

Werner Hölzl

Die Bedeutung von schnell wachsenden Unternehmen in Österreich

Wachstumsunternehmen sind ein wichtiger Träger der Dynamik einer Volkswirtschaft. Ihre Zahl ist in Österreich relativ klein, aber sie tragen überproportional zur Arbeitsplatzschaffung bei. Die Bedeutung von schnell wachsenden Unternehmen geht weit über die der Neugründungen hinaus. Nicht alle schnell wachsenden Unternehmen sind klein oder jung, und sie finden sich in allen Bundesländern und Wirtschaftsbereichen. Allerdings ist schnelles Wachstum über die Lebensdauer der Unternehmen nicht persistent. Darüber hinaus ist in Branchen mit höherem Anteil von schnell wachsenden Unternehmen auch der Anteil schnell schrumpfender Unternehmen relativ hoch. Damit ist schnelles Wachstum Ausdruck von ökonomischer Dynamik. Im internationalen Vergleich dürfte die Wachstumsdynamik in Österreich gering sein. Die österreichische Unternehmenspolitik sollte daher mehr als bisher den Abbau von Wachstumsbarrieren für Unternehmen anstreben.

Der vorliegende Beitrag beruht auf vorläufigen Ergebnissen zum Forschungsprojekt "Firm Growth, Job Creation and SMEs in Austria" (gefördert vom Jubiläumsfonds der Oesterreichischen Nationalbank, Projektnummer 13370). • Begutachtung: Peter Huber • Wissenschaftliche Assistenz: Dagmar Guttman • E-Mail-Adresse: Werner.Hoelzl@wifo.ac.at

Wachstumsunternehmen sind ein wichtiges dynamisches Element in einer Marktwirtschaft. Erst in den letzten Jahren entwickelte sich aber mit der Verfügbarkeit von umfassenden Mikrodaten die wirtschaftspolitische Diskussion um ihre Funktion. International ist die Arbeitsplatzschaffung sehr stark auf eine kleine Gruppe schnell wachsender Unternehmen konzentriert (Schreyer, 2000, Henrekson – Johansson, 2010). Ihre wirtschaftspolitische Bedeutung beschränkt sich aber nicht allein auf die Beschäftigungsfunktion. Die Produktivität einer Volkswirtschaft verändert sich, wenn Unternehmen ihre Produktivität durch Lernprozesse steigern bzw. wenn der Marktprozess eine Reallokation von Ressourcen hin zu produktiveren Unternehmen bewirkt. Daher wird eine hohe Unternehmensdynamik manchmal als positives Zeichen für eine dynamische Volkswirtschaft gesehen.

Für die Unternehmenspolitik ist die Information wichtig, welche Typen von Unternehmen das aggregierte Wachstum treiben. Zentrale Fragen für die Ausgestaltung der Industriepolitik sind etwa, ob sich die Unternehmenspolitik auf Neugründungen oder auf schon länger bestehende ("überlebende") große Unternehmen konzentrieren oder ob Unternehmensförderungen ein angemessenes Instrumentarium sind, um nachhaltiges Wachstum zu erreichen.

Nach dem Überblick über die empirische Literatur zu Wachstumsunternehmen von Henrekson – Johansson (2010) sind folgende Aussagen empirisch gestützt:

- Einige wenige schnell wachsende Unternehmen leisten einen unverhältnismäßig großen Anteil zur Arbeitsplatzschaffung.
- Schnell wachsende Unternehmen sind tendenziell eher jung, aber nicht notwendigerweise klein. Schnell wachsende Unternehmen finden sich in allen Branchen. Es gibt keine Evidenz dafür, dass sie in Hochtechnologiebranchen überrepräsentiert wären.

Der vorliegende Beitrag stellt erstmals Ergebnisse zu Wachstumsunternehmen in Österreich für den Zeitraum 2003/2006 vor, um diese empirischen Faustregeln zu überprüfen. Demnach bestätigen sich die Schlussfolgerungen von Henrekson – Johansson (2010) für Österreich. Vor dem Hintergrund dieser Analyse sollte sich die österrei-

chische Industriepolitik darauf konzentrieren, die Rahmenbedingungen für Unternehmenswachstum und somit auch für die kleine Zahl potentiell schnell wachsender Unternehmen zu verbessern.

Datengrundlage

Die Analyse basiert auf dem anonymisierten Individualdatensatz des Hauptverbandes der österreichischen Sozialversicherungsträger, wie er am WIFO aufgearbeitet wird. Dieser Datensatz enthält Beschäftigungsstände zu allen Unternehmen des privaten Sektors mit zumindest einer unselbständigen Arbeitskraft¹⁾. Hier wird der Beschäftigungsstand jeweils im III. Quartal herangezogen.

Gegenüber anderen verfügbaren Daten (z. B. kommerziellen Daten) hat der vorliegende Datensatz den Vorteil einer umfassenden Abbildung der österreichischen Beschäftigungsdynamik. Alle Beschäftigungseinheiten, die im betrachteten Zeitraum mindestens einmal eine Arbeitskraft beschäftigten, sind abgebildet²⁾.

Eine wichtige Einschränkung dieses Datensatzes betrifft aber die Unternehmensdefinition: Die "Beschäftigterbetriebe" des Hauptverbandsdatensatzes werden durch Dienstgeberkonten identifiziert und berücksichtigen nur Produktionseinheiten mit mindestens einer unselbständigen Arbeitskraft. Diese Unternehmensdefinition stimmt nicht mit jener des Unternehmensregisters von Statistik Austria überein. Die Einheiten des anonymisierten Individualdatensatzes des Hauptverbandes der österreichischen Sozialversicherungsträger sind daher nur bedingt als "Unternehmen" zu interpretieren³⁾. Grundsätzlich kann ein Unternehmen mehrere Dienstgebernummern haben und daher als mehrere Beschäftigterbetriebe registriert sein. Wegen der administrativen Gliederung der Sozialversicherungsanstalten nach Bundesländern werden Niederlassungen eines Unternehmens in anderen Bundesländern jeweils als eigenständige "Beschäftigterbetriebe" betrachtet. Eine Zusammenführung dieser Dienstgebernummern ist auf Basis der vorliegenden Daten nicht möglich, weil die Hauptverbandsdaten keine diesbezügliche Codierung enthalten. Allerdings sollten insbesondere kleinere Unternehmen durch die Dienstgebernummer eindeutig identifiziert sein (*Stiglbauer, 2003*). Für größere Unternehmen könnten die Ergebnisse aber wegen dieses Umstandes weniger aussagekräftig sein.

Die Beschränkung auf Unternehmen mit mindestens einer unselbständigen Arbeitskraft ist dagegen weniger problematisch. Wegen Erfassungsschwierigkeiten basieren auch die Untersuchungen für andere Länder auf Datensätzen ohne Einpersonunternehmen (z. B. *Acs – Parsons – Tracy, 2008, Anyadyke-Danes et al., 2009, Henrekson – Johansson, 2010*).

Die Vergleichbarkeit der Ergebnisse mit jenen anderer Studien wird durch die erwähnte Mehrfacherfassung großer Unternehmen über mehrere Dienstgebernummern beeinträchtigt. Für kleine und mittlere Unternehmen sollten die Ergebnisse dagegen international vergleichbar sein⁴⁾.

Aus den genannten Gründen sollten die Ergebnisse der vorliegenden Analyse als Approximation verstanden werden. Angesichts der Robustheit und qualitativen Übereinstimmung mit internationalen Daten würde die Verwendung anderer Datensätze (z. B. des Unternehmensregisters von Statistik Austria) zwar möglicherweise die

¹⁾ Details zum Datensatz und zu seiner Aufbereitung bietet der Appendix A in *Hölzl et al. (2006)*. *Hofer – Winter-Ebmer (2003)* geben einen detaillierten Überblick zum Datensatz. Der Datensatz wurde u. a. von *Huber – Pfaffermayr (2007)*, *Kaniowski – Peneder (2008)* und *Coad – Hölzl (2009)* zur Analyse der österreichischen Unternehmensgrößenverteilung, Überlebensdeterminanten und der Autokorrelation von Wachstumsraten verwendet.

²⁾ Ausgenommen sind der öffentliche Sektor und die privaten Haushalte (d. h. alle Branchen mit ÖNACE-Zweisteller 75 oder höher). Informationen über die öffentliche Beschäftigung liegen nicht vor. Das vornehmliche Interesse der Untersuchung gilt aber ohnehin der Dynamik im privaten Sektor.

³⁾ Die Definition eines Unternehmens ist freilich auch theoretisch eine Herausforderung. Die rechtliche Unternehmensdefinition muss nicht mit der ökonomisch relevanten Definition zusammenfallen (*Cowling – Sudgen, 1998, Pitelis – Teece, 2009*). Für unterschiedliche Forschungsfragen (z. B. interne Kapitalmärkte, Unternehmenswachstum, Unternehmensnetzwerke) können unterschiedliche Unternehmensdefinitionen relevant sein.

⁴⁾ Die internationale Vergleichbarkeit ist selbst für Daten aus dem Unternehmensregister von Statistik Austria nicht immer gewährleistet (*Bartelsman – Haltiwanger – Scarpetta, 2009*).

quantitativen, nicht aber der qualitativen Schlussfolgerungen zu schnell wachsenden Unternehmen verändern.

Die Literatur zu Wachstumsunternehmen ist zwar umfangreich, eine einheitliche Definition von schnell wachsenden Unternehmen fehlt aber. *Henrekson – Johansson (2010)* geben einen Überblick über Studien für 11 Länder, die unterschiedliche Definitionen verwenden. Nach *Daunfelt – Ewert – Johansson (2010)* ergeben sich je nach Definition unterschiedlich quantitative Merkmale, während die qualitativen Aussagen robust sind.

Laut Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics (*Eurostat – OECD, 2007*) gibt es eine Reihe von Möglichkeiten, schnell wachsende Unternehmen zu identifizieren. Um die Stabilität der Ergebnisse zu unterstreichen, werden in der vorliegenden Studie die unterschiedlichen Konzepte "schnell wachsende Unternehmen" und "High-Impact-Unternehmen" verwendet. Der Begriff "Wachstumsunternehmen" steht hier breit gefasst für Unternehmen mit hohem Wachstum ohne Berücksichtigung der spezifischen Messung von Wachstum.

Die Definition der schnell wachsenden Unternehmen folgt hier dem Vorschlag des Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics (*Eurostat – OECD, 2007*): Demnach sind dies jene Unternehmen, die in einer Dreijahresperiode eine jährliche Wachstumsrate von 20% oder mehr erreichen. Dabei kann Wachstum an der Beschäftigung oder den Umsätzen gemessen werden. Wegen des möglicherweise verzerrenden Effekts des Wachstums sehr kleiner Unternehmen (vgl. *Garnsey – Stam – Heffernan, 2006, Coad – Hözl, 2010*) wird im Eurostat-OECD-Manual vorgeschlagen, nur Unternehmen mit mindestens 10 Beschäftigten im Basisjahr zu betrachten: Wächst ein Unternehmen von 1 auf 2 Beschäftigte, so würde es sonst automatisch als schnell wachsendes Unternehmen klassifiziert. Formal ausgedrückt werden schnell wachsende Unternehmen nach Eurostat-OECD-Definition durch folgende Bedingung identifiziert:

$$\sqrt[3]{\frac{\text{Beschäftigung}_{j,t}}{\text{Beschäftigung}_{j,t-3}}} - 1 > 0,2, \text{ wenn } \text{Beschäftigung}_{j,t-3} \geq 10,$$

$j \dots$ Unternehmen, $t \dots$ Jahr.

Als High-Impact-Unternehmen werden jene 5% der Unternehmen definiert, deren Impact auf das Beschäftigungswachstum gemessen am Birch-Index am höchsten ist. Der Birch-Index ist eine Kombination aus absoluter Veränderungsrate und Wachstumskoeffizient:

$$m = \left(\text{Beschäftigung}_{j,t} - \text{Beschäftigung}_{j,t-3} \right) \frac{\text{Beschäftigung}_{j,t}}{\text{Beschäftigung}_{j,t-3}}.$$

$j \dots$ Unternehmen, $t \dots$ Jahr. Dieser Index wird oft für die Definition schnell wachsender Unternehmen verwendet (*Schreyer, 2000, Hözl, 2009, Hözl – Friesenbichler, 2010*), weil andere gängige Wachstumsindikatoren wie die Veränderungsrate in Prozent und die absolute Veränderung verzerrende Effekte aufweisen. Die Verwendung der Veränderungsrate in Prozent etwa verzerrt die Zählung schnell wachsender Unternehmen zugunsten kleiner Unternehmen: Eine Beschäftigungsexpansion von einer auf zwei Arbeitskräfte bedeutet eine Wachstumsrate von 100%, eine Steigerung von 201 auf 202 Beschäftigte nur von etwa 0,5%. Die Verwendung eines absoluten Wachstumsmaßes würde wiederum großen Unternehmen zu viel Gewicht geben. Auch der Birch-Index ist von der Unternehmensgröße abhängig, die Verzerrungen sind aber geringer.

Für die vorliegende Analyse wird der Anteil der High-Impact-Unternehmen an allen im jeweiligen Zeitraum "überlebenden" Unternehmen gemessen (Übersicht 1).

Definitionen und Konzepte

Schnell wachsende Unternehmen

High-Impact-Unternehmen

Ergebnisse

Relativ wenige Unternehmen tragen überproportional zur Arbeitsplatzschaffung bei

Als schnell wachsende Unternehmen waren laut Eurostat-OECD-Definition im Zeitraum 2003/2006 nur etwa 0,5% aller aktiven Unternehmen zu bezeichnen; High-Impact-Unternehmen waren 3,7% der Beschäftigterbetriebe (Abbildung 1). Auf diese Unternehmen entfielen aber 9,4% bzw. 32,3% aller im privaten Sektor neu geschaffenen Arbeitsplätze. Großen Einfluss auf die Arbeitsplatzdynamik haben in Österreich auch Neugründungen und Schließungen: 26,5% der Unternehmen, die 2006 aktiv waren, waren nach 2003 gegründet worden (Neugründungen), und 26,8% der Unternehmen, die 2003 aktiv gewesen waren, wiesen 2006 keine Beschäftigten mehr auf (Schließungen; Abbildung 1). Auf Neugründungen und Schließungen entfielen im Zeitraum 2003/2006 mehr als 54% bzw. 65% der neugeschaffenen und der verlorenen Arbeitsplätze (Abbildung 1). Die Mehrheit der Unternehmen (sonstige überlebende Unternehmen) trug gemessen an ihrer Zahl (mehr als 72%) nur wenig zur Arbeitsplatzdynamik bei.

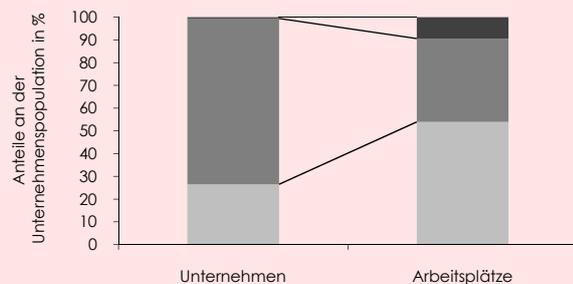
Abbildung 1: Bedeutung von Wachstumsunternehmen und Neugründungen für Schaffung und Verlust von Arbeitsplätzen im privaten Sektor

2003/2006

Arbeitsplatzschaffung

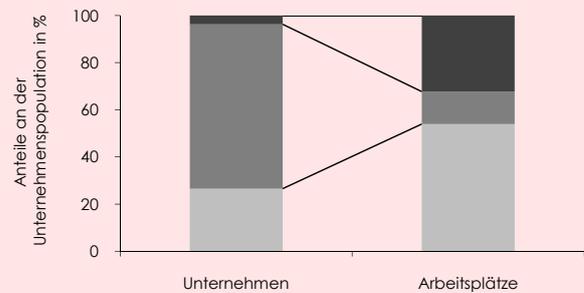
Schnell wachsende Unternehmen

- Neugründungen
- Andere überlebende Unternehmen
- Schnell wachsende Unternehmen (mindestens 10 Beschäftigte)



High-Impact-Unternehmen

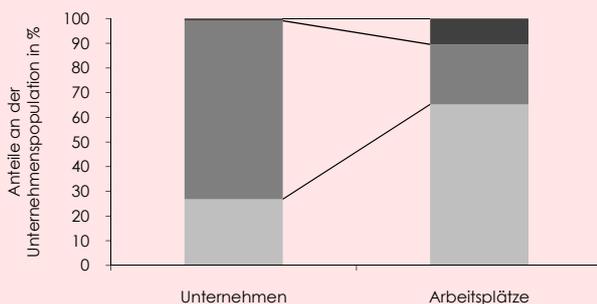
- Neugründungen
- Andere überlebende Unternehmen
- High-Impact-Unternehmen (wachsende)



Arbeitsplatzzerstörung

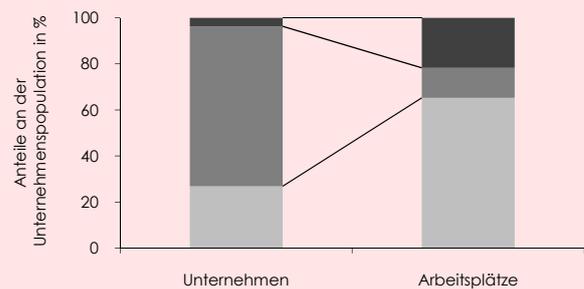
Schnell schrumpfende Unternehmen

- Geschlossene Unternehmen
- Andere überlebende Unternehmen
- Schnell schrumpfende Unternehmen (mindestens 10 Beschäftigte)



Schrumpfende High-Impact-Unternehmen

- Geschlossene Unternehmen
- Andere überlebende Unternehmen
- High-Impact-Unternehmen (schrumpfende)



Q: WIFO-INDIDV. Referenzpopulationen: Schaffung von Arbeitsplätzen: alle im Zeitraum 2003/2006 überlebenden Unternehmen und Neugründungen; Verlust von Arbeitsplätzen: alle im Zeitraum 2003/2006 überlebenden Unternehmen und geschlossene Unternehmen. Schnell wachsende Unternehmen: Beschäftigungsentwicklung 2003/2006 +20% p. a. oder darüber; High-Impact-Unternehmen: 5% der Unternehmen mit dem höchsten Birch-Index; schnell schrumpfende Unternehmen: Beschäftigungsentwicklung 2003/2006 -0,20% p. a. oder darunter; schrumpfende High-Impact-Unternehmen: 5% der Unternehmen mit dem niedrigsten Birch-Index.

Im Zeitraum 2003/2006 waren etwa 3,5% der Referenzpopulation schnell wachsende Unternehmen (nach Eurostat-OECD-Definition Betriebe mit mindestens 10 Beschäftigten), auf sie entfielen rund 30% der Arbeitsplatzschaffung (Übersicht 1). High-Impact-Unternehmen sind definitionsgemäß 5% der Unternehmen in der Referenzpopulation, ihr Anteil an der Arbeitsplatzschaffung betrug 2003/2006 etwa 70%. Der Vergleich mit der Gruppe der schnell wachsenden Unternehmen ohne Begrenzung

der Unternehmensgröße im Basisjahr (schnell wachsende Unternehmen insgesamt) zeigt die Verzerrung der Wachstumsmessung anhand der Prozentveränderungsrate hin zu Mikrounternehmen: Während etwa 10% der Unternehmen schnell wachsend waren, trugen sie nur etwa 40% zur Arbeitsplatzschaffung bei.

In der Sechsjahresperiode 2000/2006 war die Bedeutung der High-Impact-Unternehmen ähnlich, während der Anteil der schnell wachsenden Unternehmen (nach beiden Definitionen) sowohl an der Zahl der Unternehmen als auch an der Arbeitsplatzschaffung wesentlich geringer war, obwohl die Referenzpopulation kleiner ist. Dies ist ein erster Hinweis auf die geringe Persistenz schnellen Wachstums.

Übersicht 1: Anteil der Wachstumsunternehmen an der Referenzpopulation

	Referenzpopulation	
	Alle überlebenden Unternehmen	Überlebende Unternehmen mit mindestens 10 Beschäftigten
	Anteile in %	
2000/2006		
Schnell wachsende Unternehmen mit mindestens 10 Beschäftigten		
Unternehmen		1,21
Neu geschaffene Arbeitsplätze		16,24
Schnell wachsende Unternehmen insgesamt		
Unternehmen	4,71	
Neu geschaffene Arbeitsplätze	27,31	
High-Impact-Unternehmen		
Unternehmen	5,00	
Neu geschaffene Arbeitsplätze	72,49	
2003/2006		
Schnell wachsende Unternehmen mit mindestens 10 Beschäftigten		
Unternehmen		3,48
Neu geschaffene Arbeitsplätze		29,92
Schnell wachsende Unternehmen insgesamt		
Unternehmen	9,84	
Neu geschaffene Arbeitsplätze	42,26	
High-Impact-Unternehmen		
Unternehmen	5,07	
Neu geschaffene Arbeitsplätze	70,17	

Q: WIFO-INDIDV. Die Referenzpopulation ist die Unternehmenspopulation, aus der die Wachstumsunternehmen selektiert wurden.

Wie Abbildung 1 zeigt, konzentriert sich auch der Verlust von Arbeitsplätzen stark auf schnell schrumpfende Unternehmen (Unternehmen mit einer Veränderungsrate der Beschäftigung von -20% oder geringer) und Schließungen. Angesichts der hohen Gründungs- und Schließungsquoten bei relativ geringen Überlebensquoten junger Unternehmen (etwa die Hälfte der neugegründeten Unternehmen besteht nicht länger als 5 Jahre) legt die wirtschaftspolitische Diskussion zwei sehr unterschiedliche Blickwinkel auf die Bedeutung von Gründungen und Schließungen für die Wirtschaftsentwicklung offen:

- Zum einen erscheinen Gründungen und Schließungen vorwiegend als "Turbulenz". Viele Branchen sind durch eine große Zahl von "Drehtürunternehmen" mit geringer langfristiger Überlebenswahrscheinlichkeit charakterisiert. Diese Unternehmen haben eine suboptimale Größe und werden durch ähnliche Unternehmen ersetzt (z. B. Santarelli – Vivarelli, 2007).
- Nach Henrekson – Johansson (2010) müssen zum anderen diese "Fluktuationen" im Kontext der kreativen Zerstörung betrachtet werden. Die hohen Gründungs- und Schließungsquoten sind dann notwendiges unternehmerisches Experimentieren, um potentiell erfolgreiche Projekte zu identifizieren.

Ob "Turbulenz" oder "Fluktuation" der richtige Erklärungsansatz ist, hängt im Wesentlichen davon ab, ob die höhere Unternehmensdynamik nur die Zahl oder auch die Diversität unternehmerischen Experimentierens verändert.

Etwa 40% der Unternehmen, die im Zeitraum 2003/2006 geschlossen wurden, waren im Jahr 2003 sehr jung gewesen (0 bis 3 Jahre), aber etwas mehr als 92% der Unternehmen waren klein gewesen (1 bis 9 Beschäftigte; Übersicht 2). Da der Unterneh-

Auch Arbeitsplatzverluste auf wenige Unternehmen konzentriert

mensbestand in einer Branche weitgehend durch Marktgröße und Produktionstechnologien bestimmt wird (Church – Ware, 2000, Carree – Thurik, 1999) und die Gründungs- und Schließungsquoten in den Dienstleistungsbranchen (deren Markt sich in der Regel auf das Inland beschränkt) erheblich höher sind als in der Sachgütererzeugung, dürfte die genuine "Turbulenz" für die Schaffung und Verlust von Arbeitsplätzen durch Gründungen und Schließungen eine wichtige Rolle spielen: Kleine Unternehmen ersetzen kleine Unternehmen. Allerdings kann die Arbeitsplatzdynamik nicht allein auf "Turbulenz" reduziert werden. "Fluktuation" und unternehmerisches Experimentieren sind wichtig für das nachhaltige Beschäftigungswachstum, insbesondere wenn aus dem unternehmerischen Experiment ein Wachstumsunternehmen wird. Dennoch stärkt die empirische Evidenz die Aussage, dass schnell wachsende Unternehmen den größten Beitrag zum nachhaltigen Beschäftigungswachstum leisten.

Übersicht 2: Kennzahlen der im Zeitraum 2003/2006 geschlossenen Unternehmen im Jahr 2003

	Zahl der Unternehmen	Anteile in %
Insgesamt	53.744	100,0
Altersverteilung		
0 bis 3 Jahre	21.870	40,7
4 bis 9 Jahre	12.059	22,4
10 Jahre oder älter	19.815	36,9
Größenklassenverteilung		
1 bis 9 Beschäftigte	49.735	92,5
10 bis 49 Beschäftigte	3.305	6,1
50 bis 249 Beschäftigte	598	1,1
250 oder mehr Beschäftigte	106	0,2

Q: WIFO-INDIDV.

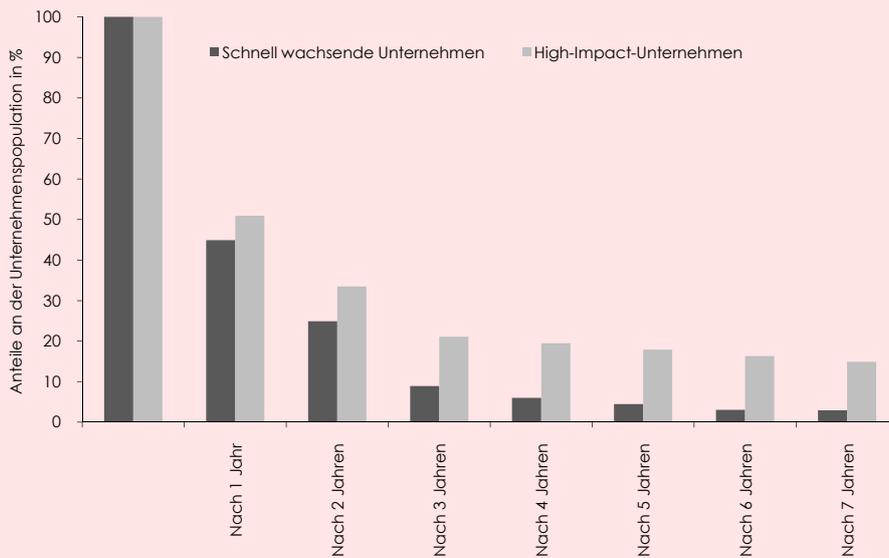
Schnelles Wachstum wenig persistent

Wie die Unterschiede zwischen den Ergebnissen für 2003/2006 und 2000/2006 (Übersicht 1) zeigen, ist schnelles Wachstum nicht persistent (Abbildung 2). Nur 4,5% der Unternehmen, die 1995/1998 schnell gewachsen waren, gehörten auch 2003 zu dieser Gruppe (0,05% der von 1995/1998 überlebenden Unternehmen) bzw. 1,2% der Unternehmen mit mindestens 10 Beschäftigten. Für die High-Impact-Unternehmen ergibt sich eine höhere Persistenz: 18% der Unternehmen, die 1995 bis 1998 High-Impact-Unternehmen gewesen waren, gehörten auch 2003 zu dieser Gruppe (0,9% der 1995/1998 überlebenden Unternehmen).

Die deutlich höhere Persistenz des Wachstums von High-Impact-Unternehmen ist zum einen darauf zurückzuführen, dass das Kriterium "High-Impact-Unternehmen" (5% der Unternehmenspopulation) weniger selektiv ist als das Merkmal "schnell wachsendes Unternehmen" (mit mindestens 10 Beschäftigten; 1% der Unternehmenspopulation), aber vor allem darauf, dass der Birch-Index weniger zugunsten kleinerer Unternehmen verzerrt als die Prozentveränderungsrate. Größere Unternehmen mit relativ niedriger Veränderungsrate können High-Impact-Unternehmen sein, sind aber nur selten auch schnell wachsende Unternehmen. Unter den persistent schnell wachsenden Unternehmen (mit mindestens 10 Beschäftigten) war 2003 kein Unternehmen, das 1995 mindestens 250 Beschäftigte gehabt hätte. Im Gegensatz dazu weisen große High-Impact-Unternehmen (mindestens 250 Beschäftigte) nach fünf Jahren die höchste Persistenz des Wachstums auf (52%), während nur 8% der großen Gruppe der kleinen Unternehmen auch nach fünf Jahren (2003) noch High-Impact-Unternehmen waren.

Insgesamt ergibt sich somit eine geringe Persistenz von schnellem Wachstum, wobei die Persistenz für größere Unternehmen tendenziell höher ist als für kleinere Unternehmen (Coad – Hözl, 2009, 2010). Schnelles Wachstum ist demnach ein temporäres Phänomen im Lebenszyklus eines Unternehmens.

Abbildung 2: Persistenz von schnellem Wachstum über die Zeit



Q: WIFO-INDIDV. Anteil der Unternehmen, die 1995/1998 bis zu 7 Jahre danach Wachstumsunternehmen waren.

Für die 2003/2006 schnell wachsenden Unternehmen zeigt sich für das Jahr 2003 fast eine Gleichverteilung zwischen jungen (bis 3 Jahre alt), mittleren (4 bis 9 Jahre alt) und alten Unternehmen (10 Jahre oder älter). Etwa 40% der High-Impact-Unternehmen bestanden 2003 hingegen bereits 10 Jahre oder länger, bevor sie im Zeitraum 2003/2006 zum High-Impact-Unternehmen werden (Übersicht 3).

Schnell wachsende Unternehmen nicht immer Neugründungen oder jung

Übersicht 3: Altersverteilung der im Zeitraum 2003/2006 schnell wachsenden Unternehmen im Jahr 2003

	Schnell wachsende Unternehmen		High-Impact-Unternehmen
	Mit mindestens 10 Beschäftigten	Insgesamt	
Anteile in %			
0 bis 3 Jahre	32,0	45,3	35,2
4 bis 9 Jahre	31,2	26,7	24,3
10 Jahre oder älter	36,8	28,0	40,5
Insgesamt	100,0	100,0	100,0

Q: WIFO-INDIDV.

Gemeinsam mit dem Ergebnis der geringen Persistenz von schnellem Wachstum impliziert dies, dass Gründungsförderung allein nicht ausreicht, um ein hohes Beschäftigungswachstum zu erzielen. Wenn neu gegründete Unternehmen nicht expandieren, ist ihr Beitrag zum Beschäftigungswachstum gering.

85,4% der im Zeitraum 2003/2006 schnell wachsenden Unternehmen (mit mindestens 10 Beschäftigten) hatten im Jahr 2003 10 bis 49 Beschäftigte, aber nur 1,1% 250 oder mehr Beschäftigte. Unter den schnell wachsenden Unternehmen insgesamt (einschließlich der Mikrounternehmen mit 1 bis 9 Beschäftigten) dominierten die Mikrounternehmen. An den High-Impact-Unternehmen des Zeitraums 2003/2006 hatten die Mikrounternehmen 2003 mit knapp 50% einen geringeren Anteil, und 5,5% der High-Impact-Unternehmen waren Unternehmen mit mindestens 250 Beschäftigten. Gemessen an der durchschnittlichen Größenklassenverteilung der Unternehmen in Österreich sind also kleine Unternehmen unter den High-Impact-Unternehmen unterproportional, große Unternehmen aber überproportional vertreten.

Nicht nur kleine schnell wachsende Unternehmen

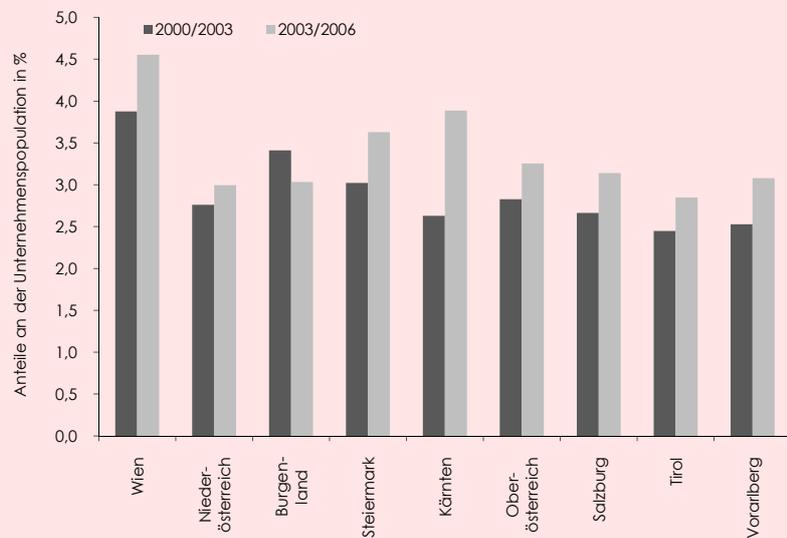
Übersicht 4: Größenklassenverteilung der im Zeitraum 2003/2006 schnell wachsenden Unternehmen im Jahr 2003

	Schnell wachsende Unternehmen Mit mindestens 10 Beschäftigten		High-Impact- Unternehmen
	Insgesamt		
	Anteile in %		
1 bis 9 Beschäftigte		92,5	48,0
10 bis 49 Beschäftigte	85,4	6,4	27,3
50 bis 249 Beschäftigte	13,5	1,0	19,2
250 oder mehr Beschäftigte	1,1	0,1	5,5
Insgesamt	100,0	100,0	100,0

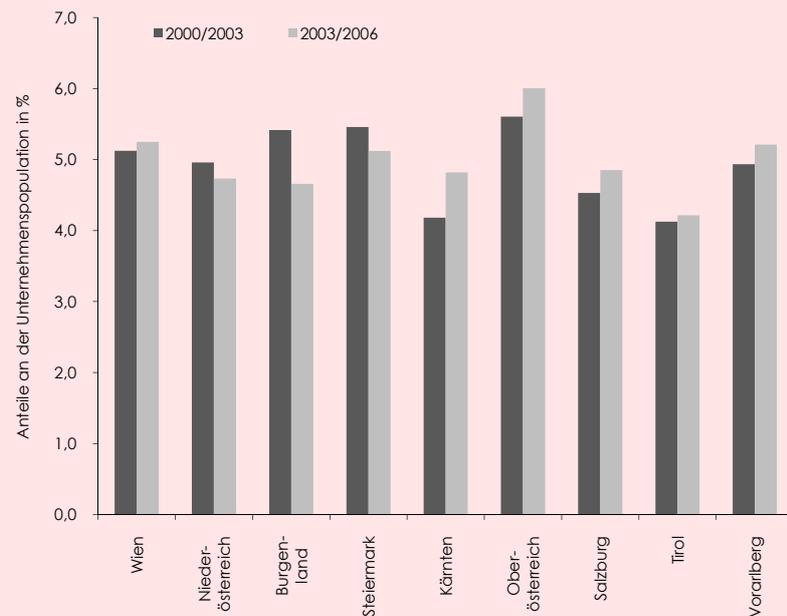
Q: WIFO-INDIDV.

Abbildung 3: Schnell wachsende Unternehmen und High-Impact-Unternehmen nach Bundesländern

Schnell wachsende Unternehmen mit mindestens 10 Beschäftigten



High-Impact-Unternehmen



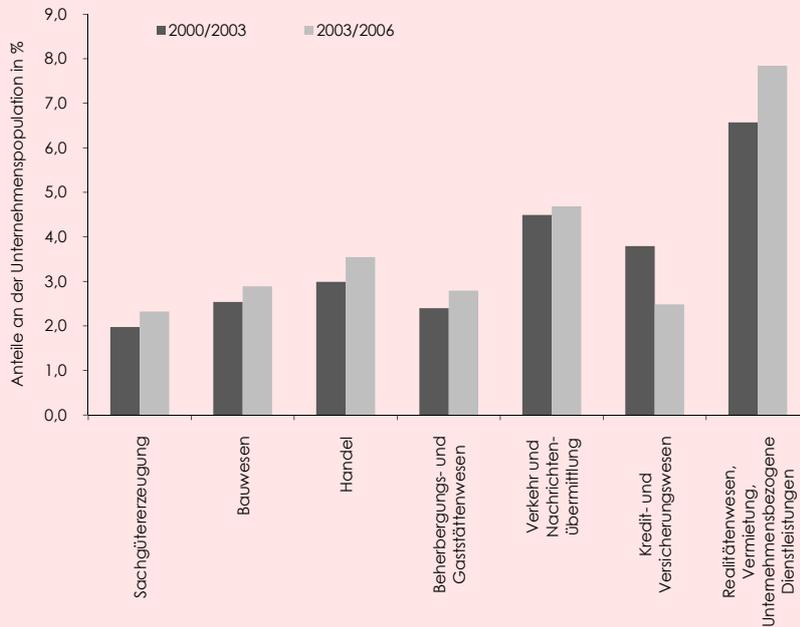
Q: WIFO-INDIDV.

Regional sind die schnell wachsenden Unternehmen in Österreich recht gleichmäßig verteilt. In Tirol ist der Anteil etwas geringer als in den anderen Bundesländern (Abbildung 3).

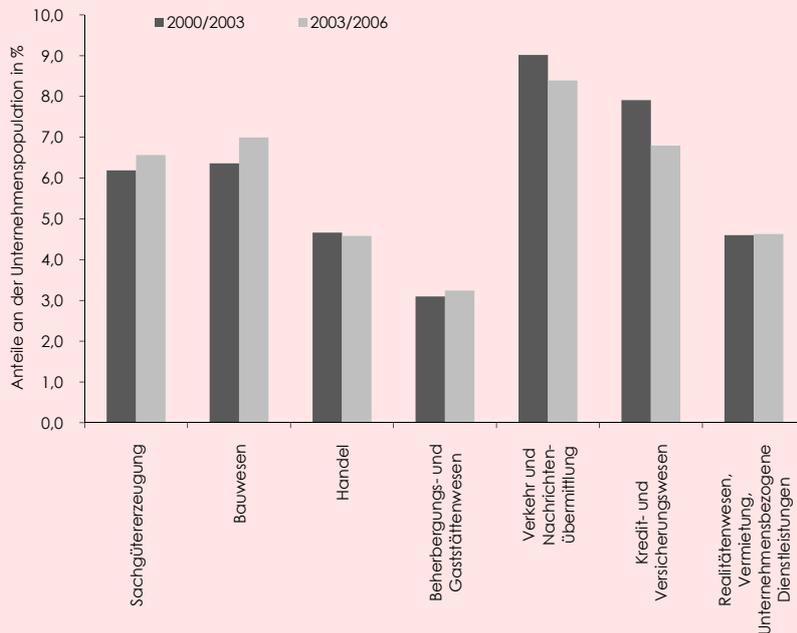
Schnell wachsende Unternehmen in allen Bundesländern und Branchen

Abbildung 4: Schnell wachsende Unternehmen und High-Impact-Unternehmen nach ÖNACE-1-Wirtschaftsklassen

Schnell wachsende Unternehmen mit mindestens 10 Beschäftigten



High-Impact-Unternehmen



Q: WIFO-INDIDV.

Schnell wachsende und High-Impact-Unternehmen sind in allen Wirtschaftssektoren tätig. Am geringsten ist ihr Anteil im Groß- und Einzelhandel sowie im Beherbergungs- und Gaststättenwesen. In der NACE-Abteilung Realitätenwesen, Vermietung und unternehmensnahe Dienstleistungen finden sich überdurchschnittlich viele schnell wachsende Unternehmen (mit mindestens 10 Beschäftigten), aber unterdurchschnittlich viele High-Impact-Unternehmen, weil in diesen Sektoren überproportional

Zusammenhang zwischen Anteil schnell wachsender und schnell schrumpfender Unternehmen und Branchenwachstum

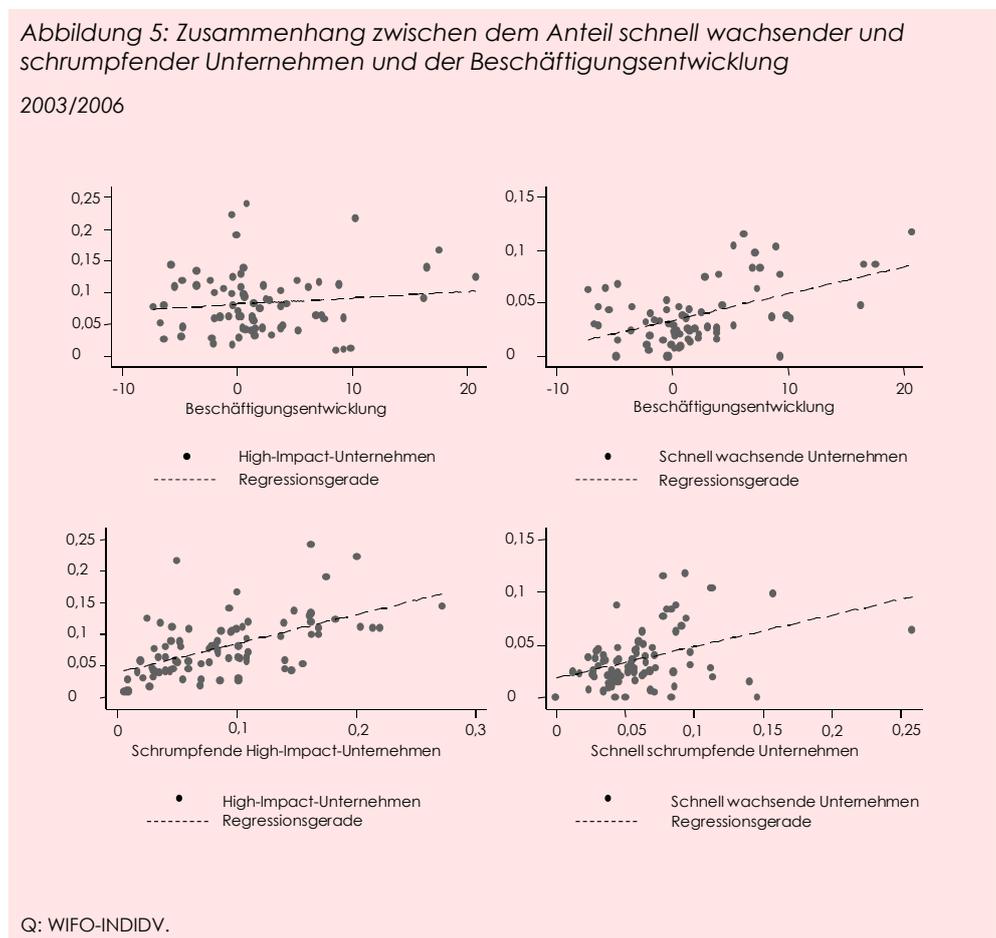
viele kleine Unternehmen tätig sind. Die entgegengesetzte Tendenz zeigt sich in den Abteilungen Verkehr und Nachrichtenübermittlung, Kredit- und Versicherungswesen und in der Sachgütererzeugung.

Abbildung 5 stellt den Anteil der schnell wachsenden Unternehmen (mit mindestens 10 Beschäftigten) und High-Impact-Unternehmen jenem der schnell schrumpfenden Unternehmen und dem Beschäftigungswachstum auf der Branchenebene (NACE-Zweisteller) gegenüber. Zwischen dem Anteil von schnell wachsenden und von schnell schrumpfenden Unternehmen in einem Sektor besteht ein enger positiver Zusammenhang (Abbildung 5). Rasches Wachstum auf der Unternehmensebene steht demnach nicht nur in Verbindung mit überdurchschnittlichem Beschäftigungswachstum im Sektor, sondern ist auch Ausdruck der Wettbewerbsdynamik des Sektors. Wirtschaftsbereiche mit intensiverem Wettbewerb weisen einen höheren Anteil von schnell wachsenden Unternehmen, aber auch von schnell schrumpfenden Unternehmen auf.

Während also der Anteil der schnell wachsenden Unternehmen stark mit dem aggregierten Beschäftigungswachstum in einem Sektor korreliert, ist der Zusammenhang für High-Impact-Unternehmen nicht sehr aussagekräftig (Abbildung 5).

Abbildung 5: Zusammenhang zwischen dem Anteil schnell wachsender und schrumpfender Unternehmen und der Beschäftigungsentwicklung

2003/2006



Q: WIFO-INDIDV.

Zusammenfassung

Auch in Österreich zeigen sich anhand der Beschäftigungsstände aller Unternehmen des privaten Sektors laut den Individualdaten des Hauptverbandes der österreichischen Sozialversicherungsträger die von Henrekson – Johansson (2010) identifizierten empirischen Charakteristika: Schnell wachsende Unternehmen sind selten, tragen aber erheblich zur Arbeitsplatzschaffung bei. Sie sind in allen Bundesländern und Branchen tätig und müssen nicht notwendigerweise klein und jung sein. Schnelles Wachstum ist zudem ein seltenes und temporäres Phänomen im Lebenszyklus eines Unternehmens.

Vor diesem Hintergrund sollte der Abbau von Wachstumsbarrieren ein zentraler Ansatzpunkt für die Unternehmenspolitik sein. Wie die Untersuchungen von Hölzl (2009),

Mason – Bishop – Robinson (2009) und Hölzl – Friesenbichler (2010) im europäischen Kontext zeigen, sind in Industrieländern wie Österreich Forschung, Entwicklung und Innovationen wichtige Determinanten schnellen Wachstums auf der Unternehmens-ebene. Die geringe Persistenz von Wachstum, die Schwierigkeit, das Wachstum von Unternehmen zu prognostizieren (Coad – Hölzl, 2010), sowie die Tatsache, dass schnell wachsende Unternehmen in allen Branchen zu finden sind, machen es der Wirtschaftspolitik nahezu unmöglich, ex ante die "richtigen" Unternehmen zu selektieren und gezielt zu fördern (Hölzl et al., 2010, Hölzl, 2010). Gewinner und Verlierer zu selektieren sollte den Produkt- und Finanzmärkten überlassen bleiben. Die Herausforderung ist vielmehr, ein wirtschaftliches Umfeld zu schaffen, welches Raum für unternehmerische Experimente bietet, eine starke Marktselektion etabliert, die nachhaltige Entwicklung eines umfassenden privaten Risikokapitalmarktes ermöglicht und hochqualifizierte Arbeitskräfte zur Verfügung stellt, damit unternehmerische Projekte umgesetzt werden können.

- Acs, Z., Parsons, J., Tracy, W., "High-Impact Firms: Gazelles Revisited", Small Business Administration, Office of Advocacy, Discussion Paper, 2008.
- Anyadike-Danes, M., Bonner, K., Hart, M., Mason, C., Measuring Business Growth: High-growth Firms and Their Contribution to Employment in the UK, National Endowment of Science Technology and the Arts (NESTA), London, 2009.
- Bartelsman, E., Haltiwanger, J., Scarpetta, S., "Measuring and Analyzing Cross-country Differences in Firm Dynamics", in Dunne, T., Jensen, J., Roberts, M. (Hrsg.), *Producer Dynamics: New Evidence from Micro Data*, University of Chicago Press, 2009.
- Caree, M., Thurik, "The Carrying Capacity and Entry and Exit Flows in Retailing", *International Journal of Industrial Organization*, 1999, 17(7), S. 985-1007.
- Church, J., Ware, R., *Industrial Organization*, McGraw-Hill, New York, 2000.
- Coad, A., *The Growth of Firms: a Survey of Theories and Empirical Evidence*, Edward Elgar, Cheltenham–Northampton, 2009.
- Coad, A., Hölzl, W., "On the Autocorrelation of Growth Rates", *Journal of Industry, Competition and Trade*, 2009, 9(2), S. 139-166.
- Coad, A., Hölzl, W., "Firm Growth: Empirical Analysis", WIFO Working Papers, 2010, (361), http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=38423&typeid=8&display_mode=2.
- Cowling, K., Sudgen, R., "The Essence of the Modern Corporation: Markets, Strategic Decision-Making and the Theory of the Firm", *The Manchester School*, 1998, 66(1), S. 59-86.
- Daunfelt, S., Elerst, N., Johansson, D., "The Economic Contribution of High-growth Firms: Do Definitions Matter?", *Ratio Working Paper*, 2010, (151).
- Eurostat, OECD, *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, Luxemburg, 2007.
- Garnsey, E., Stam, E., Heffernan, P., "New Firm Growth: Exploring Processes and Paths", *Industry and Innovation*, 2006, 13(1), S. 1-20.
- Henrekson, M., Johansson, D., "Gazelles as Job Creators – A Survey and Interpretation of the Evidence", *Small Business Economics*, 2010, 35(2), S. 227-244.
- Hofer, H., Winter-Ebmer, R., "Longitudinal Data from Social Security Records in Austria," *Schmollers Jahrbuch*, 2003, 123, S. 587-591.
- Hölzl, W., "Is the R&D Behaviour of Fast-growing SMEs Different? Evidence from CIS III Data for 16 Countries", *Small Business Economics*, 2009, 33(1), S. 59-75.
- Hölzl, W., "Unternehmerium und wirtschaftspolitische Prioritäten: eine empirische Annäherung", *Wirtschaftspolitische Blätter*, 2010, 57(3), S. 277-292.
- Hölzl, W., Böheim, M., Friesenbichler, K., Expertise zum ERP-Jahresprogramm mit Schwerpunkt "innovative Gazellen", WIFO, Wien, 2010, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=40073&typeid=8&display_mode=2.
- Hölzl, W., Friesenbichler, K., "High-growth Firms, Innovation and the Distance to the Frontier", *Economics Bulletin*, 2010, 30(2), S. 1016-1024.
- Hölzl, W., Huber, P., Kaniovski, S., Peneder, M., WIFO-Weißbuch: Mehr Beschäftigung durch Wachstum auf Basis von Innovation und Qualifikation. Teilstudie 20: Neugründung und Entwicklung von Unternehmen, WIFO, Wien, 2006, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=27459&typeid=8&display_mode=2.
- Huber, P., Pfaffermayr, M., "The Anatomy of the Firm Size Distribution: The Evolution of its Variance and Skewness", WIFO Working Papers, 2007, (295), http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=29340&typeid=8&display_mode=2.
- Kaniovski, S., Peneder, M., "Determinants of Firm Survival: A Duration Analysis Using the Generalized Gamma Distribution," *Empirica*, 2008, 35, S. 41-58.
- Mason, C., Bishop, K. Robinson, C., *Business Growth and Innovation: The Wider Impact of Rapidly-growing Firms in UK City-regions*, National Endowment of Science Technology and the Arts (NESTA), London, 2009.

Literaturhinweise

- Pitelis, C., Teece, D., "The (New) Nature and Essence of the Firm", *European Management Review*, 2009, 6, S. 5-15.
- Santarelli, E., Vivarelli, M., "Entrepreneurship and the Process of Firms' Entry, Survival and Growth", *Industrial and Corporate Change*, 2007, 16(3), S. 455-488.
- Schreyer, P., "High-growth Firms and Employment", *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, 2000, (3).
- Stiglbauer, A., *Job and Worker Flows in Austria 1978-1998*, Dissertation, Universität Linz, 2003.

The Importance of High Growth Companies in Austria – Summary

High growth enterprises are important carriers of economic dynamics. They contribute to job creation and to the diffusion of new technology. This paper is the first to show the importance of high growth firms for the Austrian economy, using a comprehensive database derived from social insurance accounts. While the definition of an enterprise limits any effort to compare large enterprises at an international level, the results for smaller enterprises should be comparable across countries.

The results obtained mirror the stylised facts derived for other countries: high growth firms are rare, but their contribution to job creation is substantial. High growth firms are not necessarily new firms: actually, a number of high growth firms are neither small nor young. High growth firms are found in every sector of the economy and across all of Austria's Länder. There is no regional concentration of high growth firms.

However, the results clearly indicate that high growth does not persist over time. Being a high growth firm is a temporary event in the lifetime of an enterprise. In addition, the evidence clearly shows that the share of high growth firms is positively correlated to the share of high decline firms. The few international comparisons that are available suggest that the growth dynamics of enterprises are lower in Austria than in other European countries or the USA. This suggests that Austrian enterprise policy should accelerate endeavours to reduce existing administrative and economic barriers to growth.