

Entrepreneurship Education: Wie kann Unternehmertum an Universitäten gefördert werden?

Norbert Kailer

JEL-No: A220

Für Hochschulen wird die Entwicklung eines Entrepreneurship Education (EE)-Konzepts zu einer zentralen Herausforderung dar. Auf der Basis von Erhebungen von Hochschulen sowie internationaler Studien werden Problemfelder der EE analysiert. Danach werden Vorschläge zur Gestaltung von EE-Konzepten diskutiert: Angebote sind auf undergraduate, graduate und postgraduate-Ebene zu entwickeln. Sinnvoll ist eine Zielgruppendifferenzierung, insbesondere eine Konzentration auf Gründungsinteressierte. Programme sind praxisorientiert unter Einbeziehung von externen FachexpertInnen und UnternehmerInnen zu gestalten und zu evaluieren. Unterstützungsangebote (zB Unternehmertests, Coaching, Inkubatorenprogramme) sollten begleitend angeboten werden. Insgesamt hängt die Wirksamkeit der EE-Maßnahmen entscheidend von Stellenwert von Unternehmertum auf strategischer Ebene, von der Art der Eingliederung des Entrepreneurship-Zentrums und seiner Ressourcenausstattung ab.

Entrepreneurship Education: How can entrepreneurship be promoted at universities?

The development of an entrepreneurship education (EE) concept becomes a central strategic challenge for universities. Based upon studies commissioned by universities or on an international level in the paper problems of EE are analysed. Afterwards proposals for the development of an EE concept for universities are discussed: Programmes should be offered on undergraduate, graduate and postgraduate level. Target groups should be developed, with a special focus on potential founders of start-ups or business successors. Practice-oriented programmes should include external experts as well as entrepreneurs as role models and should be evaluated. Additional support measures (f.i. entrepreneurs' tests, coaching, incubator programmes) should be included. Altogether the effectiveness of the EE-measures depends on the importance of EE on strategic level and on the organizational integration and available resources of the universities' entrepreneurship centers.

Das unternehmerische Potential der älteren Bevölkerung in Europa und den USA

Teemu Kautonen/Aki Koponen/Matthias Fink

JEL-No: J08, M13, Z13

Der Beitrag analysiert die Daten des Flash Eurobarometer Survey on Entrepreneurship aus dem Jahr 2007 in Bezug auf Reichweite und Determinanten des unternehmerischen Potentials der Bevölkerung im Alter von 45–64 Jahren. Es zeigt sich, dass Personen im Alter von 45–64 Jahren (ältere Bevölkerung; „mature age“) weniger über Unternehmertum nachdenken oder Schritte in Richtung Selbstständigkeit setzen, als Personen im Alter von 20–44 Jahren (jüngere Bevölkerung; „prime age“). Frauen weisen generell eine geringere unternehmerische Neigung auf als Männer. Dieser geschlechtsspezifische Unterschied reduziert sich jedoch mit zunehmendem Alter. Personen die im öffentlichen

Sektor tätig sind haben über alle Altersklassen hinweg ein geringeres unternehmerisches Interesse. Im Gegensatz zu Westeuropa (inkl Österreich), zeigen die Befragten in Osteuropa und in den USA altersunabhängig eine ausgeprägte unternehmerische Neigung. In Südeuropa hingegen denken ältere Personen seltener an die Selbstständigkeit.

Enterprising potential in the ageing population in Europe and the United States

This article analyses the scope and determinants of the enterprising potential in the 'third age' (45–64 years) population based on the 2007 Flash Eurobarometer Survey on Entrepreneurship. The results show that individuals aged 45–64 are considerably less likely to think about entrepreneurship or take steps towards starting a business than individuals aged 20–44. While females generally demonstrate less entrepreneurial propensity than their male counterparts, the margin of difference is reduced in the third age. Working in the public sector significantly decreases an individual's enterprising propensity in all age cohorts. Compared to Western Europe (including Austria), respondents in Eastern Europe and the United States show more entrepreneurial propensity in all age groups, while Southern Europeans are less likely to think about starting a business or taking steps towards self-employment only in the third age.

Unternehmertum und wirtschaftspolitische Prioritäten: eine empirische Annäherung

Werner Hölzl

JEL-No: L53, L26, M13, O10

Unternehmertum wird als wichtige Determinante des Wirtschaftswachstums gesehen. Allerdings ist Unternehmertum kein eindeutig definiertes Konzept. Im vorliegenden Beitrag wird untersucht, ob die komparative Analyse verschiedener empirischer Indikatoren es erlaubt, Prioritäten für die österreichische Unternehmenspolitik abzuleiten. Der internationale Vergleich zeigt, dass die empirischen Regularitäten über die unterschiedlichen Länder relativ ähnlich sind. Dennoch zeigen sich wichtige Unterschiede insbesondere in Bezug auf die Wachstumsdynamik von Unternehmen. Dies legt nahe, dass die Reduktion von Wachstumsbarrieren ein wichtiger Ansatzpunkt für die Unternehmenspolitik ist. Die Herausforderung ist, ein wirtschaftliches Umfeld zu schaffen, das Raum schafft für unternehmerische Experimente, eine starke Marktselektion etabliert und Unternehmenswachstum unterstützt. Diese Prioritäten werden auch in Bezug zur KMU-Politik gesetzt.

Entrepreneurship and policy priorities: an empirical approach

Entrepreneurship is seen as an important determinant of economic growth. However, entrepreneurship is not a uniquely defined concept. In the present paper a comparative analysis of entrepreneurship indicators is used to derive a set of policy priorities for Austrian entrepreneurship policy. The international comparison shows that empirical regularities regarding entrepreneurship are similar across different countries. However, we find also important differences regarding the growth dynamics of firms. This suggests that the reduction of growth barriers is a central point for entrepreneurship policy. The main challenge is to create a business environment that leaves room for entrepreneurial experimentation, provides strong market selection and fosters firm growth. These priorities are set in comparison to traditional SME policy.

Entrepreneurship Education und Gründungscoaching aus systemischer Sicht

Cord Siemon

JEL-No: I2, O2

Da eine hohe Gründungsdynamik für den Prozess der wirtschaftlichen Entwicklung von hoher Bedeutung ist, wirft der Beitrag die Frage auf, ob und auf welche Weise ein Entrepreneur von außen gesteuert, trainiert und gecoacht werden kann. Diese Frage gewinnt insb im Innovationskontext an Bedeutung, da für die nächste Innovationswelle (6. Kondratieff) die Rolle des akademischen Wissens exorbitant zunimmt, die Wissensträger an den Hochschulen jedoch mit einem Knowing-Doing-Gap konfrontiert sind. Nimmt man die metatheoretischen Grundlagen der neueren Systemtheorie und des sog Konstruktivismus ernst, resultiert daraus zwar ein gewisser Steuerungsskeptizismus, gleichwohl liefern bspw die Methoden des Change Managements die Möglichkeit, Unternehmensgründer im Zuge eines Coachings über die Steuerungsvariablen Handlungsrechte (Dürfen), Fähigkeitsniveau (Können) und Leistungsmotivation (Wollen) wirksam zu energetisieren.

A Systemic View on Entrepreneurship Education and Coaching Entrepreneurship

This contribution is dedicated to the question how entrepreneurship – as an important cornerstone of economic development – can be influenced from an evolutionary standpoint. Furthermore, we ask if there is a necessity and possibility of coaching and supporting it effectively by entrepreneurial education in order to overcome the knowing-doing-gap. We cannot change the personality/character of potential entrepreneurs directly, but we can influence by teaching, training and coaching them in such a way that they will be able to transform through their own endeavours into successful entrepreneurs. Coaching is meant to raise their entrepreneurial consciousness as well as their evolutionary capabilities of entrepreneurial learning. This implies a Schumpeterian model of entrepreneurial energy that combines three elements of successful entrepreneurial action: rights (law, culture, business charta, etc), competencies (evolutionary skills, knowledge, „variety“) and motivation (intrinsic motivation, „need for achievement“).

Das Scheitern junger Unternehmen im Spiegel der Entrepreneurship-Theorie

Jörg Freiling/Jan Wessels

JEL-No: L260

Das Ausmaß an jungen Unternehmen, die den Selektionsprozess des Marktes noch nicht einmal über die Gründungsphase hinaus überleben, ist bedenklich hoch. So verbleibt fünf Jahre nach vollzogener Gründung nur noch ca die Hälfte einer Ausgangspopulation am Markt. Gleichwohl rückt die Erforschung des unternehmerischen Scheiterns im Allgemeinen und im Gründungskontext im Besonderen gegenüber den Forschungsbemühungen zur Erklärung des unternehmerischen Erfolgs bisher in den Hintergrund. Zudem zielen vielfältige bestehende Befunde vielmehr auf die Symptom-, denn auf die Ursachebene. An dieser Forschungslücke setzt der vorliegende Beitrag an und skizziert unter Berücksichtigung des Forschungsstands eine Erklärung unternehmerischen Scheiterns anhand der Unternehmertheorie.

New Venture Failure Spotlighted by Entrepreneurship Theory

The market process selects out a huge number of new ventures. Five years after foundation only about half of a source population remains in the market. However, compared to research on entrepreneurial success factors, new venture failure is supposed to take the back seat. Many findings on business failure address more the symptoms (e.g. financial distress) than the final causes. Against this background, this article outlines an explanation of entrepreneurial failure in spotlight of entrepreneurship theory to explain the oftentimes long causal chains of entrepreneurial failure.

Kulturunternehmertum

Elmar D. Konrad

JEL-No: A29, M00, M13

Kulturarbeit und Unternehmertum sind kein Widerspruch. Angesichts knapper öffentlicher Kassen und zunehmender Bedeutung der Kultur- und Kreativwirtschaft als auch der Neugründungen im Kulturbereich ist eine Synthese sogar wünschenswert. Privatwirtschaftliche Kulturbetriebe werden neben ihrer künstlerischen Angebotsqualität auch an ihrem wirtschaftlichen Erfolg gemessen. Gründer und Leiter solcher Betriebe berufen sich daher vermehrt auf unternehmerische Erfolgsmaße. In diesem Beitrag wird auf Basis von Erkenntnissen der Entrepreneurship-Forschung der Einfluss des unternehmerischen Verhaltens auf den Erfolg im privatwirtschaftlichen Kulturbereich anhand eines Modells analysiert. Es zeigt sich, dass sich das Vorhandensein unternehmerischer Handlungskompetenzen von Kulturschaffenden, Gründern und Leitern privatwirtschaftlicher Kulturbetriebe als kritisch für den Erfolg herausstellt.

Cultural Entrepreneurship

Culture work and entrepreneurship is not a contradiction in terms. Due to the shortage of public funds and a growing number of new start-ups in the cultural sector nowadays a synthesis are highly desirable. Privately financed cultural companies are not only assessed in terms of cultural quality, but also in terms of their economic performance. Founders and leading managers of culture firm refer more and more to entrepreneurial success measurement factors. On the basis of the result of the current entrepreneurship research the paper analyzes with an own model the influence of entrepreneurial posture on the success in the commercial culture and arts sector. The author describes that entrepreneurial decision-making and responsibility of persons engaged in the cultural sector as well as founders and leading managers of culture firms is one of the main success factors.

Zur Bedeutung der Instrumente der Unternehmensfinanzierung in der Unternehmensdemografie

Sabine Matzinger/Sylvia Vana

JEL-No: O10

Anhand einer näheren Betrachtung der Phasen des Unternehmenszyklus werden die jeweiligen Bedürfnisse und Herausforderungen der Unternehmen dargestellt. Einerseits profitieren die JungunternehmerInnen von den Konjunkturpaketen (Entfall der Lohnnebenkosten für den ersten Mitarbeiter im Jahr der Anstellung, der Erhöhung des Haftungsrahmens der aws und der Reform der erp-Kleinkredite etc), von nachfrageseitigen Konjunkturmaßnahmen und speziellen Förderungen der aws. Andererseits sind Forschung,

Entwicklung und Innovation Erfolgsfaktoren zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit bzw. für einen positiven Strukturwandel; In den letzten Jahren hat Österreich im FTI-System (Forschung/Technologie/Innovation) stark aufgeholt und ist am Sprung zur Spitzengruppe, wofür die ständig steigenden F&E-Ausgaben der öffentlichen Hand verantwortlich waren. Verbesserungspotenzial gibt es auch bei der Eigenkapitalausstattung mittelständischer Unternehmen, die mit rund 22% der Bilanzsumme unter dem europäischen Durchschnitt liegt. Durch den wegen der Finanzkrise erschwerten Zugang zu Kreditfinanzierungen werden österreichische Unternehmen verstärkt betroffen sein. Als Gegenmaßnahmen wurden die aws-VC-Initiative für die sehr risikoreiche Frühinvestitionsphase und der Mittelstandsfonds, der die Eigenkapitalbasis für Wachstumsprojekte in Form von stillen Beteiligungen stärkt, gegründet. Die Bereitstellung von Venture Capital schließt die bestehende Finanzlücke zu traditionellen Finanzierungsinstrumenten wie zB dem Kredit und hilft vor allem jungen, forschungs- und technologieorientierten Unternehmen bei der Realisierung von innovativen Vorhaben. Zusammenfassend hat durch die 2008 eingetretene Wirtschaftskrise bislang keine gravierende Veränderung in der Unternehmenspopulation stattgefunden und so soll der nachhaltige Trend durch Sicherstellung und Ausbau eines attraktiven unternehmerischen Umfelds aufrecht erhalten werden.

Regarding the significance of the instruments for business financing in corporate demography

Based on the analysis of different stages of a company's life cycle, the respective needs and challenges are presented. On the one hand, young entrepreneurs benefit from the recent economic stimulus packages (eg elimination of ancillary labour costs for the first employee's first year of employment, increase of the aws' liabilities, and the reform of erp-microcredits), from demand-driven reflation, and special furtherances of the aws. On the other hand, research, development and innovation are critical factors for sustainable competitiveness and for a positive structural change. Over the last few years, Austria has strongly caught up in the area of research, technology and innovation on its way to the top group, which was facilitated by increasing public R&D expenditures. Potential for improvement is also offered by the equity base of middle-size enterprises, which is only european average with 22% of total assets. Therefore Austrian enterprises will be stronger affected by the exacerbated access to credit caused by the current financial crisis. As countermeasure, the aws-VC-initiative to support risky early investments and the „Mittelstandsfond“, which offers dormant equity holdings, were founded. The provision of venture capital closes the funding gap regarding traditional financial instruments such as credit and especially supports young research and technology oriented enterprises to realise their innovative aims. Summarising, no severe changes have occurred in corporate demography due to the economic crisis, therefore the sustainable trend shall be maintained through securing and expansion of an attractive entrepreneurial environment.

Förderungssituation der Mikrounternehmen der Gewerblichen Wirtschaft in Österreich

Sabine Mayer/Christine Talker/Kerstin Hölzl/Peter Voithofer

JEL-No: H20

Der Beitrag beruht auf einer Studie der KMU FORSCHUNG AUSTRIA im Auftrag der Wirtschaftskammer Österreich (WKO), die im Jahr 2009 durchgeführt wurde. Gegenstand

der Untersuchung war, wie das aktuelle Förderungsangebot und die gegenwärtige Förderungspraxis in Österreich anhand der Erfahrungen der UnternehmerInnen in Mikrounternehmen eingeschätzt werden. Ausgehend von einer Analyse der betriebswirtschaftlichen Situation von Mikrounternehmen und einer umfangreichen Unternehmensbefragung sowie Fokusgruppen mit ExpertInnen werden Kenntnis und Einschätzung der Unternehmen bezüglich des Förderungsangebots sowie dessen Eignung für Mikrounternehmen analysiert.

Support Situation of Micro Enterprises of the Austrian Industrial Economy

The paper presents the empirical findings from a project conducted by the Austrian Institute of SME research on behalf of the Austrian Chamber of Commerce. It is focused on how the available financial support instruments and the support portfolio in Austria are perceived by the entrepreneurs in micro enterprises. Based on an analysis of the economic situation of micro enterprises and a comprehensive enterprise survey as well as focus groups with experts the knowledge and assessment of the enterprises regarding support offers as well as the adequacy for micro enterprises is analysed.

Wieder einmal am Scheideweg: Durch die Krise werden Grundfragen der Ökonomie virulenter

Rainer Bartel

JEL-No: A10, B00, E00, H00, O10

Obwohl die jüngste Krise die meisten überrascht und viele wegen ihrer Schärfe geängstigt hat, wird weder die wichtige Auseinandersetzung über alte Grundfragen der Ökonomie gebührend geführt, noch werden Politikänderungen nachhaltig verankert. Der Mainstream bleibt vermutlich im Wesentlichen unberührt, muss sich aber sein Versagen bei der Einschätzung der Instabilität eines komplexen, liberalisierten Finanz- und globalisierten Wirtschaftssystems vorhalten lassen. Folgende Kontroversen werden provokant wiederaufgeworfen: relative Nützlichkeit analytischer Ansätze, Gefahr einseitiger Ausrichtung auf bestimmte Fristen und Sichten, Lösung von Gemeinschaftsanliegen durch private Koordination, Staats- und Marktversagen, Finanzmarkteinfluss auf die Realwirtschaft, Verteilung und Umverteilung, Beschäftigung und Soziales, Konsumentensouveränität oder Marktmacht, Globalisierung oder Regionalisierung oder beides, private versus öffentliche Finanzen. Schließlich wird für gelebte Vielfalt ökonomischer Ausrichtungen plädiert.

At crossroads again: Through the crisis basic economic questions have turned more acute.

Though the recent crisis has surprised most and hurt many people due to its barb, neither the long standing basic views about the economy have been properly debated, nor has a noteworthy degree of policy adaption been firmly introduced. Apparently, the economic mainstream is being left fundamentally unaltered, but it will have to accept being reproached for its failure to assess the instability of a complex liberalised financial and globalised economic system. The following controversies are provocatively put to the fore again: the relative usefulness of analytic approaches, the danger of a one-sided orientation to single analytical time periods and respective viewings, the solution of common concerns through private coordination, government versus market failure, fi-

financial market impact on the real sector, distribution, redistribution and welfare (growth), employment and the social concern, consumer sovereignty versus market power, globalisation as well as private versus public finance. Finally, a factually lived variety of economic approaches is pleaded for.

Erstellung eines Satellitenkontos für die Gesundheitswirtschaft

Roland Falb/Karsten Neumann/Martina Friedl

JEL-No: I11

Die Gesundheitswirtschaft wächst und differenziert sich aus. Wenn ihre Entwicklung politisch gefördert werden soll, ist zunächst eine gute statistische Erfassung im Rahmen der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung nötig – dies leistet das Gesundheitssatellitenkonto (GSK). Das GSK zeigt die gesamte Gesundheitswirtschaft und ihre Teilmärkte in einer Input-Output-Tabelle mit Bruttowertschöpfung, Vorleistungsverflechtungen, Importen, Exporten, Verwendungsarten und anderen Größen. Eine Prognoserechnung erlaubt zusätzliche Einsichten. Ein Satellitenkonto liefert somit die Basis für die wirtschaftspolitische Förderung der Gesundheitswirtschaft und sollte auch für Österreich entwickelt werden.

Creation of a Health Satellite Account

The health economy is growing and gets increasingly differentiated. If its development is to be fostered by politics, a good statistical analysis in connection to the system of national accounts is needed – this basis is provided by a Health Satellite Account (HSA). The HAS shows the health economy and its submarkets in an input-output-table which including gross value added, intermediate inputs, imports, exports, types of usage and other values. A forecast model allows for additional insights. The HSA provides the foundation for economic policy regarding the health market and should be developed for Austria.

