

Die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Exportwirtschaft: Die Rolle der KMUs

Harald Oberhofer

Universität Salzburg

Ab März 2015: Wirtschaftsuniversität (WU) Wien und Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO)

Für Österreich als kleine offene Volkswirtschaft ist die internationale Wettbewerbsfähigkeit seiner Unternehmen für den wirtschaftlichen Wohlstand entscheidend. Darüber hinaus prägen kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs) die Struktur der heimischen Wirtschaft. Somit sind sie wesentlich für die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung Österreichs und die Schaffung und Sicherung von nachhaltigen Arbeitsplätzen verantwortlich. Dieser Beitrag beschreibt die Exporttätigkeit der österreichischen KMUs im Jahr 2010 im EU-Vergleich und unterscheidet hierbei zwischen unterschiedlichen Wirtschaftszweigen. Darüber hinaus wird die Frage aufgeworfen, ob KMUs in ihrem Exportverhalten möglicherweise durch Marktversagen beeinträchtigt werden, was wiederum wirtschaftspolitische Eingriffe wie Förderungen und Subventionen rechtfertigen könnte. Anhand aktueller ökonomischer Literatur kann gezeigt werden, dass produktivere Unternehmen weniger in ihren Exportambitionen behindert sind. Wirtschaftspolitische Maßnahmen, die Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten (F&E) fördern, können hierzu einen wesentlichen Beitrag leisten. Insgesamt sollten wirtschaftspolitische Maßnahmen allerdings an die konkreten Marktsituationen sowie die wirtschaftliche Aktivität angepasst werden, um erfolgsversprechend zu sein.

1. Die Bedeutung der KMUs für die österreichische Wirtschaft¹

Österreich als kleine offene Volkswirtschaft hängt stark von den wirtschaftlichen Verflechtungen mit ausländischen Märkten ab. So wurden im Jahr 2013 57,3 Prozent der gesamten Wirtschaftsleistung (gemessen anhand des nominalen Bruttoinlandsprodukts) durch Exporte erzielt. In absoluten Werten entspricht dies circa 180 Milliarden Euro (Österreichische Nationalbank 2014). Die 27 anderen Mitgliedsländer der Europäischen Union (EU) stellen hierbei die wichtigsten Absatzmärkte für die heimische Wirtschaft dar. So wurden circa 68,9 Prozent aller Exporte im Jahr 2010 innerhalb des EU-Raumes getätigt (Statistik Austria 2014).

¹ Ich möchte mich bei Werner Hölzl (WIFO) und Hannes Winner (Universität Salzburg) für wertvollen Anregungen und Kommentare zu diesem Beitrag bedanken. Yvonne Wolfmayr (WIFO) danke ich für die Hinweise zur TEC-Datenbank.

Darüber hinaus wird die österreichische Wirtschaft zum Großteil von klein- und mittelständischen Betrieben (KMUs) getragen. Auf Basis eines Unternehmensdatensatzes des Hauptverbands der Sozialversicherungsträger beträgt die durchschnittliche Unternehmensgröße im Jahr 2010 11,43 unselbstständig Beschäftigte.² Das Medianunternehmen beschäftigt im selben Zeitraum 3 ArbeitnehmerInnen. Weitere Phänomene, die die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft beeinflussen, sind die zunehmende Tertiärisierung (siehe zum Beispiel Pilat-Cimper-Olsen-Webb 2006; Havlik 2014; Peneder 2014) und Globalisierung (siehe zum Beispiel Helpman 2006) von wirtschaftlichen Aktivitäten. Für die zukünftige Entwicklung der österreichischen Wirtschaft wird es somit entscheidend sein, dass neben der traditionellen Sachgüterproduktion auch international wettbewerbsfähige Dienstleistungsunternehmen vorhanden sind. Gerade in den Dienstleistungsbranchen sind die KMUs sehr stark vertreten und somit wird die

² Die Aufbereitung eines Unternehmensdatensatzes auf Basis der Datengrundlage des Hauptverbands der Sozialversicherungsträger wird beschrieben in Fink-Kalkbrenner-Weber-Zulehner (2010).

Rolle dieser Unternehmen innerhalb der heimischen Wirtschaft in Zukunft immer wichtiger.

Dieser Beitrag präsentiert eine Bestandsaufnahme der Exporttätigkeit der österreichischen KMUs. Im nächsten Abschnitt soll anhand von allgemein verfügbaren Daten das Exportverhalten der österreichischen KMUs im EU-Vergleich für das Jahr 2010 dargestellt werden. Auf Basis einiger empirischer Befunde soll in einem nächsten Schritt diskutiert werden, ob die heimischen KMUs in ihrer Exporttätigkeit durch das Vorherrschen von Marktversagen beeinträchtigt werden. Dies erlaubt es zu beurteilen, ob sich wirtschaftspolitische Eingriffe und Unterstützungen für KMUs rechtfertigen lassen, und welche Maßnahmen gegebenenfalls zu ergreifen sind.

2. Empirische Evidenz zum Exportverhalten der österreichischen KMUs

Dieser Abschnitt präsentiert ausgewählte empirische Evidenz zum Exportverhalten der österreichischen KMUs. Als Datengrundlage für den EU-Vergleich der Exporttätigkeit von österreichischen Unternehmen dient der neue Datensatz „Trade by Enterprise Characteristics Database“ (TEC), welcher vom europäischen statistischen Amt erhoben wird (Eurostat 2014). Dieser erlaubt eine Darstellung der Anzahl von exportierenden Unternehmen sowie deren Exportvolumen nach Unternehmensgrößenklassen für das Jahr 2010. Die Größenklassen basieren auf der Definition von KMUs und großen Unternehmen, wie sie von der europäischen Kommission vorgenommen wurde (siehe zum Beispiel Europäische Kommission 2003). Demzufolge bezeichnet man Unternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten als Mikro-Unternehmen. Kleinbetriebe beschäftigen zwischen 10 und 49 ArbeitnehmerInnen, mittelständische Unternehmen verfügen über mehr als 49 und weniger als 250 Angestellte. Als Großbetriebe werden in dieser Klassifikation Unternehmen mit mindestens 250 Beschäftigten eingestuft. Die vorliegende Datengrundlage unterscheidet darüber hinaus Exporte in den EU-Raum und in die restliche Welt. Eine aktuelle Studie der europäischen Kommission beschäftigt sich explizit mit den Exporten europäischer Unternehmen in den Rest der Welt (Cernat-Norman-Lopez-T-Figuera 2014). Aus diesem Grund und da für die österreichischen Unternehmen zumeist der EU-Raum den wichtigsten Exportmarkt darstellt, widmet sich dieser Abschnitt schwerpunktmäßig der österreichischen Exporttätigkeit in den EU-Raum. Die wesentlichen Ergebnisse der Kommissionstudie werden in Abschnitt 2.4 kurz zusammengefasst.

2.1 Welche Unternehmen exportieren in den EU-Raum?

Dieser Abschnitt bespricht die Verteilung der Anzahl von exportierenden Unternehmen in den EU-Raum nach den unterschiedlichen Größenklassen. Tabelle 1

präsentiert hierzu für das Jahr 2010 die relativen Anteile aller in den EU-Raum exportierenden Unternehmen anhand der oben besprochenen vier Größenklassen für 25 EU-Mitgliedsländer. Die letzte Spalte in Tabelle 1 beinhaltet die Gesamtanzahl an Binnenmarktexporteuren, wie sie in der TEC-Datenbank erfasst sind.

Diese Tabelle zeigt zunächst, dass die Datenqualität über die Mitgliedsländer teilweise deutlich variiert. So stellen Belgien und Irland keine Informationen über Intra-EU-Exporte ihrer Unternehmen zur Verfügung. In der Tschechischen Republik können circa 2/3 aller Unternehmen nicht den vorgegeben Größenklassen zugeordnet werden. In Deutschland fehlt die Größeninformation für 1/3 aller in den EU-Raum exportierenden Unternehmen. Im Gegensatz hierzu ist die Datenlage für Österreich sehr gut. Für nur 0,24 Prozent aller Unternehmen, die in die EU exportieren, sind keine Informationen über die Anzahl der Beschäftigten verfügbar.

Tabelle 1: Anteil an exportierenden Unternehmen nach Größenklassen und Gesamtanzahl an exportierenden Unternehmen, Intra-EU-Exporte 2010, EU27 ohne Belgien und Irland

| Land | Mikro | Klein | Mittel | Groß | Unbekannt | Gesamtanzahl |
|-----------------------|--------------|--------------|-------------|-------------|-------------|---------------|
| Bulgarien | 51.44 | 30.28 | 14.43 | 2.78 | 1.07 | 12,835 |
| Dänemark | 65.38 | 21.81 | 7.15 | 2.50 | 3.15 | 20,445 |
| Deutschland | 40.95 | 16.55 | 6.26 | 1.64 | 34.60 | 224,006 |
| Estland | 67.55 | 22.69 | 7.41 | 1.26 | 1.08 | 8,228 |
| Finnland | 65.39 | 22.37 | 7.76 | 3.19 | 1.29 | 12,573 |
| Frankreich | 40.58 | 34.61 | 16.11 | 5.43 | 3.27 | 43,002 |
| Griechenland | 53.89 | 27.91 | 8.88 | 2.53 | 6.79 | 11,732 |
| Großbritannien | 74.08 | 15.93 | 6.32 | 2.20 | 1.47 | 111,532 |
| Italien | 56.35 | 30.24 | 6.06 | 1.10 | 6.25 | 161,649 |
| Lettland | 61.36 | 28.39 | 7.67 | 1.38 | 1.20 | 9,426 |
| Litauen | 49.92 | 33.58 | 10.81 | 1.77 | 3.92 | 10,041 |
| Luxembourg | 39.87 | 26.41 | 13.34 | 3.54 | 16.83 | 1,806 |
| Malta | 51.86 | 28.45 | 12.25 | 6.13 | 1.31 | 457 |
| Niederlande | 76.50 | 15.87 | 5.04 | 1.25 | 1.34 | 101,795 |
| Österreich | 66.92 | 23.63 | 7.07 | 2.13 | 0.24 | 36,553 |
| Polen | 49.17 | 29.29 | 13.51 | 3.68 | 4.35 | 50,832 |
| Portugal | 60.38 | 29.58 | 7.93 | 1.20 | 0.90 | 29,695 |
| Rumänien | 42.17 | 32.58 | 17.58 | 6.11 | 1.56 | 16,992 |
| Schweden | 65.19 | 23.93 | 6.78 | 2.18 | 1.92 | 28,340 |
| Slowakei | 52.72 | 20.55 | 12.01 | 2.92 | 11.80 | 10,658 |
| Slowenien | 71.37 | 17.49 | 6.13 | 1.48 | 3.54 | 11,993 |
| Spanien | 75.20 | 11.83 | 5.27 | 1.39 | 6.32 | 91,543 |
| Tschechische Republik | 17.15 | 11.15 | 5.51 | 1.55 | 64.64 | 87,800 |
| Ungarn | 68.18 | 22.69 | 6.58 | 1.58 | 0.97 | 34,036 |
| Zypern | 45.41 | 15.30 | 5.18 | 1.23 | 32.87 | 2,026 |

Anmerkungen: Die Unternehmensgrößenklassifizierung beruht auf Europäische Kommission (2003). Unternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten werden als Mikrofirmen bezeichnet. Kleine Unternehmen beschäftigen zwischen 10 und 49 unselbstständige ArbeitnehmerInnen. Mittelständische Unternehmen verfügen über 50 bis 249 Arbeitsplätze. Große Unternehmen beschäftigen mindestens 250 Personen.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Trade by Enterprise Characteristics Database (TEC), Eurostat, Luxembourg (Link http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_trade_by_enterprise_characteristics).

Betrachtet man nun die Verteilung der exportierenden Unternehmen nach den Größenklassen, so ergeben sich auf einen ersten Blick ein paar Gemeinsamkeiten zwischen den 25 EU Mitgliedsländern. Die relative Mehrheit aller Unternehmen, die innerhalb der europäischen Union exportieren, gehört der Gruppe der Mikro-Unternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten an. In 17 der 25 dargestellten Volkswirtschaften stellt diese Gruppe sogar mehr als 50 Prozent aller Exporteure. Im

Umkehrschluss zeigt Tabelle 1, dass die Gruppe der Intra-EU-Exporteure mit mindestens 250 Beschäftigten den kleinsten Anteil ausmacht. In Italien bildet diese Gruppe zum Beispiel nur 1,3 Prozent während 6,1 Prozent aller Intra-EU-Exporteure in Malta Großunternehmen sind.

Ein Vergleich der Gesamtanzahl an Exporteuren zeigt jedoch, dass in Malta nur eine sehr kleine Gruppe an Unternehmen (nämlich 457 Unternehmen) im Export tätig ist. Die größte Anzahl an Unternehmen, die in die EU exportiert, ist (wenig überraschend) in Deutschland beobachtbar. Auf Basis der TEC-Datenbank waren im Jahr 2010 somit circa 224.000 deutsche Unternehmen im Intra-EU-Export aktiv. Gefolgt wird Deutschland in diesem Ranking von Italien, Großbritannien und den Niederlanden. Die kleinste Anzahl von Exporteuren war im Jahr 2010 in Malta, Luxemburg und Zypern zu verzeichnen.

In Österreich haben im Jahr 2010 36.553 Unternehmen in den EU-Raum exportiert. 2/3 dieser Unternehmen beschäftigen weniger als 10 MitarbeiterInnen. Im EU-Vergleich ergibt dies den siebt höchsten Anteil von Mikro-Unternehmen an allen Intra-EU-Exporteuren. Zählt man zu diesen kleinsten Unternehmen noch die Unternehmen mit weniger als 50, aber mindestens 10 Beschäftigten dazu, so machen diese beiden Gruppen rund 90,5 Prozent aller im EU-Raum tätigen österreichischen Unternehmen aus. Der Anteil der Exporteure mit mindestens 250 Angestellten liegt in Österreich bei 2,1 Prozent. Dieser Wert entspricht etwas mehr als dem europäischen Durchschnittswert von 1,9 Prozent. Ähnliches gilt für die Gruppe der mittelständischen Unternehmen, welche nach EU-Definition zwischen 50 und 250 ArbeitnehmerInnen beschäftigen. Der EU-Durchschnittswert für diese Gruppe beträgt 7,2 Prozent. In Österreich stellte diese Größenklasse 7,1 Prozent aller Exporteure in den EU-Raum.

2.2 Welche Exporteure erzielen die größten Exportvolumen?

Auf Basis der Diskussion in Abschnitt 2.1 kann festgehalten werden, dass die KMUs die mit Abstand größte Anzahl an Exporteuren in den EU-Raum stellen. Dieses stilisierte Faktum erlaubt es allerdings nicht direkt, darauf zurückzuschließen, welche Unternehmen durch ihre Exporte am meisten zur Wertschöpfung in Österreich beitragen.

Tabelle 2 stellt hierzu das Gesamtvolumen an Exporten nach den genannten Größenklassen dar. Auf einen ersten Blick zeigt sich, dass sich die Ergebnisse für das Exportvolumen diametral von den bisherigen Erkenntnissen unterscheiden. Mit Ausnahme von Estland, Lettland und Zypern erwirtschaften in allen EU-25-Mitgliedsstaaten die größten Unternehmen mit mindestens 250 Beschäftigten die größten relativen Anteile an Exporten. In fünf Staaten (Finnland, Frankreich, Polen, Schweden, Ungarn) sind die Großunternehmen für mehr als die Hälfte aller Exporte in den EU Raum ver-

antwortlich. In 14 weiteren europäischen Volkswirtschaften beträgt dieser Wert mindestens 40 Prozent.

Tabelle 2: Exportanteil der exportierenden Unternehmen nach Größenklassen und Gesamtvolumen an Exporten, Intra-EU-Exporte 2010, EU27 ohne Belgien und Irland

| Land | Mikro | Klein | Mittel | Groß | Unbekannt | Gesamtvolumen |
|-----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|------------------|
| Bulgarien | 10.72 | 15.58 | 24.39 | 47.04 | 2.27 | 9,469.32 |
| Dänemark | 18.14 | 13.49 | 16.08 | 45.43 | 6.85 | 48,382.29 |
| Deutschland | 6.43 | 10.51 | 14.34 | 48.41 | 20.30 | 570,915.28 |
| Estland | 13.12 | 18.22 | 34.76 | 28.11 | 5.79 | 5,995.77 |
| Finnland | 3.73 | 7.14 | 17.60 | 65.84 | 5.68 | 28,484.35 |
| Frankreich | 16.07 | 10.33 | 14.44 | 53.84 | 5.32 | 238,378.27 |
| Griechenland | 11.49 | 20.98 | 25.24 | 40.78 | 1.51 | 10,285.78 |
| Großbritannien | 20.45 | 8.14 | 14.22 | 47.41 | 9.77 | 164,900.63 |
| Italien | 6.45 | 18.28 | 28.56 | 43.18 | 3.54 | 193,388.77 |
| Lettland | 15.17 | 27.22 | 34.87 | 18.61 | 4.13 | 4,834.63 |
| Litauen | 6.70 | 13.92 | 28.98 | 46.00 | 4.40 | 9,543.64 |
| Luxemburg | 6.07 | 9.10 | 13.58 | 30.74 | 40.51 | 12,512.32 |
| Malta | 33.19 | 8.16 | 12.02 | 46.62 | 0.02 | 1,145.83 |
| Niederlande | 14.50 | 12.50 | 21.85 | 21.73 | 29.40 | 334,400.11 |
| Österreich | 16.91 | 11.28 | 23.37 | 47.99 | 0.44 | 82,004.48 |
| Polen | 4.38 | 7.73 | 16.81 | 57.48 | 13.61 | 95,327.42 |
| Portugal | 6.73 | 11.79 | 27.49 | 42.12 | 11.87 | 27,573.24 |
| Rumänien | 5.08 | 8.09 | 21.88 | 64.81 | 0.14 | 26,948.62 |
| Schweden | 16.79 | 8.38 | 17.83 | 55.81 | 1.19 | 68,294.78 |
| Slowakei | 8.04 | 5.60 | 22.95 | 44.95 | 18.46 | 41,143.93 |
| Slowenien | 7.04 | 9.28 | 18.49 | 41.92 | 23.27 | 15,655.72 |
| Spanien | 12.69 | 13.10 | 21.64 | 44.91 | 7.65 | 128,466.05 |
| Tschechische Republik | 2.91 | 5.68 | 14.70 | 45.65 | 31.06 | 85,901.38 |
| Ungarn | 4.93 | 6.88 | 13.82 | 57.32 | 17.06 | 55,569.63 |
| Zypern | 18.60 | 24.10 | 30.11 | 9.37 | 17.82 | 700.25 |

Anmerkungen: Die Unternehmensgrößenklassifizierung beruht auf Europäische Kommission (2003). Unternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten werden als Mikrofirmen bezeichnet. Kleine Unternehmen beschäftigen zwischen 10 und 49 unselbstständige ArbeitnehmerInnen. Mittelständische Unternehmen verfügen über 50 bis 249 Arbeitsplätze. Große Unternehmen beschäftigen mindestens 250 Personen. Exportvolumen in Mio. Euro.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Trade by Enterprise Characteristics Database (TEC), Eurostat, Luxembourg (Link http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_trade_by_enterprise_characteristics).

Die relative Bedeutung der Mikro-Unternehmen für das Gesamtvolumen des innereuropäischen Handels variiert relativ stark über die erfassten Länder. In Italien sind beispielsweise mehr als 56 Prozent aller Intra-EU-Exporteure Mikro-Unternehmen (siehe Tabelle 1). Diese sind in Summe allerdings nur für 6,1 Prozent aller italienischen Exporte in den EU-Raum verantwortlich. In den kleinsten Volkswirtschaften wie Malta und Zypern sind hingegen die Mikro-Unternehmen für 1/3 bzw. fast 20 Prozent aller getätigten Exporte in den EU-Raum verantwortlich. Interessanterweise scheinen Mikro-Unternehmen in anderen großen Volkswirtschaften wie Großbritannien und Frankreich durchaus für einen nicht unbeträchtlichen Anteil aller Exporte verantwortlich zu sein. In diesen beiden Ländern entspricht der Exportanteil in den EU-Raum durch diese Unternehmen immerhin 20,5 bzw. 16,1 Prozent.

Betrachtet man nun das österreichische Exportvolumen nach Größenklassen, stellt man fest, dass mehr als 71 Prozent aller Exporte von großen und mittelständischen Unternehmen getätigt werden. Somit sind circa 9 Prozent aller Unternehmen, die mehr als 50 Beschäftigte aufweisen, verantwortlich für mehr als 2/3 aller österreichischen Exporte in den EU-Raum. Spiegelbildlich sind die 90 Prozent aller Exporteure, die sich aus Mikro-Unternehmen und Kleinbetrieben zusammensetzen, für

etwas weniger als 1/3 alle Exporte verantwortlich. Der EU-Durchschnitt für die Exportanteile der beiden Unternehmensgruppen mit den kleinsten Beschäftigungszahlen pro Unternehmen beträgt allerdings nur 21,8 Prozent. In Ungarn zum Beispiel beläuft sich der gemeinsame Exportanteil der Mikro-Unternehmen und Kleinbetriebe auf insgesamt nur 11,8 Prozent. In der Tschechischen Republik und in Finnland sind für diese beiden Gruppen noch geringere Exportanteile in den EU-Raum zu beobachten. Im EU-Vergleich sind somit die Exporte der österreichischen KMUs für die heimische Wirtschaft auch in ihrem Volumen durchaus relevant. Insgesamt muss man aber konstatieren, dass wenige große Unternehmen für den Großteil aller Exporte in den EU-Raum verantwortlich sind.

2.3 Unterscheidet sich das Exportverhalten der KMUs nach Wirtschaftszweigen?

In der bisherigen Diskussion wurde auf das durchschnittliche Exportverhalten der KMUs in der gesamten österreichischen Wirtschaft abgestellt. Eine aktuelle Studie der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) weist allerdings darauf hin, dass sich KMUs in ihrem Exportverhalten über die unterschiedlichen Wirtschaftsbranchen hinweg teilweise deutlich unterscheiden (Lejárraga-López-Rizzo-Oberhofer-Stone-Shepherd 2014). Besonders relevant scheint hier die Unterscheidung zwischen der Sachgüterproduktion und den Dienstleistungsbranchen.³

In der TEC-Datenbank werden die Anzahl an exportierenden Unternehmen nach Größenklassen sowie deren gesamtes Exportvolumen getrennt nach den wesentlichen Industriezweigen abgebildet. Für Österreich fehlen allerdings die Exportvolumen in der Landwirtschaft und für den Banken- und Versicherungssektor. Somit können diese Branchen nicht betrachtet werden. Für die anderen Hauptindustriezweige liefert Tabelle 3 einen Überblick über die Größenverteilung der exportierenden Unternehmen und deren Exportanteil innerhalb des EU-Raumes.

Tabelle 3 unterstützt die vorhandene Evidenz aus der Literatur. Im Jahr 2010 variiert der Anteil an KMUs, welche Exporte tätigen, deutlich zwischen den einzelnen Industriebranchen. Im Baugewerbe und der Sachgüterproduktion sowie in der Wasserversorgungsindustrie beträgt der Anteil an Mikro-Unternehmen an allen Exporteuren in den EU-Raum weniger als 50 Prozent und ist somit um zwischen 20 und 30 Prozent niedriger als im Österreichschnitt. Demgegenüber stehen der Groß- und Einzelhandel sowie die meisten Dienstleistungsbranchen, in denen bis zu 90 Prozent (Immobilienwirtschaft) aller Exporteure zur Gruppe der Mikro-Unternehmen gezählt werden müssen. Bezieht man in dieser Betrachtung zusätzlich die Kleinbetriebe mit 10

bis 49 Beschäftigten mit ein, so sind in den Dienstleistungsbranchen durchwegs rund um 95 Prozent aller Exporteure diesen beiden Gruppen zuzuweisen. Im Gegensatz hierzu sind „nur“ rund 65 Prozent aller Strom-, Gas-, und/oder Dampfexporteure Mikro-Unternehmen oder Kleinbetriebe. In der Sachgüterproduktion fallen rund 80 Prozent aller Exporteure in diese beiden Größenklassen.

Tabelle 3: Anteil an exportierenden Unternehmen und Exportvolumen nach Größenklassen und Industriebranchen, Intra-EU-Exporte 2010, EU27 ohne Belgien und Irland

| Industriebranche | | Mikro | Klein | Mittel | Groß | Unternehmen/ Exportvolumen |
|--|---------|-------|-------|--------|-------|-------------------------------|
| Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden | Anzahl | 38.39 | 46.43 | 10.71 | 4.46 | 112 |
| | Volumen | 2.85 | 19.38 | 19.69 | 58.07 | 222.47 |
| Sachgüterproduktion | Anzahl | 44.02 | 34.54 | 16.05 | 5.39 | 7.982 |
| | Volumen | 2.80 | 5.51 | 26.47 | 65.22 | 51.434.33 |
| Strom-, Gas-, Dampfversorg.ung | Anzahl | 50.72 | 14.49 | 15.94 | 18.84 | 69 |
| | Volumen | 3.82 | 8.08 | 50.70 | 37.40 | 1.279.30 |
| Wasserversorgung | Anzahl | 45.03 | 40.84 | 11.52 | 2.62 | 191 |
| | Volumen | 12.75 | 32.82 | 49.58 | 4.85 | 322.94 |
| Baugewerbe | Anzahl | 53.24 | 35.40 | 8.84 | 2.52 | 1.822 |
| | Volumen | 15.10 | 32.68 | 33.45 | 18.77 | 221.30 |
| Groß- und Einzelhandel | Anzahl | 74.14 | 20.80 | 4.19 | 0.86 | 17.387 |
| | Volumen | 48.54 | 23.55 | 18.45 | 9.46 | 18.583.15 |
| Verkehr und Lagerhaltung | Anzahl | 52.99 | 36.15 | 8.38 | 2.47 | 1.336 |
| | Volumen | 30.19 | 28.85 | 16.26 | 24.70 | 4.542.58 |
| Information und Kommunikation | Anzahl | 82.02 | 14.21 | 2.87 | 0.90 | 1.774 |
| | Volumen | 38.02 | 32.84 | 13.42 | 15.71 | 201.34 |
| Immobilienwirtschaft | Anzahl | 89.96 | 7.86 | 2.18 | 0.00 | 229 |
| | Volumen | 81.45 | 13.84 | 4.70 | 0.00 | 57.63 |
| Freiberufliche Tätigkeiten und andere Dienstleistungen | Anzahl | 88.04 | 9.58 | 1.88 | 0.51 | 2.558 |
| | Volumen | 67.72 | 9.62 | 7.72 | 14.94 | 1.535.57 |
| Administrative und unterstützende Dienstleistungen | Anzahl | 68.35 | 22.54 | 6.79 | 2.31 | 692 |
| | Volumen | 52.67 | 7.89 | 39.14 | 0.30 | 240.85 |

Anmerkungen: Die Unternehmensgrößenklassifizierung beruht auf Europäische Kommission (2003). Unternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten werden als Mikrofirmen bezeichnet. Kleine Unternehmen beschäftigen zwischen 10 und 49 unselbstständige ArbeitnehmerInnen. Mittelständische Unternehmen verfügen über 50 bis 249 Arbeitsplätze. Große Unternehmen beschäftigen mindestens 250 Personen. Exportvolumen in Mio. Euro.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Trade by Enterprise Characteristics Database (TEC), Eurostat, Luxembourg (Link http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/National_trade_by_enterprise_characteristics).

Betrachtet man im nächsten Schritt die relativen Anteile an den Gesamtexporten in den einzelnen Wirtschaftsbranchen, so zeigt sich, dass das Gesamtbild von Tabelle 2 hauptsächlich durch die Exportstruktur in der Sachgüterproduktion bestimmt wird. Mit 51.434 Mio. Euro an Exportvolumen bildet diese Branche den mit Abstand größten Exportanteil in den EU-Raum. Ferner werden in der Sachgüterproduktion rund 65 Prozent der Gesamtexporte durch Unternehmen mit mindestens 250 Beschäftigten erwirtschaftet. Diese Beobachtung belegt einmal mehr, dass gerade in der Sachgüterproduktion zunehmende Skalenerträge in der Produktion eine entscheidende Rolle zu spielen scheinen (siehe Hölzl-Lang 2011 für eine detaillierte Analyse der Exporttätigkeit in der österreichischen Sachgüterproduktion). Demgegenüber stehen die Dienstleistungsindustrien, wie etwa der Informations- und Kommunikationsbereich oder die freiberuflichen Tätigkeiten, in denen sehr wenige große Unternehmen im Export tätig sind und somit auch nur für circa 15 Prozent der gesamten innereuropäischen Exporte verantwortlich zeichnen. Im Groß- und Einzelhandel als der zweitwichtigsten Exportbranche lassen sich ebenfalls mehr als 2/3 aller Exporte in den EU-Raum auf die Handelstätigkeit von Mikro-Unternehmen und Kleinbetrieben zurückführen. Die offensichtliche Heterogenität im

³ Die geläufigste Unterscheidung zwischen der Sachgüterproduktion und Dienstleistungen geht zurück auf eine Klassifizierung durch die Welthandelsorganisation, vgl. WTO, 1991. Dementsprechend wird zum Beispiel auch das Baugewerbe zu den Dienstleistungsbranchen gezählt.

Exportverhalten der österreichischen KMUs zwischen den einzelnen Wirtschaftsbranchen, wie in Tabelle 3 dargestellt, sollte einen Einfluss auf die wirtschaftspolitischen Maßnahmen zur Exportförderung haben. Auf diesen Aspekt wird im Abschnitt 4 noch ausführlicher eingegangen.

2.4 Exporte in Nicht-EU Mitgliedsländer: Ein Überblick

In der bisherigen Diskussion lag der Fokus auf den Unternehmen, die in den EU-Raum exportieren. Die TEC-Datengrundlage erhebt zusätzlich alle Exporte, die außerhalb der EU getätigt werden. In einer kürzlich veröffentlichten „Chief Economist Note“ der Europäischen Kommission wurden diese Daten ausgewertet (Cernat-Norman-Lopez-T-Figuera 2014). In diesem Abschnitt sollen die Hauptergebnisse dieser Veröffentlichung in Bezug auf Österreich kurz zusammengefasst werden. Im Vergleich zu den Handelsströmen innerhalb der EU werden Exporte in den Rest der Welt maßgeblich durch tarifäre (zum Beispiel Zölle) und nicht-tarifäre (zum Beispiel Lizenzierungen) Handelshemmnisse beeinflusst.

Laut der Kommissionstudie exportieren circa 14.800 KMUs mit weniger als 250 Beschäftigten aus Österreich in Nicht-EU-Mitgliedsländer. Die KMUs machen dabei rund 95 Prozent aller Nicht-EU-Exporteure aus. Tabelle 1 zeigt, dass dieselbe Gruppe rund 97,5 Prozent aller Exporteure in den EU-Raum umfasst. Demzufolge ist der Anteil an großen Unternehmen, die außerhalb der EU exportieren, doppelt so hoch.

Der Anteil am Gesamtexportvolumen, der von KMUs durch Exporte in den Rest der Welt erwirtschaftet wird, beträgt 35 Prozent. In anderen Worten ausgedrückt sind die 5 Prozent der größten österreichischen Exporteure für 65 Prozent aller Umsätze außerhalb der EU verantwortlich. Vergleicht man diesen Wert wiederum mit den Exporten in den EU-Raum aus Tabelle 2, so zeigt sich erneut, dass die größten Unternehmen bei den Exporten in den Rest der Welt eine noch wichtigere Rolle spielen. Im EU-Raum erwirtschaften die größten Unternehmen „nur“ circa 48 Prozent des gesamten Exportvolumens.

Diese deskriptiven Ergebnisse deuten darauf hin, dass Handelsbarrieren überproportional KMUs in ihrem Exportverhalten beschränken. Im Abschnitt 3 soll auf Basis der bisherigen Diskussion die Frage aufgeworfen werden, ob die Exportfähigkeit von KMUs durch Marktversagen beeinträchtigt wird. Bei Marktversagen wären wirtschaftspolitische Maßnahmen, die diese Situation korrigieren, gerechtfertigt. Bevor dieser Punkt diskutiert wird, muss noch geklärt werden wie viele Unternehmen in den einzelnen Größenklassen nicht im Export tätig sind. Diese Information ist notwendig, um beurteilen zu können, ob KMUs überproportional von den Exportmärkten ausgeschlossen sind.

2.5 Sind KMUs bei den Exporteuren unterrepräsentiert?

Für die bisherige Diskussion wurden nur die exportierenden Unternehmen und deren Verteilung nach Größenklassen betrachtet. Die TEC-Datenbank enthält nämlich nur Informationen über die exportierenden Unternehmen. Wie viele Unternehmen insgesamt jeder Größenklasse in jedem Land zuzuordnen sind, bleibt dabei unbekannt. Eine Information über die gesamte Population an Unternehmen ist jedoch erforderlich, um zu beurteilen, in welchen Größenklassen unter- bzw. überproportional exportiert wird.

Für Österreich kann man zu diesem Zweck die Exportinformationen aus der TEC-Datenbank mit den administrativen Unternehmensdaten des Hauptverbands der Sozialversicherungsträger in Verbindung bringen. Auf Basis dieser Daten waren im Jahr 2010 circa 199.000 Unternehmen in Österreich aktiv, wovon 162.144 Unternehmen weniger als 10 ArbeitnehmerInnen beschäftigt haben. Weitere 30.202 Unternehmen können im Jahr 2010 als Kleinbetriebe eingestuft werden. Die Gruppe der mittelständischen Unternehmen umfasst etwa 5.700 Unternehmen. 1.062 Österreichische Unternehmen beschäftigten mehr als 249 ArbeitnehmerInnen.

Setzt man diese Zahlen in Relation zu den exportierenden Unternehmen aus der TEC-Datenbank, so ergibt sich eine kontinuierliche Steigerung des Exportanteils mit zunehmender Unternehmensgröße. Von den Mikro-Unternehmen exportieren circa 15 Prozent in den EU-Raum. Bei den klein- und mittelständischen Unternehmen erhöht sich dieser Anteil auf 29 bzw. 46 Prozent. Bei den größten Unternehmen beträgt der Exportanteil schließlich 73 Prozent.

Dieses Ergebnis zeigt, dass, obwohl die KMUs die größte Gruppe an exportierenden Unternehmen in den EU-Raum darstellen, diese Unternehmen unterproportional im Export tätig sind. Im nächsten Abschnitt sollen mögliche Gründe für dieses eingeschränkte Exportverhalten diskutiert werden, die eventuell auch wirtschaftspolitische Eingriffe zugunsten der KMUs rechtfertigen könnten.

3. Werden KMUs durch Marktversagen in ihrer Exportfähigkeit eingeschränkt?

Eine Rechtfertigung für Markteingriffe durch den Staat ergibt sich aus einer wirtschaftswissenschaftlichen Perspektive bei Vorliegen von Marktversagen. Subventionen, Förderungen und andere Unterstützungen für KMUs können somit ökonomisch nicht mit der Bedeutung dieser Unternehmen für die Schaffung von Arbeitsplätzen gerechtfertigt werden. Im Kontext der KMUs können Markteintritts- und Austrittsbarrieren, unvollständige Informationen und externe Effekte unter Umständen Marktversagen induzieren (siehe Storey-Green 2010). Im Folgenden werden diese unterschied-

lichen Voraussetzungen für das Vorliegen von Marktversagen in Bezug auf die Exportfähigkeit von KMUs untersucht.

3.1 Markteintritts- und Austrittsbarrieren

Markteintritts- bzw. Austrittsbarrieren können zum einen durch die Wirtschaftspolitik verursacht werden oder durch die ökonomischen Aktivitäten in einer Industrie entstehen. Bei ersterem spielen in Bezug auf die Exportfähigkeit von Unternehmen Handelsbeschränkungen eine zentrale Rolle. Zölle und nicht-tarifäre Handelshemmnisse verfolgen im Allgemeinen das Ziel, den Wettbewerb am heimischen Markt zu Gunsten der inländischen Produzenten zu verzerren. Die Kommissionsstudie zu den Exporten der EU-Unternehmen in den Rest der Welt weist darauf hin, dass viele Handelsbarrieren für kleine Unternehmen schwieriger zu überwinden sind (Cernat-Norman-Lopez-T-Figuera 2014). Dies gilt insbesondere für nicht-tarifäre Handelsbarrieren, wie zum Beispiel Lizenzierungen und Zertifizierungen der zu exportierenden Güter und die Erfüllung von länderspezifischen Produktstandards. Diese Barrieren induzieren typischerweise Fixkosten, sind typischerweise vom Exportvolumen unabhängig und somit für KMUs schwieriger zu tragen. Um eine solche Benachteiligung der KMUs zu vermeiden, könnten zukünftige Handelsabkommen, wie zum Beispiel das kontrovers diskutierte „Transatlantic Trade and Investment Partnership“ (TTIP)-Abkommen zwischen den USA und der EU explizite Regelungen zur Reduktion der Handelsbarrieren für KMUs beinhalten.⁴

Tabelle 3 deutet allerdings darauf hin, dass es branchenimmanente Markteintritts- und Austrittsbarrieren geben kann. Im Bereich der Sachgüterproduktion scheinen KMUs auch in einem von Handelsbarrieren befreiten Binnenmarkt einen Wettbewerbsnachteil auf den ausländischen Märkten zu verspüren. Die Sachgüterindustrie zeichnet sich typischerweise durch hohe (versunkene) Fixkosten für den Markteintritt, kombiniert mit den bereits erwähnten hohen Skalenerträgen in der Produktion aus. Demzufolge sind große Unternehmen in der Lage, zu niedrigeren Stückpreiskosten zu produzieren und Markteintritt durch Preiswettbewerb zu erschweren bzw. zu verhindern. Mit solchen Phänomenen beschäftigt sich die Wettbewerbspolitik, welche die Förderung und Etablierung von Wettbewerb und den Schutz von Konsumenten zum Ziel hat.

Beide hier gerade erwähnten wirtschaftspolitischen Aspekte, die Handels- und Wettbewerbspolitik, zählen zu den Politikagenden, in denen die EU über maßgebliche Kompetenzhoheit verfügt. So ist die gemeinsame Handelspolitik und die Wettbewerbspolitik eine ausschließliche Kompetenz der EU (Baldwin-Wyplosz 2012). Demzufolge müssten die wesentlichen wirtschaftspolitischen Entscheidungen im Hinblick auf die Reduktion von Markteintritts- und Austrittsbarrieren für KMUs in beiden Bereichen auf der Ebene der EU getroffen bzw.

mit internationalen Handelspartnern verhandelt werden.

3.2 Unvollständige Informationen

Unvollständige Informationen können auf eine vielseitige Art und Weise entstehen. Im Kontext der Entscheidungen von Unternehmen einen ausländischen Markt durch Exporte zu bedienen, können unvollständige Informationen dann zu Marktversagen führen, wenn die Unternehmer die Potentiale auf diesen Märkte nicht einschätzen können und sich so eventuell (obwohl rentabel) gegen den Markteintritt entscheiden. In diesem Kontext sind Maßnahmen, die die unvollständige Information reduzieren oder bestenfalls sogar vollständig beseitigen können, ökonomisch gerechtfertigt und wirtschaftspolitisch sinnvoll. In der österreichischen Wirtschaftspolitik gibt es einige Maßnahmenbündel, die eine Erhöhung des Informationsstandes in Bezug auf mögliche neuer Exportmärkte zum Ziel haben. Zu erwähnen ist hierbei zum Beispiel die Internationalisierungsoffensive "go international", die vom Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft finanziert und von der Außenwirtschaftsorganisation der WKO umgesetzt wird.

Ein weiterer wesentlicher Aspekt in Bezug auf unvollständige Informationen bezieht sich auf die „Start-up“-Finanzierung einer Exportfähigkeit. Ein moderner Strang der ökonomischen Außenhandelsliteratur geht beginnend mit Melitz (2003) davon aus, dass die Entscheidung für eine Exportfähigkeit zusätzliche Fixkosten induziert. Diese zusätzlichen Kosten entstehen zum Beispiel für das Sammeln von Informationen über die Zielmärkte sowie eine allfällige Anpassung der Produkte an die ausländischen Absatzmärkte (siehe zum Beispiel Greenaway-Guariglia-Kneller 2007).

Unternehmen, die im Ausland aktiv werden wollen, müssen diese zusätzlichen Fixkosten finanzieren können. Ein aktueller empirischer Strang innerhalb dieser Literatur tendiert diese Vermutung zu bestätigen (siehe Wagner 2014 für einen aktuellen Überblicksartikel). Daher tendieren Unternehmen, die weniger finanzierungsbeschränkt sind, eher dazu, durch Exporte in ausländische Märkte einzudringen. Wagner (2014) merkt hierzu allerdings an, dass die bisherige Evidenz nicht ausreichend ist, um dieses Ergebnis direkt für wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen zu verwenden. Unter anderem verweist er auf die kaum vorhandenen Evidenz in Bezug auf die Finanzierungsbeschränkung von KMUs. Allgemein wird allerdings davon ausgegangen, dass KMUs keinen Zugang zu Finanzmärkten haben und auch bei der Kreditfinanzierung eher kreditbeschränkt sind als große Unternehmen (siehe zum Beispiel Udell 2009). Das Konkursrisiko von KMUs ist typischerweise höher. Die Sicherungen für einen Kredit sind meist niedriger. Somit sind Banken und andere Finanzierungsinstitutionen oftmals weniger bereit, Kredite an KMUs zu vergeben.

Sollte dies tatsächlich zutreffen, so wäre auch hier ein Marktversagen gegeben, welches wirtschaftspolitische Maßnahmen wie zum Beispiel Exportgarantien für risiko-

⁴ Siehe Breuss (2014) für eine Berechnung der ökonomischen Effekte des TTIP Abkommens für Österreich.

reiche Handelsdestinationen rechtfertigen könnte. In Österreich werden solche Garantien von der Österreichischen Kontrollbank AG vergeben. Eine aktuelle Untersuchung von Badinger-Url (2013) liefert einen Beleg für die positiven Exporteffekte dieser Garantien für Unternehmen, die auf diese Unterstützung zurückgreifen.

3.3 Externe Effekte

In der ökonomischen Literatur zu KMUs wird hierbei gemeint, dass eine wirtschaftspolitische Unterstützung von KMUs dann gerechtfertigt ist, wenn diese positive Externalitäten erzeugen und/oder selbst davon profitieren (Storey-Greene 2010). Beim Auftreten von positiven Externalitäten berücksichtigen die Verursacher dieser nicht die positiven Effekte, die sie auf andere Wirtschaftssubjekte haben, und stellen somit im Markt ineffizient wenige Leistungen zur Verfügung. Im Kontext von KMUs unterscheidet Audretsch (2002) drei Arten von möglichen positiven Externalitäten:

- Vorbild- und Lernexternalitäten,
- Wissensexternalität und
- Netzwerkexternalität.

Die erste Externalität liegt dann vor, wenn erfolgreiche KMUs als Vorbild für andere potentielle Unternehmensgründer fungieren und somit insgesamt die unternehmerischen Aktivitäten erhöhen. Wissensexternalitäten helfen anderen Unternehmen auf bestehendem Wissen und dessen resultierender Produktivität aufzubauen und sind somit typischerweise mit Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten (F&E) verbunden. Netzwerkexternalitäten beschreiben die Situation, in der zusätzliche Nutzer ein bestehendes Netzwerk auch für sich nutzen können, ohne wesentliche zusätzliche Kosten zu induzieren.

Für die Beurteilung der möglichen externen Effekte im Exportverhalten von KMUs können theoretisch alle drei Situationen zutreffen. Im Kontext der modernen Außenhandels Theorie von Melitz (2003) erscheinen aber gerade die Wissensexternalität sowie die Netzwerkexternalität relevant zu sein. Die moderne Außenwirtschaftstheorie argumentiert, dass sich die produktivsten Unternehmen in die Exportmärkte selektieren. Demzufolge sind nur produktive Unternehmen in der Lage, die zusätzlichen Fixkosten sowie die variablen Transportkosten durch hohe Umsätze in den Exportmärkten zu kompensieren. Diese Hypothese wurde auch anhand einer Vielzahl von Studien und auch für unterschiedlichste Industriebranchen belegt (siehe Wagner 2012 für einen Überblick).⁵ Treten nun tatsächlich positive

⁵ Mit der Ausnahme einer Studie zu den österreichischen Dienstleistungsexporten gibt es für österreichische Unternehmen kaum Evidenz zur Selbstselektion der produktivsten Unternehmen. In standardmäßig verfügbaren Datenbanken fehlen für die österreichischen Unternehmen entweder die Exportinformation oder die notwendigen Daten um die Produktivität der Unternehmen zu berechnen.

Externalitäten durch die F&E Tätigkeit von Unternehmen zu Tage, sollten es zukünftige potentielle Exporteure leichter haben, das notwendige Produktivitätsniveau zu erreichen, um erfolgreich am Exportmarkt partizipieren zu können. Darüber hinaus sollten bereits bestehende Exportnetzwerke ebenfalls unter Umständen für neue Exporteure nutzbar sein. Dies sollte dazu beitragen die Fixkosten für beginnende Exporteure zu reduzieren und somit die angesprochene Finanzierungsproblematik aus Abschnitt 3.2 zu lindern.

Neuere Forschungsergebnisse belegen über die Selektionshypothese hinaus, dass bereits exportierende Unternehmen ein höheres Produktivitätswachstum aufweisen (siehe zum Beispiel De Loecker 2007; Schmeiser 2012). Diese „Learning by Doing“ Hypothese besagt, dass international tätige Unternehmen durch diese Tätigkeit leichter „Best Practices“ erfahren und erlernen können. Hierdurch können erfolgreich exportierende KMUs zusätzlich zum Produktivitätswachstum und somit zur langfristigen Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Wirtschaft beitragen.

Auf Basis dieser gut gesicherten Evidenz erscheinen F&E-Investitionen als ein wesentliches Element zur Unterstützung der Exportbestrebungen der österreichischen KMUs (siehe zum Beispiel Reinstaller-Hözl-Janger-Unterlass-Stadler-Daimer-Stehnen, 2011). Wirtschaftspolitisch sollten somit Rahmenbedingungen gewährleistet werden, die solche Aktivitäten begünstigen. Im Vergleich zu vielen anderen wirtschaftspolitischen Maßnahmen erscheint dieses Politikmaßnahme auch als relativ allgemein anwendbar. Viele andere mögliche Maßnahmen dürften in Ihrer Bewertung stark kontext- und industrieabhängig sein.

4. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Dieser Beitrag untersucht das Exportverhalten der österreichischen KMUs. Im ersten Teil wurden empirische Befunde für diese Fragestellung gesammelt. Demnach gehört die größte Anzahl aller Exporteure, in den EU-Raum aber auch darüber hinaus, zu den KMUs. Das größte Exportvolumen wird allerdings von Großunternehmen erwirtschaftet. Eine Betrachtung auf der Branchenebene zeigt, dass dieses Phänomen stark durch die österreichische Sachgüterproduktion geprägt wird. Generell zeigt sich, dass die Exportdynamik der KMUs starken industriespezifischen Schwankungen ausgesetzt ist.

Im zweiten Abschnitt wurde der Frage nachgegangen, ob KMUs in ihrer Exporttätigkeit durch Marktversagen behindert werden. Die Diskussion hat gezeigt, dass es durchaus Argumente für das Vorliegen von Marktversagen in Bezug auf die Exporttätigkeit von KMUs geben kann. Wirtschaftspolitische Maßnahmen, die die F&E-Tätigkeit von KMUs fördern, erscheinen im Allgemeinen als sinnvoll und erfolgsversprechend, um diesen Marktversagenstendenzen entgegenwirken zu können.

Im Einklang mit der aktuellen Literatur (siehe zum Beispiel Lejárraga-López-Rizzo-Oberhofer-Stone-Shepherd 2014) deuten die sektoralen Ergebnisse allerdings darauf hin, dass die optimalen wirtschaftspolitischen Maßnahmen individuell für die unterschiedlichen wirtschaftlichen Aktivitäten festzusetzen sind. Dies impliziert die Notwendigkeit einer fundierten Kenntnis über die Exporttätigkeit von österreichischen Unternehmen. Die hierzu notwendigen unternehmensbezogenen Daten (insbesondere für die Berechnung von Produktivitätsniveaus und dem Exportverhalten) sind in Österreich leider bisher kaum bis nicht für die Forschung zugänglich und somit konnte die wirtschaftswissenschaftliche Forschung bisher nur bruchstückhaft diese Frage für Österreich bearbeiten. Im Sinne einer evidenzbasierten Wirtschaftspolitik wäre es wünschenswert, dass vorhandene Daten besser für die Forschung und die wissenschaftliche Politikberatung nutzbar zu machen.

5. Literaturverzeichnis

Audretsch, D.B. (2002), "Entrepreneurship: A survey of the literature", Brüssel: Europäische Kommission.

Badinger, H., Url, T. (2013), "Export credit guarantees and export performance: Evidence from Austrian firm-level data", *The World Economy* 36, 1115-1130.

Baldwin, R., Wyplosz, C. (2012), *The Economics of European Integration*, 4. Auflage, Berkshire: McGraw-Hill.

Breuss, F. (2014) "TTIP und ihre Auswirkungen auf Österreich", FIW Policy Brief Nr. 24.

Cemat, L., Norman-Lopez, A., T-Figuera, A.D. (2014), "SMEs are more important than you think! Challenges and Opportunities for EU exporting SMEs", Chief Economist Note no. 3, DG TRADE.

De Loecker, J. (2007), "Do exports generate higher productivity? Evidence from Slovenia", *Journal of International Economics* 73, 69-98.

Europäische Kommission (2014), "The new SME definition: User guide and model declaration", Enterprise and Industry Publications, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_en.pdf

Eurostat (2014), Trade by Enterprise Characteristics Database (TEC), Eurostat: Luxembourg, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/international_trade_by_enterprise_characteristics

Fink, M., Kalkbrenner E., Weber, A., Zulehner C. (2010), "Extracting firm information from administrative records: The ASSD firm panel", Working Paper 1004, NRN: The Austrian Center for Labor Economics and the Analysis of the Welfare State.

Greenaway, D., Guariglia, A., Kneller, R. (2007), "Financial factors and exporting decisions", *Journal of International Economics* 73, 377-395.

Havlik, P. (2014), "Structural change in Europe during the crisis", FIW Policy Brief Nr. 22.

Helpman, E. (2006), "Trade, FDI, and the organization firms", *Journal of Economic Literature* 44, 589-630.

Hölzl, W., Lang, P. (2011), "Unternehmensdynamik, Exportstatus und Umsatzproduktivität" WIFO Monatsberichte 11/2011, 743-754.

Lejárraga, I., López Rizzo, H., Oberhofer, H., Stone, S., Shepherd, B. (2014), "Small and medium-sized enterprises in global markets: A differential approach for services?", *OECD Trade Policy Papers*, No. 165, OECD Publishing.

Melitz, M. (2003), "The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity", *Econometrica* 71, 1695-1725.

Peneder, M. (2014) "Warum die Neue Industriepolitik die Deindustrialisierung beschleunigen wird", FIW Policy Brief Nr. 23.

Pilat, P., Cimper, A., Olsen, K., Webb, C. (2006), "The changing nature of manufacturing in OECD economies", *OECD Science, Technology and Industry Working Papers* 2006/9, OECD, OECD Publishing.

Österreichische Nationalbank (2014), Konjunkturindikatoren, Oktober 2014, <http://www.oenb.at/Statistik/Standardisierte-Tabellen/Realwirtschaftliche-Indikatoren/Konjunkturindikatoren.html>

Reinstaller, A., Hölzl, W., Janger, J., Unterlass, F., Stadler, I., Daimer, S., Stehnen, T. (2011), "Internationalisierungshemmnisse für innovative Unternehmen in der EU", *WIFO Monatsberichte* 2/2011, 141-156.

Schmeiser, K. N. (2012), "Learning to export: Export growth and the destination decision of firms", *Journal of International Economics* 87, 89-97.

Statistik Austria (2014), Österreichs Export- und Importanteile 2013, September 2014, http://www.statistik.at/web_de/services/wirtschaftsatlas_oesterreich/aussenhandel/021534.html

Story, D.J., Greene, F. J. (2010), *Small Business and Entrepreneurship*, Harlow: Pearson Education.

Udell, G.F. (2009) "How will a credit crunch affect small business finance?", FRBSF Economic Letter no. 9, Federal Reserve Bank of San Francisco.

Wagner, J. (2012), "International trade and firm performance: A survey of empirical studies since 2006", *Review of World Economics* 148, 235-267.

Wagner, J. (2014), "Credit constraints and exports: a survey of empirical studies using firm-level data", *Industrial and Corporate Change*, im Erscheinen.

Wolfmayr, Y., Christen, E. and Pfaffermayr M. (2013), "Pattern, determinants and dynamics of Austrian service exports - A firm-level analysis", *FIW-Research Reports* 2012/13 No. 05, Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft.

WTO (1991), *Services Sectoral Classification List (W/120)*, Genf: WTO Publications.

Autor:

Harald Oberhofer
 Universität Salzburg
 Ab März 2015: Wirtschaftsuniversität (WU) Wien und Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO)
 Telefon: +43 1 9876543-21
 Email: harald.oberhofer@sbg.ac.at

Impressum:

Die Policy Briefs erscheinen in unregelmäßigen Abständen zu aktuellen außenwirtschaftlichen Themen. Herausgeber ist das Kompetenzzentrum „Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft“ (FIW). Das Kompetenzzentrum FIW ist ein Projekt von WIFO, wiw und WSR im Auftrag des BMWF. Die Kooperationsvereinbarungen des FIW mit der Wirtschaftsuniversität Wien, der Universität Wien und der Johannes Kepler Universität Linz werden aus Hochschulraumstrukturmitteln gefördert. Es bietet den Zugang zu internationalen Außenwirtschafts-Datenbanken, eine Forschungsplattform und Informationen zu außenwirtschaftsrelevanten Themen. Für die Inhalte der Policy Briefs sind die AutorInnen verantwortlich.

Kontakt:

FIW-Projektbüro
 c/o WIFO
 Arsenal, Objekt 20
 1030 Wien
 Telefon: +43 1 728 26 01 / 335
 Email: fiw-pb@fiw.at
 Webseite: <http://www.fiw.at/>

