

Ein-Personen-Unternehmen in Österreich

Irene Mandl/Karin Gavac/Ingrid Pecher

AbstractJEL No: L11

Der in den letzten Dekaden zu verzeichnende kontinuierliche wirtschaftliche Strukturwandel führt(e) zur steigenden Bedeutung „neuer“ Erwerbsformen, wie auch den Ein-Personen-Unternehmen (EPU), die unter den heimischen Unternehmen in steigendem Ausmaß – per Ende 2006 hatte etwas mehr als die Hälfte der Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft keine unselbstständig Beschäftigten – zu finden sind. Dennoch gibt es keine allgemeingebäuchliche Definition/Abgrenzung dieses Unternehmenstyps, was nicht zuletzt auf die große Heterogenität innerhalb dieser Gruppe zurückzuführen ist. Generell zeigt sich, dass EPU in fast allen Wirtschaftsbereichen und Phasen des Unternehmenslebenszyklus zu finden sind, und somit ein „natürliches Phänomen“ im Wirtschaftsleben darstellen. Dennoch sind diese „Alleinkämpfer“ mit gewissen Herausforderungen konfrontiert, die andere UnternehmerInnen nicht/weniger treffen. Um deren ökonomisches Potenzial umfassend zu nutzen, ergibt sich somit weiterer Handlungsbedarf der Wirtschaftspolitik.

One person enterprises in Austria

The structural economic change that could be observed during the last decades resulted in the appearance of new forms of (self) employment among which one person enterprises (OPE) need to be mentioned. This company forms can be found in the Austrian economy to an increasing extent – at the end of 2006 more than half of the enterprises of the industrial economy did not have any employees. Nevertheless, there is no common definition of this enterprise type which is to be attributed to the considerable heterogeneity within this group.

Generally, OPEs can be found in almost all economic sectors and phases of the company life cycle and, therefore, constitute a “natural phenomenon” in the economic life. However, these “single fighters” are confronted with challenges that other entrepreneurs do not have to cope with, or to a lower extent. In order to substantially take advantage of their economic potential further activities need to be set by the economic policy.

Ein-Personen-Gründungen in der Wissenswirtschaft: Wer bleibt alleine?

Single-person Start-ups in the Knowledge Economy: Who´s staying alone?

Georg Metzger/Christian Rammer

AbstractJEL-No: L22, L26

Die Wissenswirtschaft ist ein wesentlicher Wachstumsmotor für Wertschöpfung und Beschäftigung. Unternehmensgründungen spielen eine überdurchschnittlich große Rolle für eine dynamische Sektorentwicklung. Dieser Beitrag untersucht die Bedeutung von Ein-Personen-Gründungen in dieser Branchengruppe. Im Zentrum steht die Frage, in welchem Ausmaß Ein-Personen-Gründungen in den ersten Jahren der Geschäftstätigkeit

zusätzliche Arbeitsplätze schaffen (und damit der Gruppe der Ein-Personen-Unternehmen entwachsen) und welche Faktoren die Entscheidung bestimmen, alleine zu bleiben. Datengrundlage sind Befragungen einer großen Zahl von Unternehmensgründungen der Jahre 1995 bis 2005 in der Wissenswirtschaft Österreichs und Deutschlands. Der Anteil der Ein-Personen-Gründungen ist in Österreich mit 38 Prozent geringfügig höher als in Deutschland (34 Prozent). Nach sieben Jahren im Markt ist in beiden Ländern jede zweite Ein-Personen-Gründung weiterhin ein Ein-Personen-Unternehmen. Ein-Personen-Gründungen bleiben häufiger alleine, wenn sie EDV- oder Mediendienstleistungen anbieten, sich nicht mit F&E befassen, keine öffentliche Förderung erhalten haben und als Gewerbebetrieb oder Einzelunternehmen gegründet wurden. Ein positiver Einfluss, ein Ein-Personen-Unternehmen (EPU) zu bleiben, geht außerdem von individuellen Merkmalen der GründerInnen aus: Frauen, ältere Personen und Nicht-AkademikerInnen bleiben eher alleine.

An Austrian–German Comparison

The knowledge economy is a key driver for economic growth and generating employment, and new firms are a main source for high dynamics in the industry. This article focuses on the significance of single-person businesses in the knowledge economy. In particular, we analyse to what extent single-person start-ups grow in the first years after market entry, thus contributing to growth in employment, and which factors determine the probability to remain a single-person firm. The analysis rests on data collected in four different surveys of young firms in the knowledge economy in Austria and Germany founded in the period 1995 to 2005. The share of single-person start-ups is 38 percent in Austria which is slightly higher than in Germany (34 percent). After 7 years of business activity every second single-person start-up kept its status in either of the countries. Single-person start-ups are more likely to remain alone if they belong to the IT or media business, if they do not conduct in-house R&D, if they did not receive public funding, and if they started their business as a non-incorporated firm. Besides, there are entrepreneur-related factors which increase the probability to remain a single-person firm: Women, mature entrepreneurs and non-graduates are more likely to stay alone.

Wenn in der Hölle kein Platz mehr ist ...

When there is no Place in Hell ...

Cord Siemon

AbstractJEL–No: O16, G24

Ein Blick auf die Überlebensraten junger Unternehmen zeigt, dass lediglich 40 bis 60 Prozent der Firmen die ersten fünf Jahre überleben. Angesichts dieser Daten, stehen Investoren vor der strategischen Entscheidung ihrer Portfoliopolitik, wie mit dem sog Living Dead-Problem umgegangen werden soll. Damit verbunden ist das Schreckensszenario potenzieller Investoren, gutes Geld dem schlechten hinterher zu werfen oder ein möglicherweise zukunftsträchtiges Projekt durch die Verweigerung weiterer Kapitalinfusionen zum Abschreibungsfall zu erklären. Insbesondere Finanzintermediäre haben aufgrund ihrer Unternehmensverfassung große Probleme im Gründungsgeschäft Fuß zu fassen. Für Unternehmensgründer stellen informelle Finanzierungsquellen („Bootstrapping“, „Business Angels“) Auswege dar, um zum Unternehmensstart die erforderlichen Finanzmittel einzuwerben. Evolutorische Kompetenzen zählen dabei zur notwendigen Grundausstattung von Gründern und ihren Investoren.

Start-up-Financing and the Living Dead-Phenomenon

A look at survival rates of new businesses illustrates that just 40 to 60 Prozent of all new firms are able to stay in the market after 5 years. Faced with these data, a potential investor has to take into consideration that he needs "certain" portfolio strategies to avoid the "living dead" problem after a few years: Without feeding the need for further financial backing, these firms are threatened with death and being written off, but each further investment leads to the problem of investing fresh money in profitless undertakings. Especially financial intermediaries have a strong bias against overcoming this living dead problem due to their business charta. Formal venture capital and bank intermediaries have lost heir capabilities to finance seed and start-up stages more and more. Early stages are mainly dominated by "bootstrap-finance" and the informal market of venture capital ("business angels"). Thus entrepreneurs and investors have to be endowed with evolutionary competencies.

Spezifika von Ein-Personen-Unternehmensgründungen

Claudia Schwarz/Wolfgang Plaschg

Abstract JEL-No: L26

In diesem Artikel werden österreichische Ein-Personen-Unternehmensgründungen (EPU) nach 1997 auf ihre Spezifika untersucht, die sie von Unternehmensgründungen mit abhängig Beschäftigten oder mit GeschäftspartnerInnen unterscheiden. Die Auswertungen basieren auf Daten einer 2005 vom Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft (ibw) durchgeführten Online-Erhebung zum Gründungsprozess österreichischer Unternehmen. Sie demonstrieren, dass Frauen überproportional bei Ein-Personen-Unternehmensgründungen vertreten sind. Die Analyse einiger zentraler Merkmale wie der Arbeitsmarktposition vor der Gründung, des Kapitalbedarfs oder der Gründungsmotive weisen darauf hin, dass sich weibliche EPU signifikant von männlichen EPU unterscheiden. Die empirischen Befunde bieten somit Hilfestellung für die Einschätzung und Förderung von Ein-Personen-Unternehmensgründungen und einen geschlechterdifferenzierenden Blick auf die oftmals als einheitlich gedachte Gruppe der Ein-Personen-Unternehmen.

Characteristics of single-person start-ups.

Empirical results taking into account gender differences.

This article analyses Austrian single-person start-ups after 1997 in regard to their specific characteristics that distinguish them from business start-ups with employees and/or business partners. The empirical analysis is based on an online survey about the setting-up process of Austrian enterprises, carried out by the Institute for Research on Qualifications and Training of the Austrian Economy (ibw) in 2005. The results show that female entrepreneurs make up an over proportional part of single-person start-ups. The analysis of variables such as the labour market position before setting-up the business, the capital needs or the motives for becoming self-employed, reveals that female single-person start-ups differ significantly from men who become solo-self-employed. Hence, the empirical findings can be useful in the assessment of the gender specific needs and the promotion of single-person business start-ups.

Managementherausforderungen von Ein-Personen-Unternehmen

Jörg Freiling

Abstract JEL-No: L26

Ein-Personen-Unternehmen stehen vor besonderen Managementherausforderungen, die sich auf die Bereiche Koordination, Teilnahme an Marktprozessen, betriebliche Erneuerung sowie auf die spezifische Risikosituation zurückführen lassen. Diese dispositiven Besonderheiten lassen sich im Bereich der ökonomischen Theorie vor allem durch die Lehre der Unternehmerfunktionen erfassen, welche wiederum dem marktprozess-theoretischen Zweig zuzuordnen ist. Mittels eines auf Unternehmerfunktionen gestützten Führungsmodells, bestehend aus der Innovations-, Koordinations-, Arbitrage- und Risikomanagementfunktion, werden die Besonderheiten von Ein-Personen-Unternehmen erschlossen. Dabei wird erklärt, wie durch die Ausübung von Unternehmerfunktionen zur nachhaltigen Wettbewerbsfähigkeit von Ein-Personen-Unternehmen beigetragen wird. Die Überlegungen werden abschließend durch die Bezugnahme auf den kompetenztheoretischen Ansatz unter Berücksichtigung der Managementschwerpunkte begleitet.

Managerial Challenges of One-Person Firms – Theoretical Basics and Praxeological Consequences

One-person firms face particular managerial challenges of coordination, marketing, system renewal and risk. These managerial peculiarities can be addressed by referring to the theory of the entrepreneurial functions which belongs to market process theory. By developing a model based on the innovation, coordination, arbitrage, and risk management function, the peculiarities of one-person firms are scrutinized. It is argued that performing the respective functions will contribute to sustaining competitiveness. The competence-based view is finally addressed in order to accompany the respective considerations on managerial challenges of one-person firms.

Allein mit Wissen?

René Leicht/Ralf Philipp

Abstract JEL-No: L26

Die Debatte um die in vielen europäischen Ländern erkennbare Zunahme an Ein-Personen-Unternehmen lenkt den Blick übermäßig auf die Flexibilisierung der Unternehmens- und Arbeitswelt und die Expansion wirtschaftsnaher Dienste. Der Beitrag verdeutlicht, dass für die Ausbreitung von Solo-Selbstständigkeit genauso der soziale Wandel in der Gesellschaft bzw. veränderte Nachfragestrukturen sowie Arbeitsmarktprobleme verantwortlich sind. Angebotsseitig ist der immense Einfluss von Bildung und Wissen hervorzuheben, da der Zuwachs an Solo-Selbstständigen überproportional stark durch einen Boom an Akademikern und wissensintensiven Dienstleistern flankiert wird. Allerdings lässt sich beim Blick auf die Einkommensverhältnisse der Verdacht nicht ganz enthärten, dass viele Alleindienstleister am Rande der Prekarität arbeiten. Doch immerhin erhöhen Bildung und Wissen deutlich die Chance, zum Kreis der Besserverdienenden vorzustoßen und damit die Autonomie und Verhandlungsmacht zu stärken.

Solitary Experts

The driving power and characteristics of the development of solo self-employment in Germany

The debate on the rise of one-person-enterprises, which is observable in many European countries, mainly draws attention to the flexibilization of work and the expansion of business services. This paper, however, points out that social changes, respectively the changing patterns of demand as well as labor market problems, are responsible for the propagation of solo self-employment. We reason, the influence of education and knowledge on the supply side of entrepreneurship has greatly changed. The recent rise of self-employment parallels a growing number of academics and knowledge-intensive service providers filling market gaps with their specialized qualifications. There are enough grounds to assume that many solo self-employed livelihoods are precarious at best as their earnings are often nominal. Expertise and knowledge seems to clearly increase the chances of economic upward mobility, allowing the solo self-employed experts to earn high incomes while strengthening their own autonomy and bargaining power.

Die Gründungsförderung von Ein-Personen-Unternehmen durch Hochschulen – Das Beispiel Deutschlands

Lambert T. Koch/Reiner Braun

AbstractJEL–No: L26

Der vorliegende Artikel widmet sich der Frage, wie Hochschulen im Rahmen ihrer oft geforderten innovationspolitischen Verantwortung die Gründung von Ein-Personen-Unternehmen (EPU) unterstützen können, um so einen Beitrag zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit von Standorten zu leisten. Dazu wird zunächst die Förder-Zielgruppe eingegrenzt und ihre wirtschaftliche Bedeutung mit Blick auf Deutschland anhand einiger statistischer Fakten hervorgehoben. Wie aktuelle Ergebnisse einer Erhebung unter dieser Zielgruppe in Zusammenschau mit korrespondierenden theoretischen Erwägungen zeigen, erweist sich für Gründerinnen und Gründer von EPU ein phasenbezogener Fördermix aus den Bausteinen Entrepreneurship Education (EE), Individual-Beratung und -Coaching sowie Netzwerkeinbindung als zielführend.

The Promotion of Solo Self-Employed Start-ups at Universities – The Case of Germany

The present article aims to outline general opportunities of higher educational institutions, such as universities and colleges, to support start-ups of solo self-employed and, thereby, to enhance the competitiveness of an economic system. First, the relevant target group of such measures will be defined and its general impact on the German economy will be discussed. Then, based on central needs and problems of solo self-employed start-ups as well as theoretical considerations, the three major building blocks of promotional efforts of higher educational institutions are briefly presented: entrepreneurship education, individual consulting and coaching, and networking.

Wachstumspotenziale von Solo-Selbstständigen

Ingra Freigang-Bauer

Abstract JEL–No: J 21

Der Anteil von Solo-Selbstständigen an der erwerbstätigen Bevölkerung ist in Deutschland in den letzten Jahren deutlich gewachsen.

Im folgenden Beitrag wird die Struktur und Dynamik der selbstständigen Erwerbsarbeit in der EU und in Deutschland dargestellt, insbesondere aber die Solo-Selbstständigkeit

beleuchtet. Es werden die verschiedenen Erscheinungsformen dieser Erwerbstätigkeit vorgestellt und hinsichtlich der Risiken und Chancen diskutiert. Vor dem Hintergrund des 2005 abgeschlossenen EU-Projekts zu „Wachstumshemmnissen-Einstellung des ersten Mitarbeiters“ werden die dort formulierten Empfehlungen und Handlungsansätze für die Förderung des Wachstums von Ein-Personen-Unternehmen erläutert. Abschließend werden Vorschläge unterbreitet, wie über den Abbau administrativer Belastungen hinaus, Impulse für das Wachstum in Kleinstunternehmen gesetzt werden können.

The proportion of self-employed persons amongst the working population has increased remarkable.

The article describes the structure and dynamics of self-employment – especially the situation of one-person enterprises – in Europe. Self-employment is connected with a variety of individual risks and opportunities. The article reflects the recommendations given by the expert group of the EU-Project "Obstacles to growth- hiring the first employee". The results of the project were published in 2005. The recommended concepts and instruments focus mainly on the reduction of administrative burdens.

More far-reaching considerations to improve small enterprises are presented by the author.

Pensionszugang in Österreich im internationalen Vergleich

Ronald Wipplinger/Rudolf Winter-Ebmer

AbstractJEL-No: 26

Im vorliegenden Arbeitspapier verwenden wir die erste Welle der SHARE-Befragung, um das Pensionsverhalten der Gruppe der 50 bis 64jährigen zu vergleichen. Das Ergebnis der ersten Untersuchung ist, dass Österreich, verglichen mit den anderen neun Ländern, die niedrigste Partizipationsrate in dieser Alterskohorte hat. Daraus ergibt sich die zweite Frage. Sind gesundheitliche oder familiäre Ursachen, Anlass in Österreich früher in Pension zu gehen oder bietet das österreichische Pensionsystem größeren Anreiz, um vorzeitig aus dem Erwerbsleben auszuschneiden? Um dies herauszufinden, verwenden wir ein Probit-Modell, bei dem wir für diese Unterschiede kontrollieren. Die Resultate der Modellschätzungen lassen darauf schließen, dass das Erwerbsverhalten der österreichischen ArbeitnehmerInnen durch das Pensionsystem gefördert wird.

Austrian Retirement decisions in an international perspective

In this paper we use data from the first wave of the SHARE survey to compare the retirement behaviour of elderly persons in ten different European countries. In our first model we find that Austria has the lowest participation rate concerning the group of 50 to 64 year old people. By calculating a second model we try to find whether this behaviour is a typical attitude of Austrian workers or do employees take advantage of the legal retirement ages. We used a probit estimation and controlled for detailed health and family conditions. We find evidence that the Austrian pension system acts as an incentive to retire as soon as possible.

Ireland: Good Example for Austria or Growth under very Special Circumstances?

Christina Burger/Friedrich Schneider

AbstractJEL-Nr: E63, E65, O52

During the last 25 years, extremely high growth rates have elevated Ireland from one of the poorest countries in Europe to one of the best-performers with the second highest GDP per capita among EU countries. This success story can be traced back to several factors: First, to the general attitude of all policy actors to contribute to macro and social stability. Second, to the well-educated labour force. Third, to the high degree of openness of the Irish economy, which is not confined to EU and EMU membership: Ireland in general attracts FDIs and exhibits a high share in GDP of trade of goods and services. On the other hand, the Irish position as a net receiver of EU funds have played a minor role. In an international comparison, the Irish situation looks bright, if GDP is taken as a reference for economic activity. The situation looks less rosy, if the comparison is based on GNP, as much of the income generated in Ireland is transferred to US firms. Risks for the future lie in the low innovation efforts and the (partly) insufficient infrastructure. The Irish economy is compared here with Austria, in particular concerning the openness and the Irish attitude towards new challenges.

Irland kann zweifellos eine Erfolgsstory aufweisen, wobei aber Sonderfaktoren eine wichtige Rolle spielen, und Irland damit nicht 100prozentig für andere Länder, etwa Österreich, als Vorbild bzw Best Practice umlegbar ist. Für den irischen Erfolg waren neben der Makro- und sozialen Stabilität auch die gute Ausbildung, und der hohe Grad an Offenheit der irischen Wirtschaft ausschlaggebend. Die EU-Förderungen spielen vergleichsweise eine geringere Rolle. Allerdings ist Irland nur gemessen am BIP, nicht aber am BSP ein Top-Performer in der EU, da ein großer Teil des erwirtschafteten Einkommens als Gewinn an amerikanische Unternehmen transferiert wird. Wichtig für erfolgreiche Politik als Lehre aus dem irischen Beispiel ist eine dynamische Politik, die Anpassungsprozesse erleichtert, die Offenheit eines Landes und das richtige „Marketing“ gegenüber Investoren und Abnehmern, aber auch gegenüber der eigenen Bevölkerung, die Änderungen nicht als Gefahr sondern als Chance sehen sollte. Außerdem ist eine vorausschauende Politik gepaart mit Geduld wesentlich.