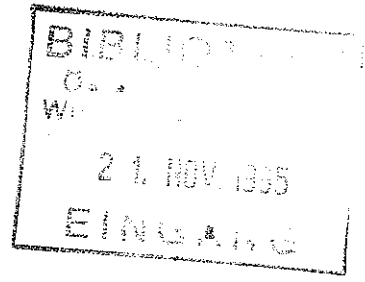


11 4 11 50 2 / 1995

11 - 29. 8521  
1995



FRANZ R. HAHN (KOORDINATION),  
CLAUDIA DANZINGER

# Mittelstandsbericht 1995

Wien, August 1995

FRANZ R. HAHN (KOORDINATION),  
CLAUDIA DANZINGER

## Mittelstandsbericht 1995

Studie des Österreichischen Instituts für  
Wirtschaftsforschung im Auftrag des Bundesministeriums  
für wirtschaftliche Angelegenheiten

Wien, August 1995

(95/207/A/383)

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
<b>1. Mittelfristige Tendenzen der österreichischen Wirtschaft</b>	<b>1</b>
1 1 Analyse der konjunkturellen Entwicklung Mitte der neunziger Jahre	1
1 2 Mittelfristige Prognose der konjunkturellen Wirtschaftsentwicklung bis 1999	5
<b>2. Konjunktursituation 1995/96</b>	<b>9</b>
2 1 Weltkonjunktur	9
2 2 Die österreichische Konjunktursituation 1995/96	10
2 3 Rahmenbedingungen für kleine und mittlere Unternehmungen	13
<b>3. Arbeitsmarkt - Realkapital - Technologie: Gesamtwirtschaftliche Entwicklungstendenzen in den neunziger Jahren</b>	<b>20</b>
<b>4. Stärke der österreichischen KMU im internationalen Qualitätswettbewerb</b>	<b>26</b>
4.1 Der Qualitätsbegriff in der Ökonomie	26
4.2 Der Unit Value als Qualitätsmaß	29
4.3 Qualitätsindikatoren	31
4.4 Qualitative Wettbewerbsstärke der österreichischen KMU	33

<b>5.</b>	<b>Wirtschaftliche Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmungen der gewerblichen Wirtschaft nach einzelnen Wirtschaftsbereichen</b>	<b>36</b>
5 1	Industrie	36
5 1 1	Aktuelle Entwicklung der kleinen und mittleren Unternehmungen	36
5 1 2	Entwicklung der Zahl der Betriebe	37
5 1 3	Beschäftigungszahl und -struktur	38
5 1 4	Lehrlingszahl	38
5 1 5	Betriebsgrößen und deren Entwicklung	39
5 1 6	Die Ertragsentwicklung der kleineren und mittleren Unternehmungen zu Beginn der neunziger Jahre	40
5 1 7	Investitionen	42
5 1 8	Kapitalstruktur	42
5 1 9	Insolvenzen	43
5 1 10	Perspektiven der kleinen und mittleren Industrieunternehmungen Mitte der neunziger Jahre	44

# **1. Mittelfristige Tendenzen der österreichischen Wirtschaft**

## **1.1 Analyse der konjunkturellen Entwicklung Mitte der neunziger Jahre**

Die österreichische Wirtschaft war seit Beginn der neunziger Jahre von einer konjunkturellen Abschwächungsphase erfaßt, die im Jahr 1993 ihren Höhepunkt erreichte (BIP real: -0,1%). Im Jahr 1994 konnte die Rezession überwunden werden. Österreichs Wirtschaft löste sich aus der Stagnation und schwenkte wieder auf einen Wachstumskurs ein. Nachfrage und Produktion nahmen vor allem in der ersten Jahreshälfte 1994 einen kräftigen Aufschwung und hielten in der Folge dieses Niveau. Gegen Jahresende zeichnete sich eine neuerliche Belebung ab

Motor des Wachstums war, wie zumeist im Konjunkturaufschwung, der Warenexport. Auf Österreichs wichtigsten Auslandsmärkten in Westeuropa belebte sich die Nachfrage kräftig, und auch die Lieferungen in außereuropäische Länder - vor allem Nordamerika und Fernost -, die die Rezession 1993 im Export überbrückt hatten, nahmen weiter zu. In den Oststaaten schritt der Transformationsprozeß voran, und österreichische Anbieter konnten ihre führende Rolle in diesen Ländern behaupten. Insgesamt verbesserte sich Österreichs Marktanteil im Ausland erstmals seit mehreren Jahren

Im Jahresdurchschnitt 1994 stieg das Brutto-Inlandsprodukt (BIP) nach vorläufiger Rechnung real um 2,7%. Demnach hätte Österreich seinen traditionellen Wachstumsvorsprung unter den westeuropäischen Ländern - im Ausmaß von etwa einem halben Prozentpunkt - gewahrt. Im Durchschnitt der europäischen OECD-Länder betrug das Wirtschaftswachstum 1994 2,4%, in den 15 EU-Ländern 2,6%. Die Wirtschaft aller OECD-Länder expandierte um 2,8%, wobei die etwas höhere Rate der USA (+3,9%) den Durchschnitt hob. Der Mitte der neunziger Jahre einsetzende Aufwärtstrend der Wirtschaft soll 1995 und 1996 anhalten. Das WIFO prognostiziert für die österreichische Wirtschaft für 1995 und 1996 einen realen Zuwachs des Brutto-Inlandsproduktes von 2,4% bzw. von 2,1%.

## Die Entwicklung der inländischen Konjunktur zwischen 1992 und 1994

Österreich konnte sich als kleines außenhandelsabhängiges Land den Auswirkungen der Anfang der neunziger Jahre einsetzenden Rezession in Europa nicht entziehen. Beeinträchtigt wurde die Wirtschaftsentwicklung auch durch die Diskriminierung von Exporten in die EU durch deren Freihandelsverträge mit den Oststaaten. Die Auswirkungen der internationalen Rezession zeigten sich vor allem im Export, im Tourismus und in der Investitionsbereitschaft der Unternehmer. Die Exporte nach Westeuropa gingen stark zurück, Erfolge in Übersee und Osteuropa glichen diese Verluste jedoch teilweise aus.

Auch die Arbeitsmarktlage hat sich im Gefolge der Rezession verschlechtert, nicht zuletzt durch die Welle an Insolvenzen. Die Arbeitslosenquote lag 1992 bei 5,9%<sup>1</sup> (3,7%<sup>2</sup>) und erhöhte sich im Jahr 1993 auf 6,8% (4,2%), blieb im internationalen Vergleich aber relativ niedrig. Insbesondere konnte eine hohe Jugendarbeitslosigkeit, wie sie anderen europäischen Ländern zu schaffen macht, weitgehend vermieden werden. Der geringe Rückgang der Beschäftigung in der Rezession 1992/93 kam bereits Anfang 1994 zum Stillstand. In der Folge wuchs die Zahl der unselbständig Beschäftigten wieder, allerdings mäßig und gegen Jahresende eher verlangsamt, da die Unternehmen zunächst das in der Rezession aufgestaute Rationalisierungspotential ausschöpften, ehe neue Arbeitskräfte eingestellt wurden. Die Arbeitslosenquote verringerte sich 1994 gegenüber dem Vorjahr auf 6,5% (4,4%).

Weniger zufriedenstellend war die Preisentwicklung. Der rezessionsbedingte Rückgang der Nachfrage, die Stabilität der Importpreise und schwächere Lohnrunden hätten ein stärkeres Nachlassen des Preisauftriebs auf der Verbraucherebene erwarten lassen. Vor allem die Verteuerung von Mieten und privaten Dienstleistungen bremste den fallenden Inflationstrend. Die Inflationsrate lag im Jahr 1992 bei 4,1% und betrug im Jahresdurchschnitt 1993 3,6%. Der Preisauftrieb flachte 1994 auf 3,0%

<sup>1</sup> Registrierte Arbeitslose in Prozent des Unselbständigen-Arbeitskräfteangebots

<sup>2</sup> In Prozent der Erwerbspersonen lt. Mikrozensus; vom BMAS interpoliert, saisonbereinigt, rückwirkend revidiert

ab Importwaren verteuerten sich kaum, da die Folgen der effektiven Höherbewertung des Schilling den Preisanstieg dämpften. Im Inland ließ der Lohnkostendruck nach, weil die Tarifabschlüsse im Rezessionsjahr 1993 mäßiger als zuvor ausgefallen waren.

Der Absatz österreichischer Exportgüter wurde durch die weltweite Nachfrageschwäche 1993 erschwert. Die Abwertung wichtiger europäischer Währungen verschärfte diese Situation schließlich weiter. Die damit verbundene Verschlechterung der preisbestimmten Wettbewerbsfähigkeit hatte deutliche Marktanteilsverluste im Export zur Folge, insbesondere in den Abwertungsländern (Großbritannien, Italien, Skandinavien). Die Ausfuhr in die Abwertungsländer sank um 10% bis 20%. Das betraf einige exportintensive Bereiche (Holz, Papier, Magnesit) besonders empfindlich. Aber auch die Ausfuhr nach Deutschland ging 1993 stark zurück, obwohl die österreichischen Exporteure ihre Marktanteile weitgehend behaupten konnten. Infolge der Krise der deutschen Autoindustrie wurden die Zulieferungen aus Österreich stark gekürzt. Die österreichischen Exporteure erzielten 1993 das schlechteste Ergebnis seit den späten fünfziger Jahren. Sie exportierten um 3,4% weniger als im Vorjahr. Im Jahr 1994 setzte ein kräftiger Exportaufschwung ein (real +8,7%), der die drei Jahre (1991/1993) anhaltende Exportflaute beendete. Die reale Wachstumsrate zählt zu den höchsten der letzten fünf Jahre.

In der österreichischen Tourismuswirtschaft verstärkte sich der bereits 1992 beobachtete negative Trend, der in erster Linie von der internationalen Nachfrage ausging und vorerst nur die Sommersaison betraf; nun erfaßte er auch die Wintersaison. Nach einem realen Zuwachs von +5% im Jahr 1991 stagnierten die Umsätze 1992 (auf jedoch hohem Niveau). Im Jahr 1993 ging die Tourismuskonsumnachfrage real um etwa 3% zurück.

Gegenüber dem Rekordjahr 1991 stieg das nominelle Umsatzvolumen bis 1994 nur noch geringfügig (+2,5%), real sank es um etwa 9,5%. Die Übernachtungen erreichten 1993 ein Volumen von 127 Mill., 1994 sank das Nächtigungsvolumen auf

Abbildung 1

### Mittelfristige Entwicklung der österreichischen Wirtschaft Real zu Preisen 1983

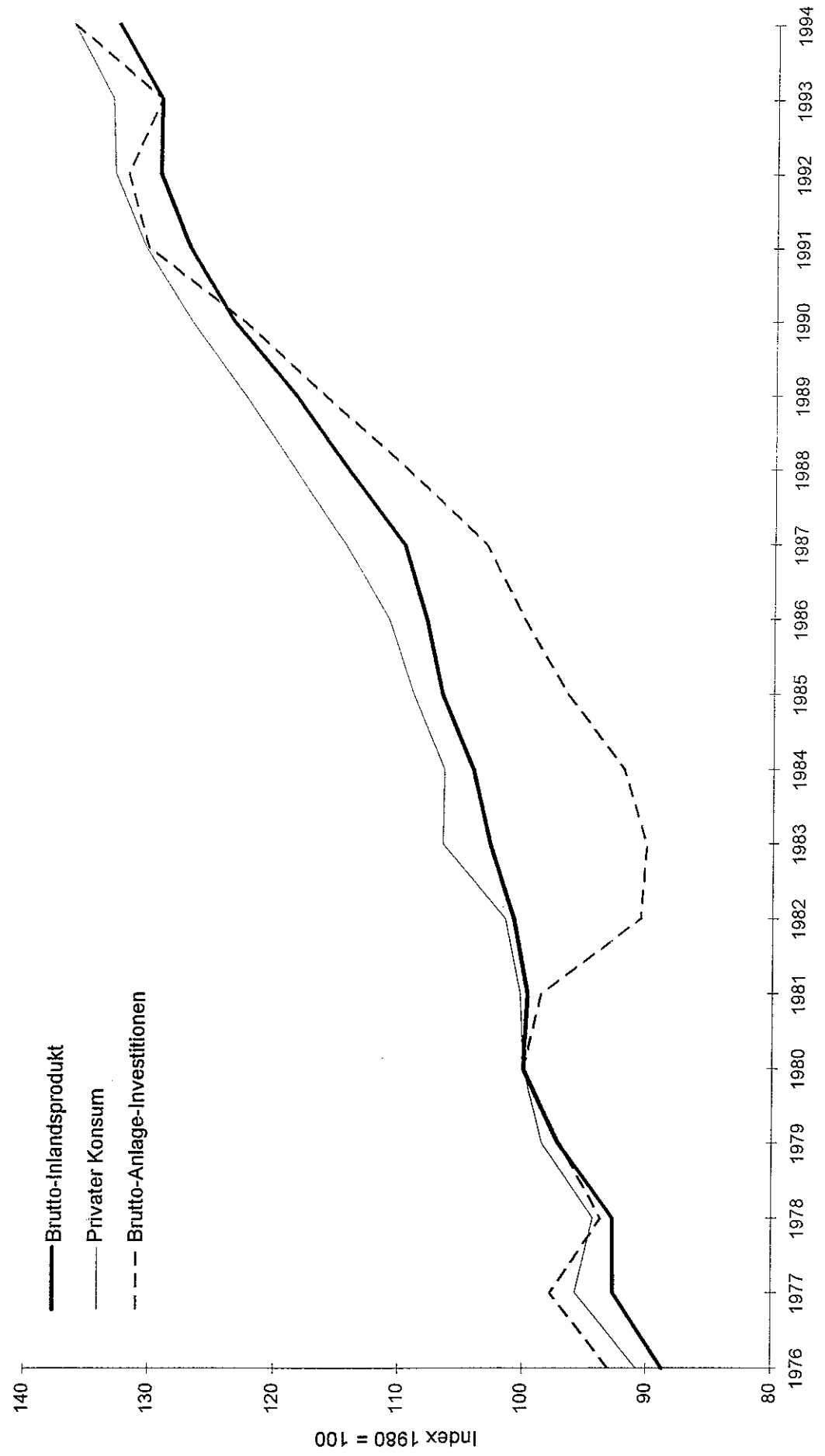




Abbildung 2

### Mittelfristige Entwicklung der österreichischen Wirtschaft Real zu Preisen 1983

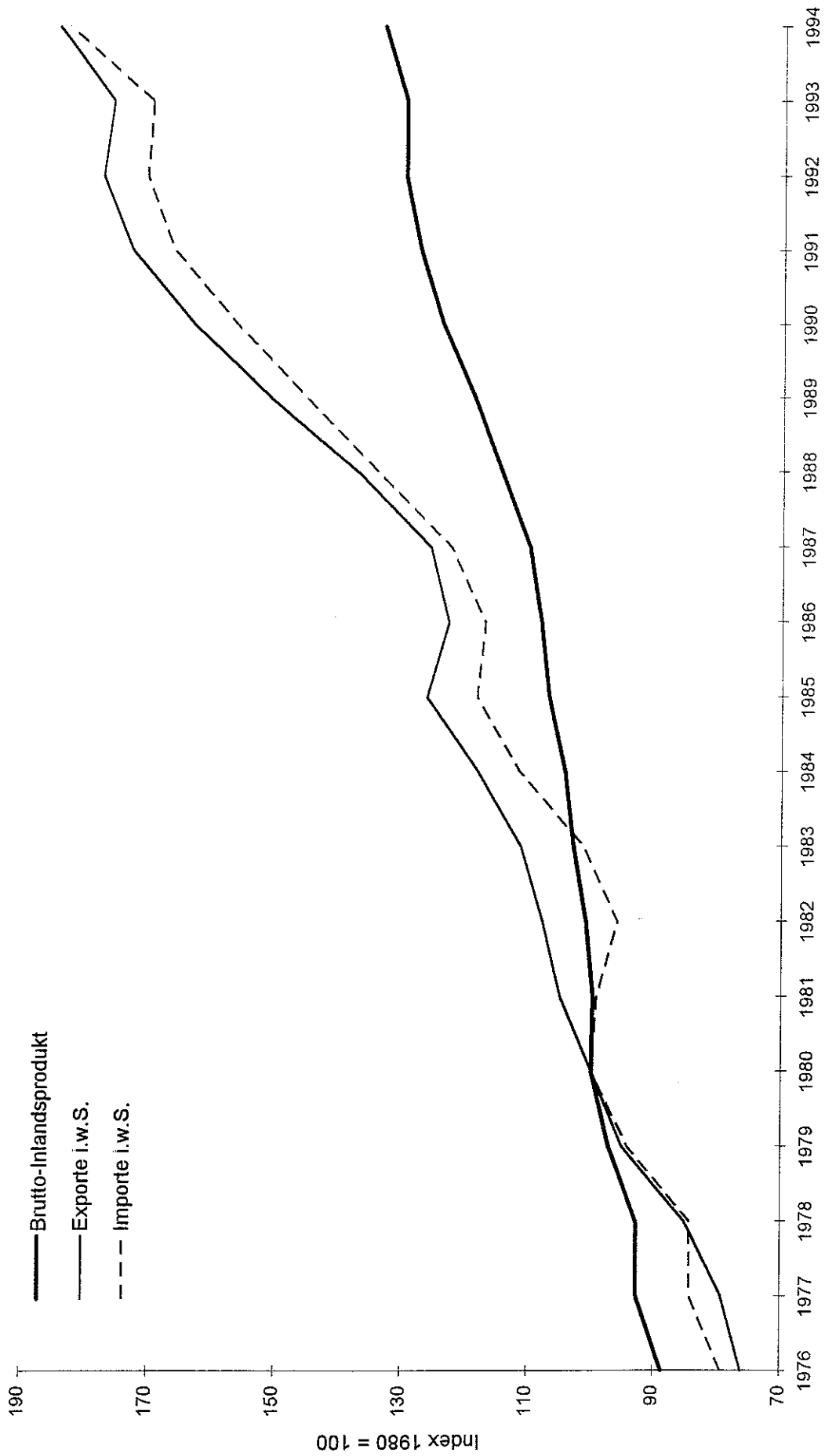
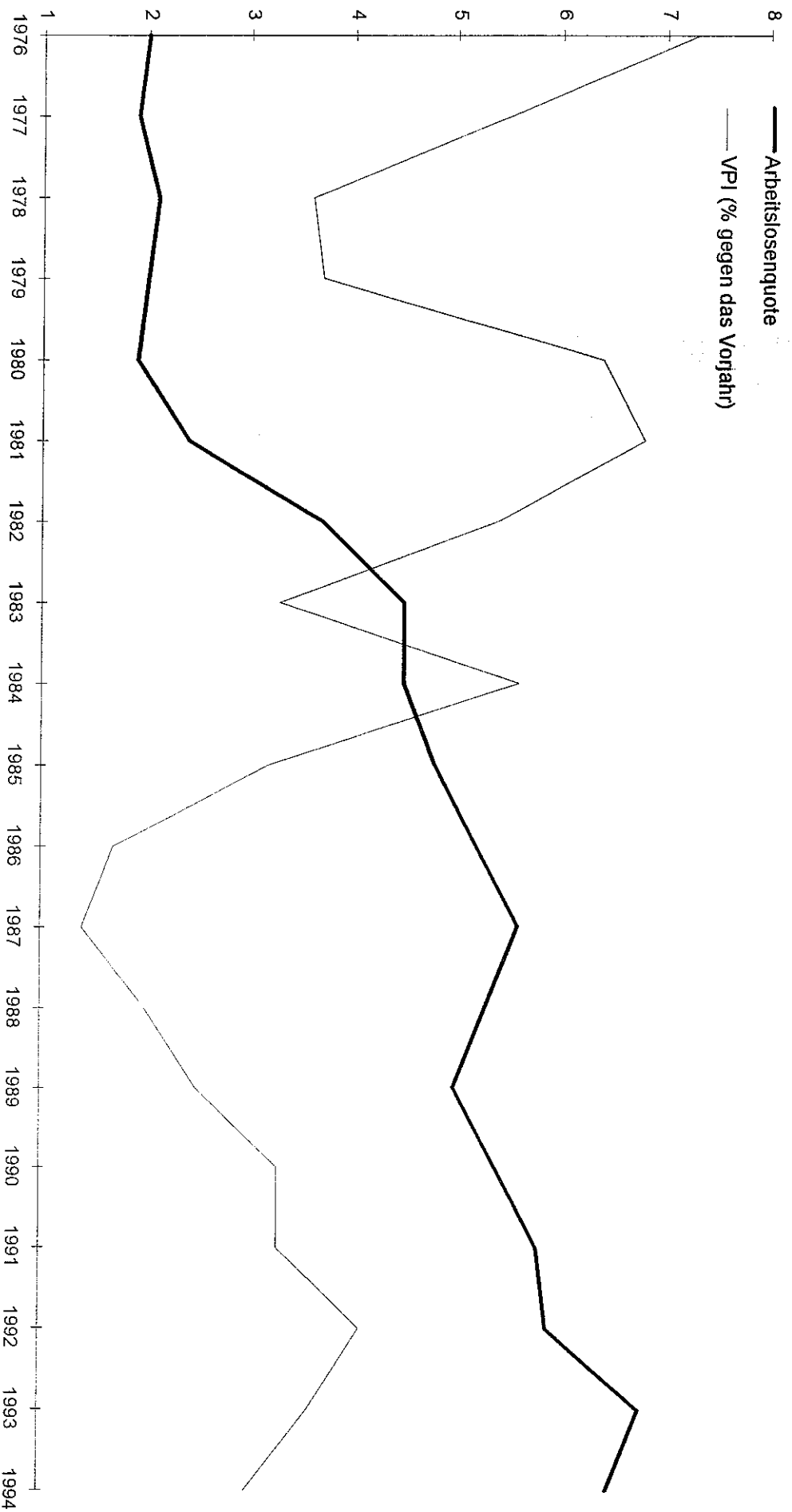


Abbildung 3

### Mittelfristige Entwicklung der österreichischen Wirtschaft



122,4 Mill. Gegenüber dem Höchststand von 1991/1992 bedeutet dies Einbußen von rund 8 Mill. Nächtigungen

Regional war die Entwicklung differenziert: Der Städtetourismus - insbesondere in Wien - entwickelte sich 1994 deutlich robuster als der Tourismus in den ländlichen Gebieten. So stieg die Zahl der Nächtigungen in den österreichischen Städten um 2,9% (Wien +5,1%), während sie in den ländlichen Gebieten zurückging (-4,3%). Der Rückgang auf dem Tourismussektor ist insbesondere auf die Nachfrageschwäche und Strukturprobleme im Tourismus zurückzuführen. Die relative Verbilligung der südeuropäischen Urlaubsdestinationen (zum Teil auch durch die Wechselkursverschiebungen) schwächte die österreichische Wettbewerbsposition im europäischen Reiseverkehr. Neben den Wechselkursverschiebungen, die Österreichs Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigen, wirkten sich die starke Verbilligung von Flugpauschalreisen zu fernen Reisezielen sowie der Umstand negativ aus, daß die realen Einkommen in Westdeutschland, Österreichs mit Abstand wichtigstem Auslandsmarkt, stagnierten.

Das Auseinanderklaffen von Export- und Importentwicklung im Tourismus ließ den Überschuß in der Reiseverkehrsbilanz sinken. Die Abdeckung des Defizits im Warenhandel durch den positiven Saldo im Tourismus sank von 63% (1991) auf 49% (1994). Gleichzeitig stieg das Defizit in der Handelsbilanz 1994 um nahezu ein Fünftel (von 97,7 Mrd.S 1993 auf 116,4 Mrd.S). Das Leistungsbilanzdefizit steigerte sich von 1,6 Mrd.S (1992) über 8,2 Mrd.S (1993) auf 22,3 Mrd.S (1994). Dies kann noch als Grenzwert eines Leistungsbilanzgleichgewichts angesehen werden; dennoch erfordert die außenwirtschaftliche Bilanz nunmehr größere Aufmerksamkeit der Wirtschaftspolitik.

Die vergangene Rezession hatte die öffentlichen Haushalte stark belastet, durch geringere Steuereinnahmen ebenso wie durch höhere Leistungen für Arbeitslose und andere Unterstützungen. Schon 1993 erreichte das Defizit im Bundeshaushalt rund 98 Mrd.S, um etwa die Hälfte mehr als veranschlagt. Trotz besserer Konjunktur stieg es auch 1994 kräftig über den Voranschlag (auf knapp 105 Mrd.S). Die Ursache

waren einerseits höhere Steuerausfälle durch die Steuerreform als geplant, andererseits Mindereinnahmen aufgrund nicht realisierter Verkäufe öffentlicher Vermögenswerte. Das Defizit aller öffentlichen Haushalte (einschließlich Länder und Gemeinden) betrug etwa 4% des BIP und lag damit über jener Marke von 3%, die auf mittlere Sicht angestrebt wird, um die Bedingungen für den Eintritt in die Europäische Währungsunion („Maastricht-Kriterien“) zu erfüllen.

Nach dem Anfang der neunziger Jahre einsetzenden konjunkturellen Abwärtstrend, der 1992 einen realen Zuwachs von nur mehr 1,8% bescherte und im Laufe des Jahres 1993 (reale BIP-Veränderung 1993: -0,1%) seinen Tiefpunkt erreichte, setzte 1994 ein deutlicher Aufwärtstrend ein (BIP-Zuwachs real 2,7%). Zur Stabilisierung der Konjunktur trugen insbesondere die Nachfrage nach Bauleistungen und der private Konsum bei. Die Bautätigkeit ließ nach dem Boom Anfang der neunziger Jahre selbst im Rezessionsjahr 1993 nur wenig nach. Vor allem die Errichtung von Wohnhäusern wurde vorangetrieben. Eine weitere Stütze der Konjunktur war die kräftige Nachfrage der privaten Haushalte. Sie konsumierten 1993 mehr als im Vorjahr, obwohl die Realeinkommen stagnierten. Es gab keine Anzeichen von „Angstsparen“. Im Jahr 1994 stieg der Konsum um real 2,3% bei einer Erhöhung der Sparquote um 1%.

## **1.2 Mittelfristige Prognose der konjunkturellen Wirtschaftsentwicklung bis 1999**

Die mittelfristige WIFO-Prognose beruht u. a. auf folgenden Rahmendaten über die Entwicklung der Weltwirtschaft bis 1999:

- Der Wechselkurs des Dollars bleibt unterbewertet, in erster Linie wegen des Leistungsbilanzdefizits der USA und einer hohen und steigenden Auslandsverschuldung.
- Der Zinssatz des Dollars dürfte als Folge einer leichten Wachstumsabschwächung und einer niedrigen Inflation in den USA mittelfristig etwas sinken.

- Der Erdölpreis wird etwa gleichschrittig mit den Industriewarenpreisen anziehen, die sonstigen Rohstoffpreise aber etwas rascher.
- Der Welthandel sollte insgesamt bis 1999 um durchschnittlich 6,5% pro Jahr expandieren und damit etwas rascher als seit Mitte der achtziger Jahre. Die Welthandelspreise dürften sich mittelfristig um nur 2,5% pro Jahr erhöhen
- Der Realzins für internationale Schulden wird im gesamten Prognosezeitraum bei nur etwa 3% liegen und damit deutlich unter der Exportwachstumsrate der Schuldnerländer sein.

Das WIFO geht bei seiner mittelfristigen Prognose davon aus, daß es der Wirtschaftspolitik in dem längerfristig akuten Konflikt zwischen hoher Arbeitslosigkeit und notwendiger Stabilisierung der Staatsschuldenquote gelingt, einen Konsolidierungskurs zu realisieren, der Produktion und Beschäftigung möglichst wenig dämpft. Dies bedeutet, daß Maßnahmen gesetzt werden, welche die Investitionsbereitschaft der Unternehmer nicht verringern bzw. die Konsumquote der privaten Haushalte erhöhen.

Das internationale Konjunkturbild bis 1999 wird von folgenden **regionalen Entwicklungstendenzen** gekennzeichnet sein:

- In den USA werden sinkende Dollarzinsen und der niedrige Wechselkurs die Investitionen stützen und die Exportdynamik beleben. Die Wirtschaft wird zwischen 1994 und 1999 um durchschnittlich 2,5% pro Jahr wachsen
- Die japanische Wirtschaft wird merklich langsamer expandieren als in den siebziger und achtziger Jahren. Das hohe Wachstumstempo der Exporte wird aus folgenden Gründen nicht anhalten können: insbesondere wegen des enorm überbewerteten Wechselkurses des Yen, infolge der internationalen Rezession und wegen der zunehmenden Handelskonflikte mit den USA und der EU. Die Abschwächung des Exportwachstums und eine zunehmende

Produktionsverlagerung in benachbarte Niedriglohnländer dämpfen die Investitionsdynamik. Bis 1999 dürfte daher das BIP um nur etwa 2,4% pro Jahr zunehmen.

- Die westeuropäischen Länder profitieren von der EU-Erweiterung und der Schaffung des Binnenmarktes (besonders im Dienstleistungssektor). In den europäischen OECD-Ländern wird jedoch als Folge einer restriktiven Wirtschaftspolitik all jener Länder, deren Budgetdefizit und Staatsverschuldung die Maastricht-Kriterien deutlich übersteigen, das Wirtschaftswachstum insgesamt nur etwa 2 ¼% betragen
- In den ehemaligen Planwirtschaften divergiert die Entwicklung weiterhin erheblich: In Ost-Mitteleuropa wird sich die Produktion weiter erholen und bis 1999 um 4% pro Jahr expandieren, in der GUS schrumpft die Wirtschaft hingegen 1995 nochmals und beginnt erst 1997 zu wachsen. Über den gesamten Prognosezeitraum dürfte daher die Produktion kaum steigen.

### **Österreich: Exporte stützen Wachstum - Budgetkonsolidierung schwächt Inlandsnachfrage**

Unter Berücksichtigung der Konsequenzen des EU-Beitritts und der voraussichtlichen Auswirkungen der geplanten Budgetkonsolidierung dürfte die österreichische Wirtschaft von 1994 - 1999 im Durchschnitt um 2,4% pro Jahr wachsen

Wichtige Wachstumsstütze sind die Exporte. Die Sparmaßnahmen zur Budgetsanierung schwächen die Einkommen der privaten Haushalte und die Konsumnachfrage. Kräftige Produktivitätsverbesserungen beschränken die Ausweitung der Beschäftigung

Die wichtigsten gesamtwirtschaftlichen Kennzahlen werden sich bis zum Jahr 1999 folgendermaßen entwickeln:

- Die verfügbaren Nettoeinkommen der privaten Haushalte nehmen bis 1999 real durchschnittlich um 1,6% zu. Der private Konsum expandiert hingegen etwas rascher (1,8%), sodaß die Sparquote bis 1999 um 1,3 Prozentpunkte auf 11 ½% zurückgeht.
- Die realen Brutto-Anlageinvestitionen wachsen bis 1999 im Durchschnitt um 3,8% pro Jahr, etwa gleich stark wie in der Periode von 1985 - 1994
- Die realen Warenexporte werden bis 1999 im Durchschnitt um rund 5½% pro Jahr ansteigen und stützen das Wachstum erheblich. Die Konjunktur hat in Europa an Schwung und Stabilität gewonnen. Erst gegen Ende des Prognosezeitraums wird mit einer deutlichen Wachstumsabschwächung gerechnet. Österreichs Exporte könnten wieder mehr von der deutschen Nachfrage profitieren, die nach Überwindung des Wiedervereinigungsschocks an Dynamik gewinnt. Die Importe Ost-Mitteleuropas werden kräftig ansteigen und weiter gute Absatzmöglichkeiten bieten. Es ist jedoch aufgrund des schärferen Wettbewerbs mit Marktanteilsverlusten zu rechnen.
- Die Zahl der unselbständig Beschäftigten nimmt 0,6% pro Jahr zu, und die Arbeitslosenquote beträgt mit geringen Schwankungen im Durchschnitt 6,6% der unselbständig Erwerbstätigen.

Vorausgesetzt, daß im Zuge der Budgetkonsolidierung keine weiteren preistreibenden Maßnahmen ergriffen werden, dürfte die Inflationsrate sowohl 1995 als auch 1996 bei 2,7% einzudämmen sein. Danach könnte sie bis 1999 auf weniger als 2 ½% sinken.

**Mittelfristige Prognose der österreichischen Wirtschaft****1994 bis 1999**

	Durchschnittliche jährliche Veränderung in Prozent
Brutto-Inlandsprodukt, real	2,4
Privater Konsum, real	1,8
Brutto-Anlageinvestitionen, real	3,8
Exporte i.w.S., real	5,4
Importe i.w.S., real	5,0
Leistungsbilanz in Mrd.S	-9,6
Verbraucherpreise	2,6
Arbeitslosenquote in Prozent der unselbständigen Erwerbspersonen	6,6



## **2. Konjunktursituation 1995/96**

### **2.1 Weltkonjunktur**

Auf internationaler Ebene haben sich Schwächeanzeichen der Konjunktur verstärkt. In den USA wächst die Besorgnis über ein zu abruptes Nachlassen des Wachstums; die japanische Wirtschaft löst sich nur mit Mühe aus hartnäckiger Stagnation; für Westeuropa scheinen durch den Dollarkursverfall und die Abwertung der südeuropäischen Währungen die Wachstumschancen getrübt - vor allem in den Hartwährungsändern, deren Konjunkturmotor Export nun neue Hürden überwinden muß.

#### **Konjunkturabschwächung in den USA; langsame Erholung Japans**

Seit Anfang 1995 hat sich das Wirtschaftswachstum in den Industrieländern verlangsamt, und die Konjunkturaussichten werden nun allgemein zurückhaltender beurteilt. In den USA stieg das BIP im 1. Quartal mit +2,8% (preis- und saisonbereinigt, auf Jahresbasis hochgerechnet) deutlich schwächer als in den drei Monaten zuvor (+5,1%). Diese Abkühlung, wiewohl grundsätzlich willkommen und durch die mehrfache Erhöhung der Leitzinsen im Vorjahr auch beabsichtigt, hat doch auch Befürchtungen geweckt, die monetäre Restriktion könnte zu weit gehen und einen Einbruch der Konjunktur herbeiführen. Die Erholung Japans von der langen Stagnation kommt nach wie vor nur zäh voran; die Wachstumsprognose der OECD wurde zuletzt neuerlich - und für 1996 deutlich - nach unten korrigiert.

#### **Keine Wachstumsbeschleunigung in Westeuropa**

In Westeuropa sorgen Export und Investitionstätigkeit für anhaltendes Wachstum, doch hat auch hier die bis Ende 1994 zügige Belebung an Schwung verloren. Der Dollarkursverfall und die Abwertungen von Lira, Peseta und Escudo haben vor allem in Deutschland die Exportaussichten getrübt, zusätzlich belasten die eher hohen Lohnabschlüsse in der Industrie im Frühjahr das Geschäftsklima: Der entsprechende

Vertrauensindex des Münchener Ifo-Institutes ist (von hohem Niveau ausgehend) seit Monaten rückläufig. Die Wechselkursverschiebungen verschaffen den Abwertungsländern Konkurrenzvorteile und daher grundsätzlich bessere Wachstumschancen. Sie werden allerdings durch die betont straffe Geld- und Fiskalpolitik dieser Länder weitgehend neutralisiert.

Trotz der nunmehr gedämpften Erwartungen ist, zumindest für Westeuropa, mit anhaltendem Wirtschaftswachstum von 2¼% pro Jahr - etwa im Ausmaß des längerfristigen Trends - zu rechnen. Export und private Investitionen sollten hierfür genügend Schubkraft entwickeln; in Deutschland werden 1996 Steuerentlastungen für die privaten Haushalte der Konsumnachfrage erstmals seit Jahren Auftrieb geben, so nicht die in den letzten Jahren eingeschränkte Spartätigkeit wieder erhöht wird.

## **2.2 Die österreichische Konjunktursituation 1995/96**

Der bis Anfang 1995 zügig vorangekommene Konjunkturaufschwung verliert nun an Fahrt. Neue Tendenzen und teilweise geänderte Rahmenbedingungen der letzten Monate sprechen dafür, daß Nachfrage und Produktion in Österreich bis Ende 1996 weiter expandieren, wenn auch etwas langsamer als bisher erwartet. Das Brutto-Inlandsprodukt (BIP) wird heuer voraussichtlich real um etwa 2½% steigen, im nächsten Jahr knapp mehr als 2%.

Der Warenexport, bisher Motor der Konjunkturbelebung, bleibt eine tragende Säule des Wachstums, selbst wenn seine Dynamik im Laufe der nächsten 18 Monate etwas schwächer wird. Konkurrenz Nachteile aufgrund der jüngsten Wechselkursverschiebungen werden erst gegen Jahresende und verstärkt im Jahr 1996 auftreten. Marktanteilsverluste können durch Kostensenkungsprogramme, Rationalisierungsinvestitionen und Preiszugeständnisse abgewendet werden.

Die weiterhin stark auf Vorprodukte und Ausrüstungsgüter gerichtete Auslandsnachfrage bleibt für Österreichs Exportchancen günstig. Darüber hinaus sollten der Beitritt zur EU, der erfolgreiche Abschluß der Uruguay-Runde und der

### Hauptkennzahlen der konjunkturellen Entwicklung

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	Veränderung gegen das Vorjahr in Prozent						
Brutto-Inlandsprodukt							
Real	4,1	3,8	4,2	2,9	1,8	-0,1	2,7
Nominell	5,7	6,8	7,7	7,1	6,1	3,5	6,0
Privater Konsum, real	3,6	3,5	3,6	2,9	1,9	0,2	2,3
Brutto-Anlageinvestitionen, real	6,0	6,2	5,7	6,3	1,3	-2,1	5,5
Ausrüstungsinvestitionen, real	5,6	8,3	5,7	6,5	-3,6	-8,2	7,9
Bauinvestitionen, real	6,4	4,8	5,8	6,0	5,1	2,2	4,0
Warenexporte							
Real	9,6	9,2	8,4	3,5	2,6	-3,4	8,7
Nominell	11,9	12,0	8,6	2,8	1,8	-4,2	9,7
Warenimporte							
Real	7,9	10,2	8,6	6,1	1,2	-4,4	10,3
Nominell	9,6	14,0	8,1	6,4	0,3	-4,9	11,3
Handelsbilanzsaldo in Mrd.S	-68,2	-85,4	-90,2	-112,9	-106,4	-97,7	-116,4
Leistungsbilanzsaldo in Mrd.S	-2,9	3,3	13,6	0,8	-1,6	-8,2	-22,3
Verbraucherpreise	2,0	2,5	3,3	3,3	4,1	3,6	3,0
Arbeitslosenquote in Prozent der unselbständigen Erwerbspersonen	5,3	5,0	5,4	5,8	5,9	6,8	6,5

beginnende Aufholprozeß in den Transformationsländern neue Marktperspektiven eröffnen. Berücksichtigt man andererseits die mäßige Gangart der Konjunktur in Westeuropa, so ist das Wachstum der Auslandsmärkte (gewichtet mit Österreichs Exportanteilen) für 1996 nun mit real 6% zu veranschlagen. Die Steigerung des Ausfuhrvolumens sollte mit etwa 5½% nur unwesentlich unter diese Marke fallen.

Im Reiseverkehr hält die ungünstige Tendenz der Nachfrage an Stagnierende Haushaltseinkommen in Deutschland, der Preisverfall von Flugreisen und die vor allem wechselkursbedingte Verteuerung eines Urlaubes in Österreich gegenüber den mächtigen Konkurrenten Italien oder Spanien lassen in ihrem Zusammenwirken einen neuerlichen Rückgang der Exporterlöse im Jahr 1995 um real 6% - kaum weniger als im Vorjahr - befürchten. Billige Flugtarife und niedrige Aufenthaltskosten nutzen gleichzeitig österreichische Touristen vermehrt zu Auslandsurlaube. 1996 sollte einerseits die Steuerentlastung der Haushaltseinkommen in Deutschland den Rückgang der Auslandsnachfrage eindämmen, andererseits der Bedarf der Österreicher an Auslandsurlaube allmählich an Grenzen stoßen.

Die Netto-Masseneinkommen stiegen mit +3¼% gegenüber dem Vorjahr im 1. Quartal 1995 schwächer als erwartet. Die schwierige internationale Wettbewerbssituation, die schwache Nachfrage nach Arbeitskräften sowie die Sparmaßnahmen im öffentlichen Dienst werden bis in das Jahr 1996 das Lohnwachstum bremsen. Trotz sinkendem Preisauftriebs wird daher der reale Nettoverdienst je Arbeitnehmer weiterhin stagnieren.

Die jüngsten Umfrageergebnisse bestätigen eine hohe Investitionsneigung gerade jener Branchen, die überdurchschnittlich exportorientiert und daher besonders großem Anpassungsdruck ausgesetzt sind - etwa der Grundstoffindustrie oder der technischen Verarbeitung. Schärferer Wettbewerbsdruck im EU-Binnenmarkt, durch neue Anbieter aus den östlichen Nachbarstaaten sowie aufgrund geänderter Wechselkursrelationen sorgt für dringenden Rationalisierungsbedarf. Die rege Investitionstätigkeit könnte 1996 wie in den zwei Jahren zuvor anhalten. Ein solch ausgedehntes zyklisches Hoch war in der Vergangenheit nicht immer zu beobachten.

Der große Anpassungs- und Modernisierungsbedarf angesichts neuer Rahmenbedingungen und die günstige Finanzierungssituation rechtfertigen jedoch diese Annahme und lassen ein Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen von 6% (nach +8% im Jahr 1995) erwarten

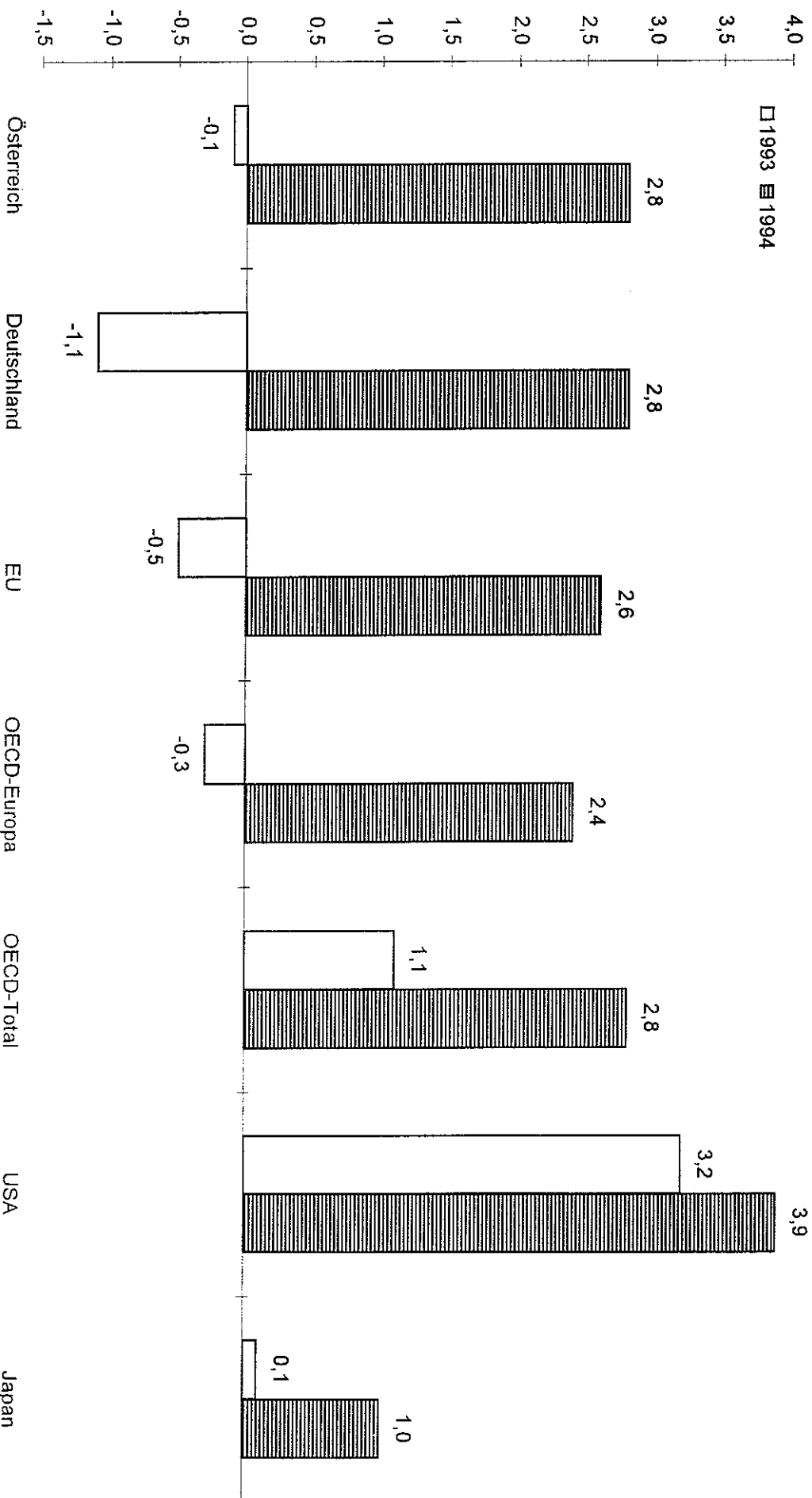
Nach einer vorübergehenden Belebung im Vorjahr setzt sich heuer der Abschwung der Baukonjunktur fort. Im 1. Quartal unterschritt die Wertschöpfung das Vorjahresniveau um fast 1% (ein durch den späten Wintereinbruch etwas verzerrter Wert). Mit ungenügender Nachfrage muß vor allem der Tiefbau rechnen. Im gewerblichen Hochbau scheint der Tiefpunkt der Rezession noch nicht überwunden. Am günstigsten sind die Aussichten für den Wohnbau und für Instandhaltungs- und Modernisierungsarbeiten. Die bisher bewilligten Wohnbauprojekte sollten die Bautätigkeit bis Ende 1996 stützen.

Für das Jahr 1995 und 1996 ist - wenn die Mengeneffekte der jüngsten Wechselkursänderungen stärker wirksam werden - mit einem Leistungsbilanzdefizit jeweils in der Größenordnung von 30 - 35 Mrd. S zu rechnen; das entspräche mehr als 1¼% des BIP. Unter den Annahmen der Prognose hätte sich der Reiseverkehrsüberschuß innerhalb von nur zwei Jahren auf 37 Mrd. S im Jahr 1995 halbiert.

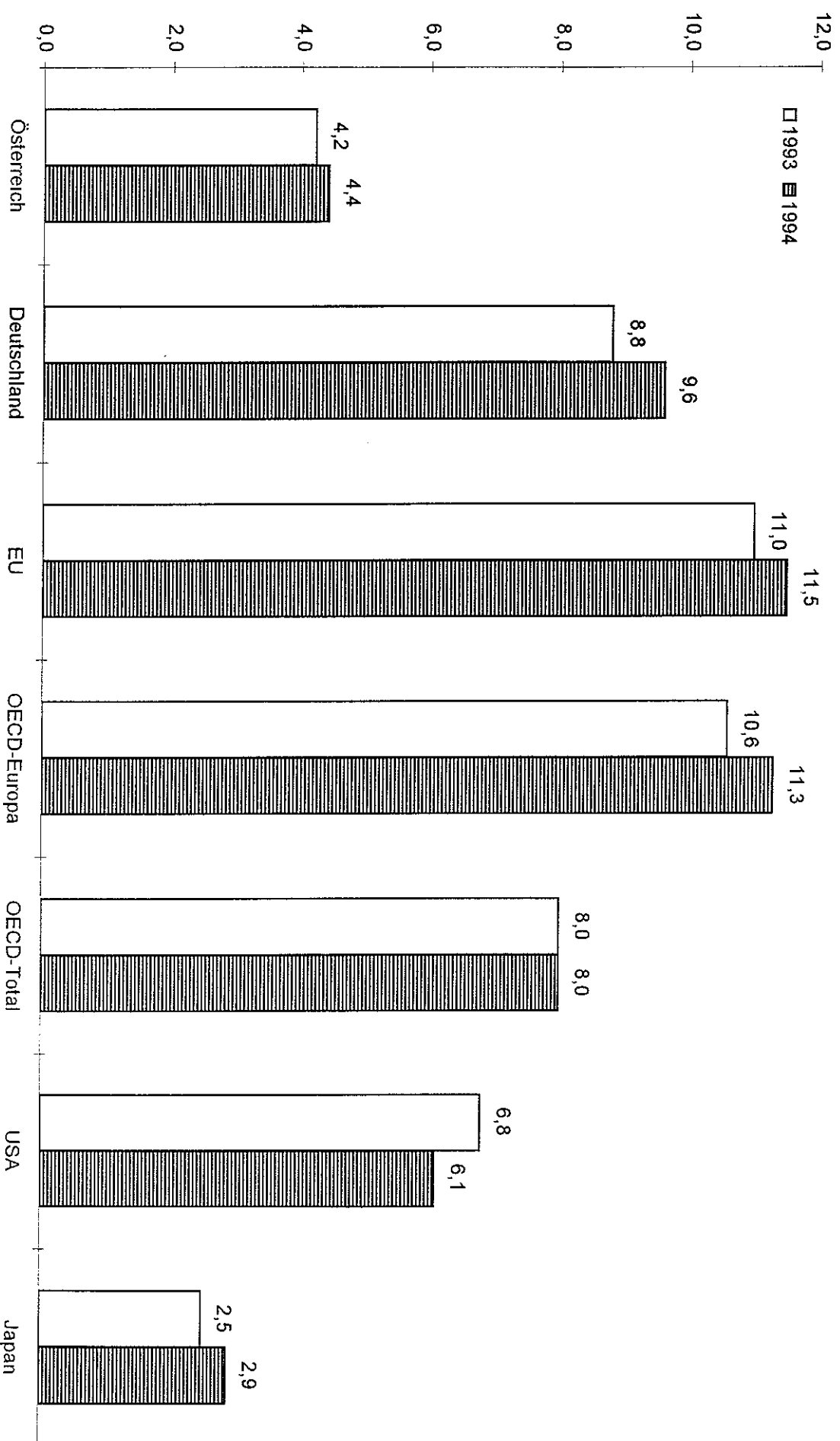
Hatte die Nachfrage überraschend früh auf den beginnenden Aufschwung der Produktion reagiert, so erlahmte sie - ebenso überraschend - in der Folge wieder. Die Industrie kann auf absehbare Zeit den erwarteten Produktionszuwachs mit leicht rückläufigem Personalstand - vor allem infolge des „natürlichen“ Abgangs - bewältigen, der schärfere Wettbewerb zwingt zu noch konsequenterer Ausschöpfung von Produktivitätsreserven. Aber auch in Dienstleistungsbranchen wird der Einsatz von Arbeitskräften nun sparsamer und kostenbewußter disponiert: Handel und Banken gingen hierzu schon im Vorjahr über, nun folgt unter dem Eindruck rigoroserer Sparmaßnahmen auch der öffentliche Dienst. Frühzeitige Pensionierungen erleichtern den Personalabbau. Dadurch bleibt das Arbeitskräfteangebot beschränkt. Trotz gedämpftem Wachstum von Produktion und

Abbildung 4

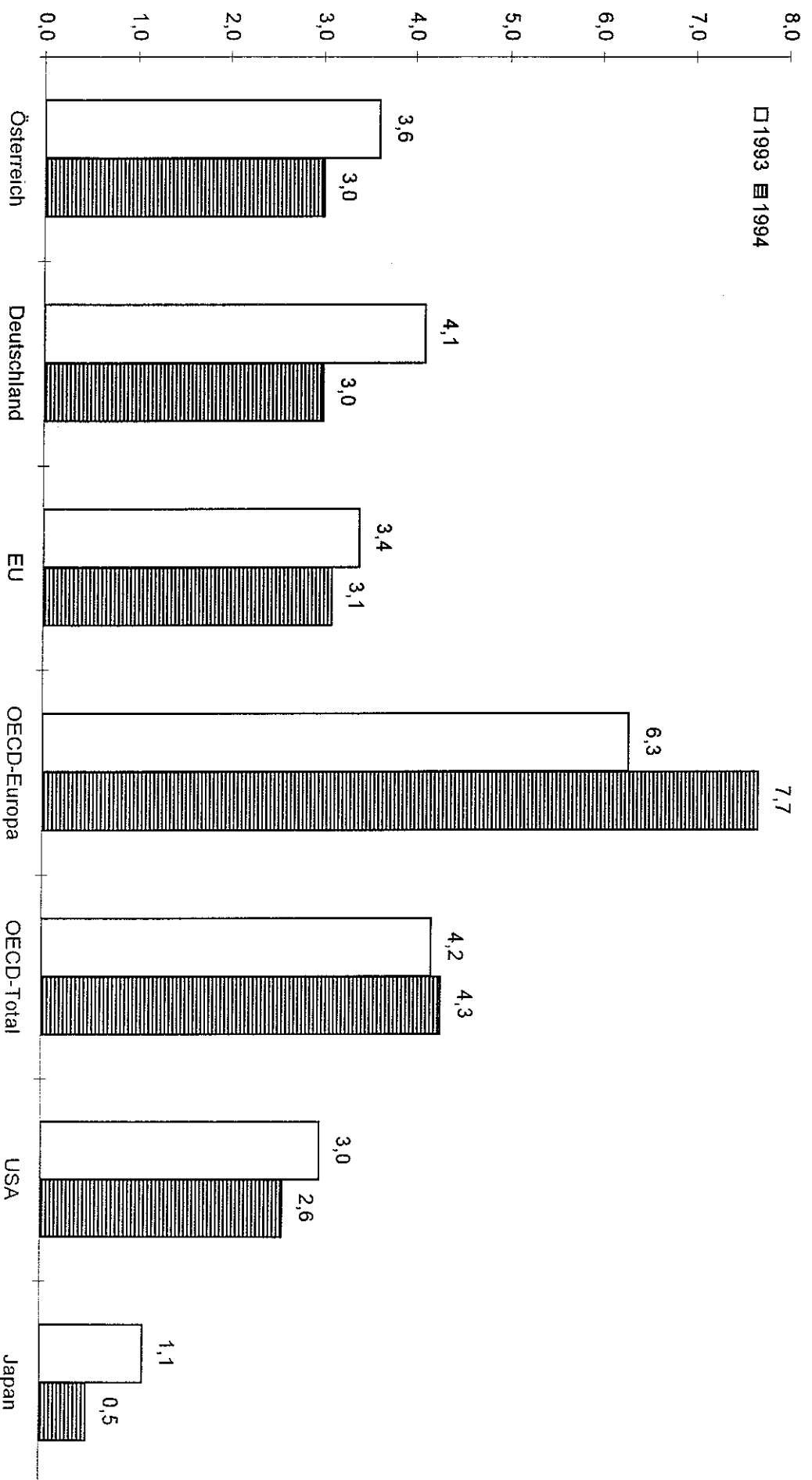
### Brutto-Inlandsprodukt real Veränderung gegen das Vorjahr in Prozent



**Arbeitslosenquote im internationalen Vergleich**  
in Prozent der Erwerbspersonen



### Verbraucherpreisindex Veränderung gegen das Vorjahr in Prozent





Beschäftigung geht daher die Zahl der registrierten Arbeitslosen heuer nochmals geringfügig zurück, ehe sie sich 1996 wieder leicht erhöht. Die Arbeitslosenquote verharrt im wesentlichen bei 6½%, nach international üblicher Definition bei knapp 4½% des Arbeitskräfteangebotes.

Zuletzt (Mai 1995) steigen die Verbraucherpreise um 2,4% über das Vorjahresniveau. Angesichts des bisher nur zähen Stabilisierungsfortschritts und der erstmaligen Berücksichtigung der erhöhten Mineralölsteuer im Preisindex ist diese Rate unerwartet niedrig. Billigere Saisonwaren trugen wesentlich zum guten Monatsergebnis bei. Andererseits sprechen Anzeichen dafür, daß die Preise nicht nur von Nahrungsmitteln, sondern etwa auch von Baumaterial, Bekleidung und Übernachtungen im Ausland nun langsamer steigen oder auch sinken. Die völlige Liberalisierung des Waren- und Dienstleistungsverkehrs im EU-Binnenmarkt und der harte Schilling verbilligen den Import und zwingen inländische Anbieter zu Preiskonzessionen.

Diese preisdämpfenden Effekte werden bis in das Jahr 1996 fortwirken. Hinzu treten die konjunkturbedingte Verlangsamung des Nachfragewachstums und der voraussichtlich schwächere Lohnauftrieb. Unter der Annahme, daß die Besteuerung von Energieträgern nicht neuerlich erhöht wird, sind die Aussichten für den Abbau der Inflation nun günstiger als bisher. Gegen Ende des Prognosezeitraums sollte die Teuerungsrate annähernd 2% betragen.

### **2.3 Rahmenbedingungen für kleine und mittlere Unternehmen**

Die österreichische Wirtschaft ist mit ihrer vorwiegend klein- bis mittelbetrieblichen Unternehmenswelt einer Reihe von Strukturbedingungen in nationalem und internationalem Rahmen ausgesetzt, welche die wirtschaftlichen Aktivitäten fördern oder hemmen können.

In der ökonomischen Theorie wurden immer wieder Zusammenhänge zwischen der „Dichte“ ökonomischer Aktivitäten (Agglomeration) und der Leistungsfähigkeit der

beteiligten ökonomischen Einheiten hergestellt. Hinter Agglomerationseffekten steht im Kern das Phänomen interner und externer steigender Skalenerträge. Von steigenden Skalenerträgen spricht man, wenn ein vermehrter Einsatz von Produktionsinputs den Output überproportional steigen läßt. Sie werden als intern bezeichnet, wenn der Produzent selbst in den Genuß dieser überproportionalen Outputsteigerung kommt - und als extern, wenn sie anderen Akteuren zugute kommt. Die Existenz von Skalenerträgen ist Voraussetzung für das Entstehen von clusterartigen Strukturen bzw. vernetzten Agglomerationen

„Cluster“ sind das Ergebnis eines positiven Zusammenhangs zwischen Dichte und Leistungsfähigkeit. Ein historisch gewachsener positiver Zusammenhang kann jedoch gegenwärtig nicht mehr gegeben sein oder in Zukunft nicht mehr bestehen. „Alte“ Industriekomplexe bzw. -gebiete sind ein beredtes Beispiel dafür. Es ist daher irreführend, die Existenz von Clustern von vornherein positiv zu bewerten. Die Aufgabe der Industriepolitik besteht in diesen Fällen häufig gerade im Aufbrechen von Clustern um Voraussetzungen für die Wiedergewinnung der Anpassungsfähigkeit von Regionen zu schaffen.

Angesichts neuer internationaler Herausforderungen für Großbetriebe als auch für Klein- und Mittelbetriebe (insbesondere durch die EU-Mitgliedschaft) schlägt das WIFO einen dualen Ansatz<sup>3</sup> für eine Neuorientierung der österreichischen Industriepolitik vor, der aus einer aktiven bzw. offensiven und einer passiven bzw. defensiven Industriepolitik besteht.

Den Kern der aktiven bzw. offensiven Industriepolitik bilden industriepolitische Maßnahmen, die dazu beitragen sollen, die gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrts- und Wachstumsverluste von Marktversagen im Zusammenhang mit - durch neues, insbesondere neues technisches Wissen (Forschung und Entwicklung) erzeugten - positiven externen Effekten zu mildern. Das Zentrum einer offensiven Industriepolitik sollte sich daher von der direkten Förderung von Unternehmen zur indirekten Förderung von z. B. vernetzten bzw. integrierten Industriestandorten und

---

<sup>3</sup> Der duale Ansatz des WIFO wurde bereits im letzten Mittelstandsbericht (1993) genauer behandelt.

überregionalen bzw. internationalen Unternehmensnetzwerken (z. B. integrierte High-Tech Industrieregionen, internationale Netzwerke von eigenständigen Unternehmen unterschiedlicher Produktions- bzw. Forschungsstufen) verlagern - sich also an Clusterstrukturen orientieren.

### **Technologische Cluster in der österreichischen Industrie**

Cluster wirtschaftlicher Aktivitäten werden in der ökonomischen Theorie als Mittel zur Aneignung (Internalisierung) von externen Effekten gesehen. In dieser Fähigkeit zur Internalisierung externer Effekte liegt letztlich auch die ökonomische Begründung für das Entstehen und den Zusammenhang solcher Komplexe. Prinzipiell gibt es verschiedene Kanäle für die Realisierung von externen Effekten oder „Spill-over-Effekten“ zwischen den Unternehmen eines Clusters. Das WIFO untersuchte „technologische Cluster“ von österreichischen Unternehmen mit ähnlicher Patentstruktur. Diese Cluster sind durch „horizontale“ Spill-over-Effekte zwischen Unternehmen mit ähnlicher technologischer Aktivität charakterisiert. Beispiele für solche „horizontale“ Spill-overs sind „knowledge flows“ (etwa vermittelt durch den Informationsaustausch zwischen einschlägigen Wissensträgern), Effekte einer gemeinsamen spezialisierten Ausbildungs- und Forschungsinfrastruktur, der technologischen Arbeitsteilung innerhalb der Kerntechnologie des Clusters, und gepoolter spezialisierter Arbeitsmärkte.

Das WIFO faßte österreichische Unternehmen nach dem Kriterium der Ähnlichkeit ihrer Patentstruktur zu Gruppen („technologischen Clustern“) zusammen. Die Bildung dieser technologischen Cluster erfolgte nicht nach einem vorgegebenen Klassifikationsschema, sondern endogen mit Hilfe eines statistischen Verfahrens der Clusteranalyse.

Die empirische Basis der durchgeführten Untersuchung sind Patentanmeldungen. Patentdaten haben sich zu einer der wichtigsten Quellen der empirischen Innovationsforschung entwickelt. Sie bieten u. a. folgende Vorteile:

- Patentanmeldungen sind ein Indikator der Innovationsaktivität, d. h. einer in die Zukunft gerichteten Tätigkeit.
- Patente sind im Gegensatz zu anderen Indikatoren der Innovationsaktivität (wie z.B. Ausgaben für Forschung und Entwicklung oder das eingesetzte Forschungspersonal) kein reiner Inputindikator
- Die Information ist durch die Patentklassifikation fein untergliedert.
- Die Patentaktivitäten von Klein- und Mittelbetrieben werden ebenfalls voll erfaßt.

Natürlich bestehen auch hinsichtlich der Aussagekraft von Patentdaten gewisse Einschränkungen. Eine der Schwierigkeiten für die empirische Untersuchung von „Technologieflüssen“ von Innovatoren zu Anwendern ist die Zuordnung der Patente zu den die Erfindung nutzenden Branchen. Darüber hinaus ist bekannt, daß die Patentneigung nach Industriezweigen stark variiert. Es wurden auch nur in Österreich getätigte Patentanmeldungen berücksichtigt. Die wichtigste Einschränkung bezüglich der Aussagekraft von Patentdaten besteht hier jedoch darin, daß die Information über das Faktum der Patentanmeldung (patent counts) nichts über den technischen oder gar ökonomischen Wert des betreffenden Patents aussagt.

Das Ergebnis der Clusteranalyse, in der nach der Struktur ihrer Patentaktivitäten verwandte österreichische Unternehmen zu „technologischen Clustern“ zusammengefaßt wurden, ergab fünf große innovative Bereiche, in denen auch zahlreiche Klein- und Mittelbetriebe zu finden sind:

- Elektrotechnik - Elektronik - Telekommunikation
- Verkehr
- Bauen - Wohnen
- Ski - Skischuhe - Sportgeräte
- Pharmazeutika - Chemie

Die Clusteranalyse bietet ein Technologie-Panoramabild österreichischer Industrieunternehmen auf der Grundlage ihrer zu Patenten führenden Innovationsaktivitäten. Die Ergebnisse der Clusteranalyse weisen auf Besonderheiten in der Struktur der Patentaktivitäten in der österreichischen Industrie hin. Relativ schmale Nischen spielen - gemessen an der Anzahl der Patente - eine vergleichsweise große Rolle. In diesem Zusammenhang darf allerdings nicht vergessen werden, daß der technische oder ökonomische Wert der Patente nicht bekannt ist. Bei den gegebenen Strukturen der österreichischen Wirtschaft erscheinen Nischenstrategien jedoch durchaus sinnvoll.

Die technologischen Cluster in der österreichischen Industrie sind jeweils nur mit einer geringen Zahl von Unternehmen besetzt; typischerweise bestehen sie aus einigen wenigen Unternehmen. Das Ausmaß potentiell nutzbarer Effekte dürfte dadurch beschränkt sein. Die gemeinsamen „Pools“, aus denen geschöpft werden könnte, sind relativ klein. Eine Stärkung der bestehenden Ansätze zu technologischen Clustern bietet sich als eine mögliche Aufgabe für die Technologiepolitik an.

Innovative Nischenproduzenten werden in den technologischen Clustern gut erfaßt. Das betrifft einerseits vor allem Klein- und Mittelbetriebe, die sich auf ein bestimmtes, relativ enges Technologiefeld beschränken, andererseits Nischen, die von anderen diversifizierten Unternehmen nicht beansprucht werden, sodaß die Grenzen des Clusters nicht unscharf sind (z. B. die Cluster „Skischuhe“, „Fenster und Türen“ oder „Möbelbeschläge“). Ein erheblicher Vorteil der angewandten Methode ist, daß auch Kleinbetriebe - sofern sie patentieren - in vollem Umfang erfaßt sind. Der Umstand, daß größere Unternehmen dazu tendieren, für sich allein zu stehen und keinem Cluster zuordenbar zu sein, kann Ausdruck sowohl (zu) weit diversifizierter technologischer Aktivitäten als auch einfach der Enge des Heimmarktes sein.

### **Bedeutung des Clusterkonzeptes im Rahmen der Industrie- und Technologiepolitik**

Die explizite Rücksichtnahme auf die Einbettung in die nationale Produktionsstruktur und damit das Clusterkonzept sollte - neben anderen Faktoren wie dem

Wertschöpfungspotential, dem internationalen Marktwachstum usw - ein zentrales Kriterium in der Gestaltung von öffentlichen Förderungen und Betriebsansiedlungsprojekten sein. Vor allem bei der Gründung von neuen, innovativen Unternehmen in dynamischen, aber risikoreichen Marktsegmenten spielen die Vorteile einer gelungenen Netzwerkbildung eine wichtige Rolle für das Heranwachsen neuer Produktionszweige. Der gezielte Einsatz von öffentlichen Mitteln im Rahmen des technologiepolitischen Förderungsinstrumentariums und die Schaffung qualifizierter Transferinstitutionen für die Diffusion spezifischer Know-how-Vorteile innerhalb von potentiell zusammenhängenden Wirtschaftskomplexen sind damit wesentliche Bestandteile einer am Clusterkonzept orientierten Wirtschaftspolitik.

Konkrete Beispiele sind etwa die Schaffung von komplementären Ausbildungs- und Forschungseinrichtungen, die sich an den bestehenden und für die Zukunft erwarteten Wirtschaftsstrukturen in Österreich ausrichten, und die Bevorzugung firmen- und branchenübergreifender Kooperation im Rahmen der öffentlichen Beschaffung.

Die Analyse von Clustern bietet Anhaltspunkte zur Realisierung des vom WIFO dargestellten dualen Ansatzes in der österreichischen Industriepolitik (vgl. Mittelstandsbericht 1993), wobei vor allem die Maßnahmen einer aktiven/offensiven Industriepolitik Wachstums- und Wohlfahrtsverlusten entgegenwirken können. Industrieländer mit vorwiegend klein- bis mittelbetrieblicher Industriestruktur wie Österreich haben aufgrund der Vielfalt der kleinen Einheiten ein strukturelles Defizit an privatwirtschaftlicher Forschung und Entwicklung. Direkte selektive Projektförderung im Bereich Forschung und Entwicklung kann durch informations- und meißbedingte Fehlbeurteilung der externen Effekte zu wirtschaftspolitisch verursachten Wettbewerbsverzerrungen mit hohen sozialen Folgekosten führen. Das Zentrum einer offensiven Industriepolitik sollte sich daher von der direkten Förderung von Unternehmen zur indirekten Förderung von Clustern wie z. B. vernetzten bzw. integrierten Industriestandorten und überregionalen bzw. internationalen Unternehmensnetzwerken (z. B. integrierte High-Tech Industrieregionen,

internationale Netzwerke von eigenständigen Unternehmen unterschiedlicher Produktions- bzw. Forschungsstufen) verlagern.

Gleichzeitig muß man aber vor einer überzogenen Fixierung der Politik auf Cluster warnen: Eine breite Streuung international erfolgreicher Produktionsaktivitäten weist auch auf eine gelungene Einpassung der Unternehmen in die internationale Arbeitsteilung hin. Die Krisenanfälligkeit der Wirtschaft wird verringert, wenn diese nicht auf einige wenige Branchen mit ähnlichen Konjunkturzyklen konzentriert ist.

Generell gilt, daß gezielte Maßnahmen nur nach eingehender Analyse der Stärken und Schwachstellen einzelner Cluster im Rahmen von Fallstudien unter Rücksichtnahme auf die gegebenen Vernetzungen und Interdependenzen innerhalb solcher Wirtschaftskomplexe vorbereitet werden können. Beispiele für solche Fallstudien wurden vom WIFO im Rahmen des Technologieberatungsprogrammes TIP für die Bereiche Holz-Papier und Telekommunikation vorgelegt.

### **3. Arbeitsmarkt - Realkapital - Technologie: Gesamtwirtschaftliche Entwicklungstendenzen in den neunziger Jahren**

#### **Arbeitsmarkt**

Der österreichische Arbeitsmarkt ist seit 1990 durch eine stete Zunahme der Arbeitslosigkeit gekennzeichnet (1990: 165.000; 1991: 185.000; 1992: 193.100; 1993: 222.300), die erst 1994 mit dem Überwinden der Rezession wieder etwas zurückging (214.900 vorgemerkte Arbeitslose)

Der Arbeitsmarkt war 1993 von der Rezession geprägt. Die Zahl der in Produktion und Dienstleistung tätigen Beschäftigten verringerte sich 1993 um 8.600 oder 0,3%; die Zahl der Sozialversicherten blieb mit 3.054.900 fast unverändert, da jene der Bezieher von Karenzurlaubsgeld auch in diesem Jahr noch um 7.700 stieg. Die von der Arbeitsmarktverwaltung registrierte Arbeitslosigkeit erreichte einen Wert von 222.300, um 15,1% mehr als 1992, was einer Arbeitslosenquote von 6,8% entspricht. Im Mikrozensus wurden deutlich weniger Arbeitslose erfaßt, diese Quote erreichte 4,2%. Die Zahl der den Arbeitsämtern gemeldeten offenen Stellen ist seit 1991 rückläufig (1990: 55.600; 1991: 49.400; 1992: 44.100; 1993: 32.900; 1994: 30.200)

Die Rezession prägte auch die Veränderungen der Arbeitsmarktstruktur. Die schwersten Einbrüche erlitten die konjunkturereagiblen Wirtschaftszweige, also vor allem die Industrie. Diese verlor 6,5% ihres Beschäftigtenstandes. Am meisten betroffen waren die Hersteller traditioneller Konsumgüter wie Textilien, Bekleidung und Schuhe. Aber auch alle übrigen Branchen mußten ihre Belegschaften spürbar reduzieren. Dagegen spiegelte sich die vergleichsweise günstige Situation der Bauwirtschaft, welche 1993 zu den Stützen der österreichischen Konjunktur zählte, im noch leicht expandierenden Beschäftigtenstand.

Stabilisator des Arbeitsmarktes blieb 1993 wie in allen vergangenen Jahren der Dienstleistungssektor, der seinen Beschäftigtenstand um 28.000 Personen oder 1,5% ausweitete. Zwar verringerten auch in diesem Sektor wichtige Branchen wie der



## Arbeitsmarkt nach Wirtschaftsklassen

### Unselbständig Beschäftigte <sup>1)</sup>

	1992	1993	1994
Land- und Forstwirtschaft	27.778	26.884	26.476
Energie- und Wasserversorgung	32.451	32.137	31.798
Bergbau, Steine und Erden	17.062	15.942	15.393
Nahrungsmittel, Getränke und Tabak	92.773	90.420	89.033
Textilien	36.409	32.235	29.713
Bekleidung und Schuhe	36.922	32.374	28.840
Leder und -ersatzstoffe	2.966	2.738	2.511
Holzverarbeitung	87.882	86.368	86.777
Papierherzeugung und -verarbeitung	21.950	20.897	20.134
Graphik, Verlagswesen	36.011	34.591	33.390
Chemie	68.003	65.495	62.763
Stein- und Glaswaren	34.574	33.793	33.505
Erzeugung und Verarbeitung von Metallen	365.688	347.605	338.550
Bauwesen	244.083	246.430	253.649
Handel	428.587	426.644	428.363
Hotel- und Gaststättenwesen	136.543	137.963	139.354
Verkehr	227.602	228.322	228.445
Geld-, Kreditwirtschaft, Privatversicherungen	111.604	109.421	109.239
Rechts- und Wirtschaftsdienste	106.320	110.146	115.040
Körperpflege und Reinigung	57.492	58.518	59.521
Kunst, Unterhaltung, Sport	28.030	28.727	29.143
Gesundheits- und Fürsorgewesen	112.582	119.344	129.739
Unterricht und Forschung	126.107	127.278	128.695
Öffentliche Körperschaften	489.088	506.799	517.032
Haushaltung, Hauswartung	35.196	34.772	34.547

Q: WIFO, Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger.

1) Jahresdurchschnitt

Handel und die Kreditwirtschaft ihre Angestelltenzahl, da sie die scharfe Konkurrenz zu entsprechenden Anpassungen zwang, doch konnten die öffentlichen Körperschaften, das Gesundheitswesen sowie die Rechts- und Wirtschaftsdienste zahlreiche zusätzliche Beschäftigte einstellen. Im Dienstleistungssektor gewann die Beschäftigungsentwicklung 1994 wieder an Dynamik. Im Jahresdurchschnitt fanden um 31.200 (+2,7%) mehr Arbeitskräfte als im Vorjahr eine Beschäftigung. Da sich 1993 auch die Abwanderung von Selbständigen aus der Landwirtschaft verstärkte, stand dem Arbeitsmarkt ein zusätzliches Angebot von 28.300 Unselbständigen zur Verfügung, welches per Saldo nicht beschäftigt werden konnte.

Auch die Veränderungen der Altersstruktur spiegeln den Einfluß der Rezession wider. Zwar nahm die Altersarbeitslosigkeit 1993 weiter zu - jene der 50 bis 55jährigen mit +20,4% am stärksten -, doch blieb ihr Anstieg deutlich hinter jenem des Jahres 1992 zurück. Dagegen waren kräftige Zunahmen sowohl der Arbeitslosigkeit jüngerer Arbeitskräfte als auch jener im Haupterwerbsalter zu beobachten. Deutlich nahm 1993 neuerlich die Zahl jener Arbeitslosen zu, welche lediglich einen Pflichtschulabschluß nachweisen können; den zahlenmäßig stärksten Anstieg verzeichneten jedoch die Arbeitskräfte mit Lehrausbildung. Deren Zahl (1993: 82.600) nähert sich jener der Pflichtschüler (1993: 97.200). Andere und höhere Ausbildungen weisen noch höhere Zuwachsraten aus, doch fallen diese Gruppen in absoluten Zahlen nicht ins Gewicht.

Das Arbeitskräfteangebot stagnierte 1994 - einer Abnahme der Inländererwerbsbeteiligung stand ein gleich großer Zugang von ausländischen Arbeitskräften gegenüber, die zum Großteil in Österreich ansässig sind. Die Zahl der registrierten Arbeitslosen verringerte sich (-7.300, -3,3%) zum einen durch die Beschäftigungsexpansion, zum anderen infolge der Verringerung des Inländerangebotes älterer Arbeitskräfte (vermehrte Inanspruchnahme von Sondernotstandshilfe und Frühpensionierung). Die Arbeitslosenquote der Unselbständigen sank von 6,8% 1993 auf 6,5% 1994.

### Beschäftigte ausländische Arbeitskräfte <sup>1)</sup>

	1992	1993	1994
Land- und Forstwirtschaft	7 298	8 234	5 077
Energie- und Wasserversorgung	133	152	142
Bergbau, Steine und Erden	880	885	840
Nahrungsmittel, Getränke und Tabak	11 148	11 098	11 609
Textilien	10 422	9 562	8 673
Bekleidung und Schuhe	7 119	6 743	4 375
Leder und -ersatzstoffe	781	753	488
Holzverarbeitung	10 601	10 449	10 303
Papierherzeugung und -verarbeitung	1 745	1 702	1 722
Graphik, Verlagswesen	1 936	1 886	1 882
Chemie	7 342	6 809	6 611
Stein- und Glaswaren	3 325	3 211	3 708
Erzeugung und Verarbeitung von Metallen	33 117	31 930	32 407
Bauwesen	47 419	49 655	47 389
Handel	25 937	25 397	33 474
Hotel- und Gaststättenwesen	46 571	49 713	38 653
Verkehr	9 460	9 154	12 037
Geld-, Kreditwirtschaft, Privatversicherungen	1 149	1 147	1 357
Rechts- und Wirtschaftsdienste	3 961	3 777	7 211
Körperpflege und Reinigung	17 490	17 523	15 839
Kunst, Unterhaltung, Sport	3 438	3 612	2 516
Gesundheits- und Fürsorgewesen	9 032	10 346	9 386
Unterricht und Forschung	1 875	1 970	3 380
Öffentliche Körperschaften	6 126	6 593	13 500
Haushaltung, Hauswartung	5 579	5 209	10 294

Q: WIFO, Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger.

1) Jahresdurchschnitt

## Entwicklung des Facharbeiterangebots in der Industrie nach Branchen

Anteil der gelernten Arbeiter an den unselbständig Beschäftigten in Prozent

	1980	1985	1990	1991	1992
Bergbau und Magnesitindustrie	30,2	31,1	27,6	25,4	26,3
Erdölindustrie	19,4	19,9	21,1	19,9	17,7
Eisenhütten	18,3	18,8	21,0	21,9	22,1
Metallhütten	13,1	15,4	17,4	18,6	18,5
Stein- und keramische Industrie	15,0	16,0	17,7	18,2	17,3
Glasindustrie	14,0	12,1	13,1	12,9	11,8
Chemische Industrie	14,1	14,4	13,3	12,8	12,7
Papiererzeugende Industrie	14,5	16,9	20,1	21,7	22,3
Papierverarbeitende Industrie	13,0	10,2	13,8	14,9	15,6
Holzverarbeitende Industrie	22,7	25,5	26,9	26,4	25,8
Nahrungs- und Genußmittelindustrie	15,3	16,3	16,0	16,0	16,7
Ledererzeugende Industrie	8,5	3,5	3,9	3,4	4,1
Lederverarbeitende Industrie	4,8	5,9	<del>18,3</del> 10,0	10,1	11,1
Textilindustrie	8,7	6,2	7,8	7,6	7,5
Bekleidungsindustrie	16,2	15,4	16,4	16,0	14,8
Gießereiindustrie	22,2	21,4	21,6	21,5	22,3
Maschinenindustrie	33,6	36,2	37,9	37,4	37,6
Fahrzeugindustrie	30,0	34,3	38,4	39,3	35,6
Eisen- und Metallwarenindustrie	16,7	18,0	19,1	20,6	20,8
Elektroindustrie	17,0	19,0	17,6	17,1	16,9
Industrie insgesamt	19,0	20,2	21,54	21,6	21,4

Q: Österreichisches Statistisches Zentralamt, Industriestatistik, 2. Teil.

Nahezu der gesamte Beschäftigungsanstieg ging auf ausländische Arbeitskräfte zurück (13.508 oder 85%) und hier zum überwiegenden Teil auf in Österreich lebende Ausländer. Von den 291.000 im Jahresdurchschnitt 1994 in Österreich beschäftigten Ausländern kamen 19.000 aus dem EWR (davon nur etwa 800 aus EFTA-Ländern). Der Anteil der Ausländer an der Gesamtbeschäftigung erhöhte sich auf 9,5%, den höchsten Wert seit dem Zweiten Weltkrieg.

Waren im Jahresdurchschnitt 1993 37.900 Personen länger als ein Jahr arbeitslos gewesen (17% aller Arbeitslosen), so erhöhte sich die Zahl der Langzeitarbeitslosen bis 1994 auf 39.700 (18,5% aller Arbeitslosen). Die Zahl der arbeitslosen Männer verringerte sich konjunkturbedingt stärker als die der Frauen. Die Arbeitslosenquote der Männer schrumpfte folglich rascher (Männer 6,4%, Frauen 6,7%). Die Quote der Frauen senkte vor allem der überdurchschnittliche Zuwachs der Beschäftigung, jene der Männer der Rückgang der Arbeitslosigkeit.

### **Realkapital**

Die realen Brutto-Anlageinvestitionen der österreichischen Wirtschaft stiegen im Jahr 1992 um 1,3%, im Jahr 1993 sanken sie um 2,1% und stiegen schließlich im Jahr 1994 um 5,5% gegenüber dem Vorjahr. Die Investitionsneigung reagiert besonders sensibel auf wirtschaftliche Unsicherheit und schwankt im Konjunkturverlauf stärker als alle anderen Nachfragekomponenten, weshalb erst mit dem Überwinden der Rezession ein deutlicher Anstieg der Investitionstätigkeit zu verzeichnen ist.

Nach dem deutlichen Rückgang in den Vorjahren gaben die Unternehmen 1994 wieder mehr für Maschinen und Fahrzeuge aus (insgesamt preisbereinigt fast +8%). Zu Jahresbeginn häuften sich die Anschaffungen, um den erhöhten Investitionsfreibetrag von 30% zu nutzen, ehe dieser mit 1. April 1994 auf 15% gesenkt wurde. Nach einem Rückgang in den folgenden Monaten stiegen die Investitionen gegen Jahresende neuerlich kräftig, diesmal vor allem aufgrund der guten Konjunkturentwicklung und der vielversprechenden Aussichten im Hinblick auf den EU-Beitritt. In vielen Wirtschaftsbereichen begünstigte auch die verbesserte

### Brutto-Anlageinvestitionen nach Industriebranchen

Real zu Preisen 1983

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
				Mill. S			
Bergbau und Magnesitindustrie	680,0	635,8	629,1	401,5	450,4	301,1	324,4
Erdölindustrie	1.397,2	1.555,4	1.409,6	1.963,4	2.031,4	1.203,7	1.583,5
Eisenhütten	3.476,1	2.362,5	1.412,1	1.051,3	1.550,4	992,8	1.781,9
Metallhütten	508,9	528,5	962,2	1.365,6	679,3	268,4	430,7
Stein- und keramische Industrie	2.090,4	2.127,2	2.380,2	2.797,2	2.295,7	2.179,7	2.544,1
Glasindustrie	846,6	768,2	1.177,5	1.264,7	1.149,1	556,7	723,6
Chemische Industrie	6.397,2	6.873,7	7.881,4	7.900,7	7.684,1	6.485,6	4.674,0
Papierzeugende Industrie	2.719,0	3.592,6	6.647,6	3.254,1	3.321,5	2.036,7	1.555,9
Papierverarbeitende Industrie	727,0	424,7	511,4	525,2	681,7	524,0	433,1
Holzverarbeitende Industrie	1.073,6	1.099,5	1.108,5	1.592,0	1.774,4	1.285,1	1.578,7
Nahrungs- und Genussmittelindustrie	4.347,5	4.326,1	4.649,3	5.606,7	5.689,0	6.527,2	6.028,3
Ledererzeugende Industrie	46,1	26,0	43,7	53,7	67,7	60,7	34,6
Lederverarbeitende Industrie	241,1	173,0	232,1	202,0	142,6	178,9	152,8
Textilindustrie	1.728,7	1.993,9	2.699,7	3.123,8	1.733,3	1.207,7	1.176,4
Bekleidungsindustrie	651,6	565,7	658,5	372,1	549,6	483,2	175,6
Gießereiindustrie	487,6	667,0	813,3	873,8	838,0	718,1	501,6
Maschinenindustrie	4.382,1	4.079,6	3.928,5	4.547,2	3.690,6	4.471,2	3.550,4
Fahrzeugindustrie	1.719,0	1.763,8	3.075,7	5.379,5	6.451,2	2.416,1	2.663,0
Eisen- und Metallwarenindustrie	3.375,9	3.243,1	3.389,4	4.049,7	3.338,4	3.601,4	2.673,2
Elektroindustrie	4.881,2	5.467,1	6.654,3	5.863,2	5.955,7	4.872,2	4.804,7
Industrie insgesamt	41.776,6	42.273,4	50.264,1	52.187,3	50.074,1	40.727,6	38.886,6

Q: WIFO.

Ertragslage 1994 die Investitionsneigung; die Industrie hielt allerdings mit neuen Anschaffungen noch eher zurück.

Die Brutto-Anlageinvestitionen der Industrie gingen 1993 der Wirtschaftslage entsprechend stark zurück (1992: 50.074,1 Mill.S, 1993: 40.727,6 Mill.S (real zu Preisen 1983)). Das allgemeine Investitionsklima war in der Industrie 1994 von den Problemen des vorangegangenen Jahres geprägt. In der jüngsten Erhebung des WIFO-Investitionstests (Dezember 94) wurden die Investitionen für 1994 auf ein Volumen von rund 50 Mrd.S geschätzt, um etwa 3% niedriger als 1993. Als vorrangige Investitionsziele gaben nur 26,9% der befragten Unternehmen Kapazitätserweiterungen, 38,7% hingegen Rationalisierungsmaßnahmen an.

### **Technologie: Export, Import und Unit Values**

Ein Merkmal der qualitativen Konkurrenzfähigkeit einer Wirtschaft ist das Verhältnis zwischen Erlösen je Gewichtseinheit (Unit Values) im Export und Import. Der Verarbeitungsgrad von Fertigwaren (SITC 5 bis 8) ist im österreichischen Export wesentlich geringer als im Import. Im Jahr 1993 betrug der Unit Value der Fertigwaren im Import 42,4 S je kg und im Export 30,5 S je kg. Damit war der Unit Value heimischer Exporte um ca. 28% niedriger als der Unit Value österreichischer Importe. Die Differenz ging allerdings im Jahr 1994 zurück.

1994 verringerte sich der Unit Value der Importe auf 39,9 S pro kg während sich der Unit Value der Exporte mit 30,7 S je kg kaum veränderte. Der Unit Value heimischer Exporte ist damit im Jahr 1994 um 23% niedriger als der Unit Value österreichischer Importe. Ein hoher Aufholbedarf besteht noch im Sektor der chemischen Erzeugnisse, in dem der Wert der Importe um 32% (1994) höher liegt als jener der Exporte. Leichte Vorteile weisen österreichische Exporte gegenüber den Importen bei den Maschinen und Fahrzeugen sowie den sonstigen Fertigwaren auf. Im Bereich Maschinen und Fahrzeuge trat gegenüber dem Jahr 1993 eine wesentliche Situationsverbesserung ein. Der Unit Value der Exporte erhöhte sich von 127,8 S je kg auf 147,7 S je kg während sich der Unit Value der Importe von 145,4 S je kg auf 143,4 S je kg verringerte.

## Verarbeitungsgrad (Unit Value) der Exporte und Importe Österreichs

	Chemische Erzeugnisse (SITC 5)		Bearbeitete Waren (SITC 6)		Maschinen, Fahrzeuge (SITC 7)		Sonstige Fertigwaren (SITC 8)		Insgesamt (SITC 5 bis 8)	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
1988	11,4	14,6	16,0	20,7	139,4	136,5	162,4	133,5	27,9	40,8
1989	12,3	16,2	17,5	21,7	131,3	144,2	157,0	135,6	30,1	43,8
1990	12,9	17,2	16,9	20,8	146,1	141,8	154,0	139,4	31,7	44,7
1991	13,8	18,1	16,8	19,7	148,8	147,5	145,2	140,2	32,7	45,6
1992	13,9	18,3	16,2	18,6	147,8	144,9	148,5	138,8	32,7	44,3
1993	13,7	18,2	14,9	17,7	127,8	145,4	141,6	135,7	30,5	42,4
1994	13,9	18,3	14,9	16,3	147,7	143,4	135,5	129,1	30,7	39,9

S je kg

Q: WIFO.



## Exporte, Importe und Unit Values bei "Innovativen Produkten"

	Mill \$				Unit Values							
	Export		Import		Export		Import					
	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994			
Datenverarbeitungsmaschinen	3.651,2	2.267,8	1.969,5	11.410,0	10.665,9	11.479,9	671,4	613,7	716,9	902,7	870,6	859,8
Teile f. Büro- u. Datenverarb. Masch.	3.805,7	3.459,9	2.980,0	7.699,6	7.212,4	7.363,3	1.337,9	1.391,0	1.135,2	1.110,8	1.238,8	1.131,9
Büromaschinen	488,5	330,8	312,8	1.801,6	1.707,9	2.139,5	419,4	330,0	249,3	387,1	383,6	379,4
Druck- u. Buchbindemaschinen	2.120,8	2.153,6	2.183,8	2.368,5	2.151,8	1.773,5	232,6	236,5	241,8	299,4	252,3	292,9
Fotopaparate u. Ausrüstung	440,0	435,3	389,9	1.503,6	1.341,2	1.297,7	910,8	1.241,6	1.190,5	1.002,4	956,7	974,5
Elektrische Masch., App., Geräte a.n.g.	5.423,3	5.893,9	6.657,4	7.962,9	8.369,7	8.629,7	92,5	94,3	109,7	179,0	196,7	190,8
Schalter, Stecker u.a.	7.621,1	8.337,4	8.901,7	8.095,9	7.990,8	8.541,0	497,1	515,7	497,9	365,1	350,8	316,4
Elektronenröhren u.a.	5.083,1	5.951,1	6.632,0	6.292,5	7.303,1	9.044,5	608,7	556,1	543,5	272,8	247,0	249,2
Prüf- u. Analyseinstrumente	4.898,0	5.079,8	4.723,3	6.930,8	6.514,1	6.859,2	1.115,7	1.019,2	1.007,7	772,4	756,2	719,9
Optische Geräte a.n.g.	554,4	511,4	512,9	448,4	443,8	463,2	2.866,8	3.057,0	2.992,6	1.704,3	1.746,5	1.838,2
Zähler a.n.g.	453,1	529,2	698,0	553,8	609,8	713,1	490,0	439,4	436,5	461,8	379,6	350,9
Fernsehempfängergeräte	4.079,4	4.755,7	5.153,8	2.131,7	2.197,6	2.133,8	196,0	188,4	180,4	197,8	186,4	176,3
Rundfunkempfängergeräte	976,6	678,7	248,8	1.339,9	1.479,9	1.430,6	254,6	334,8	453,3	278,6	264,1	260,6
Ton- u. Bildaufnahme- u. -wiedergabeger.	5.480,7	5.305,6	4.582,8	1.423,6	1.192,7	1.189,6	407,5	445,1	451,2	460,4	464,5	482,4
Nachrichtengeräte	5.587,8	5.618,3	6.420,6	10.308,0	10.192,7	10.609,4	637,7	802,1	719,3	484,4	459,5	449,6
Musikinstrumente u.a.	4.544,1	4.334,3	4.440,5	5.124,4	5.395,2	4.924,3	253,6	240,4	222,9	295,4	311,5	304,8
Stromverteiler a.n.g.	5.740,5	4.959,6	5.450,1	3.831,5	3.209,2	3.292,7	99,6	90,9	91,7	82,0	72,0	69,3
Optische Erzeugnisse a.n.g.	2.232,2	1.805,3	1.182,5	1.450,7	1.378,7	1.364,9	2.631,1	871,2	3.896,2	1.881,9	1.784,5	2.076,5
Insgesamt	63.180,5	62.407,7	63.440,2	80.677,5	79.356,7	83.249,6	274,6	267,5	263,2	338,1	327,0	318,7

Q: WIFO.

Einen anderen Vergleich der Konkurrenzfähigkeit bei den technologisch anspruchsvollsten Produkten bietet eine Klassifikation der Güter nach dem Technologiegehalt, wie sie die OECD vorschlägt. Sie definiert Produktkategorien auf der Ebene von SITC-Dreistellern, vorwiegend im Bereich der Elektronik und Telekommunikation. Die Summe der so definierten 18 Positionen machte im Jahr 1994 für die heimischen Exporte 63,4 Mrd.S aus. Damit stiegen die Exporte dieser Gütergruppe gegenüber dem Vorjahr um 1,7% (1993: 62,4 Mrd S).

Hohe Zuwachsraten im Export konnten bei den Positionen Elektrische Maschinen, Apparate und Geräte, Schalter und Stecker, Elektronenröhren, Zähler, Nachrichtengeräte und Stromverteiler erzielt werden. Einbußen wurden gegenüber dem Jahr 1993 u. a. in den Bereichen Fotoapparate und Ausrüstung, Ton- und Bildaufnahme- und -wiedergabegeräte sowie optische Erzeugnisse verzeichnet. Besonders stark war der Rückgang im Export bei der Position Rundfunkempfangsgeräte (-63%)

Der Unit Value der Exporte „innovativer Produkte“ fiel insgesamt von 267,5 S je kg (1993) auf 263,2 S je kg (1994). Damit nahm er 1994 um 4,3 S je kg also um 1,6% gegenüber 1993 ab. Die höchsten prozentuellen Wertsteigerungen des Unit Value im Export verzeichneten Rundfunkempfangsgeräte und optische Erzeugnisse. Der höchste prozentuelle Wertverlust des Unit Values ergab sich bei Büromaschinen und Nachrichtengeräten.

Der Import „innovativer Produkte“ überstieg 1994 mit 83,2 Mrd.S die Importe aus dem Jahr 1993 mit 79,4 Mrd.S um 3,8 Mrd.S. Der Wert der österreichischen Importe lag 1994 um 19,8 Mrd.S über den heimischen Exporten. Die Importe erreichten mit 318,7 S je kg einen wesentlich höheren Unit Value als die Exporte von „innovativen Produkten“ mit nur 263,2 S je kg.

Die Produktgruppen Datenverarbeitungsmaschinen (11,5 Mrd.S) und Nachrichtengeräte (10,6 Mrd.S) weisen den größten Anteil am Import „innovativer

Produkte“ auf. Den größten Importzuwachs gegenüber 1993 verzeichneten Elektronenröhren und Büromaschinen.

## 4. Stärke der österreichischen KMU im internationalen Qualitätswettbewerb

Dieser Abschnitt basiert auf einer Studie des WIFO über die qualitative Wettbewerbsstärke der österreichischen Industrie („Die qualitative Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Industrie“, Studie des WIFO im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Angelegenheiten, 1995). Der Forschungsansatz dieser Studie wird im folgenden, soweit es die Datenlage zuläßt, um eine Analyse nach Betriebsgrößen erweitert. In den Unterabschnitten 4.1 bis 4.3 werden die konzeptiven Grundlagen der Referenzstudie zusammenfassend dargestellt

### 4.1 Der Qualitätsbegriff in der Ökonomie

Die Bedeutung von Qualität ist in der volkswirtschaftlichen und in der betriebswirtschaftlichen Literatur unbestritten. Die neue Wachstumstheorie, die moderne Industrie- und Außenhandelsökonomie, die Standortdebatte und die Umweltökonomie stellen qualitative Aspekte noch mehr in den Vordergrund. Ein einheitlicher Begriff oder ein befriedigender Definitionsraster für Qualität zeichnet sich dennoch nicht ab. Dies dürfte daran liegen, daß der Qualitätsbegriff vieldimensional ist und je nach Problem unterschiedliche Aspekte in den Vordergrund rücken. Es gibt verschiedene Aspekte von Qualität, die für Unternehmen und insbesondere auch für Klein- und Mittelbetriebe bzw. für die österreichische Wirtschaft insgesamt von Bedeutung und realisierbar sind. Die WIFO-Studie erachtet folgende Kriterien aus österreichischer Sicht für besonders erwähnenswert.

- **Qualität im Sinne der Verfügbarkeit eines neuen Produktes:** Die Herstellung eines neuen Produktes wird als produkttechnischer Fortschritt (Produktinnovation) bezeichnet, eine hohe Rate von Produktinnovation wird als zentrales Element der Angebotsqualität eines Unternehmens und einer Wirtschaft betrachtet

- **Qualität im Sinne der Verfügbarkeit eines neuen Produktionsverfahrens (Verfahrensinnovation):** Ein technisch besseres Verfahren bewirkt ein günstigeres Input-Output-Verhältnis. Es ist möglich, mit der gleichen quantitativen Menge der Inputs einen höheren Output zu erzeugen
- **Neue Unternehmensorganisation:** Qualitative Verbesserungen kommen nicht immer aus dem technischen Bereich, sondern oft auch aus dem organisatorischen. Beispielsweise wird durch den Übergang von der funktionalen Organisation von Unternehmen (Gliederung nach Unternehmensfunktionen wie Produktion, Vertrieb, Forschung) zur divisionalen Organisation (Gliederung nach Produkten und Märkten) eine rationellere Nutzung von Inputs angestrebt. Der Übergang von hierarchischer Organisation zu flachen Hierarchien und schließlich zur lean production, von Unternehmen mit reichlichen Vorsorgelagern über optimale Logistik bis zur Just in Time-Produktion sind mit der Absicht verbunden, das Preis-Leistungs-Verhältnis gegebener Unternehmen „bei gleicher Technik“ im Sinne von verfügbarem Maschinenpark zu verbessern. Das Preis-Leistungs-Verhältnis kann dabei steigen, indem man billiger produziert oder durch größere Flexibilität den Kundennutzen erhöht.
- **Qualität der Inputs:** Der Qualität der Produktionsfaktoren und der Vorleistungen wird immer größere Aufmerksamkeit gewidmet, da sie für die Qualität des Outputs aber auch unabhängig davon für die Effizienz des Produktionsprozesses selbst wichtig ist.
- **Umwelt- und Ressourcenqualität:** Unter Umweltgesichtspunkten werden heute ein geringerer Energieverbrauch (je Outputeinheit), kürzere Transportwege, weniger Abfälle, reduzierte Emissionen und eine geringere Belastung der Infrastruktur als Qualitätsverbesserung angesehen.
- **Qualität im Sinne internalisierter externer Kosten:** Eine gesellschaftliche Organisationsform ist aus wohlfahrtstheoretischem Sinn höherwertig, wenn alle Güterpreise die vollen Kosten der aufgewendeten Ressourcen wiedergeben. Der

Qualitätsvorteil dieser gesellschaftlichen Organisationsform kommt daher, daß in diesem Fall die gegebenen Ressourcen das höchste Wohlfahrtsniveau ermöglichen. Wenn Preise nicht die vollen Kosten decken (weil sie reguliert sind oder weil Umwelteffekte, Energieverbrauch und Abfallbeseitigung nicht im Preis enthalten sind) kann dieses Optimum nicht erreicht werden. In diesem Fall ist der Ressourcenverbrauch größer als die Wertschätzung des Gutes durch den Konsumenten

- **Qualität im Sinne voller Information:** Die Produzenten sind über die Qualität der angebotenen Produkte oft besser informiert als die Konsumenten (asymmetrische Information). Bei unzureichender Information der Konsumenten kann eine Qualitätsverschlechterung der angebotenen Produkte die Folge sein. Qualität bedeutet für den Produzenten höhere Kosten, wenn sie aber vom Konsumenten nicht erkannt wird, dann können qualitativ höherwertige Güter keinen höheren Preis erzielen, was Marktversagen verursacht.
- **Soziale Qualität:** Die Konkurrenzfähigkeit einer Wirtschaft auf einem höheren Lohnniveau aufrechtzuerhalten, ist ein qualitativer Fortschritt. Ebenso die Konkurrenzfähigkeit bei geringerer Arbeitszeit und zu besseren Arbeitsbedingungen. Eine soziale Organisationsform, die mit besserer Motivation, stärkerer Identifikation, geringerer Monotonie und weniger Stress verbunden ist, erhöht Leistungsbereitschaft und Produktivität.
- **Größenvorteile (Economies of Scale), Verbundvorteile (Economies of Scope) und industrielle Cluster:** Wird ein Gut in größerer Stückzahl hergestellt oder in Kombination mit einem anderen Gut billiger produziert, kann dadurch eine Verbesserung des Input-Output-Verhältnisses erzielt werden. Wenn eine Gruppe von Unternehmen in derselben Branche durch Nutzung gemeinsamer Inputs oder durch Vorteile aus der Verflechtung billiger produzieren kann („Clusters“) sind ebenso positive Effekte möglich.

- **Qualität und komplementäre Dienstleistungen:** Oft besteht ein Qualitätsfortschritt nicht in der Veränderung des Hauptproduktes, sondern in der Kombination eines materiellen Produktes mit Dienstleistungen (z. B. Finanzierung, Beratung, Service, Marketing, Verpackung, Werbung)
- **Standortqualität:** Zu den beliebtesten qualitativen Komponenten in der Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit von Ländern und Standorten zählen Ausbildung, Infrastruktur, Verkehrslage, Wettbewerbsklima, geringe Steuerbelastung, unbürokratische Verwaltung, politische Stabilität, Fehlen von Kriminalität
- **Strukturwandel als Qualitätsfaktor:** Ein Strukturwandel von einem Bereich mit geringer Wertschöpfung zu einem solchen mit hoher Wertschöpfung ist eine „qualitative Verbesserung“, da höhere Einkommen entstehen und die neuen Bereiche wettbewerbsfähiger im Ausland und weniger stör anfällig gegenüber Billiglohnkonkurrenz sind
- **Widersprüche und Wandlungen in Qualitätskonzepten:** Es gibt ein Spannungsverhältnis zwischen technischer und wirtschaftlicher Qualität. Es kann sein, daß eine kleine Verbesserung dieses Verhältnisses durch einen großen Kostenaufwand erkaufte und dann als unwirtschaftlich angesehen wird. Ein anderer möglicher Konflikt besteht zwischen betriebswirtschaftlicher und volkswirtschaftlicher Qualität. Betriebswirtschaftlich ist eine Vergrößerung des Gewinnes durch eine geringere Faktorentlohnung (z. B. niedrigere Löhne) eine Verbesserung. Volkswirtschaftlich bringt eine niedrigere Faktorentlohnung zwar den Vorteil besserer Konkurrenzfähigkeit mit dem Ausland, aber letztlich ist die Erzielung hoher Faktoreinkommen Ziel des Wirtschaftens

#### 4.2 Der Unit Value als Qualitätsmaß

Der Unit Value oder Verkaufserlös pro Mengeneinheit ist ein zentrales Maß für ökonomische Vorgänge, die sich in reiner Mengenbetrachtung der Analyse entziehen

Da die Qualitätsunterschiede und die Produktspezifikationen (Produktdifferenzierung) immer wichtiger werden und da für entwickelte Industrieländer die Qualitätskonkurrenz oft entscheidender ist als die Preiskonkurrenz, ist ein Maß für die qualitative Komponente des Wettbewerbs dringend erforderlich. Die zunehmende Kombination der materiellen Produkte mit einer Dienstleistung, die Bedeutung des Humankapitals als Produktions- und Wachstumsfaktor und der erforderliche sparsame Umgang mit den materiellen Ressourcen entwerfen die rein mengenorientierte Betrachtung Als Mengeneinheit wird für den Großteil der Produkte das Gewicht in kg gewählt. Der Unit Value ist also definiert als  $S/kg$  Zur Feststellung der qualitativen Wettbewerbsfähigkeit sind die Unit Values der Exporte und der Importe von besonderer Bedeutung

Die Unit Values sind ein wertvolles Analyseinstrument für qualitative Vorgänge Sie kommen einem Preis nahe, wenn die Mengen durch das Gewicht wohldefiniert sind und das Produkt homogen ist Sie kommen einer Produktivität nahe, wenn der Outputwert die beste Charakterisierung des Outputs darstellt und das Gewicht eine sinnvolle Annäherung für den (materiellen) Input darstellt.

Produkttechnischer Fortschritt, Strukturverschiebungen zu höherwertigen Marktsegmenten, Einsatz qualifizierter Arbeit und hochwertiger Maschinen, Anreicherung materieller Produkte mit Dienstleistungen erhöhen den Unit Value. Rationalisierung und Ausnutzung von Economies of Scale und Übergang zu einer materialintensiveren Produktionsweise senken ihn. Kapitalintensivierung (und prozeßtechnischer Fortschritt) können den Unit Value positiv und negativ beeinflussen

Der Unit Value ist eine wertvolle aber keine mechanisch verwendbare Information zur Urteilsbildung über die Wettbewerbsfähigkeit einer nationalen Industrie Ein höherer Unit Value im Export eines Landes kann ein Zeichen höherer Qualität oder der Spezialisierung in einem höherwertigen Marktsegment sein Ein niedriger Unit Value kann Indiz einer Ausnutzung von Skalenvorteilen oder einer kostengünstigen Produktion sein



Österreich hatte 1994 im Export von Industriewaren (SITC 5 bis 8) mit 30,7 S/kg einen um 24% niedrigeren Unit Value als im Import. Der niedrigere Export-Unit Value ist ein erster Indikator eines Defizites der österreichischen Industrie in der qualitativen Konkurrenzfähigkeit. Er kommt, wie die folgenden Berechnungen zeigen, überwiegend durch ein Verharren in Produktgruppen mit niedrigem Unit Value zustande. Ohne den geringen Export-Unit Value hätte Österreich kein Handelsbilanzdefizit sondern einen Überschuß. Aber der Rückstand ergibt sich nicht primär aus niedriger Qualität innerhalb der Produktgruppen, sondern aus der Konzentration auf niedrigerwertige Produktgruppen.

#### 4.3 Qualitätsindikatoren

Vom Preis (und seiner teilweisen Wiedergabe im Unit Value) abgesehen, gibt es kaum konsistente, für alle Wirtschaftsbereiche gleichermaßen sinnvolle Meßinstrumente für Qualität. Es gibt jedoch eine Vielzahl von Ansätzen für einzelne Qualitätsmerkmale und bestimmte Wirtschaftssparten. Diese Vielfalt der Möglichkeiten, die auch für die KMU besteht, soll nun kurz angedeutet werden.

- **Qualität als Dienstleistungsgehalt:** Ein charakteristischer Trend in der derzeitigen industriellen Entwicklung ist die Anreicherung von materiellen Produkten mit Dienstleistungen. Diese können vor der Produktionsphase anfallen (Planung, Projektspezifikation), mit dem Verkauf verbunden sein (Werbung, Marketing, Finanzierung, Implementation) oder danach notwendig werden (Einschulung, Service, Reparatur). Organisatorische und wirtschaftliche Überlegungen entscheiden, ob diese Funktion im Betrieb selbst vorgenommen oder ausgelagert wird.
- **Qualitätszertifikate:** Von zentraler Bedeutung für die internationale Konkurrenzfähigkeit sind heute Qualitätszertifikate. Sie sind ein Instrument um Qualität sichtbar und damit produzierbar zu machen. Sie sind dort besonders wichtig, wo man die Qualität eines Produktes nicht oder nicht sofort beurteilen kann.

- **Technologische Qualität:** Die technologische Wettbewerbsfähigkeit einer Wirtschaft wird an Inputindikatoren (Aufwand für F&E), an Outputindikatoren (Patente, Lizenzen) und an Evaluation von Prozessen, Institutionen und Technologien vorgenommen. In einschlägigen Studien wird bei der Wertung Österreichs nach diesen Indikatoren ein Defizit und ein zögernder Aufholprozeß beklagt.
  
- **Sanfte Faktoren in Wettbewerbsbewertungen:** Eine zunehmende Anzahl von Studien mißt die Konkurrenzfähigkeit von Ländern an Hand einer komplexen Vielfalt von Indikatoren. Darunter gibt es meßbare Indikatoren, aber auch solche, in denen Wirtschaftsexperten und Manager mit internationaler Erfahrung Standorte und Länder bewerten. Zu den qualitativen Faktoren, bei denen Österreich in der Regel gut abschneidet, zählen soziopolitische Stabilität, Lebensqualität und Einstellung der Arbeitnehmer zur Arbeit. Zu den qualitativen Faktoren, bei denen Österreich negativ eingestuft wird, zählen kulturelle Offenheit, Internationalisierung, Forschung, Diversifikation der Exporte und der Kapitalmarkt. Hart trifft, daß auch die Fähigkeit der Arbeitnehmer zur Weiterbildung (Retraining) kritisiert und daß die Infrastruktur u. a. im Telekommunikationsbereich beklagt wird. Staatsinterventionen und Überregulierung, besonders im Agrarsektor, werden ebenfalls negativ angeführt. In den letzten beiden Rankings des World Economic Forums (Lausanne) liegt Österreich an 7 (1993) bzw. an 12. Stelle (1994), wobei hier die Zahl der evaluierten Länder stark erhöht wurde.
  
- **Selbsteinschätzung von Qualitäts- oder Preiskonkurrenz:** Eine andere Möglichkeit zwischen Märkten zu unterscheiden, in denen die Preiskonkurrenz dominiert und solchen, in denen die Qualitätskonkurrenz eine gewisse Unabhängigkeit von preislichen Überlegungen ermöglicht, bietet eine Befragung der Industriefirmen. Das WIFO hat im Frühjahr 1994 Industriefirmen befragt,
  - ob entweder in ihrem Markt der Preis das wichtigste Verkaufsargument sei
  - ob die Nachfrage preiselastisch sei, aber auch andere Faktoren wichtig sei

- ob „Qualität, Goodwill und Service den Absatz stärker bestimmen als Preise“.

Von den 878 Industriefirmen, die diese Frage beantwortet haben, wählten 35,6% die Antwort, ihre Märkte seien preiselastisch, 33,6% bezeichneten sie als qualitätsdominiert.

Interessant ist die Verteilung nach Branchen. In der Stahlindustrie und in der Nichteisen-Metallindustrie, in der Papierindustrie (Erzeugung und Verarbeitung) und in der Sägeindustrie dominieren die Antworten, daß die Preise das wichtigste Verkaufsargument sind (teilweise über 50% der Antworten oder knapp darunter). In den Bekleidungsbranchen (Ledererzeugung, Lederverarbeitung, Bekleidung), sowie in der Chemie und Gießereiindustrie werden die Qualitätsmotive besonders hervorgehoben. In vielen dieser Branchen hat in den letzten Jahren eine starke Abwanderung jener Branchenteile stattgefunden, die im niedrigeren Produktsegment lagen.

Es läßt sich zeigen, daß die Firmen, die nach eigener Einschätzung auf Qualitätsmärkten arbeiten, deutlich höhere Gewinne erzielen als jene, die in Märkten mit starker Preiskonkurrenz gelegen sind, es ist daher das Augenmerk verstärkt auf Wettbewerbsgewinne in Qualitätsmärkten zu lenken.

#### **4.4 Qualitative Wettbewerbsstärke der österreichischen KMU**

Es gibt Anzeichen, daß die österreichische Industrie ihre im Gesamtbefund sichtbare Wettbewerbsfähigkeit mit einem relativ großen Aufwand erzielt. Österreich ist stark auf schrumpfenden Märkten präsent, bei für die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit wichtigen Faktoren wie z. B. Forschung, Internationalisierung, Präsenz auf Zukunftsmärkten weist die Industrie Defizite auf.

Im folgenden soll die qualitative Komponente der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Industrie nach Betriebsgrößen analysiert werden. Es wird dargestellt, ob für den Großteil der Klein- und Mittelbetriebe der Preis- oder der

Qualitätswettbewerb dominiert. Unterschieden wird zwischen Warengruppen mit erfolgreicher Qualitätskonkurrenz (hoher Export-Unit Value und positive Mengenbilanz - mehr Exporte als Importe), Kostenkonkurrenz mit kleinem Qualitätssegment (hoher Export-Unit Value und negative Mengenbilanz), erfolgreicher Preiskonkurrenz (niedriger Export-Unit Value und positive Mengenbilanz), Qualitätsdefizit (niedriger Export-Unit Value und negative Mengenbilanz) wobei, wie bereits erwähnt, die „erfolgreiche Qualitätskonkurrenz“ die ideale und anzustrebende Variante darstellt

Warengruppen mit erfolgreicher Qualitätskonkurrenz an deren Produktion Klein- und Mittelbetriebe mit einem Beschäftigungsanteil von insgesamt mehr als 50% vertreten sind, sind Konstruktionen aus Eisen und Aluminium, Waren aus mineralischen Stoffen, Glaswaren, Werkzeuge, Gewirke a n g., Tülle, Spitzen u dgl. und Metallbearbeitungsmaschinen Die höchsten Marktanteile verzeichnen dabei die Gruppen Waren aus mineralischen Stoffen (1,1%) und Glaswaren (1,0%)

Warengruppen bei denen die Importe die Exporte überwiegen aber ein hoher Export-Unit Value besteht (Kostenkonkurrenz mit kleinem Qualitätssegment) sind mit einem hohen oder ausschließlichen Beschäftigungsanteil von Klein- und Mittelbetrieben die Bereiche Möbel- und Bettausstattung, Bekleidung a n g., Holzwaren a n g und Schuhe Die höchsten Marktanteile verzeichnen die Bereiche Möbel- und Bettausstattung (1,6%), Schuhe (1,1%) und Bekleidung (1,0%). Die Probleme im Textil- und Bekleidungssektor wurden bereits im Mittelstandsbericht 1993 besprochen

Warengruppen mit erfolgreicher Preiskonkurrenz und hohem KMU-Anteil sind Bleche, Papier zugeschnitten, Furniere und Sperrholz, Musikinstrumente sowie Kompressoren und Zentrifugen. Die höchsten Marktanteile verzeichnen in diesem Bereich Bleche und Papier (2,2% bzw 2,0%), in den anderen Gruppen liegt der Marktanteil bei 1% oder geringfügig darüber.

Warengruppen bei denen die Importe größer sind als die Exporte und ein niedriger Export-Unit Value vorliegt (Qualitätsdefizit) werden nach Beschäftigungsanteilen von den KMU dominiert Von einem Qualitätsdefizit betroffen sind Warengruppen wie

Kunststoffwaren, Haushaltsgeräte, Druckerzeugnisse, andere nicht-elektrische Maschinen, Armaturen und Apparate, Teppiche u. ä. Belege sowie Putz- und Reinigungsmittel. Die höchsten Marktanteile verzeichnen die Bereiche Kunststoffwaren (1,4%), Haushaltsgeräte (1,1%) und Druckerzeugnisse (1,0%).

Neben der Realisierung bereits weiter oben genannter Qualitätsfaktoren sind u. a. auch Standortmarketing und Präsenz auf fernen Märkten Ansatzpunkte für eine erfolgreichere Qualitätskonkurrenz von Großbetrieben sowie Klein- und Mittelbetrieben.

Die Durchsetzbarkeit von hohen Preisen für Qualitätsprodukte ist primär abhängig vom Image eines Unternehmens, aber auch vom Ansehen des Landes, in dem die Produktion erfolgt. Österreich wird international nicht als Industrieland gesehen und hat nicht den Ruf exzellenter technischer Produktqualität. Das ist teilweise historisch bedingt, teilweise wird das technische Image Österreichs durch kulturelle Leistungen und die Attraktivität der Landschaft überlagert, in immer geringerem Maß entspricht dies den Fakten.

Die Konzentration der Exporte auf die Nachbarländer und die mangelnde Präsenz auf fernen Wachstumsmärkten ist oft beschrieben. Sie ist die Begleiterscheinung der zu geringen Konzentration auf hochwertige Güter. Marktanalysen, Messen, Informationsveranstaltungen, Ausbau und Qualitätsverbesserungen in den Außenhandelsstellen, begleitende Dienstleistungen und Soft Loans können dazu beitragen, dieses Defizit zu verringern.

## Warengruppen mit Qualitäts- und Preiskonkurrenz

I. Erfolgreiche Qualitätskonkurrenz (hoher Export-Unit Value und positive Mengenbilanz)

SITC		Markt- anteile
782	Lkw und Spezial-Kfz	2,2
744	Hebe- und Fördervorrichtungen	1,4
691	Konstruktionen aus Eisen und Al	1,2
663	Waren aus mineralischen Stoffen	1,1
665	Glaswaren	1,0
695	Werkzeuge	0,9
655	Gewirke a.n.g.	0,7
656	Tülle, Spitzen u.dgl.	0,5
884	Optische Erzeugnisse a.n.g.	0,5
737	Metallbearbeitungsmaschinen	0,5

II. Kostenkonkurrenz mit kleinem Qualitätssegment (hoher Export-Unit Value und negative Mengenbilanz)

SITC		Markt- anteile
821	Möbel- und Betausstattung	1,6
894	Spiele und Sportgeräte	1,5
764	Nachrichtengeräte	1,2
851	Schuhe	1,1
845	Bekleidung a.n.g.	1,0
625	Reifen, Schläuche	0,9
791	Schienefahrzeuge	0,8
662	Baumat. a. keramischen Stoffen	0,8
635	Holzwaren a.n.g.	0,8

III. Erfolgreiche Preiskonkurrenz (niedriger Export-Unit Value und positive Mengenbilanz)

SITC		Markt- anteile
641	Papier und Pappe	4,5
673+		
674	Bleche	2,2
642	Papier zugeschnitten u.ä.	2,0
741	Heiz- und Kühlanlagen	1,1
634	Furniere, Sperrholz u.ä.	1,1
898	Musikinstrumente u.ä.	1,0
743	Kompressoren, Zentrifugen	1,0
761	Fernsehempfangsgeräte	0,9
716	Rotierende el. Kraftmaschinen	0,7
771	Elektrische Maschinen	0,7

IV. Qualitätsdefizit (niedriger Export-Unit Value und negative Mengenbilanz)

SITC		Markt- anteile
893	Kunststoffwaren a.n.g.	1,4
775	Haushaltsgeräte a.n.g.	1,1
892	Druckerzeugnisse	1,0
745	And. nicht-el. Maschinen	0,7
747	Armaturen und Apparate	0,5
659	Teppiche u.ä. Belege	0,3
522	Anorganische chem. Elemente	0,3
554	Putz- und Reinigungsmittel	0,2

## Warengruppen mit Qualitäts- und Preiskonkurrenz nach Betriebsgröße

### I. Erfolgreiche Qualitätskonkurrenz (hoher Export-Unit Value und positive Mengenbilanz)

SITC		Beschäftigten- anteile	SITC		Beschäftigten- anteile
782	Lkw und Spezial-Kfz		695	Werkzeuge	
	Kleinbetriebe	3,6		Kleinbetriebe	28,6
	Mittelbetriebe	20,3		Mittelbetriebe	42,2
	Großbetriebe	76,1		Großbetriebe	29,2
744	Hebe- und Fördervorrichtungen		655	Gewirke a.n.g.	
	Kleinbetriebe	16,5		Kleinbetriebe	21,4
	Mittelbetriebe	27,8		Mittelbetriebe	30,2
	Großbetriebe	55,7		Großbetriebe	48,4
691	Konstruktionen aus Eisen und Aluminium		656	Tülle, Spitzen u.dgl.	
	Kleinbetriebe	22,2		Kleinbetriebe	93,9
	Mittelbetriebe	37,8		Mittelbetriebe	6,1
	Großbetriebe	40,0		Großbetriebe	-
663	Waren aus mineralischen Stoffen		884	Optische Erzeugnisse a.n.g.	
	Kleinbetriebe	32,5		Kleinbetriebe	8,6
	Mittelbetriebe	42,2		Mittelbetriebe	30,5
	Großbetriebe	25,3		Großbetriebe	60,9
665	Glaswaren		737	Metallbearbeitungsmaschinen	
	Kleinbetriebe	12,3		Kleinbetriebe	32,2
	Mittelbetriebe	45,9		Mittelbetriebe	26,8
	Großbetriebe	41,8		Großbetriebe	41,0

## Warengruppen mit Qualitäts- und Preiskonkurrenz nach Betriebsgröße

II Kostenkonkurrenz mit kleinem Qualitätssegment (hoher Export-Unit Value und negative Mengenbilanz)

SITC		Beschäftigten- anteile	SITC		Beschäftigten- anteile
821	Möbel- und Bettenausstattung		625	Reifen, Schläuche	
	Kleinbetriebe	57,5		Keinbetriebe	-
	Mittelbetriebe	42,5		Mittelbetriebe	-
	Großbetriebe	-		Großbetriebe	100,0
894	Spiele und Sportgeräte		791	Schienenfahrzeuge	
	Kleinbetriebe	10,1		Kleinbetriebe	-
	Mittelbetriebe	24,8		Mittelbetriebe	16,3
	Großbetriebe	65,1		Großbetriebe	83,7
764	Nachrichtengeräte		662	Baumaterialien aus keramischen Stoffen	
	Kleinbetriebe	7,0		Kleinbetriebe	18,1
	Mittelbetriebe	30,8		Mittelbetriebe	38,0
	Großbetriebe	62,2		Großbetriebe	43,9
851	Schuhe		635	Holzwaren a n g	
	Kleinbetriebe	12,5		Kleinbetriebe	42,1
	Mittelbetriebe	48,0		Mittelbetriebe	36,3
	Großbetriebe	39,5		Großbetriebe	21,6
845	Bekleidung a n g				
	Kleinbetriebe	38,6			
	Mittelbetriebe	51,6			
	Großbetriebe	9,8			



## Warengruppen mit Qualitäts- und Preiskonkurrenz nach Betriebsgröße

### III. Erfolgreiche Preiskonkurrenz (niedriger Export-Unit Value und positive Mengenbilanz)

SITC	Beschäftigten- anteile	SITC	Beschäftigten- anteile
641	Papier und Pappe	898	Musikinstrumente u.ä.
	Kleinbetriebe		Keinbetriebe
	4,4		56,5
	Mittelbetriebe		Mittelbetriebe
	21,7		43,5
	Großbetriebe		Großbetriebe
	73,9		-
673+674	Bleche	743	Kompressoren, Zentrifugen
	Kleinbetriebe		Kleinbetriebe
	29,5		17,7
	Mittelbetriebe		Mittelbetriebe
	70,5		61,9
	Großbetriebe		Großbetriebe
	-		20,4
642	Papier zugeschnitten u.ä.	761	Fernsehempfangsgeräte
	Kleinbetriebe		Kleinbetriebe
	55,9		2,2
	Mittelbetriebe		Mittelbetriebe
	44,1		16,6
	Großbetriebe		Großbetriebe
	-		81,2
741	Heiz- und Kühlanlagen	716	Rotierende elektrische Kraftmaschinen
	Kleinbetriebe		Kleinbetriebe
	42,4		9,6
	Mittelbetriebe		Mittelbetriebe
	31,0		29,5
	Großbetriebe		Großbetriebe
	26,6		60,9
634	Furniere, Sperrholz u.ä.	771	Elektrische Maschinen
	Kleinbetriebe		Kleinbetriebe
	14,0		32,7
	Mittelbetriebe		Mittelbetriebe
	86,0		16,4
	Großbetriebe		Großbetriebe
	-		50,9

## Warengruppen mit Qualitäts- und Preiskonkurrenz nach Betriebsgröße

### IV. Qualitätsdefizit (niedriger Export-Unit Value und negative Mengenbilanz)

SITC	Beschäftigten- anteile	SITC	Beschäftigten- anteile
893	Kunststoffwaren a.n.g.	747	Armaturen und Apparate
	Kleinbetriebe		Keinbetriebe
	Mittelbetriebe		Mittelbetriebe
	Großbetriebe		Großbetriebe
	49,6		19,7
	43,3		42,5
	7,1		37,8
775	Haushaltsgeräte a.n.g.	659	Teppiche u.ä. Belege
	Kleinbetriebe		Kleinbetriebe
	Mittelbetriebe		Mittelbetriebe
	Großbetriebe		Großbetriebe
	7,6		49,6
	63,3		50,4
	29,1		-
892	Druckerzeugnisse	522	Anorganische chemische Elemente
	Kleinbetriebe		Kleinbetriebe
	Mittelbetriebe		Mittelbetriebe
	Großbetriebe		Großbetriebe
	10,0		10,7
	90,0		36,2
	-		53,1
745	Andere nicht-elektrische Maschinen	554	Putz- und Reinigungsmittel
	Kleinbetriebe		Kleinbetriebe
	Mittelbetriebe		Mittelbetriebe
	Großbetriebe		Großbetriebe
	31,5		21,4
	44,8		33,5
	23,7		45,1

## **5. Wirtschaftliche Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmungen der gewerblichen Wirtschaft nach einzelnen Wirtschaftsbereichen**

### **5.1 Industrie**

#### **5.1.1 Aktuelle Entwicklung der kleinen und mittleren Unternehmungen**

Für die Evaluierung der Entwicklung in der Industrie steht die Industriestatistik des Österreichischen Statistischen Zentralamtes bis 1992 zur Verfügung. In den nachfolgenden Abschnitten wird die Entwicklung der kleinen und mittleren Industrieunternehmen, vor allem mit Hilfe dieser Datenbasis, dargestellt. Wie im letzten Mittelstandsbericht (1993) wird die Aufteilung der Industrie nach Größenklassen inklusive Filmindustrie, Sägeindustrie, Gas- und Wärmeversorgung aber ohne Zentralbüros vorgenommen. Für Zeitvergleiche werden mehrheitlich die Jahre 1990, 1991 und 1992 herangezogen.

Die Entwicklung der industriellen Unternehmen läßt sich Mitte der neunziger Jahre rückblickend durch folgende Entwicklungstendenzen charakterisieren:

- Bei den kleinen und mittleren Industrieunternehmen verringerte sich in der Rezessionsphase Anfang der neunziger Jahre die Brutto-Gewinnquote (Netto-Produktionswert minus Personalaufwand in Prozent des Netto-Produktionswertes) nur wenig, während bei den Großunternehmen ein deutliches Zurückgehen der Brutto-Gewinnquote seit 1989 zu erkennen war. Auf die Großunternehmen wirkte sich der Konjunkturabschwung wesentlich stärker aus als auf kleine und mittlere Unternehmen (KMU).
- Das Wertschöpfungswachstum (Entwicklung der Netto-Produktionswerte) nach Größenklassen in der Industrie zeigt für Klein- und Mittelbetriebe eine günstigere Entwicklung als für Großbetriebe. Die Zunahme des Netto-Produktionswertes zeigt im Bereich der Kleinbetriebe (0-99 Beschäftigte) von 1989 bis 1992 steigende

Tendenz, bei den Mittelbetrieben (100-499 Beschäftigte) war die Tendenz von 1990 bis 1992 fallend, blieb aber im positiven Bereich. Großbetriebe (500 und mehr Beschäftigte) hingegen sind für diesen Zeitraum von einer Abnahme des Nettoproduktionswertes gekennzeichnet.

- Kleine und mittlere Unternehmungen sind in Bezug auf Strukturkrisen weniger anfällig als Großunternehmen - sie entsprechen den Anforderungen von Strukturanpassungen besser als große Betriebe. Der Beschäftigungsanteil an den gesamten Industriebeschäftigten war von 1990 bis 1992 bei den Klein- und Mittelbetrieben insgesamt steigend während bei den Großbetrieben ein abnehmender Beschäftigungsanteil zu erkennen war. Der relative Rückgang der Beschäftigung war also bei den Klein- und Mittelbetrieben geringer als bei den Großbetrieben

#### **5.1.2 Entwicklung der Zahl der Betriebe**

Die Zahl der Industriebetriebe (inkl. Filmindustrie, Sägeindustrie, Gas- und Wärmeversorgung) ist zwischen den Jahren 1988 und 1992 in ihrer Gesamtheit kontinuierlich zurückgegangen. Im Jahr 1988 existierten österreichweit 7.593 Industriebetriebe, 1990 waren es 7.241 und im Jahr 1992 nur mehr 6.887 Betriebe. Die Anzahl der Kleinbetriebe (0-99 Beschäftigte) ist seit dem Jahr 1988 rückläufig. Die Unternehmen mittlerer Größe (100-499 Beschäftigte) verzeichneten im Jahr 1990 (997 Betriebe) und 1991 (1.011 Betriebe) einen Zugang. Im Jahr 1992 ging die Anzahl der Mittelbetriebe wieder auf 986 zurück. Die Anzahl der Großunternehmen war wie die Zahl der mittleren Unternehmen im Zeichen der Rezession Anfang der neunziger Jahre rückläufig. Während zwischen 1988 und 1990 die Anzahl der Großbetriebe stieg, ging sie 1991 von 196 (1990) auf 182 und im Jahr 1992 auf 170 Betriebe zurück. Nach den Berechnungen des Instituts für Gewerbe und Handwerksforschung - diese Schätzungen umfassen allerdings auch die Zentralbüros - hat sich der rückläufige Trend sowohl bei den Großbetrieben (1993: 189; 1994: 176) als auch bei den KMU (1993: 8.106; 1994: 8.036) in den Jahren 1993 und 1994 fortgesetzt.

**Zahl der Betriebe <sup>1)</sup>**

Größenklassen der unselbständig Beschäftigten	1988	1989	1990	1991	1992
0-99	6 466	6 392	6 048	5 864	5 731
100-499	941	966	997	1 011	986
500 und mehr	186	194	196	182	170
Insgesamt	7 593	7 552	7 241	7 057	6 887

Q: Österreichisches Statistisches Zentralamt, Industriestatistik, 2. Teil

1) Inklusive Filmindustrie, Sägeindustrie, Gas- und Wärmeversorgung; ohne Zentralbüros

### 5.1.3 Beschäftigungszahl und -struktur

Bei der Anzahl der Beschäftigten in der Industrie setzt sich der stark rückläufige Trend weiter fort. Von 1983 bis 1994 ging im Bereich der Klein- und Mittelbetriebe der Beschäftigungsstand um 5,9% zurück. Bei den Großunternehmen betrug der Rückgang sogar 24,3%. Insgesamt baute die Industrie in diesem Zeitraum 13,9% ihrer Beschäftigten ab. Vom Jahr 1993 auf das Jahr 1994<sup>4</sup> ergab sich ein Absinken des Beschäftigtenstandes bei den KMU um ca. 1% (von 330.300 auf 326.989) bei den Großbetrieben um etwas über 5% (von 212.587 auf 201.029).

Die Verteilung der Industriebeschäftigten nach Betriebsgrößen hat sich Anfang der neunziger Jahre weiterhin zugunsten der KMU verschoben. Im Jahr 1990 arbeiteten insgesamt 60% der Industriebeschäftigten in Klein- und Mittelbetrieben, 1994 stieg ihr Anteil auf 62%.

### 5.1.4 Lehrlingszahl

Die Tendenz der rückläufigen Lehrlingsausbildung in der Industrie, aber auch in den meisten anderen Sektoren der österreichischen Wirtschaft, hält weiter an. Die Anzahl der von der Industrie ausgebildeten Lehrlinge ging seit dem Jahr 1980 kontinuierlich zurück. Während im Jahr 1983 noch 26.188 Lehrlinge ausgebildet wurden, waren es im Jahr 1994 nur mehr 16.278, was einem Rückgang von 37,8% entspricht. Die Lehrlingsquote (prozentueller Anteil der Lehrlinge an allen Industriebeschäftigten) ist weiter rückläufig. Diese Quote lag Mitte der achtziger Jahre noch bei etwa 4,5%, 1992 erreichte sie nur mehr knapp 4%, 1994 lag sie bei 3%. Die Zahl der Industrielehrlinge nimmt somit stärker ab als jene der Industriebeschäftigung insgesamt. Der Anteil der Industrielehrlinge an den Lehrlingen insgesamt betrug im Jahr 1991 15,1%, 1992 14,8% und im Jahr 1994 nur mehr 13,2%.

---

<sup>4</sup> Schätzung für 1993 und 1994

### 5.1.5 Betriebsgrößen und deren Entwicklung

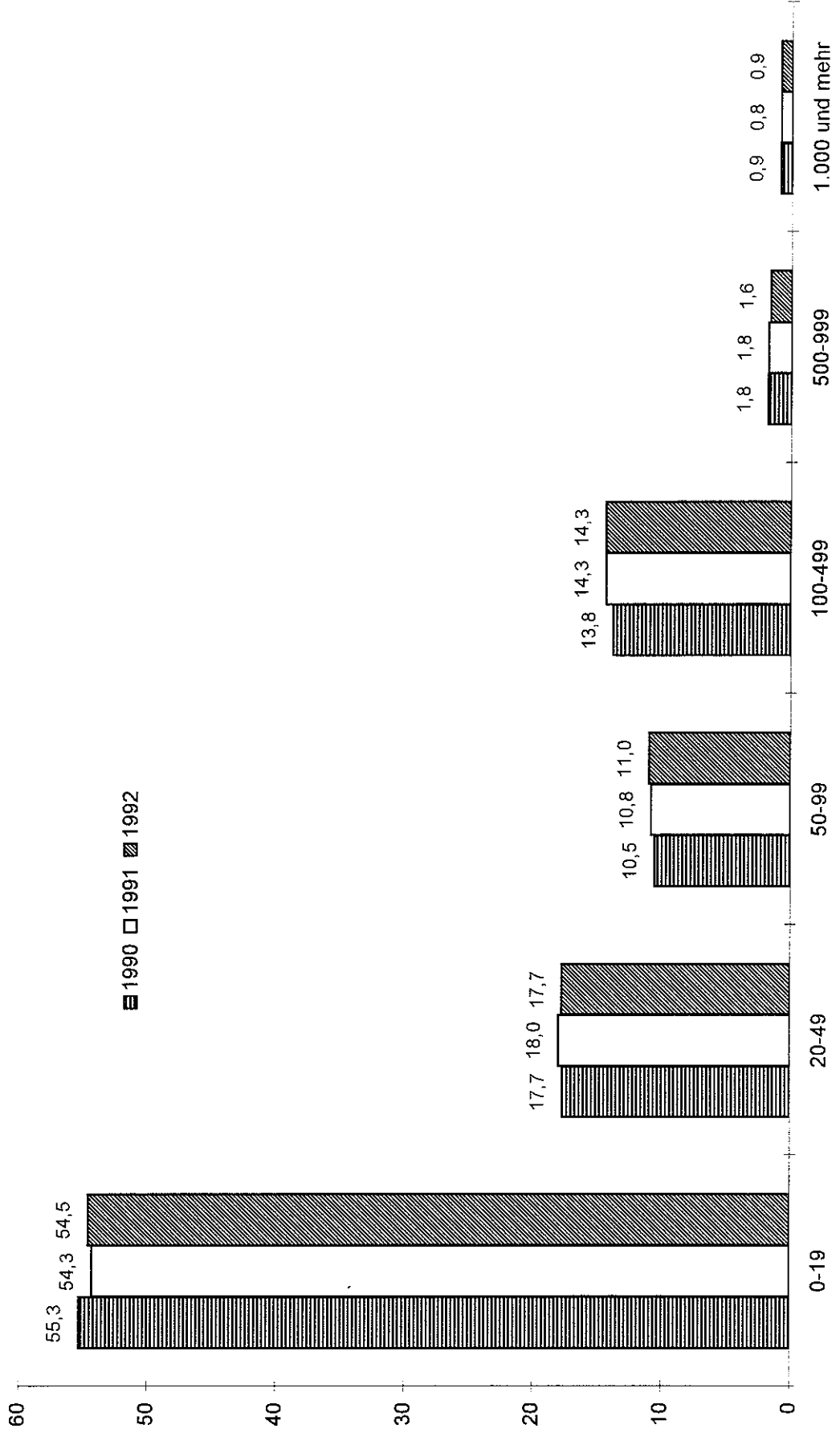
In den Jahren 1990 bis 1992 hat sich die Zahl der Kleinbetriebe mit bis zu 99 Beschäftigten wie auch in den Jahren zuvor weiter verringert (1990: 6048; 1992: 5.731) Der Prozentanteil der Kleinbetriebe innerhalb sämtlicher Industriebetriebe blieb insgesamt fast unverändert. Die Kleinstbetriebe (0-19 Beschäftigte) nehmen bezogen auf alle Industriebetriebe den größten Anteil ein (1990: 55,3%; 1991: 54,3%; 1992: 54,5%). Die Größenklasse mit 20-49 Beschäftigten ist zwischen 1990 und 1992 ebenfalls fast unverändert geblieben (1990: 17,7%; 1991: 18,0%; 1992: 17,7%). Der Anteil der Betriebe mit 50-99 Beschäftigten ist geringfügig gestiegen (1990: 10,5%; 1991: 10,8%; 1992: 11,0%)

Die Anzahl der Unternehmen mittlerer Betriebsgröße mit 100 bis 499 Beschäftigten ist zwischen 1990 und 1991 überproportional gewachsen und bis zum Jahr 1992 anteilmäßig gleich geblieben. Im Jahr 1990 existierten 997 Mittelbetriebe (13,8% aller Industrieunternehmen), 1991 waren es 1.011 Betriebe (14,3% aller Industrieunternehmen), 1992 sank die absolute Anzahl auf 986 Mittelbetriebe, was einen gleichbleibenden Anteil an allen Industrieunternehmen von 14,3% bedeutet.

Die Zahl der Großunternehmen (500 und mehr Beschäftigte) ist von 1990 bis 1992 fallend. Sie sank von 1990 bis 1992 um 13,3% in absoluten Zahlen von 196 Betrieben im Jahr 1990 auf 182 Betriebe im Jahr 1991 und schließlich auf 170 Betriebe im Jahr 1992. Der Anteil der Betriebe mit 500-999 Beschäftigten an den gesamten Industrieunternehmen lag 1990 und 1991 bei 1,8% und sank 1992 auf 1,6%. Der prozentuelle Anteil der Größtbetriebe (1000 und mehr Beschäftigte) an der Gesamtheit war 1990 0,9%, 1991 0,8% und 1992 wiederum 0,9%.

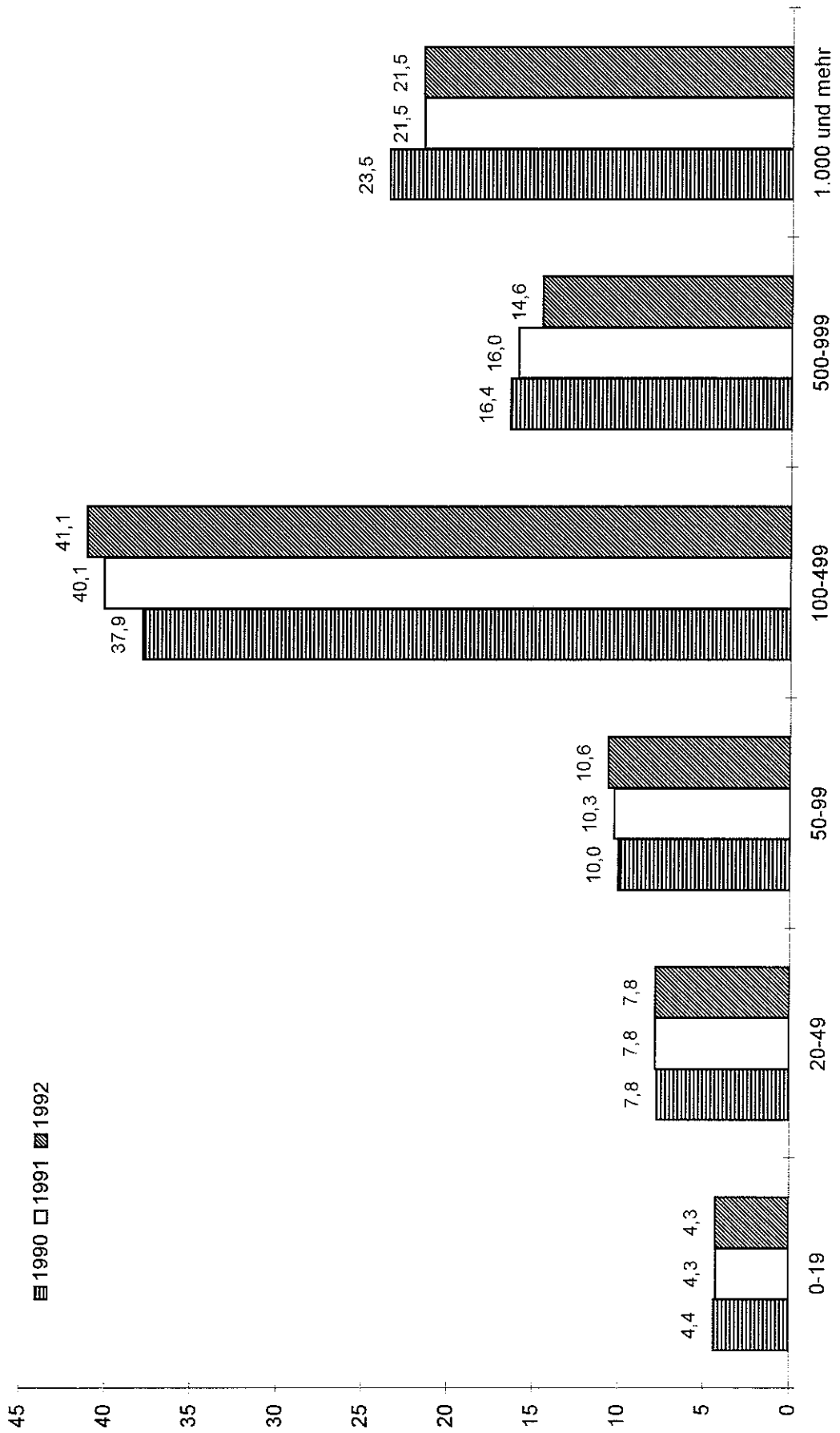
Mehr als ein Drittel aller Industriebeschäftigten sind in Mittelbetrieben (100-499 Beschäftigte) zu finden. Zwischen 1990 und 1992 war die Tendenz steigend (1990: 37,9%, 1991: 40,1%, 1992: 41,1%) Bei Großbetrieben ist für diesen Zeitraum eine fallende Tendenz zu beobachten.

Verteilung der Industriebetriebe nach Größenklassen der unselbständig Beschäftigten





Verteilung der Industriebeschäftigten nach Größenklassen der unselbständig Beschäftigten



### 5.1.6 Die Ertragsentwicklung der kleineren und mittleren Unternehmungen zu Beginn der neunziger Jahre

Im Jahr 1990 ging der Brutto-Produktionswert der Industrie insgesamt um 7,6% zurück. 1991 stieg er um rund 4% und ging im Jahr 1992 wieder leicht zurück (-0,8%). Die höchsten Zuwachsraten unter den Industrieunternehmen verzeichneten 1990 die mittleren und großen Unternehmen (Mittelbetriebe: +8,4%; Großbetriebe: +9,7%). Im Jahr 1991 stieg der Brutto-Produktionswert bei den Mittelbetrieben (100-499 Beschäftigte) am kräftigsten an (+10,6%). Bei den Großbetrieben (500 und mehr Beschäftigte) gab es ein leichtes Absinken (-1,2%). Die Produktionsentwicklung der kleinen Industrieunternehmen und in noch stärkerem Ausmaß die der mittleren Industrieunternehmen verlief in den Jahren 1991 und 1992 antizyklisch - trotz einer konjunkturellen Abschwungphase konnte der Brutto-Produktionswert gesteigert werden. Der Produktionswert der Großbetriebe hingegen ging in diesen Jahren zurück (1991: - 1,2%; 1992: - 6,9%).

Die Netto-Produktionswerte (Wertschöpfung) in der Industrie entwickelten sich in ähnlicher Weise. Die Wertschöpfung der Industrieunternehmen insgesamt konnte 1990 um 6,9% und 1991 um 3,6% gesteigert werden, im Jahr 1992 wurde im Unterschied zum Brutto-Produktionswert ebenfalls eine Erhöhung verzeichnet (+0,4%). In der Klasse der Kleinbetriebe erreichte das Wertschöpfungswachstum 5,9% (1990); 5,6% (1991); 6,6% (1992). Die Unternehmen mit 100 bis 499 Beschäftigten konnten ihre Wertschöpfung zwischen den Jahren 1990 und 1992 am stärksten erhöhen (1990: +11,8%; +1991: 11%; 1992: +4,7%). Die Großunternehmen erwirtschafteten im Jahr 1990 einen Zuwachs von 3,5%. In den darauffolgenden beiden Jahren ging der Netto-Produktionswert zurück (1991: -3,7%; 1992: -7%).

Der Personalaufwand stieg in den Jahren 1990 bis 1992 bei den Klein- und Mittelbetrieben an, während die Großbetriebe ihren Personalaufwand im Jahr 1991 und 1992 etwas reduzieren konnten (1990: 95,3 Mrd.S; 1991: 93,8 Mrd.S; 1992: 92,7 Mrd.S). In der Industrie insgesamt erhöhte er sich von 206,9 Mrd.S (1990) auf

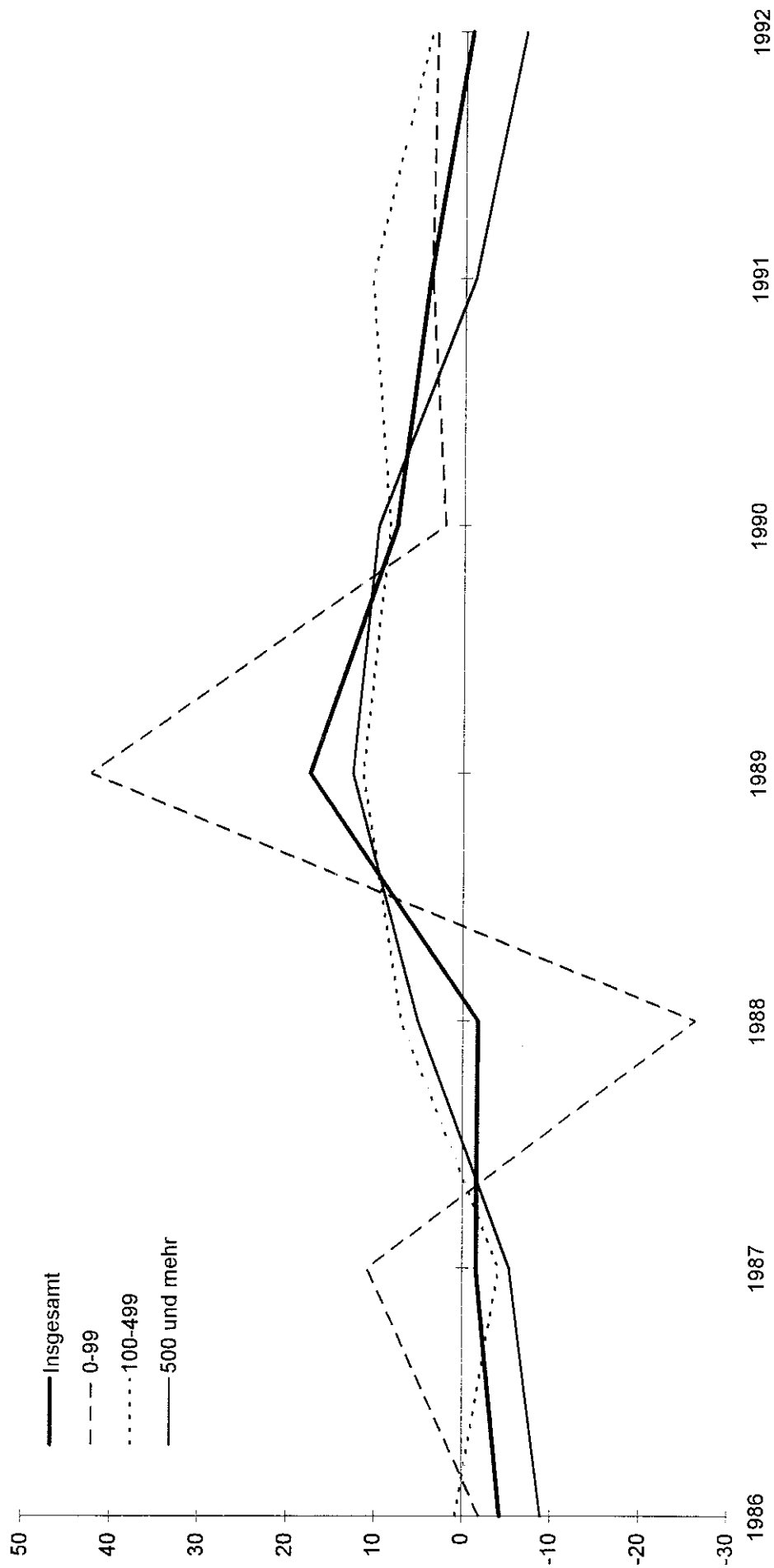
224,7 Mrd S. Der stärkste Anstieg war 1991 bei Unternehmen mit 100 bis 499 Beschäftigten (+12,7%) zu verzeichnen

Die Produktivitätsentwicklung in der Industrie (Netto-Produktionswert je Beschäftigten) verlief zwischen den Jahren 1990 und 1992 steigend. Der Produktivitätszuwachs der Industrie insgesamt betrug 1990 6,2%; 1991 6,4%; 1992 4,5%. Die Produktivitätsdynamik der Klein- und Mittelbetriebe war nicht nur am Konjunkturröhepunkt 1990 sondern auch 1991 und 1992 durch steigende Produktivität gekennzeichnet. Bei den Unternehmen mit 0 bis 99 Beschäftigten konnten in den Jahren 1990 bis 1992 steigende Produktivitätszuwächse verzeichnet werden (1990 ein Anstieg von 7,4%, 1991 von 7,5% und 1992 von 9,0%) Die Unternehmen mit 100 bis 499 Beschäftigten erreichten 1990 einen Zuwachs von 7,4%, 1991 von 7,7% und 1992 von 6,3%. Die Großbetriebe konnten 1990 (+4,7%) und 1991 (+7,6%) die Produktivität steigern, sie verzeichneten jedoch im Jahr 1992 einen Rückgang von 1,5%.

Die Messung der Ertragsentwicklung nach Größenklassen ist aus statistischen Gründen nur mit Hilfe der Kennzahl der Brutto-Gewinnquote (Netto-Produktionswert minus Personalaufwand durch Netto-Produktionswert) möglich. Wie in den Mittelstandsberichten der letzten Jahre muß darauf hingewiesen werden, daß diese Kennzahl nur ein sehr grober Ertragsindikator ist. Sowohl Abschreibungen als auch Fremdkapitalzinsen sind in dieser Kennzahl inkludiert. Der Anteil der Fremdkapitalzinsen dürfte gerade bei den kleinen und größten Unternehmen sehr hoch sein. Die Brutto-Gewinnquote war im Zeitraum 1990 bis 1992 für alle Größenklassen der Industrie fallend. Sie sank für die Industrie insgesamt von 34,9% im Jahr 1990 auf 33,8% im Jahr 1991 und schließlich auf 32,0% im Jahr 1992. Die Gewinnquote der Industrieunternehmen mit bis zu 99 Beschäftigten sank von 38,7% im Jahr 1990 auf 36,9% im Jahr 1992 und lag somit über den Quoten der anderen Größenklassen. Die Brutto-Gewinnquote der Mittelbetriebe sank von 37,8% (1990) auf 36,1% (1992). Die Brutto-Gewinnquote der Großbetriebe (500 und mehr Beschäftigte) sank im Jahr 1990 auf 30,6%, im Jahr 1991 auf 29,0% und im Jahr 1992 mit 24,6% auf das tiefste Niveau seit 1985.

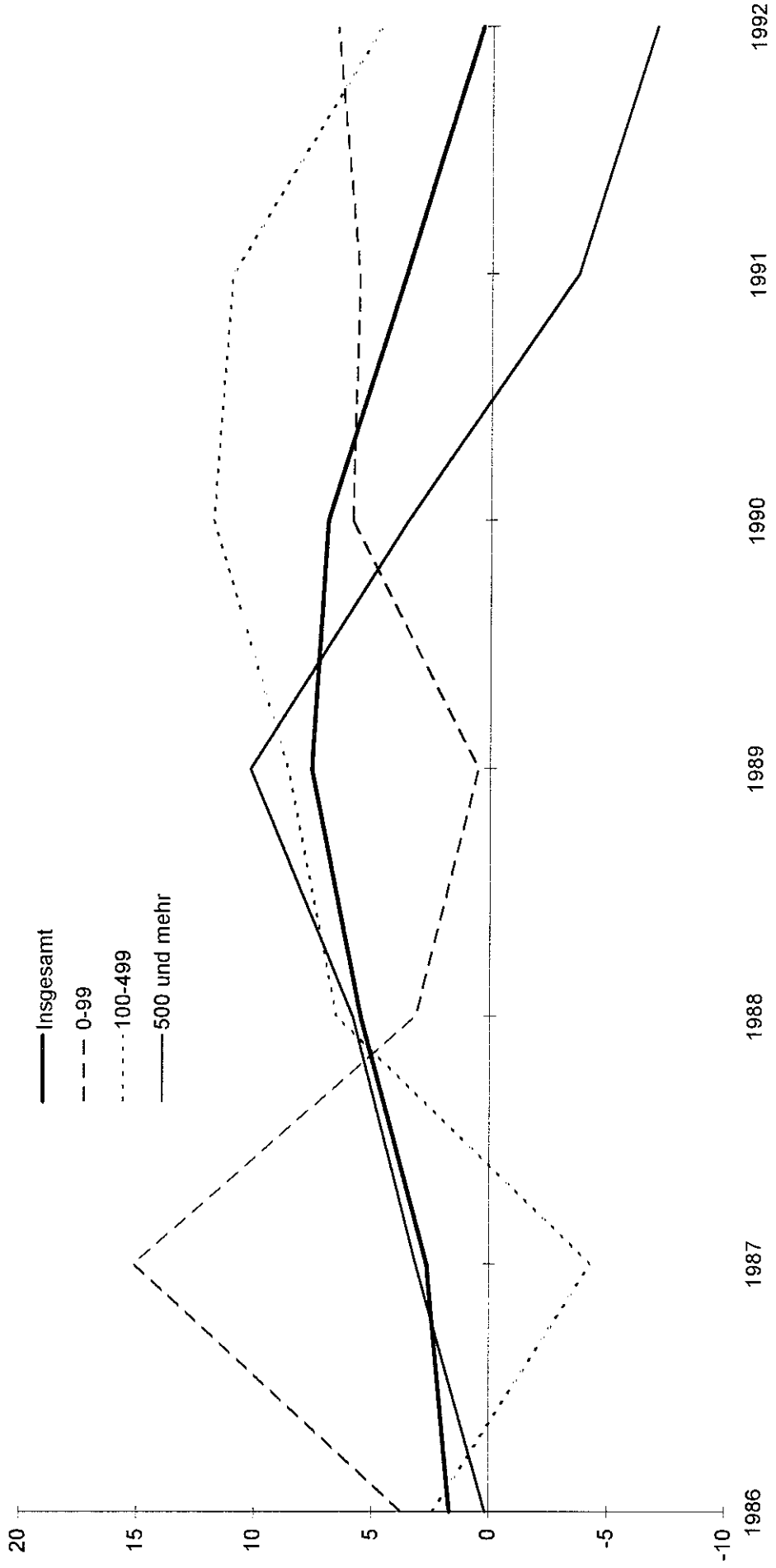
**Entwicklung der Brutto-Produktionswerte in der Industrie**  
Veränderung gegen das Vorjahr in Prozent

**Nach Größenklassen der unselbständig Beschäftigten**

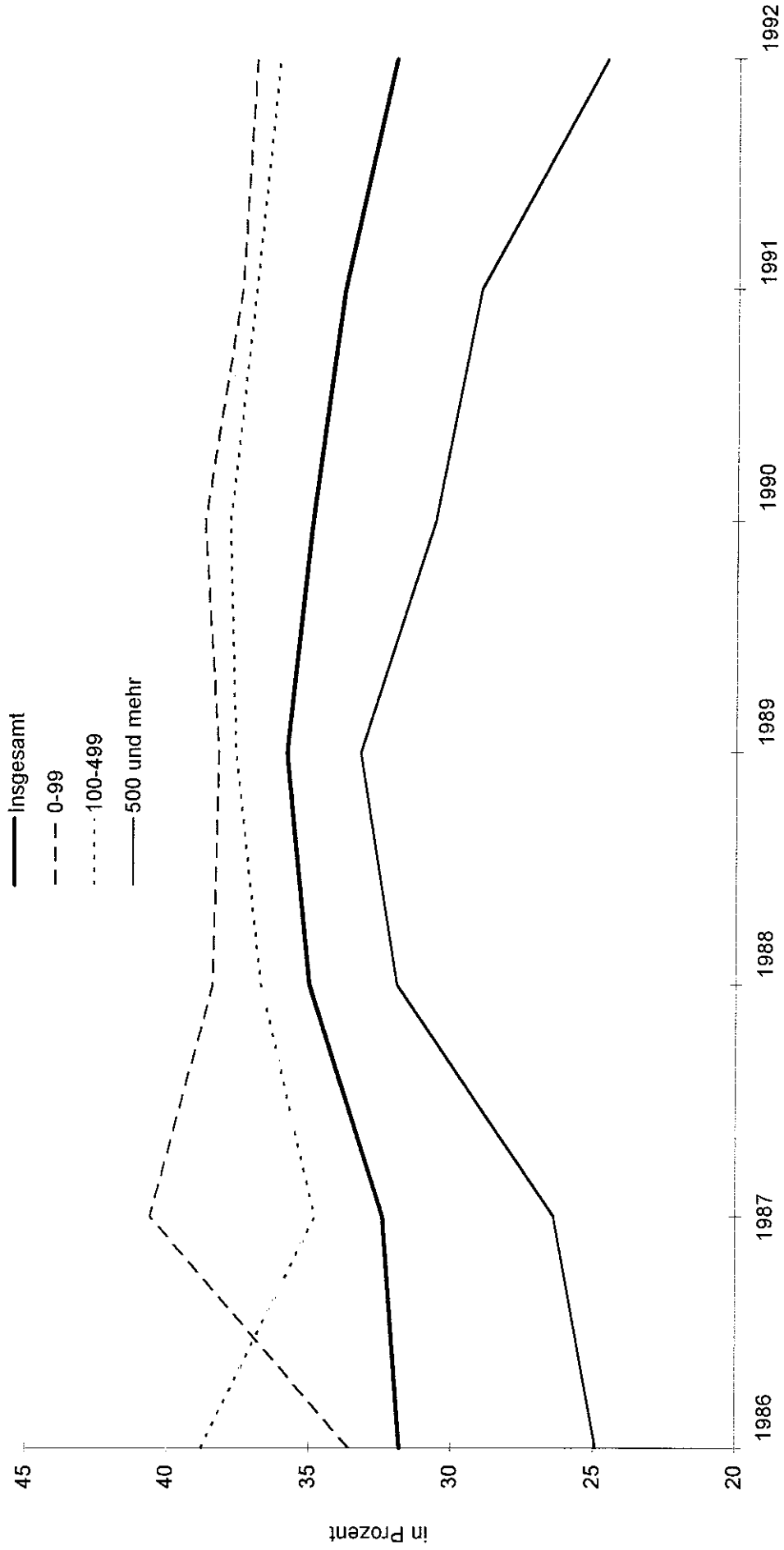


### Entwicklung der Netto-Produktionswerte in der Industrie Veränderung gegen das Vorjahr in Prozent

#### Nach Größenklassen der unselbständig Beschäftigten

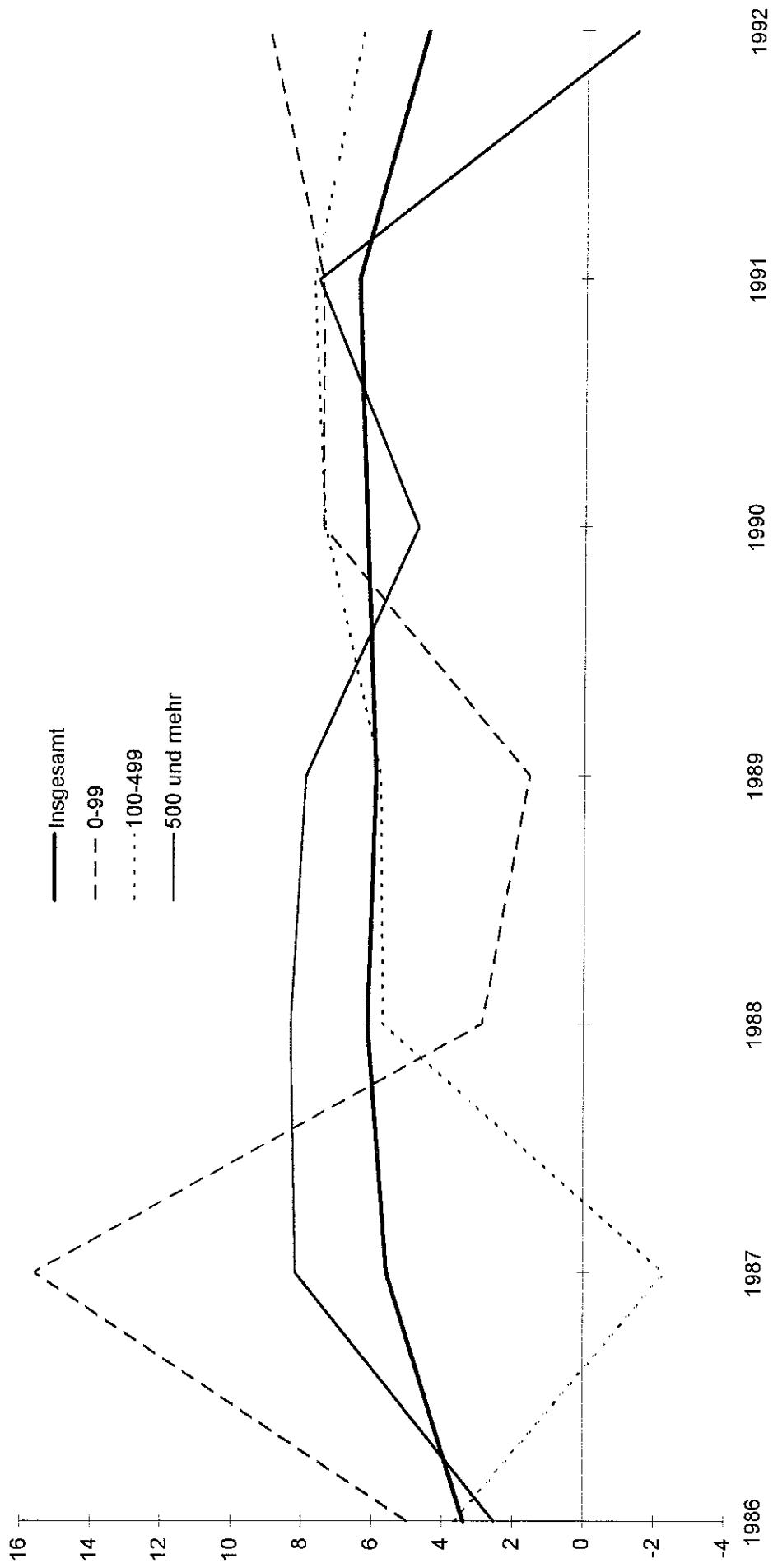


### Brutto-Gewinnquote in der Industrie Nach Größenklassen der unselbständig Beschäftigten



### Entwicklung der Produktivität in der Industrie Veränderung gegen das Vorjahr in Prozent

#### Nach Größenklassen der unselbständig Beschäftigten



**Umsatzrentabilität<sup>1)</sup> in der Industrie**

	1990	1991	1992	1993
Kleinbetriebe	3,27	2,84	2,04	1,35
Mittelbetriebe	3,61	3,14	2,36	2,18
Großbetriebe	2,62	4,36	3,31	3,02
Insgesamt	3,47	3,14	2,31	1,95

Q: "Berichte und Studien" der OeNB, verschiedene Jahrgänge.

1) Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Prozent der Nettoerlöse



### 5.1.7 Investitionen

Die Investitionen der Industrie stiegen im Jahr 1992 gegenüber dem Jahr 1991 um 6,2%. Das gesamte Investitionsvolumen der Industrie betrug 1991 66 266,0 Mill.S und im Jahr 1992 70.403,9 Mill.S. Nach einem Rückgang der Investitionen im Jahr 1991 gab es bei den Großbetrieben im Jahr 1992 den stärksten Zuwachs. Sie erhöhten ihr Investitionsvolumen von 26 311,0 Mill.S (1991) auf 30.172,0 Mill.S (1992) also um 14,7%. Das nominelle Investitionsvolumen der Klein- und Mittelbetriebe ist nach einer Erhöhung im Jahr 1991 im Jahr 1992 nur sehr geringfügig angewachsen. Die Investitionen der Kleinbetriebe stiegen von 13.257,8 Mill.S (1991) auf 13.443,6 Mill.S (1992). Die mittleren Unternehmen investierten im Jahr 1991 26 697,1 Mill.S und im Jahr 1992 26 788,3 Mill.S.

### 5.1.8 Kapitalstruktur

Das akkumulierte Kapital der Industrieunternehmen, das einem Unternehmen zur Absicherung von Risiken jeder Art zur Verfügung steht, wird durch die sogenannte Risikokapitalquote gemessen. Die Risikokapitalquote ist als Anteil der Summe aus Eigenkapital, Investitionsrücklagen, Abfertigungsrücklagen, Pensionsrückstellungen und Unterstützungsfonds an der Bilanzsumme definiert.

Die Risikokapitalquote der Industrie insgesamt, gemessen am Medianwert, stieg auf 30,0% (1990), 32,3% (1991), 35,5% (1992) und 39,6% (1993). Die Risikokapitalquote stieg zwischen 1990 und 1993 im industriellen Basissektor (Bergbau, Magnesit, Erdöl, Eisen- und Metallhütten, Papiererzeugung, Gießereien) von insgesamt 31,1% auf 40,7%. Den höchsten Anstieg verzeichneten die Großbetriebe (1990: 31,4%, 1993: 54,9%). Bei den Kleinbetrieben stieg die Risikokapitalquote von 21,2% (1990) auf 34,2% (1993), bei den Mittelbetrieben von 34,1% (1990) auf 42,3% (1993).

Der stärkste Anstieg der Risikokapitalquote wurde bei den Mittelbetrieben im chemischen Sektor verzeichnet (von 37,8% (1990) auf 52,5% (1993)), wohingegen die

Investitionen in der Industrie<sup>1)</sup>

Größenklassen der unselbständig Beschäftigten	1988	1989	1990	1991	1992
	Mill. S				
0-99	11.653,5	12.363,2	11.906,9	13.257,8	13.443,6
100-499	17.566,0	19.695,2	23.446,6	26.697,1	26.788,3
500 und mehr	23.258,0	22.666,8	29.609,4	26.311,0	30.172,0
Insgesamt	52.477,5	54.725,2	64.962,9	66.266,0	70.403,9

Q: Österreichisches Statistisches Zentralamt, Industriestatistik, 2. Teil.

1) Inklusive Filmindustrie, Sägeindustrie, Gas- und Wärmeversorgung; ohne Zentralbüros.

Großbetriebe dieses Sektors eine Abnahme von 41,0% (1990) auf 38,2% (1993) aufwiesen. Ebenfalls einen Rückgang der Risikokapitalquote verzeichneten am Bauzuliefersektor die Kleinbetriebe - von 30,6% (1990) auf 27,9% (1993). Bei den Mittelbetrieben dieses Sektors stieg die Quote von 32,2% (1990) auf 43,0% (1993), bei den Großbetrieben fiel sie von 50,8% (1990) auf 43,2% (1991), stieg anschließend auf 53,6% (1992) und ging im Jahr 1993 auf 51,6% zurück. Am Konsumgütersektor und am Investitionsgütersektor war eine insgesamt steigende Tendenz zu beobachten.

### 5.1.9 Insolvenzen

Österreich wird heuer einen neuen Nachkriegsrekord an Insolvenzen verzeichnen. Trotz, nach wie vor, relativ guter Konjunkturdaten erfolgt derzeit eine in diesem Ausmaß ursprünglich nicht erwartete Strukturbereinigung in der österreichischen Unternehmenslandschaft.

Die Gesamtzahl der Insolvenzen stieg im 1. Halbjahr 1995 gegenüber dem 1. Halbjahr 1994 von 2.324 auf 3.026, also um 30,2%. Die Zahl der eröffneten Verfahren (Vorverfahren, Ausgleiche, Konkurse) stieg um 31,7% von 982 (1. Halbjahr 1994) auf 1.293 (1. Halbjahr 1995). Die Anzahl der mangels freier Masse abgewiesenen Konkursanträge stieg um 29,1% von 1.342 auf 1.733.

Die von den Insolvenzen am stärksten betroffenen Branchen waren der Gaststätten- und Hotelleriebereich sowie das Bauhaupt- und Nebengewerbe. Bei den Gaststätten und Hotels betrug die Zahl der Insolvenzen im 1. Halbjahr 1995 464, im Bauhaupt- und Nebengewerbe waren es 288. Im Bereich Diverse Kaufleute wurde eine Gesamtzahl von Insolvenzen von 364 verzeichnet. Aus den Insolvenzfällen nach Branchen kann geschlossen werden, daß kleine und mittlere Unternehmen weiterhin einem höherem Insolvenzrisiko ausgesetzt sind als Großbetriebe. Die Ursachen für diese Entwicklung liegen u. a. in der geringen Eigenkapitalausstattung der Betriebe, den hohen Kosten für Löhne und Gehälter sowie Abgaben und Steuern.

Großinsolvenzen ab 100 Mio.S geschätzte Passiva betrafen in Wien u.a. die Konsum-Firmengruppe (Ausgleich, 26 Mrd.S Passiva), Itzlinger-Gruppe (Konkurs, ca. 500 Mio.S Passiva), ECS Elin Communications Systems GmbH (Konkurs, 374 Mio.S Passiva), in der Steiermark die BHI Bank für Handel und Industrie AG, Graz (Konkurs, 2,6 Mrd.S Passiva), in Salzburg die Firma Blizzard GmbH, Mittersill (Konkurs, 545 Mio.S Passiva) u. a

#### **5.1.10 Perspektiven der kleinen und mittleren Industrieunternehmen Mitte der neunziger Jahre**

Die Frage der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Industrie hat in den letzten Jahren aufgrund der Konkurrenz aus Ostasien und nun auch Ost-Mittleuropa neuerlich an Aktualität gewonnen. Jüngere Studien des WIFO weisen auf die Bedeutung von nationalen Industriekomplexen - „Clustern“ - als wichtige Faktoren zur Stärkung der Wirtschaftsentwicklung eines Landes hin. Ein enges Netz von konkurrierenden und zum Teil kooperierenden Unternehmen schafft aufgrund der dichten Informationsstruktur, des gemeinsamen Pools an qualifizierten Arbeitskräften, der höheren Intensität des Wettbewerbs usw. eine Fülle von langfristig stabilen Wettbewerbsvorteilen gegenüber der internationalen Konkurrenz.

Nationale Wettbewerbsvorteile, die auch perspektivenprägend für Klein- und Mittelbetriebe sind, entstehen in einem dynamischen, interagierenden System von vier Bestimmungsfaktoren, die - der einschlägigen Literatur folgend - gemeinsam den sogenannten „Diamanten“ bilden:

- Faktorbedingungen
- Nachfragebedingungen
- Cluster verwandter und unterstützender Branchen
- Marktstruktur, Unternehmensstrategien und Wettbewerb

Die *Faktorbedingungen* werden im wesentlichen durch die Ausstattung mit Produktionsfaktoren (z. B. Infrastruktur, Humankapital, materielle Ressourcen) und durch die Effizienz, mit der diese eingesetzt werden, bestimmt

Die *Nachfragebedingungen* werden in diesem Zusammenhang vor allem durch die Größe des Heimmarktes und die Aufgeschlossenheit der Käufer gegenüber neuen Ideen und Standards sowie deren Anspruchsniveau und Präferenzen charakterisiert.

Leistungsfähige *verwandte* und *unterstützende Branchen* sind eine wesentliche Voraussetzung für die Entstehung erfolgreicher Cluster. Die räumliche Nähe zu international wettbewerbsfähigen Zulieferbetrieben ist für den betroffenen Industriezweig ein wichtiger Vorteil: Der Produzent findet frühzeitig, effizient und oft bevorzugt Zugang zu den Vorprodukten, er erhält raschen Einblick in Innovationen und Trends der Zulieferbranchen und kann diese auch initiieren

Das vierte Element des „Diamanten“ setzt sich aus der *Marktstruktur* und den daraus folgenden *unternehmerischen Zielen und Strategien* zusammen. Die Intensität des *Wettbewerbs* ist der wichtigste Einflußfaktor, weil sie einen wesentlichen Antrieb für die Weiterentwicklung und Aufwertung aller vier Elemente des „Diamanten“ liefert

Des Weiteren spielen der *Zufall* (z. B. neue technologische Entwicklungen) und der *Staat* (etwa durch Subventionen, Ausbildungspolitik etc.) eine wichtige Rolle in der Bildung der Wettbewerbsposition eines Industriezweiges

Dynamische nationale Cluster - d. h. ein dichtes Netz verwandter vor- und nachgelagerter Branchen, die aufgrund von Verbundvorteilen gemeinsam durch besonders hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit gekennzeichnet sind - sind in Österreich entweder sehr klein oder als solche kaum vorhanden. Zwei wesentliche Ursachen sind dafür ausschlaggebend: Zum einen hat sich die österreichische Sachgüterproduktion durch ihren hohen Anteil von Vorprodukten verbunden mit der für kleine Länder notwendigen offensiven Exportstrategie sehr ausgeprägt in die internationale Arbeitsteilung eingepaßt. Zahlreiche in Österreich hergestellte Produkte

sind Teile von transnational organisierten Produktionszweigen (österreichische Motoren für die Autoindustrie, Erzeugung von TV- und Videogeräten). Beide Branchen stehen im wesentlichen im Eigentum ausländischer Unternehmen und wurden von diesen im Rahmen globaler Standortstrategien in Österreich aufgebaut.

Zum anderen sind viele traditionell gewachsene und einst sehr dynamische Industriezweige heute Problembranchen, die unter starkem Wettbewerbsdruck stehen und laufend Arbeitskräfte abbauen müssen (Stahl- und Textilindustrie). In diesem Sinne wird die Bedeutung der „schlechten“ Cluster bestätigt. Dynamische Cluster von einst haben zum Teil die Problemregionen von heute geschaffen. Es ist daher auch für die KMU von Bedeutung, daß die industriepolitischen Aktivitäten entsprechend den positiven und negativen Clusterentwicklungen gesetzt werden bzw. diese steuern