

Bericht über die Situation der kleinen und mittleren Unternehmungen der gewerblichen Wirtschaft

1998/99

Das
Wirtschaftsministerium

BMWA

Bericht über die Situation der kleinen und mittleren Unternehmungen der gewerblichen Wirtschaft

1998/99

Das
Wirtschaftsministerium

BMWA

INHALTSVERZEICHNIS

VORBEMERKUNG	IV
I. Aktuelle Schwerpunktthemen	1
I.1 „Nahversorgung in Österreich“	1
I.1.1 Einleitung	1
I.1.2 Situation des österreichischen Handels.....	2
I.1.2.1 Entwicklung des Handels in den letzten Jahren	2
I.1.2.2 Eckdaten zur Entwicklung im Lebensmittelhandel.....	4
I.1.2.3 Situation in nahversorgungsnahen Branchen.....	7
I.1.3 Bestandsaufnahme zur Situation der Einkaufszentren in Österreich	9
I.1.3.1 Exkurs: Großflächige Betriebsformen im europäischen Vergleich.....	10
I.1.3.2 Zentrenbildung im Lichte der Einkaufszentren-Verordnung: Beispielhafte Darstellung für den Raum „Wien und Umgebung“	12
I.1.3.3 Darstellung der Problematik des „Einkaufsverkehrs“ am Beispiel klein- und mittelstädtisch strukturierter Ballungszentren.....	15
I.1.4 Exkurs: Beispiele für Nahversorgungsinitiativen in EU-Mitgliedstaaten	16
I.1.5 Nahversorgung aus Konsumentenperspektive	21
I.2 „Der Euro und die KMU“	26
I.2.1 Die letzten Schritte zur Währungsunion	26
I.2.2 Kosten-Nutzen-Analyse über den Zeitpunkt der Umstellung aus spezifischer Sicht der KMU.....	27
I.2.3 Der richtige Umstellungszeitpunkt	28
I.2.4 Optionen der Euro-Einführung für die Unternehmensstrategie	28
I.2.5 Regeln für die Umrechnung.....	29
I.2.6 Auswirkungen auf den Zahlungsverkehr	30
I.2.7 Verträge im Lichte des Euro	31
I.2.8 Werbung, Marketing, Preise und Kundenbetreuung	32
I.2.9 Doppelte Preisauszeichnung.....	32
I.2.10 Innerbetriebliche Organisation.....	33

II.	Rahmenbedingungen und Perspektiven für die Entwicklung der KMU.....	34
II.1	Gesamtwirtschaftliche Situation.....	34
II.1.1	Situation der Weltwirtschaft	34
II.1.2	Österreich im Jahr 1998	35
II.1.3	Aussichten für Österreich in den Jahren 1999/2000.....	36
II.1.4	Konjunktursituation in den „KMU-dominierten“ Wirtschafts- sektoren in Österreich.....	39
II.2	Maßnahmen zur Verbesserung der rechtlichen Rahmen- bedingungen.....	42
II.3	Neuorientierung der Wirtschaftsförderung.....	45
II.4	Verbesserung der Finanzierungsmöglichkeiten für KMU	46
II.5	Initiativen der Bundesregierung	47
II.6	Der Nationale Aktionsplan für Beschäftigung	49
III.	Maßnahmen zur Verbesserung des Unternehmens- umfeldes und zur Förderung der KMU auf EU-Ebene....	51
III.1	Das „Dritte KMU-Mehrjahresprogramm“	51
III.2	Exkurs: KMU-politische Veranstaltungen im Rahmen der österreichischen EU-Ratspräsidentschaft.....	52
III.3	Aktionsplan für den Binnenmarkt.....	53
III.3.1	SLIM-Initiative (Vereinfachung der Rechtsvorschriften im Binnenmarkt)	53
III.3.2	Europäische Unternehmenstestgruppe	54
III.4	Finanzierungsinstrumente und Gemeinschaftsprogramme für KMU.....	54

IV.	Österreich – EU: Struktur und Entwicklung der KMU im Vergleich.....	57
IV.1	Durchschnittliche Unternehmensgröße	57
IV.2	Entwicklung der Zahl der Unternehmen	59
IV.3	Arbeitsproduktivität und Entwicklung der Zahl der Beschäftigten	61
IV.4	Anteil der KMU am Gesamtumsatz	64
IV.5	Rahmenbedingungen (Inflation, Zinssätze, Steuern, F&E-Ausgaben)	65
IV.6	Finanzierungsquellen und Geldeingangsdauer	68
V.	Die KMU in Österreich – ein statistischer Überblick	70
V.1	Unternehmen und Beschäftigte	70
V.1.1	Sektorale Struktur und Entwicklung.....	70
V.1.2	Struktur und Entwicklung nach Größenklassen.....	73
V.1.2.1	Gewerbe und Handwerk.....	75
V.1.2.2	Industrie.....	77
V.1.2.3	Handel.....	79
V.1.2.4	Geld-, Kredit- und Versicherungswesen.....	81
V.1.2.5	Verkehr	83
V.1.2.6	Tourismus.....	85
V.1.3	Unternehmensdemographie	87
V.2	Situation der KMU aus betriebswirtschaftlicher Sicht	91
	ANLAGE 1 – Badener Protokoll	93
	ANLAGE 2 – 10-Punkte-Programm von Wirtschaftsminister Hannes Farnleitner für die Tourismus- und Freizeitwirtschaft.....	100

VORBEMERKUNG

Sehr geehrte Frau Abgeordnete,
sehr geehrter Herr Abgeordneter!

Als Bundesminister für wirtschaftliche Angelegenheiten habe ich gemäß §§ 5 und 6 des Bundesgesetzes über Maßnahmen zur Leistungssteigerung kleiner und mittlerer Unternehmungen der gewerblichen Wirtschaft, BGBl.Nr. 351/1982, in der Fassung des Bundesgesetzes BGBl. Nr. 72/1986, dem Nationalrat in periodischen Abschnitten einen „Bericht über die Situation der kleinen und mittleren Unternehmungen der gewerblichen Wirtschaft“ vorzulegen. Beim vorliegenden Bericht 1998/99 handelt es sich um den insgesamt achten derartigen Bericht.

Dieser Bericht zeichnet sich vom Erscheinungsbild her durch eine deutliche Reduktion der Seitenzahl aus, wobei insbesondere der Umfang der statistischen Teile verringert wurde. Die Darstellung der Struktur und der Entwicklung der österreichischen gewerblichen Wirtschaft ist von dieser Maßnahme nicht betroffen.

Nach einem Gespräch mit allen parlamentarischen Klubs wurde gemeinsam beschlossen, beginnend mit diesem Bericht jeweils ein bis zwei Schwerpunktthemen mit besonderer wirtschaftspolitischer Aktualität einer tiefergehenden Betrachtung zu unterziehen. Als Ergebnis dieses Gespräches beschäftigt sich Kapitel I. des Berichtes 1998/99 mit den Schwerpunktthemen „Nahversorgung in Österreich“ und „Der Euro und die KMU“.

Das Kapitel II. konzentriert sich auf die „Darstellung der Rahmenbedingungen und der Perspektiven für die Entwicklung der KMU“. Verbessert wurde, sowohl in Hinblick auf den Umfang als auch insbesondere hinsichtlich der Aktualität, die Berichterstattung über die „Maßnahmen zur Verbesserung des Unternehmensumfeldes und zur Förderung der KMU auf Ebene der EU“, welcher sich schwerpunktmäßig das Kapitel III. widmet.

Einem häufig geäußerten Wunsch entspricht das Kapitel IV., das einen Vergleich „Österreich – EU“ in Hinblick auf die Struktur und die Entwicklung der KMU anstellt. Kapitel V. schließlich gibt einen statistischen Überblick über die Situation

der KMU in Österreich, der sowohl eine sektorale Darstellung beinhaltet als auch auf das aktuelle Gründungsgeschehen eingeht.

Ich hoffe, daß der „Mittelstandsbericht“ in dieser neuen Form Ihre Zustimmung findet und als Instrument für die politische Arbeit in Österreich häufig und nutzbringend verwendet werden wird.

Wien, im März 1999

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

Dr. Hannes Farnleitner
Bundesminister für wirtschaftliche Angelegenheiten

I. Aktuelle Schwerpunktthemen

1. „Nahversorgung in Österreich“

1.1 Einleitung

Die Übernahme des ehemals größten Lebensmittelfilialisten durch die Mitbewerber und der Verkauf einer traditionsreichen Lebensmittelkette an den Marktführer haben in den letzten Jahren eine erhebliche Veränderung der österreichischen Handelslandschaft eingeleitet. Diese Entwicklung bringt auch Konsequenzen für die Nahversorgungssituation mit sich, zumal Marktanteile des Marktführers von 50 Prozent und mehr in manchen Regionen nicht zuletzt auch aus wettbewerbspolitischer Sicht zu Bedenken Anlaß geben.

Laut Hochrechnung der Wirtschaftsuniversität Wien (Abteilung für Handel und Marketing) steht im österreichischen Handel ein Verkaufsflächenangebot von 10 bis 11 Mio. Quadratmeter zur Verfügung, wovon im Jahr 1997 1,25 Mio. Quadratmeter Gesamtverkaufsfläche auf Einkaufszentren¹ entfielen. Die Einkaufszentren haben innerhalb eines Jahres ihren Marktanteil am Gesamthandelsumsatz von 9,6 Prozent im Jahr 1996 auf 10,9 Prozent im darauffolgenden Jahr gesteigert, was vor allem darauf zurückzuführen ist, daß acht Zentren, die 1996 errichtet wurden, erst 1997 ihr erstes volles Umsatzjahr hatten.

Unter Nahversorgung werden regelmäßig sehr unterschiedliche Begriffsinhalte subsumiert. Nahversorgung ist kein betriebswirtschaftlicher Begriff. „Versorgung“ hat zweifelsfrei eine psychologische Perspektive, und die Frage der „Nähe“ kann sich in einer mobilen Gesellschaft wohl nicht nur auf die räumliche Distanz zur Wohnung beziehen, sondern hat etwa auch den Arbeitsplatz und die zwischen Wohnort und Arbeitsplatz zurückzulegende Strecke zu berücksichtigen. Die Auslegung des Begriffes hängt nicht zuletzt von der subjektiven Einschätzung durch den einzelnen Konsumenten ab.

Bei der Analyse der Situation der Nahversorgung ist auch zu berücksichtigen, daß diese langfristig nur von Geschäften geboten werden kann, die ein betriebswirtschaftlich gesundes Fundament haben. Auch die Handelslandschaft muß sich der wirtschaftlichen Entwicklung stellen, eine Überlebensgarantie für jeden Händler kann und wird es nicht geben.

"Es gibt im Handel keine Branchenkonjunktur, sondern nur noch eine Firmenkonjunktur!" Diese Erkenntnis findet sich in allen Handelsanalysen der 90er Jahre. Es wird damit zum Ausdruck gebracht, daß für Handelsunternehmen grundsätzlich in allen Branchen die Chance für einen Erfolg, aber auch das Risiko des Mißerfolgs besteht. Für den Bereich der Nahversorgung trifft diese Aussage allerdings nur bedingt zu. Charakteristisch sind hier die Dynamik der Konzentration und eine massive Flächenexpansion. Der Markt hat sich zu einem Oligopol gewandelt, das von Gruppenwettbewerb gekennzeichnet ist. Die Folge ist eine Strukturveränderung im Handel, die zum Aufbrechen der traditionellen Versorgungsstrukturen geführt hat. Die zwei größten Ketten erreichten im Jahr 1997 zusammen – mit weiterhin steigender Tendenz – einen Marktanteil von bereits mehr als 50 Prozent des Lebensmittelhandels, während demgegenüber beispielsweise im

¹ Die Zahlen basieren auf Erhebungen des Beratungsunternehmens Standort + Markt, Baden, 1998.

Textilhandel die zwei größten Unternehmen gemeinsam nur auf einen Marktanteil von etwas mehr als 12 Prozent kamen.

Noch nie ist die Marktmacht der führenden Lebensmittelhandelskonzerne so groß gewesen wie heute, wozu auch noch ein Auseinanderdriften der Produktivitätskennzahlen kommt. Während die führenden Unternehmen einen Umsatz pro Quadratmeter Verkaufsfläche von mehr als öS 170.000 und je Mitarbeiter von knapp öS 9 Mio. erreichen, erzielen kleine Nahversorger – bei vergleichsweise hoher Beschäftigungsintensität – häufig deutlich niedrigere Umsatzzahlen. Maßnahmen zur Sicherung der Nahversorgung leisten damit auch einen Beitrag zur Beschäftigungssicherung.

Das von der Europäischen Kommission im Jänner 1999 präsentierte Weißbuch „Handel“² zeigt deutlich, daß die Nahversorgungsproblematik – mit unterschiedlichen Ausprägungen – ein gesamteuropäisches Phänomen darstellt, wobei vor allem ländliche Regionen, vereinzelt aber auch städtische Randlagen betroffen sind. In beiden Fällen wird die Erhaltung wettbewerbsfähiger Märkte als vorrangiges Anliegen gesehen. Deutlich geht auch aus dem dem Weißbuch vorangegangenen Grünbuch „Handel“³ hervor, daß sich jene Gebiete, in denen es zu Versorgungsschwierigkeiten kommt, in der Regel auch mit anderen sozialen Problemen konfrontiert sehen.

1.2 Situation des österreichischen Handels

1.2.1 Entwicklung des Handels in den letzten Jahren

Vorweg ist festzuhalten, daß der Handel mit insgesamt 431.954 Beschäftigten im Jahresdurchschnitt 1997 nach den Sektoren „Gewerbe und Handwerk“ und „Industrie“ der drittgrößte Arbeitgeber des Landes war, wobei laut Österreichischem Statistischem Zentralamt (ÖSTAT) 180.330 Beschäftigte auf den Großhandel und 251.624 auf den Einzelhandel entfielen. Diese Beschäftigtenzahlen beinhalten einen zunehmenden Anteil an Teilzeitbeschäftigten; exakte statistische Unterlagen liegen allerdings bis dato nicht vor. Einer Beschäftigungszunahme von rund einem Prozent im Einzelhandel (im Vergleich zum Jahr 1996) steht ein leichter Rückgang im Großhandel gegenüber. Insgesamt zählt der Handel zu jenen Branchen, in denen erfreulicherweise eine Zunahme der Zahl der Beschäftigten zu verzeichnen ist. Eine der Ursachen für diese Entwicklung ist auch in der Liberalisierung der Ladenöffnungszeiten zu sehen, die ohne Zweifel positive Beschäftigungseffekte bewirkt hat.

Die Umsatzentwicklung verlief in den Jahren 1995 bis 1997 im Groß- und Einzelhandel nicht parallel (siehe Tabelle 1 und Tabelle 2). Während der Umsatz (nominell) des Großhandels nach einem Rückfall im Jahr 1996 in der Folge wieder eine Tendenz nach oben zeigte (+2,86%) stagnierte der Einzelhandelsumsatz (-0,11%).

Die Entwicklung im Einzelhandel war allerdings nicht einheitlich. Der Handel mit EDV (Büromaschinen) boomte (+20,05%), auch die Bereiche Kosmetik (+8,41%), Bücher und Zeitschriften (+5,24%), Elektronik (+4,49%) und Optik (+4,07%) wiesen 1997 eine positive Umsatzentwicklung auf. Die Verlierer des Jahres 1997 waren der Treibstoffhandel / Tankstellen (-8,14%), der Schuhhandel (-7,85%), der Fahrzeughandel (-4,62%), der Spielwarenhandel (-4,53%) und die Waren- und Versandhäuser (-4,36%).

² Mitteilung der Europäischen Kommission vom 27. Jänner 1999, KOM (1999) 6 endg.

³ Mitteilung der Europäischen Kommission vom 20. November 1996, KOM (1996) 530 endg.

Tabelle 1: Umsatzentwicklung im Großhandel

Umsätze des Großhandels Wirtschaftsbereiche	Umsätze in öS Mio.			Umsatzver- änderung 1996/1997
	1995	1996	1997	
Landwirtschaftliche Produkte, Nutz- und Schlachtvieh	90.420	91.708	92.437	+ 0,79
Textilien	4.780	4.110	3.631	- 11,65
Häute, Felle und Leder	1.354	1.142	1.305	+ 14,27
Holz und Holzhalbwaren	23.254	21.625	22.611	+ 4,56
Baumaterialien einschl. Flachglas	38.663	39.130	40.710	+ 4,04
Eisen und NE-Metalle (einschl. Halbzeug)	39.639	34.979	36.072	+ 3,12
Feste Brennstoffe	6.677	7.459	7.844	+ 5,16
Mineralölerzeugnisse	79.357	82.057	84.779	+ 3,32
Übrige Rohstoffe und Halbwaren	25.539	19.293	20.298	+ 5,21
Nahrungs- u. Genußmittel (ausgen. Tabak)	115.377	111.145	110.656	- 0,44
Wein und Spirituosen	4.772	4.604	4.677	+ 1,58
Tabakwaren	15.520	15.675	17.218	+ 9,84
Bekleidung, Strickwaren und Bettwäsche	11.170	11.133	10.772	- 3,24
Schuhe und Lederwaren	3.731	3.201	3.117	- 2,62
Heilmittel	35.635	36.587	39.098	+ 6,86
Kosmetik, Wasch-, Reinigungs- u. Putzmittel	9.606	9.542	9.504	- 0,40
Landwirtschaftliche Maschinen	7.143	8.459	8.671	+ 2,51
Elektrotechnische Erzeugnisse	50.568	49.058	54.071	+ 10,22
Fahrzeuge	93.271	91.475	89.578	- 2,07
Maschinen (ausg. landw. Masch.), feinmech. Erzeugnisse u. technischer Bedarf	124.968	121.432	129.676	+ 6,79
Möbel und Heimtextilien	11.199	11.560	11.344	- 1,87
Metallwaren, Haushalts- u. Kücheng., Glas-, Keramik- und Kunststoffwaren	50.646	49.720	50.121	+ 0,81
Papier und Papierwaren, Büro- u. Schulbedarf	24.143	21.973	23.436	+ 6,06
Vermittlung von Handelswaren	5.290	5.943	6.881	+ 15,78
Bücher, Zeitungen, Zeitschriften u. Musikalien	9.389	9.700	9.379	- 3,31
Übrige Waren	41.639	44.662	45.485	+ 1,84
Großhandel insgesamt	923.750	907.372	933.371	+ 2,86

Quelle: ÖSTAT, Groß- und Einzelhandelsstatistik 1997

Der Lebensmitteleinzelhandel hat sich im Jahr 1997 nach einem Rückfall im Vorjahr erholt (+1,18%). Dabei ist zu beachten, daß die Datenbasis des ÖSTAT nicht vollkommen deckungsgleich mit den „Nielsen-Daten“ ist, da der Bereich der Nonfood-Sortimente unterschiedlich berücksichtigt wird.

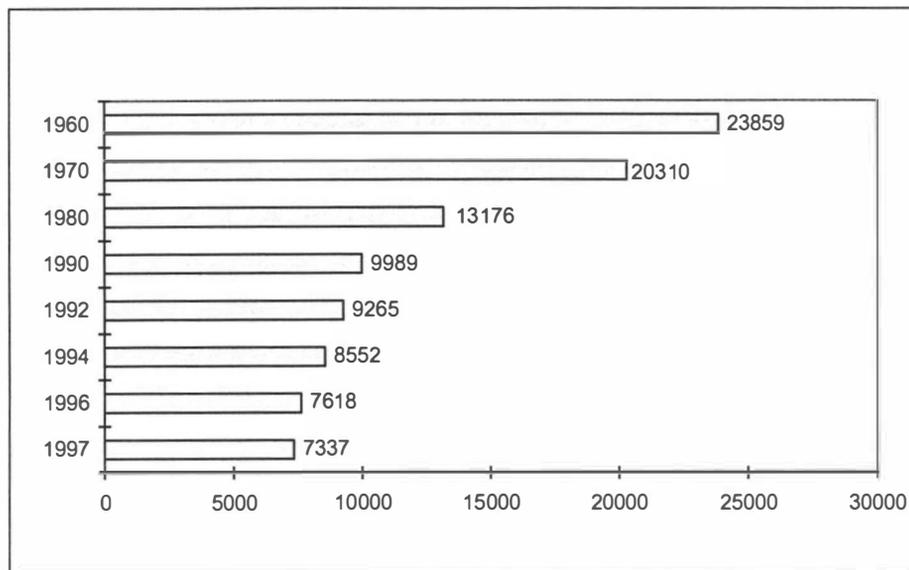
Tabelle 2: Umsatzentwicklung im Einzelhandel

Umsätze des Einzelhandels Wirtschaftsbereiche	Umsätze in öS Mio.			Umsatzver- änderung 1996/1997
	1995	1996	1997	
Nahrungs- u. Genußmittel (ausgen. Tabak)	138.430	137.267	138.883	+ 1,18
Tabakwaren	20.563	20.572	21.073	+ 2,43
Textilwaren und Bekleidung	43.251	44.182	45.100	+ 2,08
Schuhe	11.459	11.341	10.451	- 7,85
Leder- und Lederersatzwaren	1.100	1.104	1.108	+ 0,36
Heilmittel (Apotheken)	17.955	18.716	19.288	+ 3,07
Kosmetik, Wasch-, Reinigungs-, Putzmittel und Chemikalien	18.134	19.060	20.663	+ 8,41
Möbel und Heimtextilien	36.869	38.322	37.859	- 1,21
Metallwaren, Haushalts- u. Kücheng., Glas- und Keramikwaren	9.132	9.109	8.718	- 4,29
Gummi- und Kunststoffwaren (inkl. Fußbodenbeläge)	613	619	599	- 3,23
Fahrzeuge	66.206	69.962	66.730	- 4,62
Büromaschinen, Näh- u. Strickmaschinen	3.514	3.920	4.706	+ 20,05
Optische u. feinmechanische Erzeugnisse	7.713	7.877	8.198	+ 4,07
Elektrotechnische Erzeugnisse	16.027	17.034	17.799	+ 4,49
Papier- u. Schreibwaren, Büro- u. Schulbedarf	2.565	2.519	2.513	- 0,24
Bücher, Zeitungen, Zeitschriften u. Musikalien	9.527	10.056	10.583	+5,24
Uhren und Schmuckwaren	5.472	5.321	5.288	- 0,62
Spielwaren, Sportartikel und Musikinstrumente	9.874	10.354	9.885	- 4,53
Brennstoffe	7.548	9.340	9.267	- 0,78
Treibstoffe (Tankstellen)	17.392	17.758	16.312	- 8,14
Blumen und Pflanzen	3.749	3.823	3.838	+ 0,39
Waren- und Versandhäuser	20.148	18.788	17.968	- 4,36
Gemischtwaren	10.359	10.507	10.502	- 0,05
Übrige Waren	5.574	5.636	5.290	- 6,14
Einzelhandel insgesamt	483.174	493.187	492.621	- 0,11

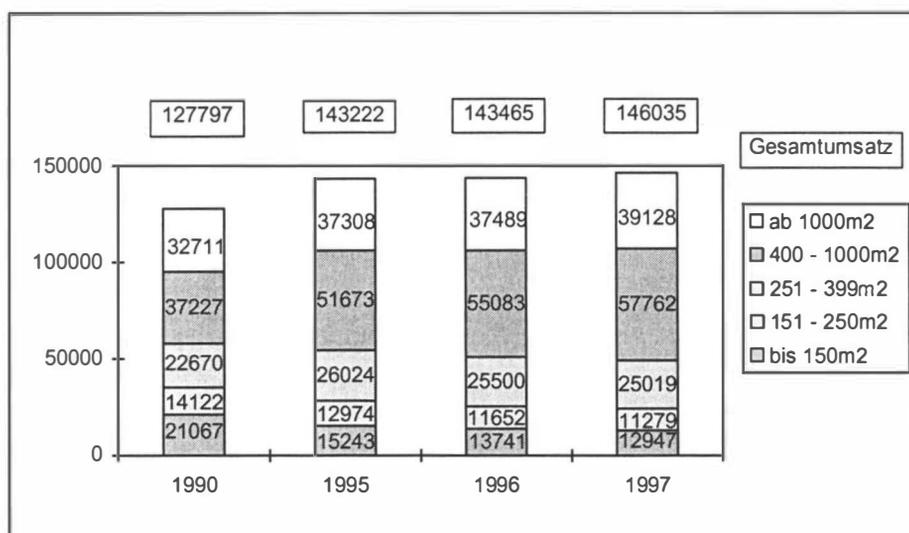
Quelle: ÖSTAT, Groß- und Einzelhandelsstatistik 1997

1.2.2 Eckdaten zur Entwicklung im Lebensmittelhandel

Die Entwicklung im Lebensmittelhandel läßt sich neben den bereits erwähnten Konzentrationstendenzen durch zwei Basisprozesse charakterisieren: Die Zahl der Lebensmittelgeschäfte geht zurück, gleichzeitig nimmt das Angebot an Verkaufsfläche massiv zu. Wurden im Jahr 1960 in Österreich noch knapp 24.000 Lebensmittelgeschäfte registriert, so lautet die Zahl für 1997 nur mehr 7.337 (siehe Abbildung 1). Schätzungen deuten darauf hin, daß es zu Jahresende 1998 nur mehr knapp über 7.000 Lebensmittelgeschäfte gegeben hat. Mittelfristig sind weitere Schließungen und Geschäftsaufösungen in der Kategorie „bis 250 Quadratmeter Verkaufsfläche“ zu erwarten, wobei am stärksten Geschäfte mit bis 150 Quadratmeter Verkaufsfläche betroffen sind (siehe Abbildung 2). Während im Jahr 1990 diese Kleinstgeschäfte noch einen Umsatzanteil von 16,5 Prozent erreichten, lag der entsprechende Anteil 1997 nur mehr bei 8,9 Prozent. Gewinner der letzten Jahre sind vor allem die Supermärkte mit Verkaufsflächen zwischen 400 und 1000 Quadratmeter.

Abbildung 1: Zahl der Lebensmittelgeschäfte in Österreich

Quelle: AC Nielsen

Abbildung 2: Umsatz des Lebensmitteleinzelhandels nach Geschäftstypen in öS Mio.

Quelle: AC Nielsen

Nach einem statischen Modell, das die Wege von und zur Arbeit unberücksichtigt läßt, sind in Österreich knapp 180.000 Menschen ohne Nahversorger (siehe Tabelle 3). Selbst in der Hauptstadt Wien, die insgesamt an Verkaufsfläche ‚überversorgt‘ ist (siehe Tabelle 4), zeichnen sich erste Probleme in Rand- und Sonderlagen ab. Für die richtige Interpretation der folgenden Tabelle sind noch zusätzliche Informationen erforderlich: Gemäß Tabelle lebt ungefähr die Hälfte der unversorgten Einwohner in der Steiermark. Daraus zu schließen, die Steiermark hätte ein überdurchschnittliches Nahversorgungsproblem, wäre jedoch falsch. Die Erklärung für diese statistische Besonderheit läßt sich

im wesentlichen in dem Umstand finden, daß in der Steiermark die Zusammenlegung von Kleingemeinden mit einigen hundert Einwohnern noch nicht erfolgt ist. Es wäre in diesem Zusammenhang unrealistisch, von der Erwartung auszugehen, in einer Gemeinde mit beispielsweise 200 Einwohnern könnte ein Lebensmittelgeschäft betriebswirtschaftlich bestehen. Rechnet man aus den knapp 180.000 betroffenen Menschen jene heraus, die auf ihrem Arbeitsweg entsprechende Geschäfte vorfinden, so sinkt die Zahl der davon Betroffenen auf unter 50.000.

Tabelle 3: „Nahversorgungslücken“ in Österreich

Bundesländer	Gemeinden ohne Nahversorger	Einwohner ohne Nahversorger	
		absolut	in % der Wohnbevölkerung
Burgenland	3	984	0,36
Kärnten	3	5.334	0,97
Niederösterreich	24	21.035	1,43
Oberösterreich	41	35.311	2,65
Salzburg	7	3.197	0,66
Steiermark	117	93.589	7,90
Tirol	35	17.737	2,81
Vorarlberg	7	2.128	0,64
Wien	0	0	0,00
Österreich	237	179.315	2,30

Quelle: RegioPlan 1997

Vor allem in städtischen Regionen wird die Nahversorgungssituation als zufriedenstellend eingeschätzt. Eine aktuelle Untersuchung⁴ belegt etwa, daß in Wien 80 Prozent der befragten Haushalte mit der Versorgung „zufrieden“ oder „sehr zufrieden“ sind. Nur ein Prozent der befragten Personen gaben die Antwort „nicht zufrieden“. 59 Prozent äußerten darüber hinaus die Meinung, die Versorgung sei während der letzten zehn Jahre „eher besser“ oder „wesentlich besser“ geworden; zwei Prozent registrierten eine Verschlechterung.

Von einem „Nahversorgungsproblem“ sind vor allem ältere Menschen in Kleingemeinden sowie Alpenregionen ohne touristische Einbindung (siehe Tabelle 4) betroffen. Der Lebensmittelhandel ist gefordert, hier mit kreativen Logistikmodellen eine betriebswirtschaftlich sinnvolle Hauszustellung anzubieten.

⁴ Schnedlitz, P. (Hrsg.), Die Zukunft der Nahversorgung, in: Schriftenreihe Handel und Marketing, Band 18, Wien, 1998

Tabelle 4: Regionale Verteilung der Lebensmittelgeschäfte

Versorgungsdichte mit LEH-Geschäften nach Bundesländern im Jahr 1996					
Bundesländer	Fläche (in km ²)	Einwohner	LEH- Geschäfte	LEH- Geschäfte pro 10 km ²	LEH- Geschäfte pro 1.000 EW
Burgenland	3.966	278.457	376	0,95	1,35
Kärnten	9.533	612.826	646	0,68	1,05
Niederösterreich	19.174	1,515.083	1.684	0,88	1,11
Oberösterreich	11.979	1,370.811	1.221	1,02	0,89
Salzburg	7.155	495.871	490	0,68	0,99
Steiermark	16.388	1,217.882	1.159	0,71	0,95
Tirol	12.647	599.394	621	0,49	1,04
Vorarlberg	2.601	340.752	251	0,96	0,74
Wien	415	1.582.951	1.170	28,20	0,74
Österreich	83.858	8,014.027	7.618	0,91	0,95

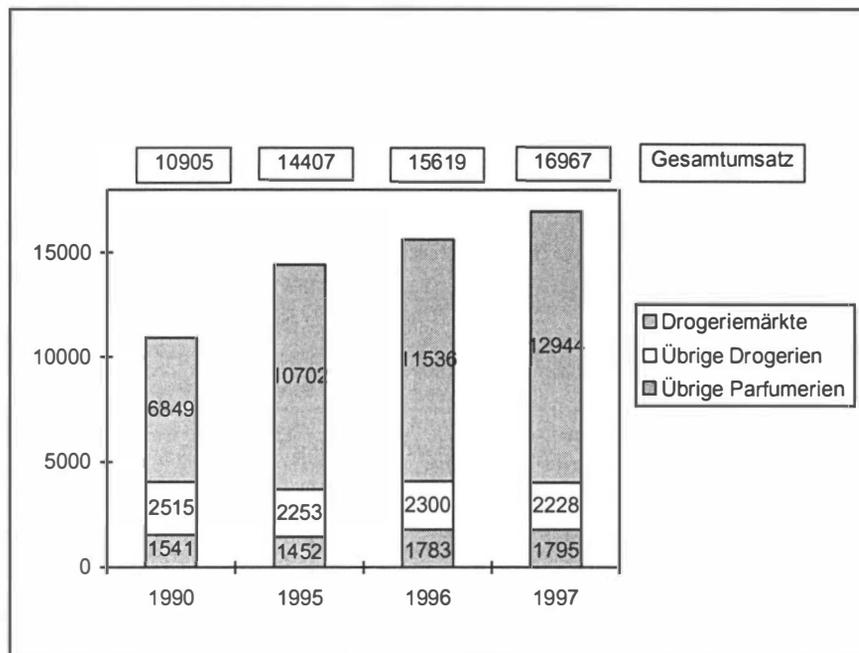
Quelle: Wirtschaftsuniversität/Abteilung für Handel und Marketing

Auch im gesamteuropäischen Vergleich ergibt sich für Österreich eine zufriedenstellende Nahversorgungssituation. Vor allem in schwach besiedelten Regionen Skandiaviens (insbesondere Finnland) und auch im Vereinigten Königreich besteht eine ungleich schlechtere Versorgungssituation. Nicht wirklich vergleichbar mit der klein strukturierten Handelslandschaft der meisten mediterranen Länder befindet sich Österreich in einer mittleren Position.

1.2.3 Situation in nahversorgungsnahen Branchen

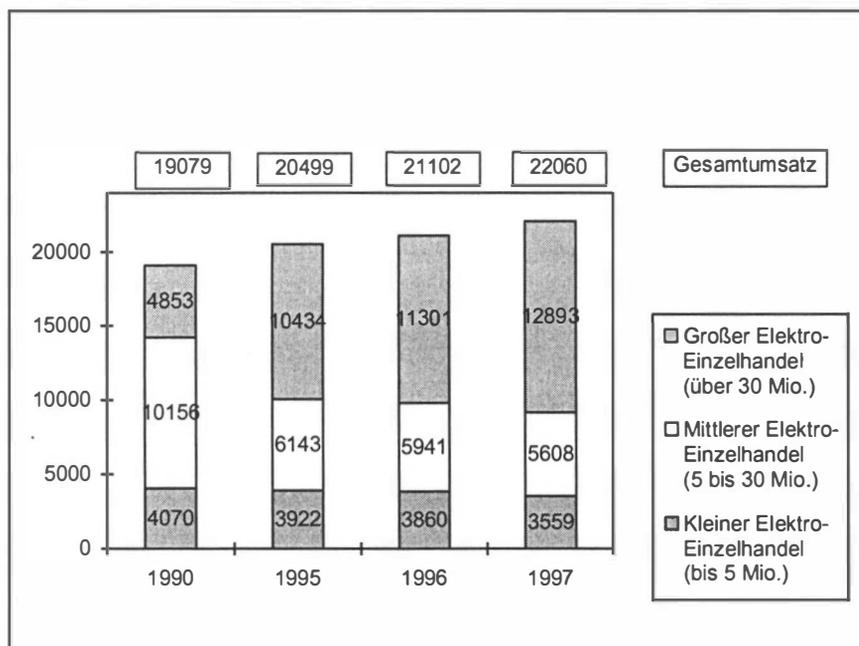
Die Nahversorgungsproblematik berührt auch Branchen, die nicht im Kernbereich des Lebensmitteleinzelhandels angesiedelt sind. Um ein besseres Verständnis für die Gesamtsituation des österreichischen Handels zu ermöglichen, wird in der Folge die Entwicklung von drei Branchen beispielhaft dargestellt: der Drogerie- und Parfümerie-einzelhandel, der Elektroeinzelhandel und der Bau- und Heimwerkereinzelhandel. Allen drei Branchen ist gemeinsam, daß sie – im Unterschied zum Lebensmittelhandel – nicht nur in den 80er Jahren, sondern auch in diesem Jahrzehnt eine dynamische Entwicklung verzeichnen konnten (siehe Abbildungen 3, 4 und 5). Weiters haben in allen drei Branchen die Fachmärkte den traditionellen Fachhandel verdrängt. Vor allem die Entwicklung im Elektrohhandel kann als revolutionär bezeichnet werden. Hatten die großen Fachmärkte im Jahr 1990 noch einen vergleichsweise bescheidenen Umsatzanteil von 25,4 Prozent, so lag der Anteil dieses Betriebstyps im Jahr 1997 bereits bei 58,4 Prozent.

Abbildung 3: Die Umsatzentwicklung im Drogerie-/Parfümeriehandel nach Geschäftstypen in öS Mio.



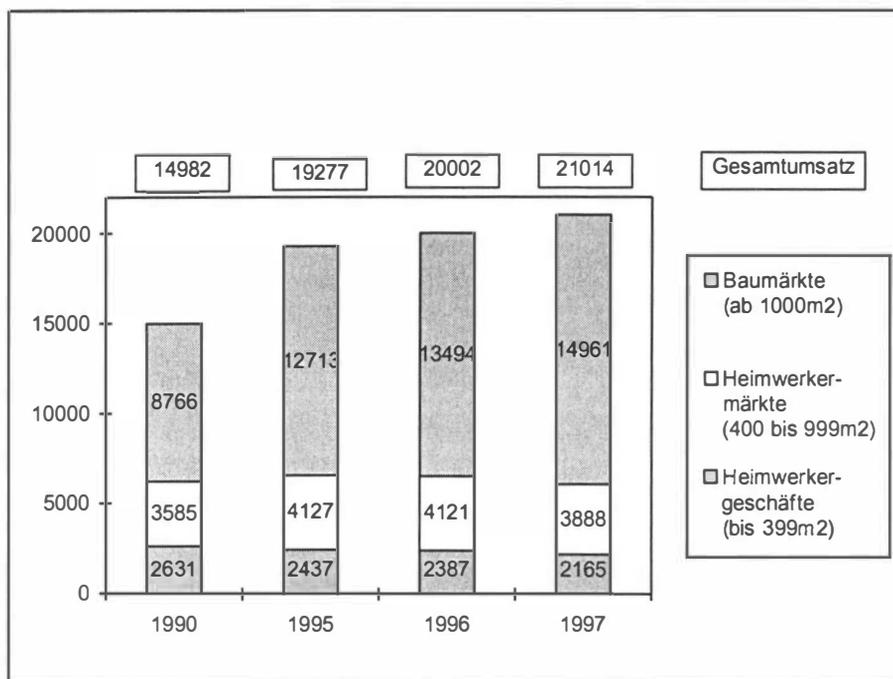
Quelle: AC Nielsen

Abbildung 4: Die Umsatzentwicklung des Elektrohandels nach Geschäftstypen in öS Mio.



Quelle: AC Nielsen

Abbildung 5: Die Umsatzentwicklung des Bau-/Heimwerkerhandels nach Geschäftstypen in öS Mio.



Quelle: AC Nielsen

Die dynamische Entwicklung der Fachmärkte ist deshalb für die Analyse der Nahversorgung von Bedeutung, da sie sich auch auf die Kaufgewohnheiten der Menschen auswirkt. Fachmarktkäufer sind mobile Käufer; sie fahren zu Betriebsstätten, die oft auf der „grünen Wiese“ errichtet worden sind, was zum einen für den „Nahversorger“ neue Mitbewerber bringt und zum anderen die ‚Betriebsstättenloyalität‘ verringert. Auf die ökologischen und volkswirtschaftlichen Folgekosten dieses „Einkaufsverkehrs“ wird in der Folge noch näher eingegangen werden.

1.3 Bestandsaufnahme zur Situation der Einkaufszentren in Österreich

Einer Untersuchung des Beratungsunternehmens „Standort + Markt“ zufolge besuchen jährlich 200 Mio. Personen österreichische Einkaufszentren.⁵ Zu diesen zählen 87 „klassische Einkaufszentren“ und 12 „Fachmarktzentren“. Definitionsgemäß müssen Einkaufszentren in einem Gebäudekomplex untergebracht sein. Darüber hinaus bestehen in Österreich weitere 60 Fachmarktgebiete, in denen sich mehrere Fachmärkte in einer Agglomeration von Einzelgebäuden zusammengefunden haben. Die 99 Zentren beherbergen rund 3.300 Handelsbetriebe, stellen 65.000 Parkplätze bereit und beschäftigen rund 27.000 Mitarbeiter.

Die für die späten 80er Jahre und auch noch den Beginn dieses Jahrzehnts feststellbare Dynamik im Bereich der klassischen Einkaufszentren hat sich in den letzten Jahren allerdings deutlich verlangsamt. Hatten Experten im Jahr 1990 noch 60 ‚Eventual‘-Standorte für Einkaufszentren in Evidenz, so sind es derzeit maximal 25. Bedingt durch

⁵ Standort + Markt, Baden, 1998

die Eröffnung von acht Zentren im Jahr 1996 ist zwar der Umsatz auf rund öS 65 Mrd. und der Umsatzanteil am gesamten Einzelhandelsumsatz von 9,6 Prozent im Jahr 1996 auf 10,9 Prozent im Jahr 1997 gestiegen; ähnliche Marktanteilsgewinne sind für die nächsten Jahre jedoch nicht zu erwarten, da einem massiven Ausbau in Richtung neuer Standorte sowohl rechtliche Regelungen („Einkaufszentren-Verordnung“) als auch geringere Rentabilitätsperspektiven entgegenstehen.

Nach dieser generellen Bestandsaufnahme werden nachfolgend zwei ausgewählte Problembereiche exemplarisch untersucht. Zunächst werden die Zentrenbildung – dargestellt anhand der bedeutendsten Einkaufs- bzw. Fachmarktzentren im Raum „Wien und Umgebung“ – sowie mögliche Konsequenzen vor dem Hintergrund der kürzlich in Kraft getretenen Einkaufszentren-Verordnung näher analysiert. Ebenfalls beispielhaft werden im Gegensatz dazu aktuelle Probleme von Einzelhandelsbetrieben in klein- und mittelstädtisch strukturierten Ballungszentren diskutiert.

1.3.1 Exkurs: Großflächige Betriebsformen im europäischen Vergleich

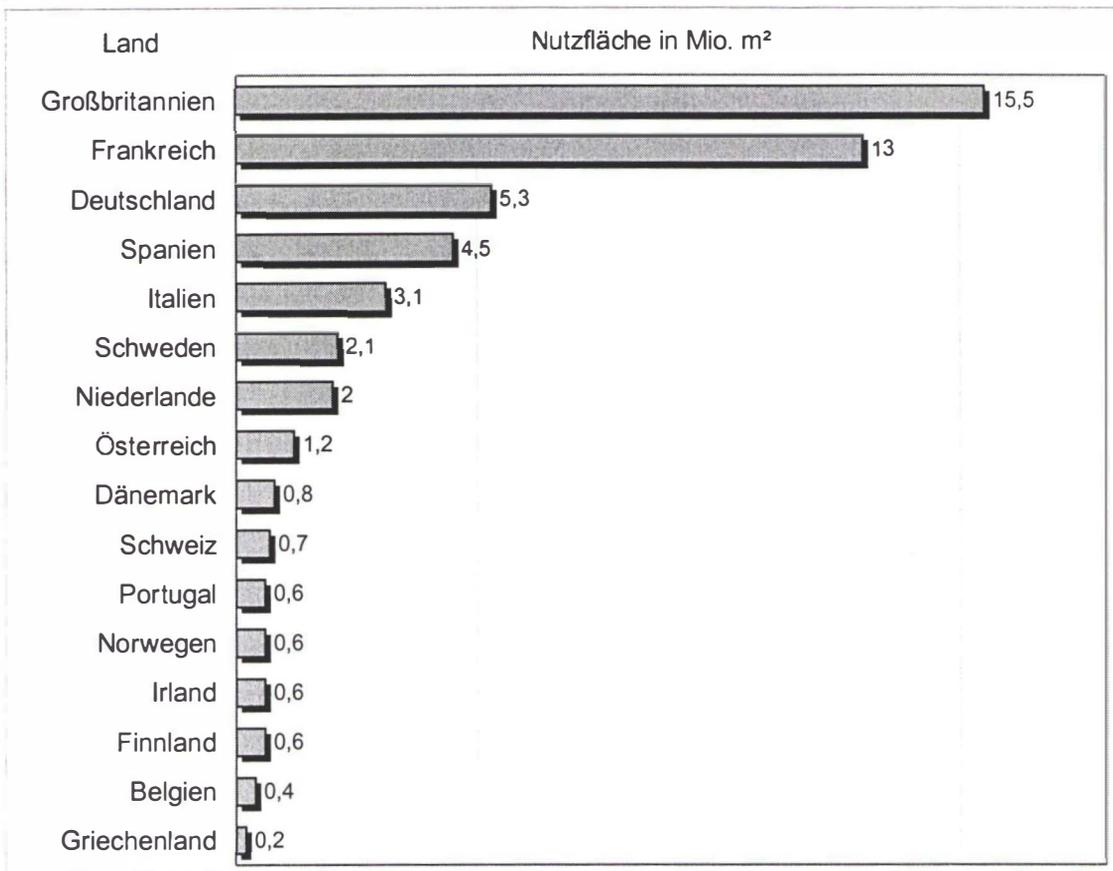
Gemessen an den landesspezifischen Verkaufsflächenkapazitäten liegen die Einkaufszentren (EKZ) Großbritanniens gefolgt von jenen Frankreichs mit Nutzflächen von rund 15,5 bzw. 13 Mio. m² deutlich an der europäischen Spitze (vgl. Abbildung 6); umsatzmäßig liegen hingegen die französischen EKZ – flächenmäßig die größten Europas – in Führung. Die deutschen EKZ belegen Platz drei und erreichen lediglich rund ein Drittel der Verkaufsfläche der britischen Shopping-Centres. Generell wird in Fachkreisen von einem gewissen „Nord-Süd-Gefälle“ der EKZ-Konzentration gesprochen (vgl. dazu Lebensmittel-Praxis, Heft 19/1996), wobei vor allem auf der iberischen Halbinsel sowie in Italien – also in nach wie vor von traditionellen Vertriebsstrukturen geprägten Ländern – noch ungenutzte Potentiale für Neueröffnungen gesehen werden (vgl. dazu auch Abbildung 7).

Bei näherer Betrachtung der Verkaufsflächenrelationen aus Abbildung 6 stellt man freilich einen starken Zusammenhang zwischen EKZ-Verkaufsflächen und der jeweiligen „Landesgröße“ bzw. der Einwohneranzahl fest. Berücksichtigt man diesen Umstand bei der Beurteilung der österreichischen „Position“, so zeigt sich, daß Österreich eine durchaus ähnliche EKZ-Verkaufsflächenkonzentration aufweist, wie europäische Länder mit auch ansonsten vergleichbaren Handelsstrukturen (beispielsweise etwas geringer als die Niederlande bzw. leicht höher als die Schweiz oder Belgien).

Anders stellt sich allerdings ein Vergleich der Zahl der „Geschäfte pro 1.000 Einwohner“ dar: Die Situation in Griechenland, Portugal, Italien, Spanien und Belgien ist durch eine große Dichte von Einzelhandelsunternehmen (mehr als 10 je tausend Einwohner) gekennzeichnet. Dagegen ist in Deutschland (5 je tausend), in Österreich (knapp unter 4) und im Vereinigten Königreich (unter 3,5) die Konzentration deutlich stärker ausgeprägt.⁶

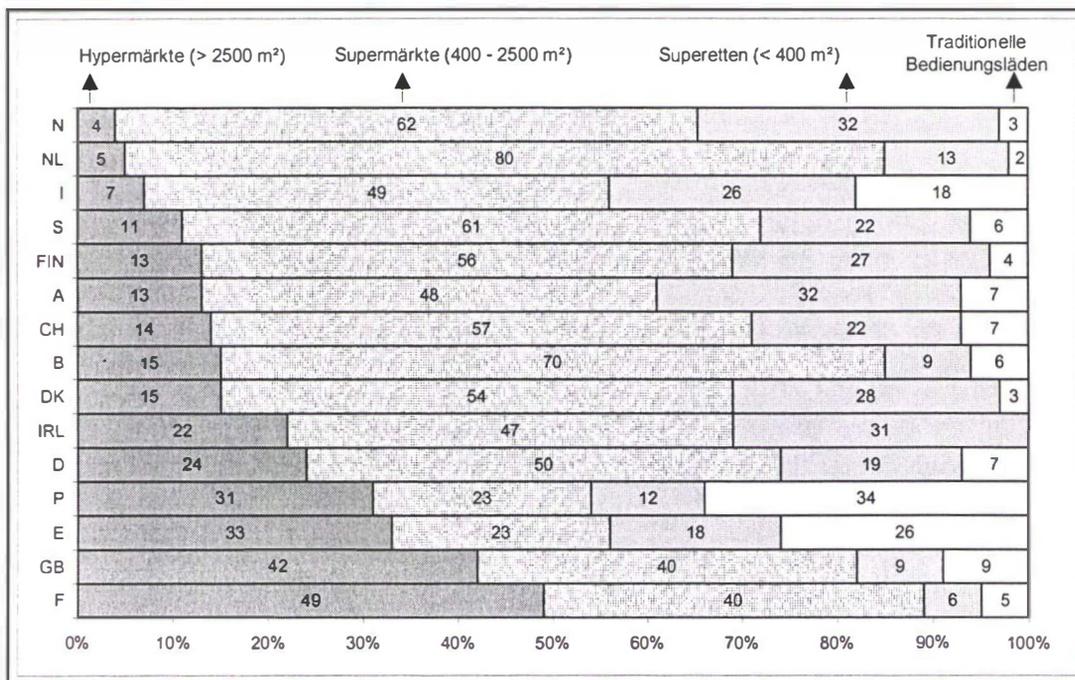
⁶ Vgl. EUROSTAT, News Release, Mitteilung vom 2. April 1998, Nr. 30/98

Abbildung 6: Einkaufszentren in Europa



Quelle: Retail News Letter/Lagro Consumo, 1995

Abbildung 7: Ladentypen in Europa – Umsatzanteile in Prozent



Quelle: Foodmagazine International, 1997

Einen differenzierteren Situationsbericht liefert Abbildung 7, die nachvollziehbar darlegt, daß der vorherrschende Betriebstyp von Land zu Land variiert. Während etwa in Frankreich Betriebsformen mit Verkaufsflächen über 2.500 m² (sog. Hypermärkte) mit einem Marktanteil von rund 49% die Handelslandschaft dominieren, halten in den Niederlanden und in Belgien die Supermärkte (400-2.500 m²) mit 80% bzw. 70% äußerst starke Marktpositionen.

In Österreich, Norwegen und Irland weisen kleinere Selbstbedienungsläden (sog. Superretten" mit einer Verkaufsfläche von weniger als 400 m²) mit Marktanteilen um die 30% eine relativ starke Stellung auf, was auch als Indikator für eine hinreichend intakte Nahversorgungssituation gewertet werden kann.

1.3.2 Zentrenbildung im Lichte der Einkaufszentren-Verordnung: Beispielhafte Darstellung für den Raum „Wien und Umgebung“

In der nachfolgenden Tabelle 5 sind die bedeutendsten Einkaufszentren (EKZ) bzw. Fachmarktzentren (FMZ) im Raum „Wien und Umgebung“ mit Verkaufsflächen von über 10.000 m² – sortiert nach absteigenden Gesamtverkaufsflächen – angeführt. Mangels ausreichender Informationen bleibt der erst 1996 eröffnete Gewerbepark Stadlau mit einem geschätzten Jahresumsatz von öS 1 Mrd. unberücksichtigt. Aufgrund des jeweiligen Attraktionspotentials (und somit der relevanten Einzugsgebiete) der Zentren kann von direkten Einflüssen auf den Wiener Handel im städtischen Kernbereich ausgegangen werden.

Die Umsätze der Zentren korrelieren deutlich positiv mit den jeweiligen Verkaufsflächen (die Shopping City Süd erzielte beispielsweise 1996 mit öS 5,2 Mrd. den weitaus höchsten Jahresumsatz), variieren allerdings in Abhängigkeit von der Branchenzusammenstellung in den Zentren. Erkennbar wird dies beispielsweise beim "Lutz Center", welches trotz seiner 27.000 m² Verkaufsfläche im Vergleich zu wesentlich "kleiner" dimensionierten Zentren einen nur unterdurchschnittlichen Umsatz (ca. öS 600 Mio.) erzielt. Die Begründung dafür wird weniger in der Gesamtproduktivität des Zentrums liegen, sondern eher in der Zusammenstellung des zentrentypischen Branchen-Mix zu finden sein. (Im "Lutz Center" dominieren Sortimentsbestandteile wie Wohnungseinrichtung und Bekleidung/Schuhe.)

Grundsätzlich ist festzustellen, daß die Verkaufsflächenproduktivität (in Tabelle 5 als Umsatz/m² Verkaufsfläche angegeben) in Zentren mit einem stark ausgeprägten Sortimentsschwerpunkt in den Warenbereichen "Supermarkt/Drogeriewaren" sowie "Mischsortimente (Food/Nonfood)" aufgrund der hohen Wiederbeschaffungsfrequenzen bei diesen Warengruppen tendenziell überdurchschnittlich ausfällt.

EKZ mit besonders starker Akzentuierung ihres Angebotes in Richtung typischer Nonfood-Warenbereiche (wie z.B. Wohnungseinrichtung, Bekleidung/Schuhe, Elektrogeräte usw.) erwirtschaften ihre Produktivitätsbeiträge durch die üblicherweise deutlich über denen der Food-Sortimente liegenden Handelsspannen, weshalb der Verkaufsflächenproduktivität geringere Bedeutung zukommt.

Tabelle 5: Einkaufszentren und deren Umsatzleistung im Raum „Wien und Umgebung“⁷

Bezeichnung des Zentrums	Verkaufsfläche (m ²)	Anzahl Betriebe	Umsatz 1996 (in öS Mio.)	Umsatz/m ² (öS)	"prognostizierter Umsatz"/m ² (öS)	Umsatz-Abweichung (öS/m ²)
Shopping City Süd	106.000	269	5.200	49.057	44.429	+4.627
Donauzentrum	52.600	130	3.100	58.935	44.413	+14.522
HUMA (FMZ)	37.500	40	2.160	57.600	49.717	+7.883
Lutz Center (FMZ)	27.000	10	600	22.222	34.073	-11.851
SCS-Multiplex	20.000	47	1.300	65.000	30.516	+34.484
Zentrum Simmering	16.300	74	613	37.607	44.157	-650
Shopping Center Nord	15.000	44	860	57.333	51.291	+6.042
Galleria	14.000	53	900	64.286	42.292	+21.994
Lugner City	11.000	64	839	76.273	40.705	+35.567

Datenquelle: Beratungsunternehmen Standort + Markt, Baden, 1997

Konsequenterweise werden diese Zusammenhänge auch von der kürzlich erlassenen "Einkaufszentren-Verordnung" (EKZ-VO)⁸ insofern berücksichtigt, als für ein zur Genehmigung anstehendes Anlagenprojekt ein „prognostizierter Umsatz“ (§ 3 Abs. 1 EKZ-VO) ermittelt wird, welcher von einer branchen- (d.h. sortiments-) und verkaufsflächenspezifischen durchschnittlichen Umsatzleistung der Projekte ausgeht. In Tabelle 5 sind jene "prognostizierten Umsätze" ausgewiesen, die unter Anwendung der in § 3 Abs. 1 EKZ-VO festgelegten Methode als fiktive Richtwerte, basierend auf einer Auswahl bereits existierender Zentren, anzusetzen wären. Die ebenfalls in Tabelle 5 angegebenen Abweichungen der tatsächlich erzielten Umsatzleistung von den „prognostizierten Umsätzen“ lassen (mit Ausnahmen) eine tendenziell niedrigere Schätzung des Umsatzpotentials erkennen.

Entsprechend den Regelungen der Einkaufszentren-Verordnung wird eine „Abschöpfungsquote“ ermittelt, die sich aus der Relation „prognostizierter Umsatz“ zu „einzelhandelsrelevantem Umsatzpotential“ ergibt (§ 3 Abs. 2 EKZ-VO). Letzteres resultiert – analog zur Umsatzprognose – aus den durchschnittlichen einzelhandelsrelevanten Bruttoumsätzen pro Einwohner im Einzugsgebiet des Zentrums. Für die in Tabelle 5 genannten real existierenden Einkaufs- bzw. Fachmarktzentren werden in Tabelle 6 Abschöpfungsquoten ausgewiesen, und zwar sowohl auf Basis des tatsächlich erzielten Umsatzes als auch auf Basis des gemäß EKZ-VO anzuwendenden „prognostizierten Umsatzes“.

Formel zur Berechnung der „Abschöpfungsquote“ (gem. EKZ-VO):

$$\frac{\text{Verkaufsfläche} \times \text{durchschnittliche Umsatzleistung}}{\text{Einwohner im Einzugsgebiet} \times \text{einzelhandelsrelevante Konsumausgaben}} \times 100$$

Die maximal zulässige "Abschöpfungsquote" gemäß § 2 EKZ-VO beträgt 5%. Dem Berechnungsbeispiel für die in Tabelle 6 enthaltenen Abschöpfungsquoten liegen lediglich Schätzwerte für die Branchen-Zusammensetzung der EKZ und FMZ zugrunde.

⁷ Berechnung gemäß § 3 Abs.1 EKZ-VO, durchgeführt von Wirtschaftsuniversität Wien/Abteilung für Handel und Marketing

⁸ Verordnung des Bundesministers für wirtschaftliche Angelegenheiten über Kenngrößen und Beurteilungsmaßstäbe für die Genehmigung von Anlagen für Betriebe des Handels sowie von ausschließlich oder überwiegend für Handelsbetriebe vorgesehenen Gesamtanlagen (Einkaufszentren-Verordnung), BGBl. II Nr. 69/1998

Tabelle 6: Umsatzpotentiale und Abschöpfungsquoten von EKZ im Raum „Wien und Umgebung“⁹

Bezeichnung des Zentrums	Haupt-einzugs-gebiet (Einwohner)	Kaufkraft im Einzugsgebiet (öS Mio.)	Einzelhandels-relevantes Umsatz-Potential im Einzugsgebiet (öS Mio.)	Abschöpfungsquote auf Basis	
				„tatsächlicher Umsatz“ (in %)	„prognostizierter Umsatz“ (in %)
Shopping City Süd	840.000	61.000	42.608	12,20	11,05
Donauzentrum	210.000	15.075	10.652	29,10	21,93
HUMA (FMZ)	147.000	10.050	7.041	30,68	26,48
Lutz Center (FMZ)	430.000	29.625	9.826	6,11	9,36
SCS-Multiplex	840.000	61.600	30.928	4,20	1,97
Zentrum Simmering	110.000	7.575	5.580	10,99	12,90
Shopping Center Nord	143.000	10.000	5.831	14,75	13,19
Galleria	116.000	9.575	4.730	19,03	12,52
Lugner City	100.000	7.050	4.078	20,58	10,98

Quelle der Einzugsgebiets- und Kaufkraftdaten: Beratungsunternehmen, Standort + Markt, Baden, 1997

Aus den in Tabelle 6 dargestellten Ergebnissen der Berechnungsbeispiele geht deutlich hervor, daß ein Großteil der bestehenden EKZ bzw. FMZ als die bestehenden Versorgungsstrukturen gefährdend eingestuft werden würde. Weiters zeigt das Fallbeispiel, daß die Kennzahlenbestimmung gemäß EKZ-VO dazu neigt, das von EKZ/FMZ ausgehende "Bedrohungspotential" zu "unterschätzen" (in 7 von 9 Fällen liegt die Abschöpfungsquote auf Basis des "prognostizierten Umsatzes" laut EKZ-VO unter der Quote auf Basis des tatsächlich realisierten Umsatzes).

Eine weitere Schwierigkeit besteht in der realitätsnahen Bestimmung des jeweiligen Einzugsgebietes. Bedingt durch die Anwendung der „Kreisdistanzmethode“ zur Festlegung des Einzugsgebietes – von einer solchen geht die Einkaufszentren-Verordnung (§ 3 Abs. 4) aus, indem für die Bestimmung des Einzugsgebietes ein Radius von 10 Minuten PKW-Fahrzeit zur Anwendung gelangt – dürften Projekte auf der „grünen Wiese“ (aufgrund des rechnerisch geringeren Einzugsgebietes) tendenziell kritischer beurteilt werden als Projekte in Stadtkern-Nähe.

Diese Methode liegt dem vorstehenden Rechenbeispiel allerdings nicht zugrunde, weshalb sich die Abschöpfungsquoten bei Zugrundelegung der „Kreisdistanzmethode“ gemäß EKZ-VO und somit auch die Qualifikation als „bestehende Versorgungsstrukturen gefährdend“ für Zentren wie die Shopping City Süd entsprechend erhöhen dürfte, da das Einzugsgebiet gemäß 10-Minuten-Fahrzeit Kreisdistanz wesentlich geringer als in Tabelle 6 angenommen wäre. Umgekehrt reduzieren sich die Abschöpfungsquoten für nahe bzw. in den städtischen Ballungszentren gelegene Projekte (wie beispielsweise das Donauzentrum), die in einem gewissen Sinne auch eine Nahversorgungsrolle übernehmen.

Trotz der Komplexität der Problemstellung und der dementsprechend großen Zahl von Einflußfaktoren zeigt sich erfreulicherweise aber dennoch, daß die Regelungen der EKZ-VO sehr wohl in die Lage versetzen, künftige Agglomerationstendenzen von

⁹ Berechnungen gemäß § 3 Abs. 2 EKZ-VO, durchgeführt von Wirtschaftsuniversität Wien/Abteilung für Handel und Marketing

Einzelhandelsbetrieben zu unterbinden. Unabhängig davon dürften die erfolgversprechendsten Nischenstrategien für Klein- und Mittelbetriebe aber auch weiterhin in einer sortimentspezifischen Spezialisierung auf ausgewählte Bedarfsgruppen (Stichwort: Nachbarschaftsladen mit Orientierung am Wettbewerb vor Ort) und/oder in der Integration in eine Agglomerationslage, welche durchaus auch ein EKZ im städtischen Ballungszentrum sein kann, liegen.

1.3.3 Darstellung der Problematik des "Einkaufsverkehrs" am Beispiel klein- und mittelstädtisch strukturierter Ballungszentren

Wie bereits unter Abschnitt 1.3.1 in Zusammenhang mit den in Abbildung 7 dargestellten Strukturen festgestellt wurde, verfügt Österreich über einen im europäischen Vergleich – gemessen am Umsatz – verhältnismäßig großen Anteil an kleineren Selbstbedienungsläden. Da diese Betriebe ihren Standort typischerweise in den städtischen Kerngebieten wählen, kann ihre ökonomische wie auch ihre gesellschaftspolitische Bedeutung nicht allein auf die Nahversorgungsfunktion reduziert werden. Vielmehr tragen in städtischen Ballungszentren gelegene Einzelhandelsbetriebe, vor allem wenn man Geschäfte mit Non-Food-Sortimenten miteinbezieht, immer häufiger zur Belebung der Innenstädte bei. Die Bedeutung, die in einer Belebung von Innenstädten liegt, ist in den – in Österreich mehrheitlich vorhandenen – Klein- und Mittelstädten besonders augenscheinlich. Der Volkswirtschaft entstehen dadurch eine Reihe – unbestritten schwer quantifizierbarer – positiver externer Effekte, die nur selten internalisiert werden. Das folgende Beispiel versucht, die dahinterstehende paradoxe Situation, mit welcher etliche mittelständische Einzelhändler konfrontiert sind, zu verdeutlichen:

Bei der Errichtung von Bauwerken bzw. im Zuge deren Verwendung ist für die Schaffung einer „ausreichenden“ Anzahl von Abstellplätzen für Kraftfahrzeuge Sorge zu tragen, andernfalls eine Ausgleichsabgabe je fehlendem Abstellplatz zu zahlen. Diese Regelung gilt auch für Handelsbetriebe. Während am ‚autokundenfreundlichen‘ Stadtrand gelegenen Einkaufs- bzw. Fachmarktzentren diese Abstellplätze in der Regel zu verhältnismäßig günstigen Grundstücks- und Errichtungskosten zur Verfügung stehen, sieht sich der urbane Einzelhändler mit einem eklatanten (Park-) Platzmangel und weitaus höheren Grundstückspreisen konfrontiert, die eine Errichtung dieser Abstellplätze in den meisten Fällen nicht erlauben. Als Konsequenz fallen Ausgleichszahlungen in je nach Gemeindesprengel unterschiedlicher Höhe an. Ein konkretes Zahlenbeispiel für einen mittelständischen Einzelhandelsbetrieb, der im Zentrum einer westösterreichischen Kleinstadt (ca. 15.000 Einwohner) ein Gemeinschaftswarenhaus („Shop-in-the-Shop“) mit einer Nettoverkaufsfläche von rund 2000 m² errichtet, hat als Äquivalent für 67 (nicht vorhandene) Parkplätze öS 2,7 Mio. an Ausgleichszahlungen zu entrichten.

Das Problem, das mit diesem Beispiel angesprochen wird, ist vor dem Hintergrund eines durch die EKZ- und FMZ-Konkurrenz auf der unmittelbar benachbarten „grünen Wiese“ ausgelösten Kostendrucks sowie von ‚Frequenzproblemen‘ bei ansonsten gleichen Wettbewerbsbedingungen zu sehen. Positive externe Effekte, von denen – sofern man in belebten Innenstädten einen gesellschaftlichen Mehrwert sieht – bei handelsbetrieblichen Aktivitäten in Stadtkernen ausgegangen werden kann, werden nicht erkannt und entsprechend bewertet, woraus letztendlich eine Abwanderung von Handelsbetrieben aus den kleinstädtischen Zentren resultieren kann.

Auf den ersten Blick einleuchtend, aber bei genauerer Betrachtung nicht unproblematisch sind die Forderungen nach „Kostenwahrheit und Chancengleichheit durch eine

Verkehrsabgabe“, wie sie etwa der Verkehrsclub Österreich (VCÖ)¹⁰ formuliert. Zur Kernidee: „Wer seine Einkäufe in einem Einkaufszentrum am Stadtrand erledigt, verursacht durch Unfälle, Lärm, Abgase, Stau und nicht kostendeckende Bus- und Bahntarife etwa zehnmals höhere Kosten als Kunden eines Nahversorgers“. Weiters errechnet diese VCÖ-Studie, daß die externen Kosten des Einkaufsverkehrs, die von der Allgemeinheit getragen werden müssen, pro Einkauf in Einkaufszentren am Stadtrand rund öS 10 betragen, bei Einkaufszentren im Stadtgebiet errechnet sich ein Betrag von öS 3 bis öS 4 und bei einem Lebensmittelnahversorger entstehen externe Kosten von nur mehr öS 1. Mag man auch an der Kernidee dieser Studie einige interessante Anknüpfungspunkte entdecken, so bleibt die Methodik der Untersuchung nicht nachvollziehbar. Beispielsweise stellen sich folgende Fragen: Wie wird der Berufsverkehr vom Einkaufsverkehr getrennt, etwa bezüglich der Defizite des Personenverkehrs von Bahn und Post? Warum werden die Staukosten für ein Einkaufszentrum am Stadtrand mit einem dreifachen Faktor angenommen? Wie wird berücksichtigt, daß bei einem Wocheneinkauf in einem Verbrauchermarkt im Regelfall eine größere Anzahl an Artikel gekauft wird und die externen Kosten je Artikel daher einer Degression unterliegen?

Zudem treten Handelsunternehmungen aus betriebswirtschaftlichen Überlegungen in Einkaufszentren auf: Geschäftsmieten, Personalkosten und Flächenproduktivität müssen in einem positiven Verhältnis zueinander stehen, nur dann können konkurrenzfähige Preise an die Konsumenten weitergegeben werden. Eine rationelle Logistik bedeutet in der Regel auch weniger Umweltbelastung durch weniger Leerfahrten. Nicht zuletzt sollte bedacht werden, daß sich gegen die Wünsche der Konsumenten langfristig keine Handelslandschaft aufrecht erhalten läßt. Das Schicksal der Konsumläden in Gemeindebauten ist in diesem Zusammenhang ein warnendes Beispiel.

1.4 Exkurs: Beispiele für Nahversorgungsinitiativen in EU-Mitgliedstaaten

Im folgenden Abschnitt werden mehrere Beispiele von europäischen Nahversorgungsinitiativen vorgestellt. Innerhalb der Europäischen Union beschäftigt sich das von der Generaldirektion XXIII der Europäischen Kommission organisierte Programm „Commerce 2000“ mit der Problematik der Nahversorgung. Im Rahmen dieses Programmes sollen Konzepte zur Sicherung der Nahversorgung und zur Unterstützung der klein- und mittelbetrieblich strukturierten Händler entwickelt werden. Das Ziel ist, europaweit nach Beispielen erfolgreicher Nahversorgungskonzepte zu suchen, die als "best practice"-Ansätze die Grundlagen für neue Lösungen liefern können.¹¹ Der Abschnitt schließt mit einer Kurzdarstellung von aktuellen Entwicklungen und Strategien in einzelnen Mitgliedstaaten hinsichtlich der Probleme, die sich aus der Errichtung von neuen Einkaufszentren für den innerstädtischen Handel ergeben.

¹⁰ Diese Studie wurde vom Verkehrsclub Österreich (VCÖ) im Zeitraum 1994-1996 im Großraum Linz durchgeführt (Quelle: Verkehrsclub Österreich: Einkaufsverkehr – Nahversorgung versus Einkaufszentren. In: Schriftenreihe Wissenschaft & Verkehr, 2, Wien, 1996).

¹¹ Vgl. Commerce 2000 (1994, Hrsg.): The future of small retail traders and services in rural areas – Seminar with the Hanns-Seidel-Stiftung, the Region of Murcia, the Highland Region of Scotland, the Union of the Chambers of Trade and Industry of the Massif Central Region – UCCIMAC, the Danish Association of County Councils - LUIIC, the German Local Government European Office in cooperation with the DG XXIII of the European Commission, Brussels

Das Projekt „Nachbarschaftsladen 2000“ in Deutschland

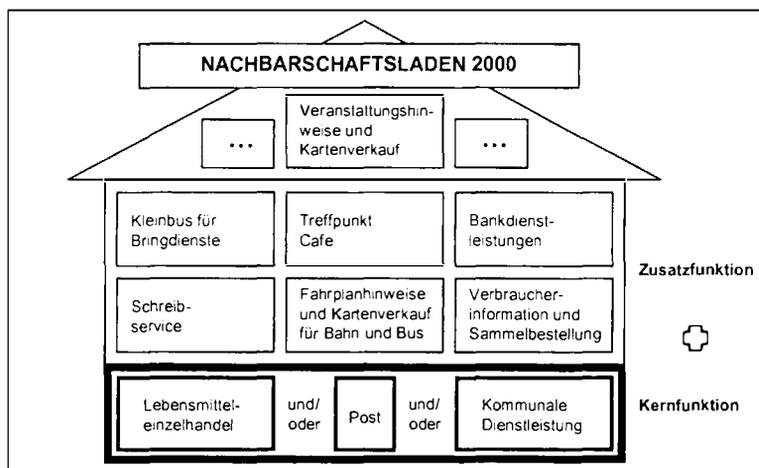
In der Bundesrepublik Deutschland wurde durch das Bundesministerium für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau das Modellvorhaben "Nachbarschaftsladen 2000", ein Programm zur Verbesserung der Versorgungssituation in ländlichen Gebieten, initiiert. Das Ziel ist, den mit dem Verlust der Nahversorgung verbundenen negativen Effekten wie Unterversorgung, Arbeitslosigkeit, Verschlechterung der Lebensqualität sowie der in Folge auftretenden Landflucht entgegenzuwirken. Nachdem zunächst ein Basiskonzept für den "Nachbarschaftsladen 2000" entwickelt wurde, werden seit 1992 konkrete Projekte unterstützt und auf ihre Durchführbarkeit überprüft.

Das Konzept

Das Konzept sieht vor, daß verschiedene Dienstleistungen in einem Geschäft gebündelt werden sollen. Dadurch soll zum einen der Versorgungsgrad der Bevölkerung erhöht und die Attraktivität der kleinen Lebensmittelgeschäfte gesteigert werden. Zum anderen soll die Kombination verschiedener Dienstleistungen in einem Geschäft eine größere Bindung der örtlichen Kaufkraft erwirken, damit das Geschäft betriebswirtschaftlich erfolgreich geführt werden kann.

Zu den Dienstleistungen, die in einem derartigen Nachbarschaftsladen integriert werden können, zählen beispielsweise: Postamt, Bankdienstleistungen, Lotto-/Toto-Annahme, Partyservice, Bestellservice, Auftragsannahme für andere private Geschäfte in größeren Orten (z.B. Schuhreparaturen, Reinigung, Versicherungen, Fotoarbeiten), Fahrkartenverkauf, Transportdienste, Informationsdienste oder Cafébetrieb (vgl. Abbildung 8).

Abbildung 8: Mögliche Funktionen eines Nachbarschaftsladens 2000



Im Rahmen des Projektes wurden 1992 zwölf Geschäfte ausgewählt und zu Nachbarschaftsläden umgestaltet, wobei die Geschäftsinhaber durch ein Beratungsunternehmen bei der Wahl der zusätzlichen Dienstleistungen und deren Organisation unterstützt wurden. Die Kosten für diese Beratung wurden vom Bundesministerium für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau übernommen. Investitionen wurden mit Förderungen des Ministeriums, der Länder, der Gemeinden sowie aus Beiträgen der Geschäftsinhaber finanziert.

Erfahrungen

Erste Erfahrungen mit dem Projekt "Nachbarschaftsladen 2000" zeigen, daß für den erfolgreichen Aufbau eines derartigen Geschäftes eine Reihe von Grundvoraussetzungen erfüllt werden müssen. Zum ersten ist für einen erfolgreichen Betrieb eine Mindestortsgröße von 400 Einwohnern erforderlich. Weiters hat sich herausgestellt, daß die Kaufsumme pro Einwohner von der Attraktivität und Breite des Sortiments abhängt, weshalb zumindest 2.500 verschiedene Artikel angeboten werden sollten, wobei Frischeprodukte besonders wichtig sind. Durch die Mindestgröße des Sortiments ergibt sich eine Mindestgeschäftsfläche von 100m². Bezüglich der Öffnungszeiten haben die bisherigen Erfahrungen ergeben, daß die Geschäfte nicht den ganzen Tag über offen halten müssen, sondern daß mit acht Stunden pro Tag das Auslangen gefunden wird.

Problematisch ist, daß die getätigten Investitionen nicht verdient werden können. Bei Anfangsinvestitionen in der Höhe von bis zu DM 100.000 ist deshalb eine Unterstützung durch finanzielle Förderungen erforderlich. Eine weitere Voraussetzung für den Erfolg des Projekts "Nachbarschaftsladen 2000" ist die Bereitschaft von Großhändlern und der Industrie, die kleinen Geschäfte zu unterstützen und mit ihnen zusammenzuarbeiten. Selbstverständlich setzt das Modell auch voraus, daß Institutionen (wie z.B. die Post oder Banken) bereit sind, ihre Dienste im Nachbarschaftsladen zu integrieren.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß das Modellvorhaben "Nachbarschaftsladen 2000" erst noch über einen längeren Zeitraum laufen muß, um feststellen zu können, ob die Akzeptanz der Bevölkerung für diesen Ladentyp auch dauerhaft gegeben ist und ob die erwirtschafteten Umsätze ein langfristiges, unabhängiges Bestehen der Geschäfte ermöglichen.

Maßnahmen zur Sicherung der Nahversorgung in der Region Murcia in Spanien

In der autonomen Region Murcia in Spanien ist der Handel in ländlichen Gebieten mit massiven Kaufkraftabflüssen konfrontiert. Unter diesen Bedingungen nimmt die Zahl der Betriebe, insbesondere der kleinen Geschäfte immer stärker ab, wodurch nicht nur die Versorgung des nicht mobilen Bevölkerungsanteils bedroht ist, sondern auch Arbeitsplätze verloren gehen. In der Folge sinkt auch die Lebensqualität; die Landflucht nimmt zu. Um diesen Entwicklungen entgegenzuwirken, hat die Regionalregierung der autonomen Region Murcia einen Maßnahmenkatalog zur Unterstützung der Geschäfte in ländlichen Gebieten entworfen. Im Mittelpunkt der Bemühungen stehen drei Bereiche: Kaufmännische Aus- und Weiterbildung, technische Hilfeleistung sowie finanzielle Unterstützung.

Kaufmännische Aus- und Weiterbildung

Im Rahmen verschiedener Informationskampagnen in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftskammer, Arbeitgebervereinigungen und Gemeinden werden die Kleinbetriebe auf die Notwendigkeit hingewiesen, ihre Geschäfte in folgenden Bereichen zu modernisieren:

- Marketing
- Computerunterstützung der Buchhaltung und der Bestandsführung
- Kundenbetreuung und Gestaltung der Verkaufsräume
- Kooperationen mit anderen Unternehmen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit

Technische Hilfeleistung

Unterstützung in technischen Belangen wird vor allem im Zuge der Geschäftsgründung sowie in Phasen der Modernisierung gegeben.

Finanzielle Unterstützung

Finanzielle Unterstützung wird den Händlern für die Inanspruchnahme von technischer Beratung durch unabhängige Experten und für wirtschaftliche Weiterbildung zur Verfügung gestellt. Weiters werden Zuschüsse oder Darlehen zur Deckung von Mitgliedsbeiträgen in Verbundkonzepten und zur Deckung der Kosten der Geschäftserweiterung gewährt.

Nahversorgungsinitiativen in der schottischen Highland Region

Auch in der schottischen Highland Region, einem der dünnst besiedelten Gebiete Europas, droht die sich fortsetzende Landflucht die Bevölkerung weiter zu verringern. Aus diesem Grund hat das Trading Standard Department des Highland Regional Council, eine Vollzugs- und Beratungskörperschaft der Regionalregierung, verschiedene Maßnahmen ausgearbeitet, die dieser Entwicklung entgegenwirken sollen. Im Rahmen dieses Programms werden vor allem auch Handelsbetriebe gefördert.

Das Hauptproblem der Einzelhändler in der Highland Region stellt die geringe Kaufkraft der verbliebenen Landbevölkerung, die auf das niedrige Lohnniveau und die Überalterung der Bevölkerung in diesen Gebieten zurückzuführen ist, dar. Der geringeren Kaufkraft stehen Preise gegenüber, die im Vergleich zu städtischen Gebieten durchschnittlich um 5,9% höher sind, in vereinzelt Gebieten sogar um bis zu 18%. (Je geringer die Bevölkerung wird, desto höher werden die Kosten der Nahversorgung pro Kopf. Je schlechter die Nahversorgung ist, desto größer wird die Landflucht.)

Zur Unterstützung der örtlichen Nahversorger hat das Highland Regional Council ein Hilfs- und Förderungsprogramm für „Single Village Food Shops“ entwickelt. Gefördert werden dabei Geschäfte, die den folgenden Voraussetzungen entsprechen:

- einziges Geschäft im Ort
- mindestens 5 Kilometer Entfernung zum nächstgelegenen Lebensmittelgeschäft
- das ganze Jahr über geöffnet
- entsprechendes Sortiment an Waren des täglichen Bedarfs; daneben können auch andere Waren und Dienstleistungen angeboten werden (z.B. Post-Stelle, Tankstelle)

Handelsbetriebe, die diesen Voraussetzungen entsprechen, werden in folgenden Bereichen unterstützt:

- **Beratung**

Die in das Programm aufgenommenen Händler treffen regelmäßig mit Beratern zusammen, um ihr Know-how und Geschäftsverständnis zu erweitern und neue Strategien für ihren Betrieb zu besprechen. Bei Jungunternehmern gestaltet sich die Kooperation mit den Beratern besonders intensiv.

- **Subventionen**

Für Projekte wie die Erneuerung oder die Erweiterung der Geschäftsausstattung (z.B. Ankauf von Tiefkühlgeräten), Modernisierungsarbeiten am Gebäude oder den Anbau von Parkplätzen werden Subventionen gewährt. Die maximale Höhe der Transferleistung beträgt €3 000.

- **Öffentlichkeitsarbeit**

Das Regional Council versucht durch verschiedene Aktionen (Gutscheinaktionen, Werbung etc.) das Bewußtsein der Bevölkerung für die Bedeutung der Nahversorger und die Notwendigkeit, diese zu unterstützen, zu schärfen.

Die Händler übernehmen im Gegenzug die folgenden Verpflichtungen:

- Weiterbetrieb des Geschäftes für zumindest zwei Jahre nach dem Erhalt der Subvention
- Kooperation mit den Beratern
- Einverständnis, die Geschäftszeiten dem Konsumentenbedarf anzupassen
- Bereitschaft, das Sortiment auszuweiten

Nahversorgungsprojekte der Region Massif Central in Frankreich

Im französischen Massif Central wurden durch die UCCIMAC – den Zusammenschluß der Industrie- und Handelskammern der Region Massif Central – verschiedene Maßnahmen zur Erhaltung der Nahversorgung initiiert.

Ländliche Nachbarschaftsläden

Zwischen 1978 und 1988 war die UCCIMAC an der Errichtung von rund 120 „ländlichen Nachbarschaftsläden“ (Multi-Service Geschäfte im ländlichen Raum) im Massif Central beteiligt. Die UCCIMAC hat 1992 auf Basis der zwischen 1978 und 1988 gewonnenen Erfahrungen einen Leitfaden („Guide opérationnel du magasin multi-services“) erarbeitet, der die Grundvoraussetzungen für einen erfolgreichen Betrieb eines derartigen Geschäftes definiert und Empfehlungen für die am Projekt beteiligten Parteien enthält.

Folgende Vorgehensweise wird bei der Errichtung eines „ländlichen Nachbarschaftsladens“ angewandt: Die regionale Behörde erwirbt ein Grundstück und errichtet ein Geschäftsgebäude. Anschließend wird das Geschäft an einen unabhängigen Händler vermietet. Der von der UCCIMAC erstellte Leitfaden enthält auf der Basis einer dem Projekt vorangegangenen Marktstudie Empfehlungen, welche eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit sicherstellen sollen.

Marktstudien wird vor allem deswegen große Bedeutung beigemessen, weil es nach der anfänglichen Investition, die gefördert wird, notwendig ist, daß das Geschäft betriebswirtschaftlich rentabel geführt werden kann. Zu dem geht es darum, bei den potentiellen Betreibern des Geschäfts keine unrealistischen Erwartungen zu wecken. Die bisherigen Erfahrungen haben gezeigt, daß ein „ländlicher Nachbarschaftsladen“ in den meisten Fällen nicht genügend Einkommen zur Versorgung einer Familie erwirtschaftet. Die Diversifikation in Dienstleistungsbereichen ist eine Möglichkeit, die Ertragskraft zu steigern. Im Rahmen des Programms wird darauf geachtet, daß bei der Errichtung eines neuen geförderten Geschäftes den Konkurrenten, die bislang erfolgreich bestehen konnten, keine betriebswirtschaftlichen Nachteile entstehen.

Unterstützung des mobilen Einzelhandels

Nachdem verschiedene Studien die Wichtigkeit des mobilen Einzelhandels für die Region Massif Central gezeigt haben, werden auch diese Nahversorger von der UCCIMAC gefördert. Die Unterstützungen zielen dabei vor allem auf die Erhaltung und Modernisierung des Verkaufswagens ab. Als Gegenleistung haben sich die Betreiber der mobilen Verkaufsstellen gegenüber der Handelskammer zu verpflichten, eine bestimmte

Qualität und Frische der Waren anzubieten, Hygienestandards einzuhalten und verschiedene Dienstleistungen zu offerieren.

Der Umstand, daß Einkaufszentren in peripheren Lagen Nachteile für den innerstädtischen Handel bringen, existiert nahezu in allen EU-Staaten. Das Problem wird generell erkannt, wobei die Mitgliedstaaten jedoch teilweise sehr unterschiedliche Strategien verfolgen.¹² Der „**1. Europäische Kongreß für Handel und Stadt**“, der in Torremolinos/Spanien (24.-26. Februar 1999) stattgefunden hat, zeigte deutlich die europäische Dimension dieser Problematik auf:

Während Deutschland beispielsweise durch freiwillige Beschränkungen zu einer Verbesserung der Situation kommen möchte, setzt Frankreich stärker auf gesetzliche Regelungen: Seit dem Jahr 1996 gilt eine Bestimmung, wonach bereits ab 300 m² Verkaufsfläche eine spezielle behördliche Genehmigung für den Betrieb erforderlich ist.

Explizit wurde im Rahmen der Konferenz auch das Problem jener Gemeinden angesprochen, deren Handelsbetriebe stark von Einkaufszentren in Nachbargemeinden betroffen sind. Dänemark hat vor kurzem Bestimmungen erlassen, denen zufolge in begründeten Fällen Gemeinden ein absolutes Veto-Recht gegen die Schaffung von neuen Verkaufsflächen in Nachbargemeinden zukommt.

Weil der Bau von Einkaufszentren „auf der grünen Wiese“ regelmäßig eine Reihe von Standortvorteilen (große Parkflächen, gute Verkehrsanbindung, niedrige Kosten des Grunderwerbs, leichtere architektonische Gestaltbarkeit des Bauwerks etc.) mit sich bringt, werden in mehreren EU-Staaten Überlegungen angestellt, diese Wettbewerbsvorteile zumindest teilweise zu kompensieren. So erwägt etwa Großbritannien, die Parkflächen solcher Einkaufszentren zu besteuern.

1.5 Nahversorgung aus Konsumentenperspektive

Im Mittelpunkt des folgenden Abschnittes stehen die Ergebnisse einer empirischen Untersuchung, die sich mit der Thematik der Nahversorgung aus Konsumentensicht beschäftigt. Am Beginn stehen einige Angaben zur Methodik der Untersuchung, bevor auf ausgewählte Ergebnisse der Studie eingegangen wird.

Im Herbst 1997 wurde von der Wirtschaftsuniversität Wien/Abteilung für Handel und Marketing in Zusammenarbeit mit Nestlé Österreich eine Studie mit dem Titel "Versorgung und Nahversorgung mit Lebensmitteln und anderen Waren des täglichen Bedarfs aus Sicht der Konsumenten" erstellt. Im Zentrum der Studie standen Fragen zu Versorgungszufriedenheit, Versorgungsformen und Versorgungsgewohnheiten der Konsumenten.

Die Studie basiert auf einer mündlichen Befragung von 300 Konsumenten in den Großräumen von Wien, Graz, Salzburg und in Kärnten. Als Erhebungsinstrument wurde ein standardisierter Fragebogen mit offenen und geschlossenen Fragen eingesetzt, der mehrfach ‚prä-getestet‘ und überarbeitet wurde.

¹² Blatt, L., Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung, Referat „Ansiedlung der Handelsunternehmen im Stadtzentrum und an der Peripherie: Situation in der Europäischen Union“ im Rahmen des Kongresses; auszugsweise Wiedergabe

Ergebnisse der Untersuchung

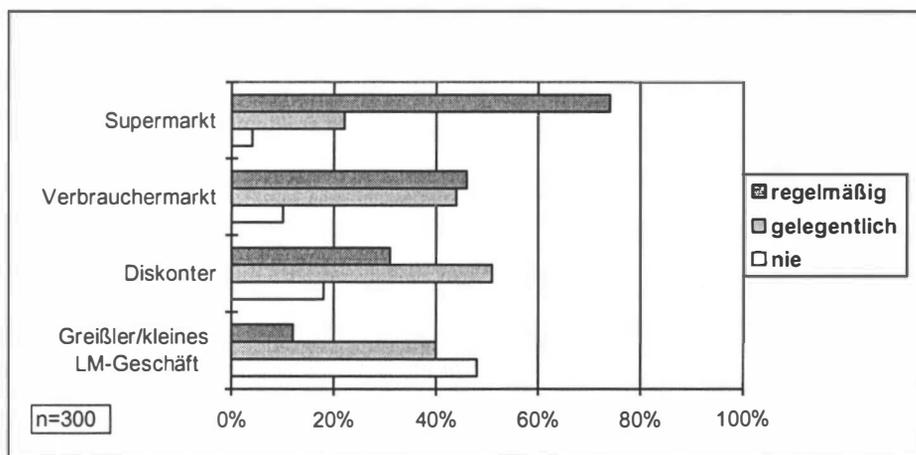
Versorgungszufriedenheit

Die Frage nach der Versorgungszufriedenheit zeigt, daß ein Großteil der Konsumenten mit den ihnen zur Verfügung stehenden Möglichkeiten für den Einkauf von Lebensmitteln und anderen Waren des täglichen Bedarfs zufrieden ist. Rund die Hälfte der Befragten (48%) gab an, sehr zufrieden zu sein. Weitere 38% erklärten sich als zufrieden. Nur 6% der Befragten waren mit den Einkaufsmöglichkeiten nicht so zufrieden, 1% war gar nicht zufrieden.

Nutzung verschiedener Versorgungsformen

Der am häufigsten genutzte Betriebstyp ist nach dieser Studie der Supermarkt. Fast drei Viertel der Konsumenten (74,3%) kaufen regelmäßig im Supermarkt ein, 21,7% zumindest gelegentlich. An zweiter Stelle liegen mit 46% regelmäßigen und 44% gelegentlichen Käufern die Verbrauchermärkte. Danach folgen die Diskonter, bei denen immerhin ein Drittel der Befragten regelmäßig einkauft. Die starke Nutzung der Supermärkte begründen die Konsumenten damit, daß Supermärkte in der Nähe bzw. gut zu erreichen und preisgünstig sind und außerdem eine große Auswahl bieten. Bei den Verbrauchermärkten wurde mit denselben Gründen argumentiert, wobei der Nähe weniger Bedeutung zukam als bei den Supermärkten und dafür die Preisgünstigkeit an vorderster Stelle lag. Ein weiterer Vorteil des Verbrauchermarkts ist, daß dort mehrere Einkäufe unter einem Dach erledigt werden können. Bei den Diskontern wird vor allem wegen der niedrigen Preise und der Sonderangebote eingekauft (vgl. Abbildung 9).

Abbildung 9: Nutzung verschiedener Versorgungsformen

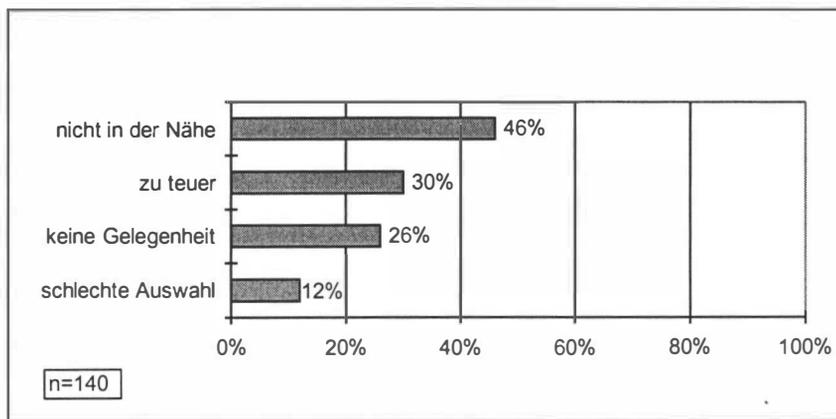


Quelle: Wirtschaftsuniversität Wien/Abteilung für Handel und Marketing

Weit abgeschlagen liegen bei der Nutzung die traditionellen Nahversorger, die Greißler und kleinen Lebensmittelgeschäfte, in denen fast die Hälfte der Konsumenten (47,8%) nie und nur etwas mehr als ein Zehntel (11,9%) regelmäßig einkauft. Damit liegen die Nahversorger sogar hinter Bäckereien und Bauernmärkten. Interessant ist, daß die Konsumenten die Tatsache, daß nicht beim traditionellen Nahversorger gekauft wird, in vielen Fällen damit begründen, daß kein Nahversorger in der Nähe ist (45,71%) oder gar keine Möglichkeit für einen Einkauf im kleinen Lebensmittelgeschäft besteht (26,43%). Dies deutet darauf hin, daß die Nahversorger die Nähe als ihren traditionellen

Wettbewerbsvorteil bereits verloren haben. Als weitere Gründe gegen einen Kauf im kleinen Lebensmittelgeschäft wurden das hohe Preisniveau (30%) und die zu geringe Auswahl genannt (12,14%) (vgl. Abbildung 10).

Abbildung 10: Begründungen für die Nicht-Nutzung von traditionellen Nahversorgern

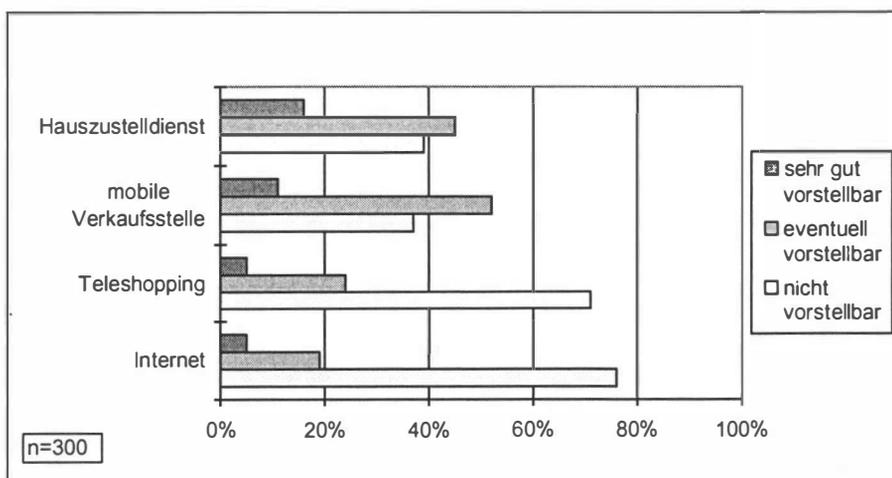


Quelle: Wirtschaftsuniversität Wien/Abteilung für Handel und Marketing

Potentielle Nutzung neuer Versorgungsformen

Ein weiteres zentrales Ergebnis der Studie ist, daß die befragten Konsumenten neuen Versorgungsformen wie Hauszustellung, mobilen Verkaufsstellen oder Verkaufswagen sowie Internet- und Teleshopping mit Skepsis gegenüberstehen. Nur jeweils ein sehr kleiner Prozentsatz konnte sich zum Zeitpunkt der Durchführung der Erhebung (Herbst 1997) eine künftige Nutzung dieser Einkaufsformen für Lebensmittel und andere Waren des täglichen Bedarfs sehr gut vorstellen.

Abbildung 11: Potentielle Nutzung verschiedener Versorgungsformen



Quelle: Wirtschaftsuniversität Wien/Abteilung für Handel und Marketing

Am besten schneidet in diesem Zusammenhang die Hauszustellung ab, deren künftige Nutzung sich rund die Hälfte der Befragten zumindest eventuell vorstellen könnte. Ähnlich ist das Ergebnis bezüglich der mobilen Verkaufsstellen: 11% können sich eine Nutzung sehr gut vorstellen, 52% eventuell, 37% gar nicht (vgl. Abbildung 11). Noch wesentlich

skeptischer äußerten sich die Konsumenten zu Tele- und Internetshopping. Jeweils rund drei Viertel können sich eine Nutzung (noch) gar nicht vorstellen. Nur 5% können sich sehr gut mit diesem Gedanken anfreunden. Als Begründungen dafür, warum man sich einen Lebensmitteleinkauf im Rahmen dieser neuen Versorgungsformen nicht vorstellen kann, nennen die Konsumenten mangelndes Interesse bzw. keinen Bedarf an diesen Einkaufsmöglichkeiten und den Wunsch, die Ware lieber selbst auszusuchen und zu testen. Außerdem werden diese Einkaufsformen als teuer angesehen. Beim Internet kommt dazu, daß viele Konsumenten noch keinen Zugang zu diesem Medium haben.

Zur Situation der traditionellen Nahversorger

- Ursachen für die schlechte Lage der traditionellen Nahversorger

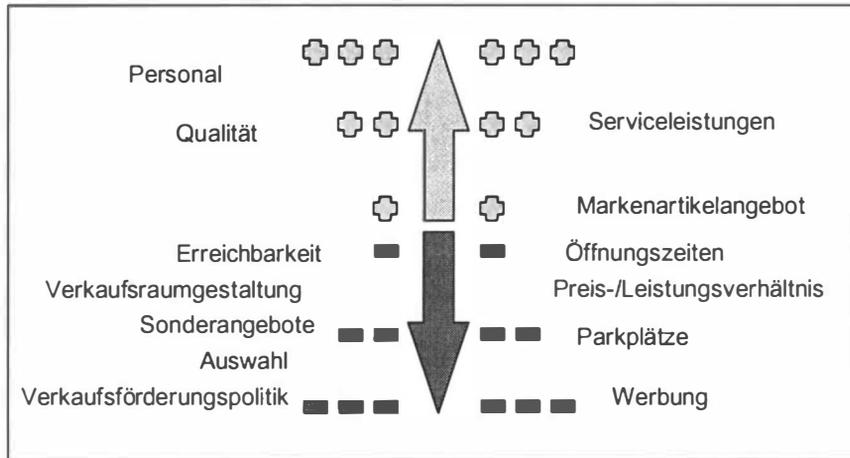
Die befragten Konsumenten sollten auch zur Lage der traditionellen Nahversorger Stellung nehmen. Dabei wurden die Konsumenten in einer offenen Frage zunächst nach einer Erklärung für die sinkende Zahl von Greißlern und kleinen Lebensmittelgeschäften befragt. Am häufigsten wurde dabei angegeben, daß zu hohe Preise und eine zu geringe Auswahl für die mißliche Lage der Nahversorger verantwortlich sein könnten. Als weitere Gründe nannten die Konsumenten die Konkurrenz der großen Geschäfte, zu wenig Parkmöglichkeiten, zu wenig Sonderangebote, unflexible Öffnungszeiten, zu hohe Kosten und zu wenig Frische.

- Konkurrenzbeziehungen zu anderen Versorgungsformen

Bei der Frage nach den Konkurrenzbeziehungen zu anderen Versorgungsformen zeigt sich, daß aus Konsumentensicht vor allem die Super-, Verbrauchermärkte und Diskonter stark mit den Greißlern und kleinen Lebensmittelgeschäften konkurrieren: Die Supermärkte beurteilten sogar 95% der Konsumenten als sehr starke Konkurrenten der Nahversorger. Auch Bäckereien, Konditoreien und Süßwarengeschäfte werden als eher starke Konkurrenten der Nahversorger gesehen. Alle anderen untersuchten Einkaufsmöglichkeiten (Bauernmärkte, Tankstellenshops, Hauszustelldienste, Verkaufswagen, Kioske und Buffets, Reformhäuser, Lebensmittelgeschäfte auf Bahnhöfen und Flughäfen sowie Teleshopping und Internetshopping) sind aus Konsumentensicht eher schwache Konkurrenten der Greißler und kleinen Lebensmittelgeschäfte.

- Stärken-/Schwächenprofil

Die Konsumenten wurden auch gebeten, die Leistungen der Nahversorger in verschiedenen Bereichen zu beurteilen, wobei die Greißler und kleinen Lebensmittelgeschäfte in einigen dieser Bereiche nicht sehr gut bewertet wurden. Vor allem in der Werbung und der Verkaufsförderungspolitik der kleinen Geschäfte sehen die Konsumenten Defizite. Auch ein gutes Preis-Leistungsverhältnis, interessante Sonderangebote sowie eine große Auswahl halten die Befragten nicht für Stärken der kleinen Geschäfte. Ebenso wurden bei der Verfügbarkeit von Parkplätzen, der Verkaufsraumgestaltung und den Öffnungszeiten Schwachstellen geortet. Bedenklich ist außerdem, daß die Nahversorger gerade bei der Erreichbarkeit, die eigentlich eine ihrer Stärken sein sollte, eher schlecht beurteilt wurden (vgl. Abbildung 12).

Abbildung 12: Potentielle Nutzung verschiedener Versorgungsformen

Quelle: Wirtschaftsuniversität Wien/Abteilung für Handel und Marketing

Als Stärken der Nahversorger gelten aus Konsumentensicht mit Personal, Service und Qualität Leistungen, welche die Mehrheit der Konsumenten als sehr wichtig einschätzt. Auch ein gutes Markenartikel-Angebot wird von den Befragten als positiv hervorgehoben.

- *Vorschläge zur Erhöhung der Attraktivität der traditionellen Nahversorger*

Schließlich wurden die Konsumenten auch noch gebeten, Vorschläge zur Erhöhung der Attraktivität der traditionellen Nahversorger zu machen. Am häufigsten wurde in diesem Zusammenhang der Vorschlag, die Geschäfte müssten billiger werden, genannt (20,68%). An zweiter Stelle folgte die Flexibilisierung der Öffnungszeiten (15,93%). Spezialisierung (14,92%) und Vergrößerung der Auswahl (13,22%) waren weitere Anregungen. Andere Vorschläge betrafen zusätzliche Sonderangebote, eine Erhöhung der Qualität, die Verbesserung der Werbung und die Schaffung von Parkplätzen.

Versorgungsgewohnheiten

Die Fragen nach den Einkaufsgewohnheiten brachten interessante Ergebnisse. Die Frage nach der Einkaufshäufigkeit zeigt, daß insgesamt 81% der weiblichen und 78% der männlichen Befragten 2-3 mal pro Woche oder noch häufiger Lebensmittel und andere Waren des täglichen Bedarfes einkaufen. Dieses Ergebnis widerspricht der Auffassung, daß die Konsumenten ihren Bedarf an Lebensmitteln ausschließlich in Großeinkäufen decken. Zwischen den einzelnen Großeinkäufen werden von einer Mehrheit der Bevölkerung zumindest Ergänzungseinkäufe getätigt.

Über die Einkaufsdauer läßt sich sagen, daß mehr als drei Viertel der Befragten (79,3%) für den Lebensmitteleinkauf maximal eine halbe Stunde benötigen. Rund ein Fünftel (22,3%) erledigt die Einkäufe sogar in weniger als 15 Minuten.

Bei der Frage nach der Verfügbarkeit und Nutzung verschiedener Verkehrsmittel zeigt sich die hohe Mobilität der Konsumenten: 85,7% der Konsumenten steht für den Einkauf von Lebensmitteln und anderen Waren des täglichen Bedarfs ein Auto zur Verfügung. Von dieser Möglichkeit machen 79% häufig, weitere 15,6% gelegentlich Gebrauch.

Nicht zu unterschätzen ist auch der Anteil der Einkäufe, die zwischen Wohn- und Arbeitsstätte getätigt werden. Fast die Hälfte der Berufstätigen (48%) erledigt Lebensmitteleinkäufe regelmäßig auf dem Weg zwischen Arbeitsplatz und Wohnung, weitere 41% tun dies zumindest gelegentlich.

Starke Bedeutung hat für die Konsumenten schließlich die Bequemlichkeit beim Einkauf von Waren des täglichen Bedarfs. Für 58,3% der Befragten ist sie sehr wichtig, für weitere 33% wichtig. Nur 1% der Konsumenten gab an, daß die Bequemlichkeit bei der Lebensmittelversorgung gar nicht wichtig sei.

2. „Der Euro und die KMU“

2.1 Die letzten Schritte zur Währungsunion

Vom 1.-3. Mai 1998 fand in Brüssel der Sondergipfel „WWU“ (Wirtschafts- und Währungsunion) statt.

Am 1. Mai 1998 nahm der Rat (Wirtschafts- und Finanzfragen) die Empfehlung betreffend die Mitgliedstaaten, die die notwendigen Voraussetzungen für die Einführung der Einheitlichen Währung erfüllen, an.

Am 2. Mai 1998 entschied der Rat der Europäischen Union in der Zusammensetzung der Staats- und Regierungschefs auf der Grundlage der Empfehlung des Rates und der vom Europäischen Parlament abgegebenen Stellungnahme einstimmig, daß 11 Mitgliedstaaten, nämlich Belgien, Deutschland, Spanien, Frankreich, Irland, Italien, Luxemburg, die Niederlande, Österreich, Portugal und Finnland die notwendigen Voraussetzungen für die Einführung der einheitlichen Währung am 1. Jänner 1999 erfüllen. Diese Länder beteiligen sich dementsprechend an der Währungsunion.

Das Vereinigte Königreich und Dänemark entschieden, noch nicht an der Währungsunion teilzunehmen, Griechenland und Schweden erfüllten nicht die notwendigen Voraussetzungen.

Gleichzeitig wurden die bilateralen Wechselkurse zwischen den teilnehmenden Währungen festgelegt: So wurde z.B. der Umtauschkurs zwischen DM und Schilling (1 DM entspricht öS 7,03552), zwischen Lire und Schilling (Lire 1000 entsprechen öS 7,10657) und zwischen Lire und DM (Lire 1000 entsprechen DM 1,0101) fixiert.

Am 1. Jänner 1999 wurde der Euro, die offizielle Währung von 11 Mitgliedstaaten der Europäischen Union, mit einem festen Wechselkurs fixiert, nach dem die Umrechnung in die einzelnen Landeswährungen und umgekehrt erfolgt. Ein Euro, der in 100 Cents unterteilt wird, entspricht 13,7603 österreichischen Schilling. Der österreichische Schilling ist nur mehr eine nationale Untereinheit des Euro.

Verbraucher, Unternehmen und öffentliche Verwaltungen können die neue Währung seit 1. Jänner 1999 im bargeldlosen Zahlungsverkehr (Schecks, Banküberweisungen, Kreditkarten und elektronische Zahlungen) verwenden. Auch die Eröffnung von Eurokonten ist möglich.

Am 1. Jänner 2002 endet die Übergangsphase: Euro-Banknoten und Euro-Münzen werden ausgegeben werden: Es wird 7 verschiedene Banknoten im Wert von 5, 10, 20,

50, 100, 200 und 500 Euro geben, und acht Münzen im Wert von 1, 2, 5, 10, 20, 50 Cent sowie 1 und 2 Euro. Buchgeld ist nur mehr der Euro.

Schilling-Banknoten und Münzen werden nach und nach eingezogen werden und voraussichtlich nach wenigen Wochen aus dem Umlauf verschwinden.

Alle „Rechtsinstrumente“ wie Gesetze, Verordnungen, Bescheide, Verträge etc. lauten automatisch auf Euro entsprechend dem Umrechnungskurs.

Konten, Sparbücher, Kredite etc. werden ebenfalls unter genauer Anwendung des Umrechnungskurses automatisch auf Euro umgestellt.

Spätestens am 1. Juli 2002, wahrscheinlich aber bereits am 1. April 2002 verlieren die Schilling-Banknoten und Münzen ihre Gültigkeit als gesetzliches Zahlungsmittel, können aber unbefristet und ohne Gebühren bei der Oesterreichischen Nationalbank umgetauscht werden. Auch Geschäftsbanken werden diese Dienstleistung anbieten, wahrscheinlich jedoch nicht gebührenfrei.

2.2 Kosten-Nutzen-Analyse über den Zeitpunkt der Umstellung aus spezifischer Sicht der KMU

Bei einer Kosten-Nutzen-Analyse zur Festlegung des Handlungsbedarfes für KMU im Zusammenhang mit der Euro-Einführung muß zwischen Unternehmen unterschieden werden, die mit Endverbrauchern in Geschäftsbeziehungen stehen und solchen, die nur Geschäftskunden haben. Eine weitere Abgrenzung muß zwischen „dem Zeitraum vor der Bargeldeinführung“ und „dem Zeitraum nach der Bargeldeinführung“ vorgenommen werden.

Umstellung vor der Euro-Bargeldeinführung

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> - Wettbewerbsvorteile durch frühe Umstellung - Senkung von Einkaufspreisen - Neue Beschaffungs-, Vertriebswege nutzen - größere Spezialisierung - EU-Märkte einfacher erobern - billigere Finanzierungskredite nutzen - Zusätzliche Angebote ausländischer Banken und Versicherungen <p>Bei Auslandsgeschäften:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Wegfall von Wechselkursrisiken - Wegfall von Währungsumtauschkosten <p>Konten im Ausland auf eines/wenige zusammenziehen („Pooling“)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - EDV und Rechnungswesen-Umstellung - Umstellung aller Werbemittel - Mitarbeiterschulung - Umstellung Schriftverkehr - Umstellung Zahlungsverkehr - Umstellung aller Unternehmenskennzahlen - Bildung neuer EU-Preise - Preise evtl. senken oder Zusatznutzen finden - Rechnungslegung auch in Euro anbieten <p>Betriebe mit Endverbrauchern (zusätzlich):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Euro-Information an die Kunden - Doppelte Preisauszeichnung

Umstellung nach der Euro-Bargeldeinführung

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> - Internationale Stärkung des Euro erleichtert auch die Aktivitäten in Ländern ohne Euro (z.B. Reformstaaten) <p>Betriebe mit Endverbrauchern (zusätzlich):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Privatkunden aus dem Ausland können in Euro zahlen und sind daher einfacher ansprechbar 	<ul style="list-style-type: none"> - Umstellung eventuell bestehender Kassen - Besorgung von ausreichend Euro-Münzen und Banknoten <ul style="list-style-type: none"> - größere Münzschalen in den Kassen vorsehen - doppelte Preisauszeichnung - Automatenumstellung

2.3 Der richtige Umstellungszeitpunkt

Die Unternehmen können einen Umstellungszeitpunkt zwischen dem 1. Jänner 1999 und 1. Jänner 2002 wählen. Es gibt prinzipiell vier Möglichkeiten: Eine Gesamtumstellung am 1. Jänner 1999, eine Gesamtumstellung zwischen dem 1. Jänner 1999 und dem 1. Jänner 2002 oder am 1. Jänner 2002 bzw. eine schrittweise Umstellung zwischen dem 1. Jänner 1999 und dem 1. Jänner 2002. Die Entscheidung für eine Variante hängt nicht nur vom Unternehmen selbst (z.B. Bilanzstichtag) ab, sondern vor allem auch

- von der Einstellung der Kunden und Geschäftspartner zum Euro,
- vom Image des Unternehmens durch eine frühe/späte Umstellung,
- vom Umstellungszeitpunkt der Konkurrenz,
- von bestehenden Engpässen (Vorlaufzeit für die EDV-Umstellung),
- von gesetzlichen Erfordernissen (Lohnverrechnung bis Ende 2001 in österreichischen Schilling).

Der Unternehmer/Geschäftsführer kann kaum alle Aufgaben alleine bewältigen. Je nach Unternehmensgröße sollten mehrere Mitarbeiter von Beginn an als „Leiter eines Umstellungsbereiches“ (z.B. EDV, Werbung, Preise, Mitarbeiterschulung etc.) eingebunden werden. Wenn die konkrete Umsetzung von den Mitarbeitern mitgetragen wird, hat der Unternehmer mit weniger Widerständen gegenüber den neuen Herausforderungen zu rechnen. Die Leitung des „Euro-Umstellungsprojekts“ muß jedoch vom Unternehmer selbst übernommen werden, da die Euro-Umstellung regelmäßig langfristige und strategische Entscheidungen erfordert.

2.4 Optionen der Euro-Einführung für die Unternehmensstrategie

Durch den Euro kommt es zum Wegfall der Währungsgrenzen in der EU, der europäische Binnenmarkt wird künftig von Wechselkursschwankungen verschont bleiben und der Wettbewerb innerhalb Europas fairer und transparenter werden. Zusätzlich entsteht in der Währungsunion eine bisher unbekannte Preistransparenz, vor allem auch für Konsumenten. Dies bedeutet eine Marktöffnung in zwei Richtungen: Einerseits wird es einfacher, in der gesamten Währungsunion tätig zu werden, andererseits wird auch der bisherige „Heimmarkt“ für ausländische Anbieter weiter geöffnet. Preisunterschiede, die auf unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen wie beispielsweise unterschiedliche Mehrwertsteuersätze zurückgehen, werden sich stärker als zuvor auswirken.

Vor allem große Lebensmittelketten werden beispielsweise den Einkauf auf die ganze EU ausdehnen, weshalb für kleinere Lieferanten der Druck auf die Preise verstärkt wird. In

diesem neuen Umfeld wird jedes Unternehmen seine Einkaufs- und Vertriebsstrategien überdenken müssen:

Günstige Bezugsmöglichkeiten und Finanzierungsmöglichkeiten bzw. Versicherungen im Ausland (gemeinsam mit anderen Unternehmen) können genutzt und neue Geschäftsbeziehungen aufgebaut werden. Lieferanten können Zwischenhändler einsparen und Preisvorteile weitergeben. Es ergeben sich neue Marketingmöglichkeiten durch den Verkauf der Dienstleistungen oder Produkte im Ausland (entweder direkt an die Konsumenten oder über Vertriebspartner), wobei Preisvorteile oder bessere Serviceintensität geboten werden sollten.

2.5 Regeln für die Umrechnung

Aufgrund der Bestimmungen der Verordnung (EG) Nr. 1103/97 des Rates vom 17. Juni 1997 über bestimmte Vorschriften im Zusammenhang mit der Einführung des Euro (ABl. Nr. L 162/1) gelten folgende Regeln bei der Umrechnung und Rundung:

Der Umrechnungskurs ist 6-ziffrig und darf nicht verkürzt oder gerundet werden (1 Euro = öS 13,7603).

Bei der Umrechnung von Schillingbeträgen in Euro-Beträge muß immer durch den sechsstelligen Wechselkurs dividiert werden, umgekehrt ist bei der Umrechnung von Euro in öS mit demselben Wechselkurs zu multiplizieren. Die Verwendung inverser Umrechnungskurse (1 Schilling = 0,0726734 Euro) ist unzulässig.

Das Ergebnis ist kaufmännisch auf Cent zu runden:

Beispiel: 19,90 Schilling : 13,7603 = 1,4462 Euro, gerundet 1,45 Euro

Bei der Umrechnung zwischen nationalen Währungen (zwischen 1999 und 2001) darf kein direkter Kurs zwischen z.B. DM und Schilling verwendet werden. Der Schilling-Betrag muß zuerst in Euro und dieser Betrag anschließend in DM umgerechnet werden. Das Zwischenergebnis in Euro darf auf nicht weniger als drei Nachkommastellen gerundet werden.

Beispiel: Bisher 19,90 Schilling : 7,03 = 2,83 DM; ab 1.1.1999: 19,90 Schilling : 13,7603 = 1,4462 Euro, gerundet 1,446 Euro x 1,95583 = 2,8281 DM = 2,83 DM

Durch die Rundung entstehen Differenzen, die pro umgerechnetem Betrag maximal 6-7 Groschen betragen. Bei der Kalkulation von Produkten mit niedrigen Preisen kann dies ins Gewicht fallen. Daher ist Vorsicht bei der Preisgestaltung von z.B. Zubehör oder anderen kleinspreisigen Produkten geboten. Generell gleichen sich jedoch Auf- und Abrundungen in Summe aus.

Es entstehen unterschiedliche Summen, wenn Einzelpositionen umgerechnet und anschließend addiert werden, oder wenn Einzelpositionen addiert und nur die Summe umgerechnet wird, weshalb die doppelte Auszeichnung von langen Kolonnen wegen der möglicherweise unterschiedlichen Ergebnisse zu Verwirrung, langwierigen und zeitraubenden Nachfragen und einem kaum verbessertem Informationswert führt:

<u>Beispiel:</u>	19,90 Schilling	1,45 Euro
	12,90 Schilling	0,94 Euro
	9,90 Schilling	0,72 Euro
	<hr/>	<hr/>
	42,70 Schilling Summe:13,7603 = 3,10 Euro	3,11 Euro

2.6 Auswirkungen auf den Zahlungsverkehr

Seit 1. Jänner 1999 bieten die Banken Konten in Euro an, was bedeutet, daß die Unternehmen den Euro als unbares Zahlungsmittel verwenden können. Konten können zu einem beliebigen Zeitpunkt zwischen 1999 und 2002 von Schilling auf Euro umgestellt werden. Spätestens am 1. Jänner 2002 werden alle Konten (Girokonten, Kredit- und Sparkonten) unter Beibehaltung der Kontonummer, der Codes, der Zinssätze und Tilgungspläne sowie Daueraufträge, Lastschriften und Einzüge auf Euro umgestellt; diese Umstellung hat gebührenfrei zu erfolgen. Der Schillingsaldo wird in Euro umgerechnet.

Seit 1. Jänner 1999 können damit Zahlungsaufträge in Euro oder Schilling erteilt oder Zahlungen in Euro oder Schilling empfangen werden; zwei Konten sind dafür nicht notwendig. Bei Bedarf wird von der Bank des Empfängerkontos der eingehende Betrag auf die Kontowährung kostenlos umgerechnet. Die technischen Überweisungsspesen bestehen weiterhin. Sammelaufträge sind nur in der gleichen Währung möglich. Kontensalden werden spätestens ab 1. Jänner 2001, in aller Regel bereits ab 1999 auch in Euro (bzw. Schilling) ausgezeichnet. Auf dem Kontoauszug erscheint die ursprüngliche Währung der Zahlung.

Die Zahlscheine in Schilling (grün-rot) bleiben bis Ende 2001; zusätzlich gibt es seit 1. Jänner 1999 einen Euro-Zahlschein (blau-rot) mit gleichem Layout.

Kreditkartensysteme sind bereits ‚mehrwährungsfähig‘, teilweise sind Anpassungen der Abrechnungsterminals nötig. Elektronische Geldbörsen erhalten einen ‚Schlummercode‘, sodaß das Schillingguthaben bei der ersten Benützung im Jahr 2002 automatisch auf Euro umgestellt wird. Auch Bankomaten und andere Point of Sale-Systeme werden automatisch am 1. Jänner 2002 umgestellt. Über den Standard EDIFACT (Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport) wird ‚online banking‘ inkl. Auftragsverwaltung und Fakturierung möglich sein.

Das neue Bargeld wird von den Banken zum 1. Jänner 2002 zur Verfügung gestellt werden. Logistisch wird der Austausch die Unternehmen vor große Herausforderungen stellen: Unternehmen im Endverbraucherbereich müssen einige Zeit beträchtliche Wechselbeträge sowohl in Schilling als auch in Euro vorrätig halten. Bei einer Durchschnittskonsumation von beispielsweise 60 bis 70 Schilling in Cafés bedeutet dies eine Vorratshaltung des Wechselgeldes fast ausschließlich in Form von Münzen, was Lagerungs- und Sicherheitsprobleme schafft.

Barzahlungen können voraussichtlich bis zum 30. Juni 2002 in Schilling erfolgen, ab 1. Juli 2002 kann der Schilling nur mehr entsprechend dem Umrechnungskurs bei der Oesterreichischen Nationalbank umgetauscht werden, wobei jedoch in Österreich auf der Grundlage der EU-Ermächtigung Bestrebungen vorhanden sind, diesen Termin vorzulegen. Überweisungen in Schilling sind ab 1. Jänner 2002 nicht mehr möglich. Für das Einzahlen auf Geschäftskonten werden keine zusätzlichen Gebühren anfallen.

International tätige Unternehmen können durch die Auflösung von Konten innerhalb der Währungsunion Gebühren, Spesen und – durch ‚Pooling‘ – Zinsen sparen.

2.7 Verträge im Lichte des Euro

Nach dem Grundsatz der Vertragskontinuität bleiben Verträge gültig und müssen erfüllt werden (keine Änderung der Geschäftsgrundlage). Die entsprechenden Regelungen finden sich in der Verordnung (EG) Nr. 1103/97 des Rates vom 17. Juni 1997 über „bestimmte Vorschriften im Zusammenhang mit der Einführung des Euro“ und ergeben sich aus österreichischem Recht sowie aus international entwickelten Rechtsprinzipien. Vertragsparteien können allerdings ausdrücklich von dieser Regelung abweichen. Währungsrisiken in Verträgen, die nicht EU-Recht unterliegen, ist durch Umformulieren von Standardverträgen vorzubeugen, damit geringfügige Wertänderungen des Euro keine Möglichkeit eröffnen, den Vertrag anzufechten.

Alle in Verträgen enthaltenen Schillingbeträge sind ab 1. Jänner 2002 automatisch als entsprechende Eurobeträge zu lesen.

Verträge können jedoch angepaßt oder neu verhandelt werden, um unrunde Preise zu glätten oder Preisvorteile im Einkauf weiterzugeben. Dies gilt auch für Kreditrahmen und Lieferziele. Gemäß dem Übergangsplan sind die offenen Positionen und Salden im Debitorenbuch umzurechnen und mit den Vertragspartnern abzustimmen.

Indexklauseln in Verträgen können durch die Euro-Umstellung höchstens sinngemäß abgewandelt werden, sie werden jedoch nicht entfallen. Der Verbraucherpreisindex wird weiterhin national errechnet werden (auch aufgrund der Maastricht-Kriterien).

Der Diskontzinssatz wurde mit 1. Jänner 1999 durch den Basiszinssatz, der Lombardzinssatz durch den Referenzzinssatz entsprechend Art. I § 1 Euro-Justiz-Begleitgesetz (Euro-JuBeG), BGBl. I Nr. 125/1998 ersetzt.

Betragsangaben in langfristigen Verträgen, die mit Konsumenten abgeschlossen werden, und in daraus resultierenden Abrechnungen sind gemäß Art. I § 3 Euro-JuBeG wie folgt zu gestalten:

Verträge (Sukzessivlieferverträge oder solche, die ein Dauerschuldverhältnis begründen wie beispielsweise Miet- oder Pachtverträge) können zwischen 1. Jänner 1999 und 31. Dezember 2001 je nach Willen der Vertragsparteien in Schilling oder Euro abgeschlossen werden. In Verträgen zwischen Unternehmern und Verbrauchern (§ 1 Konsumentenschutzgesetz – KSchG), die zwischen dem 1. Jänner 1999 und dem 31. Dezember 2001 geschlossen werden und deren Vertragsdauer über diesen Zeitpunkt hinausreicht, sind die vom Verbraucher zu zahlenden Endbeträge, ein allfälliges Entgelt für räumliche, mengenmäßige oder zeitliche Leistungseinheiten und ein allfälliges Grundentgelt (z.B. Telefongrundgebühr) in Euro und in Schilling anzugeben. Von einer solchen Angabe kann abgesehen werden, wenn die Vertragsparteien vereinbaren, daß der Unternehmer dem Verbraucher spätestens zum 31. Dezember 2001 unentgeltlich eine schriftliche Mitteilung zusendet, in der die relevanten Beträge in der dann jeweils maßgeblichen Höhe in Euro und in Schilling angegeben werden. In Verträgen zwischen Unternehmern und Verbrauchern, die vor dem 1. Jänner 1999 geschlossen wurden und deren Vertragsdauer über den 31. Dezember 2001 hinausreicht, hat der Unternehmer dem Verbraucher spätestens zum 31. Dezember 2001 unentgeltlich eine schriftliche Mitteilung mit den entsprechenden Angaben zuzusenden. In Rechnungen, die Verbrauchern aus Verträgen nach § 1 Abs. 1 oder 2 KSchG zwischen dem 1. Oktober 2001 und demjenigen Zeitpunkt, in dem der Schilling die Eigenschaft als gesetzliches Zahlungsmittel verliert, gelegt werden, hat der Unternehmer die relevanten Beträge in Euro und Schilling anzugeben. Hat der Unternehmer dem Verbraucher vor der Rechnungslegung eine Mitteilung über die relevanten Beträge in Schilling und Euro

zukommen lassen, so genügt es, wenn in der Rechnung nur die vom Verbraucher zu zahlenden Beträge in Euro und in Schilling angegeben werden.

Im Grundbuch sind Eintragungen in Euro bereits seit 1. Jänner 1999 zulässig; in einem zweiten Euro-Justiz-Begleitgesetz werden spätestens im Laufe des Jahres 2001 weitere notwendige Rechtsanpassungen vorgenommen werden.

Verpflichtungen aus bestehenden Verträgen werden wie bisher bezahlt. In Österreich hat der Schuldner bis Jahresende 2001 das Wahlrecht, in Euro oder Schilling zu zahlen.

2.8 Werbung, Marketing, Preise und Kundenbetreuung

Durch die Euro-Umstellung kommt es zu wesentlichen Änderungen in den Bereichen Marketing und Werbung. Die Umstellung der Preise wird maßgeblich zum Image und zukünftigen Erfolg eines Unternehmens beitragen. Durch die Umrechnung werden die Schillingschwellenpreise (z.B. öS 29,90) verschwinden. Marketingüberlegungen sowie neue Mischkalkulationen werden mittelfristig zur Bildung von neuen Preisen führen (z.B. für den oben genannten Preis: EUR 2,19 oder 2,09). Die Unternehmen müssen beachten, daß die Euro-Umstellung grundsätzlich zu keinen Preiserhöhungen führen sollte und Konsumenten sehr sensibel auf Preiserhöhungen reagieren werden. Die Unternehmen sollten überprüfen, ob Rationalisierungen und Kostensenkungen Preisspielräume schaffen.

Durch die größere internationale Preistransparenz werden die Unternehmen, wenn ihre Preise höher sind als die der Mitbewerber, Zusatzleistungen anbieten müssen. Da Preisvorteile besser vermarktet werden können, sollten Preisersparnisse an die Kunden weitergeben werden.

Alle Werbe- und Marketingmaterialien wie Prospekte, Flugblätter, Plakate, Werbung in Auslagen, in Zeitungen oder in TV und Radio müssen angepaßt werden, wenn Geldbeträge angeführt sind.

Intern müssen die Unternehmen den Übergang zu Euro-Preisen sorgfältig vorbereiten: Voraussichtlich werden mit 1. Oktober 2001 alle Preise in den Preislisten, am Regal oder an den Produkten, soweit sie dem derzeit gültigen Preisauszeichnungsgesetz unterliegen, auf der Grundlage des Euro-Währungsangabengesetzes – EWAG (siehe dazu Abschnitt 2.9), welches zur Zeit in parlamentarischer Behandlung ist, bereits in Euro anzugeben sein.

2.9 Doppelte Preisauszeichnung

In Hinblick auf die Einführung des Euro wurde bereits im Herbst 1996 im Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten eine Expertengruppe (unter Einbeziehung der Sozialpartner) eingesetzt, die sich mit der Frage der doppelten Preisauszeichnung beschäftigte. Die Gruppe sprach sich im Juli 1997 für die Erlassung eines entsprechenden befristeten Bundesgesetzes aus. Die österreichische Bundesregierung faßte einen diesbezüglichen Beschluß im Jänner 1998. Auf der Grundlage von im Entwurf festgelegten Zielen wurde die Regierungsvorlage eines Euro-Währungsangabengesetzes (EWAG) am 16. Februar 1999 im Ministerrat angenommen.

Der vorliegende Entwurf regelt Pflicht und Art der Angabe von Geldbeträgen sowohl in Schilling/Groschen als auch in Euro/Cent entsprechend dem vom Rat der Europäischen Union gemäß Art. 109I Abs. 4 erster Satz des EG-Vertrags für Österreich unwiderruflich festgelegten Umrechnungskurs (1 Euro sind 13,7603 Schilling) über einen in diesem

Entwurf festgelegten Zeitraum, beginnend mit 1. Oktober 2001, sowie die Kontrolle der Einhaltung dieser Verpflichtung.

Bei der Art der doppelten Währungsangabe wurde auf technische und wirtschaftliche Zumutbarkeiten Rücksicht genommen: Entsprechende Sonderregeln mit vereinfachten Informationsverpflichtungen sowie die Möglichkeit im Verordnungsweg weitere Sonderregeln zu erlassen, wurden vorgesehen.

2.10 Innerbetriebliche Organisation

Der Umstellungszeitpunkt hängt nicht unwesentlich vom Verhalten der Kunden/Konsumenten, der Lieferanten, der Mitbewerber, der öffentlichen Hand, der eigenen Anpassungsfähigkeit und der EDV-Ausstattung ab. Es besteht ein enger Zusammenhang mit dem Umstellungsplan für das gesamte Unternehmen. Eine frühe Umstellung bringt möglicherweise Marktchancen, führt aber zu hohen Kosten bei gleichzeitig hohem Risiko; eine späte Umstellung bringt kaum Marktchancen, ist risikoärmer, kann aber im Fall knapper EDV-Kapazitäten auch zu erhöhten Kosten führen.

Vor Einführung des Euro-Bargelds am 1. Jänner 2002 werden viele Unternehmen nur wenige Transaktionen in Euro durchführen, weswegen bis zum Übergangstichtag oft ein Taschenrechner ausreichen wird. Dies gilt allerdings nicht für Unternehmen mit internationalen Geschäftsbeziehungen, wie z.B. Zulieferer der Automobilindustrie, Vertragspartner von internationalen Konzernen und Handelsketten.

Dessen ungeachtet empfiehlt sich jedenfalls ein rascher Beginn der Umstellung, weil die entsprechende Software oft lange Lieferzeiten hat, vorher getestet werden muß und gegen Ende der Übergangsphase mit großer Wahrscheinlichkeit Liefer- und Serviceengpässe auftreten werden.

Aufgrund der zusätzlichen Investitionskosten, sollten die Bücher möglichst nicht während eines kurzen Zeitraumes in mehreren Währungen geführt werden, wenn bisher kein mehrwährungsfähiges System im Einsatz war. Oft genügen Konvertierungsprogramme. Die Umstellung kann je nach Betriebsstruktur sehr komplex, zeitaufwendig und damit teuer sein.

Gemäß § 7 Schillinggesetz, BGBl. I Nr. 60/1998 hat die Umstellung der Buchhaltung zwischen dem 1. Jänner 1999 und 31. Dezember 2001 zu erfolgen; es ist nicht erforderlich, alle Bestandteile der Buchhaltung auf einmal umzustellen. In diesem Rahmen kann der Unternehmer den Zeitpunkt der Umstellung selbst frei bestimmen. Empfehlenswert ist allerdings die Nähe zu einem Bilanzstichtag. Diese Entscheidungsfreiheit („Euro-Option“) gilt auch für Bilanzen und Steuererklärungen. Eine Ausnahme stellt die Lohnverrechnung dar, da die Finanzverwaltung in der Übergangsphase Lohnzettel voraussichtlich nur in Schilling akzeptieren wird; ebenso wird die Sozialversicherung bis Ende 2001 nur Schilling-Beiträge einheben und in Schilling ausgedrückte Leistungen abrechnen.

Die Kasse muß bis zur Einführung des Euro-Bargeldes „Euro-fähig“ sein. Die Einführung des Euro verlangt größere und mehr Münzfächer, da die kleinste Euro-Banknote einem Wert von umgerechnet rund öS 70 entspricht. (Daher wird es auch zu einem erhöhten Bedarf an Münzwechselfeld kommen). Die Automaten und andere technische Geräte, die im Unternehmen aufgestellt sind, müssen ebenfalls zum Datum der Bargeldeinführung umgestellt werden: Anpassung an Euro-Münzen, Euro-Beträge und doppelte Preisauszeichnung.

II. Rahmenbedingungen und Perspektiven für die Entwicklung der KMU

1. Gesamtwirtschaftliche Situation

1.1 Situation der Weltwirtschaft

Die Weltwirtschaft stand 1998 unter dem Eindruck einer Reihe finanzwirtschaftlicher Krisen: Auf die Probleme einiger südostasiatischer Länder folgte die Rußlandkrise; erste daraus resultierende Auswirkungen auf die Finanzmärkte Südamerikas waren ebenfalls bereits 1998 feststellbar. Die USA und Japan, das schon von der Südostasiatenkrise massiv betroffen war, müssen aufgrund einer intensiveren realen wirtschaftlichen Verflechtung mit den Krisenländern mit stärkeren rezessiven Effekten rechnen als Europa. Eine Wachstumsschwäche dieser Länder wird in der Folge auch die Konjunktur in den europäischen Staaten, wenngleich nur in geringerem Ausmaß dämpfen, wobei in diesem Zusammenhang die größere Gefahr wohl in der Verunsicherung der Investoren bzw. in der Verschlechterung des Investitionsklimas liegen dürfte.

Bis Mitte 1998 war die konjunkturelle Entwicklung in den meisten Industrieländern günstig. In den USA expandierte die Wirtschaft im vergangenen Jahr mit 3,5% (laut OECD¹³) etwas schwächer als 1997 (3,8%). Die durch die finanzwirtschaftliche Krise in Südostasien bereits Ende 1997 leicht gedämpfte Exporttätigkeit wurde durch die starke Inlandsnachfrage mehr als ausgeglichen. Die Importpreise trugen weiterhin zu einer niedrigen Inflation bei. Die Zahl der Beschäftigten stieg an und sorgte damit für eine Erhöhung der persönlich verfügbaren Einkommen; die Arbeitslosigkeit blieb gering.

Eine weitere Abschwächung der Exporte (als eine der Auswirkungen der Krisen in Südostasien und in Südamerika) und eine Dämpfung des privaten Konsums (u.a. als Folge der Verluste auf den Aktienmärkten) lassen in den USA für 1999 im Vergleich zu 1998 ein deutlich schwächeres Wirtschaftswachstum von nur 1,5% erwarten. Auch die Arbeitslosigkeit wird um knapp 0,5% Punkte steigen. Für das Jahr 2000 rechnet die OECD allerdings wieder mit einer leichten Erholung des Wirtschaftswachstums, wobei die Arbeitslosenquote jedoch weiter ansteigen dürfte.

Die Wirtschaft Japans war im Jahr 1998 – in einer ohnehin schwierigen konjunkturellen Phase – aufgrund der engen außenwirtschaftlichen Verflechtung von der Finanzkrise in Südostasien zusätzlich betroffen; auch die Inlandsnachfrage ging deutlich zurück. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) schrumpfte 1998 real um 2,6% und auch das Ausmaß der Arbeitslosigkeit konnte nicht gesenkt werden. 1999 wird die japanische Wirtschaft (laut OECD) stagnieren und erst im Jahr 2000 sollte wieder ein Wirtschaftswachstum (knapp unter 1%) erzielt werden können. Für die nächsten beiden Jahre wird eine Inflationsrate von etwa -0,5% (Deflation) prognostiziert.

In den Reformländern Mittel- und Osteuropas verlangsamte sich zwar die Entwicklung der Wirtschaft ab 1997, jedoch dürfte auch in den nächsten Jahren – vor allem bedingt durch Exporte in die EU – das Bruttoinlandsprodukt dieser Länder im Durchschnitt um mehr als 4% jährlich expandieren; lediglich für die Tschechische Republik ist mit einem Wachstum von nur 1-2% zu rechnen.

¹³ Diese und die folgenden internationalen Daten basieren auf dem OECD Economic Outlook, Dezember 1998.

In der EU setzte sich die zunächst 1997 noch vom Export, in weiterer Folge verstärkt von der Nachfrage innerhalb des Binnenmarktes getragene Erholung im Jahr 1998 weiter fort. Die Krise in Südostasien hatte auf Europa bislang nur geringe realwirtschaftliche Auswirkungen. Das BIP wuchs 1998 – nach 2,6% im Jahr zuvor – um real 2,8%. Die Inflation zeigte eine sinkende Tendenz. Der Verbraucherpreisindex stieg im Vorjahr im EU-Durchschnitt nur um 1,8% (nach 2,0% im Jahr 1997). Unter den gesamtwirtschaftlichen Zielgrößen ist die Arbeitslosigkeit nach wie vor das größte Problem. Die Arbeitslosenquote betrug 1998 im EU-Durchschnitt rund 10,6% und konnte damit gegenüber dem Vorjahr nur geringfügig gesenkt werden.

Die Aussichten für 1999 und 2000 sind zwar generell positiv; die Auswirkungen der Turbulenzen auf den Finanzmärkten und rezessive Entwicklungen in einigen Teilen der Welt (Südostasien, Rußland) könnten jedoch 1999 zu einer „Wachstumsdelle“ führen. Wurde 1998 in der EU noch ein Wachstum von 2,8% erzielt, sind die Prognosen für 1999 mit 2,2% etwas vorsichtiger. 1999 wird die Inlandsnachfrage der Motor der Konjunktur sein. Die Ausfuhren werden unter den direkten Nachfrageausfällen von seiten der Krisenländer, unter einer Abwertung des US-Dollar bzw. einem starken Euro und unter der Abschwächung der US-Konjunktur leiden. Der private Konsum und die Investitionstätigkeit hingegen werden spürbar anziehen.

Im Jahr 2000 sollte sich das Wirtschaftswachstum wieder etwas beschleunigen (+2,5%). Die Arbeitslosenrate könnte auf 10% sinken. Die hohe Preisstabilität wird unter anderem auch aufgrund der niedrigen Rohstoff- und Energiepreise in der näheren Zukunft erhalten bleiben; ebenso sollten die Zinssätze wegen des Zustroms von Kapital niedrig bleiben.

1.2 Österreich im Jahr 1998

Die konjunkturelle Entwicklung war in Österreich im Jahr 1998 deutlich besser als zu Jahresbeginn prognostiziert. Das BIP wuchs gegenüber dem Vorjahr um knapp über 3%.¹⁴ Wie in den meisten anderen europäischen Staaten war bis Mitte 1998 der Außenhandel die Antriebskraft des Aufschwungs. Exportsteigerungen konnten insbesondere durch Ausfuhren in die europäischen Länder (vor allem nach Ost- und Südeuropa) erzielt werden. Die Gründe für die Steigerung des Exports lagen vor allem in der realen Abwertung des Schilling und in einer damit einhergehenden Verbesserung der Lohnstückkosten, die auch durch beträchtliche Produktivitätssteigerungen der Industrie günstig beeinflusst wurde.

In der zweiten Jahreshälfte 1998 ließ die Exportdynamik insbesondere als Folge der erwähnten Finanz- und Wirtschaftskrisen in Südostasien, Rußland und Südamerika allerdings merklich nach, was sich vor allem auf den Grundstoffsektor dämpfend auswirkte. Diese Entwicklung wurde durch eine – vor allem bedingt durch die steigende Beschäftigung – verstärkte Inlandsnachfrage ausgeglichen. Die Investitionstätigkeit entwickelte sich 1998 auch aufgrund des niedrigen Zinsniveaus günstig, wobei die Investitionen im Baubereich deutlich hinter den Ausrüstungsinvestitionen (Geschäftsausstattung, Maschinen, Fuhrpark etc.) zurückblieben.

Der Arbeitsmarkt konnte nach einem leichten Wachstum 1997 (+0,3%) im Jahr 1998 erfreulicherweise eine Zunahme der Zahl der Beschäftigten um rund 1% bzw. ein Plus von 30.000 Beschäftigten verzeichnen. Die gleichzeitige Erhöhung des Arbeitskräfteangebots führte allerdings dazu, daß keine Senkung der Arbeitslosigkeit erzielt

¹⁴ Dieser und die folgenden Werte für 1998 basieren auf der Prognose des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (Stand: Dezember 1998); die Daten bez. der Arbeitslosenquote nach ILO/EUROSTAT-Definition basieren auf Daten des EUROSTAT (Stand: März 1999).

werden konnte. Die Arbeitslosenquote stieg 1998 nach nationaler Berechnungsmethode gegenüber 1997 nochmals geringfügig an; nach ILO/EUROSTAT-Definition blieb sie im Vergleich zum Jahr 1997 jedoch unverändert.

Die Preisstabilität war 1998 außerordentlich hoch. Der Anstieg des Verbraucherpreisindex belief sich auf lediglich 0,9%, nachdem es 1997 noch 1,3% gewesen waren. Für das Sinken der Inflationsrate war vor allem die Entwicklung der Energiepreise (Treibstoff) und der Preise anderer internationaler Rohwaren verantwortlich.

1.3 Aussichten für Österreich in den Jahren 1999/2000¹⁵

Die Finanz- und Wirtschaftskrisen in Südostasien, Rußland und Südamerika, aber auch andere Faktoren wie die Schwäche des US-Dollars bzw. die Stärke des Euro werden auch in Österreich vor dem Hintergrund einer möglichen Beeinträchtigung des Investitionsklimas im Jahr 1999 einen Rückgang des Wirtschaftswachstums verursachen. Die Konjunktur wird zunehmend von der Inlandsnachfrage bzw. vom privaten Konsum getragen werden. Das im Vorjahr verabschiedete „Familienpaket“ wird 1999 eine Erhöhung der verfügbaren Nettoeinkommen der privaten Haushalte bringen. Während die Exportzuwächse etwas geringer sein werden, wird die verstärkte Inlandsnachfrage zu einer Steigerung der Importe führen.

Im Jahr 2000 wird es laut Prognose des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung wieder zu einem leichten Anstieg des Wirtschaftswachstums kommen. Die Warenexporte – insbesondere in die EU-Staaten und in die Länder Mittel- und Osteuropas – dürften wieder stärker wachsen, wobei sich die Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) diesbezüglich gerade für ehemalige ‚Hartwährungsländer‘ positiv auswirken sollte.¹⁶

Die Strukturverbesserung im heimischen Tourismus und die weniger stark wachsenden Reiseverkehrsausgaben der Österreicher im Ausland werden zu einer Verbesserung des Reiseverkehrs- und des Leistungsbilanzsaldos führen. Von den anhaltend niedrigen Zinsen und den ausländischen Direktinvestitionen sind positive Auswirkungen auf die Investitionstätigkeit zu erwarten. Eine durchgreifende Erholung der Bauinvestitionen bzw. der Bauwirtschaft dürfte noch nicht Platz greifen, lediglich für den Bereich „Sanierung“ wird mit einem Wachstum gerechnet.

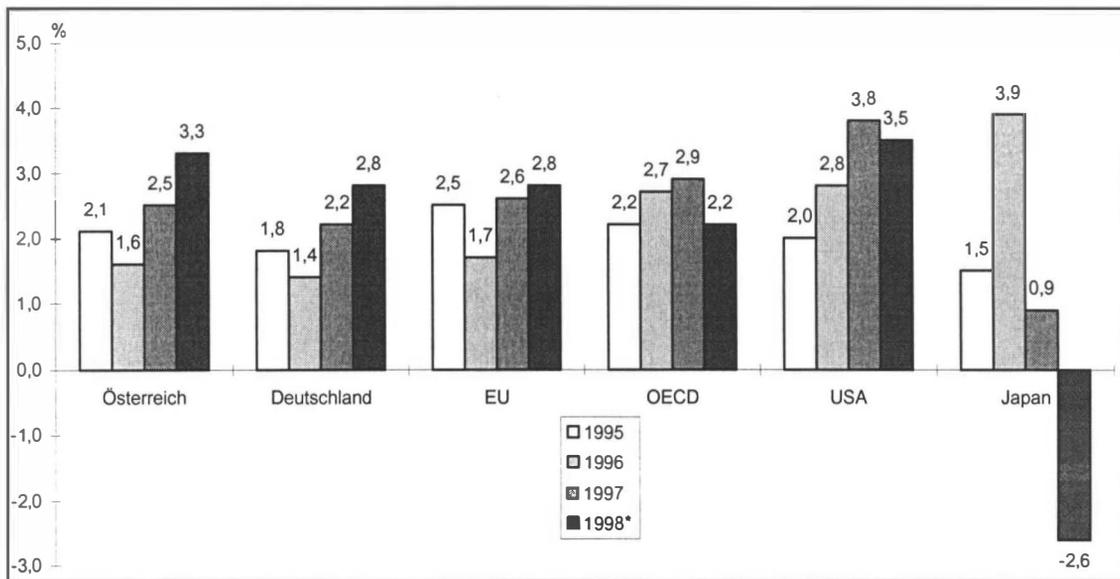
Die Gesamtzahl der unselbständig Beschäftigten sollte 1999 und 2000 um jeweils etwa 20.000 steigen. Da auch weiterhin mit einem leichten Anstieg des Arbeitskräfteangebots zu rechnen ist, wird nach den Prognosen die Arbeitslosigkeit nach nationaler Berechnungsmethode ab 1999 zwar nur geringfügig, dafür aber kontinuierlich sinken; nach ILO/EUROSTAT-Definition wird die Arbeitslosenquote 1999 im Vergleich zu 1998 noch unverändert bleiben.

Der Budgetpolitik sind in den kommenden Jahren enge Grenzen gesetzt. Die Inflation wird auch in den Jahren 1999 und 2000 kaum mehr als 1% betragen; die Zinssätze in der „Euro-Zone“ dürften anhaltend niedrig bleiben.

¹⁵ Marterbauer, M., Wachstumsabschwächung stellt internationale Wirtschaftspolitik vor neue Herausforderungen, in WIFO-Monatsberichte, 71. Jg, Nr. 12, 1998, S. 821 – 830; Walterskirchen, E., Dämpfung des Wirtschaftswachstums – Prognose für 1999 und 2000, in: WIFO-Monatsberichte, 72. Jg, Nr. 1, 1999, S. 5-12; Schebeck, F./Weber, A., Österreichs Wirtschaft vorbereitet für die Teilnahme an der WWU – Mittelfristige Prognose der österreichischen Wirtschaft bis zum Jahr 2002, in: WIFO-Monatsberichte, 71. Jg, Nr. 12, 1998, S. 845 – 853; OECD: OECD Economic Outlook, Nr. 64, Dezember 1998

¹⁶ Vgl. Baumgartner, J. et al, Auswirkungen der Wirtschafts- und Währungsunion, WIFO, Wien, 1997

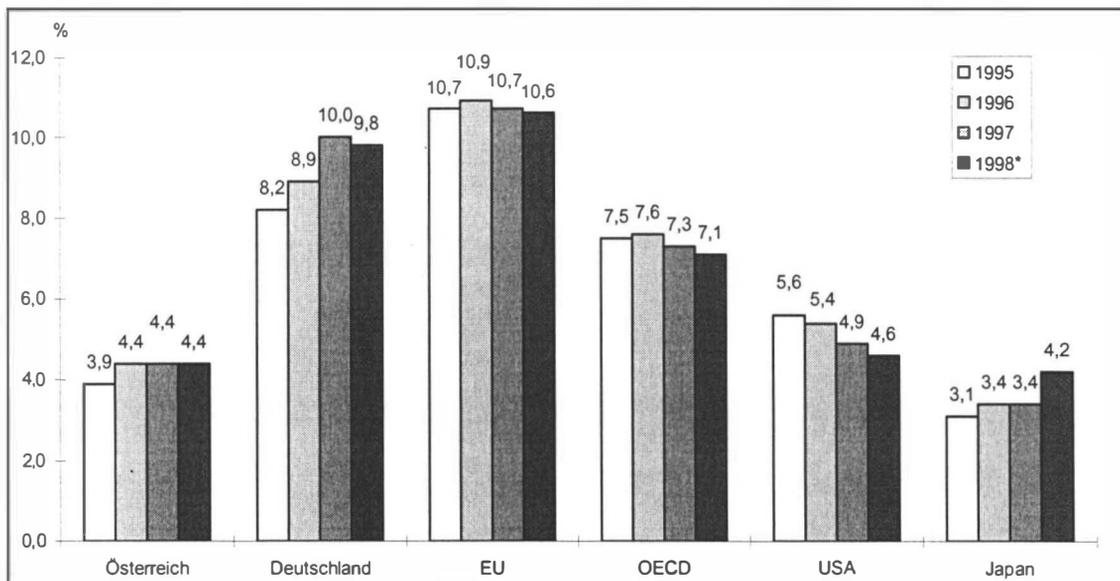
Abbildung 13: Bruttoinlandsprodukt real, Veränderung zum Vorjahr in Prozent



* Prognose, Stand: Dezember 1998

Quelle: OECD, ÖSTAT, WIFO

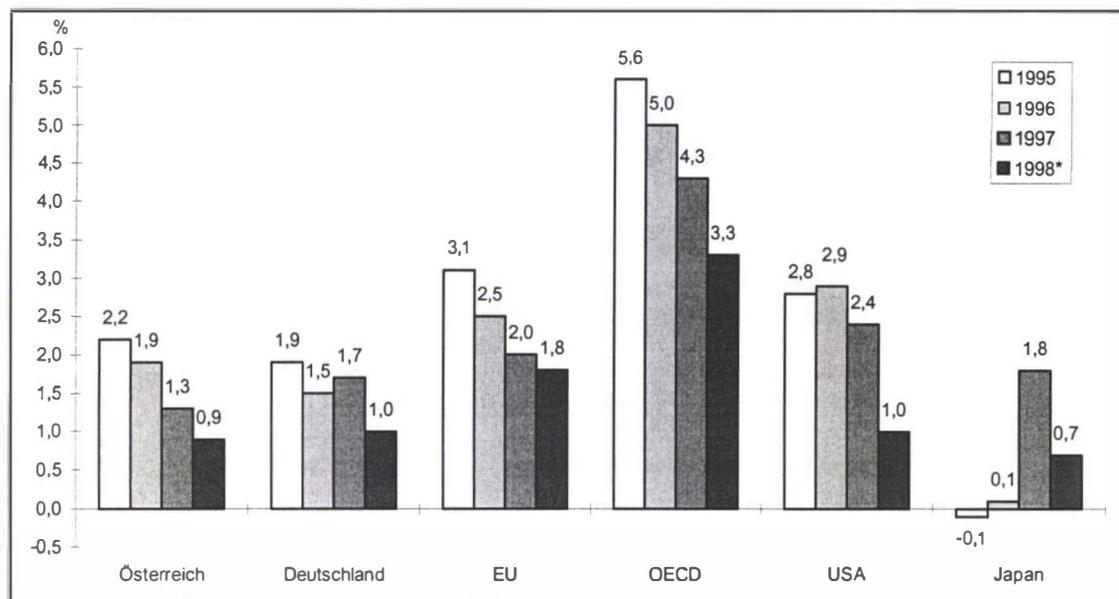
Abbildung 14: Arbeitslosenquote, in Prozent der Erwerbstätigen



* Prognose, Stand: Dezember 1998; bez. Österreich: Prognose, Stand: März 1999

Quelle: OECD, ÖSTAT, WIFO, EUROSTAT

Abbildung 15: Verbraucherpreisindex, Veränderung zum Vorjahr in Prozent



* Prognose, Stand: Dezember 1998

Quelle: OECD, ÖSTAT, WIFO

Tabelle 7: Hauptkennzahlen für die konjunkturelle Entwicklung in Österreich

	1995	1996	1997	1998*	1999*
Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent					
BIP (real)	2,1	1,6	2,5	3,3	2,4
Persönlich verfügbares Einkommen (real)	2,9	0,7	-0,1	3,0	2,5
Privater Konsum (real)	2,9	2,4	0,7	1,8	2,0
Bruttoanlageinvestitionen (real)	1,9	2,4	3,6	4,8	3,2
davon Ausrüstungen	3,1	3,7	4,2	7,0	4,5
davon Bauten	0,6	2,8	3,2	3,0	2,0
Warenexport (real)	12,1	5,3	15,3	8,3	5,5
Warenimport (real)	5,7	6,1	9,2	8,2	6,0
Beschäftigung	0,0	-0,6	0,3	1,0	0,8
Verbraucherpreise	2,2	1,9	1,3	0,9	1,0
in öS Mrd.					
Warenverkehrsbilanzsaldo	-88,0	-100,6	-75,2	-72,1	-72,2
Leistungsbilanzsaldo	-54,0	-52,3	-56,1	-53,1	-45,4
in Prozent					
Sekundärmarktrendite	7,1	6,3	5,7	4,7	4,3
Arbeitslosenquote (Eurostat)	3,9	4,4	4,4	4,4	4,4
Arbeitslosenquote (AMS)	6,6	7,0	7,1	7,2	7,1

* Prognose, Stand: Dezember 1998; bez. Arbeitslosenquote für 1998 (EUROSTAT) Stand: März 1999

Quelle: ÖSTAT, WIFO, AMS, HV österreichischen Sozialversicherungsträger, EUROSTAT

1.4 Konjunktursituation in den „KMU-dominierten“ Wirtschaftssektoren in Österreich

„KMU-dominiert“ sind die Wirtschaftsbereiche „Gewerbe und Handwerk“, „Handel“, „Verkehr“ und „Tourismus“. Die Konjunktur verläuft in diesen Wirtschaftsbereichen – vor allem bedingt durch eine stärkere Beeinflussung durch die inländische Nachfrage und den privaten Konsum – teilweise anders als die gesamtwirtschaftliche Konjunktur.

Gewerbe und Handwerk

Während sich die gesamtwirtschaftliche Konjunktur nach ersten positiven Anzeichen gegen Ende 1996 insbesondere in den Jahren 1997 und 1998 erholt hat, ging in den „KMU-dominierten Bereichen“ die Konjunkturerholung wesentlich zögerlicher voran. Dies traf insbesondere auf den gesamten Bereich „Gewerbe und Handwerk“, der nahezu in allen Sparten unter der schwächeren Inlandsnachfrage und dem geringeren privaten Konsum gelitten hat, zu. Der Konjunkturabschwung hatte im „Gewerbe und Handwerk“ im Vergleich zur Gesamtwirtschaft allerdings auch erst später – nämlich im Jahr 1995 – eingesetzt. Die Konjunkturerholung war bis dahin insbesondere durch die gute Baukonjunktur, von der nicht nur das Bauhauptgewerbe, sondern auch die Baunebengewerbe und andere baunahe Branchen profitierten, und durch die Dynamik im Dienstleistungsbereich besser als in der Industrie gewesen.

Nach einer leichten Verringerung der Umsatzzuwächse im Jahr 1993 kam es 1995 und 1996 zu einem deutlichen Rückgang. Mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung zeichnete sich im Lauf des Jahres 1997 aber auch im Bereich „Gewerbe und Handwerk“ durch einen Umsatzzuwachs von +1,8% (gegenüber 1996) eine Konjunkturerholung ab. Dieses Ergebnis für 1997 ist nicht zuletzt darauf zurückzuführen, daß sich die Bauwirtschaft (vor allem in den Bereichen „Sanierung“ und „erhaltende Bautätigkeit“) trotz weiter sinkender öffentlicher Aufträge besser als erwartet entwickelt hat.¹⁷ Während das Baugewerbe insgesamt 1998 ein eher geringes Wachstum verzeichnen konnte, lassen die Prognosen für 1999 vor allem für die Sparten „Sanierung“ und „Tiefbau“ wieder eine bessere Entwicklung erwarten.

Ein Anhalten der guten Außenhandelsentwicklung sowie der positiven wirtschaftlichen Entwicklung im Tourismusbereich, die vermehrte gewerbliche Investitionstätigkeit und ein leichter Anstieg des privaten Konsums unterstützten die weitere Erholung der Gewerbekonjunktur im Jahr 1998, während von den öffentlichen Investitionen, die sich auch 1998 aufgrund der Budgetdisziplin kaum maßgeblich erhöht haben, keine entscheidenden Impulse ausgingen. Die Preisgestaltung der Unternehmen war ähnlich vorsichtig wie im Jahr 1997. Im 4. Quartal 1998 zeichnete sich eine konjunkturelle Verbesserung im Bereich der konsumnahen Branchen ab, die auch im laufenden Jahr von der zunehmenden privaten Nachfrage profitieren dürften.

Nur 9% der Unternehmen haben im Jahr 1997 keine Investitionen durchgeführt. Die Höhe der Investitionen ist gegenüber 1996 insgesamt deutlich gestiegen und belief sich im Durchschnitt auf öS 66.000 je Beschäftigten, wobei insbesondere Investitionen im Baubereich sowie Anlagen-, Büro- und Geschäftsausstattungsinvestitionen zugenommen haben. Angesichts der noch etwas verhaltenen Konjunkturerholung im Jahr 1997 ist anzunehmen, daß die durchgeführten Investitionen in erheblichem Umfang eine Folge

¹⁷ Die Angaben zum Gewerbe und Handwerk beruhen größtenteils auf der vierteljährlichen IfG-Konjunkturerhebung im österreichischen Gewerbe und Handwerk, zuletzt Jahreserhebung 1997/98 und 1., 2., 3. und 4. Quartal 1998. Zur Bauwirtschaft vgl. auch Creditanstalt: CA Quarterly-Prognose, I/98

des Drucks waren, Modernisierungen vorzunehmen. Durch diese Maßnahmen wurde aber in vielen Unternehmen die Grundlage für eine positive weitere Entwicklung geschaffen, die den Konjunkturerholungsprozeß auch in den kommenden Jahren stützen sollte. In Bezug auf die Betriebsgröße nahmen die Investitionen vor allem in den Kleinstunternehmen (weniger als 10 Beschäftigte) zu.

Was die von den Unternehmen zu bewältigenden Probleme anbelangt, wurde für das Jahr 1998 an erster Stelle die „Preiskonkurrenz“ genannt¹⁸, wobei jedoch angemerkt werden muß, daß sich der Anteil jener Unternehmen, die „Preiskonkurrenz“ als Beeinträchtigung bezeichneten, gegenüber 1996 um 10%-Punkte verringert hat. Im Bau- und baunahen Bereich, in den Sektoren „Nahrung/Genußmittel„ und „Druck/Papier„ wurde „Preiskonkurrenz“ besonders häufig – nämlich von etwa 70% der Befragten – als vorrangiges Problem gesehen. An die zweite Stelle wurde von rund 50% der befragten Unternehmen die „Höhe der Personalkosten“ gereiht.

Etwa 25% der Unternehmen sahen in „administrativen Belastungen“ ein Problem, wobei sich davon in besonderem Maße die überwiegend kleinstbetrieblich organisierten Bereiche („Textil/Bekleidung“ und „persönliche Dienstleistungen“) oder jene Sparten betroffen fühlen, deren Tätigkeitsbereich auch die Erlangung von behördlichen Genehmigungen umfaßt (Baubewilligung, Betriebsanlagenbewilligungen, etc.). Deutlich seltener als in den vergangenen Jahren wurden „Fachkräftemangel“, „Eigenkapitalmangel“ und „Auftragsmangel“ als Problembereiche bezeichnet.

Handel

Die allgemeine Konjunkturbelebung begann sich in der zweiten Jahreshälfte 1997 auch auf den Einzelhandel, der ab 1994, vor allem aber 1996 und 1997 insbesondere bedingt durch die geringen Steigerungen bzw. durch einen realen Rückgang der verfügbaren Einkommen und aufgrund der schwachen privaten Nachfrage Einbußen hatte hinnehmen müssen, positiv auszuwirken. Ein erfolgreich verlaufenes Weihnachtsgeschäft (Umsatzzuwächse im Einzelhandel im Dezember 1997: real +3,3%) sowie die Verbesserung der Situation im Tourismus bewirkten im 4. Quartal 1997 einen um 2% (real) höheren Einzelhandelsumsatz. Ab dem 2. Quartal 1998 konnten dann Umsatzsteigerungen von sogar über 3% verzeichnet werden.

Bis zum Jahr 2002 wird mit einem durchschnittlichen jährlichen Anstieg der verfügbaren Einkommen um 3,8% gerechnet. Da auch von budgetpolitischer Seite keine dämpfenden Effekte zu erwarten sind, wird – nicht zuletzt auch aufgrund eines gesamtwirtschaftlich freundlicheren Konjunkturklimas in Österreich – mit einer Belebung des privaten Konsums gerechnet, was sich zusammen mit einer weiteren Belebung des Tourismus positiv auf die Einzelhandelsumsätze auswirken wird.¹⁹

Bei einer andauernden Preisstabilität bleibt allerdings für alle Handelsbereiche ein großer Wettbewerbsdruck wirksam, der sich bei knapp kalkulierten Spannen in geringen Renditen niederschlägt. Aufgrund von Konzentrationsprozessen, die einerseits im Produktionsbereich, andererseits aber auch im Handel selbst stattfinden, ergeben sich in der derzeitigen Situation vor allem Nachteile für freie, nicht markengebundene oder nicht in Gruppen (Kooperationen, Genossenschaften etc.) eingebettete Unternehmen.

¹⁸ Befragung im Rahmen der Konjunkturerhebung des Instituts für Gewerbe- und Handwerksforschung

¹⁹ Vgl. Schebeck, F., Weber A., Österreichs Wirtschaft vorbereitet für die Teilnahme an der WWU, in: WIFO-Monatsberichte, 71. Jg. 12/98, S. 851

Im Unterschied zum Einzelhandel konnte der Großhandel nach einem wirtschaftlich sehr erfolgreichen Jahr 1997 (reale Zuwächse in einzelnen Branchen von über 3%) und einer weiteren Zunahme von 3,9% im 1. Quartal 1998 in den restlichen Monaten des Jahres 1998 nur einen relativ geringen Zuwachs verzeichnen (im 3. Quartal betrug die Veränderung gegenüber dem Vorjahr nur noch 0,3%).²⁰

Verkehr

Nach den Ergebnissen einer halbjährlich durchgeführten Konjunkturerhebung bei den Verkehrsunternehmen hat sich auch in diesem Sektor die konjunkturelle Situation im zweiten Halbjahr 1997 verglichen mit dem ersten Halbjahr verbessert (Auslastung: +1%, Umsatz: +4%).²¹

Besonders positiv entwickelten sich im zweiten Halbjahr 1997 die Auslastungen und die Umsätze der Güterbeförderungsunternehmen, der Spediteure und der (großbetrieblich organisierten) Luftfahrt- und Schifffahrtsunternehmen. In den Branchen Taxiunternehmen, Autobusunternehmen, Kraftfahrtschulen und Seilbahnen blieb die Entwicklung auch im zweiten Halbjahr negativ, hat sich aber ebenfalls gegenüber dem ersten Halbjahr deutlich verbessert; eine Verschlechterung meldeten lediglich die Unternehmen der Branchen Garagen, Tankstellen und Servicestationen.

Die bessere Entwicklung im Güterbeförderungsgewerbe (und bei den Spediteuren) wird auch durch die Zulassungsdaten und Bestandsgrößen bei Lastkraftwagen und Zugmaschinen bestätigt. 1997 überstiegen die Zulassungsziffern bei Lastkraftwagen jene des Jahres 1996 um rund 5%, bei Zugmaschinen sogar um nahezu 7%; dieser Aufwärtstrend setzte sich auch noch 1998 fort. Bei Autobussen hingegen stagniert die Zahl der Fahrzeuge seit 1995 und auch die Zulassungsziffern 1997 lagen auf dem Niveau der Jahre 1994 bis 1996.²²

Tourismus

Seit Sommer 1997 ist ein Konsolidierungsprozeß zu verzeichnen, wobei ab August 1997 bereits steigenden Umsatzzahlen zunächst noch rückgängige Nächtigungszahlen gegenüberstanden. Ab der Wintersaison 1997/98 konnten dann sowohl Umsatzzuwächse als auch die Nächtigungszahlen des Vorjahres erzielt werden. Die schwächere Nachfrage ausländischer, insbesondere deutscher Gäste konnte durch eine Steigerung der Inlandsnachfrage ausgeglichen werden.

Ab Mai 1998 stiegen die Tourismusumsätze nach vorläufigen Berechnungen vor allem aufgrund der verstärkten Nachfrage ausländischer Gäste dann nochmals deutlich an. Die bessere Umsatzentwicklung ist auch ein Ergebnis des Trends zu höherwertigen Quartieren; die Nachfrage nach Privatquartieren ist nach wie vor rückgängig. Relativ positiv entwickeln sich Spezialformen des Tourismus, wie beispielsweise der Städtetourismus und der Thermaltourismus (Burgenland, Steiermark). Einen positiven Effekt hatte auch die EU-Ratspräsidentschaft und die von ihr ausgehenden Impulse für den Konferenztourismus.

²⁰ Vgl. Walterskirchen E., Konjunktur in Österreich gespalten, in: WIFO-Monatsberichte, 71. Jg. 1998, S. 809

²¹ Vgl. Ergebnisse der Konjunkturerhebung in der Verkehrswirtschaft, Mitteilungsblätter der Bundessektion Verkehr, 1. und 2. Halbjahr 1997

²² Statistische Übersichten, ÖSTAT, 1/98, 53 Jg. Neue Folge, Wien, 1998, S. 22

Die weitere Entwicklung der ausländischen Nachfrage ist weitgehend von der Konjunktorentwicklung in den Herkunftsländern abhängig. Die vorliegenden Prognosen rechnen zum Teil auch wegen der steigenden Inlandsnachfrage mit einer fortgesetzten Konjunkturbelebung und einem auf das ganze Jahr (1998) gerechneten Umsatzzuwachs im Ausmaß von rund 5%.²³

In diesem Zusammenhang ist das Ergebnis des Monats Jänner 1999 besonders erfreulich: Das schon das Jahr 1998 hindurch festzustellende kräftige Umsatzwachstum in Betrieben der gehobenen Hotelkategorie mit drei und mehr Sternen hat sich im Jänner 1999 fortgesetzt. Basierend auf Unternehmerangaben waren in diesem Monat die Umsätze im Vergleich zum Jänner 1998 um 8,5% höher und erreichten ein Volumen von rund öS 6 Milliarden. Die Umsätze expandierten in der Vier- und Fünf-Stern-Hotellerie mit 10% deutlich stärker als in den Drei-Stern-Unterkünften (+5,75%). Die Nächtigungen erreichten im Jänner 1999 ein Volumen von rund öS 5,5 Mio., das sind laut Unternehmerangaben um etwa 7,5% mehr als im Jänner 1998. Bemerkenswert ist, daß in den Drei-Stern-Betrieben Umsatzzunahme und Nächtigungssteigerung parallel verliefen, die Betriebe der Vier- und Fünf-Stern-Kategorie aber um einen Prozentpunkt stärkere Umsatz- als Nächtigungssteigerungen realisierten.²⁴

2. Maßnahmen zur Verbesserung der rechtlichen Rahmenbedingungen

Die Verbesserung der rechtlichen Rahmenbedingungen in Richtung „Modernisierung des Regulierungssystems“ zählt zu den wirtschaftspolitischen Prioritäten der österreichischen Bundesregierung.

Wesentliche Ergebnisse dieser Politik, die in einem besonderen Maße die Situation der kleinen und mittleren Unternehmen verbessern soll, waren in den vergangenen zwei Jahren die Novellierung der Gewerbeordnung, die Änderung des Öffnungszeitengesetzes, die Einkaufszentrenverordnung (siehe dazu Kapitel I., Abschnitt 1.3.2) und als ein sehr deutliches Beispiel der Bemühungen um administrative Vereinfachungen die Änderung der Verordnung zum Bundesstatistikgesetz.

Novelle zur Gewerbeordnung

Mit 1. Juli 1997 trat die **Gewerbeordnungsnovelle 1997**, BGBl. I Nr. 63/1997, in Kraft. Damit wurden die Möglichkeiten zur Ausübung einer selbständigen gewerblichen Tätigkeit insbesondere durch eine Vereinfachung des Erwerbs der Gewerbeberechtigung und durch eine Verbreiterung des Gewerbeumfangs²⁵ verbessert. Im Bereich des Betriebsanlagenrechts wurden vor allem Änderungen zum Zweck der Verfahrenskonzentration bzw. -beschleunigung vorgenommen. Eine der wesentlichsten Änderungen der Gewerbeordnung durch die Novelle 1997 war die Reduzierung der Zahl der Gewerbe: Die Zahl der Handwerke wurde von 96 auf 43, die der nicht bewilligungspflichtigen gebundenen

²³ Vgl. Tourismusanalyse, Pressejournal der Presseabteilung des Bundesministeriums für wirtschaftliche Angelegenheiten, 9., 10. und 44. Woche 1998; Marterbauer, M., Kräftiger Beschäftigungszuwachs und steigende Arbeitslosigkeit, in WIFO-Monatsberichte, 71. Jg., Nr. 3, 1998, S. 129

²⁴ Diese Zahlen sind das aktuelle Ergebnis der monatlichen direkten Umsatzerhebung in den Mehrstern-Hotels, die das Wirtschaftsforschungsinstitut (WIFO) im Auftrag des Wirtschaftsministeriums durchführt. Dabei werden jedes Mal rund 1.000 Betriebe kontaktiert, von denen knapp 40% zu Interviews bereit sind.

²⁵ Vgl. Gewerbeordnung Novelle 1997, Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten, Wien, 1997; „A bis Z der freien Unternehmenstätigkeiten“, BMWA, Wien, 1998

Gewerbe von 29 auf 20 und die der bewilligungspflichtigen gebundenen Gewerbe von 30 auf 21 reduziert. Dadurch wurden die bisher in der Gewerbeordnung geregelten Gewerbe um fast die Hälfte – auf nunmehr 84 – verringert.

Zur Vereinfachung des Gewerbebezugs wurde die volle Supplierungsmöglichkeit geschaffen. Auch natürliche Personen, die selbst keinen Befähigungsnachweis erbringen und denen auch keine Nachsicht im Sinne des § 28 GewO 1994 erteilt werden kann, haben nun die Möglichkeit, durch die Bestellung eines gewerberechtl. Geschäftsführers ein Gewerbe auszuüben. Durch die Einführung sogenannter Teilgewerbe wurde nicht nur die bisherige Regelung, daß einfache Tätigkeiten eines Gewerbes diesem nicht vorbehalten sind, ausgeweitet, sondern auch der Zugang zur Ausübung eines Gewerbes erheblich erleichtert. Diese Teilgewerbe sind Teiltätigkeiten eines Handwerks oder gebundenen Gewerbes, für deren Ausübung die Befähigung auf vereinfachte Art nachgewiesen werden kann (in der Regel durch eine erfolgreich abgelegte Lehrabschlußprüfung in Verbindung mit einer bestimmten Dauer fachlicher Tätigkeit). Allerdings darf der ein Teilgewerbe betreibende Unternehmer nicht mehr als 5 Arbeitnehmer beschäftigen.

Eine wesentliche Erleichterung in Hinblick auf den Gewerbezugang bringt auch der Entfall des (im Rahmen der Befähigungsprüfung vorgesehenen) Prüfungsteiles „Unternehmerprüfung“ für Absolventen einer Lehrabschlußprüfung in einem kaufmännischen Lehrberuf oder für Prüfungswerber, die eine ununterbrochene dreijährige Tätigkeit als Selbständiger oder in kaufmännisch leitender Stellung in einem Unternehmen nachweisen können.

Zu den Bemühungen, dem Gewerbetreibenden durch eine Erweiterung des Berechtigungsumfanges einen größeren Handlungsspielraum zu bieten, gehört zum einen die Schaffung sogenannter „verbundener Gewerbe“, das sind Gewerbe, die sich aus zwei oder mehreren Gewerben zusammensetzen und die im Gesetz ausdrücklich als solche bezeichnet werden; zum anderen sind nunmehr auch fachübergreifende Leistungen des Handwerks und des gebundenen Gewerbes, die mit den eigenen Arbeiten in unmittelbarem Zusammenhang stehen und das eigene Angebot den Marktbedürfnissen entsprechend ergänzen, zulässig. Weiters wurden durch die Novelle die Nebenrechte der Erzeuger und Händler sowie der Gewerberechtl. Umfang einzelner Gewerbe erweitert.

Auch im Betriebsanlagenrecht wurden im Zuge der Novellierung der Gewerbeordnung grundlegende Änderungen vorgenommen. Diese bringen – unter Wahrung des Nachbarnschutzes – wesentliche Impulse für die Vereinfachung und Beschleunigung der Anlagenverfahren. In Zukunft besteht grundsätzlich die Möglichkeit, Betriebsanlagen nach positiver, aber noch nicht rechtskräftiger Entscheidung der ersten Instanz zu errichten und zu betreiben. Werden für die erstmalige Genehmigung einer Betriebsanlage oder die Sanierung einer bereits bestehenden Anlage nachträgliche Auflagen vorgeschrieben, so besteht in Zukunft die Möglichkeit einer Fristerstreckung auf drei bzw. höchstens fünf Jahre, um wirtschaftliche Härten zu vermeiden. Anlagenänderungen, die das Emissionsverhalten der Anlage nicht negativ beeinflussen, sind seit dieser Novelle nicht mehr genehmigungs-, sondern lediglich anzeigepflichtig. Erleichterungen enthält die Novelle auch hinsichtlich der Einreichunterlagen. Die Gewerbebehörde soll bei der Genehmigungserteilung für den Fall, daß auch nach anderen Verwaltungsvorschriften des Bundes zum Schutz vor den Auswirkungen einer Anlage eine Genehmigung erforderlich ist, diese materiellrechtlichen Bestimmungen selbst anwenden, damit gesonderte Verfahren vermieden werden.

Eine weitere deutliche Verbesserung wird von dem derzeit in Vorbereitung stehenden „einheitlichen Anlagenrecht“ erwartet, das die Grundlage für Verfahrensvereinfachungen und eine Verfahrensbeschleunigung bilden soll. Dieses neue Anlagenrecht soll das

„vereinfachte“ und das „ordentliche“ Verfahren ebenso wie das IPPC²⁶ - und das UVP²⁷ - Verfahren regeln. Zum Zweck der Vereinfachung des Genehmigungsverfahrens ist die Realisierung des „One-Stop-Shop-Prinzips“ (eine Behörde, ein Verfahren, ein Bescheid) vorgesehen; die Bezirksverwaltungsbehörden würden die einzige Stelle für die Einbringung aller Anträge sein und alle erforderlichen Genehmigungsverfahren durchführen. Darüber hinaus ist die Einrichtung des Zwei-Instanzenzuges geplant, wobei die Bezirksverwaltungsbehörde in erster Instanz und die Landesregierung in zweiter und letzter Instanz zuständig sein soll. Zudem soll die Dauer der Genehmigungsverfahren höchstens drei bis sechs Monate betragen.

Novelle des Öffnungszeitengesetzes

Die Änderung des **Öffnungszeitengesetzes 1991** durch die Novelle 1997, BGBl. I Nr. 4/1997 (in Kraft seit 1.1.1997) brachte vor allem eine Erweiterung der wöchentlichen Gesamtöffnungszeiten und eine Verlängerung der Ladenschlußzeit am Samstag. Es zeigt sich, daß der Handel – je nach örtlichen Verhältnissen – von den neuen Möglichkeiten zwar sehr bewußt Gebrauch macht, diese aber nicht zur Gänze ausgeschöpft werden. Berücksichtigt man, daß die neuen Möglichkeiten des Abend- und Samstageinkaufs von jeweils über 20% der Konsumenten genutzt werden, wird deutlich, daß mit der Änderung des Öffnungszeitengesetzes einem tatsächlichen Bedarf entsprochen wurde.

Verordnung zum Bundesstatistikgesetz

Mit der am 1. Jänner 1998 in Kraft getretenen Verordnung, BGBl. II Nr. 271/1997, mit der die aufgrund des **Bundesstatistikgesetzes 1965** ergangene Verordnung des Bundesministers für wirtschaftliche Angelegenheiten und des Bundesministers für Land und Forstwirtschaft, mit der statistische Erhebungen über die konjunkturelle Entwicklung des Bergbaus, der Gewinnung von Steinen und Erden, der Sachgütererzeugung, der Energie- und Wasserversorgung sowie des Bauwesens angeordnet werden, BGBl. Nr. 826/1995, geändert wurde, wurden die Berichtspflichten der Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten deutlich reduziert. Die sehr kleinen Unternehmen (weniger als 10 Beschäftigte) haben demgemäß keine Verpflichtung zur monatlichen Meldung; die Berichtspflichten der Unternehmen mit 10 bis 19 Beschäftigten wurden umfangmäßig eingeschränkt.

Wirtschaftstreuhandberufsgesetz (WTBG)

Der Nationalrat hat am 24. Februar 1999 das **Wirtschaftstreuhandberufsgesetz** beschlossen. Dieses Gesetz ist im europäischen Vergleich im Sinne von marktkonformen Lösungen bei den freien Berufen richtungsweisend. Beispielsweise sind folgende Neuregelungen enthalten: Die Schaffung des freien Berufes „Selbständiger Buchhalter“, wobei entsprechende erfolgreich abgeschlossene Ausbildungen auf die vorgesehene Fachprüfung voll anzurechnen sind, die Abschaffung der Honorar- und Wettbewerbsrichtlinien, die Möglichkeit, interdisziplinäre Gesellschaften zu gründen, die Beseitigung des mit der Ausübung eines Wirtschaftstreuhandberufes derzeit

²⁶ Richtlinie 96/61/EG des Rates vom 24. September 1996 über die integrierte Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung; „Integrated Pollution Prevention and Control (IPPC)“

²⁷ Richtlinie 85/337/EWG des Rates vom 27. Juni 1985 über die Umweltverträglichkeitsprüfung bei bestimmten öffentlichen und privaten Projekten iF Richtlinie 97/11/EG des Rates vom 3. März 1997 zur Änderung der Richtlinie 85/337/EWG über die Umweltverträglichkeitsprüfung bei bestimmten öffentlichen und privaten Projekten

verbundenen Verbotes der Ausübung anderer selbständiger oder unselbständiger Tätigkeiten sowie der Verzicht auf ein Mindestalter zur Ausübung eines Wirtschaftstreuhänderberufes. Das WTBG wird am 1. Juli 1999 in Kraft treten.

3. Neuorientierung der Wirtschaftsförderung

Im Zuge des Beitrittes Österreichs zur EU bzw. bereits im Vorfeld des Beitrittes (EWR) ist es zu einer merklichen Änderung des Wirtschaftsförderungswesens in Österreich gekommen. Die Ursachen liegen zum einen in der Anwendung des EU-Beihilfenrechtes, zum anderen in der stärkeren Orientierung an den Förderungsprioritäten der EU. Dies bewirkte beispielsweise, daß der Förderung von Beratung, Schulung und Weiterbildung mehr Gewicht beigemessen wurde; im Bereich der Investitionsförderung haben Instrumente wie Bürgschaften, Haftungen und Garantien an Bedeutung gewonnen (siehe dazu auch KMU-Förderungsgesetz, Abschnitt 4.).

Der Gesamtbarwert der indirekten und direkten Wirtschaftsförderung in Österreich sank im Zeitraum 1993 bis 1996 von öS 24,6 Mrd. auf öS 13,6 Mrd., was einer Reduktion um nahezu 45% entspricht.²⁸

Besonders stark zurückgegangen sind Maßnahmen der indirekten Wirtschaftsförderung (steuerliche Wirtschaftsförderung), deren Gesamtbarwert sich im Zeitraum von 1993 bis 1996 halbiert hat. Weniger stark verringert hat sich die direkte Wirtschaftsförderung, deren Gesamtbarwert von 1993 bis 1996 um 16,4% auf öS 3,9 Mrd. sank. Bei insgesamt sinkender Tendenz hat sich damit der Anteil der direkten Wirtschaftsförderung an der Gesamtförderung von rund 20% im Jahre 1993 auf knapp 29% im Jahre 1996 erhöht.

Einen wesentlichen Einfluß hatte der EU-Beitritt Österreichs auf die Bedeutung der Regionalförderung; ihr Anteil an der Gesamtförderung ist sprunghaft angestiegen und belief sich 1996 bereits auf knapp 32%.

Die Umweltförderung schließlich blieb mit einem jährlichen Barwert von rund öS 450 Mio. auf dem Niveau der frühen 90er Jahre und konnte demgemäß bei sinkendem Gesamtbarwert ihren Anteil an der Gesamtförderung erhöhen.

Das Ausmaß der indirekten Wirtschaftsförderung hat sich seit 1993 stark verringert; dies dürfte vor allem auf die Abschaffung der Investitionsrücklage und die deutliche Reduzierung des Investitionsfreibetrags zurückzuführen sein. Der Investitionsfreibetrag betrug ursprünglich 20% und ist nach einer kurzzeitigen Erhöhung auf 30% (1993/94) nunmehr auf 9% reduziert worden. Neben dem Investitionsfreibetrag bestehen derzeit noch die Möglichkeiten der Übertragung stiller Reserven und der Geltendmachung eines Forschungsfreibetrags für volkswirtschaftlich wertvolle Erfindungen, wobei sich das ausgenützte Volumen für den Forschungsfreibetrag im Jahr 1997 verglichen mit dem Jahr 1993 bereits mehr als verdreifacht hatte.

²⁸ Zur Definition des Begriffes Gesamtbarwert und zu einer detaillierten Darstellung der österreichischen Wirtschaftsförderung wie auch zu den folgenden Ausführungen vergleiche: Böheim M., Gretschmann K., u. a. Zukunftsperspektiven der österreichischen Wirtschaftsförderung im europäischen Kontext, Wifo, Wien, 1998; sowie Pressekommunikation des BMwA, Zukunftsperspektiven der österreichischen Wirtschaftsförderung im europäischen Kontext, Wien, Februar 1998

4. Verbesserung der Finanzierungsmöglichkeiten für KMU

Die Schaffung von attraktiven Bedingungen hinsichtlich der Finanzierung von Unternehmen ist zweifelsfrei ein Hauptelement einer mittelstandsorientierten Wirtschaftspolitik. Die Hauptschwierigkeit in diesem Zusammenhang ist allerdings nicht die mangelnde Verfügbarkeit von Finanzierungsinstrumenten zur Unterstützung der KMU. Das Problem liegt vielmehr darin, daß diese Instrumente nicht ausreichend auf die Bedürfnisse der KMU abgestimmt sind. Es ist festzustellen, daß es Wissensdefizite sowohl auf seiten der KMU als auch auf seiten der Finanzierungseinrichtungen gibt, die es gilt, im Interesse beider Seiten abzubauen.

Einen Engpaß für KMU stellen – in der Gründungsphase ebenso wie in der Wachstumsphase – häufig fehlende Finanzmittel dar, weil die Unternehmen zum einen kaum über Eigenkapital (siehe dazu Kapitel V., Abschnitt 2.) verfügen und zum anderen sehr selten ausreichende bankmäßige Sicherheiten anbieten können. Die gängige Praxis, den Unternehmen direkte finanzielle Förderungen zu gewähren, dürfte sowohl aufgrund des enormen Bedarfes an Förderungsmitteln als auch wegen der unerwünschten, aber unvermeidbaren Mitnahmeeffekte längerfristig keine effiziente Lösung sein. Garantie- und Bürgschaftsmodelle sind geeignete Instrumente, um Bankfinanzierungen (zu günstigeren Konditionen) erhalten oder eine Umstrukturierung der Fremdfinanzierung vornehmen zu können, oder auch, um den Eigenkapitaleinsatz und Investitionen von (privaten) Dritten zu stimulieren.

In diesem Zusammenhang stellt die Novelle zum Bundesgesetz über besondere Förderungen von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU-Förderungsgesetz), BGBl. I Nr. 34/1999, die der Nationalrat im Dezember 1998 beschlossen hat, einen substantiellen Fortschritt dar. Mit dieser Novelle wurde der BÜRGES (Bürges-Förderungsbank des Bundesministeriums für wirtschaftliche Angelegenheiten Ges.m.b.H.) der Rahmen für die Übernahme von Haftungen von öS 7 Mrd. auf öS 10,5 Mrd. erhöht; zusätzlich wurde der ÖHT (Österreichische Hotel- und Tourismusbank Ges.m.b.H.) ein entsprechender Haftungsrahmen in Höhe von öS 3,5 Mrd. eingeräumt. Für diese Höchstbeträge ist der Bundesminister für Finanzen ermächtigt, sich namens des Bundes zu verpflichten, die BÜRGES bzw. die ÖHT für den Fall, daß andere Mittel nicht zur Verfügung stehen, schadlos zu halten.

Auf der Suche nach neuen Möglichkeiten der Unternehmensfinanzierung wird seit einigen Jahren die Forcierung von Beteiligungskapital – auch im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen – in den Mittelpunkt der politischen Diskussionen gerückt. Ohne die Bedeutung von Beteiligungskapital für die Unternehmensfinanzierung zu unterschätzen, muß jedoch klar festgestellt werden, daß diese Finanzierungsform in Österreich ebenso wie in den meisten anderen Staaten Europas zur Zeit nur für einen relativ kleinen Kreis von innovativen und schnell wachsenden Unternehmen eine passende Beschaffungsquelle ist. Zudem ist es den Risikokapital-Märkten bisher nicht wirklich gelungen, die Zusammenführung von Kapital einerseits und den KMU andererseits zu kanalisieren.

Das Seed-Financing-Programm der Innovationsagentur mit seiner Konzentration auf KMU, ebenso wie die Aktion „I²-Business Angels“, die kapitalsuchende Unternehmer und Anleger über eine Informationsbörse zusammenbringt, sind erfolgreiche Ansätze, technologie- und wachstumsorientierte KMU bei der Kapitalbeschaffung zu unterstützen. Darüber hinaus scheint es gerade zu diesem Thema angebracht, auf gemeinschaftlicher Ebene – im Rahmen der EU – gemeinsam die Bemühungen um den Erfahrungsaustausch im Sinne von „Benchmarking“ zu intensivieren.

5. Initiativen der Bundesregierung

In Hinblick auf neue, erfolgversprechende Akzente der österreichischen Förderungspolitik sind auch jene Initiativen zu nennen, die die Förderung der Exporttätigkeit österreichischer Unternehmen (Exportoffensive), die Förderung von Forschung und Technologie (Technologieoffensive), Betriebsgründungen (Gründungsoffensive) und den Ausbildungsbereich (Lehrlingsoffensive) zum Gegenstand haben.

Exportoffensive

Die Exportoffensive besteht aus einem Bündel von Maßnahmen, die von der Bundesregierung im Juni 1997 im Rahmen einer Regierungsklausur beschlossen bzw. von mehreren Arbeitsgruppen bis Ende 1997 im Detail ausgearbeitet wurden. Der Maßnahmenkatalog der Exportoffensive zielt auf die Verbesserung der finanziellen und institutionellen Rahmenbedingungen für die österreichische Exportwirtschaft ab und richtet sich an drei Zielgruppen: Firmenkooperationen, Unternehmen, die noch nicht im Export tätig sind, jedoch Exportpotential aufweisen, und bereits exportierende Unternehmen. KMU-spezifische Maßnahmen im Rahmen der Exportoffensive sind:

- Ausbau des Exportfonds zu einem Zentrum der Exportfinanzierung der KMU;
- Einführung einer Markterschließungsgarantie zur Unterstützung von KMU beim Eintritt in neue Exportmärkte außerhalb der EU;
- Unterstützung durch Beratung und Dienstleistungen (Studien, Infrastruktur) bei der Bildung von Kooperationen (Clustern) zur kurzfristigen Verbesserung der Größenstruktur und damit zur Minderung der Kapital- und Vertriebschwäche sowie zur mittelfristigen Entwicklung hochwertiger Produkte bzw. einer entsprechenden Know-how-Basis;
- gezielte Strategieberatung zur Unterstützung von KMU bei der Bearbeitung von neuen Exportmärkten;
- Exportunterstützung durch Exportförderungsinstitutionen – unter anderem zur Unterstützung von KMU beim Auffinden von Partnern, der Anbotslegung und der Finanzierung.

Mit dem von der Bundesregierung für die Exportoffensive vorgegebenen Budget von öS 600 Mio. für den Zeitraum 1998 bis 2000, sollte mit den vorgesehenen Maßnahmen ein Exporteffekt von mindestens öS 18 Mrd. p.a. erzielt werden.

Technologieoffensive

Ziel der von der Bundesregierung gestarteten Technologieoffensive ist es, durch einen Ausbau der öffentlichen Forschungs- und Entwicklungsausgaben (F&E-Ausgaben) eine überproportionale Anhebung der F&E-Aktivitäten in den Unternehmen zu bewirken. Eine wichtige Voraussetzung stellen die aus Privatisierungserlösen bereitgestellten zusätzlichen Mittel dar. Seitens der Bundesregierung werden im Zeitraum 1997-1999 mehr als öS 2,3 Mrd. in Technologie- und Innovationsmaßnahmen gelenkt. Mit der Technologieoffensive verfolgt das Wirtschaftsministerium insbesondere folgende Ziele:

- eine wesentliche Verbesserung strategisch wichtiger Bereiche des österreichischen Innovationssystems, beispielsweise durch Förderung von industriellen Kompetenzzentren und Kompetenznetzwerken, durch die Impulsprogramme „multimedia business austria“ und „edi business austria“ im Bereich Informationsgesellschaft oder durch den Aufbau der Initiative „TecMA“ (Technology Marketing Austria) zur Vermarktung von Know-how und Patenten österreichischer Forscher und Erfinder;

- eine Verstärkung von Vorhaben mit ausgeprägter Multiplikatorwirkung (z.B. „Tecnet“ – das österreichische Netz für Technologie- und Marktgutachten);
- die Setzung maßgeblicher Impulse für die außeruniversitäre wirtschaftsorientierte Forschung (Impulsförderungsprogramm für kooperative Forschungsinstitute, Förderung der Christian Doppler Gesellschaft, einem „Transferglied“ zwischen der universitären Forschung und der industriellen Entwicklung);
- zusätzliche Anreize für Multiplikatoren im Transferbereich (durch Förderung des Technologietransfers) und
- eine Steigerung der Gründungsrate von High Tech-Unternehmen (Stärkung des Seedfinancing-Programms, Ausbau der Initiative I² = Ideen x Investment).

Mit dem Forschungsförderungsfonds für die gewerbliche Wirtschaft (FFF) steht darüber hinaus ein Instrument zur Forschungs- und Technologieförderung zur Verfügung, von dem wesentliche Impulse für F&E-Tätigkeiten in den Unternehmen ausgehen. Seit dem Beginn der Technologieoffensive (1996) hat der FFF sein Förderungsvolumen von öS 1,8 Mrd. auf öS 2,6 Mrd. (1998) erhöht und damit Forschungsaufwendungen in österreichischen Unternehmen in rund zehnfacher Höhe stimuliert.

Gründungsoffensive

Im Rahmen der Gründungsoffensive der Bundesregierung wird versucht, das Image des Unternehmertums generell zu verbessern und potentielle Unternehmensgründer verstärkt zu unterstützen. In erster Linie zielen diese Aktivitäten auf eine Verbesserung der Rahmenbedingungen und auf administrative Vereinfachungen ab.

Ende November 1997 wurde im Wirtschaftsministerium das „Gründerservice“ eingerichtet, das die bereits bestehenden Einrichtungen zur Unterstützung von Jungunternehmern im Rahmen der Wirtschaftskammerorganisation und des Arbeitsservice ergänzt. Bis Mitte Februar 1999 haben bereits mehr als 600 Personen dieses Angebot in Anspruch genommen.

Begleitend dazu wird im Rahmen einer „innovationsorientierten Gründungsinitiative“ im Wirtschaftsministerium die Einrichtung von Gründungsbörsen, die Verknüpfung universitärer Gründungszentren (Wirtschaftsuniversität, Technische Universität), die Zusammenführung von Hochschul- und Fachhochschulausbildung mit praktischem Unternehmertum und die Durchführung eines Business-Plan-Wettbewerbs vorbereitet.

Um die Grundlagen für entsprechende politische Maßnahmen auf diesem Gebiet zu schaffen, wurden vom Wirtschaftsministerium u.a. Studien zu den Themen „Eine Untersuchung der Struktur und des Beschäftigungseffektes der Unternehmensgründung des Jahres 1997“²⁹ und „Fördernde und hemmende Faktoren im Gründungsprozeß“³⁰ in Auftrag gegeben.

Lehrlingsoffensive

Im Rahmen der Lehrlingsoffensive der Bundesregierung wurden gesetzliche Maßnahmen getroffen, die zahlreiche Verbesserungen für Lehrbetriebe bringen. Dazu gehören beispielsweise: die durch die Berufsausbildungsgesetz-Novelle 1997, BGBl. I Nr. 67/1997, geschaffene Möglichkeit, die Ausbilderbefähigung statt wie bisher

²⁹ Wanzenböck, H., Das österreichische Gründungsgeschehen 1997, BMWA, Wien, 1998

³⁰ Frank, H., Korunka, C., Lueger, M., Fördernde und hemmende Faktoren im Gründungsprozeß – Strategien zur Ausschöpfung des Unternehmerpotentials in Österreich, Wien, 1999

ausschließlich nur durch die Ausbilderprüfung nun auch durch Absolvierung eines Ausbilderkurses nachweisen zu können (zudem wurde durch die Verordnung BGBl. II Nr. 262/1998 eine Vielzahl von beruflichen Befähigungsprüfungen generell der Ausbilderprüfung gleichgehalten, sodaß in diesen Fällen der Nachweis der Ausbilder-eignung überhaupt entfallen kann); die Herabsetzung des Schutzalters von 19 auf 18 Jahre bzw. die Ermöglichung der Beschäftigung von Jugendlichen im Handel an Samstagen nach 14 Uhr durch eine Novelle zum Bundesgesetz über die Beschäftigung von Kindern und Jugendlichen 1987 (KJBG), BGBl. I Nr. 79/1997; finanzielle Erleichterungen für Ausbildungsunternehmen durch den gänzlichen Entfall des Dienstgeberbeitrags zur Krankenversicherung in den ersten zwei Lehrjahren bzw. durch dessen Herabsetzung im 3. Lehrjahr (Novelle zum Allgemeinen Sozialversicherungsgesetz – ASVG, BGBl. I Nr. 79/1997), durch die Gewährung eines Steuerfreibetrages von öS 20.000 für Lehrlinge im 1. Lehrjahr (Änderung des Einkommensteuergesetzes 1988 durch das Budgetbegleitgesetz 1998, BGBl. I Nr. 79/1998), und durch den Entfall der Arbeitgeberbeiträge zur Unfallversicherung im 1. Lehrjahr (Novelle zum Allgemeinen Sozialversicherungsgesetz – ASVG, BGBl. I Nr. 138/1998). Diese Regelungen gelten nicht nur für neu aufgenommene, sondern auch für bereits beschäftigte Lehrlinge.

6. Der Nationale Aktionsplan für Beschäftigung

Die Fragen „Beschäftigung“ und „Arbeitslosigkeit“ haben in der Europäischen Gemeinschaft durch diesbezügliche Entschlüsse des Europäischen Rates von Amsterdam (EntschlieÙung über den Stabilitäts- und Wachstumspakt, EntschlieÙung über Wachstum und Beschäftigung) im Juni 1997 einen neuen Stellenwert erhalten. Die EntschlieÙung des Europäischen Rates über Wachstum und Beschäftigung und die Einfügung eines eigenen Beschäftigungstitels in den Unionsvertrag stellen eine neue Qualität der Zusammenarbeit auf Gemeinschaftsebene dar. **Die Schlußfolgerungen des Beschäftigungsgipfels in Luxemburg** vom November 1997 sind als erster konkreter Umsetzungsschritt der vorangegangenen EntschlieÙungen zu werten. Es wurde insbesondere ein Verfahren zur Umsetzung und Evaluierung der Beschäftigungspolitik in den Mitgliedstaaten festgeschrieben, welches diese verpflichtet, den Fragen im Zusammenhang mit der Beschäftigungsentwicklung in ihren nationalen Politiken einen entsprechenden Stellenwert einzuräumen.

Im Dezember 1997 wurde die **EntschlieÙung zu den beschäftigungspolitischen Leitlinien für 1998** vom Rat für Arbeit und Sozialfragen angenommen. Jeder Mitgliedstaat wurde darin verpflichtet, auf der Grundlage der 19 Leitlinien bis Mitte April 1998 einen auf mehrjährige Sicht angelegten **nationalen beschäftigungspolitischen Aktionsplan (NAP)** zu erstellen.

In Österreich wurde der NAP unter Federführung des Bundesministeriums für wirtschaftliche Angelegenheiten und des Bundesministeriums für Arbeit, Gesundheit und Soziales erstellt und am 15. April 1998 der Europäischen Kommission übermittelt.

Der **österreichische Nationale Aktionsplan für Beschäftigung** besteht aus einer Reihe von Einzelmaßnahmen, die in vier ‚Säulen‘ zusammengefaßt sind: „Verbesserung der Vermittelbarkeit“, „Entwicklung des Unternehmergeistes“, „Förderung der Anpassungsfähigkeit von Arbeitgebern und Arbeitnehmern“ und „Chancengleichheit“. Die festgeschriebenen Maßnahmen sind nicht nach dem erwarteten Wirksamkeitsgrad gereiht. Daraus wird erhellt, daß die Bundesregierung es für notwendig erachtet, an vielen verschiedenen Punkten anzusetzen, um die Arbeitslosigkeit zu senken und die Beschäftigung zu erhöhen. Als einziger Mitgliedstaat der EU hat Österreich den

Maßnahmen auf Basis der 19 Leitlinien einen Teil mit sonstigen Maßnahmefeldern angefügt. Diese beziehen sich auf die Bereiche „Technologieförderung – Forschung und Entwicklung“, „Exportförderung“, „Infrastruktur“, „Betriebsansiedelung“ und „Schattenwirtschaft“. Damit wird die umfassende Sicht der Beschäftigungspolitik, wie sie in Österreich Tradition hat und die weit über die Arbeitsmarktpolitik hinausgeht, dokumentiert.

Die Europäische Kommission hat in der Folge über die Nationalen Aktionspläne aller 15 Mitgliedstaaten einen Synthesebericht erstellt, der dem Europäischen Rat von Cardiff am 15. und 16. Juni 1998 vorgelegt wurde. Dem Europäischen Rat von Wien (11. und 12. Dezember 1998) wurde schließlich ein von der Europäischen Kommission verfaßter Bericht über die Beschäftigungslage in der Gemeinschaft und über die wichtigsten Maßnahmen, die die Mitgliedstaaten im Lichte dieser Leitlinien zur Durchführung der Beschäftigungspolitik in Angriff genommen haben, vorgelegt.

Bis Jahresende 1998 wurden zu einer Reihe von Leitlinien des im Frühjahr 1998 beschlossenen NAP bereits konkrete Maßnahmen gesetzt, insbesondere in den Bereichen: Ausbildungsförderung für Jugendliche; Einrichtung von Fachhochschulen für Berufstätige; Forcierung des „Lernortes Betrieb“ im berufsbildenden Schulwesen; Fremdsprachenoffensive in allen Schultypen; Ausbildung für benachteiligte Jugendliche (Vorlehre); Anreize für verstärkte Lehrlingsausbildung; Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnologien an der Schnittstelle öffentliche Verwaltung; Zugang von KMU zu modernen Technologien; Zugang zum Kapitalmarkt; Umsetzung der gesetzlichen Rahmenregelungen für Arbeitszeitflexibilisierung; Arbeitnehmerschutz (Erleichterungen für Arbeitsstätten mit bis zu 50 Arbeitnehmern); Unterstützung ausländischer Investitionsprojekte.

Eine weitere Maßnahme, die bereits konkrete Erfolge gebracht hat, ist die Schaffung von 23 neuen und die Modernisierung von 26 bestehenden Lehrberufen. Mit Stand 31. Jänner 1999 wurden in diesen insgesamt 49 Lehrberufen 7184 neue Lehrverhältnisse eingegangen. 1204 Unternehmen, die sich für die Lehrlingsausbildung in den neu geschaffenen Lehrberufen interessieren, hatten per Ende Jänner 1999 ein Verfahren (gemäß § 3a Berufsausbildungsgesetz) zur Prüfung der Eignung dieser Betriebe zur Ausbildung von Lehrlingen beantragt.

III. Maßnahmen zur Verbesserung des Unternehmensumfeldes und zur Förderung der KMU auf EU- Ebene

1. Das „Dritte KMU-Mehrjahresprogramm“

Am 9. Dezember 1996 wurde das „Dritte Mehrjahresprogramm für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in der Europäischen Union 1997 bis 2000“ für einen Zeitraum von vier Jahren vom Rat beschlossen.

Dieses Programm stellt die Basis für die Arbeiten der Generaldirektion XXIII der Europäischen Kommission, die für „Unternehmenspolitik, Handel, Tourismus und Sozialwirtschaft“ zuständig ist, dar. Im Rahmen des oben erwähnten Beschlusses verständigten sich die 15 Mitgliedstaaten für diese vier Jahre auf ein indikatives Budget in Höhe von ECU 128,5 Millionen.

Die Hauptaktionslinien, die die Europäische Kommission im Rahmen des Programmes verfolgt, sind:

1. Vereinfachung und Verbesserung des administrativen und ordnungspolitischen Unternehmensumfeldes;
2. Verbesserung des finanziellen Umfeldes von Unternehmen;
3. Unterstützung bei der Europäisierung und Internationalisierungsstrategien der KMU, insbesondere durch bessere Informations- und Kooperationsdienste;
4. Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der KMU und Verbesserung des Zugangs zu Forschung, Innovation und Ausbildung;
5. Förderung des Unternehmergeistes und der Unternehmenskultur;
6. Verbesserung des Instrumentariums der KMU-Politik (insbesondere Berichtswesen, Statistiken und Evaluierung)

Für das Jahr 1999 wird der GD XXIII ein Budget in Höhe von EUR 38,730.000 zur Verfügung stehen. Besonders erwähnenswerte Schwerpunkte im Jahr 1999 dürften folgende Maßnahmen sein:

- Verbesserung des Zuganges der KMU zu Gemeinschaftsprogrammen;
- Vereinfachung und Verbesserung der Gemeinschaftsgesetzgebung;
- Umsetzung des Aktionsplanes, der auf der Grundlage der Empfehlungen der Task Force BEST (Business Environment Simplification Task Force) entwickelt wurde;
- Initiativen für einen verbesserten Zugang der KMU zu Finanzierungsmöglichkeiten, insbesondere JEV (Joint European Venture) und CREA (Risikokapital für die Unternehmen in der Gründungsphase);³¹
- Fortführung und Intensivierung des europäischen Erfahrungsaustausches (im Sinne einer Verbreitung „bewährter Praktiken“) im Rahmen der Konzertierten Aktion „Unterstützungsmaßnahmen für KMU“

³¹ Im aktuellen Verzeichnis (Stand: Ende Jänner 1999) der Institutionen, über die Projekte im Rahmen der Initiative JEV eingereicht werden können, sind insgesamt acht österreichische Banken aufgelistet.

Die erste Ausschreibungsfrist für CREA ist mit 15. Jänner 1999 ausgelaufen; aus insgesamt neun EU-Ländern, darunter auch Österreich, liegen Bewerbungen für derartige Risikokapitalfonds vor. Mit der Entscheidung der Europäischen Kommission über diese ersten Bewerbungen ist im Laufe des März 1999 zu rechnen.

2. Exkurs: KMU-politische Veranstaltungen im Rahmen der österreichischen EU-Ratspräsidentschaft

Im Rahmen der oben erwähnten konzertierten Aktion „Unterstützungsmaßnahmen für KMU“ wurde im September 1998 in Baden/Wien vom Wirtschaftsministerium in Zusammenarbeit mit der GD XXIII der Europäischen Kommission das **Europäische Forum „KMU in der Wachstumsphase – Schlüsselfaktoren zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit“** organisiert. Parallel dazu trafen sich im Rahmen eines **Runden Tisches**, der unter dem Vorsitz des Wirtschaftsministers und des für Unternehmenspolitik zuständigen Kommissars stand, Regierungsmitglieder und hohe Beamte aus allen EU-Mitgliedstaaten sowie die bedeutendsten europäischen Unternehmensverbände, um über die *„Zukunft der europäischen Politik zugunsten der KMU und des Handwerks“* zu beraten. Die Ergebnisse dieses Runden Tisches sind im *Badener Protokoll* zusammengefaßt.³²

Durch die Identifizierung von Politikbereichen, in denen durch entsprechende Maßnahmen eine deutliche Verbesserung der Rahmenbedingungen für KMU erzielt werden kann, wurde eine maßgebliche Weichenstellung für die positive Weiterentwicklung der europäischen KMU-Politik geleistet. Das *Badener Protokoll* wurde am Rat der Industrieminister am 16. November 1998 einvernehmlich zur Kenntnis genommen.

In diesem Protokoll wird einer den Anliegen der europäischen KMU Rechnung tragende Weiterentwicklung des *Europäischen Sozialen Dialogs* große Bedeutung beigemessen. Man gelangte einvernehmlich zur Auffassung, daß dieser institutionalisierte Dialog auch mit den europäischen Verbänden der KMU und des Handwerks breit, intensiv und direkt angelegt sein soll. Als ein ‚Meilenstein‘ ist daher in diesem Zusammenhang die Vereinbarung zu werten, die im Dezember 1998 die europäischen Arbeitgeberverbände UNICE (Industrie) und UEAPME (Handwerk und Klein- und Mittelbetriebe) geschlossen haben: In dieser Vereinbarung kommen die beiden europäischen Verbände überein, künftig stärker zusammenzuarbeiten und gemeinsam die Interessen der Unternehmen im Rahmen der europäischen Sozialpartnerverhandlungen vertreten zu wollen.

In Anbetracht der Bedeutung, die der Tourismus- und Freizeitsektor für die europäische Wirtschaft im allgemeinen, und für die kleinen und mittleren Unternehmen im besonderen hat, fand im Zeitraum 9. bis 12. Juli 1998 in Mayrhofen/Zillertal das vom Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten gemeinsam mit der Wirtschaftskammer Österreich (Bundessektion Tourismus) und der Generaldirektion XXIII der Europäischen Kommission veranstaltete **Europäische Tourismusforum** zum Thema **„Integriertes Qualitätsmanagement im Tourismus“** statt. Im Rahmen der Konferenz wurde die strategische Dimension der Qualität im Tourismus aus unterschiedlichen Blickwinkeln (Konsumenten, Unternehmen, verschiedene Branchen) analysiert; erfolgreiche Beispiele innovativer Ansätze wurden präsentiert. Vom österreichischen Wirtschaftsminister und EU-Ratspräsidenten wurde am Ende der Konferenz ein **10-Punkte-Programm für die Tourismus- und Freizeitwirtschaft** vorgelegt, welches die wesentlichsten Maßnahmen zur Verbesserung dieses Wirtschaftsbereiches darstellt.³³

³² Das Badener Protokoll ist diesem Bericht in der Anlage 1 angeschlossen; der Tagungsband über das Europäische Forum kann unentgeltlich vom BMWA (Abteilung III/A/8) bezogen werden.

³³ Das „10-Punkte-Programm“ ist diesem Bericht in der Anlage 2 angeschlossen; der Tagungsband über das Europäische Tourismusforum kann unentgeltlich vom BMWA (Sektion VII) bezogen werden.

3. Aktionsplan für den Binnenmarkt³⁴

Der Vollendung des europäischen Binnenmarktes kommt auch aus KMU-politischer Sicht eine große Bedeutung zu. Die fortschreitende europäische Integration macht eine abgestimmte Fortentwicklung der Wirtschaftspolitik unter Einbeziehung der nationalen und europäischen Institutionen erforderlich.

Am 4. Juni 1997 hat die Europäische Kommission in Form einer Mitteilung den „Aktionsplan für den Binnenmarkt“ vorgelegt. Der Aktionsplan verfolgt vier *strategische Ziele*:

1. Die Vorschriften wirksamer gestalten
2. Die hauptsächlichsten Marktverzerrungen bewältigen
3. Die sektorspezifischen Schranken für die Marktintegration abbauen
4. Den Binnenmarkt in den Dienst aller Bürger stellen

Beispielhaft für die vielen vorgesehenen Aktionen, die das uneingeschränkte und reibungslose Funktionieren des Binnenmarktes sicherstellen sollen, wird in der Folge auf die federführend von der Generaldirektion XV der Europäischen Kommission betreute Initiative SLIM (Simpler Legislation for the Internal Market) und den Versuch der Einsetzung eines Test-Panels europäischer Unternehmen eingegangen.

3.1 SLIM-Initiative³⁵ (Vereinfachung der Rechtsvorschriften im Binnenmarkt)

Die SLIM-Initiative soll die Wettbewerbsfähigkeit und das Beschäftigungspotential der europäischen Wirtschaft stärken und die Arbeit der Union transparenter und effizienter machen ohne das Schutzniveau für Bürger, Arbeitnehmer und Umwelt zu verringern. In ausgewählten Themenbereichen wird die Rechtsvereinfachung mit dem Ziel durchgeführt, die legislativen und administrativen Rahmenbedingungen zu verbessern. SLIM hat den Charakter eines ‚rolling programme‘ und zählt zu einer Reihe von Rechtsvereinfachungsinitiativen auf Gemeinschaftsebene.

Im 1. Halbjahr 1998 befanden sich die Projekte SLIM I und SLIM II in der Umsetzungsphase, zu SLIM III fand der Konsultationsprozeß in Expertenteams statt.

Unter österreichischem Ratsvorsitz wurde die Umsetzung der Ergebnisse von SLIM I (Anerkennung von Diplomen, Bauprodukte, INTRASTAT, Zierpflanzen) und SLIM II (Düngemittel, Bankdienstleistungen, Mehrwertsteuerverpflichtungen und Kombinierte Nomenklatur für den Außenhandel) fortgesetzt; die Ergebnisse des Konsultationsprozesses der Phase SLIM III (Versicherungsrecht, Regeln zur Koordinierung der sozialen Sicherheit und ‚Richtlinie zur elektromagnetischen Verträglichkeit‘) wurden dem Rat „Binnenmarkt“ am 9. November 1998 präsentiert. SLIM III wird nunmehr der Umsetzung zugeführt werden. Parallel dazu erfolgte die Auswahl der Bereiche für die Phase SLIM IV (gefährliche Stoffe, Gesellschaftsrecht, Fertigpackungen) sowie die Einleitung des diesbezüglichen Konsultationsprozesses in Expertenteams.

³⁴ Vgl. Aktionsplan für den Binnenmarkt, Mitteilung der Kommission an den Europäischen Rat, CSE (97)1 endg., 4. Juni 1997

³⁵ Vgl. Bilanz 2. Halbjahr 1998, BMwA, Wien, 1999

Aufgrund der bisher erzielten Erfolge ist damit zu rechnen, daß die Europäische Kommission die SLIM-Initiative weiterführen wird.

3.2 Europäische Unternehmenstestgruppe

Ziel dieses Projektes ist, durch direkte Unternehmensbefragungen bestimmte neue wirtschaftsrelevante Rechtsetzungsvorschläge auf Gemeinschaftsebene hinsichtlich möglicher Anpassungskosten bzw. vermehrtem Verwaltungsaufwand für KMU zu bewerten. Die Anhörung im Rahmen der Europäischen Unternehmenstestgruppe soll nicht die üblichen Konsultationsverfahren der Europäischen Kommission ersetzen, sondern dient als ergänzende Informationsquelle. Das Projekt befindet sich derzeit in der Pilotphase; die Teilnahme der Mitgliedstaaten erfolgt demgemäß auf freiwilliger Basis.

Die Vorbereitungsarbeiten wurden unter österreichischem Ratsvorsitz abgeschlossen. An der ersten Befragungsrunde, die im September 1998 betreffend eine ‚Änderung der ‚6. Mehrwertsteuer-Richtlinie‘ in Bezug auf die Bestimmung des Steuerpflichtigen‘ durchgeführt wurde, haben sich sieben Mitgliedstaaten (Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien und Österreich) beteiligt.

Insgesamt haben im Rahmen dieser Befragung 525 Unternehmen (davon 81 aus Österreich) eine Antwort geliefert. 338 der antwortenden Unternehmen (65%) waren KMU. 164 (31%) von den 525 Unternehmen fühlten sich von der in Aussicht genommenen Änderung betroffen, wobei lediglich 19% eine ‚wiederholte administrative Belastung‘ befürchteten.

Eine zweite Befragungsrunde betreffend eine ‚Änderung der 4. Rechnungslegungsrichtlinie‘ wurde im Dezember 1998 gestartet; die Niederlande haben sich daran als achter Mitgliedstaat beteiligt.

Auf der Grundlage der Ergebnisse der im Rahmen der Pilotphase durchgeführten und für die Zukunft noch geplanten Befragungen wird die Europäische Kommission in der Folge entscheiden, ob die gegenwärtige Form der Konsultation (dezentrale Befragung) fortgesetzt werden wird oder ob eine europäische Gruppe auf Gemeinschaftsebene eingerichtet werden soll.

4. Finanzierungsinstrumente und Gemeinschaftsprogramme für KMU

Neben den in den vorangegangenen Abschnitten erwähnten Generaldirektionen XXIII und XV der Europäischen Kommission ist naturgemäß noch eine Reihe weiterer Kommissionsdienststellen und Organisationen mit der Förderung der kleinen und mittleren Unternehmen befaßt. Die nachstehende Tabelle vermittelt diesbezüglich den letztverfügbaren Gesamtüberblick.

Um den österreichischen KMU eine konkrete und einfache Hilfestellung bei der Suche nach EU-Förderungen zu bieten, hat das Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten den Aufbau einer EU-Förderdatenbank („EU-InfoBroker“) initiiert. Diese Datenbank ist unter der Internet-Adresse „www.euofunds.at“ zu erreichen; die Informationen werden kostenlos zur Verfügung gestellt.

Tabelle 8: Finanzierungsinstrumente, Gemeinschaftsprogramme und KMU

Gemeinschafts-interventionen	Mittel für KMU in ECU/EUR	Zahl der KMU	Anteil der KMU an den Projekten insgesamt	Anteil der KMU an Haushaltsmitteln insgesamt
<u>Finanzinstrumente</u> EIB-Globaldarlehen seit 1990 1995 1996	11,0 Mrd. 2,9 Mrd. 2,6 Mrd.	42.000 11.736 11.034		45% der Mittel für den gewerblichen und Dienstleistungssektor 58,4%
KMU-Fazilität - zinsvergütete Globaldarlehen 1994	1,0 Mrd.	4.435 (145.000 neue Arbeitsplätze)	100%	100%
EIF (Bürgschaften) 1994-1997 hiervon „Wachstum und Umwelt“	613,5 Mio. 397,0 Mio.		100% 100%	34% der Gesamtaktivitäten des EIF
Aktion Startkapital	35,0 Mio. (Investitionen)	207 (3.000 Arbeitsplätze)	100%	100%
<u>Strukturfonds (94-99)*</u> EPPD				10% durchschn. für Ziel 1 16% Ziel 2 30-40% für die neuen Mitgliedstaaten
<u>GI (94-96)</u> KMU LEADER II EMPLOI-NOW	1,0 Mrd.		100%	100% 20% 50%
<u>Forschung und Entwicklung</u> III. FTE-Rahmenprogramm (-94) IV. FTE-Rahmenprogramm (-98) V. FTE-Rahmenprogramm (-2002)	700,0 Mio. (indikativ) 1,1 Mrd. (indikativ)	6.276 (4 Jahre) 5.439 (2 Jahre)	18% 24%	10%
<u>Berufsbildung</u> Ziel 4 des ESF ADAPT LEONARDO da VINCI			Mehrheit 16% (Teilbereich Unternehmen) 26% (Teilbereich Mobilität)	50-80% Mehrheit
<u>Internationale Kooperation</u> JOP 91-97	117,5 Mio.	124 Joint Ventures	Mehrheit, hiervon 69% KMU <100 Beschäft. 100%	Mehrheit für KMU
PHARE-KMU (95-96) nationale Programme COOPME** (95-97) TACIS-KMU (95-96) MED-INVEST/MEDA (95-96)	33,0 Mio. 13,0 Mio. 31,0 Mio.		100% 100% 100%	100% 100% 100%
AL-INVEST (95-99) ECIP (95-99) ASIA-INVEST(97-2002)	41,0 Mio. 250,0 Mio. 42,0 Mio.	4.000 Partnerschaftskontakte 825 (95-96)	KMU-orientiert	Fazilität 1: 100% Fazilität 2: 80%
<u>Umwelt</u> Finanzinstrument LIFE (93-97)		250 Vorhaben		40%
Programm MEDIA II Entwicklungsdarlehen KMU davon Entwicklungsplan 16:9	3,0 Mio.	220 220	85%	45%

Anmerkung: Diese Tabelle enthält Gemeinschaftsinterventionen verschiedener Art (Kredite, Darlehen, Bürgschaften), die sich über unterschiedliche Zeiträume erstrecken, sodaß die Beträge nicht addiert werden können, mit Angabe eines Schätzwertes zum voraussichtlichen Anteil der KMU.

*Angegeben ist eine Schätzung der vorgesehenen Beteiligung von KMU

**Förderung der Kooperation mit MOEL

Basisinformationen: Europäische Kommission, Maßnahmen für die KMU und das Handwerk, 1998, S.12

Für eine erfolgreiche Projekteinreichung im Rahmen eines EU-Programmes bietet dieses Informationssystem u.a. auf folgende Fragen Antworten und ‚Praxistips‘:

- Wo befindet sich die nächste nationale Beratungsstelle für ein bestimmtes EU-Programm?
- Welche Beratungsdienstleistungen (Erstinformation, Projekt- und Antragsberatung, Ausarbeitung eines Förderungsantrages) kann ein Unternehmen dort in Anspruch nehmen?
- Wer ist auf Seiten der Europäischen Kommission ein kompetenter Ansprechpartner; welche Sprachen spricht er?
- Wo wird ein Förderungsantrag eingereicht?
- Wie lautet die Internet-Adresse eines EU-Programmes?
- Gibt es eine Internet-Adresse zum Herunterladen von Antragsformularen?
- Nach welchen Kriterien werden eingereichte Projekte beurteilt?

Zu Beginn des Monats März 1999 waren Informationen über mehr als 40 EU-Programme abrufbar; zu Jahresende 1999 sollen vom „EU-InfoBroker“ bereits rund 130 Programme abgedeckt werden, wobei den Schwerpunkt im Bereich der Programmerfassung im Jahr 1999 das **5. Rahmenprogramm für Forschung und Entwicklung** (1999 – 2002) darstellen wird. Als Schwerpunkt im Bereich der weiteren Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit ist für 1999 die Schaffung der Möglichkeit einer ‚proaktiven Informationsanlieferung‘ durch ein automatisiertes Benachrichtigungssystem für Systemabonnenten vorgesehen.

IV. Österreich – EU: Struktur und Entwicklung der KMU im Vergleich³⁶

1. Durchschnittliche Unternehmensgröße

1996 betrug die Gesamtzahl der Unternehmen in der Europäischen Union 18,6 Mio., davon waren knapp 93% sehr kleine Unternehmen, 5,9% kleine und 0,9% mittlere Unternehmen; der Anteil der Großunternehmen lag bei nur 0,2%.³⁷ Von den insgesamt 111,4 Mio. Beschäftigten waren 33,2% in sehr kleinen Unternehmen, 32,5% in den kleinen und mittleren Unternehmen und 34,3% in Großunternehmen tätig.

Die durchschnittliche Unternehmensgröße (durchschnittliche Zahl der unselbständig Beschäftigten je Unternehmen) liegt in Österreich – ebenso wie in Irland – mit 11 Beschäftigten sehr deutlich über dem EU-Durchschnitt und wird nur noch von Luxemburg übertroffen. Die kleinen und mittleren Unternehmen weisen eine höhere Zahl an Beschäftigten auf als die Großunternehmen und die sehr kleinen Unternehmen zusammengenommen. Die österreichische Wirtschaft kann daher als „typisch mittelständisch“ bezeichnet werden. Im Gegensatz dazu sind insbesondere die südeuropäischen Länder – aber auch Belgien – kleinbetrieblich dominiert.

Im EU-Durchschnitt sowie in Finnland, Frankreich, Deutschland, den Niederlanden, in Schweden, im Vereinigten Königreich und in Irland weisen die Großunternehmen den größten Beschäftigtenanteil an der Zahl der Gesamtbeschäftigten auf.

³⁶ Anmerkungen: Die in diesem Kapitel dargestellten Daten können von an anderer Stelle (für Österreich) angeführten Daten abweichen. Dies ist auf unterschiedliche Datenquellen, Erhebungsmethoden oder Schätzverfahren zurückzuführen.

Zum Teil beziehen sich die im folgenden dargestellten Vergleichsdaten auf Erhebungsjahre vor 1996. Dies ist ein Nachteil, der deshalb in Kauf genommen werden muß, weil derartige Vergleichsdaten aus verschiedenen Gründen (definitorischen Problemen, mangelnde Datenverfügbarkeit, etc.) nur sehr begrenzt verfügbar sind. Die Verwendung solcher Daten ist insbesondere dort sinnvoll, wo es um die Darstellung struktureller Unterschiede geht, die sich üblicherweise kurzfristig kaum ändern.

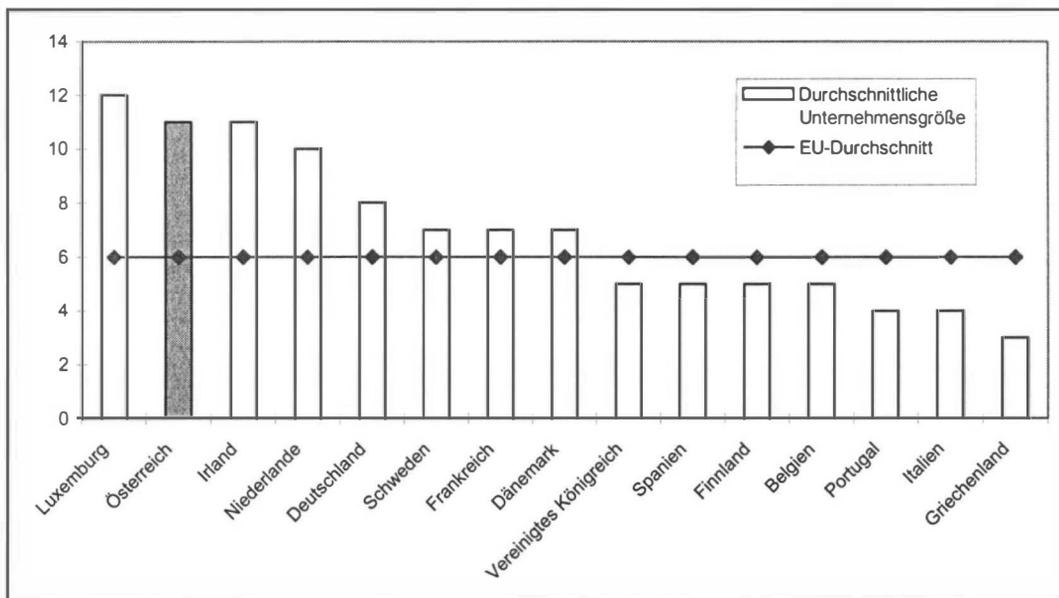
³⁷ Sehr kleine Unternehmen: 0 bis 9 unselbständig Beschäftigte; kleine Unternehmen: 10 bis 49 unselbständig Beschäftigte; mittelgroße Unternehmen: 50 bis 249 unselbständig Beschäftigte (KMU sind die Summe der sehr kleinen, kleinen und mittelgroßen Unternehmen); große Unternehmen (GU): 250 oder mehr unselbständig Beschäftigte.

Tabelle 9: Durchschnittliche Unternehmensgröße³⁸ und Größenklassendominanz³⁹ (1996)

	Durchschnittliche Unternehmensgröße	Größenklassendominanz
Luxemburg	12	KMU
Österreich	11	KMU
Irland	11	GU
Niederlande	10	GU
Deutschland	8	GU
Schweden	7	GU
Frankreich	7	GU
Dänemark	7	KMU
Vereinigtes Königreich	5	GU
Spanien	5	Sehr kleine Unternehmen
Finnland	5	GU
Belgien	5	Sehr kleine Unternehmen
Portugal	4	KMU
Italien	4	Sehr kleine Unternehmen
Griechenland	3	Sehr kleine Unternehmen
EU	6	GU

Quelle: ENSR, Das europäische Beobachtungsnetz für KMU, Fünfter Jahresbericht, 1997, S. 52

Abbildung 16: Durchschnittliche Unternehmensgröße (1996)



Quelle: ENSR, Das europäische Beobachtungsnetz für KMU, Fünfter Jahresbericht, 1997, S. 52

³⁸ Durchschnittliche Unternehmensgröße: durchschnittliche Zahl der unselbständig Beschäftigten je Unternehmen

³⁹ Größenklassendominanz: Eine Gruppe ist dann dominierend, wenn sie den größten Beschäftigtenanteil an der Zahl der Gesamtbeschäftigten aufweist.

2. Entwicklung der Zahl der Unternehmen

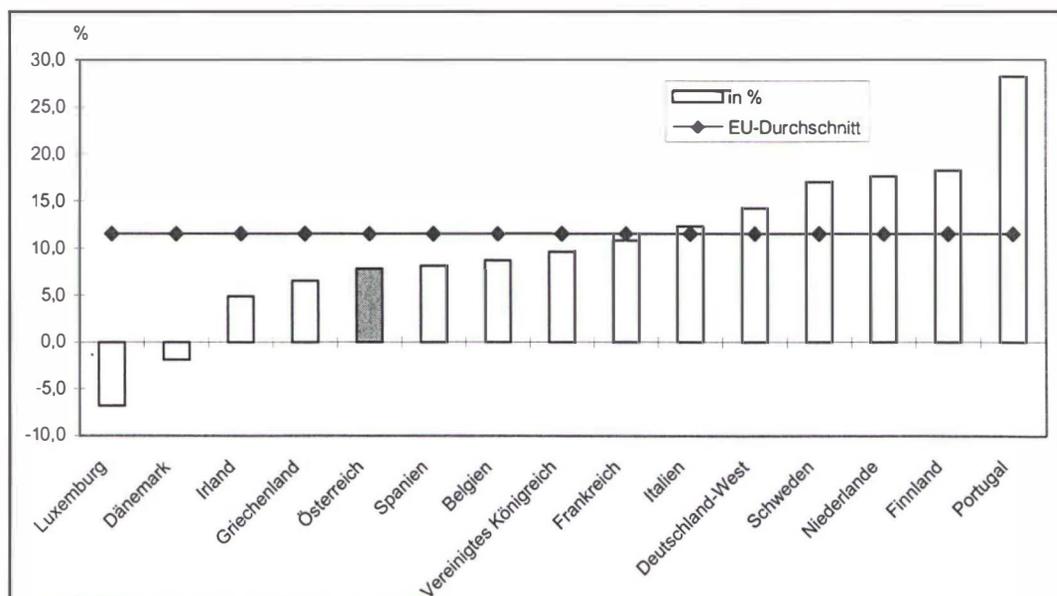
Von 1988 bis 1995 stieg die Zahl der Unternehmen in der Europäischen Union durchschnittlich um rund 12%. Diese Zunahme ist in erster Linie auf Zuwächse bei den KMU zurückzuführen. In Österreich lag der Zuwachs in diesem Zeitraum mit etwas weniger als 8% um etwa ein Drittel unter dem EU-Durchschnittswert.

Tabelle 10: Entwicklung der Zahl der Unternehmen in Prozent (1988 bis 1995)

Luxemburg	-6,8
Dänemark	-1,9
Irland	4,9
Griechenland	6,5
Österreich	7,8
Spanien	8,1
Belgien	8,7
Vereinigtes Königreich	9,6
Frankreich	10,8
Italien	12,3
Deutschland-West	14,2
Schweden	17,0
Niederlande	17,6
Finnland	18,2
Portugal	28,2
EU	11,5

Quelle: EIM/EUROSTAT, 1996

Abbildung 17: Entwicklung der Zahl der Unternehmen in Prozent (1988 bis 1995)



Quelle: EIM/EUROSTAT, 1996

Der Anteil der Unternehmer am Arbeitskräftepotential ist in Österreich gemäß den Statistiken von OECD und EUROSTAT im Vergleich mit anderen EU-Ländern relativ niedrig. Laut OECD Labour Force Statistik (1996) liegt Österreich mit 6,3% selbständig Beschäftigten an drittletzter Stelle der ausgewiesenen Länder (OECD-Kontext). Wiewohl die nationalen Unterschiede auf eine ganze Reihe von Faktoren zurückzuführen sind, dürften bereits vom „Grad des Wohlstandes“ in einem Land Auswirkungen auf den Unternehmeranteil (im Sinne einer ‚negativen Korrelation‘) ausgehen. So weisen etwa Luxemburg, die Schweiz,⁴⁰ Deutschland und Dänemark ebenfalls unterdurchschnittliche Unternehmeranteile aus.

Durchaus im Spitzenfeld der Europäischen Union liegt Österreich hingegen hinsichtlich des Frauenanteils an der Gesamtunternehmerzahl; insbesondere im Dienstleistungssektor ist der Anteil der Unternehmerinnen nur in Portugal und in Finnland höher als in Österreich.

**Tabelle 11: Frauenanteil an der Gesamtzahl der Unternehmer
 in Prozent (1993)**

	Produzierender Sektor	Dienstleistungssektor
Belgien	9	34
Dänemark	9	28
Deutschland	13	33
Finnland	17	37
Frankreich	9	32
Griechenland	9	24
Irland	n.v.	26
Italien	13	26
Luxemburg	n.v.	27
Niederlande	15	34
Österreich	10	36
Portugal	20	43
Schweden	12	30
Spanien	11	32
Vereinigtes Königreich	10	35
EU	12	32

Quelle: ENSR, Das Europäische Beobachtungsnetz für KMU, Vierter Jahresbericht, 1996, S. 373

Ein besonderes Problem für KMU stellt auch die Übertragung von Unternehmen dar. In ihrer Mitteilung vom 28. März 1998 zur Übertragung kleiner und mittlerer Unternehmen spricht die Kommission davon, daß in den nächsten Jahren in der EU etwa 30% aller Unternehmen (ca. 5 Mio.) übertragen werden, wobei zu erwarten ist, daß etwa 30% dieser Unternehmen (1,5 Mio.) wegen unzureichender Vorbereitung der Übergabe verschwinden werden. Wie die folgende Tabelle zeigt, wird in einem Zeitraum von 10 bis 15 Jahren auch zumindest ein Drittel der österreichischen Unternehmen von der Übergabeproblematik betroffen sein, womit Österreich im Vergleich zu den in Tabelle 12 angeführten Ländern im Mittelfeld liegt.

⁴⁰ Vgl. dazu und im folgenden: ENSR, Das Europäische Beobachtungsnetz für KMU, Vierter Jahresbericht, 1996, S. 150f

Tabelle 12: Altersverteilung der Eigentümer kleiner und mittlerer Unternehmen, in Prozent (1995)

	Altersklassen		
	bis 40	40-49	50 und älter
Österreich	37	30	33
Finnland	38	39	23
Frankreich	37	34	29
Griechenland	16	48	36
Spanien	36	27	37
Schweden	32	30	38
Durchschnitt	33	34	33

Quelle: ENSR, Das europäische Beobachtungsnetz für KMU, Vierter Jahresbericht, 1996, S. 210

3. Arbeitsproduktivität und Entwicklung der Zahl der Beschäftigten

Die durchschnittliche Arbeitsproduktivität (definiert als Wertschöpfung je Beschäftigtem) ist in allen EU-Mitgliedstaaten mit Ausnahme Deutschlands in KMU geringer als im jeweiligen nationalen Gesamtdurchschnitt. Die Differenz zum Gesamtdurchschnitt liegt in Österreich mit minus 17%-Punkten nur knapp unter dem EU-Durchschnitt. Deutlich bessere Werte erzielen nur die KMU in Deutschland und Luxemburg. Erheblich stärkere Unterschiede – zuungunsten der KMU – bestehen vor allem in Spanien, Irland und Portugal.

Tabelle 13: Differenz der durchschnittlichen Arbeitsproduktivität⁴¹ in KMU zum nationalen Durchschnitt in Prozent-Punkten (1996)

	Differenz in % (nationaler Durchschnitt = 100)
Deutschland	3
Luxemburg	-2
Vereinigtes Königreich	-13
Niederlande	-15
Dänemark	-16
Österreich	-17
Belgien	-18
Schweden	-18
Finnland	-21
Frankreich	-21
Italien	-21
Griechenland	-22
Portugal	-31
Irland	-32
Spanien	-34
EU	-16

Quelle: ENSR, Das europäische Beobachtungsnetz für KMU, Fünfter Jahresbericht, 1997, S. 52

⁴¹ Arbeitsproduktivität ist definiert als Wertschöpfung pro beschäftigter Person.

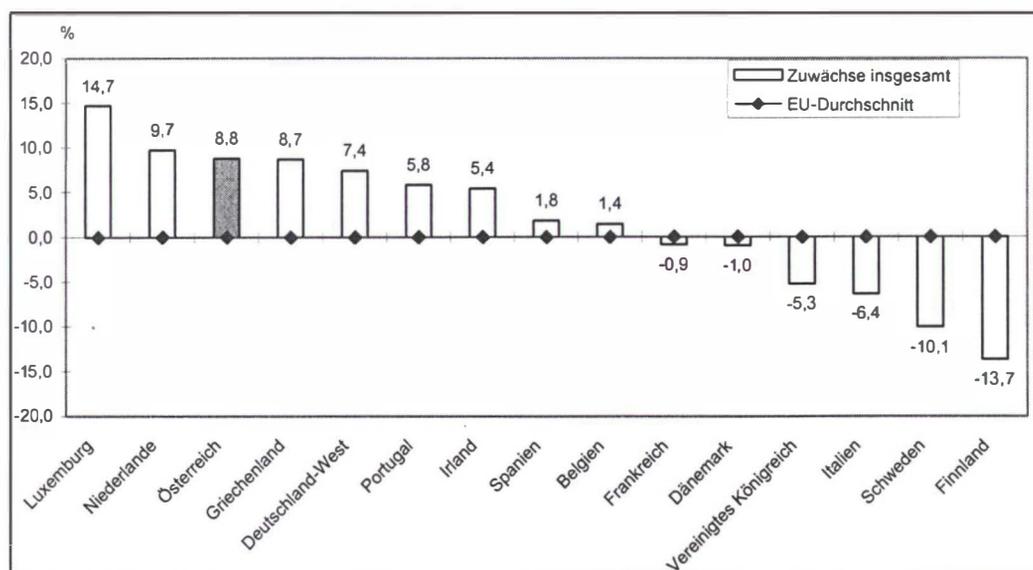
Im Gegensatz zur Zahl der Unternehmen hat sich in Österreich die Zahl der Beschäftigten insgesamt deutlich besser entwickelt als im EU-Durchschnitt (1988 bis 1995). In nahezu allen Mitgliedstaaten (Ausnahmen: Spanien und Irland) hat sich die Beschäftigungssituation in den KMU besser entwickelt als in den Großunternehmen, deren Beschäftigtenzahl sich im Zeitraum 1988 bis 1995 entweder verringert hat oder langsamer gewachsen ist als die Beschäftigung insgesamt.

Tabelle 14: Entwicklung der Zahl der Beschäftigten insgesamt und in Großunternehmen⁴², Veränderung in Prozent (1988 bis 1995)

	insgesamt	in Großunternehmen
Luxemburg	14,7	10,7
Niederlande	9,7	6,4
Österreich	8,8	7,6
Griechenland	8,7	1,1
Deutschland-West	7,4	2,1
Portugal	5,8	-8,8
Irland	5,4	21,7
Spanien	1,8	16,1
Belgien	1,4	-3,8
Frankreich	-0,9	-6,3
Dänemark	-1,0	-27,3
Vereinigtes Königreich	-5,3	-7,4
Italien	-6,4	-13,2
Schweden	-10,1	-11,4
Finnland	-13,7	-15,4
EU	0,0	-3,6

Quelle: EIMEUROSTAT, 1996

Abbildung 18: Entwicklung der Zahl der Beschäftigten, in Prozent (1988 bis 1995)



Quelle: EIMEUROSTAT, 1996

⁴² Großunternehmen sind hier noch als Unternehmen mit 500 oder mehr unselbständig Beschäftigten definiert.

Auch die in Österreich relativ niedrige Arbeitslosenrate unterstreicht die gute Position der österreichischen Wirtschaft im europäischen Vergleich. Nur Luxemburg, die Niederlande und Dänemark weisen eine niedrigere Arbeitslosenrate aus.

Tabelle 15: Arbeitslosenrate⁴³ in Prozent (November 1998)*

Luxemburg	2,1
Niederlande (Oktober 1998)	3,6
Dänemark (Oktober 1998)	4,2
Österreich (März 1999)	4,4
Portugal	4,4
Vereinigtes Königreich (September 1998)	6,2
Schweden	7,6
Belgien	8,5
Irland	8,5
Deutschland	9,4 ⁴⁴
Finnland	10,6
Frankreich	11,8
Italien (Oktober 1998)	12,3
Spanien	18,2

* Die Daten für Griechenland sind nicht verfügbar

Quelle: EUROSTAT

Der Anteil der Teilzeitbeschäftigten an der Zahl der Gesamtbeschäftigten weicht in den einzelnen EU-Mitgliedstaaten stark voneinander ab. Es ist dabei nicht eindeutig, ob eine hohe Zahl von Teilzeitbeschäftigten immer positiv zu interpretieren ist. Andererseits kann Teilzeitarbeit auch nicht von vornherein als negatives Qualitätsmerkmal eines Arbeitsmarktes betrachtet werden. Zum einen entspricht Teilzeitarbeit vielfach den Bedürfnissen bestimmter Arbeitnehmergruppen, die unter anderen Voraussetzungen vom Arbeitsmarkt ausgeschlossen wären, zum anderen signalisiert Teilzeitarbeit auch Flexibilität des Arbeitsmarktes, durch die unter Umständen mehr Personen eine Beschäftigung finden können bzw. auch den Bedürfnissen der Unternehmen besser entsprochen werden kann.

Mit einem Anteil an Teilzeitbeschäftigten von knapp 12,6% an der Zahl der Gesamtbeschäftigten liegt Österreich trotz einer Steigerung von rund 3%-Punkten im Zeitraum von 1993 bis 1996 noch deutlich unter den Werten der meisten anderen EU-Mitgliedstaaten. Niedrigere Anteile haben insbesondere die südeuropäischen Staaten, Finnland und Luxemburg, einen zum Teil deutlich höheren Anteil an Teilzeitbeschäftigten weisen die Niederlande, Schweden, das Vereinigte Königreich, Dänemark, Frankreich und Deutschland auf.

⁴³ Nach OECD-Definition: Arbeitslose laut Arbeitskräfteerhebung in Prozent der Erwerbstätigen (inklusive selbständig Erwerbstätige)

⁴⁴ Der Unterschied zu Abbildung 14 (Kapitel II, Abschnitt 1.3, S. 37) ergibt sich insbesondere durch den unterschiedlichen Prognosezeitpunkt.

Tabelle 16: Teilzeitbeschäftigung in der EU in Prozent (1996)

Niederlande	36,5
Schweden	23,6
Vereinigtes Königreich	22,2
Dänemark	21,5
Frankreich	16,0
Deutschland (1993)	15,1
Belgien	14,0
Österreich	12,6
Irland	11,6
Portugal	8,7
Finnland	7,9
Spanien	7,7
Luxemburg	7,6
Italien	6,6
Griechenland (1993)	4,3

Quelle: OECD, Employment Outlook, Juni 1998, S. 161

4. Anteil der KMU am Gesamtumsatz

Während im Vereinigten Königreich KMU im Vergleich zu Großunternehmen nur einen um etwa 10%-Punkte höheren Anteil am Gesamtumsatz haben, werden in Griechenland mehr als fünf Sechstel des Gesamtumsatzes von KMU erwirtschaftet. Im EU-Durchschnitt erbringen KMU knapp zwei Drittel des Gesamtumsatzes; dies ist etwas weniger als in Österreich. Zum richtigen Verständnis der nachstehenden Tabelle muß angemerkt werden, daß diese Werte noch auf der früheren KMU-Definition (Unternehmen mit weniger als 500 unselbständig Beschäftigte) beruhen.

Tabelle 17: Anteil von KMU am Gesamtumsatz in Prozent (1995)

Vereinigtes Königreich	54,6
Deutschland-West	59,0
Frankreich	59,2
Finnland	62,2
Schweden	64,8
Österreich	69,7
Belgien	71,3
Irland	72,1
Spanien	73,5
Italien	76,0
Portugal	77,5
Niederlande	79,1
Luxemburg	80,2
Dänemark	83,6
Griechenland	84,2
EU	65,4

Quelle: EIM/EUROSTAT, 1996

5. Rahmenbedingungen (Inflation, Zinssätze, Steuern, F&E-Ausgaben)

Mit einer Veränderung der Inflationsrate um 0,3% zwischen Jänner 1998 und Jänner 1999 liegt Österreich hinsichtlich der Preisstabilität – verglichen mit den anderen EU-Mitgliedstaaten – an vierter Stelle. Eine ähnliche Position nimmt Österreich auch bei einem Vergleich der Durchschnittswerte der Jahre 1997 und 1998 (+0,7%, vorläufig) ein.

Tabelle 18: Veränderung der Inflationsraten im Vergleich zur Vorperiode in Prozent (Jänner 1999, Jahr 1998)

	Jänner 1999	Jahr 1998
Luxemburg	-1,4	0,7
Schweden	0,0	0,8
Deutschland	0,2	0,6
Österreich	0,3p	0,7p
Frankreich	0,4	0,6
Finnland	0,5	1,2
Belgien	1,0	1,0
Dänemark	1,2	1,3
Spanien	1,5	1,7
Italien	1,5p	1,9p
Vereinigtes Königreich	1,6	1,5
Irland	2,1	2,2
Niederlande	2,1p	1,8p
Portugal	2,5	2,3
Griechenland	3,5	4,5
EU	0,9p	1,3p

Quelle: EUROSTAT, News Release, Mitteilung vom 2. März 1999 (Nr. 17/99);
p=vorläufig

Das österreichische Zinsniveau lag – am Beispiel der „Drei Monats-Zinssätze“ gemessen – im August 1998 im EU-Vergleich an fünfter Stelle. Anders als bei der Inflation bestehen hinsichtlich der Höhe der Zinssätze zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten beträchtliche Unterschiede. Während die Unterschiede zwischen Österreich und den Ländern mit (noch) niedrigeren Zinssätzen eher gering sind, ist das Zinsniveau in Irland, Spanien, Portugal, dem Vereinigten Königreich, Italien und Griechenland (hier wurde allerdings ein „Zwölf Monats-Zinssatz“ herangezogen) um 1,5- bis 6%-Punkte höher als in Österreich.

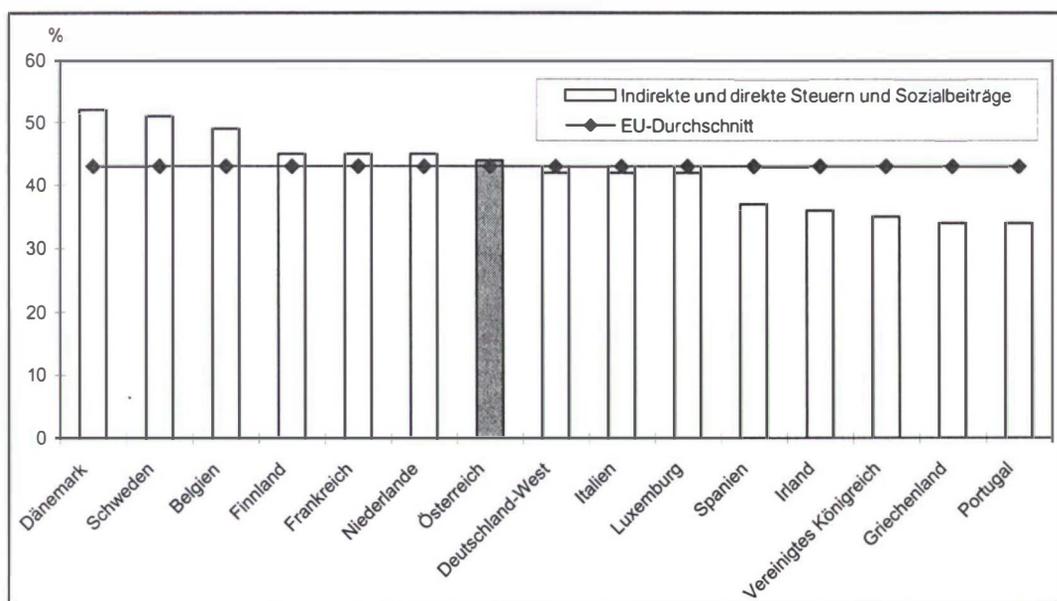
Tabelle 19: Drei Monats-Zinssätze in Prozent

Niederlande	3,42	Aug. 98
Finnland	3,13	Aug. 98
Belgien	3,27	Juni 98
Deutschland	3,26	Aug. 98
Österreich	3,45	Aug. 98
Frankreich	3,43	Aug. 98
Dänemark	3,60	Aug. 98
Schweden	4,17	Aug. 98
Irland	6,23	Aug. 98
Spanien	5,34	Aug. 98
Portugal	5,49	Aug. 98
Vereinigtes Königreich	7,15	Aug. 98
Italien	6,89	Juli 98
Griechenland	9,60	Juli 98

Quelle: OECD, Indicators, aus The OECD Observer, Nr.214, Oktober/November 1998

Indirekte und direkte Steuern sowie Sozialbeiträge belaufen sich in Österreich auf rund 44% des Bruttoinlandsprodukts (Wert 1995), womit Österreich knapp über dem EU-Durchschnitt liegt. Vor allem in den skandinavischen Mitgliedstaaten und in Belgien ist der Anteil dieser Abgaben am BIP höher als in Österreich, deutlich niedriger ist er in den südeuropäischen Staaten (mit Ausnahme Italiens), im Vereinigten Königreich und in Irland.

Abbildung 19: Indirekte und direkte Steuern und Sozialbeiträge in Prozent des BIP (1995)



Quelle: AMECO database, Europäische Kommission, GD II

Hinsichtlich der Höhe der Einkommen- und Körperschaftssteuersätze liegt Österreich im EU-Vergleich in der unteren Hälfte. Der maximale Einkommensteuersatz ist der siebentniedrigste, der Höchstsatz der Körperschaftsteuer ist der sechsniedrigste und der Mindesteinkommensteuersatz sogar der drittniedrigste Wert im Ländervergleich. Es muß allerdings berücksichtigt werden, daß die Einkommensgrenzen, ab denen die verschiedenen Steuersätze anzuwenden sind, in den Mitgliedstaaten unterschiedlich sind. Jedoch auch mit dieser Einschränkung sind die Steuersätze in Österreich im EU-Vergleich durchschnittlich bzw. sogar leicht unterdurchschnittlich.

Tabelle 20: Einkommensteuersätze in der EU in Prozent⁴⁵ (1994)

	Mindestsatz ESt	Höchstsatz ESt	Höchstsatz KöSt
Belgien	25	55	40
Dänemark	45	68	34
Deutschland	19	47	45
Finnland	40	65	25
Frankreich	12	57	33
Griechenland	5	40	40
Irland	27	48	40
Italien	10	51	52
Luxemburg	10	50	33
Niederlande	13	60	35
Österreich	10	50	34
Portugal	15	40	40
Schweden	30	51	28
Spanien	2	47	35
Vereinigtes Königreich	20	40	33

Quelle: ENSR, Das europäische Beobachtungsnetz für KMU, Dritter Jahresbericht, 1995, S. 273

Hinsichtlich der Forschungs- und Entwicklungsausgaben⁴⁶ (in Prozent des Bruttoinlandsprodukts) liegt Österreich – verglichen mit den anderen EU-Mitgliedstaaten (ohne Luxemburg) – an neunter Stelle, knapp vor Irland und den südeuropäischen Staaten, deren F&E-Ausgaben – mit Ausnahme Italiens – weniger als ein Prozent des BIP betragen. In Finnland, Frankreich, Deutschland, den Niederlanden und in Dänemark belaufen sich die F&E-Ausgaben auf über 2%, in Schweden sogar auf über 3% des BIP.

⁴⁵ Bei den Prozentsätzen ist zu berücksichtigen, daß die Einkommensgrenzen, ab denen beispielsweise die Höchstsätze angewendet werden, je nach Land unterschiedlich sind.

⁴⁶ Vgl. zur Definition: Main Science and Technology Indicators 1998, OECD 1998, S. 59-61

Tabelle 21: Forschungs- und Entwicklungsausgaben in Prozent des BIP

Schweden	3,59 (1995)
Finnland	2,77 (1997)
Frankreich	2,32 (1996)
Deutschland	2,26 (1997)
Niederlande	2,08 (1995)
Dänemark	2,02 (1997)
Vereinigtes Königreich	1,94 (1996)
Belgien	1,59 (1995)
Österreich	1,48 (1997)⁴⁷
Irland	1,40 (1995)
Italien	1,08 (1997)
Spanien	0,87 (1996)
Portugal	0,61 (1995)
Griechenland	0,46 (1993)

Quelle: Main Science and Technology Indicators 1998, OECD 1998

6. Finanzierungsquellen und Geldeingangsdauer

Bislang existieren nur wenige europäische Vergleiche hinsichtlich der betrieblichen Strategien und der bestehenden Problembereiche. Die wenigen verfügbaren Daten stützen sich in erster Linie auf sehr begrenzte Erhebungen, die auf Grund der geringen Stichprobengröße nur eine bedingte Aussagekraft haben und nationale Unterschiede bestenfalls andeuten können. Dies gilt auch für den im folgenden zitierten „European Business Survey“, der auf einer Befragung von weniger als insgesamt 4.000 Unternehmen in allen EU-Mitgliedstaaten beruht.

Wie die folgende Übersicht zeigt, ist die Finanzierung der Unternehmen durch Risikokapital (Beteiligungen, Venture-Kapital) in Österreich (wie auch in Deutschland und Schweden) kaum gebräuchlich. In vielen anderen Mitgliedstaaten, insbesondere in den Niederlanden, Portugal, Luxemburg und Belgien ist diese Finanzierungsform wesentlich stärker verbreitet.

Häufiger als in allen anderen Mitgliedstaaten (mit Ausnahme Deutschlands) nehmen die Unternehmen in Österreich Kredite in Anspruch.

⁴⁷ Laut Schätzung des ÖSTAT betragen die Forschungs- und Entwicklungsausgaben in Österreich im Jahr 1997 1,52% des BIP; nach Berechnungen des WIFO belief sich dieser Anteil sogar auf 1,71%.

**Tabelle 22: Inanspruchnahme einzelner Finanzierungsquellen,
Nennungen in Prozent (1998)**

	Überziehungs- kredit	Leasing	Factoring	Externes Risikokapital	Kredit
Österreich	35	30	0	2	72
Belgien	43	19	6	18	63
Dänemark	79	20	4	8	36
Deutschland	48	41	1	18	73
Finnland	46	20	4	12	68
Frankreich	46	38	19	8	59
Griechenland	35	13	4	6	63
Irland	77	45	9	9	43
Italien	86	32	16	8	24
Luxemburg	41	4	8	16	27
Niederlande	83	16	4	21	45
Portugal	19	4	2	12	53
Schweden	7	28	2	5	59
Spanien	14	40	8	17	59
Vereinigtes Königreich	70	41	8	17	43
EU	53	33	9	13	51

Quelle: Grant Thornton International Business Strategies Ltd., European Business Survey, 1998

Für das reibungslose Funktionieren des Binnenmarktes kommt insbesondere aus Sicht der KMU kurzen Zahlungsfristen große Bedeutung zu. Die folgende Tabelle belegt insbesondere die diesbezüglichen nationalen Unterschiede, wobei Österreich im Vergleich mit den anderen EU-Mitgliedstaaten mit einer durchschnittlichen Geldeingangsdauer von 39 Tagen an fünfter Stelle liegt.⁴⁸

Tabelle 23: Durchschnittliche Geldeingangsdauer in Tagen (1998)

Finnland	27,4
Dänemark	31,9
Schweden	35,7
Deutschland	33,8
Österreich	38,8
Niederlande	40,9
Vereinigtes Königreich	48,7
Belgien	53,2
Luxemburg	55,5
Irland	57,8
Frankreich	62,6
Portugal	70,1
Spanien	74,1
Griechenland	77,0
Italien	80,8

Quelle: Grant Thornton International Business Strategies Ltd., European Business Survey, 1998

⁴⁸ Die noch in Beratung stehende Richtlinie zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Handelsverkehr soll dabei weitere Impulse zur Verbesserung der Zahlungsmoral in den EU-Mitgliedstaaten geben.

V. Die KMU in Österreich – ein statistischer Überblick

1. Unternehmen und Beschäftigte

Die Definition von KMU orientiert sich ebenso wie die der einzelnen Unternehmensgrößenklassen an der entsprechenden Empfehlung der Europäischen Kommission.⁴⁹ Demnach werden bei ausschließlicher Heranziehung der Beschäftigtenzahl Unternehmen mit weniger als 250 unselbständigen Mitarbeitern als KMU bezeichnet. Darüberhinaus wird innerhalb des KMU-Sektors zwischen Unternehmen ohne unselbständig Beschäftigte, Unternehmen mit 1 bis 9, mit 10 bis 49 und mit 50 bis 249 unselbständig Beschäftigten unterschieden. Unternehmen ab 250 Arbeitnehmern werden als Großunternehmen bezeichnet.

Die in der Folge dargestellten Statistiken sind das Ergebnis einer Schätzung, die auf der Methode der Fortschreibung beruht.⁵⁰

Die sektorale Gliederung in diesem Kapitel hält sich dabei an die sogenannten „Sektionen“ der Wirtschaftskammerorganisation. Diese Gliederung wurde vor allem aus Gründen der Datenverfügbarkeit gewählt. Unternehmen, die aufgrund ihrer Tätigkeit nicht der Wirtschaftskammer angehören (z.B. freie Berufe), werden in den Statistiken demgemäß nicht berücksichtigt.

In den folgenden Abschnitten wird die Struktur und Entwicklung der österreichischen KMU anhand von Statistiken über die Zahl der Betriebe und der Beschäftigten beschrieben. Insbesondere wird die sektorale Struktur, die Betriebsgrößenstruktur und die Entwicklung der KMU im Zeitraum 1989 bis 1997 dargestellt.

1.1 Sektorale Struktur und Entwicklung

Im Jahr 1997 waren im Bereich der gewerblichen Wirtschaft in etwa 209.000 Betrieben rund 2.056.000 Personen beschäftigt. Was die Anzahl der Betriebe betrifft, ist der Bereich „Gewerbe und Handwerk“ mit 38% führend, an zweiter und dritter Stelle folgen die Bereiche „Handel“ (28%) und „Tourismus“ (22%). Aufgrund ihrer relativ niedrigen durchschnittlichen Betriebsgröße sind die Anteile dieser Sparten an der Zahl der Gesamtbeschäftigten etwas geringer. Von den in der gewerblichen Wirtschaft im Jahr 1997 insgesamt Beschäftigten entfielen 30% auf den Bereich „Gewerbe und Handwerk“, 23% auf die Industrie und 21% auf den Handel; der Anteil von Verkehr und Tourismus lag bei jeweils rund 10%.

Die Zahl der Beschäftigten wuchs zwischen 1989 und 1997 insgesamt um 150.000 bzw. um rund 8%; im gleichen Zeitraum nahm die Zahl der Betriebe um 9,5% (+18.150 Betriebe) zu. Die einzelnen Sektoren entwickelten sich sehr unterschiedlich. Im Bereich „Gewerbe und Handwerk“ stieg die Zahl der Beschäftigten ebenso wie die Zahl der

⁴⁹ Empfehlung der Kommission vom 3. April 1996 betreffend die Definition der kleinen und mittleren Unternehmen, ABl. Nr. L 107 (30. April 1996), S. 4ff

⁵⁰ Die Ergebnisse der nichtlandwirtschaftlichen Bereichszählungen des ÖSTAT werden mit Hilfe von jährlichen Daten verschiedener Sozialversicherungsträger und der Wirtschaftskammern fortgeschrieben. Eine detaillierte Beschreibung des Verfahrens ist zu finden in: Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung: Verfahren des Instituts für Gewerbe- und Handwerksforschung zur Schätzung aktueller Betriebs- und Beschäftigtenzahlen, Wien, 1995 (Diskussionspapier 1/95)

Betriebe überdurchschnittlich und vergleichsweise gleichmäßig an (16% bzw. 20%), was insbesondere auf die Entwicklung im Bereich der Wirtschaftsdienstleistungen zurückzuführen ist.⁵¹ Insgesamt konnte in diesem Bereich ein Zuwachs von rund 84.000 Arbeitsplätzen verzeichnet werden.

In der „Industrie“ schrumpfte die Zahl der Arbeitnehmer im betrachteten Zeitraum um rund 88.000 (-15%). Die Zahl der Unternehmen ging um rund 6% zurück.

Der „Handel“ verzeichnete prozentuell ein ähnliches Beschäftigtenwachstum wie der Bereich „Gewerbe und Handwerk“ (+14% bzw. 54.000), wobei die Unternehmenszahl allerdings nur geringfügig anstieg.

Das Geld-, Kredit- und Versicherungswesen expandierte zwischen 1989 und 1997 im Vergleich zur gesamten gewerblichen Wirtschaft nur unterdurchschnittlich und verlor damit relativ an Gewicht.

Der starke Zuwachs an Beschäftigten im Verkehr (inklusive Nachrichtenverkehr) um 50.000 und im Tourismus (+43.000) im Zeitraum 1989 bis 1997 hat teilweise auch statistische Gründe. So fiel beispielsweise eine große Zahl von Heilbade-, Kur- und Krankenanstalten durch Ausgliederung aus dem öffentlichen Sektor in den Bereich der gewerblichen Wirtschaft.

⁵¹ Vgl. Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung: Gewerbe- und Handwerksstrukturbericht 1996, Wien, 1996, S. 10ff

Tabelle 24: Entwicklung der Zahl der Betriebe, der Beschäftigten und der durchschnittlichen Betriebsgröße nach Sektionen (1989 bis 1997)

		1989	VÄ 1989/93 in %	VÄ 1989/93 absolut	1993	VÄ 1993/97 in %	VÄ 1993/97 absolut	1997	VÄ 1989/97 in %	VÄ 1989/97 absolut
Gewerbe und Handwerk	Betriebe	66.642	8,2	5.444	72.086	10,9	7.853	79.939	20,0	13.297
	Beschäftigte	523.087	9,6	50.165	573.252	5,9	33.992	607.244	16,1	84.157
	Ø Größe	7,85			7,95			7,60		
Industrie	Betriebe	8.400	-1,3	-105	8.295	-4,9	-410	7.885	-6,1	-515
	Beschäftigte	570.082	-5,7	-32.570	537.512	-10,3	-55.340	482.172	-15,4	-87.910
	Ø Größe	67,87			64,80			61,15		
Handel	Betriebe	57.305	2,7	1.551	58.856	0,9	507	59.363	3,6	2.058
	Beschäftigte	378.277	5,2	19.780	398.057	8,7	34.462	432.519	14,3	54.242
	Ø Größe	6,60			6,76			7,29		
Geld/Kredit/ Versicherung	Betriebe	1.821	1,2	21	1.842	-0,3	-6	1.836	0,8	15
	Beschäftigte	105.799	5,0	5.303	111.102	1,6	1.800	112.902	6,7	7.103
	Ø Größe	58,10			60,28			61,49		
Verkehr	Betriebe	13.184	3,5	468	13.652	0,2	22	13.674	3,7	490
	Beschäftigte	164.211	11,6	19.041	183.252	16,8	30.754	214.006	30,3	49.795
	Ø Größe	12,46			13,42			15,65		
Tourismus	Betriebe	43.681	1,1	466	44.147	5,3	2.340	46.487	6,4	2.806
	Beschäftigte	164.397	24,0	39.481	203.878	1,8	3.727	207.605	26,3	43.208
	Ø Größe	3,76			4,62			4,47		
Gewerbliche Wirtschaft insgesamt	Betriebe	191.033	4,1	7.845	198.878	5,2	10.306	209.184	9,5	18.151
	Beschäftigte	1.905.853	5,3	101.200	2.007.053	2,5	49.395	2.056.448	7,9	150.595
	Ø Größe	9,98			10,09			9,83		

VÄ = Veränderung

Quelle: Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung, Wien, 1998

1.2 Struktur und Entwicklung nach Größenklassen

99,6% der österreichischen gewerblichen Unternehmen sind KMU. Sie bieten 69% oder 1,4 Millionen aller in der gewerblichen Wirtschaft Beschäftigten Arbeit. Weniger als 1.000 Großunternehmen beschäftigten 1997 knapp 640.000 unselbständig Beschäftigte. Innerhalb der KMU waren im Jahr 1997 jeweils über 500.000 Arbeiter und Angestellte in Mittelbetrieben mit 50 bis 249 Beschäftigten und in Kleinbetrieben mit 10 bis 49 Mitarbeitern tätig.

Die Zahl der KMU stieg im Betrachtungszeitraum 1989 bis 1997 um 9,5%; die Beschäftigtenzahl in den KMU wuchs in dieser Zeit um 10%. Im Vergleich dazu nahm die Zahl der Großunternehmen nur um rund 7% zu, die Zahl der dort Beschäftigten sogar nur um 3,5%. Innerhalb der KMU expandierten die Mittelbetriebe (50 bis 249 Beschäftigte) am stärksten. Die Kleinst- und Kleinbetriebe mit 1 bis 9 bzw. mit 10 bis 49 Beschäftigten entwickelten sich geringfügig schwächer. Wie im folgenden Abschnitt dargestellt, ist der Bedeutungsgewinn der KMU neben der allgemein günstigeren Entwicklung der kleineren Betriebsgrößen auch auf sektorale Verschiebungen, insbesondere auf Rückgänge in der eher großbetrieblich organisierten Industrie, zurückzuführen.

Betriebe ohne Mitarbeiter sind statistisch besonders schwer zu erfassen. Die in den Tabellen für diese Gruppe ausgewiesenen Zahlen sind daher etwas weniger verlässlich als jene für die anderen Größenklassen. Insgesamt hat sich die Zahl der Betriebe ohne Mitarbeiter zwischen 1989 und 1993 kaum verändert. Erst im Zeitraum zwischen 1993 und 1997 stieg deren Zahl – nicht zuletzt aufgrund von Veränderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen – stärker an („Neue Selbständigkeit“).

Tabelle 25: Entwicklung der Zahl der Betriebe und der Beschäftigten nach Größenklassen (1989 bis 1997)

		1989	VÄ 1989/93 in %	VÄ 1989/93 absolut	1993	VÄ 1993/97 in %	VÄ 1993/97 absolut	1997	VÄ 1989/97 in %	VÄ 1989/97 absolut
ohne Beschäftigte	Betriebe	54.887	0,1	74	54.961	7,1	3.894	58.855	7,2	3.968
1 bis 9 Beschäftigte	Betriebe	106.738	5,7	6.120	112.858	4,7	5.328	118.186	10,7	11.448
	Beschäftigte	331.291	4,4	14.605	345.896	4,8	16.641	362.537	9,4	31.246
10 bis 49 Beschäftigte	Betriebe	23.627	5,6	1.324	24.951	3,2	803	25.754	9,0	2.127
	Beschäftigte	469.876	6,3	29.546	499.422	2,5	12.685	512.107	9,0	42.231
50 bis 249 Beschäftigte	Betriebe	4.912	5,9	289	5.201	5,0	258	5.459	11,1	547
	Beschäftigte	488.337	7,4	36.218	524.555	3,7	19.492	544.047	11,4	55.710
bis 249 Beschäftigte	Betriebe	190.164	4,1	7.807	197.971	5,2	10.283	208.254	9,5	18.090
	Beschäftigte	1.289.504	6,2	80.369	1.369.873	3,6	48.818	1.418.691	10,0	129.187
mehr als 250 Beschäftigte	Betriebe	869	4,4	38	907	2,5	23	930	7,0	61
	Beschäftigte	616.349	3,4	20.831	637.180	0,1	577	637.757	3,5	21.408
Insgesamt	Betriebe	191.033	4,1	7.845	198.878	5,2	10.306	209.184	9,5	18.151
	Beschäftigte	1.905.853	5,3	101.200	2.007.053	2,5	49.395	2.056.448	7,9	150.595

VÄ = Veränderung

Quelle: Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung, Wien, 1998

1.2.1 Gewerbe und Handwerk

Im überwiegend kleinbetrieblich organisierten Bereich „Gewerbe und Handwerk“ ist die Zahl der Unternehmen von 1989 bis 1997 von allen Sektoren am deutlichsten gestiegen (+20%). Auch die im Vergleich zu den anderen Jahren schwächere Konjunktur-entwicklung 1995 und 1996 hat diese positive Tendenz nicht beeinträchtigt. Gemessen an der Zahl der Beschäftigten wurde in der Periode 1989 bis 1997 ein Plus von 16% erreicht. Für diesen starken Zuwachs war vor allem die Dynamik im Bereich der Wirtschaftsdienstleistungen verantwortlich.⁵²

⁵² Vgl. Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung, Gewerbe- und Handwerksstrukturbericht 1996, Wien, 1996, S. 10ff

Tabelle 26: Entwicklung der Zahl der Betriebe und der Beschäftigten im „Gewerbe und Handwerk“ nach Größenklassen (1989 bis 1997)

		1989	VÄ 1989/93 in %	VÄ 1989/93 absolut	1993	VÄ 1993/97 in %	VÄ 1993/97 absolut	1997	VÄ 1989/97 in %	VÄ 1989/97 absolut
ohne Beschäftigte	Betriebe	15.701	16,1	2.524	18.225	24,9	4.546	22.771	45,0	7.070
1 bis 9 Beschäftigte	Betriebe	38.408	5,0	1.929	40.337	6,4	2.567	42.904	11,7	4.496
	Beschäftigte	139.185	2,4	3.373	142.558	4,2	5.965	148.523	6,7	9.338
10 bis 49 Beschäftigte	Betriebe	10.911	7,4	810	11.721	5,2	612	12.333	13,0	1.422
	Beschäftigte	207.515	9,0	18.774	226.289	4,7	10.715	237.004	14,2	29.489
50 bis 249 Beschäftigte	Betriebe	1.527	10,4	159	1.686	7,1	119	1.805	18,2	278
	Beschäftigte	139.374	12,4	17.234	156.608	5,9	9.226	165.834	19,0	26.460
bis 249 Beschäftigte	Betriebe	66.547	8,2	5.422	71.969	10,9	7.844	79.813	19,9	13.266
	Beschäftigte	486.074	8,1	39.381	525.455	4,9	25.906	551.361	13,4	65.287
mehr als 250 Beschäftigte	Betriebe	95	23,2	22	117	7,7	9	126	32,6	31
	Beschäftigte	37.013	29,1	10.784	47.797	16,9	8.086	55.883	51,0	18.870
Insgesamt	Betriebe	66.642	8,2	5.444	72.086	10,9	7.853	79.939	20,0	13.297
	Beschäftigte	523.087	9,6	50.165	573.252	5,9	33.992	607.244	16,1	84.157

VÄ = Veränderung

Quelle: Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung, Wien, 1998

1.2.2 Industrie

Innerhalb der Industrie hatten die Großunternehmen sowohl hinsichtlich der Zahl der Unternehmen als auch der Zahl der Beschäftigten zwischen 1989 und 1997 einen stärkeren Rückgang als die KMU zu verzeichnen. Dies ist zum Teil darauf zurückzuführen, daß Unternehmen durch Personalabbau und Rationalisierungsmaßnahmen in kleinere Größenklassen abgewandert sind. Die durchschnittliche Betriebsgröße in den vergangenen Jahren ist in der Industrie deutlich gesunken (siehe dazu auch Tabelle 24).

**Tabelle 27: Entwicklung der Zahl der Betriebe und der Beschäftigten
in der Industrie nach Größenklassen (1989 bis 1997)**

		1989	VÄ 1989/93 in %	VÄ 1989/93 absolut	1993	VÄ 1993/97 in %	VÄ 1993/97 absolut	1997	VÄ 1989/97 in %	VÄ 1989/97 absolut
ohne	Betriebe	1.071	16,0	171	1.242	23,9	297	1.539	43,7	468
1 bis 9	Betriebe	2.779	-2,5	-57	2.722	-9,6	-262	2.460	-11,5	-319
	Beschäftigte	10.662	-7,6	-811	9.851	-9,0	-887	8.964	-15,9	-1.698
10 bis 49	Betriebe	2.487	-4,8	-119	2.368	-13,3	-314	2.054	-17,4	-433
	Beschäftigte	59.852	-5,7	-3.403	56.449	-13,3	-7.534	48.915	-18,3	-10.937
50 bis 249	Betriebe	1.554	-3,9	-61	1.493	-6,6	-99	1.394	-10,3	-160
	Beschäftigte	165.700	-0,7	-1.210	164.490	-7,9	-13.010	151.480	-8,6	-14.220
bis 249	Betriebe	7.891	-0,8	-66	7.825	-4,8	-378	7.447	-5,6	-444
	Beschäftigte	236.214	-2,3	-5.424	230.790	-9,3	-21.431	209.359	-11,4	-26.855
mehr als 250	Betriebe	509	-7,7	-39	470	-6,8	-32	438	-13,9	-71
	Beschäftigte	333.868	-8,1	-27.146	306.722	-11,1	-33.909	272.813	-18,3	-61.055
Insgesamt	Betriebe	8.400	-1,3	-105	8.295	-4,9	-410	7.885	-6,1	-515
	Beschäftigte	570.082	-5,7	-32.570	537.512	-10,3	-55.340	482.172	-15,4	-87.910

VÄ = Veränderung

Quelle: Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung, Wien, 1998

1.2.3 Handel

Im Handel nahm in den kleinen und mittleren Unternehmen die Zahl der Beschäftigten absolut gesehen stärker zu als in den Großunternehmen; dieser Anstieg fand vor allem zwischen 1993 und 1997 statt. In diesem Zeitraum reduzierte sich die Zahl der Betriebe ohne Mitarbeiter um nahezu 3%. Als Resultat dieser Entwicklung kam es zu einem deutlichen Anstieg der durchschnittlichen Betriebsgröße im Handel (siehe dazu auch Tabelle 24), was auch als Indiz für die Konzentrationstendenzen in einzelnen Branchen zu sehen ist.

Tabelle 28: Entwicklung der Zahl der Betriebe und der Beschäftigten im Handel nach Größenklassen (1989 bis 1997)

		1989	VÄ 1989/93 in %	VÄ 1989/93 absolut	1993	VÄ 1993/97 in %	VÄ 1993/97 absolut	1997	VÄ 1989/97 in %	VÄ 1989/97 absolut
ohne Beschäftigte	Betriebe	17.912	0,7	128	18.040	-2,9	-521	17.519	-2,2	-393
1 bis 9 Beschäftigte	Betriebe	32.874	3,8	1.248	34.122	2,5	836	34.958	6,3	2.084
	Beschäftigte	90.889	2,8	2.529	93.418	4,7	4.370	97.788	7,6	6.899
10 bis 49 Beschäftigte	Betriebe	5.306	2,4	128	5.434	0,6	33	5.467	3,0	161
	Beschäftigte	106.789	3,5	3.697	110.486	-0,5	-566	109.920	2,9	3.131
50 bis 249 Beschäftigte	Betriebe	1.066	2,1	22	1.088	12,8	139	1.227	15,1	161
	Beschäftigte	104.072	3,9	4.050	108.122	12,7	13.700	121.822	17,1	17.750
bis 249 Beschäftigte	Betriebe	57.158	2,7	1.526	58.684	0,8	487	59.171	3,5	2.013
	Beschäftigte	301.750	3,4	10.276	312.026	5,6	17.504	329.530	9,2	27.780
mehr als 250 Beschäftigte	Betriebe	147	17,0	25	172	11,6	20	192	30,6	45
	Beschäftigte	76.527	12,4	9.504	86.031	19,7	16.958	102.989	34,6	26.462
Insgesamt	Betriebe	57.305	2,7	1.551	58.856	0,9	507	59.363	3,6	2.058
	Beschäftigte	378.277	5,2	19.780	398.057	8,7	34.462	432.519	14,3	54.242

VÄ = Veränderung

Quelle: Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung, Wien, 1998

1.2.4 Geld-, Kredit- und Versicherungswesen

Im Geld-, Kredit- und Versicherungswesen blieben sowohl die Zahl der Unternehmen als auch die Zahl der Beschäftigten im Zeitraum 1993 bis 1997 weitgehend stabil. In der Periode 1989 bis 1993 stand einem Rückgang der Zahl der Beschäftigten in KMU ein Beschäftigtenzuwachs in Großunternehmen gegenüber. Zwischen 1993 und 1997 war die Entwicklung umgekehrt; Rationalisierungsbemühungen begannen sich auch statistisch niederzuschlagen.

**Tabelle 29: Entwicklung der Zahl der Betriebe und der Beschäftigten
im Geld-, Kredit- und Versicherungswesen nach Größenklassen (1989 bis 1997)**

		1989	VÄ 1989/93 in %	VÄ 1989/93 absolut	1993	VÄ 1993/97 in %	VÄ 1993/97 absolut	1997	VÄ 1989/97 in %	VÄ 1989/97 absolut
ohne Beschäftigte	Betriebe	115	132,2	152	267	-11,6	-31	236	105,2	121
1 bis 9 Beschäftigte	Betriebe	576	-9,4	-54	522	0,2	1	523	-9,2	-53
	Beschäftigte	2.897	-18,7	-542	2.355	-1,1	-27	2.328	-19,6	-569
10 bis 49 Beschäftigte	Betriebe	791	-16,9	-134	657	-0,5	-3	654	-17,3	-137
	Beschäftigte	18.149	-14,0	-2.547	15.602	2,2	344	15.946	-12,1	-2.203
50 bis 249 Beschäftigte	Betriebe	281	12,1	34	315	7,9	25	340	21,0	59
	Beschäftigte	31.846	7,3	2.335	34.181	6,9	2.364	36.545	14,8	4.699
bis 249 Beschäftigte	Betriebe	1.763	-0,1	-2	1.761	-0,5	-8	1.753	-0,6	-10
	Beschäftigte	52.892	-1,4	-754	52.138	5,1	2.681	54.819	3,6	1.927
mehr als 250 Beschäftigte	Betriebe	58	39,7	23	81	2,5	2	83	43,1	25
	Beschäftigte	52.907	11,4	6.057	58.964	-1,5	-881	58.083	9,8	5.176
Insgesamt	Betriebe	1.821	1,2	21	1.842	-0,3	-6	1.836	0,8	15
	Beschäftigte	105.799	5,0	5.303	111.102	1,6	1.800	112.902	6,7	7.103

VÄ = Veränderung

Quelle: Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung, Wien, 1998

1.2.5 Verkehr

Der Bereich „Verkehr“ verzeichnete im Zeitraum zwischen 1989 und 1997 (verglichen mit der Entwicklung in den anderen Sektoren) die höchste Zuwachsrate bei der Zahl der Beschäftigten und einen deutlichen Anstieg der durchschnittlichen Betriebsgröße (siehe auch Tabelle 24). Der absolute Beschäftigtenzuwachs erreichte nahezu die Werte des – insgesamt deutlich größeren – Sektors „Handel“.

Das prozentuelle Beschäftigtenwachstum war in den Mittelbetrieben (50 bis 249 Beschäftigte) und den Betrieben der Größenklasse 10 bis 49 Beschäftigte am stärksten. Die Zahl der Betriebe ohne Arbeitnehmer verringerte sich zwischen 1989 und 1997 hingegen deutlich.

Tabelle 30: Entwicklung der Zahl der Betriebe und der Beschäftigten im Verkehr nach Größenklassen (1989 bis 1997)

		1989	VÄ 1989/93 in %	VÄ 1989/93 absolut	1993	VÄ 1993/97 in %	VÄ 1993/97 absolut	1997	VÄ 1989/97 in %	VÄ 1989/97 absolut
ohne Beschäftigte	Betriebe	4.382	-8,4	-370	4.012	-16,8	-674	3.338	-23,8	-1.044
1 bis 9 Beschäftigte	Betriebe	7.169	8,4	605	7.774	3,2	250	8.024	11,9	855
	Beschäftigte	21.757	11,0	2.384	24.141	6,2	1.492	25.633	17,8	3.876
10 bis 49 Beschäftigte	Betriebe	1.388	11,9	165	1.553	25,0	388	1.941	39,8	553
	Beschäftigte	28.171	11,3	3.170	31.341	24,1	7.567	38.908	38,1	10.737
50 bis 249 Beschäftigte	Betriebe	211	29,9	63	274	16,1	44	318	50,7	107
	Beschäftigte	23.314	29,3	6.828	30.142	14,9	4.505	34.647	48,6	11.333
bis 249 Beschäftigte	Betriebe	13.150	3,5	463	13.613	0,1	8	13.621	3,6	471
	Beschäftigte	73.242	16,9	12.382	85.624	15,8	13.564	99.188	35,4	25.946
mehr als 250 Beschäftigte	Betriebe	34	14,7	5	39	35,9	14	53	55,9	19
	Beschäftigte	90.969	7,3	6.659	97.628	17,6	17.190	114.818	26,2	23.849
Insgesamt	Betriebe	13.184	3,5	468	13.652	0,2	22	13.674	3,7	490
	Beschäftigte	164.211	11,6	19.041	183.252	16,8	30.754	214.006	30,3	49.795

VÄ = Veränderung

Quelle: Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung, Wien, 1998

1.2.6 Tourismus

Im Tourismus war das relative Beschäftigtenwachstum im Zeitraum von 1989 bis 1997 deutlich stärker als in der gewerblichen Wirtschaft insgesamt. Die Beschäftigtenzahl expandierte vor allem zwischen 1989 und 1993 stark. In den folgenden Jahren allerdings blieb das Wachstum hinter dem der anderen Sektoren zurück. Im Vergleich der Größenklassen innerhalb des Tourismus verzeichneten im Zeitraum von 1989 bis 1997 die Mittelbetriebe (50 bis 249 Beschäftigte) die stärkste prozentuelle Zunahme und die Kleinstbetriebe (1 bis 9 Beschäftigte) die stärkste absolute Steigerung der Beschäftigung.

Der Bedeutungsgewinn der Großunternehmen im Tourismus ist vor allem auf die Ausgliederung von Heilbade-, Kur- und Krankenanstalten aus dem öffentlichen Bereich und der daraus resultierenden Zurechnung zur gewerblichen Wirtschaft zurückzuführen; dieser Umstand relativiert demgemäß auch die hohen Beschäftigtenzuwächse.

Die Zahl der Betriebe ohne Arbeitnehmer verringerte sich zwischen 1989 und 1997 deutlich; dennoch weist der Tourismus mit 29% den nach wie vor höchsten Anteil dieser Betriebsgrößenklasse unter allen Sektoren auf.

Tabelle 31: Entwicklung der Zahl der Betriebe und der Beschäftigten im Tourismus nach Größenklassen (1989 bis 1997)

		1989	VÄ 1989/93 in %	VÄ 1989/93 absolut	1993	VÄ 1993/97 in %	VÄ 1993/97 absolut	1997	VÄ 1989/97 in %	VÄ 1989/97 absolut
ohne Beschäftigte	Betriebe	15.706	-16,1	-2.531	13.175	2,1	277	13.452	-14,4	-2.254
1 bis 9 Beschäftigte	Betriebe	24.932	9,8	2.449	27.381	7,1	1.936	29.317	17,6	4.385
	Beschäftigte	65.901	11,6	7.672	73.573	7,8	5.728	79.301	20,3	13.400
10 bis 49 Beschäftigte	Betriebe	2.744	17,3	474	3.218	2,7	87	3.305	20,4	561
	Beschäftigte	49.400	19,9	9.855	59.255	3,6	2.159	61.414	24,3	12.014
50 bis 249 Beschäftigte	Betriebe	273	26,4	72	345	8,7	30	375	37,4	102
	Beschäftigte	24.031	29,0	6.981	31.012	8,7	2.707	33.719	40,3	9.688
bis 249 Beschäftigte	Betriebe	43.655	1,1	464	44.119	5,3	2.330	46.449	6,4	2.794
	Beschäftigte	139.332	17,6	24.508	163.840	6,5	10.594	174.434	25,2	35.102
mehr als 250 Beschäftigte	Betriebe	26	7,7	2	28	35,7	10	38	46,2	12
	Beschäftigte	25.065	59,7	14.973	40.038	-17,2	-6.867	33.171	32,3	8.106
Insgesamt	Betriebe	43.681	1,1	466	44.147	5,3	2.340	46.487	6,4	2.806
	Beschäftigte	164.397	24,0	39.481	203.878	1,8	3.727	207.605	26,3	43.208

VÄ = Veränderung

Quelle: Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung, Wien, 1998

1.3 Unternehmensdemographie

Für Aussagen über Unternehmensgründungen und -schließungen müssen diverse Verwaltungsregister herangezogen werden. Eine regelmäßige wirtschaftsstatistische Erfassung unternehmensdemographischer Bewegungen existiert in Österreich (noch) nicht.

Die Wirtschaftskammer Österreich veröffentlicht jährlich die Zu- und Abgänge von Fachgruppenmitgliedern.⁵³ Deren absolute Zahl entspricht jedoch nicht der Anzahl der tatsächlichen Gründungen und Schließungen von Unternehmen. Kammerorganisatorische Änderungen beeinflussen ebenso wie gesetzliche Bestimmungen die Vergleichsmöglichkeiten. Im Jahr 1997 wurden 52.400 Kammermitgliedschaften neu begründet und 43.700 aufgelöst. Über 40.000 der Zugänge entfielen auf den Handel, wobei die Bereiche „Handelsvertreter“, „Makler“ und „Direktvertrieb“ dominierten, und „Gewerbe und Handwerk“ (hier vor allem auf die Sparte „Wirtschaftsdienstleistungen“). Mit über 8.000 neuen Eintragungen folgte der Tourismus an dritter Stelle. Die gleiche Reihenfolge gilt auch in Bezug auf die Abgänge. Im Handel liegt die Zahl der Zugänge knapp unter jener der Schließungen, wobei die Fluktuation in dieser Sektion ausgesprochen hoch ist.

Immerhin läßt sich durch Korrekturen⁵⁴ an dieser Mitgliederstatistik die Zahl der jährlichen Unternehmensneugründungen grob abschätzen. Die folgende Tabelle zeigt die Ergebnisse für die Jahre 1994 bis 1997 nach Sektionen. Es kann davon ausgegangen werden, daß im Jahr 1997, ebenso wie bereits 1996, mehr als 20.000 Unternehmensgründungen im Bereich der gewerblichen Wirtschaft erfolgten, wobei der Anstieg in den letzten Jahren zum Teil auf die neue Werkvertragsregelung zurückzuführen sein dürfte.

**Tabelle 32: Betriebsgründungen nach Sektoren
(1994 bis 1997) – Schätzung**

	1994	1995	1996	1997
Gewerbe und Handwerk	7.000	6.546	8.924	8.963
Industrie	572	544	673	651
Handel	4.970	4.553	5.641	5.588
Geld/Kredit/Versicherungen	85	74	87	79
Verkehr	1.001	976	1.149	1.206
Tourismus	3.632	3.826	4.486	4.511
Insgesamt	17.260	16.519	20.960	20.998

Quelle: Mitgliederstatistik der Wirtschaftskammer Österreich; Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung

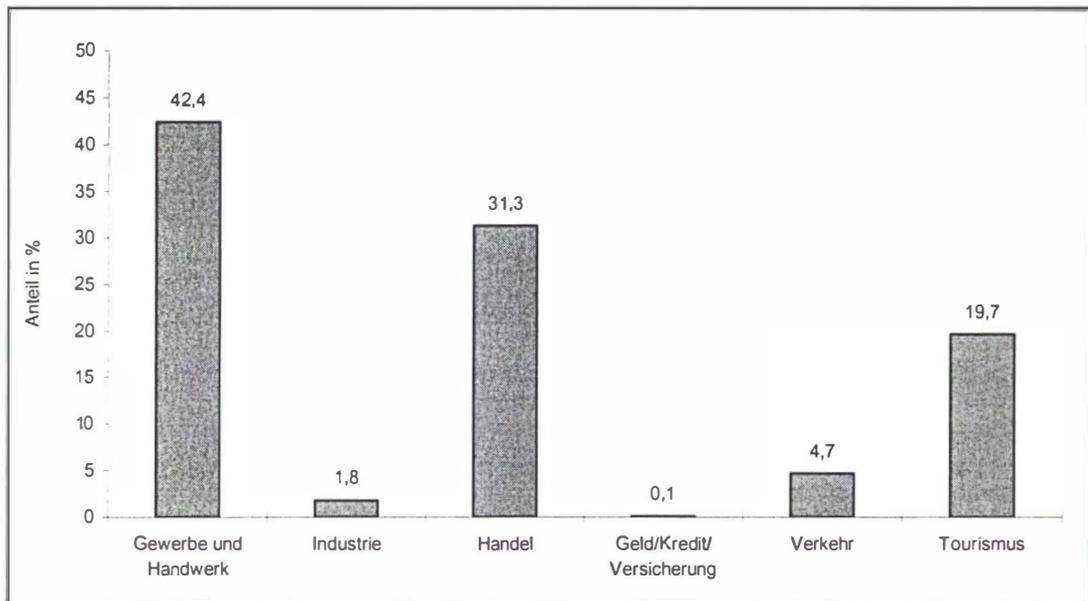
Die Größenordnung von etwa 20.000 Unternehmensneugründungen im Jahr 1997 wird auch im Rahmen einer umfassenden Studie über „Das österreichische Gründungs-

⁵³ Vgl. Wirtschaftskammer Österreich: Mitgliederstatistik 1997, Wien, 1998

⁵⁴ Ausgangspunkt der Schätzung ist die Zahl der jährlichen Neuzugänge an Fachgruppenmitgliedschaften bei den Wirtschaftskammern. Aus früheren Großzählungen des ÖSTAT ist die Zahl der Betriebe bekannt. Diese Zahl kann - je Sektion - mit der Anzahl an Fachgruppenmitgliedschaften in Beziehung gesetzt werden. Auf diese Weise wird die Zahl der Mitgliedschaften je Betrieb ermittelt. Die Zahl der Neuzugänge an Mitgliedschaften wird auf Basis dieses Faktors korrigiert.

geschehen“⁵⁵ bestätigt. Demnach wurden 1997 rund 19.300 Unternehmen gegründet, wovon etwa 74% Neugründungen waren; bei etwa 26% handelte es sich um Betriebsübernahmen. Unter zusätzlicher Berücksichtigung der Gründungen im Bereich der „freien Berufe“, belief sich die Gesamtzahl der Gründungen nach dieser Studie auf etwa 20.500. Die prozentuelle Verteilung der Unternehmensgründungen auf die einzelnen Sektionen zeigt die folgende Abbildung.

Abbildung 20: Unternehmensgründungen nach Sektionen in Prozent (1997)



Quelle: Wanzenböck H.: Das österreichische Gründungsgeschehen. Eine Untersuchung der Struktur und des Beschäftigungseffektes der Unternehmensgründung des Jahres 1997, BMWA, Wien, 1998.

Eine Untersuchung der *Synthesis Forschungsgesellschaft* kam im Dezember 1998 zu dem Ergebnis, daß es, über die Beobachtungsperiode 1997, 1998 und 1999 betrachtet, in Österreich zu jeweils rund 37.000 Betriebsgründungen kam bzw. kommen wird, von denen „im 3-Jahresabstand noch jeweils rund 18.900 Betriebe tätig sein werden“. Diese Zahlen erfassen allerdings auch Wirtschaftsbereiche außerhalb der gewerblichen Wirtschaft (z.B. freie Berufe); zudem werden bestehende Betriebe, die erstmals Arbeitnehmer beschäftigen, ebenfalls als Gründungen angesehen.

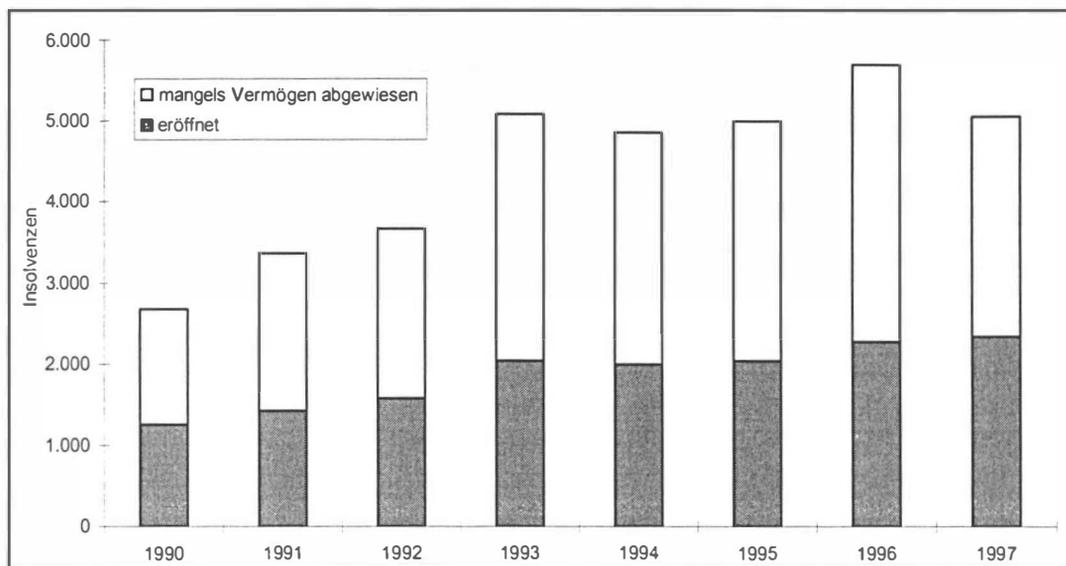
Zusammenfassend dürfte sich in Österreich die Unternehmensgründungstätigkeit in den vergangenen Jahren insgesamt verstärkt haben und tatsächlich höher sein als meist angenommen. Diese Annahme wird auch im Rahmen von internationalen Vergleichsstudien bestätigt. Im vierten Jahresbericht des „European Observatory for SMEs“ wird für Österreich die jährliche Zahl an Gründungen im Durchschnitt der Jahre 1988 bis 1994 mit 28.600 angegeben, was im europäischen Durchschnitt sogar eine relativ hohe Gründungsrate bedeutet.⁵⁶

⁵⁵ Vgl. Wanzenböck, H., Das österreichische Gründungsgeschehen. Eine Untersuchung der Struktur und des Beschäftigungseffektes der Unternehmensgründung des Jahres 1997, BMWA, Wien, 1998

⁵⁶ Vgl. ENSR, Das Europäische Beobachtungsnetz für KMU, Vierter Jahresbericht, 1996, S. 123ff

Laut Insolvenzstatistik des Kreditschutzverbands von 1870 wurden 1997 2.342 Insolvenzverfahren eröffnet und 2.711 Konkursanträge mangels Vermögen abgewiesen, die Gesamtzahl der Insolvenzen belief sich somit auf 5.053. Diese Zahl bedeutet zwar gegenüber 1996 einen Rückgang um rund 11%, liegt aber nach wie vor deutlich über den Werten zu Beginn der 90er Jahre.

Abbildung 21: Entwicklung der Gesamtinsolvenzen (1990 bis 1997)



Quelle: Kreditschutzverband von 1870 (KSV), Wirtschafts- und Konjunkturforschungsdienste

Wie bereits 1996 waren auch im Jahr 1997 das Gastgewerbe und die Bauwirtschaft – in absoluten Zahlen – die am meisten betroffenen Branchen. Dies ist zum Teil allerdings auch auf die große Zahl der Unternehmen in diesen Wirtschaftszweigen zurückzuführen.

Tabelle 33: Insolvenzen nach Branchengruppen (1997)

	eröffnete Insolvenzen	mangels Masse abgewiesene Konkursanträge	Gesamt
Bauwirtschaft	356	209	565
Textilwirtschaft	109	83	192
Maschinen und Metall	178	126	304
Lebens- und Genußmittel	98	97	195
Holz/Möbel	137	75	212
Schuhe/Leder/Felle/Pelze	18	13	31
Elektro-Installationen	85	31	116
Gastgewerbe	238	472	755
Transportmittel	60	42	102
Papier/Druck/Verlagswesen	39	32	71
Uhren/Schmuck/Bijouterie	26	28	54
Verkehr/Nachrichtenübermittlung	112	139	251
Chemie/Kunststoff	46	29	75
Spiel/Sport/Musik/Freizeit	63	39	102
Foto/Optik	11	19	30
Elektronische Datenverarbeitung	50	59	109
Bergbau/Energie	17	18	35
Geld/Versicherung/Wirtschafts- dienste/Realitätenwesen	118	115	233
Land-/Forstwirtschaft/Fischerei	33	18	51
Private	37	93	130
Gesellschafter von Unternehmen	1	15	16
sonstige Dienstleistungen/Bereiche	510	959	1.469
Gesamt	2.342	2.711	5.053

Quelle: KSV, Wirtschafts- und Konjunkturforschungsdienste

Anmerkung:

In der Spalte sonstige Dienstleistungen/Bereiche faßt der KSV verschiedene Branchen und Bereiche zusammen; beispielsweise sind hier persönliche Dienstleistungsbranchen, Bewachungsinstitute, Kindergärten, freischaffende Künstler oder Schulungseinrichtungen zusammengefaßt.

2. Situation der KMU aus betriebswirtschaftlicher Sicht

Die folgende Beschreibung/Beurteilung basiert auf Kennzahlen aus korrigierten Steuerbilanzen.⁵⁷

Tabelle 34: Ausgewählte betriebswirtschaftliche Kennzahlen der österreichischen gewerblichen Wirtschaft nach Beschäftigtengrößenklassen (Anzahl der unselbständig Beschäftigten)*

unselbständig Beschäftigte	Eigenkapitalquote in %	Anlagendeckung in %	Cash-flow in % der Betriebsleistung
0	-10,5	30,6	-4,2
1 – 9	- 1,5	62,3	2,3
10 – 49	11,2	89,9	3,8
50 – 249	22,8	114,6	4,7
KMU insgesamt	14,7	97,0	3,9
mehr als 250	27,3	114,2	6,6

* Durchschnittswerte der IfG-Bilanzdatenbank: 15.830 Bilanzen mit Stichtag zwischen 1. Juli 1996 und 30. Juni 1997

Kennzahlendefinitionen (vgl. IfG-Kennzahlenbroschüre, Wien, 1995):

Eigenkapitalquote = korrigiertes Eigenkapital x 100 / Gesamtkapital

Anlagendeckung = (korr. Eigenkapital + Sozialkapital + langfristiges Fremdkapital) x 100 / korr. Anlagevermögen

Cash-flow in % der BL = (Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit + kalkulatorische Eigenkapitalzinsen + Abschreibungen) x 100 / Betriebsleistung

Quelle: IfG-Bilanzdatenbank, Wien, 1998

Die Qualität der Finanzierung nimmt mit steigender Betriebsgröße zu. Die betriebswirtschaftlichen Soll- bzw. Richtwerte (Eigenkapitalquote > 20%; Anlagendeckung > 100%) werden im Durchschnitt nur von Betrieben mit mehr als 50 Mitarbeitern erreicht bzw. überschritten. Die kleineren Betriebe verfügen über zu wenig Eigen- wie auch über zu wenig Risikokapital. Darüber hinaus fehlt die Fristenkongruenz in der Finanzierung: Je geringer die Anlagendeckung, um so größere Teile des langfristig gebundenen Vermögens sind mit ‚kurzfristigem‘ Geld finanziert, was in der Regel zu Liquiditätsproblemen führt.

Der Cash-flow, der die Innenfinanzierungskraft der Betriebe zum Ausdruck bringt, nimmt ebenfalls mit wachsender Betriebsgröße zu. Von den Klein- und Mittelbetrieben werden durchschnittlich 3,9% der Betriebsleistung für Investitionen, Fremdkapitaltilgung und Privatentnahmen erwirtschaftet. Die größeren Betriebe (mit mehr als 250 Beschäftigten) erreichen im Durchschnitt hingegen 6,6%.

⁵⁷ Quelle: IfG-Bilanzdatenbank, Wien, 1998 (Die Korrekturen betreffen die Berücksichtigung eines kalkulatorischen Unternehmerentgelts bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften, kalkulatorischer Eigenkapitalzinsen sowie – näherungsweise – stiller Reserven.)

Aber auch die Analyse der österreichischen Klein- und Mittelbetriebe nach Wirtschaftssektoren zeigt deutliche Unterschiede:

Tabelle 35: Ausgewählte betriebswirtschaftliche Kennzahlen der österreichischen Klein- und Mittelbetriebe nach Sektoren*

	Eigenkapitalquote in %	Anlagendeckung in %	Cash-flow in % der Betriebsleistung
Gewerbe und Handwerk	8,2	83,5	4,1
Industrie	23,7	111,7	5,0
Handel	13,4	114,8	2,5
Verkehr	15,6	69,4	9,0
Tourismus	0,0	68,0	3,9

* Durchschnittswerte der IfG-Bilanzdatenbank: 15.700 Bilanzen mit Stichtag zwischen 1. Juli 1996 und 30. Juni 1997

Kennzahlendefinition (vgl. IfG-Kennzahlenbroschüre, Wien, 1995):

Eigenkapitalquote = korrigiertes Eigenkapital x 100 / Gesamtkapital

Anlagendeckung = (korr. Eigenkapital + Sozialkapital + langfristiges Fremdkapital) x 100 /
korr. Anlagevermögen

Cash-flow in % der BL = (Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit⁵⁸ + kalkulatorische
Eigenkapitalzinsen + Abschreibungen) x 100 / Betriebsleistung

Quelle: IfG-Bilanzdatenbank, Wien, 1998

Die Finanzierungssituation ist lediglich in der Industrie zufriedenstellend. Der Handel verfügt immerhin über ausreichend langfristiges Kapital und ist damit aus betriebswirtschaftlicher Sicht richtig finanziert. In allen anderen Sektoren ist sowohl die Eigenkapitalquote als auch die Anlagendeckung unzureichend. Im Tourismus ist im Durchschnitt das gesamte Vermögen mit Fremdkapital finanziert, wobei jedoch zu berücksichtigen ist, daß stille Reserven aufgrund fehlender Daten nur näherungsweise in die Korrekturen der Steuerbilanzen einfließen können.

Ausschlaggebend für die deutlichen Unterschiede bei der Innenfinanzierungskraft (Cash-flow) sind die Abschreibungen. Im Handel betragen die Abschreibungen z.B. 1,8% der Betriebsleistung, im Sektor Verkehr aber aufgrund der notwendigerweise höheren Investitionsintensität rund 9%.

Zusammenfassend ist festzustellen, daß die wenig zufriedenstellende Finanzierungssituation die Dringlichkeit von Maßnahmen zur Erleichterung eigenkapitalbildender Maßnahmen bzw. die Sinnhaftigkeit der eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen für die kleinen und mittleren Unternehmen unterstreicht. Als Ergebnis dieser Maßnahmen ist eine geringere Zinsbelastung der Unternehmen und – damit einhergehend – eine Verbesserung der Ertragssituation zu erwarten.

⁵⁸ Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit beinhaltet keine außerordentlichen Erlöse bzw. Aufwendungen.

Anlage 1

Badener Protokoll

Einleitung

„Kleine und mittlere Unternehmen sind die Grundlage für die wirtschaftliche Stärke der Europäischen Union“. Diesen Satz stellt die Arbeitsgruppe BEST (Business Environment Simplification Task Force) an den Beginn ihres im Frühjahr 1998 vorgelegten Berichtes. Die österreichische Ratspräsidentschaft teilt diese Auffassung und hat daher die Verbesserung der Rahmenbedingungen für KMU und das Handwerk zu einem ihrer wirtschaftspolitischen Schwerpunkte erklärt. Aus diesem Grund veranstaltet Österreich gemeinsam mit der Europäischen Kommission am 21./22. September 1998 in Baden bei Wien im Rahmen der Konzertierte Aktion ‚Unterstützungsmaßnahmen für KMU‘ das Europäische Forum „KMU in der Wachstumsphase – Schlüsselfaktoren zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit“.

Ausgehend von der Themenstellung dieser Konferenz will Österreich aber auch die Gelegenheit nützen, im Rahmen einer konzertierten Vorgehensweise in Form eines Runden Tisches, zu dem die Regierungen der Mitgliedstaaten, Mitglieder des Europäischen Parlaments und bedeutende europäische Unternehmensverbände eingeladen worden sind, gemeinsam mit der Europäischen Kommission Überlegungen betreffend die Schwerpunkte für die Entwicklung einer kohärenten Politik zugunsten der KMU und des Handwerks in Europa anzustellen.

Die Voraussetzungen für eine erfolgreiche unternehmerische Tätigkeit in Europa sind besser als sie je waren. Die Zinsen und die Inflationsraten sind in Europa im Vergleich zu anderen Wirtschaftsräumen weitgehend stabil und bewegen sich auf einem historisch niedrigen Niveau. Der immer realer werdende Binnenmarkt und die künftige gemeinsame europäische Währung definieren Rahmenbedingungen, die für den Wirtschaftsstandort Europa zu Optimismus Anlaß geben. Genau diese neuen Rahmenbedingungen, die der Ausdruck eines starken europäischen Gestaltungswillens sind, sind aber auch der Grund, warum es in der Zukunft noch stärker als bisher erforderlich sein wird, neben und zusätzlich zu den Maßnahmen der Mitgliedstaaten auch auf europäischer Ebene entsprechende Weichenstellungen vorzunehmen, um die KMU in die Lage zu versetzen, ihre Potentiale hinsichtlich Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit einerseits und Schaffung neuer Arbeitsplätze andererseits voll nutzen zu können.

Es muß daher ein Unternehmensumfeld geschaffen werden, welches sowohl der Gründung neuer Unternehmen als auch der Schaffung von Arbeitsplätzen in bereits bestehenden Unternehmen förderlich ist.

Ganz Europa setzt und hofft auf die Wirtschaftskraft der KMU, wenn es aber gilt, konkrete Maßnahmen zur Verbesserung der Situation dieser Unternehmen zu treffen, und noch mehr, wenn es gilt, die Interessen der kleinen und mittleren Unternehmen im politischen Entscheidungsprozeß zu berücksichtigen, dann muß nur allzuoft festgestellt werden, daß diese mehr als 18 Millionen KMU nicht oder nur undeutlich gehört werden. Gerne wird auf die vielen positiven Maßnahmen der Europäischen Kommission für die KMU und das Handwerk im Rahmen von Förderungsprogrammen hingewiesen. Ohne die Bedeutung dieser Förderungsinstrumente zu verkennen, muß dennoch klar festgestellt werden:

„Förderungen können etwa im Forschungs- und Innovationsbereich oder im Zusammenhang mit Unternehmensgründungen eine wertvolle und stimulierende Hilfe sein. Förderungen können aber in keinem Fall ein adäquater Ersatz für unzureichende Rahmenbedingungen sein!“

Die für Unternehmenspolitik zuständigen Dienststellen der Europäischen Kommission haben in diesem Sinn gerade in der letzten Zeit auf einigen Gebieten hervorragende Arbeit geleistet. In vielen Fällen waren die Erfolge dieser Arbeit jedoch begrenzt, weil den unternehmenspolitischen Anliegen von anderen Kommissionsdienststellen nur ungenügend Rechnung getragen wurde und bei der Implementierung von KMU-politischen Maßnahmen in den Mitgliedstaaten Verbesserungsmöglichkeiten bestehen. Die Task Force zur Vereinfachung des Unternehmensumfeldes (BEST) hat diesen Aspekt in ihrem Schlußbericht im Mai 1998 unterstrichen.

Die Förderung des Unternehmertums und der Wettbewerbsfähigkeit bedarf daher der Umsetzung weiterer Maßnahmen zugunsten der KMU auf sämtlichen Ebenen. Erklärtes Ziel aller Mitgliedstaaten muß sein, auf der Grundlage der Empfehlungen der BEST Task Force eine rasche Entscheidung über die umzusetzenden Maßnahmen zu treffen.

Für die positive Weiterentwicklung der europäischen KMU wird es daher erforderlich sein, zum einen die Ziele der europäischen Unternehmenspolitik, die in einem hohen Maße KMU-Politik ist, zu überdenken und zum anderen der KMU-Politik deutlich mehr Gewicht beizumessen als dies in der Vergangenheit der Fall war.

1. Verbesserung des Europäischen Sozialen Dialogs

Die am Runden Tisch vertretenen Mitgliedstaaten messen dem Sozialen Dialog insgesamt große Bedeutung zu. Der Soziale Dialog auch mit den europäischen Verbänden der Klein- und Mittelbetriebe soll breit, intensiv und direkt angelegt werden und als Instrument bei allen europäischen Institutionen (z.B. Rat, Kommission) eingesetzt werden.

KMU, die erstmals im Weißbuch „Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung“ als Motor der Beschäftigung in Europa bezeichnet wurden, haben nach Meinung einiger Organisationen bisher nicht hinreichende Möglichkeiten, sich an den Verhandlungen im Rahmen des Sozialen Dialogs zu beteiligen. Die Task Force BEST hat an mehreren Stellen ihres Berichtes ebenfalls auf dieses Problem hingewiesen.

Die Sicherung der Einflußnahme der KMU-Verbände am Europäischen Sozialen Dialog insbesondere bei den die KMU betreffenden Materien ist eine der wichtigsten Voraussetzungen dafür, daß die KMU und das Handwerk ihrer Rolle als Motor der Beschäftigung auch tatsächlich nachkommen können.

Es werden Organisationshilfen erforderlich sein, die den Verbänden eine entsprechende Rolle gegenüber den europäischen Institutionen einräumen und ihnen den für die Mitwirkung erforderlichen Handlungsspielraum geben.

2. Entbürokratisierung und besseres Regelsystem

Viele Regulierungen und Praktiken in Europa reflektieren die Wirtschaftsstrukturen einer Industriegesellschaft; die Bedürfnisse einer immer stärker KMU-dominierten Dienstleistungsgesellschaft werden immer noch ungenügend berücksichtigt. KMU und Handwerksunternehmen benötigen aber Rahmenbedingungen, die ihrer spezifischen Situation gerecht werden. Das bedeutet: Beseitigung bürokratischer Hemmnisse, Ermutigung zum unternehmerischen Erfolg, bessere Qualität der Rechtsvorschriften, leichterer Zugang zu Finanzmitteln und verstärkter Know-how-Transfer. Kleine und mittlere Unternehmen dürfen nicht zu viel Zeit für bürokratische Angelegenheiten (Statistik, Lohnabrechnung, Steuererklärungen, etc.) aufwenden müssen.

Die Verbesserung des Regelwerkes, unternehmerfreundlichere institutionelle Rahmenbedingungen in Verbindung mit Verwaltungsvereinfachungen und Verwaltungsreformen haben nicht nur in den Mitgliedstaaten, sondern auch auf europäischer Ebene ein zentraler Ansatz der KMU-Politik zu sein.

Bestehende und geplante neue Regelungen sind nach folgenden Kriterien zu untersuchen:

- ***Berücksichtigen die Regulierungen den „think small first-Ansatz“?***
- ***Welche Auswirkungen haben Regelungen auf KMU?***
- ***Wurden die ‚compliance costs‘ ausreichend evaluiert?***
- ***Ist bei neuen Regelungen ein angemessener Anpassungszeitraum für KMU sichergestellt?***

In diesem Zusammenhang ist aus KMU-politischer Sicht die Entscheidung bedeutsam, eine dritte und vierte Phase der SLIM-Initiative (Simpler Legislation for the Single Market) vorzusehen, die der Europäische Rat von Amsterdam im Juni 1997 im Rahmen seines Beschlusses über den „Aktionsplan zur Verwirklichung des Binnenmarktes“ getroffen hat. Ebenso bedeutsam ist das ebenfalls im Aktionsplan vorgesehene Projekt „Binnenmarkt-Unternehmenstestpanel“, welches das Ziel verfolgt, bei der Erarbeitung von neuen Binnenmarkt-Richtlinien zu einem möglichst frühen Zeitpunkt die betroffenen Unternehmen einzubinden, um sicherzustellen, daß die Kommission bereits in der Vorbereitungsphase Informationen über die Auswirkungen von geplanten Maßnahmen beziehungsweise praxisnahe Alternativvorschläge erhält. Mehrere Mitgliedstaaten haben sich bereit erklärt, aktiv an diesem Pilotprojekt teilzunehmen.

Im Interesse einer weiteren Verbesserung der Rahmenbedingungen für die europäischen KMU sollte es ein gemeinsames Ziel sein, daß sich in absehbarer Zeit alle Mitgliedstaaten an dieser wichtigen Initiative beteiligen.

3. Aktive Binnenmarktpolitik

Die fortschreitende europäische Integration macht eine abgestimmte Fortentwicklung der Wirtschaftspolitik unter Einbeziehung der nationalen und europäischen Institutionen erforderlich. Insbesondere unter den Bedingungen der WWU gilt es daher, den national kleiner gewordenen wirtschaftspolitischen Handlungsspielraum auf europäischer Ebene wiederzugewinnen.

Die weitere Vollendung des Binnenmarktes liegt für KMU insbesondere in der Verbesserung des Normenwesens, wo neue Wege beschritten werden müssen.

Im Bereich des Mehrwertsteuerrechts sollen durch die vollständige Verwirklichung des Ursprungslandprinzips wesentliche bürokratische Entlastungen für KMU geschaffen werden.

Wesentlich günstigere Rahmenbedingungen für Wachstum und Beschäftigung müssen auch durch eine Koordination der Steuerpolitik – insbesondere bei den indirekten Steuern – auf Gemeinschaftsebene gestaltet werden. Im Sinne eines fairen Standortwettbewerbs muß ein ruinöser Wettlauf bei der Höhe der Steuern vermieden werden.

4. Erleichterungen bei Unternehmensübertragungen

In ihrer Mitteilung vom 28.3.1998 zur Übertragung kleiner und mittlerer Unternehmen spricht die Kommission davon, daß in den nächsten Jahren in der EU etwa 30% aller Unternehmen (rund 5 Mio.) übertragen werden, wobei zu erwarten ist, daß etwa 30% dieser Unternehmen (rund 1,5 Mio.) aufgrund einer schlechten Vorbereitung der Übergabe verschwinden werden, wodurch 6,3 Mio. Arbeitsplätze gefährdet werden.

Im Lichte dieser Ausgangssituation wird es notwendig sein, die Voraussetzungen für Unternehmensübertragungen – auch für Nicht-familienangehörige – durch steuerliche Freistellungen zu verbessern.

Bei der Unternehmensübertragung im Rahmen der Erbfolge stellen die angewandten Bewertungsmethoden für die Erbschaftssteuer oft ein gravierendes Problem dar.

Insgesamt geht es darum, in bestimmten weiteren Regelungsbereichen Unternehmensübertragungen gleich wie Unternehmensgründungen zu behandeln.

5. Bekämpfung der Schattenwirtschaft

In ihrer „Mitteilung zur nicht angemeldeten Erwerbstätigkeit“ stellt die Kommission fest, daß die Schattenwirtschaft in der Europäischen Union mittlerweile das erschreckende Ausmaß von durchschnittlich 11,7% des BIP erreicht hat. Diese Tätigkeiten stehen regelmäßig in direkter Konkurrenz zu den meist lokal oder regional agierenden KMU und Handwerksunternehmen; dies gilt insbesondere für den Bereich der arbeitsintensiven Dienstleistungen.

Im Interesse der kleinen und mittleren Unternehmen ist es erforderlich, den Vorschlägen der Kommission (schärfere strafrechtliche Verfolgung, Sensibilisierungskampagnen sowie eine arbeitsrechtliche Flexibilisierung) noch stärker als bisher zu folgen. Besondere Bedeutung kommt in diesem Zusammenhang den Überlegungen zur Eindämmung der Schattenwirtschaft durch eine generelle Reduzierung der steuerlichen Belastung (Steuern und Abgaben) zu. Die best practice Beispiele der Mitgliedstaaten in der Mitteilung der Kommission geben wesentliche Anhaltspunkte für weitere Maßnahmen.

6. Ideale Rahmenbedingungen bei der Unternehmensfinanzierung

Ein weiters vorrangiges Thema einer europäischen Politik zugunsten der KMU und des Handwerks ist zweifelsfrei die Schaffung von attraktiven Bedingungen bezüglich der Finanzierung dieser Unternehmen. Die Hauptschwierigkeit in diesem Zusammenhang ist allerdings nicht die mangelnde Verfügbarkeit von Finanzierungsinstrumenten zur Unterstützung der KMU; das Problem liegt vielmehr darin, daß diese Instrumente nicht ausreichend auf die Bedürfnisse der KMU abgestimmt sind. Es ist festzustellen, daß es Wissensdefizite sowohl auf seiten der KMU als auch auf seiten der Finanzierungseinrichtungen gibt, die es gilt, im Interesse beider Seiten abzubauen.

Einen Engpaß für KMU stellen – in der Gründungsphase ebenso wie in der Wachstumsphase – häufig fehlende Finanzmittel dar, weil die Unternehmen zum einen kaum über Eigenkapital verfügen, und zum anderen sehr selten ausreichende bankmäßige Sicherheiten anbieten können. Die oft angewandte Praxis, den Unternehmen direkte finanzielle Förderungen zu gewähren, dürfte sowohl aufgrund des enormen Bedarfes an Förderungsmitteln als auch wegen der unerwünschten, aber unvermeidbaren Mitnahmeeffekte keine optimale Lösung sein.

Garantie- und Bürgschaftsmodelle sind geeignete Instrumente, um Bankfinanzierungen (zu günstigeren Konditionen) erhalten oder eine Umstrukturierung der Fremdfinanzierung vornehmen zu können, oder auch, um den Eigenkapitaleinsatz und Investitionen von (privaten) Dritten zu stimulieren.

Auf der Suche nach neuen Möglichkeiten der Unternehmensfinanzierung wird seit einigen Jahren die Forcierung von Beteiligungskapital – auch im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen – in den Mittelpunkt der politischen Diskussionen gerückt.

Ohne die Bedeutung von Beteiligungskapital für die Unternehmensfinanzierung zu unterschätzen, muß jedoch klar festgestellt werden, daß diese Finanzierungsform in Europa zur Zeit nur für einen relativ kleinen Kreis von innovativen und schnell wachsenden Unternehmen eine passende Beschaffungsquelle ist. Zudem ist es den Risikokapital-Märkten bisher nicht wirklich gelungen, die Zusammenführung von Kapital einerseits und den KMU andererseits zu kanalisieren. Gemeinsame Bemühungen der Mitgliedstaaten nach einer Intensivierung des Erfahrungsaustausches im Sinne von Benchmarking scheint auf diesem Gebiet angebracht.

Technische Innovation ist für die überwiegende Mehrzahl der KMU keine Frage der Entwicklung von Know-how, sondern eine Frage der praxisorientierten Anwendung der Ergebnisse der Grundlagenforschung sowie der Finanzierung der Umsetzung. Eine wertvolle Hilfe für KMU kann - in Ergänzung zu den Maßnahmen auf Ebene der Mitgliedstaaten - die Beteiligung an EU-Programmen sein, die allerdings noch zu oft an den administrativ aufwendigen Antragsprozeduren scheitert.

Bürokratische Hemmschwellen müssen abgebaut werden. Erforderlich ist eine stärkere Unterstützung der KMU (Organisationshilfen, Know-how) für Antragstellung, Berichtswesen und Abwicklung.

7. KMU-freundliche Rahmenbedingungen bei Internationalisierung/ Globalisierung

Eine wesentliche Unternehmensstrategie – insbesondere für wachsende KMU – ist der Versuch, neue Märkte zu erschließen. Insbesondere kleine Unternehmen haben bei der Durchführung von grenzüberschreitenden Geschäften mit einer Reihe von Problemen zu kämpfen, wobei verspätete Zahlungen häufig sogar die Ursache für existenzgefährdende Liquiditätsschwierigkeiten darstellen.

Der Kommissionsvorschlag für eine Richtlinie zur Bekämpfung des Zahlungsverzuges im Handelsverkehr wird als ein effektives Instrument angesehen, um die Respektierung von Zahlungsfristen zu fördern und somit die Verwirklichung des Binnenmarktes zu erreichen.

Damit auch die kleinen und mittleren Unternehmen stärker noch als bisher von den Vorteilen des Binnenmarktes profitieren können und zur weiteren Stärkung des Wirtschaftsstandortes Europa sind weitere Anstrengungen der Politik erforderlich, kleinen und mittleren Unternehmen vor allem beim ersten Schritt zu einer grenzüberschreitenden Geschäftstätigkeit zu helfen.

Seitens der Kommission und der Mitgliedstaaten sollte in Form von konzertierten Aktionen eine Fortführung des Erfahrungsaustausches über die besten nationalen Praktiken unterstützt werden, wobei jedenfalls die Ergebnisse der Arbeitsgruppe „Transnationale Kooperation“ im Rahmen des Europäischen Forums über KMU in der Wachstumsphase entsprechende Berücksichtigung finden sollen.

Eine wirtschaftliche Chance für die KMU in der EU stellen Kooperationen mit den Staaten Mittel- und Osteuropas dar. Der Transformationsprozeß der MOEL ist allerdings langsam und schwierig. Große Unterschiede im Produktivitäts- und Lohnniveau verhindern eine rasche und volle Integration. Die mangelnde Verflechtung und eine ungenügende Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen in den Transformationsländern zählen ebenso wie Forschungsdefizite und Defizite im Informationsfluß zu den Haupthemmnissen im Aufholprozeß. Erste österreichische Untersuchungsergebnisse zeigen, daß die zur Verfügung stehenden Informationen primär für das Zustandekommen von Unternehmenskooperationen zwischen der EU und den MOEL entscheidend sind; öffentlichen Förderungen kommt in diesem Zusammenhang nachgeordnete Bedeutung zu.

Die Nachfrage der kooperationswilligen Unternehmen nach Information ist groß. Die Politik der EU, die Einrichtung und den Betrieb von „Informationsinstrumenten“ (Netzwerke, Informationseinrichtungen, Messen etc.) verstärkt zu fördern, entspricht den Bedürfnissen der Unternehmen und sollte weiter ausgebaut werden.

8. Verbesserung des Unternehmergeistes und der Unternehmenskultur

Die Notwendigkeit der Förderung des Unternehmergeistes in Europa, mit dem Ziel ein wettbewerbsstarkes und dynamisches Unternehmertum zu unterstützen, wurde in der Kommissionsmitteilung zur Förderung von unternehmerischer Initiative in Europa hervorgehoben. Zweifelsohne weist Europa ein hohes Maß an unternehmerischer Dynamik auf, welches durch einen Vergleich mit anderen globalen Wirtschaftsräumen,

insbesondere mit den USA, eine deutliche Relativierung erfährt. Darüber hinaus sind innerhalb Europas deutliche Niveauunterschiede festzustellen.

Aufbauend auf vorliegende Studien, wird es erforderlich sein, deutlicher als bisher die Ursachen für die unterschiedlichen Selbständigenquoten in der EU zu untersuchen, wobei ein Erfahrungsaustausch mit den USA zu diesem Thema im Rahmen der TASBI (Transatlantic Small Business Initiative) ein wertvoller Ansatz wäre.

Dies gilt insbesondere auch für das KMU-bezogene universitäre Forschungswesen. Während die USA über eine große Zahl von Lehrstühlen für Unternehmensgründungen und das Unternehmertum verfügen, sind derartige Einrichtungen in Europa nur vereinzelt zu finden.

Nicht nur im universitären Bereich muß es in Europa Fortschritte geben. Eine wesentliche Bedeutung im Zusammenhang mit der Frage, ob sich Menschen später für eine selbständige Tätigkeit entscheiden, kommt zweifelsfrei den Lehrplänen im allgemein- und berufsbildenden Schulwesen zu.

Eine Initiative der für Unternehmenspolitik zuständigen Kommissionsdienststellen, die sich diesem Thema in Form eines „best practice-Ansatzes“ zuwendet, sollte eine der Prioritäten der allernächsten Zeit sein.

9. Aus- und Weiterbildung

Das hohe Qualifikationsniveau stellt einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil des Wirtschaftsstandortes Europa dar. Wiewohl Maßnahmen zur Aus- und Weiterbildung in die Zuständigkeit der Mitgliedstaaten fallen, ist für ganz Europa ein Bedarf nach praxisnäherer Erstausbildung sowie nach Verbesserung der Möglichkeiten der beruflichen Weiterbildung festzustellen.

KMU und das Handwerk sind in jenen Mitgliedstaaten, in denen Lehrlingsausbildung stattfindet, deren bedeutendste Träger. Gerade in diesen Unternehmen dürfen sich neue Lehrberufe nicht mehr an den traditionellen Strukturen einer Produktionswirtschaft orientieren; vielmehr gilt es, fächerübergreifende Fähigkeiten und Kenntnisse zu vermitteln.

Eine auf die Bedürfnisse der KMU ausgerichtete Politik wird sich noch mehr als bisher auf eine stärkere Kohärenz zwischen den verschiedenen Initiativen zur Förderung der Forschung und Innovation einerseits und den Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen andererseits konzentrieren müssen.

Eine solche Politik wird sich, ausgehend vom bestehenden Angebot an Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten für Unternehmer und deren Mitarbeiter, in einem zweiten Schritt mit der Evaluierung bester Praktiken zu beschäftigen haben.

Zur Verstärkung der Mobilität der Unternehmer wird es insbesondere erforderlich sein, die Bereitschaft der Unternehmer und ihrer Mitarbeiter – einschließlich der in Ausbildung stehenden jungen Menschen – zu einer Verbesserung der Fremdsprachenkenntnisse auch durch internationale Erfahrungen zu stimulieren.

Anlage 2

10-Punkte-Programm von Wirtschaftsminister Hannes Farnleitner für die Tourismus- und Freizeitwirtschaft

1. Ziel: Mehr Europäer urlaubsfähig und -willig zu machen. Hebung des Lebensstandards
2. Dem Urlaub durch Qualitätsstandards zu höherem Erholungs- und Erlebniswert verhelfen
3. Hindernisse, Praktiken abbauen, die vor allem Urlaubsbeginn und -ende zu einer Mühsal für alle Beteiligten werden lassen:
 - Stauvermeidung durch gestaffelte Urlaubs- und Betriebsferien
 - Änderung und Flexibilisierung der Buchungsdaten
4. Begleitende Untersuchungen auf EU-Ebene über alle den Tourismus tangierende Phänomene (Streß, Lärm, Erholung, etc.)
5. Vergleich (Benchmarking) der Bemühungen um den Gast
 - in den ländlichen Gebieten
 - in den städtischen Gebieten
 - bei der Nutzung von Stätten kulturellen Erbes
 - europäische Auszeichnung von Best practices
6. Sicherung und Entwicklung des Tourismusstandortes Europa:
 - gemeinsames Marketing
 - Skills und Beschäftigung (saisonal, ganzjährig)
 - Bessere Regulierungen (Bürokratieabbau)
 - Flughafengebühren
7. Euro:
Konsequenzen der gemeinsamen Währung (Transparenz, elektronische Buchungssysteme, cashfreier Tourismus)
8. Arbeitsmarkt:
Nutzung des europäischen Arbeitsmarktes und Förderung von Langzeitbeschäftigung
9. Ausbildung:
Tourismus/Erholung sollen Teil des lebenslangen Lernens werden (Kurse & Kulturen, Sprachen, etc.)
10. Steuern:
Harmonisierung des Steuersystems, Kerosin-Steuer

Das
Wirtschaftsministerium

BMWA