



GRÜNDUNGSPOTENZIAL UND –AKTIVITÄTEN VON STUDIERENDEN AN ÖSTERREICHISCHEN HOCHSCHULEN

Austrian Survey
on Collegiate Entrepreneurship
Norbert Kailer



Institut für Unternehmensgründung
und Unternehmensentwicklung



JOHANNES KEPLER
UNIVERSITÄT LINZ

Netzwerk für Forschung, Lehre und Praxis

IUG-Arbeitsbericht 2007/3

Linz, April 2007

Autor:

Univ.-Prof. Dr. Norbert Kailer, Vorstand des Institutes für Unternehmensgründung und Unternehmensentwicklung der Johannes Kepler Universität Linz.

IUG
Institut für Unternehmensgründung und
Unternehmensentwicklung
Johannes Kepler Universität Linz
Freistädter Str. 315/I
A - 4040 Linz
Tel. ++43 732 2468 1721
Fax ++43 732 2468 1725
www.iug.jku.at
Norbert.Kailer@jku.at

© IUG - Norbert Kailer (2007)

Vorwort

ISCE steht für “International Survey on Collegiate Entrepreneurship” – ein internationales Forschungsprojekt, das sich mit akademischem Unternehmertum auseinandersetzt. Das Ziel des Projektes ist es, diesbezügliche Absichten und Verhalten von Studierenden zu untersuchen und zu erklären, inwieweit diese als UnternehmerIn aktiv sind oder es werden möchten.

Auf internationaler Ebene wird das Projekt vom Schweizerischen Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen (KMU-HSG) und dem KfW Stiftungslehrstuhl für Entrepreneurship an der European Business School (ebs) initiiert und koordiniert.

Wir sind unseren Partneruniversitäten, welche die Erhebung auf nationaler Ebene durchführten, zu großem Dank verpflichtet. Die vorliegende Österreich-Studie wurde von Univ.-Prof. Dr. Norbert Kailer, Institut für Unternehmensgründung und Unternehmensentwicklung der Johannes Kepler Universität Linz, durchgeführt. Des Weiteren bedanken wir uns herzlich bei den beiden Hauptsponsoren. Die Forschungskommission der Universität St. Gallen (www.foku.unisg.ch) unterstützte das Projekt maßgeblich finanziell. Die Information Factory GmbH (www.information-factory.com) unterstützte die technische Seite des Projektes hinsichtlich Realisierung des webbasierten Fragebogens und Datenaufbereitung. Weitere Informationen finden Sie auf der Projektwebseite (www.isce.ch).

Wir hoffen, dass möglichst viele Studierende, Verantwortungsträger und ProfessorInnen hier Ideen, Impulse und Anregungen finden, um beim Aufbau eines echten unternehmerischen Geistes unter JungakademikerInnen mitzuwirken.

Prof. Dr. Urs Fueglistaller

Projektvorsitzender

Schweizerisches Institut für
Klein- und Mittelunternehmen
an der Universität St. Gallen

Prof. Dr. Heinz Klandt

Projektvorsitzender

KfW Stiftungslehrstuhl für
Entrepreneurship an der
European Business School

Frank Halter, lic.oec. HSG

Projektleiter

Schweizerisches Institut für
Klein- und Mittelunternehmen
an der Universität St. Gallen

ISCE-Projektkoordinatoren

Land	Institution	Landesvertreter
Schweiz	Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen	Prof. Dr. Urs Fueglistaller Frank Halter, lic.oec. HSG
Deutschland	KfW Stiftungslehrstuhl für Entrepreneurship an der European Business School (ebs)	Prof. Dr. Heinz Klandt

ISCE-Landesvertreter

Land	Institution	Landesvertreter
Schweiz	Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen	Prof. Dr. Urs Fueglistaller Frank Halter, lic.oec. HSG
Liechtenstein	Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen, im Auftrag von Prof. Dr. Urs Baldegger der Hochschule Liechtenstein	Dr. Heiko Bergmann
Deutschland	KfW Stiftungslehrstuhl für Entrepreneurship an der European Business School (ebs)	Prof. Dr. Heinz Klandt
Österreich	Institut für Unternehmensgründung und Unternehmensentwicklung, Johannes Kepler Universität Linz	Prof. Dr. Norbert Kailer
Frankreich	UPR Stratégie et Organisation EM Lyon	Prof. Dr. Alain Fayolle
Belgien	Vlerick Leuven Gent Management School	Prof. Dr. Hans Crijns
Irland	University of Limerick / Department for Management & Marketing	Dr. Naomi Birdthistle
Finnland	Tampere University of Technology	Prof. Dr. Asko Miettinen
Norwegen	Department of Strategy and Management, Norwegian School of Economics and Business Administration	Prof. Dr. Johannessen Tor Aase
Ungarn	University of Pecs, Faculty of Business & Economics	Ass. Prof. Laszlo Szerb, PhD
Neuseeland	Department of Marketing and Tourism, University of Otago	Jürgen Gnoth, PhD
Australien	Murdoch Business School, Murdoch University	Prof. Dr. Brian Gibson
Südafrika	North-West University	Prof. Dr. Deon J de Klerk
Singapur	Lee Kong Chian School of Business, Singapore Management University	Prof. Dr. Wee-Liang Tan

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

ABB. 1: BERUFSZIELE NACH STUDIENABSCHLUSS BZW. NACH 5 PRAXISJAHREN	4
ABB. 2: GRÜNDUNGSNEIGUNG UND –AKTIVITÄTEN STUDIERENDER	6
ABB. 3: ANZAHL DER MITARBEITERINNEN VON AKTIVEN UNTERNEHMEN MIT STUDIERENDEN INHABERINNEN	11
ABB. 4: BRANCHENERFAHRUNG NACH AUSMAß DER GRÜNDUNGSAKTIVITÄTEN.....	13
ABB. 5: SPEZIFISCHE BRANCHENERFAHRUNG IN JAHREN.....	14
ABB. 6: EINSCHÄTZUNG DES GRÜNDUNGSKLIMAS AN HOCHSCHULEN	16
ABB. 7: TEILNAHME AN ENTREPRENEURSHIP-VERANSTALTUNGEN	18
ABB. 8: UNTERSTÜTZUNGSBEDARFE AUS STUDIERENDENSICHT	21
ABB. 9: ENTREPRENEURSHIP-KOMPETENZEN NACH GRÜNDUNGSAKTIVITÄT	24
ABB. 10: ENTREPRENEURSHIP-KOMPETENZEN NACH STUDIENRICHTUNGEN	25
ABB. 11: RELATIVER MITTELWERTVERGLEICH DER „BIG FIVE“	26
ABB. 12: ERFAHRUNGEN MIT UNTERNEHMERTUM IN DER FAMILIE	27
ABB. 13: GRÜNDUNGSHÜRDEN NACH AUSMAß DER GRÜNDUNGSNEIGUNG/-AKTIVITÄT.....	31

INHALTSVERZEICHNIS

1.	EINLEITUNG	1
2.	ZIELSETZUNG, PROJEKTORGANISATION, METHODIK UND AUSSAGEKRAFT DER STUDIE.....	1
3.	ERHEBUNGSERGEBNISSE	3
3.1.	Berufliche Zukunftspläne von Studierenden	3
3.1.1.	Wo planen Studierende ihren Berufseinstieg?	3
3.1.2.	Wie entwickeln sich die Berufsvorstellungen im Zuge des Studiums?	4
3.1.3.	Unterscheiden sich die Berufswünsche nach Geschlecht?.....	5
3.2.	Gründungsneigung und –aktivitäten der Studierenden	6
3.3.	Studierende mit unternehmerischer Erfahrung.....	8
3.4.	Gründung im Team und Rekrutierung der Teammitglieder	12
3.4.1.	Woher kommen die Teammitglieder?.....	12
3.5.	Branchenerfahrung der Studierenden	13
3.6.	Gründungsvorbereitende Aktivitäten von Studierenden	15
3.7.	Einschätzung der Rahmenbedingungen und des Gründungsklimas an Hochschulen.....	16
3.8.	Beabsichtigter Zeitpunkt der Gründung.....	18
3.9.	Lehrveranstaltungen im Bereich Entrepreneurship	18
3.10.	Unterstützungsbedarfe aus Studierendensicht	20
3.11.	Entrepreneurship-Kompetenzen.....	23
3.12.	Persönlichkeitsfaktoren	25
3.13.	Familiärer Hintergrund.....	27
3.14.	Gründungshemmnisse.....	28
4.	RESUMEE	32
5.	LITERATUR:.....	34
6.	ANHANG.....	1

1. Einleitung

Das Thema der Unternehmensgründung und –nachfolge hat in den letzten Jahren international markant an Bedeutung gewonnen. Dies zeigt sich auch in Österreich in einem bereits seit Jahren anhaltenden „Gründungsboom“. So waren in Österreich 2005 hochgerechnet fast 280.000 Personen, d.s. 5,3 % der erwachsenen Bevölkerung, mit Gründungsaktivitäten befasst. 2006 entschlossen sich lt. der Gründungsstatistik der Wirtschaftskammern Österreichs über 30.000 Personen für den Weg in die Selbständigkeit.

Dabei kommt sowohl aus wirtschafts- als auch arbeitsmarktpolitischen Gründen innovationsorientierten Unternehmensgründungen durch Studierende bzw. AbsolventInnen von Hochschulen hohe Bedeutung zu.¹ Sowohl bei Studierenden als auch AbsolventInnen belegen Studien ein beachtliches Gründungspotenzial.² Die meist auf einzelne Hochschulen beschränkten Erhebungen zeigen, dass ein beachtlicher Prozentsatz der Studierenden bereits während des Studiums einschlägige Praxiserfahrung durch Mitarbeit in Familienunternehmen oder bereits als UnternehmensinhaberIn erwirbt. Dieses Potenzial kann durch Hochschulen und Einrichtungen der Unterstützungsinfrastruktur weiter gesteigert und in Unternehmensgründungen und –übernahmen umgesetzt werden.³ Es ist sinnvoll, entsprechende Maßnahmen zielgruppenadäquat zu gestalten, um die Effektivität und Effizienz der Unterstützungsaktionen und –programme zu erhöhen und einen möglichst hohen Umsetzungserfolg zu erzielen. Eine empirisch fundierte Datenbasis ist dafür eine wichtige Voraussetzung.

2. Zielsetzung, Projektorganisation, Methodik und Aussagekraft der Studie

Ziel des im Jahre 2006 durchgeführten „International Survey on Collegiate Entrepreneurship (ISCE 2006)“ ist es, *erstmalig auf internationaler Ebene* die unternehmerische Aktivität und Gründungsabsichten von Studierenden zu erheben und zu vergleichen.⁴

ISCE 2006 beruht auf einer freiwilligen Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen nationalen Vertretern, die für die Kontaktierung der Hochschulen und Sponsoren, Datenerhebung, -auswertung und –interpretation in ihrem Land verantwortlich zeichnen. Das Forschungsprojekt wird vom Schweizerischen Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen (KMU-HSG) und dem KfW-Stiftungslehrstuhl für Entrepreneurship der European Business School koordiniert.

In Österreich wurde das Forschungsprojekt vom *Institut für Unternehmensgründung und Unternehmensentwicklung der Johannes Kepler Universität Linz* durchgeführt und finanziert. Zur Erhöhung der Rücklaufquote wurden unter den Rücksendungen Sachpreise und Bildungsgutscheine verlost. Sponsoren dieser Gewinnlotterie waren in Österreich die *Creditanstalt-Bankverein* sowie das *Wirtschaftsförderungsinstitut (WIFI) Österreich*.

¹ In Österreich verfügen laut dem Global Entrepreneurship Monitor 2005 etwa 12 % der GründerInnen und JungunternehmerInnen und 13 % der etablierten UnternehmerInnen über einen Hochschulabschluss, wobei der Bevölkerungsanteil an Akademikern lt. Arbeitskräfteerhebung 2004 7,0 % beträgt (Sammer & Schneider 2006).

² Siehe dazu Kailer (2002).

³ Siehe dazu Kailer (2005).

⁴ Siehe dazu die unter www.isce.ch veröffentlichten Länderberichte.

Der gemeinsame Fragebogen wurde in der jeweiligen Landessprache aufbereitet. Durchgeführt wurde in allen 14 teilnehmenden Ländern eine Online-Erhebung bei Studierenden auf anonymer Basis. Dabei wurde den Studierenden der teilnehmenden Hochschulen von ihrem Rektorat bzw. der Lehrgangsführung neben einer Kurzinformation über das Projekt ein Link zum Fragebogen per E-mail zugesendet. Ergänzend erfolgten Informationen über Gründungsportale von Banken, über Hochschülerschaftsvertretungen und z.T. Homepages und andere Medien der teilnehmenden Hochschulen.

An der Studie beteiligten sich international insgesamt 93 Hochschulen aus 14 Ländern mit 630.922 Studierenden. Erzielt wurde ein Rücklauf von 5,9 % (37.412 Fragebögen).

Der Erfolg einer webbasierten Umfrage hängt wesentlich von der Erreichbarkeit der Studierenden via e-Mail sowie von der Bereitschaft der Hochschulen ab, ihre Studierenden über diese Erhebung zu informieren. Es wurden daher die Rektorate aller österreichischen Hochschulen ersucht, sich an der Erhebung zu beteiligen. Nur zwei Hochschulen lehnten eine Teilnahme explizit ab. Während in vielen Fällen der vorgeschlagene Informationstext mit Link auf den Online-Fragebogen an die Studierenden ausgesandt wurde, wurde bei einigen der interne Bewilligungsprozess für Massenversände offensichtlich nicht rechtzeitig abgeschlossen bzw. es wurde nur an einen Teil der Studierenden ausgesandt. Zusätzlich wurde z.T. über Print-Medien oder Homepages der Hochschulen sowie durch die Hochschülerschaft über die Studie informiert.

Nicht überraschend kam es dadurch zu durchaus unterschiedlicher Beteiligung. Die Beteiligungsquote kann als erstes Indiz für Interesse an der Karriereoption Selbständigwerden gesehen werden. Jedoch ist bei Vergleichen sowohl auf nationaler Ebene zwischen einzelnen Hochschulen als auch bei internationalen Vergleichen die unterschiedliche Aussende- und Rücklaufstruktur zu berücksichtigen. Je breiter die Aussendung vorgenommen wurde, desto eher sind auch Studienrichtungen mit vergleichsweise geringerer Gründungsneigung, Studienabschnitte ohne Lehrangebot im Entrepreneurshipbereich bzw. Hochschulen ohne Entrepreneurship-Institute in die Erhebung miteinbezogen worden.

Das der österreichischen Studie zugrunde liegende Sample beinhaltet 23 Hochschulen (Universitäten, Privatuniversitäten, Fachhochschulen) mit insgesamt 122.600 Studierenden.⁵ Der erzielte Rücklauf von 7,2 % (8.857 Fragebögen) ist als überdurchschnittlich zu bezeichnen.⁶

Am intensivsten beteiligten sich Studierende der Universität Linz (1.831 antwortende Studierende), gefolgt von der Universität Innsbruck (1.750), der Technischen Universität Graz (1.043) sowie der Universität Graz (949). Bei den Studierenden an Fachhochschulen liegen die FH der Wirtschaft Wien (323), die FH Oberösterreich (275), die FH Kufstein (210), die FH Salzburg (192) und die FH Campus02 Graz (162) an der Spitze. Im Kunstbereich stammen die meisten Rücksendungen von der Universität für künstlerische und industrielle Gestaltung Linz (39), im Medizinbereich von der Medizinischen Universität Innsbruck (43). Die Privatuniversitäten konnten wegen zu geringen Rücklaufs nicht getrennt ausgewertet werden. Die Rücklaufverteilung ist in Tab. 1 aufgeschlüsselt.

⁵ Aufgrund der breitgestreuten Information über das Projekt wurden auch von 265 Studierenden anderer österreichischer Hochschulen, welche die Erhebung nicht aktiv unterstützten, Fragebögen ausgefüllt. Diese Hochschulen mit einem Rücklauf unter 10 Fragebögen werden in der Kategorie „andere Hochschulen“ zusammengefasst.

⁶ Der international erzielte Rücklauf der Erhebung lag bei 5,9 %. Eine frühere Online-Erhebung bei derselben Zielgruppe österreichischer Studierender erbrachte einen Rücklauf von 2 % (Schwarz & Grieshuber, 2002).

Universität	Grund- gesamt- heit	Rück- lauf absolut	Rück- lauf in %
Universität Linz	11.700	1.831	15,7
Universität Innsbruck	19.800	1.750	8,8
Technische Universität Graz	8.800	1.043	11,9
Universität Graz	20.000	949	4,8
Wirtschaftsuniversität Wien	20.200	640	3,2
Universität Salzburg	10.800	403	3,7
FH Oberösterreich	3.200	275	8,6
FH Kufstein	900	210	23,3
FH Salzburg	1.500	192	12,8
FH Campus02 Graz	800	162	20,3
Universität Klagenfurt	6.300	143	2,3
FH Burgenland	1.100	124	11,3
FH Joanneum Graz	2.400	94	3,9
FH St. Pölten	1.000	55	5,5
FH BFI Wien	1.200	44	3,7
Med. Universität Innsbruck	3.500	43	1,2
Universität f. künstl.u. ind. Gestaltung Linz	900	39	4,3
FH Campus Wien	1.200	9	0,8

Tab. 1: Rücklauf nach Hochschule

3. Erhebungsergebnisse

3.1. Berufliche Zukunftspläne von Studierenden

In der Erhebung wurden die Studierenden einerseits nach ihren beruflichen Wünschen für die ersten fünf Jahre direkt nach dem Studienabschluss befragt (< 5 Jahre), andererseits für die Zeit nach den ersten Berufsjahren (> 5 Jahre). Erwartungsgemäß unterscheiden sich die Vorstellungen vom Berufseinstieg direkt nach Studienabschluss deutlich von der nach einigen Praxisjahren angestrebten beruflichen Position.

3.1.1. Wo planen Studierende ihren Berufseinstieg?

Abb. 1 zeigt, dass der größte Teil der Studierenden den Berufseinstieg in einem kleinen oder mittleren Unternehmen⁷ plant (Kleinstunternehmen 4,6 %, Kleinunternehmen 11,2 %, Mittelunternehmen 18 %). Ein Laufbahnbeginn in einem Großunternehmen wird

⁷ In der Erhebung wurden die Klein- und Mittelbetriebe (KMU) untergliedert in Kleinstunternehmen (1 – 9 Mitarbeitende), Kleinunternehmen (10 – 49), Mittelunternehmen (50 bis 249) und Großunternehmen (über 249).

vergleichsweise nur von 15,8 % genannt.⁸ In der Forschung wollen 9,3 % tätig werden. Der öffentliche Dienst wird von 5,9 % als angestrebter Arbeitgeber genannt. Etwa jeder siebente Studierende strebt bereits direkt nach Studienabschluss die Aufnahme oder Fortführung einer unternehmerischen Tätigkeit an (Unternehmensgründung 2,5 %, Unternehmensübernahme 0,6 %, Fortführung einer bestehenden unternehmerischen Tätigkeit 1,7 %, Eintritt in das Familienunternehmen 1,5 %, Beteiligung an einem Unternehmen 3,0 %, Franchiseunternehmen 0,2 %, freiberufliche Tätigkeit 4,7 %).

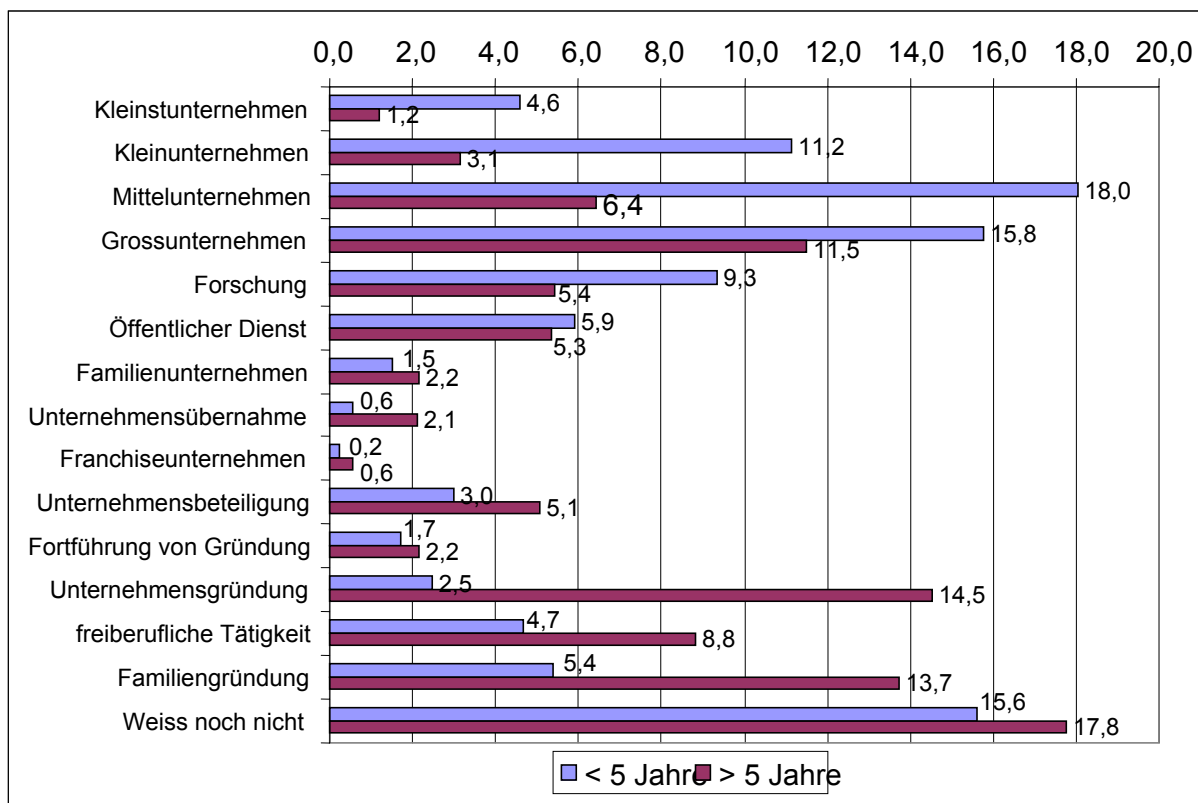


Abb. 1: Berufsziele nach Studienabschluss bzw. nach 5 Praxisjahren (N = 8.857)

3.1.2. Wie entwickeln sich die Berufsvorstellungen im Zuge des Studiums?

Es zeigen sich markante Unterschiede zwischen den Berufszielen nach Studienabschluss bzw. nach 5 Praxisjahren. Der Berufswunsch öffentlicher Dienst verändert sich erwartungsgemäß kaum: Wer in den öffentlichen Dienst strebt, möchte auch dort verbleiben (5,9 % vs. 5,3 % nach 5 Jahren). Das Berufsziel Forschung nimmt deutlich ab (9,3 % vs. 5,4 %). Dies ist möglicherweise darauf zurückzuführen, dass nach einem befristeten Dienstverhältnis an einer Hochschule (als wissenschaftliche MitarbeiterIn mit Diplom) und erfolgter Promotion ein Wechsel in ein Unternehmen beabsichtigt ist.

Besonders deutlich sinkt der Wunsch nach einer unselbständigen Beschäftigung sowohl in Klein- und Mittelbetrieben (KMU) (von 33,8 % auf 10,7 %) als auch in Großunternehmen (von 15,8 % auf 11,5 %). Demgegenüber gewinnt der Weg in die Selbständigkeit bzw. unabhängige Erwerbstätigkeit in allen Varianten markant an Bedeutung. Die größte Zunahme

⁸ Die hohe Bedeutung von KMU als Arbeitgeber wird auch durch die Ergebnisse von AbsolventInnenerhebungen bestätigt (siehe dazu Kailer 2005).

verzeichnet die Gründung eines eigenen Unternehmens (von 2,5 % auf 14,5 %). Auch freiberufliche Tätigkeit verdoppelt sich nahezu (von 4,7 % auf 8,8 %). *Insgesamt strebt ein Drittel der antwortenden Studierenden nach 5 Praxisjahren eine unternehmerische Tätigkeit an.*

Ebenso gewinnt die Familienplanung bzw. Konzentration auf Familiengründung deutlich an Bedeutung (von 5,4 % auf 13,7 %). Etwa jeder sechste Befragte ist sich über seinen Berufswunsch noch unklar. Dabei ist zu berücksichtigen, dass der größte Teil der Antwortenden Personen eher am Beginn ihres Hochschulstudiums ist, bei denen die endgültige Karriereentscheidung noch in relativer Ferne liegt.

3.1.3. Unterscheidet sich die Entwicklung der Berufsvorstellungen nach der zurückgelegten Studiendauer?

Bei einer Differenzierung in Studierende im 1.-2. Jahr, bzw. im 3. oder höheren Studienjahr und in Promotionsstudierende⁹ zeigen sich ähnliche Entwicklungen: Unabhängig von der zum Zeitpunkt der Befragung zurückgelegten Studiendauer ist bei den Befragten der Wunsch nach selbständiger Tätigkeit nach einigen Berufsjahren deutlich höher als kurz nach dem Studienende (Tab. 2).

Berufswunsch	Doktoratsstudium				Grund- und Hauptstudium			
	Nach Studienende		Nach 5 Jahren		Nach Studienende		> 5 Jahre	
	1, 2 Stud. J	3+ Stud. J	1, 2 Stud. J	3+ Stud. J	1, 2 Stud. J	3+ Stud. J	1, 2 Stud. J	3+ Stud. J
Abhängige Tätigkeit	71,2	71,7	43,2	42,1	59,5	67,3	30,2	33,7
Unabhängige Tätigkeit	12,1	13,4	28,8	32,9	15,6	13,5	35,4	36,0
Familiengründung	2,3	3,9	11,4	9,7	6,3	5,0	15,9	12,8
Weiß noch nicht	14,4	11,0	16,7	15,3	18,6	14,2	18,5	17,6

Tab. 2: Berufswünsche von Studierenden im Grund-/Hauptstudium (N= 8.240) bzw. von Doktoratsstudierenden (N= 617) (Spaltenprozentuierung)

3.1.4. Unterscheiden sich die Berufswünsche nach Geschlecht?

Übereinstimmend mit anderen Studien zeigt sich, dass der Wunsch nach unternehmerischer Tätigkeit bei Männern ausgeprägter vorhanden ist als bei Frauen (Männer: 16,2 % nach Studienende vs. 40,6 % nach 5 Praxisjahren; Frauen: 12,6 % vs. 31,3 %). Allerdings zeigt sich, dass dieser geschlechtsspezifische Unterschied bei Studierenden in der Endphase des Doktoratsstudiums gegenüber dem Erststudium deutlich abgeschwächt ist. Bei Frauen steigt der Wunsch nach selbständiger Tätigkeit nach einigen Jahren Berufspraxis von 10,6 % auf 29,2 %, bei Männern von 15,7 % auf 34,8 %.

⁹ Der getrennte Ausweis von Doktoranden ist sinnvoll, um Studienanfänger von Personen zu unterscheiden, die bereits ein Doktoratsstudium bzw. ein Post-Graduate-Studium beginnen.

3.2. Gründungsneigung und –aktivitäten der Studierenden

Inwieweit haben sich Studierende überhaupt mit der Karriereoption Selbständigwerden konkret auseinandergesetzt (Abb. 2)?

- 18,4 % haben sich bisher noch nie mit dieser Frage befasst („keine Gründungsabsicht“).¹⁰
- Etwa zwei Drittel der Studierenden haben sich über Selbständigwerden zumindest flüchtig oder bereits konkreter bereits Gedanken gemacht („Gründungsinteressierte i.w.S.“).¹¹
- Bei fast 10 % ist von hohem Gründungspotenzial auszugehen (8,2 % haben den festen Entschluss gefasst, sich selbständig zu machen, weitere 1,6 % haben bereits mit der Realisierung begonnen) („Gründungsplaner“).¹²
- Über konkrete unternehmerische Erfahrung verfügen bereits fast 5 % der Studierenden (3,3 % sind bereits selbständig, weitere 1,4 % waren bereits einmal selbständig) („Studierende mit unternehmerischer Erfahrung“).¹³

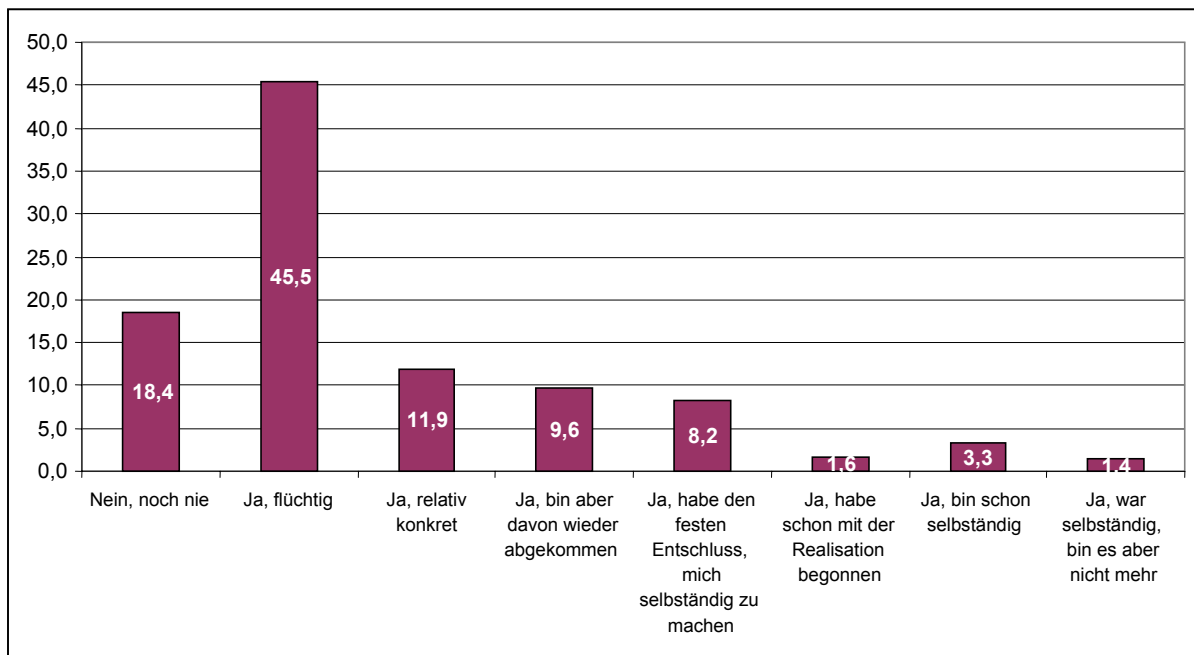


Abb. 2: Gründungsneigung und –aktivitäten Studierender (N= 8.857)

Österreich weist damit im internationalen Vergleich eine *überdurchschnittliche Gründungsneigung* auf. Im ISCE-Gesamtsample hatten sich vergleichsweise 26 % noch nie mit der Frage des Selbständigwerdens befasst, 3,2 % verfügen über unternehmerische Erfahrung (2 % aktive, 1,2 % ehemalige studentische UnternehmerInnen). So liegt dieser Wert in der Schweiz mit 2,4 % bzw. in Deutschland mit 2,7 % deutlich niedriger.

¹⁰ Hat explizit noch nie daran gedacht, sich eine selbständige unternehmerische Existenz aufzubauen.

¹¹ Hat flüchtig oder relativ konkret daran gedacht, bzw. ist vom Gedanken an Selbständigwerden wieder abgekommen.

¹² Hat festen Entschluss zum Selbständigwerden gefasst bzw. bereits mit der Realisierung begonnen.

¹³ Ist dzt. selbständig tätig (aktiver Unternehmer) bzw. war früher selbständig tätig (ehemaliger Unternehmer).

Erwartungsgemäß steigt mit der zurückgelegten Studiendauer der Anteil der Personen mit unternehmerischer Erfahrung bzw. Gründungsplanungsaktivitäten deutlich.¹⁴ Der Anteil steigt von 13,7 % im ersten oder zweiten Studienjahr über 14,7 % im dritten oder höheren Jahr des Erststudiums bis zu 18,5 % bei Doktoratsstudierenden (Tab. 3).

Studienabschnitt	1.-2. Jahr	3+ Jahre	Doktorat
Nein, noch nie	19,7	17,6	18,6
Ja, flüchtig	45,7	45,8	41,8
Ja, relativ konkret	11,8	12,0	11,5
Ja, bin aber davon wieder abgekommen	9,1	9,9	9,6
Ja, habe festen Entschluss, mich selbständig zu machen	8,4	8,1	7,5
Ja, habe schon mit der Realisation begonnen	1,1	1,8	2,9
Ja, bin schon selbständig	2,6	3,5	6,0
Ja, war selbständig, bin es aber nicht mehr	1,6	1,3	2,1
Anzahl der Befragten	3220	5012	617

Tab. 3: Gründungsneigung und –aktivitäten Studierender nach Studienabschnitt (Spaltenprozentuierung)

Ebenso zeigen sich deutliche Unterschiede nach Studienrichtungen: In wirtschaftsnahen Studiengebieten¹⁵ beläuft sich der Anteil der Studierenden mit unternehmerischer Erfahrung bzw. Gründungsplanung auf 17,1 %, verglichen mit 13,2 % in Technik/Naturwissenschaften¹⁶ und 10,3 % in den Geisteswissenschaften¹⁷. (Tab. 4).

Studiengebiete	Wirtschafts-nahe	Technik/NaWi	Geistes-wiss.
Nein, noch nie	15,8	19,3	23,8
Ja, flüchtig	43,5	47,7	46,8
Ja, relativ konkret	13,0	11,1	10,5
Ja, bin aber davon wieder abgekommen	10,6	8,8	8,5
Ja, habe festen Entschluss, mich selbständig zu machen	8,9	8,2	6,2
Ja, habe schon mit der Realisation begonnen	1,9	1,5	1,2
Ja, bin schon selbständig	4,3	2,6	2,1
Ja, war selbständig, bin es aber nicht mehr	2,0	0,9	0,8
Anzahl der Befragten	4348	2.743	1.766

Tabelle 4: Gründungsneigung nach Studiengebiet (Spaltenprozentuierung)

¹⁴ Unternehmerische Erfahrung beinhaltet andauernde bzw. (vorübergehend) wieder beendete selbständige Tätigkeit, Gründungsplanung umfasst konkreten Entschluss zur Selbständigkeit bzw. erste Realisierungsschritte.

¹⁵ Hierunter werden die Studienrichtungen Betriebswirtschaft, Volkswirtschaft, Betriebs- und Wirtschaftsinformatik und Recht zusammengefasst.

¹⁶ Hierunter werden exakte Wissenschaften (Mathematik, Informatik, Physik, Astronomie...), Naturwissenschaften (Chemie, Biologie, Erdwissenschaften, Geographie...) sowie Medizin, Pharmazie, Bauwesen/Architektur, Maschinenbau, Elektrotechnik, Agrar- und Forstwissenschaften zusammengefasst.

¹⁷ Hierunter werden Theologie, Sprach- und Literaturwissenschaft, Historische und Kulturwissenschaften, Sozialwissenschaften (Psychologie, Soziologie...) und Sport zusammengefasst.

Die Gründungsneigung der Studierenden unterscheidet sich an den teilnehmenden Hochschulen deutlich. Vergleiche zwischen den Hochschulen werden jedoch durch die unterschiedlichen Rücklaufquoten sowie die unterschiedliche Gründungsneigung der an den jeweiligen Hochschulen vertretenen Studiengebiete erschwert (Anhang Tab. 3).

Die *Gründungsneigung unterscheidet sich auch nach dem Geschlecht*: Während etwa ein Viertel der weiblichen Studierenden eine selbständige Tätigkeit für sich von vornherein ausschließt, ist dies nur bei ca. jedem neunten männlichen Studierenden der Fall. Umgekehrt verfügen fast 8 % der Studenten, aber nur ca. 2 % der Studentinnen bereits über konkrete unternehmerische Erfahrung (Tab. 5).

Gründungsneigung und –aktivitäten	männlich	weiblich	gesamt
Nein, noch nie	11,7	24,6	18,4
Ja, flüchtig	42,8	47,9	45,4
Ja, relativ konkret	14,9	9,2	11,9
Ja, bin aber davon wieder abgekommen	10,1	9,29	9,6
Ja, habe den festen Entschluss, mich selbständig zu machen	10,3	6,2	8,2
Ja, habe schon mit der Realisation begonnen	2,5	0,8	1,6
Ja, bin schon selbständig	5,6	1,3	3,3
Ja, war selbständig, bin es aber nicht mehr	2,2	0,8	1,4
Anzahl der Befragten	4.224	4.633	8.857

Tab. 5: Gründungsneigung Studierender nach Geschlecht (Spaltenprozentuierung)

3.3. Studierende mit unternehmerischer Erfahrung

Erwartungsgemäß – und belegt durch eine Reihe von Studien – ist von einer meist mehrjährigen Latenzzeit zwischen Studierende und Beginn einer unternehmerischen Tätigkeit auszugehen. Je länger die Dauer der Berufstätigkeit nach Studienabschluss, desto höher ist der Anteil der Selbständigen.¹⁸

Jedoch zeigt ISCE 2006 bereits unter den noch studierenden Befragten einen beachtlich hohen Anteil von UnternehmerInnen. Insgesamt waren unter den 37.412 antwortenden Studierenden 1.224 UnternehmerInnen vertreten (d.s. 3,2 % aller Antworten). *Auf Österreich entfällt davon der deutlich größte absolute Anteil* mit 424 Personen (35 % aller studierenden UnternehmerInnen insgesamt), gefolgt von Neuseeland mit 260 (21 %), der Schweiz mit 210 (17 %) und Deutschland mit 84 (7 %).

Bezogen auf die Rückläufe pro Land liegt die *Gründerquote* nur in Liechtenstein (7 %, absolut 14 Personen) und Singapur (4,8 %, 17 Personen) vor Österreich (4,7 %, 424 Personen). Deutschland verzeichnet vergleichsweise 2,7 % (84 Personen), die Schweiz 2,4 % (210 Personen).

¹⁸ Vgl. z.B. die AbsolventInnenbefragungen an der TU Graz sowie der JKU Linz.

3.3.1. Von welchen Hochschulen und Studienbereichen kommen die studierenden UnternehmerInnen?

Mit Abstand führt die *Universität Linz mit 111 UnternehmerInnen* vor der *Wirtschaftsuniversität Wien mit 56* und der *Universität Innsbruck mit 54*. Unter den *Fachhochschulen* weisen die *FHW Wien mit 22*, die *FH Campus02 Graz mit 21* und *MCI Int. FH Innsbruck mit 15* die höchsten Werte auf (Tab. 6).

Hochschule	Studierende mit unternehmerischer Erfahrung
Uni Linz	111
WU Wien	56
Uni Innsbruck	54
Tu Graz	36
Uni Graz	28
FHW Wien	22
FH Campus02 Graz	21
Andere Hochschule	16
MCI Int. FH Innsbruck	15
Uni Klagenfurt	10
FH Kufstein	9
FH Oberösterreich	9
FH Salzburg	8
Uni Salzburg	7
FH Vorarlberg	5
FH BFI Wien	3
FH Joanneum Graz	3
FH St. Pölten	3
FH Wr. Neustadt	3
Kunstuni Linz	3
FH Burgenland	1
IMC FH Krems	1
Gesamt	424

Tab. 6: Studierende UnternehmerInnen nach Hochschule

Absolut gesehen entfällt der weitaus größte Anteil der Studierenden mit unternehmerischer Erfahrung auf die *Studienrichtung Betriebswirtschaft* (48 % von 424) (Tab. 7).

Studienrichtung	Studierende mit unternehmerischer Erfahrung
Betriebswirtschaft	202
Exakte Wissenschaften (Mathematik, Informatik usw.)	42
Betriebs- / Wirtschaftsinformatik	41
Sozialwissenschaften (Psychologie; Soziologie usw.)	34
Recht	29
Maschinen- und Elektroingenieurwesen	27
Bauwesen, Architektur	18
Historische und Kulturwissenschaften	10
Naturwissenschaften (Chemie, Biologie, Erdwissenschaften,..)	8
Sprach- und Literaturwissenschaften	8
Volkswirtschaft	4
Agrar- u. Forstwissenschaften	1
Gesamt	424

Tab. 7: Studierende mit unternehmerischer Erfahrung nach Studienrichtung

Der relative Anteil der Studierenden mit unternehmerischer Erfahrung ist in der Studienrichtung *Betriebs- und Wirtschaftsinformatik* mit 12,7 % am höchsten, gefolgt von Betriebswirtschaftslehre mit 6,3 % und den exakten Wissenschaften (Mathematik, Informatik, Physik usw.) mit 5,2 %.

Von den 424 Studierenden mit unternehmerischer Erfahrung waren zum Zeitpunkt der Befragung (Mitte 2006) 296 als *UnternehmerInnen aktiv tätig*. Die restlichen 128 (d.s. 30,2 %) haben ihre unternehmerische Tätigkeit vor Beginn des Studiums oder während des Studiums wieder (vorläufig) beendet. Zum Vergleich: In der ISCE-Gesamtstudie hatten 37 % ihre unternehmerische Tätigkeit wieder eingestellt.¹⁹

3.3.2. Welche Beschäftigungswirkung weisen von Studierenden gegründete bzw. übernommene Unternehmen auf?

Die Spannweite reichte dabei von Unternehmen ohne bis zu 170 MitarbeiterInnen.²⁰ 41,6 % der aktiven studierenden UnternehmerInnen waren Einzelunternehmer. 20,4 % beschäftigen eine, 11,8 % zwei Personen, je 5 % drei bzw. vier weitere Personen. *Insgesamt beschäftigten die studierenden UnternehmerInnen zum Erhebungszeitpunkt 1.139 MitarbeiterInnen*²¹ (Abb. 3).

¹⁹ In der ISCE-Gesamtstudie hatten 3,2 % der antwortenden Studierenden unternehmerische Erfahrung (2 % als aktive Unternehmer, 1,2 % betrieben ihr Unternehmen nicht mehr aktiv). Es wurde in dieser Erhebung nicht zwischen haupt- und nebenberuflich betriebener unternehmerischer Tätigkeit unterschieden.

²⁰ Bei den Unternehmen mit hoher Mitarbeiterzahl dürfte es sich um übernommene (Familien-)Unternehmen handeln.

²¹ Basis: 279 gültige Antworten. Es handelt sich um Vollzeitäquivalente, inkl. freier MitarbeiterInnen und tätiger GesellschafterInnen.

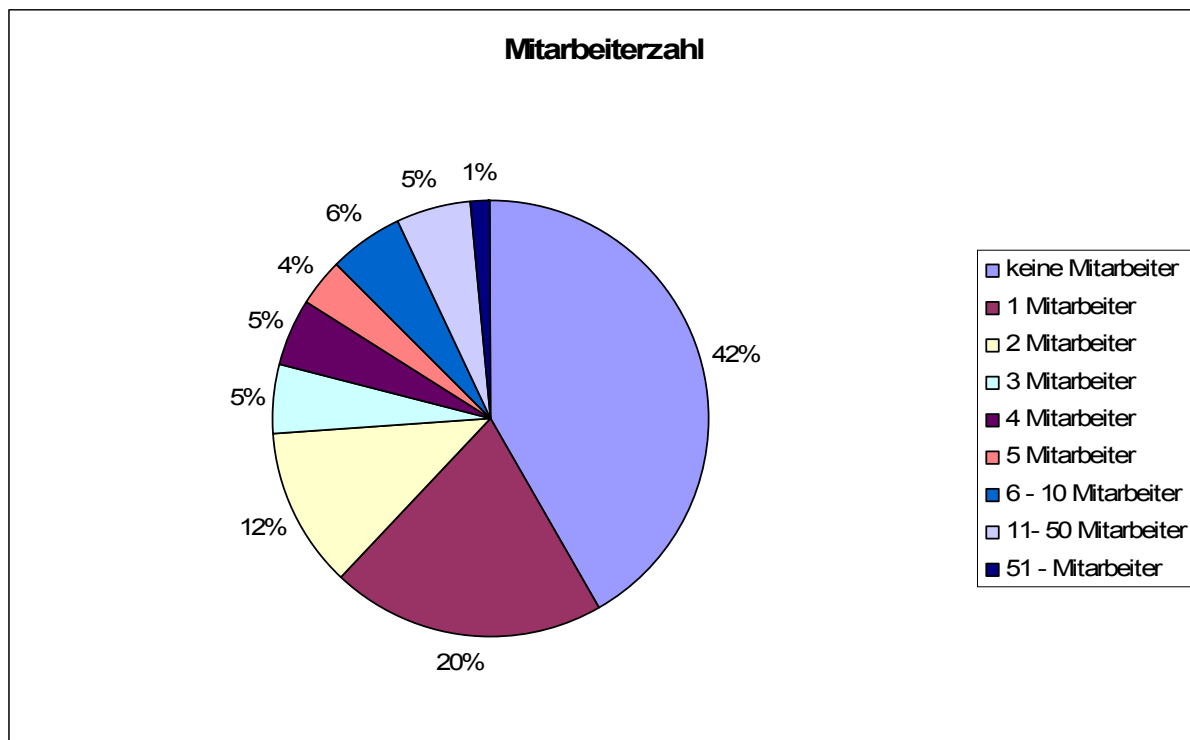


Abb. 3: Anzahl der MitarbeiterInnen von aktiven Unternehmen mit studierenden InhaberInnen (N = 279 Unternehmen mit 1.139 MitarbeiterInnen)

Der Anteil der Studierenden mit unternehmerischer Erfahrung ist in Österreich mit 4,7 % deutlich höher als der ISCE-Gesamtschnitt von 3,2 %. Die österreichischen Studierenden gründeten vor durchschnittlich 5 Jahren. Ihr Alter bei der Gründung liegt mit knapp 31 Jahren etwa ein Jahr über dem ISCE-Mittelwert. Ihre Unternehmen beschäftigen mit 4,1 Personen überdurchschnittlich viele MitarbeiterInnen, während ihr Gründungsteam mit durchschnittlich 1,6 Personen kleiner war als im internationalen Durchschnitt (Tab. 8).

	Österreich	ISCE-Gesamt
Gründung vor ... Jahren	5,0	4,8
Durchschnittsalter der Gründer (Zeitpunkt: 2006)	30,8	29,6
Mitarbeiterzahl (Vollzeitäquivalente)	4,1	3,7
Größe des Gründungsteams	1,6	1,9
Gründungsquote in % der Antwortenden	4,7	3,2
Anzahl der studierenden Unternehmer	424	1.224

Tab. 8: Studierende Gründer im Vergleich (Zeitpunkt: 2006, Mittelwerte)

Die Studierenden in österreichischen Sample sind im Durchschnitt 25,3 Jahre alt, Studierende mit unternehmerischer Erfahrung sind deutlich älter (aktive Unternehmer 30,6 Jahre, ehemalige Unternehmer 31,3 Jahre). Dies kann nicht allein auf eine Studienverzögerung durch gleichzeitiges Betreiben eines Unternehmens zurückgeführt werden. Vielmehr waren die UnternehmerInnen teils bereits vor Studienbeginn als UnternehmensleiterIn bzw. in unselbständigen Führungspositionen tätig und haben danach ihr Studium begonnen. So sind ca. 10 % der aktiven studentischen UnternehmerInnen 40 Jahre und älter; über ein Drittel liegt im Altersbereich 30 bis 39 Jahre.

Erwartungsgemäß nimmt mit der Studiendauer der Anteil der Personen mit unternehmerischer Erfahrung bzw. Gründungsplanung²² zu: Der Anteil steigt von 13,7 % im ersten oder zweiten Studienjahr über 14,7 % im dritten oder höheren Jahr des Erststudiums bis zu 18,5 % bei Doktoratsstudierenden. So steigt z.B. der Anteil der studentischen Unternehmensleiter von 4,2% in den ersten beiden Studienjahren auf 8,1 % bei den Promotionsstudierenden (Tab. 9).

Studienabschnitt	1.-2. Jahr	3+ Jahr	Doktorat
Fester Gründungsentschluss/Erste Realisierungsschritte	9,5 %	9,9 %	10,4 %
Als UnternehmerIn aktiv	2,6 %	3,5 %	6,0 %
Früher als UnternehmerIn aktiv, jetzt nicht mehr	1,6 %	1,3 %	2,1 %
Anzahl der Befragten	3.220	5.012	617

Tab. 9: Gründungsneigung Studierender nach Studienabschnitt in % (Spaltenprozentuierung)

3.4. Gründung im Team und Rekrutierung der Teammitglieder

Frühere Studien zeigen, dass mit dem Bildungsniveau der Befragten auch die Neigung zur Gründung im Team zunimmt. Jedoch zeigt die vorliegende Erhebung für Studierende, dass der Anteil der (geplanten) Allein Gründungen desto höher ist, je ausgeprägter die Gründungsneigung und -aktivität der Befragten ist. Während von den Gründungsinteressierten 27 % alleine gründen wollen, sind es bei den Gründungsplanern 33 %, bei den aktiven Unternehmern gar 62 %.

Ebenso nimmt die durchschnittliche Größe des geplanten Gründungsteams mit steigendem Gründungsinteresse ab (Tab. 10). Dies weist deutlich auf Probleme bei der Rekrutierung geeigneter MitgründerInnen bzw. auf unterschiedliche Zielvorstellungen hin.

Gründerzahl	Gründungs-interessierte iwS	Gründungs-planer	aktive Unternehmer	ehemalige Unternehmer
Alleine	27,3	33,1	61,9	52,5
mit 1 Partner	50,5	46,6	25,3	32,8
mit 2 Partnern	16,6	14,3	8,3	6,6
mit 3 Partnern	3,6	4,0	2,1	6,6
mit 4 Partner	1,6	1,4	2,4	0,8
mehr Partner	0,5	0,6	0,0	0,8
Anzahl der Befragten	3.576	785	289	122

Tab. 10: Anzahl der Gründer nach Gründungsneigung und -aktivität (Spaltenprozentuierung)

3.4.1. Woher kommen die Teammitglieder?

Personen, die konkret eine Gründung planen bzw. bereits erste Schritte gesetzt haben, nennen als potenzielle MitgründerInnen an erster Stelle Personen aus dem persönlichen Freundeskreis (61 %), gefolgt von Personen aus der eigenen Hochschule (40 %). Eine deutlich geringere

²² D.h. andauernde oder wieder beendete selbständige Tätigkeit, konkreter Entschluss zur Selbständigkeit oder erste Realisierungsschritte.

Bedeutung kommt Verwandten bzw. Personen von anderen Hochschulen zu. *Nur knapp 10 % wollen auch Personen außerhalb von Hochschulen für das Gründungsteam gewinnen.*

Vergleicht man dies mit dem tatsächlichen Rekrutierungsverhalten, werden *Probleme bei der Bildung von Gründungsteams* sichtbar: Studentische Unternehmer gründeten in der Praxis seltener mit Personen aus der eigenen oder einer fremden Hochschulen, dagegen wurden häufiger Personen außerhalb des Hochschulsektors ins Team geholt (Tab. 11).

Gründungsteam	Gründungsplaner	Aktive Unternehmer
Von der eigenen Hochschule	40,2	34,6
Von anderen Hochschulen	17,5	12,9
Personen aus meiner direkten Verwandtschaft (Eltern, Geschwister, Onkel, Tante)	22,2	20,2
Personen aus meinen persönlichen Freundes-/Bekanntenkreis	61,2	58,2
Personen außerhalb von Hochschulen/Sonstige	17,2	22,8
Anzahl der Befragten	819	263

Tab. 11: Rekrutierung von Teammitgliedern bei Gründungsplanern und aktiven GründerInnen (Spaltenprozentierung)

3.5. Branchenerfahrung der Studierenden

Bei der Frage nach vorhandener branchenspezifischer Erfahrung zeigt sich ein deutlicher Zusammenhang mit der Gründungsabsicht. Während bei Studierenden ohne Gründungsabsicht nur knapp 30 % angeben, über Branchenerfahrung zu verfügen, sind es bei Gründungsplanern etwa die Hälfte, bei UnternehmerInnen bereits zwei Drittel (Abb. 4).

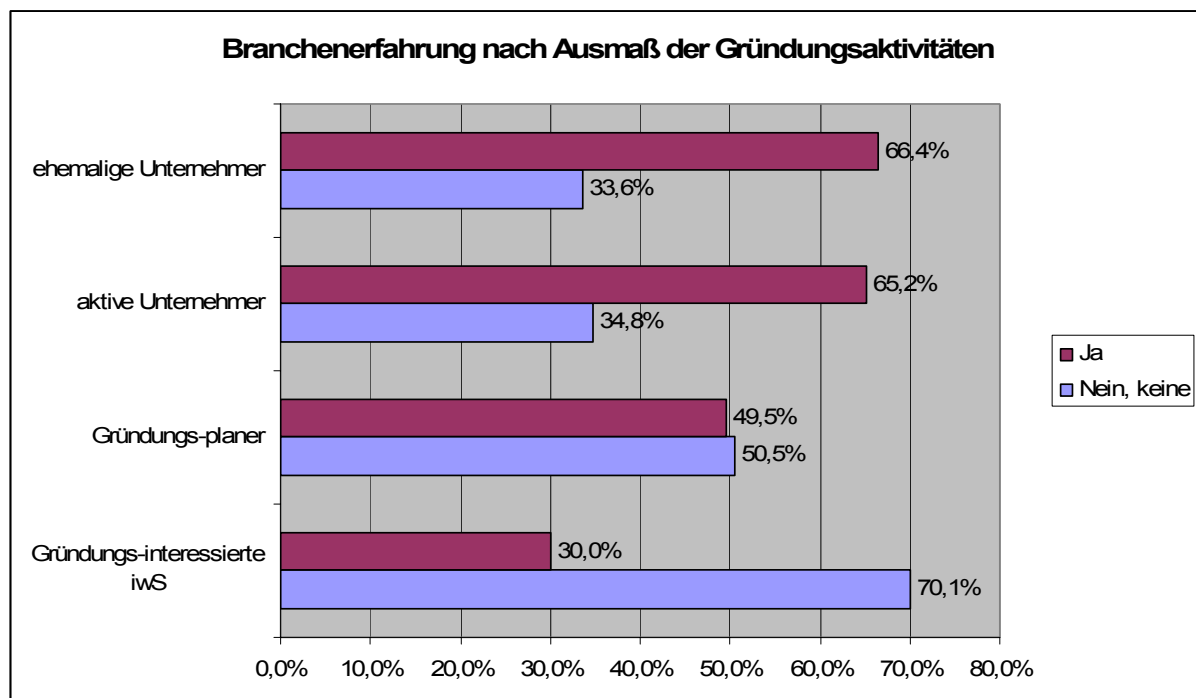


Abb. 4: Branchenerfahrung nach Ausmaß der Gründungsaktivitäten

Dabei spielt das Ausmaß der Branchenerfahrung eine wichtige Rolle. Diese zeigt eine breite Spannweite von bis zu 40 Jahren. 17 % der Befragten verfügten über bis zu einem Jahr

Branchenerfahrung, weitere 18 % über 1-2 Jahre. Der Medianwert der vorgängigen spezifischen Branchenerfahrung liegt bei 3 Jahren (Abb. 5).

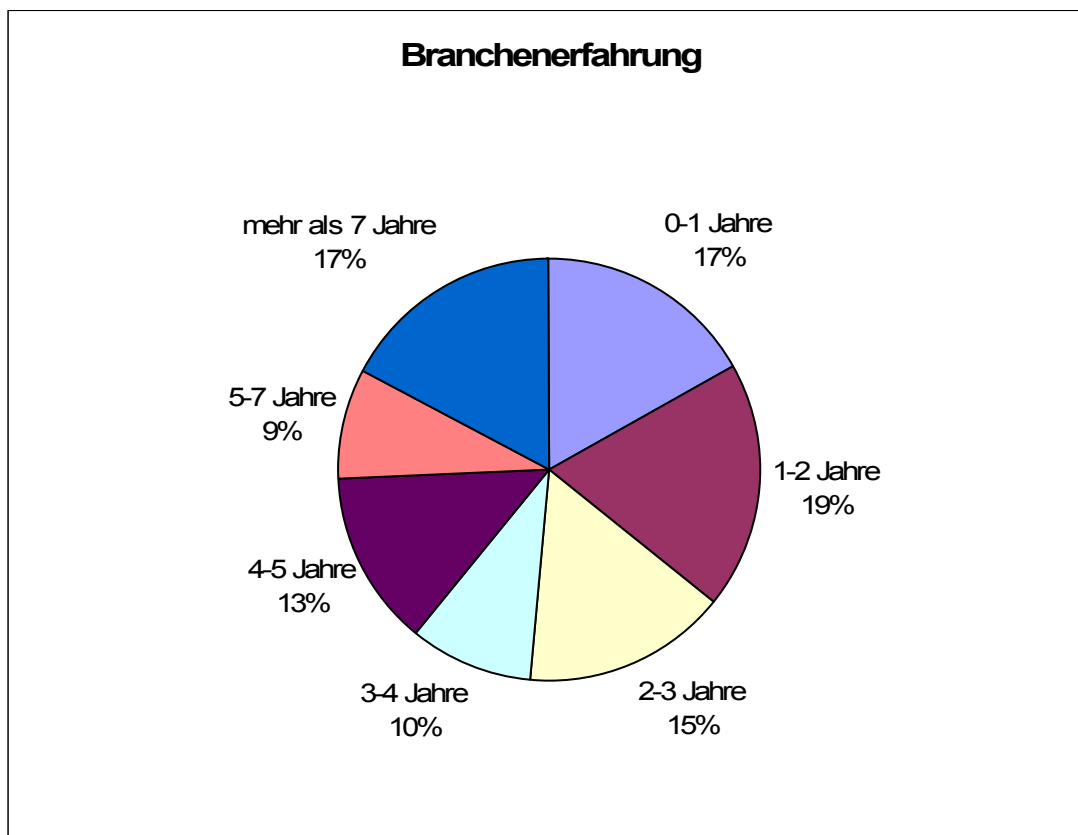


Abb. 5: Spezifische Branchenerfahrung in Jahren (N = 2557)

Gibt es einen Unterschied zwischen den von den Studierenden angestrebten Gründungsbranchen bzw. den tatsächlichen Gründungsbranchen?

Tab. 12 zeigt, dass deutlich häufiger als geplant im Bereich der unternehmensbezogenen Dienstleistungen gegründet wurde (geplant: ca. 20 %, tatsächlich: ca. 36 %), gefolgt vom Handel und Baugewerbe. Umgekehrt streben gründungsplanende Studierende markant häufiger eine Gründung in den Bereichen soziale und persönliche Dienstleistungen (geplant: ca. 12 %, tatsächlich: 4 %) sowie im Gesundheits- und Sozialwesen an.

Gründungs-Branche	angestrebt	tatsächliche	
Unternehmensbezogene Dienstleistungen	19,9	36,5	+ 26,6
Kommunikation	12,6	14,9	+ 2,3
Groß- und Einzelhandel	3,7	6,1	+ 2,4
Textil(produkte), Leder, Schuhwerk	1,2	1,7	+ 0,5
Nahrungsmittel, Tabakwaren	1	1,4	+ 0,4
Baugewerbe	5,8	6,1	+ 0,3
Transport und Lagerwesen	1,1	1,4	+ 0,3
andere Produkte, Recycling	2,2	2,4	+ 0,2

Bergbau	0,2	0,3	+ 0,1
Papier(produkte), Druck/Verlagsware	0,3	0,3	+/- 0
Holz, Holz/Kork-Produkte	0,8	0,7	- 0,1
Andere nichtmetallische mineralische Produkte	0,2	0	- 0,2
Elektrizitäts-, Gas- und Wasserversorgung	1,3	1	- 0,3
Land-, Jagd-, Forst- oder Fischwirtschaft	1,3	0,7	- 0,4
Transportgeräte	0,4	-	- 0,4
Metalle und Metallprodukte	0,8	0,3	- 0,5
Finanzen, Versicherung, Immobilienverwaltung,	6	5,4	- 0,6
Chemie-, Gummi-, Plastik-, Brennstoffprodukte	1,6	0,7	- 0,9
Maschinen und Anlagenbau	3,8	2,7	- 1,1
Aus- und Weiterbildung	7,4	6,1	- 1,3
Restauration und Hotel	5,8	4,1	- 1,7
Öff. Verwaltung, Verteidigung, Sozialversich.	2,9	0,7	- 2,2
Gesundheits- und Sozialwesen	8,1	2,7	- 5,4
Andere Soziale und persönliche Dienstleistungen	11,8	4,1	- 7,7
Anzahl der Befragten	7.266	296	

Tab. 12: Geplante und tatsächliche Gründungsbranchen (Spaltenprozentierung)

3.6. Gründungsvorbereitende Aktivitäten von Studierenden

Inwieweit wird die von den befragten Studierenden grundsätzlich angegebene Gründungsabsicht auch tatsächlich in konkrete Gründungshandlungen umgesetzt? Die Erhebung zeigt, dass mit dem Ausmaß der Gründungsneigung und –aktivität auch die konkreten gründungsvorbereitenden bzw. –begleitenden Handlungen zunehmen (Tab. 13).

- Von den „*Gründungsplanern*“ haben lediglich 18 % noch keine konkreten gründungsbezogenen Handlungen gesetzt. Zwei von drei Studierenden dieser Gruppe haben erste Geschäftsideen durchdacht. Ein Drittel hat seine Geschäftsidee schriftlich fixiert bzw. gründungsspezifische Informationen besorgt. 15 % formulierten einen Business-Plan für ihr Gründungsvorhaben, für 8 % steht der Gründungszeitpunkt bereits fest.
- Deutlich weniger aktiv waren „*Gründungsinteressierte i.w.S.*“. Hier hat die Hälfte noch überhaupt nichts unternommen, die zweite Hälfte hat erste Geschäftsideen durchdacht. Nur 10 % haben in dieser Gruppe erste schriftliche Ausarbeitungen durchgeführt, knapp 5 % formulierten einen Business-Plan. Der Gründungszeitpunkt steht nur bei 1 % fest.
- Bei den „*Personen ohne Gründungsabsicht*“ hat überhaupt nur etwa jede achte eine Geschäftsidee durchdacht. Es wurde aber weiter praktisch nichts unternommen.

Entfaltete Gründungsaktivität	Gründungsplaner	GründungsinteresseiwS	Keine Gründungsabsicht
Bisher nichts unternommen	17,8	49,8	87,7
Erste Geschäftsideen durchdacht	67,8	46,8	12,3
Erste schriftliche Geschäftsidee	33,8	10,7	-
Businessplan formuliert	15,0	4,5	
Gründungsspezifische Informationen besorgt	33,5	11,3	1,2
Gründungsspezifische Veranstaltungen besucht	17,7	5,6	1,2
Gespräche mit Finanzierungsquellen geführt	8,7	2,2	-
Gründungszeitpunkt festgelegt	7,6	0,6	-
Prototyp vorhanden	16,2	3,0	-
Anzahl der Befragten	859	5.890	81

Tab. 13: Entfaltete Gründungsaktivitäten nach Zielgruppe (Spaltenprozentuierung) (Mehrfachnennungen möglich)

3.7. Einschätzung der Rahmenbedingungen und des Gründungsklimas an Hochschulen

Die Studierenden wurden gebeten, ihre jeweilige Hochschule hinsichtlich des herrschenden unternehmerischen Klimas auf einer Skala von 1 (sehr schlecht) bis 6 (sehr gut) einzuschätzen. In Österreich liegt der Mittelwert dabei bei „eher gut“ (4,0; Standardabweichung: 0.983).

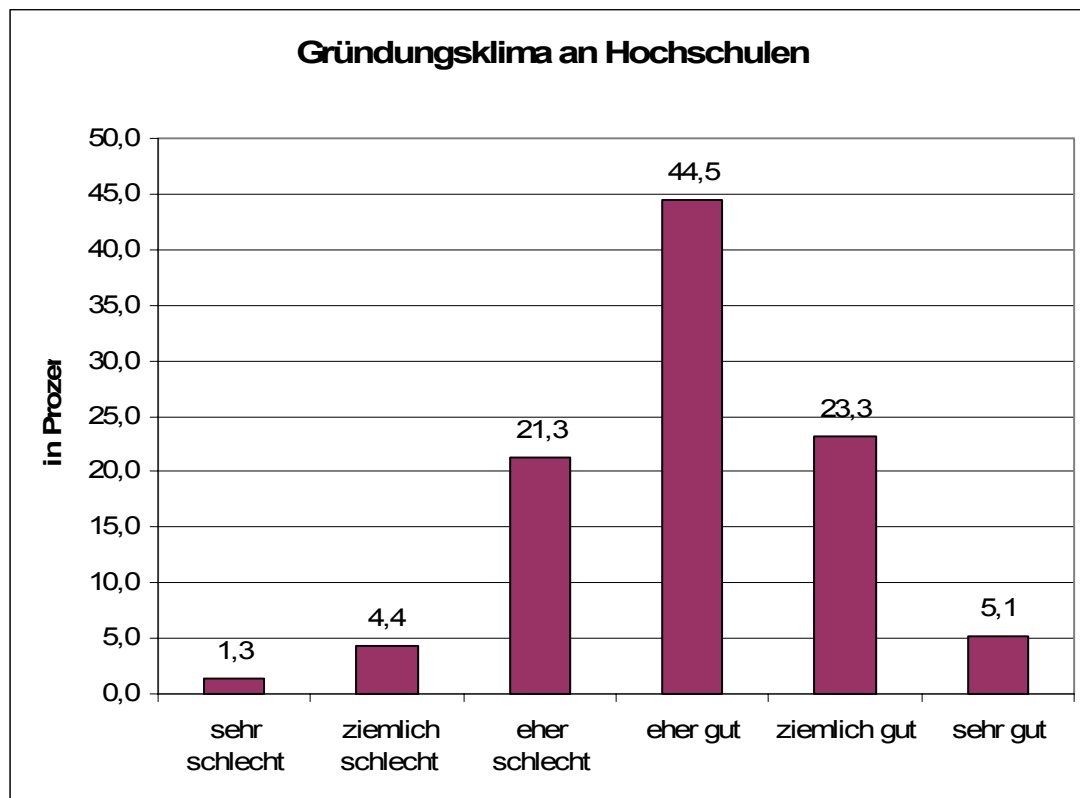


Abb. 6: Einschätzung des Gründungsklimas an Hochschulen (N = 8.857)

Abb. 6 zeigt eine relativ breite Streuung der Meinungen. Ein deutlich differenzierteres Bild zeigt sich unter Berücksichtigung des Ausmaßes Gründungsneigung und -aktivitäten. Personen mit konkreten Gründungsvorhaben und -aktivitäten schätzen das Gründungsklima an der Hochschule am besten ein. Studierende mit Erfahrung als UnternehmerIn nehmen eine ähnliche, nur geringfügig schlechtere Einschätzung des Gründungsklimas vor. Dabei unterscheiden sich aktive und ehemalige GründerInnen kaum. Personen ohne Gründungsabsicht schätzen das Gründungsklima an Hochschulen deutlich am schlechtesten ein (Tab. 14).

Einschätzung des Gründungsklimas an der Hochschule	Keine Gründungsabsicht	Gründungsplaner	Aktive Unternehmer	Ehem. Unternehmer
sehr schlecht	1,4	1,6	4,1	0,8
ziemlich schlecht	3,7	4,7	5,7	6,3
eher schlecht	21,4	19,4	22,0	24,2
eher gut	49,1	37,9	35,1	39,1
ziemlich gut	20,5	27,9	25,3	21,9
sehr gut	4,0	8,4	7,8	7,8
Anzahl der Befragten	1.633	866	296	128

Tab. 14: Einschätzung des Gründungsklimas nach Gründungsabsicht (Spaltenprozentuierung)

Differenziert man die Einschätzung des Gründungsklimas an der Hochschule nach Studienrichtungen, zeigt sich, dass die *wirtschaftsnahen Studienrichtungen* (Betriebswirtschaft, Volkswirtschaft, Betriebs- und Wirtschaftsinformatik, Recht) das *Gründungsklima besser einschätzen* als Technik/Naturwissenschaften. Ein Chi-Quadrat-Test zeigt hier hochsignifikante Unterschiede (Tab. 15).

Einschätzung des Gründungsklimas an der Hochschule	Wirtschaftsnahe Studien	Technik/NaWi	GeiWi	Gesamt
sehr schlecht	0,60	1,42	3,00	1,33
Ziemlich schlecht	2,76	4,16	8,78	4,39
eher schlecht	15,78	21,98	34,03	21,34
eher gut	46,50	44,80	39,24	44,53
ziemlich gut	27,69	23,55	11,89	23,26
sehr gut	6,67	4,08	3,06	5,15
Anzahl der Befragten	4.348	2.743	1.766	8.857

Tab. 15: Einschätzung des Gründungsklimas an der Hochschule nach Studienrichtungen (Spaltenprozentuierung)

3.8. Beabsichtigter Zeitpunkt der Gründung

Übereinstimmend mit anderen Studien präferiert der Großteil der befragten Studierenden ein Selbständigwerden *nach Abschluss des Studiums und einigen Jahren Berufspraxis* (Tab. 16).

Beabsichtigter Gründungszeitpunkt	%
Noch während des Studiums	6,2
Direkt nach Abschluss des Studiums	5,0
Nach einigen Jahren Berufserfahrung	61,6
Weiß es noch nicht	27,3
Anzahl der Befragten	6.877

Tab. 16: Beabsichtigter Gründungszeitpunkt von Studierenden (ohne Personen ohne Gründungsabsicht, Spaltenprozentuierung)

3.9. Lehrveranstaltungen im Bereich Entrepreneurship

Zwei Drittel der antwortenden Studierenden haben bisher keine Veranstaltungen zum Thema Entrepreneurship besucht, knapp ein Viertel hat sie besucht, knapp 10 % waren der Ansicht, dass an ihrer Hochschule dazu kein Angebot bestünde (Abb. 7).

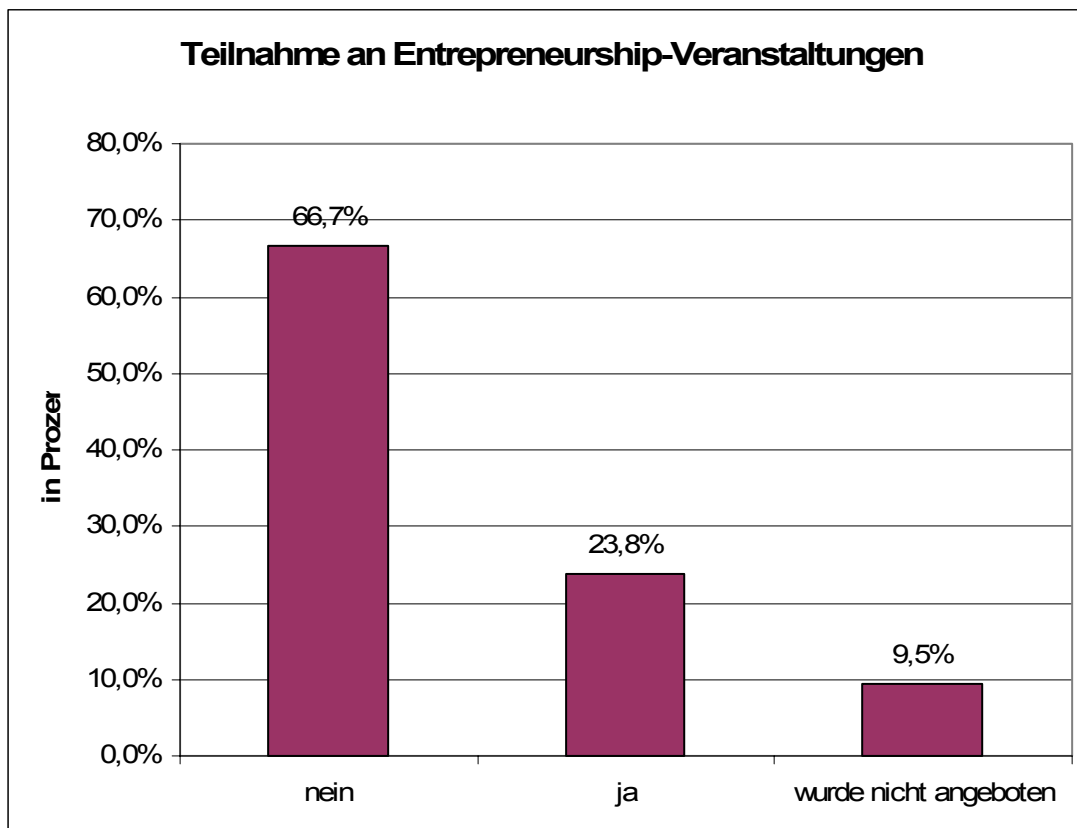


Abb. 7: Teilnahme an Entrepreneurship-Veranstaltungen (N= 8857)

Bei einer Interpretation dieser Antworten ist zu berücksichtigen, dass eine Unkenntnis der befragten Studierenden hinsichtlich Entrepreneurship-Angeboten nicht bedeutet, dass tatsächlich nichts angeboten würde. Informationslücken können dadurch entstehen, dass die

Lehrveranstaltungen auf bestimmte Studienrichtungen (meist Wirtschaftswissenschaften) und Studienabschnitte (vorzugsweise II. Abschnitt) konzentriert sind. Die Antworten können neben Lehrveranstaltungen auch die Teilnahme an anderen Entrepreneurship-Veranstaltungen der Hochschule umfassen. Die Intensität der Inanspruchnahme ist nicht erfasst, das Ergebnis kann eher dahingehend interpretiert werden, inwieweit im Zuge des Studiums überhaupt generell eine Konfrontation mit dem Thema Entrepreneurship erfolgte.

Mit fortschreitender Studiendauer nimmt jedoch die Teilnahme an einschlägigen Entrepreneurship-Veranstaltungen deutlich zu, ebenso sind auch weniger Studierende der Meinung, solche würden von der Hochschule nicht angeboten (Tab. 17).

Studienabschnitt	1,2 Stud. Jahre	3+ Stud. Jahre	Doktorat
Nein	74,5	62,1	64,0
Ja	15,2	29,2	24,6
nicht angeboten	10,3	8,7	11,4
Anzahl der Befragten	3.220	5.012	616

Tab. 17: Teilnahme an Entrepreneurship-Veranstaltungen nach Studiendauer (Spaltenprozentuierung)

Deutliche Unterschiede gibt es nach dem Ausmaß der Gründungsneigung bzw. -aktivität: Studierende mit unternehmerischer Erfahrung besuchen am häufigsten Entrepreneurship-Veranstaltungen. Jedoch hat auch ein Sechstel der Studierenden ohne (derzeitige) Gründungsabsicht einschlägige Veranstaltungen besucht. Dies kann als Hinweis darauf gesehen werden, dass auch bei dieser Gruppe - wenn auch in geringerem Ausmaß - Gründungsinteresse iWS vorhanden ist bzw. durch geeignete Maßnahmen geweckt werden könnte (Tab. 18).

	Keine Gründungsabsicht	Gründungsplaner	Aktive Unternehmer	Ehemalige Unternehmer
Nein	77,5	55,7	49,3	50,0
Ja	13,5	31,6	38,2	41,4
wurde nicht angeboten	8,9	12,7	12,5	8,6
Anzahl der Befragten	1.633	866	296	128

Tab. 18: Teilnahme an Entrepreneurship-Veranstaltungen nach Gründungsaktivität (Spaltenprozentuierung)

Auch eine Differenzierung nach Studienrichtungen zeigt bei einem Chi-Quadrat-Test hochsignifikante Unterschiede. Deutlich am öftesten werden Entrepreneurship-Veranstaltungen in wirtschaftsnahen Studienrichtungen besucht. Dies ist auch darin begründet, dass Entrepreneurship-Institute vorwiegend im Bereich der Wirtschaftswissenschaften angesiedelt sind (Tab. 19).

	Wirtschaftsnahe Studienrichtungen	Technik NaWi	GeiWi	Gesamt
nein	57,9	75,1	75,6	66,8
ja	34,3	15,2	11,1	23,8
wurde nicht angeboten	7,8	9,7	13,3	9,5
Anzahl der Befragten	4.348	2.743	1.766	8.857

Tab. 19: Besuch von Entrepreneurship-Veranstaltungen nach Studiengebiet (Spaltenprozentuierung)

Eine Unterscheidung nach Hochschulen zeigt markante Unterschiede in dem Ausmaß, in dem die studierenden Hochschüler bisher mit Entrepreneurship-Veranstaltungen in Berührung gekommen sind (Tab. 20). Auffällig ist, dass tendenziell an Fachhochschulen mehr Studierende Entrepreneurship-Veranstaltungen besuchen als an Universitäten. Bei den Fachhochschulen liegen die FH Campus02 Graz (8,3 %), FH Kufstein (7,7 %) und FH Salzburg (6,3 %) und FHW Wien (6,1 %) in Front; bei den Universitäten Linz (3,9 %) vor der TU Graz (1,9 %) und der Uni Innsbruck (1,4 %).

Hochschule	Gesamtzahl der Studierenden	Besuch von Entrepreneurship-Veranstaltungen absolut	Besuch von Entrepreneurship-Veranstaltungen in % von Gesamt
Uni Graz	20.000	134	0,7
Uni Innsbruck	19.800	268	1,4
Uni Klagenfurt	6.300	51	0,8
Uni Linz	11.700	457	3,1
Uni Salzburg	10.800	59	0,6
WU Wien	20.200	157	0,8
TU Graz	8.800	145	1,7
Med. Uni Innsbruck	3.500	4	0,1
Kunst-Uni Linz	900	10	1,1
FH St. Pölten	1.000	8	0,8
FH BFI Wien	1.200	35	2,9
FH Burgenland	1.100	36	3,3
FH Campus02 Graz	800	66	8,3
FH Campus Wien	1.200	1	0,
FH Joanneum Graz	2.400	41	1,7
FH Kufstein	900	69	7,7
FH Oberösterreich	3.200	122	3,8
FH Salzburg	1.500	94	6,3
FHW Wien	2.000	121	6,1
FH Wr. Neustadt	1.900	54	2,8
FH Vorarlberg	900	17	1,9
IMC FH Krems	1.200	18	1,5
MCI Int. FH Innsbruck	1.200	64	5,3
andere Hochschule	-	74	-
Summen	122.500	2.105	

Tab. 20: Besuch von Entrepreneurship-Veranstaltungen nach Hochschule

3.10. Unterstützungsbedarfe aus Studierendensicht

Gerade für Hochschulen sind die Wünsche ihrer Studierenden hinsichtlich Unterstützung im Bereich Unternehmensgründung und –nachfolge von hohem Interesse. Abb. 8 zeigt, dass an vorderster Stelle *Coaching i.w.S. für die eigenen Gründungsaktivitäten* genannt wird (56 %), gefolgt vom Wunsch nach einer Anlaufstelle für allgemeine Gründungsfragen sowie allgemeinen Vorlesungen und Seminaren zur Gründungsthematik (jeweils ca. 50 %).

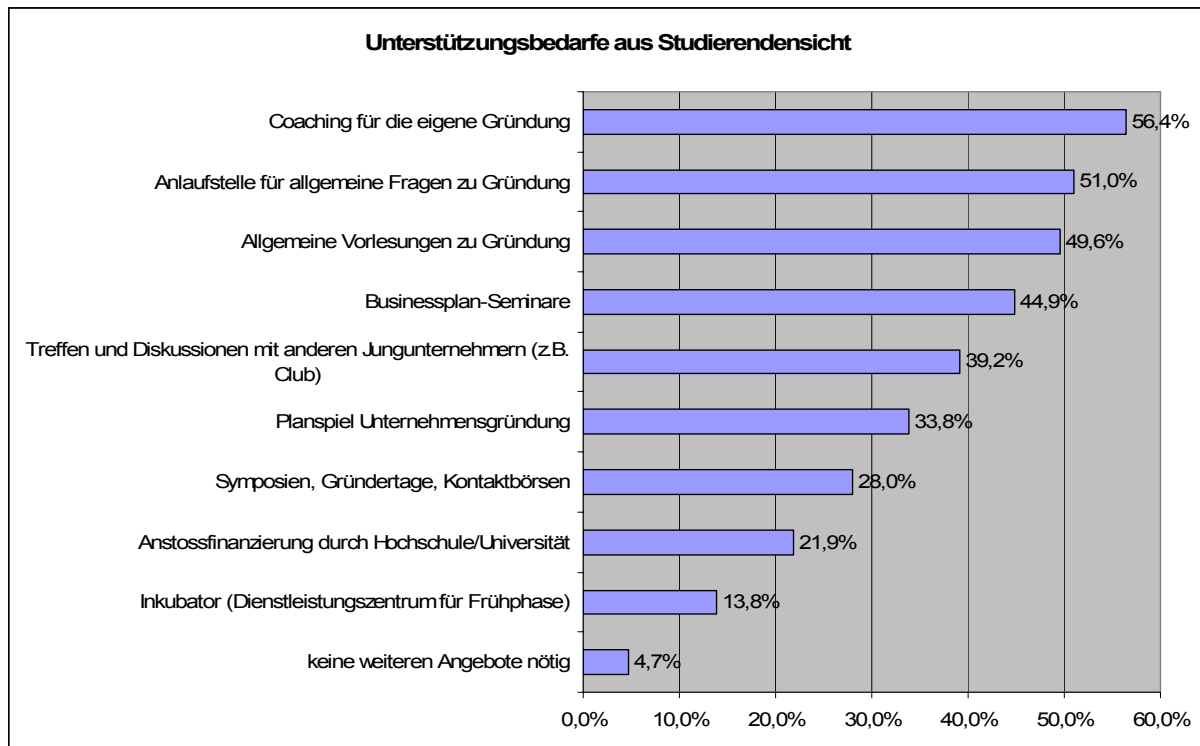


Abb. 8: Unterstützungsbedarfe aus Studierendensicht (N = 8857)

Erwartungsgemäß unterscheiden sich die geäußerten Unterstützungsbedarfe markant nach der Einstellung gegenüber dem Selbständigwerden bzw. dem Ausmaß ihrer Gründungsvorbereitung (Tab. 21).

Unterstützungswünsche	Gründungs- Interessierte iwS	Gründungs- planer	Aktive Unternehmer
Coaching für die eigene Gründung	56,7	67,3	55,4
Business-Plan-Seminare	44	54,8	54,7
Allgemeine Gründungs-Seminar/Vorlesungen	50,9	48,9	45,6
Anlaufstelle für allgemeine Gründungsfragen	52,2	53,5	45,6
Treffen, Diskussionen mit Jungunternehmern	39,4	42,9	43,2
Planspiel Unternehmensgründung	34,2	39,4	36,9
Symposien, Gründertage, Kontaktbörsen	27,7	31,7	32,1
Anstossfinanzierung durch Hochschule	21,4	28,4	28,9
Inkubator (Dienstleistungszentrum für Frühphase)	12,2	20,9	24,4
keine weiteren Angebote	3,6	3,4	5,2
Anzahl der Befragten	4.787	853	287

Tab. 21: Unterstützungswünsche nach Gründungsabsicht (Spaltenprozentuierung)

Studierende, die eine Gründung intensiv planen, vorbereitende Aktivitäten setzen oder schon gegründet haben, fragen deutlich stärker den auf die individuelle Situation zugeschnittenen

Unterstützungsleistungen, wie Seminare zur Erstellung von Business-Plänen und Gründungs-Coaching, nach. Personen mit (noch) eher geringerem Gründungsinteresse nennen dagegen besonders häufig allgemeine Veranstaltungen zum Thema Gründung oder eine Anlaufstelle für Gründungsfragen.

Auch nach Studienrichtungen unterscheiden sich aufgrund der unterschiedlich ausgeprägten Gründungsneigung die Unterstützungswünsche (Tab. 22).

- In den wirtschaftsnahen Studienrichtungen werden (begleitendes) Gründungscoaching und Business-Plan-Seminare am häufigsten genannt.
- Studierende der Bereiche Technik/Naturwissenschaften präferieren allgemeine Vorlesungen/Seminare und Gründungscoaching.
- Im Bereich der Geisteswissenschaften wird Gründungscoaching und die Installation einer Anlaufstelle für allgemeine Gründungsfragen gewünscht.

Auffällig ist, dass Seminare zur Erstellung von Business-Plänen – als zentrales Element der Gründungsvorbereitung und –begleitung - zwar in wirtschaftsnahen Studien von deutlich mehr als der Hälfte, dagegen in Technik, Natur- und Geisteswissenschaften nur von einem Drittel der Studierenden als Unterstützungswunsch genannt werden. Dies kann auf betriebswirtschaftliche Wissensdefizite und damit einhergehende Unterschätzung der Bedeutung dieses Planungsinstrumentes zurückgeführt werden.

Studienrichtung	Wirtschaftsnahe Studien	Technik NaWi	GeiWi
Business-Plan-Seminare	55,0	36,3	32,8
Coaching für die eigene Gründung	60,5	51,3	54,1
Allgemeine Seminare und Vorlesungen zum Thema Gründung	45,1	56,9	49,7
Planspiel Unternehmensgründung	40,4	27,4	27,3
Treffen, Diskussionen mit Jungunternehmern	42,6	35,3	36,7
Symposien, Gründertage, Kontaktbörsen	28,7	25,8	29,9
Anlaufstelle für allgemeine Fragen zu Gründung	47,9	54,2	54,0
Anstoßfinanzierung durch Hochschule	20,3	24,1	22,3
Inkubator (Dienstleistungszentrum für Frühphase)	14,4	14,3	11,8
keine weiteren Angebote nötig	3,2	5,5	7,2
Anzahl der Befragten	4.296	2.671	1.715

Tab. 22: Unterstützungswünsche nach Studienrichtung (Spaltenprozentuierung)

Unterschiede in den Unterstützungswünschen sind erwartungsgemäß auch je nach Studienabschnitt feststellbar. In den ersten beiden Studienjahren werden vorwiegend Gründungscoaching, allgemeine Gründungs-Seminare und Business-Plan-Seminare als Unterstützung gewünscht. Studierende in höheren Semestern äußern tendenziell mehr Unterstützungsbedarf, insbesondere bei Unternehmerkontakten.

DoktorandInnen nennen ebenfalls Gründungscoaching, allgemeine Gründungs-Seminare und Business-Plan-Seminare an erster Stelle. Sie wünschen jedoch ausgeprägt mehr

Anstoßfinanzierung durch die Hochschule, Gründertage und Kontaktbörsen sowie die Einrichtung von Inkubatoren.

3.11. Entrepreneurship-Kompetenzen

Entrepreneurship-Kompetenzen sind ein entscheidender Faktor für die Entscheidung zur Gründung sowie den wirtschaftlichen Gründungserfolg. Die Einschätzung unterschiedlicher Kompetenzen erfolgte dabei aus Sicht der Befragten („KollegInnen sagen über mich.....“)(Tab. 23).

Kompetenzen („Kollegen sagen über mich.....“	Mittelwert
Mein Umgang mit Menschen ist	5,09
Ich kann organisieren und planen	5,07
Ich kann Aufgaben koordinieren	4,99
Meine Schreibfähigkeiten sind	4,98
Ich kann mit technischem Gerät umgehen	4,89
Ich kann kommunizieren	4,88
Ich kann meine Meinung vertreten	4,86
Ich kann mit unterschiedlichen Menschen zusammenarbeiten	4,85
Ich kann mit Zahlen umgehen	4,71
Ich kann Alternativpläne / Szenarien entwickeln	4,68
Ich kann Menschen für eine Idee begeistern	4,63
Ich kann präsentieren	4,59
Ich kann verhandeln	4,27
Ich kann Aufgaben auch an Dritte abgeben	4,15
Ich kann etwas verkaufen	3,85

Tab. 23: Einschätzung eigener Kompetenzen aus Studierendensicht (N=8.857) (Skala: 6 = sehr gut, 1 = sehr schlecht)

Auffällig ist in diesem Bereich die durchgängig *relativ schlechte Eigeneinschätzung* der Studierenden insbesondere bei *Verkaufskompetenz, aber auch bei Präsentations-, Verhandlungs- und Delegationsfähigkeiten*.

Differenziert man die Eigeneinschätzungen nach verschiedenen Gruppen der Gründungsneigung und -aktivität, zeigen sich bei einem Chi-Quadrat-Test ebenfalls durchgehend – mit Ausnahme der Schreibfähigkeit – hochsignifikante Unterschiede (Abb. 9).

- Studierende mit unternehmerischer Erfahrung sowie Gründungsplaner schätzen ihre Kompetenzen weitgehend ähnlich ein.
- Allerdings schätzen sich Studierende in Gründungsplanung bei einer Reihe zentraler Teilkompetenzen, wie Fähigkeit zur Motivation, Umgang mit unterschiedlichen Menschen, Verhandlung und Verkauf, tendenziell besser ein als aktive oder ehemalige UnternehmerInnen. Dies weist auf die Gefahr einer Überschätzung der eigenen Entrepreneurship-Kompetenzen hin.
- Besonders auffällig ist aber die *markant schlechtere Eigen-Einschätzung durch Studierende ohne Gründungsabsicht bei allen abgefragten Teilkompetenzen*.

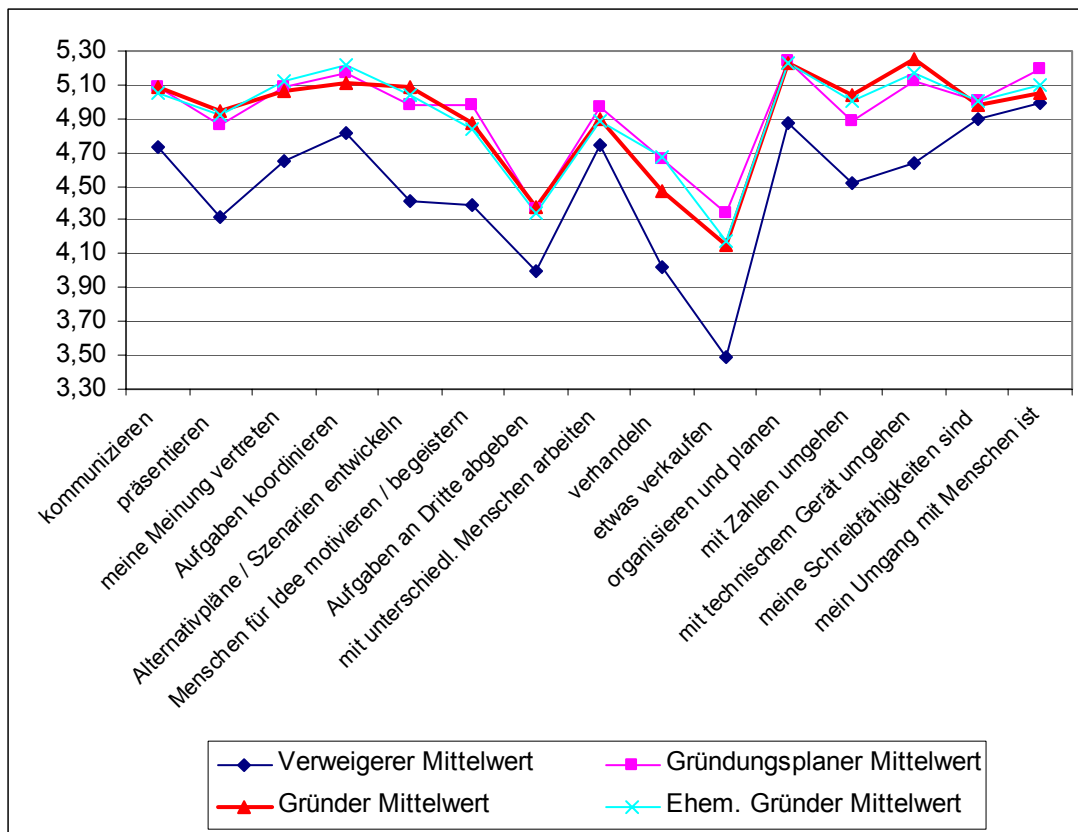


Abb. 9: Entrepreneurship-Kompetenzen nach Gründungsaktivität (N = 8857)

Erwartungsgemäß gibt es deutliche Unterschiede zwischen wirtschaftsnahen Studienrichtungen und Technik/Naturwissenschaften (bei einem Chi-Quadrat-Test sind alle Einschätzungsunterschiede signifikant). Studierende der Technik/NaWi schätzen ihre Kompetenzen hinsichtlich Umgang mit Zahlen und Bedienung technischer Geräte signifikant besser als Studierende wirtschaftsnaher Studienrichtungen ein. Geisteswissenschaftler schätzen sich insbesondere hinsichtlich Verkauf und Umgang mit Zahlen und technischen Geräten deutlich schlechter ein (Abb. 10)

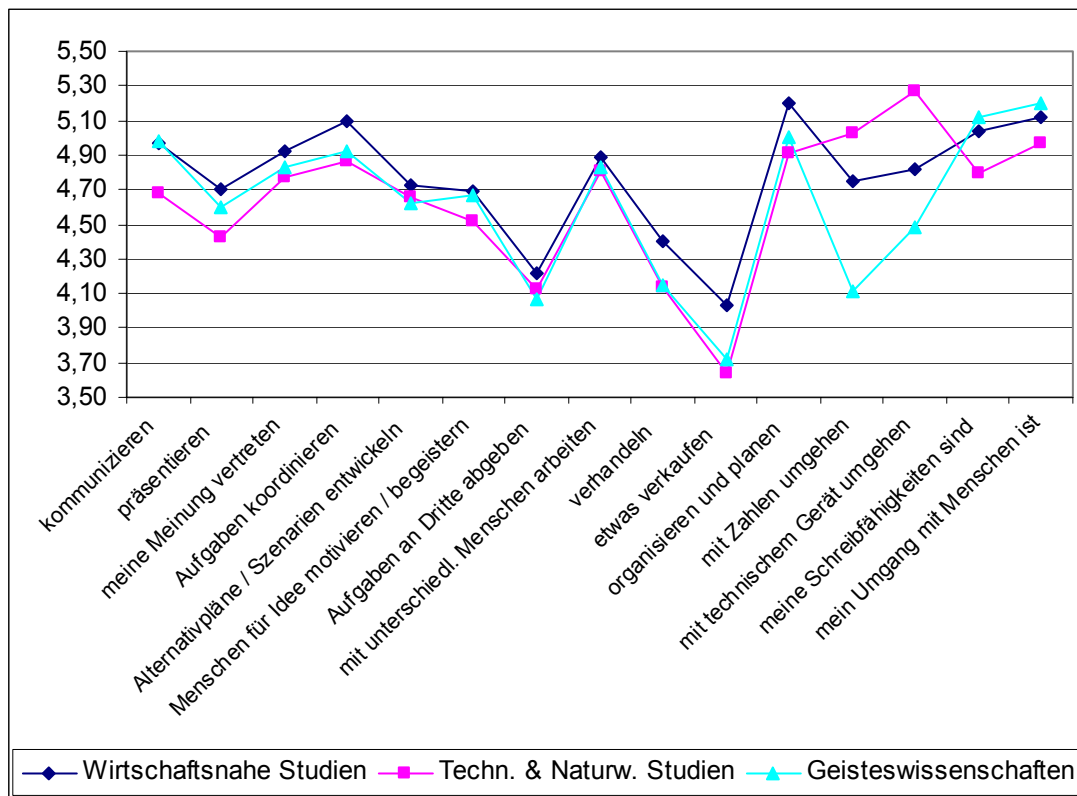


Abb. 10: Entrepreneurship-Kompetenzen nach Studienrichtungen (Wirtschaftsnahе = 4.348, Technik/NaWi = 2.743, GeiWi = 1.766)

3.12. Persönlichkeitsfaktoren

Zur Abbildung der Persönlichkeitseigenschaften lehnte sich die ISCE-Erhebung an eine Kurzversion des MRS-Inventars von Ostendorf zur Erfassung der fünf großen Persönlichkeitsfaktoren („Big 5“) an. Der Fragebogen beinhaltete 25 bipolare Adjektivpaare, je fünf pro Persönlichkeitseigenschaft²³:

- *Extraversion* (Kontaktfreudigkeit, Geselligkeit, Gesprächigkeit, Offenheit, Anschlussbedürftigkeit)
- *Verträglichkeit* (Friedfertigkeit, Gutmütigkeit, Weichherzigkeit, Nachsichtigkeit, Selbstlosigkeit)
- *Gewissenhaftigkeit* (Ordnungsliebe, Geordnetheit, Gründlichkeit, Gewissenhaftigkeit, Genauigkeit)
- *Emotionale Stabilität* (bzw. Neurotizismus)(Robustheit, Gefühlsstabilität, Entspanntheit, Sicherheit, Selbstzufriedenheit)
- *Kultur* (bzw. Offenheit für Erfahrungen) (Kreativität, Kunst-Orientierung, Phantasie, Originalität, Bildungsgrad²⁴)

²³ Siehe dazu im Detail Fueglistaller, Halter & Klandt (2006).

²⁴ Da das Item Bildungsgrad auf mehrere Faktoren lädt, wurde es in der Auswertung nicht mehr berücksichtigt.

Die auf der Basis des österreichischen Sample durchgeführte Faktorenanalyse²⁵ und Reliabilitätstest²⁶ bestätigte die theoretische Konzeption der „Big Five“ bei einer erklärten Gesamtvarianz von über 60 % (Abb. 11).

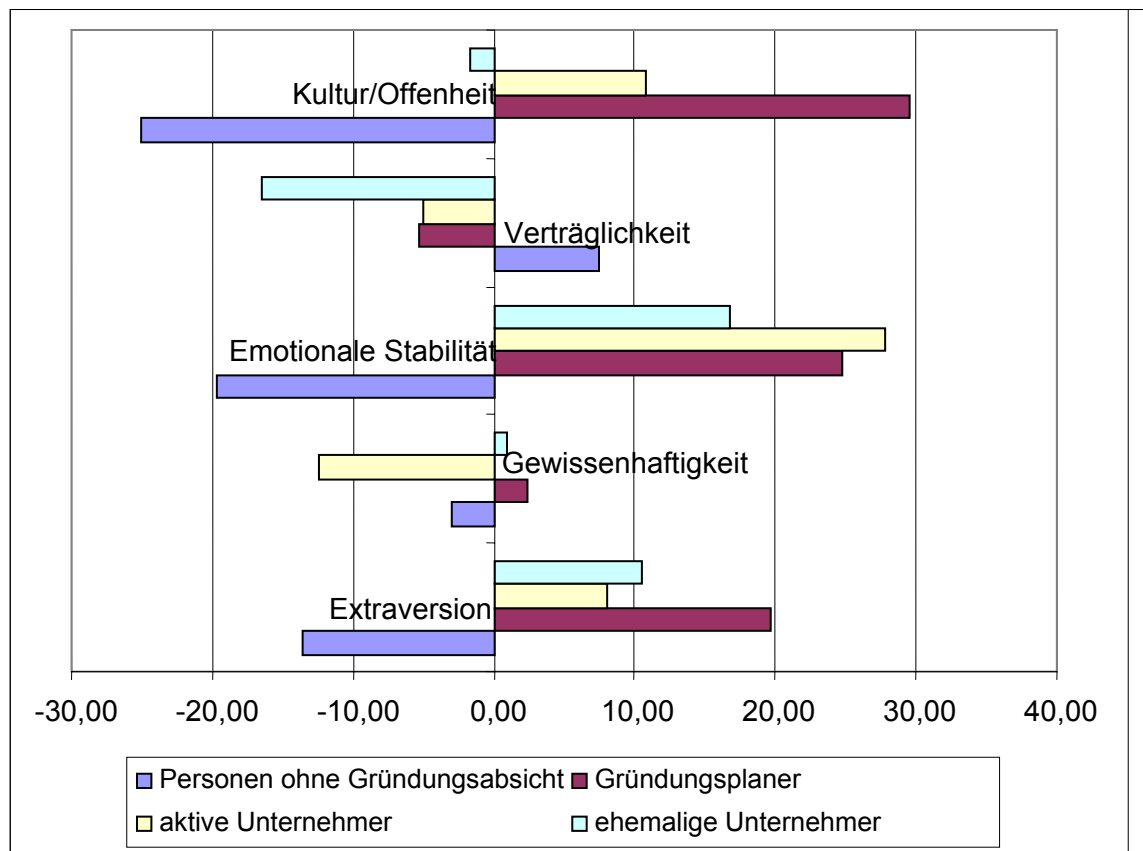


Abb. 11: Relativer Mittelwertvergleich der „Big Five“²⁷

Aktive studierende Unternehmer zeichnen sich in ihrer Eigeneinschätzung durch sehr hohe, d.h. deutlich überdurchschnittliche, Ausprägungen bei emotionaler Stabilität, Extraversion und Kultur/Offenheit aus. Demgegenüber sind die Werte für Verträglichkeit niedriger, für Gewissenhaftigkeit sogar deutlich niedriger, d.h. deutlich unterdurchschnittlich.

Im Vergleich zu den aktiven Unternehmern weisen ehemalige Unternehmer unter den Studierenden deutlich höhere Werte bei Gewissenhaftigkeit, dagegen deutlich geringere (unterdurchschnittliche) Werte bei Kultur/Offenheit, Verträglichkeit und emotionaler Stabilität auf. Ehemalige Unternehmer haben auch insgesamt den deutlich niedrigsten Wert bei Verträglichkeit.

²⁵ Die Faktorenanalyse wurde mittels Hauptkomponentenanalyse unter Verwendung der Varimax Rotationsmethode durchgeführt. Das Maß der Stichprobeneignung nach Kaiser-Meyer-Olkin beträgt 0,844. Sampleumfang: 8.857.

²⁶ Cronbachs Alpha zwischen 0,729 und 0,863

²⁷ Dargestellt sind die Abweichungen vom Mittelwert des Gesamtsamples. Positive Werte stehen für „über dem Durchschnitt“, negative Werte für „unter dem Durchschnitt“.

Personen ohne Gründungsabsicht weisen dagegen im Vergleich zu den Studierenden mit unternehmerischer Erfahrung besonders deutliche Unterschiede bei den Persönlichkeitsfaktoren auf, insbesondere bei emotionaler Stabilität, Kultur/Offenheit und Extraversion.

Gründungsplaner haben generell die höchsten Werte bei Extraversion und Kultur/Offenheit. Im Vergleich zu den aktiven Unternehmern fällt auf, dass bzgl. emotionale Stabilität und Verträglichkeit fast gleiche Einschätzungen vorliegen, dagegen liegen die aktiven Unternehmer bei Kultur/Offenheit, Extraversion und Gewissenhaftigkeit höher.

3.13. Familiärer Hintergrund

Der familiäre Hintergrund, insbesondere unternehmerische Erfahrungen im Familienkreis, beeinflusst die Einstellung gegenüber selbständiger Tätigkeit und die Entscheidung zum Selbständigwerden erheblich.

Abb. 12 zeigt, dass bei knapp einem Drittel der antwortenden Studierenden die Eltern selbständig sind oder waren.

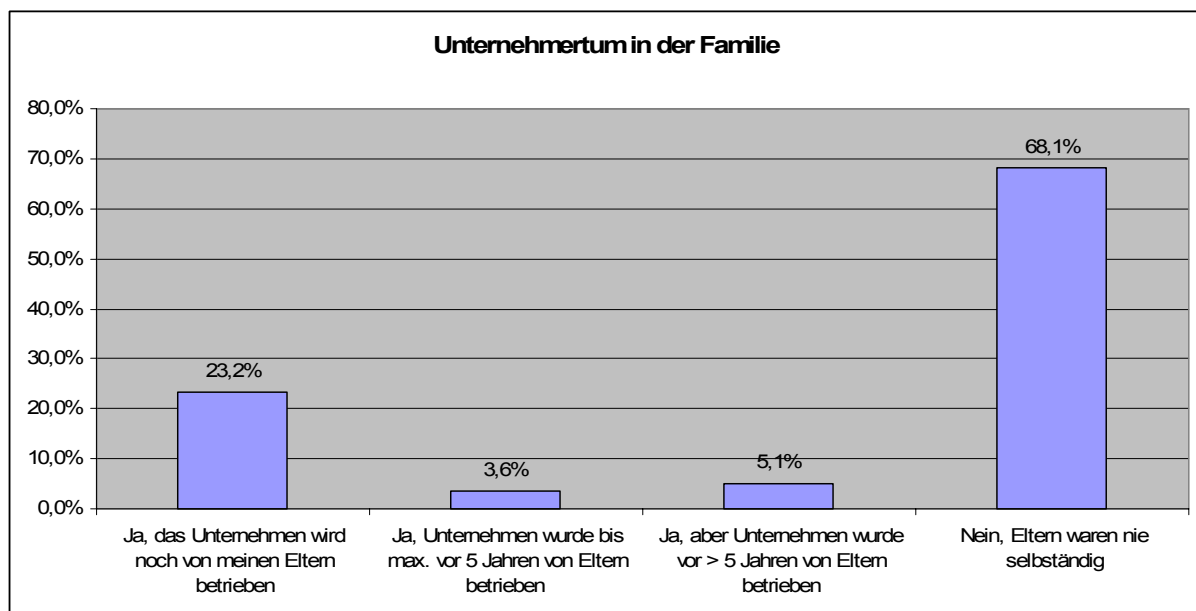


Abb. 12: Erfahrungen mit Unternehmertum in der Familie (N = 8.857)

Allerdings ist bei Studierenden aus Unternehmerfamilien von Bedeutung, ob sie mit ihrem eigenen Familienunternehmen hauptsächlich negative oder positive Gefühle verbinden. Etwa 21 % berichten dabei von negativen, 79 % von positiven Gefühlen.

Setzt man nun dies mit der Gründungsneigung der Studierenden in Beziehung, zeigen sich erwartungsgemäß deutliche Zusammenhänge. *Studierende mit eher positiven Erfahrungen aus dem eigenen Familienunternehmen sind deutlich mehr gründungsgeneigt* als Studierende, die damit eher negative Gefühle verbinden. Studierende, die nicht aus einer Unternehmerfamilie stammen, liegen hinsichtlich des Ausmaßes der Gründungsneigung noch unter den Studierenden, die mit ihrem Familienunternehmen hauptsächlich negative Gefühle verbinden (Tab. 24).

Ausmaß der Gründungsneigung bzw. -aktivitäten	Mit unserem Familienunternehmen verbinde ich hauptsächlich....		Kommt nicht aus Unternehmerfamilie
	negative Gefühle	positive Gefühle	
Nein, noch nie	19,5	12,8	20,4
Ja, flüchtig	41,9	41,2	47,3
Ja, relativ konkret	9,9	15,8	10,7
Ja, bin aber davon wieder abgekommen	13,3	9,1	9,5
Ja, habe den festen Entschluss, mich selbständig zu machen	7,7	12,9	6,5
Ja, habe schon mit der Realisation begonnen	2,0	2,6	1,2
Ja, bin schon selbständig	3,7	3,9	3,1
Ja, war selbständig, bin es aber nicht mehr	1,9	1,7	1,3
Anzahl der Befragten	593	2.228	6.031

Tab. 24: Gründungsaktivität nach Einstellung gegenüber Familienunternehmen (Spaltenprozentierung)

3.14. Gründungshemmnisse

Die individuelle Einschätzung von Gründungshemmnissen ist von besonderer Bedeutung für die persönliche Entscheidung für oder gegen Selbständigwerden. Die Studierenden sehen die größten Hürden in den Bereichen „eigenes Risiko“ (Mittelwert 4,77), „fehlendes Eigenkapital“ (Mittelwert 4,73), „Fehlen der richtigen Business-Idee“ sowie „Fehlendes Fremdkapital“ (jeweils Mittelwert 4,29) und „fehlende Kundenkontakte“ (Mittelwert 4,03).

Dabei zeigt sich eine geschlechtsspezifisch unterschiedliche Einschätzung der Hemmnisse (Tab. 25). Die Unterschiede sind nach einem Chi-Quadrat-Test durchgehend hochsignifikant, wobei Frauen die Hürden durchgehend höher einschätzen als Männer.

Gründungshemmnis	männlich	weiblich	gesamt
Eigenes finanzielles Risiko	4,6	4,9	4,8
Fehlendes Eigenkapital	4,6	4,9	4,7
Fehlen der richtigen Business-Idee	4,3	4,3	4,3
Fehlendes Fremdkapital	4,1	4,5	4,3
Fehlende Kundenkontakte	4,0	4,1	4,1
Fehlender Mut	3,9	4,2	4,0
Know-how-Defizit (z.B. rechtlich-steuerlicher Bereich)	3,8	4,1	4,0
Nicht die richtigen Gründungspartner	3,8	4,0	3,9
Angst vor dem Scheitern	3,6	4,0	3,8
Aufwendiger Behördenweg	3,5	3,6	3,8
Fehlende unternehmerische Qualifikation	3,5	4,0	3,6
Fehlende Zeit	3,1	3,3	3,4

Konjunkturelle Lage	3,1	3,6	3,4
Wirtschaftspolitisches Umfeld	3,1	3,6	3,2
Support von Familie und Freunden	2,5	2,8	2,6
Anzahl der Befragten	4224	4633	8857

Tab. 25: Gründungshemmnisse nach Geschlecht (Skala: 1 = sehr kleine Hürde, 6 = sehr große Hürde)

Je nach Studiengebiet werden Gründungshemmnisse unterschiedlich eingeschätzt (Tab. 26). Die Unterschiede sind – mit Ausnahme des Fehlens von Kundenkontakten – bei einem Chi-Quadrat-Test hoch signifikant. *Generell sehen Studierende wirtschaftsnaher Studienrichtungen Gründungshemmnisse tendenziell weniger ausgeprägt.* Die Rangfolge der Hemmnisse ändert sich jedoch zwischen den Studienrichtungen kaum – mit Ausnahme des Know-how-Defizits in Steuer- und Rechtsfragen insbesondere bei nicht-wirtschaftswissenschaftlichen Studienrichtungen.

Gründungshemmnis	Wirtschaftsnaher Studien	Tech./Naturw. Studien	Geisteswiss.
Eigenes finanzielles Risiko	4,7	4,8	4,9
Fehlendes Eigenkapital	4,7	4,7	4,9
Fehlen der richtigen Business-Idee	4,4	4,2	4,1
Fehlendes Fremdkapital	4,2	4,3	4,5
Fehlender Mut	4,1	3,9	4,1
Fehlende Kundenkontakte	4,0	4,0	4,0
Nicht die richtigen Gründungspartner	3,9	3,9	3,9
Angst vor dem Scheitern	3,9	3,7	3,9
Know-how-Defizit (z.B. im rechtlichen oder steuerlichen Bereich)	3,7	4,2	4,3
Fehlende unternehmerische Qualifikation	3,6	3,8	4,0
Aufwendiger Behördenweg	3,4	3,7	3,8
Konjunkturelle Lage	3,3	3,4	3,6
Wirtschaftspolitisches Umfeld	3,2	3,4	3,6
Fehlende Zeit	3,2	3,2	3,3
Support von Familie und Freunden	2,7	2,5	2,7
Anzahl der Befragten	4.348	2.743	1.766

Tab. 26: Gründungshemmnisse nach Studienrichtung (Skala: 1 = sehr kleine Hürde, 6 = sehr große Hürde)

Ebenso erwartungsgemäß unterscheiden sich die Einschätzungen der Gründungshemmnisse durchgehend signifikant (Chi-Quadrat-Test) nach der Gründungsneigung der Befragten (Tab. 27):

Gründungshemmnis	Keine Gründungsabsicht	Gründungsplaner	Aktive Unternehmer	Ehem. Gründer
Eigenes finanzielles Risiko	5,0	4,4	4,0	4,7
Fehlendes Eigenkapital	4,8	4,5	4,2	4,6
Fehlendes Fremdkapital	4,4	4,1	3,8	4,0
Fehlen der richtigen Business-Idee	4,5	3,8	3,9	4,3
Fehlende Kundenkontakte	4,2	3,8	3,8	4,0
Fehlender Mut	4,4	3,5	3,4	3,8
Know-how-Defizit (z.B. im rechtlichen oder steuerlichen Bereich)	4,2	3,7	3,3	3,4
Nicht die richtigen Gründungspartner	4,1	3,6	3,5	4,0
Angst vor dem Scheitern	4,2	3,3	3,2	3,5
Fehlende unternehmerische Qualifikation	4,2	3,2	3,1	3,2
Aufwendiger Behördenweg	3,7	3,4	2,8	3,3
Konjunkturelle Lage	3,6	3,0	2,9	3,2
Wirtschaftspolitisches Umfeld	3,6	3,1	2,9	3,1
Fehlende Zeit	3,3	2,9	3,1	3,3
Support von Familie und Freunden	2,8	2,4	2,6	2,7
Anzahl der Befragten	1.633	866	296	128

Tab. 27: Gründungshemmnisse nach Ausmaß der Gründungsneigung bzw. -aktivität (Skala: 1 = sehr kleine Hürde, 6 = sehr große Hürde)

3.14.1. Faktorenanalyse der Gründungshemmnisse

Für die weiteren Auswertungen wurde mittels Faktoranalyse²⁸ und Reliabilitätstest eine Dimensionsreduktion vorgenommen.²⁹ Es konnten drei Faktoren bestimmt werden, welche eine Gesamtvarianz von über 57 % erklären.

- Der erste Faktor besteht aus den sechs Items „Fehlen der richtigen Business-Idee, Fehlender Mut, Angst vor dem Scheitern, Support von Familie und Freunden, Fehlender Zeit und Fehlende unternehmerische Qualifikation“ und wird im Folgenden als „*Interne Hürden*“³⁰ bezeichnet.

²⁸ Die Faktorenanalyse wurde mittels Hauptkomponentenanalyse unter Verwendung der Varimax Rotationsmethode durchgeführt. Das Maß der Stichprobeneignung nach Kaiser-Meyer-Olkin beträgt 0,757.

²⁹ Die restlichen Items (Behördenwege, fehlende Gründungspartner, Know-how-Defizite sowie fehlende Kundenkontakte) lagen auf mehreren Faktoren und wurden daher weggelassen.

³⁰ Cronbachs Alpha: 0,716

- Der zweite Faktor setzt sich aus den drei Items „Eigenes finanzielles Risiko, Fehlendes Eigenkapital und Fehlendes Fremdkapital“ zusammen und wird im Folgenden als „*Finanzielle Hürden*“³¹ bezeichnet.
- Der dritte Faktor umfasst zwei Items „Konjunkturelle Lage und Wirtschaftspolitisches Umfeld“ und wird im Folgenden als „*Rahmenbedingungen*“³² bezeichnet.

Setzt man diese drei Faktoren mit den verschiedenen Gründungsgruppen in Beziehung, so zeigt sich, dass die finanzielle Hürde unabhängig von Gründungsneigung und -aktivitäten über alle Gruppen hinweg als bedeutendstes Hindernis wahrgenommen wird. Mit deutlichem Abstand folgen die inneren Hürden sowie die Rahmenbedingungen.

Bemerkenswert ist jedoch, dass mit zunehmender Gründungsaktivität die Hürden insgesamt als leichter eingeschätzt werden: Personen ohne Gründungsabsicht schätzen die Hürden am höchsten ein, gefolgt von den Gründungsinteressierten sowie den Gründungsplanern, die sich eine Gründung fest vorgenommen haben bzw. bereits erste Gründungsaktivitäten gesetzt haben. Am geringsten wurden die Hürden von aktiven studentischen Unternehmern eingeschätzt. Auffallend ist jedoch, dass ehemalige Unternehmer die Gründungshürden wieder deutlich höher, sogar etwas höher als Gründungsplaner, einschätzen (Abb. 13).

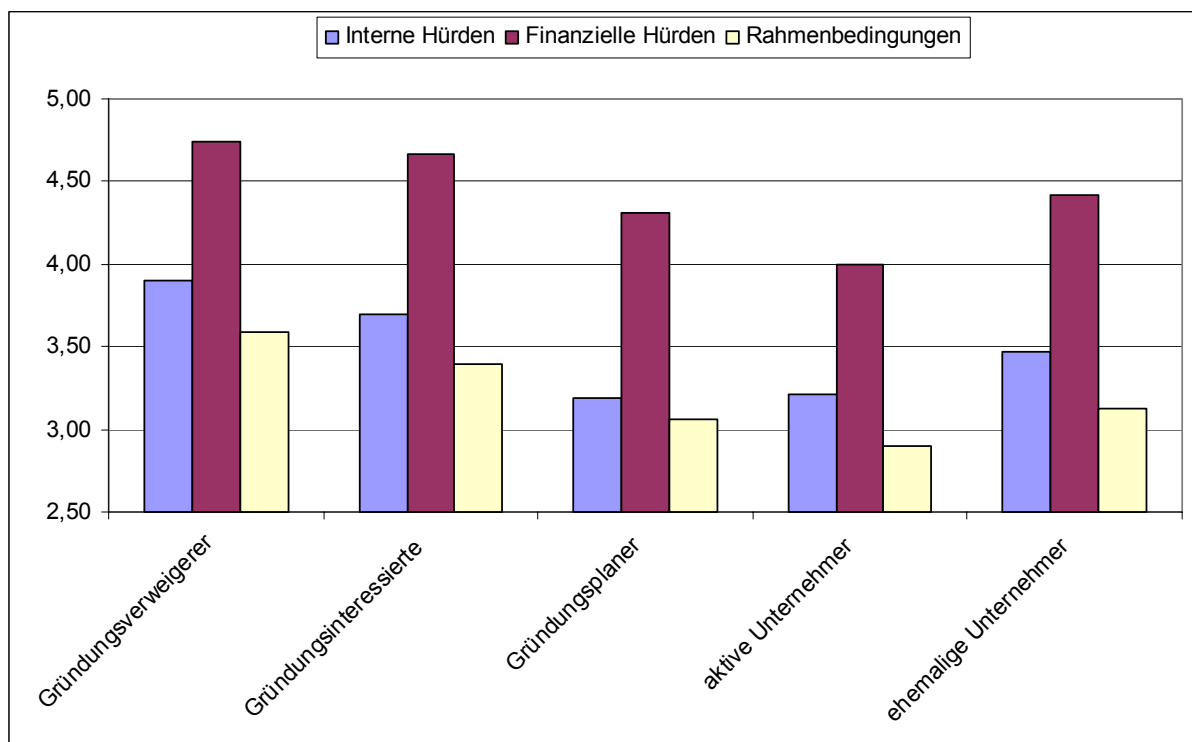


Abb. 13: Gründungshürden nach Ausmaß der Gründungsneigung/-aktivität (dargestellt sind die Mittelwerte der ermittelten Faktoren)

³¹ Cronbachs Alpha: 0,738

³² Cronbachs Alpha: 0.828

4. Resumee

4,7 % der Studierenden an österreichischen Hochschulen verfügen bereits über konkrete unternehmerische Erfahrungen. Etwa jeder siebente Studierende strebt direkt nach Studienabschluss die Aufnahme oder Fortführung einer unternehmerischen Tätigkeit an, nach einigen Praxisjahren liegt dieser Wert bei etwa einem Drittel. Nur weniger als 20 % der Studierenden haben sich (bisher) noch nie mit der Frage einer selbständigen Tätigkeit auseinandergesetzt. Jedoch hat auch von diesen ein Teil zumindest Entrepreneurship-Veranstaltungen besucht. Aufgrund dieses belegten Gründungsinteresses und -potenzials der Studierenden ist generell ein Angebot entsprechender Stimulierungs- und Unterstützungsmaßnahmen durch Hochschulen sinnvoll.

Das Interesse am Selbständigwerden nimmt mit der Studiendauer tendenziell zu, wenngleich auch nach Studiengebieten deutliche Unterschiede festzustellen sind.

Im ersten Studienabschnitt sollte angesichts meist knapper Lehrkapazitäten deswegen der Schwerpunkt darauf liegen, das Interesse an einer unternehmerischen Tätigkeit zu wecken sowie erstes Übersichtswissen (z.B. hinsichtlich Finanzierung, Hilfestellungen, Bedeutung von Businessplänen) zu vermitteln. Eine besondere Rolle kommt hier der Motivation durch testimonials, z.B. durch Diskussionen mit JungunternehmerInnen und bereits etablierten UnternehmerInnen, sowie einer ersten Identifikation von Gründungsideen insbesondere in Form von Teamarbeiten zu.

Darauf aufbauend sollten Vertiefungen für interessierte Studierende im zweiten Studienabschnitt vorgesehen werden (Wahlpflichtfach, Freifach, Weiterbildungsveranstaltungen). Die Angebote sollten Tests zum (Selbst)-Assessment der individuellen Gründungsneigung sowie gründungsrelevantes Methodenwissen (zB Techniken zur Findung von Gründungsideen, Selbst- und Fremdorganisation, Projektmanagement, Arbeiten im Team) beinhalten. Für die Erarbeitung von Businessplänen – als zentralem Instrument der Gründungsplanung – sind interdisziplinär zusammengesetzte Teams vorteilhaft. Insbesondere auf gründungsrelevante betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse sowie die Entwicklung der Verhandlungs- und Verkaufskompetenz und Teamfähigkeit sollte verstärkt Wert gelegt werden. Dem erhöhten Interesse an Kontakten zu (Jung)-Unternehmern sollte gegen Studienende durch den Einbau entsprechender Kontaktmöglichkeiten Rechnung getragen werden. Insbesondere fortgeschrittene Studierende und DoktorandInnen fragen auch Unterstützungsleistungen von Hochschul-Inkubatoren nach.

Da Gründungsaktivitäten in den meisten Fällen erst mehrere Jahre nach Studienabschluss gesetzt werden, ist ein entsprechendes *postgraduales Angebot* zu entwickeln. Die Palette reicht dabei von einzelnen Weiterbildungsveranstaltungen bis hin zu Lehrgängen. Dabei ist auf die Möglichkeit eines berufsbegleitenden Besuches und einen modularen Aufbau zum gezielten Ausgleich individueller Kompetenzdefizite Bedacht zu nehmen. Gerade bei AbsolventInnen sollte die Thematik der Unternehmensübernahme stärker berücksichtigt werden. Entsprechende Angebote können von den Hochschulen in Kooperation mit Einrichtungen der Gründungsinfrastruktur, Wirtschaftskammern, Banken und Weiterbildungs- und Beratungsinstituten entwickelt und durchgeführt werden.

Die Differenzierung von Angeboten sollte sich jedoch nicht nur nach Studienrichtungen und -abschnitten durchgeführt werden, sondern auch die *unterschiedliche individuelle Gründungsneigung berücksichtigen* und entsprechend unterschiedliche Angebote bereitstellen: Für Studierende ohne (derzeitige) konkrete Gründungsabsicht oder mit noch

unspezifischem, allgemeinen Interesse am Thema sind praxisorientierte Lehrveranstaltungen, Diskussionsveranstaltungen mit Praktikern, Feldstudien usw. sinnvoll, um ihr Interesse an Unternehmertum als möglicher Karriereoption zu erkunden. Studierende in konkreter Gründungsvorbereitung bzw. studierende UnternehmerInnen (insgesamt ca. 15 % der Studierenden) fragen jedoch wesentlich konkretere praxisorientierte Unterstützungsmaßnahmen nach. Für diese beachtlich große Gruppe sind Begleitcoaching und Hilfestellung hinsichtlich Finanzierung, Förderung und Aufbau von Netzwerkkontakten von besonderer Bedeutung. Spezielles Coaching kann z.B. in Sonderveranstaltungen – auch in Kooperation mit externen Anbietern – angeboten werden. Umgekehrt sollten auch studierende UnternehmerInnen als testimonials in das Lehrangebot eingebunden werden.

Von den Inhalten her sind je nach Studienggebiet unterschiedliche Kompetenzdefizite zu berücksichtigen. Zu beachten sind dabei gerade bei nicht wirtschaftsnahen Studienggebieten ein oft ausgeprägtes betriebswirtschaftliches Defizit. Besonderes Augenmerk ist generell auf die Förderung der Verkaufs- und Verhandlungskompetenz zu legen. Generell sollten die Angebote durchgehend eine methodisch-didaktisch erwachsenengerechte, teamorientierte und umsetzungsorientierte Gestaltung aufweisen. Je konkreter die Gründungsüberlegungen, desto praxisnähere und auf die individuelle Situation bezogene Angebote werden nachgefragt. Dies setzt neben Fachwissen eine entsprechende Methoden- und Sozialkompetenz des Lehr- und Betreuungspersonals voraus. Experten aus Gründungsinfrastruktureinrichtungen (z.B. Gründerservice der Wirtschaftskammern und von Banken, JungunternehmerInnen-Netzwerke), Unternehmensberater, Coaches, erfahrene UnternehmerInnen, Business Angels und Venture Capitalists sollten deshalb in die Lehre miteinbezogen werden. Damit wird nicht nur die Praxisrelevanz des Angebotes gesichert, sondern es können bereits persönliche Kontakte zu relevanten AnsprechpartnerInnen hergestellt werden. Neben Bildungs- und Beratungsangeboten kommt insbesondere der Unterstützung in Fragen der Finanzierung, bei der Suche nach geeigneten Förderprogrammen, sowie bei der Suche nach MitgründerInnen oder – insbesondere bei AbsolventInnen – nach potenziellen ÜbergeberInnen hohe Bedeutung zu.

5. Literatur:

Fueglistaller, Urs; Halter, Frank; Klandt, Heinz 2006: Die unternehmerisch Kraft von Studierenden im internationalen Vergleich – Evaluation eines Untersuchungsrahmens. In: Fueglistaller, Urs; Volery, Thierry; Weber, Walter. Understanding the Regulatory Climate for Entrepreneurship and SMEs. Rencontres de St-Gall, 18.-21. September 2006.

Kailer N.: Konzeptualisierung der Entrepreneurship Education an Hochschulen: Empirische Ergebnisse, Problemfelder und Gestaltungsmöglichkeiten, in: Zeitschrift für Klein- und Mittelbetriebe und Entrepreneurship (ZfKE), 53. Jg., Heft 3/2005, S. 165 – 184.

Kailer N.: Unternehmensgründung und –übernahme durch HochschulabsolventInnen – Empirische Ergebnisse, Problemfelder, Unterstützungsmaßnahmen, in: ibw-Mitteilungen 4/2005, S. 1 – 10 (www.ibw.at).

Kailer N.: Studierende als Gründer – Gründungspotenzial, Gründungsaktivitäten, Unterstützungswünsche, in: IGA Zeitschrift für Klein- und Mittelunternehmen (Internationales Gewerbearchiv), Jg. 50, No. 3/2002, S. 161 – 173.

Sammer M. & Schneider U.: Global Entrepreneurship Monitor - Bericht 2005 zur Lage des Unternehmertums in Österreich, Graz 2006.

Schwarz E. & Grieshuber E.: Unternehmensgründung als Berufsalternative österreichischer Studierender, in: Buchinger S. (Hrsg.), Gründerland Österreich, BMWA – Center Wirtschaftspolitik (Hrsg.), Wien 2002, S. 169 – 189.

6. Anhang

Studienrichtung	Häufigkeit	%
Betriebswirtschaftslehre	3.231	36,5
Sozialwissenschaften (z.B. Psychologie, Soziologie)	1.059	12,0
Exakte Wissenschaften (z.B. Mathematik, Information, Physik)	802	9,1
Recht	666	7,5
Naturwissenschaften (z.B. Chemie, Biologie, Geographie)	635	7,2
Maschinen- und Elektroingenieurwesen	622	7,0
Bauwesen, Architektur	524	5,9
Betriebs- /Wirtschaftsinformatik	323	3,7
Sprach- und Literaturwissenschaften	302	3,4
Historische und Kulturwissenschaften	273	3,1
Medizin und Pharmazie	144	1,6
Volkswirtschaftslehre	128	1,5
Sport	71	0,8
Theologie	59	0,7
Agrar- u. Forstwissenschaften	16	0,2
Militärwissenschaften	2	0,0
Gesamt	8.857	100,00

Tab. Anhang 1: Rücklauf nach Studienrichtung

Universität	Grundgesamtheit	Rücklauf absolut	Rücklaufquote in %	aktive studierende Unternehmer	ehemalige Unternehmer	Studiere mit unternehmerischer Erfahrung insgesamt	Gründungsplaner	Besuch von Entrepreneurship-Angeboten	Gründungsklima an der Hochschule ist „(sehr) gut“
Uni Graz	20.000	949	4,75	23	5	28	75	134	113
Uni Innsbruck	19.800	1.750	8,84	38	16	54	145	268	259
Uni Klagenfurt	6.300	143	2,27	7	3	10	20	51	60
Uni Linz	11.700	1.831	15,65	76	35	111	141	457	567
Uni Salzburg	10.800	403	3,73	2	5	7	27	59	56
WU Wien	20.200	640	3,17	43	13	56	91	157	217
TU Graz	8.800	1.043	11,85	24	12	36	96	145	348
Med. Uni Innsbruck	3.500	43	1,23				9	4	3
Kunst Uni Linz	900	39	4,33	3		3	9	10	4
FH St. Pölten	1.000	55	5,5	1	2	3	6	8	12
FH BFI Wien	1.200	44	3,67	2	1	3	7	35	15
FH Burgenland	1.100	124	11,27		1	1	16	36	40
FH Campus02 Graz	800	162	20,25	13	8	21	23	66	80
FH Campus Wien	1.200	9	0,75				2	1	3
FH Joanneum Graz	2.400	94	3,92	2	1	3	6	41	49
FH Kufstein	900	210	23,33	8	1	9	24	69	81
FH Oberösterreich	3.200	275	8,59	6	3	9	24	122	138
FH Salzburg	1.500	192	12,8	5	3	8	30	94	99
FHW Wien	2.000	323	16,15	17	5	22	46	121	138
FH Wr. Neustadt	1.900	56	2,95	3		3	4	54	35
FH Vorarlberg	900	25	2,78	3	2	5	5	17	14
IMC FH Krems	1.200	53	4,42	1		1	4	18	29
MCI Int. FH Innsbruck	1.200	129	10,75	8	7	15	18	64	71
andere Hochschule		265		11	5	16	38	74	85
Gesamt/Durchschnitt	122.500	8.857	7,23	296	128	424	866	2105	2516

Tab. Anhang 2: Rücklauf nach Hochschulen (Hochschulen mit weniger als 10 antwortenden Studierenden sind unter „andere Hochschule“ zusammengefasst)

Hochschule	Rüchl.	keine Gründungsabsicht	flüchtig	relativ konkret	wieder abgekommen	fester Entschluss	bereits begonnen	bereits selbständig	ehemals selbständig
Uni Graz	949	21,2	48,7	10,6	8,6	6,7	1,2	2,4	0,5
Uni Innsbruck	1750	20,3	46,3	12,5	9,4	6,6	1,7	2,2	0,9
Uni Klagenfurt	143	11,9	44,8	10,5	11,9	14,0	-	4,9	2,1
Uni Linz	1831	21,2	44,9	11,5	8,7	6,5	1,2	4,2	1,9
Uni Salzburg	403	26,3	44,7	10,9	9,7	5,5	1,2	0,5	1,2
WU Wien	640	12,2	40,9	12,5	11,4	11,1	3,1	6,7	2,0
TU Graz	1043	16,8	50,1	11,9	8,5	8,0	1,2	2,3	1,2
Med.Uni Innsbruck	43	14,0	51,2	7,0	7,0	20,9	-	-	-
Kunst Uni Linz	39	5,1	30,8	28,2	5,1	20,5	2,6	7,7	-
FH St. Pölten	55	21,8	45,5	5,5	10,9	10,9	-	1,8	3,6
FH BFI Wien	44	9,1	34,1	13,6	20,5	13,6	2,3	4,5	2,3
FH Burgenland	124	21,0	42,7	10,5	12,1	12,1	0,8	-	0,8
FH Campus02 Graz	162	11,1	36,4	10,5	14,8	11,1	3,1	8,0	4,9
FH Campus Wien	9	44,4	11,1	22,2	-	11,1	11,1	-	-
FH Joanneum Graz	94	12,8	56,4	9,6	11,7	5,3	1,1	2,1	1,1
FH Kufstein	210	15,2	43,8	13,8	11,4	10,0	1,4	3,8	0,5
FH Oberösterreich	275	18,9	48,0	12,4	8,7	7,6	1,1	2,2	1,1
FH Salzburg	192	10,9	44,3	15,6	9,4	14,1	1,6	2,6	1,6
FHW Wien	323	10,8	43,7	14,2	10,2	12,1	2,2	5,3	1,5
FH Wr. Neustadt	56	26,8	50,0	1,8	8,9	7,1	--	5,4	-
FH Vorarlberg	25	8,0	28,0	12,0	12,0	8,0	12,0	12,0	8,0
IMC FH Krems	53	15,1	43,4	9,4	22,6	7,5	-	1,9	-
MCI Int. FH Innsbruck	129	17,1	36,4	14,0	7,0	8,5	5,4	6,2	5,4
Andere Hochschule	265	15,5	40,4	12,5	11,3	11,7	2,6	4,2	1,9

Tab. Anhang 3: Gründungsneigung und –aktivitäten nach Hochschule (Zeilenprozentuierung) (Skala: 1 = keine Gründungsabsicht, 2 = flüchtig, 3 = relativ konkret, 4 = wieder davon abgekommen, 5 = fester Entschluss zum Selbständigwerden, 6 = bereits mit Realisierung begonnen, 7 = bereits selbständig, 8 = ehemals selbständig)

Auf **internationaler Ebene** wurde das Projekt finanziell von folgenden Institutionen unterstützt:



Information Factory GmbH
www.information-factory.com



Research Commission of the University of St. Gallen
www.foko.unisg.ch



Swiss Research Institute of Small Business and Entrepreneurship at the University of St. Gallen (KMU-HSG)
www.kmu.unisg.ch



KfW Endowed Chair for Entrepreneurship at European Business School (ebs)
www.ebs.de

Sponsoren der Gewinnlotterie in Österreich:



Bank Austria Creditanstalt
www.ba-ca.com



Wirtschaftsförderungsinstitut Österreich
www.wifi.at