

1 Wirtschaftspolitische Blätter 2/2005

Die Beiträge kurz skizziert in englischer und deutscher Sprache

Abstracts in English and German

REINHOLD MITTERLEHNER
EDITORIAL

WOLFGANG WEIGEL JEL No K 00
RECHTSÖKONOMIK UND GESETZESFOLGENANALYSE – THEORETISCHE UND ANWENDUNGSBEZOGENE ÜBERLEGUNGEN FÜR ÖSTERREICH

Die ökonomische Analyse des Rechts alias Rechtsökonomik ist ein umfassender selbständiger Forschungsbereich, dem trotz einiger sehr prominenter Fachvertreter noch keine breite Anerkennung zu Teil wurde. Die Gesetzesfolgenanalyse, ursprünglich Regulatory Impact Analysis findet für prozesspolitische Maßnahmen, fallweise auch in der Ordnungspolitik, Anwendung und erfreut sich zunehmender Förderung. In der Methodologie stimmen die beiden Ansätze überein. Daher ist eine Nutzbarmachung der über die Gesetzesfolgenanalyse hinausgehenden Einsichten der Rechtsökonomik geboten. Umgekehrt kann der empirisch ausgerichtete Erfahrungsschatz der Gesetzesfolgenanalyse die Rechtsökonomik befruchten. Die praktische Anwendung verspricht Verbesserungen in der Legislative und Effizienzsteigerungen im Vollzug, bedarf aber noch sorgfältiger institutioneller Ausgestaltung.

ECONOMIC ANALYSIS OF LAW AND REGULATORY IMPACT ANALYSIS - THEORETICAL AND APPLIED CONSIDERATIONS FOR AUSTRIA ECONOMIC

Analysis of Law covers a broad field of original research. But despite this fact and the fact that distinguished scholars are working in the field, it lacks acknowledgement. Regulatory Impact Analysis instead, which is nowadays broadly applied in regulation, and to some extent in constitutional economics, has support from politics and international organisations. Both approaches share the methodology of benefit-cost-analysis. Therefore it would be rewarding to make use of the broad insights of Economic Analysis of Law in Regulatory Impact Analysis and to take advantage of the latter with respect to empirical applications in the former. Application of the merged approaches appears to be very promising to gain efficiency in both the legislative and the executive branch. However the institutional setting still deserves careful examination.

PETER LEWISCH JEL No K 10, K 14, K 21, K 42
RECHTSÖKONOMIE UND RECHTSPOLITIK IM SANKTIONENRECHT AM BEISPIEL VON UNTERNEHMENSSTRAFE UND PRIVATER KARTELLRECHTSDURCHSETZUNG

Die traditionelle Rechtsdogmatik verfügt zwar über ein normatives Menschenbild, nicht aber über ein Verhaltensmodell des Menschen, das Grundlage einer Beurteilung der Wirkungsweise von Rechtsnormen sein könnte. Diese Ergänzung bietet die Rechtsökonomie. Die Fruchtbarkeit des rechtsökonomischen Ansatzes lässt sich in Hinblick auf die aktuelle Diskussion um die Unternehmensstrafe und die gleichzeitige Ermunterung zu privater Rechtsdurchsetzung im Bereich des Kartellrechts zeigen. In beiden Fällen handelt es sich nämlich um Streuschäden, bei denen die individuelle Rechtsverfolgung typischerweise ineffizient ist. Kartellrechtliche Geldbußen sind daher ein Ersatz für fehlende individuelle Rechtsdurchsetzung, nicht – so wie in der Literatur behauptet – Ausdruck einer besonderen Gefährlichkeit von Unternehmen. Gleichzeitig lässt sich aufzeigen, aus welchen gezielten institutionellen Anreizen der US-Rechtsordnung sich die Attraktivität der privaten Rechtserzwingung des Kartellrechts ergibt. Beide Konstellationen illustrieren das Spezifikum des rechtsökonomischen Ansatzes: Incentives matter.

ECONOMIC ANALYSIS OF SANCTIONS AND LEGAL POLICY: THE CASE OF CORPORATE PUNISHMENT AND OF PRIVATE ENFORCEMENT OF ANTI-TRUST LAW.

Traditional legal dogmatic analysis provides a normative "image of the man", but not a behavioral model which could serve as the basis for an assessment of the working properties of legal norms. The economic analysis of the law is of assistance here. The fruitfulness of an economic analysis can be shown with respect to the current discussion regarding both the criminal responsibility of the corporation and the encouragement of private enforcement of anti-trust law. Both constellations concern dispersed damages, where typically individual enforcement is inefficient. Sanctions ("Geldbußen" = "fines") under anti-trust law substitute for the lack of private enforcement and are not, as suggested in the literature, expression of a particular dangerousness of corporations. Further, one can identify the deliberate institutional incentives in US law that make private enforcement of anti-trust law attractive. Both constellations illustrate the specific emphasis of the law and economics approach, which is: incentives matter.

JÜRGEN NOLL JEL No K 00, K 13
ÖKONOMIE IM HAFTUNGSRECHT

Der Zweck des Haftungsrechts ist Restitution und Prävention. Die Ökonomie erfordert, dass sowohl der Beitrag des Schädigers als auch der des Geschädigten für den Eintritt und Umfang des Schadens berücksichtigt wird, um ein ausgewogenes Haftungsregime zu erzeugen. Dieser Aufsatz motiviert daher den bekannten Grundsatz des „cheapest cost avoider“ und bespricht anhand zweier Beispiele aus der Judikatur, inwieweit dieses Prinzip bereits Eingang in die österreichische Rechtsprechung gefunden hat.

ECONOMY IN THE TORT LAW

The goals of tort Law are restitution and prevention. In that light tort Law shares common properties with criminal Law which also aims at prevention and sanctioning of socially harmful behaviour. Although tort Law

and criminal Law are distinct legal institutions they have (at least economically) in common that both want to make harmful activities more expensive to those who engage in them. Of course, in the case of tort Law there is not only the potential tortfeasor but also the potential victim who could bear costs in order to lower either the probability of the occurrence of an accident and/or the extent to which an accident will cause harm. That leads to the conclusion that the so called "cheapest cost avoider" rule exerts the right incentives for all those involved. Under that rule a party is held liable if she didn't invest in protective measures up to the point where those costs are equal to the expected value of the damage. Therefore the party with the lowest costs in order to lower the harm inflicted is obliged to do so and held liable if it has been negligent in that respect. We review two cases of the Austrian Supreme Court in which the cheapest cost avoider principle was well applied although not explicitly mentioned. The first case deals with the liability of an owner of animals and the second one looks at the obligations of a building owner.

THOMAS KOSTAL / GABRIEL OBERMANN JEL No H 89, K 49
FINANZIELLE AUSWIRKUNGEN VON GESETZEN: EINE EVALUIERUNG DER KALKULATIONSVERPFLICHTUNG DES § 14 BHG

1986 trat das „neue“ Bundeshaushaltsgesetz (BHG) in Kraft, in dessen § 14 eine Kalkulationspflicht für neue rechtssetzende Maßnahmen festgelegt wird. Durch diese Bestimmung soll bereits in der Phase der Entstehung von Gesetzen eine sachgerechte Beurteilung ihrer finanziellen Folgen ermöglicht werden. In der Praxis kann eine Transparenz über die Folgekosten von Gesetzesvorhaben nur erreicht werden, wenn aussagekräftige Angaben zu den erwarteten oder erwartbaren künftigen Budgetbelastungen geliefert werden. In diesem Beitrag wird dementsprechend der Frage nachgegangen, in welchem Ausmaß der Kalkulationspflicht des § 14 BHG tatsächlich Rechnung getragen wird. Dabei zeigen sich über die letzten 20 Jahre markante Trends. Während einerseits der Kalkulationspflicht zunehmend besser nachgekommen wird, hat andererseits die Qualität der Aussagen zu den finanziellen Folgen langfristig abgenommen.

FINANCIAL CONSEQUENCES OF LAWS: AN EVALUATION OF THE COST ESTIMATING OBLIGATIONS OF ARTICLE 14 OF THE FEDERAL BUDGET LAW

In 1986 the "new" Federal Budget Law (" Bundeshaushaltsgesetz") was enacted in Austria. Article 14 of this law codifies the obligation to assess financial consequences of new laws. The main reason for this amendment in the legislation process was to assess the budgetary impact of new and modified norms before they are enacted. In practice this requires the anticipation of the budgetary consequences. This paper tries to show to what extent the estimation of cost pursuant to Article 14 of the Federal Budget Law was met in practice. It concludes that the last two decades show distinctive results. While the estimation of costs and benefits improved in general the quality of data decreased.

THOMAS UEBE JEL No H 72, H 77
GESETZES(KOSTEN)FOLGENABSCHÄTZUNG IM LAND OBERÖSTERREICH

Die Erlassung jedes Gesetzes soll bestimmte Folgen in der Gesellschaft bewirken. Jedes Gesetz entfaltet jedoch auch – teils mehr, teils weniger beabsichtigte – „Nebenwirkungen“, insbesondere auch finanzieller Art. Der Beitrag stellt die Praxis der Gesetzeskostenfolgenabschätzung im Land Oberösterreich vor. Die Darstellung der Vollzugskosten orientiert sich dabei an gewissen österreichweiten formalen Rahmenbedingungen auf Grund der Vereinbarung über einen Konsultationsmechanismus. Konkret bedient sich das Land Oberösterreich eines EDV-unterstützten Simulationsprogramms zur Berechnung der Kosten von standardisierten hoheitlichen Individualverfahren und bewertet die Kosten der Erlassung von allgemein verbindlichen Verordnungen anhand der Einschätzung möglicher Abweichungen von einem Standardverfahrensablauf. Die Abschätzung von Folgekosten für unmittelbar und mittelbar betroffene Normadressaten wurde in einem Pilotversuch unter Einbeziehung von Interessenvertretungen erprobt; diesbezüglich wird die Suche nach einem regelmäßig praktikablen Weg jedenfalls weitergehen müssen.

THE ESTIMATION OF THE (FINANCIAL) RESULTING COSTS OF LAW IN THE PROVINCE OF UPPER AUSTRIA

The passing of every law shall have particular consequences in society. Every law however also develops – more or less intended – side effects, especially those of financial kind. The article represents the procedure of estimating the financial resulting costs of law in the province of Upper Austria. The representation of the costs of execution follows some procedural prevailing conditions, which were Austria-wide arranged in an agreement above the so called „consultation mechanism“. In concrete terms the province of Upper Austria makes use of an EDP-supported simulation program for calculating the costs from standardized sovereign individual proceedings and values the costs of enactment of common obligatory prescriptions on the basis of assessment of possible differences from a standardized course of proceedings. The estimation of resulting costs for directly and indirectly affected implied targets of law was tested in a pilot project under inclusion of interest groups; on this matter anyway the search for a regular practicable way has to go on.

FRANCIS CHITTENDEN / SALEEMA KAUSER / PANIKKOS POUTZIOURIS / BRIAN SLOAN JEL No H 290, K 200

REGULATIONS AND SMALL BUSINESS IN THE EU, USA, AND UK: A REVIEW

This paper provides a review of the literature on the compliance costs of regulations, borne by small firms in the EU, USA, and the UK. The paper concludes that although, in many advanced economies governments have been attempting to reduce the burden of regulations on business, there is little evidence of tangible progress. All of the countries studied offer best practice guidelines for assessing the costs of proposed regulations. However, despite the best efforts of government de-regulation and simplification initiatives which in some cases began in the early 1980's, there is little evidence that progress is being made in reducing or even containing the burden of regulations affecting small businesses in the countries reviewed.

GESETZLICHE REGULIERUNGEN UND KLEINBETRIEBE IN DER EU, DEN USA UND IN GROSSBRITANNIEN: EINE BEWERTUNG

Dieser Beitrag bietet eine Literaturübersicht über Kosten, die im Rahmen von gesetzlichen Regulierungen anfallen („compliance costs“), getragen von kleinen Unternehmen in der EU, in den USA und in Großbritannien. Der Artikel zeigt, dass, obgleich die Regierungen in vielen hoch entwickelten Wirtschaftssystemen versucht haben die Belastungen von gesetzlichen Regulierungen auf Unternehmen zu verringern, es wenig Beweise für konkrete Fortschritte gibt. Alle betrachteten Länder bieten optimale Verfahrensrichtlinien hinsichtlich des Festsetzens der Kosten für beabsichtigte Regulierungen. Trotz intensiver Bemühungen der Regierungen hinsichtlich Initiativen der Deregulierung und Vereinfachung, die in einigen Fällen in den frühen achtziger Jahren begannen, gibt es wenig Beweise dafür, dass es zu einer Verbesserung kommt, wenn man die Belastung der Regulierungen, für Kleinbetriebe in den besprochenen Ländern, verringert oder gar entfallen lässt.

DENNIS C. MUELLER JEL No K 100
THE CONSTITUTION OF THE EUROPEAN UNION

A constitution defines the rules within which the political game of the country will be played, establishes for whom the game is being played by defining citizenship, defines the rights of the citizens, and creates the institutions through which these rights will be protected. Up until now the constitution of the European Union has been a series of treaties among the member countries dating back to the EU's founding almost a half century ago. As such, it is rather cumbersome and difficult to understand, and has certainly failed to achieve the kind of common sense of political identity among Europeans that, say, the US Constitution has achieved among Americans. With this in mind the decision was made a few years ago to draft a new constitution for the European Union. This draft now exists and is currently going through a ratification process in the member countries. This paper provides a critical look at the draft constitution and the way that it was written.

DIE VERFASSUNG DER EU

Eine Verfassung definiert die Richtlinien, innerhalb derer das politische Spiel eines Landes stattfindet. Sie legt durch die Definition der Staatsbürgerschaft fest, für wen dieser Regelrahmen gilt. Sie definiert weiters die Rechte der Bürger und bringt Institutionen hervor, durch die diese Rechte geschützt werden. Bis jetzt bestand die Verfassung der EU aus einer Reihe von zwischenstaatlichen Verträgen, die bis zur Gründung der EU vor fast einem halben Jahrhundert zurückgehen. Als solche ist sie ziemlich sperrig und schwierig zu verstehen und hat es zweifellos nicht geschafft, eine gemeinsame politische Identität unter den Europäern zu erzielen, die z. B. die Verfassung der USA unter Amerikanern erzielt hat. Auf Grund dessen wurde vor einigen Jahren die Entscheidung getroffen, eine neue Verfassung für die EU auszuarbeiten. Dieser Entwurf existiert jetzt und durchläuft zurzeit einen Ratifikationsprozess in den Mitgliedsländern. Dieser Artikel bietet einen kritischen Blick auf den Verfassungsentwurf.

MICAELA KLEEDORFER / ANDREAS SCHNEIDER JEL No K 100
DIE VERFASSUNG DER EUROPÄISCHEN UNION

Der Verfassungsvertrag fasst die bisherigen europäischen Verträge übersichtlich zusammen, er enthält neben einer Vereinfachung der bisherigen Gesetzgebungsverfahren und einer klareren Kompetenzabgrenzung zwischen der Europäischen Union und den Mitgliedsstaaten in seinem Zielkatalog die für die Wirtschaft wichtigen Prinzipien der Wettbewerbsfähigkeit, der Preisstabilität und eines Binnenmarktes mit „freiem und unverfälschtem“ Wettbewerb. Durch den EU-Verfassungsvertrag wird die Handlungs- und Reformfähigkeit der EU erleichtert, wobei ein verantwortungsvoller Umgang der Mitgliedsstaaten und der europäischen Institutionen mit den neuen Regelungen von besonderer Bedeutung für den Erfolg der EU-Verfassung sein wird.

THE TREATY OF THE EUROPEAN UNION – THE VIEW OF AN EMPLOYER AGENCY

The constitution of the European Union summarizes the past European treaties. It contains a goal catalogue, among a simplification of the past legislative proceedings and a clearer delimitation of competence between the European Union and the member states, important principles of economic competitiveness, price stability and a single market with „free and genuine“ competition. By the constitution of the European Union the ability for reform and capacity to act of the European Union is facilitated, whereby responsible handling of the member states and the European institutions with the new regulations will be of special importance for the success of the constitution of the European Union.

CHRISTIAN SEIDL JEL No B 14, B 31, N 44
SCHUMPETERS HALTUNG ZUM SOZIALISMUS

Trotz Schumpeters vordergründiger Begeisterung für den wissenschaftlichen Sozialismus zeigte sich hinter dieser Fassade eine vernichtende Kritik des Marxschen Lehrgebäudes. Dennoch meinte er, dass dem Sozialismus und nicht dem Kapitalismus die Zukunft gehöre, was er paradoxerweise mit den großen Erfolgen des Kapitalismus begründete, welche die Basis seines Funktionierens unterminierten. Für eine Sozialisierung nach dem ersten Weltkrieg schien Schumpeter im Gegensatz zu Bauer aber die Zeit als noch nicht reif.

SCHUMPETER'S ATTITUDE TO SOCIALISM

In spite of Schumpeter's apparent enthusiasm for scientific socialism, he expressed fatal criticism of the Marxian system behind this façade. Nevertheless he forecast the future success of socialism and the failure of capitalism. Quite paradoxically, Schumpeter explained this not with the failure, but with the great success of capitalism, which would undermine the basis of its functioning. Concerning socialization after World War I, Schumpeter, in contrast to Bauer, considered the occasion as premature because of the economic setback caused by the war.

WERNER HÖLZL / ROBERT LEISCH JEL No D 24, O 14
NEUE KAPITALSTOCKSCHÄTZUNGEN FÜR DIE ÖSTERREICHISCHEN INDUSTRIEBRANCHEN, 1969-1994*

In dieser Arbeit werden neue Kapitalstockschätzungen für 20 Branchen der österreichischen Industrie von 1969-1994 präsentiert. Auf Basis dieser Schätzungen wird die Entwicklung der Kapitalproduktivität und

Kapitalintensität analysiert.

NOVEL CAPITAL STOCK ESTIMATES FOR THE INDUSTRIES OF AUSTRIAN MANUFACTURING FOR THE TIME PERIOD BETWEEN 1969 AND 1994

We present novel capital stock estimates for the 20 industries of Austrian manufacturing for the time period between 1969 and 1994. On the basis of our estimates we analyze the development of capital productivity and capital intensity.

CHRISTIAN SMEKAL JEL No H 71, H 77, H 87

SHOULD WTO DEAL WITH TAX ISSUES IN THE DIGITAL ECONOMY?

The rapid growth of E-commerce raises a number of problems concerning international trade and national tax systems. The commercial use of internet provides enormous flexibility for shifting economic transactions to any place of the world. For technical reasons fiscal authorities lose more and more the ability to identify producers and trading partners within their borders. Consequently they run the risk of a shrinking tax base. Therefore in many countries an intensive discussion has come up how to respond to these challenges. Whereas national proposals are mainly concerned about the effects on tax sovereignty and tax yield, international organisations, especially the WTO, OECD and the EU, refer to the discriminatory effects on international trade. Although the WTO has no competence to intervene in fiscal systems of national governments, these trade distortion effects put pressure on the WTO to discuss and initiate proposals for designing appropriate international tax cooperation regimes.

„SOLL SICH DIE WTO MIT STEUERFRAGEN DES ELEKTRONISCHEN HANDELS BESCHÄFTIGEN?“

Das rasche Wachstum des elektronischen Handels wirft eine Reihe von Problemen für den internationalen Handel und für die nationalen Steuersysteme auf. Die Verwendung des Internet ermöglicht es den Handelspartnern, ökonomische Aktivitäten weltweit zu verlagern. Aus technischen Gründen verlieren die nationalen Finanzbehörden zusehends die Fähigkeit, Produzenten und Handelspartner innerhalb ihres Territoriums zu identifizieren. Aus diesem Grund ist in vielen Ländern eine Diskussion entstanden, wie den daraus entstehenden Wirkungen auf die Steuersouveränität und das Steueraufkommen zu begegnen sei. Internationale Organisationen wie die WTO, die OECD und die EU richten bisher ihr Interesse vornehmlich auf die Diskriminierungseffekte im internationalen Handel. Obwohl der WTO keine Kompetenz zukommt, auf nationale Steuersysteme Einfluss zu nehmen, entsteht auf Grund der Handelsverzerrungen zunehmender Druck, Vorschläge für geeignete internationale Steuervereinbarungen zu diskutieren und zu initiieren.

LEOPOLD DIEBALEK / WALPURGA KÖHLER-TÖGLHOFER / DORIS PRAMMER JEL No E 61, H 60, H 77

THE AUSTRIAN STABILITY PACT 2001-2004 – DESIGN, OBJECTIVES AND EFFECTIVENESS

The fiscal consolidation efforts required for making Austria eligible for joining the third stage of EMU highlighted the need for coordinating fiscal policies among the three layers of government. Hence, in 1996 the first informal Stability Pact was concluded, which was then formalized in 1999. The key element of the 2001-2004 Austrian Stability Pact is the allocation of deficit quotas to the different layers of government, allowing the general government to reach a balanced budget position from 2002 onwards. Preliminary results indicate that the different layers of government adhered to their agreed fiscal targets over the whole period due to special arrangements in the design of the Austrian Stability Pact. However, to what extent the Austrian Stability Pact has contributed to a sustained budgetary improvement in line with the spirit of the European Fiscal Framework, i.e., whether the spending paths of the state and local governments in particular have indeed been reduced permanently, remains an open issue.

DER ÖSTERREICHISCHE STABILITÄTSPAKT 2001-2004 - DESIGN, ZIELSETZUNGEN UND WIRKSAMKEIT

Die Teilnahme Österreichs an der Europäischen Währungsunion machte eine verstärkte fiskalpolitische Koordination zwischen den Gebietskörperschaften notwendig. Folglich wurde 1996 der erste informelle Stabilitätspakt beschlossen, der 1999 formalisiert wurde. Das Kernstück des österreichischen Stabilitätspakts 2001-2004 ist die Zuteilung von Defizit- bzw. Überschussquoten für Bund, Länder und Gemeinden, mit dem Ziel ab dem Jahr 2002 einen ausgeglichenen gesamtstaatlichen Haushalt zu erreichen.

Vorläufige Resultate zeigen, dass die Gebietskörperschaften - vor allem aufgrund der besonderen Regeln des österreichischen Stabilitätspakts - die vereinbarten Stabilitätsbeiträge über den ganzen Zeitraum hinweg leisten konnten. In welchem Ausmaß der österreichische Stabilitätspakt jedoch zu einer nachhaltigen Budgetverbesserung im Sinne des europäischen Fiskalrahmens beigetragen hat, d.h. ob die Ausgabenpfade vor allem der Länder und Gemeinden tatsächlich dauerhaft verändert werden konnten, bleibt eine offene Frage.

HERWIG W. SCHNEIDER / MARKUS FICHTINGER JEL No C 80, G 10, G 24, G 30, G 32

MITTELSTAND UND KAPITALMARKT – STEUERT EINE IPO/PE-LAWINE AUF ÖSTERREICHS WIRTSCHAFT ZU?

Funktionierende Eigenkapitalmärkte schaffen Finanzierungsmöglichkeiten für risikoreiche Projekte. Sie sind eine Haupttriebkraft des langfristigen Wirtschaftswachstums. Im Rahmen dieses Artikels wird erstmals das in Österreich vorhandene Potenzial an Unternehmen, die sich in Zukunft über die Börse oder Private Equity finanzieren könnten, in ein konkretes Zahlenwerk gegossen. Es zeigt sich, dass sowohl innerhalb von Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 35 Mio. EUR als auch in Unternehmen mit einem Jahresumsatz von weniger als 35 Mio. EUR beachtliche Potenziale für die Außenfinanzierung über den Eigenkapitalmarkt vorhanden sind. Mittelfristig könnte sich die Zahl der inländischen börsennotierten Unternehmen gar verdoppeln.

MEDIUMSIZED BUSINESSES AND CAPITAL MARKETS – IS THE AUSTRIAN ECONOMY FACED WITH A RUSH ON STOCK EXCHANGE?

Are firms eager to finance their business via private equity? Well functioning equity capital markets are vital in order to provide the necessary base for risky projects. They are one of the main forces driving long term economic growth. This survey quantifies the amount of Austrian firms, which intend to finance their business

activities either through an initial public offering or private equity. The study reveals that both companies with an annual turnover below and above 35 million Euro show a great potential in acquiring external finance via equity capital markets. In the medium term, the number of domestic firms listed on the stock exchange might double.

IRENE MANDL / PETER VOITHOFER

JEL No M 13

SITUATION UND TRENDS DER UNTERNEHMENSNACHFOLGE IN ÖSTERREICH

Die KMU FORSCHUNG AUSTRIA führte 2002 eine Studie zu Unternehmensübergaben in Österreich (zur Verbesserung der quantitativen und qualitativen Basis für die Beobachtung und Bewertung des Übergabeprozesses) durch. Neben der Abschätzung des künftigen Potenzials an Übergaben erfolgten Primärerhebungen bei Unternehmen, die den Übergabeprozess gemeistert haben. Zwischenzeitlich wurden Aktualisierungen (auf Basis neuerer statistischer Daten und empirischer Erhebungen) durchgeführt. Zwischen 2004 und 2013 stehen rd. 51.500 österreichische KMU mit rd. 438.000 Beschäftigten zur Übergabe an, d. s. 23 % der Unternehmen (wobei v. a. kleinere Betriebe betroffen sind); Einpersonenernehmen sind in diesen Daten nicht berücksichtigt. Übergaben in Österreich sind von einer niedrigeren „Drop-out“-Rate gekennzeichnet als Gründungen (4 % vs. 25 % nach 5 Jahren). Allerdings sind rund 14 % der übergebenen Unternehmen mit betriebswirtschaftlichen Problemen konfrontiert, die einen nachhaltigen Erfolg in Frage stellen. Eine explizite (schriftliche) Planung der Unternehmensübergabe ist eher die Ausnahme denn die Regel, was einen der wichtigsten Misserfolgskriterien für die Übergaben darstellt.

SITUATION AND TENDENCIES OF BUSINESS TRANSFERS AND SUCCESSIONS IN AUSTRIA

In 2002, the Austrian Institute for SME Research carried out a study on business transfers (to improve the quantitative and qualitative basis for observing and assessing the transfer process in Austria). Next to an estimation of the potential transfer cases in the coming years various empirical surveys on realised transfers were conducted. Meanwhile updates were made on the basis of new statistical data and empirical surveys. Approximately 51 500 Austrian SMEs employing about 438 000 persons will have to face a transfer between 2004 and 2013. This corresponds to about 23 % of all Austrian businesses, whereby mainly smaller companies are affected. One-person companies are not considered in these figures. Business transfers in Austria are characterised by a lower drop-out rate (about 4 % after five years) than start-ups (approximately 25 %). However, approximately 14 % of the transferred companies face major business difficulties questioning the sustainable success of the transfer. An explicit (written) plan of the transfer is in most cases the exception than the rule, constituting one of the main reasons for failure of business successions.