

Supplemento n° 1 al periodico "Per l'economia" n° 2, anno 2016.
Poste Italiane SpA - spedizione in A.P. - 70% CNS Bolzano.

1.16 STUDIE

ZUR SÜDTIROLER WIRTSCHAFT

WIRTSCHAFTSMOTOR NEUGRÜNDUNGEN UND NACHFOLGEN

STRUKTUR UND HERAUSFORDERUNGEN

WIFO

Institut für
Wirtschaftsforschung



HANDELS-, INDUSTRIE-,
HANDWERKS- UND LAND-
WIRTSCHAFTSKAMMER BOZEN

WIRTSCHAFTSMOTOR NEUGRÜNDUNGEN UND NACHFOLGEN

STRUKTUR UND HERAUSFORDERUNGEN

Die Studien des WIFO sind problem- und lösungsorientierte Untersuchungen zu wichtigen Aspekten der Südtiroler Wirtschaft. Die Informationen sind handlungsrelevant und für die Praxis aufbereitet. Die aktuelle wissenschaftliche Literatur und vergleichbare Studien werden in die Darstellung ebenso einbezogen wie die theoretischen und methodischen Voraussetzungen.

Herausgeber

© 2016 Handels-, Industrie-, Handwerks- und Landwirtschaftskammer Bozen
Südtiroler Straße 60, 39100 Bozen

Verantwortlicher Direktor

Alfred Aberer

Zugelassen beim Landesgericht Bozen mit Dekret Nr. 3/99

Veröffentlicht im März 2016

Nachdruck und sonstige Verbreitung – auch auszugsweise – nur unter Angabe der Quelle (Herausgeber und Titel) gestattet.

Autoren

Alexander D'Andrea
Urban Perkmann

Redaktion

WIFO – Institut für Wirtschaftsforschung der Handelskammer Bozen

Leitung

Georg Lun

Wissenschaftliche Beratung

Gottfried Tappeiner

Gestaltung und Satz

freiraum', Friesenecker & Pancheri

Druck

Karo Druck, Eppan

Zitierhinweis

D'Andrea Alexander, Perkmann Urban (2016): Wirtschaftsmotor Neugründungen und Nachfolgen. Struktur und Herausforderungen. WIFO-Studie 1.16. Handelskammer Bozen (Hrsg.).

Für Informationen

WIFO – Institut für Wirtschaftsforschung der Handelskammer Bozen
Südtiroler Straße 60, 39100 Bozen
T +39 0471 945 708
wifo@handelskammer.bz.it

Weitere Publikationen im Internet unter
www.handelskammer.bz.it/wifo



Michl Ebner

Unternehmerische Initiative in Südtirol stärken

Der Handelskammer Bozen ist es ein großes Anliegen, die unternehmerische Initiative in Südtirol zu stärken. Sie ist der Motor von Strukturwandel, Innovation und Beschäftigung und Garant für Wohlstand und nachhaltiges Wirtschaftswachstum.

Die Ergebnisse der vom WIFO – Institut für Wirtschaftsforschung ausgearbeiteten Studie zeigen, dass Neugründungen und Nachfolgen, die zwei wichtigsten Formen der unternehmerischen Initiative, häufig vor ähnlichen Herausforderungen stehen.

Kritisch zu bewerten ist, dass persönliche Fähigkeiten und Interessen nicht selten in den Hintergrund gestellt werden, z.B. wenn die Selbständigkeit aufgrund einer drohenden Arbeitslosigkeit angestrebt wird. Außerdem unterschätzen Neugründer und Nachfolger oftmals die bürokratischen Auflagen. Auch die Finanzierung stellt für viele eine große Herausforderung beim Schritt in die Selbständigkeit dar.

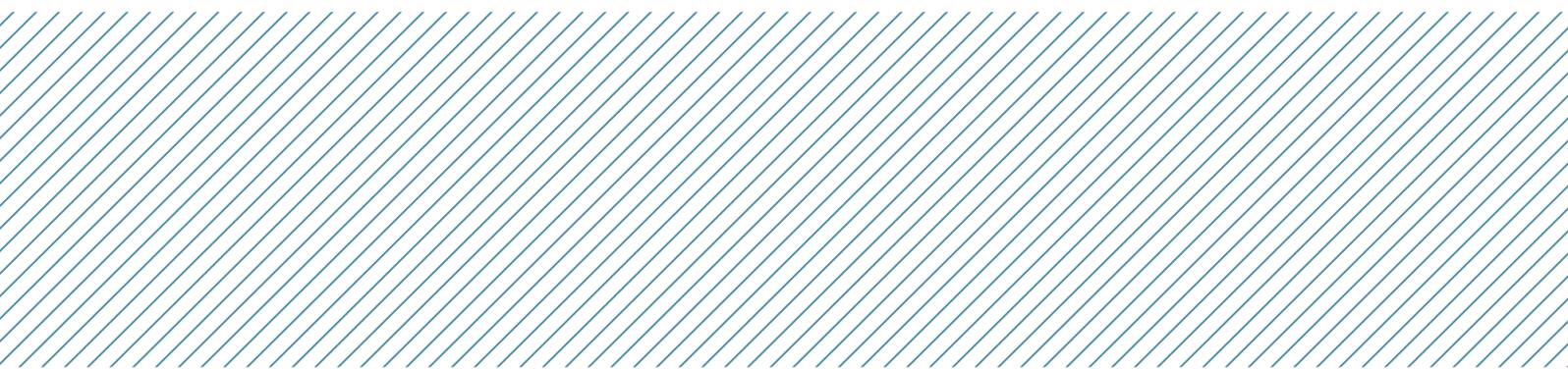
Daher gilt es Neugründungen und Nachfolgen auf allen Ebenen zu unterstützen:

- > durch eine bedürfnisgerechte Beratung,
- > durch eine Sicherstellung des Zugangs zu Fremdkapital und öffentlichen Förderungen,
- > und durch eine weitere Stärkung des weiblichen Unternehmertums.

Die Handelskammer selbst leistet mit Beratungsangeboten für Neugründer und Nachfolger sowie mit der Initiative „Frau in der Wirtschaft“ wichtige Beiträge, um diese Ziele zu erreichen.

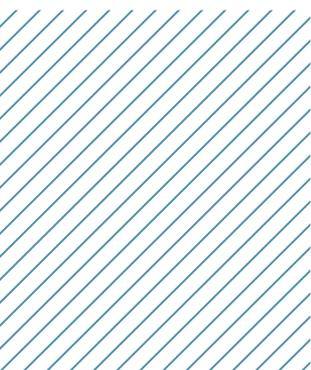
On. Dr. Michl Ebner

Präsident der Handelskammer Bozen



INHALT

Wirtschaftsmotor Neugründungen und Nachfolgen



Kurzfassung	9
1. Einleitung	11
2. Methodische Grundlagen	13
3. Neugründungs-, Schließungs- und Überlebensraten von Südtirol im nationalen und europäischen Vergleich	15
4. Strukturmerkmale und Herausforderungen von Neugründungen und Unternehmensnachfolgen	19
4.1 Die Eintragungen in das Handelsregister als Ausgangsbasis für die Abgrenzung von Neugründungen und Nachfolgen	19
4.2 Verteilung nach Wirtschaftssektoren	22
4.3 Regionale Verteilung	23
4.4 Verteilung nach Rechtsformen	24
4.5 Eckdaten zur Beschäftigung	25
4.6 Geschlecht, Herkunft und Alter	26
4.7 Betriebliche und wirtschaftspolitische Herausforderungen	28
5. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen	31
Anhang A: Das Spektrum der unternehmerischen Tätigkeit in Italien	33
Literaturverzeichnis	35

Die vorliegende Studie untersucht, wie sich die Südtiroler Wirtschaft in Bezug auf die unternehmerische Initiative positioniert: Wie hoch ist beispielsweise die Neugründungs- und Schließungsintensität im nationalen und europäischen Vergleich? Was gilt es bei der Interpretation dieser Kennzahlen zu beachten? Welche weiteren Formen der unternehmerischen Initiative sind zu berücksichtigen, um ein umfassendes Bild zu erhalten? Für die Beantwortung dieser Fragen wird zum einen die amtliche Statistik zum Gründungsgeschehen (z.B. Neugründungsrate) aufgearbeitet. Zum anderen werden die Neueintragungen in das Handelsregister der Handelskammer Bozen nach einem von Eurostat entwickelten einheitlichen methodischen Rahmen klassifiziert. Schließlich werden die Besonderheiten und Herausforderungen der Neugründung und Nachfolge, die beiden häufigsten Formen der unternehmerischen Initiative, repräsentativ erhoben.

Mit einer durchschnittlichen Rate von 5 Neugründungen je 100 aktive Unternehmen ist Südtirol Schlusslicht in Italien. Auf der anderen Seite weist Südtirol die geringste Schließungsrate Italiens auf und liegt auch deutlich unter dem europäischen Schnitt. Außerdem überleben mehr als die Hälfte der Neugründungen in Südtirol die ersten 5 Jahre, deutlich mehr als im nationalen und europäischen Vergleich. Die auf den ersten Blick geringe Gründungsdynamik in Südtirol gibt somit wenig Aufschluss über die wirtschaftliche Entwicklung oder die Wettbewerbsfähigkeit. Ein Grund dafür ist, dass alle Ausprägungen der unternehmerischen Initiative zu berücksichtigen sind. Beispielsweise sind nicht alle Eintragungen in das Handelsregister der Handelskammer Bozen Neugründungen. Zwar ist der Großteil (knapp 60 Prozent) tatsäch-

lich eine Neugründung, aber allein 17 Prozent sind Nachfolgen. Weitere 5 Prozent ergeben sich aus unternehmensdemografischen Ereignissen wie Joint-Ventures oder Fusionen. Bei den restlichen Eintragungen (18,9 Prozent) handelt es sich dagegen vor allem um Rechtsformwechsel von bereits bestehenden Unternehmen.

Die zwei häufigsten Formen der unternehmerischen Initiative, die Neugründungen und Nachfolgen, weisen einige Gemeinsamkeiten, aber auch viele Unterschiede auf. Beispielsweise sind zwei Drittel der Neugründungen in den „Anderen Dienstleistungen“ und im Handel tätig, während sich zwei Drittel der Nachfolgen im Gastgewerbe abspielen. In der Gastronomie überwiegen dabei die familienexternen Nachfolgen, in der Beherbergung die familieninternen Nachfolgen.

Neugründungen starten klein, häufig sogar als nebenberufliche Tätigkeit, während Nachfolgen bereits bestehende und damit größere Unternehmen weiterführen. Während nur jedes fünfte aktive Unternehmen 2012 mehrheitlich von Frauen geführt wurde, steigt dieser Anteil bei den Nachfolgen auf 40 Prozent. Bei den Neugründungen hingegen beträgt der Anteil der frauengeführten Unternehmen nur ein Fünftel. Außerdem zeigt sich, dass ein Viertel aller Neugründungen und familienexternen Nachfolgen mehrheitlich von Personen mit Geburtsort im Ausland geführt wird. Bei den familieninternen Nachfolgen beträgt dieser Anteil nur 2 Prozent.

Die große Mehrheit (65 Prozent) der familieninternen Nachfolger sieht die Aufrechterhaltung der Familientradition als wichtigsten Beweggrund. Da hier persönliche Fähigkeiten und Interessen in den Hintergrund gestellt werden, ist dies durchaus kritisch zu

bewerten. Besorgniserregend ist auch, dass ein relativ hoher Anteil von Neugründern und familienexternen Nachfolgern (ca. 15 Prozent) die Selbständigkeit aufgrund einer drohenden Arbeitslosigkeit gewählt hat.

Neugründungen und Nachfolgen sind mit bürokratischen Hürden verbunden. Dieser Aufwand für Meldungen an die öffentliche Verwaltung wird in der Vorbereitungsphase besonders von familieninternen Nachfolgern oftmals unterschätzt und somit als eine große Herausforderung angesehen. Neugründer und teilweise auch familienexterne Nachfolger müssen außerdem erst einen Kundenstock aufbauen und die kritische Absatzmenge des Break-Even-Punktes erreichen.

Beide Gruppen finanzieren sich hauptsächlich durch Eigenmittel. Vergleichsweise wenige Neugründer und Nachfolger konnten sich durch Bankkredite finanzieren, wobei der Finanzbedarf bei den familieninternen Nachfolgern am höchsten ist. Außerdem stuften 90 Prozent der Empfänger von öffentlichen Förderungen diese als wichtigen bzw. sehr wichtigen Teil der Finanzierung ein.

Aus den Besonderheiten und Merkmalen der Neugründungen und Nachfolgen lassen sich folgende Schlussfolgerungen ableiten.

Beratung besser an die Bedürfnisse anpassen

Oftmals stehen bei Neugründern und Nachfolgern weder persönliche Fähigkeiten noch Interessen im Vordergrund. Erstberatungen müssen verstärkt auf die Motivation der potentiellen Neugründer und Nachfolger eingehen und bei kritischen Beweggründen vom Schritt in die Selbständigkeit abraten. Der mittlerweile hohe Anteil

an Unternehmen, die von Ausländern gegründet werden, legt nahe, ein eigenes Beratungskonzept für diese Gruppe auszuarbeiten.

Finanzierung durch Fremdkapital erleichtern

Insbesondere familieninterne Nachfolger haben aufgrund eines hohen Finanzbedarfs häufig erhebliche Schwierigkeiten bei der Finanzierung. Der Zugang zu Fremdkapital muss daher entsprechend weiter vereinfacht und gefördert werden. Öffentliche Förderungen spielen für Neugründer und Nachfolger eine sehr wichtige Rolle. Aus diesem Grund sind sie als wichtiger Baustein der Unterstützung beizubehalten.

Weibliches Unternehmertum stärken

Frauen als Unternehmerinnen spielen in der Südtiroler Wirtschaft immer noch eine zu geringe Rolle. Diese Studie zeigt klar, dass das weibliche Unternehmertum zwar bei den Nachfolgen stark vertreten ist, bei den Neugründungen aber noch ein großer Aufholbedarf besteht.

1. EINLEITUNG

Wirtschaftsmotor Neugründungen und Nachfolgen

Die unternehmerische Initiative führt zu einem ständigen Wandel der Unternehmenslandschaft. Das Bild der Veränderungen ist vielfältig. Nur ein Teil der Eintragungen in das Handelsregister der Handelskammer Bozen sind „echte“ Neugründungen. Viele Eintragungen sind mit Nachfolgeprozessen verbunden. Nicht zuletzt gibt es Eintragungen infolge von Fusionen, Spaltungen, Joint-Ventures und anderen Prozessen.

Die vorliegende Studie untersucht wie sich die Südtiroler Wirtschaft in Bezug auf die unternehmerische Initiative positioniert: Wie hoch ist die Neugründungs- und Schließungsintensität der Südtiroler Wirtschaft im nationalen und europäischen Vergleich? Was gilt es bei der Interpretation dieser Kennzahlen zu beachten? Welche Zusammenhänge gibt es mit ökonomischen Zielgrößen wie Wirtschaftswachstum und Arbeitslosigkeit? Welche weiteren Formen der unternehmerischen Initiative sind zu berücksichtigen um ein umfassendes Bild zu erhalten?

Neugründungen gelten in der aktuellen wirtschaftspolitischen Diskussion als wesentlicher Treiber von Innovation, Wirtschaftswachstum und Produktivität sowie der Schaffung neuer Arbeitsplätze (OECD 2004). Die Europäische Union (EU) hat aus diesem Grund Kennzahlen wie die Neugründungsraten sowie die Überlebensrate von Neugründungen in die Liste der Lissabon-Strukturindikatoren aufgenommen (Europäische Kommission 2004). Der starke Fokus auf Neugründungen ist allerdings auch kritisch zu betrachten. Im Gegensatz zu Unternehmensnachfolgen müssen Neugründungen beispielsweise Organisationsstrukturen erst aufbauen. Außerdem besteht die Vermutung, dass eine hohe Anzahl von Neugründungen bzw. eine hohe Neugründungsraten kein eindeutiger Indikator für eine „gute“ wirtschaftliche Entwicklung ist. So weisen Hölzl et al. (2006) auf einen starken Zusammenhang zwischen Neugründungs- und Schließungsraten in Österreich hin. Außerdem können bei schlechter wirtschaftlicher Lage viele Arbeitslose in die Selbständigkeit gedrängt werden. Nicht zuletzt zeigen empirische Ergebnisse (OECD 2010),

dass hohe Gründungsraten mit niedrigeren Überlebensraten einhergehen. Unternehmensnachfolgen hingegen werden in der wirtschaftspolitischen Diskussion weniger beachtet. Im Gegensatz zu Neugründungen können Nachfolgen aber einen vorhandenen Kundenstamm, ein Netz von Lieferanten und Geschäftspartnern oder eine bestehende Produktpalette nutzen. Diesen Vorteilen stehen laut Felden und Klaus (2003) allerdings auch Schwierigkeiten gegenüber. Im Gegensatz zu einer Neugründung können bei Unternehmensnachfolgen veraltete Produkt- und Leistungsbausteine, Investitionsstaus und festgefahrene Strukturen die erfolgreiche Nachfolge gefährden.

Das WIFO hat Neugründungen und Unternehmensnachfolgen, die beiden häufigsten Formen der unternehmerischen Initiative, bereits aus verschiedenen Blickwinkeln untersucht, so z.B. in der Publikation „Neugründungen und Betriebsnachfolgen in Südtirol“ (Lechner und Perkmann 2002) sowie „Erfolgsfaktor Betriebsnachfolge, Relevanz für Südtirol“ (Lechner und Perkmann 2004). Da die Untersuchungen bereits mehr als 10 Jahre zurückliegen, analysiert die vorliegende Arbeit die aktuellen Herausforderungen für die Neugründungen und Unternehmensnachfolgen, um daraus ziel- und bedarfsgerechte Maßnahmen, z.B. in der Förderpolitik, abzuleiten.

Für die Beantwortung der aufgeworfenen Fragen analysiert die vorliegende Studie zum einen vorhandene Daten der amtlichen Statistik zum Gründungsgeschehen (z.B. Gründungs- und Schließungsraten). Zum anderen werden die Eintragungen in das Handelsregister nach ihrer Form der unternehmerischen Initiative klassifiziert, wobei erstmals ein einheitlicher methodischer Rahmen von Eurostat herangezogen wird. Schließlich werden die Besonderheiten und Herausforderungen der Neugründung und Nachfolge repräsentativ erhoben.

Nicht Gegenstand der Studie sind Wachstums- und Veränderungsprozesse von bestehenden Unternehmen wie z.B. das Eröffnen einer neuen Filiale, die Aufnahme von neuen

Mitarbeitern, Umsatzwachstum oder eine Reorganisation der betrieblichen Abläufe.

Kapitel 2 beschreibt insbesondere die methodischen Grundlagen für die Bestimmung und Abgrenzung der Neugründungen und Nachfolgen von anderen Formen der unternehmerischen Initiative. Das Kapitel 3 gibt eine unternehmensdemografische Standortbestimmung, gemessen an der Neugründungs-, Schließungs- und Überlebensrate von Südtirol im europäischen Umfeld und überprüft kritisch die Zusammenhänge mit ökonomischen Zielgrößen wie Arbeitslosigkeit oder Wirtschaftswachstum. Kapitel 4 beschreibt die wesentlichen Strukturmerkmale der Neugründungen und Nachfolgen und analysiert ihre Herausforderungen. Das Kapitel 5 schließlich fasst die Ergebnisse zusammen und zieht entsprechende Schlussfolgerungen.

2. METHODISCHE GRUNDLAGEN

Das statistische Amt der Europäischen Union (Eurostat) hat auf Grundlage der EWG-Verordnung Nr. 2186/93¹ den Aufbau von Unternehmensregistern für statistische Verwendungszwecke in den Mitgliedsländern der EU vorangetrieben und damit die Basis für die statistische Analyse der unternehmerischen Dynamik geschaffen. In mehreren Handbüchern hat Eurostat die methodischen Grundlagen erarbeitet und 2007 in Zusammenarbeit mit der OECD zum „Business Demography Recommendations Manual“ zusammengefasst (vgl. Eurostat 2007). Grundsätzlich unterscheidet Eurostat unternehmensdemografische Ereignisse, zu denen unter anderem Neugründungen und Fusionen zählen, von Unternehmensnachfolgen. Unternehmensdemografische Ereignisse führen zu „neuen“ Unternehmen, während

bei Unternehmensnachfolgen das gleiche Unternehmen fortbesteht. Für die genaue Klassifikation und Abgrenzung der Ereignisse wendet Eurostat zwei Kriterien an:

- a) Die **Kontinuität** des Unternehmens: Bei der Unternehmensnachfolge bleibt das Unternehmen gleich. Die Fusion hingegen ist ein neues Unternehmen, insofern die fusionierten Unternehmen vollständig in der Fusion aufgehen.
- b) Die **Anzahl** der an einem Ereignis betroffenen Unternehmen, sowohl vor als auch nach dem Ereignis. So unterscheidet sich z.B. die Neugründung eines Unternehmens, wo ein Unternehmen „aus dem Nichts“ geschaffen wird, von einem Joint-Venture, wo es vor und nach dem Ereignis mehrere Unternehmen gibt.

Tabelle 2.1

Abgrenzung der unternehmensdemografischen Ereignisse und Unternehmensnachfolgen

	Unternehmensbestand		Unternehmensbewegung	
	Vor Ereignis	Nach Ereignis	Neue Unternehmen	Schließungen
Unternehmensdemografische Ereignisse				
Neugründung	0	1	1	0
Fusionen	n	1	1	n
Auflösung	1	n	n	1
Abtrennung	1	n	n-1	0
Joint-Venture	n	n+1	1	0
Neustrukturierung innerhalb einer Unternehmensgruppe	n	n	0 oder mehr	0 oder mehr
Unternehmensnachfolgen				
Unternehmensnachfolgen	1	1	0	0

n = 2 oder mehr

Quelle: Darstellung WIFO, in Anlehnung an Eurostat (2003)

© 2016 WIFO

¹ Vgl. Verordnung (EWG) Nr. 2186/93 des Europäischen Rates vom 22. Juli 1993 über die innergemeinschaftliche Koordinierung des Aufbaus von Unternehmensregistern für statistische Zwecke.

Tabelle 2.1 zeigt die verschiedenen Ereignisse nach Anwendung dieser Kriterien. Die erste Hauptspalte gibt die Anzahl der Unternehmen vor und nach dem Ereignis an. Die zweite Hauptspalte zeigt hingegen die Anzahl der neuen (bzw. gelöschten) Unternehmen. So lässt sich die Neugründung als vollständige Neukombination von Produktionsfaktoren interpretieren, ohne dass andere Unternehmen an diesem Prozess beteiligt sind. Neue Unternehmen können aber auch aus einem oder mehreren Unternehmen entstehen, beispielsweise wenn zwei Unternehmen fusionieren oder gemeinsam ein Joint-Venture planen oder wenn sich ein neues Unternehmen von einem bestehenden Unternehmen abtrennt.

Eurostat legt den methodischen Schwerpunkt für die Beschreibung der unternehmerischen Dynamik klar auf Neugründungen. Aus diesem Grund definiert die vorliegende Studie die Unternehmensnachfolge als jenes Ereignis, wo es neben dem Wechsel des Eigentums auch einen wesentlichen Übergang der Unternehmensführung gegeben hat. Die zwei Schlüsselkriterien „Eigentum“ und „Führungsverantwortung“ sind dabei rechtsformspezifisch zu behandeln. Einfach ist die Situation beim Einzelunternehmen, wo Eigentum und Führungsverantwortung in der einzigen Person des Inhabers zusammenfallen. Bei Gesellschaften sind Eigentum und Führung dagegen nicht immer deckungsgleich.²

Für die Abgrenzung der Unternehmensnachfolge von unternehmensdemografischen Ereignissen muss aufgezeigt werden, welche Veränderungen es in Bezug auf das Eigentum und die Führung in einem Unternehmen vor und nach dem Ereignis gegeben hat. Nur wenn sich Eigentum *und* Führung wesentlich geändert haben, sprechen wir in dieser Studie von Unternehmensnachfolgen. Die am Vorgängerunternehmen beteiligten Personen dürfen also keine unbeschränkt haftende Stellung als Gesellschafter bzw. Komplementär in der neuen Personengesellschaft einnehmen bzw. nicht mehrheitlich an der Verwaltung der neuen Kapitalgesellschaft beteiligt sein.

² Bei den Personengesellschaften werden die Eigentumsverhältnisse an den „Anteilen am Gesellschaftsvermögen“ gemessen, bei den Kapitalgesellschaften an den „Anteilen am Gesellschaftskapital“. Die Führungsverantwortung und die Haftung hängen von den einzelnen Gesellschaftsverträgen ab. Bei der Offenen Handelsgesellschaft (OHG) ist in der Regel jeder Gesellschafter gleichermaßen an der Führung des Unternehmens beteiligt und alle haften unbeschränkt und solidarisch. Bei der Kommanditgesellschaft (KG) obliegt die Führung des Unternehmens den Komplementären, welche im Gegensatz zu den Kommanditisten nicht nur mit ihrer Einlage, sondern auch mit ihrem Privatvermögen haften. Kapitalgesellschaften wie die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) oder die Aktiengesellschaft (AG) werden von Verwaltern bzw. Verwaltungsorganen geführt. Dabei können sich die Rollen von Verwalter und Anteilseigner überschneiden. Im Gegensatz zu den Personengesellschaften haften bei den Kapitalgesellschaften alle Anteilseigner „nur“ mit dem gezeichneten Kapital.

Tabelle 2.2

Eigentum und Führung eines Unternehmens nach Rechtsform

Rechtsform	Eigentum	Führung
Einzelunternehmen	Inhaber	Inhaber
OHG	Anteil am Gesellschaftsvermögen	Alle Gesellschafter
KG	Anteil am Gesellschaftsvermögen	Komplementäre
GmbH	Anteil am Gesellschaftskapital	Verwalter/ Verwaltungsorgane
AG	Anteil am Gesellschaftskapital	Verwalter/ Verwaltungsorgane

Quelle: WIFO, eigene Darstellung

© 2016 WIFO

Liegt dagegen keine wesentliche Änderung von Eigentum *und* Führungsverantwortung vor, handelt es sich nicht um eine Unternehmensnachfolge. Wenn ein Einzelunternehmer auf eine Ein-Personen-GmbH umsteigt oder mit einem zusätzlichen Geschäftspartner eine OHG führt, liegt keine mehrheitliche Änderung von Unternehmenseigentum und -leitung vor.

Unternehmensnachfolgen lassen sich in familieninterne und -externe Nachfolgen einteilen. Familieninterne Nachfolgen stellen in den meisten Fällen einen Generationenwechsel dar. Neben diesem „klassischen“ Fall zählen in dieser Studie aber auch alle anderen Übergänge im Familienverbund, z.B. zwischen Geschwistern oder (Ehe)-Partnern als familieninterne Unternehmensnachfolge.

3. NEUGRÜNDUNGS-, SCHLIESSUNGS- UND ÜBERLEBENS-RATEN VON SÜDTIROL IM NATIONALEN UND EUROPÄISCHEN VERGLEICH

Wie hoch ist die Neugründungs- und Schließungsintensität der Südtiroler Wirtschaft im nationalen und europäischen Vergleich? Wie viele Südtiroler Neugründungen „überleben“ die ersten fünf Jahre? Was gilt es bei der Interpretation dieser Kennzahlen zu beachten? Welche Zusammenhänge gibt es mit ökonomischen Zielgrößen wie Wirtschaftswachstum und Arbeitslosigkeit?

Die amtlichen Statistikinstitute Eurostat bzw. ISTAT/ASTAT veröffentlichen eine Reihe von Kennzahlen zu den unternehmensdemografischen Ereignissen Neugründung und Schließung.³ So ergibt die Anzahl der Neugründungen bzw. Schließungen in einem bestimmten Bezugszeitraum, geteilt durch die Anzahl der aktiven Unternehmen in diesem Zeitraum, die **Gründungs-** bzw. **Schließungsrate**.

Die **Überlebensrate** zeigt dagegen den Anteil der Neugründungen eines Jahres an, welche nach einem bestimmten Zeitraum (z.B. fünf Jahre) noch aktiv sind. Die **Brutto-Fluktuationsrate** ergibt sich aus der Summe von Gründungs- und Schließungsrate, während sich die **Netto-Fluktuations-**

rate aus der Differenz von Gründungs- und Schließungsrate berechnet. Die **Nettofluktuation** zeigt an, ob der Unternehmensbestand in einem bestimmten Bezugszeitraum zu- oder abgenommen hat.

Betrachtet man die unternehmensdemografischen Indikatoren für Südtirol im Zeitraum 2008 bis 2012 stellt man fest, dass diese vergleichsweise geringe Schwankungen aufweisen. Im untersuchten Zeitraum lag die Gründungsrate zwischen 4,6 und 5,3 Prozent und die Schließungsrate zwischen 4,8 und 5,5 Prozent. Entsprechend stabil fiel auch die Bruttofluktuationsrate (zwischen 9,6 und 10,4 Prozent) sowie die Nettofluktuationsrate (-0,6 bis 0,4 Prozent) aus.

Im Jahr 2012 lag die Neugründungsrate in Südtirol gemäß den Daten von ISTAT/ASTAT bei 4,9 Prozent, das sind 4,9 Neugründungen je 100 aktive Unternehmen. Gegenüber dem nationalen (7,0 Prozent) und europäischen Durchschnitt (9,9 Prozent) weist Südtirol eine vergleichsweise niedrige Gründungsrate auf, befindet sich aber auf einem ähnlichen Niveau wie die beiden Nachbarregionen Tirol (5,2 Prozent)

Tabelle 3.1

Unternehmensdemografische Indikatoren für Südtirol – 2008-2012

In Prozent

	2008	2009	2010	2011	2012
Gründungsrate	4,8	5,3	4,9	4,6	4,9
Schließungsrate	5,1	5,0	4,8	5,0	5,5 (a)
Bruttofluktuationsrate	9,9	10,3	9,7	9,6	10,4
Nettofluktuationsrate	- 0,3	0,3	0,1	- 0,4	- 0,6

(a) Schließungsrate wurde geschätzt

Quelle: ISTAT; ASTAT, Auswertung WIFO

© 2016 WIFO

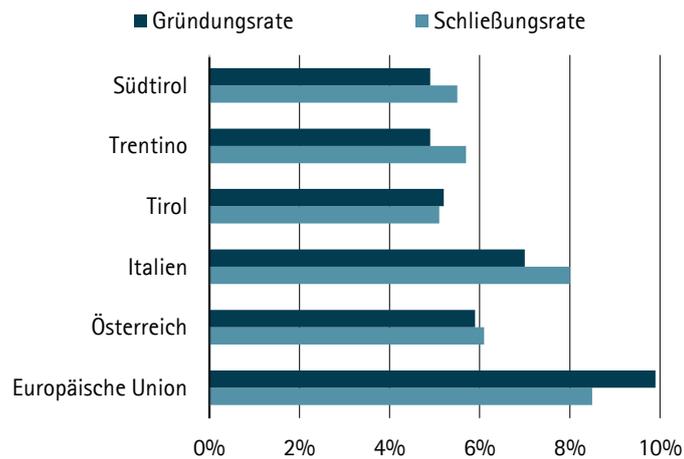
³ Für eine korrekte Interpretation der Vergleiche auf europäischer Ebene ist zu berücksichtigen, dass die statistischen Ämter der EU-Mitgliedsstaaten ihre Kennzahlen auf zum Teil sehr unterschiedliche Verwaltungsquellen aufbauen, von denen der Umfang und die Qualität der Erfassung sowie die Identifikation der unternehmerischen Tätigkeiten abhängen.

und Trentino (4,9 Prozent). Wie aus Abbildung 3.1 ersichtlich, gehen hohe Gründungsraten mit hohen Schließungsraten einher. Südtirol weist (ebenso wie seine Nachbarregionen Tirol und Trentino) deutlich niedrigere Schließungsraten auf als der nationale bzw. europäische Durchschnitt.

Abbildung 3.1

Gründungs- und Schließungsraten nach Gebieten – 2012

In Prozent



Quelle: ISTAT; Statistik Austria; Eurostat, Auswertung WIFO © 2016 WIFO

Die Nettofluktuationsrate gibt an, wie sich der Bestand an aktiven Unternehmen im untersuchten Zeitraum verändert hat.⁴ Auf europäischer Ebene ergibt sich für das Jahr 2012 ein leicht positiver Wert von 1,4 Prozent. Die Nettofluktuationsrate für Südtirol (-0,6 Prozent) und Trentino (-0,8 Prozent) sind für den untersuchten Zeitraum leicht negativ, d.h. es hat eine geringfügige Abnahme an aktiven Unternehmen stattgefunden. Auf nationaler Ebene in Italien hat sich der Bestand der aktiven Unternehmen allerdings noch stärker reduziert (-1,0 Prozent).

Die 5-Jahres-Überlebensraten der Gründungskohorten 2004 bis 2006 bewegen sich für Südtirol auf einem stabilen Niveau und sind für die anderen untersuchten Gebiete leicht rückläufig. Vergleicht man die „Überlebensraten“ der Gründungskohorte 2004, für welche für alle Gebiete ein Wert verfügbar ist, so fällt auf, dass mehr als die Hälfte (54,1 Prozent) der Südtiroler Neugründungen nach fünf Jahren noch aktiv ist,

4 Die Summe der Gründungs- und der Schließungsrate ergibt dagegen die Bruttofluktuationsrate. Diese Messgröße liegt in Südtirol mit 10,4 Prozent genauso wie in den Nachbarregionen Tirol (10,3 Prozent) und Trentino (10,6 Prozent) deutlich tiefer als im europäischen Durchschnitt (18,4 Prozent).

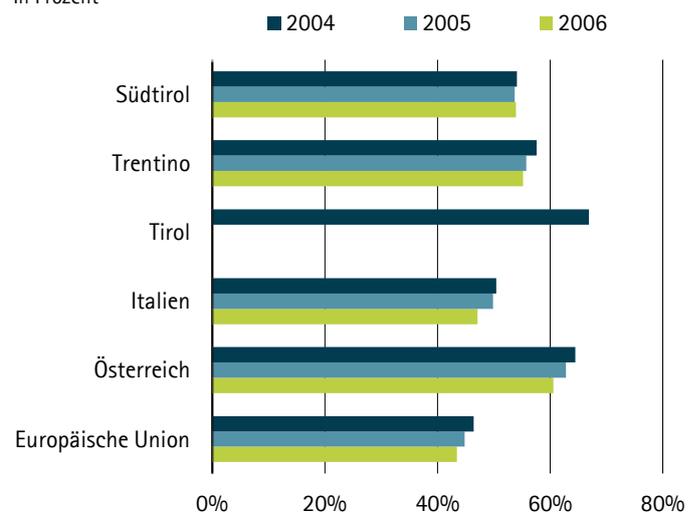
während im Nachbarland Tirol zwei Drittel (66,9 Prozent) der Neugründungen die ersten fünf Jahre „überleben“. Südtirol ist bei der „Überlebensrate“ vergleichbar mit dem Trentino (55,9 Prozent) und liegt höher als der nationale (50,4 Prozent) und gesamteuropäische (46,4 Prozent) Durchschnitt.

Betrachtet man die Gründungs- und Schließungsrate im regionalen Vergleich in Italien erkennt man auf den ersten Blick einen Anstieg der Raten von Nord nach Süd und einen stark positiven Zusammenhang zwischen den zwei Messgrößen.⁵ Die starke Korrelation zwischen Gründungs- und Schließungsrate deutet darauf hin, dass es keinen unmittelbaren Zusammenhang zwischen der Höhe der Nettofluktuation und der Höhe der Gründungsrate gibt: Eine höhere Gründungsrate führt somit nicht zwingend zu einer höheren Nettofluktuationsrate und umgekehrt.

Abbildung 3.2

5-Jahres-Überlebensraten für die Gründungskohorten 2004–2006 nach Gebieten

In Prozent



Quelle: ISTAT; Statistik Austria; Eurostat, Auswertung WIFO © 2016 WIFO

Sehr wohl lässt sich ein stark negativer Zusammenhang zwischen den Gründungs- und Überlebensraten für die italienischen Regionen feststellen: Je höher die Gründungsrate ausfällt, desto weniger Neugründungen überleben die ersten fünf Jahre.⁶ Südtirol und Trentino, d.h. die Regionen mit den niedrigsten Gründungsraten, weisen die höchste

5 Der Korrelationskoeffizient von 0,96 zwischen Gründungs- und Schließungsdaten in den italienischen Regionen im Jahr 2012 weist auf einen nahezu perfekten, positiven linearen Zusammenhang hin.

6 Der Korrelationskoeffizient zwischen Gründungsrate und 5-jährigen Überlebensrate der Neugründungen des Jahres 2006 beträgt -0,78.

5-Jahres-Überlebensrate auf. Während in Südtirol 53,9 Prozent und im Trentino 55,2 Prozent der Neugründungen des Jahres 2006 die ersten fünf Jahre überstanden haben sind es im nationalen Durchschnitt nur 47,1 Prozent.

Abbildung 3.3

Gründungsraten nach Regionen – 2012

In Prozent



Quelle: ISTAT, Auswertung WIFO

© 2016 WIFO

Zusammenfassend zeigt sich, dass eine korrekte Interpretation der Gründungsrate nur in Verbindung mit der Schließungsrate sowie der Überlebensrate möglich ist. Wenn man den Zusammenhang mit ökonomischen Zielgrößen wie Wirtschaftswachstum und Arbeitslosigkeit untersucht, zeigt sich zusätzlich, dass eine hohe Neugründungsrate nicht eindeutig als „gut“ oder „schlecht“ zu interpretieren ist. Einfache Regressionen zwischen der Gründungsrate 2009 und dem BIP-Wachstum 2009/2010 bzw. der Veränderung der Arbeitslosenrate 2009/2010 auf Ebene der europäischen Regionen (NUTS-2) ergeben keine signifikanten Zusammenhänge. Auch Reynolds et al. (2007) bestätigen im Rahmen ihrer Analyse der Gründungsraten auf regionaler Ebene für die Länder Frankreich, Deutschland, Italien, Schweden, Großbritannien und den USA das Fehlen eines eindeutigen Zusammenhangs zwischen der Gründungsrate und den Zielgrößen Wirtschaftswachstum und Veränderung der Arbeitslosigkeit.

Abbildung 3.4

Schließungsraten nach Regionen – 2012

In Prozent



Quelle: ISTAT, Auswertung WIFO

© 2016 WIFO

4. STRUKTURMERKMALE UND HERAUSFORDERUNGEN VON NEUGRÜNDUNGEN UND UNTERNEHMENSNACHFOLGEN

4.1 Die Eintragungen in das Handelsregister als Ausgangsbasis für die Abgrenzung von Neugründungen und Nachfolgen

Kapitel 3 deutet an, dass die Neugründungsrate keinen eindeutigen Zusammenhang mit ökonomischen Zielgrößen wie dem Wirtschaftswachstum oder der Arbeitslosigkeit aufweist. Dies hängt, unter anderem, damit zusammen, dass Neugründungen nicht das gesamte Spektrum der unternehmerischen Initiative abdecken. Auch andere unternehmens-

demografische Ereignisse wie beispielsweise Fusionen oder Joint-Ventures führen zu neuen Unternehmen (vgl. Kapitel 2). Nicht zuletzt spielen Unternehmensnachfolgen eine bedeutende Rolle für die unternehmerische Dynamik. Da die Sekundärquellen allerdings nur Daten zu den Neugründungen bereitstellen, ist eine eigene Erhebung notwendig, um die anderen Ereignisse zu erfassen.

Tabelle 4.1

Aktive Neuzugänge 2012 in das Handelsregister nach Ereignis

Anzahl und Verteilung in Prozent

			Anzahl	Prozent
Neue Unternehmen	Neugründungen	Von Personen mit Sitz in Südtirol	1.126	52,0
		Von Personen mit Sitz außerhalb von Südtirol	152	7,0
		Insgesamt	1.278	59,0
	Andere neue Unternehmen	Neustrukturierungen innerhalb einer Unternehmensgruppe	66	3,0
		Abtrennungen	13	0,6
		Auflösungen	5	0,2
		Fusionen	5	0,2
		Joint Ventures	30	1,4
		Insgesamt	119	5,5
	Insgesamt		1.397	64,5
Nachfolgen	Familienintern	163	7,5	
	Familienextern	197	9,1	
	Insgesamt	360	16,6	
Sonstige aktive Neuzugänge	(Leichte) Änderung von Eigentum und Führungsverantwortung	253	11,7	
	Rechtliche Nebeneinheiten	100	4,6	
	Reaktivierungen	44	2,0	
	Korrekturen	13	0,6	
	Insgesamt	410	18,9	
Insgesamt			2.167	100

Quelle: Handelsregister der Handelskammer Bozen; WIFO (eigene Erhebung)

© 2016 WIFO

Grundsätzlich orientiert sich die Abgrenzung der Ereignisse an den methodischen Vorgaben und Empfehlungen von Eurostat (vgl. Kapitel 2). Dabei beschränkt sich die vorliegende Analyse auf die Verwaltungsquelle des Handelsregisters der Handelskammer Bozen. Freie Berufe (z.B. Rechtsanwalt, Architekt, Notar usw.) und andere selbständige Tätigkeiten, welche ihre Leistungen über eine Mehrwertsteuernummer verrechnen, unterliegen keiner Eintragungspflicht in dieses Register und werden somit, im Gegensatz zu den Auswertungen im Kapitel 3, nicht berücksichtigt (vgl. Anhang A).⁷ Aufgrund des hohen Aufwandes beschränkt sich die Erhebung auf ein Jahr. Gewählt wurde das Kalenderjahr 2012, insofern es einerseits eine aktuelle Situation beschreibt und andererseits ein genügend langer Zeitraum verstrichen ist, um die Ereignisse korrekt zu klassifizieren.

Untersucht man die neuen Eintragungen ins Handelsregister mit Rechtssitz in Südtirol, welche 2012 erstmals aktiv geworden sind, nach den beiden Kriterien „Kontinuität“ und „Anzahl der vom Ereignis betroffenen Unternehmen“ (vgl. Kapitel 2) ergibt sich folgende Zusammensetzung.⁸

Zwei Drittel dieser „aktiven Neuzugänge“ sind aus unternehmensdemografischen Prozessen heraus entstanden. Die Neugründung ist das häufigste unternehmensdemografische Ereignis. Aus Tabelle 4.1 geht hervor, dass es sich bei über der Hälfte der aktiven Neuzugänge in das Handelsregister der Handelskammer Bozen um Neugründungen handelt. Vom Rechtssitz des Unternehmens zu unterscheiden ist die Herkunft der Eigentümer. Während sich der Rechtssitz der Neugründung auf jeden Fall in Südtirol befinden muss, können die Gründer (Gesellschaften bzw. natürliche Personen) ihren Rechts- bzw. Wohnsitz außerhalb von Südtirol haben. Gemäß dieser Unterscheidung befindet sich der Großteil der Neugründungen (88,1 Prozent) im Eigentum einer natürlichen Person bzw. einer Gesellschaft mit (Wohn-)Sitz in

Südtirol. Jede zehnte Neugründung wird dagegen von einer natürlichen Person oder Gesellschaft mit (Wohn-)Sitz außerhalb von Südtirol geleitet.

Weitere 5,5 Prozent der aktiven Neuzugänge in das Handelsregister zählen ebenfalls zu den „neuen Unternehmen“. Sie gehen aber aus einem anderen unternehmensdemografischen Ereignis als der Neugründung hervor. Am häufigsten fand dabei die Neustrukturierung innerhalb einer Unternehmensgruppe statt, worunter man die Gründung von Unternehmen versteht, welche unter gemeinsamer Kontrolle stehen. Ein typisches Beispiel ist die vollständige Reorganisation der Produktionskapazität einer großen Unternehmensgruppe. Relativ häufig wird auch ein sogenanntes Joint-Venture gebildet, wo zwei oder mehrere unabhängige Unternehmen einen Teil ihrer Ressourcen, z.B. Wissen, Mitarbeiter, Produktionskapazität und Geld für ein gemeinsames Projekt einsetzen. Kein Unternehmen übt dabei eine direkte Kontrolle über das neue Unternehmen aus. Ein Beispiel ist die Errichtung eines Wasserkraftwerkes durch zwei voneinander unabhängige Unternehmen.

Relativ seltener sind Prozesse der Dekonzentration wie die Auflösung oder Abtrennung. Bei einer Auflösung wird das Unternehmen derart geteilt, dass keines der neuen Unternehmen die Identität des ursprünglichen Unternehmens beibehält. Ein Beispiel ist die Spaltung eines Gastgewerbeunternehmens mit drei Betriebsstätten in drei getrennte, eigenständige Unternehmen. Bei einer Abtrennung hingegen ist das neue Unternehmen kleiner und die Identität des ursprünglichen Unternehmens verbleibt beim größeren, abtrennenden Unternehmen. Ein Beispiel ist das Ausscheiden eines Gesellschafters aus einer Unternehmensberatungsfirma, welcher einen Teil der Kundschaft mitnimmt und ein neues, unabhängiges Unternehmen aufbaut.

Relativ selten sind auch Konzentrationsprozesse wie Fusionen, wo zwei oder mehr Unternehmen sich zusammenschließen und vollständig in der neuen Organisation aufgehen. Ein Beispiel hierfür ist der Zusammenschluss von zwei Unternehmen im Handelssektor, mit dem Ziel, die Marktposition zu stärken.

16,6 Prozent der Neuzugänge lassen sich dagegen als Unternehmensnachfolgen identifizieren, welche sich zu etwa gleichen Teilen in familieninterne und -externe Nachfolgen aufteilen. Bei den familieninternen Übergängen ist der „klassische“ Übergang von Eltern auf Kindern tatsächlich am häufigsten, trotzdem gibt es auch einige Beispiele von Nachfolgen zwischen Geschwistern, (Ehe-)Partnern und

⁷ Obwohl im Handelsregister erfasst, werden die landwirtschaftlichen Unternehmen sowie die Beteiligungsgesellschaften (Gruppe 64.2 der ATECO 2007), im Einklang mit den Vorgaben von Eurostat, ebenfalls nicht weiter untersucht.

⁸ Aus der Grundgesamtheit der aktiven Neuzugänge des Jahres 2012 wurde eine nach den Merkmalen Sektor und Rechtsform geschichtete Stichprobe von mehr als der Hälfte (58,2 Prozent) aller Fälle gezogen. Die Art der Ereignisse wurden über eine Desk-Analyse der Handelsregisterauszüge mit Hilfe der beiden Kriterien abgegrenzt, bei Unklarheiten ergänzt durch eine telefonische Nachfrage. Das Kriterium „Kontinuität“ untersuchte insbesondere die Frage, ob bzw. welche Verbindung es zwischen den Unternehmen gibt. Entscheidend ist dabei, dass nur Verbindungen der neuen Unternehmen mit anderen Unternehmen mit Rechtssitz in Südtirol berücksichtigt werden. Eröffnet dagegen z.B. eine Mutterfirma aus dem restlichen Staatsgebiet oder dem Ausland ein Tochterunternehmen mit eigenständigem Rechtssitz in Südtirol, so gilt dies in der regionalen Perspektive nicht als „Restrukturierung innerhalb einer Unternehmensgruppe“, sondern als Neugründung.

anderen Verwandten. Interessant ist auch, dass sich die Nachfolgeprozesse unterschiedlich im Handelsregister niederschlagen. Am häufigsten ist der Fall, dass der Übergeber seine Unternehmenstätigkeit vollständig abmeldet und der Übernehmer sich neu in das Register einträgt. Nicht selten verbleiben die Übergeber aber als Verpächter des weitergeführten Unternehmens im Register. Dies ist eine mögliche Strategie des Übergebers für seine Alterssicherung.

Zu betonen ist, dass die über die Handelsregisterbewegungen registrierten Unternehmensnachfolgen nicht das gesamte Nachfolgegeschehen in Südtirol abdecken. So können Nachfolgen auch innerhalb einer bestehenden Rechtsform ablaufen, was zu keinem Ab- bzw. Neuzugang in das Handelsregister führt. Wenn z.B. Vater und Tochter innerhalb einer Kommanditgesellschaft die Rolle von Komplementär und Kommanditist wechseln, ändert sich die unternehmerische Führung und Haftung wesentlich. Diese Nachfolge bleibt aber „unentdeckt“, weil sie sich nicht in Bewegungen des Handelsregisters bemerkbar macht.⁹ Ein weiteres Beispiel ist, wenn sich eine Mutter aus einer OHG, die sie mit ihren zwei Söhnen betrieben hat, endgültig zurückzieht und die Söhne nun alleine die OHG weiterführen. Bei einer familienexternen Nachfolge erfolgt die Übertragung des Eigentums und der Unternehmensführung hingegen meist gleichzeitig und ist somit leichter erkennbar. Besonders häufig ist der Fall eines Pächterwechsels.

Jeder fünfte Neueintrag zählt dagegen weder als unternehmensdemografisches Ereignis noch als Nachfolge. Bei drei von fünf „sonstigen aktiven Neuzugängen“ des Jahres 2012 handelt es sich um Neueintragungen, die keine wesentliche Änderung von Eigentum und Führungsverantwortung in Bezug auf die zuvor ausgetragene Einheit aufweisen und damit nicht als Nachfolge gelten. Beim Großteil dieser Neuzugänge gab es einen Wechsel der Rechtsform, hauptsächlich zwischen Einzelunternehmen und Personen- bzw. Kapitalgesellschaften. Ein Beispiel hierfür ist die Aufnahme eines zusätzlichen Geschäftspartners: Eine solche Unternehmenserweiterung macht den Wechsel der Rechtsform vom Einzelunternehmen hin zu einer Personengesellschaft (oder auch Kapitalgesellschaft) nötig. Ein weiteres Beispiel ist die Einbringung eines Einzelunternehmens in eine Ein-Personen-GmbH, mit dem Ziel, die persönliche Haftung einzuschränken. Jeder vierte sonstige aktive Neuzugang

⁹ Sogar der Wechsel von einer Personen- bzw. Kapitalgesellschaft in eine andere Personen- bzw. Kapitalgesellschaft muss sich nicht in einem Ab- bzw. Neuzugang einer rechtlichen Einheit im Handelsregister niederschlagen. Nur der Wechsel von einem Einzelunternehmen zu einer anderen Rechtsform (und umgekehrt) schlägt sich auf jeden Fall in einer Bewegung im Handelsregister nieder.

resultiert aus der Eintragung von sogenannten „rechtlichen Nebeneinheiten“¹⁰ zu bereits bestehenden Unternehmen, welche keine eigenständige Unternehmenstätigkeit ausüben. Dies drückt sich häufig auch dadurch aus, dass keine Mitarbeiter beschäftigt werden bzw. kein Umsatz erzielt wird und eine gemeinsame Buchführung, Marktorientierung und/oder koordinierte Geschäftstätigkeit vorherrscht. Ein Beispiel ist die zusätzliche Eröffnung einer KG auf den Namen des Ehepartners aus steuerrechtlichen Gründen. Ein weiteres Beispiel ist die Gründung einer Gesellschaft, mit dem Zweck Grundstücke, Immobilien oder Betriebszweige nur an das „Mutterunternehmen“ und nicht für Dritte zu vermieten. Gerade im Zusammenhang mit der Unternehmensnachfolge kann eine Nachfolge mit einer begleitenden rechtlichen Nebeneinheit (z.B. Verpachtungstätigkeit, siehe oben) verbunden sein.

Weitere relevante „sonstige Neuzugänge“ sind „Reaktivierungen“ und „Korrekturen“. Unternehmensreaktivierungen sind von den Neugründungen klar zu unterscheiden. Nehmen Unternehmen ihre Tätigkeit nach einer vorübergehenden Produktionsstillegung innerhalb eines Zeitraumes von zwei Jahren wieder auf, liegt keine Neugründung vor, sondern nur eine Reaktivierung.

Ursachen für die vorübergehende Stilllegung können vielfältig sein, wie z.B. saisonale Verläufe der Tätigkeit, Krankheit, Unfall, oder z.B. der Produktionsstillstand durch den Brand von Anlagen. Neuzugänge von Unternehmen im Jahr 2012, die effektiv bereits vor 2012 aktiv waren, sind schließlich als Korrekturen zu werten. Ein Beispiel ist die verspätete Eintragung eines freiberuflichen Designers als handwerklicher Mediengestalter im Jahre 2012, obwohl er diese eintragungspflichtige Tätigkeit bereits vor diesem Jahr ausübte.

Zusammenfassend zeigt sich, dass Neugründungen und Nachfolgen bereits drei Viertel aller aktiven Neuzugänge in das Handelsregister ausmachen und damit die häufigsten Formen der unternehmerischen Initiative sind. Im Folgenden werden ihre Merkmale, Besonderheiten und Herausforderungen im Detail analysiert.

¹⁰ Vgl. Verordnung (EG) Nr. 295/2008 des Europäischen Parlamentes und des Rates vom 11. März 2008 über die strukturelle Unternehmensstatistik (Neufassung).

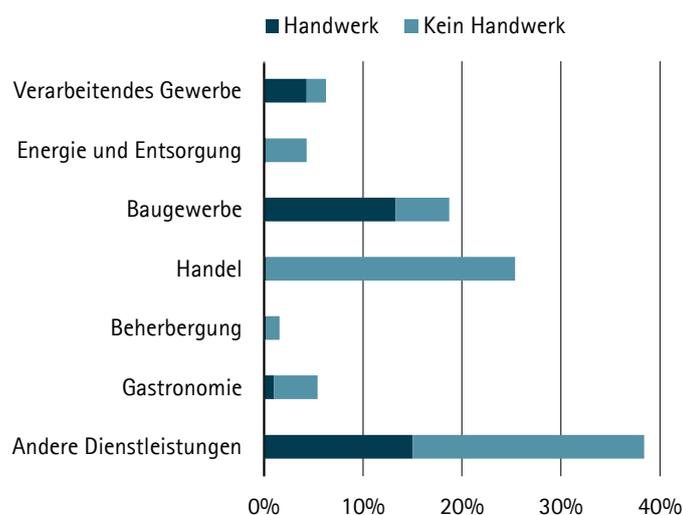
4.2 Verteilung nach Wirtschaftssektoren

Neugründungen und Nachfolgen unterscheiden sich deutlich in der Verteilung nach Sektoren. Zwei Drittel der Neugründungen sind in den „Anderen Dienstleistungen“ (38,4 Prozent) und im Handel (25,4 Prozent) tätig. Zwei Drittel der Nachfolgen konzentrieren sich dagegen auf die Gastronomie (40,3 Prozent) und die Beherbergung (24,7 Prozent).

Abbildung 4.1

Neugründungen nach Sektoren – 2012

Verteilung in Prozent



Quelle: Handelsregister der Handelskammer Bozen; WIFO (eigene Erhebung)

© 2016 WIFO

Jede dritte Neugründung (34,0 Prozent) des Jahres 2012 ist im Handwerk tätig, aber nur jede fünfte Nachfolge (20,0 Prozent). Zum Vergleich: Zum 31.12.2012 übte jedes dritte Unternehmen (34,9 Prozent) eine Handwerksstätigkeit aus.

Im Verarbeitenden Gewerbe und im Baugewerbe überwiegen, sowohl bei den Nachfolgen als auch bei den Neugründungen, die Handwerksunternehmen. Die Mehrheit der Nachfolgen bei den „Anderen Dienstleistungen“ gehört ebenfalls zum Handwerk wie ein Drittel der Neugründungen dieses Sektors. In den anderen Sektoren spielt das Handwerk naturgemäß nur eine untergeordnete Rolle.

Die häufigsten Berufe bei den Neugründungen sind, in absteigender Reihenfolge, Maurer, Mediengestalter, Reinigungen, Autotransporteure, Maler und Lackierer, Fliesenleger, Friseur und Schönheitspfleger, welche fast die Hälfte aller neugegründeten Handwerksunternehmen auf sich vereinen. Die Nachfolgen im Handwerk setzen sich zur Hälfte aus folgenden Berufen zusammen: Friseur, Elektrotechni-

ker, Mediengestalter, Maler und Lackierer, Mietwagenunternehmen und Maurer, wobei sich die Friseure mit einem Anteil von 19,2 Prozent deutlich von den anderen Berufen abheben.

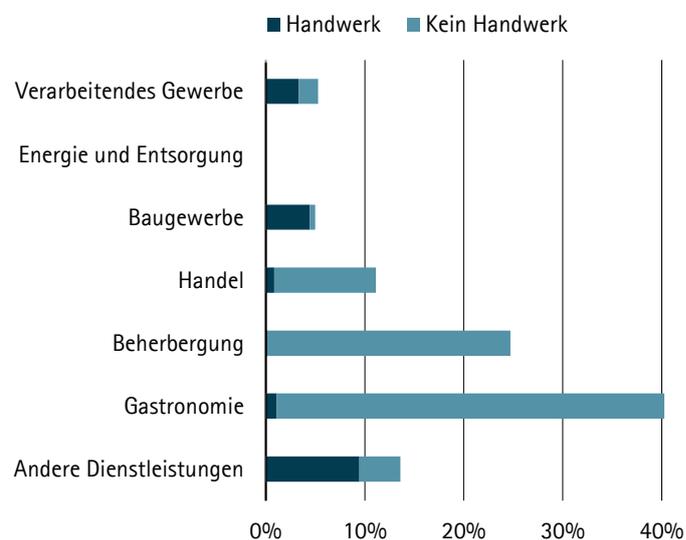
Um die „Neugründungs- bzw. Nachfolgeintensität“ der Sektoren zu vergleichen, ist es notwendig, die Anzahl der Neugründungen bzw. Nachfolgen auf die Anzahl der aktiven Unternehmen in den jeweiligen Sektoren zu beziehen.

Dabei ergeben sich einige überraschende Einsichten. Beispielsweise sind nur 4,3 Prozent aller Neugründungen im Sektor Energie und Entsorgung tätig, mit 8,8 Neugründungen je 100 aktive Unternehmen ist die Neugründungsrates dieses Sektors aber mehr als doppelt so groß wie der Südtiroler Durchschnitt (3,5). Mehr als die Hälfte der Neugründungen wurde dabei von Personen mit Sitz außerhalb von Südtirol durchgeführt. Die Gründe für diese hohe Gründungsintensität liegen, unter anderem, an der zunehmenden Bedeutung von erneuerbaren Energieträgern (Solar und Wind), welche durch staatliche Fördermaßnahmen zusätzlich unterstützt wurden.¹¹

Abbildung 4.2

Nachfolgen nach Sektoren – 2012

Verteilung in Prozent



Quelle: Handelsregister der Handelskammer Bozen; WIFO (eigene Erhebung)

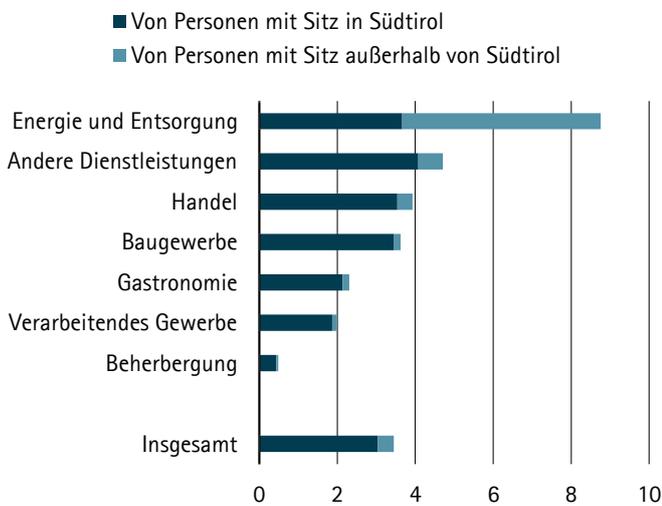
© 2016 WIFO

¹¹ Im Sektor Energie und Entsorgung wurden im Jahr 2012 auch überdurchschnittlich viele Restrukturierungen innerhalb von Unternehmensgruppen beobachtet, ebenfalls häufig in den Tätigkeitsfeldern der erneuerbaren Energien.

Abbildung 4.3

Neugründungsraten nach Sektoren – 2012

Neugründungen je 100 aktive Unternehmen (a)



(a) Stand der aktiven Unternehmen 31.12.2012

Quelle: Handelsregister der Handelskammer Bozen; WIFO (eigene Erhebung)

© 2016 WIFO

Überdurchschnittlich neugründungsintensiv sind auch die „Anderen Dienstleistungen“ sowie das Baugewerbe. Eine unterdurchschnittliche Neugründungsraten weisen dagegen die Gastronomie, das Verarbeitende Gewerbe und vor allem das Beherbergungswesen auf.

Die Handwerksunternehmen erreichen insgesamt eine durchschnittliche Neugründungsraten von 3,4. Neugründungen mit Sitz von Personen außerhalb Südtirol spielen für das Handwerk so gut wie keine Rolle. Bei den häufigsten Handwerksberufen (siehe oben) zeigen sich einige Besonderheiten. Überdurchschnittlich gründungsintensiv sind, gemessen an der Anzahl der bestehenden Betriebe dieser Berufsgruppe, die Mediengestalter, Reinigungen und Schönheitspfleger.

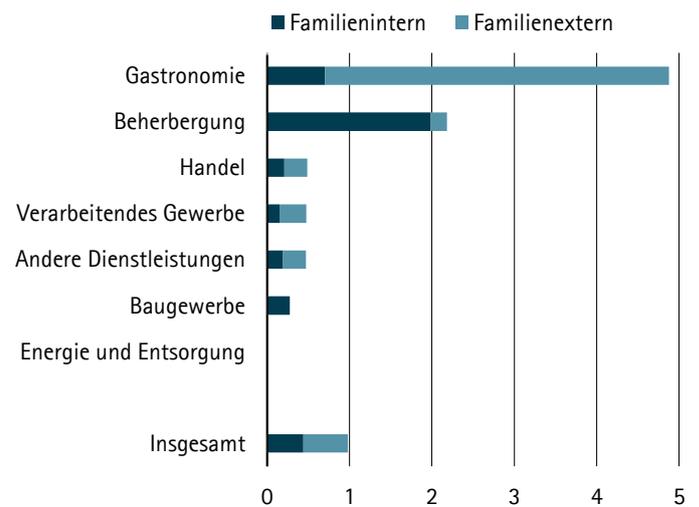
Die Nachfolgeintensität der Sektoren unterscheidet sich zum Teil wesentlich von ihrer Gründungsintensität. So weist die Gastronomie die höchste Nachfolgeintensität aller untersuchten Sektoren auf. Es handelt sich überwiegend um familienexterne Nachfolgen wie z.B. der Pächterwechsel einer Bar bzw. eines Cafés. Überdurchschnittlich nachfolgeintensiv ist außerdem die Beherbergung, wo, im Gegensatz zur Gastronomie, die familieninternen Nachfolgen überwiegen. Die Nachfolgerate der anderen Sektoren liegt dagegen deutlich unter dem Südtiroler Durchschnitt von knapp einer Nachfolge je 100 aktive Unternehmen. Im Sektor Energie und Entsorgung wurden 2012 überhaupt keine Nachfolgen gezählt. Das Handwerk liegt mit einer durchschnittlichen

Nachfolgerate von 0,6 je 100 aktiven Handwerksunternehmen unter dem Durchschnitt aller Nachfolgen. Auffallend ist aber, dass die familieninternen Nachfolgen im Handwerk überwiegen. Die größte Berufsgruppe bei den Nachfolgen, die Friseure, weist eine überdurchschnittliche Nachfolgerate auf. Hier überwiegen allerdings die familienexternen Nachfolgen.

Abbildung 4.4

Nachfolgeraten nach Sektoren – 2012

Nachfolgen je 100 aktive Unternehmen (a)



(a) Stand der aktiven Unternehmen 31.12.2012

Quelle: Handelsregister der Handelskammer Bozen; WIFO (eigene Erhebung)

© 2016 WIFO

4.3 Regionale Verteilung

Bereits jede dritte Neugründung wurde 2012 in Bozen angemeldet und mit 4,8 Neugründungen je 100 aktive Unternehmen ist die Landeshauptstadt damit auch die gründungsintensivste Bezirksgemeinschaft. Aufgrund des hohen Angebotes an Wirtschafts- und Steuerberatungskanzleien ist Bozen häufig die erste Wahl für Unternehmer aus dem In- und Ausland. In der Tat werden hier auch am meisten Neugründungen von Personen mit Sitz außerhalb von Südtirol angemeldet. Auf der anderen Seite liegt die Nachfolgerate in Bozen deutlich unter dem Landesdurchschnitt, insbesondere familieninterne Nachfolgen treten relativ selten auf.

Das Burggrafenamt hält insgesamt über 20 Prozent der Neugründungen und Nachfolgen und weist entsprechend sowohl die zweitgrößte Neugründungs- als auch Nachfolgerate auf. Während sich nur ein relativ kleiner Teil der Neugründungen und Nachfolgen im Wipptal abspielt, ergibt sich im Verhältnis zu den aktiven Unternehmen eine überdurchschnittliche Neugründungs- (3,8) als auch Nachfolgerate (1,1).

Abbildung 4.5

Neugründungen und Nachfolgen nach Bezirke – 2012

Verteilung in Prozent

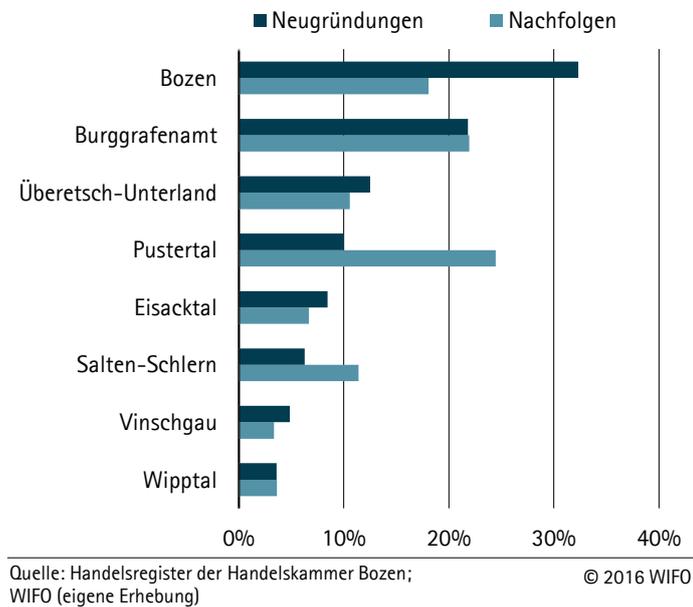


Abbildung 4.6

Neugründungsraten nach Bezirke – 2012

Neugründungen je 100 aktive Unternehmen (a)



Im Pustertal kommen auf 100 aktive Unternehmen eine familieninterne und 0,5 familienexterne Nachfolgen. Somit hat das Pustertal die höchste Nachfolgeintensität. Dies hängt, unter anderem, mit der Wirtschaftsstruktur zusammen, insofern das Pustertal überdurchschnittlich viele Gastronomie- und Beherbergungsbetriebe aufweist. Auf der anderen Seite ist die Neugründungsraten im Pustertal relativ

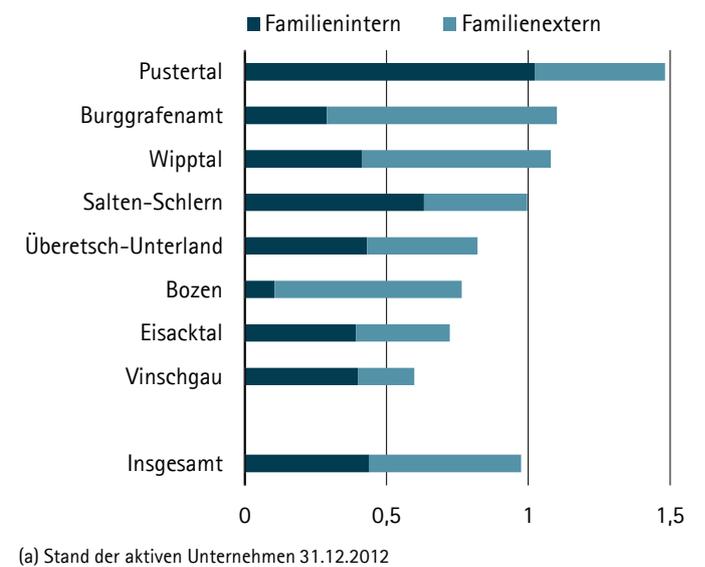
niedrig. Dasselbe Muster gilt auch für den Bezirk Salten-Schlern, welcher sogar die geringste Neugründungsraten der Südtiroler Bezirksgemeinschaften hat.

Ein anderes Bild zeigt sich in den restlichen Bezirken Überetsch-Südtiroler Unterland, Eisacktal und Vinschau, welche (leicht) überdurchschnittliche Neugründungsraten aufweisen, aber deutlich unterdurchschnittliche Nachfolgeraten.

Abbildung 4.7

Nachfolgeraten nach Bezirke – 2012

Nachfolgen je 100 aktive Unternehmen (a)



4.4 Verteilung nach Rechtsformen

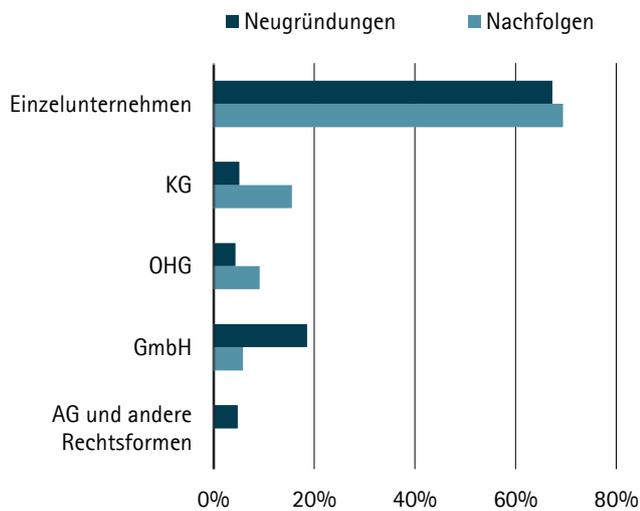
Die Rechtsform definiert unterschiedliche rechtliche Strukturen für die Ausübung einer unternehmerischen Tätigkeit. Die „einfachste“ Rechtsform des Einzel-/Familienunternehmens wird von der Mehrheit der Neugründungen (67,3 Prozent) bzw. der Nachfolgen (69,4 Prozent) gewählt. Im Vergleich dazu war 2012 (Stand 31.12) nur jedes zweite aktive Unternehmen (53,3 Prozent) ein Einzelunternehmen. Unterschiede zwischen Nachfolgen und Neugründungen gibt es dagegen in Bezug auf die Wahl der weiteren Rechtsformen. Die Nachfolgen wählen deutlich häufiger die KG und die OHG, während die GmbH von Neugründungen bevorzugt wird. AGs und andere Rechtsformen wie Genossenschaften und Konsortien werden dagegen ausschließlich von neu gegründeten Unternehmen in Anspruch genommen.¹²

¹² Zum Vergleich: Jedes vierte aktive Unternehmen 2012 (Stand 31.12) war eine Personengesellschaft (27,2 Prozent) und jedes fünfte eine Kapitalgesellschaft (19,6 Prozent).

Abbildung 4.8

Neugründungen und Nachfolgen nach Rechtsformen – 2012

Verteilung in Prozent



Quelle: Handelsregister der Handelskammer Bozen;
WIFO (eigene Erhebung)

© 2016 WIFO

Interessant ist wiederum die Analyse auf der Ebene der einzelnen Ereignisse. So wählen bereits drei Viertel aller Neugründungen von Personen mit Sitz außerhalb von Südtirol die Rechtsform der GmbH (75,7 Prozent), während drei Viertel (75,0 Prozent) der Neugründungen von Personen mit Sitz in Südtirol als Einzelunternehmer starten. Weniger markant fallen die Unterschiede bei den Nachfolgen aus: Familienexterne Nachfolgen wählen überdurchschnittlich häufig (15,2 Prozent) die OHG, während familieninterne Nachfolgen überdurchschnittlich häufig als Einzelunternehmen und KG starten.

Im Zuge einer Nachfolge ändert sich die Eigentümer- und Führungsstruktur des Unternehmens und damit häufig auch die Rechtsform. Insgesamt war jede dritte Nachfolge (36,1 Prozent) mit einem Rechtsformwechsel verbunden. Häufiger treten sie bei den familienexternen (43,2 Prozent) als bei den familieninternen Nachfolgen (26,9 Prozent) auf. Bei den familienexternen Nachfolgen kam es besonders häufig zu einem Wechsel von einer Personengesellschaft (KG oder OHG) hin zu einem Einzelunternehmen. Drei von vier Rechtsformwechseln im Zuge familieninterner Nachfolge bestanden dagegen in einem Wechsel von einem Einzelunternehmen hin zu einer Kommanditgesellschaft.

4.5 Eckdaten zur Beschäftigung

Insgesamt sind Nachfolgen deutlich häufiger ein „Arbeitgeberunternehmen“ als Neugründungen: So beschäftigte im Jahr 2012 nur jedes sechste neu gegründete Unternehmen (17,2 Prozent) mindestens einen unselbständigen Mitarbeiter, während dies bereits für mehr als die Hälfte der Nachfolgen (53,6 Prozent) zutrifft. Entsprechend unterschiedlich fällt die durchschnittliche Unternehmensgröße aus: In Nachfolgen sind doppelt so viele (selbständige und unselbständige) Beschäftigte tätig (3,5) als in neuen Unternehmen (1,8). Im Vergleich dazu hatten im Jahr 2012 (Stand 31.12) die aktiven Unternehmen in Südtirol im Durchschnitt 5,1 Beschäftigte.

Während familieninterne und -externe Nachfolgen ähnliche Unternehmensgrößen aufweisen, unterscheiden sich die beiden Typologien der Neugründungen wesentlich. Neugründungen von Personen mit Sitz in Südtirol starten in der Tat sehr kleinstrukturiert: Nur 16,3 Prozent beschäftigen mindestens einen Angestellten und die Durchschnittsgröße liegt gerade mal bei 1,7 Beschäftigten. Auf der anderen Seite ist knapp jede vierte Neugründung von Personen mit Sitz außerhalb von Südtirol ein Arbeitgeber und die durchschnittliche Beschäftigtenanzahl liegt bei 2,5.¹³

Interessant in Bezug auf die Beschäftigungsstruktur ist auch die Analyse, ob die Selbständigen nur alleine oder im Team gestartet sind, unabhängig davon ob sie nun auch weitere unselbständige Mitarbeiter beschäftigen. Als „Teamunternehmen“ können dabei jene Unternehmen benannt werden, welche von mindestens zwei Personen gleichzeitig geführt werden. Dies ist bei den Rechtsformen Einzelunternehmen sowie Ein-Personen-Kapitalgesellschaft grundsätzlich nicht möglich. Insgesamt handelte es sich bei nur 8,3 Prozent der neuen Unternehmen des Jahres 2012 in dieser Sicht um ein Teamunternehmen. Dieser Anteil war bei den Unternehmensnachfolgen (14,2 Prozent) fast doppelt so hoch. Den höchsten Anteil an Teamunternehmen erreichten mit 18,8 Prozent dabei familienexterne Nachfolgen.

¹³ Deutlich größer strukturiert sind andere neue Unternehmen wie z.B. Fusionen, welche durchschnittlich 24,6 Beschäftigte pro Unternehmen aufweisen.

Tabelle 4.2

Neugründungen und Nachfolgen nach Beschäftigungsstruktur – 2012

		Anteil der Arbeitgeberunternehmen	Beschäftigte je Unternehmen	Anteil der „Team-Unternehmen“
		In Prozent	Anzahl	In Prozent
Neugründungen	Von Personen mit Sitz in Südtirol	16,3	1,7	8,7
	Von Personen mit Sitz außerhalb von Südtirol	24,3	2,5	5,3
	Insgesamt	17,2	1,8	8,3
Nachfolgen	Familienintern	40,5	3,6	8,6
	Familienextern	64,5	3,5	18,8
	Insgesamt	53,6	3,5	14,2

Quelle: Handelsregister der Handelskammer Bozen; WIFO (eigene Erhebung)

© 2016 WIFO

4.6 Geschlecht, Herkunft und Alter

Der folgende Abschnitt untersucht die Neugründungen und Nachfolgen in Bezug auf die Merkmale Geschlecht, Herkunft und Alter der Unternehmerpersonen. Je nach Rechtsform werden diese Unternehmerpersonen unterschiedlich bezeichnet (vgl. Kapitel 2). In den Einzelunternehmen spricht man von „Inhabern“, in den Personengesellschaften (z. B. OHG oder KG) von „Gesellschaftern“¹⁴. In den Kapitalgesellschaften (z.B. GmbH oder AG) schließlich scheinen sogenannte „Verwalter“ als Unternehmerpersonen auf.

Die Analyse ist sowohl auf der Ebene der Unternehmerpersonen als auf jener der Unternehmen möglich. So lässt sich zum einen untersuchen, wie viele Unternehmerpersonen Frauen sind, als auch wie viele Unternehmen mehrheitlich frauengeführt sind.

In Anlehnung an die Vorgaben der Informatikgesellschaft InfoCamere der Vereinigung der italienischen Handelskammern Unioncamere werden Unternehmen als Frauen- bzw. Ausländerunternehmen definiert wenn die Unternehmerpersonen mit dem entsprechenden Merkmal bei den Einzelunternehmern der Inhaber sind, bei den Personengesellschaften die Mehrheit der Gesellschafter¹⁵ bilden und bei den Kapitalgesellschaften und sonstigen Rechtsformen die Mehrheit der Verwalter und/oder des Gesellschaftskapitals halten.¹⁶

¹⁴ Als Unternehmerperson in den Personengesellschaften zählen alle Gesellschafter welche auch an der Führung der Unternehmen beteiligt sind. Somit gelten bei der KG nur die Komplementäre als Unternehmerpersonen, während Kommanditisten nicht zu diesen gezählt werden.

¹⁵ Wie schon bei den Unternehmerpersonen, werden nur jene Gesellschafter berücksichtigt, welche auch an der Führung beteiligt sind.

¹⁶ Falls das Verzeichnis der Gesellschafter nicht im Handelsregister hinterlegt ist, reicht die Mehrheit an weiblichen Verwaltern, um das Unternehmen als „Frauenunternehmen“ zu klassifizieren.

Zum Zeitpunkt 31.12.2012 wurde jedes fünfte aktive Unternehmen (18 Prozent) in Südtirol mehrheitlich von Frauen geführt. Im Vergleich dazu liegt dieser Anteil bei den Neugründungen des Jahres 2012 leicht darüber (21,3 Prozent), bei den Nachfolgen hingegen doppelt so hoch (40,0 Prozent). Am höchsten ist der Anteil von Frauenunternehmen bei den familienexternen Nachfolgen. Die Gründe dafür liegen unter anderem darin, dass der überwiegende Teil der Nachfolgen zu den Dienstleistungen wie der Gastronomie zählt, d.h. zu Sektoren, in denen Frauen insgesamt überdurchschnittlich stark vertreten sind (vgl. ASTAT 2013).

Innerhalb der Neugründungen zeigen sich klare Unterschiede. Die Neugründungen von Personen mit Sitz außerhalb von Südtirol werden deutlich weniger häufig von Frauen geführt als jene von Personen mit Sitz in Südtirol. Jede vierte Neugründung (24,3 Prozent) des Jahres 2012 ist ein Unternehmen, das mehrheitlich oder vollständig von „Ausländern“ d.h. von Unternehmerpersonen, die nicht in Italien geboren wurden, geführt wird. Im Vergleich dazu liegt der Anteil der ausländergeführten Unternehmen an allen aktiven Unternehmen 2012 (Stand 31.12) mit 7,8 Prozent deutlich darunter. Bei den Neugründungen von Personen mit Sitz außerhalb von Südtirol ist sogar mehr als die Hälfte ein ausländergeführtes Unternehmen: Hier sind die Unternehmerpersonen besonders häufig in Deutschland, Österreich und der Schweiz ansässig. Auf der anderen Seite stammen die ausländischen Unternehmer bei den Neugründungen von Personen mit Sitz in Südtirol vor allem aus dem Iran, Pakistan, Albanien, Marokko und auch aus Deutschland.

Der Anteil der Ausländerunternehmen bei den Nachfolgen liegt insgesamt gesehen deutlich unter jenem der Neugrün-

Tabelle 4.3

Neugründungen und Nachfolgen nach Frauen- und Ausländerunternehmen - 2012

Anteil in Prozent

		Frauenunternehmen	Ausländerunternehmen
Neugründungen	Von Personen mit Sitz in Südtirol	22,6	19,9
	Von Personen mit Sitz außerhalb von Südtirol	11,8	56,6
	Insgesamt	21,3	24,3
Nachfolgen	Familienintern	37,4	2,5
	Familienextern	42,1	23,4
	Insgesamt	40,0	13,9

Quelle: Handelsregister der Handelskammer Bozen; WIFO (eigene Erhebung)

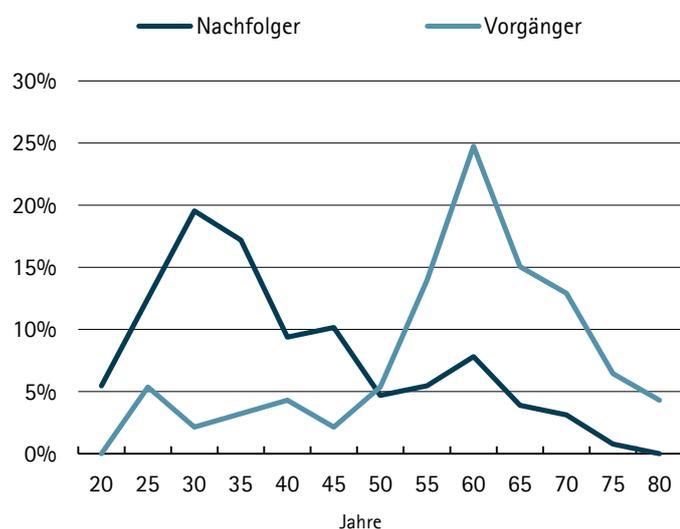
© 2016 WIFO

dungen. Allerdings gibt es große Unterschiede zwischen den Nachfolgearten. So liegt der Anteil der familienexternen Nachfolgen im Schnitt der Neugründungen, während familieninterne Nachfolgen sehr selten von Ausländern durchgeführt werden. Die ausländischen Unternehmer bei den Nachfolgen stammen vor allem aus China, gefolgt von Deutschland, Slowakei, Bangladesch und Albanien.

Abbildung 4.9

Nachfolger und Vorgänger in familieninternen Nachfolgen nach Altersklassen - 2012

Verteilung in Prozent



Quelle: Handelsregister der Handelskammer Bozen; WIFO (eigene Erhebung)

© 2016 WIFO

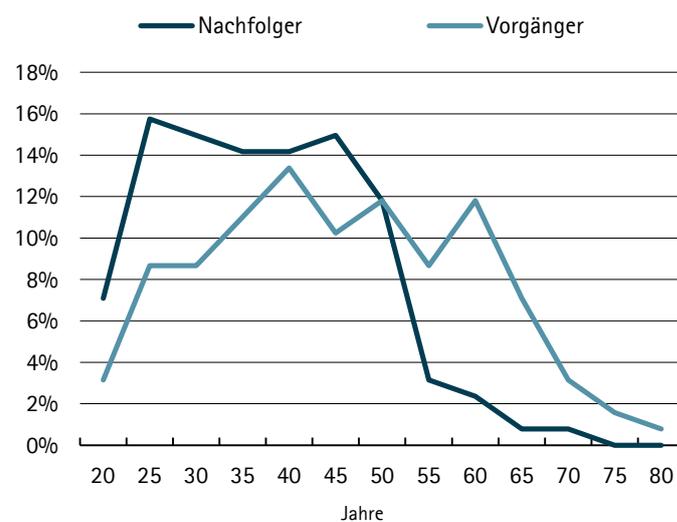
Die Nachfolge unterscheidet sich von den neuen Unternehmen dadurch, dass ein bisher bestehendes Unternehmen weitergeführt wird. Allerdings ändern sich die Eigentums- und Führungsverhältnisse im Zuge der Nachfolge wesentlich. Aus diesem Grund ist es besonders interessant, die

persönlichen Merkmale Geschlecht und Alter zwischen den Vorgängerpersonen und den Nachfolgern zu vergleichen.

Abbildung 4.10

Nachfolger und Vorgänger in familienexternen Nachfolgen nach Altersklassen - 2012

Verteilung in Prozent



Quelle: Handelsregister der Handelskammer Bozen; WIFO (eigene Erhebung)

© 2016 WIFO

Beispielsweise nahm der Anteil der „Frauenunternehmen“ im Zuge der Nachfolgeprozesse des Jahres 2012 von 30,7 Prozent auf 38,6 Prozent deutlich zu. Besonders stark fiel der Anstieg bei den familieninternen Nachfolgen aus, wo der Anteil der Frauenunternehmen von einem Viertel (22,2 Prozent) auf ein Drittel (34,7 Prozent) stark zunahm.

Zwar lassen sich familieninterne Nachfolgeprozesse auch zwischen Geschwistern oder Ehepartnern beobachten, der größte Anteil gehört aber zu den „klassischen“ Nachfolgen

von den Eltern auf die Kinder. Dies zeigt entsprechend der Vergleich der Altersverteilung der „Vorgänger“ mit jener der „Nachfolger“. Insgesamt sank der Altersdurchschnitt um über 20 Jahre von 61,1 Jahren (Vorgänger) auf 41,2 Jahre (Nachfolger).

Der Altersdurchschnitt geht auch bei den familienexternen Nachfolgern von 47,0 Jahren auf 39,3 Jahren zurück, mit knapp 10 Jahren aber deutlich weniger als bei den familieninternen Nachfolgern.

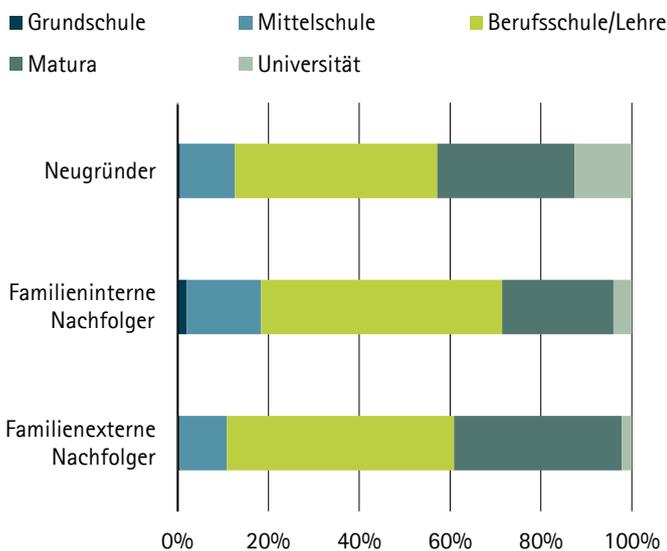
4.7 Betriebliche und wirtschaftspolitische Herausforderungen

Dieser Abschnitt beschreibt wesentliche betriebliche und wirtschaftspolitische Herausforderungen für Neugründungen und Nachfolgen. Zu diesem Zweck wurde eine telefonische Befragung von 185 Neugründungen sowie von 51 familieninternen und 46 familienexternen Unternehmensnachfolgern des Jahres 2012 durchgeführt. Bei den Neugründungen beschränkt sich die Analyse auf jene von Personen mit Sitz in Südtirol.

Abbildung 4.11

„Was ist Ihr höchster Schulabschluss?“

Verteilung in Prozent



Quelle: WIFO (eigene Erhebung)

© 2016 WIFO

Die Erhebung hatte zum Ziel, zunächst einige persönliche Merkmale der Gründer und Nachfolger zu erheben. Die beschriebenen Ergebnisse beziehen sich dabei nur auf die befragten Unternehmerpersonen. Beispielsweise weisen Neugründer und Nachfolger einige Unterschiede in Bezug auf die Qualifikation auf. Fast jeder befragte familieninterne

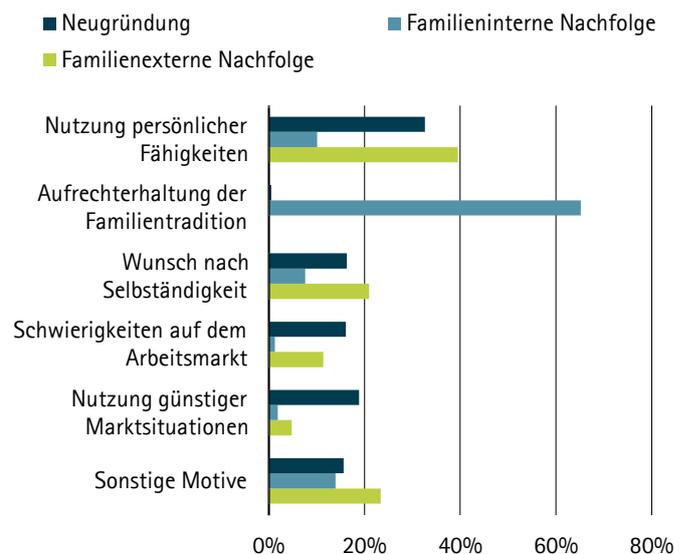
Nachfolger (94,9 Prozent) kann eine intensive Branchen- erfahrung im (meist familieninternen) Betrieb vorweisen, aber „nur“ mehr vier von fünf familienexternen Nachfolgern (79,5 Prozent) bzw. Neugründern (78,0 Prozent).

Die Berufsschule/Lehre ist für Nachfolger und Neugründer gleichermaßen der häufigste Bildungsabschluss. Die Anteile reichen von 44,5 Prozent bei den Neugründern bis hin zu 50,0 Prozent bei den familienexternen Nachfolgern sowie 53,1 Prozent bei den familieninternen Nachfolgern. Die familienexternen Nachfolger weisen am häufigsten einen Matura-Abschluss auf. Jeder achte Neugründer (12,6 Prozent) ist in Besitz eines Universitätsabschlusses, aber „nur“ 4,1 Prozent der familieninternen bzw. 2,2 Prozent der familienexternen Nachfolgern.

Abbildung 4.12

„Was motivierte Sie zum Schritt in die Selbstständigkeit?“

Verteilung der Mehrfachantworten in Prozent



Quelle: WIFO (eigene Erhebung)

© 2016 WIFO

Die Motive für den Schritt in die Selbstständigkeit unterscheiden sich wesentlich zwischen Neugründungen und Nachfolgen. Für die Neugründer ist die „Nutzung persönlicher Fähigkeiten“ das meistgenannte Hauptmotiv, dahinter folgen die „Nutzung günstiger Marktsituationen“ und der allgemeine „Wunsch nach Selbstständigkeit“. Auch für die familienexternen Nachfolger spielen die Motive „Nutzung persönlicher Fähigkeiten“ sowie der „Wunsch nach Selbstständigkeit“ eine große Rolle. Das mit Abstand wichtigste Hauptmotiv bei den familieninternen Nachfolgen ist dagegen die „Aufrechterhaltung der Familientradition“. Auffallend ist außerdem, dass sich Neugründer und familienexterne Nachfolger aufgrund

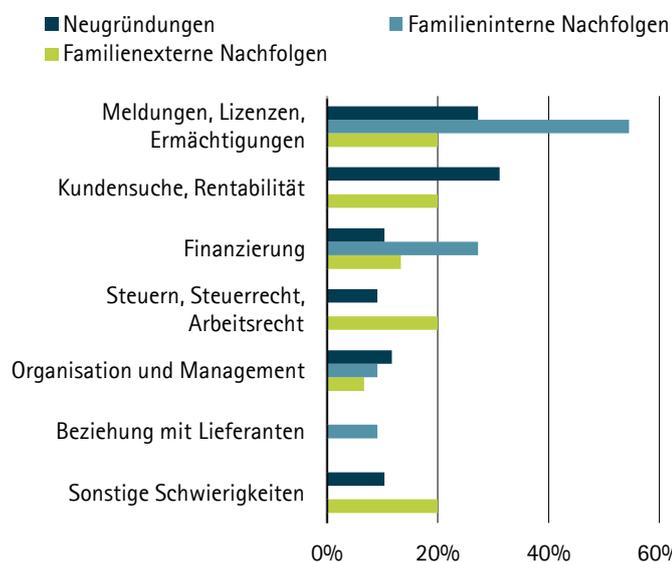
der Schwierigkeiten auf dem Arbeitsmarkt relativ häufig zum Schritt in die Selbständigkeit „gezwungen“ fühlten.

Was waren die größten Schwierigkeiten für die Neugründung bzw. die Nachfolge? Familieninterne Nachfolger fühlen sich insbesondere durch die Abgabe von Meldungen, das Einholen von Lizenzen und Ermächtigungen sowie ähnliche Auflagen besonders belastet. Außerdem tun sie sich deutlich schwerer mit der Finanzierung ihrer Selbständigkeit als Neugründer oder familienexterne Nachfolger.

Abbildung 4.13

„Was waren Ihre größten Herausforderungen?“

Verteilung der Mehrfachantworten in Prozent



Quelle: WIFO (eigene Erhebung)

© 2016 WIFO

Andererseits können familieninterne Nachfolger häufig auf einen bereits bestehenden Kundenstamm zurückgreifen, während familienexterne Nachfolgen und insbesondere Neugründungen sich diesen erst aufbauen müssen. Außerdem tun sich familieninterne Nachfolger viel leichter mit den Auflagen im Steuer- und Arbeitsrecht, während dies für Neugründer und familienexterne Nachfolger häufig Neuland und damit entsprechend schwierig ist. Für (familieninterne bzw. -externe) Nachfolger und Neugründer sind dagegen Aspekte der Organisation und des Managements gleichermaßen eine wichtige Herausforderung.

Die häufigste Form der Finanzierung ist die Inanspruchnahme von Eigenmitteln. Besonders häufig finanzieren sich Neugründer und familienexterne Nachfolger auf diesem Wege, wobei fast alle Beträge unter 50.000 Euro liegen. Auf der anderen Seite nutzen familieninterne Nachfolger diese

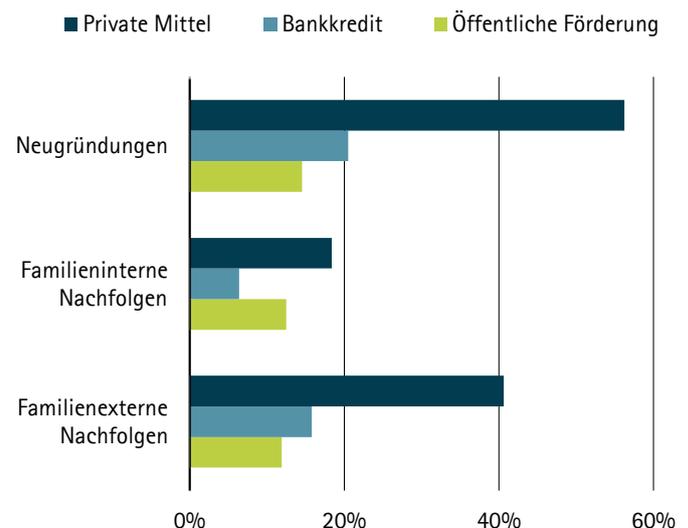
Quelle vergleichsweise seltener, dafür aber intensiver: jeder fünfte (19,2 Prozent) familieninterne Nachfolger, der diese Finanzierung wählte, brachte über 200.000 Euro an Eigenmitteln in die Nachfolge ein.

Jeder fünfte Neugründer (20,5 Prozent) hat einen Bankkredit in Anspruch genommen und damit häufiger als familienexterne Nachfolger (15,8 Prozent) sowie familieninterne Nachfolger (6,4 Prozent). Die Höhe der aufgenommenen Bankkredite unterscheidet sich wesentlich. Während zwei Drittel der Neugründer sowie familieninternen Nachfolger, welche diese Finanzierung gewählt haben, ein Darlehen in der Höhe von maximal 50.000 Euro aufgenommen haben, überschreiten zwei Drittel der familieninternen Nachfolger mit entsprechender Finanzierung die Summe von 250.000 Euro.

Abbildung 4.14

„Wie haben Sie sich finanziert?“

Anteil der Unternehmen in Prozent



Quelle: WIFO (eigene Erhebung)

© 2016 WIFO

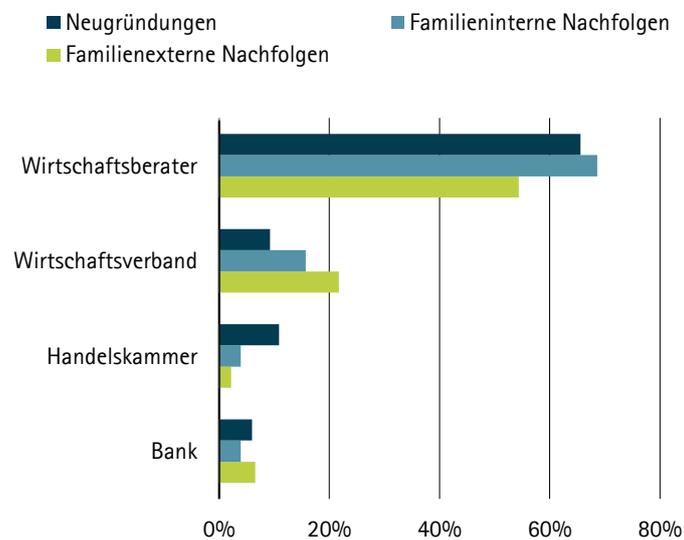
Jeder sechste Neugründer (14,5 Prozent) nutzt schließlich die Möglichkeit einer öffentlichen Förderung und damit etwas häufiger als familieninterne (12,5 Prozent) bzw. familienexterne Nachfolger (11,9 Prozent). Auch hier zeigt sich wieder, dass der Großteil der Neugründer und familienexternen Nachfolger eine relativ geringe öffentliche Förderung von maximal 30.000 Euro in Anspruch nahmen, während jede zweite öffentliche Förderung bei den familieninternen Nachfolgen über 50.000 Euro lag. Für 9 von 10 geförderten Unternehmen, war die öffentliche Förderung, unabhängig ob Nachfolge oder Neugründung, dabei „wichtig“ bzw. „sehr wichtig“.

Der Wirtschaftsberater ist der erste Ansprechpartner, wenn es um den Schritt in die Selbständigkeit geht. Über die Hälfte der familienexternen Nachfolger und mehr als zwei Drittel der Nachfolger ließen sich dort beraten. Auch die Wirtschaftsverbände spielen eine wichtige Rolle für die Beratung, insbesondere für familienexterne Nachfolger. Die Handelskammer ist vor allem für Neugründer ein wichtiger Ansprechpartner für den Schritt in die Selbständigkeit. In geringerem Umfang werden nicht zuletzt auch Beratungsleistungen der Bank in Anspruch genommen.

Abbildung 4.15

„Von wem ließen Sie sich beraten?“

Anteil der Unternehmen in Prozent



Quelle: WIFO (eigene Erhebung)

© 2016 WIFO

5. ZUSAMMENFASSUNG UND SCHLUSSFOLGERUNGEN

Wirtschaftsmotor Neugründungen und Nachfolgen

Auf dem ersten Blick scheint die Gründungsdynamik in Südtirol nur schwach ausgeprägt zu sein. Mit einer durchschnittlichen Neugründungsrate von „nur“ 5 Neugründungen je 100 aktive Unternehmen ist Südtirol Schlusslicht in Italien bzw. liegt deutlich unter dem europäischen Schnitt. Auf der anderen Seite weist Südtirol die geringste Schließungsrate Italiens auf und liegt damit auch deutlich unter dem europäischen Schnitt. Außerdem „überleben“ mehr als 55 Prozent der Neugründungen in Südtirol die ersten 5 Jahre, deutlich mehr als im nationalen und europäischen Vergleich. Eine niedrige Gründungsrate, welche mit einer niedrigen Schließungsrate einhergeht (wie in Südtirol) und damit zur gleichen Nettoveränderung führt wie entsprechend hohe Gründungs- und Schließungsraten ist volkswirtschaftlich aber effizienter. Außerdem hängen hohe Neugründungszahlen tendenziell auch nicht mit volkswirtschaftlichen Erfolgsgrößen wie z.B. dem Wirtschaftswachstum zusammen. Ein Grund dafür liegt darin, dass Neugründungen nur einen Teil der unternehmerischen Initiative beschreiben.

Nicht alle Eintragungen in das Handelsregister der Handelskammer Bozen stellen eine Neugründung dar. Zwar ist der Großteil (knapp 60 Prozent) tatsächlich eine Neugründung, aber bereits 17 Prozent sind Nachfolgen. Weitere 5 Prozent ergeben sich aus unternehmensdemografischen Ereignissen wie Joint-Ventures oder Fusionen. Bei den restlichen Eintragungen handelt es sich dagegen vor allem um Rechtsformwechsel von bereits bestehenden Unternehmen.

Die zwei häufigsten Formen der unternehmerischen Dynamik, die Neugründungen und Nachfolgen, lassen sich folgendermaßen charakterisieren. Zwei Drittel der Neugründungen sind in den „Anderen Dienstleistungen“ und im Handel tätig, während sich zwei Drittel der Nachfolgen im Gastgewerbe abspielen. Neugründungen sind mit 34 Prozent zudem deutlich häufiger ein Handwerksunternehmen als Nachfolgen (20 Prozent). Mit 8,8 Neugründungen je 100 aktive Unternehmen zeigt sich der Sektor Energie und Entsorgung am gründungsintensivsten, was aber vor allem

auf die Förderungen für erneuerbare Energien zurückzuführen ist. Demgegenüber weist der Sektor Beherbergung zwar die geringste Neugründungsrate auf, zusammen mit der Gastronomie aber die höchste Nachfolgerate. In der Gastronomie überwiegen dabei die familienexternen Nachfolgen, in der Beherbergung die familieninternen Nachfolgen.

Aufgrund ihrer Sektorverteilung zeigen sich auch große Unterschiede zwischen den Bezirksgemeinschaften. Die höchste Gründungsdynamik weisen das Wipptal und Bozen auf, die höchste Nachfolgerate dagegen der Bezirk Pustertal.

Neugründungen starten klein, häufig sogar als nebenberufliche Tätigkeit, während Nachfolgen bereits bestehende und damit größere Unternehmen weiterführen. Tatsächlich ist nur jedes sechste neugegründete Unternehmen ein Arbeitgeber und im Durchschnitt hat jede Neugründung 1,8 Beschäftigte. Nachfolgen hingegen beschäftigen im Durchschnitt 3,5 Personen und mehr als jedes zweite Nachfolgeunternehmen ist auch Arbeitgeber.

Ein weiterer interessanter Aspekt betrifft die Zusammensetzung der Gesellschafter bzw. der Verwalter. Während nur jedes fünfte aktive Unternehmen 2012 mehrheitlich von Frauen geführt wurde, steigt dieser Anteil bei den Nachfolgen auf 40 Prozent. Bei den Neugründungen hingegen beträgt der Anteil ein Fünftel. Betrachtet man den Geburtsort, zeigt sich, dass ein Viertel aller Neugründungen und familienexternen Nachfolgen mehrheitlich von Personen mit Geburtsort im Ausland geführt wird. Bei den familieninternen Nachfolgen beträgt dieser Anteil nur 2 Prozent.

Aus einer Befragung ergeben sich sowohl Unterschiede als auch Gemeinsamkeiten zwischen den beiden Gruppen. Die große Mehrheit der familieninternen Nachfolger sieht die Aufrechterhaltung der Familientradition als wichtigsten Beweggrund. Da hier persönliche Fähigkeiten und Interessen in den Hintergrund gestellt werden ist dies durchaus

kritisch zu bewerten. Besorgniserregend ist auch, dass ein relativ hoher Anteil von Neugründern und familienexternen Nachfolgern die Selbständigkeit aufgrund einer drohenden Arbeitslosigkeit gewählt hat.

Neugründungen und Nachfolgen sind mit bürokratischen Hürden verbunden. Dieser Aufwand für Meldungen an die öffentliche Verwaltung wird in der Vorbereitungsphase besonders von familieninternen Nachfolgern oftmals unterschätzt und somit als eine große Herausforderung angesehen. Neugründer und teilweise auch familienexterne Nachfolger müssen außerdem erst einen Kundenstock aufbauen und die kritische Absatzmenge des Break-Even-Punktes erreichen.

Beide Gruppen finanzieren sich hauptsächlich durch Eigenmittel. Nur jeder fünfte Neugründer hat zusätzliches Kapital über Bankkredite beschafft. Noch geringer ist dieser Anteil bei den Nachfolgern, vor allem familieninterne Nachfolger haben sich selten durch Bankkredite finanziert. Dafür war der Finanzbedarf dieser Gruppe am höchsten. Bei der Vergabe von öffentlichen Förderungen ist kein großer Unterschied zwischen den Gruppen zu erkennen und 90 Prozent der Förderempfänger stuften die Förderung als wichtigen bzw. sehr wichtigen Teil der Finanzierung ein.

Der Wirtschaftsberater ist der erste Ansprechpartner, wenn es um den Schritt in die Selbständigkeit geht. Über die Hälfte der familienexternen Nachfolger und mehr als zwei Drittel der Nachfolger ließen sich dort beraten. Auch die Wirtschaftsverbände spielen eine wichtige Rolle für die Beratung, insbesondere für familienexterne Nachfolger. Die Handelskammer ist vor allem für Neugründer ein wichtiger Ansprechpartner für den Schritt in die Selbständigkeit. In geringerem Umfang werden nicht zuletzt auch Beratungsleistungen der Banken in Anspruch genommen.

Zusammenfassend zeigt sich, dass hohe Neugründungszahlen alleine wenig Aufschluss über die wirtschaftliche Entwicklung, die Innovation und die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes bzw. einer Region geben. Umso erstaunlicher

erscheint, dass in der amtlichen Statistik und in der Wirtschaftspolitik diesen Kennzahlen ein sehr großes Gewicht zugestanden wird. Deshalb ist die Frage, ob die unternehmerische Dynamik in einer Region zu gering oder zu hoch ausfällt, sehr differenziert zu betrachten. Beispielsweise ist die Angabe einer Neugründungsrates nur mit der gleichzeitigen Angabe der Schließungsrate sinnvoll, da nur deren Differenz, die Nettofluktuationsrate, letztlich die Entwicklung des Unternehmensbestandes anzeigt. Außerdem gilt es alle Ausprägungen der unternehmerischen Initiative zu beobachten. Neben den Neugründungen spielen für Südtirol gerade Unternehmensnachfolgen eine besonders wichtige Rolle. Aus ihren Besonderheiten und Merkmalen lassen sich folgende Schlussfolgerungen ableiten.

Beratung besser an die Bedürfnisse anpassen

Oftmals stehen bei Neugründern und Nachfolgern weder persönliche Fähigkeiten noch Interessen im Vordergrund. Erstberatungen müssen verstärkt auf die Motivation der potentiellen Neugründer und Nachfolger eingehen und bei kritischen Beweggründen vom Schritt in die Selbständigkeit abraten. Der mittlerweile hohe Anteil an Unternehmen die von Ausländern gegründet werden, legt nahe, ein eigenes Beratungskonzept für diese Gruppe auszuarbeiten.

Finanzierung durch Fremdkapital erleichtern

Insbesondere familieninterne Nachfolger haben aufgrund eines hohen Finanzbedarfs häufig erhebliche Schwierigkeiten bei der Finanzierung. Der Zugang zu Fremdkapital muss daher entsprechend weiter vereinfacht und gefördert werden. Öffentliche Förderungen spielen für Neugründer und Nachfolger eine sehr wichtige Rolle. Aus diesem Grund sind sie als wichtiger Baustein der Unterstützung beizubehalten.

Weibliches Unternehmertum stärken

Frauen als Unternehmerinnen spielen in der Südtiroler Wirtschaft immer noch eine zu geringe Rolle. Diese Studie zeigt klar, dass das weibliche Unternehmertum zwar bei den Nachfolgen stark vertreten ist, bei den Neugründungen aber noch ein großer Aufholbedarf besteht.

ANHANG A

DAS SPEKTRUM DER UNTERNEHMERISCHEN TÄTIGKEIT IN ITALIEN

Wirtschaftsmotor Neugründungen und Nachfolgen

Das Spektrum der unternehmerischen Tätigkeiten in Italien ist vielfältig. Die italienische Gesetzgebung unterscheidet insbesondere die Person des „Unternehmers“ (imprenditore) von der des „selbständigen Arbeiters“ (lavoratore autonomo). Laut Art. 2082 des italienischen Zivilgesetzbuches (ZGB) ist **Unternehmer**, „wer berufsmäßig eine organisierte wirtschaftliche Tätigkeit zum Zweck der Produktion oder des Austausches von Gütern oder von Dienstleistungen ausübt.“ Beispiele für Unternehmen sind landwirtschaftliche Betriebe, Handwerker oder Handelsunternehmen. **Selbständiger Arbeiter** ist gemäß Art. 2222 des ZGB hingegen eine Person, welche sich „gegen Entgelt verpflichtet, mit überwiegend eigener Arbeit und ohne zum Besteller in ein Verhältnis der Unterordnung zu treten, ein Werk zu erstellen oder einen Dienst zu leisten.“ Beispiele dafür sind die geistigen Berufe, unabhängig davon ob in einem Berufsverzeichnis eingetragen (z.B. Steuerberater, Rechtsanwalt oder Notar) oder nicht (z.B. Unternehmensberater oder Künstler).¹⁷

Selbständige Arbeiter und Unternehmer werden in verschiedenen Verwaltungsquellen erfasst. Beide Kategorien müssen bei der **Agentur für Einnahmen**¹⁸ (Agenzia delle Entrate) eine **Mehrwertsteuer-Nummer** (numero di partita IVA) beantragen um z.B. der entsprechenden Steuerpflicht nachzukommen. Beide Kategorien müssen sich außerdem für die Zwecke der Sozialvor- und -fürsorge (Pension, Arbeitslosengeld usw.) beim **Nationalen Institut für die Soziale Fürsorge NISF-INPS** (Istituto Nazionale per la Previdenza Sociale) eintragen.

Unternehmer unterliegen darüber hinaus der Eintragungspflicht in das **Handelsregister**. Dieses amtliche Unternehmensverzeichnis wird von den Handelskammern geführt, welche ihren Sitz in den Provinzhauptstädten Italiens haben. Die Durchführungsverordnung des Handelsregisters (D.P.R 581, Art. 7) listet folgende Einheiten auf, welche in das Handelsregister eingetragen werden müssen:

- > Unternehmer gemäß Art. 2195¹⁹ des italienischen Zivilgesetzbuches (ZGB);
- > Gesellschaften gemäß Art. 2200 des ZGB;
- > Konsortien gemäß Art. 2612 des ZGB und die Konsortialgesellschaften gemäß Art. 2615ter des ZGB;
- > Europäische wirtschaftliche Interessensvereinigungen (EWIV) gemäß G.v.D. 240/91;
- > Öffentliche Körperschaften gemäß Art. 2201 des ZGB, deren ausschließlicher oder hauptsächlicher Gegenstand laut ZGB eine Handelstätigkeit ist.
- > Unternehmen, die der italienischen Gesetzgebung im Sinne des Art. 25 des G. 218/95 unterworfen sind;
- > Landwirtschaftliche Unternehmer gemäß Art. 2135²⁰ des ZGB;
- > Kleinunternehmer²¹ gemäß Art. 2083 des ZGB;
- > Einfache Gesellschaften gemäß Art. 2251 des ZGB.

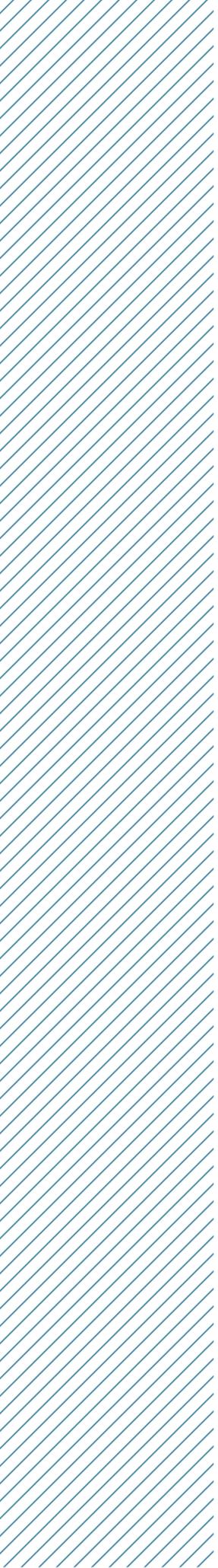
¹⁷ Der Hauptunterschied liegt im Verhältnis zwischen dem Einsatz der eigenen Arbeitskraft und der Organisation von weiteren Produktionsfaktoren wie Mitarbeitern, Maschinen oder Immobilien. In der Praxis gestaltet sich die Abgrenzung häufig schwierig.

¹⁸ Die Agentur der Einnahmen ist als italienische Steuerbehörde für die Festsetzung und Erhebung der Steuern zuständig, unter anderem auch für die Mehrwertsteuer.

¹⁹ Laut Art. 2195 sind in das Handelsregister jene Unternehmer einzutragen, die 1) eine industrielle Tätigkeit, die auf die Produktion von Gütern oder die Leistung von Diensten gerichtet ist; 2) eine Mittlertätigkeit im Warenverkehr; 3) eine Beförderungstätigkeit zu Lande, auf dem Wasser oder in der Luft; 4) eine Banktätigkeit oder eine Versicherungstätigkeit; 5) andere Tätigkeiten zur Unterstützung der vorgenannten ausüben.

²⁰ Landwirtschaftlicher Unternehmer ist, wer eine der folgenden Tätigkeiten ausübt: Bewirtschaftung des Bodens, Forstwirtschaft, Tierhaltung und damit verbundene Tätigkeiten.

²¹ Kleinunternehmer sind Selbstbauer von Grundstücken, Handwerker, Kleinkaufleute und jene, die eine vorwiegend auf eigener Arbeit und der Arbeit ihrer Familienangehörigen aufgebaute berufliche Tätigkeit ausüben.



LITERATURVERZEICHNIS

Wirtschaftsmotor Neugründungen und Nachfolgen

ASTAT (2013)

Gender-Bericht. Frauen und Männer in Südtirol – Lebenswelten im Vergleich. Bozen: Autonome Provinz Bozen-Südtirol, Landesinstitut für Statistik – ASTAT.

Europäische Kommission (2004)

Die Herausforderungen annehmen. Die Lissabon-Strategie für Wachstum und Beschäftigung. Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften.

Eurostat (2007)

Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics. Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften.

Felden, B., Klaus, A. (2003)

Unternehmensnachfolge. Stuttgart: Schäffer-Pöschel Verlag.

Hölzl, W., Huber, P., Kaniovski, S., Peneder, M. (2006)

Mehr Beschäftigung durch Wachstum auf Basis von Innovation und Qualifikation. Teilstudie 20: Neugründung und Entwicklung von Unternehmen. Wien: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung.

Lechner, O., Perkmann, U. (2002)

Neue Unternehmen in Südtirol. Südtirols Gründern auf der Spur. Bozen: WIFO der Handelskammer Bozen.

Lechner, O., Perkmann, U. (2004)

Erfolgsfaktor Betriebsnachfolge. Relevanz für Südtirol. Bozen: WIFO der Handelskammer Bozen.

OECD (2004)

Unternehmerische Initiative und innovative KMU in einer globalen Wirtschaft. Zweite OECD Konferenz der für Klein- und Mittelunternehmen (KMU) zuständigen Minister. Paris: OECD Publishing.

OECD (2010)

Measuring Entrepreneurship. OECD Statistic Brief Nr. 15. Paris: OECD Publishing.

Reynolds, P., Storey, D.J., Westhead, P. (2007)

Cross-national Comparisons of the Variation in New Firm Formation Rates. In: Regional Studies 41 (S1): 123-136.

WIFO

Institut für
Wirtschaftsforschung

WIFO Institut für Wirtschaftsforschung

I-39100 Bozen
Südtiroler Straße 60

T + 39 0471 945 708

F + 39 0471 945 712

www.handelskammer.bz.it/wifo

wifo@handelskammer.bz.it



HANDELS-, INDUSTRIE-,
HANDWERKS- UND LAND-
WIRTSCHAFTSKAMMER BOZEN

