine durchgängig etwas geringere Exportorientierung Wiens. Dies mag angesichts der Größenvorteile der Wiener Dienstleistungsunternehmen im nationalen Rahmen und ihrer grundsätzlich intakten Wettbewerbsfähigkeit (Mayerhofer, 2000) zunächst überraschen, ist jedoch (zumindest teilweise) durch die vergleichsweise große Entfernung zu den kaufkräfti-

⁷³) Das Realitätenwesen vereint eine niedrige Exportquote mit hohen Direktinvestitionen im Ausland. Hier liegt also (bei durchaus hohem Internationalisierungsgrad) ein spezifischer Eintrittsmode in Auslandsmärkte vor.

gen EU-Märkten erklärbar. Sie beeinträchtigt gerade im stark distanzabhängigen Dienstleistungshandel die Außenorientierung.

Gemessen an der Exportquote als Maßzahl der Außenhandelsintensität ist der Internationalisierungsvorsprung der Industrie mit (in Wien) einem Ausfuhranteil am Umsatz von 34,8% gegenüber 8,3% in den Marktdiensten ähnlich eklatant. Auch hier ist der Handel (13,7%) gefolgt von wissensintensiven Dienstleistungen (mit dem kleinen Forschungssektor mit 34,0%) der wichtigste Dienstleistungsexporteur. Handel und F&E-Bereich zeigen in Wien aufgrund von Stärken in der Bearbeitung der Ostmärkte auch eine stärkere Exportorientierung als im übrigen Österreich, wie überhaupt alle Wiener Dienstleistungsbranchen auch gemessen am Umsatzanteil stärker auf Märkten außerhalb der EU (v.a. Ost-Mitteuropa) tätig sind.

Übersicht 5.2: Exportaktivitäten in Wien nach Sektoren

Ø 2001/02

	Exportwahrscheinlichkeit ¹⁾		Exportintensität ¹⁾		
	Fälle in %	Ust-Steuerfälle	Exportumsätze in % steuerbarer Umsatz		
	In EU	In Rest der Welt	In EU	In Rest der Welt	Insgesamt
	Anteile in %				
Sachgütererzeugung	17,2	21,5	18,8	16,0	34,8
Bauwesen	1,6	3,4	0,2	0,9	1,1
Marktdienstleistungen	3,9	8,8	2,1	6,2	8,3
Handel	11,1	25,0	3,3	10,4	13,7
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	1,8	4,8	0,4	1,1	1,5
Realitätenwesen	0,3	0,5	1,2	1,8	3,0
Wissensintensive Dienstleistungen	2,6	3,7	1,7	3,0	4,7
Datenverarbeitung und -banken	4,2	4,9	2,2	2,1	4,3
Forschung und Entwicklung	1,4	2,6	6,2	27,7	34,0
Unternehmensbezogene Dienste	2,2	3,4	1,4	2,5	3,9
	Österreich = 100				
Sachgütererzeugung	81,9	108,1	64,4	89,3	73,9
Bauwesen	41,4	66,2	29,6	141,6	93,2
Marktdienstleistungen	91,9	121,1	54,2	118,0	90,6
Handel	90,6	117,4	62,3	151,9	113,0
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	36,9	67,7	35,5	49,3	44,8
Realitätenwesen	88,6	113,7	81,7	109,3	96,2
Wissensintensive Dienstleistungen	73,6	97,5	14,9	55,7	28,1
Datenverarbeitung und -banken	73,6	94,3	68,0	77,9	72,4
Forschung und Entwicklung	68,5	92,6	77,8	125,7	113,0
Unternehmensbezogene Dienste	72,7	98,2	11,0	45,0	21,4

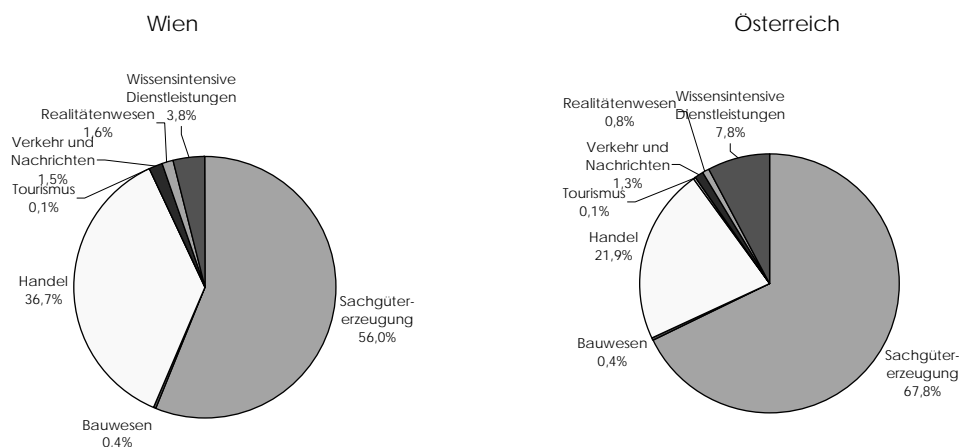
Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – 1) Ausfuhrlieferungen und innergemeinschaftliche Lieferungen, ohne Lohnveredelung, sowie See-/Luftfahrt und grenzüberschreitende Beförderung.

Insgesamt wird das Exportportfolio der Wiener Stadtwirtschaft damit trotz der hier weit fortgeschrittenen Tertiärisierung der Wirtschaftsstruktur (Abschnitt 3.2.1) noch von der Sachgütererzeugung (56% der Exportumsätze, Österreich 67,8%) dominiert. Im Dienstleistungsbereich bildet vor allem der Handel (36,7% der Wiener Exportumsätze, 21,9% in Österreich) aufgrund der Drehscheibenfunktion Wiens im interregionalen wie internationalen Austausch (*Fritz et al.*,

2005) eine bedeutende Exportbasis. Zusammen erwirtschaften Industrie und Handel fast 93% der in der Umsatzsteuerstatistik erfassten Wiener Exportumsätze, der Beitrag aller anderen Dienstleistungsbranchen bleibt dagegen im direkten Export gering. Überraschend ist dies vor allem für den Bereich der wissensintensiven Dienstleistungen (Exportanteil in Wien 3,8%), der sich in internationalen Studien durchgängig als eher export-affin erwiesen hat (vgl. etwa auch Abbildung 5.5). Tatsächlich liegt der Exportanteil dieser Dienstleistungsgruppe in Österreich ungleich höher, obwohl Wien als erstrangiges Dienstleistungszentrum in Österreich mit einem Lokationsquotienten von 173,2 (darunter unternehmensnahe Dienstleistungen 179,4) gemessen an der Beschäftigung stark auf wissensintensive Dienstleistungen spezialisiert ist⁷⁴⁾.

Abbildung 5.6: Sektoranteile am Exportvolumen im Marktbereich

Ø 2001/2002



Q: Statistik Austria, WIFO-Berechnungen. – 1) Ausfuhrlieferungen und innergemeinschaftliche Lieferungen, ohne Lohnveredelung, sowie See-/Luftfahrt und grenzüberschreitende Beförderung.

Insgesamt nehmen die unterschiedenen Dienstleistungsbereiche im Exportportefeuille Wiens (strukturbedingt) fast durchgängig eine bedeutendere Stellung ein als in Österreich (Abbildung 5.7)⁷⁵⁾, wobei vor allem Handel und Realitätenwesen vergleichsweise stärker als Exportbasis dienen. In den wissensintensiven Diensten wird in Wien nach den Daten der Umsatzsteuerstatistik dagegen (relativ) kaum halb so viel (!) exportiert wie in Österreich insgesamt, was nach Übersicht 5.2 vor allem auf eine (distanzbedingt) ungleich geringere Exportintensität von unternehmensbezogenen Diensten auf EU-Märkten, aber auch – und das ist

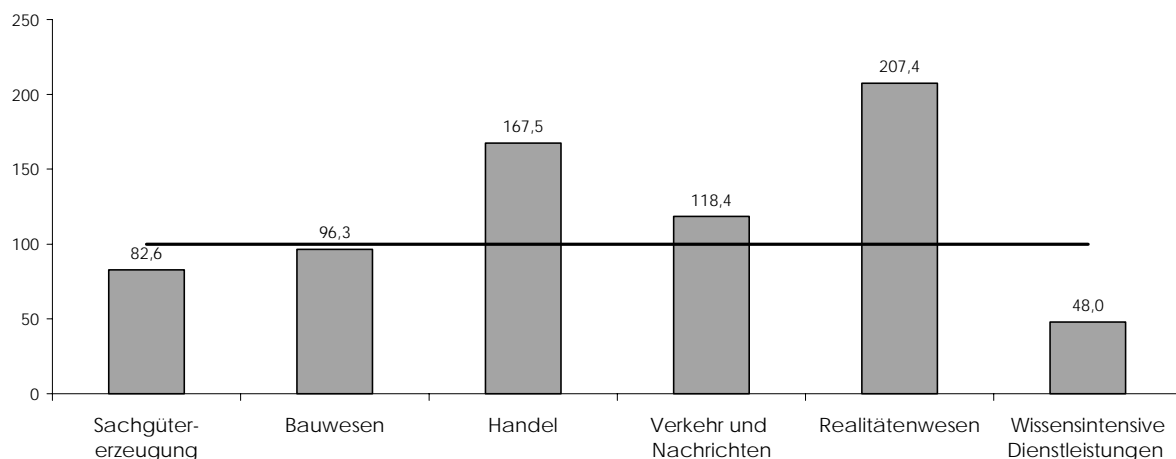
⁷⁴⁾ Für eine detaillierte Darstellung der Bedeutung dieses Bereichs für die Wiener Stadtwirtschaft vgl. *Fritz et al.* (2006).

⁷⁵⁾ Der hier dargestellte Balassa-Index bildet als $B_{ij} = s_{ij} / s_i^{AUT}$ mit s_{ij} = dem Exportanteil der Branche i in Wien die relative Exportspezialisierung einer Wiener Branche gegenüber dem österreichischen Durchschnitt ab. Ein Wert > 100 zeigt eine regionale Spezialisierung in der genannten Branche, Werte < 100 zeigen Branchen mit (relativ) geringerer Exportaktivität als in Österreich.

mehr als überraschend – im Rest der Welt (darunter den angrenzenden mittel- und osteuropäischen Ländern) zurückzuführen ist.

Abbildung 5.7: Relative Bedeutung Außenhandel in Wiener Wirtschaftssectoren

Balassa-Index für Exporte in die Welt (Österreich=100); Ø 2001/02



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

Nun ist diese Aussage insofern zu relativieren, als die Daten der Umsatzsteuerstatistik wie gezeigt gegenüber Verzerrungen nicht gänzlich robust sind. Allerdings bestätigen sich die Defizite der Wiener wissensintensiven Dienste in der Bearbeitung von Auslandsmärkten auf Basis von Daten aus der multiregionalen Input-Output-Tabelle von WIFO und Joanneum Research, die für das Jahr 2000 aus Daten der nationalen IO-Tabelle, regionalen Informationen über Güterproduktion und -verwendung, sowie einer groß angelegten Unternehmensbefragung gewonnen werden konnten⁷⁶).

⁷⁶) vgl. dazu Fritz - Streicher - Zakarias (2005). Für erste genauere Darstellung dieser Ergebnisse vgl. Fritz et al. (2006).

Übersicht 5.3: Handelsbilanzen (Nettoexporte) der Bundesländer
Multiregionale IO-Tabelle, 2000

	Salden in Mio. €					
	Regional	Alle Branchen Ausland	Insgesamt	Wissensintensive Dienste Regional	Ausland	Insgesamt
Wien	14.134	-6.174	7.960	2.067	- 361	1.705
Niederösterreich	1.167	-1.634	- 468	- 150	139	- 11
Burgenland	- 1.085	152	- 933	- 107	- 15	- 121
Steiermark	- 4.296	1.891	-2.404	- 627	1.028	401
Kärnten	- 1.584	416	-1.167	- 414	72	- 342
Oberösterreich	- 2.101	3.513	1.412	- 188	- 62	- 250
Salzburg	- 991	151	- 840	- 7	- 4	- 11
Tirol	- 4.021	337	-3.684	- 416	- 81	-497
Vorarlberg	- 1.223	1.289	65	- 158	68	- 90
Alle Bundesländer	0	- 58	- 58	0	785	785

Q: Statistik Austria, MRIO, WIFO-Berechnungen.

Wien erwirtschaftet danach (der regionalen Spezialisierung entsprechend) bei wissensintensiven Diensten zwar als einziges Bundesland neben der Steiermark einen positiven Handelsbilanzsaldo (Übersicht 5.3), einschlägige Exporte überstiegen die Importe um immerhin 1,71 Mrd. €. Allerdings kam dieser hohe Nettoexport ausschließlich durch hohe Nettoausfuhren in die anderen Bundesländer zustande⁷⁷⁾, gegenüber dem Ausland blieb die Handelsbilanz dagegen stark negativ: Regionalen Importen aus dem Ausland von 923 Mio. € standen Ausfuhren von nur 562 Mio. € gegenüber.

Offenbar spielt Wien bei wissensintensiven Dienstleistungen bisher zwar eine Rolle als nationales, nicht aber als internationales Zentrum, was durch die Berechnung regionsspezifischer Exportquoten eindrucksvoll bestätigt werden kann (Übersicht 5.4).

Übersicht 5.4: Exportquoten der Bundesländer bei wissensintensiven Dienstleistungen
Ausfuhr in % des gesamten Güteraufkommens, 2000

	Alle Branchen			Wissensintensive Dienstleistungen		
	Regional	Ausland	Insgesamt	Regional	Ausland	Insgesamt
Wien	33	14	47	40	7	47
Niederösterreich	29	21	50	38	17	55
Burgenland	36	18	54	48	6	54
Steiermark	19	27	46	18	46	64
Kärnten	25	22	47	27	27	54
Oberösterreich	21	29	50	32	11	43
Salzburg	29	21	50	36	12	48
Tirol	21	23	44	16	10	26
Vorarlberg	17	30	47	12	21	33

Q: MRIO, WIFO-Berechnungen.

⁷⁷⁾ Insgesamt exportierte Wien 2000 wissensintensive Dienste im Wert von immerhin 3,49 Mrd. € in andere Regionen des Landes, bezog von diesen aber nur Leistungen von 1,42 Mrd. €.

Danach werden zwar 40% des Güteraufkommens der Wiener Wissensdienste in andere Bundesländer exportiert, ein extrem hoher Wert, der die Stellung Wiens als primäres nationales Dienstleistungszentrum auch im Bereich wissensintensiver Dienstleistungen unterstreicht. Gleichzeitig werden aber nur 7% des Güteraufkommens dieses Bereichs ins Ausland exportiert, eine internationale Exportquote, die deutlich unter jener fast aller anderer Bundesländer (Ausnahme Burgenland) liegt. Besonders stark international sind wissensorientierte Dienstleistungsunternehmen in Südösterreich orientiert, wo die Auslandsmärkte für die regionalen Unternehmen eine mindestens ebenso große Rolle spielen wie die Nachfrage aus anderen Regionen des Landes. Nun könnte dies darauf zurückzuführen sein, dass technische Beratungsdienste (als Spezialisierung der Steiermark, aber auch Kärntens) über Distanz leichter handelbar sind als wirtschaftsnahe Beratungsleistungen, wie sie in Wien stärker im Vordergrund stehen. Allerdings exportiert auch Niederösterreich einen mehr als doppelt so hohen Anteil seines wissensintensiven Dienstleistungsaufkommens ins Ausland, was die Möglichkeit relevanter Auslandserfolge im einschlägigen Bereich auch im Osten Österreichs unterstreicht⁷⁸⁾.

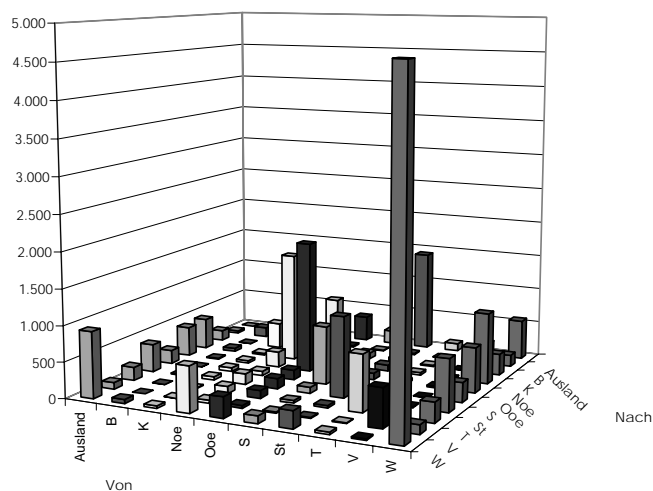
Hauptgrund für die schwache Bearbeitung internationaler Märkte durch Wiener Anbieter wissensintensiver Dienste dürfte damit weniger die spezifische geographische Lage der Stadt, als vielmehr ihr aufnahmefähiger Heimmarkt sein. Dies erschließt sich schon aus der Tatsache, dass Wien relativ zum (hohen) regionalen Güteraufkommen wissensintensive Dienstleistungen nicht besonders intensiv über die Landesgrenzen exportiert: Die gesamte (interregionale und internationale) Exportquote liegt mit 47% vielmehr deutlich unter jenen der Bundesländer Süd- und Ostösterreichs.

Tatsächlich lässt Abbildung 5.8 erkennen, dass die Aktivitäten der Wiener wissensintensiven Dienstleistungen neben den Lieferbeziehungen zu anderen Bundesländern vor allem durch den *intra*-regionalen Handel innerhalb der Stadtregion geprägt sind.

⁷⁸⁾ Möglicherweise sind auch Aspekte der regionalen Unternehmensstruktur für die unterschiedliche Exportorientierung wissensorientierter Dienstleistungen in Österreich (mit) verantwortlich sein. So sind in den wissensintensiven Dienstleistungen der erwähnten Bundesländer Steiermark und Niederösterreich mit Joanneum Research und ARCS Großstrukturen mit entsprechender Exportorientierung vorhanden, die in Wien fehlen.

Abbildung 5.8: Handelsverflechtungen bei wissensintensiven Dienstleistungen

Handelsmatrix der multiregionalen IO-Tabelle; Jahr 2000



Q: MRIO, WIFO-Berechnungen.

Mit 4,6 Mrd. € übersteigt der Handel innerhalb der Stadt jenen mit dem Ausland um mehr als das Achtfache, ein Wert, der im Bundesländervergleich von keinem anderen Bundesland erreicht wird⁷⁹⁾. Offenbar sind Wiener wissensintensive Dienstleistungen eng in ein verflochtenes, regionales Produktionssystem integriert, in dessen Rahmen die lokale Produktion dieser Dienste primär wieder als Input für andere Produktionen am Standort dient⁸⁰⁾. Wissensintensive Dienstleistungen sind damit in Wien derzeit vor allem als Standortfaktor relevant, als Exportbasis scheinen sie dagegen noch ausbaufähig.

Ohne Zweifel eröffnet dies in den wissensintensiven Diensten Wiens im Allgemeinen und in den Unternehmensdiensten der Stadt im Besonderen ein erhebliches Internationalisierungspotential, das bisher nur in gänzlich unzureichendem Maße genutzt wird. Förderpolitische Initiativen sollten daher dieses Defizit aufgreifen und versuchen, die Konzentration wissensintensiver

⁷⁹⁾ Im Bundesländervergleich kommen an diesen Wert nur die im Untersuchungsbereich "schwachen" Anbieter Tirol (7,5) und Burgenland (7,6) heran, in allen anderen Bundesländern liegt diese Relation mit Werten zwischen 1,6 (Kärnten) und Oberösterreich (5,1) deutlich niedriger.

⁸⁰⁾ Diese Priorität des Heimmarktes hat wohl mit der Nachfragesituation in Wien zu tun, die nicht zuletzt durch die Stellung der Stadt als Sitz von Unternehmenszentralen und den Kernbereichen der Bundesverwaltung geprägt ist. Der regional mittlerweile geringe Besatz mit industriell-gewerblichen Aktivitäten dürfte der Entwicklung wissensintensiver Dienste dagegen entgegen älteren Erwartungen (etwa *Cohen - Zysman*, 1987) kaum im Wege stehen: Nach neueren IO-Analysen (*Kratena*, 2005) werden unternehmensnahe Dienstleistungen mehrheitlich wieder in Dienstleistungsbereichen als Vorleistungen eingesetzt. Zudem stieg in der Periode 1988-2002 die Vorleistungsintensität einschlägiger Dienstleistungen im Vergleich zur Sachgütererzeugung deutlich an, sodass das Wachstum der Intermediärnachfrage über jenes der Endnachfrage hinausging.

Dienstleistungen auf den Heimmarkt aufzubrechen und ihnen den Weg auf internationale Märkte zu ebnen.

5.2 Grundsätzliche Überlegungen zur Internationalisierungsförderung

5.2.1 Internationalisierungsförderung für KMU und Dienstleistungsbereich – eine notwendige und sinnvolle Strategie?

Allerdings muss im Vorfeld von Überlegungen über das optimale Design unterstützender Maßnahmen zur Internationalisierung von kleinen und mittleren (Dienstleistungs-)Unternehmen die Frage gestellt werden, inwieweit derartige Förderansätze überhaupt ein legitimes Handlungsfeld der regionalen Wirtschaftspolitik darstellen⁸¹⁾. Strikt ökonomisch gedacht kann die empirische Evidenz einer geringeren Internationalisierung dieser Zielgruppe durchaus Ausdruck einer den spezifischen Charakteristika von kleinen (Dienstleistungs-)Unternehmen angepassten Marktbearbeitungsstrategie sein. Sie ist daher für sich noch kein ausreichender Grund für wirtschaftspolitische Eingriffe. So wird eine Bearbeitung von Auslandsmärkten grundsätzlich nur dann eine "optimale" Geschäftsstrategie darstellen, wenn firmenspezifische Wettbewerbsvorteile vorhanden sind, die notwendige Wettbewerbsnachteile gegenüber Konkurrenten auf den Zielmärkten (etwa aus Informationsnachteilen oder höheren Kosten für Absatzorganisation und Produktadaption) zumindest ausgleichen. Zudem mag es für kleine Unternehmen sinnvoll sein, die mit einer Internationalisierung verbundenen (und gerade im Dienstleistungsbereich wegen der Notwendigkeit von FDI-Strategien oft hohen) Kosten für den Markteintritt im Ausland durch "indirekte" Exportstrategien zu vermeiden (Acs *et al.*, 1997). So können sich KMU als Alternativstrategie zum direkten Export in die Zuliefer- und Absatznetze größerer, auf Auslandsmärkten etablierter Unternehmen integrieren und auf diese Weise einen "indirekten" Weg der Internationalisierung beschreiten. In diesem Fall müssen zwar die auftretenden Internationalisierungsgewinne mit dem (größeren) Partnerunternehmen geteilt werden, gleichzeitig können aber die Kosten eines direkten Markteintritts vermieden werden.

Ökonomisch sind Fördermaßnahmen zur Internationalisierung also nur dann legitimierbar, wenn die reine Marktlösung kein ökonomisch "optimales" Internationalisierungsniveau garantiert ("Marktversagen"). Dies wird nach den fördertheoretischen Erkenntnissen der Wohlfahrtsökonomie (Storey, 2003) immer dann der Fall sein, wenn

- die Entscheidung der Unternehmen auf unvollständiger Information basiert oder Informationsasymmetrien zwischen den unterschiedlichen Akteuren am Markt bestehen.

⁸¹⁾ Zur grundsätzlichen Legitimation wirtschaftspolitischer Eingriffe zugunsten von KMU vgl. Abschnitt 4.1.

- die konkrete Aktivität externe Effekte hervorruft, die in einer einzelwirtschaftlichen Maximierung nicht vollständig berücksichtigt werden. In diesem Fall wird der gesamtwirtschaftliche Umfang der Aktivität sozial nicht optimal sein, sodass Interventionen zur Integration dieser externen Effekte (über Besteuerung oder Transfers) sinnvoll sein werden.

Nun können für den Fall der Internationalisierung kleiner und mittlerer (Dienstleistungs-)Unternehmen eine Reihe solcher Gründe für Marktversagen gefunden werden:

- So kann erwartet werden, dass KMU aufgrund begrenzter Managementressourcen nur unzureichend in der Lage sind, Veränderungen im Unternehmensumfeld schnell und vollständig zu erfassen und effizient in ihre Geschäftsstrategie zu integrieren. In einem Umfeld, in dem bislang geschützte regionale Märkte aufgrund von Handelsliberalisierung und neuen IKT-Lösungen aufbrechen (vgl. Abschnitt 4), kann dies zu einer fehlenden bzw. verspäteten Anpassung in Hinblick auf die bearbeiteten Märkte führen. Aktivitäten der Awareness – Bildung und der (Erst-)beratung, die Internationalisierungsschritte als Reaktion auf das neue Umfeld anstoßen, können daher geboten sein.
- Große Teile der Internationalisierungsbeschränkungen von KMU im Humankapitalbereich können ebenfalls auf Informationsmängel zurückgeführt werden. So können Teile der Qualifikationslücke in KMU daraus resultieren, dass die Unternehmen die privaten Erträge von Aus- und Weiterbildung unzureichend erkennen und daher zu wenig in den Aufbau von Wissenskapital investieren. Auch die aus der Organisationsform ableitbare "Beratungsresistenz" klein(st)er Unternehmen (Abschnitt 4) dürfte die Wahrscheinlichkeit von Erfolgen bei Internationalisierungsaktivitäten senken. Entsprechende Initiativen der öffentlichen Hand können daher Nachteile von KMU in der Internationalisierung abbauen helfen.
- In ähnlicher Form gilt dies für die oben gezeigten Beschränkungen von KMU im Zugang zu Finanzierungskapital, die vor allem aus Informationsasymmetrien und den daraus folgenden Kreditrestriktionen zu erklären sind (vgl. Abschnitt 5.6). Auch hier können öffentliche Initiativen Wettbewerbsnachteile für KMU beseitigen und so zu einem gesamtwirtschaftlich "optimalen" Internationalisierungsgrad beitragen.
- Letztlich können wirtschaftspolitische Initiativen zur Förderung der Internationalisierung auch aus positiven externen Effekten einschlägiger Aktivitäten begründet werden (Porter, 1990). So kann ein Eintritt in Auslandsmärkte Investitionen in firmenspezifische Wettbewerbsvorteile notwendig machen, die über Nachahmungseffekte und den Wettbewerb am Heimatmarkt auch zu entsprechenden Innovationen bei Konkurrenten am Heimatmarkt führen. In diesem Sinne kann eine Förderung der Internationalisierung den Modernisierungsdruck in der gesamten Wirtschaft erhöhen und damit zu einer höheren Innovationsorientierung und Effizienz des gesamten Unternehmensbestandes beitragen.

Kann damit eine Förderung der Internationalisierung des klein- und mittelbetrieblichen (Dienstleistungs-)Bereichs ökonomisch durchaus legitimiert werden, so muss eine solche Strategie nicht für das gesamte Spektrum von KMU auch sinnvoll sein. So könnten die Ressourcenbeschränkungen in Mikrounternehmen tatsächlich so groß sein, dass eine Bearbeitung des Heimmarkts in dieser Unternehmensgruppe die (allein) sinnvolle Unternehmensstrategie darstellt. In diesem Fall würde eine Internationalisierungsförderung für den gesamten KMU-Bereich knappe Ressourcen (sowohl des Unternehmens als auch der Förderstelle) auf eine suboptimale Aktivität lenken, obwohl diese Ressourcen in der Unterstützung von Wachstumsstrategien kleinster Unternehmen auf dem Heimmarkt besser eingesetzt wären. Tatsächlich können *Mittelstaedt et al.* (2003) für US-Industrieunternehmen zeigen, dass Mikrounternehmen unabhängig von der untersuchten Branche ungleich geringere Internationalisierungsaktivitäten entfalten, als dies durch ein ökonometrisches Modell, das Größennachteile berücksichtigt, zu erwarten wäre. Die Autoren schließen daraus auf besonders hohe Internationalisierungsbarrieren im kleinstbetrieblichen Bereich und schlagen vor, öffentliche Initiativen zur Stärkung eines Engagements auf Auslandsmärkten auf Betriebe mit mehr als 20 Beschäftigten zu beschränken.

Obwohl diese Argumentation für den kleinstbetrieblichen Dienstleistungsbereich mit seiner teils notwendigen Ausrichtung auf komplexe (und damit ressourcenintensive) Internationalisierungsformen (Abschnitt 5.2) zumindest nichts an Plausibilität verliert, lassen sich doch überzeugende Gründe dafür finden, gerade in Wien auch Mikrounternehmen in förderpolitische Initiativen zur Unterstützung von Internationalisierungsschritten einzubeziehen:

- Generell scheinen aktive Internationalisierungsschritte auch im kleinstbetrieblichen Bereich zunehmend denkbar, weil das Internet völlig neue Geschäftsmodelle (in Ein- und Verkauf, Werbung, Kundendienst oder Ausbildung) zulässt, die durchaus als "low cost gateway to international markets" (*Hamil – Gregory, 1997*) eingestuft werden können. Dies reduziert die Nachteile von Klein(st)unternehmen im Marktzugang und ermöglicht ihnen eine (auch) internationale Vermarktung ihrer Produkte, die auf Basis traditioneller Vertriebsformen für diese Unternehmensgruppe unfinanzierbar wäre (*Poon – Jevons, 1997*).
- In Wien lässt es zudem die spezifische geopolitische Lage geboten erscheinen, mit aktiven Maßnahmen zur Markterweiterung nicht vor dem kleinsten Unternehmenssegment Halt zu machen: Mit dem Auslaufen der Übergangsbestimmungen im Dienstleistungsverkehr mit den neuen EU-Ländern (2009 oder 2011) werden bisher geschützte regionale Dienstleistungsmärkte aufbrechen (*Mayerhofer – Palme, 2000*). Die ausschließliche Festlegung von Kleinstunternehmen auf den (lokalen) Heimmarkt würde deren Beschränkung auf einen (notwendig) schrumpfenden Markt bedeuten, ohne dass Verluste durch die verschärfte Konkurrenz durch die Nutzung von Integrationsvorteilen kompensiert werden könnten.

- Internationalisierungsschritte auch im kleinstbetrieblichen (Dienstleistungs-)Bereich sind daher gerade in Wien besonders notwendig, aufgrund der Lage der Stadt hart an der Grenze zu den dynamischen Märkten Ost-Mitteleuropas aber auch besonders begünstigt: So kann die Lieferung von (nicht-handelbaren) Dienstleistungen in die angrenzenden neuen EU-Länder von Wien aus (auch) auf der Basis von niedrigschwelligen Internationalisierungsformen mit geringem Kapitaleinsatz (grenzüberschreitender Einkaufsverkehr und v. a. grenzüberschreitende Leistungserbringung) erfolgen, während von anderen Standorten aus aufwändige (FDI-basierte) Formen der Marktbearbeitung notwendig sind. Eine Internationalisierung in (nahe) Auslandsmärkte stellt für Wiener Mikrounternehmen damit eine durchaus bewältigbare Strategie der Erweiterung des Heimatmarkts dar – ohne Zweifel ein erheblicher Wettbewerbsvorteil gegenüber vergleichbaren Unternehmen in Europa.

Vor diesem Hintergrund wäre es verfehlt, aus den besonderen Ressourcenbeschränkungen der regionalen Kleinstunternehmen auf deren Untauglichkeit für Internationalisierungsstrategien zu schließen. Zwar mag die Effizienz von Fördermaßnahmen (gemessen am generierten Exportvolumen je eingesetzter Mitteleinheit) in mittelständischen Unternehmen höher liegen. Unter dem Aspekt der Sicherung des breiten Unternehmensbestandes scheint in Wien freilich gerade die Unterstützung von klein(sten) Unternehmen in Internationalisierungsbezügen besonders wichtig, um deren Marktvolumen bei schrumpfendem Heimatmarkt zu sichern und deren technisches Profil über den in Abschnitt 4.3 gezeigten komplementären Zusammenhang zwischen Internationalisierungs- und Innovationsaktivitäten zu stärken. Regionale Förderstrategien werden daher die Besonderheiten dieser Unternehmensgruppe – etwa auf Basis von kooperativen Lösungen zur Ressourcen- und Risikoteilung oder spezifische Programme zur Förderung komplexer IKT-Lösungen in Mikrounternehmen – entsprechend zu berücksichtigen haben.

5.2.2 Internationalisierungsstrategien auf Unternehmensebene – theoretische und empirische Evidenz

Kann vor diesem Hintergrund die Sinnhaftigkeit unterstützender Maßnahmen zur Internationalisierung im gesamten Spektrum kleiner und mittlerer (Dienstleistungs-)Unternehmen außer Streit gestellt werden, so tritt die Frage nach dem "Wie" derartiger Fördermaßnahmen in den Vordergrund. Dazu scheint es zunächst sinnvoll, den bisherigen Forschungsstand zu den Grundlagen und Mechanismen von unternehmerischen Internationalisierungsprozessen zu sichten. Dies wird grundsätzlich dadurch erschwert, dass in einer insgesamt kaum noch überschaubaren Internationalisierungsliteratur unterschiedliche Theorielinien nebeneinander stehen, die jeweils einen mittlerweile hohen Differenzierungsgrad erreicht haben, aber kaum in Verbindung zueinander stehen (Coviello – Martin, 1999). Für praxisrelevante Erkenntnisse ist es daher notwendig, Aspekte unterschiedlicher Theorien in eklektischer Form zu einem Erklärungsmuster von Internationalisierungsprozessen in KMU zu verknüpfen.

Als Ausgangspunkt kann dabei das OLI-Theorem von *Dunning* (1979, 1988) dienen, weil es in Einklang mit neueren Ansätzen der Außenhandelstheorie (*Helpman*, 1984) auf die grundlegende Notwendigkeit von firmenspezifischen Wettbewerbsvorteilen für erfolgreiche Internationalisierungsprozesse aufmerksam macht. Erfolg und Art der Internationalisierung sind danach durch das Zusammenspiel von Wettbewerbsvorteilen des konkreten Unternehmens ("Ownership Advantages"), Standortvorteilen ("Location Advantages") und Internalisierungsvorteilen ("Internalisation Advantages") bestimmt. Grundlage jedweden Internationalisierungserfolges sind firmenspezifische Wettbewerbsvorteile, die etwa aus besonderem technologischem oder Internationalisierungs-Know-how, aus dem Aufbau von Marken, besonderem Design, oder der Fähigkeit zur flexiblen Anpassung an Kundenwünsche folgen. Sie sind notwendig, damit eine Auslandsaktivität trotz unvermeidlicher Nachteile (Informationsdefizite, Kosten des Markteintritts etc.) gegenüber nationalen Anbietern am Zielmarkt überhaupt konkurrenzfähig sein kann. Ist diese Voraussetzung gegeben, können die Unternehmen durch den Export ihrer Produkte Renten aus firmenspezifischen Vorteilen ziehen. Bestehen allerdings standortspezifische Vorteile ("Location Advantages") im Zielland, wird sich hierfür eine Leistungserbringung über eine Auslandsniederlassung anbieten. Eine derartige FDI-Strategie wird allerdings auch unter diesen Umständen nur dann die ökonomisch überlegene Form der Auslandsmarktbearbeitung darstellen, wenn zudem Internalisierungsvorteile bestehen, sodass unternehmensinterne (hierarchische) Beziehungen mit geringeren (Transaktions-)Kosten verbunden sind als vertragsbestimmte (Markt-)Beziehungen⁸²⁾⁸³⁾. Unter welchen Bedingungen dies der Fall ist, untersuchen Ansätze der Transaktionskostentheorie, die in ihren Grundzügen schon in Abschnitt 5.1 dargestellt worden sind. Hier interessanter sind Ansätze, welche den Aufbau und die Nutzung der erstgenannten firmenspezifischen Wettbewerbsvorteile im konkreten Kontext von Internationalisierungsprozessen zu verstehen suchen.

Von zentraler Bedeutung sind dabei die sogenannten "Stadientheorien" (*Johanson – Wiedersheim-Paul*, 1975; *Johanson – Vahlne*, 1977; *Bilkey – Tesar*, 1977; *Cavusgil*, 1980; *Reid*, 1981; *Andersen*, 1993), die über Jahrzehnte die einschlägige Literatur beherrscht haben. Sie begreifen Internationalisierung im Wesentlichen als einen kumulativen Lernprozess⁸⁴⁾, in dessen Rahmen das Unternehmen eine Abfolge von inkrementalen Entwicklungsschritten durchläuft, die es von einer reinen Inlandsorientierung im Zeitablauf zu "höheren" und intensiveren Internationalisierungsstufen führen. Typischerweise beginnt das Unternehmen seine Geschäftstätigkeit am Inlandsmarkt, wo es (für den Markteintritt im Ausland notwendige) firmen-

⁸²⁾ Ansonsten werden standortspezifische Vorteile im Zielland über Markttransaktionen lukriert, etwa über Lizenzvergabe, Franchising oder grenzüberschreitende Kooperation.

⁸³⁾ Rezente Weiterentwicklungen des OLI-Theorems (*Dunning*, 2000; *Cantwell – Narula*, 2001) beziehen neue ökonomische Kräfte (wie Globalisierung, sinkende Transaktionskosten und den zunehmenden Wissenscontent vieler Produkte) in das Erklärungs-konstrukt ein. Sie legen stärker evolutionäre Konzepte der Firma zugrunde ("resource-based-view", *Wernerfeld*, 1984) und betonen die Bedeutung von internationalen Allianzen und Netzwerken als Instrumente zur Stärkung von "Ownership Advantages".

⁸⁴⁾ Für einen umfassenden Überblick über diese Theorien vgl. *Leonidou – Katsikeas* (1996).

spezifische Wettbewerbsvorteile erwirbt und grundlegende Finanz- und Managementressourcen akkumuliert. Erst mit dieser Etablierung am Heimatmarkt ist die Grundlage für einen Eintritt in eine Exporttätigkeit⁸⁵⁾ gegeben, wobei diese oft nicht als Folge einer bewussten (aktiven) Unternehmensstrategie, sondern als (passives) Aufgreifen zufälliger Anfragen aufgenommen wird. Über die bei diesen zunächst sporadischen und experimentellen Exporten erworbenen Erfahrungen wird erstes Internationalisierungs-Know-how erworben, das in der Folge zu einer Verstetigung und Verstärkung des Auslandsgeschäftes genutzt wird. Auf diese Weise entsteht schrittweise und graduell ein aktiv und dauerhaft exportierendes Unternehmen, das weiteres Auslands-Know-how erwirbt. Dieses ermöglicht letztlich auch den Einstieg in komplexere Internationalisierungsformen bzw. eine größere Vielfalt von Markteintrittsformen in der Unternehmensstrategie.

Parallel zu dieser "Höherentwicklung" in Internationalisierungsform und -intensität wird auch der Marktradius des Unternehmens schrittweise ausgeweitet (*Johanson - Vahlne, 1977*). So beginnt die Internationalisierung zunächst als (niedrigschwelliger) Export in ähnliche, "psychologisch nahe" Märkte⁸⁶⁾. Auf diesen "sicheren" Märkten erwirbt das Unternehmen grundlegendes Auslandswissen und Internationalisierungs-Know-how, das in späterer Folge (und in Einklang mit allgemeinen unternehmerischen Wachstumsprozessen) für die Expansion in risikoreichere, "psychologisch entfernte" Märkte genutzt werden kann.

In diesem Sinn unterstellt die Theorie einen Entwicklungsaspekt im Internationalisierungsprozess, der auch mit betriebswirtschaftlichen Theorien des ressourcenbasierten Unternehmens ("resource-based view of the firm"; *Penrose, 1959; Wernerfeldt, 1984*) in Einklang steht. Diese RBV-Modelle betonen die Bedeutung (akkumulierbarer) firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile für das Unternehmensverhalten und sehen eine Auslandsaktivität als "natürliche" Erweiterung der Geschäftstätigkeit an, sofern entsprechende Qualifikationen und Wissensbestandteile im Unternehmen aufgebaut werden konnten.

Auf empirischer Ebene liegt mittlerweile umfassende Evidenz vor, welche die Stadientheorie bestätigt oder zumindest mit ihren Aussagen nicht in Widerspruch steht. So ist zunächst die bereits in Abschnitt 5.1 erwähnte breite empirische Literatur zur Größenabhängigkeit von Internationalisierungsprozessen zu erwähnen, die mit den dargestellten Hypothesen konsistent

⁸⁵⁾ Exporte werden dabei (wenn von der Art des Gutes möglich) immer die ökonomisch rationale Form des Ersteintritts in den Auslandsmarkt darstellen, weil sie mit vergleichsweise geringen Investitionsnotwendigkeiten (und damit Risiken) verbunden sind und auch ohne vollständiges Internationalisierungs-Know-how erfolgreich abgewickelt werden können (*Root, 1994*).

⁸⁶⁾ Mit dem Konzept der "psychischen Distanz" wird der (physische) Distanzbegriff um die Annahme erweitert, dass "unter sonst gleichen Bedingungen die Neigung, mit einem vertraut scheinenden Land Geschäftsbeziehungen aufzunehmen, größer ist, als wenn Gefühle der Distanz und Fremdartigkeit überwiegen" (*Kasper et al., 2005*). Damit werden auch kulturelle Barrieren berücksichtigt, deren Bedeutung für Internationalisierungsaktivitäten auch empirisch gesichert ist: So zeigt *Calof - Viviers (1995)*, dass südafrikanische Exporteure europäische Märkte deutlich stärker beliefern als (nähere) afrikanische Märkte. *Coughlan (1987)* zeigt eine (distanzunabhängige) Bevorzugung westeuropäischer Märkte gegenüber Südamerika, Japan und Südostasien durch US-amerikanische Unternehmen.

ist, sofern ein Unternehmenswachstum in der Zeit unterstellt werden kann. Zudem konnte schon früh Evidenz für einen Zusammenhang von Unternehmensgröße bzw. Exporterfahrung und Marktradius beigebracht (etwa *Bilkey – Tesar, 1977; Johanson – Vahlne, 1977*; für einen Survey siehe *Leonidou – Katsikeas, 1996*), die rezent etwa für die deutsche Industrie (*Belken, 2006*), aber auch für Teile des Dienstleistungsbereichs (etwa *Coviello – Martin, 1999* für die USA; *Stare, 2001* für die neue EU-Mitgliedsländer) erneut bestätigt werden konnte⁸⁷). Letztlich können neuere Studien auch einen Zusammenhang zwischen dem Alter der betrachteten KMU einerseits sowie Exportwahrscheinlichkeit (*Arnold – Hussinger, 2005* für Deutschland), Exportintensität (*Manez et al., 2004* für Spanien) und der Anzahl der bearbeiteten Länder (*McNaughton, 2003* für Kanada) andererseits festmachen, auch ist der Einfluss der Exporterfahrung auf Risikoeinschätzung und Exportertrag mittlerweile auch für den Dienstleistungsbereich gesichert (*Masurel, 2001*).

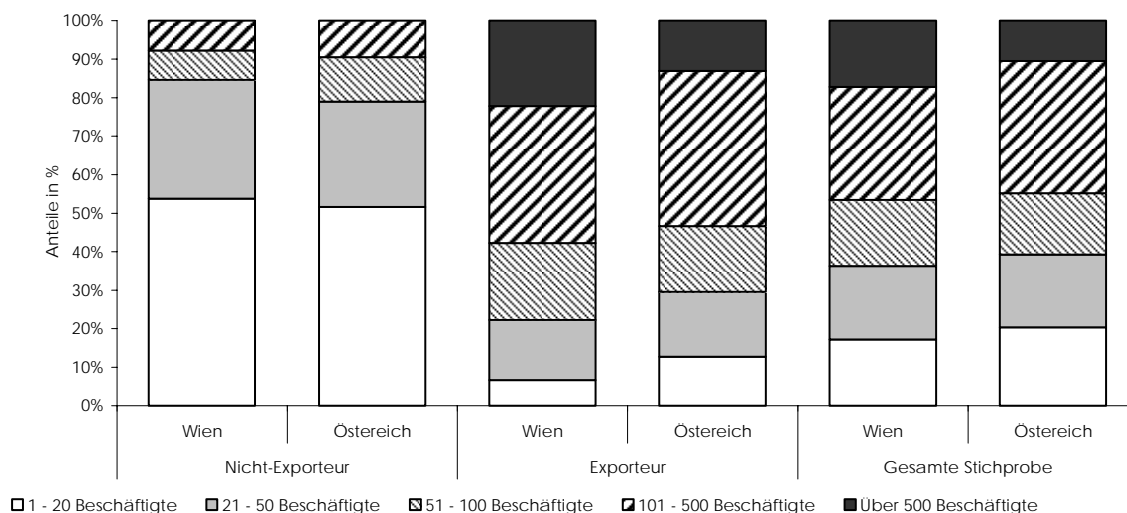
Zumindest teilweise können die Thesen der Stadientheorie auch auf Basis der rezenten Unternehmensbefragung des WIFO zum Internationalisierungsverhalten österreichischer Industrieunternehmen bestätigt werden, die in Abschnitt 5.1 schon genauer dargestellt wurde. Sie bezieht sich freilich nur auf den Warenexport und ermöglicht aufgrund ihres begrenzten Befragungssamples in Hinblick auf Unterschiede nach Größenklassen und Regionen nur Tendenzaussagen.

In der Stichprobe sind vor allem mittlere Unternehmen zwischen 101 und 500 Beschäftigten mit 34,3% der antwortenden Unternehmen überproportional stark vertreten (Abbildung 5.9). Mikro- (20,3%) und Kleinunternehmen (19,0%) sind unterrepräsentiert, sind aber in interpretierbarer Zahl vertreten⁸⁸). Inhaltlich interessant ist schon in dieser Sichtung der Stichprobenstruktur, dass Exporteure unter den größeren Unternehmen in Einklang mit der Evidenz des Abschnitts 5.1 ungleich stärker vertreten sind: Obwohl Mikrounternehmen in der Stichprobenerhebung nur zu rund ein Fünftel beteiligt sind, stellen sie unter den Unternehmen ohne Exporttätigkeit in unserem Sample sowohl in Österreich als auch in Wien die (knappe) Mehrheit. Auch kleine Unternehmen sind unter den Nicht-Exporteuren mit Anteilen von 27% (Österreich) bzw. 31% (Wien) deutlich verstärkt vertreten.

⁸⁷) Allerdings zeigen *Coviello – Martin (1999)*, dass diese Präferenz von DL-KMU für nahe Märkte vor allem aus der Bedeutung von Kunden und Netzwerkkontakten für die Wahl der Exportmärkte resultiert, da diese Netzwerkkontakte stark entfernungsabhängig sind. Insofern liefern diese Ergebnisse auch Unterstützung für neuere Netzwerktheorien.

⁸⁸) Die Zahl der Beschäftigten in den befragten Unternehmen liegt zwischen 2 und 7.000 Personen bei einem Mittelwert von rund 224 und einem Median von 80 Beschäftigten. Das Unternehmenssample enthält damit einige sehr große Einheiten. Um Verzerrungen daraus zu vermeiden, werden in der Folge ungewichtete Werte für Median und Mittelwert verwendet.

Abbildung 5.9: Unternehmensgrößenstruktur in der Stichprobe in Wien und Österreich



Q: WIFO-Erhebung.

Grenzt man für die weitere Analyse das Sample auf Unternehmen mit Exportaktivitäten ein, so zeigt sich auch hier eine klare Größenabhängigkeit der Exporttätigkeit österreichischer und Wiener Unternehmen (Übersicht 5.5). Gemessen an Median wie Mittelwert steigt die Exportquote nach den statistisch verlässlicheren Daten für Österreich mit der Beschäftigtenklasse an und erreicht in der höchsten Beschäftigtenkategorie nach beiden Berechnungsarten ihr Maximum. Für Wien wird eine ähnliche Tendenz erkennbar, hier ist die Auswertung aufgrund der geringen regionalen Stichprobengröße jedoch mit Vorsicht zu interpretieren. Auffällig ist für beide betrachteten Regionen, dass das Muster einer mit der Unternehmensgröße steigenden Exportquote für die kleinste Größenkategorie durchbrochen wird. Offenbar nehmen Mikrounternehmen zwar nur in wenigen Fällen eine Exporttätigkeit auf, wo dies aber der Fall ist, nehmen Auslandsmärkte allerdings eine wichtige Rolle in ihrem Absatzportefeuille ein. Wir werden auf diesen Punkt in weiterer Folge noch zurückkommen.

Übersicht 5.5: Exporttätigkeit der Unternehmen nach Unternehmensgröße
Angaben für exportierende Unternehmen

	Wien			Österreich		
	Exportquote Median	Exportquote Mittelwert	Umsatz Mittelwert ¹⁾	Exportquote Median	Exportquote Mittelwert	Umsatz Mittelwert ¹⁾
Gesamte Stichprobe	26,0	38,8	15,9	56,6	53,8	12,2
Unternehmensgrößenklassen						
1 bis 20 Beschäftigte	96,0	86,7	0,7	49,0	47,7	1,4
21 bis 50 Beschäftigte	20,0	36,7	3,3	28,0	37,7	4,3
51 bis 100 Beschäftigte	20,0	24,1	15,9	52,0	51,6	10,9
101 bis 500 Beschäftigte	26,0	28,1	45,7	60,0	56,1	34,4
Über 500 Beschäftigte	44,0	55,1	278,9	90,0	74,9	201,7

Q: WIFO-Erhebung. – ¹⁾ Berechnung auf Basis der transformierten, logarithmierten (ln) Werte.

So liefern fast alle exportierenden Unternehmen in Wien und Österreich ihre Produkte (auch) nach Westeuropa, wo nur geringe Ausfallsrisiken bestehen und wo (nicht zuletzt aufgrund der Harmonisierungsanstrengungen im Binnenmarkt) vergleichsweise wenig spezialisiertes Internationalisierungs-Know-how notwendig ist. Auch in die neuen Mitgliedsländer als (physisch wie psychisch) ebenfalls nahe Marktgebiete exportieren österreichische und (noch vermehrt) Wiener Exporteure in ihrer Mehrheit. Allerdings nimmt die Exportwahrscheinlichkeit mit der physischen und psychischen Distanz rasch ab, Afrika oder die Länder Mittel- und Südamerikas beliefern letztlich kaum noch ein Fünftel der exportierenden Unternehmen.

In Hinblick auf die Marktreichweite stützen die Ergebnisse die Hypothesen der Stadientheorie (Übersicht 5.6).

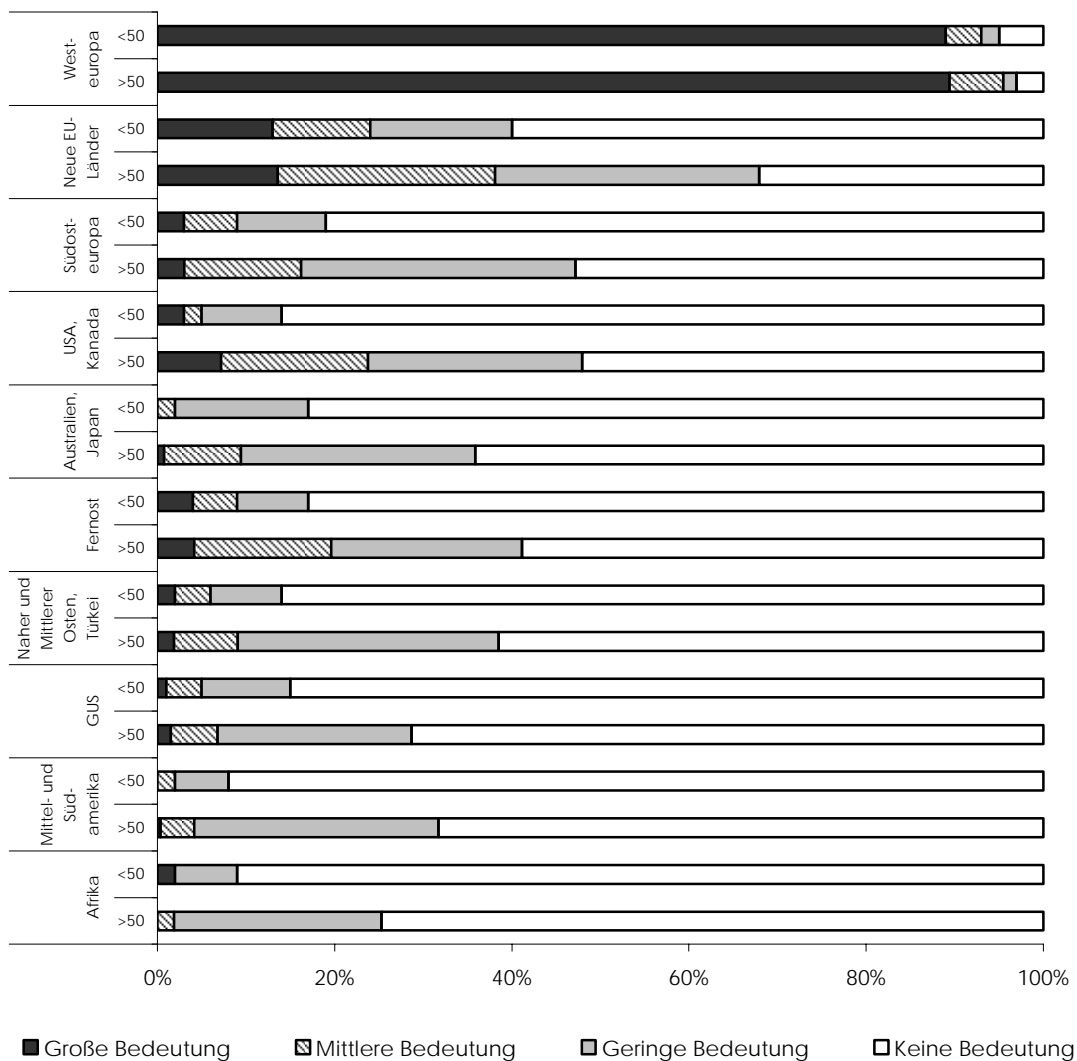
*Übersicht 5.6: Exporttätigkeit der Unternehmen nach Exportreichweite
Angaben für exportorientierte Unternehmen*

Exportreichweite	Anteil an den exportierenden Unternehmen in %		Exportquote (Median)	
	Wien	Österreich	Wien	Österreich
Westeuropa	90,0	96,2	27,5	60,0
Neue EU-Länder	70,0	60,9	28,0	65,0
Südosteuropa	40,0	40,3	32,0	65,0
GUS	25,0	25,5	38,5	78,5
USA, Kanada	25,0	38,3	60,0	84,0
Australien, Japan	30,0	30,4	39,0	81,0
Naher und Mittlerer Osten	32,5	32,8	45,0	81,0
Mittel- und Südamerika	17,5	25,8	45,0	90,0
Fernost	32,5	35,4	52,0	85,0
Afrika	17,5	21,2	35,0	90,0

Q: WIFO-Erhebung, WIFO-Berechnungen.

Dabei macht ein Blick auf die Exportquoten der meldenden Unternehmen deutlich, dass entfernte Märkte – den Erwartungen der Stadientheorie entsprechend – tendenziell tatsächlich vor allem von Unternehmen mit großer Exportintensität bearbeitet werden. So nimmt die Exportquote der den jeweiligen Markt bearbeitenden Unternehmen mit der physischen und psychischen Distanz in Wien wie Österreich zu, "schwierige" Märkte wie Afrika, Südamerika oder Fernost werden vor allem von Unternehmen beliefert, die einen Großteil ihres Umsatzes im Ausland erwirtschaften. Dagegen eignen sich Westeuropa und (abgeschwächt) die neuen Mitgliedsländer offenbar stärker auch als "Einstiegsmärkte" für Exporteure in frühen Stadien der Internationalisierung: Die Exportquote von Unternehmen, die allein in Westeuropa tätig sind, ist im Vergleich zu Unternehmen mit mehreren Auslandsmärkten minimal, und generell liegt der Auslandsanteil am Umsatz bei Exporteuren nach Westeuropa und den neuen EU-Ländern vergleichsweise niedrig.

Abbildung 5.10: Bedeutung der Zielregionen nach Beschäftigtengrößenklassen
 Anteile an den antwortenden Exportunternehmen in %

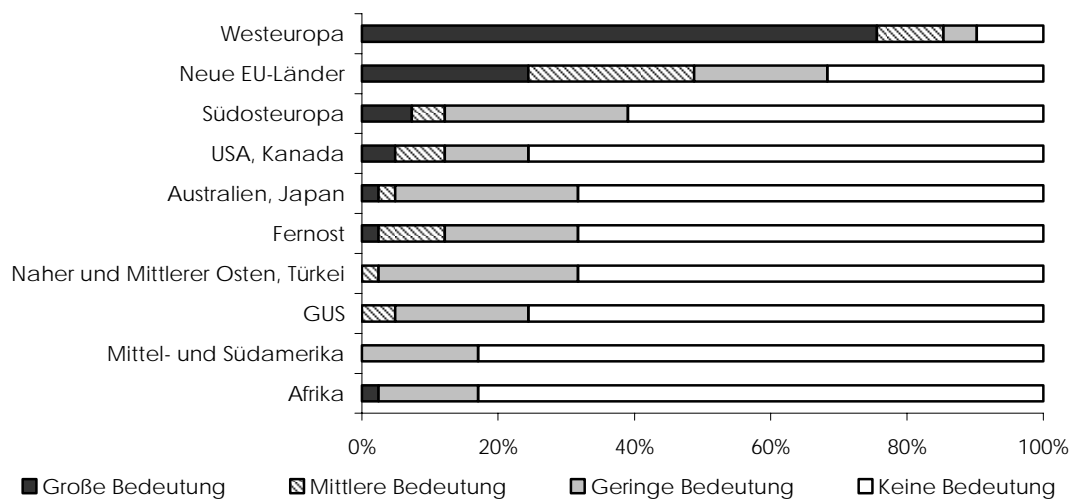


Q: WIFO-Erhebung. - <50: 1 bis 50 Beschäftigte, >50: 50 und mehr Beschäftigte.

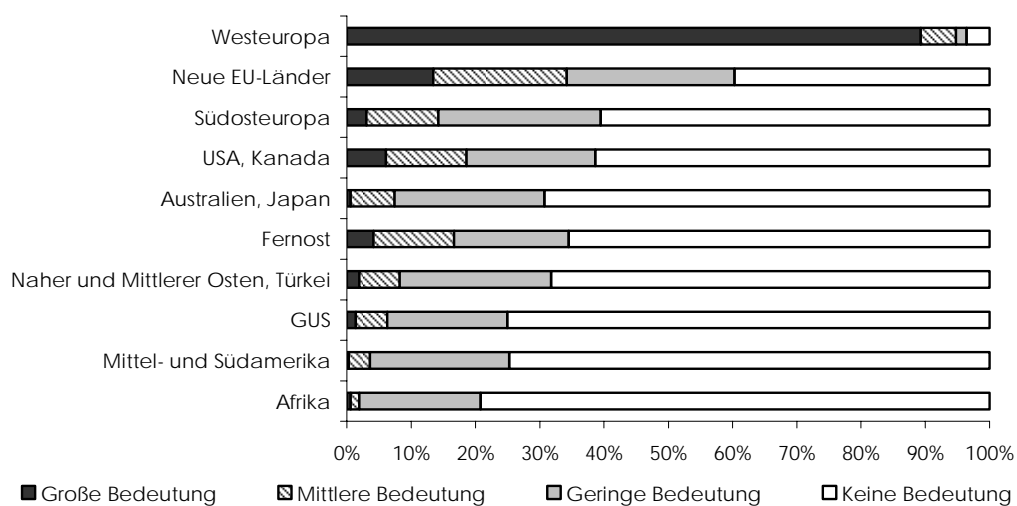
Abbildung 5.11: Bedeutung der Zielregionen in Wien und Österreich

Anteile an den antwortenden Exportunternehmen in %

Wien



Österreich



Q: WIFO-Erhebung.

Bestätigt wird diese Beobachtung grundsätzlich geringerer Eintrittsbarrieren in Westeuropa und den neuen Mitgliedstaaten als physisch wie psychisch "nahe" Märkte auch in einer Sich-

tung der Bedeutung der einzelnen Marktregionen nach Unternehmensgröße (Abbildung 5.10). So zeigt die Bedeutung Westeuropas als dominierendem Absatzmarkt nach der Größe des Exporteurs kaum Differenzierungen, und auch den neuen Mitgliedsländern kommt bei großen wie kleinen Exporteuren eine gemessen an der Kaufkraft dieser Länder erhebliche Bedeutung zu. Dagegen nimmt die Bedeutung anderer Märkte für das Exportportefeuille im kleinbetrieblichen Segment mit der "psychischen" Distanz deutlich stärker ab als bei "großen" Exporteuren. (Physisch wie psychisch) entfernte, risikoreichere Märkte spielen also nur für einen Bruchteil kleiner Unternehmen mit ihren größentypischen Ressourcen- und Risikobeschränkungen eine relevante Rolle.

Regional zeigt sich dieses Muster in ähnlicher Weise für Wien wie Österreich. Besonderheit Wiens ist allerdings die größere Bedeutung der neuen EU-Mitgliedstaaten innerhalb der vergleichsweise "sicheren" europäischen Märkte. Sie steht wohl mit der geographischen Lage der Stadt in unmittelbarer Nähe zu den ost-mitteuropäischen Ländern und den daraus folgenden Ansatzpunkten in der "knowledge-base" der Stadt (Informationsdichte, Sprachkenntnisse, endogene Potentiale in der Bevölkerung, mentale Nähe etc.) in Zusammenhang (Abbildung 5.11). Während in Österreich etwa ein Drittel der exportierenden Unternehmen den neuen EU-Ländern große oder mittlere Bedeutung für ihre Geschäftstätigkeit zumessen, ist es in Wien rund die Hälfte⁸⁹⁾. Dies ist insofern bemerkenswert, als diese Befragung (wie ausgeführt) nur exportierende Unternehmen des industriell-gewerblichen Bereichs erfasst und grundlegende Barrieren im direkten Export von Waren kaum bestehen⁹⁰⁾. Im Tertiärhandel, wo der direkte Handel über Distanz aufgrund der Gütercharakteristik vieler Dienstleistungen vielfältige Beschränkungen unterliegt (vgl. Abschnitt 5.2), sollte die Bedeutung der nahen ost-mitteuropäischen Märkte für Wien daher noch ungleich größer sein.

*Übersicht 5.7: Exporterfahrung und Exportintensität
Exportquote und Jahre der Exporttätigkeit nach Marktgebieten*

	Westeuropa		Neue Mitgliedsländer und Südosteuropa		Sonstige Zielmärkte	
	Mittelwert	Median	Mittelwert	Median	Mittelwert	Median
Alle Unternehmen	52,7	57,0	51,3	51,8	50,2	50,4
1 bis 3 Jahre Erfahrung	25,3	28,0	58,3	62,8	58,1	69,2
4 bis 10 Jahre Erfahrung	38,8	27,0	51,8	52,0	78,9	84,9
Über 10 Jahre Erfahrung	62,8	75,0	66,0	79,3	87,0	91,5

Q: WIFO-Erhebung, WIFO-Berechnungen.

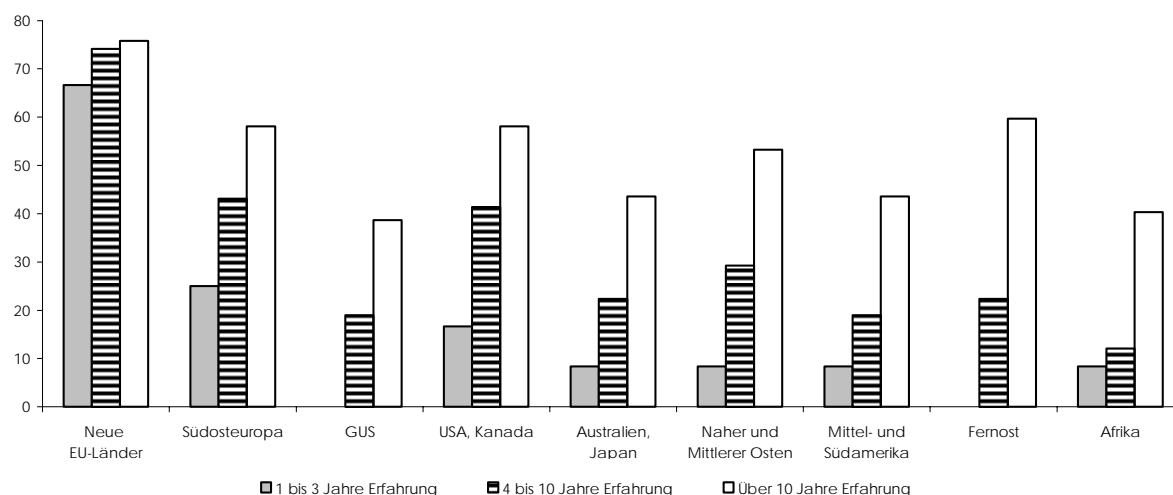
⁸⁹⁾ Dieses Ergebnis steht mit den Ergebnissen einer rezenten regionalen Sonderauswertung der Außenhandelsstatistik von Statistik Austria in Einklang, wonach der Exportanteil Wiens in die MOEL10 mit (2001) fast 19% um rund die Hälfte höher liegt als im übrigen Österreich. Der regionale Exportanteil in die Transformationsländer Südosteuropas übertrifft den nationalen Vergleichswert danach um mehr als das Doppelte (*Mayerhofer, 2006*).

⁹⁰⁾ Dennoch konnte eine nicht unerhebliche Distanzabhängigkeit des Warenhandels in internationalen Analysen (etwa *Leamer – Medberry, 1993; Hamilton – Winters, 1999; Limao – Venables, 2001; Venables, 2002*) vielfach belegt werden.

Letztlich lässt die Befragung heimischer Exporteure die große Bedeutung bereits akkumulierter Exporterfahrung für den Erfolg auf Auslandsmärkten erkennen – eine Evidenz, die die Stadien-
theorie in ihrer Betonung kumulativer Lernprozesse in der Internationalisierung ebenfalls klar
stützt (Übersicht 5.7). So nimmt die erwirtschaftete Exportquote sowohl auf den "nahen" euro-
päischen Märkten als auch auf den komplexeren, "psychisch" ferneren Märkten mit der
Experterfahrung im jeweiligen Markt zu. Dabei eignet sich offenbar gerade Westeuropa mit
seinen sicheren Rahmenbedingungen als "Testmarkt" für erste Internationalisierungsschritte
von "sporadischen", "experimentellen" Exporteuren mit noch geringem Exportanteil. Vor allem
auf den sonstigen Zielmärkten herrschen dagegen spezialisierte Exportunternehmen vor,
Unternehmen mit über 10-jähriger Erfahrung im Markt erwirtschaften hier einen Löwenanteil
ihres Umsatzes im Ausland.

Abbildung 5.12: Bedeutung der Zielregionen nach Exporterfahrung in Regionen außerhalb
Westeuropas

Anteil der Unternehmen in Österreich, die in die jeweilige Region exportieren in %



Q: WIFO-Erhebung.

Dies äußert sich nicht zuletzt in der Tatsache, dass Exporteure mit beschränkter Ausfuhrerfahrung auf Märkten außerhalb Westeuropas in der Regel kaum vertreten sind (Abbildung 5.12). So finden sich nur auf den Märkten Ost-Mitteleuropas Unternehmen mit einer Exporterfahrung unter 3 Jahren in ähnlichem Umfang wie erfahrene Unternehmen. In allen anderen Zielregionen herrschen dagegen Unternehmen mit langer Exporterfahrung vor. In schwierigen Märkten wie den GUS-Staaten oder Fernost fehlen österreichische Unternehmen mit beschränktem Internationalisierungs-Know-how teilweise gänzlich.

Insgesamt stützen damit (auch) unsere Daten für Österreich und Wien die grundlegenden Thesen der Stadientheorie. Aus förderpolitischen Gesichtspunkten ist dies insofern ein wesentliches Ergebnis, als diese Theorie die akademischen und wirtschaftspolitischen Vorstellungen über unternehmerische Internationalisierungsprozesse über Jahrzehnte geprägt hat. Vor diesem Hintergrund hat sich in praktisch allen europäischen Ländern (auch in Österreich) ein ausdifferenziertes, aber inhaltlich sehr ähnliches Standardinstrumentarium der Exportförderung herausgebildet (*Diamantopoulos et al.*, 1993; *OECD*, 1997). Es folgt im Wesentlichen den Vorstellungen der Stadientheorie und unterstellt (implizit) ein lineares Modell des Internationalisierungsprozesses, in dem unterschiedliche Entwicklungsstufen des Unternehmens unterschiedliche Förderinstrumente bedingen (*Bell et al.*, 2003). So findet sich die in der Stadientheorie (etwa *Leonidou – Katsikeas*, 1996) postulierte Phasenabfolge von "pre-engagement" (Absatz nur am Heimmarkt), "initial engagement" (sporadische und experimentelle Exporte) sowie "regular exporting" (aktive und dauerhafte Exporttätigkeit) in einer Zielgruppenorientierung des Exportfördersystems wieder, in der Maßnahmen zur Förderung des Ersteintritts von Nicht-Exporteuren (Awareness-Bildung) von solchen zur Unterstützung von "jungen" Exporteuren (Bereitstellung Marktinformation, Hilfen bei Partnersuche, Förderung Marktbearbeitungskosten) und schließlich von Maßnahmen zur Steigerung und Verstetigung der Exportintensität bereits exportierender Unternehmen (etwa über Exportkredite und -bürgschaften) abgelöst werden. Für Unternehmen in "späten" Phasen des Internationalisierungsprozesses stehen letztlich Instrumente zur Verfügung, die – etwa über Maßnahmen zur Unterstützung von Joint Ventures und ausländischen Direktinvestitionen – auch "komplexe" Internationalisierungsformen unterstützen und damit das Maßnahmenbündel der Förderpolitik "nach oben" vervollständigen.

Unsere Ergebnisse stehen – ebenso wie die zuvor genannte Evidenz auf internationaler Ebene – mit einer derartigen Ausrichtung durchaus in Einklang. Für das Gros des "traditionellen" Unternehmensbestandes (namentlich im Bereich industriell-gewerblicher Internationalisierungsaktivitäten) dürfte das derzeitige Unterstützungssystem mit seiner Ausdifferenzierung nach unterschiedlichen Internationalisierungsstadien daher angemessen sein.

Allerdings verdichtet sich in der neuesten Internationalisierungsliteratur auch Evidenz dafür, dass die Annahme inkrementaler Internationalisierungsprozesse auf Unternehmensebene nicht in allen Fällen haltbar ist. So wurde die Stadientheorie schon früh wegen ihres quasi-deterministischen Charakters kritisiert (*Reid*, 1983) und ihr Anspruch auf Allgemeingültigkeit für das internationalisierende Unternehmen in Frage gestellt. Tatsächlich räumen selbst Proponenten dieser Theorie die Möglichkeit unterschiedlich schneller Internationalisierungsprozesse auf Unternehmensebene ein (*Johanson – Vahlne*, 1990), weil große Unternehmen aufgrund ihrer besseren Ausstattung mit relevanten (Finanz- und Human-)Ressourcen den Internationalisierungspfad schneller durchlaufen können und langwierige endogene Lernprozesse durch den externen Zukauf relevanten Internationalisierungswissens (etwa über die Anstellung erfahrener Manager) verkürzt werden können. Für den Dienstleistungsbereich scheint die Vorstellung einer kontinuierlichen "Höherentwicklung" zumindest in Hinblick auf die

Internationalisierungsform grundsätzlich fraglich, weil diese – wie in Abschnitt 5.2 gezeigt – oft durch die Eigenschaften der gehandelten Leistung determiniert ist, sodass schon in frühen Phasen der Internationalisierung komplexe (ressourcenintensive) Eintrittsmodi notwendig sein können (*Chadee – Mattson, 1998; Knight, 1999, Errimilli – Rao, 1993*). Letztlich steht auch die Robustheit der Stadien Theorie über die Zeit zunehmend in Frage, lassen der Abbau von Handelsbarrieren und das Aufkommen neuer Technologien Internationalisierungsstrategien doch auch für junge und kleine Unternehmen zunehmend möglich erscheinen (*Oviatt – McDougall, 1999*).

Tatsächlich lassen neuere Arbeiten der Internationalisierungsliteratur erkennen, dass die Stadien Theorie zwar für viele, aber nicht für alle kleinen und mittleren Unternehmen ein brauchbares Rollenmodell darstellt: So zeigen neuere empirische Arbeiten auf Unternehmensebene deutliche Nichtlinearitäten im Internationalisierungsprozess: Etliche Unternehmen können einzelne Stadien abkürzen oder überspringen (*Calof – Beamish, 1995*) und erzielen dadurch höhere Erträge (*Wolff – Pett, 2000*), rasche Expansionsphasen können von Perioden der Konsolidierung oder gar Rückschritten gefolgt sein (*Crick, 2002*).

Vor allem aber deuten neuere Ergebnisse auf eine relevante Gruppe von KMU hin, die ihre Geschäftstätigkeit schon in frühen Phasen stark auf internationale Märkte ausrichtet ("born globals"; *Cavusgill, 1994, Oviatt – McDougall, 1999; Madsen – Servias, 1997; Jones, 1999; Zuchella, 2000*). Meist durch spezifische firmenspezifische Wettbewerbsvorteile (etwa eine Innovation) begünstigt, ist die Bearbeitung von Auslandsmärkten für diese Unternehmen schon von Beginn an Teil ihres Geschäftsmodells. Meist sofort nach ihrer Gründung steigen sie in eine ausgeprägte Internationalisierung ein, um mit ihren (Nischen-)Produkten auf Schlüsselmärkten "first-mover"-Vorteile zu erzielen⁹¹). "Born globals" bearbeiten damit Heim- und Auslandsmarkt von Beginn an mit weitgehend ähnlicher Intensität (*Coviello – Munro, 1997*). Dabei verfolgen sie keine Strategie eines schrittweisen Eintritts in (zunächst) kulturell-geographisch "nahe" Märkte, sondern versuchen, auf einem weitgehend globalen (aber horizontal segmentierten) Markt eine (kleine) Marktnische zu besetzen (*Zuchella, 2003*). Wo derartige Unternehmen zunächst am Heimmarkt tätig sind, folgen sie oft ihren Kunden ins Ausland, weitgehend unabhängig von der "psychischen" Distanz der Zielmärkte (*Bell, 1995*).

Tatsächlich zeigen neuere Analysen (etwa *Coviello – Martin, 1999*), dass der erste Schritt zur Internationalisierung meist durch Netzwerkbeziehungen angestoßen wird und Netzwerkkontakte (etwa mit Regierungseinrichtungen, Kunden oder Zulieferern) auch in der Folge Internationalisierungsaktivitäten beschleunigen. Damit unterstützen diese Ergebnisse Ansätze der Netzwerktheorie (*Johanson – Vahlne, 1992*), die Internationalisierungsprozesse in großem Ausmaß durch formale und informelle Beziehungen in externen Netzwerken bestimmt sehen (*Coviello – McAuley, 1999*). Unternehmerische Auslandsaktivitäten finden also im Rahmen

⁹¹) Oft ist ein derartiges Verhalten auch durch den kleinen Heimmarkt begründet, der in der gewählten (engen) Spezialisierung keine mindestoptimalen Produktionsmengen zulässt.

institutioneller und sozialer Netze statt, die den Unternehmen den Zugang zu Informationen, Humankapital und Finanzierung erleichtern und auch Prozesse des kognitiven Lernens und des Aufbaus von Internationalisierungs-Know-how im Management unterstützen. Dies verweist auf die Bedeutung von Kooperations- und Netzwerkförderungen im förderpolitischen Instrumentarium, sie werden daher in den weiteren Überlegungen einen wesentlichen Platz einnehmen.

Vor allem aber zeigt die mittlerweile breite Literatur zu "born globals", dass schnelle Internationalisierungsprozesse dann (und nur dann) möglich sind, wenn firmenspezifische Wettbewerbsvorteile genutzt werden können und das Management-Team über einschlägige Vorerfahrungen verfügt, sodass eine schrittweise (und langwierige) Akkumulation von Managementwissen über Lernprozesse nicht erforderlich ist (*Reuber – Fisher, 1997; Fisher – Reuber, 2003*). Daher findet sich Evidenz für eine schnelle internationale Expansion nach allen Analysen (*Yi-Renko et al., 2001; Yip et al., 2000, Eriksson et al., 2001; Crick – Jones, 2000; Hollenstein, 2005*) vor allem bei kleineren technologie- und wissensintensiven Unternehmen. Eine ausgeprägte Wissensbasis ist hier Kernkompetenz und Quelle internationaler kompetitiver Wettbewerbsvorteile, wobei diese aus spezifischem Wissen über Produkt- und Dienstleistungsangebote, spezifischen Designlösungen, Neuerungen in Entwicklungs- oder Produktionsprozessen, technischen Innovationen oder der innovativen Anwendung von e-business-Lösungen stammen können (*Coviello – McAuley, 1999, Yi-Renko et al., 2001, Autio et al., 2000, Eriksson et al., 2000*). Auf ihrer Grundlage verläuft die Internationalisierung oft rasch, wenn Marktnischen entdeckt und first-mover-Advantages genutzt werden können.

Neben firmenspezifischen Vorteilen benötigen schnell internationalisierende Unternehmen freilich auch spezifisches Internationalisierungs-Know-how im Management. Es wird in "jun- gen" Firmen vor allem dann vorhanden sein, wenn die Unternehmen aus spin-offs größerer Unternehmen entstehen bzw. wenn im Zuge des Managementtrends zur Konzentration auf Kernkompetenzen kleine (neue) Unternehmen durch die Auslagerung (dispositiver) Funktionen aus größeren Einheiten gebildet werden. "Born globals" sind daher nicht zuletzt im (wissensintensiven) Dienstleistungsbereich vergleichsweise zahlreich (*Bell et al., 2001, 2003*). In bestehenden Unternehmen kann ein sprunghafter Anstieg von Internationalisierungswissen dann zustande kommen, wenn kritische Veränderungen in der Unternehmensorganisation (wie ein Managementwechsel, eine Beteiligung oder die Übernahme durch ein anderes Unternehmen) zusätzliche Humanressourcen zuführen. Dies kann zu einer abrupten Veränderung von Geschäftsstrategie und Marktausrichtung führen und eine "schnelle" Internationalisierung auslösen. So bringen *Crick (2002)* und *Bell et al. (2001, 2003, 2004)* starke Evidenz für KMU bei, die nach einer langen Phase der Bearbeitung (nur) des Inlandsmarktes plötzlich einen rasanten Internationalisierungspfad einschlagen. Dabei kann auch dies verstärkt für wissensintensive (Dienstleistungs-)bereiche gezeigt werden⁹²⁾. Auch derartige "born-again-

⁹²⁾ Im Dienstleistungsbereich kann dieses Internationalisierungsmuster auch aus der Notwendigkeit komplexer Internationalisierungsformen für die grenzüberschreitende Leistungserbringung folgen. Sie setzt eine vorherige Phase

globals" (*Bell et al.*, 2003) sind stärker als traditionelle Unternehmen auf Netzwerkbeziehungen mit Kunden und anderen Partnern angewiesen und folgen ihrer Kundschaft (auch) auf "psychologisch" entfernte Märkte. Auch sie setzen Internationalisierungsprozesse stärker als traditionelle Unternehmen schon von Beginn an strategisch ein und können auf ein breiteres Internationalisierungswissen aufsetzen, sodass oft rasch ein breites Spektrum von (auch komplexeren) Internationalisierungsformen genutzt wird (*Bell et al.*, 2004).

Insgesamt lässt die neuere Literatur damit erhebliche Unterschiede in den unternehmerischen Internationalisierungsstrategien erkennen, die sektoral im Wesentlichen nach der Wissensintensität der jeweiligen Aktivität verlaufen (*Oviatt – McDougall*, 1994; *Bell et al.*, 2003, 2004). "Traditionelle" Unternehmen folgen tendenziell einem vorsichtigen und inkrementalen Entwicklungspfad, der in oft reaktiver Weise zunächst auf "nahe", organisatorisch und technisch weniger anspruchsvolle Märkte führt. Dagegen verfolgen wissensintensive Unternehmen oft schon in frühen Phasen intensive Internationalisierungsziele und versuchen, auf Basis firmenspezifischer Vorteile in ihrer jeweiligen Marktnische rasch auf den weltweiten Kernmärkten Fuß zu fassen.

Förderpolitisch sind diese Unterschiede nicht unerheblich: Während inkremental internationalisierende Unternehmen ihre Wissens- und Finanzierungsressourcen im Laufe ihrer Entwicklung schrittweise akkumulieren können und die Expansion in neue Märkte durch die Erträge aus bereits bearbeiteten Märkten finanziert werden kann, stehen wissensintensive (Dienstleistungs-)Unternehmen aufgrund der hier kurzen Produktlebenszyklen vor der Herausforderung, schnell auf (mehreren) anspruchsvollen Märkten Fuß zu fassen. Hier fallen also konzentriert (und bei "born globals" zudem früh) große Produkt- und Marktentwicklungskosten mit erheblichen Risiken an. Sie legen schnelle und konzentrierte Hilfen zum Eintritt in multiple Märkte durch das regionale Unterstützungssystem nahe.

Damit scheint es sinnvoll, für wissensintensive (Dienstleistungs-)Unternehmen einen spezifischen Schwerpunkt im regionalen Unterstützungssystem vorzusehen, der verstärkt auf die besonderen Bedarfe dieser Unternehmensgruppe Rücksicht nimmt. Hier werden partiell auch intensivere, höher schwellige Instrumente zum Einsatz kommen müssen, während auf andere, etablierte (und für 'traditionelle' Unternehmen durchaus sinnvolle) Elemente des Fördersystems tendenziell verzichtet werden kann. Wir werden in Abschnitt 5.7 versuchen, hierzu konkretere Vorstellungen zu entwickeln.

der Akkumulation von Finanz- und Humanressourcen voraus. Zudem ist eine Internationalisierung etwa in Form von Franchising oder Einzelhandelsketten nur auf Basis einer erfolgreichen Kommerzialisierung des Geschäftskonzepts am Heimatmarkt möglich. Das Unternehmen braucht damit vergleichsweise lange Zeit, um sein Angebot zu entwickeln, zu testen und zu optimieren. Nach Abschluss dieses Prozesses steht einer "schnellen" Internationalisierung allerdings nichts mehr im Wege (*Bell et al.*, 2003).

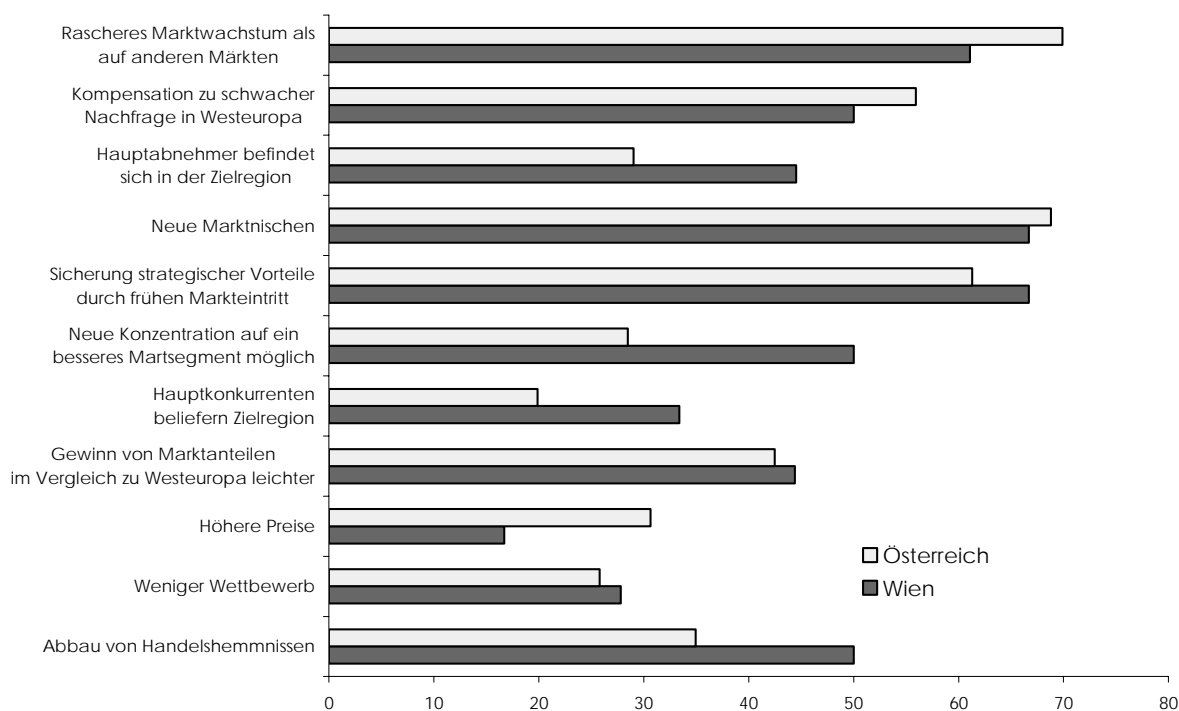
5.2.3 *Motive und Barrieren im Internationalisierungsprozess: Die Sicht der Unternehmen*

Wendet man sich schließlich den Motiven und Barrieren für Internationalisierungsprozesse zu, so zeigt sich in der empirischen Motivforschung eine Entwicklung, die im Wesentlichen der oben skizzierten theoretischen Debatte folgt. So charakterisiert die frühe Literatur (*Bilkey – Tesar, 1977*) Exporte von Kleinunternehmen im Wesentlichen als ungeplant und reaktiv, Exporte setzen danach oft als Reaktion auf unvorbereitete Aufträge ein und werden unabhängig vom Verhalten am Inlandsmarkt durchgeführt. Diese Sicht von KMU-Internationalisierung als ad-hoc-Aktivität korrespondiert mit Ergebnissen der Organisationsliteratur (*Carson et al., 1995*), die empirisch die weitgehende Absenz formaler Planung in kleinen Unternehmen nachweist. Neuere Ansätze zeigen vor diesem Hintergrund, dass die Motivation zu einer strategischen Ausrichtung auf internationale Märkte oft mit Umwälzungen der Betriebsorganisation in Zusammenhang steht (*Aram – Cowan, 1990*) oder aus früheren Erfahrungen der Eigner-Manager resultiert (*Bracker et al., 1988*). Auch die Inputs externer Berater können die Marktausrichtung entscheidend beeinflussen (*Berry, 1998*). Unabhängig davon, ob der Internationalisierungsprozess geplant oder ungeplant verläuft, geht der Anstoß zur Bearbeitung von Auslandsmärkten oft von Netzwerkbeziehungen aus, wobei vor allem Kundenbeziehungen für die Internationalisierung als entscheidend angesehen werden (*Welch – Welch, 1996*).

Legt man einer empirischen Sichtung der Motive für Exportaktivitäten in Österreich und Wien die oben vorgestellte WIFO-Befragung unter industriell-gewerblichen Unternehmen zugrunde, so herrschen für eine Bearbeitung anderer als der angestammten westeuropäischen Märkte in beiden Beobachtungsregionen nachfrageorientierte Motive vor. Dabei stehen durchaus auch strategische Überlegungen im Vordergrund (Abbildung 5.13).

So sehen fast 70% der Wiener Unternehmen die Eroberung neuer Marktnischen als wichtiges Exportmotiv, wobei gerade Wiener Exporteure einer offensiven Marktstrategie zur Nutzung von "first-mover"-Vorteilen besonders große Bedeutung beimessen: Für immerhin zwei Drittel der regionalen Unternehmen ist die "Sicherung strategischer Vorteile durch frühen Markteintritt" ein sehr wichtiges oder wichtiges Exportmotiv, für immerhin die Hälfte dieser Unternehmen geht mit der Exportaktivität die Möglichkeit einer Neuausrichtung auf ein besseres Marktsegment einher. Daneben nennen rund 61% der Wiener Unternehmen die überlegene Dynamik des Zielmarktes als wesentliches Internationalisierungsmotiv, wobei hier in Wien (wohl aufgrund der regional intensiveren Bearbeitung der Märkte der neuen Mitgliedsländer) dem Abbau von Handelshemmnissen eine ungleich größere Bedeutung zukommt (50%, Österreich 34,9%). Zudem dürften in Wien vergleichsweise häufig auch Netzwerkeffekte Internationalisierungsschritte begründen, die Präsenz von Hauptabnehmern und Hauptkonkurrenten wird hier ungleich häufiger als Motiv für die Bearbeitung eines Zielmarktes genannt als in Österreich.

Abbildung 5.13: Motive und Voraussetzungen für Exporte in Märkte außerhalb Westeuropas
 Anteil der Antworten "Sehr wichtig" und "Wichtig" an allen antwortenden Unternehmen in %

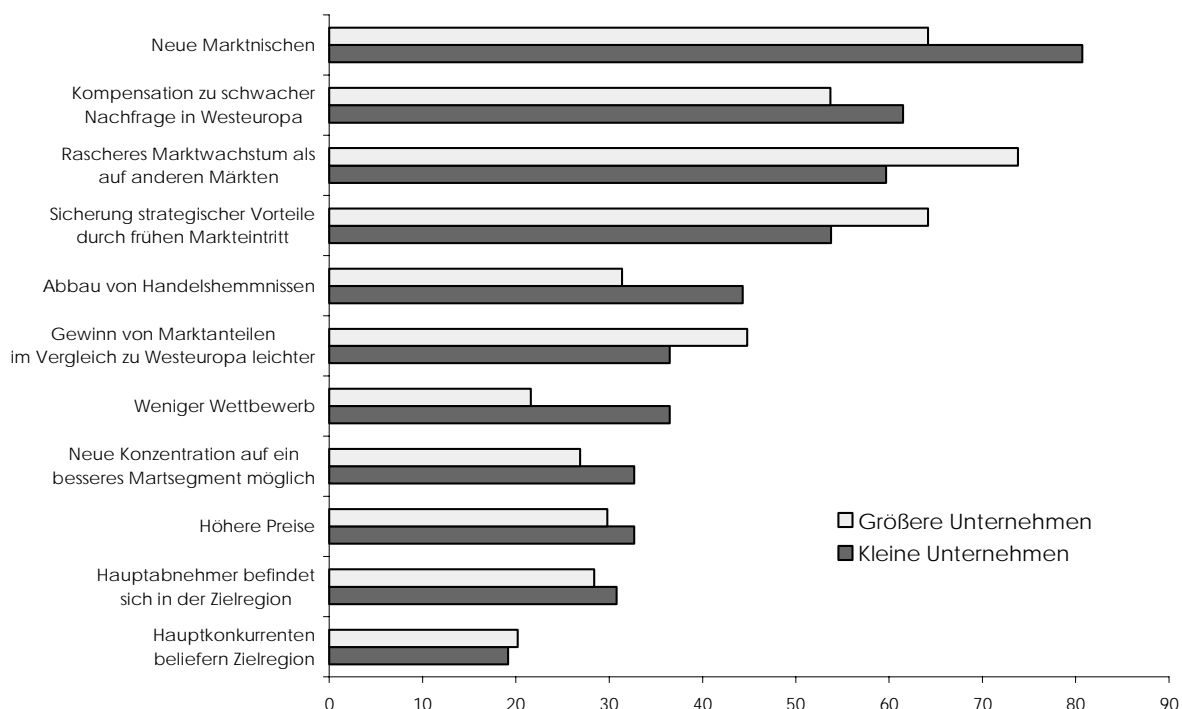


Q: WIFO-Erhebung.

Neben diesen stärker pro-aktiven Unternehmen findet sich freilich in Wien wie Österreich auch ein relevantes Unternehmenssegment, das durch Internationalisierungsschritte eher reaktiv Nachfrageprobleme zu beseitigen oder Wettbewerbsprobleme zu beheben sucht: Immerhin die Hälfte der Wiener Unternehmen sieht die Kompensation zu schwacher Nachfrage in Westeuropa als wichtiges Exportmotiv, auch eine vergleichsweise einfache Gewinnung von Marktanteilen im Zielland und (abgeschwächt) die geringere Konkurrenz auf dem bearbeiteten Markt wird als relevantes Handlungsmotiv für Internationalisierungsschritte genannt.

Abbildung 5.14: Motive und Voraussetzungen für Exporte in Märkte außerhalb Westeuropas in Österreich nach Beschäftigtengrößenklassen

Anteil der Antworten "Sehr wichtig" und "Wichtig" an allen antwortenden Unternehmen in %



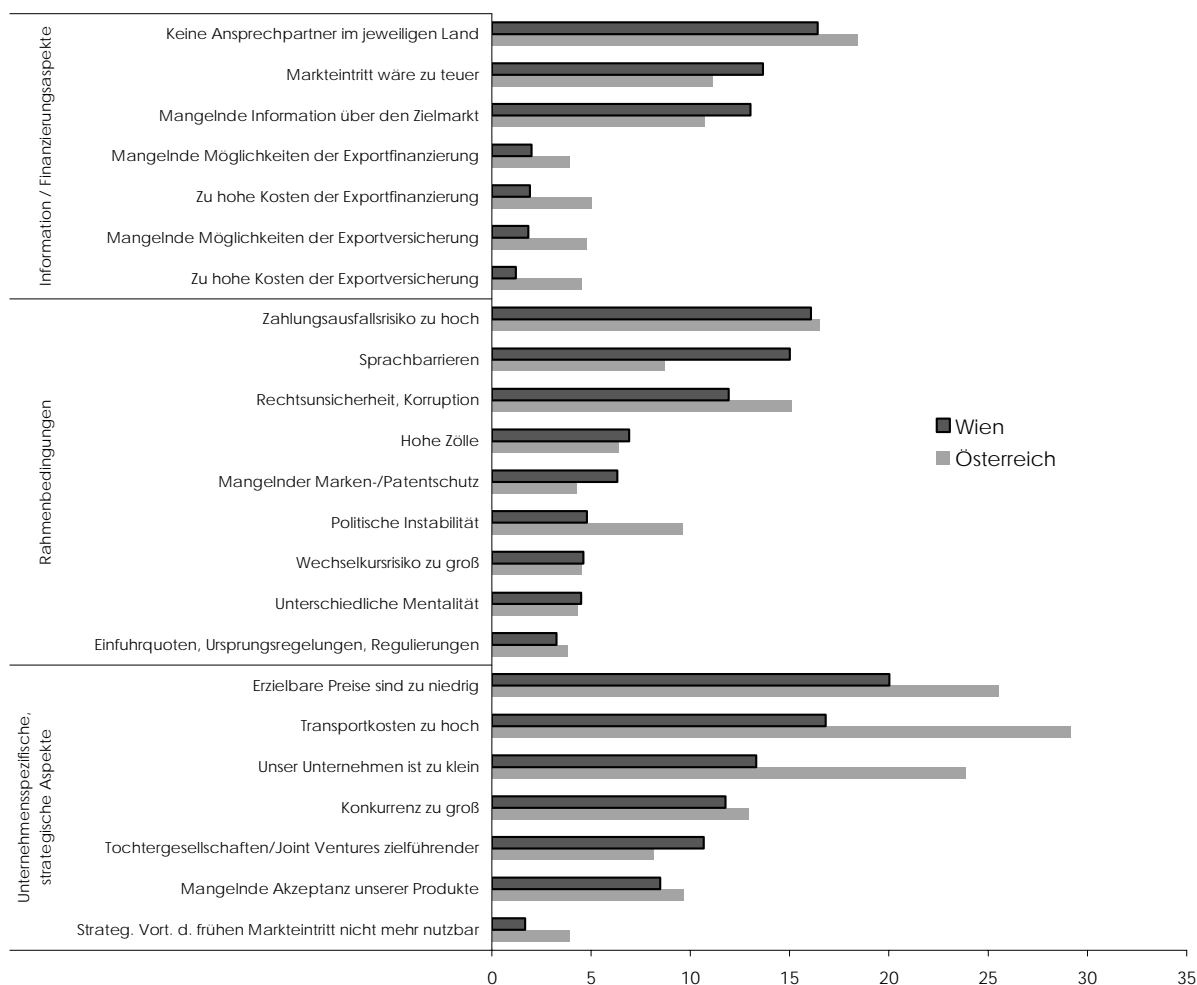
Q: WIFO-Erhebung.

In einer Auswertung nach Größenklassen ist hierbei relevant, dass kleine Unternehmen den Erwartungen der Theorie entsprechend reaktiven Strategien eine größere Bedeutung zumessen (Abbildung 5.14). So steht die Kompensation schwacher Nachfrage in dieser Unternehmensgruppe mit 62% der Nennungen stärker im Vordergrund als bei großen Unternehmen (54%), und Strategien zur Vermeidung von Wettbewerb sind hier ungleich häufiger zu finden (36,5% gegenüber 21,6%). Strategische Motive wie die Suche nach dynamischen Märkten und die Nutzung von "first-mover" – Vorteilen finden sich dagegen im kleinbetrieblichen Segment weniger häufig, wenn sie auch mit rund 60% (Großunternehmen 74%) bzw. 54% (64%) auch für die Mehrzahl der Kleinbetriebe wichtige Grundlage einer Internationalisierungsentscheidung sind. Dominierend ist bei kleinen Unternehmen freilich die Suche nach neuen Marktnischen, rund 80% der Befragten sehen hierin ein wesentliches Exportmotiv (große Unternehmen 64%). Dabei kommt der Abbau von Handelshemmnissen kleinen Unternehmen noch verstärkt zugute (44% vs. 31%), was mit dem Fixkostencharakter derartiger (vor allem nicht-tarifärer) Hemmnisse erklärt werden kann (vgl. Abschnitt 5.1).

Für eine Korrektur allfälliger Internationalisierungsbarrieren noch wichtiger sind freilich Informationen über die Gründe, warum Unternehmen einen für sie grundsätzlich interessanten Markt nicht bearbeiten. Unser Datensatz enthält hierzu die Unternehmensbewertung von insgesamt 24 Exporthindernissen, deren Relevanz in insgesamt 10 Exportregionen bewertet werden sollte.

Abbildung 5.15: Exporthindernisse in Wien und Österreich

Anteile an den antwortenden Unternehmen in %, Durchschnittswerte über alle Länder



Q: WIFO-Erhebung.

Über alle Zielregionen wurden hier unternehmensspezifische und strategische Aspekte besonders häufig genannt (Abbildung 5.15), wobei die Dominanz dieser Gruppe von Eintrittsbarrieren in Wien freilich nicht so groß ist wie im Bundesgebiet. In Wien werden hier (in dieser Rei-

henfolge) zu niedrige Absatzpreise, zu hohe Transportkosten sowie allgemein eine geringe Unternehmensgröße als Haupthindernisse für eine Exportaktivität genannt. Zu hohe Transportkosten hindern die österreichischen Unternehmen dabei nicht nur am Export in entfernte Länder, sondern auch in die neuen EU-Länder sowie nach Südosteuropa (Übersicht 5.8), was Versäumnisse im Ausbau der Transportinfrastruktur in die benachbarten Reformstaaten widerspiegelt. Wiener Unternehmen nennen dieses Hindernis in Hinblick auf die Bearbeitung der neuen EU-Länder interessanterweise deutlich weniger häufig, hier dürfte die geographische Nähe Probleme in der Verkehrsinfrastruktur abmildern helfen. Wiener Unternehmen mit Interesse am ost- und südosteuropäischen Raum sehen stattdessen zu niedrige Preise als besonderes Exporthindernis in diesen Märkten, während die Unternehmensgröße selbst für einen Export in die Industrieländer in Übersee, nicht jedoch für eine Ausfuhr nach Ost- und Südosteuropa eine entscheidende Barriere darstellt.

Unter Exporthindernissen aus dem Bereich Information und Finanzierung werden in Wien wie Österreich besonders der Mangel an Ansprechpartnern und fehlende Informationen über die Zielmärkte genannt. Dabei stellen Probleme der Partnersuche in Ost- und Südosteuropa sowie den sonstigen Auslandsmärkten das wesentlichste Exporthindernis dar, während auf den OECD-Märkten in Übersee sowie dem Fernen Osten vor allem hohe Kosten einen Markteintritt beeinträchtigen. Aspekte der Exportfinanzierung und -versicherung spielen nach Ansicht der befragten Unternehmen dem gegenüber eine nur begrenzte Rolle, was auf den hohen Bekanntheitsgrad und die Effizienz des österreichischen Garantiesystems schließen lässt.

Bei den Rahmenbedingungen wird von Wiener wie österreichischen Unternehmen ein hohes Zahlungsausfallsrisiko als besonders problematisch empfunden. Vor allem in den neuen EU-Ländern sind derartige Probleme besonders häufig, wobei diese ebenso wie solche der Rechtsunsicherheit und Korruption allerdings mit der Umsetzung des Acquis Communautaire im Zuge der EU-Erweiterung an Bedeutung verlieren sollten. Dies gilt freilich nicht für Sprachbarrieren als Hindernis für die Marktbearbeitung. Sie werden gerade von Wiener Unternehmen vergleichsweise stark betont und gehören hier zusammen mit Problemen der Partnersuche und hohen Transportkosten zu den meistgenannten Hindernissen, die durch wirtschaftspolitische Eingriffe prinzipiell korrigierbar erscheinen. Virulent sind sie vor allem bei Lieferungen in den Nahen und Mittleren Osten sowie die europäische GUS, auch für die Bearbeitung der neuen EU-Mitgliedsländer stellen mangelnde Sprachkenntnisse aber noch immer ein relevantes Problem dar.

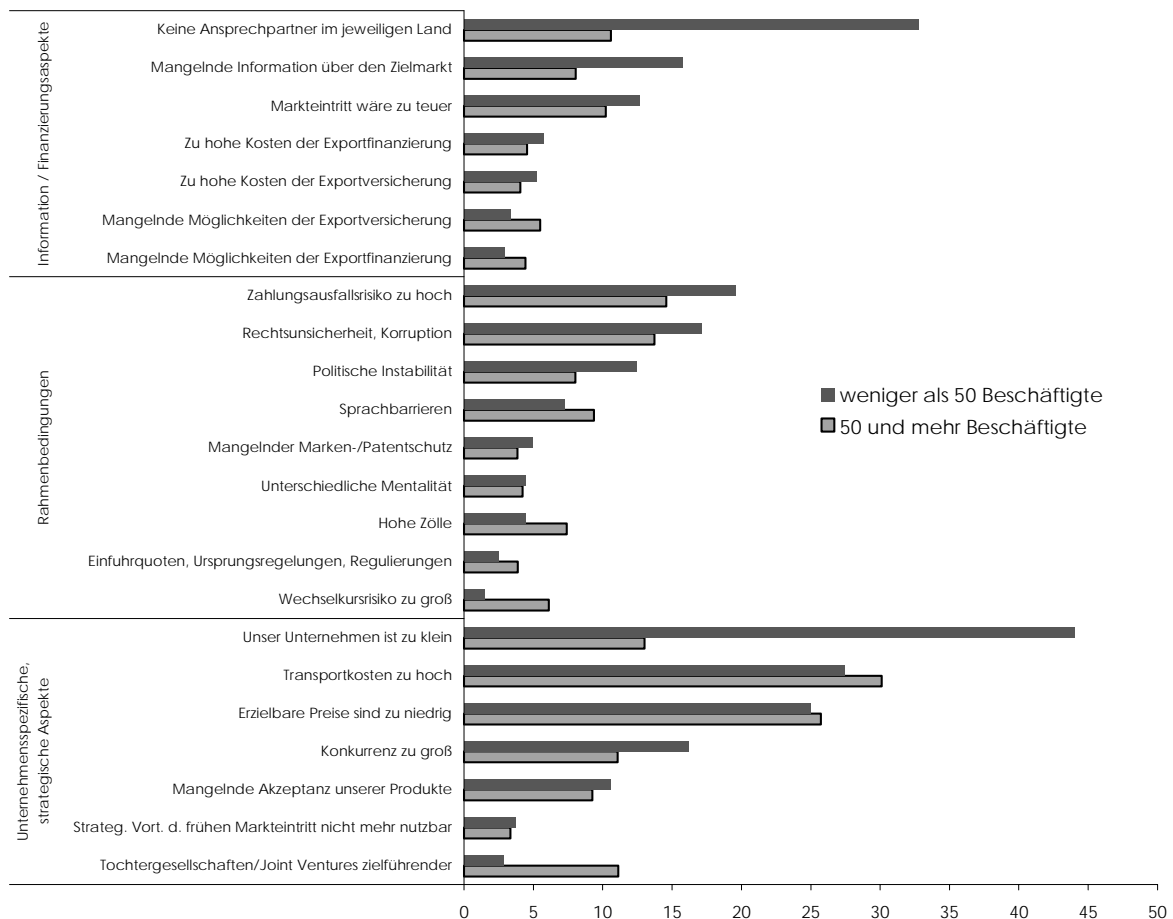
Übersicht 5.8: Exporthindernisse nach Regionen

Anteile an den antwortenden Unternehmen in %, Durchschnittswerte für die Ländergruppen

	Wien						Österreich					
	Industrieländer		Neue EU 10		Sonstige Länder		Industrieländer		Neue EU 10		Sonstige Länder	
	Rang	Anteile in %	Rang	Anteile in %	Rang	Anteile in %	Rang	Anteile in %	Rang	Anteile in %	Rang	Anteile in %
<i>Unternehmensspezifische, strategische Aspekte</i>												
Unser Unternehmen ist zu klein	1	30,4	3	16,7	6	8,8	1	42,5	3	19,7	3	22,8
Erzielbare Preise sind zu niedrig	5	8,7	1	27,8	2	18,1	6	11,8	1	35,2	2	23,0
Konkurrenz zu groß	4	21,7	5	12,3	5	9,9	3	23,5	5	12,6	4	11,4
Transportkosten zu hoch	2	26,1	6	12,0	3	17,7	2	37,3	2	21,3	1	31,7
Tochtergesellschaften/Joint Ventures zielführender	5	8,7	2	19,4	7	6,6	5	13,1	6	10,2	7	6,3
Mangelnde Akzeptanz unserer Produkte	7	4,3	7	5,1	4	10,9	7	7,2	7	8,5	6	10,6
Wir konzentrieren uns auf EU-Märkte	2	26,1	4	14,4	1	24,9	4	15,0	4	13,3	5	11,1
Strateg. Vort. d. frühen Markteintritt nicht mehr nutzbar	8	0,0	8	2,4	8	1,6	8	6,5	8	4,6	8	3,0
<i>Rahmenbedingungen</i>												
Hohe Zölle	3	4,3	4	8,7	5	6,4	2	5,9	5	6,8	5	6,2
Einfuhrquoten, Ursprungsregelungen, Regulierungen	1	13,0	5	5,0	9	0,8	1	9,8	8	4,2	9	2,4
Wechselkursrisiko zu groß	7	0,0	5	5,0	7	5,2	3	5,2	6	4,6	8	4,4
Sprachbarrieren	3	4,3	3	15,5	1	16,6	4	4,6	3	13,8	4	6,9
Unterschiedliche Mentalität	3	4,3	7	4,0	8	4,8	6	3,3	7	4,2	7	4,5
Zahlungsausfallsrisiko zu hoch	7	0,0	1	25,0	2	14,3	5	3,9	1	26,3	1	13,7
Rechtsunsicherheit, Korruption	2	8,7	2	20,1	3	8,4	6	3,3	2	22,3	2	13,5
Politische Instabilität	7	0,0	9	3,5	6	6,2	9	0,0	4	9,5	3	11,2
Mangelnder Marken-/Patentschutz	3	4,3	7	4,0	4	7,8	8	2,6	9	3,7	6	4,9
<i>Information / Finanzierungsaspekte</i>												
Mangelnde Information über den Zielmarkt	2	13,0	2	11,4	3	13,9	3	9,2	2	8,9	2	11,9
Markteintritt wäre zu teuer	1	30,4	3	6,9	2	14,3	1	19,6	3	7,5	3	11,5
Keine Ansprechpartner im jeweiligen Land	2	13,0	1	16,7	1	16,8	2	15,7	1	19,3	1	18,4
Mangelnde Möglichkeiten der Exportfinanzierung	4	8,7	5	2,5	6	0,7	4	3,9	6	4,8	7	3,4
Mangelnde Möglichkeiten der Exportversicherung	5	0,0	6	1,2	4	2,4	7	0,0	4	7,3	6	4,3
Zu hohe Kosten der Exportfinanzierung	5	0,0	4	5,0	6	0,7	5	3,3	5	6,6	5	4,5
Zu hohe Kosten der Exportversicherung	5	0,0	6	1,2	5	1,4	6	2,6	7	4,4	4	4,9

Q: WIFO-Erhebung. – Industrieländer: USA, Kanada, Australien, Japan. Neue EU 10: Osteuropäische Beitrittskandidaten, Südosteuropa, Europäische GUS. Sonstige Länder: Asiatische GUS, Mittel- u. Südamerika, Naher u. Mittlerer Osten, Dynamische Länder in Fernost, Sonstiges Fernost, Afrika.

Abbildung 5.16: Exporthindernisse in Österreich nach Unternehmensgröße
 Anteile an den antwortenden Unternehmen in %, Durchschnittswerte über alle Länder



Q: WIFO-Erhebung.

Differenziert man die Ergebnisse für Österreich letztlich nach der Größe der antwortenden Unternehmen (Abbildung 5.16), so treten für die kleinen Unternehmen naturgemäß generelle Größenbarrieren stärker in den Vordergrund. Vor allem aber wird aus der Auswertung deutlich, welche große Bedeutung unterstützenden Maßnahmen der Partnersuche und die Bereitstellung von Informationen über das Zielland für den Exporterfolg kleiner Unternehmen zukommt. Mit mehr als einem Drittel aller Kleinunternehmen nennen hier dreimal so viele Befragte wie unter den großen Unternehmen das Fehlen von Ansprechpartnern im Zielland als entscheidendes Exporthindernis. Auch Informationsdefizite über den zu bearbeitenden Markt werden von kleinen Unternehmen fast doppelt so oft genannt wie von größeren Einheiten. Zusammen mit höheren Barrieren aus der verminderten Fähigkeit zur Risikotragung (Zahlungsausfallsrisiko, Rechtsunsicherheit, politische Risiken) erklären diese höheren Zugangsbar-

rieren damit einen Großteil der geringeren Exportaktivität im kleinbetrieblichen Bereich. Größere Unternehmen melden dagegen allein durch fehlende Möglichkeiten der Exportversicherung sowie Barrieren durch Zölle, Regulierungen und Wechselkursen stärkere Behinderungen, weil diese vor allem auf OECD-Überseemärkten auftreten (Übersicht 5.6), welche von kleinen Unternehmen mit ihrer Konzentration auf "psychologisch" nahe Märkte ungleich seltener bearbeitet werden. Zudem werden Exporte in Großunternehmen auch durch alternative Markteintrittsformen (Tochtergesellschaften, Joint-Ventures) eingeschränkt, sie stehen Kleinunternehmen aufgrund ihrer Komplexität wie gezeigt in ungleich geringerem Ausmaß offen.

Insgesamt zeigt unsere Auswertung damit, dass kleine Unternehmen in durchaus erheblichem Ausmaß Internationalisierungsbestrebungen in Marktnischen verfolgen, dass sie dabei aber in hohem Maße Hindernissen in Form von Informationsdefiziten, fehlenden Auslandskontakten und Sprachbarrieren ausgesetzt sind. Die folgende Sichtung des regionalen Unterstützungssystems wird daher auf die Adäquanz von Informations- und Beratungsinstrumenten sowie Hilfen bei der Partnersuche besonderes Augenmerk legen.

5.2.4 Vorläufiges wirtschaftspolitisches Resümee: Eckpunkte eines effizienten Systems der Internationalisierungsförderung in Wien

Zusammenfassend können aus der bisherigen theoretischen und empirischen Evidenz eine Reihe von Erkenntnissen zu Umfang und Charakteristik von Internationalisierungsaktivitäten in kleinen und mittleren (Dienstleistungs-)Unternehmen abgeleitet werden, die bei der folgenden Sichtung des derzeitigen Systems der Internationalisierungsförderung und den daraus resultierenden Maßnahmenvorschlägen zu beachten sein werden. Sie seien daher an dieser Stelle in kompakter Form zusammengefasst:

- Zunächst lassen unsere Analysen an der ökonomischen Legitimität fördernder Eingriffe zur Stärkung von Internationalisierungsaktivitäten keinen Zweifel (Abschnitt 5.3). Informationsdefizite und -asymmetrien zwischen den Marktteilnehmern sowie positive externe Effekte einer Internationalisierung stellen in einer reinen Marktlösung kein gesamtwirtschaftlich optimales Niveau von Auslandsaktivitäten sicher. Eingriffe der Wirtschaftspolitik sind daher unter dem Aspekt des "Marktversagens" auch wohlfahrtstheoretisch zu rechtfertigen.
- Dabei scheint es ökonomisch sinnvoll, gerade ein regionales System der Internationalisierungsförderung stark auf die Bedürfnisse von kleinen und mittleren Unternehmen auszurichten. Ressourcenbeschränkungen in Finanzierung, Managementkapazitäten, Informationszugang und Organisationsstruktur, die die Entwicklung von KMU auch am Inlandsmarkt beeinträchtigen, kommen in der Bearbeitung von Auslandsmärkten noch ungleich stärker zum Ausdruck. Zudem kommt vielen der mit einem Markteintritt verbundenen Aufwendungen Fixkostencharakter zu. Empirisch kann vor diesem Hintergrund (auch) für Österreich und Wien ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen Internationalisierungsaktivitäten und Unternehmensgröße gezeigt werden. Eine

besondere Ausrichtung des Fördersystems auf KMU scheint daher sinnvoll, um Konkurrenz Nachteile kleiner Unternehmen auf Auslandsmärkten zu mildern und damit ein in Hinblick auf die Größenstruktur neutrales Wettbewerbsumfeld zu garantieren.

- Dabei sollten sich entsprechende Förderanstrengungen in Wien an das gesamte KMU-Spektrum richten und auch das kleinstbetriebliche Segment einbeziehen. Zwar sind die Ressourcenbeschränkungen in Mikrounternehmen besonders drängend, sodass die Gefahr einer Überforderung durch die Bearbeitung von Auslandsmärkten a priori nicht ausgeschlossen werden kann. Allerdings sind zunehmend IKT-basierte Vertriebsformen verfügbar, die auch dieser Unternehmensgruppe eine kostengünstige Vermarktung ihrer Produkte auf internationaler Ebene erlauben. Zudem ermöglicht die geographische Lage Wiens eine Bearbeitung der nahen und dynamischen ost-mittel-europäischen Märkte mit wenig komplexen, niedrig-schweligen Internationalisierungsformen, die auch für Mikrounternehmen gangbar sind.
- Besondere Förderanstrengungen sind generell für KMU im Dienstleistungsbereich zu setzen. Der spezifische Charakter des gehandelten Gutes macht hier einfache Formen des Handels über Distanz oft unmöglich, sodass in vielen Fällen komplexe (und kapitalintensive) Formen des Markteintritts erforderlich sind. Gerade ihre Umsetzung ist für KMU aber aufgrund von Beschränkungen in den betriebsinternen Ressourcen schwierig. Es ist daher geboten, das primär als Unterstützung für den Warenaußenhandel entstandene, umfangreiche System der traditionellen Exportförderung auf seine Eignung zur Unterstützung der internationalen Expansion von Dienstleistungsunternehmen zu prüfen und entsprechend zu adaptieren.
- Generell entstehen Internationalisierungshemmnisse in KMU nicht aus der geringen Unternehmensgröße selbst, sondern aus den mit diesem Faktum verbundenen Nachteilen in der Ausstattung mit Finanzmitteln, Humanressourcen und Managementkapital. Eine wenig adäquate Organisationsstruktur und eine mit der Personalunion aus Eigner und Manager verbundene ausgeprägte Risikoaversion kommen hinzu. Aspekten der Finanzierung bzw. Risikoabsicherung, der Bereitstellung von Internationalisierungs-Know-how sowie dem Aufbau betriebsinternen Human- und Organisationskapitals wird in einem den spezifischen Bedürfnissen von KMU angepassten System der Internationalisierungsförderung damit besondere Bedeutung zukommen.
- Zudem wird ein derartiges System eine schlagkräftige Schiene der Kooperations- und Netzwerkförderung enthalten müssen. Neuere Forschungsergebnisse sehen Auslandserfolge gerade von KMU in wesentlichem Maße durch vielfältige Netzwerkbeziehungen bestimmt. Im Dienstleistungsbereich sind Partner im Zielland zudem in vielen Fällen überhaupt notwendige Voraussetzung für eine Exportaktivität.
- Letztlich wird in einem KMU-orientierten System der Internationalisierungsförderung auch die Integration neuer, komplexer IKT-Lösungen in die Betriebsorganisation einen wesentlichen Fördergegenstand darstellen, weil e-Business-Lösungen auch für kleine

Unternehmen finanzierbare Formen der Auslandsmarktbearbeitung anbieten. Im Dienstleistungshandel machen IKT-Anwendungen einen direkten Export ohne Niederlassung im Ausland oft erst möglich.

- Komplexe, kapitalbasierte Formen der Internationalisierung kommen aufgrund ihrer großen Anforderung an das unternehmensinterne Finanz- und Organisationskapital für Kleinunternehmen kaum in Frage, transaktionskostentheoretische Überlegungen lassen ähnliche Schlüsse zu. Internationalisierungsförderung im KMU-Bereich wird daher in weiten Teilen mit Exportförderung gleichzusetzen sein. Allerdings können in wissensintensiven Teilbereichen (zur Absicherung von Eigentumsrechten) sowie im Dienstleistungsbereich (aufgrund der Charakteristik des gehandelten Gutes) auch in dieser Unternehmensgruppe FDI-basierte Strategien notwendig sein. Hilfen zur Vorbereitung und Durchführung von aktiven ausländischen Direktinvestitionen sollten exportorientierte Förderinitiativen daher auch in einem KMU-orientierten System der Internationalisierungsförderung nach oben abrunden.
- Sektorale sollte eine regional abgestimmte Internationalisierungsinitiative vor allem eine Stärkung von Exportaktivitäten im Dienstleistungsbereich zum Ziel haben. Trotz fortgeschrittener Tertiärisierung der Wiener Wirtschaftsstruktur wird das Exportportfolio der Stadtwirtschaft noch immer von der Sachgütererzeugung dominiert, im Dienstleistungsbereich bildet allein der Handel aufgrund der Drehscheibenfunktion Wiens im interregionalen und internationalen Austausch eine bedeutende Exportbasis. Der Beitrag anderer Dienstleistungen zum (direkten) Export ist dagegen bislang gering, obwohl die geographische Lage Wiens hart an der Grenze zu den neuen EU-Mitgliedsländern hier eine Bearbeitung dynamischer Märkte auf der Basis wenig komplexer Markteintrittsformen (etwa grenzüberschreitender Leistungserbringung) erlaubt. Gegenüber ähnlichen Unternehmen in Europa, die zur Bearbeitung dieser Märkte komplexe, ressourcenintensive Internationalisierungsformen (vor allem eine Niederlassung im Zielland) benötigen, haben gerade kleine und mittlere Dienstleistungsunternehmen in Wien damit einen erheblichen Wettbewerbsvorteil. Ihm sollte durch entsprechende Initiativen im regionalen Fördersystem zum Durchbruch verholfen werden.
- Spezifisches Augenmerk wäre in diesem Zusammenhang auf die Internationalisierung wissensintensiver Dienstleistungen zu richten. Obwohl die Bereiche EDV, F&E und Unternehmensdienste nach internationalen Studien durchaus export-affin sind und die Wettbewerbsfähigkeit der Wiener Anbieter nach einschlägigen Analysen (*Mayerhofer, 2000; Fritz et al., 2006*) durchaus intakt ist, sind wissensintensive Dienstleistungsanbieter in Wien bisher vorwiegend auf dem regionalen und nationalen Markt tätig. Wissensintensive Dienstleistungen im Allgemeinen und Unternehmensdienste im Besonderen besitzen damit ein erhebliches Internationalisierungspotential, das bislang völlig unzureichend genutzt wird. Förderpolitische Initiativen sollten dieses Defizit aufgreifen

und versuchen, die Konzentration wissensintensiver Dienste auf den Heimmarkt aufzubrechen und ihnen den Weg auf internationale Märkte zu ebneten.

- Die Charakteristik des unternehmerischen Internationalisierungsprozesses folgt empirisch für den breiten, traditionellen Unternehmensbestand den Vorstellungen einer Auslandsbearbeitung entlang von kumulativen Lernprozessen. Der Expansionspfad führt typischerweise in inkrementaler Form von der reinen Inlandsorientierung über (oft zunächst zufällige) sporadische Exporte zu "höheren", intensiveren Internationalisierungsstufen und -formen. Daher sind kleine und wenig "erfahrene" Unternehmen vor allem auf physisch und psychisch "nahen" Märkten tätig, riskante und weit entfernte Märkte werden fast ausschließlich von großen, erfahrenen Exportunternehmen bearbeitet. Die "nahen" EU-Märkte sowie die neuen Märkte in Ost-Mittel- bzw. Südosteuropa stellen damit vor allem für kleinere (Dienstleistungs-)Unternehmen wesentliche "Einstiegsmärkte" dar, wobei die Bedeutung letzterer für Wien durch ihre räumliche und psychische Nähe noch erhöht wird. In einer KMU-orientierten Internationalisierungsstrategie sollten die "nahen" EU-Märkte in Ost und West daher durch entsprechende Schwerpunktsetzungen besondere Beachtung finden.
- Tatsächlich sehen kleine Unternehmen ihre (geringe) Größe sowie die Höhe von Markteintrittskosten zwar als wesentliches Hindernis für Exporte nach Übersee und in den fernen Osten an, nicht jedoch für die Ausfuhr nach Ost- und Südosteuropa. Hier herrschen neben niedrigen Preisen und Versäumnissen im Ausbau der Verkehrsinfrastruktur Probleme der Partnersuche und fehlende Informationen über die Zielmärkte als Exportbarrieren vor. Beide werden in unserer Befragung von KMU dreimal bzw. doppelt so oft als Zutrittsbarriere genannt wie von großen Unternehmen. Zusammen mit höheren Barrieren aus der verminderten Fähigkeit zur Risikotragung (Zahlungsausfall, Rechtsunsicherheit, politische Risiken) erklären diese Informationsmängel damit einen Großteil der geringeren Exportaktivität in Wiens KMU. Damit ist dem Angebot und der Effizienz von Informations- und Beratungsinstrumenten sowie von Hilfen bei der Partnersuche für den Erfolg von Initiativen zur Förderung der Internationalisierung in klein- und mittelständischen (Dienstleistungs-)Unternehmen zentrale Bedeutung beizumessen.
- Aus förderpolitischer Sicht ist die empirische Evidenz weitgehend linearer, schrittweiser Internationalisierungsprozesse im breiten Unternehmensbestand insofern positiv, als die Zielgruppenorientierung des traditionellen Systems der Exportförderung in allen europäischen Ländern (darunter auch in Österreich) auf der Vorstellung inkrementaler Lernprozesse gründet. Ein System, das in einer stufenweisen Abfolge von der Förderung des Ersteinstiegs von Nicht-Exporteuren über die Unterstützung "junger" Exporteure (durch die Bereitstellung von Marktinformation, die Förderung von Marktbearbeitungskosten und Schulungen) weiter zu Maßnahmen zur Steigerung der Exportintensität (über Exportfinanzierungssysteme) sowie letztlich zu komplexen Formen der

Joint-Venture- und FDI-Förderung fortschreitet, scheint den typischen Internationalisierungsprozessen in Wiener KMU damit durchaus angemessen.

- Allerdings sind in wissensintensiven Teilbereichen (aufgrund firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile) und im Dienstleistungsbereich (aufgrund von Beschränkungen im direkten Export) auch wesentliche Unternehmenssegmente zu finden, die von diesem inkrementalen Entwicklungspfad abweichen und rasche und intensive Internationalisierungsschritte setzen. Für diese Unternehmen ist die Bearbeitung des Weltmarktes in Marktnischen oft schon in frühen Phasen der Unternehmensentwicklung zentraler Teil ihres Geschäftsmodells. Alternativ bearbeiten solche Unternehmen zunächst den Heimmarkt, um dann aber – oft verbunden mit der Zufuhr von Human- und Finanzkapitalressourcen (etwa im Zuge einer Übernahme) – plötzlich einem "schnellen" Internationalisierungspfad zu folgen. Es wird daher zu prüfen sein, ob das derzeitige System der Internationalisierungsförderung auch diesen "atypisch" internationalisierenden Unternehmen ausreichend Unterstützung bietet.
- Grundsätzlich scheint auf Basis der empirischen Evidenz damit eine Differenzierung der Internationalisierungsförderung nach der Wissensintensität geboten: Traditionelle Unternehmen folgen tendenziell einem vorsichtigen und inkrementalen Entwicklungspfad, der oft in reaktiver Weise zunächst auf "nahe", organisatorisch und technisch weniger anspruchsvolle Märkte führt. Wissensintensive Unternehmen verfolgen dagegen oft schon früh intensive Internationalisierungsziele und versuchen, auf Basis firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile in ihrer Nische rasch auf weltweit führenden Märkten vorzustoßen. Förderpolitisch bedarf vor allem die letztgenannte Gruppe intensiver Betreuung, weil hier konzentriert (und oft in einem frühen Unternehmensstadium) große Produkt- und Marktentwicklungskosten mit erheblichem Risiko anfallen. Im Bereich wissensintensiver (Dienstleistungs-)Unternehmen könnten damit auch höher schwellige Instrumente notwendig sein, die schnelle und konzentrierte Hilfen für den Einstieg in oft multiple Märkte anbieten.

5.3 Instrumente des Wiener Fördersystems

Versucht man auf Basis dieser Erkenntnisse, das regionale System der Internationalisierungsförderung zu sichten, so ist zu berücksichtigen, dass Wiener Unternehmen nicht nur die Angebote der regionalen Wirtschaftspolitik zur Verfügung stehen, sondern auch die Leistungen eines breiten Fördersystems auf Bundesebene abgerufen werden können. Letztere umfassen neben dem traditionellen System der Export- und Beteiligungsfinanzierung und -besicherung auch ein breites Bündel von Informations- und Beratungskomponenten. Mit der 2003 aufgesetzten und derzeit bis 2007 beschlossenen Internationalisierungsoffensive "go international",

die federführend⁹³⁾ vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit und der Wirtschaftskammer Österreich umgesetzt wird, wurden bestehende Beratungsstrukturen in den letzten Jahren erheblich erweitert und aufdotiert und in insgesamt 31 Aktionsprogrammen strukturiert (www.go-international.at). Ziel ist die Unterstützung der österreichischen Exportwirtschaft bei ihren außenwirtschaftlichen Aktivitäten, wobei der Abbau von Exportbarrieren für KMU als besonderes Anliegen genannt wird.

In dieses System fügt sich auf regionaler Ebene die Internationalisierungsförderung Wien ein. Sie wird von der Stadt Wien dotiert und von WWFF und Wirtschaftskammer Wien gemeinsam abgewickelt. Mit einem Fördervolumen von (2005) immerhin 1.44 Mio. € werden hier Unternehmen mit Sitz in Wien bei der Einführung eines neuen Produktes oder einer neuen Dienstleistung auf einem bereits bearbeiteten Auslandsmarkt bzw. beim Markteintritt in einen neuen ausländischen Markt unterstützt. Die Zielgruppe der Förderung ist explizit auf kleine und (seit 2005) mittlere Unternehmen eingegrenzt. Neben einer finanziellen Förderkomponente zur Finanzierung von Markterschließungskosten steht hier ein breites Bündel von Informations- und Beratungsleistungen zur Verfügung, das inhaltlich schwerpunktmäßig von der Wirtschaftskammer Wien betreut wird.

Insgesamt erschließt sich Wiener KMU damit ein sehr breites und ausdifferenziertes Spektrum von Unterstützungsinstrumenten, das in Übersicht 5.9 zusammenfassend dargestellt ist.

Hier werden die einzelnen Maßnahmen zunächst nach der angestrebten Interventionsebene strukturiert, also danach, ob die jeweilige Maßnahme die Unterstützung eines konkreten Unternehmens bei Internationalisierungsaktivitäten zum Ziel hat, oder aber auf das Gesamtsystem ausgerichtet ist und zur Verbesserung der allgemeinen Rahmenbedingungen für eine international orientierte Regionalwirtschaft dient. Die Unterscheidung zwischen diesen Interventionsebenen ist gerade im Bereich Internationalisierung nicht einfach, Unschärfen sind daher hier nicht zu vermeiden.

Wichtiger erscheint daher die Differenzierung der Maßnahmen nach Handlungslinien. Hier hat die bisherige Analyse (zusammenfassend Abschnitt 5.6) gezeigt, dass KMU in ihren Internationalisierungsbestrebungen vor allem Problemen in der Finanzierung und Risikoabsicherung, in der Ausstattung mit Humanressourcen und Internationalisierungs-Know-how sowie in der Suche nach geeigneten Partnern im In- und Ausland gegenüber stehen. Die Unterscheidung nach Handlungslinien greift diese Problemlagen in der Gliederung der Instrumente auf und ergänzt sie um eine Sichtung von Maßnahmen zur Unterstützung internationalisierungsrelevanter IKT-Anwendungen, weil diese neue (und kostengünstige) Vertriebswege eröffnen und damit gerade für Internationalisierungsprozesse von KMU und Dienstleistungsunternehmen von Bedeutung sind.

⁹³⁾ Weitere Partnerinstitutionen sind die Austrian Development Agency, das Austria Wirtschaftsservice, die Industriellenvereinigung, die Österreichische Kontrollbank, die Österreich Werbung und der Verein respACT austria.

Übersicht 5.9: Unterstützungsinstrumente im Rahmen der Internationalisierungsförderung

		Interventionsebene	
		Unternehmensorientiert	Regions(System)orientiert
Handlungslinie	Finanzierung	(1) Exportfinanzierung <ul style="list-style-type: none"> • Exportgarantien des Bundes gem. AFG (OeKB) • Bundeshaftungen für Kreditoperationen (OeKB) • KMU-Exportfonds Ausfuhr (Österr. Exportfonds GmbH) (2) Förderung FDI ins Ausland <ul style="list-style-type: none"> • Beteiligungsgarantien des Bundes gem. AFG (OeKB) • Direkt- und Finanzierungsgarantien Ost-West-Fonds (AWS) • KMU-Internationalisierung (AWS) • ERP-Internationalisierungskredite (AWS) (3) Finanzierungsberatung <ul style="list-style-type: none"> • Akteure des Bankensystems • AWO (WKÖ) (4) Markterschließungsförderung <ul style="list-style-type: none"> • KMU-Exportfonds Markterschließung (Österr. Exportfonds GmbH) • <i>Internationalisierungsförderung Wien (WWFF/ WKW)</i> • Go International (AWO) • <i>Einzelinstrumente in Clustern (z.b. departure)</i> 	
	Humanressourcen und Kompetenz-aufbau	(5) Information und Beratung <ul style="list-style-type: none"> • Go International (AWO/BMWA) • <i>Internationalisierungsförderung Wien (WWFF/WKW)</i> • <i>Europaservice des WWFF</i> • <i>Clusterspezifische Informationsveranstaltungen</i> (6) Aufbereitung vertiefter Marktinformationen <ul style="list-style-type: none"> • TecNet (AWS) • Go International (AWO/BMWA) (7) internationaler Erfahrungsaustausch <ul style="list-style-type: none"> • Go International (AWO/BMWA) (8) Qualifizierungsmaßnahmen <ul style="list-style-type: none"> • Go International (AWO/BMWA) • WIFI – Kurssystem • <i>Personal entwickeln für Europa (WAFF)</i> 	(9) Awarenessbildung <ul style="list-style-type: none"> • Go International (AWO/BMWA) • <i>Initiative zur Stärkung Exportpotential (WKW)</i>
	Netzwerke und Kooperationen	(10) Förderung internationale Geschäftsbeziehungen <ul style="list-style-type: none"> • <i>Internationalisierungsförderung Wien (WWFF/WKW)</i> • Go International (AWO/BMWA) • <i>Einzelinstrumente in Clustern (ACVR, VITE)</i> (11) Förderung internationale F&E <ul style="list-style-type: none"> • Go International (AWO/BMWA) • CIR-CE (FFG) 	(12) Intermediiierende Institutionen <ul style="list-style-type: none"> • Beratungs- und Betreuungnetzwerk AWO • <i>WWF/WKW</i> • <i>Clusterinitiativen Wien</i> • ECONET Plattform (EU, Länder) • <i>CENTROPE (EU, Länder)</i> • Branchen-/Technologienetzwerke wie CER², KinG etc. (13) Partnerbörsen <ul style="list-style-type: none"> • Außenwirtschaft Österreich (WKÖ) • <i>Partnerbörse im Rahmen EIC (WWFF)</i> • <i>Auf Clusterebene partielle Kooperationsaktivitäten (VITE, ACVR)</i>
	Informations-technologien	(14) Förderung absatzorientierter IT-Anwendungen	(15) Urbane Technologiekooperationen <ul style="list-style-type: none"> • Urban Technology Network – UTN II (EU)

Q: WIFO-Zusammenstellung; – Wiener Unterstützungsinstrumente kursiv.

In der Folge wird versucht, die im Rahmen dieser Handlungslinien verfügbaren Instrumente einer problemorientierten Sichtung zu unterziehen, wobei ihre Sinnhaftigkeit für kleine und mittlere (Dienstleistungs-)Unternehmen im Vordergrund der Darstellung stehen wird. Explizit nicht zu leisten ist hier eine umfassende, datengestützte Evaluierung des gesamten Fördersystems und seiner Instrumente. Eine solche wäre zur Vorbereitung der Entscheidung über die Fortführung bzw. Adaption der Internationalisierungsinitiative "go international" durchaus anzustreben und hätte sinnvollerweise auch die Wiener Internationalisierungsförderung einzubeziehen. Eine derartige Evaluierung liegt allerdings außerhalb der beschränkten Ressourcencmöglichkeiten unseres Auftrags.

5.3.1 Finanzierung

5.3.1.1 Bestehende Förderinstrumente

Wesentliche Handlungslinie effizienter Internationalisierungsförderung sind zunächst Hilfen bei der Finanzierung von Auslandsgeschäften und die Absicherung der dabei entstehenden Risiken. Da sowohl die Beschaffung von Informationen über den potentiellen Kreditnehmer durch die Bank als auch der Aufbau von Reputation und Kreditwürdigkeit auf Seiten des potentiellen Schuldners Investitionscharakter haben und aufgrund von Informationsasymmetrien Probleme des "moral hazard" und der "adverse selection" auftreten (*Diamond*, 1985, 1989, 1991), stehen KMU auch theoretisch besonderen Kreditbeschränkungen am Finanzmarkt gegenüber. In der Praxis ergibt sich ein begrenzter Zugang zu Finanzmitteln generell daraus, dass KMU die Sicherheitsanforderungen bei der Kapitalbeschaffung schlechter erfüllen als große Unternehmen. So ist auf die gerade in Österreich vergleichsweise geringe Eigenkapitalausstattung österreichischer KMU zu verweisen⁹⁴). Sie erzwingt ein hohes Maß an Fremdfinanzierung, schränkt aber gleichzeitig die Möglichkeiten zu ihrer Besicherung ein und nimmt damit wiederum auf Kreditzugang und Kreditkosten Einfluss (*Krämer*, 2005). Verstärkt wird dieses Problem durch den höheren Anteil beweglicher Vermögensteile (etwa Maschinen) in KMU, weil diese als Sicherheit tendenziell geringer bewertet werden (*Halberg*, 2000). Letztlich gibt es Hinweise auf einen vorsichtigeren Ansatz zur Kreditvergabe als Konsequenz höherer Profitabilitätsanforderungen für Banken im Rahmen der Shareholder Value-Kultur, die stärkere Bindung der Finanzierungsbedingungen an die zugrunde liegenden Risiken im Rahmen des neuen Basler Kapitalakkords (Basel II) kommt als Problem für Unternehmen mit geringer Bonität dazu⁹⁵). Generell ist zudem auf höhere Transaktionskosten von kleinen Unternehmen zu

⁹⁴) Die Eigenkapitalquote kleiner Unternehmen liegt nach einer Studie der *EU-Kommission* (2003a) in einem Vergleich von 11 EU-Ländern in Österreich besonders niedrig. Der Rückstand von KMU in der Eigenkapitalausstattung gegenüber mittleren Unternehmen ist in Österreich wie in Dänemark, Finnland und Deutschland vergleichsweise hoch. Dies korrespondiert in Deutschland und Österreich mit einer hohen Verschuldungsquote kleiner gegenüber mittlerer Unternehmen.

⁹⁵) Grundsätzlich führt dieses neue Regelwerk in seiner jetzt umgesetzten Form zwar zu einer stärkeren Spreizung der Kreditkonditionen nach Bonität, dazu bekommen Managementqualitäten in der Analyse der Banken ein stärkeres

verweisen, welche die Fremdfinanzierung zusätzlich verteuern. So verteuern Fixkosten der Kreditvergabe (etwa administrative Kosten oder Kosten für die Sammlung von Informationen über den Antragsteller) kleine Kredite im Vergleich zu Großkrediten (*Wagenvoort, 2003*), andere größenbezogene Faktoren wie das bessere finanzielle Verständnis von Großunternehmen und die größere Hebelwirkung, die in Großunternehmen oft möglich ist, kommen hinzu (*EU-Kommission, 2003a*).

Vor diesem Hintergrund kommt Finanzierungshilfen in der Internationalisierungsförderung besonders für KMU eine entscheidende Rolle zu. Die traditionellen Instrumente der Exportförderung (1) setzen dabei an der Tatsache an, dass für einen Großteil der Exporte Zahlungsziele üblich sind, die oft auch einen wichtigen Wettbewerbsfaktor darstellen. Bei der Lieferung von Investitionsgütern und Anlagen sowie im Export in Entwicklungsländer sind zum Teil sehr langfristige Finanzierungen bzw. eine Betreibergesellschaft notwendig, bei Sonderanfertigungen stellt ein Auftragsstorno während der Produktion ein erhebliches Risiko dar. Zudem können kommerzielle und politische Risiken eines Zahlungsausfalls oder -verzugs gerade für kleinere exportierende Unternehmen mit ihrer fehlenden Möglichkeit zur Risikostreuung Existenz bedrohend sein. Aus diesem Grund haben die meisten Industrieländer staatliche bzw. staatlich gestützte Exportgarantien und Exportfinanzierungssysteme aufgebaut, in Österreich wird ein nicht profitorientiertes ("gefördertes") Garantieprogramm von der Österreichischen Kontrollbank (OeKB) im Auftrag des BMF unterhalten. In dessen Rahmen können vor allem Exporthaftungen des Bundes in Form von Garantien gemäß Ausfuhrförderungsgesetz abgerufen werden. Sie bieten gegen Haftungsentgelt eine Deckung sogenannter "nicht-marktfähiger" Risiken von Auslandsgeschäften in riskanten Ländern, sofern die Risikodauer über 24 Monaten liegt. Mit einer solchen Exporthaftung können darüber hinaus Bundeshaftungen in Form von Garantien für Kreditoperationen der OeKB im Zusammenhang mit der Refinanzierung von Exportkrediten in Anspruch genommen werden. Dies ermöglicht günstigere Kreditkonditionen bei Exportkrediten und stellt damit ein Element der indirekten Exportförderung dar. Eine spezielle Umsetzung dieser Aktivitäten für KMU erfolgt über die Österreichische Exportfonds GmbH. Sie vergibt als gemeinsame Gesellschaft von OeKB und Wirtschaftskammer Exportkredite (v.a. Rahmenkredite) und Markterschließungskredite und sichert (gegen Gebühr) Markterschließungsaufwendungen für den Fall eines Ausbleibens des Exporterfolgs über Garantien ab.

Die volkswirtschaftlichen Auswirkungen der Exportgarantien in Österreich wurden in verschiedenen WIFO-Studien analysiert, wobei sich eine im Zeitablauf ansteigende Hebelwirkung

Gewicht. Allerdings mündet es entgegen anfänglicher Befürchtungen nicht in einer generellen Benachteiligung von KMU, weil Kredite an diese als "Retailkredite" behandelt werden können, die durch bedeutend weniger Eigenkapital gedeckt werden müssen. Im Gegenteil sind die Kapitalerfordernisse für Banken für Kredite an KMU im neuen System im Allgemeinen niedriger als unter Basel I (*BIZ, 2003*). In Österreich müssen Banken Kredite an kleine Unternehmen künftig nur mit 6% Eigenkapital unterlegen, zwei Prozentpunkte weniger als unter den bisherigen Regelungen.

zeigt⁹⁶⁾. Allerdings haben geförderte Exportgarantien Subventionscharakter, sie können also den privaten Versicherungsmarkt beeinträchtigen. Um einen unerwünschten internationalen Förderwettbewerb zu vermeiden, besteht daher seit langem eine Zusammenarbeit der nationalen Institutionen, die mit Exportgarantien und -finanzierung beauftragt sind. Neben der Berner Union ist vor allem der im Rahmen der OECD vereinbarte "Consensus" (Arrangement on Guidelines for Official Supported Export Credits) maßgeblich, in welchem Garantieprämien, Laufzeiten und Zinssätze für Exportkredite geregelt werden. Mit dem EU-Beitritt Österreichs wurden zudem die Bestimmungen der Gemeinschaft übernommen, die staatlich geförderte Exportversicherungen auf "nicht marktfähige" Risiken⁹⁷⁾ beschränken. Dazu zählen nur Exporte in Nicht-OECD-Länder, die Türkei, sowie die neuen OECD-Mitglieder Mexiko und Südkorea. Nach der 4. EU-Erweiterungsrunde 2004 sind seit Jahresbeginn 2005 auch geförderte Garantien für die angrenzenden neuen EU-Länder nicht mehr erlaubt. Für Lieferungen in die "Kern-OECD" sind staatliche Garantien nur noch für Projekte mit einer Risikolaufzeit von mehr als 2 Jahren bzw. an nicht-private Abnehmer zulässig.

Ähnlich strukturiert und mit vergleichbaren Beschränkungen behaftet schließt sich daran ein ausgebautes System der Förderung aktiver ausländischer Direktinvestitionen (2) an. So werden Haftungen bei strategischen Beteiligungsinvestitionen im Ausland (Beteiligungserwerb, Beteiligungskapital für Tochterunternehmen) bzw. bei der Gründung von Tochterunternehmen durch die Beteiligungsgarantie der OeKB übernommen, die in der Praxis eher industrieorientiert arbeitet und auf politische Risiken beschränkt ist. Dazu kann eine Absicherung von Beteiligungsinvestitionen über Direktgarantien des Ost-West-Fonds des Austria Wirtschaftsservice (aws) erfolgen, auch Finanzgarantien für Bankkredite zur Finanzierung derartiger Internationalisierungsvorhaben werden hier angeboten. KMU sind hier in den Konditionen bevorzugt, allerdings sind die Mindestanforderungen in Bezug auf die Projektgröße erheblich. Speziell für KMU hält das aws Finanzierungs- und Projektgarantien im Programm KMU-Internationalisierung bereit, das explizit auch Dienstleistungsunternehmen anspricht. Letztlich bietet das Programm ERP-Internationalisierung des aws zinsgünstige Kredite für FDI in Südost- und Osteuropa, auch hier allerdings mit erheblichen Mindestprojektgrößen.

Die Beratung zu diesen Finanzierungskomponenten (3) erfolgt in der Praxis über die Akteure des Bankensystems (Hausbanken), die aus den Angeboten der genannten Spezialinstitute einen optimalen Finanzierungsmix gestalten. Da sie dabei alle auf das genannte Set von Spezialangeboten zurückgreifen, dürften Probleme einer nicht anbieterneutralen Beratung kaum auftreten. Beratungsangebote des regionalen Fördersystems gibt es daher nicht, jedoch

⁹⁶⁾ Für die Phase vor Österreichs EU-Beitritt gelangen *Stankovsky – Url (1999)* zu einem Exportmultiplikator von Eins, d. h. dass 1 Mrd. € an Exportgarantien 1 Mrd. € an Exporten induzieren. Schätzungen für die Zeit danach liegen mit 1,7 (*Url, 2001*) bzw. langfristig 2,2 bis 2,5 (*Egger – Url, 2006*) deutlich höher.

⁹⁷⁾ Als "marktfähig" werden Risiken verstanden, wenn für sie eine Versicherung auf dem Markt erhältlich ist. Dies setzt in der Regel überschaubare Risiken und eine hinreichend große Zahl von vergleichbaren Versicherungsfällen voraus. Zu den "nicht-marktfähigen" Risiken zählen daher vor allem politische Risiken.

kann bei Bedarf ein Coaching durch die Außenwirtschaft Österreich (AWO) der Wirtschaftskammer in Anspruch genommen werden.

Vielfältig sind dagegen nicht zuletzt wegen der hier aktiven Rolle der Wiener Internationalisierungsförderung die Möglichkeiten der finanziellen Förderung von Kosten der Markterschließung (4). Neben den erwähnten Krediten und Garantien zur Finanzierung von Markterschließungsaufwendungen durch den KMU-Exportfonds Markterschließung der Österreichischen Exportfonds GmbH, die explizit auf KMU beschränkt sind und auch Dienstleistungsunternehmen einbeziehen, sind hier vor allem die vielfältigen Angebote zur Förderung der internationalen Vermarktung von österreichischen Angeboten im Rahmen der Internationalisierungsoffensive "go international" zu erwähnen. Sie reichen von der Kofinanzierung von Vermarktungsreisen bis zur Finanzierung von Strategie- und Umsetzungsberatungen und lassen kaum Wünsche offen.

Auf regionaler Ebene haben punktuell einzelne geförderte Projekte auf Clusterebene die Vermarktung von Wiener Produkten auf internationalen Märkten zum Ziel⁹⁸⁾. Vor allem aber setzt die Internationalisierungsförderung Wien in ihrer Finanzierungs Komponente stark an Kostenzuschüssen in Zusammenhang mit der Markterschließung an. So werden in ihrem Rahmen fremdsprachige Homepages mit 20% (maximal € 3.000) gefördert. Für fremd- bzw. mehrsprachige Publikationen, die der Internationalisierung dienen, können ebenso 50% (Kleinunternehmen) bzw. 35% (mittlere Unternehmen) der Kosten refundiert⁹⁹⁾ werden wie für Übersetzungskosten, die im Rahmen der beiden genannten Internationalisierungstools anfallen. Zudem sind in gleicher Höhe Ausstellungsmieten und sonstige Kosten förderbar, die in Zusammenhang mit der Beteiligung an internationalen Messen und Ausstellungen im Ausland entstehen. Auch Zuschüsse für sonstige Markterschließungskosten können mit gleichem Förderansatz unterstützt werden, wobei hier die Finanzierung von Kosten für Serviceleistungen von Wirtschaftskammer oder WWFF ebenso möglich ist wie jene von ausländischen Rechts-, Steuer- oder Unternehmensberatern. Insgesamt kann auf diese Weise pro Jahr eine Maximalförderung von € 10.000 pro Unternehmen(sgruppe) abgerufen werden, ein für KMU durchaus erheblicher Beitrag zur Finanzierung der Markterschließung.

5.3.1.2 Einschätzung

Insgesamt können damit in der Förderung der Markterschließung keinerlei Lücken identifiziert werden. Nicht zuletzt durch die Zusatzanstrengungen im Rahmen der Internationalisierungsinitiative "go international" sind die verfügbaren Förderansätze breit und gut dotiert. Dienstleistungsunternehmen sind in die Ansätze vollständig integriert, und KMU diskriminieren die einge-

⁹⁸⁾ Beispielhaft seien hier Aktivitäten zur internationalen Vermarktung von Wiener Kulturprodukten (etwa Filmverwertung, Modedesign) durch departure genannt.

⁹⁹⁾ Der Förderantrag muss in jedem Fall vor Aufnahme der Markterschließungsaktivität eingereicht werden, was Mitnahmeeffekte minimiert. Die Zuweisung der Förderung erfolgt dagegen auf Basis einer Abrechnung nach ihrem Abschluss.

setzten Instrumente eher positiv. Auch das System der traditionellen Export- und Beteiligungsfinanzierung ist gut ausgebaut und differenziert. Auch hier stehen die Förderansätze zumindest nach den Einreichungsbedingungen allen Unternehmen offen, zudem werden KMU durch eigene Programme spezifisch angesprochen. Allerdings dürfte die faktische Bedeutung dieser Instrumente für die Absicherung von Internationalisierungsrisiken von KMU und (noch verstärkt) von kleinen Dienstleistungsunternehmen eher begrenzt sein. Die durch OECD "Consensus" und EU-Bestimmungen erzwungene Beschränkung der Besicherungsinstrumente auf "nicht-marktfähige" Risiken grenzt ihre Wirksamkeit auf weit entfernte "riskante" Märkte ein. Zwar ist dies in Hinblick auf eine (gewünschte) Diversifizierung des Exportportefolles Österreichs durchaus positiv zu bewerten (*Egger – Url, 2006*). Gleichzeitig schließt es aber viele kleine Unternehmen mit traditionellem Expansionspfad aus der Besicherung aus, weil diese vor allem (physisch und psychisch) nahe Märkte bearbeiten (Abschnitt 5.6). Zudem kommt die Beschränkung auf Risikolaufzeiten von mehr als 2 Jahren den typischen Geschäften von Dienstleistungsexporteurern kaum entgegen, sodass sie in ihrem Kerngeschäft in der Regel auf marktmäßige Absicherungen beschränkt bleiben¹⁰⁰).

In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass in Österreich keinerlei Besicherungssysteme bestehen, die regionsorientiert angelegt sind. So gibt es in einigen EU-Mitgliedstaaten (nämlich Deutschland, Frankreich, Italien, Luxemburg und Spanien) gut etablierte Kreditgarantiegemeinschaften, die sektoral, aber auch regional¹⁰¹) organisiert sind und – meist von Unternehmensvereinigungen oder Wirtschaftskammern eingerichtet – der Risikoteilung ihrer (KMU-)Mitglieder dienen (*EU-Kommission, 2003a*). Durch die Gruppierung von KMU zu einer solchen Kooperation erschließen sich ihren Mitgliedern günstigere Konditionen für Garantien und Bankkredite, zudem können spezialisierte Unterstützungsleistungen angeboten werden. Durch Maßnahmen der EU gefördert¹⁰²), haben in jüngerer Zeit auch in anderen Ländern (etwa Portugal, Schweden oder Belgien) Haftungsgarantiegemeinschaften ihre Arbeit aufgenommen. Wie Erfahrungen aus Großbritannien¹⁰³) zeigen, ist ihr erfolgreicher Einsatz in Ländern ohne entsprechende Tradition (wie Österreich) aber schwierig.

¹⁰⁰) Schon vor dem Rückzug der OeKB aus marktfähigen Risiken (seit 1996) machten Besicherungen für den Warenhandel in der Struktur der Exportgarantien der OeKB mit (1995) 88,8% den Löwenanteil aus. Besicherungen im Dienstleistungsbereich blieben im Wesentlichen auf Bauleistungen und indirekte, mit dem Warenhandel verbundene Leistungen im Engineering beschränkt (*Stankovsky – Url, 1998*).

¹⁰¹) So bestanden etwa in Spanien zuletzt 21 Kreditgarantiegemeinschaften, von denen 19 regional tätig waren (*EU-Kommission, 2003a*).

¹⁰²) Die Europäische Investitionsfonds (EIF) unterstützt derartige Garantiefonds und Kreditgarantiegemeinschaften mit Ko- und Gegengarantien. Sie decken bis zu 50% der Verluste ab, die nationale Organisationen verzeichnen, wenn sie ihr Risikoprofil durch die Unterstützung riskanterer Investitionen von KMU erhöhen (*EU-Kommission, 2002*).

¹⁰³) Hier wurde Anfang dieses Jahrtausends der Versuch unternommen, derartige Initiativen durch die Schaffung einer Organisation für Kreditgarantiegemeinschaften zu stärken. Diese Organisation musste jedoch im Dezember 2002 wieder geschlossen werden, weil sie der Konkurrenz durch Kommerzbanken und spezialisierten Instituten (hier CDFIs - Gemeindeentwicklungsförderinstitute) nicht Stand hielt.

Eher zu überlegen wäre in Wien daher ein in der derzeitigen Struktur angesiedeltes Haftungs-garantieprogramm, das unterhalb der de-minimis-Grenze des EU-Wettbewerbsrechts arbei-tet und kleinen (Dienstleistungs-)Unternehmen mit geringen Sicherheiten Haftungen für die Finanzierung von Internationalisierungsaktivitäten zur Verfügung stellt. Dabei sollte ein solches Instrument über die Besicherung von Exportaktivitäten selbst hinausgehen. Während die Aus-fuhr selbst gerade im kleinbetrieblichen Dienstleistungsbereich oft nur geringe Mittel erfor-dert¹⁰⁴), können ungleich höhere Investitionsnotwendigkeiten aus einer mit der Auslandsaktivi-tät verbundenen Umstellung und Professionalisierung der Organisationsstruktur oder einer notwendigen Adaption der angebotenen Produkte und Leistungen an die Bedürfnisse des Zielmarktes folgen. Der angedachte Haftungsrahmen sollte also der Finanzierung eines brei-ten Spektrums notwendiger (auch immaterieller) Investitionen in kleinen (Dienstleistungs-) Unternehmen in Zusammenhang mit Internationalisierungsschritten dienen. Dabei wäre im Detail zu prüfen, inwieweit bereits im System vorhandene Instrumente (etwa Kreditbürgschaf-ten der WKBG) für diese Zwecke eingesetzt bzw. entsprechend adaptiert werden können. In der Abwicklung, die zumindest bis zu einer Bagatellegrenze möglichst einfach zu gestalten wäre¹⁰⁵), könnten (auch) Fördermittel der EU für Beteiligungs- und Haftungsfonds herangezo-gen werden.

Zudem scheint es sinnvoll, eine geeignete Finanzierungsfazilität für jene Gruppe (meist) wis-sensintensiver KMU anzudenken, deren Firmenstrategie auf die Nutzung von first-mover-Vor-teilen durch rasche Internationalisierung ausgerichtet ist ("born globals"; vgl. Abschnitt 5.4). Anders als kontinuierlich internationalisierende, traditionelle Unternehmen können solche Anbieter ihre Finanzressourcen nicht langsam im Rahmen ihres Expansionsprozesses akkumu-lieren. Vielmehr ist hier bei meist hohen Produkt- und Marktentwicklungskosten oft schon früh eine erhebliche up-front - Finanzierung notwendig¹⁰⁶). Sie lässt Formen der Risikokapital- oder Mezzanin-Finanzierung sinnvoll erscheinen. Nun steht mit dem im Oktober 2005 aufgelegten Wiener Wachstumsfonds¹⁰⁷) bereits ein innovatives Instrument der Private Equity Finanzierung zur Verfügung, das technologieorientierte Wiener KMU mit internationalen Absatzchancen durch einen Mix aus unternehmerischer Beteiligung und hybriden Finanzierungen (Genuss-rechte, Wandelschuldverschreibungen, Mezzanindarlehen etc.) in Expansionsphasen bzw. bei strukturellen Veränderungen unterstützt. Allerdings ist die Nutzung dieses Fonds nicht

¹⁰⁴) Vgl. dazu auch die Ergebnisse der Unternehmensbefragung in Abschnitt 5.5 (speziell Abbildung 5.16), in denen kleine Unternehmen Fragen der Exportfinanzierung und -besicherung nur begrenzte Bedeutung zuweisen.

¹⁰⁵) So scheint es denkbar, Kontrollen bei Kleinbürgschaften auch stichprobenartig vorzunehmen, für den Fall des Missbrauchs allerdings eine Veröffentlichung vorzusehen.

¹⁰⁶) Besonders gilt dies in Bereichen mit langen Forschungsprozessen und/oder Produktgenehmigungsverfahren, etwa in Pharmazie oder Biotechnologie.

¹⁰⁷) Der Fonds ist zunächst mit 32 Mio. € dotiert und soll in weiteren Finanzierungsrunden auf über 100 Mio. € aufge-stockt werden. Er beteiligt sich am Eigenkapital eines Unternehmens, wobei diese Beteiligungen nach Umsetzung der Unternehmensexpansion mit Ertrag verkauft werden sollen. Dies ermöglicht die Entwicklung eines breit gefächerten Beteiligungs-Portfolios.

zuletzt aufgrund einschlägiger EU-Richtlinien zu Kontrolle, Ausschreibungsmodi und Organisationsstrukturen äußerst komplex. Mit diesem Instrument können damit ausschließlich größere Projekte sinnvoll unterstützt werden. daher wäre zu überlegen, dieses Instrument um einen Risikokapitalfonds zu ergänzen, der nach einfachen Kriterien arbeitet und kleinere Beteiligungen nach einem verkürzten Verfahren übernimmt. Ein solches Modell wäre zur Sicherung seiner Konformität mit dem EU-Recht mit der Wettbewerbsbehörde der Gemeinschaft abzustimmen und sollte vor allem in Hinblick auf die notwendigen Organisationsstrukturen wesentliche Vereinfachungen bieten. Es könnte den Wachstumsfonds durch die Eigenkapitalunterlegung von kleineren Projekten ergänzen und damit ein zentrales Instrument für die Expansion kleiner und mittlerer (Dienstleistungs-)Unternehmen werden.

5.3.2 Kompetenzaufbau und Stärkung der Humanressourcen

5.3.2.1 Bestehende Förderinstrumente

Noch stärker als Finanzierungsbeschränkungen sind Hindernisse im Informationszugang und Mängel in den unternehmerischen Humankapital- und Managementressourcen nach vielfältigen theoretischen und empirischen Analysen wesentliche Bestimmungsfaktoren für die geringere Internationalisierung von KMU (vgl. Abschnitt 5.1). Neuere Analysen zu den Determinanten von Internationalisierungserfolgen (etwa *Wagner, 1995; Oviatt – McDougall, 1994; Reuben – Fischer, 1997; Manolova et al., 2002; Fryges, 2006*) bestätigen den signifikanten Einfluss des in Management und (bei KMU) in der Person des Eigner-Managers akkumulierten Internationalisierungs-Know-hows auf Internationalisierungswahrscheinlichkeit, -intensität und -form in aller Deutlichkeit¹⁰⁸⁾¹⁰⁹⁾. Dies legt einerseits Hilfen zum Aufbau entsprechender Humanressourcen im Unternehmen selbst nahe, die vor allem über (teilfinanzierte) Qualifizierungs- und Schulungsprogramme für Eigner-Manager und MitarbeiterInnen, die Organisation des Austauschs von Erfahrungen und "Best Practices", und langfristig über die verstärkte Integration internationalisierungsrelevanter Lehrinhalte schon im Ausbildungssystem denkbar sind. Andererseits wird es sinnvoll sein, bestehende Informationsdefizite durch ein strukturiertes

¹⁰⁸⁾ Für Österreich können *Kasper et al. (2005)* für ein Sample von 107 KMU einen signifikant positiven Zusammenhang zwischen Exporterfahrung der Führungskräfte und Exportquote des Unternehmens zeigen. Fremdsprachkenntnisse haben danach (mit Ausnahme von Englisch, das mittlerweile ubiquitär verfügbar ist) ebenfalls einen positiven Einfluss auf den Exporterfolg, während die formale Ausbildungsstufe des Eigner-Managers keinen Einfluss zeitigt.

¹⁰⁹⁾ Dieser Einfluss gründet einerseits aus der Tatsache, dass der Aufbau von Erfahrungen und Kontakten Unsicherheit reduziert und so Internationalisierungsaktivitäten erleichtert. Zudem haben erfahrene Manager auch Vorteile in der Suche nach einschlägiger Information ("... because they know what they do not know" ; *Reuber – Fischer, 1999*). Letztlich bestimmen die Erfahrungen des Managements, wie Informationskanäle im Unternehmen gefiltert und verarbeitet werden. So bewerten im Export erfahrene Eigner-Manager Internationalisierung stärker als Wachstumsstrategie, sehen einschlägige Informationsquellen als wichtiger an und nehmen Netzwerkbarrieren stärker und früher wahr. Letztlich bestimmt das akkumulierte Know-how im Management damit die "dominant logic" des gesamten Unternehmens (*Fischer - Reuber, 2003*).

Informations- und Beratungssystem abzubauen, das spezialisiertes Internationalisierungswissen bereitstellt und Marktzutritts- und Informationsbarrieren im Einzelfall zu überwinden hilft.

Gerade im Bereich der KMU-Förderung stellt eine erfolgreiche Umsetzung dieser Vorhaben aufgrund der spezifischen Organisationsstruktur und Ressourcenlage dieser Unternehmen allerdings eine besondere Herausforderung dar. So zeigt eine rezente Evaluierung von Weiterbildungsaktivitäten am Beispiel der Qualifizierungsberatungen von AMS und ESF (*Lechner et al.*, 2005), dass diese Maßnahmen zwar Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in Betrieben mit 10–50 Beschäftigten erreichen. Beschäftigte aus Kleinbetrieben sind dagegen in Schulungsmaßnahmen stark unterrepräsentiert, weil ihr Ausfall für die Zeit der Qualifizierungsmaßnahmen das Mikrounternehmen vor erhebliche Ressourcenprobleme stellt. Zudem sind in diesen Unternehmen kaum Instrumente vorausschauender Weiterbildungsplanung implementiert. Für den Bereich der externen Zufuhr von Internationalisierungs-Know-how liegt auch auf internationaler Ebene erhebliche Evidenz vor, dass die systematische Nutzung von Exportmarktinformationen mit der Firmengröße zunimmt (*Diamantopoulos et al.*, 1993) und (auch) öffentlich angebotene Beratungsdienste von KMU schwächer genutzt werden (*Naidu – Rao*, 1993)¹¹⁰.

Dies wird durch eine große internationale Befragung unter 3.600 KMU in 7 Ländern (darunter Österreich) bestätigt (*Voerman et al.*, 2000), die für die Nutzung inländischer wie ausländischer Informationsquellen im Internationalisierungsprozess eine deutliche Größenabhängigkeit feststellt (Abbildung 5.17). Danach ziehen Mikrounternehmen zur Vorbereitung ihres Auslandsgeschäftes im Durchschnitt kaum halb so viele Informationsinstrumente heran wie mittlere Unternehmen, ausländische Informationsquellen werden von Kleinbetrieben generell kaum genutzt. Gerade in KMU mit ihren Beschränkungen in Humankapital- und Managementressourcen ist daher die externe Zufuhr von relevantem Wissen besonders eingeschränkt. Dabei wird dies noch dadurch verschärft, dass tendenziell eher erfahrene Manager externe Expertise in Anspruch nehmen (*Belich – Dubinsky*, 1995). Insgesamt erreicht das öffentliche Unterstützungssystem kleine Unternehmen mit Beratungs- und Schulungskomponenten damit oft nur unzureichend, was meist mit einer fehlenden Segmentierung und Differenzierung der Programme und allgemein einer unzureichenden Zielgruppenorientierung verbunden wird (*Gray*, 1997; *Seringhaus – Rosson*, 1990). Die Abstimmung der einzelnen Instrumente auf die spezifischen Bedürfnisse des einzelnen Unternehmens ist daher wesentliche Voraussetzung für die Effizienz von Unterstützungsleistungen für KMU.

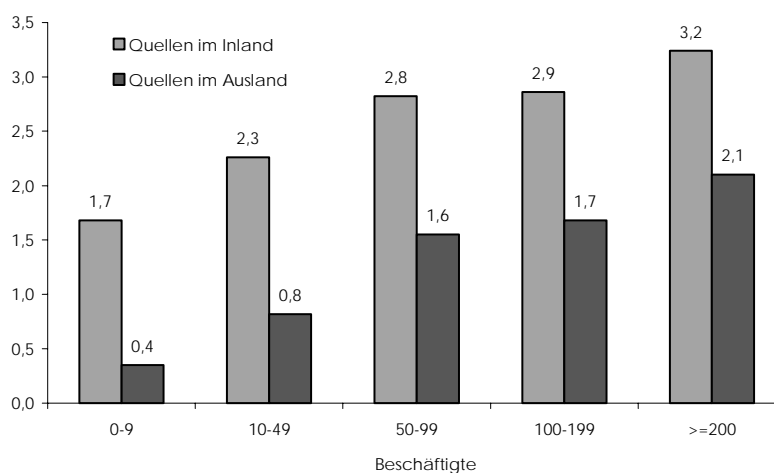
Im Bereich Information und Beratung (5) steht internationalisierungswilligen KMU in Österreich ein breit ausgebautes Instrumentarium zur Verfügung, das im Zuge der Internationalisierungsoffensive "go international" aufdotiert und neu strukturiert worden ist. Hier findet sich ein breites Bündel von Beratungsinitiativen, das von Erstberatungen für Neu-Exporteure über

¹¹⁰ Gleichzeitig zeigt eine Reihe von Studien einen signifikant positiven Zusammenhang zwischen der Nutzung (formaler) Auslandsmarktinformationen und dem Exporterfolg (*Domingues – Sequeira*, 1993; *Moini*, 1995; *Voerman et al.*, 2000).

Coachings bei der Exportvorbereitung bis zu Rechtshilfen im Zielland und spezifischen Leistungspaketen für Schlüsselbranchen reicht. Im Kern werden diese Beratungsleistungen von der AWO bzw. den regionalen Wirtschaftskammern abgewickelt. Sie verfügen nicht zuletzt über ein dichtes Netz von 70 Außenhandelsstellen und 23 Marketingbüros im Ausland, in dem vielfältiges Wissen über die Zielmärkte gebündelt ist, das für die Beratungsarbeit im Inland bei Bedarf abgerufen werden kann.

Abbildung 5.17: Informationsverarbeitung im Internationalisierungsprozess nach Unternehmensgröße

Anzahl genutzter Informationsquellen, Durchschnitt der Unternehmen



Q: Interstratos-Erhebungsprogramm; Voerman et al. (2000).

Auf regionaler Ebene versorgt das Europaservice des WWFF heimische Unternehmen mit Informationen über die Europäische Union, auch werden punktuell spezifische Informations- und Fachveranstaltungen über die regionalen Clusterorganisationen (VITE, ACVR, LISA, departure) durchgeführt¹¹¹). Zentraler Ansprechpartner ist aber die Wirtschaftskammer Wien, die auch die Erstberatung und inhaltliche Vorauswahl im Rahmen der Internationalisierungsförderung Wien ("Internationalisierungs-Check") vornimmt und die weiteren Beratungskomponenten im Rahmen dieser Förderaktion koordiniert. Zum einen können hier bis zum Ausmaß von 4 Tagen (davon 2 Tage zu 100%, zwei weitere zu 50% gefördert) Internationalisierungsberatungen durch gewerbliche Berater des WIFI in Anspruch genommen werden. Sie haben unter anderem die Erarbeitung einer Internationalisierungsstrategie bzw. eines Marketingkonzeptes, sowie der Beratung in Fragen von Transport-, Finanzierungs-, Zahlungsmodalitäten

¹¹¹) Zentraler Ansprechpartner für internationale Unternehmen, die eine Investition oder Niederlassung in Wien planen, ist das Investorenservice des WWFF, das zusammen mit der Austrian Business Agency Leistungspakete im Niederlassungsfall erarbeitet.

etc. zum Ziel. Zudem steht mit dem Instrument des "Internationalisierungscoaching" seit 2005 auch eine vergleichsweise intensive und hoch schwellige Beratungs- und Betreuungsform zur Verfügung, die eine auf die spezifischen Bedarfe des jeweiligen Unternehmens abgestimmte Begleitung der Internationalisierungsaktivität von der Planung bis zur Umsetzung bietet. Konkret finanziert dabei der WWFF 70% (bzw. max. € 20.000) der Honorare von spezialisierten Unternehmensberatern ("Internationalisierungscoaches")¹¹²⁾, die Wiener Unternehmen bei der Erschließung eines bestimmten Zielmarktes unterstützen. Die dabei finanzierten Leistungen müssen jedenfalls die Erhebung branchenspezifischer individueller Marktdaten für den konkreten Zielmarkt sowie die Ableitung einer Internationalisierungsstrategie für das geförderte Unternehmen beinhalten. Zudem kann je nach Zielsetzung des Unternehmens (a) die Suche eines (Vertriebs-)Partners auf dem Zielmarkt, (b) die Betreuung einer Unternehmensbeteiligung (an einem bestehenden Unternehmen im Zielland) oder (c) die Betreuung einer Firmengründung auf dem Zielmarkt zum Aufgabenfeld des Internationalisierungscoaches gehören. Auch diese Maßnahme richtet sich allein an KMU (und setzt auch für die Beratung nur kleine und mittlere Unternehmen ein). Sie stellt für diese Unternehmensgruppe im Förderfall ein durchaus schlagkräftiges Instrument dar, das freilich auch mit erheblichem Aufwand auf Seiten des internationalisierenden Unternehmens verbunden ist.

Ergänzend zu den über diese Beratungskomponenten verfügbaren Informationen dienen spezifische Programme der Aufbereitung vertiefter Informationen über den Zielmarkt (6). So werden im Rahmen von "go international" federführend durch die AWO Studien über wichtige Zielmärkte finanziert und Informationsreisen für Gewerbetreibende, Handwerker und Dienstleister in die Nachbarstaaten organisiert. Als Grundlage für Finanzierungsentscheidungen bietet die Initiative TecNet des aws zudem die Möglichkeit des Zugangs zu Markt- und Technologiedaten durch Recherche in internationalen Datenbanken. Vor allem aber besteht die Möglichkeit der Finanzierung von branchenspezifischen Markterschließungsstudien für spezifische Exportmärkte sowie von Machbarkeitsstudien im Vorfeld von Direktinvestitionen im Ausland. Dieses Instrument wird von den Unternehmen freilich derzeit nur eingeschränkt in Anspruch genommen, weil die daraus erwachsenden Analysen (da öffentlich finanziert) auch anderen (Branchen-)Unternehmen zur Verfügung stehen.

Wesentliche Komponenten im Bereich Information und Beratung wären letztlich Anstrengungen der Awarenessbildung (9) bei bisher nicht exportierenden bzw. internationalisierten Unternehmen, weil diese im derzeitigen regionalen KMU-Bestand noch immer die überwiegende Mehrheit bilden. Mit Ausnahme von einzelnen Initiativen im Schulbereich im Rahmen von "go international" waren derartige Aktivitäten national wie regional bisher alles andere als zahlreich. Allerdings hat auf regionaler Ebene die Wirtschaftskammer Wien 2005 eine groß ange-

¹¹²⁾ Die dafür in Frage kommenden Berater müssen auf dem Zielmarkt Erfahrungen gesammelt und diese durch Referenzprojekte nachgewiesen haben. Beratungsaufträge werden daher nur an Berater und Beraterinnen vergeben, die ein Akkreditierungsverfahren zum Exportberater bei der Qualitätsakademie des Fachverbandes Unternehmensberatung und IT der Wirtschaftskammer Österreich (Incite) erfolgreich durchlaufen haben.

legte Exportpotentialanalyse durchgeführt, in der potentielle Exportunternehmen mit dem Ziel identifiziert wurden, sie über direkte Kontaktaufnahme und spezifisch abgestimmte Veranstaltungen zu Internationalisierungsaktivitäten zu motivieren. Eine Befragung unter den identifizierten potentiellen Exporteuren diente im Vorfeld der Überprüfung und Adaption der angebotenen Fördermaßnahmen.

Wendet man sich letztlich Instrumenten zu, die dem direkten Aufbau von Internationalisierungs-Know-how im Unternehmen dienen, so können zunächst Initiativen des internationalen Erfahrungsaustauschs (7) genannt werden, in denen die AWO branchenspezifische Foren und Seminare mit ausländischen Experten organisiert, die alternierend in Österreich und ausgewählten Zielländern abgehalten werden. Direkter wirken internationalisierungsspezifische Qualifizierungsmaßnahmen (8), die versuchen, kleinen und mittelbetrieblich strukturierten Unternehmen beim Aufbau einschlägigen Wissenskapitals unter die Arme zu greifen. Neben einschlägigen Angeboten im Kurssystem des WIFI (Exportlehrgänge, thematisch angelegte Informationsabende) steht hier vor allem die Initiative "ExportKompetenzWerkstatt" zur Verfügung, die im Rahmen von "go international" mit 75% gefördert wird und sich an erstmals exportierende KMU richtet. Hier wird in einem auf 24 Lehreinheiten bemessenen Workshop-Programm exportrelevantes Basiswissen aus den Bereichen Fördersystem, Strategische Planung, Verkauf und Logistik, Finanzierung und Zahlungsabwicklung, Rechtliche Aspekte im Export sowie interkulturelles Know-how vermittelt und (nach Abschluss der Workshop-Reihe) durch Maßnahmen des Erfahrungsaustauschs und (im Einzelfall) geförderte Exportberatungen ergänzt. Großunternehmen können im Rahmen von "go international" zudem bei Vorlage eines Aus- und Weiterbildungsplanes innerbetriebliche Weiterbildungsprogramme zum Aufbau von Außenhandelskompetenz kofinanzieren, die spezifisch auf die Bedürfnisse des konkreten Unternehmens abgestimmt sind. Im KMU-Bereich unterstützt der Wiener ArbeitnehmerInnenförderungsfonds (WAFF)¹¹³⁾ die Personalentwicklung in Unternehmen (derzeit) im Bereich "Soft Skills" (Kommunikationsfähigkeit, Verkaufstechnik, Teamfähigkeit) mit 50% der anfallenden Kosten. Zudem werden 50% der Kosten (maximal € 40.000) von Qualifizierungsverbänden übernommen, in denen mindestens drei voneinander unabhängige Unternehmen gemeinsam ein maßgeschneidertes Qualifizierungsprogramm entwickeln, koordinieren und von externen Anbietern durchführen lassen. Dieses Programm hat explizit auch die Förderung grenzüberschreitender Ausbildungskooperationen zum Ziel, ein erster solcher Qualifizierungsverbund über mehrere Länder konnte vor kurzem aus der Taufe gehoben werden.

5.3.2.2 Einschätzung

Insgesamt besteht damit vor allem im Bereich Information und Beratung ein sehr umfangreiches und im Rahmen der derzeit laufenden Internationalisierungsinitiative auch ausreichend

¹¹³⁾ Auf der Ebene des individuellen Arbeitnehmers bzw. der Arbeitnehmerin übernimmt der WAFF generell 50% der Kurskosten für individuelle Aufwendungen der beruflichen Weiterbildung (maximal € 200 bzw. bei Arbeitslosen € 300), sofern diese Weiterbildung bei einem anerkannten Bildungsträger absolviert wird.

dotiertes Unterstützungssystem, das kaum Wünsche offen lässt. Die Akteure des Systems sind im Unternehmensbereich bekannt und etabliert¹¹⁴), was die Nutzung ihrer Angebote erleichtert. Dies legt zumindest ein Ergebnis des Interstratos-Erhebungsprogramms (Voerman et al., 2000) unter 3.600 europäischen KMU schon für die Zeit vor der Verstärkung der Maßnahmen im Rahmen der "go international" – Initiative nahe (Übersicht 5.10).

Danach nutzte ein österreichisches KMU im Internationalisierungsprozess im Durchschnitt 2,9 inländische Informationsquellen, nur in Finnland lag Internationalisierungsaktivitäten ein breiteres Informationsspektrum zugrunde. Informationen aus dem Ausland wurden in Österreich dagegen selten genutzt, was besondere Schwierigkeiten heimischer KMU im Ausland (etwa Sprachbarrieren), aber auch eine besondere Zufriedenheit mit inländischen Informationsquellen anzeigen kann.

Übersicht 5.10: Informationsverarbeitung im Internationalisierungsprozess von KMU
Anzahl genutzter Informationsquellen, Durchschnitt der Unternehmen

Informationsquellen im Inland		Informationsquellen im Ausland	
Finnland	4,70	Finnland	2,18
Österreich	2,86	Belgien	1,62
Belgien	2,79	Niederlande	1,35
Schweiz	2,65	Schweiz	1,14
Niederlande	2,50	Österreich	0,51
Norwegen	0,87	Norwegen	0,42
Schweden	0,65	Schweden	0,38

Q: Interstratos-Erhebungsprogramm; Voerman et al. (2000).

Jedenfalls sind die bestehenden Informations- und Beratungsinstrumente des Unterstützungssystems vor allem auf KMU ausgerichtet und beziehen mit wenigen Ausnahmen auch kleine Dienstleistungsunternehmen ein. Generelle Lücken im System bestehen daher nicht. Österreichweit ist wohl eher die Möglichkeit von Ineffizienzen aufgrund von Mehrfachstrukturen oder wenig genutzten Teilprogrammen gegeben. Hier sollte eine Evaluierung vor einer Neuausrichtung der Internationalisierungsoffensive "go international" im Jahr 2007 Klarheit über mögliche Adaptionbedarfe schaffen.

Auf regionaler Ebene sind die Aufgabenbereiche zwischen den beteiligten Akteuren WWFF und WKW mit (schwerpunktmäßig) technischer Förderabwicklung bzw. inhaltlicher Beratung und Betreuung klar abgegrenzt. Probleme von Doppelstrukturen oder Unklarheiten aus der Kompetenzverteilung bestehen damit nicht. Gut gelöst erscheint in der Internationalisierungsförderung Wien der Mix aus finanziellen und immateriellen Förderkomponenten. Trotz

¹¹⁴ In einer im Rahmen der erwähnten Exportpotentialanalyse der WKW durchgeführten Befragungsaktion unter (400) bisher nicht exportierenden Wiener Unternehmen gaben 70% an, sich für notwendiges Export-Know-how an Experten der Wirtschaftskammer zu wenden. Je 20% würden Branchenkollegen bzw. ihren Steuerberater kontaktieren (Mehrfachantworten möglich).

standardisierter Elemente im Gesamtprogramm wird ein vergleichsweise maßgeschneidertes Betreuungspaket geboten, das im Einzelfall vom klärenden Erstgespräch bis zur Exportabwicklung führen kann. Der Förderablauf erscheint transparent und nutzt die jeweiligen Stärken der beteiligten Partner: Unabhängig davon, ob der Erstkontakt mit dem Fördersystem über WKW oder WWFF erfolgt, wird ein interessierter (Neu-)Exporteur zunächst zu einem Erstgespräch in der WKW eingeladen (etwa 1–2 Stunden), in dem sein Projekt konkretisiert und dessen Erfolgchancen (unter Nutzung erster Informationen der Außenhandelsstelle im Zielland) diskutiert werden. Schon in dieser Phase wird rund die Hälfte der Förderinteressenten ausgeschieden, weil ihre Finanzierungs- und Ressourcenbasis nicht ausreicht oder sich das Projekt (auch im Lichte der Informationen der zuständigen Außenhandelsstelle) als wenig Erfolg versprechend erweist. Die verbleibenden Unternehmen bringen auf Basis dieser Vorabklärungen einen Förderantrag beim WWFF ein, wobei Hilfen bei der Einreichung geboten werden. Zu jedem Antrag liefert die WKW eine Bewertung des Projektes und der Kompetenzen des Einreichers bzw. der Einreicherin in Form einer Bepunktung ("Export-Check")¹¹⁵⁾. Nach Prüfung der Anträge auf Ausschließungsgründe (Konkursgefahr, Schulden gegenüber der Stadtkasse) und Richtlinienkonformität durch den WWFF werden die Förderanträge vierteljährlich dem Präsidium des WWFF vorgelegt. Die Fördervergabe erfolgt auf Basis der Punktebewertung bei jeweils fixem Budget, sodass die Finanzierungssicherheit gewährleistet ist¹¹⁶⁾.

Insgesamt erscheint die Abwicklung der Internationalisierungsförderung Wien damit hinreichend effizient. Die Abklärung der Förderfähigkeit in einer Erstberatung vor Einreichung des Antrags ermöglicht eine hohe Zielgruppenorientierung im Fördermix und hilft, Frustrationen aus einer Ablehnung zu vermeiden. Die nach einer Genehmigung verfügbaren Beratungsinstrumente führen KMU (v.a. in Form des "Internationalisierungscoach") Internationalisierungs-Know-how in durchaus relevantem Umfang zu und binden private Beratungsdienstleister ein. Die Kostenbeteiligung des geförderten Unternehmens und die notwendige Akkreditierung der beauftragten Exportberater stellen die Qualität des Angebots sicher und minimieren die Gefahr einer unerwünschten "Beraterförderung". Problematisch scheint allenfalls die Betrachtung des Unternehmenserfolgs der letzten drei Jahre als Bewertungskriterium für die Förderwürdigkeit, weil sie "junge" Unternehmen ("born globals") in der Fördervergabe benachteiligt¹¹⁷⁾.

¹¹⁵⁾ Der Förderrichtlinie entsprechend fließen dabei Unternehmensgegenstand, Kapitalausstattung, Produktionskapazität, Mitarbeiterstand (und dessen Erweiterungsmöglichkeit), die Qualifikation des Personals, das Vertriebssystem, der Unternehmenserfolg der letzten drei Jahre, die Art des Gutes sowie der ins Auge gefasste Markt in die Bewertung ein.

¹¹⁶⁾ Anträge, die aufgrund ihres Punkterankings in einem Quartal nicht mehr gefördert werden können, werden im nächsten Vierteljahr erneut zur Entscheidung vorgelegt. Reicht ihre Punktebewertung auch hier nicht zu einer Förderung aus, werden sie zurückgewiesen.

¹¹⁷⁾ Zudem sind weiterführende Angebote für abgelehnte Unternehmen denkbar, die jene Defizite (etwa in Humankapitalressourcen oder Projektvorbereitung) beheben, die zu einer Ablehnung geführt haben.

Keine Benachteiligung kann jedenfalls für den (klein- und mittelbetrieblichen) Dienstleistungsbereich gefunden werden, wie eine Auswertung der Förderzusagen für das Jahr 2005 erkennen lässt¹¹⁸⁾ (Übersicht 5.11).

Danach stammten von den 173 im Jahr 2005 geförderten Unternehmen 123 aus dem Dienstleistungsbereich, sie vereinten mehr als 70% der zugesagten Mittel (1,86 Mio. €) auf sich. Rund 40% der Förderzusagen gingen an wissensintensive Dienstleistungen, wobei hier Unternehmensdienste (darunter Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung, Ingenieurbüros und Werbung) und IT-Anbieter (darunter Softwarehäuser und Datenverarbeitungsdienste) dominierten. Daneben konnte auch der Handel (v.a. Handelsvermittlung und Großhandel) rund ein Viertel der Förderzusagen an sich binden, die Branchen der Sachgütererzeugung blieben dagegen durchgängig unter 4% des Gesamtvolumens. Die Förderintensität war zwischen den Branchen – dem differenzierten Bedarf der einreichenden Unternehmen entsprechend – durchaus unterschiedlich. Insgesamt unterschieden sich Branchen der Sachgüterproduktion (€ 10.628 pro Förderfall) und des Dienstleistungsbereichs (€ 10.817) hierin jedoch kaum.

Nach Unternehmensgrößen kommt die Förderung statutengemäß ausschließlich kleinen und mittleren Unternehmen zugute, wobei Kleinbetriebe auch zuletzt die Mehrheit bilden. Aus diesem Grund beziehen sich die geförderten Projekte mehrheitlich auf die Bearbeitung "naher" Märkte: Fast 40% der eingereichten Internationalisierungsvorhaben hatten die angrenzenden Länder Westeuropas (Deutschland, Italien, Schweiz) und/oder Ost-Mitteleuropas zum Ziel. Immerhin ein knappes Drittel der Projekte betrafen jedoch (auch) entfernte Märkte, wobei sich neben den USA auch der nahe Osten als häufiges Ziel von Internationalisierungsaktivitäten erweist.

Insgesamt erscheint das Förder- und Beratungspaket der Internationalisierungsförderung Wien damit recht gut aufgesetzt. Allerdings zeigt ein Blick auf die Anzahl der Förderfälle, dass sie allein nicht ausreichen kann, um eine breite Internationalisierung von kleinen und mittleren Dienstleistungsunternehmen in Wien auf den Weg zu bringen. Natürlich ist die Reichweite des gesamten Unterstützungssystems ungleich größer¹¹⁹⁾, auch hier blieben Förderaktivitäten bisher allerdings weitgehend auf Hilfen für Unternehmen beschränkt, die von sich aus Unterstützung im Fördersystem suchen. Insofern ist der Versuch der WKW, in einer Exportpotentialanalyse mögliche Neu-Exporteure in Wien zu identifizieren und über Maßnahmen der Awarenessbildung zu aktivieren, äußerst positiv zu bewerten. Erste Erfahrungen sind viel versprechend¹²⁰⁾,

¹¹⁸⁾ Wir danken der Wirtschaftskammer Wien für die Bereitstellung der zugrunde liegenden Daten.

¹¹⁹⁾ 2004 wurden von den 70 Außenhandelsstellen mehr als 216.000 Anfragen von fast 20.000 österreichischen Unternehmen bearbeitet (WKO, 2005).

¹²⁰⁾ Insgesamt konnten in der Exportpotentialanalyse 3.200 Wiener Unternehmen identifiziert werden, die für eine Exporttätigkeit geeignet erscheinen, aber bisher noch nicht den Sprung in Auslandsmärkte vollzogen haben. In einer Befragung eines Teilsamples dieser Unternehmen gaben 31% an, den Schritt über die Grenze bereits erwogen zu haben. Eine erste Motivationsveranstaltung erreichte mehr als 400 Teilnehmer, nur 80 von ihnen waren schon in der AWIS-Datenbank der BWK erfasst.

entsprechende Initiativen sollten daher mit Nachdruck fortgeführt und durch andere dezentral agierende Instrumente des Fördersystems (etwa das Regionale Wirtschaftsservice) unterstützt werden.

Übersicht 5.11: Förderzusagen im Rahmen der Wiener Internationalisierungsförderung 2005

	Geförderte Unternehmen		Fördervolumen		Förderintensität
	Anzahl	Anteil in %	Anteil in %	Euro	Euro
Sachgüterproduktion	50	28,9	531.398	28,5	10.628
Nahrungs- und Genussmittel	2	1,2	29.800	1,6	14.900
Herstellung von Bekleidung	1	0,6	8.500	0,5	8.500
Be- und Verarbeitung von Holz (o.Möbeln)	2	1,2	17.500	0,9	8.750
Papier u. Pappe	2	1,2	38.000	2,0	19.000
Verlagswesen, Druck, Vervielfältigung	8	4,6	71.890	3,9	8.986
Herstellung .v. Chemikal. und Ch.Erz.	6	3,5	65.300	3,5	10.883
Herstellung v. Gummi- und Kunststoffw.	2	1,2	51.000	2,7	25.500
Herst. von Metallverz.	2	1,2	23.200	1,2	11.600
Maschinenbau	6	3,5	60.000	3,2	10.000
Geräte Elektr.erz.-verteilung	6	3,5	55.000	3,0	9.167
Med.-, Mess-, St.-u. Regelungstechnik	4	2,3	30.000	1,6	7.500
Herstellung v. Möbeln, Schmuck, Musikinstr.	3	1,7	20.000	1,1	6.667
Bauwesen	6	3,5	61.208	3,3	10.201
Dienstleistungen	123	71,1	1.330.543	71,5	10.817
Handelsvermittlung u. Großhandel	37	21,4	397.535	21,4	10.744
Einzelhandel (ohne Kfz)	9	5,2	89.000	4,8	9.889
Hilfstätigkeiten für Verkehr, Reisebüros	1	0,6	30.000	1,6	30.000
Versicherungswesen	1	0,6	1.625	0,1	1.625
Realitätenwesen	1	0,6	11.615	0,6	11.615
Wissensintensive Dienstleistungen	68	39,3	751.268	40,3	11.048
Datenverarbeitung und Datenbanken	26	15,0	307.625	16,5	11.832
Forschung und Entwicklung	1	0,6	10.000	0,5	10.000
Erbringung von unternehmensbez. DL	41	23,7	433.643	23,3	10.577
Kultur, Sport und Unterhaltung	6	3,5	49.500	2,7	8.250
Gesamtergebnis	173	100,0	1.861.941	100,0	10.763
Nahes Westeuropa	69	39,9	735.260	39,5	10.656
Sonstige EU 15	49	28,3	454.565	24,4	9.277
Ost-Mitteuropa	69	39,9	764.356	41,1	11.078
Ost- und Südosteuropa	23	13,3	231.340	12,4	10.058
Sonstige Weltmärkte	52	30,1	535.100	28,7	10.290

Q: WKW, WIFO-Berechnungen.

Im Bereich des betriebsinternen Aufbaus von einschlägigem Humankapital (Qualifizierung) steht mit der "ExportKompetenzWerkstatt" Wien mittlerweile ebenfalls ein sinnvolles und gut genutztes Instrument zur Verfügung, das sich vor allem an Erst-Exporthändler wendet. Auf Seiten

des WAFF stellt die Förderung von Qualifikationsverbänden von KMU ein innovatives und sinnvolles Instrument dar, weil es an den konkreten Ressourcenbeschränkungen dieser Unternehmensgruppe ansetzt und deren Überwindung über Kooperationslösungen anzuregen sucht. Dieses Programm sollte daher jedenfalls fortgesetzt werden, auch wenn der Ausgleich unterschiedlicher Interessen der beteiligten Unternehmen naturgemäß schwierig ist, sodass hier teilweise lange Vorlaufzeiten in Kauf genommen werden müssen. Initiativen des WAFF, exportorientierte Personalentwicklung in den Betrieben durch die Förderung von Ausbildungskosten (vor allem) für den Spracherwerb von Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen zu unterstützen, fanden dagegen auf Seiten der Unternehmen bisher nur wenig Anklang. Ein entsprechendes Programm¹²¹⁾ wurde daher vor kurzem eingestellt. Angesichts der empirisch gesicherten Bedeutung von Sprachkompetenz für den Exporterfolg¹²²⁾ und der Tatsache, dass der Zukauf derartigen Personals am Markt vor allem in den dynamischen neuen EU-Mitgliedsländern angesichts hoher Nachfrage zunehmend schwierig wird, sollten diese Probleme freilich nicht dazu führen, entsprechende Initiativen gänzlich zu verwerfen. Vielmehr sollten die Gründe für den bisher geringen Erfolg derartiger Maßnahmen im Detail evaluiert und auf dieser Basis eine Neuauflage überlegt werden. Eine solche wäre jedenfalls mit einer intensiven Awarenessbildung in den Betrieben zu verknüpfen. Ähnliches gilt für Initiativen, die versuchen, ältere arbeitslose Manager und Managerinnen mit Erfahrung in Internationalisierungsprozessen gefördert Betrieben zur Verfügung zu stellen, die von ihrem außenhandelsspezifischen Wissen profitieren. Auch sie wurden in der Vergangenheit wenig angenommen, auch hier sollte dies kein Grund sein, eine grundsätzlich gute Idee dauerhaft zu verwerfen.

5.3.3 Netzwerke und Kooperationen

5.3.3.1 Bestehende Förderinstrumente

Ganz generell stellen Netzwerke und Kooperationen für KMU eine Möglichkeit dar, größen-spezifische Nachteile in der Ressourcenausstattung zu überwinden. Durch Kooperationen können KMU Kontrolle über externe Ressourcen erlangen, die große Unternehmen über ihre Hierarchien kontrollieren (*Wallenklint*, 2001). Insofern stellen Kooperationen für KMU ein wesentliches Instrument dar, um Wettbewerbsnachteile gegenüber großen Unternehmen zu kompensieren. So können auf ihrer Basis die Fixkosten eines Markteintritts für das teilnehmende Unternehmen gesenkt, das damit verbundene Risiko diversifiziert, und ressourcenintensive Vorbereitungsarbeiten (etwa im Kompetenzaufbau über Qualifizierungsverbände) leichter getragen werden. Sind Kooperationen für KMU damit besonders wichtig, so sind sie nach aller

¹²¹⁾ Im Programm "Personal entwickeln für Europa" waren 50% der Aus- und Weiterbildungskosten (max. € 5.000) förderbar, die in KMU in Zusammenhang mit der Nutzung von Exportchancen in den neuen EU-Ländern (v.a. Spracherwerb) anfallen.

¹²²⁾ So zeigen *Kasper et al.* (2005) für österreichische KMU einen positiven Zusammenhang zwischen Sprachkenntnissen und Exporterfolg vor allem für slawische Sprachen. Englischkenntnisse sind danach mittlerweile dagegen Grundvoraussetzung und liefern statistisch keinen positiven Impact mehr.

empirischen Evidenz (vgl. *EU-Kommission*, 2003b) gerade hier aber selten. Dies ist auf größen-spezifische Kooperationsbarrieren zurückzuführen, die einerseits aus geringeren Managementressourcen zum Aufbau bzw. zur Pflege von Kooperationen und Netzwerken, andererseits aber auch aus spezifischen mentalen Barrieren im KMU-Bereich¹²³) resultieren. Dies lässt Initiativen zur Kooperationsförderung in KMU geboten erscheinen, macht sie gleichzeitig aber entsprechend schwierig.

Noch verstärkt sind Kooperationsbeziehungen für KMU im Bereich der Internationalisierung notwendig, weil neuere Ansätze der Netzwerktheorie Internationalisierungsprozesse in hohem Maße durch formale und informelle Beziehungen in externen Netzwerken bestimmt sehen (vgl. Abschnitt 5.4). Danach erleichtern solche Netzwerke den Zugang zu Informationen, Humankapital und Finanzierung und unterstützen Prozesse des Aufbaus von firmenspezifischen Wettbewerbsvorteilen und von Internationalisierungs-Know-how. Speziell im Dienstleistungsbereich gilt dies aufgrund des spezifischen Charakters des gehandelten Gutes auch für die Beziehungen zu Kunden im Ausland. Da Dienstleistungen nicht speicherbar sind und für jeden Kunden spezifisch angepasst werden müssen, ist die Interaktion von Produzenten und Konsumenten hier besonders wichtig (*Coviello – Martin*, 1999). Dabei setzt diese Interaktion Lernprozesse frei, die als "co-production of capabilities" (*Caniels – Romijn*, 2005) beiden Seiten zugute kommen: Der Konsument erhält durch den intensiven Kontakt eine optimal seinen Bedürfnissen angepasste Problemlösung. Der Dienstleistungsanbieter kann dadurch seinen Wissenspool an generellen Lösungen erweitern, der – entsprechend adaptiert – bei neuen Kunden wieder genutzt werden kann. Insofern stellen intensive und stabile Kundenbeziehungen gerade für wissensintensive Dienstleister einen strategischen Vorteil dar, indem sie die Entwicklung neuer Lösungen und Technologien erleichtern (*Sundbo – Gallouj*, 1998).

Vor diesem Hintergrund können schon die vielfältigen Initiativen zur Förderung internationaler Geschäftsbeziehungen (10), die das derzeitige System der Internationalisierungsförderung bereitstellt, als wesentliches Element der Netzwerk- und Kooperationsförderung begriffen werden. Wie bereits dargestellt, fördert eine Reihe von Maßnahmen der AWO im Rahmen von "go international" in einem Mix von Information und Finanzierung Aktivitäten der Aufnahme und Neuorientierung von Geschäftsbeziehungen im internationalen Rahmen. Vielfältige Beratungsaktivitäten und die Teilfinanzierung von Homepages, Publikationen, Messebeteiligungen, Übersetzungskosten etc., aber auch die Ausrichtung und Kofinanzierung von Wirtschaftsmissionen ins Ausland und von Reise- und Aufenthaltskosten ausländischer Delegationen in Österreich Inland sollen hier den heimischen Unternehmen helfen, Kunden- und Partnerkontakte im Ausland zu schließen und zu verstetigen. Auch die Übernahme von Markterschließungskosten im Rahmen der Internationalisierungsförderung Wien dient im Wesentlichen

¹²³) So nennen in der groß angelegten ENSR-Befragung unter mehr als 7.800 KMU aus 19 EU-Ländern 39% aller Unternehmen den Wunsch, die Unabhängigkeit zu bewahren, als wesentliches Kooperationshindernis. Die Angst, im Zuge der Kooperation sensible Informationen offen legen zu müssen, folgt mit 15% der Nennungen zusammen mit Informationsdefiziten auf Platz 2.

diesem Ziel, zusätzlich werden auf Clusterebene vereinzelt verwandte Aktivitäten (etwa die Ausrichtung von Präsentationen etc.) geboten. All diese Aktivitäten stehen auch Dienstleistungsbereichen offen und richten sich in vielen Fällen vorrangig an KMU, sodass für diese Gruppen hier keine Wettbewerbsnachteile geortet werden können.

Im Bereich der Förderung internationaler F&E (11) wurde das Unterstützungssystem im Rahmen von "go international" durch die Möglichkeit einer Kofinanzierung der Teilnahme an internationalen Fachkongressen erweitert, eine Maßnahme, die vor allem wissensintensiven Dienstleistungsunternehmen zugute kommt. Zudem unterstützt das Programm CIR-CE der FFG den transnationalen Netzwerkaufbau von Forschungs- und Entwicklungspartnern in Mittel- und Osteuropa, indem gemeinsame Innovations- und Ausbildungsprojekte inklusive intermediärer Organisationen wie Impuls- und Kompetenzzentren oder Cluster gefördert werden.

Generell kommt bei Aktivitäten der Kooperations- und Netzwerkförderung der Suche und Stabilisierung von Partnerschaften auf Unternehmensebene besondere Bedeutung zu, wobei die grenzüberschreitende Vernetzung mit Partnern im Zielmarkt eindeutig im Mittelpunkt steht. Tatsächlich wurde in der oben dargestellten WIFO-Befragung von österreichischen und Wiener Exportunternehmen der Mangel an geeigneten Partnern im Zielland als das Exporthindernis von industriell-gewerblichen KMU identifiziert (Abschnitt 5.5). Im Dienstleistungsbereich sind Kooperationspartner im Zielland wegen der hier oft eingeschränkten "direkten" Exportierbarkeit von Leistungen noch ungleich wichtiger. (Vertriebs-)Partner im Ausland sind hier gerade für KMU oft notwendige Voraussetzung für eine Auslandsmarktbearbeitung, weil sie komplexe, eigentumsbasierte Eintrittsformen (Beteiligungen, FDI) vermeiden hilft, die die knappen Ressourcen kleiner Unternehmen überfordern (Vgl. Abschnitt 5.2).

Vor diesem Hintergrund steht im regionalen Unterstützungssystem eine Reihe von intermediiierenden Institutionen (12) zur Verfügung, die Hilfen bei der Partnersuche im Zielland anbieten. Vorrangig zu nennen ist hier das Beratungs- und Betreuungsnetzwerk der AWO, die hier die Kenntnisse ihrer Außenhandelsstellen¹²⁴⁾ über die Zielmärkte und ihren Unternehmensbestand nutzen kann. Diese Expertise steht über die Beratungsaktivitäten von WKW und WWFF auch auf regionaler Ebene zur Verfügung und stellt damit eine breite Informationsgrundlage sicher. Besonders hervorzuheben ist, dass mit dem "Internationalisierungscoach" im Rahmen der Internationalisierungsförderung Wien hier auch eine höher schwellige Fördermaßnahme zur Verfügung steht, die für die Partnersuche im Zielland geeignet ist. Förderbar ist die professionelle Begleitung über den gesamten Prozess der Kooperationsbildung, also die Erstellung des Angebotsprofils des gewünschten Partners und die eigentlichen Partnersuche, aber auch die Begleitung in der Gesprächs- und Verhandlungsphase im Ausland sowie in der eigentlichen Vertragsabschlussphase. Ergänzt werden diese Kernaktivitäten durch Initiativen des Netzwerkaufbaus auf Clusterebene (v.a. VITE, ACVR mit der Kooperation von Berufsschulen im

¹²⁴⁾ Von den 70 Außenhandelsstellen finden sich 35 in Europa, 10 in Amerika, 6 in Afrika, 18 in Asien und eines in Australien. 2004 traten die Handelsdelegierten vor Ort mit mehr als 52.000 Firmen in Kontakt (WKO, 2005).

automotiven Bereich) sowie durch Plattformen wie CENTROPE, ECONET oder CEE Cluster Communication Wien–Bratislava, die eine Verstärkung der Wirtschaftsbeziehungen im grenzüberschreitenden Großraum bzw. im Dreieck Wien–Bratislava–Brno zum Ziel haben. Spezifische Branchennetzwerke etwa im Rahmen der Central Danube Region (Infrastrukturprojekte), CER² (Energie) oder KinG (F&E) runden das Bild ab.

Letztlich sind im Rahmen dieser Strukturen auch institutionelle Partnerbörsen (13) aktiv, die der Herstellung von Erstkontakten dienen und auf Basis definierter Anforderungsprofile ein Matching kooperationswilliger Unternehmen ermöglichen sollen. Auch hier nehmen die Aktivitäten der AWO einen wesentlichen Stellenwert ein, die als Mitveranstalterin und Ansprechpartnerin für internationale Kooperationsbörsen agiert und eigene Kooperationstreffen und Seminare mit internationaler Beteiligung ausrichtet. Der WWFF bietet im Rahmen des Euro Info Centre Zugang zu den Partnerbörsen der EU, daneben besteht eine Beteiligung an der Partnerbörse CEE. Punktuell werden hier (zusammen mit der AWO) auch größere Events (etwa 2005/06 in Kyiv) organisiert, die auch mit Kooperationsbörsen verbunden sind. Ergänzt werden diese Aktivitäten durch partielle Ansätze auf Clusterebene, in denen Kooperationstreffen veranstaltet, Webpages mit Informationen zu kooperationswilligen Unternehmen lanciert, und Zugang zu spezialisierten Partnerbörsen (etwa der Partnerbörse IT im Bereich VITE) geboten wird.

5.3.3.2 Einschätzung

Insgesamt steht damit Wiener Unternehmen zur Anbahnung internationaler Geschäftsbeziehungen und grenzüberschreitender Kooperationen ein umfangreiches Unterstützungssystem zur Verfügung, das von einfachen Informationstools bis zu höher schweligen Instrumenten mit intensiver Beratungskomponente reicht und KMU und Dienstleistungsunternehmen ohne erkennbaren Hindernissen offen steht. In der Praxis ist die konkrete Vermittlung aufgrund unterschiedlicher Unternehmerinteressen und unvollständiger Planungsprozesse in KMU allerdings (vor allem in den angrenzenden Ostmärkten) oft schwierig. Ein erfolgreicher Netzaufbau ist daher in vielen Fällen nur auf der Basis intensiver Vor- und Nachbereitungsarbeiten zu gewährleisten. Intensiven Vermittlungsformen, die das kooperationswillige Unternehmen durch den gesamten Netzwerkprozess begleiten ("Coaching"), wird daher gegenüber rein technischen, web-basierten Kontaktbörsen der Vorzug zu geben sein, auch wenn sie höhere Kosten verursachen und daher in ihrer Reichweite notwendig beschränkt sind. Im Bereich horizontaler grenzüberschreitender Netzwerkförderung zeigt das System kaum Lücken¹²⁵), möglicherweise könnte hier allerdings eine stärkere Abstimmung der (etwa im Rahmen der Clusterinitiativen) oft dezentral eingesetzten Instrumente auf gemeinsamer strategischer Basis eine größere Durchschlagskraft befördern.

¹²⁵) Allenfalls könnte die Förderung von horizontalen Vertriebskooperationen verstärkt werden, in deren Rahmen KMU wechselseitig die Produkte ihres Kooperationspartners über der Grenze in das eigene Vertriebsportefeuille aufnehmen und sich so gegenseitig eine grenzüberschreitende Marktbearbeitung ermöglichen.

Kaum förderpolitische Instrumente gibt es dagegen für horizontale Kooperationen von (Dienstleistungs-)Unternehmen im Inland. So könnten Initiativen für Inlandsunternehmen sinnvoll sein, die – etwa über Gemeinschaftsbüros oder verbundene Vertriebsformen – gemeinsam einen Auslandsmarkt bearbeiten wollen. Aufgrund der ausgeprägten Unabhängigkeitsphilosophie in KMU sind solche Kooperationen naturgemäß schwierig zu entwickeln. Dominierte Konkurrenzängste könnten aber durch die Wahl der Kooperationspartner (etwa als Kombination von Produktions- und Handelsunternehmen oder als Mix von wissensintensiven Dienstleistungsanbietern mit komplementärer Ausrichtung) zumindest gemildert werden. Letztlich wurde auf die Potentiale von horizontalen Inlandskooperationen zur Entwicklung betriebsinternen Humankapitals in KMU bereits an anderer Stelle hingewiesen. Formen des Erfahrungsaustauschs zwischen exportierenden Unternehmen und die Förderung gemeinsamer Weiterbildungsaktivitäten in KMU über Qualifikationsverbände werden daher konsequent weiter zu treiben sein.

Letztlich wäre es sinnvoll, Möglichkeiten einer indirekten Bearbeitung von Auslandsmärkten über vertikale Kooperationen und Zulieferbeziehungen stärker in den Förderansätzen des regionalen Unterstützungssystems zu verankern. Gerade für kleine Unternehmen stellen die Kosten eines direkten Markteintritts oft eine erhebliche Zugangsbarriere dar. Sie können mit Zulieferungen an ein großes Unternehmen mit Erfahrungen und Niederlassungen in den Zielmärkten umgangen werden¹²⁶). Auf diese Weise kann das KMU seine Produkte bzw. Dienste "indirekt" auf den Auslandsmärkten platzieren, ohne ressourcenintensive Internationalisierungsschritte setzen zu müssen. Damit könnten Initiativen sinnvoll sein, die – etwa über die Vermittlung und Unterstützung von Produktpräsentationen kleiner Unternehmen oder einschlägigen Kontaktveranstaltungen mit "Leitbetrieben" – die Integration kleiner Unternehmen in die Zuliefernetze multinational agierender Unternehmen vorantreiben. Dies könnte mit einer Unterstützung vertikal verbundener Qualifikationsnetze verknüpft werden, in denen große Unternehmen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihrer Zulieferfirmen ausbilden. Damit könnte eine Ressourcenbündelung von Unternehmen mit unterschiedlichen Ausbildungskapazitäten erreicht werden.

¹²⁶) Theoretisch wird sich die Wahl zwischen direkter und indirekter Auslandsmarktbearbeitung für das KMU als eine Abwägung zwischen den Markteintrittskosten und allfälligen Kosten zum Schutz von Eigentumsrechten (in der direkten Bearbeitung) und den Transaktionskosten für die Absicherung der Kooperation mit dem Großunternehmen (bei indirekter Marktbearbeitung) darstellen. *Acs et al.* (2003) können zeigen, dass diese Wahl bei Vorliegen von Marktmacht öfter zugunsten von direkten Eintrittsformen entschieden wird, als sozial optimal wäre. Gesamtwirtschaftlich bedeutet dies ein zu Viel an (redundanten) Investitionen in den Markteintritt. Die Förderung vertikaler Kooperationen ist damit auch wohlfahrtstheoretisch legitimierbar.

5.3.4 Förderung von internationalisierungsrelevanten Informationstechnologien

5.3.4.1 Bestehende Förderinstrumente

Die Bedeutung neuer IKT-Lösungen für die Internationalisierung von kleinen und mittleren Unternehmen wird in vielen Bezügen noch nicht ausreichend erkannt. Das Internet ermöglicht gänzlich neue Geschäftsmodelle in Ein- und Verkauf, Kundendienst und Marketing, welche die Kosten einer Auslandsmarktbearbeitung teils erheblich senken können und damit geeignet sind, ressourcenbedingte Nachteile von Klein(st)unternehmen im Marktzugang zu reduzieren. In vielen Fällen machen neue, web-basierte Vertriebsformen damit eine Bearbeitung von internationalen Märkten auch für Unternehmen möglich, welche mit einem solchen Schritt auf Basis traditioneller Vertriebsformen schlicht überfordert wären (*Poon – Jevons, 1997*). Stellen neue, IKT-basierte Internationalisierungsformen damit gerade für KMU eine interessante Option dar, so gilt dies noch verstärkt für den Dienstleistungsbereich, weil IKT-Anwendungen die (oft beschränkte) Handelbarkeit der Produkte über Distanz entscheidend beeinflussen (*Henten – Skouby, 1999*). So war die Auslandsmarktbearbeitung in vielen (gerade wissensintensiven) Dienstleistungsbereichen bisher nur über aufwendige Formen der Niederlassung oder kleinräumig über grenzüberschreitende Leistungserbringung möglich, weil das für die Transaktion notwendige Wissen in Personen gebunden ist. Ein "Export" der Leistung setzte damit die Mobilität dieser Personen voraus (*Bhagwati, 1984*). Neue Möglichkeiten der Digitalisierung erlauben es nun, zumindest Teile dieser Wissensbestandteile formal zu kodieren und zu speichern und damit (unabhängig von der Person) über Telekommunikationsnetze über Distanz zu übertragen. Damit lösen IKT-Anwendungen den notwendig engen Zusammenhang zwischen Produzenten und Konsumenten in der Erstellung von Dienstleistungen zunehmend auf und schaffen damit Raum für neue Distributionsprozesse und -wege, die vergleichsweise niedrig schwellige, kostengünstige Internationalisierungsformen erlauben¹²⁷⁾. In der Konsequenz nehmen die Möglichkeiten "direkten" Dienstleistungshandels zu, der Handel mit Dienstleistungen nähert sich in Umfang und Mechanismen dem Warenhandel an. Für die Dienstleistungsunternehmen ermöglichen neue IKT-Lösungen also Möglichkeiten zur Erweiterung ihres Marktes¹²⁸⁾, aber auch zur Einführung neuer Geschäftsmodelle und Produkte, zur Verbesserung des innerbetrieblichen Informations- und Wissensmanagements, zur Erhöhung

¹²⁷⁾ Natürlich ist dies nicht für alle Dienstleistungsbranchen in gleicher Weise der Fall. So bleibt bei Finanzdienstleistungen die Bedeutung von Zweigstellen trotz e-bankings zumindest teilweise bestehen, und Beratungs- und Engineering-Leistungen werden nach wie vor (zumindest auch) über grenzüberschreitende Leistungserbringung erbracht. Fast überall eröffnen neue IKT-Anwendungen aber eine zusätzliche Option der Marktbearbeitung oder erleichtern die mit dem Handel verbundenen Transaktionsprozesse (contacting, contracting).

¹²⁸⁾ Erste empirische Analysen zu den Effekten von IKT in den Unternehmen zeigen, dass solche Anwendungen die interne Ressourcenbasis der Unternehmen für internationale Aktivitäten stärken und zu einer erhöhten Nutzung externer Internationalisierungsinformationen führen. Vor allem aber erhöhen sie die internationale Ausrichtung der Unternehmen, führen zu einer Ausweitung von Zahl und Reichweite internationaler Geschäftskontakte. und erhöhen die Zahl unvorbereiteter Bestellungen aus dem Ausland (*Berry – Brock, 2004*).

der Dienstleistungsqualität und zur Effizienzsteigerung über die gesamte Wertschöpfungskette (OECD, 2005).

Nun haben viele Länder auf diese Perspektiven mit Investitionen in die grundlegende Infrastruktur und Förderungen zur Steigerung der Internet-Durchdringung reagiert. In Österreich hatte zuletzt die Breitbandinitiative¹²⁹⁾ die Durchsetzung "schneller" Internet-Formen in Haushalten und Unternehmen zum Ziel. Allerdings zeigen neuere Analysen (OECD, 2004; DTI, 2004; Vickery – Wunsch-Vincent, 2005), dass Defizite zumindest in den entwickelten Industriestaaten kaum noch in der Basisinfrastruktur oder in deren Nutzung durch Konsumenten und Unternehmen bestehen, wohl aber in der Implementierung komplexer e-Business-Anwendungen auf ihrer Basis. Gerade in KMU ist der Einsatz von IKT und Internet danach auch bei gutem Netzzugang und hoher Internet-Durchdringung meist auf die Suche von Informationen und die Kommunikation über e-mail beschränkt. Zudem nutzt die Mehrheit der Unternehmen das Net als Werbemittel (Website) und wickelt Bankdienstleistungen elektronisch ab. Komplexere B2B- und (noch verstärkt) B2C-Anwendungen entwickeln sich dagegen vor allem in KMU nur sehr schleppend (Charles et al., 2005), gerade sie würden den genannten internationalisierungsrelevanten Vorteilen in dieser Unternehmensgruppe aber erst zum Durchbruch verhelfen.

Für die Länder der erweiterten EU kann dies anhand der rezenten Ergebnisse der "Europäischen Erhebung über den IKT-Einsatz in Unternehmen" gezeigt werden, in der im Vorjahr 111.740 Unternehmen mit 10 und mehr Beschäftigten über Computer- und Internet-Einsatz, aber auch über Ein- und Verkäufe im Internet befragt wurden (Abbildung 5.18).

Danach ist der Einsatz von Computern und Internet in den Unternehmen mit 96% (Österreich 97%) bzw. 91% (95%) zumindest in den EU 15 mittlerweile ubiquitär, auch die Breitbanddurchdringung ist mit 63% (Österreich 61%) mittlerweile erheblich und nimmt rasant zu. Dagegen halten sich Einkäufe von Waren und Dienstleistungen über Internet bei freilich großen Unterschieden zwischen den Ländern (Finnland 75%, Ungarn 5%) mit nur 35% der Unternehmen noch immer in engen Grenzen¹³⁰⁾. Als Absatzinstrument wird das Internet überhaupt nur von 11% der Unternehmen genutzt, seine Bedeutung für die Geschäftstätigkeit bleibt mit nur 2,4% der Umsätze im In- und (!) Ausland marginal.

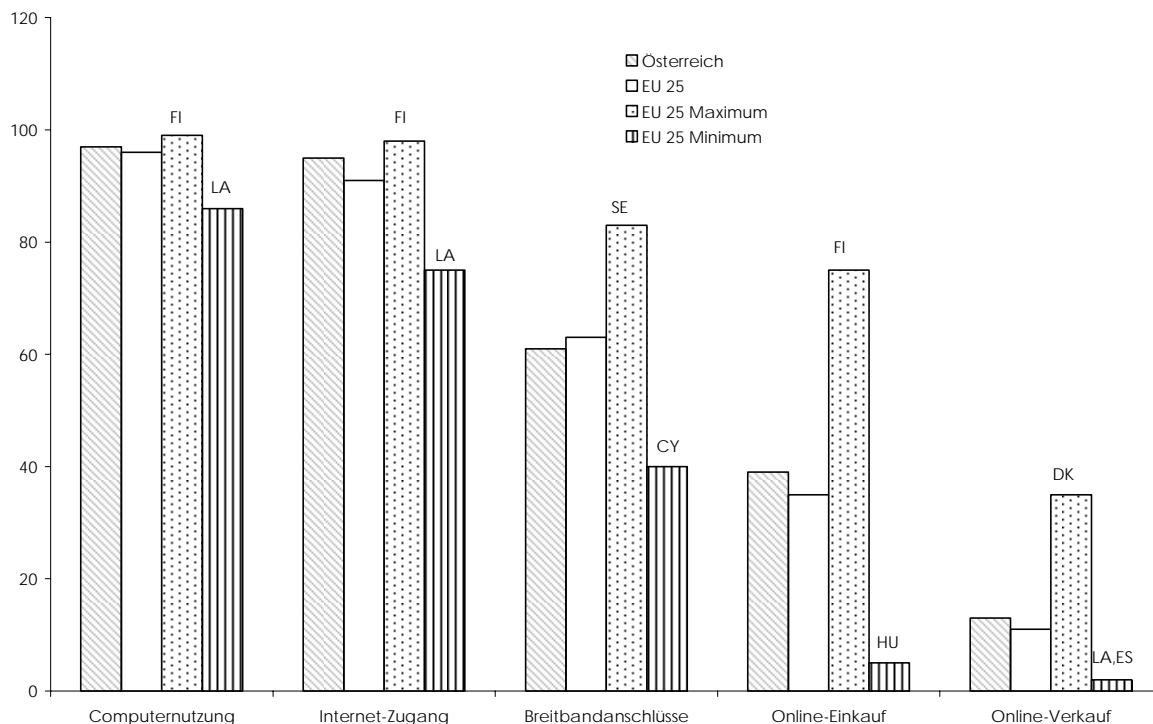
Österreich liegt mit e-basierten Einkäufen in 39% sowie Internet-Verkäufen in 13% der Unternehmen nur geringfügig über dem, durch die neuen EU-Staaten nach unten verzerrten, Durchschnitt der EU 25. Der Internet-Anteil am Gesamtumsatz ist hier mit nur 1% kaum nennenswert.

¹²⁹⁾ Diese Initiative sieht eine steuerliche Förderung für die Nutzung "schneller" Internet-Formen sowie zweimalig öffentliche Investitionen in Höhe von 10 Mio. € in infrastrukturelle Grundlagen vor.

¹³⁰⁾ Dies gilt vor allem auch, weil die gezeigte empirische Evidenz Mikrounternehmen ausschließt. Gerade für sie kann jedoch eine nur geringe Anwendung von komplexeren IKT-Anwendungen vermutet werden.

Abbildung 5.18: IKT- und e-commerce Anwendungen in Europa

In % der Unternehmen, 2004/2005



Q: Europäische Erhebung über den IKT-Einsatz in Unternehmen, ÖSTAT.

Insgesamt spricht dies für Initiativen zur Förderung absatzorientierter IKT-Anwendungen (14), die das regionale wie nationale Unterstützungssystem allerdings derzeit nicht bereithält. Als einzige einschlägige Initiative mit internationaler Ausrichtung kann mit einigem guten Willen das grenzüberschreitende Netzwerkprojekt UTN II genannt werden. Es hat mit Städtekooperationen in Zentraleuropa im Bereich urbaner Technologien allerdings einen sehr selektiven und wenig unternehmensnahen Fokus.

5.3.4.2 Einschätzung

Vor dem Hintergrund der genannten Vorteile von IKT-Anwendungen für Internationalisierungsprozesse gerade in klein- und mittelbetrieblich strukturierten Dienstleistungsbereichen und den hier aufgezeigten Defiziten scheint es daher dringend geboten, diese Lücke zu schließen und Initiativen zur Stärkung komplexer e-Business-Anwendungen in KMU im regionalen Fördersystem zu implementieren. Im Design einer solchen Förderung wird dabei zu berücksichtigen sein, dass die Integration derartiger Lösungen in die betrieblichen Abläufe gerade für KMU keine leichte Aufgabe darstellt. In vielen Fällen ist sie mit (teils erheblichen) Veränderungen in der Betriebsorganisation verbunden und setzt Qualifizierungsprozesse im

Humankapital voraus. Zudem ist die technologische Entwicklung in diesem Bereich noch nicht abgeschlossen, sodass hohe Flexibilität und die Bereitschaft zu Lernprozessen auf Seiten der Unternehmen, aber auch des Fördersystems, erforderlich sind.

Obwohl die neuere Forschung (Berry – Brock, 2004) auch hier Lernprozesse anzeigt, sodass ein einmal erreichter Einstieg in IKT weitere Aktivitäten erleichtert, sollten neue Förderansätze zur Integration komplexer IKT-Anwendungen in KMU damit nicht bei einfachen Formen der Awareness-Bildung enden. Vielmehr wäre ein breiteres Bündel angebots- und nachfrageseitiger Maßnahmen gefordert, das auch intensivere Beratungsformen in den Förderrahmen einbezieht und Möglichkeiten zum Aufbau einschlägigen Humankapitals in KMU ausschöpft.

5.4 Empfehlungen im Bereich Internationalisierung

Insgesamt steht den regionalen Unternehmen für ihre Internationalisierungsprozesse ein sehr umfassendes und differenziertes Instrumentarium auf Bundes- und Landesebene zur Verfügung. Traditionelle Formen der Besicherung und Finanzierung von Aktivitäten auf Auslandsmärkten sowie finanzielle Hilfen für ein breites Spektrum von Markterschließungskosten sind in ein breites Bündel von Informations- und Beratungsmaßnahmen eingebunden. Im Rahmen der Internationalisierungsoffensive "go international" wurden letztere noch ausgebaut und mit zusätzlichen Mitteln versehen, sodass derzeit kaum gravierende Lücken in den angebotenen Instrumenten und Programmen zu erkennen sind.

Die Internationalisierungsförderung Wien ist in dieses System mit einem Ansatz eingebunden, der internationalisierungswilligen Wiener Unternehmen einen Mix aus Finanzierungs- und Beratungselementen anbietet. Dabei sind auch höher schwellige Maßnahmen verfügbar, die eine kontinuierliche Betreuung dieser Unternehmen bis zur Finalisierung ihres Eintritts in den Auslandsmarkt gewährleisten. Die starke Beratungskomponente und ein modularer Aufbau stellen eine hohe Adressatenorientierung der angebotenen Leistungen sicher. In Fördervergabe und -abwicklung erscheint das Programm gut strukturiert und mit seiner klaren Aufgabenteilung zwischen den gemeinsamen Trägern (WWFF und WKW) weitgehend friktionsfrei.

In Hinblick auf seine Adäquanz für die hier im Vordergrund stehenden kleinen und mittleren Unternehmen sowie Unternehmen aus dem Dienstleistungsbereich konnte eine eingehende Sichtung des gesamten Systems der Internationalisierungsförderung ebenfalls allenfalls partiell Defizite feststellen. Die Zugangskriterien der einzelnen Programme sind in Hinblick auf diese Unternehmensgruppen offen gestaltet und in ihren Beratungskomponenten verstärkt auf KMU ausgerichtet. Die Internationalisierungsförderung Wien ist statutengemäß ausschließlich auf kleine und (seit 2005) mittlere Unternehmen fokussiert und bezieht Dienstleistungsunternehmen der Struktur der Wiener Wirtschaft entsprechend verstärkt in ihre Förderansätze ein. Im Jahr 2005 wurden hier mehr als 70% der Fördermittel an Dienstleistungsunternehmen vergeben, rund 40% der Förderzusagen betrafen wissensintensive Dienstleistungen, namentlich die Bereiche Unternehmensdienste und EDV.

Generell scheint das Unterstützungssystem im Teilbereich Internationalisierung damit in Hinblick auf die in Abschnitt 5.6 definierten Eckpunkte gut aufgesetzt. Weitgehende Veränderungen in der Kernorientierung oder gravierende Eingriffe zur Beseitigung grundlegender Defizite scheinen daher nicht notwendig.

Allerdings können auf Basis der, in dieser Studie erarbeiteten, theoretischen und empirischen Evidenz sowie den gezeigten Besonderheiten des regionalen Unternehmensbestandes doch einige Maßnahmenvorschläge abgeleitet werden, die einen weiteren Impuls zur Internationalisierung kleiner und mittlerer (Dienstleistungs-)Unternehmen in Wien auslösen könnten. Die Vorschläge sind aufgrund des begrenzten Bewertungsansatzes dieser Studie¹³¹⁾ als Anregungen zu verstehen, die gegebenenfalls zusammen mit den Akteuren des Fördersystems zu konkretisieren und umzusetzen wären.

5.4.1 Haftungsrahmen für Internationalisierungsaktivitäten in Wiener KMU

Im Bereich traditioneller Exportbesicherung und -finanzierung bieten die vorfindlichen Instrumente kleinen (Dienstleistungs-)Unternehmen durch ihre Beschränkungen nach dem OECD-Konsensus (nicht-marktfähige Risiken, lange Risikolaufzeiten) nur begrenzt Ansatzpunkte. Allerdings ist die Besicherung der Exporte selbst hier aufgrund ihrer Charakteristika auch kaum notwendig. Große Finanzierungserfordernisse können für KMU allerdings aus Investitionsnotwendigkeiten entstehen, die in Zusammenhang mit der Auslandsaktivität im Unternehmen selbst anfallen. So kann ein Internationalisierungsschritt (gerade in kleinen Unternehmen) die Umstellung und Professionalisierung der gesamten Organisationsstruktur erfordern oder Investitionen in die Adaption der angebotenen Produkte und Leistungen an die Präferenzen im Zielmarkt bedingen – Investitionen, die kleine Unternehmen mit ihren beschränkten Finanzierungsressourcen oft vor erhebliche Probleme stellen. Es wird daher ein Haftungsgarantieprogramm vorgeschlagen, das unterhalb der de-minimis-Grenze des EU-Wettbewerbsrechts arbeitet und kleinen (Dienstleistungs-)Unternehmen mit geringen Sicherheiten Kreditbürgschaften zur Finanzierung notwendiger (auch immaterieller) Investitionen in Zusammenhang mit Internationalisierungsschritten anbietet. Ein derartiges Programm wäre in der Abwicklung zumindest bis zu einer Bagatellegrenze möglichst einfach zu gestalten und könnte über Fördermittel der EU für Beteiligungs- und Haftungsfonds (ko)finanziert werden. Dabei wäre im Detail zu prüfen, inwieweit bereits im System vorhandene Instrumente (etwa Programme der WKBG) für diese Zwecke genutzt bzw. adaptiert werden können.

¹³¹⁾ Nochmals sei darauf hingewiesen, dass diese Studie keine umfassende, datengestützte Evaluierung des gesamten Fördersystems und seiner Instrumente leisten kann. Eine solche wäre zur Vorbereitung der Entscheidung über die Fortführung bzw. Adaption der Internationalisierungsinitiative "go international" jedenfalls sinnvoll und könnte auch die Instrumente der Internationalisierungsförderung Wien einbeziehen.

5.4.2 Risikokapitalfonds für kleinere Unternehmen mit raschem Internationalisierungspfad

Daneben scheint es sinnvoll, eine geeignete Finanzierungsfazilität für (meist) wissensintensive KMU anzudenken, die schon in einer frühen Phase der Unternehmensentwicklung intensive Internationalisierungsziele verfolgen. Basis des Geschäftsmodells ist hier der Versuch, auf der Grundlage firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile in engen Nischen rasch auf weltweit führende Märkte vorzustoßen und first-mover-Vorteile zu nutzen. Anders als bei inkremental internationalisierenden, traditionellen Unternehmen fallen bei dieser Unternehmensgruppe konzentriert große Produkt- und Marktentwicklungskosten mit erheblichem Risiko an. Sie erfordern (in einer oft frühen Unternehmensphase) eine erhebliche "up-front"-Finanzierung, für die Formen der Risikokapital- oder Mezzanin-Finanzierung geboten erscheinen. Nun steht mit dem Wiener Wachstumsfonds ein innovatives Instrument der Private Equity Finanzierung zur Verfügung, das Wiener Unternehmen mit internationalen Absatzchancen in Expansionsphasen unterstützen soll. Allerdings ist dieser Fonds aufgrund hoher Anforderungen bei Kontrollmechanismen, Ausschreibungsmodi und Organisationsstrukturen für kleinere Projekte wenig praktikabel. Ein neu zu strukturierender Risikokapitalfonds, der nach einfacheren Kriterien arbeitet und kleinere Beteiligungen nach einem verkürzten Verfahren übernimmt, könnte dieses Instrument daher im Segment der Eigenkapitalunterlegung von kleineren Projekten ergänzen. Ein solches Modell sollte dabei vor allem in Hinblick auf die notwendigen Organisationsstrukturen deutlich vereinfachte Bestimmungen vorsehen, ein entsprechender Vorschlag wäre zur Sicherung der EU-Konformität mit der Wettbewerbsbehörde der EU zu akkordieren. Im Erfolgsfall könnte ein derartiger Fonds ein zentrales Instrument zur Unterstützung rasch internationalisierender, wissensintensiver KMU sein.

5.4.3 Verstärkung pro-aktiver Elemente im Beratungssystem

Die bestehenden Informations- und Beratungsinstrumente des Unterstützungssystems lassen in Umfang und Differenzierung derzeit kaum Wünsche offen. Auch das Förder- und Beratungspaket der Internationalisierungsförderung Wien erscheint gut aufgesetzt und in seiner Abwicklung hinreichend effizient. Allerdings bleibt die Reichweite von Förderaktivitäten auch bei optimalem Design der Förderstrukturen notwendig beschränkt, sofern sich die angebotenen Hilfen auf Unternehmen beschränken, die von sich aus Unterstützung in Internationalisierungsprozessen suchen. Um eine im veränderten Umfeld notwendige, breite Internationalisierung von Wiener KMU auf den Weg zu bringen, wird es daher notwendig sein, pro-aktiv auf bisher nicht exportierende Unternehmen zuzugehen und sie durch Aktivitäten der Awarenessbildung zu ersten Schritten einer Markterweiterung zu motivieren. Dies gilt nicht zuletzt auch für jene regionalen Dienstleistungsbereiche, die nach dem Wegfall der Übergangsbestimmungen im Dienstleistungsverkehr mit den angrenzenden neuen EU-Ländern (2009 oder 2011) einem gänzlich neuen Wettbewerbsumfeld gegenüber stehen werden. Die Initiative der WKW, mögliche Neu-Exporteure in Wien zu identifizieren und über persönliche Kontakte und Motivationsveranstaltungen direkt anzusprechen, sollte daher verstärkt fortgesetzt und

durch einschlägige Informations- und Werbeaktivitäten auch in anderen Teilen des regionalen Fördersystems (etwa dezentral durch Aktivitäten des Regionalen Wirtschaftsservice) ergänzt werden.

5.4.4 Initiativen zur Förderung außenhandelsrelevanter Personalentwicklung in KMU

Eine der zentralen Barrieren für die Internationalisierung klein- und mittelbetrieblich strukturierter (Dienstleistungs-)Unternehmen ist nach allen Analysen das Fehlen einschlägiger Kompetenzen im betriebsinternen Humankapital. Programme zur Stärkung internationalisierungsrelevanter Qualifikationen in den Betrieben sollten daher mit langem Atem betrieben werden, auch wenn sie zunächst nur mit erheblichem Werbe- und Informationsaufwand platziert werden können und in der Abwicklung oft aufwändig sind. Dies gilt vor allem für Initiativen zur Förderung von Qualifikationsverbänden, weil sie über gemeinsame Weiterbildungspläne und -programme größenspezifische Wettbewerbsnachteile von KMU aus einer wenig professionellen, kaum langfristige-strategisch ausgerichteten Personalentwicklung überwinden helfen. Dies gilt aber auch für Fördermaßnahmen zum Spracherwerb (via. Ostsprachen), die freilich großzügig gestaltet und mit intensiver Awarenessbildung verbunden sein müssten. Zu ergänzen wären derartige Initiativen durch eine stärkere Verankerung allgemeiner außenhandelsrelevanter Kompetenzen (Sprach- und Marktkenntnisse, Elemente des internationalen Handelsrechts sowie die Fähigkeit, sich in fremden Kulturkreisen zu bewegen) in allen Ausbildungsgängen des berufsorientierten Bildungssystems. Praxisorientierte Auslandspraktika, Formen des Lehrlingsaustauschs sowie projektorientierte Lernmethoden könnten hier eine wichtige Rolle spielen, EU-Bildungsprogramme eine wesentliche Hilfe sein.

5.4.5 Bedarfsgerechte Weiterbildungsangebote für Eigner-Manager von kleinen Unternehmen

Neuere Analysen bestätigen den signifikanten Einfluss des im Management und (bei Kleinunternehmen) in der Person des Eigner-Managers akkumulierten Internationalisierungs-Know-how auf den Erfolg von Internationalisierungsbestrebungen. Qualifizierungsangebote, die strukturiert Internationalisierungswissen an die Managementebene vermitteln, sind daher notwendiger Bestandteil einer breit angelegten Internationalisierungsstrategie. Nun wurden im Bereich exportrelevanter Managementausbildung in den letzten Jahren ohne Zweifel erhebliche Verbesserungen erzielt. Allerdings setzen einschlägige Angebote wie Fachhochschulen, Uni-Lehrgänge oder Post-Graduate-Programme im Rahmen von MBA-Studien meist am höchsten Ausbildungssegment an, sind als Fulltime-Schulungen organisiert und teilweise mit erheblichen Kosten verbunden. Der Aufbau entsprechenden Internationalisierungs-Know-hows in der Geschäftsführung kleiner und Mikrounternehmen wird allerdings in vielen Fällen nur über die begleitende Schulung des verantwortlichen Eigner-Managers zu erreichen sein. Angebote im höchsten Ausbildungssegment wären daher durch (teilfinanzierte) Qualifikations- und Schulungsprogramme für Unternehmerinnen und Unternehmer zu ergänzen. Sie sollten sich an 30- bis 40-jährige richten und auf die Vermittlung praxisrelevanten Wissens in Inter-

nationalisierungsbezügen abstellen. In ihrer Ausrichtung wäre dabei auf möglichst hohe Kompatibilität mit den Zeitrestriktionen berufstätiger Eigner-Manager zu achten¹³²). Besondere Wirkungen auf die Exporttätigkeit könnten letztlich von grenzüberschreitenden Ansätzen der Unternehmensqualifizierung ausgehen, die auch Unternehmerinnen und Unternehmer aus dem Ausland in ihr Ausbildungsprogramm einbeziehen. Die Übertragung von Know-how begünstigt die Bindung des Exponenten der Zielregion an das ausbildende Land, was in der Folge wieder für unternehmerische Kontakte und den Aufbau von Geschäftsbeziehungen genutzt werden kann.

5.4.6 Förderung von KMU-Kooperationen zur Auslandsmarktbearbeitung

Zur Unterstützung grenzüberschreitender Kooperation und Netzwerkbildung steht grundsätzlich ein umfangreiches Instrumentarium zur Verfügung, das von einfachen Informationstools bis zu höher schweligen Instrumenten mit intensiver Beratungskomponente reicht. Nach bisherigen Erfahrungen haben allein Letztere hohe Durchschlagskraft, sie sollten daher trotz vergleichsweise hoher Kosten im Förderangebot einen hohen Stellenwert einnehmen. Gravierende Defizite konnten im System grenzüberschreitender Kontakt- und Partnervermittlung nicht gezeigt werden, allenfalls könnte hier eine stärkere Abstimmung der (etwa im Rahmen der Clusterinitiativen) oft dezentral eingesetzten Instrumente auf gemeinsamer strategischer Basis die Durchschlagskraft erhöhen.

Kaum förderpolitische Instrumente finden sich dagegen zur Unterstützung horizontaler Kooperationen von (Dienstleistungs-)Unternehmen im Inland, die gemeinsam einen Auslandsmarkt bearbeiten wollen. Daher wird angeregt, kooperative Formen der gemeinsamen Auslandsmarktbearbeitung zwischen KMU, wie sie etwa in Form von Gemeinschaftsbüros oder einer gemeinsamen Vertriebsorganisation im Ausland denkbar sind – durch entsprechende Förderansätze zu unterstützen. Dabei wäre auch hier Instrumenten der professionellen Beratung in der Wahl des Kooperationspartners ein hoher Stellenwert beizumessen, weil Kooperationsbarrieren aus Konkurrenzüberlegungen durch die Wahl geeigneter Partner minimiert werden können.

5.4.7 "Indirekte" Internationalisierung durch vertikale Kooperationen

Neu aufzusetzen wären in der regionalen Kooperationsförderung Initiativen, die versuchen, Wiener KMU Zulieferbeziehungen und/oder Vertriebskooperationen mit großen, international ausgerichteten Unternehmen zu vermitteln und ihnen damit einen "indirekten" Zugang zu Auslandsmärkten zu eröffnen. Gerade kleine Unternehmen können über solche strategische Verbindungen zu Großunternehmen mit Erfahrungen und Niederlassungen auf den Aus-

¹³²) So wäre es denkbar, einschlägige Seminare als "Ausbildungs-Wochenenden" mit EhepartnerInnenprogramm und Kinderbetreuung zu organisieren. Ein solches Programm würde auf die Zeitrestriktionen der Eigner-ManagerInnen Rücksicht nehmen und zudem Kontakt- und Kooperationsmöglichkeiten eröffnen.

landsmärkten hohe Kosten für einen eigenständigen Markteintritt vermeiden, ohne auf internationale Nachfrage für ihre Produkte und Dienste verzichten zu müssen. Initiativen, die die Integration von kleinen Wiener Unternehmen in die Zuliefernetze von international agierenden Großunternehmen zum Ziel haben, sollten daher in einer breiten Internationalisierungsoffensive als Instrument vor allem für kleinere Unternehmen einen entsprechenden Stellenwert einnehmen. Zu denken wäre dabei an Kontaktbörsen und die Organisation bzw. Finanzierung von Präsentationen in "Leitbetrieben", in deren Rahmen Wiener KMU ihre Produkte und Kompetenzen darstellen können. Beratungen und Schulungen, die KMU die hohen Anforderungen und Qualitätsstandards in Zuliefersystemen klar machen und Hilfen bei ihrer Umsetzung anbieten, könnten eine sinnvolle Ergänzung sein. Nicht zuletzt könnte dies mit einer Unterstützung vertikal verbundener Qualifikationsnetze verknüpft werden, in denen große Unternehmen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihrer Wiener Zulieferfirmen ausbilden.

In regionaler Dimension sollten derartige Initiativen zumindest in Schwerpunktbereichen auch über den engen Bereich der Stadt Wien hinausgreifen. So scheint es etwa im Bereich Creative Industries nach neueren Analysen (*Mayerhofer – Huber, 2005*) angezeigt, die enge geographische Ausrichtung der Clusterentwicklung in den reproduzierenden Wertschöpfungsstufen zu überdenken und Anknüpfungspunkte für den künstlerisch-kreativen Kernbereich (auch) in komplementären, produzierenden Bereichen des neuen zentraleuropäischen Großraums zu suchen. Noch verstärkt gilt dies für den automotiven Cluster, der in den massiven Standortentwicklungen der angrenzenden Regionen der Slowakei und Ungarns Anknüpfungspunkte für spezialisierte Wiener Zulieferbetriebe finden sollte. Entsprechende Potentiale sollten mit Hilfe intensiver Formen der Kooperationsförderung zu nutzen sein.

5.4.8 Entwicklung von Exportpotentialen im Bereich der "Ethnischen Ökonomie"

Neuere Analysen der Internationalisierungsforschung (*Johanson – Vahlne, 1992; Coviello – Martin, 1999; Coviello – McAuley, 1999*) zeigen, dass erste Schritte zur Internationalisierung meist durch Netzwerkbeziehungen angestoßen werden und Netzwerkkontakte auch in der Folge Internationalisierungsaktivitäten beschleunigen. Unternehmerische Auslandsaktivitäten finden also im Rahmen institutioneller und sozialer Netze statt, die den Unternehmen den Zugang zu Informationen und Märkten erleichtern, wobei Sprachkenntnisse des Ziellandes einen wesentlichen Aspekt des Exporterfolges ausmachen (*Kasper et al, 2005*).

Vor diesem Hintergrund scheint es sinnvoll, den in Wien mit fast 30% hohen Anteil von Unternehmen mit Migrationshintergrund¹³³⁾ als Chance zu begreifen und ihre Netzwerkkontakte in Initiativen zur Internationalisierung des breiten Unternehmensbestandes stärker zu

¹³³⁾ Nach *Enzenhofer et al. (2007)* waren in Wien 2006 rund 18% der Wiener EinzelunternehmerInnen aufgrund der Staatsbürgerschaft der InhaberInnen bei der Firmengründung eindeutig der ethnischen Ökonomie zuzuordnen. Für weitere 11% war aufgrund von Namensanalysen trotz österreichischer Staatsbürgerschaft ein Migrationshintergrund zu vermuten. Dabei stellten UnternehmerInnen aus Polen (29%) und der ehemaligen Tschechoslowakei (7%) vor Deutschland (6%) und Ex-Jugoslawien (5%) den größten Anteil.

nutzen. Dabei dürfte es hilfreich sein, dass die ethnische Ökonomie in Wien nach neuen Erkenntnissen (*Enzenhofer et al.*, 2007) einem deutlichen Wandel in der innerethnischen Orientierung und Vernetzung unterliegt, sodass ein enger, nur die eigene Ethnie umfassender Marktradius zunehmend die Ausnahme darstellt. Es könnte damit lohnend sein, interkulturelle Kompetenzen in den Förderinstitutionen zu stärken und die spezifischen Bedarfe dieser Unternehmensgruppe in den Ansätzen der Internationalisierungsförderung explizit zu berücksichtigen. Zudem wäre der Aufbau spezialisierten Know-hows im Bereich der Kooperationsförderung zielführend, um die bestehenden Netzwerke der Wiener ethnischen Unternehmen künftig auch anderen Wiener Firmen nutzbar zu machen.

5.4.9 Unterstützung internationalisierungsrelevanter IKT-Anwendungen in KMU

IKT-basierte Geschäftsmodelle können die Kosten einer Auslandsmarktbearbeitung erheblich senken und sind damit geeignet, die ressourcenbedingten Nachteile kleiner (Dienstleistungs-) Unternehmen im Marktzugang zu reduzieren. Die Voraussetzungen zur Nutzung dieser neuen Möglichkeiten sind mittlerweile sowohl in der öffentlichen Basisinfrastruktur als auch in Hinblick auf Netzzugang und Internet-Durchdringung auf Unternehmensseite gegeben. Allerdings werden sie bisher nach allen Analysen gerade von kleinen Unternehmen nur unzureichend genutzt. Es scheint daher geboten, das Unterstützungssystem der Internationalisierungsförderung um Instrumente zu ergänzen, welche die Implementierung absatzorientierter e-Business-Anwendungen in kleineren (Dienstleistungs-) Unternehmen unterstützen. Dabei wäre einerseits an Formen der Awareness- und Akzeptanzbildung zu denken, die KMU die Möglichkeiten neuer IKT-Anwendungen demonstrieren und "Best Practice"-Beispiele auf Branchenebene diffundieren. Auch sollten einschlägige Lehrinhalte in die bestehenden Schulungs- und Qualifikationsinstrumente für (Erst-)Exporteure – etwa als eigenständiges Modul im Rahmen der ExportKompetenzWerkstatt – aufgenommen werden.

Da die Integration IKT-basierter Absatzinstrumente in die betrieblichen Abläufe oft erhebliche Veränderungen in der Betriebsorganisation von KMU voraussetzt, wären zudem allerdings auch höher schwellige Beratungsinstrumente vorzusehen. So wäre es denkbar, im Rahmen der Internationalisierungsförderung Wien ein Instrument aufzusetzen, das nach dem Muster des "Internationalisierungs-Coachings" arbeitet und Beratungsleistungen in Zusammenhang mit der Implementierung komplexer, internationalisierungsbezogener IKT-Anwendungen in KMU kofinanziert. Dabei könnte beim Aufbau des dazu notwendigen Expertenpools auf das im Schwerpunktfeld IT (VITE) akkumulierte Know-how aufgesetzt werden. Zur Sicherung der Qualität der geförderten Beratungsleistungen wären für diesen Expertenpool jedenfalls nur Software- und Unternehmensberaterinnen und -berater mit einschlägiger Erfahrung und Akkreditierung zuzulassen.

Letztlich scheint im Fall der Förderung IKT-relevanter Anwendungen mit Internationalisierungsbezügen auch eine Verzahnung unterschiedlicher Förderbereiche geboten, weil hier nicht nur kommerzielle und organisatorische, sondern auch technologische Aspekte berührt wer-

den. So könnte es sinnvoll sein, im Rahmen von VITE ein clusterorientiertes Schirmprojekt aufzusetzen, das Forschung und Entwicklung an KMU-tauglichen Softwarelösungen anregt und so zu einem zusätzlichen Impuls für anwenderorientierte Produkte auf der Angebotsseite führt. Auf stärker anwendungsorientierter Seite wäre etwa ein Call im Rahmen der ZIT-Innovationsförderung denkbar, der sich mit innovativen Lösungen in der Integration neuer e-Business-Lösungen in Wiener KMU auseinandersetzt.

5.4.10 Kontinuierliche Bearbeitung von Schwerpunktmarkten

Gesichtspunkte der Effizienz wie Effektivität sprechen grundsätzlich dafür, die Unterstützungsleistungen des Systems der Internationalisierungsförderung in regionaler Hinsicht zu fokussieren und eine begrenzte Zahl von "Schwerpunktmarkten" zu definieren, die mit verstärkter Intensität bearbeitet werden. Dem liegt die Überlegung zugrunde, dass durch eine Bündelung des Angebots und die Konzentration auf eine beschränkte Zahl Erfolg versprechender Märkte Synergieeffekte im Einsatz der verschiedenen Formen und Instrumente der Internationalisierungsförderung zu erwarten sind. So trägt die Eingrenzung intensiver Unterstützungsformen auf Schwerpunktmarkte zur Senkung von Fixkosten im Fördersystem (Informationsgewinnung, Unterstützungsstrukturen im Zielland etc.) bei, auf Unternehmensseite kommen Vorteile durch verstärkte Kooperationsmöglichkeiten bei einer großen Zahl heimischer Unternehmen im Zielmarkt hinzu¹³⁴). Nun muss eine derartige Fokussierung im Fall des regionalen Unterstützungssystems unvollständig bleiben, weil viele Unternehmen ihre Zielmärkte eigenständig definieren, sodass Beratungsstrukturen mit klar abgegrenztem regionalem Fokus ein erhebliches Unternehmenssegment nicht mehr versorgen würden. Zudem kann bei dauerhaft auf einzelne Zielmärkte ausgerichteten Instrumenten ein Problem unterkritischer Massen auftreten.

Dennoch könnte es sinnvoll sein, die Instrumente des Fördersystems verstärkt auf besonders interessante Märkte auszurichten und in ihrer Arbeit auf diesen Märkten stärker aufeinander abzustimmen. Die Auswahl solcher Schwerpunktmarkte wird sinnvoll Aspekte des Nachfragenvolumens und der Nachfragestruktur auf den Zielmärkten berücksichtigen, aber auch die Charakteristika der zu fördernden Unternehmensgruppe und deren Pläne einbeziehen. Unter all diesen Aspekten scheint im Fall Wiens eine Schwerpunktsetzung auf die angrenzenden Märkte vor allem in Mittel-Ost- und Südosteuropa sinnvoll: So haben einschlägige Studien (etwa Mayerhofer – Geldner, 1996; Palme et al., 1998) schon früh eine besondere Kongruenz der Wiener Wirtschaftsstruktur mit den Präferenzen der angrenzenden ost-mitteuropäischen Ländern gezeigt, neue Analysen (Mayerhofer, 2006) konnten das besondere Nachfragepotential dieser Märkte für Wien auch auf Basis ökonometrischer Gravitationsansätze belegen. Gerade für die hier im Zentrum stehende Unternehmensgruppe kleiner und mittlerer (Dienst-

¹³⁴) Ähnliche Überlegungen gelten übrigens auch in Hinblick auf das Geschäftsvolumen eines einzelnen Unternehmens: Mit der Zahl und dem Ausmaß der Abschlüsse steigt im Unternehmen der Ertrag je eingesetzter (Fix-) Kosteneinheit für den Markteintritt, auch können Lerneffekte bei der Geschäftsabwicklung und Synergien etwa bei Werbemaßnahmen erzielt werden.

leistungs-)Unternehmen stellen die "nahen" Märkte zudem nach den Analysen des Abschnitts 5.4 wichtige "Einstiegsmärkte" in eine Internationalisierung dar, was auch in der faktischen Konzentration der Mittel der Internationalisierungsförderung Wien auf Projekte in diesen Märkten (Abschnitt 5.7.2.2) zum Ausdruck kommt. Nicht zuletzt schätzen auch die Wiener Unternehmen selbst diese Märkte als besonders interessant ein: In der bereits mehrfach zitierten WIFO – Unternehmensbefragung zum Internationalisierungsverhalten industriell-gewerblicher Wiener Unternehmen führen Ungarn und die Slowakei mit je 40% der Nennungen (Mehrfachangaben möglich) eine Reihung jener Länder an, für deren Neuerschließung in der nahen Zukunft bereits konkrete Pläne entstehen. Slowenien (36%), Tschechien (36%) und Kroatien (32%) folgen noch vor den USA (32%) auf den Plätzen. Als interessanter Markt, für den aber noch keine konkreten Erschließungspläne bestehen, wurde Kroatien (34,4%) am häufigsten genannt, auch hier mit Ungarn (31,3%), Tschechien (25%), Polen (25%) und der Slowakei (24%) von Ländern Ost-Mitteleuropas gefolgt. Für Dienstleistungen mit ihrer vielfach beschränkten Handelbarkeit über Distanz (Abschnitt 5.2) dürften diese "nahen" Märkte noch wichtiger sein.

Vor diesem Hintergrund scheint es sinnvoll, die angrenzenden Märkte Ost-Mittel- sowie Südost-Europas als Schwerpunktmärkte in der Internationalisierungsförderung zu definieren und sie in zielmarktspezifischen Ansätzen bevorzugt zu berücksichtigen. Dies würde bedeuten, diese Ländergruppe in Informationsveranstaltungen zu einzelnen Märkten, aber auch in der Organisation von Geschäftskontakttagen, Kooperationstreffen und Austauschprogrammen kontinuierlich zu bearbeiten. Auch in der Zielwahl von Wirtschaftsmissionen sollte die Schwerpunktsetzung auf die "nahen" neuen Märkte entsprechend zum Ausdruck kommen. Letztlich könnte für Schwerpunktmärkte eine gemeinsame strategische Ausrichtung der Akteure des Unterstützungssystems erarbeitet werden, sodass über die Koordination und Abstimmung der Initiativen im konkreten Markt Synergieeffekte erzielt werden können.

5.4.11 Schwerpunktsetzung bei wissensintensiven Dienstleistungen

Schließlich sei vorgeschlagen, mit besonderen Aktivitäten zur Unterstützung von Internationalisierungsprozessen in wissensintensiven Dienstleistungsbereichen auch einen sektoralen Schwerpunkt im System der Internationalisierungsförderung zu implementieren. Dies kann zunächst aus den Ergebnissen unserer empirischen Analysen argumentiert werden, die in diesem Bereich besonders deutliche, aber bisher weitgehend ungenutzte Internationalisierungspotentiale orten (Abschnitt 5.2): Obwohl die Bereiche EDV, F&E und Unternehmensdienste in Wien durchaus wettbewerbsstark sind, was sich nicht zuletzt in einer vergleichsweise hohen Dynamik im Städtevergleich (Abschnitt 3.2.1) manifestiert, blieben Anbieter in diesen Bereichen bisher in einem auch für Österreich unüblichen Ausmaß auf den regionalen und nationalen Markt ausgerichtet. Initiativen, die kleinen und mittleren wissensintensiven Dienstleistungsunternehmen den Weg ins Auslandsgeschäft ebnen, haben daher eine hohe Erfolgswahrscheinlichkeit, zumal die Produktdifferenzierung in diesen Bereichen rasch fortschreitet, sodass immer neue Möglichkeiten in Marktnischen entstehen. Zudem sollten wissensintensive

Dienstleister in Wien durch ihren Standort an der Grenze zu neuen, dynamischen Märkten mit hohem Nachholbedarf¹³⁵⁾ einen besonderen Wettbewerbsvorteil vorfinden. Sie können diese Märkte mit einer (vergleichsweise kostengünstigen) Kombination von grenzüberschreitender Leistungserbringung und IKT-Lösungen bearbeiten, während Konkurrenten an anderen Standorten auf aufwändigere Markteintrittsformen (FDI, Beteiligung etc.) zurückgreifen müssen.

Neben diesen hohen Chancen auf Exporterfolge sprechen auch standortpolitische Überlegungen für die besondere Berücksichtigung wissensintensiver Dienstleistungen in Ansätzen der Internationalisierungsförderung. Zum einen sind wissensintensive Dienstleistungsexporte oft "Türöffner" für andere internationalisierende Bereiche, etwa wenn Beraterinnen und Berater, die bei der Vor- und Aufbereitung großer Projekte im Ausland tätig sind, ihre Kenntnisse über die für die Projektumsetzung geeigneten Unternehmen im Heimatland einbringen. Zum zweiten könnte eine stark internationale Ausrichtung wissensintensiver Dienstleistungen entscheidend zur Offenheit des Wiener Innovationssystems für externes, internationales Wissen beitragen, weil diesen Diensten in Produktion und Diffusion von Wissen im System eine entscheidende Rolle zukommt. Letztlich wäre eine Internationalisierungsoffensive bei wissensintensiven Dienstleistungen auch für die Stellung Wiens als Standort für Unternehmenszentralen von Bedeutung: Wissensintensive Dienstleistungen senken die Suchkosten für die im unternehmerischen Entscheidungsprozess notwendigen Informationen und sind daher für die Kontroll- und Steuerungseinheiten multinationaler Unternehmen von entscheidender Bedeutung. Die Professionalität und internationale Ausrichtung dieser Dienste ist damit für die Bedeutung Wiens als Headquarter-Standort (mit) entscheidend.

5.4.12 Elemente des Vor-Ort-Supports im Schwerpunktfeld

Grundlage einer Schwerpunktbildung der Internationalisierungsförderung bei wissensintensiven Dienstleistungen wäre jedenfalls eine groß angelegte Initiative der Awareness-Bildung im einschlägigen Bereich. In ihrem Rahmen sollten derzeit nicht auf Auslandsmärkten tätige wissensintensive Dienstleistungsanbieter identifiziert und in der Folge gezielt mit Hilfen für einen Ersteinstieg in Auslandsmärkte angesprochen werden.

Inhaltlich wäre beim Design einer strategisch ausgerichteten Internationalisierungsoffensive für diesen Bereich zu berücksichtigen, dass der Internationalisierungsprozess wissensintensiver Branchen teils rasch und intensiv verläuft, sodass hier auch höher schwellige, den spezifischen Bedürfnissen dieser Branchen angepasste Instrumente zum Einsatz kommen sollten. So wurde als Finanzierungsinstrument bereits ein Risikokapitalfonds vorgeschlagen, der schnell internationalisierenden wissensintensiven Dienstleistungsunternehmen die notwendige Eigenkapitalbasis sichern kann. Sinnvoll könnten auch Instrumente des Vor-Ort-Supports im Zielland sein,

¹³⁵⁾ Für eine nähere Darstellung der in den angrenzenden Ländern Zentraleuropas abrufbaren Nachfragepotentiale für wissensintensive Dienstleistungsanbieter vgl. Mayerhofer (2006) bzw. Fritz et al. (2006).

weil solche Instrumente gerade bei wissensintensiven Dienstleistungen mit ihren geringen Marktradien (Tödtling – Traxler, 1995; Bennet et al., 2000) zu einer erheblichen Senkung von Transaktionskosten bei Marktaufbereitung und –bearbeitung führen könnten. So sollte der Aufbau von Businesscenters in den Hauptstädten der genannten Schwerpunktmärkte überlegt werden, in denen – nach dem Vorbild der Start-up Centers in Wien selbst – Büroflächen mit hochrangiger IKT-Infrastruktur und zentralen Sekretariats- und Übersetzungsdiensten zur Verfügung stehen. Sie könnten (eventuell unter Nutzung einer Startfinanzierung) von internationalisierungswilligen Dienstleistungsunternehmen aus den Schwerpunktbereichen angemietet werden, die einen kleinen, gut ausgestatteten Stützpunkt zur Marktbearbeitung im Zielland suchen. Auch hierbei wären die Mieten mit niedrigen Anfangssätzen und progressivem Verlauf zu gestalten, um den Charakter der Maßnahme als "Einstiegsinstrument" nicht zu gefährden.

Als besonderes Informations- und Beratungstool wäre in diesem Zusammenhang ein Netz von einheimischen "Key Accounters" in den Schwerpunktmärkten denkbar. Sie sollten auf Basis von Kontakten vor Ort spezifische, für wissensintensive Dienstleistungsunternehmen exportrelevante Informationen aufbereiten, vorwettbewerblich geplante Projekte identifizieren, Möglichkeiten zur Erarbeitung von Vor- und Machbarkeitsstudien mit Wiener Beteiligung prüfen, und verdichtete Informationen über Marktchancen und geplante Projektvorhaben (gegen Gebühr) an interessierte wissensintensive Dienstleister in Wien diffundieren. Dabei sollte ein derartiges Netzwerk zumindest mittelfristig durchaus kostendeckend arbeiten.

Zudem könnte ein "Studienfonds" aufgelegt werden, in dessen Rahmen (im Erfolgsfall rückzahlbare) Vorschüsse für Machbarkeitsstudien bzw. Planungen zu größeren Infrastruktur- und Ökologieprojekten in den Zielmärkten gewährt werden. In diesem Zusammenhang könnte auch die Unterstützung kleiner wissensintensiver Dienstleistungsunternehmen bei der Teilnahme an Ausschreibungen internationaler Organisationen oder bei Projektentwicklungen im Rahmen der EU-Strukturfonds eine sinnvolle Maßnahme sein. Im Vorfeld größerer Projektausreibungen könnten öffentliche Unterstützungsstrukturen dabei auch pro-aktiv tätig werden, um interessierte Anbieter der Zielgruppe zusammenzuführen und so ein gemeinsames Vorgehen auf internationalen Märkten zu initiieren.

5.4.13 Institutionelle Lösungen zu Qualitätskontrolle und "Sichtbarkeit nach außen"

Generell wären institutionelle Lösungen anzudenken, welche die Angebote klein- und mittelbetrieblich strukturierter wissensintensiver Dienstleister in Wien bündeln und auf diese Weise nach außen "sichtbar" bzw. von außen ansprechbar machen. Für viele (gerade kleinbetrieblich strukturierte) potentielle Nachfrager von wissensintensiven Dienstleistungsunternehmen ist der Zeit- und Finanzaufwand für das Screening und die Beurteilung der Nützlichkeit spezialisierter Angebote dieses Bereichs gemessen an der (oft geringen) Größe der benötigten Inputs prohibitiv (Toivonen, 2004). Hier können intermediäre Institutionen sinnvoll sein, die als "Broker" zwischen dem heimischen wissensintensiven Dienstleistungsunternehmen und ihren poten-

tiellen Kunden (im In-, vor allem aber im Ausland) fungieren und ein gebündeltes und in seiner Qualität geprüftes Angebot von Wiener Anbietern nach außen bewerben.

Eine solche Lösung könnte auch das Problem mildern, dass die Qualität von Leistungen des wissensintensiven Dienstleistungsbereichs ex ante nur schwer beurteilt werden kann, was wiederum nachfragesenkend wirkt. Eine derartige Institution könnte daher entsprechende Qualitätskontrollsysteme aufbauen und Hilfen im Qualitätsmanagement anbieten. Einschlägige Anbieter, die sich dieser Qualitätskontrolle unterziehen, könnten eine entsprechende (werb wirksame) Zertifizierung erwerben. Diese könnte wiederum Voraussetzung für die Aufnahme in gemeinsame Vermarktungsaktivitäten nach außen sein. Unterstützend könnte dabei der Aufbau einer gemeinsamen, nach außen sichtbaren "Marke" wirken, welche den einzelnen Anbietern über die Konnotationen "Qualität" und "Vertrauenswürdigkeit" Wettbewerbsvorteile auf internationalen Märkten eröffnen könnte.

5.4.14 Weitere Optimierung des Regulierungsrahmens

Abschließend sei in aller Deutlichkeit darauf hingewiesen, dass auch ein optimal aufgesetztes Fördersystem nur dann sichtbare Erfolge in der Internationalisierung des regionalen Unternehmensbestandes erreichen kann, wenn die allgemeinen Rahmenbedingungen aktive, nach außen gerichtete Aktivitäten unterstützen und nicht behindern.

In diesem Zusammenhang ist vor allem die konkrete Ausgestaltung des regulatorischen Rahmens anzusprechen, die in ihrer gegenwärtigen Form Expansionsstrategien gerade in wissensintensiven Dienstleistungsbereichen oft entgegensteht. Gesetzliche Grundlagen sowie (bei freien Berufen) ein restriktives Berufs- und Standesrecht führen zu engen Kompetenzabgrenzungen und einer fachlichen Aufsplitterung in Einzelbefugnisse und -berechtigungen, welche die Expansion in verwandte Bereiche und damit die Nutzung von Synergien ausschließen. Erfolge auf Auslandsmärkten, auf denen zunehmend integrierte Gesamtlösungen gefragt sind, sind damit in Konkurrenz zu internationalen, multidisziplinären Planungsbüros schwierig, umso mehr, als stabile Gesellschafts- und Kooperationsformen zur interdisziplinären Marktbearbeitung fehlen. Zudem stellt die auch für Schlüsselkräfte derzeit äußerst restriktive Handhabung von Arbeitsgenehmigungen für Bürger aus Nicht-EU-Ländern, aber auch den angrenzenden neuen EU-Ländern eine wesentliche Barriere für den Erfolg grenzüberschreitender Kooperationen dar, weil sie eine friktionsfreie Mobilität der Akteure im Netzwerk verhindert. Dies schwächt die Wettbewerbsfähigkeit heimischer Anbieter (auch) auf Schwerpunktmarkten. Eine weitere Optimierung des rechtlichen Rahmens scheint daher (auch) unter Internationalisierungsgesichtspunkten geboten, wobei dies in wesentlichen Bereichen durchaus auch neue Regulierungen bedeuten kann. So gewinnt bei abnehmender Marktfragmentierung in wissensintensiven Teilbereichen (EDV, F&E, Telekommunikation) die klare Regelung intellektueller Eigentumsrechte an Bedeutung. Vor allem aber wird der angestrebte Durchbruch komplexer IKT-Anwendungen in der Auslandsmarktbearbeitung nur auf Basis eines klaren und transparenten (internationalen) Regelwerks zu erzielen sein: So gewährleisten nur

einheitliche technische Standards die Kompatibilität und Interoperabilität verschiedener Systeme und damit einen friktionsfreien internationalen Austausch. Zudem sind gemeinsame (und bindende) Qualitätsstandards Voraussetzung für das notwendige Vertrauen in e-business – Lösungen auf Kundenseite, sie bilden damit die Grundlage für entsprechende Impulse auf der Nachfrageseite.

5.4.15 Offenheit nach außen als Grundlage einer international erfolgreichen Stadtwirtschaft

Wesentliche Voraussetzung für Erfolge der Stadtwirtschaft auf internationalen Märkten sind aber nicht nur die lokalen Umfeldbedingungen, sondern auch eine grundsätzlich offene Einstellung von Unternehmen und Bevölkerung gegenüber internationalen Einflüssen und Wissensströmen. Metropolen wie Wien können ihren Unternehmen aus ihrem Status als internationale Austauschzentren für Information und Expertise in der weltweiten Informationsgesellschaft firmenspezifische Wettbewerbsvorteile eröffnen (*Simmie*, 2001), die in der Folge wieder auf Auslandsmärkten genutzt werden können. Diese Standortvorteile werden aber nur dann schlagend, wenn der Zustrom externen Wissens nicht durch Ressentiments in der Bevölkerung oder restriktive Maßnahmen der Wirtschaftspolitik behindert wird.

In diesem Zusammenhang sei hier auf die Vorteile verwiesen, die Wien und seine Unternehmen gerade in Internationalisierungsbezügen aus dem Status der Stadt als hochrangiges Universitätszentrum ziehen könnten. Die hohe Attraktivität Österreichs für ausländische Studenten aus Nicht-EU-Ländern und den neuen EU-Mitgliedstaaten kann in Zeiten zunehmenden Wettbewerbs um hoch qualifizierte Humanressourcen ein wesentliches Asset sein, weil Auslandsstudentinnen und -studenten nach aller empirischer Evidenz tendenziell Präferenzen für das Gastland entwickeln. Sie sind damit für die Rekrutierung durch heimische Unternehmen ansprechbar. In diesem Zusammenhang ist es zu begrüßen, dass der generell restriktive Kurs der österreichischen Migrations- und Ausländerbeschäftigungspolitik in jüngsten Modifikationen von Aufenthalts- und Arbeitsrecht für ausländische Absolventinnen und Absolventen von heimischen Universitäten korrigiert wurde¹³⁶), sodass die aus diesem Segment erwachsenden Chancen zu einem Up-grading internationalisierungsrelevanten Humankapitals in den Unternehmen nun prinzipiell genutzt werden können.

Vor dem Hintergrund eines beginnenden internationalen Wettbewerbs um hochqualitative Humanressourcen wäre es freilich sinnvoll, hier noch einen Schritt weiter zu gehen und im Umgang mit externen Potentialen im hochwertigen Humankapital eine klar pro-aktive Haltung einzunehmen. Es sei daher hier erneut ein in seinem Umfang relevantes Stipendienprogramm angeregt, das besonders talentierten ausländischen Studentinnen und Studenten aus

¹³⁶) In den Fremdenrechtsreformen 2003 und 2005 wurden ein automatisches Aufenthalts- und Arbeitsrecht für ausländische AbsolventInnen einer österreichischen Universität sowie eine Green Card (als Niederlassungsnachweis) eingeführt.

Nicht-EU-Ländern ein Studium in Wien ermöglicht. Ein solches Programm wäre durchaus als Wirtschaftsprogramm und nicht als altruistische Geste zu verstehen: Gehen die aus dem Programm generierten Absolventinnen und Absolventen in ihre Herkunftsländer zurück, stellen ihre Bindungen zu Wien wesentliche Anknüpfungspunkte für folgende Kooperations- und Handelsaktivitäten dar. Bleiben sie in Wien, stehen sie den regionalen Unternehmen zur Verbesserung ihres internationalisierungsrelevanten Humankapitals zur Verfügung oder stärken über ihre Arbeit in Forschungseinrichtungen und eigene Gründungen das regionale Innovationssystem. Ein derartiges Programm wäre damit ein wichtiges Instrument der Innovations- wie Internationalisierungsförderung.

6. Handlungsfeld Innovationsorientierung: Überlegungen zum optimalen Förderdesign

6.1 Zum Innovationsverhalten der interessierenden Adressatengruppe

In diesem Abschnitt werden auf Basis theoretischer und empirischer Evidenz einige typische Eigenschaften des Innovationsverhaltens von kleinen und mittleren (Dienstleistungs-)Unternehmen herausgearbeitet. Konkret wird gefragt, inwieweit die Innovationsprozesse von Klein- und Mittelunternehmen sowie von Dienstleistungsunternehmen spezifische Charakteristika aufweisen, die im Design einer auf diese Unternehmensgruppen abgestimmten Förderpolitik zu berücksichtigen sind. Nur so können Förderinstrumente vorgeschlagen werden, die den gezeigten strukturellen Veränderungen in Wien in hohem Maße entsprechen. Hypothesen zum Verhalten der genannten Unternehmensgruppen können dabei teilweise aus der Literatur übernommen werden. Anhand von empirischen Daten, namentlich dem Community Innovation Survey (CIS III) der EU¹³⁷), wird in der Folge untersucht, ob die hier gefundenen Verhaltensmuster auch auf Wiener Unternehmen zutreffen. Insgesamt sollen damit nicht die Charakteristika des gesamten Wiener Innovationssystems herausgearbeitet werden, sondern lediglich das Innovationsverhalten der hier interessierenden Unternehmensgruppen.

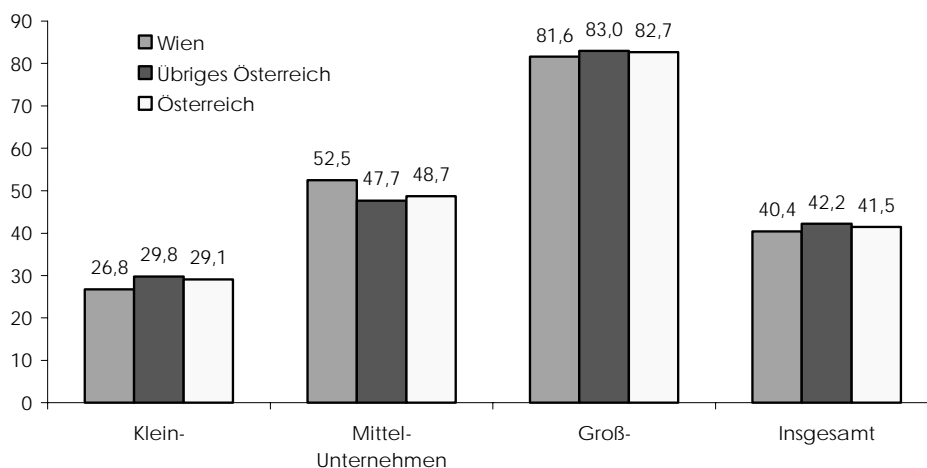
6.1.1 Innovationsverhalten von Klein- und Mittelunternehmen

Klein- und Mittelunternehmen haben eine geringere Innovationsbereitschaft als große Unternehmen. Auch wenn das nicht für alle Klein- und Mittelunternehmen zutrifft, da diese ein durchaus heterogenes Verhalten an den Tag legen, gilt doch allgemein, dass die Einführung von Innovationen größenabhängig ist. Das zeigt sich auch an den Ergebnissen des Community Innovation Survey (CIS III) für die Wiener Unternehmen. Danach beteiligten sich zwischen 1998 und 2000 von den Wiener Unternehmen mit 10 bis 49 Beschäftigten 27% an Innovationen, während es jenen mit 50 bis 249 Beschäftigten immerhin 53% und von jenen mit mehr als 250 Beschäftigten 82% waren. Damit ist die Innovatorenquote der Kleinunternehmen von Wien nicht höher als jener in Österreich, sie ist sogar geringfügig niedriger.

¹³⁷) Da der CIS III keine Mikrounternehmen erfasst, werden für dieses klein(st)betriebliche Segment die Ergebnisse anderer empirischer Analysen einbezogen.

Abbildung 6.1: Innovatorenquote nach Größenklassen der Unternehmen

Anteile der Unternehmen mit eingeführten Innovationen in %

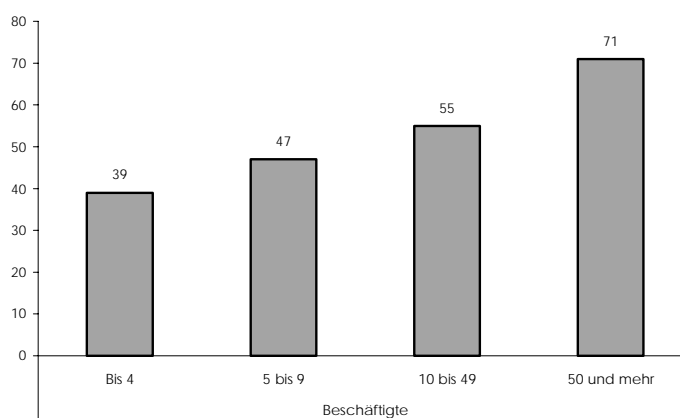


Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen. – Klein-Unternehmen: 10 bis 49 Beschäftigte, Mittel-Unternehmen: 50 bis 249 Beschäftigte, Großunternehmen: 250 und mehr Beschäftigte. Irrtumswahrscheinlichkeit für signifikante Unterschiede nach Größenklassen in Wien und Österreich jeweils 0,000%, d. h. die Unterschiede sind signifikant, da die Irrtumswahrscheinlichkeit jeweils kleiner als 0,10 ist.

Obwohl der CIS III keine Kleinstunternehmen erfasst, kann aus ähnlichen Analysen für Deutschland geschlossen werden, dass sich das größenabhängige Verhalten auch bei den ganz kleinen Unternehmen fortsetzt. So führten in Deutschland, wo die Innovationsbereitschaft tendenziell höher ist als in Österreich, 2004 immerhin 55% der Unternehmen mit 10 bis 49 Beschäftigten Innovationsaktivitäten durch. In Unternehmen mit 5 bis 9 Beschäftigten waren es dagegen nur 47%, in solchen mit weniger als 5 Beschäftigten nur 39%.

Abbildung 6.2: Innovatorenquote in Deutschland nach Größenklassen

Anteile der innovierenden Unternehmen in %, 2004

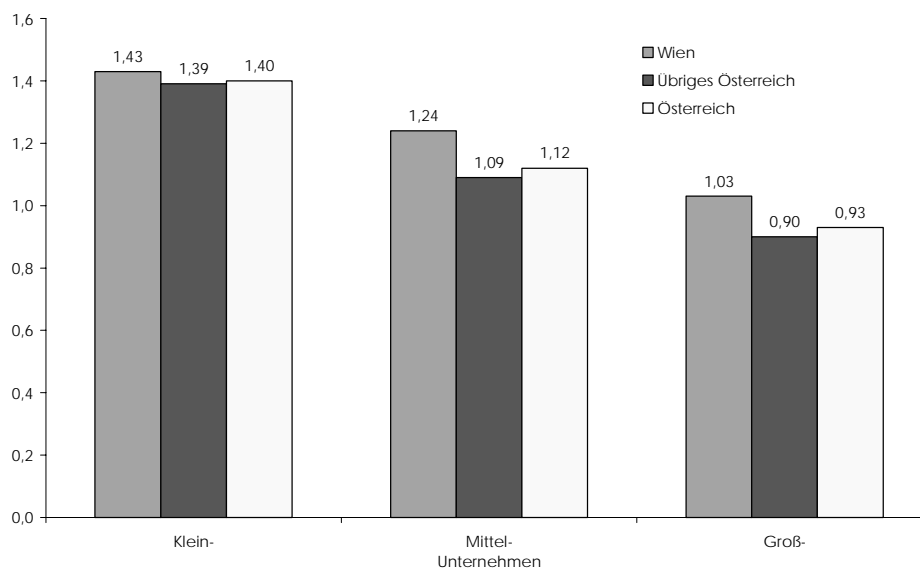


Q: KfW.

Die geringere Innovationsbereitschaft kleiner Unternehmen hängt auch damit zusammen, dass sie häufiger mit Innovationshemmnissen konfrontiert sind (1,43 gemeldete pro Unternehmen in Wien bzw. 1,40 in Österreich) als Großunternehmen (1,03 bzw. 0,93).

Abbildung 6.3: Innovationshemmnisse nach Größenklassen

Häufigkeit der Nennungen je Unternehmen



Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen. – Klein-Unternehmen: 10 bis 49 Beschäftigte, Mittel-Unternehmen: 50 bis 249 Beschäftigte, Großunternehmen: 250 und mehr Beschäftigte. Hemmnisse werden als groß eingestuft.

Allerdings sind Klein- und Mittelunternehmen mit keinen spezifischen Innovationshemmnissen konfrontiert, wenn man von einer von den antwortenden Unternehmen angegebenen höheren Betroffenheit durch bürokratische Hemmnisse absieht. Wie bei allen Unternehmen überwiegen auch im kleinbetrieblichen Segment zu hohe Innovationskosten, ein Mangel an Fachpersonal und Finanzierungsquellen, hohes wirtschaftliches Risiko und bürokratische Hemmnisse.

Kleine Unternehmen verfolgen hauptsächlich "defensive" Innovationsstrategien. Sie führen in erster Linie inkrementale Innovationen ein, während komplexen oder radikalen Innovationen eine relativ geringe Bedeutung zukommt. So haben in Wien nur 7% der Kleinunternehmen (10 bis 49 Beschäftigte) sowohl Produkt- als auch Prozessinnovationen eingeführt ("komplexe Innovationen"). Dieser Anteil ist etwas geringer als im Österreich-Durchschnitt. Hingegen lag der Anteil solcher komplexen Innovationsaktivitäten unter den Mittelunternehmen (50 bis 249 Beschäftigte) bei 23% und unter den Großunternehmen (250 und mehr Beschäftigte) bei 58%.

Übersicht 6.1: Bedeutung der einzelnen Innovationshemmnisse für Wiener Unternehmen nach Größenklassen

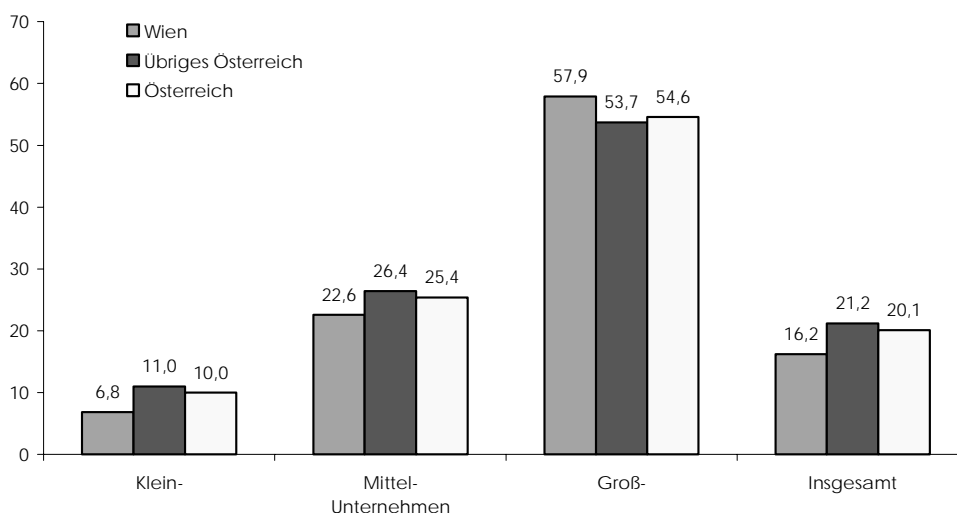
Anteile in %

	Klein-	Mittel- Unternehmen	Groß-	Insgesamt	Irrtumswahr- scheinlichkeit
Zu hohe Innovationskosten	34,0	32,6	24,3	32,1	0,529
Mangel an geeignetem Fachpersonal	21,0	22,4	13,5	20,1	0,538
Mangel an geeigneten Finanzierungsquellen	22,4	16,3	10,8	19,2	0,236
Zu hohes wirtschaftliches Risiko	20,3	14,3	18,9	18,7	0,652
Gesetzgebung, rechtliche Regelungen, Normen	18,8	6,1	8,1	14,3	0,046
Fehlende technologische Informationen	8,7	8,2	8,1	8,5	0,989
Organisatorische Probleme innerhalb des Unternehmens	6,5	8,2	10,8	7,6	0,672
Mangelnde Kundenakzeptanz neuer Produkte / Dienstleistungen	6,5	8,2	2,7	6,2	0,572
Fehlende Marktinformationen	5,1	8,2	5,4	5,8	0,724

Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen. – Klein-Unternehmen: 10 bis 49 Beschäftigte, Mittel-Unternehmen: 50 bis 249 Beschäftigte, Großunternehmen: 250 und mehr Beschäftigte. Irrtumswahrscheinlichkeit für signifikante Unterschiede nach Größenklassen in %.

Abbildung 6.4: Innovatoren mit komplexen Innovationen nach Größenklassen

Anteile der Unternehmen mit sowohl Produkt- als auch Prozessinnovationen in %



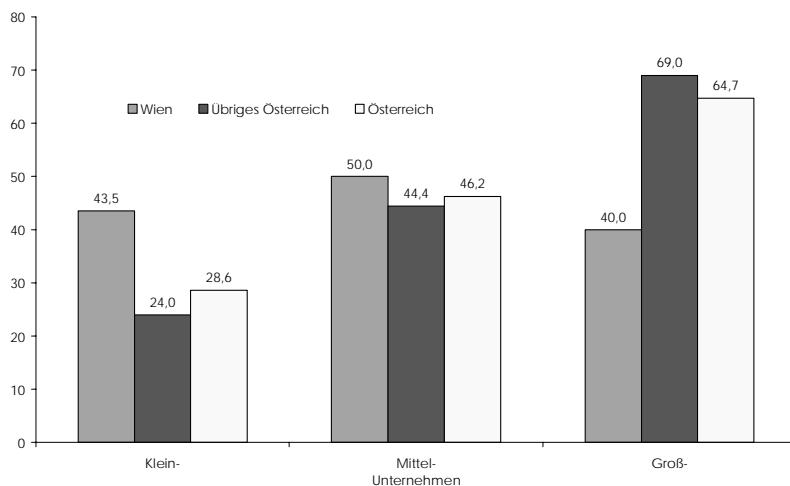
Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen. – Irrtumswahrscheinlichkeit für signifikante Unterschiede nach Größenklassen in Wien und Österreich jeweils 0,000%, d. h. die Unterschiede sind signifikant, da die Irrtumswahrscheinlichkeit jeweils kleiner als 0,10 ist.

Auch Neuerungen, die nicht nur für das Unternehmen, sondern auch für den Markt neu sind, werden in kleinen Unternehmen seltener als in großen eingeführt. Dabei war das Größengefälle in Österreich deutlicher als in Wien. Während in Österreich nur 29% der Kleinunternehmen

Marktneuheiten hervorbrachten, waren es in Wien immerhin 44%. Dieser Anteil war sogar etwas höher als in den Großunternehmen (40%), aber niedriger als in den Mittelunternehmen von Wien (50%). Hingegen setzte sich bei den österreichischen Unternehmen das Größengefälle klar durch: Mittelunternehmen 46%, Großunternehmen 65%.

Abbildung 6.5: Anteil der Produktinnovatoren mit Marktneuheiten nach Größenklassen

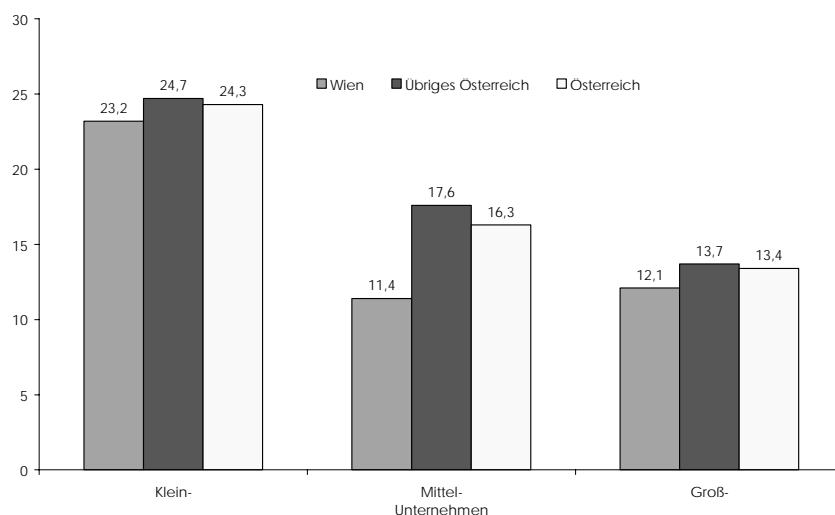
Anteile in %



Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen. – Klein-Unternehmen: 10 bis 49 Beschäftigte, Mittel-Unternehmen: 50 bis 249 Beschäftigte, Großunternehmen: 250 und mehr Beschäftigte.

Abbildung 6.6: Umsatzanteile mit Marktneuheiten nach Größenklassen

Anteile in %



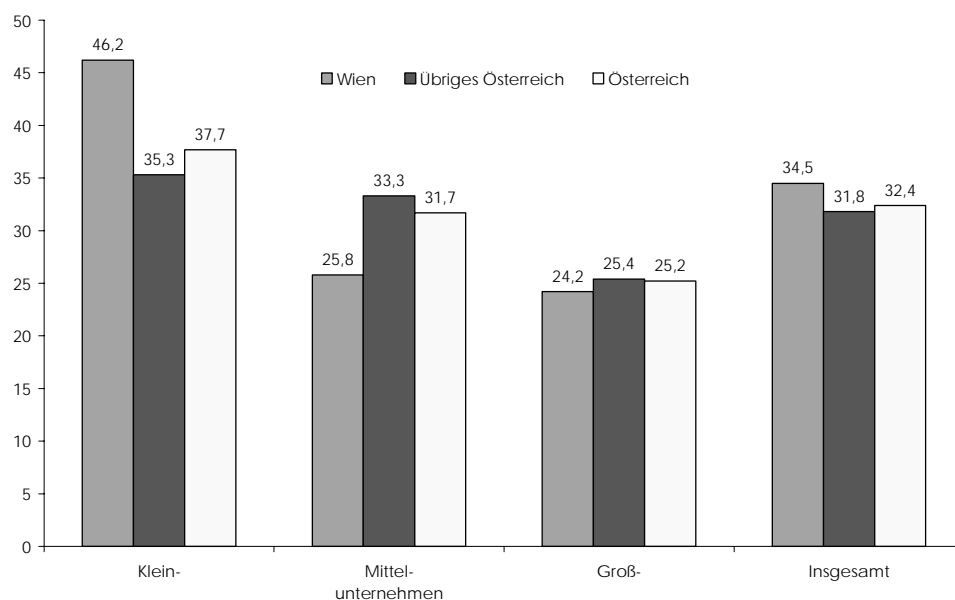
Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen. – Klein-Unternehmen: 10 bis 49 Beschäftigte, Mittel-Unternehmen: 50 bis 249 Beschäftigte, Großunternehmen: 250 und mehr Beschäftigte.

Allerdings nahmen neue Produkte im Angebotsportefeuille von kleinen Unternehmen einen hohen Stellenwert ein. Immerhin erzielten sie in Wien mit Marktneuheiten 23% ihres Umsatzes, während Großunternehmen mit neuen Produkten nur 12% ihrer Erlöse erwirtschafteten (Abbildung 6.6).

Generell sind Kleinunternehmen in ihren Innovationsaktivitäten weniger zielgerichtet. Unter den im CIS III erfassten Kleinunternehmen gaben in Wien rund 46% an, mit ihren Innovationen kein besonderes (Haupt-)Ziel zu verfolgen. Diese mangelnde Zielsetzung trifft auf mehr Wiener Kleinunternehmen zu als auf österreichische insgesamt (Differenz 8 Prozentpunkte). Unter den Großunternehmen betrug der Anteil der Innovatoren ohne "Hauptziele" dagegen nur 24%¹³⁸⁾.

Abbildung 6.7: Bedeutung von Innovationszielen nach Größenklassen

Keine Hauptziele, Anteile in %



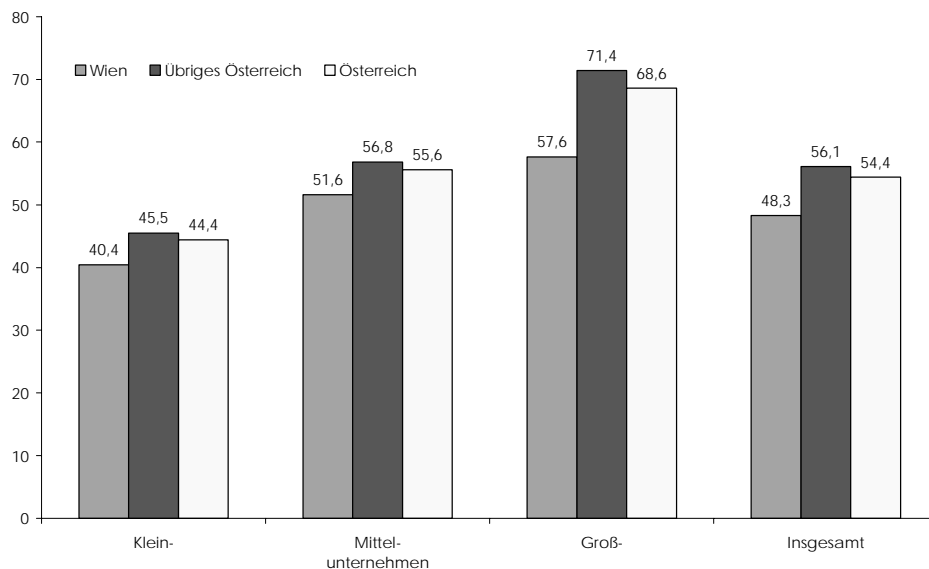
Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen. – Klein-Unternehmen: 10 bis 49 Beschäftigte, Mittel-Unternehmen: 50 bis 249 Beschäftigte, Großunternehmen: 250 und mehr Beschäftigte.

Die Ergebnisse von rezenten Analysen (Kaufmann – Tödtling, 2003), wonach Kleinunternehmen mehr produktionsprozessbezogene Ziele der Kostensenkung verfolgen, können durch die Daten des CIS dagegen weder für Wien noch für Österreich bestätigt werden. Vielmehr spielten diese Ziele bei den Großunternehmen (58% in Wien, 69% in Österreich) eine deutlich größere Rolle als bei den Kleinunternehmen (40% bzw. 44%).

¹³⁸⁾ In Österreich lag der Anteil der Klein- und Großunternehmen ohne Hauptziel bei 38% bzw. 25%.

Abbildung 6.8: Prozessbezogene Innovationsziele nach Größenklassen

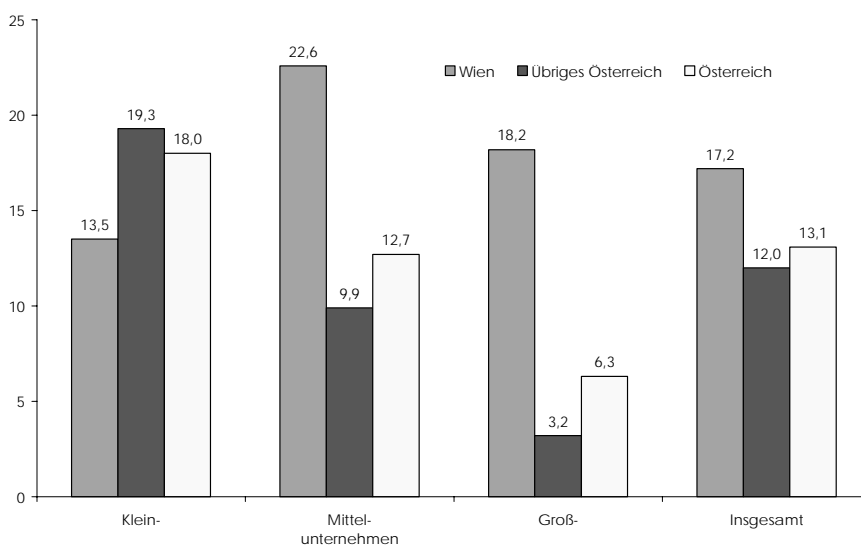
Anteile der wichtigen Innovationsziele in %



Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen. – Klein-Unternehmen: 10 bis 49 Beschäftigte, Mittel-Unternehmen: 50 bis 249 Beschäftigte, Großunternehmen: 250 und mehr Beschäftigte.

Abbildung 6.9: Produktbezogene Innovationsziele nach Größenklassen

Anteile der wichtigen Innovationsziele in %

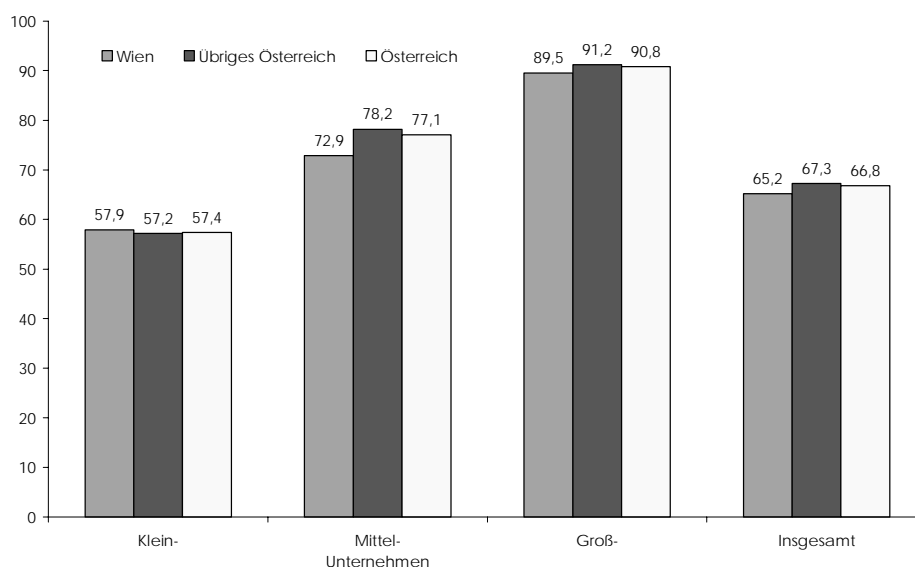


Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen. – Klein-Unternehmen: 10 bis 49 Beschäftigte, Mittel-Unternehmen: 50 bis 249 Beschäftigte, Großunternehmen: 250 und mehr Beschäftigte.

Die größere Bedeutung von prozessbezogenen Zielen zieht auch mehr organisatorische Neuerungen bei den Großunternehmen nach sich. In Wien haben 89,5% aller Großunternehmen (Österreich 90,8%) im Beobachtungszeitraum ihre Organisation geändert. In Kleinunternehmen waren Umstrukturierungen in der Betriebsorganisation dagegen ungleich seltener (Wien 57,9%, Österreich 57,4%).

Abbildung 6.10: Nicht-technologische Innovationen nach Größenklassen

Anteile in %

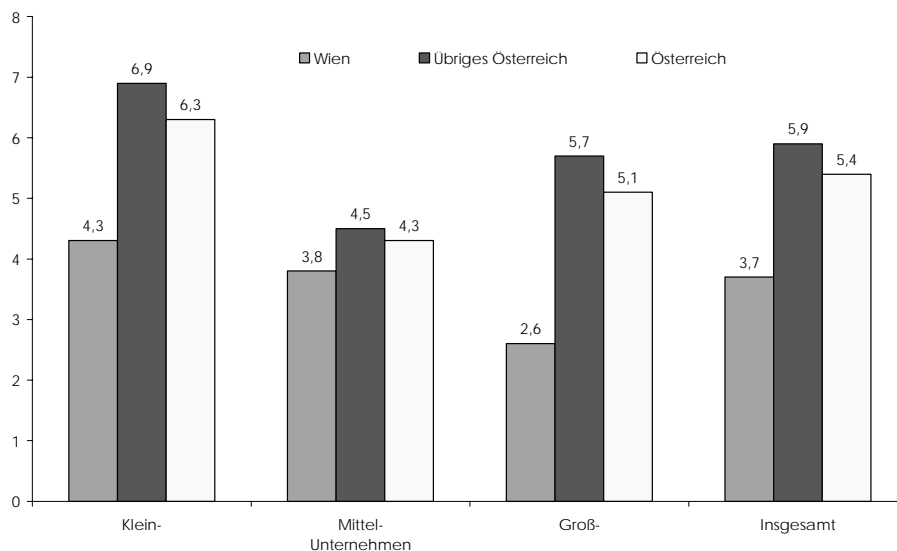


Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen. – Klein-Unternehmen: 10 bis 49 Beschäftigte, Mittel-Unternehmen: 50 bis 249 Beschäftigte, Großunternehmen: 250 und mehr Beschäftigte.

Die innovierenden Kleinunternehmen wenden relativ viel von ihren – im Allgemeinen beschränkten – Ressourcen für Innovationsaktivitäten auf (Kaufmann – Tödtling, 2003). Diese Tendenz zeigt sich im CIS III auch für Wien und Österreich, auch wenn die Größenunterschiede statistisch nicht signifikant waren. Jedenfalls war in beiden Fällen der relative Innovationsaufwand (in Prozent des Umsatzes) bei den Kleinunternehmen am größten: 4,3% in Wien und 6,3% in Österreich. Im Vergleich dazu machte der Innovationsaufwand bei den Großunternehmen in Wien 2,6% und bei den jenen in Österreich 5,1% aus. Die Mittelunternehmen wenden in Wien 3,8% des Umsatzes auf. Die Wiener Unternehmen haben also in allen Größenklassen geringere Innovationsaufwendungen als in Österreich insgesamt, wobei die Unterschiede einerseits bei den Kleinunternehmen und andererseits bei den Großunternehmen am größten sind (Abbildung 6.11).

Abbildung 6.11: Innovationsaufwendungen nach Größenklassen

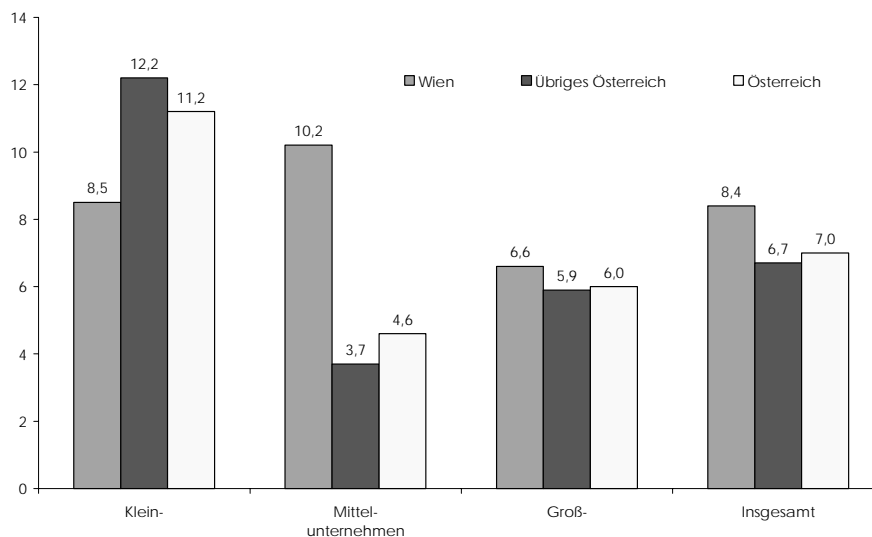
Innovationsaufwendungen in % des Umsatzes



Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen. – Klein-Unternehmen: 10 bis 49 Beschäftigte, Mittel-Unternehmen: 50 bis 249 Beschäftigte, Großunternehmen: 250 und mehr Beschäftigte.

Abbildung 6.12: F&E-Personal nach Größenklassen

F&E-Personal in % der Beschäftigten



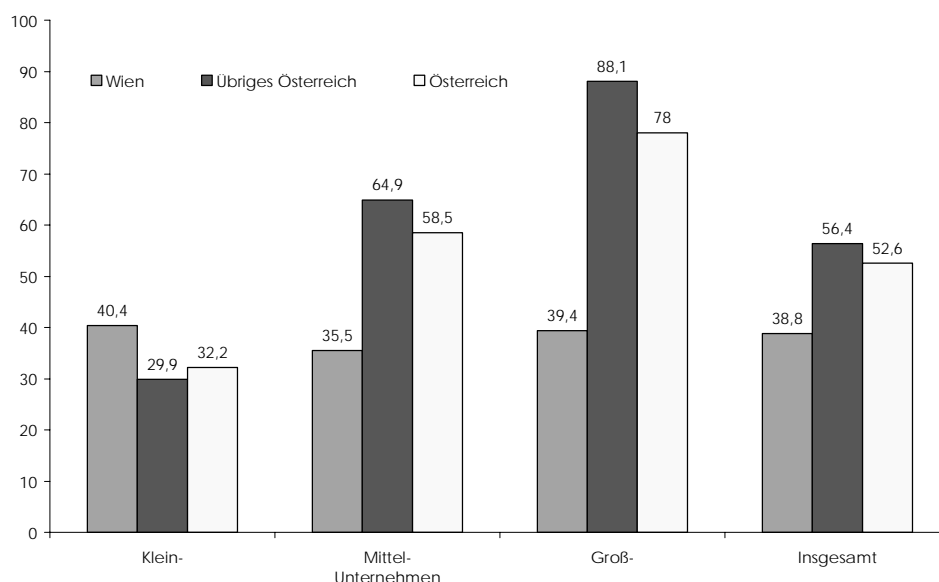
Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen. – Klein-Unternehmen: 10 bis 49 Beschäftigte, Mittel-Unternehmen: 50 bis 249 Beschäftigte, Großunternehmen: 250 und mehr Beschäftigte.

Die höhere Ressourcenintensität der Innovationstätigkeit in KMU zeigt sich auch bei den Forschung und Entwicklung betreibenden Kleinunternehmen. So macht der Anteil der mit Forschung und Entwicklung befassten Beschäftigten (an allen Beschäftigten) in österreichischen Kleinunternehmen 11% und in Großunternehmen 6% aus. In den Wiener Kleinunternehmen wird aber etwas weniger personalintensive Forschung und Entwicklung durchgeführt (8,5%, Abbildung 6.12).

Als Spezifikum für Wien kommt hinzu, dass die Mittelunternehmen noch personalintensiver forschen und entwickeln (10%).

Abbildung 6.13: Innovatoren mit F&E nach Größenklassen

Unternehmen mit F&E in % der Innovatoren



Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen. – Klein-Unternehmen: 10 bis 49 Beschäftigte, Mittel-Unternehmen: 50 bis 249 Beschäftigte, Großunternehmen: 250 und mehr Beschäftigte.

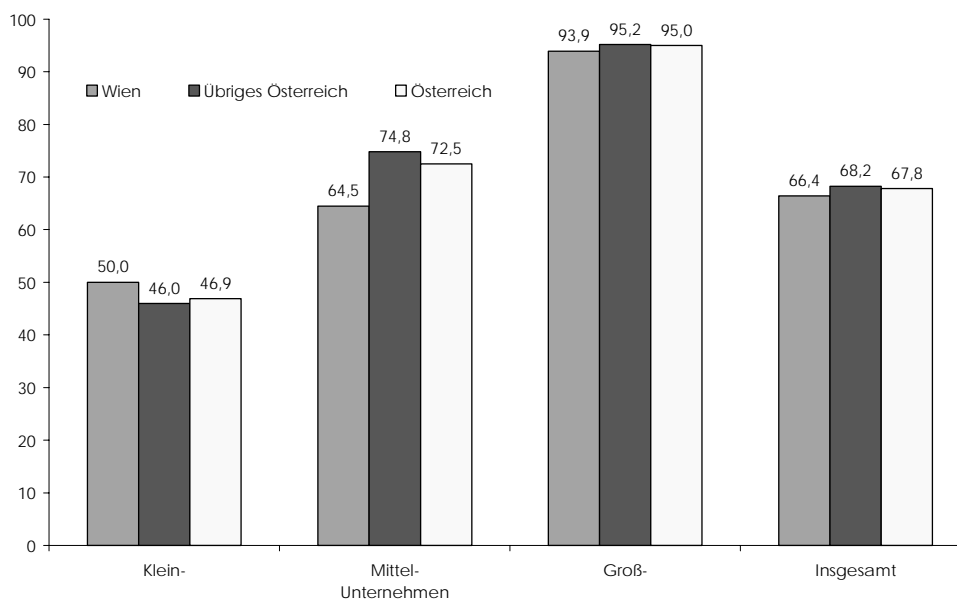
Im Allgemeinen hat Forschung und Entwicklung allerdings in Klein- und Mittelunternehmen eine geringere Bedeutung als in Großunternehmen. Dies hängt teilweise mit den Ressourcen- und Kapazitätsbeschränkungen von KMU zusammen, es fehlt häufig an hoch-qualifizierten Arbeitskräften und an finanziellen Ressourcen (Kaufmann – Tödtling, 2003). Auch dies bestätigt sich für Wien und Österreich, wobei das Größengefälle hier in Österreich besonders deutlich wird. In ganz Österreich meldeten 32% der innovierenden Kleinunternehmen, aber 59% der Mittel- und 78% der Großunternehmen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten. In Wien beteiligen sich die Mittel- und Großunternehmen relativ selten an Forschung und Entwicklung

(36% bzw. 39%)¹³⁹⁾, die Wiener Kleinunternehmen unterhalten hingegen häufiger Abteilungen für Forschung und Entwicklung (allerdings mit kleinen Kapazitäten) als die österreichischen Vertreter dieser Größenklasse.

Die geringere Bedeutung von Forschung und Entwicklung in KMU wirkt sich auch auf die Bedeutung eigentumsrechtlicher Schutzmaßnahmen aus. Patente als wichtiges Instrument zum Schutz von angewandten Forschungsergebnissen spielen in KMU eine geringere Rolle. So halten unter den Wiener Innovatoren mit 10 bis 49 Beschäftigten nur 10% gültige Patente, unter den Großunternehmen sind es dagegen 35% (in Österreich 10% bzw. 42%). Schutzmaßnahmen sind für Kleinunternehmen generell weniger wichtig als für Großunternehmen. 50% der Wiener Kleinunternehmen, aber 94% der Wiener Großunternehmen haben im Beobachtungszeitraum irgendeine Schutzmaßnahme gesetzt. In Bezug auf die Bedeutung der einzelnen Schutzmaßnahmen ergibt sich folgende Prioritätensetzung: in allen innovativen Unternehmen sind zeitlicher Vorsprung (Wien 46%), Geheimhaltung (40%) und Handelsmarken (36%) die wichtigsten Instrumente zum Schutz der Eigentumsrechte.

Abbildung 6.14: Schutzmaßnahmen nach Größenklassen

Anteile in % der Innovatoren



Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen. – Klein-Unternehmen: 10 bis 49 Beschäftigte, Mittel-Unternehmen: 50 bis 249 Beschäftigte, Großunternehmen: 250 und mehr Beschäftigte.

¹³⁹⁾ Wie weiter vorn gezeigt wurde, betrieben diese wenigen forschenden Mittelunternehmen allerdings vergleichsweise personalintensive F&E-Aktivitäten. Die Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten der Wiener Mittelunternehmen sind also auf relativ wenige Unternehmen konzentriert.

Übersicht 6.2: Schutzmaßnahmen der Wiener Unternehmen nach Größenklassen
Anteile der innovierenden Unternehmen in %

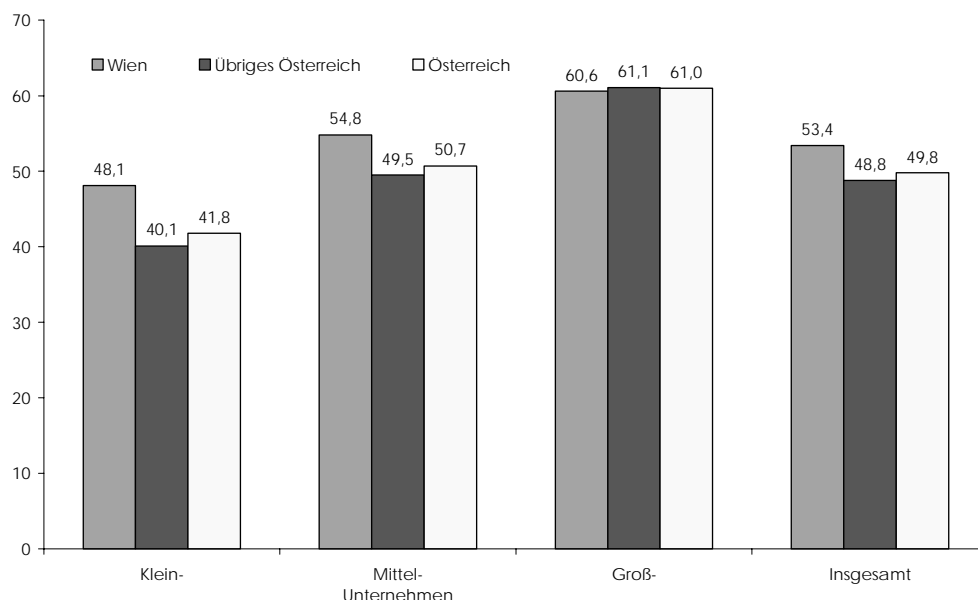
	Klein-	Mittel- Unternehmen	Groß-	Insgesamt	Irrtumswahr- scheinlichkeit
Zeitlicher Vorsprung vor Wettbewerbern	27,5	45,2	77,4	46,0	0,000
Geheimhaltung	25,5	41,9	61,3	39,8	0,006
Handelsmarke	25,5	25,8	64,5	36,3	0,001
Komplexität der Produktgestaltung	17,6	25,8	48,4	28,3	0,011
Gültige Patente	9,8	16,1	35,5	18,6	0,014
Urheberrecht	5,9	19,4	32,3	16,8	0,007
Gebrauchsmuster	9,8	22,6	16,1	15,0	0,286
Angemeldete Patente	5,9	12,9	29,0	14,2	0,014

Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen. – Klein-Unternehmen: 10 bis 49 Beschäftigte, Mittel-Unternehmen: 50 bis 249 Beschäftigte, Großunternehmen: 250 und mehr Beschäftigte. Irrtumswahrscheinlichkeit für signifikante Unterschiede nach Größenklassen in %.

Die Kleinunternehmen kooperieren seltener als Großunternehmen. Es sind vor allem Mängel in der Qualifikation der Beschäftigten, die Schwierigkeiten in Bezug auf Netzworkebildungen auslösen. Es gibt nur wenige Arbeitskräfte, die in der Lage sind, externe Informationsquellen zu nutzen, oder mit externen Netzwerken eine Verbindung einzugehen (*Kaufmann – Tödtling, 2003*). Damit können aber auch Mängel in internen Kapazitäten nicht so leicht überwunden werden, und die Nutzung von nicht-kodifiziertem Wissen ("tacit knowledge") ist weniger leicht möglich. Dies teilweise auch deshalb, weil die Beziehungen mit den Kooperationspartnern nicht sehr interaktions-intensiv sind (*Kaufmann – Tödtling, 2003*). Für Wien zeigt sich, dass zwar fast die Hälfte der innovativen Wiener Kleinunternehmen (48%) externe Informationsquellen wie Zulieferer, Kunden, Mitbewerber, Universitäten und außeruniversitäre Forschungseinrichtungen, Konferenzen oder Messen nutzt. Das ist eine etwas intensivere Inanspruchnahme als bei den österreichischen Kleinunternehmen (42%). Allerdings ist diese Nutzungsintensität doch geringer als bei den innovativen Großunternehmen, von denen in Wien (wie auch in Österreich) 61% auf externe Informationsquellen zugreifen (Abbildung 6.15).

Abbildung 6.15: Externe Informationsquellen der Innovatoren nach Größenklassen

Anteile in %



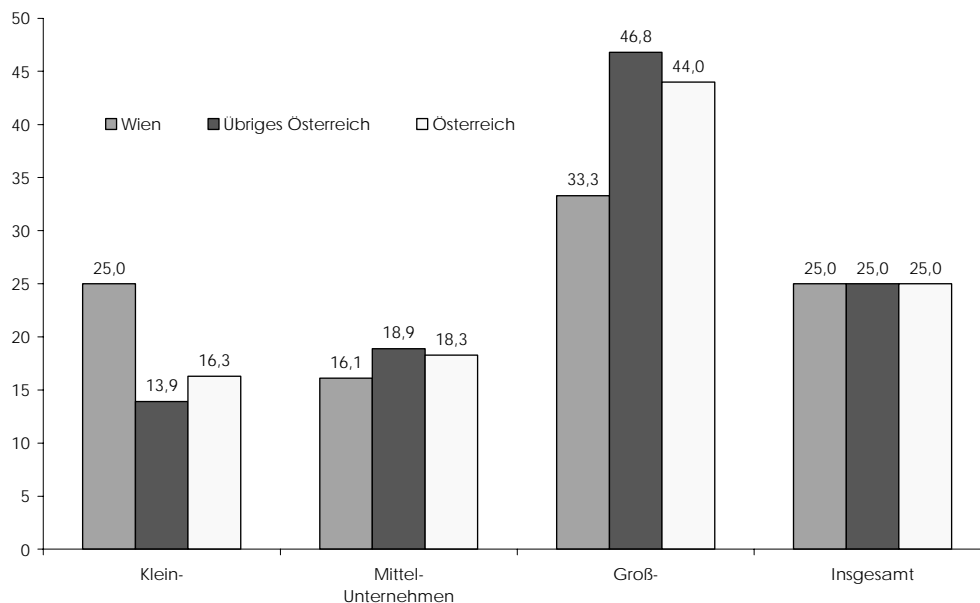
Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen. – Klein-Unternehmen: 10 bis 49 Beschäftigte, Mittel-Unternehmen: 50 bis 249 Beschäftigte, Großunternehmen: 250 und mehr Beschäftigte.

Die größenabhängigen Kooperationsprobleme sind in Österreich etwas ausgeprägter als in Wien. In Österreich kooperieren nur 16% der innovierenden Kleinunternehmen, in Wien immerhin 25%. Bei den Großunternehmen macht der Anteil der kooperierenden Innovatoren in Österreich dagegen 44%, in Wien 33% aus.

Die wichtigsten Kooperationspartner sind bei den Kleinunternehmen Zulieferfirmen und Kunden, hingegen haben Beratungsunternehmen und Forschungseinrichtungen eine geringere Bedeutung (Kaufmann – Tödtling, 2003). Auch diese Eigenschaften bestätigen sich für Wien. 14% der innovierenden Kleinunternehmen kooperieren mit Zulieferfirmen und 10% mit Kunden, aber nur 6% mit Beratungsunternehmen oder 4% mit Forschungseinrichtungen. In Wien haben zudem noch Kooperationen mit Konzernbetrieben und Mitbewerbern eine gewisse Bedeutung (jeweils 10% unter den Kleinunternehmen). Hingegen sind in Wiener Großunternehmen Konzernbetriebe (27%) und Zulieferunternehmen (21%) die wichtigsten Kooperationspartner.

Abbildung 6.16: Kooperationen nach Größenklassen

Anteile in % der Innovatoren



Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen. – Klein-Unternehmen: 10 bis 49 Beschäftigte, Mittel-Unternehmen: 50 bis 249 Beschäftigte, Großunternehmen: 250 und mehr Beschäftigte.

Übersicht 6.3: Kooperationspartner von Wiener Innovatoren nach Größenklassen

Anteile in %

	Klein-	Mittel-	Groß-	Insgesamt	Irrtumswahrscheinlichkeit
		unternehmen			
Zulieferunternehmen	13,5	9,7	21,2	14,7	0,405
Konzernbetrieb	9,6	6,5	27,3	13,8	0,027
davon ausländischer Konzernbetrieb	7,7	3,2	24,2	11,2	0,016
Kunden oder Klienten	9,6	6,5	15,2	10,3	0,507
Mitbewerber	9,6	3,2	12,1	8,6	0,422
Forschungseinrichtung	3,8	3,2	15,2	6,9	0,086
Beratungsfirmen	5,8	3,2	12,1	6,9	0,340

Q: Statistik Austria, CIS III, WIFO-Berechnungen. – Klein-Unternehmen: 10 bis 49 Beschäftigte, Mittel-Unternehmen: 50 bis 249 Beschäftigte, Großunternehmen: 250 und mehr Beschäftigte. Irrtumswahrscheinlichkeit für signifikante Unterschiede nach Größenklassen in %.

Wenn Kleinunternehmen kooperieren, dann zumeist mit Partnern aus der näheren Umgebung. Der Aktionsradius von Kleinunternehmen ist relativ gering, sie sind stärker in ihre unmittelbare Umgebung eingebunden. Damit sind auch ihre Informationen über Technologien oder Markteigenschaften eingeschränkt (Kaufmann – Tödtling, 2003). Eine Erhebung von ARCS hat ergeben, dass etwa die Hälfte der Wiener Innovatoren Kooperationspartner aus

Wien und weitere 25% Partner aus Österreich haben (Kaufmann, 2006). Ausländische Kooperationspartner machen demnach nur rund 1/4 aus. Das trifft aber nicht nur für die Kleinunternehmen, sondern für alle Unternehmen zu. In Wien ist der Radius der Kooperationspartner für alle Unternehmen ziemlich klein.

Übersicht 6.4: Herkunft der Kooperationspartner von Wiener Innovatoren nach Größenklassen
Anteile in %

	Weniger als 10	10-49	50-249	250 und mehr	Insgesamt
	Beschäftigte				
Wien	50,0	50,4	44,6	50,0	49,1
Österreich	28,3	24,7	24,5	20,0	25,3
Europa	16,4	21,0	22,3	26,0	20,3
Welt	5,2	3,7	8,5	4,0	5,2

Q: ARCS, WIFO-Berechnungen.

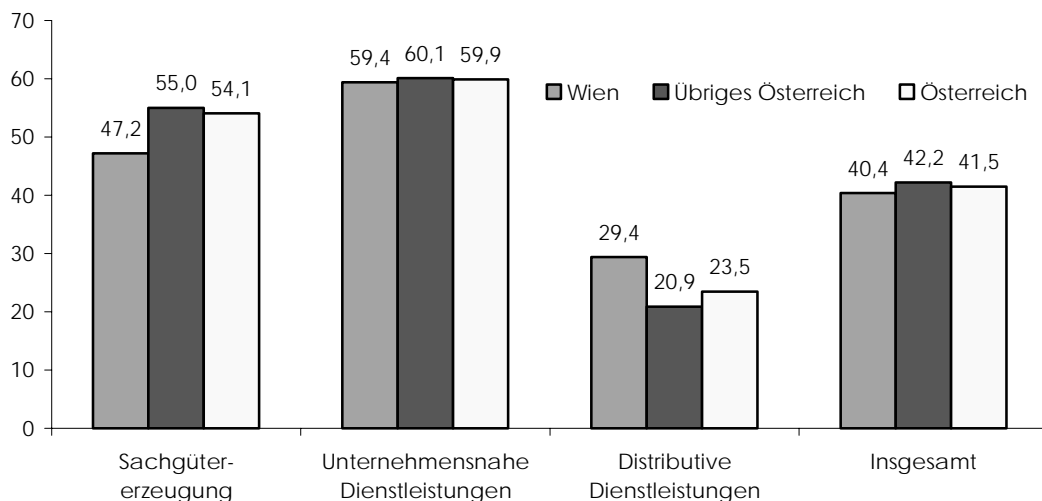
6.1.2 Innovationsverhalten von Dienstleistungsunternehmen

Ähnlich wie Klein- und Mittelunternehmen sind auch Dienstleistungsunternehmen in ihrem Innovationsverhalten sehr uneinheitlich. Es gibt Dienstleistungsbranchen mit hoher Innovationsbereitschaft (z. B. Nachrichtenübermittlung, Finanzwesen) und solche mit einer niedrigen Innovationsneigung (z. B. Großhandel, Transportdienste, Gast- und Beherbergungsgewerbe; Camacho-Rodriguez, 2005). Das lässt sich auch anhand von Wiener Daten zeigen. "Unternehmensnahe Dienstleistungen", welche in der hier möglichen Abgrenzung Finanzwesen und wissensintensive Dienste (Forschung und Entwicklung, Software und Computerdienste und Unternehmensdienste) umfassen, haben eine hohe Innovationsbereitschaft. Unter den Wiener und österreichischen, unternehmensnahen Dienstleistungsunternehmen ist die Innovatorenquote (Wien 59%; Österreich 60%) sogar höher als in der Sachgüterproduktion (47% bzw. 54%). Andererseits fallen die "distributiven Dienstleistungen", welche den Großhandel und die Transportdienste beinhalten, deutlich zurück (Wien 29%, Österreich 24%). Im Vergleich mit Österreich insgesamt fällt in Wien die relativ niedrige Innovatorenquote der Sachgüterproduzenten auf.

Distributive Dienstleistungen sind allerdings mit ähnlichen Innovationshemmnissen konfrontiert wie alle Unternehmen. Bei den unternehmensnahen Dienstleistungen fällt die geringere Bedeutung von Finanzierungshemmnissen (großes Hemmnis 7%, alle Unternehmen 19%), Innovationskosten (17% bzw. 32%) und bürokratischen Hemmnissen (6% bzw. 14%) auf.

Abbildung 6.17: Innovatorenquote nach Sektoren

Anteile der Unternehmen mit eingeführten Innovationen in %



Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen. – Irrtumswahrscheinlichkeit für signifikante Unterschiede nach Sektoren in Wien und Österreich jeweils 0,000%, d. h. die Unterschiede sind signifikant, da die Irrtumswahrscheinlichkeit jeweils kleiner als 0,10 ist.

Übersicht 6.5: Bedeutung einzelner Innovationshemmnisse für Wiener Unternehmen nach Sektoren

Anteile in %

	Sachgüter- erzeugung	Unterneh- mensnahe Dienstleis- tungen	Distributive Dienstleis- tungen	Insgesamt	Irrtums- wahr- scheinlich- keit
Zu hohe Innovationskosten	41,9	16,7	35,4	32,1	0,015
Mangel an geeignetem Fachpersonal	18,6	18,5	21,3	20,1	0,882
Mangel an geeigneten Finanzierungsquellen	23,3	7,4	22,8	19,2	0,041
Zu hohes wirtschaftliches Risiko	18,6	13,0	21,6	18,7	0,425
Gesetzgebung, rechtliche Regelungen, Normen	16,3	5,6	17,3	14,3	0,108
Fehlende technologische Informationen	9,3	5,6	9,4	8,5	0,675
Organisatorische Probleme innerhalb des Unternehmens	11,6	1,9	8,7	7,6	0,154
Mangelnde Kundenakzeptanz neuer Produkte / Dienstleistungen	7,0	3,7	7,1	6,3	0,674
Fehlende Marktinformationen	9,3	3,7	5,5	5,8	0,492

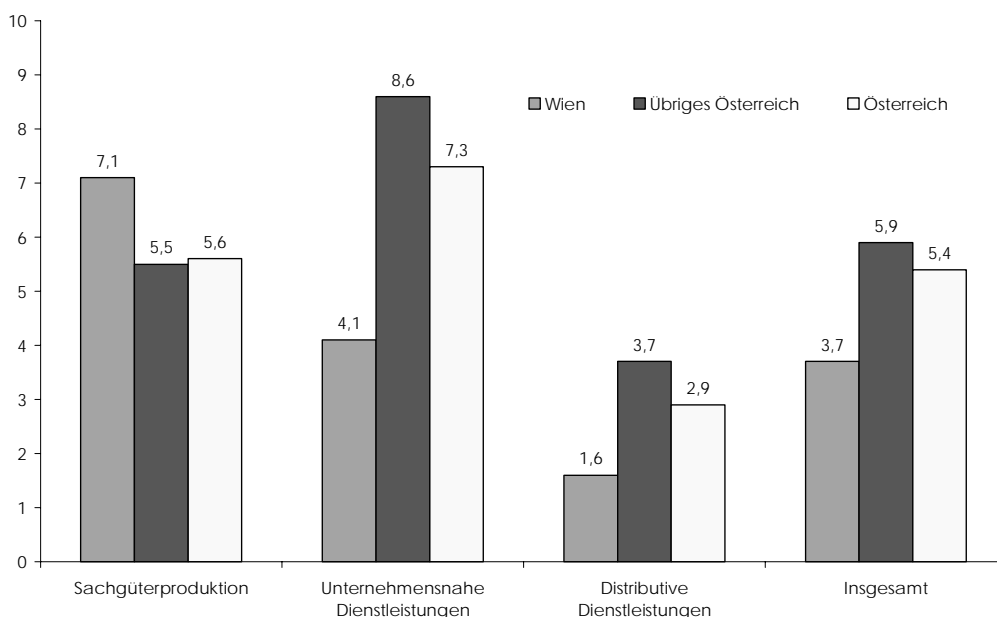
Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen. – Irrtumswahrscheinlichkeit für signifikante Unterschiede nach Sektoren in %.

Unternehmensnahe Dienstleistungen sind nicht nur innovativer als die distributiven, sie wenden auch relativ mehr für Innovationen auf. Dies wurde z. B. auch für die Dienstleistungsunternehmen in Spanien festgestellt (*Camacho – Rodriguez, 2005*). In Wien machen die Innovationsaufwendungen (in Prozent des Umsatzes) bei den unternehmensnahen Dienstleistungen

4,1% (Österreich 7,3%) aus, bei den distributiven Dienstleistungen hingegen nur 1,6% (bzw. 2,9%). Während in Österreich der (relative) Innovationsaufwand bei den unternehmensnahen Dienstleistungen höher ist als in der Sachgüterproduktion (5,6%), ist es in Wien umgekehrt: hier wenden die unternehmensnahen Dienstleistungsunternehmen deutlich weniger (relativ) für Innovationen auf als die Sachgütererzeuger (7,1%).

Abbildung 6.18: Innovationsaufwendungen nach Sektoren

Innovationsaufwendungen in % des Umsatzes

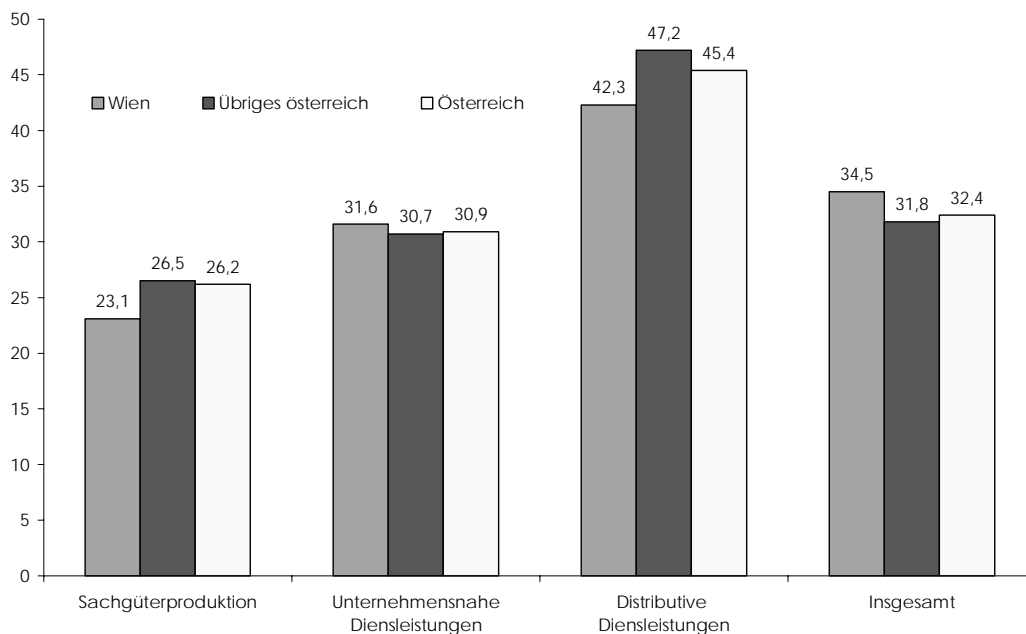


Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen.

Die Innovationen von Dienstleistungsunternehmen sind öfters "ungeplant", sodass Innovationen nicht immer leicht identifizierbar sind (Toivonen, 2004). Vor allem die Anfangsphase ist manchmal schwierig zu erkennen, ebenso der Übergang von einer Dienstleistung zu einer anderen. Anhand der Daten des CIS III lässt sich diese Aussage mit Hilfe des Indikators "Keine Hauptziele" bestätigen. Es zeigt sich, dass vor allem die distributiven Dienstleistungen häufiger keine wichtigen Innovationsziele verfolgen (42% in Wien, 45% in Österreich). Das könnte auch bedeuten, dass sie weniger strategisch ausgerichtet sind. Auch die unternehmensnahen Dienstleistungen haben häufiger "kein Hauptziel" für ihre Innovationsaktivitäten genannt als Sachgüterproduzenten, die Unterschiede sind aber nicht allzu groß. Der Abstand beträgt 8 Prozentpunkte in Wien (unternehmensnahe Dienstleistungen 32%) und 5 Prozentpunkte in Österreich (unternehmensnahe Dienste 31%; Abbildung 6.19).

Abbildung 6.19: Wichtige Innovationsziele nach Sektoren

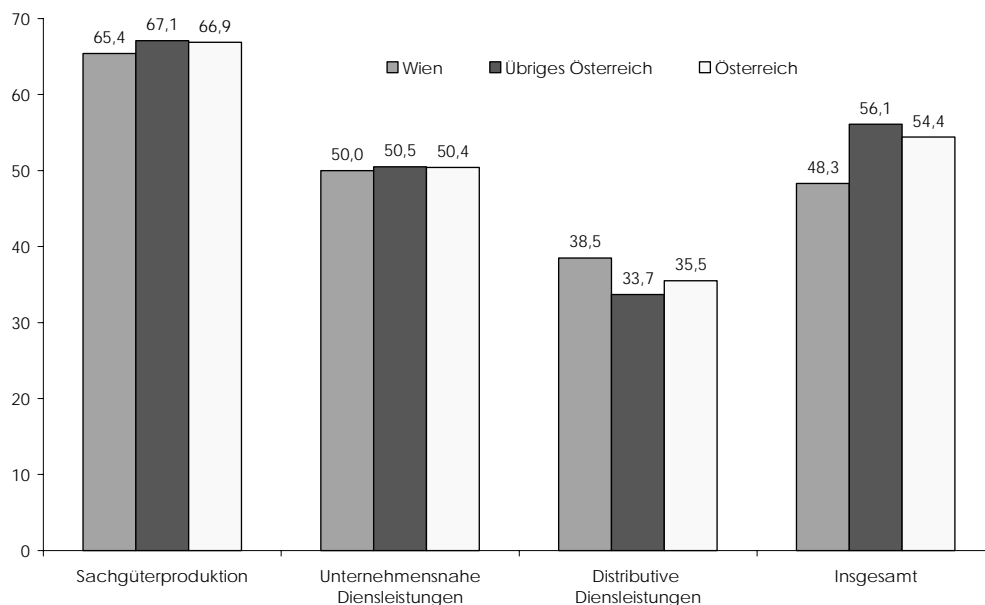
Keine Hauptziele, Anteile in %



Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen.

Abbildung 6.20: Prozessbezogene Innovationsziele nach Sektoren

Anteile der wichtigen Innovationsziele in %

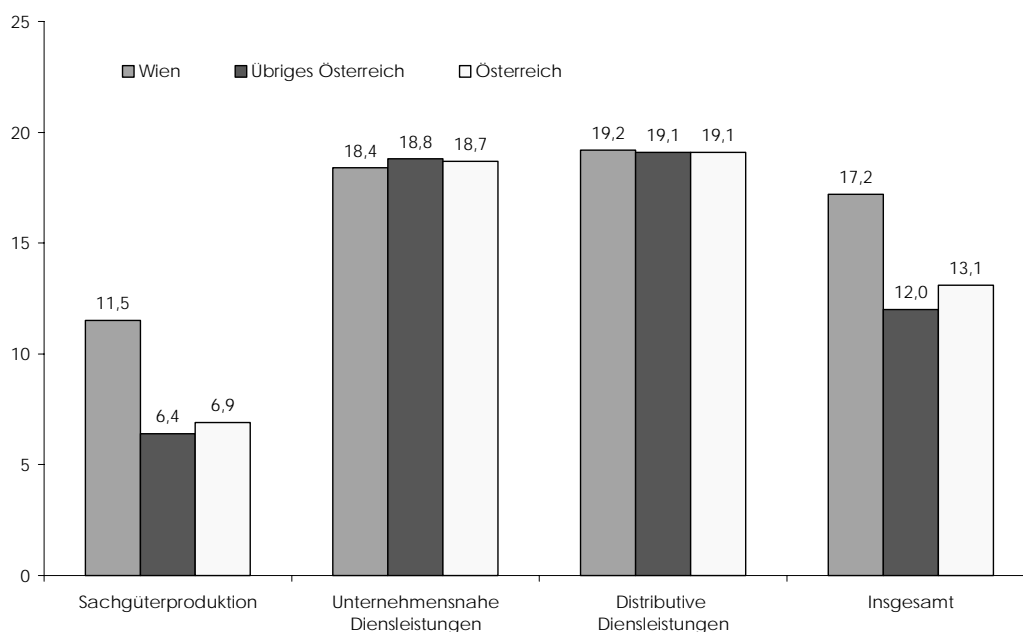


Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen.

Wie in der Sachgüterproduktion spielen auch bei den Dienstleistungen produktionsprozessbezogene, kostensenkende Ziele eine erheblich größere Rolle als produktbezogene Ziele, die prozessbezogenen Ziele werden aber seltener als in der Sachgüterproduktion angestrebt: bei den Wiener Sachgüterunternehmen in 65% aller Innovatoren, bei den unternehmensnahen Dienstleistungen in 50% und bei den distributiven Dienstleistungen in 39%. Offenbar ist in Wien (wie auch in Österreich) der Kostendruck bei den Dienstleistungen schwächer als bei den Sachgüterproduzenten. Darüber hinaus hebt sich bei den Wiener Sachgüterproduzenten die im Vergleich zu den österreichischen Branchenkollegen größere Bedeutung der Produktziele hervor (12% bzw. 7%).

Abbildung 6.21: Produktbezogene Innovationsziele nach Sektoren

Anteile der wichtigen Innovationsziele in %



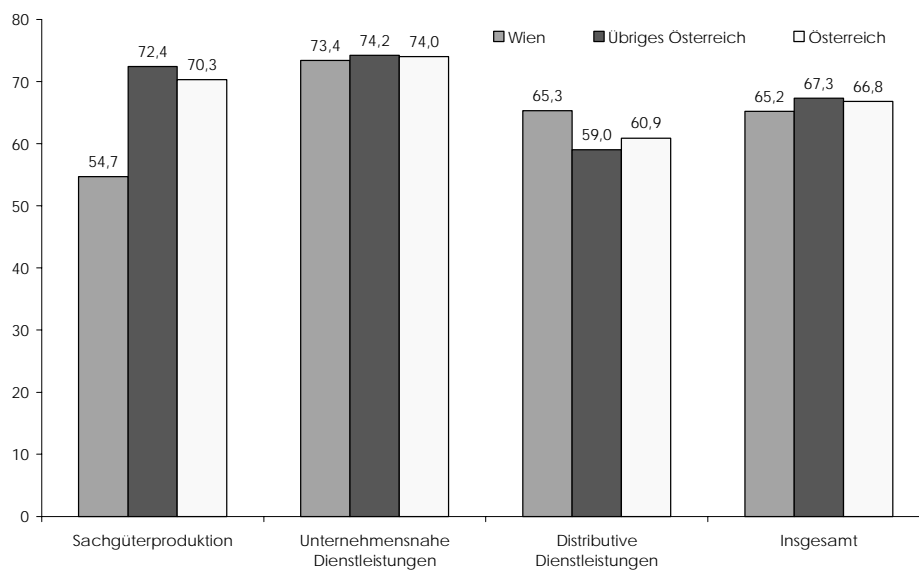
Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen.

Bei den Dienstleistungen sind nicht nur technologische, sondern auch nicht-technologische Neuerungen wichtig. Unter den technologischen Innovationen in Dienstleistungsunternehmen spielen Informations- und Kommunikationstechnologien eine große Rolle. Sie sind aber selten hinreichend, sondern ziehen zumeist organisatorische Neuerungen nach sich. Diese organisatorischen Innovationen umfassen die Einführung neuer Unternehmensstrategien, Managementtechniken, Marketingkonzepte und eines neuen Produktdesigns. Mit den Daten des CIS III wird dies für die Wiener Unternehmen bestätigt. Während 55% der Wiener Sachgüterproduzenten strategische oder organisatorische Veränderungen eingeführt haben, waren es in den distributiven Diensten 65% und in den unternehmensnahen Dienstleistungen 73%. Unter den österreichischen Unternehmen sind die sektoralen Unterschiede etwas geringer, weil

insbesondere die Sachgüterproduzenten häufiger organisatorische Veränderungen eingeführt haben (70%). Hingegen fielen die distributiven Dienstleister in Österreich insgesamt etwas zurück (61%, alle Unternehmen 67%).

Abbildung 6.22: Nicht-technologische Innovationen nach Sektoren

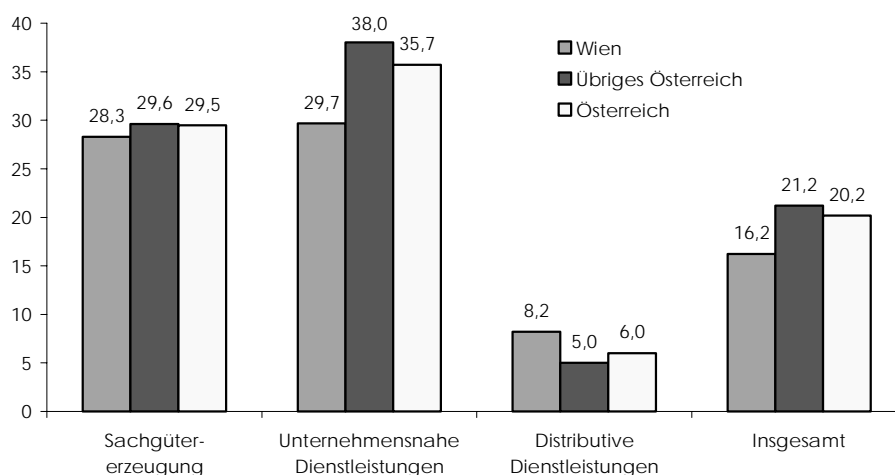
Anteile in %



Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen.

Abbildung 6.23: Innovatoren mit komplexen Innovationen nach Sektoren

Anteile der Unternehmen mit Produkt- und Prozessinnovationen in %



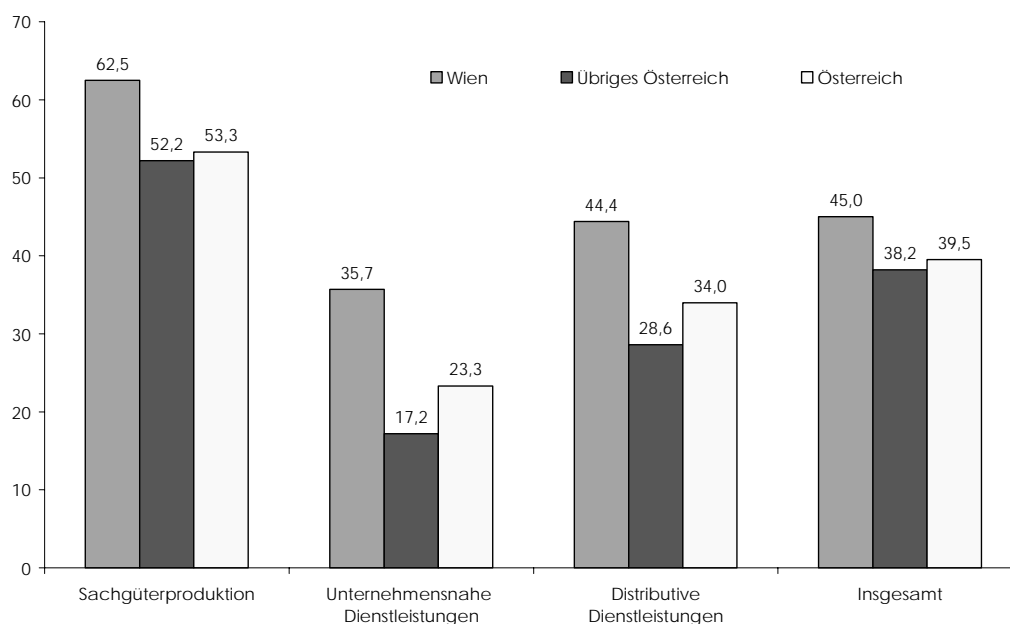
Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen. – Irrtumswahrscheinlichkeit für signifikante Unterschiede nach Sektoren in Wien und Österreich jeweils 0,000%.

Wie bei den Klein- und Mittelunternehmen kommt auch bei Dienstleistungen "defensiven" Innovationsstrategien eine große Bedeutung zu. Es überwiegen ganz klar die inkrementalen Innovationen gegenüber den komplexen (Toivonen, 2004), insbesondere bei den distributiven Dienstleistern. So haben komplexe Innovationen nur 8% der distributiven Dienstleister in Wien eingeführt, während dies zu 28% in der Sachgüterproduktion und zu 30% bei unternehmensnahen Dienstleistungen der Fall war.

Unternehmen, die neue Produkte auf den Markt brachten, sind unter den Sachgütererzeugern (63% in Wien, 53% in Österreich) viel häufiger als unter den Dienstleistungsunternehmen zu finden. Unter den innovativen Dienstleistungsunternehmen sind es jedoch die distributiven und nicht etwa die unternehmensnahen Dienstleister, die häufiger Marktneuheiten eingeführt haben. 44% der distributiven Dienstleister in Wien (34% von Österreich) haben neue Produkte auf die Märkte gebracht, aber nur 36% der unternehmensnahen Dienstleister (Österreich 23%).

Abbildung 6.24: Produktinnovatoren mit Marktneuheiten nach Sektoren

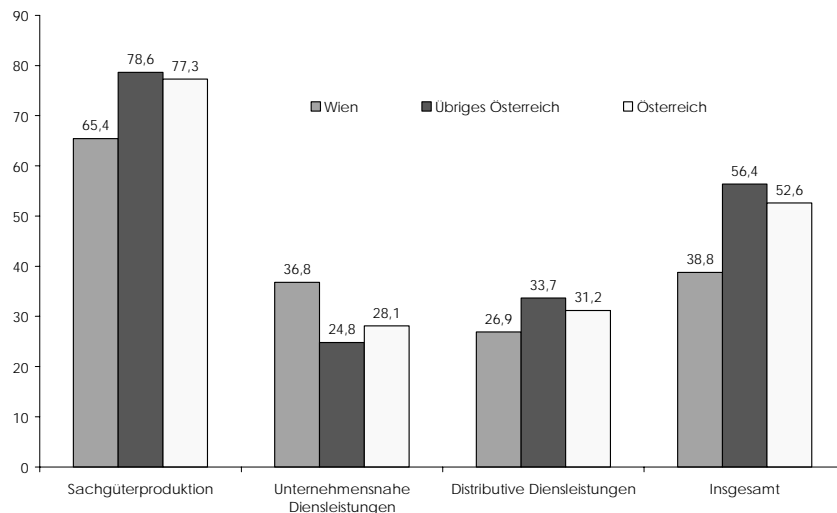
Anteile in %



Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen.

Abbildung 6.25: Innovatoren mit F&E nach Sektoren

Anteile in %



Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen.

Weiters sind Dienstleistungsunternehmen seltener in Forschung und Entwicklung engagiert, eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilungen kommen weniger häufig vor. Bei den Dienstleistungen findet sehr häufig ein "Learning by doing", "Learning by using" oder "Learning by interacting" statt (Toivonen, 2004). 65% der innovierenden Wiener Sachgütererzeuger sind in Forschung und Entwicklung tätig, aber nur 37% der unternehmensnahen und 27% der distributiven Dienstleister. Dabei ist das Forschungs- und Entwicklungsengagement der Wiener Sachgüterproduzenten erheblich geringer als bei den gesamtösterreichischen (77%). Hingegen unterhalten die unternehmensnahen Dienstleistungsunternehmen in Wien häufiger Abteilungen für Forschung und Entwicklung als in Österreich insgesamt (28%).

Übersicht 6.6: Schutzmaßnahmen der Wiener Unternehmen nach Sektoren

Anteile der innovierenden Unternehmen in %

	Sachgüter- erzeugung	Unterneh- mensnahe Dienstleis- tungen	Distributive Dienstleis- tungen	Insgesamt	Irrtumswahr- scheinlichkeit
Zeitlicher Vorsprung vor Wettbewerbern	80,0	34,2	38,0	46,0	0,001
Geheimhaltung	60,0	34,2	34,0	39,8	0,065
Handelsmarke	44,0	28,9	38,0	36,3	0,451
Komplexität der Produktgestaltung	36,0	23,7	28,0	28,3	0,568
Gültige Patente	48,0	5,3	14,0	18,6	0,000
Urheberrecht	16,0	23,7	12,0	16,8	0,346
Gebrauchsmuster	32,0	0,0	18,0	15,0	0,002
Angemeldete Patente	36,0	2,6	12,0	14,2	0,001

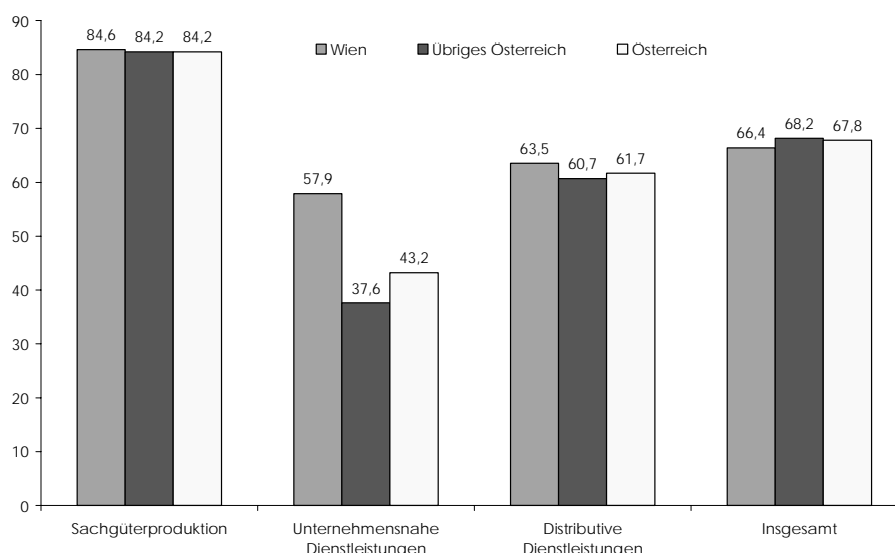
Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen. – Irrtumswahrscheinlichkeit für signifikante Unterschiede nach Sektoren in %.

Im Zusammenhang damit sind Patente ein ziemlich selten eingesetztes Instrument zum Schutz der geistigen Eigentumsrechte. In Wien besitzen 5% der unternehmensnahen und 14% der distributiven (innovativen) Dienstleistungsunternehmen gültige Patente, während dies für 48% der Sachgütererzeuger zutrifft. Ein ähnliches Bild ergibt sich bei den Patentanmeldungen: 3% bzw. 12% bzw. 36%.

Aber nicht nur Patente sind seltener, sondern insgesamt werden bei den Dienstleistungen weniger Vorkehrungen zum Schutz der geistigen Eigentumsrechte getroffen. Während in Wien 85% der Sachgütererzeuger (Österreich 84%) irgendeine Schutzmaßnahme ergriffen haben, waren es bei den distributiven Dienstleistern 64% (Österreich 62%) und bei den unternehmensnahen Dienstleistern 58% (bzw. 43%). Eine etwas überproportionale Rolle als Schutzinstrument kommt bei den unternehmensnahen Dienstleistungen den Urheberrechten zu, während distributive Dienstleister Handelsmarken bevorzugen.

Abbildung 6.26: Schutzmaßnahmen der Unternehmen nach Sektoren

Anteile in %



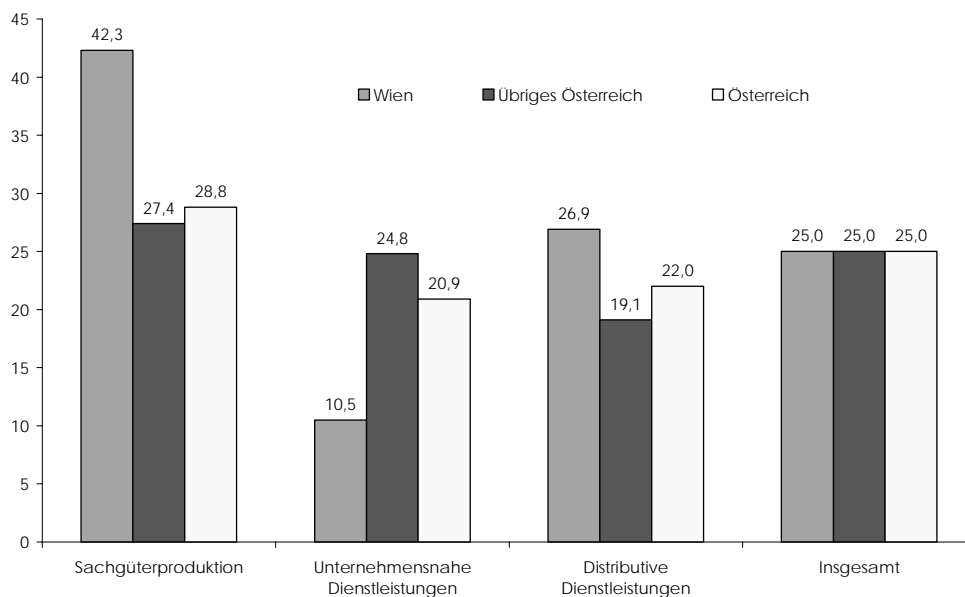
Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen.

Dienstleistungsunternehmen unterhalten weiters weniger Kooperationsbeziehungen als Sachgütererzeuger, wobei insbesondere unternehmensnahe Dienstleistungen weniger häufig mit anderen Organisationen zusammenarbeiten. Während 42% der Wiener Sachgüterproduzenten Kooperationen eingegangen sind, sind dies nur 27% der distributiven Dienstleister und 11% der unternehmensnahen Dienstleister. Die Kooperationsintensität der Wiener unternehmensnahen Dienstleister erscheint ziemlich niedrig angesichts des Umstands, dass Unternehmen immer mehr Dienstleistungen auslagern, also nicht mehr im eigenen Unternehmen herstellen, sondern fremdbeziehen. Da hier doch ein deutlicher Unterschied zur Kooperationshäufigkeit

der österreichischen unternehmensnahen Dienstleistungsunternehmen besteht, geht möglicherweise ein Teil der Auslagerungen von Wiener Unternehmen ins niederösterreichische Umland.

Abbildung 6.27: Kooperationen der Unternehmen nach Sektoren

Anteile in % der Innovatoren



Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen.

Bei den Wiener Unternehmen der Sachgütererzeugung fällt die hohe Kooperationsintensität mit Forschungseinrichtungen (30,7%), mit Konzernbetrieben (26%) und mit Zulieferfirmen (27%) auf. Hingegen spielt für Wiener Dienstleistungsunternehmen eine Zusammenarbeit mit Forschungseinrichtungen (unternehmensnahe Dienstleister 0%, distributive Dienstleister 10%) kaum eine Rolle. Sie kooperieren relativ häufig mit Konzernbetrieben und Zuliefererunternehmen, für distributive Dienstleister sind zudem Kundenbeziehungen wichtig.

Das Innovationsverhalten der Dienstleistungen wird schließlich auch von den Dienstleistungsfunktionen beeinflusst, die mit Industriewaren verknüpft sind ("Encapsulation"). Dies kann bei Gebrauchsgütern der Fall sein, wenn es keinen einzelnen Nutzungsakt, sondern einen Prozess fortlaufender Nutzung (über die "Lebensdauer" eines Gutes) gibt. Manchmal werden die Industriewaren und die damit verbundenen Dienstleistungen (z. B. Leasing, Reparaturservice, Entsorgung etc.) in einem Gesamtpaket angeboten. Durch diese Encapsulation wird der Übergang zwischen den Sektoren Sachgütererzeugung und Dienstleistungen fließend. Das Innovationsverhalten der Sachgütererzeugung lässt sich in diesem Fall nicht mehr scharf von jenem in den Dienstleistungen trennen, zumindest wenn die Dienstleistungen innerhalb eines

Sachgüterunternehmens und nicht durch ausgelagerte Dienstleistungsintermediäre angeboten werden.

Übersicht 6.7: Kooperationspartner von Wiener Unternehmen nach Sektoren

Anteile in %

	Sachgüter- erzeugung	Unterneh- mensnahe Dienstleis- tungen	Distributive Dienstleis- tungen	Insgesamt	Irrtumswahr- scheinlichkeit
Zulieferunternehmen	26,9	5,3	15,4	14,7	0,054
Konzernbetrieb	26,3	7,8	11,5	13,8	0,078
davon ausländischer Konzernbetrieb	23,0	2,6	11,5	11,2	0,039
Kunden oder Klienten	19,2	2,6	11,5	10,3	0,024
Mitbewerber	19,2	2,6	7,7	8,6	0,064
Forschungseinrichtung	30,7	0,0	9,6	6,9	0,001
Beratungsfirmen	11,5	2,6	7,7	6,9	0,368

Q: Statistik Austria, CIS III-Erhebung 2001, WIFO-Berechnungen. – Irrtumswahrscheinlichkeit für signifikante Unterschiede in %.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass sowohl Klein- und Mittelunternehmen als auch Dienstleistungsunternehmen heterogen sind: sie haben kein einheitliches Innovationsverhalten. Dennoch weisen typische Vertreter dieser Unternehmensgruppen – bei aller Verschiedenheit im Einzelnen – doch auch einige spezifische Verhaltenseigenschaften auf. Klein- und Mittelunternehmen wie auch distributive Dienstleistungsunternehmen sind mehr und größeren Hemmnissen ausgesetzt, sodass sie Innovationen weniger häufig als Vergleichsgruppen (Großunternehmen, Sachgütererzeuger) einführen. Das trifft allerdings nicht auf unternehmensnahe Dienstleistungsunternehmen zu, die eine hohe Innovationsbereitschaft zeigen. Das Innovationsverhalten von kleinen Dienstleistungsunternehmen ist oftmals nicht in ein strategisches Konzept eingebettet, sondern mehr oder weniger ungeplant. Es überwiegen inkrementale Innovationen, während komplexe Innovationen oder völlig neue Produkte, die vorher nicht auf dem Markt waren, eine geringere Rolle spielen. Klein- und Mittelunternehmen sind ebenso wie Dienstleistungsunternehmen weniger forschungsintensiv, sie haben relativ selten interne Forschungs- und Entwicklungsabteilungen. Damit bedürfen ihre Neuerungen auch weniger des Schutzes der geistigen Eigentumsrechte. In beiden Gruppen weisen die Unternehmen eine geringere Kooperationsbereitschaft auf. Wenn sie kooperieren, dann in erster Linie mit Kunden und Zulieferfirmen und nicht mit Forschungseinrichtungen oder externen Beratern. Ihre Kooperationspartner stammen zumeist aus der näheren Umgebung, die Partnerbeziehungen reichen zumeist über kurze Distanzen. Im Gegensatz zu den Kleinunternehmen haben bei den Dienstleistungsunternehmen nicht-technologische, organisatorische Innovationen eine vergleichsweise große Bedeutung.

Nun sind bei den Wiener Kleinunternehmen manche dieser Eigenschaften noch stärker ausgeprägt als bei den österreichischen Kleinunternehmen. Die Wiener Kleinunternehmen klagen über mehr Hemmnisse, sodaß sie etwas weniger häufig Innovationen einführen als die öster-

reichischen Vertreter dieser Größenklasse; allerdings sind die Unterschiede in der Innovationsbereitschaft ziemlich gering. Die Wiener Kleinunternehmen sind noch mehr auf inkrementale Innovationen ausgerichtet bzw. sie bringen noch weniger komplexe Innovationen hervor. Diese Innovationen sind noch häufiger ungeplant, die Wiener Kleinunternehmen lassen noch häufiger als die österreichischen klare Innovationsziele vermissen. Wenn sie Ziele formulieren, dann beziehen sich diese oftmals auf Neuerungen in der Produktpalette und weniger auf Verbesserungen der Produktionstechnik. Die Wiener Kleinunternehmen wenden auch weniger Geldmittel für Innovationen auf, und sie setzen weiters weniger Beschäftigte in Forschung und Entwicklung ein. Es geben aber mehr Wiener Kleinunternehmen an, Forschung und Entwicklung zu betreiben. Somit wird Forschung und Entwicklung in den Wiener Kleinunternehmen nicht sehr personalintensiv betrieben. Demgegenüber wird in den relativ wenigen Forschung und Entwicklung betreibenden Wiener Mittelunternehmen ziemlich personalintensiv geforscht.

In einer sektoralen Betrachtung weichen vor allem die Wiener Sachgüterproduzenten vom Innovationsverhalten ihrer österreichischen Sektorkollegen "negativ" ab. Sie beteiligen sich seltener an Innovationsaktivitäten und sie haben auch etwas weniger deutliche Zielvorstellungen in Bezug auf die Innovationen. Für sie sind produktbezogene Ziele etwas wichtiger, was auch in höheren Umsatzanteilen mit Marktneuheiten zum Ausdruck kommt. Die Innovationen der Wiener Sachgüterproduzenten sind weniger häufig mit organisatorischen Neuerungen verbunden. Sie wenden aber relativ viel für Innovationen auf. Darin unterscheiden sie sich von den Wiener Dienstleistungsunternehmen, deren Innovationaufwendungen geringer sind als bei den österreichischen Sektorkollegen. Die Wiener Sachgüterproduzenten unterhalten auch seltener Forschungs- und Entwicklungsabteilungen als die österreichischen. Im Gegensatz dazu heben sich die Wiener unternehmensnahen Dienstleister durch eine höhere Partizipation an Forschung und Entwicklung vom Österreich-Durchschnitt ab.

6.2 Wirtschaftspolitische Implikationen

6.2.1 Differenzierte Innovationsförderung

Angesichts der Heterogenität der Klein- und Dienstleistungsunternehmen bedarf es einer differenzierten Innovationsförderung. Diese sollte auf die Bedingungen und Bedürfnisse unterschiedlicher Unternehmen abgestimmt sein, und die Unternehmen sollten fähig sein, die Förderung erfolgreich einzusetzen. Für die Klein- und Mittelunternehmen nahmen z. B. *Rammer et al.* (2005) eine Klassifizierung deutscher Unternehmen nach ihrem Innovations- und Forschungsverhalten vor. Das Ergebnis waren folgende fünf Gruppen von Klein- und Mittelunternehmen: 1) High-Tech-Startups, 2) Forschungs- und Entwicklungsdienstleister, 3) Forschende Klein- und Mittelunternehmen, 4) Innovierende Klein- und Mittelunternehmen ohne Forschung und Entwicklung, sowie 5) nicht innovierende Klein- und Mittelunternehmen.

Für High-Tech-Startups stehen Innovationen ganz im Zentrum der Unternehmensaktivitäten. Ein hoher Teil des Umsatzes wird für Innovationsprojekte ausgegeben, insbesondere für Forschung und Entwicklung. Dabei verfolgen sie überwiegend die Hervorbringung grundlegend neuer Produkte, in der Regel auf Basis von neuen Technologien. Die (angestrebte) Marktposition ist die des Technologieführers und Branchenersten mit neuen Produkten. Für die Umsetzung ihrer Innovationsstrategie greifen High-Tech-Startups besonders intensiv auf externes Wissen zu, wobei Universitäten und außeruniversitäre Forschungseinrichtungen die wichtigsten Partner sind. Die zentrale Herausforderung für diese Unternehmen ist die Sicherstellung einer ausreichenden Finanzierung der Unternehmenstätigkeit, was meist gleichbedeutend ist mit der Finanzierung der laufenden Forschungs- und Entwicklungsprojekte; z. B. durch Bereitstellung öffentlichen Wagniskapitals. Ein weiterer kritischer Punkt ist die Erschließung von Absatzmärkten für ihre oft durch radikale Innovationen gekennzeichneten Produkte.

Forschungs- und Entwicklungs-Dienstleister weisen ebenfalls eine sehr hohe Innovationsintensität auf, wobei fast alle Innovationsaufwendungen auf F&E entfallen. Im Gegensatz zu High-Tech-Startups liegt der Fokus der Innovationsaktivitäten jedoch nicht auf der Hervorbringung radikal neuer Produkte, um diese selbst zu vermarkten. Im Zentrum dieser teilweise auch älteren Unternehmen (Durchschnittsalter in Deutschland 15 Jahre) steht die Spezialisierung auf bestimmte Forschungs- und Entwicklungsbereiche und technische Dienstleistungen auf Grundlage hoher technologischer Kompetenz (Qualitätsorientierung). Kooperationen mit anderen Partnern stellen dabei faktisch den Geschäftszweck dar, Forschungs- und Entwicklungs-Dienstleister können als eine Art aktive Wissenstransferinstitution bezeichnet werden, die neue wissenschaftliche Forschungsergebnisse in kommerzielle Forschung und Entwicklung überführt bzw. in Forschungs- und Entwicklungs-Dienstleistungsangebote integriert.

Forschende Klein- und Mittelunternehmen zeichnen sich durch effiziente Innovationsprozesse aus: Die im Schnitt hohe technologische Kompetenz und die lange Markterfahrung erlauben eine Gestaltung von Innovationsprozessen, die offenbar rasch zur Einführung neuer Produkte

und Prozesse und zu vergleichsweise hohen Erträgen aus diesen Innovationen führen. Diese Gruppe hat einen hohen Anteil von Unternehmen mit Marktneuheiten und eine weite Verbreitung von Rationalisierungsinvestitionen. Die anspruchsvolle Ausgestaltung von Innovationsprozessen geht mit einer hohen Kooperationsneigung und der Nutzung verschiedener Instrumente des Innovationsmanagements einher. Als Innovationsbarrieren haben sie – wie typisch für Klein- und Mittelunternehmen – ein hohes Risiko und hohe Kosten (insbesondere Fixkosten als Folge der Unteilbarkeit von Innovationsaktivitäten) bei gleichzeitig begrenzten Ressourcen. Die Verbesserung des Wissens- und Technologietransfers und die Erhöhung der staatlichen Innovationsförderung haben eine große Bedeutung für die Ausweitung ihrer Innovationsanstrengungen.

Innovierende Klein- und Mittelunternehmen ohne Forschung und Entwicklung zeichnen sich durch hohe quantitative Innovationserfolge bei einem eher geringen Umfang an Innovationsaktivitäten aus. Dies betrifft sowohl den finanziellen Umfang, die Zusammenarbeit mit Dritten und die Nutzung externer Innovationsquellen als auch die Verbreitung von Innovationsmanagement-Instrumenten. Für diese Gruppe spielt die Adoption von neuen Technologien (meist über Investitionen in neue Anlagen) und die Übernahme von Produktinnovationsideen (d. h. die Einführung von Nachahmerprodukten) in den meist regional eng begrenzten Märkten eine herausragende Rolle. Die Wissenschaft spielt als Partner in Innovationskooperationen oder als Impulsgeber für Innovationen kaum eine Rolle. Diese Gruppe weist eine geringe Gruppenzugehörigkeit auf, innovierende Unternehmen wechseln häufig zu anderen Gruppen (vor allem zu forschenden oder zu nicht-innovierenden Klein- und Mittelunternehmen). Unter den Innovationshemmnissen kommt organisatorischen Problemen eine große Bedeutung zu, während Finanzierungsrestriktionen weniger hinderlich sind.

Nicht-innovierende Klein- und Mittelunternehmen artikulieren teilweise gar keinen Innovationsbedarf, weil sie sich der Möglichkeiten von Innovationen gar nicht bewusst sind. Wenn sie innovieren wollen, dann sind Finanzierungsprobleme das dominierende Innovationshemmnis, wobei vor allem eine Verbesserung der Fremdkapitalverfügbarkeit ein wichtiger Faktor ist.

Die einzelnen Gruppen sind nicht gleich, sondern ziemlich schief verteilt. Auf die ersten drei, Forschung und Entwicklung betreibenden Gruppen entfallen insgesamt 25% der Unternehmen (im Jahr 2003), davon 20% auf die forschenden Klein- und Mittelunternehmen. High-Tech-Startups und Forschungs- und Entwicklungsdienstleister stellen also zusammen nur 5% der Unternehmen. Innovierende Unternehmen ohne Forschung und Entwicklung machen etwa 35% aus, womit rund 40% des Unternehmensbestandes als nicht innovierende Klein- und Mittelunternehmen verbleiben.

Die unterschiedlichen Unternehmensbedingungen und Verhaltensweisen setzen einen differenzierten Instrumenteneinsatz voraus. Für die ersten zwei Unternehmensgruppen geht es hauptsächlich um Instrumente einer "Tiefenförderung", während die beiden zuletzt genannten Gruppen eher durch Instrumente einer "Breitenförderung" unterstützt werden können. Die

Gruppe der forschenden Klein- und Mittelunternehmen nimmt eine Mittelstellung ein, hier dürften allerdings Instrumente der Breitenförderung im Vordergrund stehen.

Eine Klassifikation von Unternehmen des Dienstleistungssektors in Bezug auf ihr Innovationsverhalten nahm *Hollenstein* (2001) am Beispiel der Schweiz vor. Er unterscheidet 1) wissenschaftsbasierte, vollständig in Netzwerke integrierte High-Tech-Unternehmen; 2) IT-orientierte, in Netzwerke integrierte Entwicklungsunternehmen; 3) marktorientierte, inkrementale Innovatoren mit schwachen externen Verflechtungen; 4) kostenorientierte Prozessinnovatoren mit starken externen Verflechtungen entlang der Wertschöpfungskette; und 5) wenig profilierte Innovatoren ohne externe Verflechtungen.

Die wissenschaftsbasierten High-Tech-Unternehmen haben einen hoch qualifizierten Forschungsstab, der in der Lage ist, mit in- und ausländischen Forschungseinrichtungen zu kooperieren und Produkte oder Prozesse hervorzubringen, die neu für den Markt sind und durch Patente geschützt werden. Die Unternehmen sind oftmals sehr jung und exportorientiert, und sie gehören überwiegend den Branchen der wissensintensiven Dienstleistungen an.

Die IKT-orientierten Entwicklungsunternehmen haben ebenfalls einen hochwertigen Beschäftigtenstock, der sich aber mehr mit der Entwicklung von technologischen Aufgaben befasst und nicht mit Forschung und vielfältige Beziehungen zu externen Informationsquellen enthält. Auch sie bringen häufig Marktneuheiten hervor, die exportiert werden. Sie haben ein großes Potential für Kostenreduktionen und ein hohes Produktivitätsniveau. Auch diese Unternehmen sind im wissensintensiven Dienstleistungsbereich überproportional vertreten, während sie in Einzelhandel, Gastgewerbe und Realitätenwesen keine besondere Rolle einnehmen.

Die marktorientierten Innovatoren wenden relativ wenig für Innovationen auf, weshalb sie überwiegend inkrementale Innovationen mit einem hohen IKT-Inhalt hervorbringen. Sie unterhalten in erster Linie Kontaktbeziehungen zu Kunden und Zulieferern und nutzen leicht zugängliche Informationsquellen (wie Messen). Diese Unternehmen sind zu einem großen Teil klein und kommen in allen Branchen des Dienstleistungssektors vor.

Die kostenorientierten Innovatoren unterliegen einem starken Preiswettbewerb, in dem sie durch inkrementale prozessorientierte Innovationen (insbesondere im IKT-Bereich) bestehen wollen. Sie unterhalten Kontakte entlang der Wertschöpfungskette, nutzen aber auch Informationsquellen von Kollegen oder Intermediären. Es gehören überproportional viele große sowie wenig exportorientierte Unternehmen aus weitgehend allen Dienstleistungsbranchen dazu.

Die wenig profilierten Innovatoren haben ungünstige Wettbewerbsbedingungen und eher gering qualifizierte Beschäftigte. Sie führen zumeist bereits bekannte Neuheiten durch Kauf von Maschinen oder Ausrüstungsgegenständen in ihr Unternehmen ein. Sie unterhalten wenige Außenbeziehungen, in erster Linie nur mit Anbietern oder Konkurrenten. Es sind viele kleine Unternehmen aus den distributiven Dienstleistungen darunter, die nur für den Inlandsmarkt produzieren.

Auch auf diese Typen trifft eine äußerst ungleiche Verteilung zu. Die ersten beiden Typen mit hoch entwickelten Forschungs- und Entwicklungsstäben machen nur etwa 8% der Unternehmen aus. Hingegen gehört fast die Hälfte der Unternehmen zu den kostenorientierten Innovatoren (48%). Auf die marktorientierten Innovatoren entfallen 21% und auf die wenig profilierten Innovatoren 23%.

Die ersten beiden Gruppen sind potentielle Adressaten einer Tiefenförderung, während die drei letzten Gruppen überwiegend für eine Breitenförderung in Frage kommen.

6.2.2 Breitenförderung als Bestandsförderung

Das Ziel einer Breitenförderung ist es, möglichst viele Unternehmen wirtschaftspolitisch so zu unterstützen, sodass sie überleben können bzw. längerfristig existenzfähig bleiben. Durch eine Breitenförderung soll also ein Unternehmensbestand gesichert bzw. bewahrt werden. Für eine solche Förderung kann es arbeitsmarktpolitische Argumente geben, wenn der Marktaustritt von Unternehmen mit Beschäftigungsverlusten einhergeht. Es kann auch andere Rechtfertigungsgründe geben. Beispielsweise kann man vermeiden wollen, dass Geschäftsstraßen "veröden" (Vermeidung negativer externer Effekte). Oder man will eine flächendeckende Nahversorgung sicherstellen, damit auch weniger mobile Menschen Einkaufsgelegenheiten in ihrer näheren Wohnumgebung vorfinden. Allerdings besteht bei einer Breitenförderung immer die Gefahr, dass "falsche" Unternehmen gefördert werden. Es kann relativ leicht zu "Mitnahmeeffekten" oder zur Förderung von Unternehmen kommen, die längerfristig nicht existenzfähig sind.

Aus diesem Grund erscheint es sinnvoll, in erster Linie Unternehmen zu fördern, die langfristig hohe Überlebenschancen haben. In diesem Zusammenhang kann einer breit angelegten Innovationspolitik eine wichtige Rolle zukommen. Mittels Innovationspolitik kann also auch das Ziel einer längerfristigen Bestandssicherung verfolgt werden. Das hängt mit den Konkurrenzbedingungen zusammen, denen Kleinbetriebe des Dienstleistungssektors ausgesetzt sein können.

Sie können durch große Unternehmen (z. B. Handelsketten) unter Druck geraten, die auf Grund von größenabhängigen Produktivitätsvorteilen kosten- und preisgünstiger sind und durch ihr großes und oftmals vielfältiges Angebot eine höhere Kundenzufriedenheit (bzw. Konsumentennutzen) erzielen. Starke Konkurrenz kann weiters von billigen Unternehmen ausgehen, die durchaus auch klein sein, aber auf Grund von Faktorkostenvorteilen (Löhnen, Mieten) preisgünstiger anbieten können. Im Bereich der Arbeitskostenvorteile können insbesondere ausländische Anbieter im Vorteil sein. Derzeit wird den Wiener Unternehmen zumindest noch teilweise Schutz durch die "Übergangsfristen" im Dienstleistungsverkehr mit den angrenzenden Ländern Mittel-Osteuropas gewährt. Diese Marktzutrittsbarriere für Unternehmen aus den neuen EU-Mitgliedsländern wird jedoch in wenigen Jahren beseitigt sein. Schließlich können auch Unternehmen auf "besseren" Standorten im Vorteil sein, indem sie z. B. auf Grund des Unternehmensbestandes in ihrer Umgebung eine höhere Kundenfrequenz und/oder ein

höheres Umsatz- und Ertragspotential haben (positive externe Effekte). Die Attraktivität von Standorten ist oftmals auch von den Verkehrsverbindungen abhängig ("Erreichbarkeit"). So wurden und werden durch den U-Bahnausbau Geschäftsstraßen umbewertet: Geschäftsstraßen mit unmittelbarem U-Bahn-Anschluss gewinnen zulasten von Geschäftsstraßen mit schlechter Erreichbarkeit.

Angesichts solcher Konkurrenzbedingungen haben kleine Unternehmen auf ungünstigeren Standorten nicht allzu viele strategischen Alternativen zur Absicherung ihrer Überlebensfähigkeit. Ohne Standortwechsel haben Unternehmen grundsätzlich nur die Möglichkeit, dem preislichen Konkurrenzdruck durch Produktdifferenzierung bzw. Spezialisierung auszuweichen und damit das (längerfristige) Existenzrisiko zu verringern. Das setzt aber Innovationen voraus (insbesondere Produktinnovationen), um etwa Produkte in "Marktnischen" anbieten zu können. Teilweise kann das "Neue" auch in der Bereitstellung zusätzlicher Servicefunktionen (z. B. Hauszustellung, Ladenöffnungszeiten) für dieselbe Produktpalette bestehen. Jedenfalls ist die Wahrscheinlichkeit für einen Marktaustritt ohne Innovationen oder einen Standortwechsel größer, sei es durch Insolvenz oder eine Geschäftsaufgabe aufgrund zu niedriger Erträge (insbesondere bei Nachfolgeentscheidungen). Selbst ein Standortwechsel wird nicht ganz ohne Innovationen erfolgreich sein können, wenn etwa die Produktpalette an das Sortiment der Umgebung anzupassen ist.

Somit kann eine breit angelegte Innovationsförderung, die von dem Ziel ausgeht, dass möglichst viele Unternehmen innovativ sind, durchaus zur Bestandssicherung im traditionellen Unternehmensbestand beitragen. Mit einer solchen Politik sind grundsätzlich auch jene Unternehmen angesprochen, bei denen Innovationen nicht so wichtig erscheinen, wie z. B. bei vielen Branchen der distributiven Dienstleistungen (Einzelhandelsgeschäfte, Gastbetriebe, Friseurgeschäfte). Das bedeutet aber nicht, dass eine Breitenförderung durch Innovationspolitik mit einer reinen "Bestandspolitik" identisch wäre. Sie ist nur Teilbereich einer umfassenden Bestandssicherung. Bestandspolitik ist eher eine "Querschnittsmaterie", die viele Bereiche (etwa auch Stadtplanung, Mietrecht, Steuerpolitik etc.) umfasst.

6.2.3 Breiter Innovationsbegriff

Eine Breitenförderung für kleine Dienstleistungsunternehmen setzt auch einen breiten Innovationsbegriff bei förderpolitischen Maßnahmen voraus. Gerade für diese Unternehmen sind Innovationen mehr als bloß die Einführung einer technologischen Neuerung. Gerade für diese Unternehmen sind nicht-technologische, organisatorische Innovationen sehr wichtig. Diese sollten aus einer Förderung nicht ausgeschlossen sein, sie sollten vielmehr ein selbstverständliches Element einer breiten Innovationsförderung bilden. Demnach wären förderbare Kosten nicht nur Aufwendungen für (interne) Forschung und Entwicklung, sondern auch für Design, Produkteinführung, intellektuelle Eigentumsrechte oder externe Forschung.

6.2.4 Erhöhung der Innovationsbereitschaft

Für nicht innovierende Unternehmen geht es zunächst einmal darum, die Vorteile von Innovationen auch für ihr Unternehmen zu erkennen. Es sollte das Bewusstsein gestärkt werden, dass für die längerfristige Existenzfähigkeit eines Unternehmens Innovationen zumeist unverzichtbar sind. Da diese Erkenntnis in einem kollektiven Lernprozess leichter vermittelbar ist, sollten Aktionen der Bewusstseinsbildung ("awareness") in zielgruppenspezifischen Kampagnen durchgeführt werden. Wenn Unternehmen mit ähnlichen Marktbedingungen und Problemen (etwa einer Branche) zusammenkommen und Ideen austauschen, dann fällt der Bezug zum eigenen Unternehmen leichter. Unternehmen, die bereits Innovationsaktivitäten durchführen oder Best-Practice – Beispiele können Vorbildfunktion übernehmen. Es erhöht sich auch die Akzeptanz, wenn nicht nur Experten, sondern auch Kollegen Informationen weitergeben. Auf diese Art und Weise können sich längerfristige Netzwerke eines "interaktiven Lernens" herausbilden und etablieren.

Mit dem Wunsch, Innovationen einzuführen, ist es allerdings noch nicht getan. Es bedarf auch eines Wissens über die Probleme und die Möglichkeiten ihrer Überwindung. Dabei geht es nicht nur um technologisches Wissen, sondern auch um organisatorisches Wissen oder Marktkenntnisse. Noch dazu, wo das meiste organisatorische Wissen in Klein- und Mittelunternehmen routinemäßig und implizit bzw. nicht-formalisiert vorhanden ist (*Smallbone et al.*, 2004). Im Anschluss zu "awareness"-Initiativen sollten also auch Beratungsaktionen durchgeführt werden. So sollte Hilfestellung in Bezug auf ein Innovationsmanagement angeboten werden, indem die Einstellung entsprechend qualifizierter Arbeitskräfte subventioniert wird.

Diese wirtschaftspolitischen Bewusstseins- und Beratungsaktivitäten sollten dem Einsatz anderer Instrumente (etwa der Finanzierung) vorgelagert sein. Eine breit angelegte Innovationspolitik sollte zuerst die wissensmäßigen Voraussetzungen schaffen, damit ihre übrigen Instrumente von möglichst vielen Unternehmen angenommen und "richtig" eingesetzt werden. Finanzmittel zur Verfügung zu stellen ist nicht genug, wenn die Unternehmen nicht die Management- und Organisationsfähigkeiten besitzen, einen Innovationsprozess effizient durchzuführen. Eine Breitenförderung sollte also pro- und interaktiv und nicht reaktiv angelegt sein. Auch die Durchführung einer Förderaktion ist eine Managementaufgabe, die in logisch aufgebauten Schritten abzarbeiten und mit gegenseitigen Lernprozessen verbunden ist. Evaluationen der Förderprogramme können diese Lernprozesse unterstützen.

6.2.5 Verbesserung der Qualifikation

Das Aus- und Weiterbildungssystem ist für das regionale Innovationssystem von entscheidender Bedeutung. Es bringt Wissenschaftler hervor, die in der Erzeugung von Wissen eingesetzt werden. Weiters bringt es Unternehmer hervor, die zur Stärkung ihrer Wettbewerbsfähigkeit Innovationsaktivitäten tätigen. Schließlich bildet es Kunden mit hohen, differenzierten Ansprüchen aus, die neue Produkte nachfragen und damit die Innovationstätigkeiten stimulieren. Empirische Untersuchungen haben bestätigt, dass mit zunehmender Qualität des Bildungssys-

tems der Output des Innovationssystems (gemessen durch die Zahl der Patente) steigt (Varsakelis, 2006).

Eines der Hauptprobleme innovationsbereiter Klein- und Mittelunternehmen ist es, dass sie nicht über die internen Kapazitäten verfügen, um nach Informationen suchen, externes Wissen aufnehmen und für die Unternehmenszwecke adaptieren zu können ("absorptive capacity"). Oft sind die Arbeitskräfte nicht qualifiziert genug, um mit externen Informationsträgern so kommunizieren zu können, dass Neues nutzbringend im Unternehmen eingesetzt werden kann. Zur Verbesserung der Qualifikationsstandards sind Maßnahmen im Ausbildungs- und insbesondere Weiterbildungsbereich vorzunehmen. So sollte eine hinreichende Menge von qualifiziertem Nachwuchs durch Schulen und Institutionen der akademischen Erstausbildung zur Verfügung stehen, gleichzeitig sollte auch die Weiterbildung des Humankapitalbestandes einen wichtigen Stellenwert einnehmen. Beispielsweise kann es um die Etablierung von "Lernkulturen" gehen, um den Beschäftigten eine Weiterbildung im Rahmen des "lebenslangen Lernen" zu ermöglichen. Im Allgemeinen wird mehr Wert darauf gelegt, Personen zu einem akademischen Abschluss weiterzuqualifizieren, als auf die Weiterbildung von im Beruf stehenden Akademikern (Rammer et al., 2004). Auch Innovationsseminare würden zur Verbesserung der innovatorischen Voraussetzungen beitragen.

Darüber hinaus können humankapitalbezogene Kompetenzen auch durch eine Erhöhung der Mobilität der Beschäftigten gestärkt werden. Arbeitskräfte sind vor allem Träger nicht kodifizierten Wissens, das mit einem Arbeitsplatzwechsel auf andere Unternehmen übertragen wird. Dabei geht es nicht nur um einen Wechsel von einem Unternehmen zu einem anderen, sondern beispielsweise auch um einen solchen aus Einrichtungen der Wissenschaft in jene der Wirtschaft (z. B. Personalaustauschprogramme).

6.2.6 Unterstützung der Netzwerkbildung

Die Förderung von Kooperationen zwischen einzelnen Akteuren im Innovationssystem ist einer der zentralen Ansatzpunkte in der Forschungs- und Innovationspolitik. Dabei hat Österreich große Fortschritte gemacht. In der letzten Dekade wurden die Kooperationsdefizite im österreichischen Innovationssystem weitgehend beseitigt (Schibany – Jörg, 2005).

Angesichts der zunehmenden Bedeutung von Wissen im Vergleich zur Information werden langfristig angelegte Netzwerke wichtiger. Sie sind Institutionen, in denen Wissen übertragen und interaktives Lernen ermöglicht wird. Durch Netzwerke können externe Effekte "internalisiert", Wissens-Spillovers kanalisiert und die Arbeitsteilung intensiviert werden. Auch wenn Kooperationen Innovationen stimulieren können (Fritsch, 2001) sind Netzwerke keine Voraussetzung für erfolgreiche Innovationen. Nahezu unverzichtbar erscheinen sie in erster Linie für komplexe und radikale Innovationen (Freel – Harrison, 2006). Für inkrementale Innovationen sind Netzwerke oft Ersatz für fehlende interne Kapazitäten (Kaufmann – Tödtling, 2003). Sie haben eine große Bedeutung als Impulsgeber für Innovationen, insbesondere wenn sie Kunden und potentielle Nutzer enthalten. Wenn durch Netzwerke eine "soziale Nähe" geschaffen

wird, dann wird Wissen von mäßiger Komplexität am leichtesten weitergegeben, während sich hoch-komplexes Wissen viel schwieriger übertragen lässt (Sorenson – Rivkin – Fleming, 2006).

Für Klein- und Mittelunternehmen sind Kooperationen ein Weg, um den Problemen beschränkter Ressourcen zu entkommen und Fixkosten zu teilen. Allerdings ist die Bereitschaft zu Kooperationen größenabhängig, große Unternehmen haben grundsätzlich mehr Kooperationen als kleine (Fritsch, 2001). Klein- und Mittelunternehmen gehen vielmehr relativ häufig informelle, nicht institutionalisierte und traditionelle, auf Vertrauen basierende und vielfältig angelegte Netzwerke ein (Kingsley – Malecki, 2004). Untersuchungen haben gezeigt, dass es relativ häufig zu einer Zusammenarbeit mit Kunden und Zulieferern kommt, wobei Kooperationen mit Zulieferern oftmals durch Outsourcing ausgelöst werden, also aus einer Substitution von Eigenfertigung durch Fremdbezug hervorgehen (Fritsch, 2000). Die Beziehungen zu Zulieferern oder Kunden sind auch weniger stark von räumlicher Nähe abhängig. Hingegen sind die Beziehungen mit Unternehmen außerhalb der Wertschöpfungskette seltener und zumeist räumlich enger begrenzt. Diese Standortabhängigkeit könnte ein Hinweis auf die Vorteilhaftigkeit einer räumlichen Konzentration von Branchen sein ("localisation economies"). Besonders kleine räumliche Reichweiten haben Kooperationen mit Forschungseinrichtungen. In der Zusammenarbeit von Unternehmen mit Forschungseinrichtungen spielt also die räumliche Nähe eine große Rolle (Fritsch, 2000). Daraus ergibt sich eine große Bedeutung von Universitäten und anderen Forschungseinrichtungen für die Leistungsfähigkeit von regionalen Innovationssystemen.

Allerdings kooperieren Klein- und Mittelunternehmen relativ selten mit wissenschaftlichen Einrichtungen. Dadurch lassen sich neue wissenschaftliche Forschungsergebnisse weniger rasch in innovative Produkte oder Prozesse überführen. Insbesondere für Unternehmen, die Forschung und Entwicklung betreiben, ist ein enger, mehr oder weniger regelmäßiger Kontakt mit Universitäten und anderen Forschungseinrichtungen vorteilhaft. Eine Zusammenarbeit kann beispielsweise durch die Förderung von "Verbundprojekten" ausgelöst werden, also Projekten, an denen große und kleine Unternehmen sowie Partner aus der Wissenschaft beteiligt sind. Für innovierende Unternehmen ohne Forschung und Entwicklung sind vor allem Netzwerke zum Zwecke kollektiven Lernens wichtig. Die Partner solcher Lernnetzwerke können Branchenkollegen oder Kollegen aus der Nachbarschaft (insbesondere bei distributiven Dienstleistungen) sein. Für unternehmensnahe Dienstleistungsunternehmen kann eine Zusammenarbeit mit Sachgütererzeugern sinnvoll sein, um spezielle Dienstleistungsfunktionen in das Warenangebot zu integrieren (encapsulation).

6.2.7 *Schwerpunktbildung (Tiefenförderung)*

Die Bildung von Schwerpunkten ist Teil einer selektiven Tiefenförderung. Durch eine thematische Fokussierung werden Produktivkräfte mit den Zielsetzungen gebündelt, in Spezialbereichen internationale Wettbewerbsfähigkeit oder ein markantes Standortprofil zu erreichen.

In der Geschichte der Forschungs- und Technologiepolitik hat es schon mehrere Phasen von Schwerpunktbildungen gegeben. Dabei wurden ältere Schwerpunkte meist nicht abgelöst, sondern neue kamen hinzu (Gassler – Polt – Rammer, 2006). Vor einigen Jahrzehnten lagen die inhaltlichen Schwerpunkte vor allem in der "Großtechnologie", d. h. in Technologiefeldern, in denen Forschung in einem hohen Maße durch Unteilbarkeiten (große Mindestgrößen von Forschungs- und Entwicklungsprojekten), lange Projektlaufzeiten und das Vorhandensein von großer und teurer Forschungsinfrastruktur geprägt ist ("klassische" Missionsorientierung). Typische Beispiele für solche, oft militärischen Zwecken dienliche Großtechnologien sind Raumfahrt, Nuklearforschung oder neue Verkehrstechnologien. Seit den siebziger Jahren verschieben sich jedoch die Prioritäten und die Mittel für Forschung und Entwicklung wurden auf neue Schwerpunkte umgeschichtet: Biotechnologie, Informations- und Kommunikationstechnologie, Nanotechnologie, Neue Materialien oder Umwelttechnologien bildeten neue, zivile "Schlüsseltechnologien". Die Förderung dieser Technologien hatte starke industriepolitische Ziele: Es sollte die industrielle Wettbewerbsfähigkeit in Bereichen gestärkt werden, in denen auf Grund von (statischen und dynamischen) Größenvorteilen Marktversagen vorliegt. Dazu kamen in den letzten zehn Jahren neue Schwerpunkte in stärker gesellschaftlich orientierten Themenfeldern ("Neue Missionsorientierung"). Die Ziele der thematischen Schwerpunktsetzung sind hier nicht mehr vorrangig auf neue Technologien, sondern auf die Lösung bestimmter gesellschaftlicher Problemfelder (z. B. demographischer Wandel, Gesundheit, Mobilität, Nachhaltigkeit, etc.) gerichtet. Damit werden zunehmend gesellschaftliche Gruppen in die Aktivitäten einbezogen, und die Zahl der beteiligten Akteure nimmt zu.

Ein Problem, das jeglicher Schwerpunktsetzung innewohnt, ist das Finden geeigneter Methoden zur Auswahl der thematischen Materien. Neben der Frage der Anwendung geeigneter sozialwissenschaftlicher Techniken (z. B. Technology Assessment, Technology Foresight) geht es vor allem auch um die Frage, ob die Festlegung der Schwerpunkte zentral und hierarchisch von oben (top down), oder eher dezentral von unten (bottom-up) erfolgen soll. Die Technologiefelder der klassischen Missionsorientierung und auch die zivilen Schlüsseltechnologien wurden überwiegend über einen "dirigistischen" top-down-Ansatz implementiert, während in der neuen Missionsorientierung Elemente eines bottom-up-Ansatzes aufscheinen. Gegenwärtig wird dem Markt bzw. den Entscheidungen der Marktteilnehmer größeres Vertrauen geschenkt. Von den wirtschaftspolitischen Entscheidungsträgern bzw. deren Beratungsorganen werden in erster Linie strategische Schwerpunkte gesetzt, die dann Signalcharakter und Anreizwirkungen für die Innovations- und Investitionspläne der Marktteilnehmer oder von wissenschaftlichen Institutionen haben (Gassler – Polt – Rammer, 2006).

Entscheidend für Schwerpunktsetzungen ist es, dass Wettbewerbs- und Standortvorteile aufgebaut werden. Das setzt eine Kontinuität in der Förderung voraus, zumindest bis zu jenem Punkt, ab welchem sich ein Schwerpunkt "selbst trägt", etwa weil "kritische Massen" erreicht wurden. "Verstärkende" Effekte sollten eine wichtige Rolle spielen, um die Standort- und Wettbewerbsvorteile langfristig absichern und die Unternehmen an die Region binden zu können. Solche Wirkungen können von positiven externen Effekten (Ballungsvorteilen) ausge-

hen. Bereits *Marshall* (1890 bzw. 1994) hat auf drei Erklärungen für solche Effekte räumlich konzentrierter Ballungsvorteile ("localisation economies") hingewiesen: 1) ein lokaler Pool von für eine bestimmte Branche besonders qualifizierten Arbeitskräften, 2) ein lokales Angebot von nicht-handelbaren Gütern (z. B. Infrastruktur) und 3) die Ausbreitung von räumlich gebundenem Wissen (technologische spillovers). Später kamen dann noch externe Effekte der Vielfalt als Argument für Ballungsvorteile hinzu, die auf Spillovers über mehrere Branchen hinweg basieren ("urbanisation economies"; *Jacobs*, 1968). Ein Nachlassen der verstärkenden Effekte kann zu negativen externen Effekten und letztlich zum Verlust der Wettbewerbsfähigkeit und der Standortvorteile führen. Diese Überlegungen zu externen Effekten bzw. zu Ballungsvorteilen wurden ab den neunziger Jahren wirtschaftspolitisch hauptsächlich in so genannten "Clusterkonzepten" angewendet.

Der Cluster-Ansatz ist eine Folge neuerer Sichtweisen, die den systemischen Charakter von Innovationsprozessen und deren Manifestation auf der Ebene nationaler und regionaler "Innovationssysteme" betonen (*Gassler - Polt - Rammer*, 2006). Dabei wird die Bedeutung von Kooperationen, sowohl horizontaler, vor allem aber auch vertikaler Art entlang der Wertschöpfungskette betont. Die Zusammenführung von Wissenschaft und Wirtschaft und die Unterstützung dieser verflochtenen Gebilde durch staatliche Institutionen kommen hinzu. Clusterkonzepte beziehen sich traditionell auf eher branchenspezifische und oftmals räumlich konzentrierte Spezialisierungen. Damit steht in dieser traditionellen Sicht daher die Eigenschaft von Clustern als Institutionen zur Internalisierung von branchenspezifischen Ballungsvorteilen ("localisation economies") im Vordergrund¹⁴⁰).

Nun sind Cluster nicht homogen, und nicht jede Art von Cluster kommt für eine Metropole wie Wien in Betracht. *Immarino - McCann* (2006) schlagen eine idealtypische Klassifizierung von Clustern vor, wobei sie ihrer Unterscheidung mit Transaktionskosten und technologischem Regime zwei Dimensionen zugrunde legen. Im Rahmen der hierbei unterschiedenen Clustertypen kommen für Wien zwei Arten von Clustern in Betracht: "Reine Agglomeration" (Pure agglomeration) und "Neues soziales Netzwerk" (New Social Network)¹⁴¹).

¹⁴⁰ Nun ist das Clusterkonzept, das auf *Porter* (1990) zurückgeht und eine Reihe von Weiterführungen und Anwendungen erfahren hat, nicht eindeutig definiert, sondern lässt eine Fülle von Interpretationen zu. Deshalb ist es schwer operationalisierbar und empirisch überprüfbar. Ein wirtschaftspolitisches Eingreifen ist nur dann gerechtfertigt, wenn Marktversagen auf Grund von technologischen spillovers vorliegt (im Unterschied zu pekuniären externen Effekten, die über den Markt in Form niedrigerer Transport- oder Transaktionskosten übertragen werden; vgl. *Alecke - Untiedt*, 2006). Umstritten ist, ob Regionen mit Clustern eine bessere wirtschaftliche Entwicklung nehmen. Jedenfalls gibt es Untersuchungen, die zeigen, dass zu Clustern gehörende Unternehmen viel innovativer und produktiver sind als unverbundene Unternehmen (z. B. *Aharonson - Baum - Feldman*, 2004).

¹⁴¹ Die anderen Clustertypen, die *Immarino-McCann* (2006) unterscheiden, sind: "Industriekomplexe" (Industrial complex) und "Alte soziale Netzwerke" (Old social networks). Für "Industriekomplexe" sind große Unternehmen auf Märkten mit oligopolistischen Konkurrenzbedingungen, stabile Unternehmensbeziehungen entlang der vertikalen Wertschöpfungskette, geschlossene Mitgliedschaft zum Cluster mit hohen Ein- und Austrittsbarrieren, routinisiertes, nicht-übertragbares, unternehmensintern aufgebautes Wissen und geringe technologische Möglichkeiten charakteristisch. Typisch für diesen Cluster sind etwa Standortverbünde der Stahl- oder Chemischen Industrie. "Alte soziale Netzwerke" sind hauptsächlich durch Vertrauens- und Loyalitätsbeziehungen zwischen Unternehmen unterschiedli-

Ein Cluster vom Typ "Reine Agglomeration" kommt deshalb für Wien in Betracht, weil er für urbane Standorte charakteristisch ist. Unter Transaktionskostenaspekten herrscht hier ein Markt mit vielen kleinen Unternehmen (ohne oder mit geringer Marktmacht) unter Wettbewerbsbedingungen vor. Überwiegend vollständige Konkurrenz (teilweise auch monopolistische Konkurrenz mit Qualitätswettbewerb) lässt eine nur beschränkte Aneignung von Innovationserträgen zu. Die Beziehungen zwischen den Unternehmen sind vorübergehend, wechselhaft und nicht auf längerfristiger Loyalität aufgebaut. Die Mitgliedschaft zum Cluster ist offen, er ist kein "Club" zur Internalisierung von externen Effekten. Zutrittskosten bestehen lediglich in den (höheren) Boden- bzw. Mietkosten städtischer Standorte. Die Ballungsvorteile ergeben sich hauptsächlich aus Spillovers, die sich über Branchen hinweg ausbreiten und niedrigen Transaktionskosten. Das Wissen ist kodifiziert, zumeist in öffentlichen Einrichtungen entstanden und übertragbar. Deshalb sind unternehmensexterne Innovationsquellen für überwiegend wissensintensive Unternehmen wichtig. Die Wissensbasis ist vielfältig, und der technologische Entwicklungspfad ist prozess- und problemlösungsorientiert mit mittelmäßigen technologischen Opportunitäten und geringen Kumulationsmöglichkeiten. Typische Nutzer eines Clusters dieses Typs sind unternehmensnahe Dienstleistungen.

Ein Cluster vom Typ "Neue soziale Netzwerke" baut wie jedes "soziale Netzwerk" auf Vertrauens- und Loyalitätsbeziehungen zwischen Unternehmen auf, die aus gemeinsamen Erfahrungen resultieren. Typisch für ein "Neues soziales Netzwerk" (im Gegensatz zu einem "Alten sozialen Netzwerk") ist die große Bedeutung von nicht kodifiziertem ("tacit"), neuem, nur innerhalb von Lernnetzwerken übertragbarem Wissen. Das Lernnetzwerk setzt räumliche Nähe voraus. Neue soziale Netzwerke sind deshalb räumlich konzentriert, wenngleich die Beziehungen weit über die eigene Region hinausreichen können. Der technologische Entwicklungspfad lässt hohe, radikal neue, aber unsichere technologische Optionen zu. Die Wissensbasis ist wenig kumulierbar, sie wird hauptsächlich von Wissenschaften "genährt", die in privat-öffentlichen Partnerschaften organisiert sind. Schwankungen kennzeichnen die Marktverhältnisse, es kommt zu vielen Ein- und Austritten mit vielen Gründungen und volatilen Marktanteilen. Typisch für "Neue soziale Netzwerke" sind nicht extrem spezialisierte High-Tech-Cluster, die von forschungs- und entwicklungsintensiven Klein- und Mittelunternehmen getragen werden.

6.2.8 Koordination und Kohärenz

Koordination und Kohärenz sind Anforderungen an das technologiepolitische Fördersystem, die notwendig geworden sind, weil sich die Forschungs- und Innovationspolitik immer mehr zu einem umfassenden Querschnittsbereich entwickelt hat. Das Spektrum der angesprochenen

cher Größen, eine teilweise offene Mitgliedschaft, prozessorientierte und auf Kundenbedürfnisse abgestimmte technologische Entwicklungspfade mit geringen technologischen Möglichkeiten, eine deutlich kumulierbare Wissensbasis und unternehmensexterne Innovationsquellen (mit Informationen überwiegend innerhalb räumlich konzentrierter Netzwerke) gekennzeichnet. Typische Beispiele sind die "Industriedistrikte" des Bekleidungssektors in der Emilia-Romagna.

Politikfelder reicht von der Bildungs- über die Wissenschafts-, Technologie- und Industriepolitik bis zur Wettbewerbs-, Wirtschafts- (z. B. Steuerrecht, Unternehmensrecht, Kapitalmarktregulierung) und Sozialpolitik (z. B. Arbeitsrecht, Migrationspolitik). Deshalb ist die Innovationspolitik durch "horizontale" Politiken zu ergänzen bzw. sollte versucht werden, die verschiedenen, die Innovationsfähigkeit beeinflussenden Politikbereiche zu einer integrierten Politik zu verzahnen (Rammer et al., 2004).

Es bedarf Koordinierungs- und Abstimmungsmechanismen, welche die verschiedenen Akteure zusammenbringen. So werden häufig Institutionen (wie z. B. "Räte") eingeführt, die fachlichen Rat geben und koordinierend wirken sollen. Eine effektive Koordination bzw. die faktische Kohärenz der Forschungs- und Innovationspolitik können solche Räte allerdings nicht gewährleisten. Dazu fehlt ihnen sowohl die formale Entscheidungskompetenz als auch der politische Rückhalt (Rammer et al., 2004). Solchen Expertengruppen kommt die Rolle der inhaltlichen Vorbereitung und Beratung von Politikmaßnahmen, der Abstimmung zwischen Stakeholdern und der konzeptionellen Begleitung von Forschungsstrategien zu. Strategiepapiere und Innovationskonzepte beinhalten typischerweise die mittelfristig orientierten Ziele, Leitlinien und Ansatzpunkte der Forschungs- und Innovationspolitik. Die Strategiepapiere sollten die verschiedenen von der Forschungs- und Technologiepolitik angesprochenen Politikbereiche konzeptionell unter ein gemeinsames Dach zusammenführen, um so die Koordination von Politikmaßnahmen zu erleichtern und die Verantwortung anderer Politikbereiche für die Forschungs- und Entwicklungspolitik aufzuzeigen. Weiters können sie als inhaltlicher Bezugsrahmen dienen, auf dem Konzepte zu Teilbereichen der Forschungs- und Informationspolitik ebenso wie Strategiepapiere einzelner Verwaltungseinheiten aufbauen. Die Strategiepapiere können gegebenenfalls auch eine Internationalisierung des Fördersystems anregen, wie dies z. B. in Finnland der Fall ist (Rammer et al., 2004). Schließlich wird durch die Vorgabe von quantifizierten und zeitlich fixierten Zielen (wie z. B. in den Lissabon-Zielen) versucht, die Richtung der Strategie transparenter zu machen und die Nachprüfbarkeit des Umsetzungserfolgs zu erhöhen (Rammer et al., 2004).

In einem dezentralen Fördersystem, wie es etwa in Österreich vorliegt, sollte eine Subsidiarität zwischen den Kompetenzen der Gebietskörperschaften vorliegen, um Redundanzen und Unübersichtlichkeiten zu reduzieren und die Effizienz der Förderpolitik zu erhöhen. Die regionale Förderung sollte ergänzend zur Bundesförderung sein und dort zum Einsatz kommen, wo z. B. Informationsvorteile aus der Nähe zu den Adressaten genutzt werden können oder wo gezielt auf regionsspezifische Probleme eingegangen werden soll.

Im operativen Bereich sollten die Zuständigkeiten durch eine Verringerung der Zahl der Förderstellen und die Etablierung von möglichst nur einer Umsetzungsstelle je Aktionsfeld gebündelt werden. Die Zusammenführung auf wenige Umsetzungsstellen ergibt sich aus dem Umstand, dass durch die Ausweitung des Adressatenkreises Instrumente verschiedenster Art eingesetzt werden. Idealerweise sind One-Stop-Shops vorzusehen, wo sich eine Stelle eines Förderfalls in all seinen administrativen Verzweigungen annimmt.

Eine weitere Anforderung an ein effizientes wirtschaftspolitisches Fördersystem ist der Einsatz von Instrumenten der Evaluierung und internationaler Politikvergleiche (Benchmarking und Best practice). Evaluationen stellen ein Schlüsselement eines ergebnisorientierten Managements zur Verbesserung des Innovationssystems dar. Mit Evaluationen wird geprüft, ob staatliche Eingriffe in das Innovationssystem effektiv waren und effizient ausgeführt wurden. Evaluationen werden als wichtige Lernhilfe und als Ausgangsbasis für die Gestaltung und Modifikation forschungspolitischer Programme oder Maßnahmen angesehen. Politischen Entscheidungsträgern und Programm-Managern sollten Entscheidungshilfen für die Konzeption und Modifikation von Politikmaßnahmen, Programmen und Initiativen in die Hand gegeben werden. Die Politik- oder Programmeffektivität der Forschungs- und Innovationspolitik sollte in periodischen Abständen überprüft werden, um substitutive Forschungs- und Förderaktivitäten zu vermeiden sowie Wege zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für Innovationsaktivitäten aufzuzeigen (*Rammer et al., 2004*).

6.2.9 Strategisches Resümee

Aus diesen wirtschaftspolitischen Implikationen ergibt sich – zusammenfassend – folgendes strategisches Kerngerüst in Bezug auf das "Design" einer Innovationspolitik für Wien.

Es wird von einer wirtschaftspolitischen Strategie ausgegangen, durch welche die Chancen der Wissensökonomie in einer globalisierten Umgebung und der spezifischen Standortvorteile Wiens genutzt werden sollen. Weiters wird ein durchmisches Portfolio unterstellt, das nicht einseitig auf riskante Leitprojekte der Spitzenforschung ausgerichtet ist, sondern auch Elemente enthält, die möglichst viele Menschen betrifft. Damit soll eine soziale Desintegration und Erosion hintan gehalten werden. Andererseits sollte aber auf Spitzenforschung nicht verzichtet werden. Wien sollte im internationalen Städtewettbewerb eine Rolle als spezifisches Exzellenzzentrum einnehmen. Daraus folgt, dass auch die Forschungs- und Technologiepolitik Elemente der Breiten- wie Tiefenförderung enthalten sollte.

Die Breitenförderung zielt darauf ab, dass möglichst viele Unternehmen innovativ sind bzw. möglichst viele Innovatoren forschen und entwickeln. Das Ziel ist ein möglichst effizientes und effektives "Up-grading" der bestehenden Elemente des Wiener Innovationssystems und die Steigerung ihrer Absorptionsfähigkeit. Dabei sollten insbesondere das dynamische Nachfragepotential von CENTROPE und wo möglich auch die regionale öffentliche Nachfrage (etwa über e-government oder e-procurement sowie über Infrastrukturinvestitionen) genutzt werden. Der Aufbau von grenzüberschreitenden regionalen Märkten ist eine wichtige Phase in der Entwicklung vieler kleiner Dienstleistungsunternehmen. In den neuen Mitgliedsländern liegt auf Grund ihres Aufholprozesses eine starke Nachfragedynamik vor. Zudem bietet die Wissensökonomie ständig neue technologische und organisatorische Möglichkeiten für die öffentliche Verwaltung sowie auch für die Infrastruktur. Darüber hinaus wird die Leistungsfähigkeit der Infrastruktur auch durch den Wandel in der Bevölkerungsentwicklung herausgefordert.

In der Breitenförderung müssen monetäre Instrumente nicht im Vordergrund stehen. Zweckmäßig erscheint vor allem die zielgruppenspezifische Förderung von Kooperationen und Netzwerken, um Wissens-Spillovers zwischen bestehenden Unternehmen oder Organisationen zu stimulieren. Durch die Auswahl von Zielgruppen sollen kollektive Erfahrungen und Lerneffekte von Akteuren mit ähnlichen Wettbewerbsbedingungen ermöglicht werden.

Die Lernnetzwerke sollen offen und internationalisiert sein, um etwaige Schwächen in den regionalen Bildungsorganisationen zu überwinden. Dabei sollten die Kontakte mit dem Ausland (außerhalb von CENTROPE) teilweise auf kompetente Partner mit Intermediärfunktionen gebündelt werden, um den unterschiedlichen räumlichen Reichweiten von Kooperationen mit bestimmten Partnern gerecht werden zu können. Diese "zentralen" Kooperationsknoten können Technologiezentren oder andere leistungsfähige Bildungs- oder Beratungseinrichtungen sein. Aufgabengebiete von Netzwerken in der Breitenförderung sind Bewusstseinsbildung, Beratung sowie Aus- und Weiterbildung. Diese sind wichtige Phasen in einem Förderprozess, die der eigentlichen Finanzierungsförderung von Innovations- oder Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten teilweise vorangehen. Ergänzend zu Bewusstseinsbildungs- und Beratungsaktionen können auch Investitionen in Standortinfrastrukturen (wie Gewerbehöfe, Gründerzentren) zielführend für eine Breitenförderung sein.

Die Tiefenförderung zielt darauf ab, dass Unternehmen in Spezialbereichen bzw. mit Spezialprodukten international konkurrenzfähig werden. Dabei wird nicht so sehr auf Imitation (z. B. Wien als "schneller Zweiter"), als auf Exzellenz Wert gelegt. Eine Tiefenförderung ist für Wien deshalb wichtig, weil Metropolen langfristig auf hochwertige Güter und Dienstleistungen spezialisiert sein müssen, um keine Wohlstandseinbußen hinnehmen zu müssen. Das bedeutet auch, dass eine Strategie eines "Technologienehmers", die für Österreich lange Zeit erfolgreich war, längerfristig nicht aufrechterhalten werden kann, weil sich die internationale Konkurrenz vergrößert hat (etwa durch die neuen EU-Mitgliedsländer). Wenn Österreich auf eine Strategie der "Know-how-Führerschaft" umsteigen muss, wie dies jüngst im WIFO-Weißbuch empfohlen wurde, dann wohl auch seine Metropole mit ihrem überlegenen Humankapitalbestand.

Als Vorreiter sollte Wien aber kein reiner Lieferant von für den Export bestimmten Know-how sein. Vielmehr sollten möglichst viele Ergebnisse von Forschung und Entwicklung auch in der Region von CENTROPE weiterverarbeitet werden, um möglichst große Wertschöpfungseffekte zu erzielen. Die Region CENTROPE kann zugleich auch als Reservoir für sehr gut ausgebildete oder auszubildende Arbeitskräfte gesehen werden. Das wichtigste methodische Instrument ist die Förderung von Clustern, wodurch positive externe Effekte entlang der Wertschöpfungskette sowie zwischen Wissenschaft und Wirtschaft internalisiert und kanalisiert werden.

Tragendes Element einer Clusterförderung sind Kompetenzzentren als zentrale Kooperationsstelle zwischen Forschung und Wirtschaft. Die Akteure von Clustern sollen hochqualifiziert und kompetent sein, was teilweise institutionalisierte Kontakte mit dem Ausland voraussetzt. Diese internationalen Kontakte sollten in den universitären oder außeruniversitären Forschungsein-

richtungen des Kompetenzzentrums zusammenlaufen. Ergänzend dazu sollten auch Akteure aus dem Ausland für einen mehr oder weniger langen Aufenthalt in der Region gewonnen werden, um die Qualität der Cluster anzureichern. Das setzt das Vorhandensein bzw. den Aufbau von Standortvorteilen voraus. Die Ansiedlung bzw. temporäre Zuwanderung von Akteuren erhöht auch das Potential für hochwertige "spin-offs", d. h. Unternehmensgründungen, die von ehemaligen Beschäftigten in bestehenden Unternehmen oder wissenschaftlichen Organisationen vorgenommen werden.

Aus dieser durchmischten Zielsetzung folgt, dass das Fördersystem kohärent und koordiniert sowie lernfähig sein soll. Diese Anforderungen beziehen sich nicht nur auf die strategische, sondern auch auf die operative Ebene. Auf Grund der zunehmenden Bedeutung von nicht-monetären Elementen ist ein Fördermanagement erforderlich, in dem durch moderne Managementtechniken eine Koordinierung der Förderaktionen auch in zeitlicher Abfolge erfolgen kann. So sollten öffentliche Finanzierungsaktivitäten nicht am Beginn einer Förderaktion stehen, sondern erst dann einsetzen, wenn durch die nicht-monetären Instrumente die Bereitschaft der Unternehmen zu Innovationen bzw. Forschung und Entwicklung erhöht worden ist. Bei den monetären Maßnahmen ist zu bedenken, dass Wien nur subsidiär zum Bund eigene Aktionen der direkten Förderung verfolgen soll. Die Lernfähigkeit des Fördersystems setzt Monitoring- und Evaluierungsmechanismen voraus.

Diese drei Säulen (Breiten-, Tiefenförderung, effizientes und effektives Fördersystem) bilden das "Gerüst" für die Frage, ob und in welchen Bereichen das Wiener Innovationssystem auf Grund der wirtschaftspolitischen Implikationen adaptiert werden soll.

6.3 Instrumente des Wiener Fördersystems

6.3.1 Ausgangslage

Gemessen am "European Innovation Scoreboard" der EU (2003), welcher das Innovationssystem anhand von 13 Indikatoren charakterisiert, ist Wien im nationalen Maßstab eindeutig führend. In einem internationalen Maßstab weist die Stadt jedoch durchaus auch Schwächen auf. Sie liegt in keinem der herangezogenen Indikatoren unter den Regionen mit den höchsten Werten (vgl. *Buchinger, 2006*). So ist die Forschungs- und Entwicklungsquote mit 3,4% (vom Bruttoinlandsprodukt) zwar höher als der europäische Zielwert für 2010. Die Zusammensetzung der F&E-Aktivitäten erscheint dagegen nicht optimal.

So liegt Wien gemessen am privaten Anteil des Forschungsaufwandes mit 56% in der Nähe des europäischen Durchschnitts, aber deutlich hinter dem europäischen Zielwert von 2/3 und auch hinter dem Österreich-Durchschnitt (64%; *Buchinger, 2006*). In der öffentlichen Forschung und Entwicklung spielen die Universitäten eine große Rolle. Wien ist als Bundeshauptstadt Standort von 9 Universitäten (von insgesamt 21 in Österreich). An den Wiener Universitäten macht der Anteil ausländischer Studenten immerhin 17% aus, was auf eine gewisse

"Offenheit" hinweist (*Buchinger, 2006*). Für die privaten Ausgaben für Forschung und Entwicklung sind in Wien Tochtergesellschaften von internationalen Konzernen sehr wichtig. Wien hat einige Flaggschiffe, ihre Forschung ist aber nicht so angelegt, dass sie überdurchschnittlich viele Patente hervorbrächten (*Palme, 2003*). Forschungsintensive Innovationsstrategien, wie sie für Metropolen typisch sind, spielen in Wien eine eher nachrangige Rolle. Im Vordergrund stehen marktorientierte Zielsetzungen, in denen es primär um inkrementale Verbesserungen der Produktqualität geht (*Palme, 2003*).

Hinsichtlich der Partizipation am Innovationssystem lässt sich feststellen, dass relativ wenige Unternehmen aus Wien Innovationen einführen und sich zudem relativ wenige Innovatoren an Forschung und Entwicklung beteiligen. Die Beteiligung der Unternehmen an Innovationsaktivitäten entspricht in Wien (Innovatorenquote 39%) etwa dem Österreich-Durchschnitt (*Palme, 2003*). Das ist für Metropolen nicht ungewöhnlich, so haben etwa auch die deutschen Metropolen (im Unterschied zu den stärker industriell geprägten "Großstädten") nur eine durchschnittliche Innovatorenquote. Allerdings ist diese in deutschen Metropolen um fast 20 Prozentpunkte höher als in Wien. Die Innovatorenquote Wiens wird strukturell durch den geringen Anteil an Sachgüterproduzenten und einem dementsprechenden Übergewicht an distributiven Dienstleistungen gedämpft, ein Unterbesatz an Großunternehmen kommt hinzu. 16% der Wiener Unternehmen haben interne Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten vorgenommen. Dieser Anteil ist geringer als etwa in Österreich insgesamt (23%) oder in den deutschen Metropolen (41%).

Die Basis der forschenden und innovativen Unternehmen ist nicht nur relativ schmal, es gehen von diesen auch relativ wenige Impulse auf das gesamte Wiener Innovationssystem aus. *Tödting – Kaufmann* (2001) urteilen, dass die innere Integration des Wiener Innovationssystems nicht sehr fortgeschritten ist, sie typisieren es als "fragmentiert".

Diese Ausgangslage, die durch gewisse Schwächen bezüglich der "Tiefe" und "Breite" des regionalen Innovationssystems gekennzeichnet ist, stellt eine erhebliche Herausforderung für die Wiener Technologie- und Innovationsförderung dar.

Bevor die einzelnen Instrumente der Wiener Innovationsförderung beschrieben werden, soll kurz auf die Förderungen eingegangen werden, die im Jahre 2005 an Wiener Unternehmen ausgeschüttet wurden.

6.3.2 Ausmaß der Förderleistungen an Wiener Unternehmen

Die Wiener Förderinstitutionen haben im Jahr 2005 für die direkte Wirtschaftsförderung 25 Millionen Euro ausgegeben (*Geschäftsbericht WWFF, 2005*). Davon entfielen auf die Innovationsförderung 10,3 Millionen Euro. Die größten Beträge für die Innovationsförderung wendete das Zentrum für Innovation und Technologie (ZIT) auf: 6,4 Millionen Euro. Auf die Förderung der Creative Industries durch die Gesellschaft Departure entfielen 2,1 Millionen Euro, und der Wiener Wirtschaftsförderungsfonds WWFF förderte die Innovationstätigkeit der Unternehmen

mit 1,7 Millionen Euro. Von den 137 Förderfällen im Jahr 2005 entfielen auf ZIT 75, auf Departure 32 und auf den WWFF im Rahmen der Innovationsförderung 30. Die Förderbeträge pro Förderfall sind je nach Programm sehr unterschiedlich. Auf die Kleinunternehmen entfiel ein geringerer Förderbetrag je Förderfall (Gesamtsumme 1,6 Millionen Euro) als auf die innovativen Dienstleistungsunternehmen (2,2 Millionen Euro). Relativ hoch war die Förderintensität im Programm "Technologienetzwerk" (100.000 Euro), die jedoch nur einen Fall enthielt.

Übersicht 6.8: Ausmaß der Innovationsförderungen der Stadt Wien im Jahr 2005

	Fördersummen	Gesamt- investitionen	Förderfälle
	In Euro		
ZENTRUM FÜR INNOVATION UND TECHNOLOGIE (ZIT)			
Call Innovative Service Vienna 2005	2.211.740	8.130.000	21
Innovationssupport	890.751	2.883.240	14
Call Co Operate enlarged – Vienna 2005	1.339.788	4.800.983	11
Start Up	184.911	2.433.395	9
Call Vienna In Motion 2005	1.061.506	5.000.000	7
F&E–Public	373.714	773.589	7
Trans Koop Wien	220.048	749.327	3
Produktfindung	37.500	218.965	2
Technologienetzwerke	100.000	682.400	1
Zwischensumme	6.419.958	25.671.899	75
DEPARTURE WIRTSCHAFT, KUNST UND KULTUR GMBH			
Creativ Industries–Förderungen	2.185.045	8.509.577	32
Zusätzlich WIENER WIRTSCHAFTSFÖRDERUNGSFONDS (WWFF)			
Call Innovationen in Kleinunternehmen	1.677.061	6.240.446	21
"Unternehmensdynamik"/Plusprämie	101.255	2.025.100	9
Zwischensumme	1.778.316	8.265.546	30
Insgesamt	10.383.319	42.447.022	137

Q: Geschäftsbericht WWFF.

Das Austria Wirtschaftsservice AWS ist eine zentrale Organisation der Bundesförderung. Manche Förderaktionen werden gemeinsam von AWS und WWFF durchgeführt. Im Jahr 2005 zeigte sich, daß auf Wiener Unternehmen relativ wenig Förderungen (bezieht sich auf sämtliche Förderungen, nicht nur auf Innovationsförderungen) des AWS entfielen. Das hängt in erster Linie damit zusammen, dass Wien nicht Bestandteil der nationalen Kulisse der Regionalförderung ist. Bis zu einem gewissen Grad spielt weiters auch mit, dass durch die Förderrichtlinien des AWS Unternehmen der Sachgüterproduktion gegenüber Dienstleistungsunternehmen tendenziell bevorzugt werden. Jedenfalls haben die stark von der Sachgüterproduktion geprägten Bundesländer Oberösterreich und Steiermark zumeist Anteile an den AWS-Förderungen, die höher sind, als es deren Bruttoregionalprodukt entspricht. Hingegen ist der Anteil von Wien sowohl bei den Haftungen als auch bei den Krediten/Darlehen und den Zuschüssen

zumeist deutlich niedriger als der Anteil Wiens an der gesamten Wertschöpfung (2004 nominal 27,1%). Am meisten in Anspruch genommen werden von Wiener Unternehmen die Haftungen, aber auch damit (23% der Förderfälle, 21,3% der Förderleistung) wird der Anteil Wiens am Bruttoregionalprodukt nicht erreicht. Besonders gering ist die Inanspruchnahme von Krediten und Zuschüssen durch die Wiener Unternehmen. Bei den Krediten/Darlehen entfallen nur 6% und bei den Zuschüssen 9,4% der Förderfälle auf Wiener Unternehmen. Besonders niedrig ist der Anteil Wiens an den Förderleistungen in Form von Zuschüssen (4,9%).

Übersicht 6.9: Regionale Verteilung der AWS-Förderungen 2005

	Haftungen				Kredite und Darlehen				Zuschüsse			
	Förderfälle		Förderleistung		Förderfälle		Förderleistung		Förderfälle		Förderleistung	
	Anteil in %	In 1.000 Euro	Anteil in %		Anteil in %	In 1.000 Euro	Anteil in %		Anteil in %	In 1.000 Euro	Anteil in %	
Wien	242	23,0	83.652	21,3	16	6,0	53.068	10,3	315	9,4	6.218	4,9
Niederösterreich	182	17,3	59.114	15,1	47	17,6	79.762	15,4	443	13,3	18.653	14,7
Burgenland	38	3,6	34.188	8,7	18	6,7	24.908	4,8	175	5,2	7.414	5,8
Steiermark	104	9,9	48.116	12,3	61	22,8	103.539	20,0	587	17,6	28.109	22,2
Kärnten	76	7,2	20.557	5,2	19	7,1	33.100	6,4	290	8,7	12.926	10,2
Oberösterreich	235	22,3	67.105	17,1	60	22,5	121.375	23,5	881	26,4	28.722	22,7
Salzburg	68	6,5	19.796	5,0	17	6,4	36.027	7,0	190	5,7	5.735	4,5
Tirol	55	5,2	20.458	5,2	17	6,4	36.148	7,0	214	6,4	5.298	4,2
Vorarlberg	36	3,4	17.987	4,6	12	4,5	28.602	5,5	222	6,7	3.079	2,4
Ausland	18	1,7	21.343	5,4	-	-	-	-	18	0,5	10.617	8,4
Insgesamt	1.054	100,0	392.316	100,0	267	100,0	516.529	100,0	3.335	100,0	126.771	100,0

Q: AWS-Geschäftsbericht, WIFO-Berechnungen.

6.3.3 Instrumente der Bewusstseinsbildung und Beratung

Im Bereich von Bewusstseinsbildung und Beratung werden Instrumente eingesetzt, die sowohl uneingeschränkt gelten und damit eine Breitenförderung unterstützen, als auch auf Cluster bezogen sind und damit einer Tiefenförderung entsprechen (Übersicht 6.10).

Eine Form der Unterstützung sind Businessplanwettbewerbe, in deren Rahmen die besten innovativen und realisierbaren Geschäftskonzepte prämiert werden. 2005 wurden drei Businessplanwettbewerbe (BOB, I2B-Ideas to business & go, UNIUN) durchgeführt, wovon sich einer auf einen Clusterbereich (BOB für Life Sciences) bezog.

Vom Wiener Wirtschaftsförderungsfonds (WWFF) werden verschiedene Beratungsaktionen angeboten, die zwar für Unternehmen aus allen Branchen gelten, aber dennoch nicht allgemein zugänglich sind, weil bestimmte Gruppen von Unternehmen bevorzugt werden: Frauenservice, Europaservice, Gründungsservice, Investorenservice und Wirtschaftsservice. Das WWFF-Frauenservice begleitet Gründerinnen und Jungunternehmerinnen auf dem Weg in eine erfolgreiche Selbstständigkeit. Das Angebot reicht von der ausführlichen Erstberatung

über die Hilfe bei der Erstellung von Unternehmensstrategien bis hin zur Vermittlung von günstigen Büros. Daneben bietet diese Servicestelle auch Beratung über Finanzierungs- und Förderungsmöglichkeiten an. Eine ähnliche Zielsetzung verfolgt das WWFF-Gründungsservice, das sich an alle Gründungsinteressierte wendet. Das WWFF-Europaservice ist eingerichtet, um Unternehmen eine Hilfestellung in Bezug auf EU-Förderungen zu geben. Das Angebot des Europaservice umfasst eine Analyse der in Frage kommenden Fördermöglichkeiten, die Bereitstellung der Ausschreibungsunterlagen, Hilfe bei der Antragsstellung, Weiterleitung an die offiziellen Einreich- oder Beratungsstellen, Beratung zur Projektfinanzierung, Vernetzung mit Partnern, Seminare in Wien und in Brüssel und in Einzelfällen Unterstützung beim Projektmanagement. Das WWFF-Investorenservice ist eine zentrale Ansprechstelle für internationale Investoren und Unternehmen, die eine Niederlassung in Wien planen bzw. sich für den Wirtschaftsstandort Wien interessieren. Schließlich ist das WWFF-Wirtschaftsservice eine zentrale Beratungseinrichtung mit umfassenden, sämtliche Angelegenheiten des unternehmerischen Daseins betreffenden Aufgaben. Dezentral ist das "Regionale Wirtschaftsservice" organisiert, das in jedem Wiener Gemeindebezirk Unternehmen direkt vor Ort berät.

Ein informationsbezogenes Instrument des Zentrums für Innovation und Technologie (ZIT) ist F&E-Public. Dadurch soll die Akzeptanz neuer Ideen und Technologien in der (Fach) Öffentlichkeit erhöht werden. Unterstützt werden Vorhaben, die den Informationsaustausch zwischen Wissenschaft und Wirtschaft begünstigen. Darüber hinaus werden Projekte gefördert, welche die Öffentlichkeit über neue Technologien informieren und dazu beitragen sollen, Technologieängste abzubauen.

Auf die Bewusstseinsbildung und Beratung von clusterbildende Branchen ausgerichtet sind "INITS" und das "Technologie- und Innovationsmanagement". INITS ist ein universitäres Gründungsservice, das zwischen dem Bund (Förderprogramm AplusB des Bundesministeriums für Verkehr, Infrastruktur und Technologie), der Stadt Wien (ZIT) und zwei Universitäten (Universität Wien, Technische Universität Wien) eingerichtet wurde. Damit wird ein Anstieg der Zahl der akademischen spin-offs angestrebt. Geboten wird ein umfassendes Service (Bewusstseinsbildung, Beratung, Betreuung, Weiterbildung und Netzwerkbildung), das von der Geschäftsidee über die Konkretisierung des Geschäftskonzeptes bis zur Gründung und zum Markteintritt reicht. Der thematische Schwerpunkt liegt in den Bereichen Informations- und Kommunikationstechnologie sowie Life Sciences. Ein ebenfalls auf Branchen der Wiener Cluster ausgerichtetes Instrument ist das "Technologie- und Innovationsmanagement" des ZIT, wodurch in erster Linie die Bildung von Cluster-Netzwerken unterstützt wird.

Auch der Bund bietet selektive Instrumente für Bewusstseinsbildung und Beratung an. Die Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH (AWS) fokussiert ihre Beratungsleistungen auf "Awareness und Impulse" sowie auf "Verwertung von Know-how". "Awareness und Impulse" umfasst Beratung und finanzielle Unterstützung in "Zukunftsfeldern", die sich teilweise mit den Clusterbranchen von Wien überschneiden. Die "Verwertung von Know-how" ist ebenfalls ein

kombiniertes Beratungs- und Finanzierungsinstrument, das Wissenschaftler auf dem Weg zur Patentierung und Verwertung von Forschungsergebnissen unterstützt.

Übersicht 6.10: Wiener Technologie- und Innovationsförderung

	Träger	Förderart	Adressaten
Service und Support (ZIT)	Land	Bewusstseinsbildung, Beratung	eingeschränkt mit Schwerpunkt auf Clusterbranchen
INIITS (ZIT, BMVIT)	Land, Bund	Bewusstseinsbildung, Beratung/ Aus- und Weiterbildung	eingeschränkt auf Clusterbranchen
Businessplanwettbewerbe			
BOB Best of Biotech (AWS)	Bund	Bewusstseinsbildung, Beratung	eingeschränkt auf Clusterbranchen
I2B ideas to business & GO		Bewusstseinsbildung, Beratung	uneingeschränkt
UNIUN UNIversitätsabsolventInnen gründen UNternehmen		Bewusstseinsbildung, Beratung	uneingeschränkt
F&E Public (ZIT)	Land	Bewusstseinsbildung, Beratung	uneingeschränkt
Technologie- und Innovationsmanagement (ZIT, AWS)	Land, Bund	Bewusstseinsbildung, Beratung	eingeschränkt auf Clusterbranchen
Awareness		Bewusstseinsbildung, Beratung/ Finanzierung	eingeschränkt auf Clusterbranchen
Verwertung von Know-how		Bewusstseinsbildung, Beratung/ Finanzierung	eingeschränkt auf F&E
Frauenservice (WWFF)	Land	Bewusstseinsbildung, Beratung	uneingeschränkt
Gründungsservice (WWFF)	Land	Bewusstseinsbildung, Beratung	uneingeschränkt
Europaservice (WWFF)	Land	Bewusstseinsbildung, Beratung	uneingeschränkt
Investorenservice (WWFF)	Land	Bewusstseinsbildung, Beratung	uneingeschränkt
Wirtschaftsservice (WWFF)	Land	Bewusstseinsbildung, Beratung	uneingeschränkt
INTERDISK (WAFF)	Bund, Land	Aus- und Weiterbildung/ Finanzierung	uneingeschränkt
Stiftungsprofessuren (WWTF)	Land	Aus- und Weiterbildung/ Finanzierung	eingeschränkt auf Clusterbranchen
Innovationsassistentz (WAFF)	Land	Aus- und Weiterbildung/ Finanzierung	uneingeschränkt
Fachhochschulförderung (MA27)	Land	Aus- und Weiterbildung	eingeschränkt auf Schwerpunkte gemäß Förderrichtlinien
Technikbezogene Qualifizierung (WAFF)	Land	Aus- und Weiterbildung	uneingeschränkt
Clustersupportprogramm (WAFF)	Land	Aus- und Weiterbildung	uneingeschränkt
Innovationssupport (ZIT)	Land	Finanzierung	eingeschränkt auf F&E
Start-up (ZIT, FFG)	Land, Bund	Finanzierung	eingeschränkt auf F&E
Produktfindung (ZIT, ERP)	Land, Bund	Finanzierung	eingeschränkt auf sonstige Branchen
Technologienetzwerke (ZIT)	Land	Finanzierung	eingeschränkt auf Clusterbranchen
Vienna Spots of Excellence (ZIT)	Land	Finanzierung	eingeschränkt auf F&E
Technologie und Innovation (AWS)	Bund		
Finanzierung Hochtechnologie-unternehmen		Finanzierung	eingeschränkt auf F&E
Betriebliche F&E -Thematische Calls (ZIT)	Land	Finanzierung	eingeschränkt auf F&E
Innovation in Kleinunternehmen (ZIT)	Land	Finanzierung	uneingeschränkt
Kompetenzzentren (ZIT, Bund)	Land, Bund	Finanzierung	eingeschränkt auf sonstige Branchen
AWS Unternehmensdynamik (Plusprämie, WWFF)	Bund, Land	Finanzierung	uneingeschränkt
Wissenschaftliche Projekte -Thematische Calls (WWTF)	Land	Finanzierung	eingeschränkt mit Schwerpunkt auf Clusterbranchen
Wiener Wachstumsfonds (WWFF)	Land	Finanzierung	uneingeschränkt
Wiener Risikokapitalfonds (WKO)	Land	Finanzierung	uneingeschränkt
Urban II-ZAK 3/11 Kleinbetriebe (WWFF)	Land, EU	Finanzierung	uneingeschränkt
Ziel 2-ZAK 2/20 Kleinbetriebe (WWFF)	Land, EU	Finanzierung	uneingeschränkt
Strategische Allianz (ARCS)	Land	Finanzierung mit strategischem Schwerpunkt	eingeschränkt auf sonstige Branchen
Standortinfrastruktur (WWFF)	Land	Bauinvestitionen	teils uneingeschränkt, teils eingeschränkt auf Clusterbranchen

Q: MA 27, WIFO-Zusammenstellung.

6.3.4 Instrumente der Aus- und Weiterbildung

Im Bereich der Weiterbildung kommt dem Wiener ArbeitnehmerInnen Förderungsfonds (WAFF) eine zentrale Stellung zu. So werden im "Clustersupportprogramm" eine Fülle von maßgeschneiderten Maßnahmen zur Rekrutierung und Qualifizierung von Arbeitskräften geboten. Dadurch soll der Bedarf abgedeckt werden, wenn offene Stellen mangels qualifiziertem Arbeitskräfteangebot am Wiener Arbeitsmarkt nicht oder nur schwer besetzt werden können. Im Jahr 2005 lag der Schwerpunkt in den Bereichen EDV, Finanzdienstleistungen und Unterrichtswesen. Ein anderes Programm ist INTERDISK, welches ein dezentral organisierter Teil des Territorialen Beschäftigungspaktes Wien ist. Die Netzwerke von INTERDISK umfassen Organisationen, die an der Stärkung der lokalen Arbeitsmärkte (etwa Lehrlingsausbildung) in den Wiener Gemeindebezirken arbeiten.

Eine besonders wichtige innovationspolitische Institution des WAFF ist der "Innovationsassistent", wodurch zusätzliche Mitarbeiter für Innovationsprojekte sowie die Durchführung innovationsbezogener Weiterbildungsmaßnahmen von Klein- und Mittelunternehmen (für maximal 18 Monate) gefördert werden. Dadurch wird die (interne) Aufnahmefähigkeit für Know-how von Unternehmen gestärkt. Im Jahr 2003 wurden insgesamt 40 Förderansuchen genehmigt und eine Gesamtfördersumme von 1,88 Millionen Euro gewährt. Dadurch haben 92 Personen an Qualifizierungen teilgenommen (Geschäftsbericht WAFF).

Ebenfalls unter Beteiligung des WAFF (gemeinsam mit dem WWFF und dem Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit) wurde die "Technik Akademie Vienna Region" etabliert. Durch ein vorwiegend berufsbegleitendes Bildungsangebot soll die Qualifikation der Arbeitskräfte in der Vienna Region verbessert werden. Längerfristig soll daraus ein grenzüberschreitendes Bildungsnetzwerk für den Wirtschaftsraum CENTROPE entstehen. Die Bildungsangebote der Technik Akademie, die bisher in zwei Lehrgängen (in Wien und Krems) vermittelt wurden, sind speziell auf die Bedürfnisse von fertigenden Betrieben in Industrie und Gewerbe ausgerichtet.

Auf die tertiäre Ausbildung nimmt die Stadt Wien vor allem durch Fachhochschullehrgänge Einfluss. Im Rahmen von Ausschreibungen (Calls) werden Fachhochschullehrgänge und deren Qualitätssicherung gefördert. Inhaltlich orientieren sich die Lehrgänge vor allem an den Bedürfnissen der Cluster, insbesondere werden Bildungsangebote in der Biotechnologie, der Verkehrstechnik sowie im Informations- und Kommunikationsbereich geboten. Für kreative Industrien ist ein Lehrgang geplant.

Darüber hinaus sind "Stiftungsprofessuren" an den Wiener Universitäten und Fachhochschulen vom Wiener Wissenschafts- und Technologiefonds (WWTF) eingerichtet worden. Ziel ist es, die Wiener Forschungslandschaft durch hervorragende und renommierte Forscher und Forscherinnen zu bereichern, die in ein exzellentes Arbeitsumfeld eingebunden werden. Bisher sind vier Professorenstellen eingerichtet, sie beziehen sich großteils auf das Wiener Clusterprogramm (insbesondere Life Sciences).

6.3.5 Instrumente der Finanzierung

Die innovations- und technologiepolitischen Finanzierungsinstrumente für Wiener Unternehmen werden teilweise von der Stadt Wien gemeinsam mit dem Bund und teilweise von der Stadt Wien allein eingesetzt.

Eine gemeinsame Land-Bund-Aktion (WWFF mit AWS) ist das Innovationsprogramm "Unternehmensdynamik" (Plusprämie). Mit dieser Förderung soll das Innovationspotenzial von bestehenden und neu gegründeten kleinen und mittleren Unternehmen gefördert werden. Insbesondere soll die Anwendung neuer Informations- und Kommunikationstechnologien stimuliert werden. Die Plusprämie stellt eine Investitionsprämie dar, wobei sowohl materielle wie auch immaterielle Investitionen (wie Produktdesign, Marketing, Qualifikation) gefördert werden. Vom ZIT gemeinsam mit dem ERP-Fonds eingeführt wurde das Programm "Produktfindung", wodurch die Implementierung systematischer Ideen- und Produktfindungsprozesse in Wiener Unternehmen in einer sehr frühen Phase des Innovationsprozesses unterstützt wurde (etwa durch Finanzierung der Beratungskosten). Zielgruppe waren Unternehmen der Sachgüterproduktion und der produktionsnahen Dienstleistungen (mit weniger als 1.000 Beschäftigten). Dieses Programm wurde jedoch wieder eingestellt.

Anspruchsvoller sind die Anforderungen von "Start-up", welche ein gemeinsames Programm von ZIT und der österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft FFG ist. Mit diesem Programm sollen forschungsintensive, junge Unternehmen gefördert werden, um einen "Quantensprung" bei technologieorientierten Unternehmensgründungen zu erwirken. Ebenfalls auf Forschung und Entwicklung ausgerichtet sind "Kompetenzzentren", die gemeinsam vom Land Wien (ZIT) und dem Bund finanziert werden. Durch langfristig¹⁴²⁾ kooperative Forschungszusammenschlüsse zwischen mehreren Partnern aus Wirtschaft und Wissenschaft sollen hier international sichtbare Zentren gebündelter technologischer Kompetenz geschaffen werden. Im Rahmen von K-Plus, das vom Bundesministerium für Verkehr, Infrastruktur und Technologie verantwortet wird, wird die Errichtung von Kompetenzzentren als Forschungseinrichtungen gefördert. Im Rahmen von K-Ind und K-Net, die zum Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit ressortieren, werden industrielle Kompetenzzentren und Netzwerke, die unter der Führung von Industrieunternehmen stehen, unterstützt. In Wien sind etliche Kompetenzzentren aufgebaut worden, z. B. für Elektronik & Umwelt, e-Commerce, Fügetechnik, Sprachtechnologie, Austrian Aeronautics Research. Derzeit wird ein neues Kompetenzzentrenprogramm vorbereitet.

Die ausschließlich von der Stadt Wien finanzierten (zumeist ZIT) technologiepolitischen Programme sind überwiegend selektiv. Für breit angelegte Aktionen stehen eigene, in erster Linie vom WWFF geförderte Programme zur Verfügung (vgl. Abschnitt 4.2).

¹⁴²⁾ Die Kompetenzzentrenprogramme sind zunächst auf 7 Jahre befristet. Sie sind aber verlängerbar, um das Weiterbestehen aufgebauten Wissens zu gewährleisten.

Ein wichtiges Instrument ist hier die Förderung betrieblicher Forschung und Entwicklung durch thematisch abgegrenzte Wettbewerbe (Calls). Im Rahmen dieser Calls sollen die besten Forschungs- und Entwicklungsprojekte, die zu marktfähigen Produkt- oder Verfahrensinnovationen führen, gefördert werden. Diese Calls sind thematisch auf bestimmte technologische oder strukturelle Schwerpunktfelder (z. B. Life Sciences, Verkehr, Werkstofftechnologien, Kooperationen) der Wiener Technologiepolitik ausgerichtet. Eine spezielle Aktion (mittels dreier Calls) läuft derzeit als Innovationsförderung für wachstumsorientierte Kleinunternehmen. Mit dem Programm "Technologienetzwerke" unterstützt das ZIT Kooperationen zwischen Wirtschaft, Wissenschaft, Bildung und anderen Akteuren in spezifischen Technologiefeldern (etwa Clusterbranchen) oder an örtlichen Schwerpunkten (z. B. lokale Technologiezentren). In eine ähnliche Richtung geht das Programm "Vienna Spots of Excellence" (VSOE), wodurch mehrjährige enge Forschungsk Kooperationen zwischen Unternehmen (als Initiatoren) und Forschungseinrichtungen gefördert werden. Mit dem Programm wird das Ziel verfolgt, durch die Unterstützung grundlagenorientierter und industrieller Forschungsergebnisse sowie durch Förderung des Wissenstransfers zwischen Wirtschaft und Wissenschaft, international sichtbare Spots of Excellence zu schaffen. Für diese Zentren gibt es keine thematischen Vorgaben. Stärker auf die Förderung der Grundlagenforschung konzentrieren sich die Förderungen des Wiener Wissenschafts- und Technologiefonds (WWTF). Auch diese Förderungsaktion für Forschungseinrichtungen, die zumindest mittelfristig Nutzen- bzw. Verwertungsgesichtspunkte erkennen lassen, basiert auf Calls. Schwerpunkte waren bisher Life Sciences, Mathematik und Creative Industries.

In der Wiener Förderszene gibt es weiters zwei Institutionen der Eigenkapitalfinanzierung, die insbesondere für junge Unternehmen auf Grund mangelnder Kreditfähigkeit interessant sind: Wiener Risikokapitalfonds und der vor kurzem gegründete Wiener Wachstumsfonds. Der Wiener Risikokapitalfonds ist eine umfassende Unterstützungseinrichtung der Eigenkapitalzufuhr in Form von echten stillen Gesellschaftereinlagen ohne Substanzbeteiligung an mittelständische Wiener Unternehmen. Dieser Fonds umfasst vier Förderungsschwerpunkte: Gründungsdynamik, Innovationsdynamik, Anpassung an den Strukturwandel und Verbesserung der Stadtstruktur. Der Wiener Wachstumsfonds wird von dem Ziel geleitet, innovative Klein- und Mittelunternehmen in Expansionsphasen bzw. bei strukturellen Veränderungen zu unterstützen. Dies geschieht durch eine Mischung aus unternehmerischer Beteiligung und Finanzierungsformen wie Genussscheinen, Wandelschuldverschreibungen oder Mezzanindarlehen. Der Wiener Wachstumsfonds richtet sich hauptsächlich an technologieorientierten Produktionsunternehmen mit internationalen Absatzchancen.

Die Stadt Wien ist eine strategische Allianz mit dem Austrian Research Center Seibersdorf (ARCS) mit dem Ziel eingegangen, den Forschungs- und Hochtechnologiestandort Wien weiter zu stärken. Es sind längerfristige Forschungsprogramme vereinbart, die zu wissenschaftlichen Erkenntnissen führen sollen, die in der Wiener Wirtschaft umsetzbar sind. Konkret sind drei Programme vorgesehen: Systemforschung im urbanen Raum, Simulationstechnologien im Bereich intelligenter Verkehrssysteme sowie Energie und Quanteninformatik. Positiv sei ver-

merkt, dass mit Systemforschung im urbanen Raum ein "neues" missionsorientiertes Programm vorgesehen ist.

Über diese monetären und nicht-monetären Maßnahmen hinaus werden durch die der Wiener Innovations- und Technologiepolitik auch Standortinfrastrukturen bereitgestellt. In Wien sind eine Reihe von Technologieparks, Gewerbehöfen und Start-up-Centers errichtet worden. Die Technologieparks sind oftmals auf einige Technologiefelder spezialisiert und als Standorte für Cluster eingerichtet: z. B. Tech Gate Vienna, TECHbase Vienna, Campus Vienna Biocenter bis hin zum CATP-China Austria Technology Park.

6.3.6 Wiener Fördersystem: Resümee

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass das Wiener Fördersystem strategisch gut ausgerichtet ist: Es zielt sowohl auf eine Breiten- wie Tiefenförderung ab. Im Rahmen der Tiefenförderung werden vier Clusterkonzepte unterstützt. Von diesen sind jedenfalls Life Sciences und Creative Industries sowie der Informations- und Kommunikationscluster Ausrichtungen, die allgemein als "Zukunftsindustrien" angesehen werden. Insbesondere dem Wiener Cluster "Life Sciences" wurde bisher eine gute Entwicklung attestiert (*Jörg et al.*, 2006). Lediglich der Automotive Cluster ist eher untypisch für eine Metropole wie Wien, er entspricht weitgehend dem Clustertyp eines "Industriekomplexes". Er resultiert wohl aus dem vorhandenen Unternehmensbestand im Wiener Raum. Mit dem Aufbau einer Automobilindustrie in Westungarn und der Westslowakei kann dieser Cluster möglicherweise eine neue Ausrichtung und Funktion erhalten.

Weiters lässt sich feststellen, dass das Wiener Fördersystem umfassend und differenziert in dem Sinne ist, dass in jedem wichtigen Maßnahmenbereich Instrumente angeboten werden (Übersicht 6.10). Insbesondere wird auch im nicht-monetären Bereich Unterstützung geboten, und die monetären Instrumente sind größtenteils auf einen breiten Innovationsbegriff abgestimmt. Auch andere Untersuchungen kommen zu ähnlichen Ergebnissen (z. B. *Böheim - Leo - Redak*, 2001). Es liegt die Auffassung vor, dass das Wiener innovations- und technologiepolitische Fördersystem hinsichtlich der einzelnen Instrumente im Großen und Ganzen vollständig ist. Es fehlt kaum eines der für ein regionales Technologiefördersystem typischen Instrumente. Weiters werden wichtige strategische Dimensionen (wie Schwerpunktsetzungen, Netzwerkbildung) der Technologiepolitik abgedeckt (*Buchinger*, 2006).

Viele Förderungen sprechen auch Klein- und Mittel- sowie Dienstleistungsunternehmen an, indem der Adressatenkreis nicht auf bestimmte Branchen oder Unternehmensgrößen eingeschränkt ist. Im Gegenteil werden Klein- und Mittelunternehmen in vielen Fällen explizit als Förderungswerber angesprochen, und technologiepolitische Förderaktionen, die in erster Linie den Sachgüterproduzenten vorbehalten sind, sind eher die Ausnahme. Vor allem die Förderungen des Wirtschaftsförderungsfonds WWFF haben zumeist keine branchen- oder größenmäßigen Adressatenbeschränkungen. Demgegenüber und im Sinne klarer institutioneller Zuständigkeiten agiert das Zentrum für Innovation und Technologie ZIT komplementär, indem

es selektiv die Förderung von Forschung und Entwicklung als Schwerpunkt hat. Dadurch bleiben Klein- und Mittel- sowie Dienstleistungsunternehmen tendenziell unterrepräsentiert, da für diese Gruppen Forschung und Entwicklung eine geringere Rolle spielt. Ausgenommen sind die speziellen Aktionen zur Innovationsförderung von Kleinunternehmen und von innovativen, hochwertigen Dienstleistungen.

Die Anforderungen an moderne Governance-Strukturen dürften ebenfalls weitgehend erfüllt sein (vgl. *Buchinger*, 2006). Es gibt eine differenzierte Institutionenstruktur mit klaren Aufgabenteilungen zwischen den einzelnen Wiener Förderinstitutionen (z. B. WWFF, WWTF, ZIT, WAFF). Das ermöglicht ein professionelles und flexibles Herangehen an die Problembereiche. Die Koordination zwischen den diversen Fördereinrichtungen geschieht vielfach über gegenseitige Beteiligungen und/oder personelle Verflechtungen. Auch dürfte die Koordination mit den Einrichtungen der Bundesförderung (etwa im Rahmen der Kompetenzzentren) oder der EU-Förderpolitik (z. B. durch Euroservice) weitgehend funktionieren. In Bezug auf die Nachbarregionen gibt es Initiativen zur Zusammenarbeit ("Vienna Region", "CENTROPE"). Mit den "Calls" wurde ein modernes Förderinstrument eingeführt. Dadurch wird die Förderung auf eine vorab festgelegte maximale Zahl an Begünstigten beschränkt, was eine bessere Planbarkeit der benötigten öffentlichen Mittel bedeutet. Allerdings kann es dadurch auch zu einer Nicht-Berücksichtigung von qualitativ hochwertigen Anträgen kommen, Calls sind nicht unbedingt Instrumente einer umfassenden Breitenförderung. Schließlich wird dem von *Böheim – Leo – Redrak* (2001) festgestellten Mangel an Evaluierungen mittlerweile Rechnung getragen, so dass erste Schritte zu einem "lernenden" Fördersystem gesetzt wurden.

Diese positive Einschätzung bedeutet selbstverständlich nicht, dass das Wiener Fördersystem perfekt wäre. Das kann ein Fördersystem nie sein, durch die wechselnden Rahmenbedingungen besteht ein ständiger Ergänzungs- und Adaptierungsbedarf. Die folgenden Empfehlungen sollen hier einige Hinweise liefern.

6.4 Empfehlungen im Bereich Innovationsorientierung

Die hier angeführten Empfehlungen sind als Vorschläge zu betrachten, die in erster Linie als Anregung zur Diskussion dienen. Deshalb sind sie zumeist auch im Konjunktiv formuliert. Sie konnten auch nicht immer so konkretisiert werden, dass sie unmittelbar als wirtschaftspolitische Maßnahme umsetzbar sind; dieser Schritt wäre von den Vertretern der Förderinstitutionen zu leisten. Es wäre auch nicht immer sinnvoll, eine vorgeschlagene Maßnahme sofort im vollen Umfang einzuführen. Vielmehr kann es in etlichen Fällen sinnvoll sein, in einem ersten Schritt Pilotprojekte aufzusetzen, um daraus Erfahrungen zu sammeln.

Die Empfehlungen beziehen sich einerseits auf Instrumente der Tiefenförderung und andererseits auf solche der Breitenförderung.

Die **Vorschläge zur Tiefenförderung** enthalten im Einzelnen:

1. Ausweitung des Adressatenkreises auf
 - a) Projektteams (insbesondere im Schwerpunkt Creative Industries) und
 - b) internationale Förderwerber, sofern sie als Kooperationspartner in einem Schwerpunktbereich zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit beitragen. Im Zusammenhang damit wird auch die Förderung von internationalen Kooperationen empfohlen.
2. Förderung der internationalen Personenmobilität durch Subventionierung von Aufenthaltskosten, Vergabe von Stipendien oder Bereitstellung von "Gästewohnungen". Angesprochen sollten einerseits Wissenschaftler und Studenten aus dem Ausland werden, andererseits wäre auch der Auslandsaufenthalt von Wiener Wissenschaftlern im Ausland zu unterstützen. Bei den Wissenschaftlern sollte die Förderung auf Personen beschränkt sein, die in einem der Schwerpunktfelder tätig sind. Die Unterstützung von Studenten sollte breiter gefasst sein, was nicht heißen soll, dass sämtliche Disziplinen in Frage kommen müssen. Bei der Unterstützung von ausländischen Studenten sollte Zentraleuropa als Herkunftsgebiet besondere Beachtung finden.
3. Förderung von Betriebsansiedlungen, wobei die Akquisition auf folgende Zielgruppen fokussiert werden sollte: Ansiedlung von Konzernen mit einer Zentrale außerhalb Europas, die in Wien ein Headquarter für Europa errichten wollen, sowie von Konzernen für komplexe Dienstleistungen wie z.B. Service Integratoren, Qualitätskontrolleure oder Weiterbildner. Aus solchen Ansiedlungen könnten auch Unternehmensgründungen ("spin-offs") hervorgehen.
4. Errichtung eines Schwerpunktes (etwa in Form eines Clusters) für wissensintensive Dienstleistungen: diese sind nicht nur wegen ihrer Dynamik, sondern auch als Standortfaktor für eine moderne Wirtschaftsstruktur von Metropolen wichtig.
5. Modifikation oder Erweiterung des Schwerpunktes für Creative Industries auf einen multidisziplinären Ansatz im Bereich von Geistes-, Sozial- und Kulturwissenschaften sowie Künste unter der "Schirmherrschaft" der Medienwirtschaft als wichtigste Anwenderin und Verwerterin der wissenschaftlich-künstlerischen Ergebnisse. Dabei sollte eine Spezialisierung auf Themenkomplexe vorgenommen werden, in welchen Wien Standortvorteile auf Grund des Zugangs zu Informationsressourcen aufweist. Als Beispiel wird ein Themenkomplex mit dem Titel "Politische Integration und Desintegration Europas " angeführt.
6. Ergänzung des "top-down"-Ansatzes in den inhaltlichen Schwerpunktsetzungen durch "bottom-up"-Elemente in Form von "offene Calls" in regelmäßigen Abständen, um die Spezialisierungen nicht nur auf Entscheidungen "von oben" zu beschränken.

Die **Vorschläge zur Breitenförderung** enthalten im Einzelnen:

7. Förderung der Kooperationen zwischen Industrie und Dienstleistungen im Sinne der Anreicherung von Industriewaren um Dienstleistungen. Diese sogenannte "Encapsulation" wird für die Konkurrenzfähigkeit zunehmend wichtiger, es würde ein servo-industrieller Sektor gestärkt und ein wichtiger Schritt zur Modernisierung der Wirtschaftsstruktur gesetzt. Vorgeschlagen wird daher die Unterstützung von Aktionen, in denen Sachgüterproduzenten und Dienstleister gemeinsam innovative Ideen entwickeln. Bei dazu erforderlichen Kooperationen sollten auch Unternehmen aus der größeren CENTROPE-Region gefördert werden.
8. Zielgruppenspezifische Bewusstseins- und Beratungsaktionen zur Erhöhung der Beteiligung von Wiener Unternehmen an Innovationen oder Forschung und Entwicklung. Diese non-monetären Instrumente sollten den monetären Förderungsaktionen vorgeschaltet sein. Es sollten Unternehmen mit ähnlichen Wettbewerbsbedingungen in Gruppen informiert und dann sukzessive in individuelle Beratungsaktionen überführt werden. So könnte das derzeitige Instrument eines "regionalen Wirtschaftsservice" um ein branchenbezogenes Wirtschaftsservice ergänzt werden, das die Informations- und Beratungsnetzwerke für einzelne Branchen oder Branchengruppen organisiert.
9. Förderung von Strategie- und Innovationsberatungen durch Subventionierung von Beratungskosten. Um eine Mindestqualität der Beratungsleistungen sicherzustellen, könnte ein Förderwettbewerb um Strategie- und Innovationsberatungsangebote durch regelmäßig ausgeschriebene Calls eingerichtet werden.
10. Förderung der Weiterbildung in Unternehmen zur Stärkung der internen Wissenskapazitäten von Unternehmen. Ein hoher Qualifikationsstand der Mitarbeiter ist eine wichtige Voraussetzung nicht nur für Unternehmen mit Forschung und Entwicklung, sondern für alle Unternehmen. Er setzt die Unternehmen erst in die Lage, externes Wissen aufzunehmen und in Innovationen überzuführen. Deshalb sollten auch die Leistungen von Weiterbildungsinstitutionen hohen Qualitätsstandards entsprechen. Es wird vorgeschlagen, Wiener Weiterbildungsinstitutionen durch Subventionierung von Kosten zu unterstützen, die entstehen, wenn Wissen aus dem Ausland durch Personentransfers erworben wird (z.B. Aufenthaltskosten). Ziel ist es dabei, über die Stärkung der regionalen Weiterbildungs- und Beratungsinstitutionen hochwertiges, neuestes technologisches und ökonomisches Wissen in das Wiener Innovationssystem einzubringen.
11. Einem ähnlichen Ziel kann eine Förderung von internationalen Forschungs- und Weiterbildungskooperationen zwischen in- und ausländischen Forschungseinrichtungen dienen. Sie würde nicht nur das technologisch-wissenschaftliche Know-how der Wiener Wirtschaft, sondern auch den Forschungsstandort Wien in seiner Gesamtheit stärken. Soweit dies die gewählten Schwerpunkte betrifft, wäre dies auch ein Instrument der Tiefenförderung.

12. Regelmäßige Wiederholung von "offenen" Calls für Innovationen in Kleinunternehmen. Damit würden sich die Pläne der Unternehmen leichter mit den Fördergegebenheiten abstimmen lassen. Unter Umständen ließen sich auch die "Calls" für Kooperationen in bestimmten Intervallen wiederholen.
13. Wesentlich könnten auch unterstützende Initiativen in Bezug auf die Implementierung von e-business in den Wiener Unternehmen sein. Das wäre eine breite Investitionsförderung mit dem Ziel, die Produktivität durch technischen Fortschritt zu heben.
14. Erhöhung der Effizienz von Förderaktionen durch Implementierung moderner Managementtechniken, um das vielfältige Förderinstrumentarium möglichst "optimal" einsetzen zu können. Das empfohlene "Fördermanagement" bezieht sich beispielsweise auf den "richtigen", d. h. koordinierten Einsatz von nicht monetären und finanziellen Förderinstrumenten oder auf das Controlling von Förderaktionen, etwa durch regelmäßige Evaluierungen.

Diese Vorschläge werden in den folgenden Unterabschnitten im Detail dargestellt.

6.4.1 Ausweitung des Adressatenkreises im Fördersystem

Der Adressatenkreis des Wiener Fördersystems ist in den meisten Förderaktionen auf Unternehmen oder Unternehmensgründer aus Wien bezogen. Möglicherweise ist dieser Adressatenkreis aber zu klein, um den spezifischen Herausforderungen des Unterstützungssystems einer Metropole zu entsprechen¹⁴³). Daher sollte eine Ausweitung des Adressatenkreises von Förderungen in zweifacher Hinsicht angedacht werden: a) Projektteams als Förderwerber und b) internationale Akteure als Förderwerber.

Wenn es um die Stimulierung des kreativen Potentials geht, dann kann eine Förderung von einzelnen Unternehmen zu kurz greifen. Forschung und Entwicklung oder wirtschaftlich verwertbare künstlerische Produkte kommen oftmals in Projektteams zustande. Projektteams haben einige spezifische Eigenschaften, die für Unternehmen nicht gelten. So sind sie zumeist ohne eigene Rechtspersönlichkeit auf vorübergehende Dauer angelegt. Das erfordert Klärstellungen in Bezug auf die Vertretung nach außen. Das kann weiters Probleme mit den Fixkosten von Partnerschaften aufwerfen, die möglichst gering zu halten sind, wodurch unter Umständen manche Projekte nicht zu Stande kommen. Dazu kommt, dass sie oftmals nicht

¹⁴³) Grundsätzlich könnte überlegt werden, den Adressatenkreis des Wiener Fördersystems auch auf Förderwerber aus dem "Wiener Umland" auszudehnen, zumal die Kernstadt Wien und sein Umland, die als Wirtschaftsraum eine "Agglomeration" bilden, wirtschaftlich eng verflochten sind. In dieser Arbeit wurde im Rahmen der Innovationsförderung davon Abstand genommen, da nicht eindeutig ist, ob dadurch ein Effekt auf das Wiener Innovationssystem ausgeht. Oftmals handelt es sich nur um eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit auf Grund eines Preiseffekts, weil im Umland niedrigere Bodenpreise als in der Kernstadt sind. Anders wäre es, wenn Wien mit seinem Umland durch technologisch hochwertige Zuliefernetzwerke verbunden wäre. Davon unberührt bleibt selbstverständlich das Erfordernis einer engen Koordination und Kooperation im Bereich der Wirtschaftspolitik zwischen den betroffenen Gebietskörperschaften.

kreditfähig sind. Es können auch Probleme mit Urheber- und Verwertungsrechten geistigen Eigentums entstehen. Weiters sind nicht alle Projektteilnehmer immer Teil eines Unternehmens, wodurch unter Umständen Probleme in Haftungsfragen auftreten. Dies kann umso mehr schlagend werden, als Projektteams nicht immer Akteure enthalten, die auf Grund von vorangegangenen Projekten mit allen anderen Akteuren bekannt sind. Projektteams sind also nicht immer Netzwerke mit institutionalisierten, routinehaften Beziehungen, was das Risiko des Scheiterns erhöht. Wir schlagen deshalb vor, für risikoreiche und nicht routinehafte Versuche von Problemlösungen Projektteams als Förderwerber zuzulassen; und mehr noch: für diese auch maßgeschneiderte Förderpakete (mit Zuschuss- und Haftungselementen, unter Umständen auch mit Infrastruktur) einzusetzen. Um solche Projekte zu stimulieren, könnten "Calls" ausgeschrieben werden. Die Prämien solcher Wettbewerbe und sonstige Leistungen der Projektteamförderung könnten einem Fonds entnommen werden, der zumindest teilweise aus den Erlösen von Verwertungsrechten (etwa auf einige Jahre) gespeist wird.

Eine Metropole, die in ausgewählten Bereichen eine international wettbewerbsfähige Kompetenz anstrebt, sollte auch ein international ausgerichtetes Innovationssystem haben. Wenn man möchte, dass das Wiener Innovationssystem durch neue Akteure "angereichert" und aufgewertet wird, dann sind Förderungen auch Akteuren aus anderen Regionen und Ländern zugänglich zu machen. Es wird eine Internationalisierung des Wiener Fördersystems zur Diskussion gestellt, wobei es nicht nur darum geht, dass manche Förderaktionen auch für ausländische Akteure zugänglich gemacht werden, wenn dadurch ein Nutzen für die Wiener Wirtschaft zu erwarten ist. Vielmehr sollte diese "Öffnung" aktiv vorangetrieben werden, insbesondere um Akteure in das Wiener Innovationssystem zu integrieren, die für die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Wiener Wirtschaft relevant sind.

Die Internationalisierung des Fördersystems bedeutet in erster Linie eine Förderung von internationalen Kooperationen und eine Internationalisierung des Wissens- und Humankapitaltransfers.

6.4.2 Förderung von internationalen Kooperationen

Die Kooperationen der Wiener Innovatoren sind – wie oben gezeigt – derzeit räumlich eher begrenzt, die Partner stammen überwiegend aus Wien. Damit ist auch der Know-how-Austausch größtenteils auf den Wiener Wissensstock beschränkt, womit auf wertvolles externes Know-how verzichtet wird. Nun sind viele Kooperationen distanzabhängig, insbesondere dann, wenn ein relativ intensiver face-to-face-Kontakt erforderlich ist. Das ergibt aber Reichweiten, die vom Wirtschaftsstandort Wien aus zumindest die Nachbarregionen der neuen EU-Mitgliedsländer erfassen. Daher sollte der Aktionsraum intensiver Kooperationen zumindest auf die umliegenden Bundesländer der "Vienna Region" bzw. auf die angrenzenden Regionen im benachbarten Ausland (etwa in der Abgrenzung von CENTROPE) ausgeweitet werden. Diese Kooperationen kann grundsätzlich jeder Akteur des Wiener Innovationssystems eingehen. Vor allem wenn es sich um Gesichtspunkte des Marktzugangs handelt,

können solche Kooperationen sinnvoll sein. Das wären also Kooperationen, die vor allem für Innovatoren ohne Forschung und Entwicklung in Betracht kommen. Damit sie aber wahrgenommen werden, kann eine Förderung von internationalen Kooperationen stimulierend wirken¹⁴⁴). Eine derartige Förderung sollte für diese Zielgruppe (Unternehmen ohne Forschung und Entwicklung) grenzüberschreitende Kooperationen im neuen zentraleuropäischen Großraum unterstützen, wobei ihr Fokus nicht unbedingt auf den engen Fokus der CENTROPE, aber doch räumlich beschränkt sein sollte. Dabei könnte auch eine Differenzierung der Fördersätze nach der Herkunft der ausländischen Partner sinnvoll sein.

Hingegen sollten Akteure im Bereich der Tiefenförderung (etwa in Form von Clustern) oder forschende Unternehmen außerhalb der Clusterbranchen grundsätzlich global vorhandenes Wissen nutzen können. Dies betrifft insbesondere Kooperationen in Forschung und Entwicklung¹⁴⁵). Das setzt voraus, dass die Unternehmen zu einer relativ intensiven Zusammenarbeit im globalen Maßstab fähig sind, weil sie sowohl über das erforderliche Humankapital als auch über eine ausreichende Organisationskapazität verfügen. Andernfalls müssten sie sich spezieller Intermediäre bedienen, die Aktionsräume mit weltweiten Reichweiten bewältigen können. Diese speziellen Intermediäre sollten in der Regel Teil des Wiener Innovationssystems sein, damit sie weltweit gesammeltes Wissen in intensiver Zusammenarbeit an die Wiener Akteure weitergeben können. Sie wären gewissermaßen "zentrale Knoten" in einem offenen regionalen Innovationssystem.

Die internationalen Kooperationen sollten hier jedenfalls unabhängig von den Reichweiten gefördert werden, wobei in der Gestaltung dieser Förderung deren spezifische Probleme zu berücksichtigen sind. Internationale Kooperationen haben einige Spezifika, die bei nationalen Kooperationen nicht auftreten. Es sind die Kosten für die Entstehung der Kooperation höher, weil sie auf Grund unterschiedlicher Rechtssysteme relativ komplizierte Regelungen erfordern. Die Aufrechterhaltung der Kooperation ist ebenfalls teurer, weil Reisekosten über größere Distanzen anfallen. Schließlich haben internationale Kooperationen ein höheres Risiko, weil beispielsweise die Intensität von face-to-face-Kontakten durch die größeren Distanzen geringer ist oder die Zusammenarbeit auf Grund von sozio-kulturellen Unterschieden behindert wird. Eine internationale Kooperationsförderung sollte also jedenfalls Elemente einer Subventionierung von Kosten (wie Vertragskosten, Reisekosten) umfassen.

¹⁴⁴) In Wien wird der Gesichtspunkt der Kooperation in vielen Förderaktionen als positives Förderkriterium beachtet. Es gab auch einen Call von ZIT, der auf Kooperationen mit den neuen EU-Mitgliedstaaten ausgerichtet war. Eine eigene Förderaktion für Kooperationen gibt es allerdings nicht, wenn man von internationalen Kooperationen in EU-Projekten absieht.

¹⁴⁵) Beispielsweise beschreitet Finnland den Weg einer Internationalisierung des Fördersystems, indem es vorrangig internationale Kooperationen von Forschung und Entwicklung unterstützt (*Rammer et al., 2005*).

6.4.3 Förderung der internationalen Personenmobilität

Um aus internationalen Wissenstransfers Nutzen ziehen zu können, ist ein internationaler Personenaustausch zweckmäßig. Wien sollte den Wettbewerb um internationales Humankapital aktiv aufnehmen. Die internationale Mobilität von Humankapital ist ein Teil der Globalisierung, der immer mehr an Bedeutung gewinnt. Für die Wettbewerbsfähigkeit von Standorten wird es wichtig werden, ausländisches Humankapital auf eine gewisse Zeit anwerben zu können. Insbesondere für die Entwicklung von thematischen Schwerpunkten ist es unerlässlich, dass ständig Fähigkeiten und Know-how aus dem Ausland zugeführt werden. Dies wird umso eher gelingen, je größer die Standortvorteile sind, die aus bestimmten Spezialisierungen resultieren. Es sollten Bedingungen vorhanden sein, die es ausländischen Forschern oder Beratern ohne größere Hindernisse ermöglichen, als Gäste oder zeitlich beschränkte Mitarbeiter an attraktiven Wiener Institutionen zu arbeiten. Das setzt institutionelle Regelungen voraus, die solche Aufenthalte ohne bürokratische Hemmnisse erlauben¹⁴⁶⁾. Das kann aber auch gefördert werden, indem z. B. Reise- und Aufenthaltskosten subventioniert werden oder "Gästewohnungen" zu günstigen Konditionen zur Verfügung stehen. Es könnte umgekehrt auch unterstützt werden (etwa durch Stipendien oder Weiterbildungssubventionen), dass Wiener Forscher oder Berater eine zeitlang im Ausland tätig sind, um auf diese Art und Weise Zugang zu den neuesten Erkenntnissen zu erhalten.

Die Mobilisierung von Humankapital kann aber auch bereits in der Ausbildungsphase einsetzen. Die Internationalisierung der tertiären Ausbildung ist ebenso ein Trend, der sich mit der Globalisierung ausgebreitet hat. Es wäre für die Positionierung der Metropole Wien sehr vorteilhaft, wenn ihre Universitäten¹⁴⁷⁾ viele ausländische Studenten anwerben und aufnehmen könnten. Ein Teil der ausgebildeten ausländischen Studenten steht auch nach Abschluss der Studien dem Gastland als qualifizierte Arbeitskraft zur Verfügung. Ein anderer Teil geht in die Herkunftsländer zurück, woraus sich kommerziell verwertbare Kontakte mit österreichischen oder Wiener Unternehmen entwickeln können. Solche Absolventen sind oftmals "Botschafter" für das Land, in dem sie studiert haben. Das würde also Marketingoffensiven der Wiener Universitäten voraussetzen, wobei ein Schwerpunkt auf die neuen EU-Mitgliedsländer, die ja auch wichtige Partner der Wiener Wirtschaft sind, gelegt werden könnte. Das Ansprechen von ausländischen Studenten, und zwar solchen, die nicht nur etwaigen Zugangsbeschränkungen im Herkunftsland ausweichen, könnte aber auch durch eine Politik der Stadt Wien unterstützt werden, indem sie Stipendien an ausländische Studenten vergibt und/oder ausreichend Studentenheimplätze anbietet und/oder sich gegebenenfalls an der Ausweitung von tertiären Ausbildungsplätzen beteiligt. Die Vergabe von Stipendien kann gegebenenfalls an besondere Exzellenz in bestimmten Studienrichtungen gebunden sein.

¹⁴⁶⁾ Diesbezüglich werden in Österreich immer wieder Beschwerden von Universitäten vorgebracht.

¹⁴⁷⁾ Bezüglich der Wiener Fachhochschulen ist dies bereits der Fall: es gibt internationale Calls.

6.4.4 Spezifische, die Lagegunst Wiens nutzende Betriebsansiedlungen

Neben der Anwerbung von qualifizierten Personen und dem Zufluss hochwertigen Wissens kommt auch der Ansiedlung von hochwertigen Unternehmen oder Organisationen große Bedeutung zu, soll das regionale Innovationssystem durch ausländische Akteure angereichert werden. Dabei ist der spezielle Standortvorteil Wiens in Rechnung zu stellen. Durch die Transformation der osteuropäischen Länder zu Marktwirtschaften hat Wien eine entscheidende Veränderung seiner geographischen Lagegunst erfahren. Dadurch wurden die osteuropäischen Märkte von Wien aus relativ leicht zugänglich. Da sich diese Märkte in einem Aufholprozess befinden, zeichnen sie sich im Allgemeinen durch eine überaus hohe Dynamik aus. Der gute Marktzugang zu Osteuropa stellt aber nur dann einen Standortvorteil dar, wenn auch die gute Erreichbarkeit der westeuropäischen Märkte genutzt werden soll. Andernfalls sind Standorte, die direkt in Ost- oder Ostmitteleuropa liegen, aufgrund niedrigerer Transport- oder Transaktionskosten im Vorteil. Und genauso sind Standorte, die direkt in Westeuropa liegen, im Vorteil, wenn es ausschließlich um die Durchdringung der kaufkraftstarken westeuropäischen Märkte geht. Der Standortvorteil Wiens, der sich daraus ergibt, dass Wien in einer "zentralen Übergangsregion in Europa" liegt (vgl. *Palme – Feldkircher, 2005*), wird nur dann virulent, wenn ein Zugang zu beiden Märkten gesucht wird; wenn also sowohl der westeuropäische wie auch der osteuropäische Markt unter günstigen Transport- oder Transaktionskosten bedient werden kann. Oder anders formuliert: wenn ein Zugang zum gesamten europäischen Markt gesucht wird.

6.4.5 Europäische Headquarters für Konzerne aus Übersee

Dieser lagebedingte Standortfaktor spricht vor allem Unternehmen an, die ihren Sitz außerhalb Europas haben. Europäische Konzerne suchen zumeist nur den zusätzlichen Zugang zu einer Hälfte des europäischen Marktes, bisher in der Regel nach Osteuropa, sodass ein Standortvorteil Wiens bestenfalls vorübergehend besteht, nämlich solange, als einzelne Teilmärkte im Osten noch nicht so intensiv bearbeitet werden, dass dort eigene Niederlassungen sinnvoll sind. Wien bietet hingegen Vorteile für Länder in Übersee, die sich in einem technologischen und ökonomischen Aufholprozess zu den höchstentwickelten Ländern befinden, und die im Zuge einer Marktausweitung einen Zugang zum (gesamt-)europäischen Markt suchen. Der Standort Wien bietet damit vor allem Konzernen, die etwa aus China, Indien, Südafrika oder Brasilien stammen und nach Europa vordringen wollen, einen Standort mit sehr guten Erreichbarkeitsbedingungen in Bezug auf den gesamteuropäischen Markt¹⁴⁸). Auch wenn diese Konzerne in einzelnen Ländern Produktionsstätten errichten, um näher bei einzelnen

¹⁴⁸) Ein gewisser Nachteil liegt jedoch in der beschränkten Bedeutung des Flughafens von Wien, der nicht zu den europäischen Top-Flughäfen zählt. Dadurch sind Direktflüge nach Übersee nicht sehr zahlreich, sodass die Interaktion zwischen dem Mutterkonzern und dem etwaigen europäischen Headquarter in Wien nicht ganz reibungslos verlaufen kann. Dieses Manko gilt jedoch auch für die meisten übrigen Flughäfen in Zentraleuropa (ausgenommen München und Frankfurt am Main).

nationalen Teilmärkten zu sein, kann das Management dieses Produktionsnetzwerkes sehr günstig von einem Headquarter-Standort in Wien ausgeübt werden. Es wird zur Diskussion gestellt, die Akquisitionstätigkeiten für europäische Headquarterfunktionen auf Konzerne zu fokussieren, die ihren Stammsitz in aufholenden Überseeländern haben.

An den Headquarterstandorten sind nicht immer auch die Abteilungen für Forschung und Entwicklung angesiedelt. Immer häufiger wird die Forschungsfunktion von der Management- bzw. Kontrollfunktion getrennt. So wäre es nahe liegend, auch die Ansiedlung von Forschungs- und Entwicklungsabteilungen multinationaler Konzerne zu bewerben. Wir vermuten allerdings, dass Wien im internationalen Standortwettbewerb derzeit nicht sehr gut aufgestellt ist. Jedenfalls ist der Zuzug von Forschungs- und Entwicklungsabteilungen nicht sehr zahlreich. Möglicherweise nehmen dabei die Konzerne an, dass zu wenige Kooperationsmöglichkeiten mit Wiener Universitäten gegeben sind.

6.4.6 Ansiedlung von internationalen Konzernen für komplexe Dienstleistungen: Dienstleistungsintegratoren und Qualitätskontrolleure

In einem kleineren regionalen Umfeld kann der geographische Lagevorteil unter Umständen auch von bestimmten Dienstleistungsunternehmen in Anspruch genommen werden. Wenn nicht der gesamteuropäische, sondern der zentraleuropäische Markt, der neben den neuen Mitgliedsländern der EU auch Österreich und Teile von Deutschland und Italien umfasst, vorrangiges Ziel darstellt, dann bietet Wien ebenfalls Standortvorteile. Diese wirken umso eher, je komplexer die anzubietende Dienstleistung ist. Insbesondere dann, wenn nicht alle Dienste von einem einzigen Unternehmen in Eigenfertigung erbracht werden, sondern etliche Dienste zugekauft werden müssen. In diesen Fällen bieten sich Vorteile, weil der zentraleuropäische Bezugsmarkt heterogen ist. Es können dann die Vorteile einer Arbeitsteilung genutzt werden, in der hochwertige Spezialdienste im westlichen Teil und arbeitskostenintensive Spezialdienste im östlichen Teil Zentraleuropas zugekauft und als komplexe Dienste in ganz Zentraleuropa angeboten werden.

Diese Bezugs- und Absatzmarktkonstellation würde z. B. auf Dienstleistungsintegratoren ("service integrator"; Miles, 2005) oder Dienstleistungskordinatoren ("service coordinator"; Toivonen, 2004) zutreffen. Ein Dienstleistungsintegrator ist eine Art Generalunternehmer für Dienstleistungen. Er stellt eine Angebotskategorie dar, der angesichts zunehmend komplexer werdender Dienstleistungen (insbesondere für Unternehmen) eine zukunftssträchtige Perspektive zukommt. Viele Dienstleistungen sind hoch spezialisiert und können produktivitätssteigernde unternehmensinterne Arbeitsteilungen vorantreiben. Die meisten dieser Spezialdienste müssen aber auch kombiniert werden, um bestimmte, maßgeschneiderte Systemlösungen hervorbringen zu können. Diese koordinierende und kombinierende Aufgabe wird international zunehmend von Dienstleistungsintegratoren übernommen (Miles, 2005).

Die Integratoren sind auch für die Qualitätskontrolle bezüglich der Leistungen der Spezialanbieter verantwortlich; eine Funktion, die viele Abnehmer überfordert. Somit könnten neben

den Service Integratoren auch Dienstleistungen der Qualitätskontrolle¹⁴⁹⁾ in Wien einen guten Standort zur Bearbeitung des zentraleuropäischen Marktes vorfinden. Wie weiter unten angedeutet wird, wäre auch an eine Ansiedlung von Weiterbildungsunternehmen zu denken. Neben diesen Lagevorteilen hat Wien als Metropole auch den Vorzug der Vielfalt (urbanisation economies). Dadurch können Service Integratoren auf ihrem unmittelbaren "Heimmarkt" multi-sektoral agieren. Diese Dienstleistungszweige (Service Integrator, Service der Qualitätskontrolle, unter Umständen Weiterbildungsinstitutionen) haben in Wien vermutlich nicht den erforderlichen endogenen Bestand, insbesondere so lange die Freien Berufe nicht dereguliert sind und Fusionen zur Nutzung von Skalenvorteilen nicht möglich sind. Aber selbst dann würde noch einige Zeit vergehen, bis diese insgesamt¹⁵⁰⁾ eine internationale Wettbewerbsfähigkeit erreichen können. Es wäre daher auch Aufgabe von Ansiedlungsbemühungen, solche Dienstleistungsunternehmen aus dem Ausland anzuwerben. Dabei würde es sich zunächst um große Dienstleistungskonzerne handeln, die in vielen Fällen in Großbritannien oder den USA ihren Sitz haben. Aus den angesiedelten Betrieben solcher Konzerne könnten nach einiger Zeit kleine Unternehmen derselben Art durch "spin-offs" hervorgehen.

6.4.7 *Unterstützendes Netzwerk für wissensintensive Dienstleistungen*

In Bezug auf die Tiefenförderung drängt sich auf Grund vorliegender Untersuchungen eine zusätzliche Netzwerkinstitution im Bereich unternehmensnaher Dienstleistungen auf. Dieses Netzwerk würde zum Typ "reine Agglomeration" (vgl. Kapitel 6.2.7) passen, wo Informations-Spillovers in erster Linie über den Markt ermöglicht werden. Deshalb sind hier in erster Linie gute Unternehmen oder Organisationen wichtig, während Netzwerke eine geringere Rolle spielen. Das gilt allerdings nicht für Lernnetzwerke der Anbieter, sodass ein Kompetenzzentrum, in das auch kompetente internationale Konzerne eingebunden sind, eine sinnvolle Institution darstellen könnte. Konkret schlagen wir also besondere Netzwerkaktivitäten für "wissensintensive Dienstleistungen" vor. Dieser Vorschlag ergab sich sowohl aus den Überlegungen zu Innovationen wie auch zur Internationalisierung. Diese Branchen sind zweifellos "Zukunftsindustrien", und sie finden in Wien vor allem auch durch die Nähe zu den dynamischen ost-mitteleuropäischen Märkten günstige Absatzbedingungen vor. Ein Problem mag sein, dass die Wiener Unternehmen überwiegend klein sind und in ihrem Wachstum institutionellen Hemmnissen gegenüber stehen. Die Beseitigung hinderlicher Regelungen und die Ansiedlung von Konzernen für komplexe Dienstleistungen könnten damit entscheidende Impulse liefern¹⁵¹⁾.

Eine weitere Anreicherung der Wiener Wirtschaft würden spin-offs bieten, die in erster Linie von in Wien niedergelassenen Konzernbetrieben und teilweise auch von den Wiener Universi-

¹⁴⁹⁾ Diesen Hinweis verdanken wir Gunther Tichy.

¹⁵⁰⁾ Damit ist nicht gesagt, dass nicht einzelne Wiener Dienstleister bereits jetzt sehr wettbewerbsfähig sind.

¹⁵¹⁾ Für weitere Details vgl. Empfehlungen zur Internationalisierung.

täten stammen könnten. Es wäre zu überlegen, ob nicht auch spin-offs über größere Distanzen angeworben werden sollten. Damit sind Neugründungen gemeint, deren "Quellen" (Konzerne, Universitäten) in anderen Regionen liegen. Der Nachteil für die Gründer wäre jedenfalls der Verlust der "vertrauten" Umgebung und insbesondere der bekannten Absatzmärkte. Dieser Nachteil kann aber durch die Möglichkeit eines Zugangs zu dynamischen Märkten kompensiert werden, wobei allerdings zu bedenken ist, dass diese Märkte von den Gründern erst aufgebaut werden müssen. Es wären hier wohl weit reichende Unterstützungen aus Gründerförderaktionen erforderlich. Kein Problem wäre der unmittelbare Transfer von Wissen, was dem Standort Wien entsprechend dem Sinn einer derartigen "spin-off"-Aktion zugute käme. Hierbei ist allerdings zu achten, dass sich dieses Wissen weiterentwickeln kann, was durch die Entfernung zu den ursprünglichen "Quellen" erschwert wird. Hier müssten Aktionen, wie sie im in den Überlegungen zur internationalen Weiterbildung entwickelt werden, eingesetzt werden.

6.4.8 "Neue Missionsorientierung" mittels der Kreativwirtschaft

Es kann wohl davon ausgegangen werden, dass Wien kein spezifisches "Profil" im internationalen Städtewettbewerb aufweist. Wien zeichnet sich beispielsweise nicht etwa wie Hamburg oder Köln als "Medienstadt" aus oder hat auch nicht wie etwa Frankfurt/Main oder London das Image eines "internationalen Finanzzentrums". Uns erscheint "Creative Industries" als jener Schwerpunktbereich, in dem Wien am ehesten ein spezifisches und wahrscheinlich auch relativ leicht vermarktbares Image aufbauen könnte.

Die Creative Industries entsprechen tendenziell einem Cluster vom Typ "neue soziale Netzwerke". Creative Industries sind ein weites Feld, das eine Fülle von Spezialisierungen zulässt. Als Förderprogramm regen wir eine Konzentration auf den Medienbereich an, der jedoch spezielle Inhalte umfassen sollte, um nicht in Imitationen vieler anderer Großstädte zu verfallen. Medien sind eine "Zukunftsfeld", auf das sich viele Großstädte zu spezialisieren beabsichtigen. Es sollten deshalb Differenzierungen vorgenommen werden, die sich z. B. auf Grund spezieller Inhalte ergeben (spezieller "content" für Medien). Dieser Bereich, der noch dazu in Wien nicht die besten Voraussetzungen hinsichtlich der internationalen Wettbewerbsfähigkeit vorhandener Medienunternehmen vorfindet, sollte auf Spezialisierungen eingeeengt werden, die auf Standortvorteilen beruhen. Wenn diese Wettbewerbsvorteile nicht bei den Unternehmen liegen, dann könnten sie vielleicht auf deren Märkten gefunden werden, wobei das Augenmerk hier vor allem auf die Bezugsmärkte zu legen wäre. Dies wäre etwa dann der Fall, wenn Informationen zu medialen Fertigprodukten verarbeitet werden, die nicht weltweit unter geringen Transportkosten verfügbar sind (etwa über Telekommunikation), aber von einem spezifischen Standort aus relativ leicht zugänglich sind.

Damit wäre wieder der spezifische Lagevorteil Wiens am Übergang zwischen dem Westen und Osten Europas ins Spiel gebracht. Es ginge also um die Weiterverarbeitung von Informationen, die in West- und Osteuropa vorhanden sind und Distributionskosten verursachen, die

von Wien aus relativ niedrig sind. Die daraus von den Medien hervorgebrachten Fertigprodukte sollten jedoch leicht diffundieren und eine relativ breite Nachfrage finden können, damit genügend Umsätze erzielbar sind. Es wäre nicht zweckmäßig, nur Produkte anzubieten, die in erster Linie auf einem regionalen Absatzmarkt Käufer finden. Es wird also eine Marktgebietskonstellation ins Auge gefasst, die durch regionale Bezugs- und nahezu weltweite Absatzmärkte gekennzeichnet ist.

Für Spezialisierungen auf Basis von Vorteilen im Informationszugang gibt es eine schier unerschöpfliche Fülle von Möglichkeiten. Keine dieser Möglichkeiten kann im Rahmen dieser Studie vollständig entwickelt werden, es können höchstens Denkanstöße gegeben werden. So könnte z. B. eine Implementierung von "neuen missionsorientierten Programmen" auf Standortvorteile eines leichten Informationszugangs aufbauen. So hat Wien beispielsweise im Bereich der Sozialpolitik eine Tradition, die vor allem im vorigen Jahrhundert eindrucksvolle Ergebnisse zeitigte. Diese zu untersuchen und für heutige Bedingungen zu adaptieren, könnte eine lohnende, verschiedene Wissenschaftsdisziplinen integrierende Aufgabenstellung sein (z. B. sozialer Städtebau, soziale Stadtpolitik). Andere Möglichkeiten ergeben sich aus den Problemen der Alterung, der Integration von Ausländern oder der Bewältigung von Arbeitslosigkeit.

Weitere Gesichtspunkte lassen sich in der Geschichte finden, die gerade im vorigen Jahrhundert in den von Wien aus leicht zugänglichen Regionen entscheidende Schauplätze vorgefunden hat (vgl. *Palme*, 2005). Hier entstanden und zerfielen aus sehr unterschiedlichen Gründen Groß- und Vielvölkerreiche (z. B. Monarchie der Habsburger, Osmanisches Reich, Sowjetunion, Jugoslawien, Sonderfall: nationalsozialistisches Deutsches Reich), deren Ende, aber teilweise auch ihr Anfang mit Kriegen und anderen Gräueln (Menschen- und Völkerrechtsverletzungen, Vertreibungen, ethnische Genozide, Vergewaltigungen etc.) verbunden war. Die Ursachen und Folgen dieser Entwicklungen (Entstehung und Zerfall von Großreichen) sind nicht annähernd aufgearbeitet. Viele Disziplinen (z. B. Geschichte, Sozial- und Wirtschaftswissenschaften, Rechts- und Politikwissenschaften, Psychologie) könnten dazu über Jahre hinweg ihre Beiträge leisten. Der Blick sollte dabei nicht nur in die Vergangenheit gerichtet sein, sondern auch auf die Gegenwart und Zukunft. So ließen sich die Motive und Bedingungen politischer Integration sowie Desintegration auch vor dem Hintergrund der Erweiterung der Europäischen Union und dem Bestreben, diese zu einem "Global Player" zu machen, analysieren und diskutieren. Dafür wären unter Umständen auch europäische Finanzierungsquellen erschließbar – etwa für ein europäisches Forschungszentrum, womöglich unter Einbeziehung von in Wien bereits existierenden internationalen Einrichtungen. "Politische Integration und Desintegration in Europa" wäre also ein weiteres Beispiel für eine mögliche Spezialisierung im Bereich der Creative Industries.

Nun soll mit diesen Hinweisen kein Plädoyer für die einseitige Förderung von Geistes- oder Sozialwissenschaften gegeben werden. Schließlich sollten von einer solchen Initiative Impulse nicht nur für die Wissenschaften, sondern auch für die Künste ausgehen. Themenschwerpunkte und deren Ergebnisse lassen sich auch künstlerisch verarbeiten. Entscheidend ist aber

die Verwertbarkeit durch Medien. Die einzelnen wissenschaftlich-künstlerischen Ergebnisse oder Objekte sollten zu marktfähigen Produkten verarbeitet werden können. Daher ist es wichtig, von Beginn an Medienunternehmen in die Förderaktivitäten einzubeziehen. Eine Förderung sollte nur dann gegeben werden, wenn eine verbindliche Zusage hinsichtlich der Verwertung vorliegt. Es könnten Wettbewerbe ("Calls") ausgeschrieben werden, in denen einzelne, analytisch-künstlerisch-wirtschaftlich umfassend konzipierte Projekte in vorgegebenen Themenschwerpunkten ausgewählt werden.

In einer so konzipierten Kreativwirtschaft würde sich auch ein spezieller Adressatenkreis für die Wirtschaftsförderung ergeben. Es würde nicht genügen, nur Unternehmen oder Wissenschaftsinstitute zu fördern, da die Produkte ja in Projektteams entstehen. Daher müsste das Unterstützungssystem hier an die spezifischen Bedingungen einer Förderung von nur vorübergehend bestehenden Projektteams angepasst werden. Dabei sollte wiederum keine Beschränkung auf Wiener Teilnehmer vorgenommen werden, da aus Gründen der Wettbewerbsfähigkeit international zusammengesetzte Projektteams (mit vielen Spezialisten) wünschenswert sind. Der internationalen Mobilität der Projektteilnehmer ist große Beachtung zu schenken, sie sollte auch in der Gestaltung der Förderaktionen berücksichtigt werden. Darüber hinaus wären Entwicklungen zu unterstützen, die den Akteuren der Kreativwirtschaft ein anregendes städtebauliches Ambiente bieten. Insbesondere ließen sich Stadtviertel innerhalb des Wiener Gürtels zu "districts" für die Kreativwirtschaft umgestalten bzw. in ihren kleinräumigen, vielfältigen Strukturen stärken.

6.4.9 Ergänzung des "top-down"- durch einen "bottom-up"-Ansatz in den Schwerpunktsetzungen

Die derzeit bestehenden Schwerpunkte der Wiener Innovations- und Technologieförderungen sind das Ergebnis von Entscheidungen der Förderinstitutionen. Sie entsprechen daher dem "Top-down"-Ansatz, Schwerpunktsetzungen werden "von oben" durch Institutionen der öffentlichen Hand definiert. Dieser Ansatz hat den Nachteil, dass damit (notwendig) Vorentscheidungen auf eingeschränkter Informationsbasis getroffen werden, auch wenn diese dann durch Basisstudien abgesichert werden. Ideen zu "radikalen" Innovationen und neuen Spezialisierungen werden vor allem (auch) auf der Ebene von Unternehmen oder Forschungseinrichtungen geboren. Sie bedürfen möglicherweise einer Förderung, um "kritische Schwellen" überschreiten zu können. Diese haben aber bei einer top-down-Förderung kaum Chancen. Es empfiehlt sich daher, in gewissen Abständen "offene" Calls ohne thematische Schwerpunktsetzung vorzusehen. Sie sollten den durchführenden Förderinstitutionen zusätzliche Informationen über sich abzeichnende Trends und Neuheiten im Innovationssystem liefern und damit die Suche nach tragfähigen thematischen Schwerpunktsetzungen erleichtern. Bei diesen nach dem "bottom-up"-Ansatz arbeitenden Initiativen ist dabei darauf zu achten, dass sie nach einiger Zeit wiederholt werden, um Anschlussfinanzierungen sicherzustellen.

6.4.10 Kooperationen zwischen Industrie und Dienstleistungen zur Stärkung des servo-industriellen Sektors

Der Wiener Cluster "Creative Industries" umfasst folgende Schwerpunkte: Mode, Multimedia, Musik, Design. Das sind teilweise Fokussierungen, die Verbindungen zwischen der Sachgüterproduktion und den Dienstleistungen unterstützen (z. B. Mode, Design). Auf der anderen Seite reichen diese Verknüpfungen nicht aus, um den Aufbau bzw. die Entwicklung eines servo-industriellen Sektors wirkungsvoll stärken zu können. Die Anreicherung der Sachgüterproduktion mit Dienstleistungen (encapsulation) ist jedoch für den Strukturwandel einer großstädtischen Wirtschaft entscheidend. Es sollten daher im Rahmen einer Plattform Aktionen unterstützt werden, in deren Rahmen Unternehmen aus Sachgüterproduktion und Dienstleistungsbereich in Kontakt treten und gemeinsam innovative Ideen entwickeln. Es wird eine Förderaktion für Innovationen angeregt, deren Neuigkeitsgehalt darin besteht, dass Waren der Sachgüterproduktion um Dienstleistungen erweitert werden. Die dazu erforderlichen Kooperationen zwischen den Unternehmen dieser beiden Sektoren sollte unterstützt werden, indem etwa "Calls" ausgeschrieben werden, durch die Unternehmen oder auch Projektteams, die aus Sachgütererzeugern und Dienstleistern bestehen, gefördert werden. Dabei sind die Partnerschaften jedenfalls auch für Unternehmen aus CENTROPE zu öffnen, da Wien eine relativ schmale Basis in der Sachgüterproduktion hat, während dieser Sektor in den angrenzenden Regionen der neuen EU-Mitgliedsländer zumeist dominiert.

6.4.11 Zielgruppenspezifische Bewusstseinsbildungs- und Beratungsaktionen

Wie bereits weiter oben erwähnt, ist die Beteiligung der Wiener Unternehmen am regionalen Innovationssystem nicht außergewöhnlich hoch. Es ist also wünschenswert, dass mehr Wiener Unternehmen innovativ werden. Zudem sollte unter den innovativen Unternehmen der Anteil jener, die Forschung und Entwicklung betreiben, erhöht werden. Diese Zielsetzung steht mit der Vorstellung in Einklang, dass in einer Metropole auf Grund der sehr guten Ausstattung mit Humankapital viele Unternehmen vorhanden sind, die eine Art Know-how-Führerschaft innehaben.

Die Erhöhung der Beteiligungsrate an Innovationen oder Forschung und Entwicklung fällt in den Rahmen einer Breitenförderung. Dazu bedarf es nicht nur des Einsatzes von Finanzmitteln, sondern vor allem auch von Instrumenten der Bewusstseinsbildung und der Beratung. Bewusstseins- und Beratungsaktionen können Finanzierungsförderungen vorgeschaltet werden, um diese effektiver zu machen. Auf diese Art und Weise könnte etwa die Teilnahmerate an bestimmten "Calls" erhöht werden. Wenn die Beratungsaktionen in Finanzierungsförderungen übergehen, dann ist auf einen breiten Innovationsbegriff zu achten.

Es gibt zwar einige breiter angelegte "Awareness"-Aktivitäten in Wien (insbesondere vom WWFF angeboten: Frauen-, Europa-, Gründungs-, regionales Wirtschaftsservice), dennoch sind hier Ergänzungen vorstellbar. Als wichtiges Wiener Instrument (des WWFF) hervorzuheben ist das "regionale Wirtschaftsservice". Dieses flächendeckende, dezentral (jeweils auf der

Ebene von ein oder zwei Wiener Gemeindebezirken) eingesetzte Instrument ist pro-aktiv in dem Sinne, dass die Unternehmen großteils auf Initiative der Förderinstitution im persönlichen Kontakt auf die diversen Fördermöglichkeiten aufmerksam gemacht werden. Es ist also ein Instrument, um die Beteiligung von Wiener Unternehmen am Wiener Fördersystem zu erhöhen. Es setzt aber voraus, dass das Förderangebot "attraktiv" ist und die Unternehmen bereits Investitionspläne oder -vorstellungen verfolgen.

Hingegen greift es in der Regel nicht, wenn die Unternehmen noch nicht wissen, was sie zur Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit unternehmen sollen, wenn also "latenten" Bedürfnissen zum Durchbruch verholfen werden soll. Gerade bei Klein- und Mittelunternehmen klafft zwischen "latenten" und "manifesten" Bedürfnissen eine Lücke. In einigen Ländern (z. B. Großbritannien, Dänemark) gibt es "Innovationscoaches", die aktiv auf die Unternehmen zugehen und ihnen helfen, ihre Innovationsbedürfnisse zu identifizieren. Diese haben zumeist eine hohe Zustimmungsrage, die Unternehmen sind überwiegend mit dieser Beratung zufrieden (Asheim et al., 2003). Ihr Nachteil ist jedoch, dass sie nur relativ wenige Unternehmen erreichen. Eine Alternative zu solchen individuellen Beratungsleistungen sind gruppenspezifisch eingesetzte Beratungsinstrumente. Lernprozesse sind effektiver, wenn sie in Gruppen ablaufen, weil dann Vorbildrollen wirksam werden können, die zur Nachahmung verleiten. Wegen dieser kollektiven Lerneffekte sollte in der Breitenförderung insbesondere der Netzwerkansatz verfolgt werden. Es wird deshalb für eine "zielgruppenspezifische" Beratung plädiert, um kollektive Lernprozesse unter (auch bereits länger existierenden) Unternehmen zu initiieren. Die Informations- und Beratungskampagnen dürfen sich jedoch nicht auf einzelne Veranstaltungen (für bestimmte Gruppen von Unternehmen) beschränken¹⁵²⁾, da die Unternehmen damit kaum zu innovativem Verhalten motiviert werden können. Bewusstseinsbildung und Beratung sollten vielmehr in ein Paket (oder Programm) eingebunden sein, das prozesshaft und in Interaktion mit den Teilnehmern abzuarbeiten ist. Es sollten Informations-, Lern- und Beratungsnetzwerke entstehen, die dazu führen, dass der Gehalt der Informationen zunehmend spezifischer und konkreter wird, um schließlich in eine individuelle Beratung überzugehen. Das ist ein äußerst schwieriger Prozess, der Professionalität erfordert, weil er letztlich auf eine Beeinflussung der "Unternehmenskultur"¹⁵³⁾ abzielt.

Gruppenbildungen können auf verschiedene Art und Weise vorgenommen werden, je nach den Wettbewerbsbedingungen, die annähernd homogen sein sollten.

Aus regionaler Sicht ähnliche Wettbewerbsbedingungen haben in erster Linie distributive Dienstleistungen, die sich in bestimmten Geschäftsstraßen oder Geschäftszentren konzentrieren. Bei einer regionalen Zielgruppenbildung sollte das Hauptaugenmerk der Förderungen eher auf Standortgesichtspunkte gelegt werden: Was ist notwendig, damit möglichst viele

¹⁵²⁾ Gefragt ist also nicht "alibihafter Aktionismus", sondern kontinuierliche, längerfristige Aktivität.

¹⁵³⁾ Langfristig setzt eine Änderung der "Unternehmenskultur" entsprechende Bildungsangebote im tertiären Ausbildungsbereich voraus.

positive externe Effekte wirksam werden, sodass der Umsatz eines Unternehmens nicht nur von der eigenen Leistungsfähigkeit, sondern auch vom Unternehmensbestand in der unmittelbaren Nachbarschaft positiv beeinflusst wird? Das kann in der Förderung dazu führen, dass örtliche Schwerpunktsetzungen vorgenommen werden, um etwa das "Veröden" einzelner Geschäftsstraßen oder das Zusammenbrechen der Nahversorgung in einzelnen Stadtvierteln zu verhindern. Für diese Probleme stehen mit den Förderinitiativen "Geschäftsstraßen" und "Nahversorgung" des WWFF Aktionen zur Verfügung, die grundsätzlich diesem Ziel entsprechen. Beratungsaspekte könnten bei diesen Aktionen aber noch intensiviert werden.

Eine andere, bisher nicht im Wiener Fördersystem angesprochene Gruppenbildung wäre eine nach Branchen oder Fachgruppen. In diesen könnten Vorschläge erarbeitet werden, wie beispielsweise mit dem Konkurrenzdruck im Wiener Baunebengewerbe umzugehen ist, wenn Dienstleistungen innerhalb der erweiterten EU völlig liberalisiert sein werden. Um darauf hin vorzubereiten oder auch die gegenwärtige Wettbewerbsfähigkeit der Wiener Unternehmen zu erhöhen, schlagen wir ein "branchenspezifisches Wirtschaftsservice" in Ergänzung zum "regionalen Wirtschaftsservice" vor. Allerdings wird die Vorbildwirkung von erfolgreichen Unternehmen in diesem Zusammenhang nur genutzt werden können, wenn "Erfolgsrezepte" auch preisgegeben werden. Dies wird allerdings nicht der Fall sein, wenn unmittelbare Konkurrenten Nutznießer sein könnten. Am besten wäre es daher, wenn die Gruppen so zusammengesetzt werden, dass erfolgreiche Unternehmen herangezogen werden, die auf Märkten tätig sind, die von Wiener Unternehmen nicht bestreitbar sind (z. B. unterschiedliche Regionalmärkte). Es liegt nahe, derartige Förderaktionen gemeinsam mit der Wiener Wirtschaftskammer (WKÖ) zu organisieren.

Da letztlich konkrete Beratungsaktivitäten erforderlich werden, könnte auch in den Beratungskosten ein etwaiges Innovationshemmnis liegen. Um dies zu mindern, könnten auch die Beratungskosten als Fördertatbestand anerkannt werden. Wir empfehlen, die Kosten für Strategie- und Innovationsberatung zu subventionieren. Dabei kann das Problem auftreten, dass der Fördergeber die Qualität der Leistungen oftmals nicht abschätzen kann, sodass es zu einer Fehlallokation von Ressourcen kommen kann. Die Klein- und Mittelunternehmen, die sich eine gute Beratung erhoffen, werden unter Umständen schlecht, weil von inkompetenten Consultern, informiert bzw. beraten. Dem könnte abgeholfen werden, indem ein Call für Innovations- oder Strategieberatung ausgeschrieben wird, bei dem Unternehmensberater mit ihren Beratungsangeboten (Produktpalette) in einen Förderwettbewerb treten. Die derart geförderten Unternehmensberater könnten dann bei der Subventionierung der Beratungsleistungen bevorzugt behandelt werden. Darüber hinaus können diese Beratungsunternehmen die erfolgreiche Teilnahme an einem "Call" als eine Art "Qualitätssiegel" vermarkten. Um auch jungen Beratern eine Chance zu geben, müssten solche Calls in regelmäßigen Abständen durchgeführt werden.

6.4.12 Förderung des Humankapitalaufbaus in Weiterbildungsinstitutionen

Damit die Wiener Unternehmen über ein Know-how verfügen, das up-to-date ist, benötigen sie geschulte Arbeitskräfte. Diese Arbeitskräfte werden nicht immer vom externen Arbeitsmarkt bezogen, sondern ein Teil der Belegschaft wird das notwendige Wissen durch Weiterbildung erwerben. Dabei ist es wichtig, ein lokales/regionales Weiterbildungsangebot von hoher Qualität zu haben. Das muss nicht immer gewährleistet sein, sodass es notwendig werden kann, Wissen teilweise aus dem Ausland zu erwerben. Dabei gibt es grundsätzlich drei Möglichkeiten: Ortsansässige Weiterbildungseinrichtungen kaufen vorübergehend oder auf Dauer Lehrkräfte aus dem Ausland ein oder entsenden ihre Lehrkräfte ins Ausland zur Weiterbildung, oder die Unternehmen mit einem Weiterbildungsbedarf schicken ihre Arbeitskräfte ins Ausland zur Weiterbildung. Die letzte Möglichkeit ist eine Option, die Klein- und Mittelunternehmen zumeist nicht zur Verfügung steht.

Damit ist also an einer Qualitätsverbesserung von lokalen Weiterbildungsinstitutionen anzusetzen. Um etwa hochwertiges Managementwissen in das Wiener Innovationssystem einzubringen, bedarf es international geschulter Weiterbildungsinstitutionen. Das könnte bedeuten, dass auch die internationale Weiterbildung von Weiterbildungsinstitutionen gefördert wird. Internationale Weiterbildungseinrichtungen könnten renommierte Business Schools oder Unternehmen sein, die in nicht-bestreitbaren Märkten (um keine Marktanteile zu verlieren) agieren. Auch hier können wieder Reise- und Aufenthaltskosten (vielleicht aber nicht Kosten von Konferenzteilnahmen, um keinen "unnötigen" Kongresstourismus zu fördern) teilweise gestützt werden, sowohl von hoch qualifizierten ausländischen Arbeitskräften im Inland als auch von inländischen Arbeitskräften im Ausland. Eine Alternative zum "up-grading" einheimischer Weiterbildungsinstitutionen wäre die Ansiedlung von internationalen Weiterbildungsunternehmen.

Etwas anders ist es, wenn es um den Erwerb von neuestem wissenschaftlichem oder technologischem Wissen geht. Hinsichtlich dieses Wissens können vor allem Universitäten oder universitätsähnliche Forschungseinrichtungen als Weiterbildungsinstitutionen fungieren. Sie haben ein Humankapital, das in der Lage ist, die neuesten Erkenntnisse in den Wissenschaften aufzunehmen und weiterzureichen, und sie haben durch ihre Teilnahme an der "scientific community" auch die Möglichkeit (durch Konferenzen, Telekommunikation etc.) an den weltweiten Entwicklungen teilzuhaben. Um hochwertiges wissenschaftlich-technologisches Wissen in das Wiener Innovationssystem einschleusen zu können, bedarf es international informierter bzw. geschulter Wissensintermediäre aus dem universitären oder außeruniversitären Forschungsbereich. Internationale Weiterbildungskooperationen zwischen Universitäten (oder außeruniversitären Forschungseinrichtungen) zur Schulung von Wissensintermediären könnten demnach förderbare Tatbestände sein. Damit würde nicht nur das technologisch-wissenschaftliche Know-how der Wiener Wirtschaft gestärkt, sondern auch der Forschungsstandort Wien insgesamt weiter entwickelt.

6.4.13 Regelmäßige Wiederholung von "Calls" für Kleinunternehmen

Förderwettbewerbe im Rahmen von "Calls" haben neben manchen Vorteilen (z. B. Planbarkeit des Budgets, politisch gewünschte Schwerpunktsetzungen) den Nachteil, dass der Planungshorizont der Unternehmen nicht immer mit jenem der Förderinstitution übereinstimmen muss. Der für ein Unternehmen günstigste Investitionsschwerpunkt muss zeitlich nicht mit der Laufzeit eines bestimmten "Calls" zusammenfallen. Das hat zur Folge, dass diese Unternehmen entweder nicht gefördert werden oder deren Investitionsvorhaben den Förderbedingungen angepasst werden. Beides ist nicht wünschenswert, vor allem dann, wenn im Rahmen einer Breitenförderung möglichst viele Unternehmen in Bezug auf Innovatoren gefördert werden sollen, und nicht nur jene, die gerade zum Zeitpunkt eines Calls investieren wollen. Es wird daher vorgeschlagen, den vom WWFF gemeinsam mit dem ZIT durchgeführten Call zur Förderung von Innovationen in Kleinunternehmen in regelmäßigen Abständen zu wiederholen. Das würde einerseits zusätzliche Informationen in der Entscheidung über thematische Schwerpunkte generieren, und andererseits mehr Sicherheit für das Planungskalkül der Unternehmen bedeuten.

Aus ähnlichen Gründen wäre zu prüfen, ob nicht auch der Call für Kooperationen revolvierend aufgelegt werden sollten.

6.4.14 Förderungsoffensive für e-business

Klein- und Mittelunternehmen sind auf Grund ihrer beschränkten internen Kapazitäten auch nicht immer in der Lage, neue Technologien aufzunehmen. So sind die Möglichkeiten, welche die modernen Informations- und Telekommunikationstechnologien bieten, gerade unter den Klein- und Mittelunternehmen bei weitem noch nicht ausgeschöpft (vgl. dazu auch Abschnitt 5.7.4). Dabei geht es nicht nur um technische, sondern vor allem auch um organisatorische Fragen und Problemlösungsmöglichkeiten. Damit ist der ganze Managementbereich des e-business angesprochen. Wir regen also eine breit angelegte Beratungs- und Finanzierungsförderaktion in Bezug auf e-business an, die teilweise mit branchenspezifischen Aktionen kombiniert werden kann. Das würde zu einem prozessbezogenen Modernisierungsschub in der Wiener Wirtschaft beitragen. Anstatt eine eigene Förderaktion zu implementieren, könnte auch die bestehende Aktion "Unternehmensdynamik (Plusprämie)" entsprechend erweitert bzw. aufgestockt werden.

6.4.15 Fördermanagement für Förderinstitutionen

Management ist nicht nur für Innovatoren wichtig, sondern auch für Förderinstitutionen. In der Förderung ist Koordinierung nicht nur auf der strategischen Ebene (Koordinierung der Programme) vorzunehmen, sondern auch auf der operativen Ebene (Koordinierung der Aktionen).

Wenn Förderungen nicht einfach auf Finanzierungsaspekte beschränkt sind, sondern auch nicht-monetäre Aufgaben umfassen, dann kommt es z. B. auf die Reihenfolge und zeitliche Abstimmung der einzelnen Instrumente an. In diesem Fall ist ein einzelner Förderwerber kein einmaliger Klient, sondern er erhält, je nach dem Förderergebnis vorangegangener Förderaktionen, mehrmals öffentliche Unterstützung. Typische, aufeinander abzustimmende Phasen eines Förderungsprozesses könnten sein: Bewusstseinsbildung, Beratung, Weiterbildung, Finanzierung. Wenn Förderungen zu einem schrittweisen Aufbau von Wettbewerbsvorteilen beitragen sollen, dann ist auf eine Kontinuität im Einsatz der Förderinstrumente zu achten. So scheint es etwa nicht sehr zielführend, wenn jeder "Call" eine neue thematische Vorgabe enthält. Das Wechseln der Themen ist zwar unter dem Aspekt sinnvoll, dass die innovativen Kräfte einer Regionalwirtschaft ausgelotet werden. Daneben sollte aber auf die Nachhaltigkeit von Aktionen Wert gelegt werden. Das ist auch im Interesse der Sicherheit jener Förderwerber, die mit öffentlicher Unterstützung in einem schwierigen Markt Wettbewerbsvorteile aufbauen wollen.

Jedenfalls bedarf es einer Steuerung auf Basis von Zielerreichung und Rückkopplungen, wenn Innovations- oder Forschungsförderung als interaktiver Lernprozess zu sehen ist. Diese Steuerung stellt zumeist eine längerfristige, komplexe Managementaufgabe dar. Wir empfehlen daher, den Managementaspekt in die Abwicklung der Förderprogramme sowie deren Verschränkung stärkere Beachtung zu widmen. Einzelne Programme oder Aktionen mit prozesshaftem Charakter sind also in ein "Fördermanagement" zur Optimierung des Förderablaufs zu integrieren.

Anhang: Definition der Stadtregionen

Stadt	NUTS 2	NUTS 3
Berlin	Berlin	
Hamburg	Hamburg	
München		München Kreisfreie Stadt, Dachau, München Landkreis
Frankfurt		Frankfurt am Main Kreisfreie Stadt, Offenbach am Main Kreisfreie Stadt, Groß-Gerau, Hochtaunuskreis, Main-Taunus-Kreis, Offenbach Landkreis
Stuttgart		Stuttgart Stadtkreis, Böblingen, Esslingen, Ludwigsburg Rems-Murr-Kreis
Köln		Köln Kreisfreie Stadt, Leverkusen Kreisfreie Stadt, Erftkreis
Düsseldorf		Düsseldorf Kreisfreie Stadt, Remscheid Kreisfreie Stadt, Solingen Kreisfreie Stadt, Wuppertal Kreisfreie Stadt, Mettmann, Neuss
Dresden	Dresden	
Leipzig	Leipzig	
Paris	Île de France	
Lyon		Rhône
Lille		Nord
Marseille		Bouches-du-Rhône
Strassburg		Bas-Rhin
Bordeaux		Gironde
Rom		Roma
Mailand		Milano
Turin		Torino
Bologna		Bologna
Amsterdam		Groot-Amsterdam
Rotterdam		Groot-Rijnmond
Den Haag		Agglomeratie 's-Gravenhage
Utrecht	Utrecht	
Brüssel	Région de Bruxelles-Capitale / Brussels Hoofdstedelijk Gewest	
London	Inner London, Outer London	
Birmingham	West Midlands	
Manchester	Greater Manchester	
Glasgow		East and West Dunbartonshire Helensburgh and Lomond, Glasgow City, Inverclyde East Renfrewshire and Renfrewshire, North Lanarkshire
Edinburgh		East Lothian and Midlothian, Edinburgh-City of, West Lothian
Cardiff		Cardiff and Vale of Glamorgan
Dublin		Dublin
Kopenhagen		København og Frederiksberg kommuner
Athen	Attiki	
Madrid	Comunidad de Madrid	
Barcelona		Barcelona
Lissabon		Grande Lisboa
Wien	Wien	
Stockholm	Stockholm	
Helsinki		Uusimaa
Warschau	Mazowieckie	
Budapest	Közép-Magyarország	
Prag	Praha	
Ljubljana		Osrednjeslovenska
Bratislava	Bratislavský kraj	

Q: Eurostat, WIFO-Zusammenstellung.

Glossar

Absorptionsfähigkeit	In der Innovationsforschung Fähigkeit eines Unternehmens, externes Wissen im Innovationsprozess aufzunehmen und weiter zu verarbeiten.
Agglomerationsvorteile	Standortvorteile aus der räumlichen Ballung von Aktivitäten (Arbeitsstätten, Bevölkerung etc.) und den dadurch entstehenden positiven externen Effekten.
Arbeitslosenquote	Relative Maßzahl zur Abbildung der Arbeitsmarktlage. In nationaler Definition als Anteil der beim AMS registrierten Arbeitslosen am Arbeitskräftepotential (als Summe aus unselbständig Beschäftigten laut Hauptverband und den beim AMS registrierten Arbeitslosen); in EU-Definition als Anteil der Zahl aller nicht erwerbstätigen Personen (Befragungsergebnis; Personen, die in der Erhebungswoche weniger als eine Stunde gearbeitet haben) an den Erwerbspersonen (als Summe aus Unselbständigen, Selbständigen und Mithelfenden, einschließlich der geringfügig Beschäftigten und der Arbeitslosen).
Arbeitsplatzumschlag	Indikator für den Bruttoumschlag von Arbeitsplätzen; gebildet durch die Summe aus geschaffenen und verlorenen Arbeitsplätzen.
Arbeitsstätte	Örtliche Einheit; ist ein an einem räumlich festgestellten Ort gelegener Teil eines Unternehmens. An diesem Ort oder von diesem Ort aus werden Wirtschaftstätigkeiten ausgeübt, für die eine oder mehrere Personen im Auftrag ein und desselben Unternehmens arbeiten.
Awareness-Bildung	Initiativen, die die Bewusstseinsbildung und Motivation für als vorteilhaft angesehene Aktivitäten im breiten Unternehmensbestand vorantreiben sollen.
Benchmarking	Formalisiertes Konzept, um in komplexen Prozessen Verbesserungsmöglichkeiten durch den Vergleich von Leistungsmerkmalen mehrerer vergleichbarer Objekte, Prozesse oder Programme zu finden.
Beschäftigte	Auch ArbeitnehmerInnen (etwa VGR); umfasst alle unselbständigen Beschäftigungsverhältnisse.
Betrieb	Fachliche Einheit; fasst innerhalb eines Unternehmens sämtliche Teile zusammen, die zur Ausübung einer Tätigkeit auf der Ebene der (vierstelligen) Klasse der ÖNACE-Klassifikation beitragen. Die Einheit entspricht einer oder mehreren operationellen Unterabteilungen des Unternehmens.
born globals	Meist kleine, technologieintensive Unternehmen, die von Beginn ihrer Tätigkeit an auf internationalen Märkten agieren.
Bruttoanlageinvestitionen	Umfassen den Erwerb abzüglich Veräußerungen von Anlagegütern. Zum Anlagevermögen zählen produzierte Sachanlagen (z.B. Bauten, Maschinen, Fahrzeuge) und produzierte immaterielle Anlagegüter (z.B. Software, Urheberrechte), die wiederholt oder kontinuierlich länger als ein Jahr im Produktionsprozess eingesetzt werden.
Bruttoinlandsprodukt (BIP)	Maß für die wirtschaftliche Leistungskraft einer Volkswirtschaft; Summe aller Waren und Dienstleistungen, die im Inland innerhalb einer definierten Periode von In- und Ausländern hergestellt werden und dem Endverbrauch (bzw. dem Lageraufbau) dienen. Entspricht in der Entstehungsrechnung der VGR der Bruttowertschöpfung (als Summe der Wertschöpfung der Wirtschaftsbereiche) zuzüglich der Gütersteuern, abzüglich der Gütersubventionen. Das Bruttoinlandsprodukt abzüglich der Abschreibungen bildet das Nettoinlandsprodukt
Bruttowertschöpfung (BWS)	Gesamtwert der im Produktionsprozess erzeugten Waren und Dienstleistungen (Output = Produktionswert), vermindert um die im Produktionsprozess verbrauchten, verarbeiteten oder umgewandelten Waren und Dienstleistungen (Input = Vorleistungen).

Call	Förderinstrument mit Wettbewerbscharakter; dabei Fördervergabe nach (meist thematischer) Ausschreibung über Jury-Entscheid.
Centrope	Grenzüberschreitendes Kooperationsprojekt in Wirtschaft, Politik, Kultur und Wissenschaft zwischen Wien, Niederösterreich, Burgenland, Südmähren, der Westslowakei und Westungarn.
Cluster	Netzwerke von Produzenten, Zulieferern, Forschungseinrichtungen und administrativen Einheiten, die in einer gewissen regionalen Nähe zueinander liegen und über gemeinsame Austauschbeziehungen entlang einer Wertschöpfungskette gebildet werden.
Creative Industries	Bereich der Wirtschaft, der Güter und Dienste mit künstlerisch-kreativem Inhalt für ein Massenpublikum herstellt; Clusterbereich in Wien.
Dienstleistungsbereich	Siehe Tertiärer Sektor.
Distributive Dienstleistungen	Dienstleistungen zur Deckung der Mobilitäts-, Kommunikations- und Transportbedürfnisse der privaten Haushalte und der Wirtschaftsunternehmungen (u.a. Einzelhandel, Großhandel, Speditionen); in NACE-Klassifikation die Abschnitte G-I; in den präsentierten Ergebnissen der Innovationserhebung abweichend die NACE 2-Steller 51, 60 bis 64.
e-business - Anwendungen	In breiter Definition als Neugestaltung strategischer Unternehmensprozesse mit Hilfe von IKT-Anwendungen. Hier als geschäftliche Transaktion verstanden, bei der die Transaktionspartner im Rahmen von Leistungsanbahnung, -vereinbarung oder -erbringung elektronische Kommunikationstechniken einsetzen.
Effektivität	Verhältnis von erreichtem Ziel zu definiertem Ziel. Ein effektives Verhalten liegt vor, wenn ein vorgegebenes Ziel erreicht wird (unabhängig vom dafür notwendigen Aufwand).
Effizienz	Verhältnis eines in definierter Qualität vorgegebenen Ziels zu dem zu seiner Erreichung erforderlichen Aufwand. Ein effizientes Verhalten führt zur Erzielung einer gewünschten Wirkung (ist also effektiv), hält aber darüber hinaus den dafür notwendigen Aufwand möglichst gering (Ökonomisches Prinzip).
Erwerbstätige	Umfasst alle unselbständigen und selbständigen Beschäftigungsverhältnisse.
Externe Effekte	Unmittelbare positive oder negative Auswirkungen der ökonomischen Aktivität eines Wirtschaftssubjektes auf die Produktions- oder Konsummöglichkeiten anderer Wirtschaftssubjekte, ohne dass eine adäquate Kompensation über den Markt erfolgt.
Faktorintensität	Relative Wichtigkeit der Produktionsfaktoren innerhalb einer bzw. zwischen verschiedenen Industrien bei identischen Faktorpreisen, gemessen anhand der Faktoranteile im Produktionsprozess.
Firmenspezifische Vorteile	materielle und immaterielle Vorteile (z.B. Ansehen, spezielles technisches Wissen, Innovationsaktivitäten, Erfahrungskurvenvorteile, Produktdifferenzierung), die ein Unternehmen durch Investitionen und/oder die Akkumulation von Humankapital erwirbt, und die seine Wettbewerbsposition gegenüber Konkurrenten stärken.
Förderintensität	Fördervolumen je gefördertem Unternehmen.
go international	Initiative zur Steigerung der Exportaktivitäten der österreichischen Unternehmen. Von BMWA und WKO gemeinsam abgewickelt, richtet sie sich an alle Unternehmen, die entweder zum ersten Mal Exportaktivitäten aufbauen oder neue Märkte erschließen wollen.
Governance	Steuerungs- und Regelungssystem eines Staates oder einer anderen organisatorischen Einheit (z.B. Gesellschaft, Unternehmen).

Große Unternehmen	Nach gültiger EU-Definition (<i>EU-Kommission, 2005a</i>) Unternehmen mit 250 Beschäftigten und mehr bzw. einem Jahresumsatz von mehr als 50 Mio. €.
Herstellungskosten	Jener Betrag, den der Produzent je Einheit der von ihm produzierten Waren oder Dienstleistungen vom Käufer erhält, abzüglich der auf produzierten oder verkauften Güter zu zahlenden Steuern, zuzüglich aller empfangenen Subventionen auf diese Güter; die Bewertung zu Herstellungspreisen ermöglicht eine vom nationalen Steuersystem unabhängige Messung der Produktionsprozesse.
Innovation	Neue und verbesserte Produkte oder Dienstleistungen, die ein Unternehmen auf dem Markt einführt, sowie neue und verbesserte Prozesse, die ein Unternehmen in der Produktion einsetzt.
Internationalisierung	Hier Eintritt von Wirtschaftssubjekten in Auslandsmärkte in unterschiedlichen Formen (Export, grenzüberschreitende Leistungserbringung, Direktinvestition).
Kleinunternehmen	Nach gültiger EU-Definition (<i>EU-Kommission, 2005a</i>) Unternehmen mit 10 bis 50 Beschäftigten oder einem Jahresumsatz von höchstens als 10 Mio. €.
Komparative Vorteile	Relativer Vorteil einer Volkswirtschaft oder eines Unternehmens in der Produktion eines Gutes / einer Dienstleistung im Vergleich zum gesamten Produktions- bzw. Dienstleistungsspektrum.
Life Sciences	Naturwissenschaftliche Forschungseinrichtungen mit stark interdisziplinärer Ausrichtung, die sich mit der Anwendung wissenschaftlicher Erkenntnisse der <u>Biologie</u> , der <u>Chemie</u> und der <u>Medizin</u> sowie der an sie angrenzenden Gebiete beschäftigen und marktwirtschaftlich orientiert arbeiten; Clusterbereich in Wien.
Lissabon-Agenda	Auf dem Gipfel von Lissabon definiertes Ziel des Europäischen Rates, die Europäische Union bis zum Jahr 2010 zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum der Welt zu machen. Zur Begleitung der Umsetzung dieser Agenda dient ein breites Set von Indikatoren, anhand derer die Fortschritte der Mitgliedstaaten regelmäßig evaluiert werden.
Lokalisationsvorteile	Positive externe Effekte, die sich aus der räumlichen Konzentration von Aktivitäten der gleichen Branche oder Branchengruppe ergeben (etwa über spezialisierten Arbeitsmarkt, gemeinsame Zulieferbetriebe, spezialisierte Forschungseinrichtungen o.ä.).
Marktdienste	Dienstleistungen der NACE-Unterabschnitte 50-74.
Marktpreis	Der am Markt realisierte Preis eines Gutes; er schließt im Gegensatz zum Herstellungspreis die Gütersteuern mit ein und ist um die Gütersubventionen reduziert.
Mezzanin-Finanzierung	Mischform zwischen Eigen- und Fremdkapital. In der klassischen Variante wird einem Unternehmen Eigenkapital zugeführt, ohne dass dadurch (wie bei echten Gesellschaftern) Stimm- bzw. Einflussnahmerechte bzw. Residualansprüche begründet werden.
Mikrounternehmen	Auch Kleinstunternehmen; nach gültiger EU-Definition (<i>EU-Kommission, 2005a</i>) Unternehmen mit unter 10 Beschäftigten oder einem Jahresumsatz von höchstens 2 Mio. €.
Missionsorientierung	Funktional-strukturelle Bündelung von Förderansätzen in thematisch ausgerichteten Förderprogrammen, die auf Basis bestimmter Leitvorstellungen (Beispiel: nachhaltige Entwicklung) zur Lösung gesellschaftlicher Herausforderungen beitragen sollen.
Mittlere Unternehmen	Nach gültiger EU-Definition (<i>EU-Kommission, 2005a</i>) Unternehmen mit 50 bis 250 Beschäftigten oder einem Jahresumsatz von höchstens 50 Mio. €.
Nicht-Marktdienste	Dienstleistungen der NACE-Unterabschnitte 75-99.

Ost-Mitteleuropa	Hier definiert als neue EU-Mitgliedsländer plus Südosteuropa
Outsourcing	Abgabe von bisher intern erbrachten Unternehmensaufgaben und -strukturen an Drittunternehmen, um Effizienzgewinne zu erzielen und/oder Kosten einzusparen.
Primärer Sektor	Gleichbedeutend mit Agrarsektor; umfasst die landwirtschaftliche Produktion sowie die Umwandlung natürlicher Ressourcen und Rohstoffe in Primärprodukte für andere Industrien. In NACE-Klassifikation die Abschnitte A und B.
Produktivität	(Mengen)-Verhältnis zwischen Produktion (Output) und den dafür im Produktionsprozess eingesetzten Mitteln (Produktionsfaktoren-Inputs). Hier als Arbeitsproduktivität (reale BWS/Erwerbstätige) definiert.
Risiko	Informationsdefizit über den Eintritt eines Sachverhaltes und die dadurch induzierte Möglichkeit der Beeinträchtigung von Zielen.
Risikoaversion	Bezeichnet die Eigenschaft eines Entscheiders, bei der Wahl zwischen mehreren Alternativen mit gleichem Erwartungswert (als Eintrittswahrscheinlichkeit x Nutzenhöhe) die Alternative mit dem geringsten Risiko bezüglich des Ergebnisses zu bevorzugen.
Risikokapital	Vollhaftendes Eigenkapital oder eigenkapitalähnliche Finanzierungsinstrumente, die als Investition in ein Unternehmen eingebracht werden.
Sachgütererzeugung	Umfasst die mechanische, physikalische oder chemische Umwandlung von Roh- und Grundstoffen oder Teilen in Waren; in NACE-Klassifikation der Abschnitt D.
Sachgüterproduktion	Zusammenfassender Begriff für die produzierenden Wirtschaftsbereiche Bergbau, Sachgütererzeugung, Energie und Bauwesen; in NACE-Klassifikation die Abschnitte C-F.
Sekundärer Sektor	gleichbedeutend mit industriell-gewerblichem Sektor; umfasst das produzierende Gewerbe, das mit der Weiterverarbeitung von Gütern aus dem Primärsektor befasst ist. In NACE-Klassifikation die Abschnitte C-F.
Signifikanz	Ein Begriff in der Statistik über die Aussagekraft einer Erhebung: ein Ergebnis gilt als signifikant, wenn es als unwahrscheinlich gilt, dass es zufällig zustande gekommen ist. Dabei können unterschiedliche Wahrscheinlichkeitsniveaus festgelegt werden, nach denen eine Bewertung erfolgt.
Skill-Intensität	Relative Wichtigkeit unterschiedlicher Qualifikationen im Humankapital einer Branche, gemessen am Anteil der in einem Produktionsprozess eingesetzten Qualifikationen.
Spill-overs	Bezeichnung für die in der Regel unbeabsichtigte positive oder negative Wirkung von Aktivitäten wirtschaftlicher Akteure auf andere wirtschaftliche Akteure. In der Wirtschaftstheorie werden Spill-over-Effekte auch als externe Effekte angesehen.
Spin-off	Ausgliederung von Teilen eines Unternehmens, bei dem der ausgegliederte Teil ein neues Unternehmen bildet.
Standardabweichung	Maß für die Streuung der Werte einer Zufallsvariablen um ihren Mittelwert. Technisch als Quadratwurzel der Varianz einer Zufallsvariablen.
Standardbeschäftigungsverhältnis	Unselbständiges Beschäftigungsverhältnis mit voller sozialversicherungsrechtlicher Absicherung.
Start-up	Unternehmensgründung (vor allem bei innovationsintensiven Gründungen).
Südost-Europa	Hier abgegrenzt durch die Länder Kroatien, Bosnien, Rest-Jugoslawien, Mazedonien und Albanien.

Tertiärer Sektor	Gleichbedeutend mit Dienstleistungssektor; umfasst alle Unternehmen, die mit der Erbringung von Dienstleistungen befasst sind. In NACE-Klassifikation die Abschnitte G-Q.
Tertiärisierung	Verschiebung des Schwerpunkts der ökonomischen Basis einer Volkswirtschaft vom sekundären zum tertiären Sektor.
Transaktionskosten	Marktbenutzungskosten, die bei Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen über den Markt entstehen, weil reale Austauschprozesse bei unvollkommener Information und auf unvollkommenen Märkten stattfinden (u.a. Such- und Informationskosten, Verhandlungs- und Entscheidungskosten sowie Kontrollkosten).
Übergangsregeln im Dienstleistungsverkehr	Passus in den Beitrittsverträgen der neuen EU-Mitgliedstaaten, der Österreich und Deutschland temporär und in taxativ definierten Dienstleistungsbranchen eine nationale Regulierung des ansonsten freien grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehrs mit diesen Ländern gestattet.
Unternehmen	rechtliche Einheit; Organisatorische Einheit zur Erzeugung von Waren und Dienstleistungen, die insbesondere in Bezug auf die Verwendung der ihr zufließenden laufenden Mittel über eine gewisse Entscheidungsfreiheit verfügt. Ein Unternehmen übt seine Tätigkeit an einem oder mehreren Standorten aus.
Unternehmensnahe Dienstleistungen	Dienstleistungen, die vorwiegend wieder von Unternehmen nachgefragt werden. Unterabschnitt 74 der NACE-Klassifikation; in NACE-Klassifikation die Abschnitte G-I; in den präsentierten Ergebnissen der Innovationserhebung abweichend die NACE 2-Steller 65 bis 67, 72 bis 73 sowie die NACE 3-Steller 742 und 743.
Urbanisationsvorteile	Allgemeine, nicht branchenspezifische Vorteile aus der Ballung von Aktivitäten (z. B. großer Absatzmarkt, Infrastruktureinrichtungen).
Wissensintensive Dienstleistungen	Sammelbegriff für qualifikationsintensive Dienstleistungen der Bereiche F&E, EDV und Unternehmensdienste. In NACE-Klassifikation die Unterabschnitte 72-74.

Abkürzungsverzeichnis

ACVR	Automotive Cluster Vienna Region; Clusterorganisation im automotiven Bereich
ARCS	Austrian Research Centers Seibersdorf
AWO	Außenwirtschaft Österreich der WKO
AWS	Austria Wirtschaftsservice
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMVIT	Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie
BMWA	Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
BWS	Bruttowertschöpfung
DEPARTURE	Departure Wirtschaft, Kunst, Kultur GmbH
ERECO	European Economic Research Consortium
EUROSTAT	Statistisches Amt der Europäischen Kommission
EU15	EU-Länder nach der Erweiterungsrunde 1995
EU25	EU-Länder nach der Erweiterungsrunde 2004
EU27	EU-Länder nach der Erweiterungsrunde 2007
F&E	Forschung und Entwicklung
FDI	Ausländische Direktinvestitionen
FFG	Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft
GATS	Allgemeines Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen
GERD	Gross Expenditure on Research and Development, Gesamte Ausgaben für F&E
GUS	Gemeinschaft unabhängiger Staaten
HV	Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger
IKT	Informations- und Kommunikationstechnologien
ILO	International Labour Organisation
IOT	Input-Output-Tabelle
ISCED	International Standard Classification of Education der UNESCO
KABAG	Kapital-Beteiligungs AG

KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
KKP	Kaufkraftparitäten
LISA	Life Science Austria Vienna Region; Clusterorganisation im Bereich Biotechnologie
LSE	Leistungs- und Strukturhebung der Statistik Austria
MOEL10	Ost- und mitteleuropäische EU-Beitrittsländer der Runden 2004 und 2007
NACE	Nomenclature générale des activités économiques dans les communautés européennes; Europäische Klassifikation der Wirtschaftstätigkeiten
NUTS	Nomenclature des unités territoriales statistiques; Europäische Klassifikation der territorialen Einheiten
OECD	Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
OeKB	Österreichische Kontrollbank
RWS	Regionales Wirtschaftsservice des WWFF
UST	Umsatzsteuer
VGR	Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung
VITE	Vienna IT Enterprises; Clusterorganisation im Bereich IKT
WAFB	Wiener ArbeitnehmerInnenförderungsfonds
WIFI	Wirtschaftsförderungsinstitut
WKBG	Wiener Kreditbürgschaftsgesellschaft
WKW	Wirtschaftskammer Wien
WWFF	Wiener Wirtschaftsförderungsfonds
WWTF	Wiener Wissenschafts-, Forschungs- und Technologiefonds
ZIT	Zentrum für Innovation und Technologie

Literaturhinweise

- Acs, Z. J., Morck, R., Shaver, J.M., Yeung, B., "The Internationalization of Small and Medium-Sized enterprises: A Policy Perspective", *Small Business Economics*, 9(1), 1997, S. 7–20.
- Aernoudt, R., "Incubators: Tool for Entrepreneurship?", *Small Business Economics*, 23, 2004, S. 127–135.
- Aharonson, B.S., Baum J.A.C., Feldman, M.P., "Industrial Clustering and the Returns to Inventive Activity: Canadian Biotechnology Firms, 1991–2000", University of Toronto, 2004.
- Aiginger, K., "Speed of Change", Paper presented for the EU Competitiveness Report, Wien, 2000.
- Aiginger, K., Tichy, G., Walterskirchen, E., WIFO-Weißbuch: Mehr Beschäftigung durch Wachstum auf Basis von Innovation und Qualifikation. Zusammenfassung, WIFO, 2006.
- Alecke, B., Untiedt, G., "Clusterförderung und Wirtschaftspolitik. ‚Heilsbringer‘ oder ‚Wolf im Schafspelz‘?", GEFRA, Münster, 2006.
- Alexander, N., Akehurst, G., "Identifying the Role of Services in their Regional Economy and Servicing the Identity of the Region", *The Service Industries Journal*, 25.4, 2005, S. 421–428.
- Almus, M., "The Shadow of Death – An Empirical Analysis of the Pre-exit Performance of New German Firms", *Small Business Economics*, 23(2), 2004, S. 189–201.
- Anderson, O., "On the Internatinoalization Process of Firms: A Critical Analysis", *Journal of International Business Studies*, Second Quarter, 1993, S. 209–231.
- Aram, J.D., Cowan, S.S., "Strategic Planning and Inceased Profit in Small Business", *Long Range Planning*, 23(6), S. 63-70.
- Ark van, B., Broersma, L., Hertog den, P., "Services Innovation, Performance and Policy: A Review", The Hague, 2003.
- Arnold, J.M., Hussinger, K., "Export Behavior and Firm Productivity in German Manufacturing", *Review of World Economics*, 141(2), 2005, 219–243.
- Asheim, B.T., Isaksen, A., "SMEs and the Regional Dimension of Innovation", in: Asheim, B.T., B. Isaksen, A., Nauwelaers, C., Tödtling, F. (Ed.), *Regional Innovation Policy for Small-Medium Enterprises*, Cheltenham-Northampton, 2003, S. 21–46.
- Audretsch, D.B., Carree, M.A., Van Stel, A.J., Thurik, A.R., "Impeded Industrial Restructuring: The Growth Penalty", CEPR Discussion Paper, 2648, London, 2000.
- Autio, E., Sapienza, H.J., Almeida, J.G., "Effects of Age and Entry, Knowledge Intensity, and Imitability on International Growth", *Academy of Managment Journal*, 43(5), 2000, S. 909–924.
- Badinger, H., Breuss, F., "What Has Determined the Rapid Post-War Growth of Intra-EU Trade?", *Review of World Economics*, 140(1), 2004.
- Bagchi-Sen, S. "The Small and Medium Sized Exporter's Problems: An Empirical Analysis of Canadian Manufacturers", *Regional Studies*, 33(3), 1999, S. 231–245.
- Bank für Internationalen Zahlungsausgleich, "Basler Ausschuss für Bankenaufsicht: Quantitative Impact Study 3 – Overview of Global Results", Basel, 2003.
- Barrios, S., Görg, H., Strobl, E., "Explaining Firms' Export Behaviour: R&D, Spillovers and the Destination Market", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 65(4), 2003, S. 475–496.
- Belich, T.J., Dubinsky, A.J., "Factors Related to Information Acquisition in Exporting Organisations", *Journal of Business Research*, 33, 1995, S. 1–11.
- Bell, J., "The Internationalization of Small Computer Software Firms – A Further Challenge to 'Stage' Theories", *European Journal of Marketing*, 29(8), 1995, S. 60–75.

- Bell, J., Crick, D., Young, S., "Small Firm Internationalization and Business Strategy", *International Small Business Journal*, 22(1), 2004, S. 23–56.
- Bell, J., McNaughton, R., Young, S., Crick, D., "Towards an Integrated Model of Small Firm Internationalisation", *Journal of International Entrepreneurship*, 1, 2003, S. 339–362.
- Benken, A., "Die Globalisierung des Mittelstandes – Chancen und Risiken", *KfW–Research*, 36, 2006, S. 1–41.
- Bennett, R.J., Bratton, W.A., Robson, P., "Business Advice: The Influence of Distance", *Regional Studies*, 34(9), 2000, S. 813–828.
- Berra, L., Piatti, L., Vitali, G., "The Internationalization Process in the Small and Medium Sized Firms: A Case Study on the Italian Clothing Industry", *Small Business Economics*, 7(1), 1995, S. 67–75.
- Berry, M., "Strategic Planning in Small High Tech Companies", *Long Range Planning*, 31(3), 1998, S. 455–466.
- Berry, M., Brock, J., "Marketspace and the Internationalisation Process of the Small Firm", *Journal of International Entrepreneurship*, 2(3), 2004, S. 187–216.
- Bhagwati, J., "Splintering and Disembodiment of Services and Developing Nations", *The World Economy*, 7, 1984, S. 133–144.
- Bhattacharya, M., Bloch, H., "Determinants of Innovation", *Small Business Economics*, 22, 2004, S. 155–162.
- Biffi, G., "Arbeitsmarktindikatoren. Definition und Erhebung nach nationaler und EU-Methode", *WIFO–Studie*, Wien, 1999.
- Bilkey, W.J., "An Attempted Integration of the Literature on the Export Behavior of Firms", *Journal of International Business Studies*, 9(1), 1978, S. 33–46.
- Bilkey, W.J., Tesar, G., "The Export Behaviour of Smaller-sized Wisconsin Manufacturing Firms", *Journal of International Business Studies*, 8(1), 1977, S. 93–98.
- BMBWK, BMVIT, BMWA, "Österreichischer Forschungs- und Technologiebericht 2005", Wien, 2005.
- Bock-Schappelwein, J., "Entwicklung und Formen der Arbeitslosigkeit in Österreich seit 1990", *WIFO–Monatsberichte*, 78(7), 2005, S. 499–510.
- Böheim, M., Leo, H., Redak, V., "Neuorientierung der Wiener Innovationsförderung", *WIFO – Studie*, Wien, 2001.
- Bracker, J.S., Keats, B.W., Pearson, J.N., "Planning and Financial Performance among Small Firms in a Growth Industry", *Strategic Management Journal*, 9(6), S. 591–603.
- Braun, P., McRae-Williams, "Small Business Clustering: Accessing Knowledge through Local Networks", *CRIC Cluster conference*, Ballarat, 2005.
- Bridge, S., O'Neill, K., Cromie, S., "Understanding Enterprise, Entrepreneurship and Small Business", *Palgrave – Macmillan*, London, 2005.
- Brouthers, K.D., Nakos, G., "SME Entry Mode Choice and Performance: A Transaction Cost Perspective", *Entrepreneurship Theory and Praxis*, Spring 2004, S. 229–247.
- Brouthers, K.D., Brouthers, L.E., "Why Service and Manufacturing Entry Mode Choices Differ: The Influence of Transaction Cost Factors, Risk and Trust", *Journal of Management Studies*, 40(5), 2003, S. 1.179–1.204.
- Brouthers, K.D., Brouthers, L.E., Werner, S., "Dunning's Eclectic Theory and the Smaller Firm: The Impact of Ownership and Locational Advantages on the Choice of Entry-modes in the Computer Software Industry", *International Business Review*, 5(4), 1996, S. 377–396.
- Bryson, J.R., Monnoyer, M.Ch., "Understanding the Relationship between Services and Innovation: The RESER Review of the European Service Literature on Innovation 2002", *The Service Industries Journal*, 24.1, 2004, S. 205–222.
- Buchinger, E., "Regional R&D Profile in Vienna", *Systems Research*, Wien, 2004.
- Buchinger, E., "Innovation policy in Vienna: Actors, Instruments, Governance Structures", *Systems Research*, Wien, 2006.

- Buckley, P.J., "Foreign Direct Investment by Small and Medium Sized Enterprises: The Theoretical Background", *Small Business Economics*, 1(2), 1989, S. 89–100.
- Burgel, O., Murray, G.C., "The International Market Entry Choices of Start-up Companies in High-Technology Industries", *Journal of International Marketing*, 8, 2000, S. 33–62.
- Calof, J.L., "The Relationship between Firm Size and Export Behavior Revisited", *Journal of International Business Studies*, 25, 1994, S. 367–387.
- Calof, J.L., Beamish, P., "Adapting to Foreign Markets: Explaining Internationalization", *International Business Review*, 2(2), 1995, S. 115–131.
- Camacho, J.A., Rodriguez, M., "How Innovative are Services ? An Empirical Analysis of Spain", *The Service Industries Journal*, 25.2, 2005, S. 253–271.
- Caniels, M.C.J., Romijn, H.A., "What Works, and Why, in Business Services Provision for SME: Insights from Evolutionary Theory", *Managing Service Quality*, 15(6), 2005, S. 591–608.
- Canton, E., Lanser, D., Noailly, J., Rensman, M., Ven van den, J., "Crossing Borders: When Science Meets Industry", CPB Document, 98, The Hague, 2005.
- Cantwell, J., Narula, R., "The Eclectic Paradigm in the Global Economy", *International Journal of the Economics and Business*, 8(2), 2001, S. 155–172.
- Carlsson, B., "Internationalization of Innovation Systems: A Survey of the Literature", *Research Policy*, 35, 2006, S. 56–67.
- Carson, D., Comie, S., McGowan, P., Hill, J., "Marketing and Entrepreneurship in SME's An Innovative Approach", Prentice Hall, Hempstead, 1995.
- Cavusgil, S.T., "On the Internationalization Process of Firms", *European Research*, November, 1980, S. 273–281.
- Cavusgil, S.T., "Born Globals: A Quiet Revolution among Australian Exporters", *Journal of International Marketing*, 2(3), 1994, S. 4–16.
- Chadee, D., Mattsson, J., "Do Service and Merchandise Exporters Behave and Perform Differently?", *European Journal of Marketing*, 32(9–10), 1998, S. 830–842.
- Charles, S., Ivis, M., Leduc, A., "Embracing e-Business: Does Size Matter?", [www.statcan.ca/cgi-bin/downpub/listpub.cgi? catno=56F0004MIE2002006](http://www.statcan.ca/cgi-bin/downpub/listpub.cgi?catno=56F0004MIE2002006), 2005.
- Christensen, C. De Rocha, A., Gertner, A., "An Empirical Investigation of the Factors Influencing Export Success of Brazilian Firms", *Journal of International Business Studies*, 18, 1987, S. 61–77.
- Cobbenhagen, J., "Successful Innovation. Towards a New Theory for the Management of Small and Medium-Sized Enterprises", Cheltenham–Northampton, 2000.
- Coviello, N.E., Martin, K., "Internationalization of Service SMEs: An Integrated Perspective from the Engineering Consulting Sector", *Journal of International Marketing*, 7(4), 1999, S. 42–66.
- Coviello, N.E., McAuley, A., "Internationalisation and the Smaller Firm: A Review of Contemporary Empirical Research", *Management International Review*, 39(3), 1999, S. 223–256.
- Crick, D., "The Decision to Discontinue Exporting: SMEs in two UK Trade Sectors", *Journal of Small Business Management*, 40(1), 2002, S. 66–77.
- Crick, D., Jones, M., "Small High Technology Firms and International High Technology Markets", *Journal of International Marketing*, 8(2), 2000, S. 63–85.
- Czarnitzki, D., Doherr, T., Fier, A., Licht, G., Rammer, Ch., "Öffentliche Förderung der Forschungs- und Innovationsaktivitäten von Unternehmen in Deutschland", *Studien zum deutschen Innovationssystem*, 17–2003, ZEW, Mannheim, 2002.
- Dhanaraj, C., Beamish, P.M., "A Resource-Based Approach to the Study of Export Performance", *Journal of Small Business Management*, 41(3), 2003, S. 242–261.

- Diamantopoulos, A., Schlegelmilch, B.B., Katy Tse, K.Y., "Understanding the Role of Export Marketing Assistance: Empirical Evidence and Research Needs", *European Journal of Marketing*, 27, 1993, S. 5–18.
- Diamond, D.W., "Optimal Release of Information by Firms", *Journal of Finance*, 40, 1985, S. 1.071–1.094.
- Diamond, D.W., "Reputation Acquisition in Dept Markets", *Journal of Political Economy*, 97, 1989, S. 828–867.
- Diamond, D.W., "Monitoring and Reputation: The Choice Between Bank Loans and Direct Paced Debt", *Journal of Political Economy*, 99, 1991, S. 689–721.
- Dominguez, L.V., Sequeira, C.G., "Determinants of LDC Exporter's Performance: A Cross-national Study", *Journal of International Business Studies*, 24(1), 1993, S. 19–40.
- DTI, "Business in the Information Age. International Benchmarking Study (IBS)", www.dti.gov.uk/bestpractice/assets/ibs2004sum.pdf, DTI, London, 2004.
- Dunning, J.H., "Explaining the Changing Patterns of Production: In Defence of the Eclectic Theory", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41, 1971, S. 269–295.
- Dunning, J.H., "Explaining International Production", Unwin Hyman, London, 1988.
- Dunning, J.H., "The Eclectic Paradigm as an Envelope for Economic and Business Theories of MNE Activity", *International Business Review*, 9(2), 2000, S. 163–190.
- Duranton, G., Puga, M., "Nursery Cities: Urban Diversity, Process Innovation and the Life Cycle of Products", *American Economic Review*, 91(5), 2001, 1.458–1.477.
- Egger, P., Url, Th., "Public Export Guarantees and Foreign Trade Structure", *The World Economy*, 29(4), 2006.
- Elmuti, D., "World-Class Stadards for Global Competitiveness: An Overview of ISO 9000", *Industrial Management*, Sept/Oct, 1996, S. 5–9.
- Enzenhofer, E., Kessler, I., Lechner, F., Riesenfelder, A., Reiter, W., Wetzels, P., "Ethnische Ökonomie – Bestand und Chancen für Wien", Studie der L&R Sozialforschung im Auftrag der Stadt Wien, MA27, Wien, 2007.
- Enzenhofer, E., Riesenfelder, A., Wetzels, P., "Neue Selbständige in Wien. Beschäftigungsentwicklung, Erwerbsdaten und Unterstützungsbedarf", Studie der L&R Sozialforschung im Auftrag der Stadt Wien, MA27, Wien, 2006.
- Ericksson, K. J., Majkgård, A., Sharma, D.D., "Time and Experience in the Internationalization Process", *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 1, 2001.
- Erramilli, M., "Entry Mode Choice in Service Industries", *International Marketing Review*, 7(5), 1990, S. 50–62.
- Erramilli, M., Rao, C.P., "Service Firms Interantional Entry-mode Choice: A Modified Transaction-cost analysis Approach", *Journal of Marketing*, 57(5), 1993, S. 19–38.
- EU-Kommission, "Barriers to Trade in Business Services", Centre for Strategy & Evaluation Services, Brussels, 2001.
- EU-Kommission, "Guide to Risk Capital Financing in Regional Policy", Brussels, 2002.
- EU-Kommission, "European Scoreboard, Technical Paper no.3, Regional Innovation Performances, European Trend Chart on Innovation", Enterprise Directorate-General, Brussels, 2003.
- EU-Kommission, "Internationalisierung von KMU", Beobachtungsnetzwerk der europäischen Unternehmen, Nr.4, GD Unternehmen, Brüssel, 2003.
- EU-Kommission (2003a), "KMU und Zugang zur Finanzierung", Beobachtungsnetzwerk der europäischen Unternehmen, Nr.2, GD Unternehmen, Brüssel, 2003.
- EU-Kommission (2003b), "KMU und Kooperation", Beobachtungsnetzwerk der europäischen Unternehmen, Nr.5, GD Unternehmen, Brüssel, 2003.
- EU-Kommission, "Gemeinsame Maßnahmen für Wachstum und Beschäftigung: Das Lissabon-Programm der Gemeinschaft", Mitteilung der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament, KOM(2005) 330 endg., Brüssel, 2005.

- EU-Kommission (2005a), "The Activities of the European Union for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs). SME Envoy Report", Commission Staff Working Paper, COM(2005) 30 final, Brussels, 2005.
- EU-Kommission, "Cities and the Lisbon Agenda: Assessing the Performance of Cities", DG Regional Policy, Brussels, 2006.
- Evans, W., Lane, H., O'Grady, S., "Border Crossings: Doing Business in the US", Prentice Hall, Scarborough, 1999.
- Fernandez, Z., Nieto, M.J., "International Involvement of SMEs: The Impact of Ownership", Universidad Carlos III de Madrid Working Papers, 02-58(21), Madrid, 2002.
- Fischer, A., Harhoff, D., "Die Evolution der bundesdeutschen Forschungs- und Technologiepolitik: Rückblick und Bestandsaufnahme", ZEW-Discussion Paper, 01-61, Mannheim, 2001.
- Fisher, E., Reuber, A.R., "Targeting Export Support to SMEs: Owner's International Experience as a Segmentation Basis", Small Business Economics, 20, 2003, S. 69-82.
- Freel, M.S., Harrison, R.T., Innovation and Cooperation in the Small Firm Sector: Evidence from "Northern Britain", Regional Studies, 40, 2006, S. 289-305.
- Fritsch, M., "Co-operation in Regional Innovation Systems", Regional Studies, 35.4, 2001, S. 297-307.
- Fritz, O., Huber, P., Mayerhofer, P., Palme, G., "Bericht zur Wiener Wirtschaft. Wien in der interregionalen Arbeitsteilung", WIFO-Studie, Wien, 2005.
- Fritz, O., Huber, P., Mayerhofer, P., Palme, G., "Bericht zur Wiener Wirtschaft. Wissensintensive Dienstleistungen als Beschäftigungsmotor und Exportbasis: Empirische Evidenz für Wien", WIFO-Studie, Wien, 2006.
- Fryges, H., "Hidden Champions - How Young and Small Technology-oriented Firms Can Attain High Export-Sales Ratios", ZEW Discussion Paper, 06-045, Mannheim, 2006.
- Fujita, M., "Small and Medium-Sized Transnational Corporations: Salient Features", Small Business Economics, 7, 1995, S. 251-271.
- Gallo, M.A., García-Pont, C., "Important Factors in Family Business Internationalization", Family Business Review, 9(1), 1996, S. 45-59.
- Garofoli, G., Musyck, B., "Innovation Policies for SMEs: an Overview of Policy Instruments", in: Asheim, B.T., B., Isaksen, A., Nauwelaers, C., Tödtling, F. (Ed.), Regional Innovation Policy for Small-Medium Enterprises, Cheltenham-Northampton, 2003, S. 119-138.
- Gassler H., Polt, W., Rammer, Ch., "Schwerpunktsetzungen in der Forschungs- und Technologiepolitik - eine Analyse der Paradigmenwechsel seit 1945", Österreichische Zeitschrift für Politikwissenschaft, 35.1, 2006.
- Gehring, J.M., Beamish, P.W., daCosta, R.C., "Diversification Strategy and Internationalization: Implications for MNE Performance", Strategic Management Journal, 10(2), 1989, S. 109-119.
- Geeraerts, G., "The Effects of Ownership on the Organization Structure in Small Firms", Administrative Science Quarterly, 29(2), 1984, S. 232-237.
- Gelauff, G.M.M., Lejour, A.M., "The New Lisbon Strategy. An Estimation of the Economic Impact of Reaching Five Lisbon Targets", European Commission, Enterprise and Industry Directorate-General, Industrial Policy and Economic Reform Papers, 1, 2006.
- WWFF, Geschäftsbericht 2005, Wien.
- Gil, J.A., Saez-Cala, A., Vazquez-Barquero, A., Vinas-Apaolaza, A. I., "Results and Impacts of Policy Instruments", in: Asheim, B.T., B., Isaksen, A., Nauwelaers, C., Tödtling, F. (Ed.), Regional Innovation Policy for Small-Medium Enterprises, Cheltenham-Northampton, 2003, S. 139-165.
- Gourlay, A., Seaton, J., Suppakitjarak, J., "The Determinants of Export Behaviour in UK Service Firms", The Service Industries Journal, 25(7), 2005, S. 879-889.
- Grabher, G., "Cool Projects, Boring Institutions: Temporary Collaboration in Social Context", Regional Studies, 36.3, 2002, S. 205-214.

- Gray, B., "Profiling Managers to Improve Export Promotion Targeting", *Journal of International Business Studies*, 29, 1997, S. 387–419.
- Guger, A., "2005 Internationale Lohnstückkostenposition unverändert", *WIFO Monatsberichte*, 79(9), 2006, S. 655–664.
- Hall, P., "Forces Shaping Urban Europe", *Urban Studies*, 30(6), 1993, S. 883–898.
- Hallberg, K., "A Market-Oriented Strategy for Small and Medium-Scale Enterprises", IFC Discussion Paper, 40, The World Bank, Washington, DC, 2000.
- Hamil, J., Gregory, K., "Internet Marketing in Internationalization of UK SMEs", *Journal of Marketing Management*, 13, 1997, S. 9–28.
- Hamilton, C.B., Winters, L.A., "Opening Up International Trade in Eastern Europe", *Economic Policy*, 7, 1992, S. 78–116.
- Handler, H., Böheim, M., Falk, M., Walterskirchen, E., "Strukturreformen in Österreich aus der Sicht der Lissabon-Agenda", *WIFO-Studie*, Wien, 2004.
- Helpman, E., "A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations", *Journal of Political Economy*, 92(3), 1984, S. 451–471.
- Henten, A., Skouby, K.E., "Internationalisation of Services – Implications of Information and Communication Technologies", Technical University of Denmark Working Paper 9, Lyngby, 1999.
- Hewitt-Dundas, N., "Resource and Capability Constraints to Innovation in Small and Large Plants", *Small Business Economics*, 26, 2006, S. 257–277.
- Hodge, B.J., Anthony, W.P., "Organization Theory: A Strategic Approach", Allyn and Bacon, Boston, Mass., 1991.
- Hoekman, B., "Trade in Services, Trade Agreements and Economic Development: A Survey of the Literature"; CEPR Discussion Paper, 5760, London, 2006.
- Hollenstein, H., "Innovation Modes in the Swiss Service Sector", *WIFO-Working papers*, 156, Wien, 2001.
- Hollenstein, H., "Determinants of International Activity: Are SMEs Different?", *Small Business Economics*, 24, 2005, S. 431-450.
- Howells, J., "Innovation, Consumption and Services: Encapsulation and the Combinatorial Role of Services", *The Service Industries Journal*, 24.1, S. 19–36.
- Iammarino, S., McCann, Ph., "The Structure and Evolution of Industrial Clusters: Transactions, Technology and Knowledge spillovers", *Research Policy*, 35/7, 2006, S. 1.018–1.036.
- Jacobs, J., "The Economy of Cities", London, 1968.
- Johanson, J., Vahlne, J.-E., "The Internationalisation Process of Firms. A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments", *Journal of International Business Studies*, 8(1), 1977, S. 22–32.
- Johanson, J., Vahlne, J.-E., "Management of Foreign Market Entry", *Scandinavian International Business Review*, 1(3), 1992, S. 9–27.
- Johanson, J., Vahlne, J.-E., "The Mechanism of Internationalization", *International Marketing Review*, 7(4), 1990, S. 11-24.
- Johanson, J., Wiedersheim-Paul, F., "The Internationalisation of Firms – Four Swedish Cases", *Journal of Management Studies*, 12, 1975, S. 305–322.
- Jones, M., "The Internationalisation of Small High-technology Firms", *Journal of International Marketing*, 7(4), 1999, S. 15–41.
- Jörg, L., "Policy Making in a Competitive Environment: Governance in the Austrian STI Policy Framework", in *OECD, Governance of Innovation Systems: Case Studies in Innovation Policy*, 2005, S. 87–110.
- Jörg, L. (Projektleitung), "Life Science – Standort Wien im Vergleich", *Studie*, Wien, 2006.

- Karmel, S., Bryon, J., "A Comparison of Small and Medium Sized Enterprises in Europe and in the USA", Routledge, London – New York, 2002.
- Kasper, H., Loisch, U.C., Müller, B., "Maßnahmen zur Steigerung der Exportquote in österreichischen Klein- und Mittelunternehmen", Studie der WU Wien, Wien, 2005.
- Kaufmann, A., Räumliche Struktur der Innovationsnetzwerke von Wiener Firmen, ARC-sys/ZIT, Wien, 2006.
- Kaufmann, A., Tödting, F., "Innovation Patterns of SMEs", in: Asheim, B.T., B., Isaksen, A., Nauwelaers, C., Tödting, F. (Ed.), Regional Innovation Policy for Small-Medium Enterprises, Cheltenham-Northampton, 2003, S. 78–115.
- KfW-Research, "Mittelstands- und Strukturpolitik", Frankfurt am Main, 2006.
- Kingsley, G., Malecki, E.J., "Networking for Competitiveness", Small Business Economics, 23, 2004, S. 71–84.
- Klodt, H., "Structural Change in Urban Growth", in Giersch, H. (ed.), Urban Agglomeration and Urban Growth, Springer, Berlin, 1996, S. 157–182.
- Klodt, H., "Structural Change towards Services: the German Experience", Discussion Papers, IGS 2000/07, University of Birmingham, 2000.
- Knight, G., "International Services Marketing: Review of Research, 1980–1998", Journal of Services Marketing, 13(4–5), 1999, S. 347–360.
- Knoll, N., "Forschungs- und Technologiebericht 2003", WIFO Monatsberichte, 12, 2003, S. 915–917.
- Kok, W., "Facing the Challenge: The Lisbon Strategy for Growth and Employment", Report from the High Level Group, Brussels, 2004.
- Krämer, W., "Mittelstandsökonomik. Grundzüge einer umfassenden Analyse kleiner und mittlerer Unternehmen", München, 2003.
- Kratena, K., "Strukturwandel und Dynamik im Tertiären Sektor – Eine Input-Output-Analyse", in Mesch, M. (Hg.), Der Wandel der Beschäftigungsstruktur in Österreich. Branchen – Qualifikationen – Berufe, LIT-Verlag, Wien, Münster, 2005, S. 87–146.
- Krugman, P. R., "A Model of Innovation, Technology transfer and the World Distribution of Income", Journal of Political Economy, 87(2), 1979, S. 253–266.
- Lall, S., Kumar, R., "Firm Level Export Performance in an Inward Looking Economy: The Indian Engineering Industry", World Development, 9(5), 1981, S. 452–463.
- Laursen, K., "How Structural Change Differs, and Why it Matters (for Economic Growth)", DRUID Working Paper, 98–25, Aalborg, 1998.
- Leamer, E.E., Medberry, C.J., "US Manufacturing and an Emerging Mexico", NBER Working Paper, 4331, Cambridge, MA., 1993.
- Lechner, F., Nemecek, N., Riesenfelder, A., Pöschl, A., "Evaluierung Europäischer Sozialfonds 2000–2006 Ziel 3 – Österreich, Programmschwerpunkt 4 aus Sicht der teilnehmenden Beschäftigten und Betriebe", Wien, 2005.
- Leonidou, L.C., Katsikeas, C.S., "The Export Development Process: An Integrative Review of Empirical Models", Journal of International Business Studies, 27(3), 1996, S. 517–551.
- Limao, N., Venables, A.J., "Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs and Trade", World Bank Economic Review, 15(3), 2001, S. 451–479.
- Madsen, T., Servais, P., "The Internationalisation of Born Globals: An Evolutionary Process?", International Business Review, 6(6), 1997, S. 561–583.
- Manez, J.A., Rochina, M.E., Sanchis, J.A., "The Decision to Export: A Panel Data Analysis for Spanish Manufacturing", Applied Economics Letters, 11(11), 2004, S. 669–673.
- Manolova, T.S., Brush, C.G., Edelman, L.F., Greene, P.G., "Internationalization of Small Firms", International Small Business Journal, 20(1), 2002, S. 9–31.

- Marshall, A., "Principles of Economics. An Introductory Volume", 8th Edition, London, 1994.
- Mayerhofer, P., "Bericht zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit Wiens", WIFO-Studie, Wien, 1998.
- Mayerhofer, P., "Räumliche Effekte des Strukturwandels: Stadtregionen als Gewinner der Tertiärisierung?", WIFO-Studie, Wien, 1999.
- Mayerhofer, P., "Tertiärisierung und Wirtschaftsdynamik. Wachstumsbarrieren im Dienstleistungssektor in Wien?"; WIFO-Studie, Wien, 2000.
- Mayerhofer, P., "Zweiter Bericht zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit Wiens", WIFO-Studie, Wien, 2003.
- Mayerhofer, P., "Wien in der internationalen Standortkonkurrenz. Entwicklung und Potentiale in einem veränderten Umfeld", WIFO-Monatsberichte, 77(4), 2004, S. 425-438.
- Mayerhofer, P., "Structural Preconditions of City Competitiveness. Some Empirical Results for European Cities", WIFO Working Papers, 255, Wien, 2005.
- Mayerhofer, P., "Wien in einer erweiterten Union. Ökonomische Effekte der Ostintegration auf die Wiener Stadtwirtschaft", LIT-Verlag, Wien – Münster, 2006.
- Mayerhofer, P., Geldner, N., "Wirtschaftliche Effekte einer Osterweiterung der EU auf den Raum Wien", WIFO Studie, Wien, 1996.
- Mayerhofer, P., Huber, P., "Arbeitsplatzeffekte und Betriebsdynamik in den Wiener 'Creative Industries'. Eine Analyse auf Basis unselbständiger Beschäftigungsverhältnisse", WIFO-Studie, Wien, 2005.
- Mayerhofer, P., Huber, P., "Creative Industries" – An Incubator for Jobs and Growth ? Empirical evidence from a case study for Vienna, ACEI Conference, Vienna, 2006.
- Mayerhofer, P., Palme, G., "Wirtschaftsstandort Wien: Positionierung im europäischen Städtenetz", WIFO-Studie, Wien, 1996.
- Mayerhofer, P., Palme, G., "Sachgüterproduktion und Dienstleistungen: Sektorale Wettbewerbsfähigkeit und regionale Integrationsfolgen", Teilprojekt 6/1 in dies. (Koord.), "PREPARITY – Strukturpolitik und Raumplanung in den Regionen an der mitteleuropäischen EU-Außengrenze zur Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung", Forschungsprogramm des WIFO, Wien, 2001.
- McNaughton, R.B., "The Number of Export Markets that a Firm Serves: Process Models versus the Born-Global Phenomenon"; Journal of International Entrepreneurship, 1(3), 2003, 297-311.
- Mesch, M., "Strukturwandel in Produktion und Beschäftigung: Ein Überblick", in Mesch, M. (Hg.), Der Wandel der Beschäftigungsstruktur in Österreich. Branchen – Qualifikationen – Berufe, LIT-Verlag, Wien, Münster, 2005, 15-86.
- Miles, I., "Knowledge Intensive Business Services: Prospects and Policies", Foresight, 7.6, 2005, S. 39-45.
- Mittelstaedt, J. D., Harben, G.N., Ward, W.A., "How Small Is Too Small? Firm Size as a Barrier to Exporting from the United States", Journal of Small Business Management, 41(1), 2003, S. 68-84.
- Moini, A.H., "An Inquiry into Successful Exporting: An Empirical Investigation Using a Three-Stage Model", Journal of Small Business Management, 33(3), 1995, S. 9-25.
- Moon, H., Lee, H., "On the Internal Correlates of Export Stage Development: An Empirical Investigation in the Korean Electronics Industry", International Marketing Review, 7(5), 1990, S. 16-26.
- Moulaert, F., Swyngedouw, E., Rodriguez, A., "Social Polarization in Metropolitan Areas", European and Regional Studies, Sondernummer, 8(2), 2001, S. 99-178.
- Mutinelli, M., Piscitello, L., "The Influence of Firm's Size and International Experience on the Entry Mode Choice. Evidence from the Internationalisation of Italian Industry", Small Business Economics, 11, 1998, S. 43-56.
- Naidu, G.M., Rao, T.R., "Public Sector Promotion of Exports: A Needs-based Approach", Journal of Business Research, 27, 1993, S. 85-101.

- Nauwelaers, C., Wintjes, R., "Towards a New Paradigm for Innovation Policy?", in : Asheim, B., Isaksen, A., Nauwelaers, C., Tödtling, F. (Ed.), *Regional Innovation Policy for Small-Medium Enterprises*, Cheltenham-Northampton, 2003, S. 193-220.
- OECD, "Best Practice Policies for Small and Medium-sized Enterprises", Paris, 1997.
- OECD, "Innovation and Productivity in Services". *Industry, Services and Trade*, 2001.
- OECD, "Businesses' View on Red Tape. Administrative and Regulatory Burdens on Small and Medium-sized Enterprises", Paris, 2001.
- OECD, "Standard Practice for Surveys of Research and Experimental Development – Frascati Manual", OECD, Paris, 2002.
- OECD, "OECD SME and Entrepreneurship Outlook", Paris, 2005.
- OECD, "OECD Information Technology Outlook", Paris, 2004.
- Osborne, K., "The Channel Integration Decision for Small- to Medium-Sized Manufacturing Exporters", *International Small Business Journal*, 14, 1996, S. 40-49.
- Oviatt, B.M., McDougall, P.P., "A Framework for Understanding Accelerated International Entrepreneurship", in Wright, R.W. (ed.), *International Entrepreneurship: Globalization of Emerging Businesses*, 7, JAI Press, Stamford, 1999, S. 23-40.
- Oviatt, B.M., McDougall, P.P., "Toward a Theory of International New Ventures", *Journal of International Business Studies*, 25(1), 1994, S. 45-64.
- Palme G. (Koord.), "Innovationsstandort Wien. Stärken und Schwäche im nationalen und internationalen Vergleich", WIFO – Studie, Wien 2003.
- Palme, G., "Forschungsorientierte Standortpolitik für Wien", *Perspektiven*, 3/4, 2005, S. 23-28.
- Palme, G., Feldkircher, M., "Wirtschaftsregion ,CENTROPE Europaregion Mitte': Eine Bestandsaufnahme", WIFO-Studie, Wien 2005.
- Palme, G., Mayerhofer, P., Ploder, M., Schibany, A., Rammer, Ch., Kehrle, K., "Innovationsstandort Wien. Stärken und Schwächen im nationalen und internationalen Vergleich", Studie von WIFO, Joanneum Research und ZEW, Wien, Mannheim, 2004.
- Palme G., Schremmer Ch. (Koord.), "Regionale Auswirkungen der EU-Integration der MOEL", Studie von WIFO und ÖIR, Wien, 1998.
- Pan, Y., Li, S., Tse, D.S., "The Impact of Order and Mode of Market Entry on Profitability and Market Share", *Journal of International Business Studies*, 30(1), 1999.
- Pekkarinen, S., Harmaakorpi, V., "Building Regional Innovation Networks: The Definition of an Age Business Core Process in a Regional Innovation System", *Regional Studies*, 40(4), 2006, S. 401-413.
- Penrose, E.T., "The Theory of the Growth of the Firm", Oxford University Press, Oxford, 1959.
- Poon, S., Jevons, C., "Internet-enabled International Marketing: A Small Business Network Perspective", *Journal of Marketing Management*, 13, 1997, S. 29-41.
- Porter, M.E., "Competition in Global Industries", Harvard Business School Press, Boston, 1986.
- Porter, M.E., "The Competitive Advantage of Nations", Free Press, New York, 1990.
- Rammer, C., Polt, W., Egel, J., Licht, G., Schibany, A., "Internationale Trends der Forschungs- und Innovationspolitik. Fällt Deutschland zurück?", *ZEW Wirtschaftsanalysen*, 73, Baden-Baden, 2004.
- Rammer, Ch., Zimmermann, V., Müller, E., Heger, D., Schoff, B., Reize F., "Innovationspotenziale von kleinen und mittleren Unternehmen, ZEW Wirtschaftsanalysen", Band 79, Baden-Baden, 2005.
- Reeh, K., "Die Erfassung des internationalen Handels mit Dienstleistungen: Am Ende nicht nur eine Herausforderung für die Statistik", in BMWa (Hg.), *Der österreichische Außenhandel 1996*, Wien, 1996, S. 419-432.

- Reid, S., "The Decision Maker and Export Entry and Expansion", *Journal of International Business Studies*, 12(2), 1981, S. 101-112.
- Reid, S., "Firm Internationalization, Transaction Costs and Strategic Choice", *International Marketing Review*, 1(2), 1983, S. 45-55.
- Reuber, R., Fisher, E., "The Influence of the Management Team's International Experience on the Internationalization Behaviors of SMEs", *Journal of International Business Studies*, 28(4), 1997, S. 807-826.
- Reuber, R., Fisher, E., "Reconceptualizing Entrepreneurs' Experience", *Journal of Small Business Management*, 37(2), 1999, S. 30-45.
- Rocha, H.O., "Entrepreneurship and Development: The Role of Clusters", *Small Business Economics*, 23, 2004, S. 363-400.
- Root, F.R., "Entry Strategies for International Markets", Jossey-Bass, San Francisco, 1994.
- Sapir, A.P., Aghion, G., Bertola, M., Hellwig, J., Pisani-Ferry, J., Rosati, D.K., Vinals, J., Wallace, H., "An Agenda for a Growing Europe. Making the EU Economic System Deliver", Oxford University Press, Oxford, 2004.
- Schibany, A., Jörg, L., "Instrumente der Technologieförderung und ihr Mix", InTeReg Research Report, 37, 2005.
- Scott, A.J., "Entrepreneurship, Innovation and Industrial Development: Geography and the Creative Field Revisited", *Small Business Economics*, 26, 2006, S. 1-24.
- Schumpeter, J.A., "The Theory of Economic Development", Harvard University Press, Cambridge, MA., 1934.
- Schumpeter, J.A., "Capitalism, Socialism and Democracy", Harper and Row, New York, 1942.
- Sekerka, K., "Arbeitsstättenzählung 2001: Hauptergebnisse", *Statistische Nachrichten* 10/2004, 2004, S. 912-921.
- Seringhaus, R., "Comparative Marketing Behaviour of Canadian and Austrian High-tech Exporters", *Management International Review*, 33(3), 1993, S. 247-269.
- Shaver, M., Mitchell, W., Yeung, B., "The Effect of Own-firm and Other-firm Experience on Foreign Direct Investment Survival in the United States, 1987-1992", Stern School Working Paper, New York University, 1995.
- Shleifer, A., Vishny, R.W., "Corruption", *Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 1993, S. 599-617.
- Shrader, R., "Collaboration and Performance in Foreign Markets: The Case of Young High-Technology Manufacturing Firms", *Academy of Management Journal*, 44(1), 2001, S. 45-60.
- Shrader, R., Oviatt, B.M., McDougall, P.P., "How New Ventures Exploit Trade-Offs among International Risk Factors: Lessons for the Accelerated Internationalization of the 21st Century", *Academy of Management Journal*, 43, 2000, S. 1.227-1.248.
- Simmie, J. (ed.), "Innovative Cities", Spon Press, London - New York, 2001.
- Simmie, J., "Innovation and Space: A Critical Review of the Literature", *Regional Studies*, 39.6, 2005, S. 789-804.
- Simoës, V.C., Crespo, N., "The Internationalisation Pattern of Medium Sized firms: In Search of Explanatory Factors", Paper presented for Presentation at the 28th EIBA Conference, Athens, Greece, Technical University of Lisbon, 2002.
- Smallbone, D., North, D., Vickers, I., "The Role and Characteristics of SMEs in Innovation", in: Asheim, B., Isaksen, A., Nauwelaers, C., Tödting, F. (Ed.), *Regional Innovation Policy for Small-Medium Enterprises*, Cheltenham-Northampton, 2003, S. 3-20.
- Sorenson, O., Rivkin, J.W., Fleming, L., "Complexity, Networks and Knowledge Flow" *Research Policy*, 35, 7, 2006, S. 994-1.017.
- Stadt Wien, "Strategieplan Wien", Magistratsabteilung 18 - Stadtentwicklung und Stadtplanung, Wien, 2004.
- Stankovsky, J., Url, Th., "Exportgarantien in Österreich", *WIFO Monatsberichte*, 72(3), 1999.
- Stankovsky, J., Url, Th., "Kosten und Nutzen der Exportgarantien in Österreich", *WIFO Studie*, Wien, 1998.

- Stare, M., "The Pattern of Internationalisation of Services in Central European Countries", *The Service Industries Journal*, 22(1), 2001, S. 77–91.
- Sterlacchini, A., "The Determinants of Export Performance: A Firm-level Study of Italian Manufacturing", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 137(3), 2001, S. 450–472.
- Stoppacher, P., Kobald, R.K., "Innovation, Wettbewerbsfähigkeit und Arbeitsmarkt. Begleitende Evaluierung der arbeitsmarktpolitischen Maßnahme ‚Innovationsassistenten‘ des WAFF", Studie, Graz, 2003.
- Storey, D.J., "New Firm Growth and Bank Financing", *Small Business Economics*, 6(2), 1994, S. 139–150.
- Storey, D.J., "Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprises and Public Policies", in Acz, Z.J., Audretsch, D.B. (eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer, Dordrecht, 2003.
- Storey, D.J., "Evaluation SME Policies and Programmes: Technical and Political Dimensions", in Casson et al. (eds.), *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*, Oxford University Press, Oxford, 2006, S. 248–278.
- Sundbo, J., Gallouj, F., "Innovation in Services", Step Group, SI4S S2, Oslo, 1998.
- Sydow, J., Staber, U., "The Institutional Embeddedness of Project Networks: The Case of Content Production in German Television", *Regional Studies*, 36(3), 2002, S. 215–227.
- Tödttling, F., "Die Region Wien aus einer Innovationssystem-Perspektive", in: Schmee, J. (Ed.), *Dienstleistungsmetropole Wien*, Arbeiterkammer Wien, 2002, S. 42–53.
- Tödttling, F., Kaufmann, A., "The Role of Region for Innovation Activities of SMEs", *European Urban and Regional Studies*, 8, 2001, S. 203–215.
- Tödttling, F., Traxler, J., "The Changing Location of Advanced Producer Service in Austria", in Moulaert, F., Tödttling, F. (eds.), *Progress in Planning*, 43(2–3), 1995, S. 185–204.
- Tödttling, F., Trippl, M., "One Size Fits All? Towards a Differentiated Regional Innovation Policy Approach", *Research Policy*, 34, 2005, S. 1.203–1.219.
- Toivonen, M., "Foresight in Services: Possibilities and Special Challenges", *The Service Industries Journal*, 24(1), 2004, S. 79–98.
- Tookey, D., "Factors Associated with Success in Exporting", *Journal of Management Studies*, 1, 1964, S. 48–66.
- Unger, E., "F&E-Daten für Wien. Basisdaten im Vergleich", Wien, 2005.
- Unger, E., Siegl, V., Wurm Ch., "Forschung, Technologie, Innovation in Wien, 5. Überblick über aktuelle FTI-Projekte und Maßnahmen der Stadt Wien", MA 27, Wien, 2006.
- United Nations Conference on Trade and Development, "Small and Medium-sized Transnational Corporations: Role, Impact and Policy Implications", Program on Transnational Corporations, New York, 1993.
- United Nations, "Economic Survey of Europe", New York, 1981.
- Url, Th., "Kosten und Nutzen der Exportgarantien nach dem EU-Beitritt, WIFO Studie, Wien, 2001.
- Venables, A.J., "Geography and International Inequalities: The Impact of New Technologies", The World Bank, Washington, D.C., 2002, S. 147–171.
- Verhees, F., Meulenbergh, M., "Market Orientation, Innovativeness, Product Innovation, and Performance in Small Firms", *Journal of Small Business Management*, 42(2), 2004, S. 134–154.
- Vernon, V., "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, 80, 1966, S. 190–207.
- Vickery, G., Wunsch-Vincent, S., "ICT Use in Services and the Growth of Digital Content Services", in OECD, *Enhancing the Performance of the Services Sector*, Paris, 2005, S. 205–238.
- Voerman, J.A., Wedel, A., Zwart, P.S., "Export Market Information Behaviour of SMEs: The Influence of Firm Characteristics", University of Groningen, SOM theme B: Marketing and Networks, Groningen, 2000.

- Wagenvoort, R., "Are Finance Constraints Hindering the Growth of SMEs in Europe?", EIB papers, 7(2), Luxembourg, 2003.
- Wagner, J., "A Note on the Firm Size – Export Relationship", Small Business Economics, 17(4), 2001, S. 229–237.
- Wagner, J., "Exports, Firm Size, and Firm Dynamics", Small Business Economics, 7(1), 1995, S. 29–39.
- Wagner, J., "Unobserved Firm Heterogeneity and the Size–Exports Nexus: Evidence from German Panel Data", Review of World Economics, 139(1), 2003, S. 161–171.
- Wakelin, K., "Trade and Innovation: Theory and Evidence", Edward Elgar, Cheltenham and Northampton, 1997.
- Wallenklint, J., "A Managerial Perspective on Small–Firm Network Organizations. An Overview of the Field and a Study of Practice", Lulea Tekniska Universitet, Dept. of Business Administration and Social Science, Lulea, 2001.
- Walterskirchen, E., "Austria's Position in the International Quest for Structural Adjustments", Austrian Economic Quarterly, 2, 2004, S. 67–87.
- Walterskirchen, E., "EU–Strukturindikatoren. Vorschläge für die neue Kurzliste", WIFO–Studie, Wien, 2006.
- Welch, D.E., Welch, L.S., "The Internationalization Process and Networks: A Strategic Management Perspective", Journal of International Marketing, 4(3), 1996, S. 11–28.
- Wernerfeldt, B., "A Resource – Based View of the Firm", Strategic Management Journal, 5(1), 1984, S. 171–180.
- Westhead, P., Wright, M., Ucbasaran, D., Martin, F. (2001a), "International Market Selection Strategies of Manufacturing and Services Firms", Entrepreneurship and Regional Development, 13(1), 2001, S. 17–46.
- Williamson, O.E., "The Economic Institutions of Capitalism", The Free Press, New York, 1985.
- Williamson, O.E., "Competitive Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives", Administrative Science Quarterly, 36, 1991, S. 269–296.
- WKO, "Annual Report 2004. Der Jahresbericht der Außenwirtschaft Österreich", Wien, 2005.
- Wolff, J.A., Pett, T.L., "Internationalization of Small Firms: An Examination of Export Competitive Patterns, Firm Size and Export Performance", Journal of Small Business Management, 38(1), 2000, S. 34–46.
- Wölfl, A., "The Service Economy in OECD Countries", in OECD, Enhancing the Performance of the Services Sector, Paris, 2005, S. 27–62.
- Wolfmayr, Y., Stankovsky, J., "Interessante Absatzmärkte und Exportpotentiale für die österreichische Industrie, WIFO – Studie, Wien, 2003.
- WTO, http://www.wto.org/english/news_e/pres06_e/pr437_e.htm, 2006.
- Yang, C.–H., Chen, J.–R., Chuang, W.–B., "Technology and Export Decision", Small Business Economics, 22(5), 2004, S. 349–364.
- Yip, G.S., Biscarri, J.G., Monti, J.A., "The Role of the Internationalization Process in the Performance of Newly Internationalizing Firms", Journal of International Marketing, 8(3), 2000, S. 10–35.
- Yli–Renko, H., Autio, E., Sapienza, H., "Social Capital, Knowledge Acquisition, and Knowledge Exploitation in Young Technology–Based Firms", Strategic Management Journal, 22(6–7), 2001, S. 587–613.
- Zechner, J., Stomper, A., "Wien als Finanzzentrum Mittel– und Osteuropas", Studie des Instituts für Betriebswirtschaftslehre der Universität Wien, Wien, 2003.
- Zuchella, A., "SME and Export Performance", Working Paper Università dell'Insubria, 2000/3, Varese, 2003.