

# Die Bedeutung von Kleinst- und Kleinunternehmen für die österreichische Außenwirtschaft

Bernhard Dachs (AIT)

Katharina Jäger (AIT)

Endbericht

30.09.2025





**Schlüsselwörter:** Kleinst- und Kleinunternehmen, KKU, Exporte, Außenhandel, AMDC

Dieses Forschungsprojekt basiert auf Daten des Austrian Micro Data Center (AMDC). Das AMDC ist eine Forschungsdateninfrastruktureinrichtung von Statistik Austria, die die Beforschung von datenschutzkonform aufbereiteten Mikrodaten ermöglicht.

# Inhalt

<b>1</b>	<b>Einleitung</b>	<b>8</b>
<b>2</b>	<b>Die Bedeutung von Innovation, F&amp;E und neue Technologien für die Exportaktivitäten österreichischer KKUs</b>	<b>9</b>
<b>3</b>	<b>Analyse des Status quo von KKUs in Österreich und im internationalen Vergleich</b>	<b>13</b>
3.1	Branchenvergleich	14
3.2	Vergleich von KKUs in AT im internationalen Vergleich	15
3.3	Gründungen von KKUs in Österreich	19
<b>4</b>	<b>Exportaktivitäten von KKUs in Österreich in der Sachgüterproduktion</b>	<b>22</b>
4.1	Sample und Anzahl der Unternehmen	22
4.2	Exportaktivitäten von KKUs	24
4.3	Exportaktivitäten von Start-ups und Scale-ups	27
4.4	Exportaktivitäten von KKUs im Branchenvergleich	27
<b>5</b>	<b>Importaktivitäten von KKUs in Österreich in der Sachgüterproduktion</b>	<b>28</b>
<b>6</b>	<b>Grenzüberschreitender Dienstleistungsverkehr von KKUs in Österreich</b>	<b>30</b>
<b>7</b>	<b>Exporte und Technologieintensität</b>	<b>32</b>
<b>8</b>	<b>Wettbewerbsvorteile und Herausforderungen für exportierende KKUs in Österreich</b>	<b>38</b>
8.1	Ergebnisse aus der Literatur	38
8.2	Ergebnisse aus den Interviews	42
<b>9</b>	<b>Handlungsoptionen zur Stärkung der Exporttätigkeit von KKUs</b>	<b>45</b>
	<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>54</b>

## Tabellenverzeichnis:

Tabelle 1: Kennzahlen nach Unternehmensgröße, 2022	13
Tabelle 2: Übersicht Anzahl der Unternehmen und Sample in der Sachgüterproduktion, 2019 und 2021	23
Tabelle 3: Übersicht Unternehmen nach Größenklasse und Importstatus, 2019 und 2021	29
Tabelle 4: Übersicht Unternehmen nach Größenklasse und Exportstatus, 2021	32
Tabelle 5: Indikatoren zu Unternehmensgröße und F&E-Intensität, 2021	33
Tabelle 6: T-Test zu Unterschieden im Exportverhalten zwischen F&E-betreibenden Firmen und solchen die keine F&E betreiben, 2021	34
Tabelle 7: T-Test zu Unterschieden im Exportverhalten zwischen Firmen die e-commerce verwenden oder nicht verwenden, 2021	36
Tabelle 8: T-Test zu Unterschieden im Exportverhalten zwischen Firmen die Roboter verwenden oder nicht verwenden, 2021	36
Tabelle 9: Unterschiede im Anteil der Exporte am Umsatz zwischen Firmen, die verschiedene Technologien verwenden oder nicht verwenden, 2021	37
Tabelle 10: Was sind derzeit die größten Herausforderungen für ihr Unternehmen?	40
Tabelle 11: Übersicht der im Bericht erwähnten Förderinstrumente	51
Tabelle 12: Einteilung der ÖNACE Rev. 2, 2-Steller nach Technologiestufen	58
Tabelle 13: Regressionsergebnisse für die Exportwahrscheinlichkeit	59
Tabelle 14: Regressionsergebnisse für die Exportwahrscheinlichkeit (Fortsetzung)	59
Tabelle 15: Regressionsergebnisse für den Exportanteil am Umsatz	59

## Abbildungsverzeichnis:

Abbildung 1: Definition von Unternehmensgrößen	8
Abbildung 2: Anteil der Kleinunternehmen, die E-Commerce betreiben, 2023	12
Abbildung 3: Anzahl an Unternehmen im Branchenvergleich nach Unternehmensgröße, 2022	14
Abbildung 4: Anzahl an Beschäftigten im Branchenvergleich nach Unternehmensgröße, 2022	15
Abbildung 5: Relativer Anteil (in %) von Unternehmen nach Größenklassen, 2022	16
Abbildung 6: Relativer Beschäftigungsanteil nach Unternehmensgrößenklassen, 2022	17
Abbildung 7: EU-Vergleich der Unternehmensgrößenklassen im Sektor Herstellung von Waren, 2022	18
Abbildung 8: Neugründungen von Kleinstunternehmen, 2007 - 2022	19
Abbildung 9: Neugründungen von Kleinstunternehmen im Branchenvergleich, 2007 - 2022	20
Abbildung 10: Gründungsdynamik im internationalen Vergleich, 2013 - 2020	22
Abbildung 11: Zahl der Unternehmen nach Größenklasse und Exportstatus im Sample, 2021	24
Abbildung 12: Anteil der Unternehmen nach Exportstatus und Größenklasse, 2021	25
Abbildung 13: Anteil von Exporten innerhalb und außerhalb der EU am Umsatz nach Größenklasse, 2021	25
Abbildung 14: Durchschnittlicher Umsatz (in 1.000) nach Exportstatus, 2021	26
Abbildung 15: Exportaktivitäten von KKUs im Branchenvergleich, 2021	28
Abbildung 16: Anteil von Importen innerhalb und außerhalb der EU am Umsatz nach Größenklasse, 2021	30
Abbildung 17: Dienstleistungsexporte innerhalb der EU in Mio. Euro nach Unternehmensgrößenklassen, 2022 ohne Tourismus	31

Abbildung 18: Verbreitung verschiedener Produktionstechnologien nach Unternehmensgröße, 2021	34
Abbildung 19: Krisenanfälligkeit nach Unternehmensgrößenklassen	41
Abbildung 20: Zeitverwendung des Managements in kleinen Unternehmen der Sachgüterproduktion	43

# 1 Einleitung

In Österreich gibt es bereits eine Vielzahl an Studien, die sich mit unterschiedlichen Aspekten von kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs) befassen, von umfassenden Analysen zu Firmen-, Beschäftigungs- und Lohnstrukturen in der österreichischen Außenwirtschaft, die auf Mikrodaten basiert (Stehrer 2023), über detaillierte Analysen der aktuellen Herausforderungen und die Stärken und Resilienzfaktoren des KMU-Sektors (KMU Austria 2024, 2025) bis hin zu einem Fahrplan zur Stärkung des Binnenmarkts mit besonderem Augenmerk auf KMUs (Implement Consulting Group und KMU Austria 2023). Im Gegensatz dazu wissen wir nur wenig über Kleinst- und Kleinunternehmen (KKUs). Insbesondere gibt es wenig Information darüber, in welchem Ausmaß diese Gruppe exportiert und welche Einflussfaktoren zu den Exporten von KKUs beitragen. Zu diesen Fragen liegen bisher nur sehr wenige Studien vor, was darauf hindeutet, dass es in diesem Bereich noch erheblichen Forschungsbedarf gibt.

Die Definition von kleinst-, kleinen und mittleren Unternehmen gemäß der Europäischen Kommission ist in Abbildung 1 dargestellt. Die Kategorisierung der Unternehmen erfolgt basierend auf der Anzahl der Beschäftigten (Jahresarbeitseinheiten), dem jährlichen Umsatz oder der jährlichen Bilanzsumme (Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs 2024).

**Abbildung 1: Definition von Unternehmensgrößen**

Kategorie	Mitarbeiteranzahl: Jahreseinheit	Jahresumsatz	oder	Jahresbilanz- summe
Mittelgroß	< 250	≤ 50 Mio. EUR	oder	≤ 43 Mio. EUR
Klein	< 50	≤ 10 Mio. EUR	oder	≤ 10 Mio. EUR
Kleinst	< 10	≤ 2 Mio. EUR	oder	≤ 2 Mio. EUR

Quelle: Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs (2024), eigene Darstellung.

Im Jahr 2023 gab es nach in Österreich Daten der Unternehmensdemographie von Statistik Austria insgesamt 602.763 Unternehmen. Von diesen waren 553.995 – also die überwiegende Mehrheit – als Kleinstunternehmen und 40.790 als Kleinunternehmen klassifiziert. KKUs waren im Jahr 2023 für rd. 30 % der Umsätze (rd. € 327 Mrd.) und rd. 36 % der Bruttowertschöpfung (rd. € 107 Mrd.) der heimischen Wirtschaft verantwortlich. Über die Jahre zeigt sich ein klarer Aufwärtstrend in diesen Kennziffern, welcher jedoch zuletzt durch die Covidkrise unterbrochen wurde (STATISTIK AUSTRIA 2024c).

Sieht man sich die Jahre nach der Finanzkrise bis 2020 an, zeigt sich in allen Größenklassen ein kontinuierlicher Anstieg der Zahl der Unternehmen. Besonders bemerkenswert ist dabei, dass Kleinstunternehmen als einzige während des Covid-Krisenjahres 2020 keinen Rückgang der Unternehmensanzahl verzeichneten. Diese Dynamik spiegelt sich auch in den Beschäftigungszahlen wider, wobei jedoch auch Kleinstunternehmen im Jahr 2020 rückläufige Zahlen aufweisen (STATISTIK AUSTRIA 2024c).

## **2 Die Bedeutung von Innovation, F&E und neue Technologien für die Exportaktivitäten österreichischer KKUs**

Welche Kriterien sind generell für das Wachstum von KKUs ausschlaggebend? In der Literatur wird eine Vielzahl von Faktoren diskutiert, darunter unternehmerische Fähigkeiten, Finanzierungsmöglichkeiten, Innovationsfähigkeit sowie der Zugang zu Märkten. Ein besonders relevanter Aspekt ist die Außenhandelsaktivität: Der Außenhandel, insbesondere die Exporttätigkeit, wird dabei nicht nur als direkter Wachstumstreiber betrachtet, sondern auch als Auslöser für strukturelle Veränderungen innerhalb von Unternehmen. Über Lernprozesse, Wissens- und Technologietransfer sowie gestiegenen Innovationsdruck kann die Teilnahme am internationalen Wettbewerb langfristig die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen verbessern.

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, welche Faktoren die Exportaktivität von Unternehmen bestimmen. Ein zentrales Kriterium ist dabei die Produktivität, die in der Literatur als entscheidender Einflussfaktor für den Markteintritt ins Ausland hervorgehoben wird (Melitz 2003; Melitz, M. J. und Redding, S. J. 2014). Die produktivsten Firmen werden zu Exporteuren während sich die weniger produktive Firmen auf den Heimmarkt beschränken. Allerdings wirkt dieser Zusammenhang in einem Land wie Österreich, wo mehr als die Hälfte der Firmen in der Sachgüterproduktion exportieren, wohl auch in die andere Richtung, indem Exporte Lerneffekte in den Firmen auslösen (Loecker 2013) oder allgemein der Wettbewerbsdruck auf internationalen

Märkten die Exporteure zu höherer Produktivität zwingen. Produktivität und Exporte sind somit endogen, da sie sich wechselseitig beeinflussen und verstärken. Empirische Belege für eine solche Beziehung von internationalen Aktivitäten zur Produktivität finden etwa Juergensen et al. (2021), Golovko und Valentini (2011) oder Cassiman et al. (2010). Crespi et al. (2008) untersuchen schwedische Firmen und finden einen solchen Lerneffekt bei dauerhaften Exporteuren mit hoher Exportintensität, aber nicht bei temporären Exporteuren oder dauerhaften Exporteuren mit niedriger Exportintensität. Spannend ist dabei, dass bei kleinen Unternehmen Exporte zu einer Steigerung der Produktivität führen – sowohl bei Unternehmen mit hoher als auch mit niedriger Exportintensität, die dauerhaft exportieren. Der Effekt ist besonders ausgeprägt bei Unternehmen, die über längere Zeit hinweg eine hohe Exportintensität aufweisen. Im Gegensatz dazu finden Bernard und Jensen (1999) eine positive Korrelation zwischen der Höhe der Exporte und der Produktivität in verschiedenen Industrien in den USA. Jedoch zeigen die Tests mit Branchendaten, dass Produktivitätssteigerungen die Exporte beeinflussen, nicht aber umgekehrt. Während exportierende Unternehmen ein höheres Produktivitätsniveau aufweisen, gibt es keine Hinweise darauf, dass der Export das Produktivitätswachstum dieser Unternehmen steigert. Exporte können demnach ein Indikator für höhere Produktivität sein.

Produktivität ist wiederum oft das Ergebnis von Innovation und F&E (Hall 2011). Gerade bei KMUs sowie jungen Unternehmen zeigt sich Innovation als zentraler Einflussfaktor auf die Produktivitätsentwicklung (OECD 2018). Kleinunternehmen innovieren deutlich seltener als größere Unternehmen. Zwischen 2020 und 2022 innovierten 83 % der Großunternehmen, 70,3 % der mittelgroßen und lediglich 52,1 % der KKUs (STATISTIK AUSTRIA (2024a)). Genauso wie bei den großen Unternehmen ist auch bei der Innovationsaktivität von KKUs (10 – 49 Beschäftigte) ein rückläufiger Trend zu beobachten: Der Anteil innovationsaktiver KKUs stieg sank von 56,3 % im Zeitraum 2016–2018 auf 51,9 % in den Jahren 2018–2020 und blieb dann mit 52,1 % (2020 – 2022) praktisch gleich. Trotz dieses Rückgangs liegt der Wert weiterhin über dem EU-Durchschnitt – 55 % in Österreich gegenüber 50 % bei den KMU EU-weit. Auch der durch Produktinnovationen erzielte Umsatzanteil hat sich deutlich verringert: von 12 % im Jahr 2018 auf nur noch 6 % im Jahr 2022. Damit liegt Österreich in diesem Bereich nun unter dem EU-Durchschnitt (6 % gegenüber 9 %) (KMU Austria 2025).

Autoren, die auf Schumpeters Thesen aufbauen, sagen, dass sowohl größere als auch kleine Unternehmen Vorteile bei Innovationen haben. Große Unternehmen haben Vorteile aufgrund einer besseren Risikostreuung und mehr Marktmacht. Dem entgegen steht die Beobachtung,

dass größere Firmen, trotz ihrer umfangreichen Ressourcen, oft durch ihre eigene Bürokratie und eine geringere Risikobereitschaft gebremst werden, was Innovationen hemmen kann (Damanpour und Daniel Wischnevsky 2006; Nootboom et al. 2007). Andere Studien legen eine U- oder Glockenkurvenbeziehung nahe, bei der mittlere Unternehmen die Nachteile von kleinen oder großen Firmen, aber nicht ihre Vorteile haben (Cohen 2010).

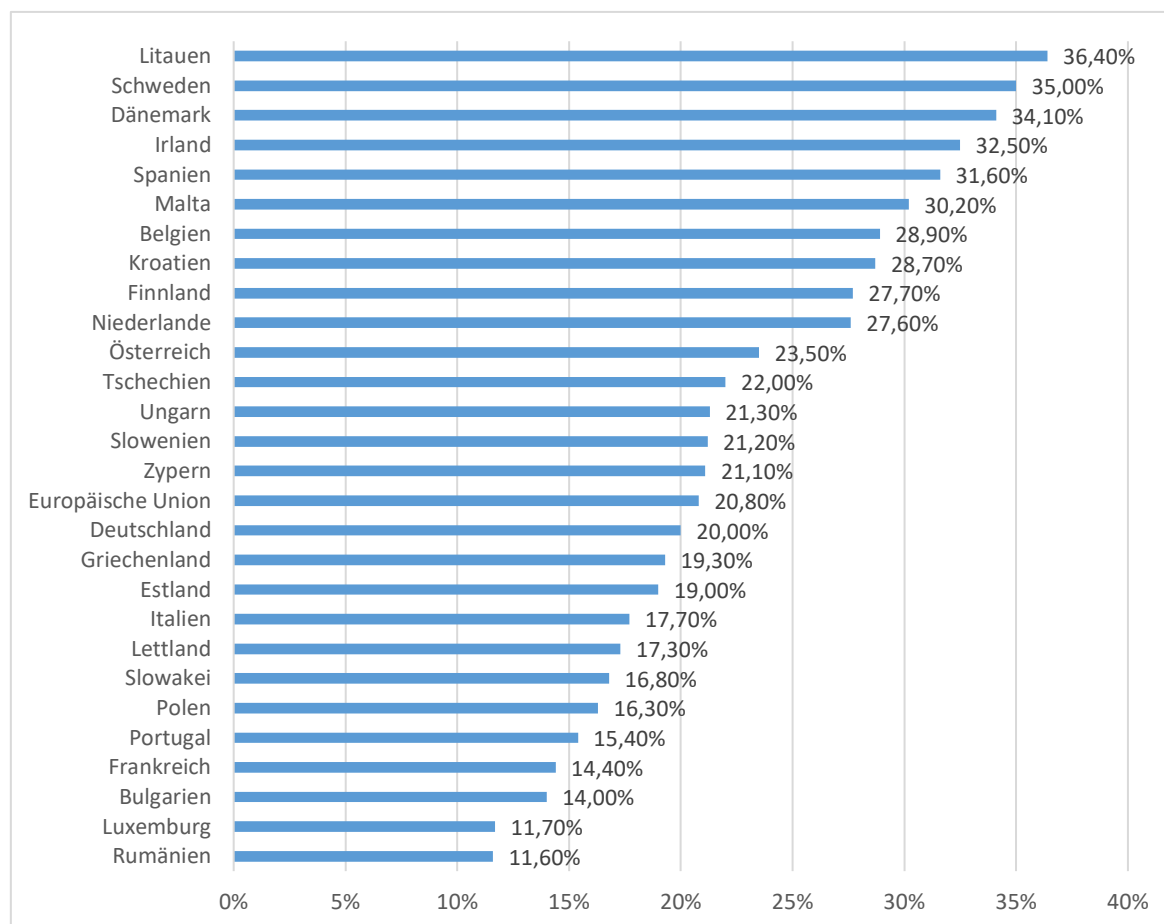
Nach den Zahlen von Statistik Austria betreibt die überwiegende Mehrheit der Kleinunternehmen keine F&E (siehe auch Kap. 7). Zwischen 2013 und 2021 sehen wir in Österreich nach Daten der F&E-Erhebung von Statistik Austria einen Anstieg der F&E-aktiven Unternehmen in allen Größenklassen, jedoch besonders bei den KKUs. Nach den Zahlen der F&E-Erhebung wächst die Zahl der F&E-aktiven KKUs in dem Zeitraum doppelt so schnell wie die Gesamtzahl der F&E-aktiven Unternehmen. Waren es 2013 zusammen nur etwa 500 F&E-aktive Unternehmen, so gab es 2021 bereits 1.199 Kleinst- und 1.034 Kleinunternehmen mit F&E-Aktivitäten. Im Vergleich zu 2019 sind diese Zahlen 2021 – genauso wie die Gesamtzahl der F&E-betreibenden Firmen in Österreich – allerdings gesunken. Insgesamt leisten diese Firmen aber nur einen kleinen Beitrag (etwa 16%) zu den gesamten F&E-Ausgaben österreichischer Unternehmen.

Zweiter wichtiger Einflussfaktor auf die Produktivität ist der technologische Wandel (Griliches 1979; Griffith et al. 2004) bzw. der Einsatz neuer Technologien wie Industrie 4.0 (KMU Austria 2023). Die Rolle von Forschung und Innovation als Treiber der Produktivität hat sich mit dem Durchbruch der Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) weiter verstärkt (Jorgenson et al. 2008). Online-Marktplätze und Internetverkäufe (= E-Commerce) werden immer wichtiger. Im Jahr 2023 verkauften 23,5 % der österreichischen Kleinunternehmen (der EU-Durchschnitt liegt bei 20,8 %) ihre Produkte und Dienstleistungen online (siehe Abbildung 2). Im Zusammenhang mit Exporten via E-Commerce sehen wir, dass von den Kleinunternehmen in Österreich, die E-Commerce betreiben, ein überdurchschnittlich hoher Anteil weltweit exportiert (26,74% im Vergleich zum EU-Durchschnitt von 22,55%) bzw. innerhalb der EU (55,31 % im Vergleich zum EU-Durchschnitt von 39,22 %). In Bezug auf Letzteres erreicht Österreich damit im EU-Vergleich den zweiten Platz, direkt hinter Luxemburg mit 62,63 % (European Commission 2024a). In diesem Zusammenhang muss jedoch auch gesagt werden, dass Österreich bei der Digitalintensität von Kleinunternehmen mit 17 % knapp unter dem EU-Durchschnitt von 17,4 % liegt (European Commission 2024b).

Diese Exporte via e-commerce werden in Zukunft allerdings schwieriger werden: die USA haben im August 2025 die De-Minimis-Schwelle, die den zollfreien Import von Waren unter einem Wert

von 800 US-Dollar ermöglichte, aufgehoben. Möglicherweise werden hier andere Länder folgen, was KKUs treffen könnte.

**Abbildung 2: Anteil der Kleinunternehmen, die E-Commerce betreiben, 2023**



Quelle: European Commission (2024a), eigene Darstellung

Von der gegenwärtigen digitalen Transformation wird ähnliches wie bei dem Durchbruch von IKT erwartet; die durch Automatisierung und auf Massendaten sowie künstlicher Intelligenz basierende Geschäftsmodelle könnten weite Teile der Wirtschaft beeinflussen (Sorbe et al. 2019). Die Analyse der von uns geführten Experteninterviews legt nahe, dass insbesondere kleine Unternehmen durch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) neue Möglichkeiten im Export erschließen können. KI erleichtert den Zugang zu relevanten Informationen – etwa zu Märkten, rechtlichen Rahmenbedingungen oder potenziellen Kunden – erheblich. Darüber hinaus kann sie zahlreiche Aufgaben übernehmen oder unterstützen, beispielsweise bei der Übersetzung, der Marktanalyse oder der Erstellung von Vertriebsunterlagen. Solche

Unterstützungsleistungen waren vor der Einführung von KI in dieser Form kaum realisierbar und ermöglichen nun einen deutlich einfacheren Einstieg in den internationalen Handel. Alguacil et al. (2022) etwa zeigen einen positiven Effekt des Einsatzes von Robotern auf die Exportaktivitäten in spanischen Firmen, während Añón Higón und Bonvin (2022) die positiven Effekte von Informations- und Kommunikationstechnologien auf Exporte zeigen. Drittens können Firmen auch durch verschiedene Strategien, etwa die Spezialisierung auf Marktnischen (z.B. Hidden Champions (Schenkenhofer 2022)), ihre Produktivität erhöhen.

### 3 Analyse des Status quo von Kkus in Österreich und im internationalen Vergleich

Mit 535.128 Firmen sind im Jahr 2022 die Kleinstunternehmen in Österreich die mit Abstand zahlreichste Unternehmensgrößenklasse. Deutlich weniger Unternehmen (40.986) sind in der Kategorie Kleinunternehmen angesiedelt. Deutlich seltener (7.833) gibt es Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten (Siehe Tabelle 1, STATISTIK AUSTRIA (2024d)). Sieht man sich jedoch die Beschäftigungszahlen nach Unternehmensgrößen an, ergibt sich ein anderes Bild: Der Großteil (1.925.335 Personen) arbeitet in größeren Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten. Unternehmen mit 10 bis 49 Mitarbeiter:innen beschäftigen 776.833 Personen. Obwohl die Kleinstunternehmen zahlenmäßig dominieren, stellen sie in Bezug auf die Gesamtzahl der Beschäftigten mit 1.048.870 Mitarbeiter:innen lediglich einen mittelgroßen Anteil dar. Daraus lässt sich zusammenfassen, dass kleinere Firmen zwar weit verbreitet sind, die Mehrheit der Arbeitsplätze jedoch in größeren Unternehmen angesiedelt ist (STATISTIK AUSTRIA 2024c).

**Tabelle 1: Kennzahlen nach Unternehmensgröße, 2022**

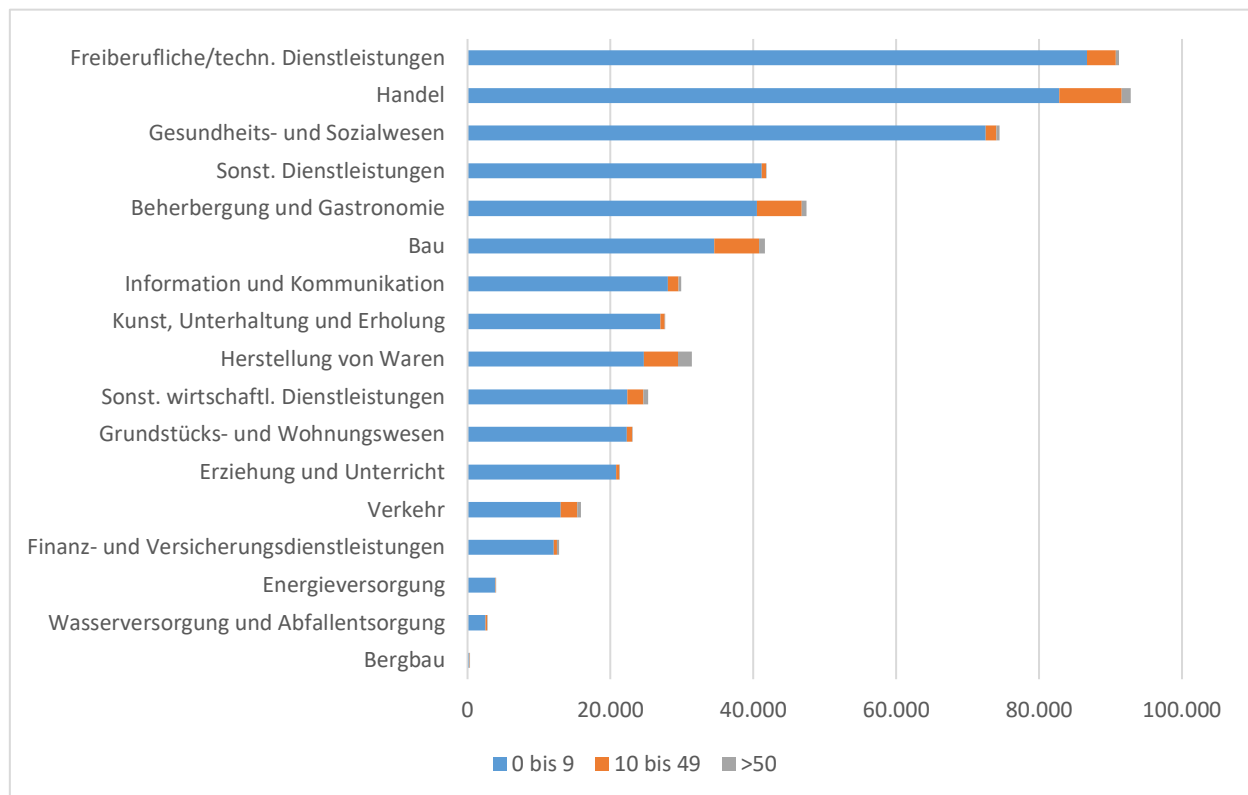
Unternehmensgröße	Anzahl der Unternehmen	Bruttowertschöpfung in 1 000 EUR	Beschäftigte	Investitionen gesamt in 1 000 EUR
Kleinstunternehmen	535.128	49.043.395	1.048.870	9.675.917
Kleinunternehmen	40.986	51.976.151	776.833	9.104.512
> 50 Mitarbeiter	7.833	185.580.635	1.925.335	35.930.836

Quelle: STATISTIK AUSTRIA (2024d), eigene Darstellung

### 3.1 Branchenvergleich

Ein Blick auf die Unternehmensgrößen in verschiedenen Branchen (siehe Abbildung 3) zeigt ein klares Muster: Die kleinsten Unternehmen sind vor allem in den Bereichen freiberufliche und technische Dienstleistungen, Handel sowie Gesundheits- und Sozialwesen zu finden. Im Gegensatz dazu sind Kleinunternehmen vor allem im Handel, Gastgewerbe und Baugewerbe stark vertreten. Am seltensten finden sich Kleinst- und Kleinunternehmen in den Bereichen Wasser- und Abfallentsorgung, Energieversorgung sowie Bergbau (STATISTIK AUSTRIA 2024d).

**Abbildung 3: Anzahl an Unternehmen im Branchenvergleich nach Unternehmensgröße, 2022**

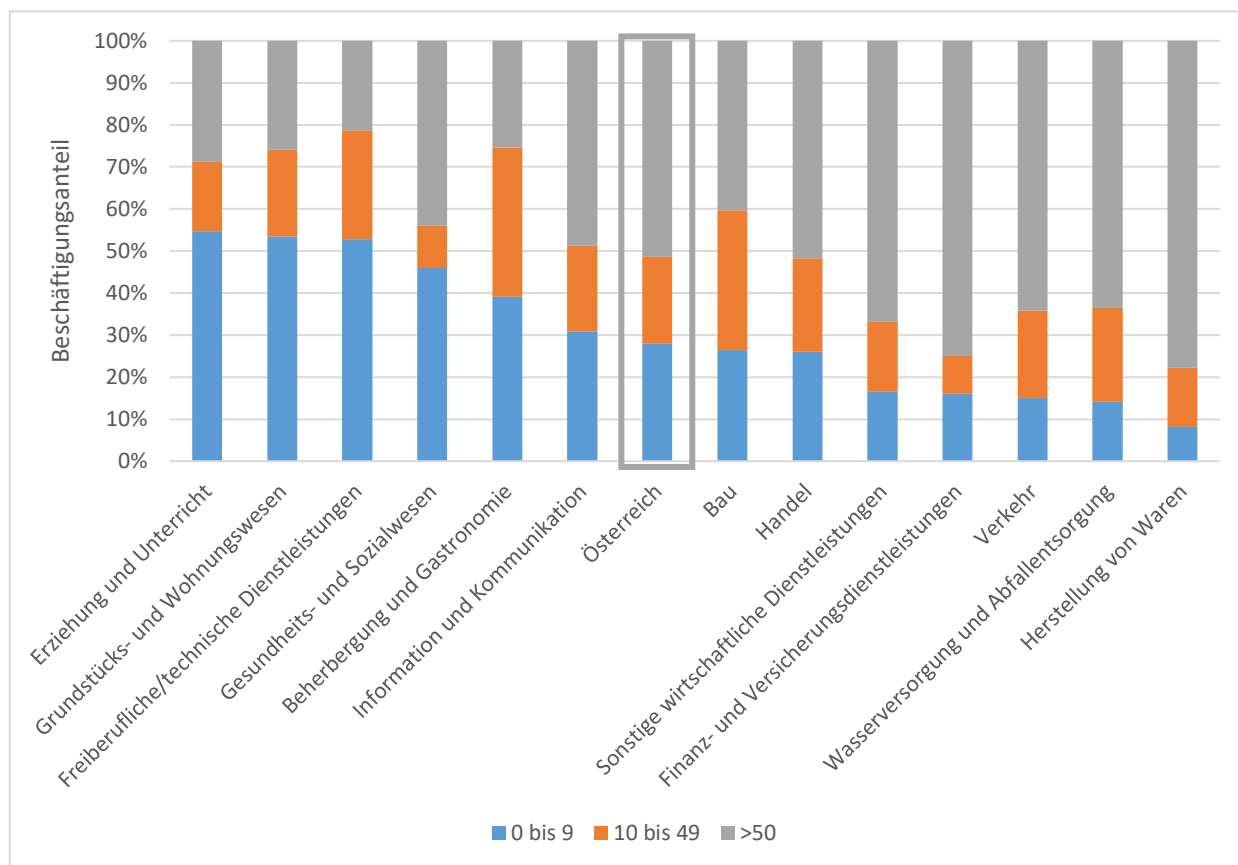


Quelle: STATISTIK AUSTRIA (2024d), eigene Darstellung.

Abbildung 4 zeigt, dass nach der Anzahl an Beschäftigten, Kleinunternehmen überwiegend in den Bereichen Erziehung und Unterricht, Grundstücks- und Wohnungswesen sowie in den freiberuflichen und technischen Dienstleistungen tätig sind. Kleinunternehmen hingegen finden sich häufiger in den Branchen Beherbergung und Gastronomie sowie Baugewerbe.

Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeiter:innen sind vor allem in der Herstellung von Waren sowie im Bereich Finanz- und Versicherungsdienstleistungen stark vertreten.

**Abbildung 4: Anzahl an Beschäftigten im Branchenvergleich nach Unternehmensgröße, 2022**



Anmerkung: Die Zahlen für die Branchen Bergbau, Energieversorgung, Kunst, Unterhaltung und Erholung und Sonstige Dienstleistungen sind für Unternehmen >50 aus Gründen der Geheimhaltung nicht verfügbar.

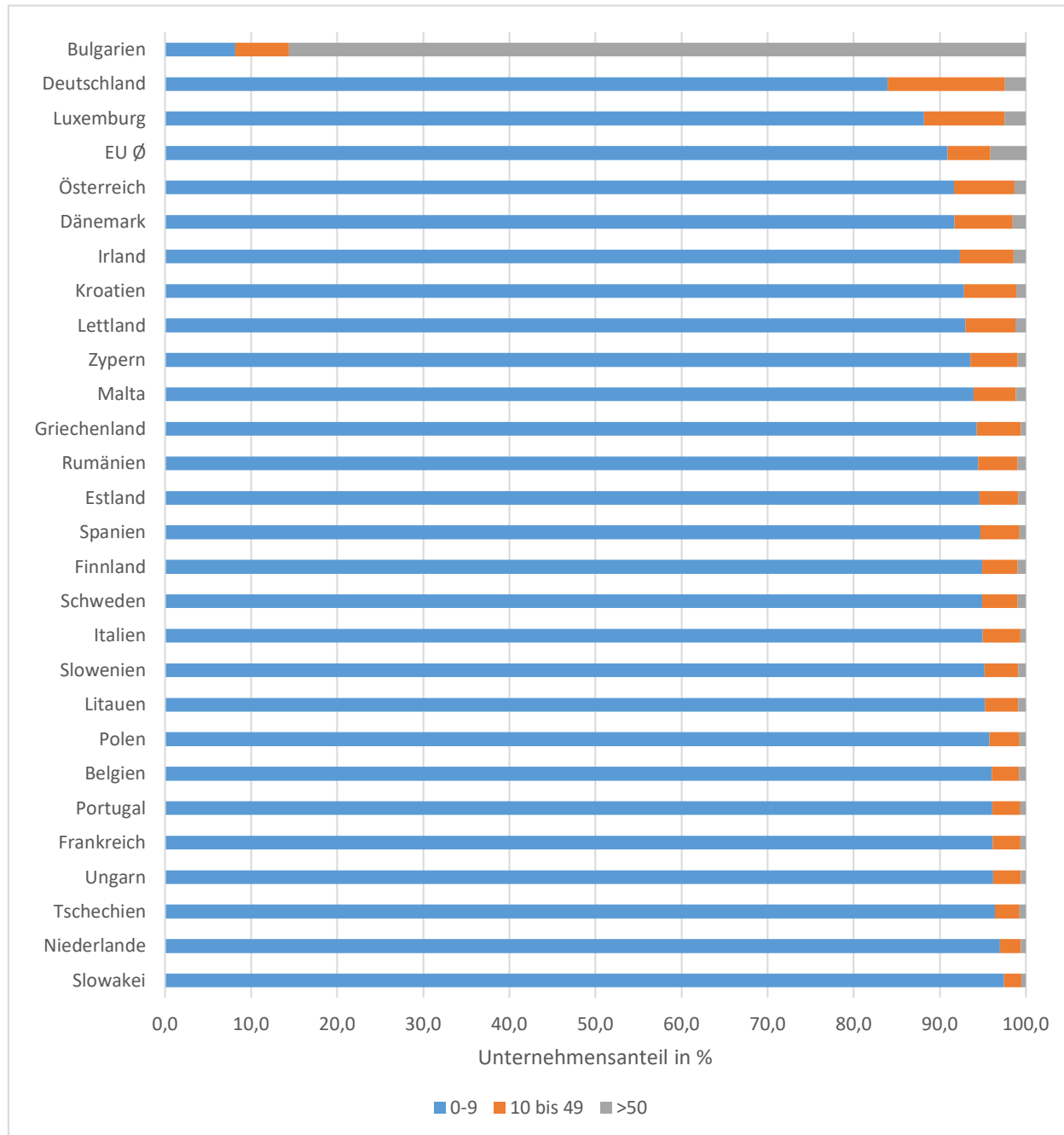
Quelle: STATISTIK AUSTRIA (2024d), eigene Darstellung.

### 3.2 Vergleich von KKUs in AT im internationalen Vergleich

91,64 % der Unternehmen in Österreich haben 0-9 Mitarbeiter (siehe Abbildung 5). Der Wert ist ähnlich hoch wie in Ländern wie Dänemark, Schweden, und Frankreich, die ebenfalls Werte von über 90 % erreichen. Im Fall von den Kleinunternehmen zeigt sich jedoch ein anderes Bild: 7,02 % aller Unternehmen in Österreich haben zwischen 10-49 Mitarbeiter. Im Vergleich zu anderen Ländern, insbesondere im westlichen Europa, ist dieser Anteil besonders hoch. Während der Anteil an Kleinunternehmen in Deutschland mit 13,61 % vergleichsweise höher liegt, weist er bei

Ländern wie Niederlande (2,42 %) und Frankreich (3,2 %) deutlich geringere Werte auf (European Commission 2024a).

**Abbildung 5: Relativer Anteil (in %) von Unternehmen nach Größenklassen, 2022**

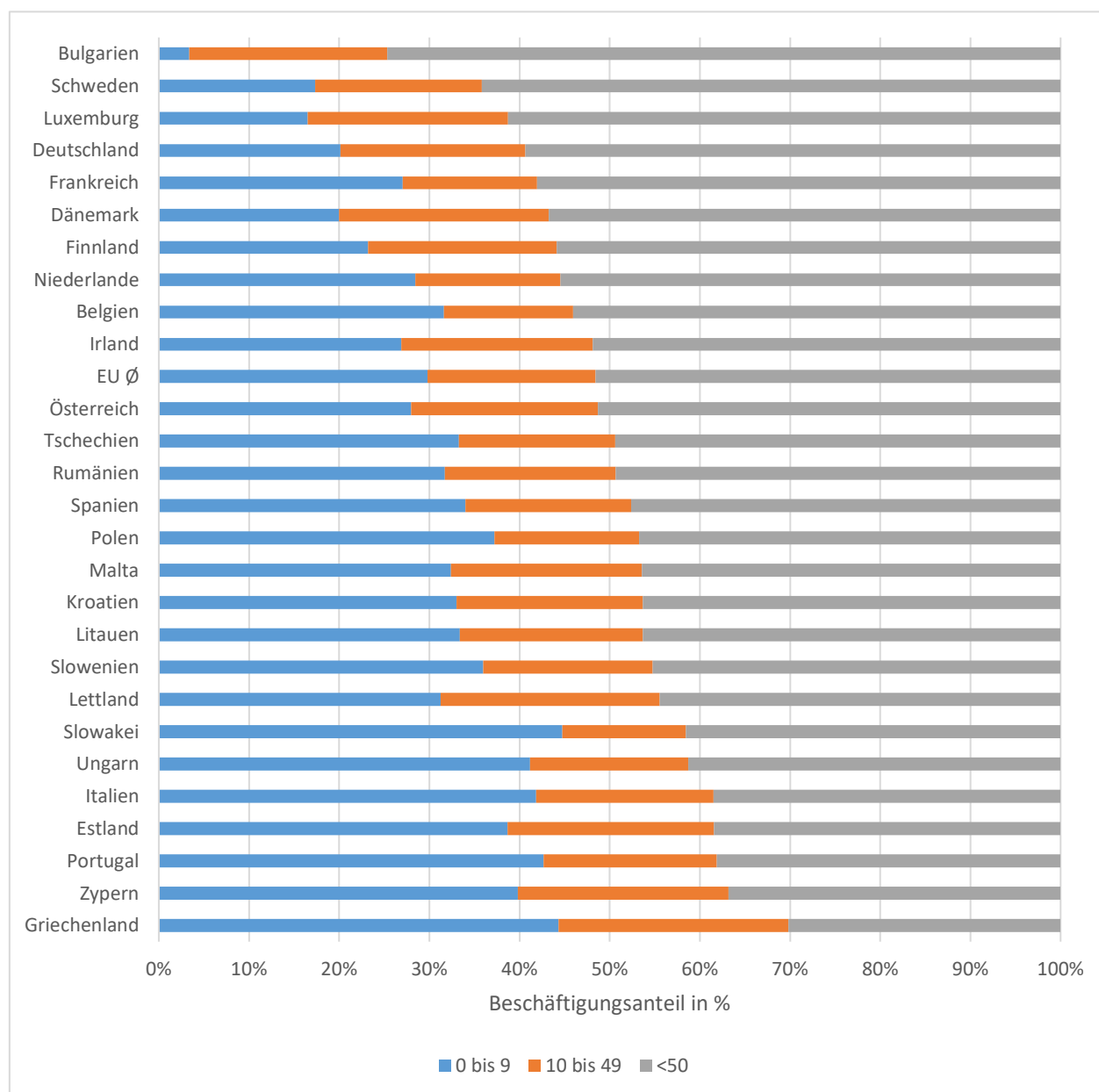


Quelle: European Commission (2024a), eigene Darstellung.

Besonders interessant in diesem Zusammenhang sind die Beschäftigungszahlen. Bei den Kleinstunternehmen liegt Österreich mit 27,96 % zwar über West- und nordeuropäischen

Ländern wie Deutschland (20,15 %), Schweden (17,32 %) und Dänemark (19,97 %), jedoch weit unter Ländern wie Slowakei (44,75 %), Griechenland (44,36 %) und Portugal (42,65 %) (siehe Abbildung 6). In Hinblick auf die Kleinunternehmen liegt Österreich mit 20,71 % im Mittelfeld. Zum Beispiel hat Deutschland (20,49 %) einen ähnlichen Anteil, während Länder wie die Niederlande (16,09 %) und Frankreich (14,88 %) erkennbar niedrigere Werte haben. Dies deutet auf eine stärker von kleinen Unternehmen geprägte Struktur in Österreich hin.

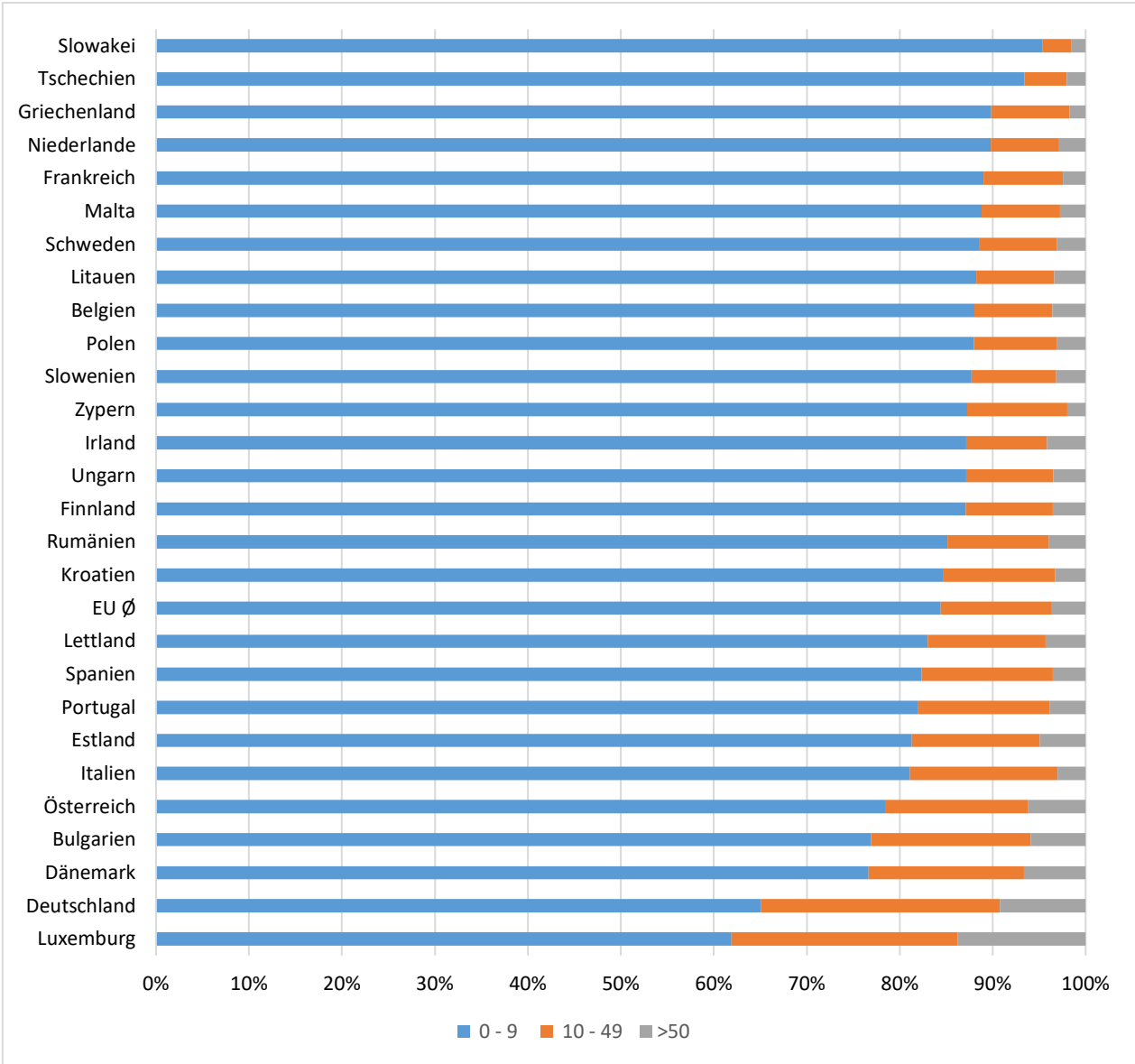
**Abbildung 6: Relativer Beschäftigungsanteil nach Unternehmensgrößenklassen, 2022**



Quelle: European Commission (2024a), eigene Darstellung.

Abbildung 7 zeigt, dass insbesondere die Slowakei (95,4 %) und Tschechien (93,4 %) einen besonders hohen Anteil an Kleinunternehmen im Sektor „Herstellung von Waren“ aufweisen. Österreich liegt im Vergleich dazu mit 78,5 % deutlich darunter. Betrachtet man hingegen die Kleinunternehmen, zählen Deutschland mit 25,7 %, Luxemburg mit 24,3 % und Österreich mit 15,3 % zu den Ländern mit den höchsten Anteilen in dieser Kategorie. Bei Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeiter:innen zeigt sich ein leicht anderes Bild: Luxemburg führt mit einem Anteil von 13,8 %, gefolgt von Deutschland (9,2 %), Dänemark (6,6 %) und Österreich (6,2 %).

**Abbildung 7: EU-Vergleich der Unternehmensgrößenklassen im Sektor Herstellung von Waren, 2022**

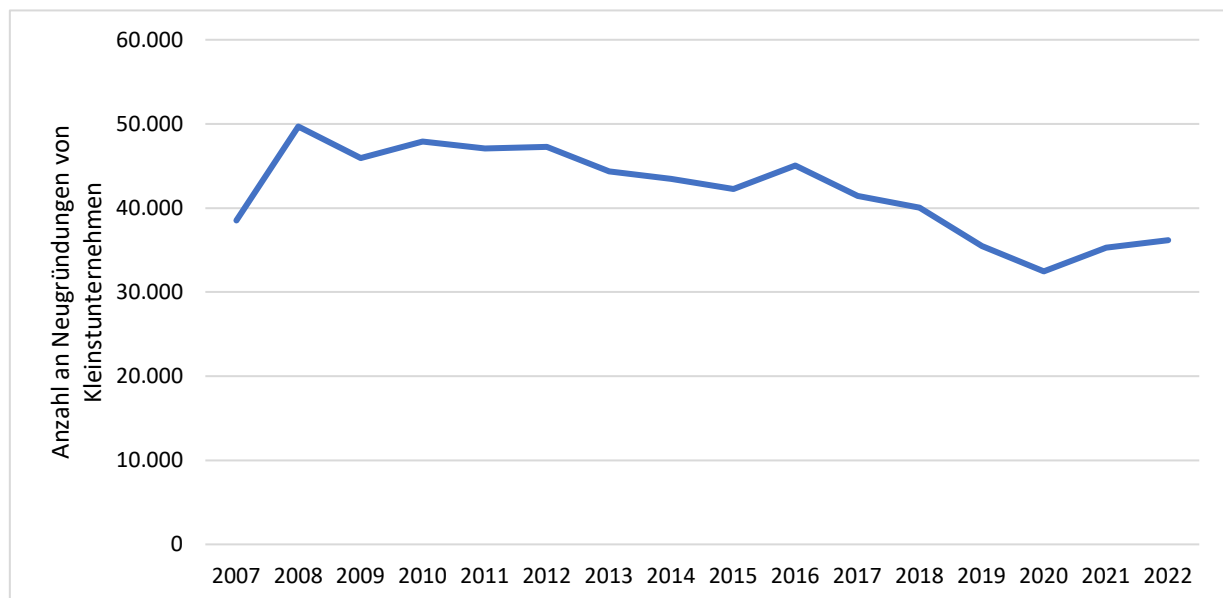


Quelle: European Commission (2025b), eigene Darstellung.

### 3.3 Gründungen von KKUs in Österreich

Seit einiger Zeit lässt sich in Österreich ein rückläufiger Trend bei Unternehmensgründungen beobachten (Ecker et al. 2024), der auch bei Kleinstunternehmen zu beobachten ist (siehe Abbildung unten). Trotz des Rückgangs lassen jüngste Zahlen der Statistik Austria wieder auf mögliche Zuwächse hoffen. Im Jahr 2022 wurden in Österreich insgesamt 36.294 neue Unternehmen gegründet, davon 36.148 Kleinstunternehmen (STATISTIK AUSTRIA 2024b). Das entspricht einem Anstieg von 875 Gründungen von Kleinstunternehmen gegenüber dem Corona-Krisenjahr 2021. Damit liegt die Neugründungsrate in etwa auf dem Vor-Pandemie-Niveau von 2019 (siehe Abbildung 8).

**Abbildung 8: Neugründungen von Kleinstunternehmen, 2007 - 2022**



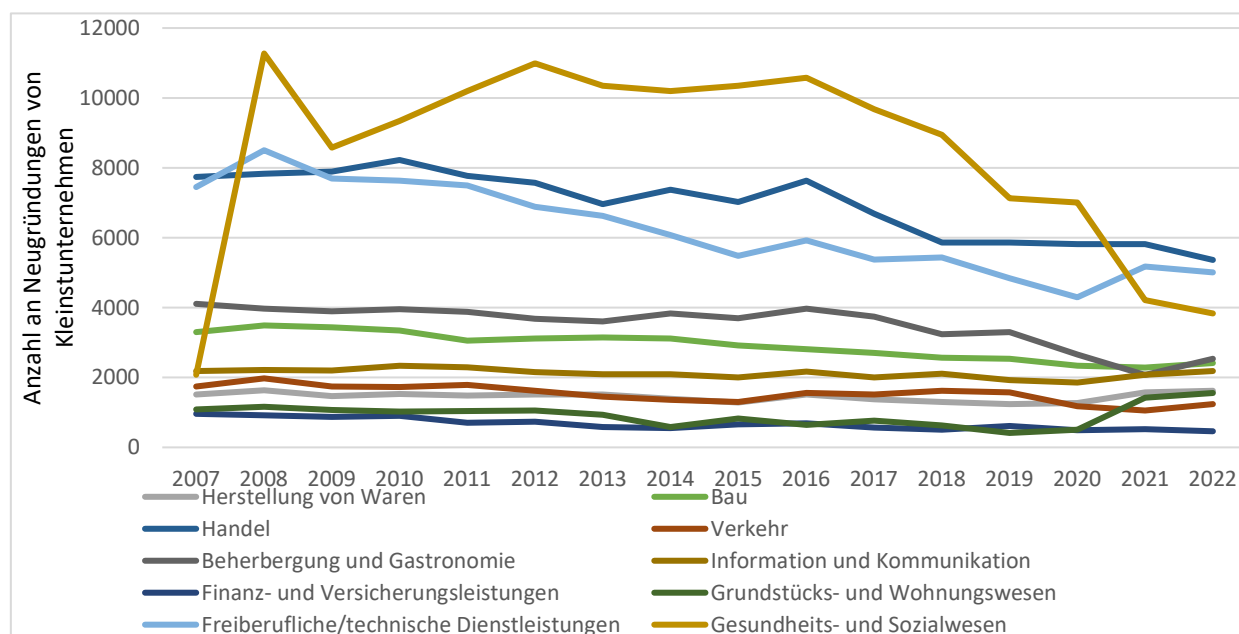
Quelle: STATISTIK AUSTRIA (2024c), eigene Darstellung.

Der allgemein rückläufige Trend bei den Neugründungen ist jedoch nicht zwangsläufig negativ zu bewerten, so Ecker et al. (2024), sondern bietet Interpretationsspielräume: So hat sich beispielsweise das Verhältnis der vor fünf Jahren gegründeten und noch bestehenden Unternehmen zu den Neugründungen des jeweiligen Jahres im Zeitraum von 2009 bis 2019 von 0,54 auf 0,65 erhöht. Das bedeutet, dass sich die Überlebenswahrscheinlichkeit von neu gegründeten KKUs verbessert hat. KKUs sind 2019 möglicherweise besser ausgestattet und besser auf den Wettbewerb vorbereitet als im Jahr 2009. Die Covid-19-Krise hat wiederum die Krisenanfälligkeit von KKUs gezeigt (Gittenberger et al. 2021). Ein-Personen-Unternehmen und kleinere Firmen verzeichneten deutlich höhere Umsatzverluste als mittelgroßen Unternehmen.

Allerdings kann es auch sein, dass die Gründerinnen und Gründer weniger bereit sind, Risiken einzugehen und nun vermehrt Unternehmen mit „sicheren“ Geschäftsmodellen gründen, die damit auch eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit haben. Darauf würde hindeuten, da der seit 2016 beobachtbare Rückgang der Neugründungen bei Kapitalgesellschaften nicht festzustellen ist. Auch zeigt ein EU-weiter Vergleich auf Basis von Eurostat-Daten einen allgemeinen deutlichen Rückgang der Gründungsaktivitäten, der somit nicht nur Österreich, sondern auch andere Länder betrifft (Ecker et al. 2024). Weiters wurde die Definition einer Neugründung mehrfach revidiert, was bereits den Vergleich von einfachen Zeitreihen erschwert.

Eine Betrachtung des Gründungsgeschehens der Kleinstunternehmen in Österreich nach Branchen zeigt dabei, dass ein wesentlicher Teil der Gründungen in den Wirtschaftsbereichen Handel (14,79 %), freiberufliche/techn. Dienstleistungen (13,83 %) sowie Gesundheits- und Sozialwesen (10,59 %) erfolgt (siehe Abbildung 9). Diese Sektoren waren im Jahr 2022 für fast 40% der Unternehmensgründungen in Österreich verantwortlich. Besonders jene Bereiche legten zu, die durch die Digitalisierung in der Pandemie einen Schub erhalten haben, wie etwa die IT-Branche oder der Versandhandel (Wirtschaftskammer Österreich). Am niedrigsten waren die Anteile neu gegründeter Kleinstunternehmen in den Bereichen Bergbau (0,03 %), Wasserversorgung und Abfallentsorgung (0,11 %), sowie bei der Energieversorgung (0,87 %) (STATISTIK AUSTRIA 2024b).

**Abbildung 9: Neugründungen von Kleinstunternehmen im Branchenvergleich, 2007 - 2022**



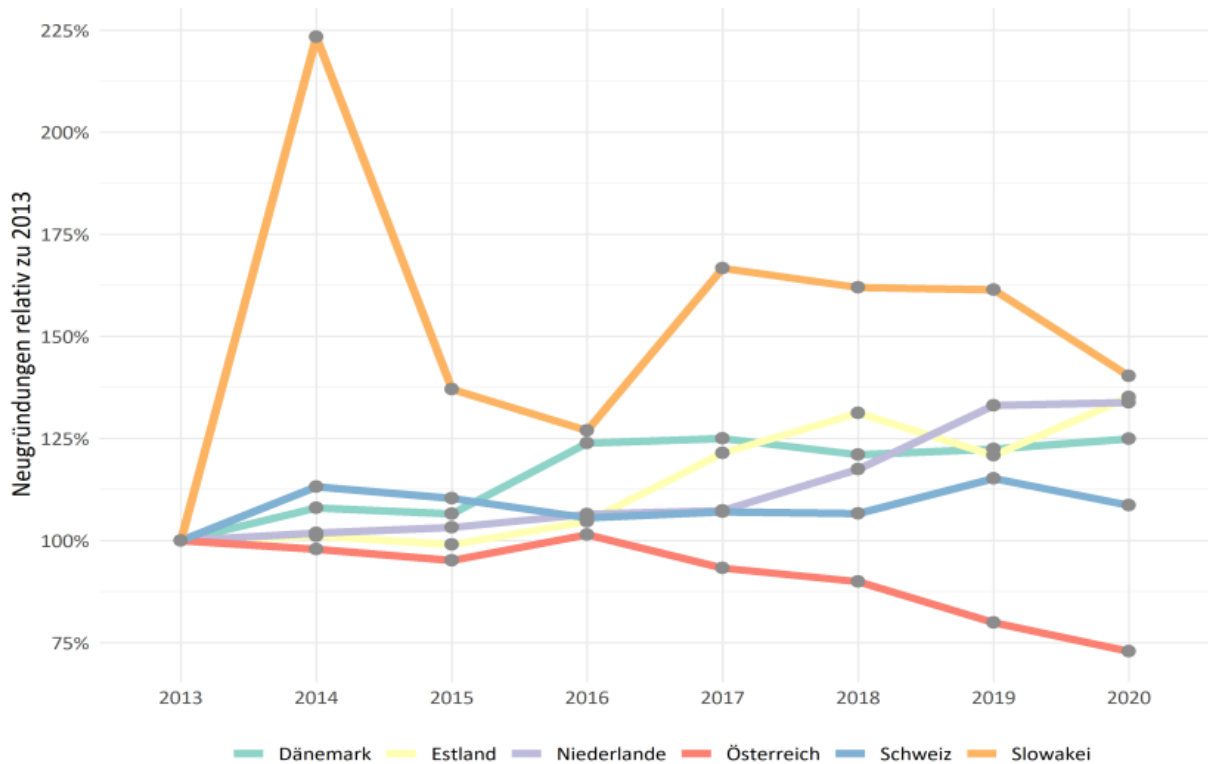
Quelle: STATISTIK AUSTRIA (2024c), eigene Darstellung.

Die Studie zu Unternehmensgründungen (Ecker et al. 2024) in Österreich, die auch internationale Vergleiche einbezieht, zeigt, dass Österreich im Bereich Gesundheits- und Sozialwesen einen hohen Anteil (15 %) im Vergleich zu Ländern wie Dänemark (6 %) und den Niederlanden (10 %) aufweist. Dies unterstreicht die Bedeutung der organisatorischen Struktur einzelner Branchen für die Gründungsaktivität; Selbstständigkeit im Gesundheitswesen kann auch das Ergebnis eines Mangels an unselbstständigen Beschäftigungsmöglichkeiten für 24-Stunden-Pflegekräfte oder Physiotherapeut:innen sein, der diese Personen in eine selbständige Tätigkeit zwingt, was die hohen Gründungszahlen seit 2008 erklärt.

Abbildung 10 stellt die Entwicklung der Neugründungen in Österreich jener der Vergleichsländer gegenüber. Besonders seit dem Jahr 2016 zeigt sich, dass sich die Neugründungen in den ausgewählten Ländern deutlich günstiger entwickeln als in Österreich. Gründe dafür sind vor allem Unterschiede in den nationalen Rahmenbedingungen und Regulierungen sowie die jeweiligen Anforderungen an das Stammkapital (Ecker et al. 2024).<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Darüber hinaus verfolgen einige Länder die Strategie, ausländische Gründer:innen gezielt über an die Unternehmensgründung gekoppelte Visa-Programme für Drittstaatsangehörige anzusprechen. Beispiele dafür finden sich in Estland, Dänemark oder den Niederlanden. Solche Maßnahmen tragen wesentlich dazu bei, die Gründungsdynamik zu steigern – gerade in Ländern, in denen kulturell oder traditionell eine geringere Risikobereitschaft vorherrscht. In Estland etwa geht mittlerweile fast ein Viertel aller Unternehmensgründungen auf ausländische Staatsangehörige zurück (Ecker et al. 2024).

**Abbildung 10: Gründungsdynamik im internationalen Vergleich, 2013 - 2020**



Anmerkungen: österreichische Zahlen in der Eurostat Datenbank beziehen sich auf die Gründungszahlen der Statistik Austria

Quelle: Eurostat, Darstellung aus Ecker et al. (2024)

## 4 Exportaktivitäten von Kkus in Österreich in der Sachgüterproduktion

### 4.1 Sample und Anzahl der Unternehmen

Die in diesem Kapitel genutzten Daten basieren auf einer Kombination aus der Leistungs- und Strukturhebung (LSE) sowie den Daten aus Extra- und Intrastat, der F&E-Erhebung, der Erhebung zum Einsatz von IKT in Unternehmen und der Statistik der Auslandsunternehmen (FATS). Die Kombination der Daten der LSE mit jenen aus der Extrastat- und Intrastat- Statistik erlaubt es, über die Auslandsumsätze die exportierenden Firmen zu identifizieren. Die LSE beschreibt den Umfang und die Struktur des heimischen Unternehmenssektor, so beinhaltet sie etwa Informationen zur Zahl der Unternehmen in bestimmten Branchen und nach Größenklassen. Allerdings ist nur ein Teil der LSE-Daten das Ergebnis einer Primärerhebung, ein anderer Teil unterhalb bestimmter Schwellenwerte für die Größe wird mittels eines modellbasierten Ansatzes auf Basis von Verwaltungsdaten wie den Beschäftigtenaten der

Sozialversicherungsträger und den Umsatzsteuerdaten der Finanzbehörden hinzugeschätzt (STATISTIK AUSTRIA 2024b). Deshalb wurde das Firmensample auf alle Unternehmen begrenzt, die in den Primärerhebung der Leistungs- und Strukturhebung erfasst sind (siehe Tabelle 2). Daraus ergibt sich eine deutliche Unterrepräsentation kleiner Firmen, da für diese keine Exportdaten zur Verfügung stehen und sie in der LSE größtenteils hochgerechnet enthalten sind. Tatsächlich bildet die verwendete Stichprobe nur rund 1 % der Kleinstunternehmen ab. Allerdings würden diese Firmen aufgrund ihrer Größe auch in anderen Erhebungen höchstwahrscheinlich nicht aufscheinen. Für diese Studie wurden zudem nur Unternehmen berücksichtigt, die dem Abschnitt "Verarbeitendes Gewerbe und Herstellung von Waren" zugeordnet sind (ÖNACE Rev. 2, 2-Steller 10 bis 33, Abschnitt C). Dadurch stellt der verwendete Datensatz ein – vergleichsweise kleines – Subsample der Grundgesamtheit dar. Er ist vor allem für mittlere und größere Unternehmen der Sachgüterproduktion repräsentativ, während Kleinstunternehmen nur unvollständig erfasst sind.

**Tabelle 2: Übersicht Anzahl der Unternehmen und Sample in der Sachgüterproduktion, 2019 und 2021**

Beschäftigungsgrößenklasse	Grundgesamtheit		Stichprobe		Exportaktivität	
	2019	2021	2019	2021	2019	2021
Kleinstunternehmen (0-9)	19.328	24.140	253	244	68	53
Kleinunternehmen (10-49)	4.900	4.796	2.534	2.444	1.281	1.284
Mittlere Unternehmen (50-249)	1.477	1.414	1.431	1.413	1.182	1.196
Großunternehmen (>250)	501	501	501	501	494	496
Summe	26.206	30.851	4.727	4.608	3.025	3.029

Quelle: STATISTIK AUSTRIA (2024d) und AMDC-Daten, eigene Darstellung

Der Datensatz umfasst die Jahre 2019 und 2021<sup>2</sup>; 2021 sind das insgesamt 4.608 Unternehmen. Davon sind 244 Kleinstunternehmen, 2.444 Kleinunternehmen, 1.413 mittlere Unternehmen bis 249 Beschäftigten und 501 Unternehmen mit 250 – 499 Beschäftigten (siehe Tabelle 2). Ein Blick auf die Anzahl der Exportunternehmen (letzte Spalte) zeigt, dass 2021 darunter 53 Kleinstunternehmen, 1.284 Kleinunternehmen, 1.196 mittlere Unternehmen mit bis zu 249

<sup>2</sup> Der Datensatz enthält Daten aus den Jahren 2019 und 2021. Für die Analysen und Vergleiche wurde – mit einigen Ausnahmen – vorrangig das Jahr 2021 betrachtet.

Beschäftigten, 298 Unternehmen mit 250 bis 499 Mitarbeitenden sowie 198 Großunternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten sind.

## 4.2 Exportaktivitäten von KKUs

Die folgenden beiden Abbildungen (Abbildung 11 und Abbildung 12) zeigen die absolute Zahl sowie den Anteil von exportierenden Unternehmen nach Größenklasse im Sample. Im Jahr 2021 exportierten rund 22 % der Kleinstunternehmen und 53 % der Kleinunternehmen. Kleinere Unternehmen exportieren im Vergleich zu größeren Firmen also deutlich seltener, die Samplegröße ist hier allerdings so gering, dass definitive Aussagen schwierig sind. Über diese beiden Größenklassen hinaus finden sich nur mehr wenige Unternehmen, die keine Exporteure sind, und ab 250 Beschäftigten exportieren praktisch alle Unternehmen.

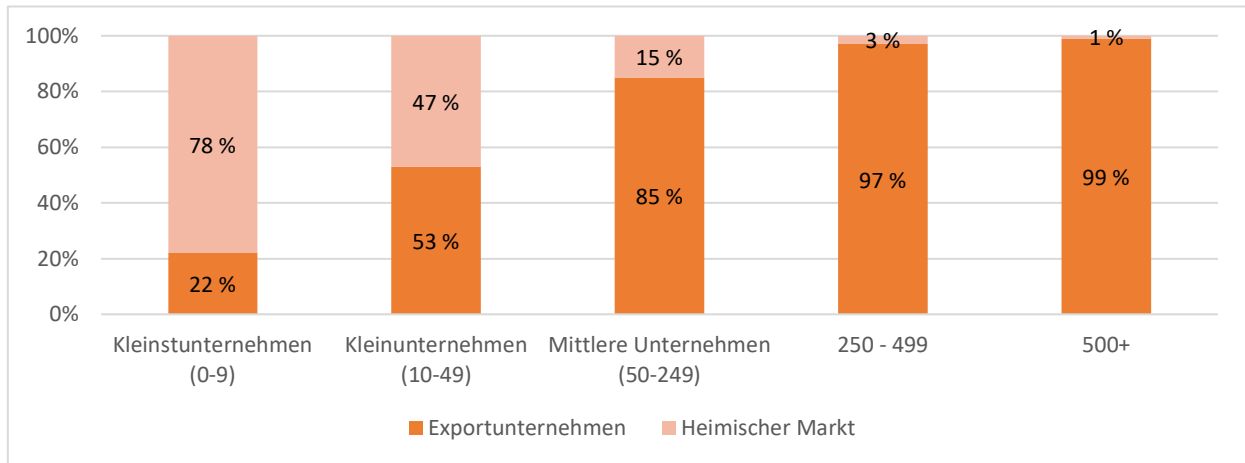
**Abbildung 11: Zahl der Unternehmen nach Größenklasse und Exportstatus im Sample, 2021**



Quelle: AMDC-Daten, eigene Berechnungen

Weitere Analysen zeigen, dass von den exportierenden Kleinstunternehmen 32 % ausschließlich innerhalb der EU tätig sind, während 40 % ausschließlich in Länder außerhalb der EU exportierten. Bei den Kleinunternehmen exportierten 14 % ausschließlich innerhalb der EU und 33 % ausschließlich in Drittstaaten. Demgegenüber konzentrierten sich 78 % der Kleinstunternehmen und 47 % der Kleinunternehmen auf den heimischen Markt und betrieben keinerlei Exportaktivitäten.

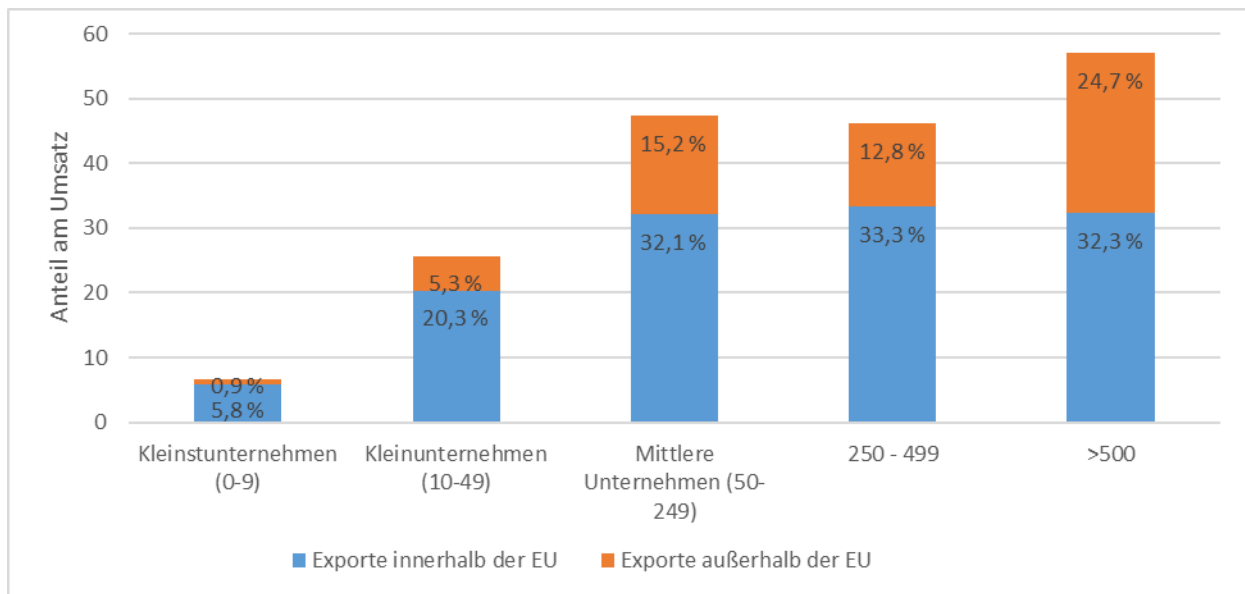
**Abbildung 12: Anteil der Unternehmen nach Exportstatus und Größenklasse, 2021**



Quelle: AMDC-Daten, eigene Berechnungen

Eine differenzierte Analyse des Exportanteils am Umsatz nach Unternehmensgröße und Exportregion zeigt, dass mit zunehmender Unternehmensgröße auch der Exportanteil sowohl innerhalb der EU als auch außerhalb der EU tendenziell steigt (Abbildung 13). Kleinstunternehmen erzielen lediglich 5,8 % ihres Umsatzes durch Exporte in EU-Länder, während dieser Anteil bei Kleinunternehmen bereits 20,3 % beträgt. Mittlere Unternehmen erreichen 32,1 %, Unternehmen mit 250 bis 499 Beschäftigten 33,3 % und Großunternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten 32,3 %.

**Abbildung 13: Anteil von Exporten innerhalb und außerhalb der EU am Umsatz nach Größenklasse, 2021**



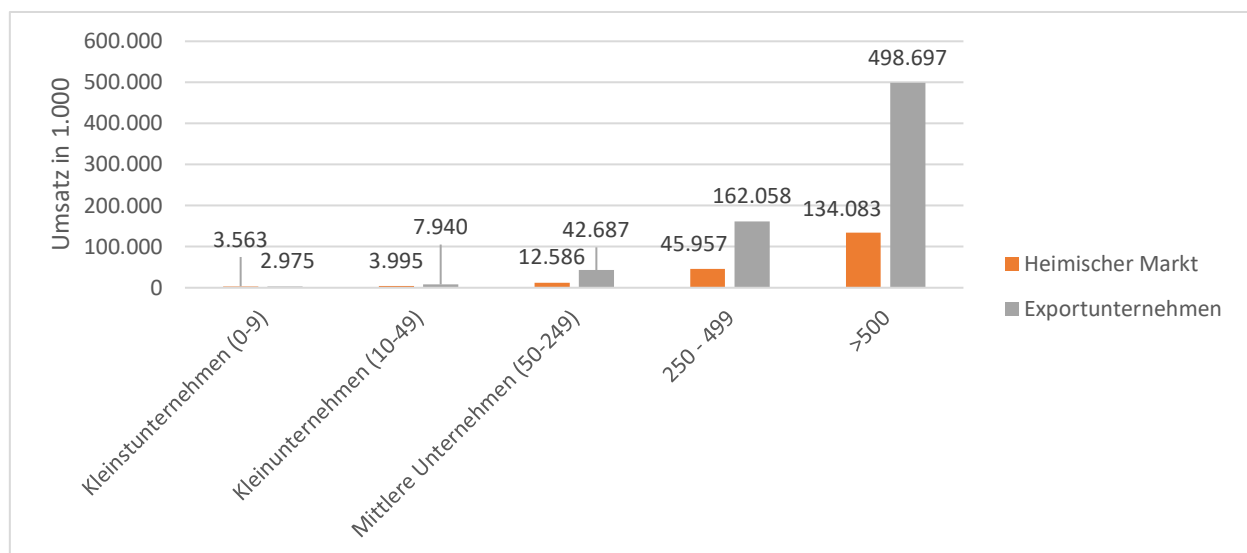
Quelle: AMDC-Daten, eigene Berechnungen

Außerhalb der EU fällt der Exportanteil deutlich geringer aus: Kleinunternehmen erwirtschaften nur 0,9 % ihres Umsatzes auf außereuropäischen Märkten, Kleinunternehmen 5,3 %, mittlere Unternehmen 15,2 %, Unternehmen mit 250 bis 499 Beschäftigten 12,8 % und Großunternehmen 24,7 %.

Diese Zahlen machen deutlich, dass größere Unternehmen nicht nur häufiger Exporte innerhalb der EU tätigen, sondern im Vergleich zu kleineren Unternehmen auch eine stärkere Ausrichtung auf internationale Märkte außerhalb der EU aufweisen. Das kann mit den höheren unteilbaren Fixkosten für Exporte außerhalb der EU erklärt werden, wo die Firmen sich mit unterschiedlichen Regulierungen, Marktzutrittsbedingungen, Konsumentenpräferenzen etc. auseinandersetzen müssen. Die Zahlen zeigen aber auch, dass dieser Schritt auf Märkte außerhalb der EU für das Firmenwachstum notwendig ist, denn das Marktpotential der EU scheint für viele Firmen begrenzt zu sein.

Die Umsatzzahlen aus der LSE zeigen einen weiteren interessanten Aspekt: Exportierende Unternehmen sind deutlich größer als Nicht-Exporteure. Der durchschnittliche Umsatz unterscheidet sich deutlich zwischen exportierenden und nicht exportierenden Unternehmen – und zwar über alle Unternehmensgrößen hinweg. Besonders auffällig ist: Je größer das Unternehmen, desto größer ist der Unterschied im Umsatz zwischen Exporteuren und Nicht-Exporteuren. Eine Ausnahme bilden jedoch die Kleinunternehmen: Bei ihnen erzielen die nicht exportierenden Betriebe im Durchschnitt höhere Umsätze als ihre exportierenden Pendanten.

**Abbildung 14: Durchschnittlicher Umsatz (in 1.000) nach Exportstatus, 2021**



Quelle: AMDC-Daten, eigene Berechnungen

Dieses Ergebnis ist jedoch mit Vorsicht zu interpretieren. Einerseits könnte es sein, dass exportierende Kleinstunternehmen rasch wachsen und somit nicht lange in dieser Größenklasse verbleiben – sie wechseln also schnell in die nächsthöhere Kategorie. Andererseits könnten weniger erfolgreiche Exporteure den Markt rasch wieder verlassen. Hinzu kommt, dass das Sample in dieser Kategorie besonders klein ist, was die Aussagekraft der Ergebnisse zusätzlich einschränkt. In Bezug auf die marginalen Exporteure, also Firmen, die lediglich in ein Land exportieren, ist der Anteil bei KKUs im Vergleich zu größeren Unternehmen erheblich höher (Dachs und Stehrer 2024).

### 4.3 Exportaktivitäten von Start-ups und Scale-ups

Ein Scale-up ist ein Unternehmen, das seine frühe Wachstumsphase überlebt hat und sich nun auf die Expansion seiner Geschäftstätigkeiten konzentriert. Im Gegensatz zu Start-ups, die sich noch in der Phase der Ideenentwicklung und Marktvalidierung befinden, verfügen Scale-ups bereits über ein funktionierendes Geschäftsmodell, steigende Umsätze und eine wachsende Kundenbasis. Die meisten Start-ups sind im Grunde genommen junge Kleinstunternehmen, die erst am Beginn ihrer Entwicklung stehen.

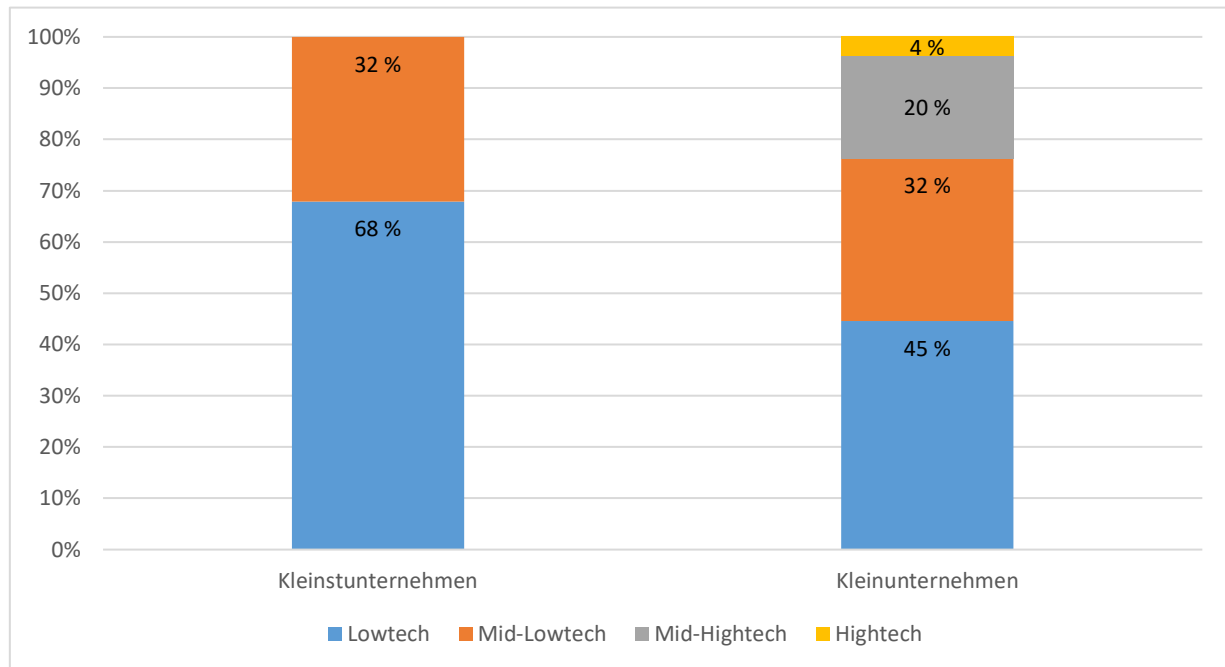
Der Austrian Startup Monitor (Leitner et al. 2024) gibt zusätzliche Einblicke in die Exporte von Start-ups und Scale-ups. Demnach sind 74 % der österreichischen Startups auf internationalen Märkten aktiv und erwirtschaften Umsätze im Ausland. Rund 35 % der österreichischen Startups erzielen mehr als die Hälfte ihres Umsatzes im Export. Nahezu jedes fünfte Scale-up (19 %) generiert über 90 % seines Umsatzes im Ausland. Die geografische Umsatzverteilung verdeutlicht jedoch auch, dass der heimische Markt in den vergangenen Krisenjahren zunehmend an Bedeutung gewonnen hat. Im Jahr 2019 wurden noch 78 % des gesamten Exportumsatzes im EU-Ausland erzielt; aktuell liegt dieser Anteil jedoch nur noch bei 70 %. Gleichzeitig haben andere europäische Länder außerhalb der EU seit 2021 als Märkte an Bedeutung gewonnen: Der Anteil am Gesamtumsatz verdreifachte sich hier von 1 % auf 3 %. Diese Entwicklung ist vermutlich zum Großteil auf den Brexit zurückzuführen (Leitner et al. 2024).

### 4.4 Exportaktivitäten von KKUs im Branchenvergleich

Unter den exportierenden Kleinstunternehmen sind 68 % im Lowtech-Bereich tätig, während die restlichen 32 % dem Mid-Lowtech-Sektor zuzuordnen sind. Bei den exportierenden Kleinunternehmen ergibt sich ein differenzierteres Bild: 45 % gehören dem Lowtech-Bereich an, 32 % dem Mid-Lowtech-Segment, 20 % sind im Mid-Hightech-Sektor aktiv und 4 % im Hightech-Bereich. Daraus lässt sich ableiten, dass sich mit steigender Mitarbeiterzahl der Export

zunehmend von überwiegend Lowtech-orientierten Bereichen hin zu technologieintensiveren Sektoren wie Mid- und Hightech verlagert.

**Abbildung 15: Exportaktivitäten von KKUs im Branchenvergleich, 2021**



Quelle: AMDC-Daten, eigene Berechnungen

## 5 Importaktivitäten von KKUs in Österreich in der Sachgüterproduktion

Ein Blick auf Tabelle 3 zeigt, dass 2019 unter den 253 Kleinstunternehmen der Stichprobe 76 als Importunternehmen tätig sind, während es 2021 bei 244 Kleinstunternehmen 71 importaktive Betriebe waren. Bei den 2.534 Kleinunternehmen im Jahr 2019 waren 1.387 am Import beteiligt, 2021 stieg die Zahl trotz gesunkener Stichprobe von 2.444 Unternehmen auf 1.407 Importunternehmen. In der Kategorie der mittleren Unternehmen liegt die Importquote besonders hoch: Von insgesamt 1.431 Unternehmen im Jahr 2019 betrieben 1.259 Importgeschäfte, 2021 waren es 1.283 von 1.413. Bei den Großunternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten ist die Importaktivität nahezu flächendeckend: Von 501 Unternehmen importierten 2019 bereits 495, 2021 waren es 496.

Insgesamt zeigt sich, dass der Anteil der Importunternehmen mit zunehmender Unternehmensgröße steigt. Während Kleinstunternehmen nur begrenzt importieren, ist die Importbeteiligung bei Klein- und mittleren Unternehmen stark ausgeprägt und bei

Großunternehmen nahezu vollständig. Dies verdeutlicht die große Bedeutung internationaler Lieferketten und die enge Einbindung österreichischer Unternehmen in globale Märkte – unabhängig von ihrer betrieblichen Größenordnung. Wenn Kleinunternehmen seltener importieren kann das allerdings auch bedeuten, dass sie ihre Importe vor allem über den heimischen Großhandel beziehen.

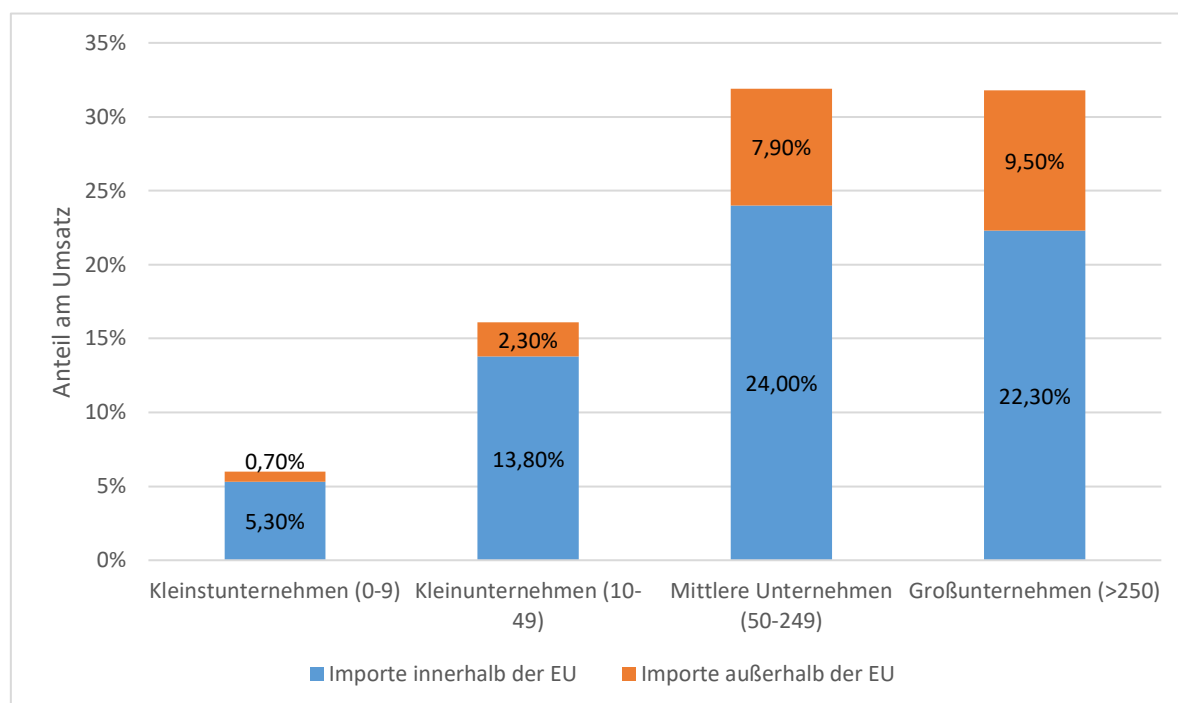
**Tabelle 3: Übersicht Unternehmen nach Größenklasse und Importstatus, 2019 und 2021**

Beschäftigungsgrößenklasse	Grundgesamtheit		Stichprobe		Importaktivität	
	2019	2021	2019	2021	2019	2021
Kleinstunternehmen (0-9)	19.328	24.140	253	244	76	71
Kleinunternehmen (10-49)	4.900	4.796	2.534	2.444	1.387	1.407
Mittlere Unternehmen (50-249)	1.477	1.414	1.431	1.413	1.259	1.283
Großunternehmen (>250)	501	501	501	501	495	496
Summe	26.206	30.851	4.727	4.608	3.217	3.257

Quelle: STATISTIK AUSTRIA (2024d) und AMDC-Daten, eigene Darstellung

Abbildung 16 zeigt deutlich, dass der Anteil der Importe am Umsatz mit zunehmender Unternehmensgröße steigt. Kleinstunternehmen beziehen nur rund sechs Prozent ihres Umsatzes aus Importen, wobei der größte Teil davon aus der EU stammt. Kleinunternehmen sind stärker international eingebunden: Sie erzielen bereits über 16 Prozent ihres Umsatzes durch Importe, wobei auch hier der EU-Binnenmarkt die wichtigste Rolle spielt. Am stärksten abhängig von Importen sind mittlere Unternehmen mit 50 bis 249 Beschäftigten. Bei ihnen liegt der Importanteil insgesamt bei fast 32 Prozent, aufgeteilt in 24 Prozent aus der EU und knapp acht Prozent aus Drittländern. Großunternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten erreichen mit 31,8 Prozent einen ähnlich hohen Wert, wobei sie im Vergleich zu mittleren Unternehmen einen etwas größeren Teil aus Nicht-EU-Ländern importieren. Insgesamt zeigt sich, dass kleinere Betriebe in ihrer Beschaffung weitgehend regional und national orientiert sind, während mittlere und große Unternehmen in hohem Maße auf internationale Beschaffungsmärkte angewiesen sind und damit eine besonders starke Verflechtung mit dem Welthandel aufweisen.

**Abbildung 16: Anteil von Importen innerhalb und außerhalb der EU am Umsatz nach Größenklasse, 2021**



Quelle: AMDC-Daten, eigene Berechnungen

## 6 Grenzüberschreitender Dienstleistungsverkehr von KKUs in Österreich

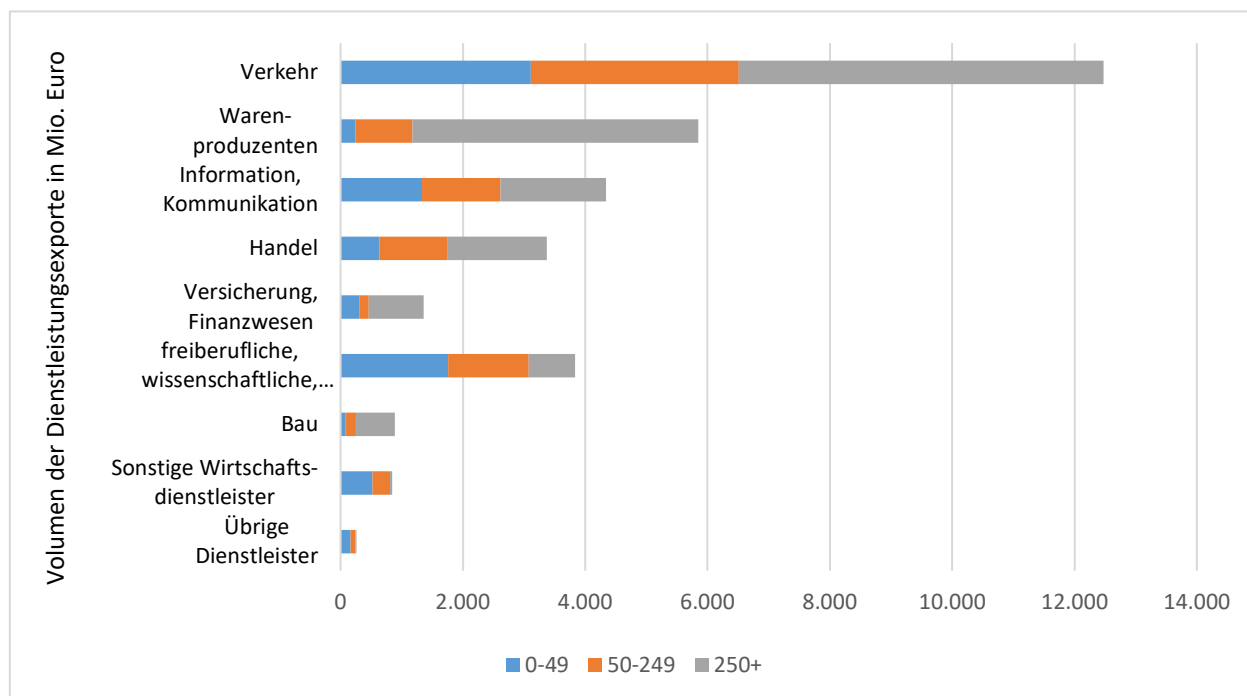
Die präsentierten Daten haben bisher nur die Exporte von physischen Gütern beinhaltet. Unternehmen der Sachgüterproduktion exportieren allerdings auch Dienstleistungen die ihre physischen Produkte ergänzen, etwa Wartungs-, Installations-, Schulungs-, Entsorgungsdienstleistungen (Raddats et al. 2019). In manchen Bereichen wie im Maschinenbau werden sogar physische Güter als Dienstleistungen vermarktet, etwa in Form von Betreibermodellen wo der Kunde nicht mehr für die Maschine, sondern für die Leistungen, die die Maschine erbringt, zahlt. Diese Dienstleistungen können wiederum die Gesamtexporte von Firmen in der Sachgüterproduktion unterstützen (Dachs und Wolfmayr 2025).

Die Dienstleistungsexporte und -importe von Kleinst- und Kleinunternehmen (KKUs) in der Sachgüterproduktion innerhalb der EU zeigten in den Jahren 2020 bis 2022 ein stetiges Wachstum. Die Dienstleistungsexporte stiegen von 168 Mio. Euro im Jahr 2020 auf 255 Mio. Euro im Jahr 2022. Die Daten zeigen, dass KKUs auch außerhalb ihrer angestammten Produkte Exportmöglichkeiten wie etwa produktbegleitende Dienstleistungen entwickeln.

Auch die Dienstleistungsimporte in der Sachgüterproduktion verzeichneten im betrachteten Zeitraum ein stetiges Wachstum, von 152 Mio. Euro im Jahr 2020 auf 208 Mio. Euro im Jahr 2022. Importe wuchsen ähnlich wie die Exporte, allerdings blieben sie in den betrachteten Jahren unter den Exportwerten, was auf eine positive Handelsbilanz hindeutet (OeNB 2024).

Abbildung 17 zeigt, dass die Dienstleistungsexporte von Kkus innerhalb der EU am höchsten in den Branchen Verkehr, freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen sowie Information und Kommunikation sind. Mittlere Unternehmen sind vor allem in den Branchen Verkehr, freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen sowie Information und Kommunikation vertreten. Großunternehmen hingegen konzentrieren sich verstärkt auf die Bereiche Verkehr, Sachgüterproduktion, Information und Kommunikation sowie Handel.

**Abbildung 17: Dienstleistungsexporte innerhalb der EU in Mio. Euro nach Unternehmensgrößenklassen, 2022 ohne Tourismus**



Anmerkung: Die OeNB zählt den Tourismus nicht zum Dienstleistungssektor, sondern führt hierzu eigene Statistiken; daher wird der Tourismus in der Branchenunterteilung der Grafik nicht ausgewiesen, obwohl touristische Leistungen im Inland an ausländische Personen erbracht werden.

Die Zahlen für die Branchen Landwirtschaft, Bergbau, Energie-, und Wasserversorgung sind für Unternehmen >50 Beschäftigte aus Gründen der Geheimhaltung nicht verfügbar.

Quelle: OeNB (2024), eigene Darstellung.

Im Jahr 2021 zeigte sich innerhalb der Sachgüterproduktion ein deutlich unterschiedliches Verhältnis zwischen Sachgüter- und Dienstleistungsexporten je nach Unternehmensgröße (siehe Tabelle 4). KKUs exportierten im Jahr 2021 geschätzt<sup>3</sup> Sachgüter im Wert von etwa 13 Mrd. Euro, während ihre Dienstleistungsexporte mit 209 Mio. Euro deutlich geringer ausfielen. Bei den mittelgroßen Unternehmen lagen die Sachgüterexporte bei 27 Mrd. Euro, während Dienstleistungsexporte 860 Mio. Euro erreichten. Großunternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten exportierten mit 68 Mrd. Euro den größten Anteil an Sachgütern, ergänzt durch Dienstleistungen im Umfang von 4.262 Mio. Euro. Damit zeigt sich, dass mit zunehmender Unternehmensgröße der relative Anteil der Dienstleistungen am Güterexport steigt, Dienstleistungen jedoch weiterhin eher unterstützend angeboten werden.

**Tabelle 4: Übersicht Unternehmen nach Größenklasse und Exportstatus, 2021**

Sachgüterproduktion, 2021		
Größenklasse	Exporte von physischen Gütern in Mio. EUR	Dienstleistungsexporte in Mio. EUR
< 50 Besch.	13.011	209
50 – 249 Besch.	27.723	860
>250 Besch.	68.629	4.262
Nicht zuordenbar	-	162

Quelle: OeNB (2024) und AMDC-Daten, eigene Darstellung

## 7 Exporte und Technologieintensität

AMDC-Daten erlauben eine detaillierte Analyse des Zusammenhangs zwischen Exportverhalten und F&E mit deskriptiven Statistiken und mit Regressionsanalyse. Der Zusammenhang zwischen Technologieeinsatz und Exporten wird außerdem mit Daten des European Manufacturing Surveys untersucht, die helfen werden, den Zusammenhang zwischen Investitionen in Roboter, Logistiksystemen oder 3D-Druck auf der einen Seite und Exportaktivitäten auf der anderen Seite zu analysieren. Additive Manufacturing ist auch als 3D-Druck bekannt; Logistiktechnologien

<sup>3</sup> Nachdem die KKUs nur stichprobenartig in der Exportstatistik erhoben werden, wurde das Exportvolumen der KKUs mit dem Anteil der erfassten Unternehmen in der Grundgesamtheit hochgerechnet.

enthalten etwa den digitalen Austausch von Daten mit Zulieferern und Kunden, Lagerverwaltungssysteme oder Enterprise Resource Planning (ERP)-Systeme.

Die Tabelle unten präsentiert drei Indikatoren zur F&E-Intensität als eine Form der Technologieintensität: den Anteil der Firmen in der jeweiligen Größenklasse die F&E betreiben, den Anteil des Forschungspersonals am gesamten Beschäftigten und den Anteil der F&E-Ausgaben am Umsatz. Alle drei Indikatoren stehen in einem direkten Zusammenhang mit der Unternehmensgröße. So betreiben die Mehrheit der Unternehmen mit 250 oder mehr Beschäftigten F&E, Unternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten sind es im Gegensatz dazu weniger als ein Prozent. F&E-Aktivitäten sind in dieser Gruppe allerdings sehr ungleich verteilt: es natürlich auch sehr forschungsstarke Unternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten (etwa technologiebasierte Start-ups, kommerzielle F&E-Anbieter oder technische Büros), diese gehen aber in der Masse der Unternehmen aber unter. Trotzdem beträgt durch diese wenigen Firmen der Anteil des Forschungspersonals an der Gesamtbeschäftigung in Kleinstunternehmen mehr als ein Prozent.

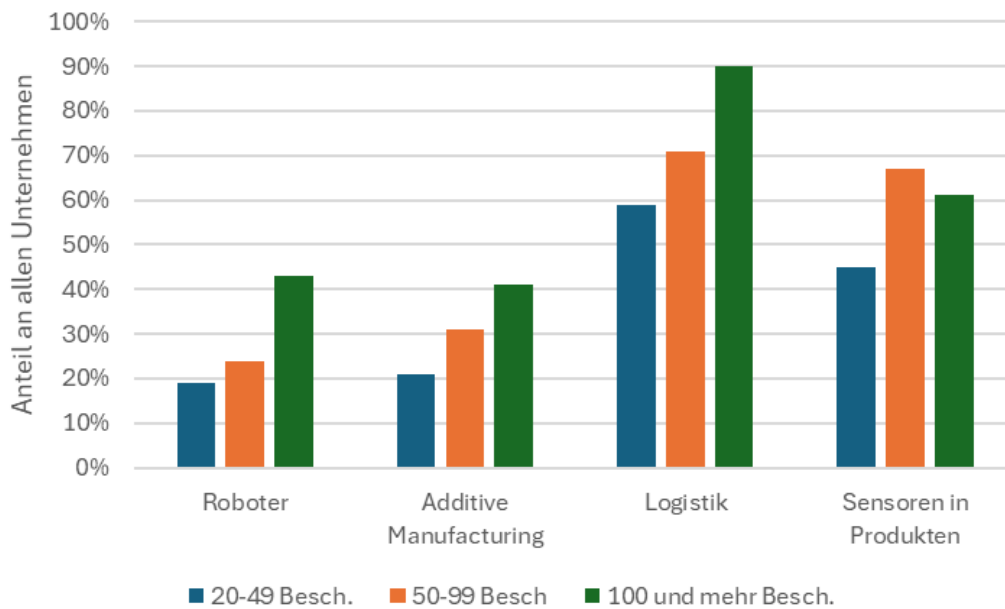
**Tabelle 5: Indikatoren zu Unternehmensgröße und F&E-Intensität, 2021**

Größenklasse	Anteil F&E-Betreiber	Anteil Forschungs-personal	Anteil F&E-Ausgaben am Umsatz
Weniger als 10 Beschäftigte	0,7 %	1,1 %	0,7 %
10–19 Beschäftigte	3,8 %	2,0 %	0,9 %
20–49 Beschäftigte	10,0 %	3,3 %	1,3 %
50–249 Beschäftigte	36,6 %	5,3 %	1,5 %
250 und mehr Beschäftigte	75,4 %	10,7 %	3,3 %

Quelle: Statistik Austria, F&E-Erhebung, eigene Berechnungen

Auch die Verbreitung neuer Produktionstechnologien wie Roboter oder 3D-Druck ist stark von der Unternehmensgröße abhängig, wie die Grafik unten zeigt. Die Daten stammen aus dem European Manufacturing Survey, einer Erhebung zum Einsatz von Produktionstechnologien in der österreichischen Sachgüterproduktion. Ohne Ausnahme verwenden große Firmen die vier Technologien häufiger als und Kleinunternehmen (hier 20 – 49 Beschäftigte), aber auch häufiger als mittelgroße Unternehmen.

**Abbildung 18: Verbreitung verschiedener Produktionstechnologien nach Unternehmensgröße, 2021**



Quelle: European Manufacturing Survey 2021, eigene Berechnungen

Der Zusammenhang zwischen Exporten und Technologieintensität lässt sich zunächst einfach mithilfe eines T-Tests betrachten, der prüft, ob zwei Gruppen aus ein und derselben Grundgesamtheit stammen. Hier sind die beiden Gruppen Firmen die F&E betreiben und jene die keine F&E betreiben. Der Mittelwert gibt den Prozentsatz der Firmen in jeder Gruppe an, die exportieren. Aus der Tabelle 6 wird der außergewöhnlich starke Zusammenhang zwischen Exporten und F&E deutlich erkennbar. Es gibt so gut wie keine F&E-betreibenden Firmen, die nicht exportieren, im Unterschied zu Firmen ohne F&E, von denen nur 55,7 % exportieren. F&E und Exporte sind also stark miteinander verbunden.

**Tabelle 6: T-Test zu Unterschieden im Exportverhalten zwischen F&E-betreibenden Firmen und solchen die keine F&E betreiben, 2021**

F&E?	n	Mittelwert	Std. error	Std. dev.	[95% conf. interval]	
nein	3493	55,7 %	0,008	0,497	0,541	0,573
ja	1115	97,1 %	0,005	0,167	0,962	0,981
Gesamtes Sample	4608	65,7 %	0,007	0,475	0,644	0,671
Signifikanz der Differenz			Pr(T > t) = 0.0000***			

Quelle: Statistik Austria, LSE, F&E-Erhebung und Intra- und Extrastat, eigene Berechnungen

Wir können die Analyse durch eine Regression verfeinern, die verschiedene Einflussfaktoren auf das Exportverhalten simultan berücksichtigt. In der Tabelle 13 im Anhang wird die Bereitschaft zu exportieren in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße, dem Vorhandensein von F&E-Aktivitäten sowie drei Variablen, die die Unterschiede zur Technologieintensität auf Branchenebene (hightech, mhightech, mlowtech) zur Referenzgruppe der lowtech-Unternehmen abbilden untersucht.

Die Ergebnisse zeigen einerseits deutlich, dass die Exportneigung – auch wenn alle anderen Einflussfaktoren berücksichtigt werden – mit steigender Unternehmensgröße zunimmt. Der Zusammenhang zwischen der Exportwahrscheinlichkeit und der Zahl der Beschäftigten ist hoch signifikant. Zweitens zeigen die Ergebnisse, dass Firmen in Hochtechnologie- oder Mittel-Hochtechnologiebranchen im Vergleich zu Firmen in Niedrigtechnologiebranchen eine signifikant höhere Exportwahrscheinlichkeit haben. Eine Firma in einer Niedrigtechnologiebranche exportiert seltener als eine in einer Hochtechnologie- oder Mittel-Hochtechnologiebranche, auch wenn sie gleich groß ist. Zusätzlich erhöht sich die Exportwahrscheinlichkeit weiter, wenn die Firma F&E betreibt.

Um die Unterschiede zwischen Kleinstunternehmen, Kleinunternehmen und den übrigen Firmen noch besser herauszuarbeiten, wird die Unternehmensgröße in einer zweiten Regression durch drei Größenklassen – Kleinst-, Kleinunternehmen und übrige Unternehmen – als binäre Variablen abgebildet (Tabelle 14 im Anhang). Die Ergebnisse zeigen deutlich, dass die beiden Gruppen signifikant seltener exportieren als die übrigen Unternehmen, auch wenn die Unternehmen F&E betreiben und in derselben Branchengruppe sind. Der Koeffizient für Kleinstunternehmen ist deutlich geringer als jener für Kleinunternehmen, was zeigt, dass diese Gruppe mit zusätzlichen Hindernissen bei Exporten konfrontiert ist.

Exporte könnten auch durch die Verwendung verschiedener Technologien begünstigt werden. Eine Überlegung ist, dass e-commerce den Firmen hilft, Kunden im Ausland besser zu erreichen und so in einem positiven Zusammenhang mit Exporten steht. Eine andere Überlegung ist, dass Firmen die Roboter einsetzen, produktiver sind und deshalb mehr exportieren. Wir können hier allerdings keine Kausalität annehmen; ein positiver Zusammenhang zwischen den beiden Variablen könne allerdings auch deshalb bestehen, weil ausländische Kunden den Firmen den Einsatz dieser Technologie vorschreiben oder exportierende Firmen eher bereit sind, in diese Technologien zu investieren.

Wir testen in Tabelle 7 und Tabelle 8 unten den Zusammenhang zwischen Exporten und e-commerce bzw. Robotern. Dabei zeigt sich, dass nur jene Firmen, die Roboter einsetzen, eine signifikant höhere Exportneigung zeigen. Bei e-commerce lassen sich keine Unterschiede zwischen den beiden Gruppen sehen. Neue Technologien führen also nicht immer zu höherer Exportneigung. Allerdings ist hier das Sample durch Einschränkungen in der verwendeten Erhebung (IKT-Einsatz in Unternehmen) wesentlich kleiner als in Tabelle 6.

**Tabelle 7: T-Test zu Unterschieden im Exportverhalten zwischen Firmen die e-commerce verwenden oder nicht verwenden, 2021**

E-commerce?	n	Mittelwert	Std. error	Std. dev.	[95% conf. interval]	
nein	552	88,6 %	0,0135	0,318	0,859	0,912
ja	142	92,9 %	0,0215	0,257	0,887	0,972
Gesamtes Sample	694	89,5 %	0,0289	0,307	0,872	0,918
Signifikanz der Differenz			Pr(T > t) = 0.1304			

Quelle: Statistik Austria, LSE, IKT-Erhebung und Intra- und Extrastat, eigene Berechnungen

**Tabelle 8: T-Test zu Unterschieden im Exportverhalten zwischen Firmen die Roboter verwenden oder nicht verwenden, 2021**

Roboter?	n	Mittelwert	Std. error	Std. dev.	[95% conf. interval]	
nein	400	84,4 %	0,0181	0,362	0,809	0,881
ja	291	96,6 %	0,0107	0,182	0,944	0,987
Gesamtes Sample	694	89,5 %	0,0116	0,305	0,872	0,918
Signifikanz der Differenz			Pr(T > t) = 0.000***			

Quelle: Statistik Austria, LSE, IKT-Erhebung und Intra- und Extrastat, eigene Berechnungen

Wir ergänzen diese Analyse nun durch Daten aus dem European Manufacturing Survey. Die Tabelle 9 unten listet den jeweiligen Anteil der Exporte am Umsatz von Unternehmen, die verschiedene Technologien verwenden oder nicht verwenden. Die rechte Spalte zeigt außerdem die Signifikanz der Differenz der Werte in den beiden Spalten mittels T-Test.

Firmen, die eine der vier in der Tabelle aufgelisteten Technologien verwenden, weisen immer höhere Exportanteile aus als Unternehmen, die diese Technologien nicht verwenden. Die

Unterschiede sind bis auf eine Ausnahme signifikant mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 % oder besser. Die Hypothese, dass diese Technologien Exporte erleichtern, scheint also plausibel. Allerdings kann es auch sein, dass der Zusammenhang nur existiert, weil vor allem große Unternehmen, die auch mehr exportieren, sich diese Technologien leisten können und kleine Unternehmen seltener in diese Technologien investieren. Tatsächlich steigt der Anteil der Firmen, die eine bestimmte Technologie einsetzen, mit der Unternehmensgröße.

**Tabelle 9: Unterschiede im Anteil der Exporte am Umsatz zwischen Firmen, die verschiedene Technologien verwenden oder nicht verwenden, 2021**

Exportanteil am Umsatz				
Technologie	Nein	Ja	Signifikanz der Differenz	
Roboter	39,4 %	52,3 %	0,013	***
Additive Manufacturing	36,2 %	58,6 %	0,000	***
Logistiktechnologien	35,2 %	46,1 %	0,042	***
Produkte mit Sensoren	38,2 %	47,1 %	0,063	**

Quelle: European Manufacturing Survey 2021, eigene Berechnungen

Wir müssen also den Einfluss von Unternehmensgröße und Technologien gleichzeitig testen und dabei auseinanderhalten, was in der Regression in Tabelle 15 im Anhang geschieht. Die Technologien sind hier über einen Index abgebildet, der sich erhöht je mehr Technologien das Unternehmen benutzt (Dachs und Wolfmayr 2025). Der Index enthält Roboter, 3D-Druck, Logistiktechnologien und Produkte mit Sensoren.

Die Ergebnisse zeigen, dass Kleinst- und Kleinunternehmen einen signifikanten Nachteil bei der Exportintensität gegenüber Unternehmen 50 oder mehr Beschäftigten haben. Signifikant ist der positive Zusammenhang zwischen F&E und Exportintensität sowie zwischen Exportintensität und der Verwendung von neuen Produktionstechnologien. So ist etwa die Exportintensität von F&E-betreibenden Firmen um etwa 16 % höher als von Firmen die kein F&E betreiben.

Zusammenfassend stehen F&E und neue Produktionstechnologien in einem positiven Zusammenhang mit Exporten. Wir sehen allerdings auch, dass Kleinst- und Kleinunternehmen deutlich seltener in F&E und diese Technologien investieren. Das deutet auf Probleme wie mangelnde Kapazitäten, um in neue Technologien zu investieren hin. Diese Hindernisse treffen auf zu wenig Ressourcen für die internationale Expansion und die Schwierigkeiten, Informationen über ausländische Märkte zu bekommen. Kleinstunternehmen sind von diesen Nachteilen noch stärker betroffen als Kleinunternehmen. Unterstützung, um diese technologischen Kapazitäten von Kkus aufzubauen, scheint deshalb ein guter Weg, um auch die Exportaktivitäten von Kleinst- und Kleinunternehmen zu fördern.

## 8 Wettbewerbsvorteile und Herausforderungen für exportierende KKUs in Österreich

### 8.1 Ergebnisse aus der Literatur

Die wirtschaftswissenschaftliche Literatur hat verschiedene Erklärungen wie die Größe von Unternehmen mit ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit zusammenhängen kann. Große Unternehmen verfügen über Marktmacht und können so höhere Preise durchsetzen und Markteintrittsbarrieren für neue, kleine Unternehmen schaffen. Große, etablierte Firmen haben oft durch ihre Marktmacht auf Exportmärkten langfristig Erfolg. Wir wissen auch, dass Firmen, die international aktiv sind, größer (Größenprämie) und produktiver (Performanceprämie) sind (Stehrer 2023). Großunternehmen haben zudem oft einen besseren Zugang zum Kapitalmarkt, sodass die Finanzierung von Expansion für Kleinunternehmen wesentlich schwieriger ist (Beck und Demircuc-Kunt 2006).

Die Kostentheorie sagt auch voraus, dass große Unternehmen von steigenden Skalenerträgen profitieren und so effizienter produzieren können als Kleinunternehmen. So ist die Arbeitsproduktivität bei Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten durchwegs höher als bei Firmen mit 50-249 Beschäftigten (OECD 2017). Ein Grund dafür ist, dass verschiedene Aktivitäten mit hohen, unteilbaren Fixkosten und damit einer notwendigen Minimalgröße verbunden sind, um sie wirtschaftlich zu betreiben, sodass Kleinunternehmen im Nachteil sind. In Großunternehmen können sich einzelne Beschäftigte auch einfacher auf bestimmte Tätigkeiten spezialisieren und so produktiver werden, was in Kleinunternehmen oft nicht möglich ist. Ein Beispiel ist hier die Erschließung eines neuen Absatzmarktes, für das ein Großunternehmen eine Spezialistin anstellen kann, während diese Expansion bei Kleinunternehmen von der Geschäftsführung neben vielen anderen Aufgaben erledigt werden muss (siehe auch Kap. 8.2).

Allerdings gibt es auch Grenzen für die Vorteile von Großunternehmen. Eine dieser Grenzen ist die Bürokratie, die notwendig ist, um Großunternehmen zu verwalten und die oft dafür sorgt, dass Flexibilität und die Schnelligkeit in Entscheidungsprozessen, die viele Kleinunternehmen auszeichnet, mit steigender Größe verloren geht. Wie Hermann (2012) zeigt, ist der wesentliche Vorteil vieler "Hidden Champions" ihre Fähigkeit, sich auf Marktnischen zu konzentrieren, die für Großunternehmen nicht attraktiv sind, und in diesen Marktnischen zu Weltmarktführern aufzusteigen. Hier zeigt sich, dass Kleinheit auch ein Vorteil sein kann, weil es einen Grad an Spezialisierung erlaubt, der in großen Unternehmen nicht wirtschaftlich möglich wäre. Ein

Beispiel ist die Spezialisierung auf die Bedürfnisse einer kleinen Gruppe von Kunden. Eigenschaften wie Flexibilität und persönliches Engagement helfen KKUs auch, aktuelle Trends aufzunehmen und sie für ihren Vorteil zu nutzen. Ein Beispiel sind hier neue Formen der Arbeit wie zum Beispiel New Work (Koch et al. 2013) oder work-from-home (Zhang et al. 2022). Diese Eigenschaften können aber auch helfen, Herausforderungen zu meistern.<sup>4</sup>

Eine aktuelle Umfrage DG GROW (2024) gibt Auskunft über Herausforderungen von Kleinst-, Klein-, Mittel- und Großunternehmen (siehe Tabelle 10). Der Fachkräftemangel ist für KKUs – wie auch für Firmen aller anderen Größenklassen – derzeit die am häufigsten genannte Herausforderung. Auffallend ist allerdings, dass es kleineren Unternehmen tendenziell leichter fällt, Beschäftigte mit den passenden Qualifikationen zu finden. Vom Fachkräftemangel ist also ein geringerer Anteil von KKUs betroffen, hier zeigt sich ein Vorteil kleiner Unternehmen, die aufgrund ihrer Größe weniger oft neues Personal suchen. Drei weitere Probleme die KKUs deutlich häufiger einschränken als große Unternehmen sind regulatorische Hindernisse, der Zugang zu Finanzierung und unlauterer Wettbewerb. Finanzierung beinhaltet auch das bekannte Problem von zu wenig Angebot von Wagniskapital in Österreich (KMU Austria 2025).

Insgesamt fällt bei diesen drei letztgenannten Hindernissen vor allem der große Abstand zwischen Kleinst- und Großunternehmen auf; auch Kleinunternehmen melden hier weniger oft große Herausforderungen. Dagegen ist der Zugang zu ausländischen Märkten kein KKU-spezifisches Problem.

<sup>4</sup> New Work bezeichnet moderne Arbeitsformen, die auf Flexibilität, Sinnorientierung, Selbstbestimmung und neue Strukturen in der Arbeitswelt setzen. Work from Home bedeutet das Arbeiten von zu Hause aus, meist mithilfe digitaler Technologien, und ist eine konkrete Ausprägung von New Work.

**Tabelle 10: Was sind derzeit die größten Herausforderungen für ihr Unternehmen?**

	Unternehmensgrößenklassen			
	0 - 9	10 - 49	50 - 249	250+
Schwierigkeiten, Mitarbeiter mit den richtigen Qualifikationen zu finden	53%	65%	68%	72%
Regulatorische Hindernisse oder Verwaltungsaufwand	34%	30%	29%	26%
Eingeschränkter Zugang zu Finanzmitteln, möglicherweise auch wegen verspäteter Zahlungen	21%	19%	13%	10%
Unlauterer Wettbewerb	20%	14%	12%	7%
Begrenzte Nachfrage nach Ihren Produkten oder Dienstleistungen	16%	15%	16%	13%
Ihr Unternehmen nachhaltiger und umweltfreundlicher machen	10%	13%	14%	14%
Schwierigkeiten mit der Digitalisierung	8%	8%	8%	11%
Begrenzter Zugang zu ausländischen Märkten	6%	6%	6%	5%
Andere	5%	3%	2%	5%
Keiner dieser Punkte	8%	7%	7%	6%
Ich weiß nicht/keine Antwort	1%	1%	2%	1%

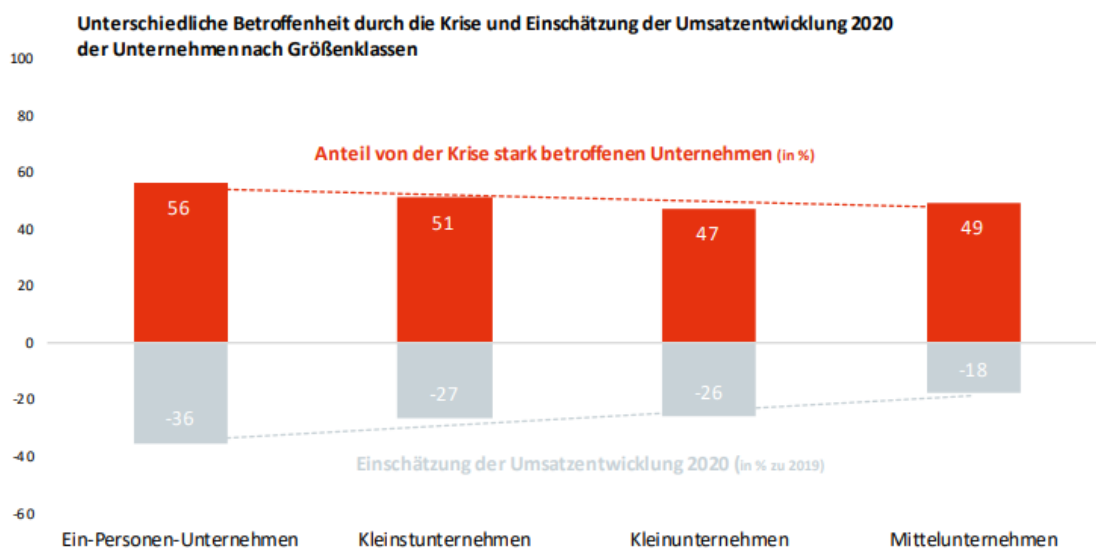
Quelle: DG GROW (2024), eigene Darstellung.

Auch haben etwas weniger Kkus Schwierigkeiten mit der Digitalisierung als Großunternehmen. Gittenberger et al. (2021) zeigen jedoch auch, dass KMUs der Digitalisierung zwar zunehmend positiver gegenüberstehen, sich aber nur 10 % der KMU als „digital orientiert“ oder gar als „digitale Champions“ sehen. KMU im Fokus (KMU Austria 2025) betont, dass österreichische KMUs bei der Digitalisierung im EU-Mittelfeld liegen. Viele KMU benötigen weiterhin verstärkte Information, Beratung und Unterstützung auf dem Weg ihrer digitalen Transformation. Insbesondere bei Kleinst- und Kleinunternehmen besteht dahingehend ein erheblicher Entwicklungsbedarf (Arthur D Little 2019). Ergebnisse aus den von uns geführten Experteninterviews zeigen, dass Künstliche Intelligenz insbesondere kleinen Unternehmen neue Möglichkeiten eröffnen kann. Wenn KI nicht nur als Werkzeug, sondern als bewusste strategische Entscheidung implementiert wird, kann dies tiefgreifende Auswirkungen auf das Geschäftsmodell und die Internationalisierungschancen haben. Die Verwendung von KI ist jedoch sehr branchenabhängig: Technologie- und Softwarefirmen nehmen häufiger KI in Anspruch, doch insgesamt ist der Anteil aktiver KI-Nutzer unter österreichischen Unternehmen noch gering. Laut einem Interviewpartner investieren lediglich rund ein Prozent der Firmen gezielt in KI, während etwa elf Prozent KI aktiv einsetzen, wobei Anwendungen wie ChatGPT in diesen Zahlen vermutlich nicht berücksichtigt sind. Ein Hemmnis für die breitere Anwendung ist oft die

Skepsis auf Managementebene, insbesondere wegen der Angst vor Datenlecks und Sicherheitsproblemen.

Die Befragung (Gittenberger et al. 2021) gibt auch aufschlussreiche Informationen zu der Krisenanfälligkeit von Ein-Personen-, Kleinst-, und Kleinunternehmen. Der Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Krisenanfälligkeit wird besonders deutlich in der Einschätzung der Umsatzentwicklung im Jahr 2020 im Vergleich zum Vorjahr. Zwischen der Betroffenheit durch die Covid-19-Krise und der negativen Umsatzentwicklung zeigt sich ein deutlicher Zusammenhang (siehe Abbildung 19).

**Abbildung 19: Krisenanfälligkeit nach Unternehmensgrößenklassen**



Quelle: Gittenberger et al. (2021)

An einem Ende der Skala verzeichneten Ein-Personen-Unternehmen durchschnittliche Umsatzverluste von -36 %, während diese bei mittelgroßen Unternehmen bei -18 % lagen. Im Fokus stehen weniger die absoluten Werte, sondern die Unterschiede nach Unternehmensgrößen, die fast linear verlaufen. Die Auswertungen zeigen, dass die Umsatzverluste in der Krise mit zunehmender Unternehmensgröße sinken, bzw. die Resilienz steigt. Kurz gesagt: Je kleiner das Unternehmen, desto krisenanfälliger.

## 8.2 Ergebnisse aus den Interviews

Das Projektteam hat zum Thema Stärken und Hindernisse für KKUs über die quantitative Analyse hinaus auch fünf Interviews mit KKUs und ExpertInnen für KKUs geführt. Diese Gespräche bestätigen im Wesentlichen die Ergebnisse aus der Tabelle 10. Darüber hinaus haben die Interviews einige neue Faktoren identifiziert.

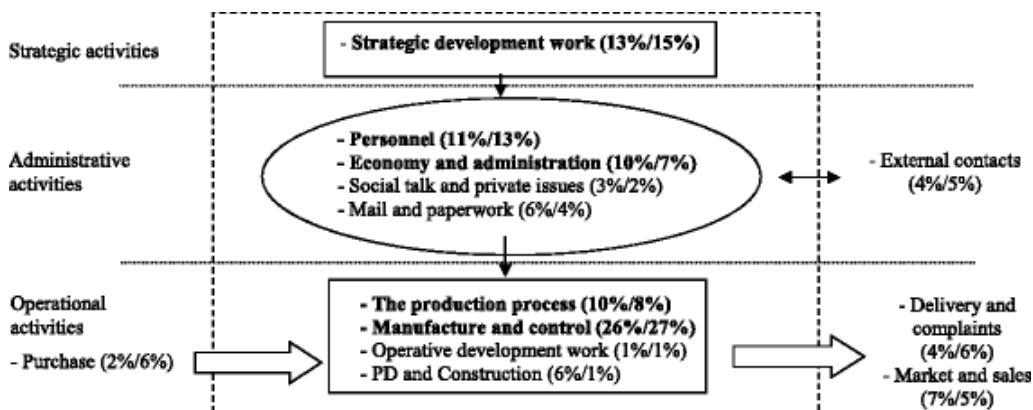
Zunächst ist die Person der Unternehmer:in wichtig. Ein zentrales Hindernis in Österreich wird in einer ausgeprägten Risikoaversion gesehen; viele Firmen haben „nie eine andere Art, die Dinge zu machen, gesehen“, so eine Interviewpartnerin. Das entspricht auch den Ergebnissen aus der Literatur (z. B. Mazzarol et al. 2009); viele kleine Firmen haben weder den Wunsch zu wachsen noch eine Strategie wie Wachstum erreicht werden könnte. Eine extrovertierte, expansive Person kann viel verändern. „Die Initiative der Unternehmer:innen ist alles! Vieles entwickelt sich dann auch aus Zufällen, aber ohne Initiative geht nichts“. Eine risikobereite Person wird Chancen, die sich bieten, viel eher wahrnehmen als eine risikoaverse Person. Das ist einer der wesentlichen Vorteile von KKUs im Vergleich mit Großunternehmen. KKUs können außerdem Chancen nutzen, die für große Unternehmen wirtschaftlich zu unbedeutend sind.

Risikobereitschaft ist wichtig, weil viele Aktivitäten in KKUs reaktiv sind. Oft ist es einfach ein glücklicher Zufall, dass sich eine Exportchance ergibt, vielleicht wird man auch von einem potenziellen Kunden angesprochen oder der Kunde expandiert ins Ausland und das KKU folgt ihm. Eine wichtige Voraussetzung für Exporte ist außerdem die Vernetzung in der lokalen Community mit anderen Unternehmen, auch wenn das widersprüchlich klingt, denn durch die lokale Vernetzung können sich Gelegenheiten zum Export ergeben.

Kleinunternehmen sind außerdem viel häufiger im Familienbesitz und/oder eigentümergeführt, was wiederum mit verschiedenen Vor- und Nachteilen für die internationale Expansion verbunden ist (Debellis et al. 2021). In Familienunternehmen muss auch das familiäre Umfeld berücksichtigt werden, weil das die Expansion auch bremsen kann. Eine Interviewpartnerin beobachtete in ihrer Arbeit, dass Unternehmerfamilien in ihrer Risikobereitschaft sehr unterschiedlich sind. Firmen in der zweiten oder dritten Generation sind oft risikofreudiger, weil sie schon ein finanzielles Polster erarbeiten konnten. Aber Gründer sind natürlich auch risikofreudig, sonst hätten sie ja kein Unternehmen gegründet.

Die Interviewpartner betonen auch ein „Aufmerksamkeitsproblem“ in KKUs, dass darin besteht, sich für strategische Aufgaben wie die internationale Expansion den notwendigen Freiraum vom Tagesgeschäft zu schaffen. Die wichtigste interne Frage ist oft: wer kann sich für längere Zeit vom Tagesgeschäft dafür frei machen? In einem Gespräch mit einem Unternehmen wurde deutlich, wie herausfordernd der Alltag in kleinen Unternehmen sein kann: „Jedes Teammitglied ist essenziell, und es bleibt kaum Zeit für strategisches Denken oder die Entwicklung neuer Ideen.“ Solche strukturellen Hürden wirken sich spürbar hemmend auf internationale Skalierung, Exportambitionen, aber auch auf F&E und die Einführung von neuen Technologien aus, die oft mit weitreichenden Änderungen in den Prozessen von Unternehmen verbunden sind. Dieses Aufmerksamkeitsproblem ist auch in der Literatur bekannt. So schätzt Tell (2015, siehe Abbildung unten), dass das Management in kleinen Firmen etwa 13 – 15 % ihrer Zeit für strategische Aktivitäten verwenden, während der Rest der Zeit für Personal, Verwaltung, Produktion und andere Tätigkeiten verwendet wird.

**Abbildung 20: Zeitverwendung des Managements in kleinen Unternehmen der Sachgüterproduktion**



Anmerkung: Die Prozentsätze zeigen die Zeitverwendung des Managements in langsam/schnellwachsenden Kleinunternehmen.

Quelle: Tell (2015)

Ein weiteres wichtiges Hindernis spricht ein Unternehmer an: durch die im Vergleich zu den Nachbarländern deutlich höheren Lohnsteigerungen hat sich in den letzten fünf Jahren die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Unternehmen deutlich verschlechtert, was für sein Unternehmen inzwischen existenzbedrohend ist. Daher ist aus seiner Sicht die „wichtigste und vielleicht die einzige notwendige Maßnahme, die Lohnnebenkosten drastisch zu senken, damit die Firmen wieder wettbewerbsfähig werden. Was nützen Unterstützungsmaßnahmen, wenn die

Firmen beim Preis nicht mehr konkurrieren können?“ Das Problem zu hoher Arbeitskosten wurde auch im aktuellen „KMU im Fokus“-Bericht (KMU Austria 2025) betont.

Die Interviews machen auch klar, dass regulatorische Hürden und bürokratischer Aufwand auch für KKUs ein großes Hindernis darstellen; die KKUs haben nicht unbedingt mehr bürokratischen Aufwand als große Unternehmen, allerdings deutlich weniger Ressourcen, ihn zu bewältigen. Im Export sind es sind hier vor allem Informationsprobleme, wie z. B. Informationen über Regulierungen, Zoll etc. Deshalb sind Märkte außerhalb der EU noch schwieriger zu bearbeiten. Wie ein Unternehmen sagt, exportiert sich Software leichter als physische Güter, weil hier die Transportkosten wegfallen, aber auch deutlich weniger oder gar keine Produktregulierungen zu beachten sind. Allerdings ist Software aber auch oft serviceintensiver und beim Export außerhalb der EU ist der 24/7-Support problematisch – unterschiedliche Zeitzonen erschweren eine durchgehende Betreuung.

Software und allgemein Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) haben noch einen zweiten, wahrscheinlich viel wichtigeren Aspekt für die Exporte von KKUs: sie können die Internationalisierung dieser Firmen deutlich erleichtern. Einerseits indem sie helfen, Informationen zu sammeln und Exportentscheidungen dadurch besser vorzubereiten. Dazu gehört etwa auch im Kontakt mit Kunden zu bleiben und besser über die Bedürfnisse der Kunden informiert zu sein. Tools dazu sind etwa Customer-Relationship-Management-Software (CRM) oder Soziale Netzwerke. KI kann auch bei der Informationssammlung wesentlich helfen und so den Informationsvorsprung von großen Unternehmen auszugleichen.

Ein weiterer Effekt von IKT ist, dass es vieles billiger und schneller erledigen lässt. Damit können KKUs ihre Flexibilität weiter erhöhen und Ressourcen freimachen. Allerdings kostet die Einführung von neuen IKT-Anwendungen ebenfalls wieder Ressourcen in Form von Aufmerksamkeit und Geld und beides haben KKUs nur beschränkt zur Verfügung. Das Problem ist hier dasselbe wie bei der internationalen Expansion: wie können solche vergleichsweise großen, strategischen Projekte umgesetzt werden, wenn das Management mit dem Tagesgeschäft voll ausgelastet ist und die Firma zu klein ist, um eine Person nur dafür einzustellen? Dazu kommt, dass risikoscheue KKUs natürlich auch im Hinblick auf IKT-Investitionen zurückhaltend sein können. Eine Interviewpartnerin beobachtet etwa, dass solche Investitionen oft erst vorgenommen werden, wenn das Unternehmen an eine neue Generation von Eigentümern übergeben wird.

Zusammenfassend scheinen Vor- und Nachteile von KKUs oft nur zwei Seiten derselben Medaille zu sein. Den Vorteilen der Flexibilität, der stärkeren unternehmerischen Initiative und den Möglichkeiten zur Spezialisierung stehen einer geringeren Ressourcenausstattung, dem Fehlen von Kapazitäten für längerfristige, strategische Projekte, geringere Marktmacht und hohe Regulierungsdichte bei gleichzeitig geringeren Ressourcen als in Großunternehmen gegenüber.

## **9 Handlungsoptionen zur Stärkung der Exporttätigkeit von KKUs**

Die Studie untersuchte das Exportverhalten von Kleinst- und Kleinunternehmen (KKUs) in der österreichischen Sachgüterproduktion. Kleinere Unternehmen unter 50 Beschäftigten exportieren im Vergleich zu größeren Firmen deutlich seltener als größere Firmen. Über 100 Beschäftigte finden sich nur mehr wenige Unternehmen, die keine Exporteure sind und ab 250 Beschäftigten exportieren praktisch alle Unternehmen.

Der Anteil von Exporten am Umsatz steigt mit der Unternehmensgröße; Auslandsmärkte sind für größere Unternehmen also wirtschaftlich wichtiger als für kleinere Firmen. Ebenso werden Märkte außerhalb der EU mit steigender Firmengröße für österreichische Unternehmen tendenziell wichtiger. Die österreichischen KKUs in der Sachgüterproduktion exportieren auch zunehmend Dienstleistungen ins Ausland.

Die Exportintensität von Unternehmen steht auch in einem direkten Zusammenhang mit ihrer F&E- und Technologieintensität. Firmen die F&E betreiben oder in moderne Produktionstechnologien investieren haben auch einen höheren Anteil von Exporten am Umsatz. KKUs sind hier doppelt gefordert: ihre geringeren Ressourcenausstattung und das oftmalige Fehlen von Kapazitäten für längerfristige, strategische Projekte beschränken sowohl die Möglichkeiten zu exportieren als auch in F&E und moderne Produktionstechnologien zu investieren. Ihre Vorteile wie eine hohe Flexibilität und kürzere Entscheidungsprozesse, unternehmerische Initiative und ihre Möglichkeiten zur Spezialisierung können dadurch nicht voll zum Tragen kommen.

### **Forschung und Entwicklung**

Ausgehend von diesem Ergebnis wäre ein möglicher Schritt zur Förderung der Exportaktivitäten von KKUs eine stärkere Förderung ihrer F&E-Aktivitäten und Technologieinvestitionen. Wie in Kap. 7 gezeigt forschen KKUs deutlich seltener als größere Unternehmen. Der Grund dafür kann einerseits Ressourcenmangel, andererseits das oben beschriebene „Aufmerksamkeitsproblem“

sein. Gegen den Ressourcenmangel existiert in Österreich ein gut ausgebautes Fördersystem, F&E-Förderungen werden durch die Basisprogramme und die Scheckformate der FFG, die Forschungsprämie oder spezifische Programme der aws angeboten. Die Förderungen unterscheiden aber nicht nach der Unternehmensgröße. Auch die Scheckformate der FFG wie der Innovationsscheck helfen Unternehmen, eine kontinuierliche Forschungs- und Innovationstätigkeit zu starten. Sie sind besonders bei kleinen Unternehmen und Firmen, die das erste Mal F&E betreiben, beliebt (Enichlmair et al. 2025).

Die Förderprogramme Seed und PreSeed der aws konzentrieren sich im Unterschied zur allgemeinen F&E-Förderung ausschließlich auf Kleinst- und Kleinunternehmen mit dem Ziel, ihr Wachstum durch die Umsetzung von Innovationsprojekten zu fördern. Sie wurden von einem Interviewpartner in Anspruch genommen und als äußerst attraktiv bewertet. Besonders geschätzt wird die Flexibilität der aws-Förderungen: Es gibt weniger strikte Vorgaben hinsichtlich der Mittelverwendung (z. B. Beratung, Reisen), was eine individuellere Projektgestaltung erlaubt. Hinzu kommt, dass eine betreuende Person den konkreten Fall kennt, was für Effizienz und Kontinuität sorgt. Allerdings ist die Wahrscheinlichkeit, eine aws-Förderung zu erhalten, geringer – die Programme sind wettbewerbsintensiver, bieten dafür aber zielgerichtetere Unterstützung. Auch auf EU-Ebene profitieren KKUs insbesondere vom Forschungs- und Innovationsprogramm Horizon Europe, das über den EIC Accelerator gezielt innovative kleine Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial fördert.

Eine höhere Förderung für KKUs oder ein bestimmter Fördertopf, der für KKUs reserviert bleibt, könnten die F&E-Aktivitäten von KKUs gezielter fördern. Eine solche Maßnahme würde auch zum Ziel der FTI-Strategie der österreichischen Bundesregierung, die Zahl der F&E-betreibenden Unternehmen zu steigern, beitragen (Janger et al. 2025). Wichtig wäre hier auch ein einfacher, niederschwelliger Zugang. Eine Zusammenstellung der im Bericht genannten Förderungen ist in Tabelle 11 dargestellt.

Das „Aufmerksamkeitsproblem“

Die Lösung kann allerdings nicht nur in mehr Geld bestehen, da für KKUs neben der Ressourcenfrage auch das Problem im Vordergrund steht, wie die Geschäftsführung ihre Aufmerksamkeit neben dem Tagesgeschäft auch auf F&E und neue Technologien fokussieren kann. Ein weiteres Problem im Fördersystem für KKUs ist der Umstand, dass viele Programme schwer zugänglich sind, weil sie mit einem erheblichen bürokratischen Aufwand, komplexen

Antragsverfahren und strengen formalen Anforderungen verbunden sind (European Commission 2025a). Gerade Kleinstunternehmen verfügen jedoch weder über eigenes Fachpersonal für Förderfragen noch über externe Berater:innen. Die Folge ist, dass viele potenziell förderwürdige Betriebe erst gar keinen Antrag stellen, da Zeit und Know-how fehlen.

Eine Lösung dafür sind niederschwellige Angebote für KKV, wie vereinfachte Antragsstellung oder eine verstärkte Förderung von extern vergebener Forschung im Auftrag von Kleinstunternehmen, bei dem das Unternehmen die Ziele festlegt und die Durchführung einer Universität oder außeruniversitären Forschungseinrichtung überlässt. Solche Formate existieren schon im Rahmen des Innovationsschecks der FFG, könnten aber intensiviert werden. Eine andere Lösung wäre die konsequente Automatisierung von Routinetätigkeiten in KKV, um der Geschäftsführung so Freiräume für strategische Vorhaben zu schaffen. Beschäftigte in KKV könnten bei Unternehmensfunktionen wie Übersetzungen, Rechnungswesen, analytischen und kreativen Kompetenzen durch einen verstärkten Einsatz von Künstlicher Intelligenz und anderen IKT-Anwendungen wesentlich unterstützt werden.

#### Technologieinvestitionen

Ähnlicher Förderbedarf wie bei F&E besteht auch bei modernen Produktionstechnologien oder der Digitalisierung inklusive Künstlicher Intelligenz. Die Analyse hat gezeigt, dass digitale Technologien in einem positiven Zusammenhang mit Exporten stehen, also liegt nahe, die Verbreitung dieser Technologien unter den KKV zu fördern. Dazu zählt neben Hard- und Software auch der Ausbau einer leistungsfähigen digitalen Infrastruktur, die Ausweitung digitaler öffentlicher Dienstleistungen sowie eine stärkere Verfügbarkeit qualifizierter Fachkräfte im digitalen Bereich. Aus den Experteninterviews geht hervor, dass eine frühere Initiative zur Förderung der digitalen Außendarstellung von Unternehmen nur auf geringe Resonanz stieß. Dies zeigt, dass nicht alle Digitalisierungsangebote gleichermaßen erfolgreich sind – insbesondere dann nicht, wenn sie nicht ausreichend an die tatsächlichen Bedürfnisse und Umsetzungsrealitäten der Zielgruppe angepasst sind.

Technologieinvestitionen werden derzeit einerseits über Beratungsleistungen wie das Programm KMU.DIGITAL des Bundesministeriums für Wirtschaft, Energie und Tourismus und der Wirtschaftskammer Österreich gefördert, andererseits über Investitionsförderungen der awf wie Zuschüsse zu Investitionsprojekten, zinsgünstigen ERP-Krediten oder Bankgarantien. Auch die Programme der Europäischen Investitionsbank und des Europäischen Investitionsfonds bieten

über lokale Finanzinstitute Zugang zu Beteiligungskapital und Krediten. Im Bereich der Regionalförderung bieten Programme wie Interreg und der Europäische Fond für regionale Entwicklung finanzielle Unterstützung für grenzüberschreitende Projekte und innovationsbezogene Vorhaben mit regionalem Fokus.

Aus technologischer Sicht bietet sich für die Vergabe von Investitionsförderungen an Kkus zwei Schwerpunkte an: diese Mittel sollten einerseits mit einem Fokus auf produktivitätsfördernde Automatisierungstechnologien vergeben werden, weil hier aufgrund von hohen Mindestinvestitionsvolumina oft eine Eintrittsbarriere in diese Technologien besteht. Andererseits sollte der Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) in einem eigenen Programm für KMUs oder sogar Kkus gefördert werden, denn die Automatisierung von Routinetätigkeiten in den Unternehmen durch KI könnte zur Lösung des „Aufmerksamkeitsproblems“ beitragen. AWS Digitalisierung fördert derzeit schon die Einführung von KI in Unternehmen, die Wirtschaftskammer Österreich bietet derzeit noch kein spezifisches Programm zum Thema KI an, engagiert sich jedoch in verschiedenen Pilotprojekten, die überwiegend im organisatorischen Rahmen der WKO selbst verankert sind.

Diese Initiativen könnten verstärkt und in einem eigenen Förderangebot für KI in Kkus gebündelt werden das auch entsprechend beworben werden muss. Es sollte neben Beratung und Finanzierung auch standardisierte KI-Lösungen für Routinetätigkeiten in Kkus angeboten werden. Als ein möglicher Träger dieser Aktivitäten bietet sich die gerade gegründete AI Factory Austria an, die als eines der Ziele die Förderung der Diffusion von KI in Unternehmen mit besonderem Fokus auf KMUs und Start-ups hat. Sie wird von der Advanced Computing Austria GmbH (ACA) und dem Austrian Institute of Technology (AIT) betrieben und bündelt ein Konsortium aus Universitäten, Forschungseinrichtungen und industriellen Partnern. Kernaufgabe ist der Aufbau eines leistungsfähigen KI-Supercomputers, der Forschung, Start-ups, Unternehmen und öffentlicher Verwaltung zugänglich gemacht wird, um auch komplexe KI-Modelle entwickeln und testen zu können. Ergänzend entsteht in Wien ein physischer AI Factory Hub, der als zentraler Anlaufpunkt für Beratung, Coworking, Qualifizierung sowie rechtlich-ethische Begleitung dienen soll. Mit einem Gesamtbudget von rund 80 Millionen Euro – finanziert zur Hälfte durch die EU und zur Hälfte durch nationale Mittel – stellt die AI Factory Austria einen Meilenstein für das heimische KI-Ökosystem dar. Durch einen niederschweligen Zugang zu Rechenressourcen, Expertise, Trainingsangeboten und Netzwerken, können digitale Innovation und die Anwendung von KI spürbar erleichtert und beschleunigt werden.

Um auch Kleinstunternehmen zu erreichen, sollte diese Förderung so niedrigschwellig wie möglich erfolgen, ein Vorbild könnten hier die Scheckformate der FFG sein. Besonders für diese Gruppe ist auch wichtig, dafür zu sorgen, dass auch risikoarme, lokal verankerte oder nicht-hochtechnologische Geschäftsmodelle berücksichtigt werden. Kurzfristige Programme mit begrenzter Laufzeit stellen Kleinstunternehmen mit begrenzten Planungskapazitäten zusätzlich vor Herausforderungen.

Neben dieser Investitionsfinanzierung existieren auch Finanzierungsinstrumente wie Exportkreditgarantien und -versicherungen, die kleinen Unternehmen dabei helfen können, die Risiken des Exportgeschäfts zu bewältigen. KKUs sind aufgrund der fehlenden Risikostreuung von einzelnen Zahlungsausfällen im Exportgeschäft wesentlich stärker betroffen als große Unternehmen, die einen Ausfall möglicherweise besser wegstecken können.

#### Informationszugang und Vernetzung

Ein weiteres strukturelles Problem von kleinen Unternehmen ist der Zugang zu relevanten Informationen im Exportgeschäft. So stellen etwa sprachliche Barrieren, regulatorische Unsicherheiten oder fehlende Erfahrung mit Zollverfahren besonders für kleine Unternehmen, die oft über begrenzte personelle und finanzielle Ressourcen verfügen, zentrale Hemmnisse dar. Hier können zielgerichtete Angebote wie Übersetzungshilfen für Verträge und Geschäftsdokumente, Zoll- und Logistikberatung, sowie Mentoring durch erfahrene Exporteure ansetzen. Ein Vorbild dabei ist das Schweizer Modell: Dort wurde mit Tares ein einfaches, aber sehr leistungsfähiges Tool entwickelt, das mit einem Klick internationale Zollinformationen bereitstellt. Anders als das EU-Programm Taric, das ebenfalls Zolldaten zugänglich macht, bietet Tares jedoch deutlich mehr Funktionen und überzeugt insbesondere durch eine hohe Benutzerfreundlichkeit. Für exportierende Unternehmen stellt dies ein niederschwelliges Angebot mit hohem praktischem Nutzen dar. Weiters wird angeregt, den Austausch von Erfahrungen zu intensivieren, um bewährte Verfahren zu identifizieren und zu fördern, die KMU den Zugang zum internationalen Handel erleichtern können. Darüber hinaus sollte die Weiterentwicklung digitaler Zollverfahren in Betracht gezogen werden, um bestehende Hürden weiter abzubauen (WTO 2024).

Ein längerfristiger Ansatz, um Kleinunternehmen Exporte zu erleichtern, sind Programme wie die aws Technologie-Internationalisierung oder die Internationalisierungsoffensive go-international, eine gemeinsame Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft, Energie und Tourismus

(BMWET) und der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ). Ein zentrales Element von go-international sind die Direktförderungen („Schecks“). Insgesamt gibt es fünf Direktförderungen, die mit Ausnahmen auch untereinander kombinierbar sind: den Internationalisierungsscheck („Ihr Weg zu neuen Märkten“), den Digital-Marketing-Scheck („Ihr digitaler Auftritt am Auslandsmarkt“), den Bildungsscheck („Schulungen für das Personal Ihrer Auslandsniederlassung“), den Projektgeschäft-Scheck („Know-how für das internationale Projektgeschäft“) sowie den Sourcing-Scheck („Beratung zu alternativen Beschaffungsmärkten“). Dabei werden bis zu 50 % von Investitionen bis zu 20.000 Euro pro Antrag rückerstattet. Ein Unternehmen kann in der gesamten Förderperiode bis 31. März 2027 maximal drei Anträge einreichen, wobei die Einreichung spätestens bis 31. Dezember 2026 erfolgen muss. Der maximale Auszahlungsbetrag für einen Antrag im Fernmarkt beträgt 10.000 Euro.<sup>5</sup> Durch die bewusst niederschwellige Gestaltung bleibt dieses Modell für viele Unternehmen zugänglich und wird laut Experteninterviews von den Betrieben gut angenommen. Ein Ausbau solcher Angebote wäre eine gute Möglichkeit, durch solche niederschwellige Angebote mehr Kkus zu fördern.

Die Ergebnisse aus den Experteninterviews zeigen, dass vorhandene Förderungen unterschiedlich gut angenommen werden. Im Interview berichtet ein Start-up, dass sie das Programm go-international des BMWET und der WKÖ regelmäßig in Anspruch nehmen und grundsätzlich viele Vorteile bietet. Allerdings fallen die förderfähigen Kosten zunächst beim Unternehmen an und werden erst im Nachhinein rückerstattet. Ein Kritikpunkt ist daher, dass die finanziellen Mittel zum Projektstart und nicht erst zum Projektende benötigt werden. Die aws-Programme sind dagegen langfristiger und größer, allerdings auch kompetitiver (Leitner et al. 2021). Im Vergleich dazu gilt die go-international Förderung im Vergleich als „fix“ – also gut planbar und mit hoher Genehmigungswahrscheinlichkeit. Sie punkten durch Stabilität, haben jedoch Optimierungspotenzial in Bezug auf Effizienz und strategische Tiefe. Positiv wurde außerdem die Unterstützung durch die Außenstellen der WKÖ hervorgehoben.

<sup>5</sup> Erhöhung durch Technologie- oder Nachhaltigkeits-Bonus um 2.500 Euro möglich.

**Tabelle 11: Übersicht der im Bericht erwähnten Förderinstrumente**

<b>Förderinstrument</b>	<b>Zielgruppe</b>	<b>Besonderheiten</b>	<b>Herausforderungen</b>
<a href="#">FFG Basisprogramme</a> & Scheckformate (z. B. Innovationsscheck)	KMU, Start-ups, Großunternehmen	Niederschwelliger Zugang, besonders beliebt bei kleinen Unternehmen	Bürokratischer Aufwand kann abschrecken; oft fehlende Kapazitäten in KKUs
<a href="#">Forschungsprämie (BMF)</a>	Alle Unternehmen	14 % der Forschungsaufwendungen kann beansprucht werden	komplexe Dokumentation
<a href="#">Innovationsschecks der FFG</a>	KMU	Kooperation mit Forschungseinrichtungen erforderlich	Kooperationsaufwand mit Forschungseinrichtungen
<a href="#">aws PreSeed</a>	Start-ups, KKU	Flexible Mittelverwendung, persönliche Betreuung, hohe Attraktivität	Starke Wettbewerbsintensität (Erfolgsquote 20 %)
<a href="#">aws Digitalisierung</a>	KMU	je nach Förderung bis zu 150.000 € gefördert	Auszahlung entweder in Tranchen nach Erreichen vorab definierter Meilensteine oder am Projektende
<a href="#">aws Technologie-Internationalisierung</a>	technologieorientierte KMU (ohne Gründungsvorhaben)	Technologieinternationalisierung in einem konkreten Zielmarkt	
Horizon Europe – <a href="#">EIC Accelerator</a>	KMU, Start-ups	Förderungen + Beteiligungskapital, hohe Sichtbarkeit	Sehr aufwändig, international kompetitiv
<a href="#">Interreg/EFRE</a>	Unternehmen mit grenzüberschreitenden / regionalen Projekten	Stärkung regionaler Innovation, internationale Vernetzung	
<a href="#">go-international (BMWET/WKÖ)</a>	KMU	hohe Erfolgsquote	Rückerstattung erst nach Projektende → Liquiditätsproblem
<a href="#">KMU.DIGITAL (BMWET/WKÖ)</a>	KMU	Kombination Beratung + Zuschüsse; Digitalisierungsprojekte	
<a href="#">OeKB</a> Exportkreditgarantien & -versicherungen	Alle Unternehmen	Absicherung gegen Zahlungsausfälle	Besonders wichtig für kleine Unternehmen ohne Risikostreuung
<a href="#">AMS-Unternehmensgründungsprogramm</a>	Gründer:innen	Unterstützung Unternehmmergeist	Kulturelle Hürden (Risikobereitschaft, Angst vor Scheitern)
<a href="#">AI Factory Austria</a>	Alle Unternehmen	Förderung der Anwendung von KI in Unternehmen; niederschwelligen Lösungen	Erst im Aufbau

## Allgemeine wirtschaftspolitische Maßnahmen

Schließlich liegt ein weiterer Hebel für die Politik in allgemeinen wirtschaftspolitischen Maßnahmen. An erster Stelle steht hier der Fachkräftemangel, der sowohl bei Kleinst-, Klein-, aber auch Großunternehmen als die größten Herausforderungen genannt wird (Tabelle 10). Diese Herausforderungen kann nur für alle Unternehmen gelöst werden, denn es ist kaum möglich, Arbeitskräfte zu verpflichten, nur für KKUs zu arbeiten. Möglich ist allerdings, zusätzliche Mittel für Aus- und Weiterbildung für KKUs zur Verfügung zu stellen.

Die sinkende preislichen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs gegenüber den Mitbewerbern seit dem Jahr 2020 ist ein bekanntes Problem, das alle Unternehmen betrifft. Kleine Unternehmen, die exportieren verfügen im Gegensatz zu Großunternehmen allerdings über keine Marktmacht, um ihre Preise durchzusetzen, sind vielfach arbeitsintensiver als große Firmen und somit stärker von den überdurchschnittlichen Lohnsteigerungen der letzten Jahre betroffen. Eine Senkung der Lohnnebenkosten könnte KKUs deshalb besonders helfen.

Ähnlich ist es mit dem Abbau von Bürokratie. Auch wenn der administrative Aufwand für kleine Unternehmen in einigen Bereichen geringer ist, kann er durch Ressourcenmangel und die Belastung durch das Tagesgeschäft schwieriger zu bewältigen sein als für große Unternehmen. Deshalb leiden gerade kleinere Unternehmen überproportional stark unter regulatorischen Anforderungen und administrativem Aufwand. Um den unternehmerischen Handlungsspielraum zu erweitern, sollten Verfahren verschlankt, Meldepflichten reduziert und digitale Verwaltungslösungen breit ausgerollt werden.

Eine weitere allgemeine wirtschaftspolitische Herausforderung ist der Mangel an Risikobereitschaft und die verbreitete „Angst vor dem Scheitern“ (Ecker et al. 2024). Man könnte annehmen, dass unter Klein- und Kleinstunternehmen genug Personen mit Unternehmergeist zu finden wäre, die Interviewpartner sehen allerdings auch Beharrungsvermögen und Risikoaversion in vielen Unternehmen, mit denen sie Kontakt haben. Solche Einstellungen zu überwinden und eine Kultur der Innovation und Risikobereitschaft zu unterstützen ist ein langwieriger Prozess. Möglicher Maßnahmen wären verstärkte Bewusstseinsbildung bei Kindern, Jugendlichen und an Universitäten sowie Beratungsangebote wie das Unternehmensgründerprogramm des AMS oder Programme, die sich an Unternehmer:innen richten. Idealerweise sollte Entrepreneurship als Querschnittskompetenz auch in der Lehrer:innenausbildung beinhaltet sein.

Diese vier Felder können nur langfristig verändert werden und die potentiellen Vorteile lassen sich nicht auf KKUs oder ausschließlich Kleinstunternehmen beschränken. Änderungen in diesen Bereichen würden aber zweifellos den Klein- und Kleinstunternehmen in Österreich wesentlich zugutekommen.

Gibt es Lücken?

Aus der Analyse des Projekts zeigen sich keine nennenswerten Lücken in der Förderlandschaft für KKUs im Hinblick auf Exporte – es ist allerdings immer eine Intensivierung möglich. Als weitere Verbesserung scheint erstens die Überprüfung bestehender Programme auf Zutrittsbarrieren für Kleinstunternehmen. Die Antragstellung ist für KKUs genauso aufwendig wie für Großunternehmen, die letzteren haben allerdings die notwendigen Ressourcen und Expertise. Die Programme sollten deshalb für KKUs so niederschwellig wie möglich sein, um den oben beschriebenen Ressourcen- und Aufmerksamkeitsbeschränkungen von KKUs zu entsprechen. Zweitens wäre es für einen niederschweligen Zugang ein Vorteil, bestehende Angebote in einer gemeinsamen Struktur zu bündeln – auch über Agenturgrenzen hinweg.

Sollten Kleinstunternehmen besonders gefördert werden?

Die Herausforderungen für Kleinunternehmen gelten auch für Kleinstunternehmen, allerdings scheinen sie für Kleinstunternehmen noch gravierender zu sein. Das zeigt sich einerseits in der Tabelle 10; andererseits in den Regressionsergebnissen, die darauf hindeuten, dass Kleinstunternehmen aufgrund ihrer Größe und nicht wegen Branchen- oder Technologieunterschieden weniger häufig exportieren.

Wir schließen daraus, dass Kleinstunternehmen nicht unbedingt andere, sondern intensivere Förderung benötigen, um Hindernisse im Export zu überwinden. Wie oben erwähnt sind ein niedrighschwelliger Zugang und eine Berücksichtigung des Aufmerksamkeitsproblems hier wichtig.

## Literaturverzeichnis

Arthur D Little (2019): Digitale Transformation von KMUs in Österreich 2019. Erfassung des Digitalisierungsindex 2019.

Beck, Thorsten; Demircuc-Kunt, Asli (2006): Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. In: *Journal of Banking & Finance* 30 (11), S. 2931–2943. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2006.05.009.

Bernard, Andrew; Jensen, J. Bradford (1999): Exporting and Productivity. In: *National Bureau of Economic Research*. DOI: 10.3386/w7135.

Cassiman, Bruno; Golovko, Elena; Martínez-Ros, Ester (2010): Innovation, exports and productivity. In: *International Journal of Industrial Organization* 28 (4), S. 372–376. DOI: 10.1016/j.ijindorg.2010.03.005.

Cohen, Wesley M. (2010): Fifty Years of Empirical Studies of Innovative Activity and Performance. In: *Handbook of the Economics of Innovation* 1, S. 129–213. DOI: 10.1016/S0169-7218(10)01004-X.

Crespi, Gustavo; Criscuolo, Chiara; Haskel, Jonathan (2008): Productivity, exporting, and the learning-by-exporting hypothesis: direct evidence from UK firms. In: *Canadian J of Economics* 41 (2), S. 619–638. DOI: 10.1111/j.1540-5982.2008.00479.x.

Dachs, Bernhard; Stehrer, Robert (2024): Bedeutung und Charakteristika der im österreichischen Außenhandel tätigen Firmen. Online verfügbar unter <https://sciendo.com/de/article/10.2478/wpbl-2024-0002>, zuletzt aktualisiert am 04.11.2024, zuletzt geprüft am 04.11.2024.

Dachs, Bernhard; Wolfmayr, Anna (2025): Digital production technologies and exports. In: *Industry and Innovation*, S. 1–21. DOI: 10.1080/13662716.2024.2421952.

Damanpour, Fariborz; Daniel Wischnevsky, J. (2006): Research on innovation in organizations: Distinguishing innovation-generating from innovation-adopting organizations. In: *Journal of Engineering and Technology Management* 23 (4), S. 269–291. DOI: 10.1016/j.jengtecman.2006.08.002.

Debellis, F.; Rondi, E.; Plakoyiannaki, E.; Massis, A. (2021): Riding the waves of family firm internationalization: A systematic literature review, integrative framework, and research agenda. In: *Journal of World Business* 56 (1), S. 101144. DOI: 10.1016/j.jwb.2020.101144.

DG GROW (2024): Eurobarometer - SMEs and skill shortages. Online verfügbar unter [https://single-market-economy.ec.europa.eu/news/eurobarometer-smes-and-skill-shortages-2024-03-14\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/news/eurobarometer-smes-and-skill-shortages-2024-03-14_en), zuletzt aktualisiert am 14.03.2024, zuletzt geprüft am 08.10.2024.

Ecker, Brigitte; Sardadvar, Sascha; Régent, Verena; Leitner, Karl-Heinz; Pintar, Nico; Zahradnik, Georg; Dachs, Bernhard (2024): Studie zu Unternehmensgründungen. Online verfügbar unter <https://publications.ait.ac.at/de/publications/studie-zu-unternehmensgr%C3%BCndungen>.

Enichlmair, Christina; Kaufmann, Joachim; Oberholzner, Thomas (2025): Bedeutung und Wirkung der FFG-Basisprogramme in der gewerblichen Wirtschaft. Wien.

European Commission (2025a): Unterstützung für kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Online verfügbar unter [https://www.consilium.europa.eu/de/policies/support-to-small-and-medium-sized-enterprises/?utm\\_source=chatgpt.com](https://www.consilium.europa.eu/de/policies/support-to-small-and-medium-sized-enterprises/?utm_source=chatgpt.com), zuletzt aktualisiert am 07.08.2025, zuletzt geprüft am 07.08.2025.

European Commission, Eurostat (2024a): Structural business statistics overview (isoc\_ec\_esels). Online verfügbar unter [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/isoc\\_ec\\_esels/default/table?lang=en&category=isoc.isoc\\_e.isoc\\_ec](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/isoc_ec_esels/default/table?lang=en&category=isoc.isoc_e.isoc_ec), zuletzt aktualisiert am 24.09.2024, zuletzt geprüft am 24.09.2024.

European Commission, Eurostat (2024b): Structural business statistics overview (isoc\_e\_dii). Online verfügbar unter [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/isoc\\_e\\_dii/default/table?lang=en&category=isoc.isoc\\_e](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/isoc_e_dii/default/table?lang=en&category=isoc.isoc_e), zuletzt aktualisiert am 29.10.2024, zuletzt geprüft am 29.10.2024.

European Commission, Eurostat (2025b): [sbs\_sc\_owv] Enterprise statistics by size class and NACE Rev. 2 activity (from 2021 onwards). Online verfügbar unter [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sbs\\_sc\\_owv\\_custom\\_16869009/default/table?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sbs_sc_owv_custom_16869009/default/table?lang=en), zuletzt aktualisiert am 27.05.2025, zuletzt geprüft am 27.05.2025.

Gittenberger, E.; Kleissner, A.; Voithofer, P. (2021): Resilienz und Relokalisierung. Wie KMU Krisen besser bewältigen können. Studie des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort. Wien. Online verfügbar unter [https://www.bmaw.gv.at/dam/jcr:c10c7839-64b3-4dcf-b8ee-a6ac10d2443f/studienbericht%20resilienz%20und%20relokalisierung\\_barrierefrei\\_bearbeitet.pdf](https://www.bmaw.gv.at/dam/jcr:c10c7839-64b3-4dcf-b8ee-a6ac10d2443f/studienbericht%20resilienz%20und%20relokalisierung_barrierefrei_bearbeitet.pdf).

Golovko, Elena; Valentini, Giovanni (2011): Exploring the complementarity between innovation and export for SMEs' growth. In: *Journal of International Business Studies* 42 (3), S. 362–380. DOI: 10.1057/jibs.2011.2.

Griffith, Rachel; Redding, Stephen; van Reenen, John (2004): Mapping the Two Faces of R&D: Productivity Growth in a Panel of OECD Industries. In: *The Review of Economics and Statistics* 86 (4), S. 883–895. DOI: 10.1162/0034653043125194.

Griliches, Zvi (1979): Issues in Assessing the Contribution of Research and Development to Productivity Growth. In: *The Bell Journal of Economics* 10 (1), S. 92. DOI: 10.2307/3003321.

Hall, B. H. (Hg.) (2011): Innovation and Productivity. NBER Working Paper No. 17178. Cambridge [Mass].

Hermann, Simon (2012): Hidden Champions - Aufbruch nach Globalia. Die Erfolgsstrategien unbekannter Weltmarktführer. 2. Aufl. Frankfurt am Main: Campus Verlag.

Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs (2024): SME definition. Online verfügbar unter [https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/sme-fundamentals/sme-definition\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/sme-fundamentals/sme-definition_en), zuletzt aktualisiert am 25.09.2024, zuletzt geprüft am 25.09.2024.

Janger, Jürgen; Bock-Schappelwein, Julia; Hölzl, Werner; Kügler, Agnes; Dachs, Bernhard; Lamprecht, Katja et al. (2025): Evaluierung der FTI-Strategie 2030 zur Hälfte der Laufzeit. Wien: WIFO - Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung. Online verfügbar unter <https://repository.fteval.at/id/eprint/782/>.

Jorgenson, Dale W.; Ho, Mun S.; Stiroh, Kevin J. (2008): A Retrospective Look at the U.S. Productivity Growth Resurgence. In: *Journal of Economic Perspectives* 22 (1), S. 3–24. DOI: 10.1257/jep.22.1.3.

Juergensen, Jill Josefina; Narula, Rajneesh; Surdu, Irina (2021): A systematic review of the relationship between international diversification and innovation: A firm-level perspective. In: *International Business Review*, S. 101955. DOI: 10.1016/j.ibusrev.2021.101955.

KMU Austria (2023): Das Potenzial des Binnenmarktes ausschöpfen. 11 Empfehlungen für ein resilientes, nachhaltiges und wohlhabendes Österreich und Europa. Online verfügbar unter <https://www.kmufoer-schung.ac.at/studies/smes-and-the-single-market-austrian-country-report/>.

KMU Austria (2024): KMU im Fokus 2023. Bericht über die Situation und Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen der österreichischen Wirtschaft.

KMU Austria (2025): KMU im Fokus 2024. Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft. Online verfügbar unter <https://www.bmaw.gv.at/Themen/Wirtschaftsstandort-Oesterreich/KMU/KMU-im-Fokus-2024.html>, zuletzt aktualisiert am 07.04.2025, zuletzt geprüft am 07.04.2025.

Koch, Andreas; Pastuh, Daniel; Späth, Jochen (2013): New firms and new forms of work. Tübingen: Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung (IAW) (IAW Diskussionspapiere, 97). Online verfügbar unter <https://www.econstor.eu/handle/10419/92987>.

Leitner, Karl-Heinz; Pintar, Nico; Zahradnik, Georg; Dömötör, Rudolf; Einsiedler, Johanna; Raunig, Markus; Wundsam, Hannah (2024): Austrian Startup Monitor. Hg. v. AIT Austrian Institute of Technology

GmbH, Center for Innovation. Online verfügbar unter <https://austrianstartupmonitor.at/>, zuletzt aktualisiert am 21.10.2024, zuletzt geprüft am 06.11.2024.

Leitner, Karl-Heinz; Zahradnik, Georg; Jud, Thomas (2021): Langzeitanalyse der Seedfinancing-Programmfamilie: AIT - Austria Institute of Technology.

Loecker, Jan de (2013): Detecting Learning by Exporting. In: *American Economic Journal: Microeconomics* 5 (3), S. 1–21. DOI: 10.1257/mic.5.3.1.

Mazzarol, Tim; Reboud, Sophie; Soutar, Geoffrey N. (2009): Strategic planning in growth oriented small firms. In: *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research* 15 (4), S. 320–345. DOI: 10.1108/13552550910967912.

Melitz, Marc J. (2003): The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. In: *Econometrica* 71 (6), S. 1695–1725. DOI: 10.1111/1468-0262.00467.

Melitz, M. J. und Redding, S. J. (2014): Heterogeneous firms and trade. Vol. 4. In Gopinath, G., Helpman, E. und Rogloff, K. (Eds.): *Handbook of International Economics* (1-54.). Online verfügbar unter <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/B978044454314100001x>.

Nooteboom, Bart; van Haverbeke, Wim; Duysters, Geert; Gilsing, Victor; van den Oord, Ad (2007): Optimal cognitive distance and absorptive capacity. In: *Research Policy* 36 (7), S. 1016–1034. DOI: 10.1016/j.respol.2007.04.003.

OECD (2017): *Small, Medium, Strong. Trends in SME Performance and Business Conditions*. Paris.

OECD (2018): *Enhancing Productivity in SMEs. Meeting of the OECD Council at Ministerial Level ((CFE/SME (2017)14/REV1))*.

OeNB (2024): *Dienstleistungsexporte und -importe 2006 -2019*. Hg. v. Oesterreichische Nationalbank. Online verfügbar unter <https://www.oenb.at/Statistik/Standardisierte-Tabellen/auszenwirtschaft/dienstleistungen.html>, zuletzt aktualisiert am 05.11.2024, zuletzt geprüft am 05.11.2024.

Raddats, Chris; Kowalkowski, Christian; Benedettini, Ornella; Burton, Jamie; Gebauer, Heiko (2019): Servitization: A contemporary thematic review of four major research streams. In: *Industrial Marketing Management* 83, S. 207–223. DOI: 10.1016/j.indmarman.2019.03.015.

STATISTIK AUSTRIA (2024a): *Innovation 2020–2022. Ergebnisse der Innovationserhebung CIS 2022*. Online verfügbar unter [https://www.statistik.at/fileadmin/user\\_upload/CIS-2020\\_2022\\_barr.pdf](https://www.statistik.at/fileadmin/user_upload/CIS-2020_2022_barr.pdf), zuletzt geprüft am 28.10.2024.

STATISTIK AUSTRIA (2024b): *Standard-Dokumentation Metainformationen zur Leistungs- und Strukturstatistik*. Wien.

STATISTIK AUSTRIA (2024c): *Allgemeine Unternehmensdemografie*. Online verfügbar unter <https://www.statistik.at/statistiken/industrie-bau-handel-und-dienstleistungen/unternehmensdemografie/allgemeine-unternehmensdemografie>, zuletzt aktualisiert am 26.09.2024, zuletzt geprüft am 26.09.2024.

STATISTIK AUSTRIA (2024d): *Leistungs- und Strukturdaten*. Online verfügbar unter <https://www.statistik.at/statistiken/industrie-bau-handel-und-dienstleistungen/leistungs-und-strukturdaten>, zuletzt aktualisiert am 30.09.2024, zuletzt geprüft am 30.09.2024.

Stehrer, Robert (2023): *Firmen-, Beschäftigungs- und Lohnstrukturen in der österreichischen Außenwirtschaft mit Fokus auf KMUs: Erste Analysen basierend auf Mikrodaten*. Vienna: FIW - Research Centre International Economics (FIW-Research Reports, 2023-01). Online verfügbar unter <https://www.econstor.eu/handle/10419/278567>.

Tell, Joakim (2015): Challenges facing small-firm managers in growing manufacturing firms. In: *Journal of Innovation and Entrepreneurship* 4 (1), S. 9. DOI: 10.1186/s13731-015-0023-7.

WTO (2024): WTO Plurilateral Initiatives - A Geneva Trade Platform Site. Online verfügbar unter <https://wtoplurilaterals.info/>, zuletzt aktualisiert am 17.11.2024, zuletzt geprüft am 16.04.2025.

Zhang, Ting; Gerlowski, Dan; Acs, Zoltan (2022): Working from home: small business performance and the COVID-19 pandemic. In: *Small Bus Econ* 58 (2), S. 611–636. DOI: 10.1007/s11187-021-00493-6.

**Annex:**

**Tabelle 12: Einteilung der ÖNACE Rev. 2, 2-Steller nach Technologiestufen**

<b>Technologiestufe</b>	<b>NACE-Code</b>	<b>Bezeichnung</b>	
<b>Lowtech</b>	C10	Herstellung von Nahrungs- und Futtermitteln	
	C11	Herstellung von Getränken	
	C12	Herstellung von Tabakwaren	
	C13	Herstellung von Textilien	
	C14	Herstellung von Bekleidung	
	C15	Herstellung von Leder, Lederwaren und Schuhen	
	C16	Herstellung von Holz-, Flecht-, Korb- und Korkwaren (ohne Möbel)	
	C17	Herstellung von Papier, Karton und Waren daraus	
	C18	Druck und Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern	
	C31	Herstellung von Möbeln	
	C32	Sonstige Verarbeitende Industrie (z. B. Schmuck, Musikinstrumente, Sportgeräte)	
	<b>Mid-Lowtech</b>	C19	Kokerei und Mineralölverarbeitung
		C22	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren
C23		Herstellung von Glas und Glaswaren, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	
C24		Herstellung von Metallen	
C25		Herstellung von Metallerzeugnissen (ohne Maschinen und Ausrüstungen)	
C33		Reparatur und Installation von Maschinen und Ausrüstungen	
<b>Mid-Hightech</b>	C20	Herstellung von chemischen Erzeugnissen	
	C27	Herstellung von elektrischen Ausrüstungen	
	C28	Maschinenbau	
	C29	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	
	C30	Sonstiger Fahrzeugbau (z. B. Schiffe, Eisenbahnen, Flugzeuge)	
<b>Hightech</b>	C21	Pharmazeutische Industrie	
	C26	Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen	

Quelle: Statistik Austria

**Tabelle 13: Regressionsergebnisse für die Exportwahrscheinlichkeit**

exp	Koeffizient	Standardfehler	t	P>t		[95% Konfidenzintervall	
Zahl der Beschäftigten	0.53	0.027	19.9	0.000	***	0.481	0.586
F&E	0.97	0.094	10.29	0.000	***	0.784	1.152
High-Tech	1.09	0.252	4.31	0.000	***	0.593	1.581
Medium-High-Tech	1.03	0.089	11.54	0.000	***	0.853	1.202
Medium-Low-Tech	0.04	0.047	0.92	0.359		-0.049	0.135
Konstante	-1.83	0.098	-18.79	0.000	***	-2.025	-1.642

n= 4597, probit-Regression

Quelle: AMDC-Daten, eigene Berechnungen

**Tabelle 14: Regressionsergebnisse für die Exportwahrscheinlichkeit (Fortsetzung)**

exp	Koeffizient	Standardfehler	t	P>t		[95% Konfidenzintervall	
Kleinstunternehmen	-1.48	0.101	-14.76	0.000	***	-1.681	-1.287
Kleinunternehmen	-0.82	0.051	-16.04	0.000	***	-0.915	-0.7159
F&E	1.13	0.091	12.43	0.000	***	0.952	1.308
High-Tech	1.10	0.249	4.41	0.000	***	0.611	1.589
Medium-High-Tech	1.09	0.089	12.22	0.000	***	0.914	1.263
Medium-Low-Tech	0.04	0.046	0.84	0.401		-0.052	0.129
Konstante	0.67	0.048	13.9	0.000	***	0.579	0.769

n= 4608, probit-Regression

Quelle: AMDC-Daten, eigene Berechnungen

**Tabelle 15: Regressionsergebnisse für den Exportanteil am Umsatz**

exp	Koeffizien.	Standardfehler	t	P>t		[95% Konfidenzintervall	
KKU	-0.097	0.056	-1.74	0.083	**	-0.206	0.013
Mittelgr U.	-0.026	0.060	-0.43	0.666		-0.144	0.092
F&E	0.159	0.050	3.2	0.002	***	0.061	0.257
Anteil tertiäre Ausbildung	0.064	0.280	0.23	0.821		-0.488	0.615
Anteil Matura, Lehre	0.278	0.183	1.52	0.130		-0.082	0.639
High-Tech	-0.031	0.113	-0.28	0.781		-0.253	0.190
Medium-High-Tech	0.077	0.066	1.16	0.248		-0.054	0.207
Medium-Low-Tech	0.039	0.053	0.73	0.464		-0.066	0.144
Zulieferer	0.052	0.049	1.08	0.283		-0.043	0.148
Index der Industrie 4.0-Technologien	0.026	0.006	3.95	0.000	***	0.013	0.038
Konstante	0.162	0.071	2.29	0.023	**	0.023	0.302

n= 236, OLS-Regression

Quelle: European Manufacturing Survey, eigene Berechnungen

### **Methodische Erläuterungen:**

Die Daten zur Struktur von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) beruhen größtenteils auf der Leistungs- und Strukturstatistik (LSE) von Statistik Austria. Mit dem Inkrafttreten der Verordnung (EU) 2019/2152 über europäische Unternehmensstatistiken (EBS71-Verordnung) sowie der neuen nationalen Leistungs- und Strukturstatistik-Verordnung 2022 kam es ab dem Berichtsjahr 2021 (Veröffentlichungsjahr 2023) zu grundlegenden methodischen Änderungen in der Erhebung.

### **Die wesentlichen Änderungen im Überblick:**

- **Umstellung auf das „statistische Unternehmen“:**  
Anstelle der bisherigen Erfassung nach „rechtlicher Einheit“ erfolgt die Auswertung nun nach dem Konzept des „statistischen Unternehmens“. Laut Definition von Statistik Austria handelt es sich dabei um die kleinste Kombination rechtlicher Einheiten mit einem gewissen Maß an wirtschaftlicher Entscheidungsfreiheit.
- **Erweiterte Erfassung kleiner Unternehmen:**  
Seit 2021 werden auch wirtschaftlich aktive Unternehmen mit einem Jahresumsatz unter 10.000 € erfasst. Zuvor wurden Unternehmen nur berücksichtigt, wenn sie entweder mindestens 10.000 € Umsatz oder mindestens *einen unselbstständig Beschäftigten* aufwiesen.
- **Ausweitung auf zusätzliche Branchen:**  
Neben den bisherigen Wirtschaftsbereichen (ÖNACE 2008: Abschnitte B–N sowie S95) umfasst die LSE nun auch:
  - Beteiligungsgesellschaften (K64.2),
  - Treuhand- und sonstige Fonds, inkl. Stiftungen (K64.3),
  - Erziehung und Unterricht (P),
  - Gesundheits- und Sozialwesen (Q),
  - Kunst, Unterhaltung und Erholung (R),
  - sowie sonstige überwiegend persönliche Dienstleistungen (S96).

Besonders hervorzuheben ist, dass die neu aufgenommenen Bereiche „Erziehung und Unterricht“ sowie „Gesundheits- und Sozialwesen“ einen hohen Anteil an Frauen unter den

Selbstständigen sowie einen überdurchschnittlichen Anteil an Ein-Personen-Unternehmen (EPU) aufweisen.

**Unveränderte Abgrenzungen:**

Die LSE berücksichtigt weiterhin ausschließlich Marktproduzenten, d. h. Unternehmen, bei denen mindestens 50 % der Produktionskosten durch marktwirtschaftlich erzielte Umsätze gedeckt sind. Nicht erfasst bleiben nach wie vor die Land- und Forstwirtschaft sowie der öffentliche Sektor.