

Die ökonomische Bedeutung von Marktaustritten und Überlebensdauer von Unternehmen

Studie

Wien, Jänner 2025

Mehr Informationen unter www.kmuforschung.ac.at

Zur Studie

Diese Studie wurde mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte übernimmt die KMU Forschung Austria jedoch keine Gewähr. Eine Haftung der KMU Forschung Austria und der Autorinnen und Autoren ist somit ausgeschlossen.

Auftraggeber

Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft, Sektion IV - Wirtschaftsstandort, Innovation und Internationalisierung

Verfasser*innen

KMU Forschung Austria
Gußhausstraße 8, A-1040 Wien

Karin Bachinger (Projektleitung)

Andrea Dorr

Karin Gavac

Laurenz Heigl

Svetlana Pischikova

Arash Robubi

David Schiestl

Internes Review/Begutachtung

Thomas Oberholzner

Rückfragen

Karin Bachinger

Tel.: +43 1 505 97 61 -57

k.bachinger@kmuforschung.ac.at

Die KMU Forschung Austria ist Mitglied bei:



Inhalt

1 Einleitung	4
1.1 Hintergrund und Zielsetzung der Studie	4
1.2 Methodik	5
2 Begriff und Formen von Marktaustritten	6
2.1 Zum Begriff von Marktaustritten.....	6
2.2 Eine Klassifizierung von Marktaustritten	8
2.2.1 Weiterbestand solventer Unternehmen	8
2.2.2 Schließung solventer Unternehmen	13
2.2.3 Insolvenzen.....	17
2.3 Zusammenhang zwischen Marktaustrittsraten und Überlebensraten	19
3 Bestimmungsfaktoren von Marktaustritten und Überlebensdauer	23
3.1 Mikrofaktoren.....	24
3.2 Makrofaktoren.....	28
3.3 Die Rolle von Insolvenzsystemen	33
3.3.1 Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen von Insolvenzsystemen.....	34
3.3.2 Allgemeine Betrachtung des österreichischen Insolvenzregimes.....	34
3.3.3 Internationaler Vergleich.....	35
3.3.4 Sonstige (rechtliche) Rahmenbedingungen	45
3.4 Einfluss unterschiedlicher Bestimmungsfaktoren auf Marktaustritte	45
4 Gesamtwirtschaftliche Bedeutung und Wirkung von Marktaustritten und Überlebensdauer.....	48
4.1 Auswirkungen auf unterschiedliche Faktoren	49
4.2 Zombie-Unternehmen	52
4.2.1 Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen von Zombie-Unternehmen.....	52
4.2.2 Definition und Prävalenz von Zombie-Unternehmen.....	53
4.2.3 Charakteristika der Zombie-Unternehmen	56
4.3 Empirische Analyse der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung von Markt-Ein- und -Austritten	57
5 Zusammenfassung und Fazit.....	59
6 Literatur.....	63
7 Anhang	70
7.1 Methodik	70
7.1.1 Liste der interviewten Expert*innen.....	70
7.1.2 Der OECD-Insolvenzindikator – detaillierte Darstellung.....	70

1 | Einleitung

1.1 | Hintergrund und Zielsetzung der Studie

Österreich ist – im internationalen Vergleich gesehen – ein Land mit geringen Gründungs- und Schließungsraten, zeichnet sich aber auch durch besonders langlebige Unternehmen aus. Die 5-jährige Überlebensrate neugegründeter Unternehmen lag 2020 bei 54 % und damit unter den Top 5 der EU-Länder (Durchschnitt aller EU-Länder: 46 %).¹

Während eine geringe Austrittsrate bzw. langlebige Unternehmen grundsätzlich zur Sicherung von Wertschöpfung und Arbeitsplätzen beitragen, kann ein geringer Anteil an Unternehmensaustritten jedoch auch auf eine unzureichende Erneuerung und Anpassung des Unternehmensbestandes und eine weniger effiziente Ressourcenverteilung hindeuten – insbesondere, wenn produktivitätsschwache Unternehmen (so genannte „Zombie-Unternehmen“) länger als nötig am Markt überleben. Eine geringere Marktdynamik, bedingt durch niedrige Ein- und Austrittsraten von Unternehmen, führt mitunter zu weniger Wettbewerb und damit geringeren Anreizen für Effizienz und Innovation. Gerade in wirtschaftlichen Transformationsphasen, wie es aktuell durch die Erfordernisse der Dekarbonisierung, Digitalisierung und Neuausrichtung von Geschäftsmodellen der Fall ist, kann dies einen Nachteil für Volkswirtschaften darstellen. Für Österreich zeigt sich derzeit eine Stagnation des Produktivitätswachstums bzw. eine Verringerung der Multifaktorproduktivität (insbesondere im Dienstleistungssektor), was mit einer hohen Regulierung bzw. geringen Ein- und Austrittsdynamiken in bestimmten Sektoren in Verbindung gebracht wird² (vgl. OECD, 2019; OeNB, 2023).

Die geringen Austrittsraten österreichischer Unternehmen können durch sehr unterschiedliche Faktoren bedingt sein. Dazu zählen etwa der Regulierungsgrad von Märkten (z. B. strengere Produktmarktregulierung, strengere Regulierungen für den Zugang zu bestimmten Dienstleistungssektoren), welcher geringere Ein- und Austrittsdynamiken impliziert, oder möglicherweise kulturelle Faktoren, wie die Vorliebe für bestimmte Eigentümerstrukturen oder Unternehmensformen (z.B. hoher Anteil an Familienunternehmen). Austritte können zudem durch ein komplexes Insolvenzrecht erschwert bzw. verzögert werden. Seitens der OECD wird eine vergleichsweise hohe Gerichtseteiligung in Österreich kritisiert und empfohlen, das Insolvenzrecht weiter zu vereinfachen und Verfahren zu beschleunigen (vgl. OECD, 2024).

Hohe Austrittsraten (und niedrige Überlebensraten) sind aber natürlich nicht ausschließlich positiv. Austritte insbesondere „funktionierender“ Unternehmen können Kapital vernichten, Friktionen beim Einsatz von Produktionsfaktoren bedingen oder die Entwicklung stabiler, reputationsstarker und auf Erfahrungslernen basierender Organisationen erschweren.

Das Ziel dieser Studie ist es vor diesem Hintergrund, ein tiefergehendes Verständnis über die gesamtwirtschaftliche Bedeutung von Unternehmensaustritten zu erlangen sowie die Vor- und Nachteile hoher Austrittsraten und langer Überlebensraten zu beleuchten. Die nachfolgenden Forschungsfragen stehen dabei im Fokus:

- Welche Faktoren bestimmen die Höhe von Marktaustrittsraten und Überlebensraten?
- Welche Rolle spielen dabei rechtliche Rahmenbedingungen?

¹ Quelle: Eurostat, Überlebensquote im Jahr 2020 von 2015 neu gegründeten Unternehmen

² OECD (2019), University-Industry Collaboration : New Evidence and Policy Options, OECD Publishing; OeNB (2023), „Resource Misallocation and TFP Gap Development in Austria“, WORKING PAPER 246, <https://www.oenb.at/dam/jcr:b8670478-d500-4ac3-9c89-06d9fd13cf44/WP-246.pdf>

- Wie unterscheiden sich die rechtlichen Rahmenbedingungen für Unternehmensaustritte (gemessen etwa am Insolvenzindikator der OECD) in Ländern mit hohen und niedrigen Überlebensraten? Gibt es hier erkennbare Muster?
- Welche Vor- und Nachteile haben hohe Unternehmensaustritte bzw. hohe Überlebensraten von Unternehmen?
- Warum ist es aus ökonomischer Sicht wichtig, dass Unternehmensaustritte leicht möglich sind?
- Welche Nachteile sind aus gesamtwirtschaftlicher Sicht mit sog. Zombie-Firmen verbunden?
- Welche Erfahrungen gibt es international mit den Effekten von unterschiedlichen gesetzlichen Regelungen von Unternehmensaustritten auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung hinsichtlich Produktivität, Wachstum, Beschäftigung?
- Wie kann der Zusammenhang bzw. das Spannungsfeld von Unternehmensaustritten und hohen Überlebensraten beurteilt werden?

Der Bericht gliedert sich dabei wie folgt: Kapitel 2 liefert einen Überblick über Begriff, Formen und Hintergründe von Marktaustritten und betrachtet den Zusammenhang zwischen Marktaustritten und Überlebensraten. Kapitel 3 beleuchtet die Bestimmungsfaktoren von Marktaustritten und geht dabei insbesondere auf die rechtlichen Rahmenbedingungen ein. In Kapitel 4 wird die gesamtwirtschaftliche Bedeutung von Marktaustritten und Überlebensraten analysiert und die Auswirkungen von Zombie-Unternehmen im Besonderen dargestellt.

1.2 | Methodik

Die vorliegende Studie beruht auf den folgenden Methoden und Datengrundlagen.

Literaturanalyse

Basierend auf einer systematischen Literaturanalyse wurden unterschiedliche Formen von Marktaustritten definitorisch abgegrenzt. Auch die verschiedenen Hintergründe eines Unternehmensaustritts wurden literaturbasiert beleuchtet. Im Rahmen der Literaturanalyse kamen sowohl akademische und graue Literatur auf nationaler und internationaler Ebene zum Einsatz und auch Rechtstexte und rechtliche Definitionen fanden Berücksichtigung.

Datenanalyse

Die verschiedenen Formen und Gründe für Unternehmensaustritte werden auch quantitativ anhand relevanter Sekundärdaten abgeschätzt. Dazu wurden folgende Daten herangezogen:

- ▶ Definitionen und Daten der Statistik Austria (Unternehmensdemografie-Statistik), des Kreditschutzverbandes (KSV) von 1870 (Insolvenzstatistik)
- ▶ Eurostat (Business demography statistics)
- ▶ Daten zu Unternehmensnachfolgen der WKO und der KMU Forschung Austria

Es erfolgte ein internationaler Vergleich der Daten zu Austritten und es wurde anhand von Sekundärdaten (Eurostat, OECD, Unternehmensdemografie-Statistik) der Zusammenhang zwischen Marktaustritten und Überlebensraten im Länder- und Branchenvergleich empirisch analysiert. Um die Auswirkungen unterschiedlicher rechtlicher Rahmenbedingungen und anderer Faktoren auf Überlebensraten bzw. Unternehmensaustritte festzustellen, wurde eine quantitative Analyse unter anderem unter Einbeziehung des Insolvenzindikators der OECD durchgeführt. Eine Berechnung des Anteils der Zombie-Unternehmen für Österreich erfolgte basierend auf der Bilanzdatenbank der KMU Forschung Austria.

In einem weiteren Schritt erfolgte zudem eine Datenanalyse (Regressionsanalyse) zur Messung der Auswirkungen von Unternehmensaustritten auf gesamtwirtschaftliche Indikatoren wie BIP, Produktivität, Beschäftigung sowie F&E-Intensität.

Interviews

Um die verschiedenen Auswirkungen von Marktaustritten auf die Gesamtwirtschaft noch besser zu erfassen, wurden Expert*innen-Interviews durchgeführt. Dazu erfolgten Interviews mit 9 Expert*innen aus 6 verschiedenen Organisationen, die über spezifisches Wissen zu rechtlichen Rahmenbedingungen im Bereich Insolvenz / Unternehmensaustritt (in unterschiedlichen Ländern) verfügen. Die Interviews wurden aufgezeichnet, transkribiert und inhaltlich ausgewertet. Die Liste der interviewten Expert*innen ist im Anhang angeführt.

Zudem wurden Erkenntnisse aus einer Diskussion berücksichtigt, die im Rahmen der Abschlusspräsentation am 15. Jänner 2025 im Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft stattfand. An der Diskussion nahmen sowohl einzelne Interviewpartner*innen als auch verschiedene Abteilungen des Ministeriums teil.

2 | Begriff und Formen von Marktaustritten

Die Theorie des Unternehmenslebenszyklus besagt, dass sich Unternehmen nach der Gründung in einer Wachstumsphase befinden und danach in eine Phase der Stabilität bzw. Stagnation eintreten. Diese wird entweder von einer neuen Wachstumsphase oder einer Schrumpfungs- bis hin zur Schließungs- bzw. Marktaustrittsphase abgelöst. Nicht immer folgen jedoch Unternehmen dieser Logik. Je nach Unternehmensform kommen unterschiedliche Arten von Austritten zum Tragen. So sind bspw. Schließungen von Ein-Personen-Unternehmen stark von der persönlichen Lebenssituation der Unternehmerin bzw. des Unternehmers geprägt (z.B. Austritt aufgrund von Pensionierung oder Wiederaufnahme bzw. Ausweitung einer unselbstständigen Tätigkeit). Familienunternehmen werden demgegenüber eher danach streben, das Unternehmen an die nächste Generation weiterzugeben und in selteneren Fällen einen Verkauf bzw. nur in finanziellen Notlagen eine Liquidation in Betracht ziehen. Im Start-up Sektor wiederum führt der Trend zum „Lean Start-up“ dazu, dass Unternehmen bzw. Geschäftsmodelle möglichst rasch auf den Markt gebracht, dort auf ihre Markttauglichkeit geprüft und genauso schnell wieder vom Markt genommen werden, wenn keine Marktakzeptanz gegeben ist.

Die angeführten Beispiele machen deutlich, dass ein Unternehmensaustritt nicht als ein homogenes mit Scheitern assoziiertes Event zu beurteilen ist, sondern im Gegenteil vielfältige Hintergründe haben und vielfältige Formen annehmen kann. Die Entscheidung über einen Austritt kann bei kleinen Unternehmen von einer einzelnen Gründerperson ausgehen und bis hin zu einem komplexen Interessensausgleich vielfältiger Stakeholder*innen (Manager*innen, Gründer*innen, Investor*innen, Gläubiger*innen und potenziellen Käufer*innen) bei größeren Unternehmen reichen. (Cefis et al., 2022)

In den folgenden Abschnitten werden zunächst der Begriff des „Marktaustritts“ definitorisch abgegrenzt sowie unterschiedliche **Formen** und **Gründe** für Austritte dargestellt. Dies zeigt die Heterogenität von Unternehmensaustritten und ihren Hintergründen auf, welche auch ausschlaggebend für deren jeweilige ökonomische Wirkung sind.

2.1 | Zum Begriff von Marktaustritten

Zunächst ist darauf hinzuweisen, dass es keine allgemein gültige Definition des Begriffs „Marktaustritt“ gibt. In der wissenschaftlichen Literatur finden sich Definitionen, die den Marktaustritt mit dem Ausscheiden des gesamten Unternehmens aus einem Markt gleichsetzen. Caves und Porter (1976) bzw.

Caves (1980) und Porter (1980) etwa definieren Marktaustritt als die Beendigung der Marktteilnahme eines Unternehmens, als Reaktion auf eine verschlechterte Wettbewerbsposition und Carree und Thurik (1999) führen Marktein- und austritte als „Reaktionen auf (fehlende) Gewinnmöglichkeiten“ an.

Andere Definitionen verstehen unter einem Marktaustritt einen Rückzug eines Unternehmens oder bestimmter Produkte bzw. Dienstleistungen oder ganzer Geschäftsbereiche aus einem bestimmten Markt oder Marktsegmenten. Impliziert ist dabei, dass das Unternehmen selbst als solches bestehen bleibt. D.h. der Marktaustritt kann unterschiedlich umfangreich ausfallen und sich beispielsweise auch nur auf die Eliminierung eines Produkts aus der Angebotspalette beziehen (Karakaya, 2000). Laut Trautmann (1993) wird ein Marktaustritt als ein geplanter und umgesetzter Rückzug eines Unternehmens aus einzelnen Marktsegmenten, Geschäftsfeldern oder aus der gesamten Branche definiert. Der Begriff „Marktaustritt“ wird auch mit einer Exit-Strategie gleichgesetzt, die als Rückzugsstrategie - im Gegensatz zur Wachstumsstrategie - einen teilweisen (regionalen) oder totalen Rückzug von Produkten bzw. Dienstleistungen oder ganzen Geschäftsbereichen vom Markt kennzeichnet. Ein Marktaustritt kann dabei in Form einer Abschöpfungsstrategie mit schrittweisem Rückzug, einer sofortigen Beendigung der Geschäftsaktivitäten oder einem Verkauf (eines Geschäftsbereiches) erfolgen.³

Bamberger & Delic (2010) unterscheiden drei Dimensionen von Rückzugsstrategien, und zwar die Aufgabe von Produkt-/Marktaktivitäten, die Rücknahme der Marktposition, mit der Extremposition des vollständigen Verlassens des Marktes, und den Rückzug durch die Aufgabe von Wertkettenaktivitäten bzw. auf diese bezogenen Ressourcen (z. B. Veräußerung von Vermögen, Stilllegung einer Betriebsstätte). Der Rückzug kann bei einer laufenden Fortführung der Aktivitäten als auch bei einer Einstellung bzw. Stilllegung der unternehmerischen Aktivitäten erfolgen. Hinsichtlich des Umfangs ist ein ganzer oder teilweiser (selektiver) Rückzug möglich und auch die zeitliche Dimension kann abrupt, sukzessive, dauerhaft oder temporär gestaltet werden. Die Aktiva können als Ganzes oder in Einzelteilen verwertet werden. Aus dem Blickwinkel unterschiedlicher Produkt-/Marktstrategien kann der Rückzug durch Re-Spezialisierung, De-Internationalisierung und die Verringerung der vertikalen Integration, erfolgen. (Bamberger & Delic, 2010)

Die Ausführungen zeigen, dass ein Marktaustritt somit auch in unterschiedlichem Ausmaß/Grad bzw. auch in Teilen erfolgen kann.

Im Rahmen der vorliegenden Studie nehmen wir jedoch das **gesamte Unternehmen** in den Blick und befassen uns nicht mit der Rücknahme einzelner Produkt- und Marktaktivitäten oder dem Rückzug aus gewissen Geschäftsfeldern.

Das generelle Ausscheiden aus dem Markt kommt aus Expert*innensicht in Österreich bei Unternehmen von gewisser Größe eher selten vor. Es stehen eher die Stabilität am Markt und das Sichern des Überlebens der Unternehmen im Vordergrund. Die befragten Expert*innen haben den Eindruck, dass größere Unternehmen selten gänzlich vom Markt verschwinden, wie auch folgende Aussage verdeutlicht: „Man sieht immer wieder, viele Unternehmen, selbst wenn sie einen Konkurs machen oder ein Sanierungsverfahren, in irgendeiner Form geht es meistens weiter.“ Kleinere Betriebe, wie Gasthäuser, Friseure oder Handelsgeschäfte, sind häufiger von einer gänzlichen Schließung betroffen. Sofern aber eine gewisse Unternehmenssubstanz vorhanden ist, können leichter geeignete Investoren gefunden oder gewisse Unternehmenssparten weitergeführt werden.

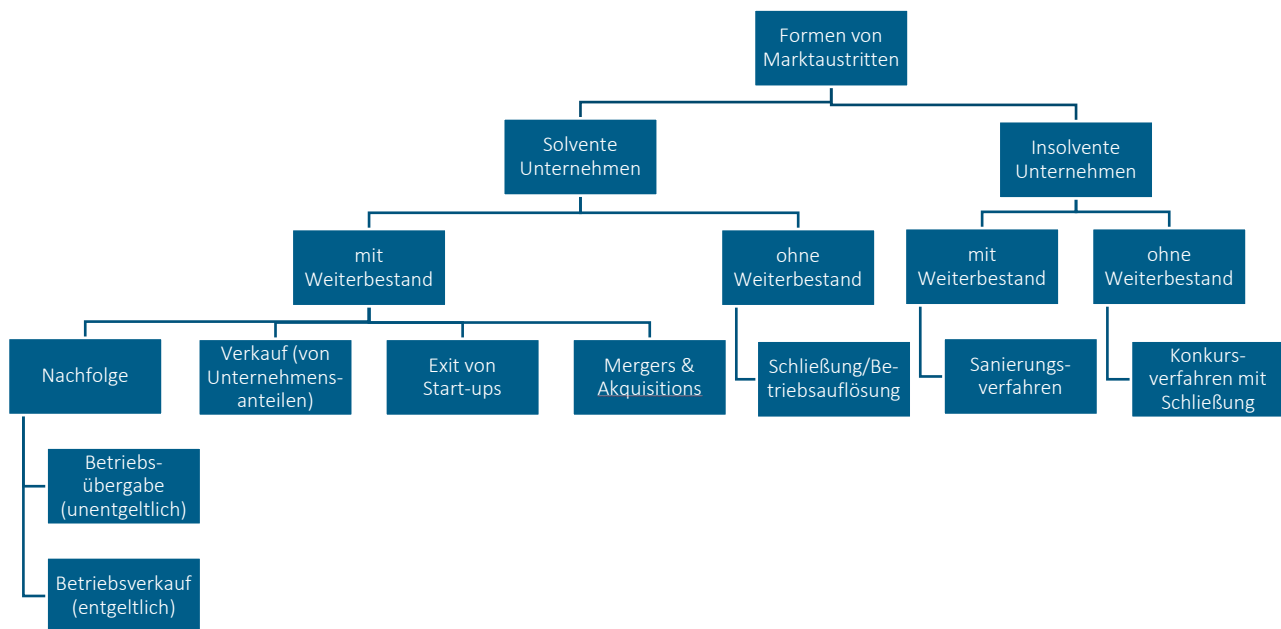
³ <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/rueckzugsstrategie-45146/version-268444>

2.2 | Eine Klassifizierung von Marktaustritten

In Anlehnung an Gröner (1984) kann bei einer Klassifizierung von Marktaustritten zwischen solventen und insolventen Unternehmen unterschieden werden:

- Solvente Unternehmen können bei einem Eigentümerwechsel (Nachfolge, Verkauf, etc.) weiter am Markt bestehen bleiben.
- Bei solventen Unternehmen kann ein Marktaustritt bzw. eine Schließung erfolgen, ohne dass eine Existenzgefährdung vorliegt. D.h. diese Unternehmen scheiden aus persönlichen oder wirtschaftlichen Gründen trotz Solvenz aus dem Markt aus.
- Im Falle einer Insolvenz, d.h. einer Situation der Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung eines Unternehmens, kann bei einer entsprechenden wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit ein Sanierungsverfahren zur Fortführung des Unternehmens eingeleitet werden. Das Unternehmen bleibt am Markt bestehen.
- Ist die wirtschaftliche Lage bei insolventen Unternehmen zu angespannt, muss ein Konkursverfahren und eine anschließende Schließung des Betriebs erfolgen.

Abb. 1 | Verschiedene Formen von Marktaustritten



Quelle: KMU Forschung Austria (2024)

2.2.1 | Weiterbestand solventer Unternehmen

Verkauf (von Unternehmensanteilen)

Bei einem Verkauf (von Unternehmensanteilen) werden Anteile eines Betriebs an eine andere Person weitergegeben. Dabei behalten laufende Verträge ihre Gültigkeit, bereits geschlossene Aufträge sind zu erfüllen ebenso wie vorhandene Schulden und Verbindlichkeiten. Die Veräußerung von Unternehmensteilen kann dabei in unterschiedlicher Weise erfolgen, wie z. B. als

- Sell-off: Hierbei wird der abzugebende Bereich des Unternehmens ganz oder mehrheitlich an einen externen Akteur veräußert.

- Spin-off: Dabei wird der zu desinvestierende Teilbereich aus einem Unternehmen ausgegliedert und die Anteile am ausgegliederten Teilbereich verhältnismäßig an die bestehenden Eigentümer bzw. Aktionäre des Unternehmens ausgegeben.
- Carve-out: Dies bezeichnet eine Desinvestitionsform eines Konzerns. Dabei gibt die Muttergesellschaft über den Verkauf an der Börse (alle oder gewisse) Anteile an einer beherrschten Tochterunternehmung ab.
- Außerdem können verschiedene Formen des Buy-Outs unterschieden werden, wobei die Unternehmensanteile mehrheitlich an die Mitarbeiter*innen (Employee Buy-out) oder an das bestehende Management (Management Buy-out) veräußert werden können. Ein Leverage Buy-out (LBO) liegt bei einer hohen Fremdkapitalaufnahme vor. (Bamberger & Delic, 2010)

Mergers & Acquisitions

Unter einem Merger wird laut Gablers Wirtschaftslexikon (2018) eine Fusion oder eine Verschmelzung zweier Unternehmen zu einer rechtlichen und wirtschaftlichen Einheit verstanden und eine Acquisition bezeichnet den Erwerb von Unternehmenseinheiten oder eines ganzen Unternehmens. Mergers & Acquisitions betreffen somit alle Vorgänge im Zusammenhang mit der Übertragung und Belastung von Eigentumsrechten an Unternehmen, wie beispielsweise die Konzernbildung, die Umstrukturierung von Konzernen, die rechtliche Verschmelzung und Umwandlung, den Squeeze Out (als ein Gesellschafterausschluss von Minderheitsgesellschaftern aus Aktiengesellschaften oder Gesellschaften mit beschränkter Haftung), die Finanzierung des Unternehmenserwerbs, die Gründung von Gemeinschaftsunternehmen sowie die Übernahme von Unternehmen. Bei einem Merger werden jedoch die Aktiva der beteiligten Unternehmen zusammengelegt, die entweder als eigenständige Organisationseinheit innerhalb des Verbundes fortbestehen oder in einer neu geschaffenen Einheit aufgehen können. Bei einer (Mehrheits-)Akquisition werden hingegen in der Regel die Aktiva des Zielunternehmens in das Käuferunternehmen eingegliedert. Bei einer solchen Transaktion werden sowohl Eigentumsrechte als auch Leitungs- und Kontrollrechte übertragen.⁴

Bei Mergers und Acquisitions können verschiedene Arten unterschieden werden:

- Vertikaler Zusammenschluss: von Unternehmen, die ähnliche Waren oder Dienstleistungen anbieten, um verschiedene Funktionen der Lieferkette zusammenzuführen und Synergien zu schaffen
- Horizontaler Zusammenschluss: als Fusion zwischen Mitbewerbern, die gleiche Waren oder Dienstleistungen anbieten
- Konglomerat-Fusion: zwischen Unternehmen aus unterschiedlichen Geschäftsbereichen
- Markterweiterung-Fusion
- Produkterweiterung-Fusion⁵

Exit von Start-ups

Als Start-ups werden laut Austrian Startup Monitor jene Unternehmen definiert, die jünger als 10 Jahre sind, die über innovative Produkte, Dienstleistungen, Technologien oder Geschäftsmodelle verfügen und ein signifikantes Mitarbeiter*innen- oder Umsatzwachstum aufweisen oder anstreben. Insgesamt wurden in Österreich seit 2012 mehr als 3.400 Start-ups gegründet, die Wachstumsdynamik hat jedoch in den letzten Jahren nachgelassen. Ein längerfristiges Ziel von Start-ups stellt auch ein erfolgreicher Exit

⁴ <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/mergers-acquisitions-41789/version-265148>

⁵ [Die 5 Arten von Fusionen und Übernahmen \(M&A\) \(cjho.de\)](#)

dar. Insbesondere Scale-ups, d.s. Start-ups, die mindestens 15 Mitarbeiter*innen beschäftigen und in den letzten drei Jahren ein Mitarbeiter*innen oder Umsatzwachstum von jährlich mindestens 20 % erzielt oder in der Vergangenheit mindestens € 3 Mio externes Eigenkapital eingeworben haben, streben häufiger als andere Unternehmen einen Exit in Form eines Unternehmensverkaufs oder eines Börsengangs etc. an. Insgesamt können 14 % der Start-ups als solche Scaleups definiert werden, für die ein Exit infrage käme. (AIT, 2024)

In Österreich sind vorwiegend Software-Start-ups tätig, deren Markteintritt sich aus Expertensicht wesentlich einfacher gestaltet als bei Hardware-Start-ups, die aufgrund der Entwicklung von Prototypen und erforderlichen Zertifizierungen eine wesentlich längere Vorlaufzeit und deutlich größere Finanzierungsrahmen benötigen. Die geringere Vorbereitungszeit kann aber Software-Start-ups umgekehrt auch zum Hindernis werden und tendenziell schneller zu Marktaustritten führen als bei Hardware-Start-ups. Generell wird von den befragten Expert*innen darauf hingewiesen, dass große Exits (wie beispielsweise von Runtastic) von Start-ups in Österreich nur alle 10 bis 15 Jahre vorkommen, wie auch folgende Aussage zeigt: „Und ich sage es jetzt einmal überspitzt formuliert, in ganz Österreich, recht viel haben wir nicht, recht viele Exits in den letzten zehn Jahren. Und deswegen ist es mittlerweile schon wieder ein bisschen weg von diesem Trend, den großen Exit zu machen, sondern es geht dahin wirklich ein nachhaltiges Unternehmen zu gründen.“

Unternehmensnachfolgen

Bei einer Unternehmensnachfolge findet bei einem solventen Unternehmen ein Eigentümerwechsel statt. Bei einer solchen Übergabe werden sowohl materielle Werte, wie z.B. Maschinen oder Waren, als auch immaterielle Werte, wie z.B. der Kundenstock, bestimmte (Lizenz-) Rechte, längerfristige Aufträge und Arbeitsverträge an die Nachfolger*innen übertragen.⁶

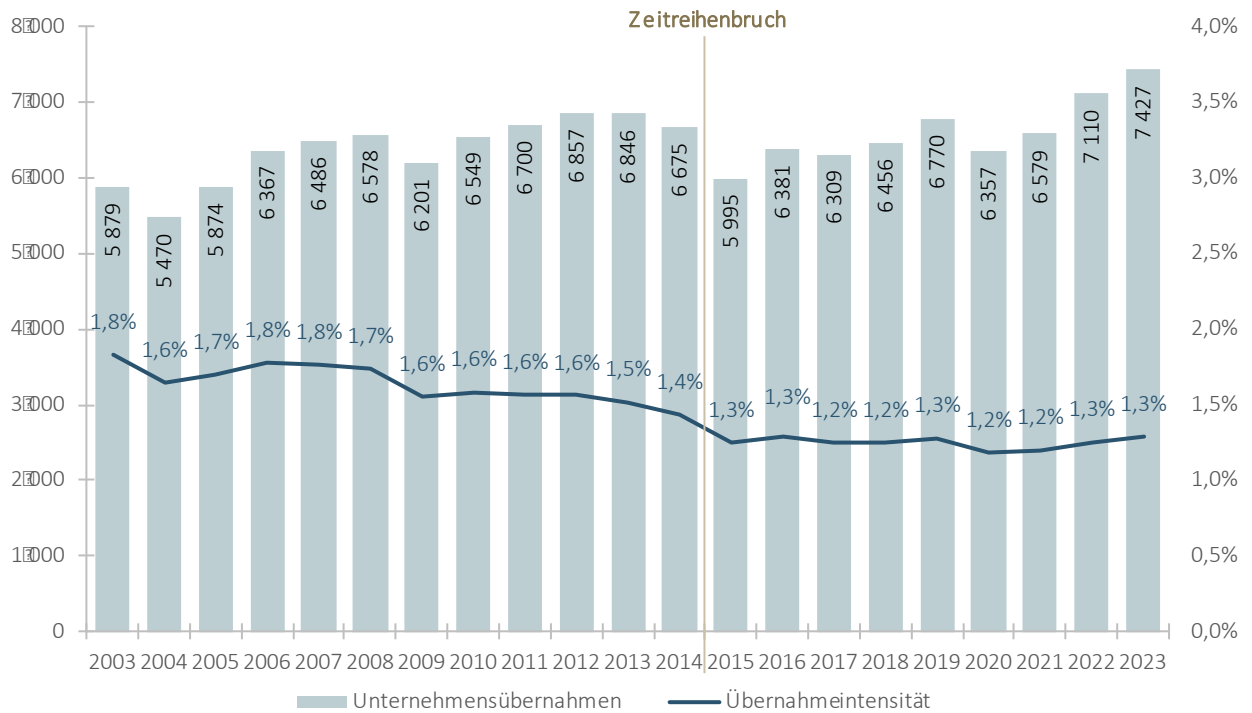
In Österreich fanden im Jahr 2023 rd. 7.400 Unternehmensübernahmen⁷ statt. Vor allem in den Jahren 2022 und 2023 stieg die Zahl der Nachfolgen auf mehr als 7.000 an, davor lag die Zahl der Übernahmen zwischen rd. 5.500 und 6.900 pro Jahr. Im Zeitverlauf lässt sich eine leichte, aber kontinuierliche Reduktion der Übernahmeintensität von rd. 2 % im Jahr 2003 auf rd. 1 % im Jahr 2023 feststellen.

Die meisten Unternehmensübernahmen im Jahr 2023 erfolgten in den Sparten Gewerbe und Handwerk (29 %), Tourismus und Freizeitwirtschaft (27 %) und im Handel (22 %). (Wirtschaftskammer Österreich, 2024)

⁶ [Unternehmensnachfolge - WKÖ](#)

⁷ Die Zahlen sind eher als Obergrenze zu sehen, da es in Folge der Berechnungsmethode (Übereinstimmung von Branchen und Standort bei gleichzeitiger Neuanmeldung einer Mitgliedschaft bei der Wirtschaftskammer) vorkommen kann, dass sich nach der Schließung eines Unternehmens am gleichen Standort wieder ein Unternehmen derselben Branche ansiedelt (z. B. im Bereich der Gastronomie). Damit sind auch reine „Standortübernahmen“ innerhalb einer Branche miterfasst.

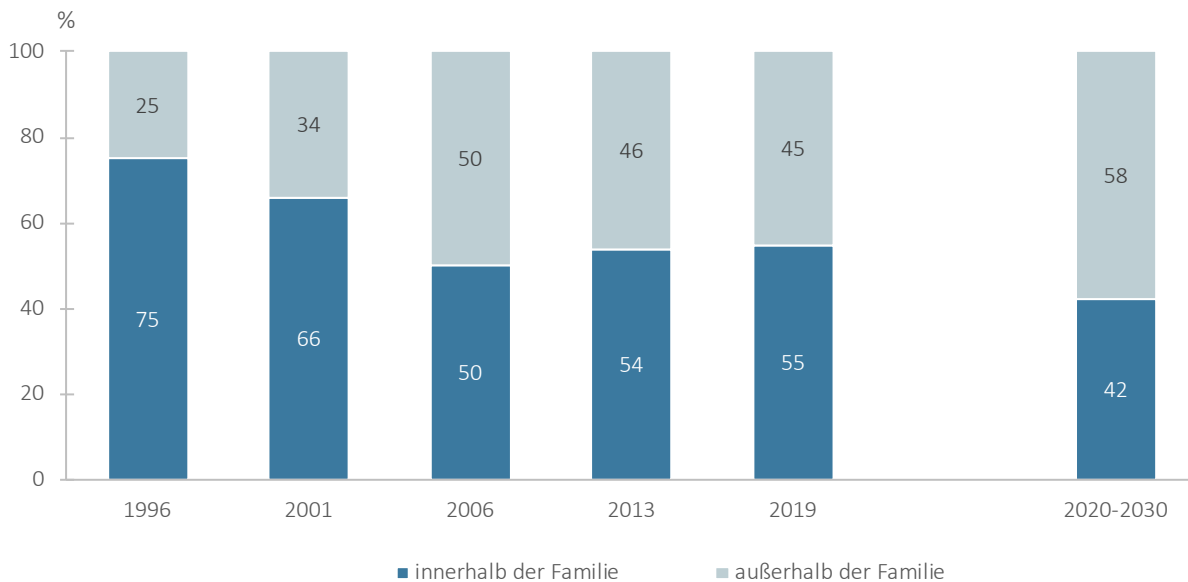
Abb. 2 | Entwicklung der Anzahl der Unternehmensübernahmen und der Übernahmeintensität 2003 – 2023



Anmerkung: 2014/2015: Bruch in der Zeitreihe aufgrund von Umstellungen in der zugrundeliegenden Datenbasis
 Übernahmeintensität: = Anteil der Unternehmensübernahmen an den aktiven Kammermitgliedern
 Quelle: Wirtschaftskammer Österreich (WKO)

Bei der Gestaltung von Unternehmensübergaben verlieren familieninterne Nachfolgen im Zeitverlauf wesentlich an Bedeutung. Übergaben außerhalb der Familie kommen häufiger zum Einsatz, auch wenn 2019 familieninterne Nachfolgen wieder etwas häufiger stattfanden als externe Übergaben (55 % vs. 45 %). Zukünftig wird weiterhin eine eher rückläufige Entwicklung für familieninterne Übergaben erwartet. Bei den Übergabep länen der potenziellen Übergeber*innen, die sich bezüglich der Art der Übergabe schon entschieden haben, zeigt sich, dass 42 % der befragten potenziellen Übergeber*innen eine familieninterne Unternehmensübertragung im Zeitraum 2020-2030 geplant haben, während 58 % eine externe Übergabe vorsehen. Es ist davon auszugehen, dass sich der Trend zu externen Unternehmensübergaben langfristig weiter fortsetzen wird. (vgl. Heckl et al., 2021)

Abb. 3 | Unternehmensnachfolgen innerhalb und außerhalb der Familie seit 1996, Anteile der Übergeber*innen und Nachfolger*innen in %



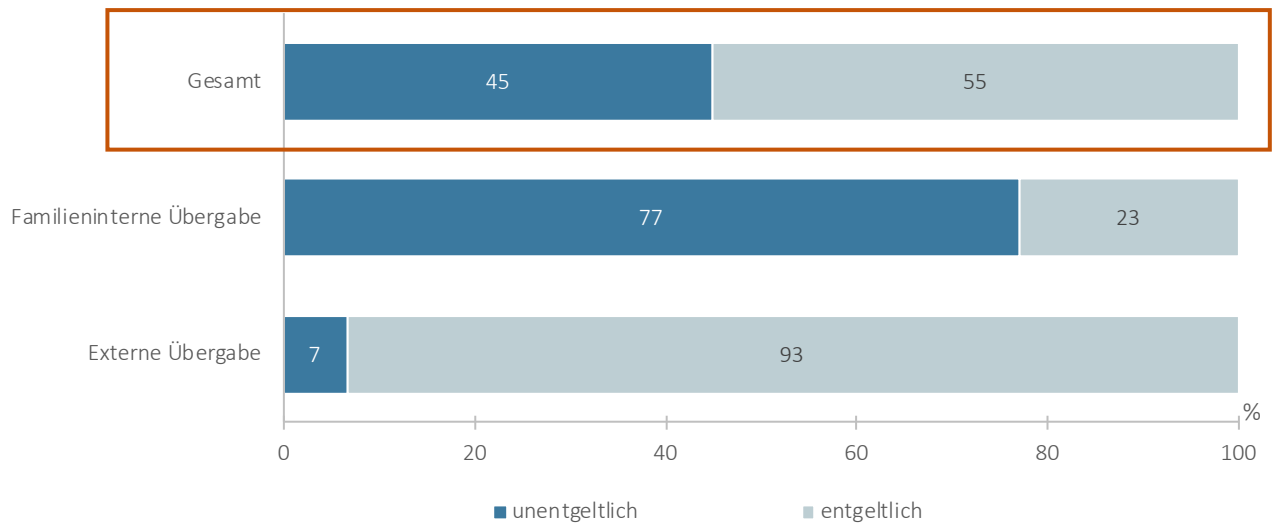
2020-2023: Angabe der potenziellen Übergeber*innen 2019, die diesbezüglich schon eine Entscheidung getroffen haben.
Quelle: KMU Forschung Austria, Befragungen 1999, 2020, 2008, 2014 und 2019

Bei den familieninternen Nachfolgen (55 %) finden die meisten Übergaben zwischen Vater und Sohn statt. Die befragten Expert*innen beobachten, dass sich Inhaber*innen von Familienunternehmen oftmals jedoch sehr schwer tun, ihren Betrieb im richtigen Moment abzugeben. Familienexterne Übergaben, die insgesamt 45 % der Unternehmensübertragungen betreffen, finden in rd. der Hälfte der Fälle (51 %) in Form eines Verkaufs an externe Dritte statt. Bei knapp einem Viertel (24 %) erfolgt eine Übernahme durch Mitarbeiter*innen bzw. ein Management Buy-Out und ein weiteres Viertel der zu übergebenden Unternehmen wird an Bekannte bzw. Freunde verkauft. (vgl. Heckl et al., 2021) In der Praxis erleben die befragten Expert*innen, dass sich die Unternehmensnachfolge von etwas größeren Unternehmen mit einer vorhandenen Struktur, einem standardisierten Reporting und Controlling leichter gestaltet, als wenn dies alles nur „auf den Schultern des Alteigentümers liegt“.

Die befragten Expert*innen weisen jedoch auch darauf hin, dass nicht jedes Unternehmen zwingend erhalten werden kann. Besonders bei Familienunternehmen, die keinen Gewinn erwirtschaften, kann der Betrieb nur schwer von jemandem anderen übernommen werden.

Auch die Art der finanziellen Abwicklung der Unternehmensübergabe ist ein zentrales Unterscheidungsmerkmal der Nachfolgeprozesse. Dabei finden 45 % der Übergaben in unentgeltlicher und 55 % in entgeltlicher Form statt. Für die finanzielle Gestaltung hat die Art der Übergabe, je nachdem ob die Übertragung familienintern oder extern erfolgt, maßgeblichen Einfluss. Bei familieninternen Übergaben erfolgen vorwiegend unentgeltliche Übertragungen (77 %), während bei externen Übergaben großteils entgeltliche Regelungen (93 %) zum Einsatz kommen. Unentgeltliche Übergaben finden häufig durch Schenkungen, aber auch durch Vererbung statt. Entgeltliche Übertragungen werden meist durch die Leistungen von Einmalzahlungen durchgeführt, sowie teilweise auch durch Raten- oder Rentenzahlungen. (vgl. Heckl et al., 2021)

Abb. 4 | Entgeltliche und unentgeltliche Übergabe für familieninterne und externe Übergaben, Anteile der Übergeber*innen und Nachfolger*innen in %



Quelle: KMU Forschung Austria, Befragung 2019

Im Zuge von Unternehmensnachfolgen finden Unternehmensstilllegungen nur selten statt. Das zeigt eine Analyse von übergabereifen Betrieben in Deutschland, deren Inhaber*innen im Zeitraum 2012 bis 2016 eine Übergabe planten, aber stattdessen ihren Betrieb stilllegten. Jedoch ließ die Planung einer familienexternen Nachfolge das Stilllegungsrisiko übergabereifer Betriebe ansteigen, da externe Übergaben mit mehr Unwägbarkeiten verbunden sind als familieninterne (Kay et al., 2021). Auch die Erhebung von Heckl et al. (2021) weist darauf hin, dass die Nachfolgersuche von einem Großteil der Übergeber/innen und der potenziellen Übergeber/innen als besonders große oder mäßige Herausforderung erlebt wird.

2.2.2 | Schließung solventer Unternehmen

Unter einer Unternehmensschließung bzw. -stilllegung wird die endgültige Aufgabe des Betriebszwecks bei gleichzeitiger Auflösung der Betriebsorganisation verstanden. Für eine „echte“ Unternehmensschließung sind laut Statistik Austria (2022) folgende Kriterien zu erfüllen:⁸

- Es kommt zu einem Wegfall einer Kombination von Produktionsfaktoren;
- Abgänge durch z.B. Fusion, Übernahme oder Aufteilung sind keine echten Schließungen;
- Auch ein reiner Wechsel der Wirtschaftstätigkeit, der Rechtsform, des Standortes oder ein Eigentumswechsel werden nicht als Schließung betrachtet.
- Ein Unternehmen gilt erst dann als geschlossen, wenn es nicht innerhalb von zwei Jahren reaktiviert worden ist.

⁸ im Rahmen der Unternehmensdemografischen Statistiken

Aus rechtlicher Sicht unterscheiden sich Unternehmensschließungen je nach Rechtsform des Unternehmens. Es kommt zu unterschiedlichen Vorgängen je nachdem, ob ein Einzelunternehmen oder eine Gesellschaft beendet wird. Bei einem Einzelunternehmen muss bei einer Unternehmensschließung nur eine Löschung beim zuständigen Firmenbuchgericht beantragt werden, sofern das Unternehmen dort überhaupt eintragungspflichtig⁹ war. Eine GmbH endet nicht mit der Auflösung, sondern erst nach erfolgter Liquidation und Löschung im Firmenbuch. Die Liquidation dient der geordneten wirtschaftlichen Abwicklung der Geschäfte. Auch bei einer offenen Gesellschaft (OG) oder einer Kommanditgesellschaft (KG) muss ein Liquidationsverfahren durchgeführt werden. (WKO, 2023)

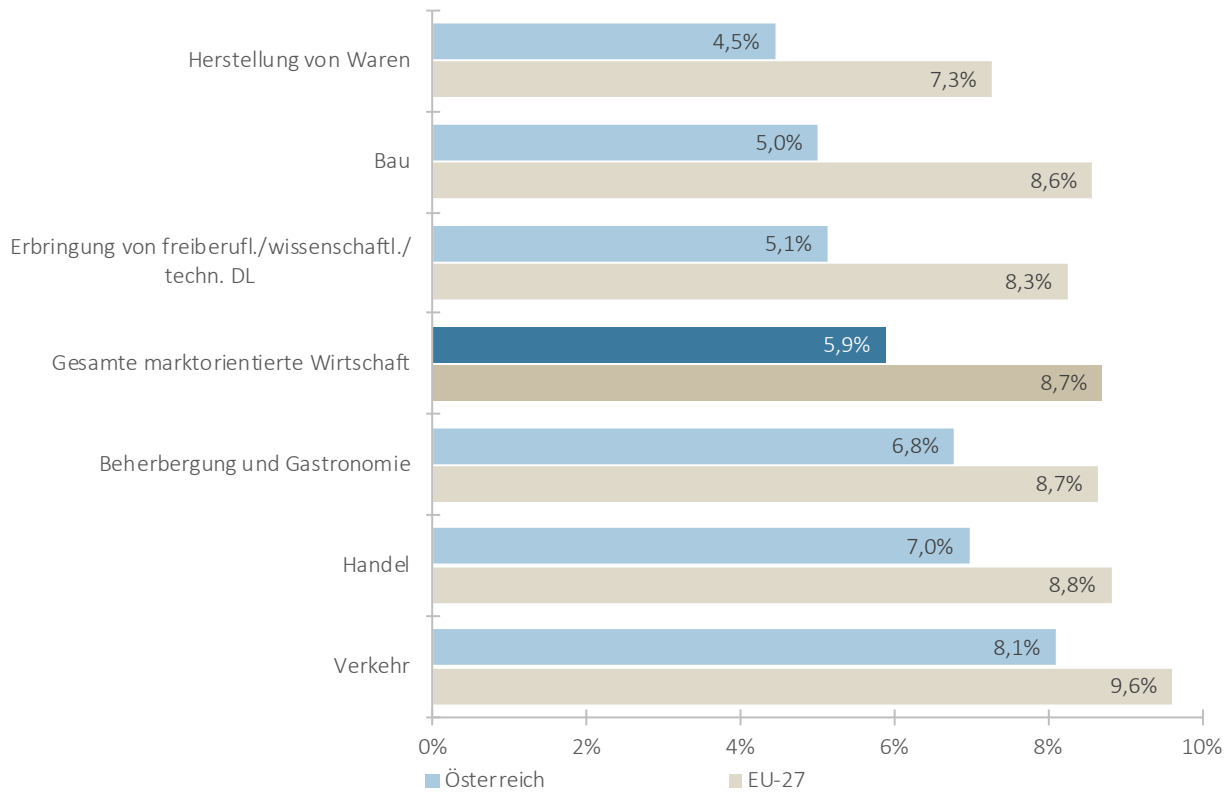
Bei der Betriebsschließung sind nicht nur zahlreiche Verwaltungsvorschriften einzuhalten, sondern auch viele Verträge darauf zu prüfen, ob und unter welchen Voraussetzungen eine Betriebsschließung möglich ist und welche Konsequenzen daraus entstehen. Es ist beispielsweise eine Meldung an das Finanzamt erforderlich, um für das Jahr der Betriebsaufgabe den Aufgabegewinn zu ermitteln, für den verschiedene steuerliche Begünstigungen vorliegen. Auch die Umsatzsteuer muss beglichen werden, da veräußerte oder ins Privatvermögen übernommene Wirtschaftsgüter des Betriebsvermögens der Umsatzsteuerpflicht unterliegen. Bei der Sozialversicherung sind Pensionsansprüche und Weiterversicherungsmöglichkeiten abzuklären und Fragen des Arbeitsrechts im Kontext der Auflösung der Dienstverhältnisse der Mitarbeiter*innen zu berücksichtigen. (WKO, 2023).

In Österreich kam es im Jahr 2022 zu rd. 34.400 Unternehmensschließungen in der marktorientierten Wirtschaft; Abschätzungen gehen von rund 36.800 Schließungen¹⁰ im Jahr 2023 aus. Diese Zahl schließt insolvenzbedingte Schließungen mit ein. Die Schließungsquote von 5,9 % in Österreich liegt deutlich unter dem Durchschnitt der EU-27 mit 8,7 %. Besonders häufig kommt es sowohl EU-weit als auch in Österreich zu Schließungen im Verkehr, Handel sowie im Tourismus. EU-weit sind auch im Bauwesen und in der Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen hohe Schließungsquoten zu beobachten. Diese fallen in Österreich in beiden Wirtschaftsbereichen deutlich niedriger aus.

⁹ Einzelunternehmer können sich einerseits freiwillig ins Firmenbuch eintragen lassen. Wenn ein Einzelunternehmen in zwei aufeinander folgenden Geschäftsjahren einen Umsatz von jeweils über € 700.000 oder aber in einem Jahr einen Umsatz von über € 1.000.000 aufweist, ist die Eintragung ins Firmenbuch verpflichtend. (Quelle: WKO)

¹⁰ Bei den Werten handelt es sich um eine Abschätzung der KMU Forschung Austria auf Basis der Statistik zur Unternehmensdemografie von Statistik Austria.

Abb. 5 | Schließungsquoten nach ausgewählten Wirtschaftsbereichen, 2022

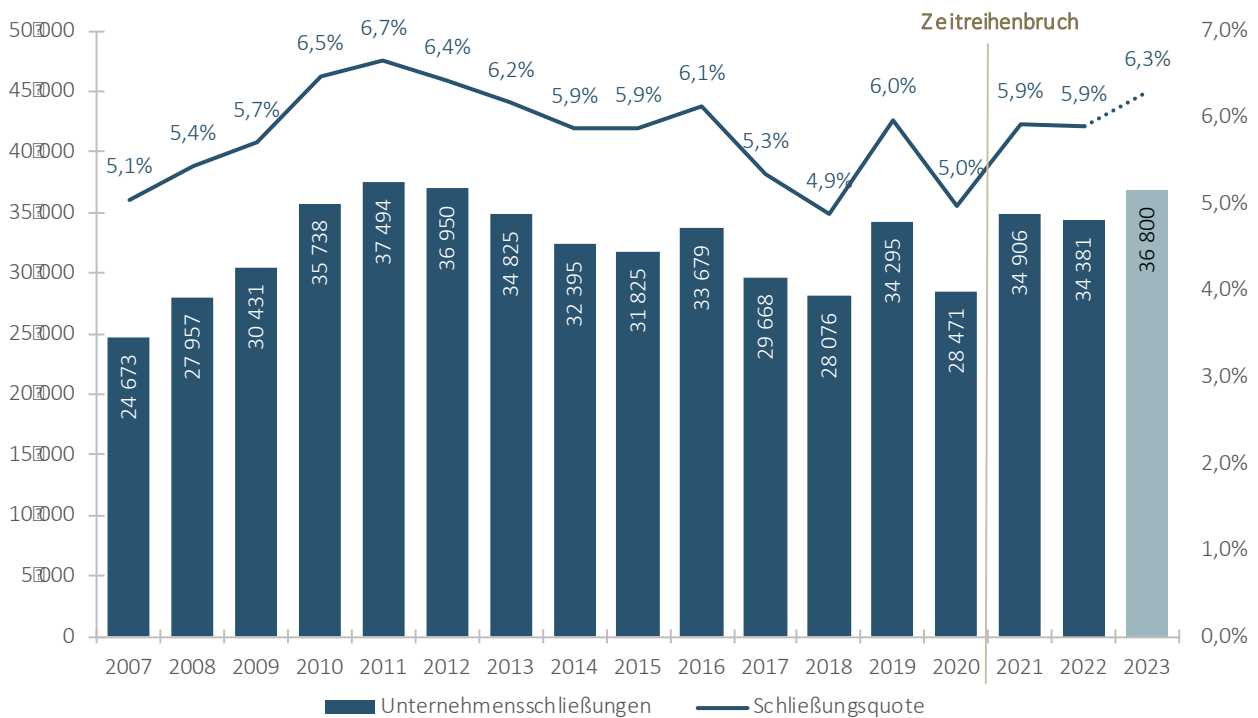


Schließungsquote = Anteil der Schließungen an den aktiven Unternehmen

Schließungsquote 2022, vorläufige Daten; gesamte marktorientierte Wirtschaft = Abschnitte B bis S (ohne O sowie Abteilung S94) der NACE Rev. 2; Quelle: Eurostat, 2024

Die Anzahl der Schließungen ist im Zeitverlauf stark von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen abhängig. In den letzten Jahren ist die Schließungsquote vor allem während des konjunkturellen Aufschwungs im Jahr 2018 sowie im Kontext der Corona-Pandemie 2020 stark zurückgegangen. Für das Jahr 2023 wird ein Anstieg der Schließungen von 34.381 (2022) auf rund 36.800 (2023) erwartet.

Abb. 6 | Entwicklung der Anzahl der Schließungen und Schließungsquote, 2007 – 2023



2022: vorläufiger Wert

2023: Abschätzung der KMU Forschung Austria auf Basis der Statistik zur Unternehmensdemografie von Statistik Austria

Anmerkung: 2020/2021: Bruch in der Zeitreihe aufgrund von methodischen Änderungen in Folge der neuen gesetzlichen Vorgaben auf europäischer Ebene (Verordnung (EU) 2019/2152 über europäische Unternehmensstatistiken)

Schließungsquote = Anteil der Schließungen an den aktiven Unternehmen; gesamte marktorientierte Wirtschaft = Abschnitte B bis S (ohne O sowie Abteilung S94) der NACE Rev. 2

Quelle: Statistik Austria

Für eine Unternehmensschließung können sowohl **persönliche Gründe** der Unternehmer*innen als auch wirtschaftliche Gründe wirksam werden. Auf der persönlichen Ebene sind Tod, familiäre und gesundheitliche Gründe und geänderte Lebensentwürfe von Relevanz. Gerade bei jungen Unternehmen führen jedoch auch enttäuschte Einkommenserwartungen häufig zu freiwilligen Schließungen. (Egeln et al., 2010) Diese sind zum Teil auch auf Fehleinschätzungen der Einkommensmöglichkeiten aus der Selbstständigkeit zurückzuführen.

Als **wirtschaftliche Gründe** für eine Schließung stehen finanzielle Schwierigkeiten, Unrentabilität, Veränderungen in der Nachfrage, rechtliche oder regulatorische Probleme, etc. im Fokus, aber auch der Mangel an Mitarbeiter*innen kann von Bedeutung sein. Das zeigte eine Befragung im Rahmen des WKÖ Wirtschaftsbarometers unter rund 300 bestehenden niederösterreichischen Unternehmen. Für rd. 190 Betriebe war eine Unternehmensschließung grundsätzlich denkbar. Der wichtigste Grund für eine potenzielle Unternehmensschließung stellte die zu geringe Ertragskraft des Unternehmens (82 %) dar. Für jeweils rd. ein Fünftel spielten Zahlungsschwierigkeiten (21 %), zu hoher Investitionsbedarf (20 %) oder fehlende Nachfolger*innen (19 %) eine Rolle. Zudem gaben viele Unternehmen an, dass ein „Mitarbeiter*innenmangel“ möglicherweise zu einer Unternehmensschließung führen könnte. (KMU Forschung Austria, 2023)

Weitere Ursachen für den Marktaustritt speziell von jungen Unternehmen stellen eine Unterkapitalisierung zu Beginn der Geschäftstätigkeit, Fehler bei strategischen Entscheidungen sowie Streitigkeiten in der Geschäftsführung von teamgeführten Jungunternehmen dar. Auch individuelle Absatzschwierigkeiten mündeten oftmals in eine Schließung, ebenso wie externe unerwartete Einzelereignisse, wie z. B. Forderungsausfälle. Die Untersuchung von Egeln et. al. (2010) zeigt aber auch, dass die geschlossenen jungen Unternehmen zuvor zumindest temporär wirtschaftlich erfolgreich

waren. Denn 70 % der geschlossenen Jungunternehmen hatten im Laufe ihrer Marktaktivitäten die Gewinnschwelle bereits überschritten. (vgl. Egelin et al., 2010)

2.2.3 | Insolvenzen

Insolvenz bezeichnet die Situation der Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung eines Unternehmens. Insolvente Unternehmen sind verpflichtet, binnen 60 Tagen ab Eintritt der Insolvenz die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens bei Gericht zu beantragen bzw. einen Insolvenzantrag zu stellen. Ein Insolvenzverfahren kann nur dann eingeleitet werden, wenn noch ausreichend Vermögen vorhanden ist, um zumindest die Anlaufkosten des Insolvenzverfahrens zu decken, wobei diese bei maximal € 4.000,- je nach zuständigem Landesgericht liegen. Die Ziele der Insolvenzordnung (IO)¹¹ sind die gerechte Verteilung der Verluste auf die Gläubiger bzw. die Sanierung des Unternehmens. Je nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Unternehmens können verschiedene Insolvenzverfahren durchgeführt werden:

- **Konkursverfahren:** Bei einem Konkursverfahren wird das Unternehmen von einem/r Masseverwalter*in weitergeführt. Die Schuldnerin/der Schuldner verliert die Verfügungsmacht über das Vermögen und wird nicht von den Restschulden befreit. Es besteht aber auch in einem laufenden Konkursverfahren die Möglichkeit, einen Sanierungsplan vorzulegen.
- **Sanierungsverfahren mit/ohne Eigenverwaltung:** Das Sanierungsverfahren zielt auf die Sanierung und anschließende Fortführung des Unternehmens ab. Dafür muss ein Sanierungsplan vorliegen. Während des Sanierungsverfahrens wird das Unternehmen von der/dem Schuldner*in oder einer/einem Masseverwalter*in geführt. Wenn der Sanierungsplan erfüllt wurde, ist der/die Schuldner*in von den Restschulden befreit.¹²

Falls noch keine tatsächlich insolvente Situation vorliegt, steht auch die Möglichkeit offen, ein Reorganisationsverfahren nach dem Unternehmensreorganisationsgesetz (URG)¹³ einzuleiten.¹⁴

Im Gegensatz zu Unternehmensschließungen handelt es sich bei Insolvenzen zunächst um vordefinierte Gerichtsverfahren. Eine Insolvenz geht nicht zwingend mit der Schließung einer Einheit einher, weil diese unter bestimmten Bedingungen bzw. in Abhängigkeit vom gewählten Verfahren auch fortgeführt werden kann. (Statistik Austria, 2022)

2023 waren laut Statistik Austria rd. 5.300 Unternehmen und laut KSV1870 5.380 Unternehmen von einer Insolvenz betroffen. Damit stieg die Anzahl der Firmenpleiten nach den Jahren der Corona-Pandemie und dem Auslaufen der Staatshilfen wieder deutlich an. Besonders häufig von Insolvenzen betroffen sind der Handel, die Bauwirtschaft sowie Beherbergungs- und Gastronomiebetriebe.

Der Anteil der eröffneten Insolvenzverfahren fällt in nahezu allen Jahren (mit Ausnahme von 2004 bis 2007) etwas höher aus als der mangels kostendeckenden Vermögens nichteröffneten Insolvenzverfahren. (KSV1870, 2024a) Für 2024 werden laut KSV1870 Hochrechnung rd. 6.550 Gesamtinsolvenzen erwartet. 2025 wird mit ähnlich hohen Insolvenzzahlen, nämlich 6.500 bis 7.000 Unternehmensinsolvenzen, gerechnet. (KSV1870, 11.12.2024)

¹¹ [RIS - Insolvenzordnung - Bundesrecht konsolidiert, Fassung vom 15.10.2024 \(bka.gv.at\)](#)

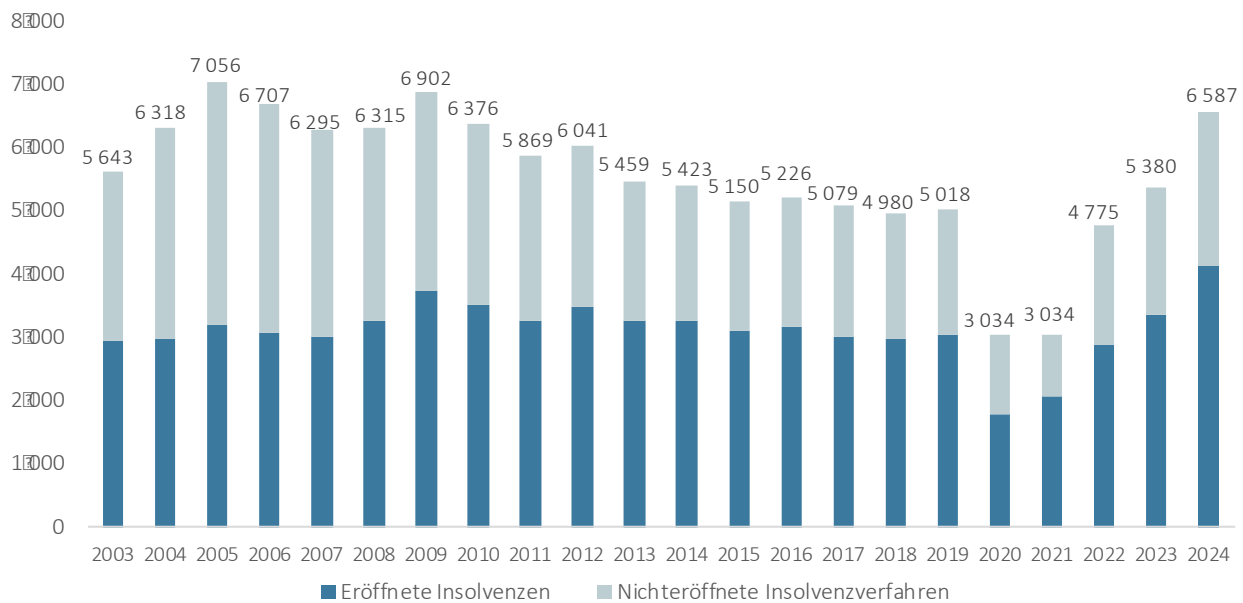
¹² [Ablauf eines Insolvenzverfahrens](#)

¹³ Es handelt sich dabei um ein eigenes (freiwilliges) rechtliches Verfahren, das von nicht insolventen, aber durch Überschuldung oder drohende Zahlungsunfähigkeit gefährdete Unternehmen genutzt werden kann. Ziel ist eine präventive Sanierung um eine drohende Insolvenz bzw. ein formelles Insolvenzverfahren nach der Insolvenzordnung (IO) zu vermeiden (siehe dazu auch Kapitel 3.3.3).

¹⁴ [Insolvenz \(usp.gv.at\) RIS - Unternehmensreorganisationsgesetz - Bundesrecht konsolidiert, Fassung vom 15.10.2024 \(bka.gv.at\)](#)

Der Großteil der Gesamtinsolvenzen hat eine Schließung zur Folge. 2023 mussten von allen 5.300 Insolvenzen 54,3 % den Konkurs einleiten und bei 37,3 % wurde das Insolvenzverfahren erst gar nicht eröffnet (insgesamt 92 %). Nur für 8 % konnte ein Sanierungsverfahren eingeleitet werden. (KSV1870, 2024a)

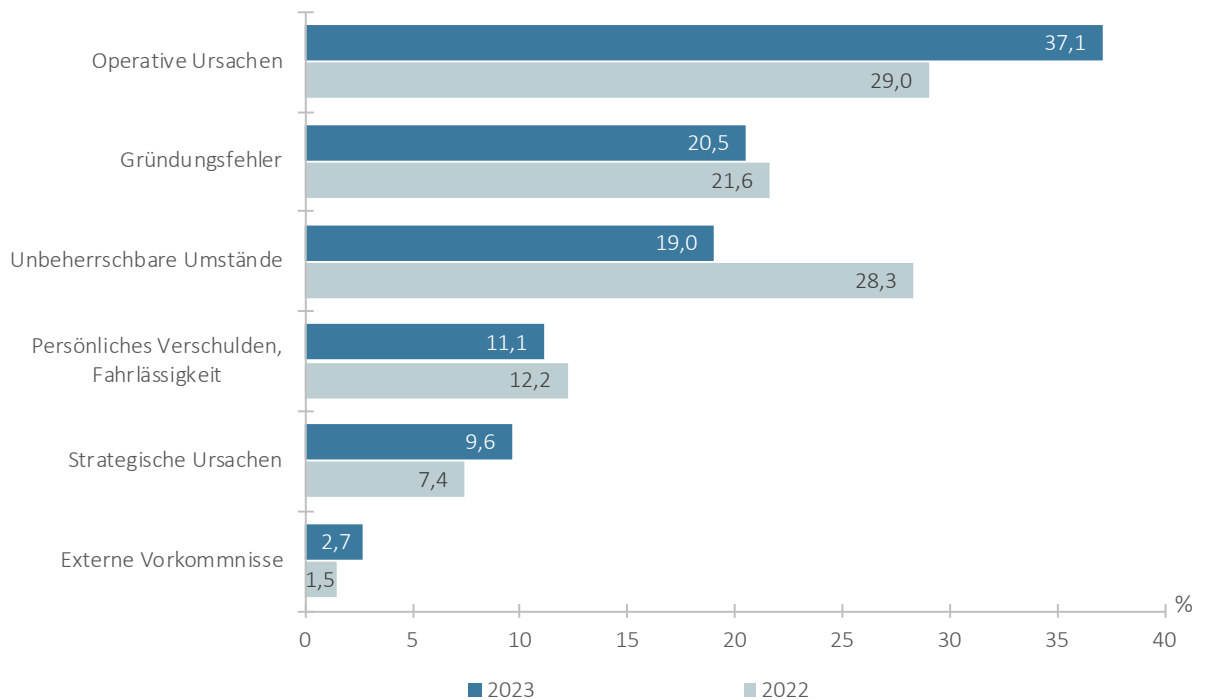
Abb. 7 | Anzahl der Gesamtinsolvenzen, 2003 – 2024



2024: Abschätzung des KSV1870 per 11.12.2024
Quelle: KSV1870, 2024

Als Gründe für Insolvenzen standen im Jahr 2023 operative Ursachen im Vordergrund (37 %), welche im Vergleich zu 2022 deutlich an Bedeutung gewonnen haben. Diese operativen Gründe waren vor allem auf Absatzschwächen, eine schlechte Kostenstruktur sowie Schwächen bei Planung, Controlling und Finanzierung zurückzuführen. Auch Gründungsfehler spielten eine wichtige Rolle, wobei fehlendes branchenspezifisches oder betriebswirtschaftliches Know-how im Vordergrund stand. Unbeherrschbare Umstände waren für 19 % der Firmenpleiten verantwortlich, wobei Ereignisse wie Naturkatastrophen, Kriegshandlungen, Terrorismus, Pandemien deutlich weniger ins Gewicht fielen als noch im Jahr 2022. Darüber hinaus führten persönliches Verschulden bzw. Fahrlässigkeit und strategische Ursachen, wie nicht oder zu langsame Reaktionen auf Marktveränderungen zu Firmenpleiten. (KSV1870, 2024b)

Abb. 8 | Gründe für Insolvenzen 2022 und 2023, Anteile in Prozent



Quelle: KSV1870, 2024b

Die Untersuchung von Egelin et al. (2010) zeigt auf, dass Unternehmen, für die ein Insolvenzantrag gestellt wurde, wesentlich größer sind als jene Unternehmen, die aus persönlichen bzw. aus wirtschaftlichen oder finanziellen Gründen „freiwillig“ geschlossen wurden. Dabei lag der Median der insolventen Unternehmen bei 6 Mitarbeiter*innen, während die anderen Gruppen durchschnittlich über 2-3 Mitarbeiter*innen verfügten. Außerdem wiesen die Unternehmen, für die ein Insolvenzantrag gestellt wurde, eine niedrigere Eigenkapitalquote sowie einen höheren Anteil an Bankenfinanzierung auf. Ein Insolvenzverfahren wurde auch häufiger gewählt, wenn die Rechtsform mit beschränkter Haftung vorlag. (vgl. Egelin et al., 2010)

Von allen Unternehmensschließungen machen Schließungen im Rahmen von Insolvenzverfahren jedenfalls nur einen geringen Teil aus. In Deutschland waren beispielsweise in der Zeitperiode von 2003 bis 2013 nur 15 % aller Unternehmensschließungen auf Insolvenzen zurückzuführen. (Wagner, 2015)

2.3 | Zusammenhang zwischen Marktaustrittsraten und Überlebensraten

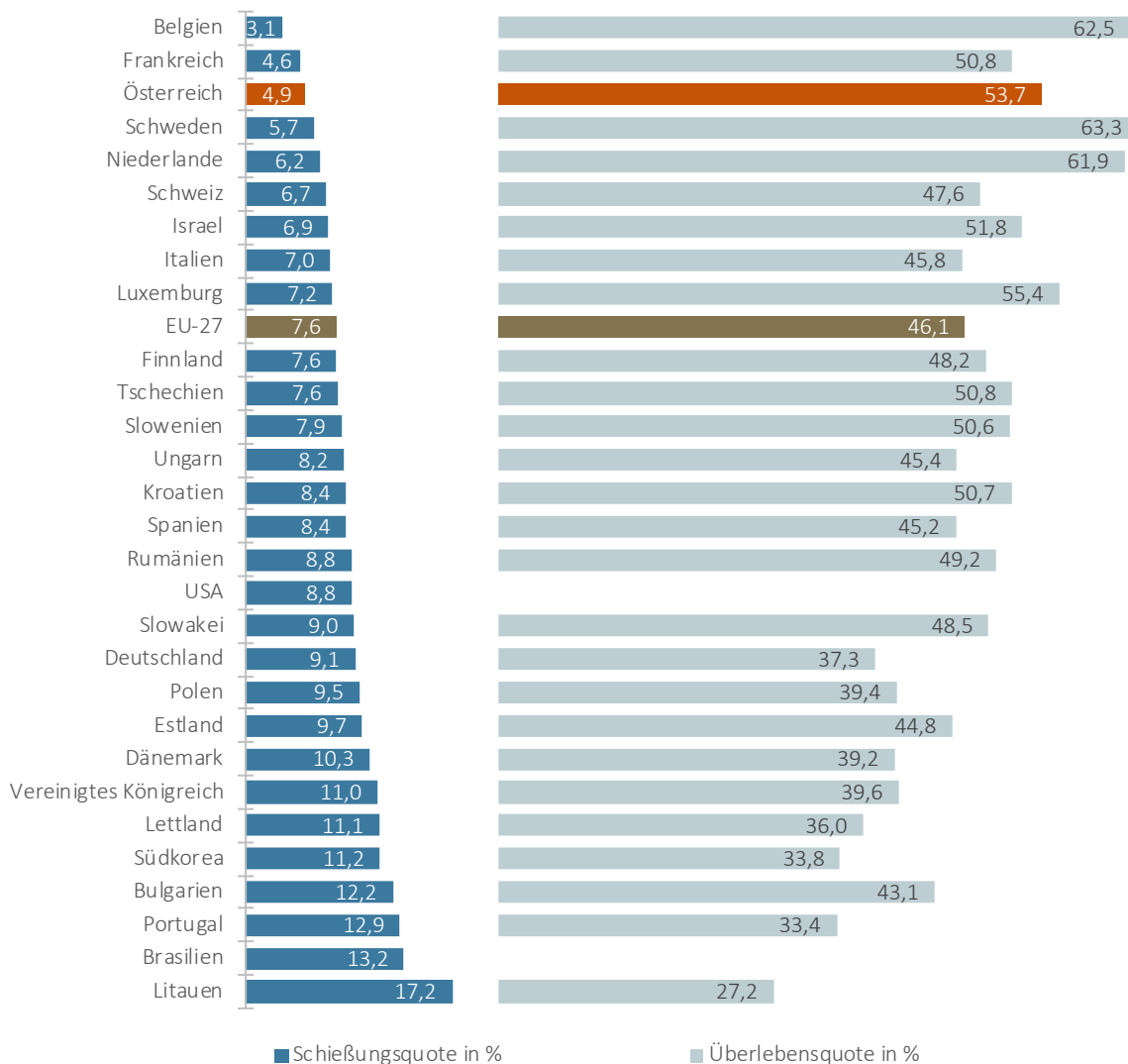
Österreich ist im internationalen Vergleich von geringen Austrittsraten und hohen Überlebensraten der Unternehmen gekennzeichnet. Eine geringere Rate an Unternehmen, die jährlich aus dem Markt ausscheiden, bedingt dabei, dass die durchschnittliche Bestandsdauer der Unternehmen höher ist (bei konstantem Bestand an Unternehmen).

Die nachfolgende Grafik zeigt Schließungs- und Überlebensquoten in ausgewählten Ländern. Belgien (rd. 3 %), Frankreich und Österreich (jeweils rd. 5 %) weisen im Durchschnitt der Jahre 2016 bis 2020 die niedrigsten Schließungsquoten auf. Demgegenüber ist der Anteil der Schließungen an den Unternehmen in Litauen mit 17 % mit Abstand am höchsten. In Brasilien, Portugal und Bulgarien beträgt die Schließungsquote mehr als 12 %. Auch in Dänemark, dem Vereinigten Königreich, Lettland, Südkorea oder Bulgarien beträgt die Schließungsquote über 10 %.

Dies verdeutlicht, dass Länder mit niedrigen Schließungsquoten besonders in Westeuropa zu finden sind, während die baltischen Staaten und der angelsächsische Raum (UK, USA) eher höhere Schließungsquoten aufweisen.

Die 5-jährige Überlebensquote von 2015 neu gegründeten Unternehmen ist in Schweden, Belgien und den Niederlanden mit mehr als 60 % am höchsten. Das heißt, dass in diesen drei Ländern im Jahr 2020 über 60 % der 2015 neu gegründeten Unternehmen noch aktiv am Markt tätig waren. In Österreich ist dieser Anteil mit rund 54 % ebenfalls vergleichsweise hoch. Litauen weist demgegenüber eine fünfjährige Überlebensquote von weniger als 30 % aus. In Portugal und Südkorea ist der Anteil mit weniger als 34 % ebenfalls niedrig.

Abb. 9 | Schließungsquoten und Überlebensquoten in ausgewählten Ländern, Anteile in Prozent

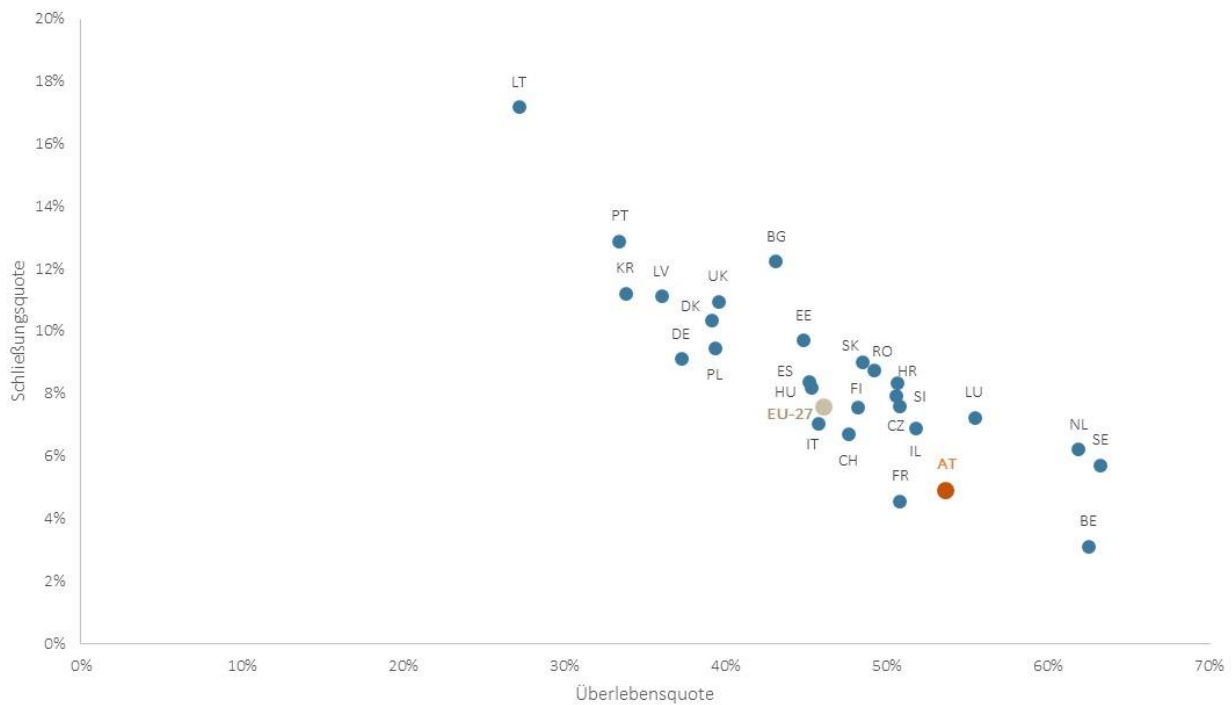


Schließungsquote (=Anteil der Schließungen an den aktiven Unternehmen, Durchschnitt 2016 bis 2020, Brasilien: 2020); 5-jährige Überlebensquote von 2015 neu gegründeten Unternehmen; marktorientierte Wirtschaft Abschnitte B bis N (ohne K) der NACE Rev. 2 (Südkorea, USA: Gesamtwirtschaft); keine Überlebensquoten verfügbar für USA und Brasilien; Quelle: Eurostat (EU-Länder), Bundesamt für Statistik (Schweiz), Central Bureau of Statistics (Israel), Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (Brasilien), Korean Statistical Information Service (Südkorea), Office for National Statistics (UK), United States Census Bureau (USA)

Die empirischen Daten bestätigen, dass Länder mit geringen Schließungsquoten eine höhere Überlebensdauer aufweisen. So gehören die drei Länder mit den höchsten Überlebensquoten (Schweden, Belgien, Niederlande) zu den Top-5-Ländern mit den niedrigsten Schließungsraten. Umgekehrt zeigt sich, dass Länder mit hohen Schließungsquoten eher niedrige Überlebensraten haben.

Hier stehen Litauen und Portugal an der Spitze. Die übrigen Länder mit einer Schließungsquote von mehr als 10 % (Südkorea, Lettland, Vereinigtes Königreich, Dänemark) weisen (mit Ausnahme von Bulgarien) alle eine 5-jährige Überlebensquote von weniger als 40 % auf.

Abb. 10 | Zusammenhang Schließungsquoten & Überlebensquoten für ausgewählte Länder

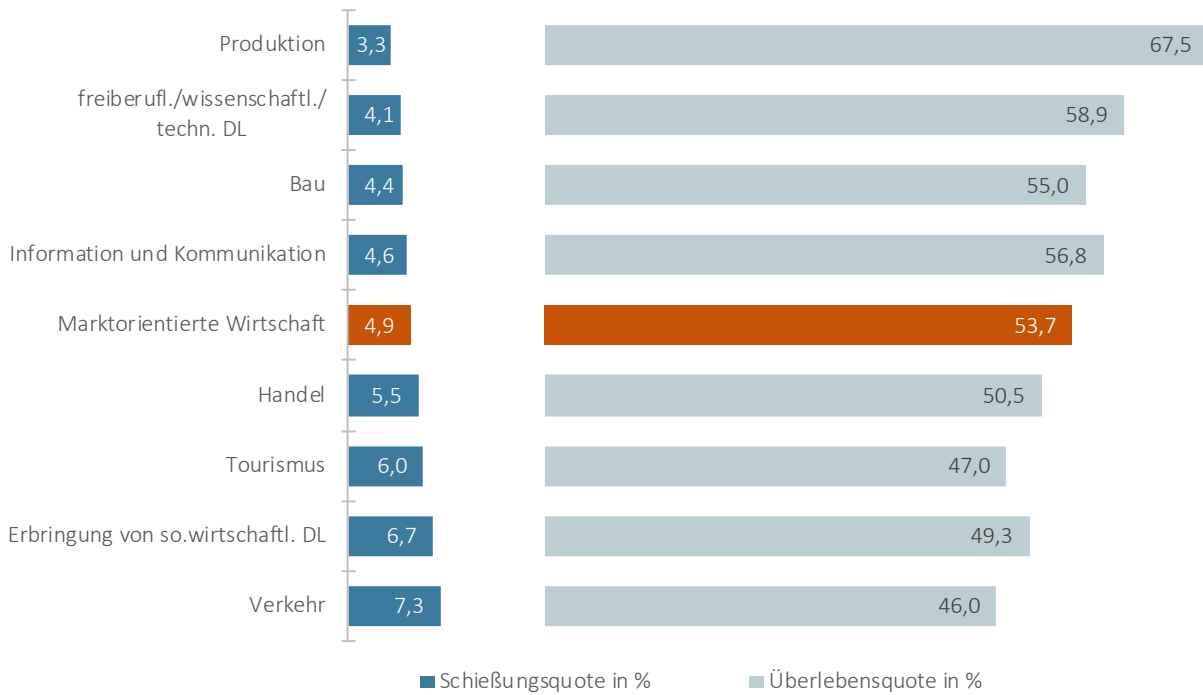


Schließungsquote (=Anteil der Schließungen an den aktiven Unternehmen, Durchschnitt 2016 bis 2020, Brasilien: 2020); 5-jährige Überlebensquote von 2015 neu gegründeten Unternehmen; marktorientierte Wirtschaft Abschnitte B bis N (ohne K) der NACE Rev. 2 (Südkorea, USA: Gesamtwirtschaft); Quelle: Eurostat (EU-Länder), Bundesamt für Statistik (Schweiz), Central Bureau of Statistics (Israel), Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (Brasilien), Korean Statistical Information Service (Südkorea), Office for National Statistics (UK), United States Census Bureau (USA)

Schließungs- und Überlebensquoten unterscheiden sich nicht nur nach Ländern, sondern auch nach Wirtschaftsbereichen. Für Österreich zeigt sich, dass im sekundären Bereich sowie bei den wissensintensiven Dienstleistungen der Anteil der Schließungen an den gesamten Unternehmen geringer ist als im Durchschnitt der marktorientierten Wirtschaft. So beträgt die Schließungsquote in der Produktion lediglich rund 3 %. Bei der Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen sowie im Bau liegt der Anteil bei etwas mehr als 4 %, im Bereich Information und Kommunikation bei 4,6 %. Im Verkehr sowie bei der Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen (wie Arbeitskräfteüberlassung, Gebäudereinigung, Reisebüros) ist die Schließungsquote mit jeweils 7 % deutlich höher.

Die 5-jährige Überlebensquote von 2015 in Österreich neu gegründeten Unternehmen ist in der Produktion mit fast 68 % mit Abstand am höchsten. Bei der Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen (59 %), bei der Information und Kommunikation (57 %) sowie im Bau (55 %) fällt diese ebenfalls höher aus als im Gesamtdurchschnitt (54 %). Im Verkehr (46 %), im Tourismus (47 %) sowie bei der Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen (49 %) liegt der Anteil der 2015 neu gegründeten Unternehmen, die nach fünf Jahren noch aktiv am Markt tätig waren, bei weniger als 50 %. Der Handel weist eine 5-jährige Überlebensquote von etwas mehr als 50 % aus.

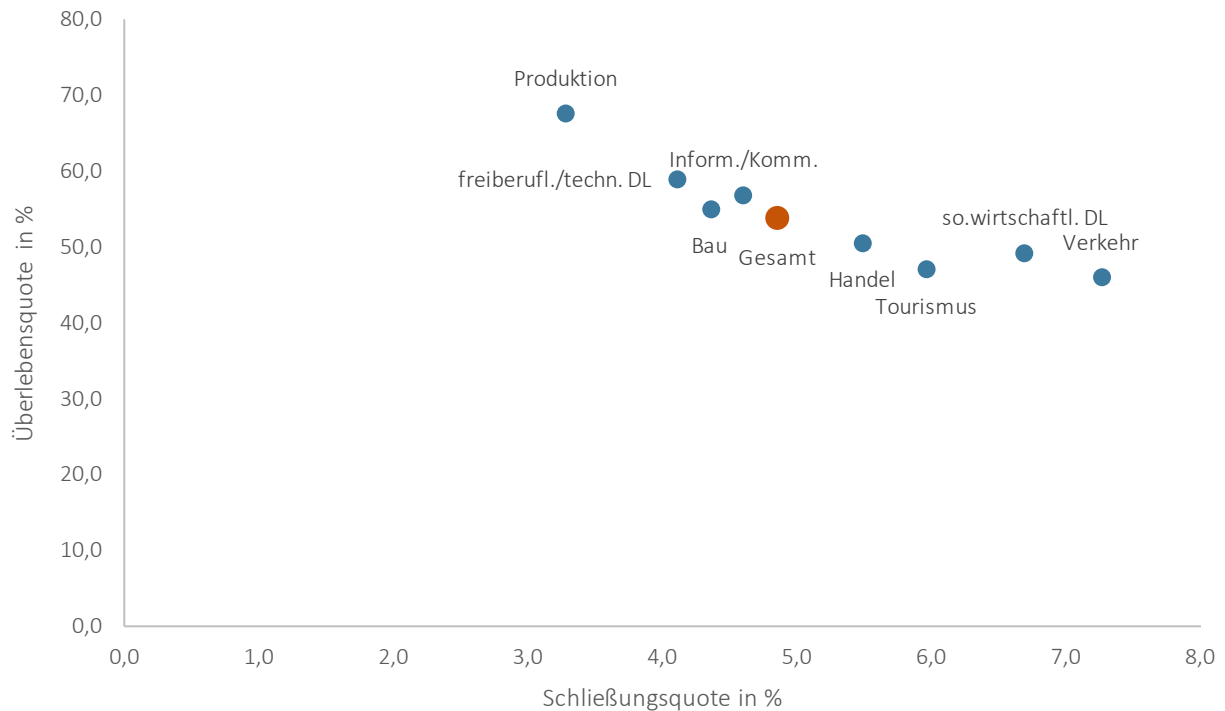
Abb. 11 | Schließungsquoten und Überlebensquoten für ausgewählte Wirtschaftsbereiche in Österreich



Schließungsquote (=Anteil der Schließungen an den aktiven Unternehmen, Durchschnitt 2016 bis 2020); 5-jährige Überlebensquote von 2015 neu gegründeten Unternehmen; marktorientierte Wirtschaft Abschnitte B bis N (ohne K) der NACE Rev. 2; Quelle: Eurostat

Wie bei den Ländern zeigt sich auch bei den Wirtschaftsbereichen, dass Branchen mit geringen Schließungsquoten eine höhere Überlebensdauer der Unternehmen aufweisen und umgekehrt. So verzeichnet die Produktionsbranche mit der niedrigsten Schließungsquote, auch die höchste Überlebensquote. In der Branche mit der höchsten Schließungsquote, dem Verkehr, ist auch die Überlebensquote am niedrigsten.

Abb. 12 | Zusammenhang Marktaustrittsraten & Überlebensraten für ausgewählte Wirtschaftsbereiche in Österreich



Schließungsquote (=Anteil der Schließungen an den aktiven Unternehmen, Durchschnitt 2016 bis 2020); 5-jährige Überlebensquote von 2015 neu gegründeten Unternehmen; marktorientierte Wirtschaft Abschnitte B bis N (ohne K) der NACE Rev. 2; Quelle: Eurostat

3 | Bestimmungsfaktoren von Marktaustritten und Überlebensdauer

Wie im vorangegangenen Kapitel aufgezeigt, sind unternehmerische Marktaustritte als heterogene Ereignisse zu betrachten, die auf vielfältige Faktoren zurückgeführt werden können. Ebenso ist die Überlebensdauer von unterschiedlichen Einflussfaktoren abhängig. Im diesem Kapitel werden wesentliche Faktoren diskutiert und nach ihrer relativen Bedeutung beurteilt.

In der Literatur wird im Zusammenhang mit Einflussfaktoren auf Unternehmensaustritte zwischen „Mikrofaktoren“ (Charakteristiken des einzelnen Unternehmens) und „Makrofaktoren“ (Charakteristiken des externen Umfelds) unterschieden (vgl. Cefis et al., 2022). Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick zu wichtigen Mikro- und Makrofaktoren, welche im Anschluss daran im Detail dargestellt werden. Einige Mikrofaktoren haben eine Entsprechung auf der Makroebene. Ein besonderer Fokus wird nachfolgend auf die Rolle der rechtlichen Rahmenbedingungen gelegt.

Bestimmungsfaktoren von Marktaustritten und Überlebensdauer

Mikrofaktoren	Makrofaktoren
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Technische bzw. Skaleneffizienz ▶ Innovationsfähigkeit ▶ Eigentümerstruktur / Rechtsform ▶ Unternehmensführung ▶ Bilanzqualität / Eigenkapitalausstattung ▶ (kleine) Unternehmensgröße ▶ Bestandsdauer / Neuheit am Markt ▶ Unternehmensform ▶ Persönliche Faktoren des Unternehmers/der Unternehmerin 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wettbewerbsintensität / Gründungsraten ▶ Marktstrukturen, Regulierung des jeweiligen Marktes ▶ Rechtliche Rahmenbedingungen (z.B. Insolvenzrecht) ▶ Konjunktur / Krisen ▶ Kapitalintensität ▶ Zugang zu Finanzierung / Bankkrediten ▶ Demografie / Alterung ▶ Technologischer Wandel ▶ Kulturelle Faktoren / Mindset

3.1 | Mikrofaktoren

Technische bzw. Skaleneffizienz

Effizienz ist für das Überleben eines Unternehmens von entscheidender Bedeutung. Dimara et al. (2008) zeigen beispielsweise im Lebensmittelsektor auf, dass eine hohe technische Effizienz die Überlebenszeit erhöht und die Gefahr eines Marktausstiegs reduziert. Vor allem eine wettbewerbsfähige Betriebsgröße bei oder nahe konstanter Skalenerträge maximiert die Überlebenszeit. (Dimara et al., 2008)

Rifai et al. (2024) haben den Einfluss der Unternehmensleistung, insbesondere der Effizienz, auf die Überlebensfähigkeit von mittleren und großen Produktionsunternehmen in Indonesien untersucht und aufgezeigt, dass eine höhere Effizienz die Austrittswahrscheinlichkeit senkt oder die Überlebensdauer verlängert. Die Studie zeigt auf, dass das Niveau der technischen Effizienz eines Unternehmens einen wichtigen Beitrag zum Überleben von Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes in Indonesien leistet. Das betrifft nicht nur Indonesien, sondern generell leistet die Effizienz einen wesentlichen Beitrag, um das Überleben von Unternehmen zu sichern.

Innovationsfähigkeit

Innovationen innerhalb eines Unternehmens sind für das Überleben wichtig, und besonders für junge und kleine Unternehmen von Bedeutung. Cefis & Marsili (2012) haben anhand eines Panels niederländischer Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes untersucht, wie die Innovationsfähigkeit die Entscheidung eines Unternehmens über den Ausstieg aus dem Markt beeinflusst, und zwar in Bezug auf Geschäftsschließungen, Fusionen und Übernahmen sowie radikale Umstrukturierungen. Dabei zeigte sich, dass Produkt- und Prozessinnovationen gleichermaßen wichtig sind, um die Wahrscheinlichkeit einer Betriebsschließung zu senken. Dieser Effekt ist umso stärker, wenn Produkt- und Prozessinnovationen in Kombination durchgeführt werden. Prozessinnovationen verringern die Wahrscheinlichkeit eines Ausstiegs durch radikale Umstrukturierung. Hingegen erhöhen Produktinnovationen, wenn sie nicht durch Prozessinnovationen unterstützt werden, die Wahrscheinlichkeit eines Ausstiegs durch Fusionen und Übernahmen. Die Studie zeigt auf, dass Ausstiegsstrategien eng mit der Art und den Synergien der Innovationsbemühungen verbunden sind. (Cefis and Marsili, 2012)

Auch die Studie von Destefanis et al. (2023) mit einer repräsentativen Erhebung bei kleinen und mittleren Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes in der Provinz Salerno in Italien bestätigt, dass Innovation eine wichtige Determinante für das Überleben von Unternehmen ist. Dabei wird auf die Bedeutung von organisatorischen Innovationen und Produktinnovationen hingewiesen. Die Wirksamkeit von Produkt-

und Organisationsinnovationen unterstreicht auch die Bedeutung eines guten Managements für das Überleben eines Unternehmens. (Destefanis et al., 2023)

Aktuelle Forschungsergebnisse aus Japan weisen darauf hin, dass Patente das Insolvenzrisiko senken. Neue Unternehmen mit einem höheren Bestand an Patenten gehen seltener in Konkurs. Bei diesen Unternehmen ist es wahrscheinlicher, dass sie durch eine Fusion aus dem Markt ausscheiden. Patentierungen helfen einerseits neuen Unternehmen dabei, Wettbewerbsvorteile zu erlangen und somit auf dem Markt zu überleben und andererseits ermöglichen sie die Verfolgung erfolgreicher Ausstiegsstrategien. (Kato et al., 2022)

Eigentümerstruktur/Rechtsform

Verschiedene Eigentümerstrukturen bzw. Rechtsformen haben einen Einfluss auf das Übernahme- und Austrittsverhalten von Unternehmen. Cotei und Farhat (2018) untersuchten beispielsweise, ob eine bestimmte Rechtsform (v.a. Kapitalgesellschaften im Vergleich zu Einzelunternehmen) das Ausscheiden von Unternehmen beeinflusst. Dabei zeigt sich, dass Kapitalgesellschaften andere Übernahmeergebnisse aufweisen als Unternehmen, die als Einzelunternehmen organisiert sind. Diese unterschiedlichen Akquisitionsergebnisse sind aber auch auf Unterschiede im Innovations- und Wachstumspotenzial sowohl in den Gründungsjahren als auch während der gesamten Lebensdauer des Unternehmens zurückzuführen. Dabei zeigt sich, dass ein höheres Innovations- und Beschäftigungswachstum die Wahrscheinlichkeit eines M&A-Exits für neue, junge Kapitalgesellschaften erhöht, nicht aber für Einzelunternehmen. Käufer scheinen vor allem das Wachstumspotenzial zu schätzen, das durch geistige Eigentumsrechte und Beschäftigungswachstum von Unternehmen signalisiert wird. Junge Unternehmen mit externen Kapitalgebern werden mit größerer Wahrscheinlichkeit Ziel von Fusionen und Übernahmen. Denn wenn das Unternehmen zum Übernahmeziel wird, haben Business Angels oder Risikokapitalgeber eine Gelegenheit, ihre Kapitalbeteiligungen ganz oder teilweise zu veräußern. (Cotei & Farhat, 2018)

Veganzones und Severin, 2024 untersuchten den Zusammenhang zwischen Corporate Governance und dem Zeitpunkt des Ausstiegs von Zombieunternehmen. Dabei wurden anhand einer Stichprobe von rd. 2.800 französischen Zombie-Firmen vier Aspekte der Corporate Governance, nämlich die Größe des Verwaltungsrats, der Besitz von Managern, die Fluktuation der Direktor*innen und die Eigentumskonzentration analysiert. Es zeigte sich, dass die Dimensionen der Corporate Governance eine wichtige Rolle bei der Bestimmung des Zeitpunkts, zu dem Zombie-Unternehmen den Markt verlassen, spielen. Management-Eigentum und eine hohe Eigentumskonzentration verlängern die Verweildauer von Zombie-Unternehmen, während größere Vorstandsgrößen und eine stärkere Beteiligung unabhängiger Direktor*innen diese verkürzen. (Veganzones & Severin, 2024)

Auch im Kontext von Insolvenzverfahren spielt die Rechtsform eines Unternehmens eine entscheidende Rolle. Unternehmen mit einer Rechtsform mit beschränkter Haftung (GmbH) haben eine höhere Wahrscheinlichkeit, den Markt im Rahmen einer Insolvenz zu verlassen als nicht haftungsbeschränkte Unternehmen. Denn haftungsbeschränkte Unternehmen haben die Verpflichtung, Insolvenz anzumelden, sobald ein Insolvenzgrund, wie Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung, vorliegt. (vgl. Egelin et al., 2010)

Unternehmensführung

Die Fähigkeiten des Managements zur Unternehmensführung sind für das Überleben bzw. den Marktaustritt von entscheidender Bedeutung. Mangelnde Kenntnisse in der Unternehmensführung, Probleme und Unstimmigkeiten in der Geschäftsführung sowie Managementfehler tragen maßgeblich zum Scheitern von Unternehmen bei (vgl. Egelin et al., 2010). Umgekehrt können auch mangelnde fachliche Qualifikationen und psychische Barrieren der Geschäftsführung einen Marktaustritt erschweren, da ein Rückzug oder Austritt als Managementfehler angesehen werden kann, der Image-Verluste mit sich bringt. (Von der Oelsnitz & Nirsberger, 2007)

Konkret analysierten Goktan et al. (2018) wie verschiedene Aspekte der Unternehmensführung die Wahrscheinlichkeit beeinflussen, dass ein öffentliches Unternehmen als eigenständige öffentliche Einheit überlebt. Sie zeigen auf, dass Corporate-Governance-Merkmale wichtigere Determinanten für die Form des Ausstiegs eines Unternehmens sind als viele wirtschaftliche Faktoren. Von Außenseitern dominierte Vorstände und geringere Beschränkungen für die interne Unternehmensführung spielen eine wichtige Rolle dafür, wie sich Unternehmen aus dem öffentlichen Markt zurückziehen, insbesondere wenn die Branche eines Unternehmens einen negativen Schock erleidet. Auch Alodat et al. (2022) untersuchten die Auswirkungen der Eigenschaften von Vorstand und Prüfungsausschuss sowie der Eigentümerstruktur auf die Unternehmensleistung. Dabei wurde ein signifikanter positiver Zusammenhang zwischen den Merkmalen des Verwaltungsrats und des Prüfungsausschusses auf die Unternehmensleistung festgestellt.

Bilanzqualität / Eigenkapitalausstattung

Die Finanzsituation und die Verfügbarkeit finanzieller Mittel spielen für das Überleben und den Fortbestand von Unternehmen eine essenzielle Rolle. Es zeigt sich daher auch, dass sich eine gute Bilanzstruktur bzw. höhere Eigenkapitalquoten dämpfend auf das Insolvenzgeschehen auswirken. (Röhl und Vogt, 2023a)

Hingegen haben finanzielle Schwierigkeiten häufig freiwillige und unfreiwillige Schließungen von Unternehmen zur Folge. Finanzierungsprobleme stellen eine weitverbreitete Marktaustrittsursache dar. Fehlende Rücklagen, zunehmende Verschuldung und die Ablehnung von Krediten tragen häufig bei jungen Unternehmen zum Marktaustritt bei. Das Fehlen an der finanziellen Substanz kann zumeist auch nicht mehr durch Außenfinanzierung (Beteiligung, Kredite) aufgefangen werden. (Egeln et al., 2010)

Mundt et al. (2022) untersuchten, inwiefern die Spezifika von Unternehmen wichtige Determinanten der Rentabilität darstellen. Dabei zeigt sich, dass Unternehmensbesonderheiten mit der Rentabilität von Unternehmen mit kürzerer Lebensdauer korrelieren; so sind beispielsweise Unternehmen mit kürzerer Lebensdauer, die groß sind oder eine hohe Produktivität aufweisen, im Durchschnitt rentabler und weisen auch weniger volatile Schwankungen auf.

Unternehmensgröße

Kleine neue Unternehmen haben eine höhere Wahrscheinlichkeit, aus dem Markt auszuscheiden, als große neue Unternehmen, da große Unternehmen über mehr Ressourcen (einschließlich finanzieller Mittel) verfügen, um die Schwierigkeiten in den ersten Phasen nach dem Markteintritt zu überwinden. (Cefis et al., 2022) Aber nicht nur wirtschaftliche Gründe tragen zum Ausstieg von Kleinunternehmen bei, wie eine Studie zum Ausstiegsverhalten von japanischen Kleinunternehmen zeigt, sondern auch verschiedene andere persönliche Faktoren der Unternehmer*innen spielen dafür eine Rolle. (Harada, 2007)

In Krisenzeiten oder Abschwungphasen scheint eine kleinere Unternehmensgröße jedoch ein Vorteil zu sein: Obwohl ein Marktaustritt für kleine Unternehmen im Allgemeinen wahrscheinlicher ist, weisen Varum und Rocha (2012) darauf hin, dass große Unternehmen in Abschwungphasen ein größeres Ausstiegsrisiko haben als kleinere Unternehmen. In Zeiten des Abschwungs verringert die Größe der Unternehmen ihr Ausstiegsrisiko weniger stark. (Varum & Rocha, 2012)

Auch im Kontext von Insolvenzverfahren spielt die Unternehmensgröße eine Rolle: Unternehmen, für die ein Insolvenzantrag gestellt wird, sind zumeist wesentlich größer als Unternehmen, die aus persönlichen, wirtschaftlichen oder finanziellen Gründen geschlossen werden und kein Insolvenzverfahren aufnehmen. (Egeln et al., 2010)

Bestandsdauer / Neuheit am Markt

Wenn neue Unternehmen in neue Märkte eintreten, ist in der Anfangsphase ihres Bestehens der Erfolg und das Überleben der Unternehmen gefährdet. Neue Unternehmen sind nämlich mit vielfältigen komplexen Herausforderungen konfrontiert, denn sie müssen ausreichende Ressourcen mobilisieren, potenzielle Kunden auf sich aufmerksam machen, günstige Bedingungen mit Lieferanten aushandeln etc. Neue Organisationen haben daher eine höhere Wahrscheinlichkeit, aus dem Markt auszuschneiden als ältere Firmen, weil es ihnen an Ressourcen und stabilen Beziehungen innerhalb und außerhalb des Unternehmens fehlt. (Cefis et al., 2022) Auch Cefis und Marsili (2006) stellten fest, dass junge und kleine Unternehmen dem Risiko des Ausstiegs am stärksten ausgesetzt sind, diese aber auch am meisten von Innovationen profitieren, um auf dem Markt zu überleben, insbesondere auf längere Sicht.

Der Faktor der Neuheit spielt auch für wachstumsstarke Unternehmen, wie Gazellen, Unicorns und Venture-Capital-finanzierte Unternehmen eine wichtige Rolle, wie Cristofaro et al. (2023) anhand einer systematischen Literaturanalyse aufzeigen. Dabei zeichnen sich Unicorns, d.s. Start-Ups, die einen Marktwert von über 1 Milliarde US-Dollar haben, durch ein hochgradig skalierbares Geschäftsmodell aus, sie erfordern aber enorme Investitionen, um ein schnelles Wachstum zu unterstützen. Für Gazellen ist vor allem die Beziehung zum lokalen Umfeld ein zentrales Element für das weitere Überleben. Investoren spielen in allen Fällen eine Schlüsselrolle, um anfängliche Mängel an Erfahrung, Koordination, stabilen Beziehungen und Vertrauen zu überwinden. Ohne die Unterstützung von Investoren wird auch die Entwicklung wachstumsstarker Unternehmen untergraben. (Cristofaro et al., 2023)

Unternehmensform (z.B. Start-up, Familienunternehmen)

Der Weg in einen Exit hängt stark von der Unternehmensform ab. Bei Start-ups ist der Wunsch nach einem Exit oft ein zentrales Ziel der Gründer*innen und Investoren. Der zu erzielende finanzielle Gewinn wird als Belohnung für die harte Arbeit der Gründer*innen und die Risikoübernahme der Investoren gesehen. Die Wahl des Ausstiegszeitpunkts ist für Start-ups von zentraler Bedeutung. Ashish et al. (2020) entwickelten ein analytisches Modell, um den Zeitpunkt der Ausstiegsstrategien zu untersuchen. Sie stellten fest, dass Start-ups mit fähigeren Gründerteams einen späten Ausstieg anstrebten, während diejenigen mit weniger fähigen Gründerteams einen frühen Ausstieg planten. Startups mit Gründungsteams mit mittleren Fähigkeiten blieben flexibel und bemühten sich um frühe Angebote, verkauften aber spät. Wenn sich Startups zwischen einem frühen und einem späten Verkauf entscheiden müssen, verkaufen sie oft ineffizienterweise spät. Können hingegen Angebote früh und ohne Kosten zu verursachen eingeholt werden, kommt es zu vielen frühen Übernahmen.

Bei Familienunternehmen steht hingegen eine langfristige Unternehmensperspektive im Fokus. Diese versuchen, die Unternehmen im Familienbesitz zu erhalten und erfolgreich an die nächsten Generationen zu übertragen. Die österreichische Unternehmenslandschaft ist stark von Familienunternehmen geprägt. Insgesamt sind in Österreich im Jahr 2023 rd. 198.800 Familienunternehmen im engeren Sinn tätig. Werden auch die Ein-Personen-Unternehmen mitberücksichtigt, gibt es rd. 520.300 Familienunternehmen im weiteren Sinn¹⁵. Bei Familienunternehmen steht eine langfristige Ausrichtung im Vordergrund. Auch im Falle von Krisen zeigt sich, dass Familienunternehmen eher frühzeitig darauf reagieren und ein Insolvenzverfahren eher früh als zu spät eröffnen und in mehr als der Hälfte der Fälle über entsprechende Sanierungskonzepte verfügen. (Mayr et al., 2023)

¹⁵ Quelle: Abschätzung auf Basis einer Primärerhebung der KMU Forschung Austria 2019 (Gavac et al., 2020) sowie der vorläufigen Leistungs- und Strukturserhebung 2023 der Statistik Austria

Persönliche Faktoren der Unternehmer*innen

In der Literatur gibt es auch Hinweise auf einen Zusammenhang zwischen dem Marktaustritt und dem individuellen Verhalten der Manager*innen bzw. Unternehmer*innen. Dabei spielen demografische Merkmale, wie Alter und Geschlecht sowie individuelle Risikopräferenzen eine Rolle. (Cefis et al., 2022)

Harada (2007) untersuchte beispielsweise das Ausstiegsverhalten von Kleinunternehmen in Japan. Es zeigte sich, dass die Wahrscheinlichkeit eines wirtschaftlich erzwungenen Ausstiegs deutlich höher ist, wenn der Manager relativ jung und männlich ist, wenn das Unternehmen Kredite bei einem Finanzinstitut aufgenommen hat und der Umsatz tendenziell zurückgeht.

Aber auch Fähigkeiten, Kenntnisse, Qualifikationen und Vorerfahrungen der Unternehmer*innen sind laut Egelin et al. (2010) für das Überleben ihrer Unternehmen mitentscheidend. Besonders wichtig ist es, strategische Entscheidungen umzusetzen und Pläne zu erfüllen. Umgekehrt zählen fehlerhafte strategische Entscheidungen zu den häufigsten Ursachen von Insolvenzen oder Marktaustritten. Dabei kann es sich beispielsweise um eine zu starke Kundenbindung, einen zu kurzen Planungshorizont, einen zu starken Zielgruppenfokus, Fehlinvestitionen oder eine zu riskante Wachstumsstrategie handeln. Auch unzureichende Kenntnisse im Controlling stellen eine häufige Schließungsursache dar. Außerdem hat die Berufserfahrung der Unternehmer*innen einen wichtigen Einfluss auf die Marktaustrittswahrscheinlichkeit. Mit einer steigenden Anzahl der Jahre an Berufserfahrung in der Branche, sinkt die Wahrscheinlichkeit für einen Marktaustritt. (Egelin et al., 2010)

Anshika & Singla (2022) zeigen auf, dass die finanzielle Allgemeinbildung von Unternehmer*innen die Leistung eines Unternehmens verbessert. Unzureichendes Know-how kann die betriebliche Effizienz des Unternehmens beeinträchtigen und damit sein Wachstum und Überleben behindern. Auch die befragten Expert*innen orten häufig betriebswirtschaftliche Wissensdefizite und Lücken im Controlling und der Liquiditätsplanung.

3.2 | Makrofaktoren

Wettbewerbsintensität / Gründungsraten

Ein hoher Wettbewerb und hohe Gründungsraten führen in der Regel zu einer höheren Austrittsrate von Unternehmen, da sich die Marktbedingungen in solch einem Umfeld sehr herausfordernd gestalten. Die Wettbewerbsintensität trägt zugleich zu einer Dynamisierung des Marktes bei, indem sich Innovation und Effizienz durchsetzen. Hingegen können niedriger Wettbewerb und geringe Gründungsraten zu einer stabilen, aber auch stagnierenden Marktstruktur führen. Langfristig kann dies einen Rückgang der Innovationskraft und vermehrte Marktaustritte zur Folge haben, wenn sich das Marktumfeld dramatisch verändert.

Eine Analyse von mehr als 70 empirische Studien über den Markteintritt und -austritt in elf verschiedenen Ländern von Siegfried & Evans (1994) zeigt, dass der Markteintritt in profitableren, schnell wachsenden Branchen häufiger erfolgt, dieser aber langsamer vonstatten geht, wenn die absoluten Kapitalkosten, die für die Errichtung von Produktionsanlagen erforderlich sind, hoch sind.

Der Marktaustritt wiederum erfolgt schneller, wenn die Gewinne niedriger sind, und langsamer, wenn dauerhafte spezifische Kapitalkosten von Bedeutung sind. Markteintritt und Marktaustritt korrelieren stark miteinander, wahrscheinlich aufgrund von Verdrängungseffekten (von etablierten Unternehmen durch effizientere Marktteilnehmer) und Vakuumeffekten (bei denen Marktteilnehmer angelockt werden, an ungebundene Kunden zu verkaufen, die von einem kürzlich erfolgten Marktaustritt zurückgelassen wurden). (Siegfried & Evans, 1994)

Marktstrukturen, Regulierung des jeweiligen Marktes

Auch die Marktstrukturen und die Marktkonzentration haben einen bedeutenden Einfluss auf das Eintritts- und Austrittsgeschehen in der Unternehmenslandschaft. Eeckhout (2021) weist beispielsweise darauf hin, dass ein Rückgang der Gründungsrate zugleich Ursache und Folge steigender Marktkonzentration ist. Unternehmensgründungen bzw. die Anzahl der Markteintritte sind ein Gleichgewichtsergebnis, das simultan mit der Marktmacht auf dem jeweiligen Markt zusammenhängt. In Österreich bestätigt sich ein negativer Zusammenhang, d.h. je höher die Marktkonzentration, desto weniger Gründungen. Es lässt sich beobachten, dass die Sparten, welche die höchsten Konzentrationen aufweisen, wie Banken und Versicherungen, Industrie sowie Transport und Verkehr, auch jene Wirtschaftsbereiche sind, deren Gründungen 2016 bis 2023 zurückgingen. (Ecker et al., 2024)

Die Studie von Weterings und Marsili (2015) zeigt, dass die Auswirkungen der räumlichen Konzentration von Branchen auf die Risiken einer Marktübernahme neuer Unternehmen nach ihrem Markteintritt unterschiedlich sind. Neue Unternehmen, die sich in Regionen mit einer höheren Konzentration von Unternehmen in derselben Branche angesiedelt haben, weisen eine geringere Wahrscheinlichkeit auf, durch Schließung von Aktivitäten auszusteigen. Es ist wahrscheinlicher, dass sie durch Fusionen und Übernahmen (M&A) den Markt verlassen. Diese Lokalisierungsvorteile betreffen Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe und begünstigen einen potenziell erfolgreichen Ausstieg durch Fusionen und Übernahmen. Für neue Unternehmen im Bereich der Unternehmensdienstleistungen, reduziert sich jedoch die Wahrscheinlichkeit des Überlebens und eines erfolgreichen Ausstiegs durch Fusionen und Übernahmen.

Die Studie von Basile et al. (2017) untersuchte den Einfluss der Branchenvielfalt auf die Wahrscheinlichkeit von Firmenschließung von italienischen Start-ups. Vielfalt in verwandten Bereichen, die zur Schaffung und Verbreitung von neuem Wissen beiträgt, wirkt sich positiv auf das Überleben von Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe aus. Während Vielfalt in nicht verwandten Bereichen als Portfoliostrategie dienen kann und eine positive Rolle im Dienstleistungssektor spielt.

Höhere Hürden (etwa durch regulatorische Erfordernisse für eine Unternehmensgründung) erschweren den Markteintritt, können aber gleichzeitig dazu beitragen, dass eine „Erstselektion“ schon vor Markteintritt passiert und damit mehr überlebensfähige Unternehmen eine Geschäftstätigkeit aufnehmen und diese seltener wieder aus dem Markt austreten. Gleichzeitig können höhere Eintrittshürden ggfs. zu weniger Wettbewerb führen und dazu beitragen, dass ein geringerer Austausch der Bestandsunternehmen durch wettbewerbsfähigere Geschäftsmodelle erfolgt.

Konjunktur / Krisen

Generell erhöhen Finanz- und Wirtschaftskrisen die Wahrscheinlichkeit des Ausscheidens von Unternehmen aus dem Markt. Den Einfluss der makroökonomischen Instabilität verdeutlichten Bhattacharjee et al. (2009) anhand ihrer Untersuchung der Daten von börsennotierten Unternehmen im Vereinigten Königreich über einen Zeitraum von 38 Jahren, in denen mehrere Konjunkturzyklen zu beobachten waren. Sie stellten fest, dass die Prozesse, die Konkurse und Übernahmen bestimmen, vom makroökonomischen Umfeld abhängen. Die makroökonomische Instabilität hat gegensätzliche Auswirkungen auf das Konkursrisiko und das Übernahmerisiko, indem sie ersteres erhöht und letzteres senkt. Dabei verhält sich das Konkursrisiko antizyklisch und das Übernahmerisiko prozyklisch.

Insbesondere Krisenzeiten, wie die Finanzkrise, aber auch die weltweite Gesundheitskrise durch die Corona-Pandemie hatten Folgen für die unternehmerische Landschaft. Röhl und Vogt (2023a) beleuchteten für Deutschland unterschiedliche Einflussfaktoren auf das Insolvenzgeschehen der vergangenen 50 Jahre. Konjunkturelle Einflüsse sowie Krisen wie die Finanz- und Wirtschaftskrise 2009 oder die Corona-Pandemie spielten hierbei ebenso eine bedeutende Rolle wie die Bilanzqualität bzw. die Eigenkapitalquote der Unternehmen und der rechtliche Rahmen.

Martinez et al. (2019) zeigten anhand von Paneldaten von Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes und des Dienstleistungssektors in Spanien für den Zeitraum 2009-2015 auf, dass die Finanzkrise die Wahrscheinlichkeit von Unternehmensinsolvenzen erhöht hat. Unternehmen mit einem hohen Niveau an F&E-Humankapital waren jedoch besser in der Lage, unter unsicheren finanziellen Bedingungen zu überleben. Zudem wurden Hinweise gefunden, dass die Zusammenarbeit mit vertikalen Partnern das Ausmaß von Unternehmensinsolvenzen im verarbeitenden Gewerbe verringert.

Auch die Auswirkungen der Corona-Pandemie waren beträchtlich: Demmou et al. (2021) stellten fest, dass die Unternehmensgewinne aufgrund des COVID-19-Schocks schätzungsweise zwischen 40 % und 50 % zurückgegangen sind und einen Rückgang des Eigenkapitals zur Folge hatten. Etwa 7-9 % der ansonsten lebensfähigen Unternehmen sind in Schieflage geraten, d. h. der Buchwert ihres Eigenkapitals wurde negativ. Die Verringerung des Buchwerts des Eigenkapitals aufgrund des COVID-19-Schocks hatte unmittelbare Auswirkungen auf den Verschuldungsgrad der Unternehmen, der um 8 %-Punkte im Vergleich zu einem Business-as-usual-Szenario stieg. Der Rückgang der Gewinne beeinträchtigt auch die Fähigkeit der Unternehmen, ihre Schulden zu bedienen: So würden 30 % - 36 % der Unternehmen nicht genug Gewinn machen, um ihre Zinskosten zu decken. In einer weiteren Studie zeigten Demmou et al. (2022), dass ohne politische Maßnahmen bis zu 38 % der Unternehmen zehn Monate nach der Einführung der Covid-Beschränkungen mit Liquiditätsengpässen konfrontiert gewesen wären.

Darüber hinaus spielen steigende Zinssätze im Kontext von globalen Krisen eine wichtige Rolle und können das Insolvenzrisiko der Unternehmen erhöhen. (André & Demmou, 2022) Marktaustritte werden eher durch den Verschuldungsgrad und die für die Schulden gezahlten Zinsen bestimmt als durch die Unternehmensleistung (Banerjee & Hofmann, 2020)

Aktuell macht den Unternehmen in Österreich die schwache Konjunktur zu schaffen. Die Unternehmen leiden unter Umsatzeinbrüchen aufgrund fehlender Aufträge und einer generell schlechteren Geschäftslage. Diese Rezession hat auch mehr Insolvenzen zur Folge. In den ersten drei Quartalen 2024 wurden in Österreich 4.855 Unternehmen insolvent, das sind um 23,5 % mehr als 2023. Die seit knapp einem Jahr deutlich erhöhte Insolvenzdynamik bleibt daher aufrecht. Bis zum Jahresende werden rd. 6.550 Firmenpleiten erwartet. (KSV1870, 11.12.2024)

Kapitalintensität

Die Kapitalintensität hat oft einen bedeutenden Einfluss auf die Entscheidung eines Unternehmens, den Markt zu verlassen. Ist viel Kapital in einem Unternehmen gebunden und lässt sich dieses nicht leicht für andere Zwecke umwidmen, können diese „sunk costs“ dazu führen, dass die Inhaber*innen ihren Betrieb auch in Zeiten geringerer Gewinne nicht sofort zu schließen, da die bereits getätigten Aufwendungen sonst unwiederbringlich verloren wären. Andererseits müssen Unternehmen in kapitalintensiven Branchen schnell eine hohe Minimaleffizienzgröße erreichen, damit sie im Wettbewerb nicht unterlegen sind. Unternehmen müssen sicherstellen, dass sie über die notwendigen finanziellen Ressourcen verfügen, um in kapitalintensiven Märkten wettbewerbsfähig zu bleiben und um einen Marktaustritt zu vermeiden. (vgl. Baten, 2001)

Zugang zu Finanzierung / Bankkrediten

Die Fähigkeit von Unternehmen, Zugang zu Finanzierung/Bankkrediten zu erhalten, wirkt sich deutlich auf Markteintritte und -austritte aus. Besonders zu Beginn ihrer unternehmerischen Laufbahn ist die Finanzierungssituation vieler Unternehmen äußerst angespannt und zumeist von einer systematischen Unterkapitalisierung geprägt. Diese geringe Anfangsfinanzierung beruht auf den Kreditvergabestrategien der Banken, hat aber auch Auswirkungen auf die Marktaustritte. Denn fehlende Rücklagen (65 % der Fälle), zunehmende Verschuldung (56 %) und die Ablehnung von Krediten (45 %) tragen maßgeblich zum Marktaustritt junger Unternehmen bei. Die fehlende finanzielle Substanz kann auch nicht durch entsprechende Außenfinanzierung, wie Beteiligungen oder Kredite, ausgeglichen werden. (Egeln et al., 2010)

Den Einfluss der lokalen finanziellen Situation auf die unternehmerische Entwicklung haben Fafchamps & Schündeln (2013) anhand der Daten von marokkanischen Unternehmen untersucht. Die Ergebnisse zeigen, dass die Verfügbarkeit lokaler Banken in einem robusten Zusammenhang mit einem schnelleren Wachstum kleiner und mittlerer Unternehmen in Sektoren mit Wachstumschancen steht und mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit eines Firmenausstiegs und einer höheren Wahrscheinlichkeit von Investitionen verbunden ist.

Dabei spielen auch die Entwicklungen am Bankensektor eine mitentscheidende Rolle. Fraisse et al. (2018) untersuchten beispielsweise die Auswirkungen einer Fusion zwischen zwei großen Banken auf den Wettbewerb am Kreditmarkt. Am Kreditmarkt kam es zu einem Rückgang der Kreditvergabe (um 2,7 %), insbesondere durch die Beendigung von Geschäftsbeziehungen. Die Zahl der Unternehmensschließungen stieg um 4 %.

Demografie / Alterung

Die demographische Entwicklung der Bevölkerung und die Zunahme der alternden Gesellschaft hat auch einen Einfluss auf die Entwicklungen am Unternehmenssektor. Durch unterschiedliche Bedürfnisse der älteren Bevölkerung ändert sich die Nachfragesituation und es kommt zu einem Rückgang der verfügbaren Arbeitskräfte. Röhe & Stähler (2020) haben beispielsweise anhand eines makroökonomischen Lebenszyklusmodells mit endogenem Markteintritt und -austritt von Unternehmen, den Einfluss der Bevölkerungsalterung auf die Unternehmensdynamik in den USA untersucht. Dabei zeigt sich, dass die Bevölkerungsalterung zu einer Abnahme der Markteintrittsraten führt. Die Modellsimulationen können dabei bis zu 30 % des beobachteten Rückgangs erklären. Ein entscheidender Faktor dafür ist die rückläufige Erwerbsbevölkerung.

Auch Prskawetz & Lindh (2007) weisen darauf hin, dass neue und wachsende Unternehmen eher mit einer jungen Belegschaft verbunden sind, während stagnierende Unternehmen, die kurz vor dem Aus stehen, eine ältere Belegschaft aufweisen. Trotzdem scheint eine ältere Belegschaft mit einem schnelleren Produktivitätswachstum verbunden zu sein.

Technologischer Wandel

Der technologische Wandel ist ein wichtiger Motor für Innovation und Wirtschaftswachstum, führt aber auch zu erheblichen Umbrüchen in der Unternehmenslandschaft. Während Unternehmen, die flexibel und innovationsfreudig sind, vom technologischen Fortschritt profitieren können, laufen traditionelle oder träge agierende Firmen Gefahr, den Markt verlassen zu müssen. Veraltete Technologien und Produktionsanlagen können daher ein Motiv für den Marktaustritt darstellen, vor allem dann, wenn aufgrund eines Kapitalmangels nicht in die Erneuerung der Anlagen bzw. in neue Technologien investiert werden kann oder die Bindung weiterer Ressourcen vermieden werden soll. (Von der Oelsnitz & Nirsberger, 2021) Es zeigt sich, dass Sektoren mit hoher Konkurrenz oder starken technologischen Veränderungen höhere Austrittsraten aufweisen.

Marktaustritte betreffen jedoch nicht nur wenig innovative Unternehmen, sondern auch Start-ups und kleine Firmen in kapital- oder technologieintensiven Branchen können scheitern, wenn Innovationen nicht kommerzialisiert werden. In diesen Fällen gehen Marktaustritte auch mit dem Verlust von Know-how und geistigem Eigentum einher, was sich hinderlich auf die weiteren Innovationsprozesse auswirkt.

Grazzi et al. (2022) untersuchten, wie und in welchem Ausmaß Innovationsfähigkeiten (durch Patente und Markenzeichen dargestellt), in der Lage sind, die Unternehmensdynamik zu beeinflussen. Bei der Analyse der Daten italienischer Unternehmen wird zwischen „unfreiwilligen“ Ausstiegen und Ausstiegen durch Fusionen und Übernahmen (M&A) unterschieden. Dabei zeigte sich, dass die Instrumente zum Schutz des geistigen Eigentums tendenziell sowohl die Wahrscheinlichkeit eines „unfreiwilligen“ Ausstiegs als auch jene von Fusionen und Übernahmen verringern. Die relative Bedeutung der beiden Instrumente ist jedoch unterschiedlich: Patente sind für die Verhinderung eines „unfreiwilligen“

Ausstieg wichtiger als Marken, während bei Fusionen und Übernahmen das Gegenteil der Fall ist. (Grazzi et al., 2022)

Galasso & Schankerman (2018) analysierten die kausalen Auswirkungen der Ungültigkeitserklärung von Patenten auf nachfolgende Innovationen und den Marktaustritt von Patentinhabern anhand der Daten zu Patentstreitigkeiten des US Federal Circuit Court. Dabei lässt sich für große Unternehmen kein signifikanter Effekt feststellen. Für kleine und mittlere Unternehmen sind jedoch die Auswirkungen groß, vor allem dann, wenn sie mit vielen großen Wettbewerbern konfrontiert sind und diese Patente für ihr Forschungsportfolio von zentraler Bedeutung sind. Ungültigkeitserklärungen von Patenten führen auch dazu, dass kleine Unternehmen eher aus der Patentierung aussteigen. (Galasso & Schankerman, 2018)

Exkurs: Grüne und digitale Transformation

Die **grüne Transformation** erfordert eine Restrukturierung von Unternehmen mit hoher Umweltbelastung sowie die Schließung jener, die nicht dazu in der Lage sind, ihre Produktion umweltverträglich zu gestalten (OECD, 2021b).

Die grüne Transformation hat auch durch hohe Energiepreise breitere Auswirkungen auf die Unternehmensdynamik. In OECD-Ländern führt ein Anstieg der Energiepreise um 10 % zu einem Anstieg der Unternehmensschließungen um 7,5 % (Dechezleprêtre et al., 2020). Ebenso erhöhen Umweltvorschriften die Unternehmensschließungen (Greenstone et al., 2012). Eine Verschärfung der Umweltpolitik steigert nur in den technologisch fortschrittlichsten Unternehmen das Produktivitätswachstum, hingegen ist ein Drittel der weniger produktiven Unternehmen mit einem Produktivitätsrückgang konfrontiert. Auf gesamtwirtschaftlicher Ebene wird der anfängliche negative Einfluss auf das Produktivitätswachstum innerhalb von drei Jahren nach Umsetzung der Umweltmaßnahmen ausgeglichen. Auch hier zeigt sich die bedeutende Rolle der Umverteilung. (Albrizio et al., 2014)

Eine aktuelle Erhebung unter 2.263 österreichischen Unternehmen zeigt, dass mehr als ein Drittel der Unternehmen von einem vollständigen Ausstieg aus fossilen Brennstoffen profitieren würde. Gleichzeitig wäre das Geschäftsmodell von rund drei von zehn Unternehmen negativ von dem Ausstieg betroffen. Dies verdeutlicht, dass es im Rahmen der Transformationsprozesse zu Klimaneutralität wesentlicher Umstrukturierungen der Unternehmen und Wirtschaft bedarf.¹⁶

Auch die **digitale Transformation** und die Verlagerung wirtschaftlicher Aktivitäten auf Online-Plattformen, hat anhaltende Auswirkungen auf Unternehmensdynamik, Konsum- und Arbeitsmuster. Daten aus Australien, Neuseeland und dem Vereinigten Königreich zeigen beispielsweise, dass die COVID-19-Pandemie produktive und technologisch versierte Unternehmen begünstigte. Dies hatte eine Umverteilung der Arbeitskräfte zugunsten dieser Firmen zur Folge (Andrews et al., 2021). Auch der durch die Pandemie erzwungene Übergang zur Telearbeit führt zu dauerhaft hybriden Arbeitsmodellen. (Ramani und Bloom, 2021). Diese veränderten Arbeitsweisen machen auch Anpassungen seitens der Unternehmen erforderlich.

Kulturelle Faktoren/Mindset

Kulturelle Faktoren und das gesellschaftliche „Mindset“ beeinflussen maßgeblich Unternehmensgründungen und -schließungen. Dazu zählen etwa das vorherrschende Image des Unternehmertums sowie die weit verbreitete Angst vor unternehmerischem Scheitern. Eine

¹⁶ Die Ergebnisse beruhen auf der laufenden Studie „TranS4MEr: transformative KMU Politik für eine breit angelegte Dekarbonisierung“ der KMU Forschung Austria, welche aus Mitteln des Klima- und Energiefonds gefördert und im Rahmen des Programms „Austrian Climate Research Programme“ durchgeführt wird. <https://www.kmuforschung.ac.at/trans4mer-transformative-kmu-politik-fuer-eine-breit-angelegte-dekarbonisierung/>

unternehmerfreundliche Kultur kann Ein- und Austrittsdynamiken fördern, während eine wenig unterstützende Haltung dazu beiträgt, dass diese geringer ausfallen. Der Start in eine unternehmerische Laufbahn wird unter anderem dadurch erschwert, dass der Entrepreneurship-Gedanke in der Ausbildung oft nur eine untergeordnete Rolle spielt.

Auch der Wiedereinstieg in die unternehmerische Tätigkeit gestaltet sich für Unternehmer*innen nach einer Insolvenz oder Schließung häufig schwierig, da sie mit Stigmatisierung konfrontiert werden. In der österreichischen Kultur gilt unternehmerisches Scheitern nach wie vor als Tabu. Im Gegensatz dazu wird in anderen Ländern unternehmerisches Scheitern oft als wertvolle Erfahrung betrachtet. Ein Experte beschreibt: *„In Amerika gibt man erst als Unternehmer, wenn man einmal eine Pleite hingelegt hat... Wenn man in Österreich einmal eine Pleite hingelegt hat, finanziert dann keine Bank mehr“*. Diese unterschiedliche Haltung macht es in anderen Kulturen deutlich leichter, nach einer Insolvenz erneut ein Unternehmen zu gründen. Eine „Kultur des Scheiterns“ und der „zweite Chance“ könnten daher mit einer höheren Ein- und Austrittsdynamik von Unternehmen einhergehen.

Daten des *Global Entrepreneurship Monitors* belegen, dass die soziokulturellen Normen in Österreich weiterhin als wenig gründungsfördernd wahrgenommen werden. Rund 44 % der befragten Österreicher*innen geben an, Angst vor unternehmerischem Scheitern zu haben. Positiv hervorzuheben ist jedoch, dass dieser Anteil in den vergangenen Jahren leicht rückläufig war (vgl. Friedl et al., 2023).

Bestimmungsfaktoren für Marktaustrittsraten gem. Literaturanalyse

Wirkung	Faktoren
Senkt Marktaustritte Erhöht Überlebensrate	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Effizienz und Produktivität der Unternehmen bzw. des Unternehmenssektors ▶ Gute Finanzierungsqualität und guter Finanzierungszugang der Unternehmen ▶ Größe der Unternehmen ▶ Familienunternehmen ▶ Erfahrung/Kompetenz/Know-how der Unternehmer*innen ▶ Kapitalintensität der Branche
Erhöht Marktaustritte Senkt Überlebensrate	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Hohe Wettbewerbsintensität (durch Newcomer) ▶ Geringe Rentabilität der Unternehmen ▶ Start-ups haben höhere Austrittswahrscheinlichkeit
Ambivalente Wirkung	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Innovation und technologischer Wandel: Generell starker technologischer Wandel erhöht Marktaustritte, eine hohe Innovationsperformance auf Unternehmensebene senkt jedoch Marktaustritte

3.3 | Die Rolle von Insolvenzsystemen

Einen wesentlichen Einflussfaktor für Unternehmensaustritte bildet zudem das rechtliche Umfeld. Komplexe und kostspielige Insolvenzverfahren können etwa dazu führen, dass kleinere Unternehmen einen geringeren Zugriff darauf haben oder Marktaustritte ineffizient und langsam erfolgen. Systeme, die weder die Restrukturierung lebensfähiger Unternehmen in vorübergehenden finanziellen Schwierigkeiten behindern noch unternehmerisches Scheitern übermäßig sanktionieren, können die Umverteilung von Ressourcen in produktivere Verwendungen und die Bereitschaft zum

unternehmerischen Risiko fördern (Andrews et al., 2017; Adalet McGowan et al., 2017a, b, 2018; Banerjee und Hofmann, 2018). Gut funktionierende, solide Insolvenzsysteme können damit dazu beitragen, Unternehmensdynamik, Produktivität und wirtschaftliche Erneuerung zu fördern (André und Demmou, 2022).

Dieses Unterkapitel untersucht vor diesem Hintergrund die Wirkung spezifischer Aspekte des (österreichischen) Insolvenzrechts und weiterer (rechtlicher) Rahmenbedingungen, die im Zusammenhang mit Unternehmensaustritten relevant sind.

3.3.1 | Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen von Insolvenzsystemen

Eine effiziente Ausgestaltung von Insolvenzregelungen kann in unterschiedlicher Weise positive gesamtwirtschaftliche Effekte nach sich ziehen (vgl. André und Demmou, 2022):

- Der Anteil des in **Zombie-Firmen** (siehe auch Kapitel 4.2) gebundenen Kapitals kann verringert werden, was wiederum die Umschichtung von Kapital in produktivere Firmen fördert.
- Eine **frühzeitige Umstrukturierung** kann die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass Unternehmen in Zahlungsschwierigkeiten wieder finanziell stabil werden und nicht in eine Zombie-Position abrutschen. Dies trägt zur Steigerung der Gesamtproduktivität bei und führt zu geringeren sozialen Kosten im Vergleich zu Anpassungen, die allein durch das Ausscheiden weniger wettbewerbsfähiger Unternehmen erreicht würden.
- **Innovation / technologischer Wandel**: Ein effizientes Insolvenzrahmenwerk, das gescheiterte, aber redliche Unternehmer*innen nicht übermäßig bestraft, spielt eine wesentliche Rolle für die Förderung von Innovation. Insolvenzregelungen können die technologische Diffusion erleichtern, indem sie das Experimentieren fördern und leistungsschwachen Unternehmen den Spielraum geben, die notwendigen Veränderungen vorzunehmen, um mit dem technologischen Wandel Schritt zu halten (Andrews et al., 2017).
- **Produktivität**: Eine OECD-Studie kommt weiters zu dem Ergebnis, dass Reformen der Insolvenzregelungen, die Barrieren für Unternehmensrestrukturierungen abbauen, mit einem höheren Multi-Faktor-Produktivitäts-Wachstum von Unternehmen verbunden sind. (Adalet McGowan et al., 2017a)
- Befragte Expert*innen weisen weiters auf den Erhalt des **Humankapitals** als wichtigen Faktor hin. Ein Unternehmen mit einer hohen Konzentration an Kompetenzen und Wissen sollte nicht allein aufgrund vorübergehender finanzieller Engpässe oder einer ungünstigen strategischen Entscheidung austreten, sondern über Restrukturierungsmaßnahmen die Möglichkeit des Fortbestands haben.

3.3.2 | Allgemeine Betrachtung des österreichischen Insolvenzregimes

Das österreichische Insolvenzrecht ermöglicht grundsätzlich sowohl den Fortbestand eines Unternehmens durch ein **Sanierungsverfahren** als auch dessen geordneten Austritt oder die Liquidation über das **Insolvenzverfahren**. Die interviewten Expert*innen stufen das österreichische Recht dabei als eher „**sanierungsfreundlich**“ bzw. auf den **Fortbestand des Unternehmens** ausgerichtet ein. Dabei wird auf Paragraph 81a der Insolvenzordnung verwiesen, welcher die Prüfung der Fortführung des Unternehmens umfasst, sofern realistische Sanierungschancen vorliegen. Die Position des Insolvenzverwalters sowie dessen Werkzeuge (z.B. die Möglichkeit Teilbereiche des Unternehmens abzutrennen/zu verkaufen, aus bestehenden Verträgen auszusteigen etc.) werden vor diesem Hintergrund als effektiv angesehen. Gerade bei größeren Unternehmen mit einer gewissen Substanz weisen Expert*innen darauf hin, dass diese selten komplett vom Markt „verschwinden“, sondern oft in Teilen weiterbestehen, was durch Sanierungen begünstigt wird. Gesamthaft betrachtet machen

Sanierungsverfahren dennoch nur einen geringen Anteil der Insolvenzen aus (2023: 8 %, siehe auch Kapitel 2.2.3).

Die befragten Expert*innen stufen das Insolvenzrecht als eher **treffsicher** ein, wenn es um das Ausscheiden nicht überlebensfähiger Unternehmen geht bzw. die Fortführung von überlebensfähigen Unternehmen. Dies geschieht einerseits über gesetzliche Regelungen, die die Anmeldung eines Insolvenzverfahrens erst ab einer bestimmten Masse bzw. einem Mindestkapital von € 4.000 sowie die Sanierung nur bei einem aussichtsreichen Sanierungsplan mit einer mind. 20-prozentigen Gläubigerquote¹⁷ vorsehen. Zudem wird auch den Masseverwalter*innen eine gewisse Kompetenz in der Selektion zugesprochen, wie nachfolgendes Zitat verdeutlicht: „*Ich denke, dass Masseverwalter ein gutes Gefühl haben, was geht und was nicht. Weil die einfach viel Erfahrung haben und das sehr pragmatisch machen, da sind die oft recht geschickt, muss ich sagen, wo ich durchaus staune.*“ Positiv wird am österreichischen Insolvenzsystem auch hervorgehoben, dass unterschiedliche unbesicherte¹⁸ **Gläubiger** (z.B. Lieferanten, Dienstleister¹⁹) **gleichbehandelt** werden. Das bedeutet, es erfolgt grundsätzlich keine priorisierte Befriedigung einzelner Gläubigergruppen, die keine Sicherheiten für ihre Forderungen vorweisen können, sondern alle Forderungen werden proportional (quotenmäßig) aus der Insolvenzmasse bedient²⁰. Weiters wird im internationalen Vergleich von Expertenseite positiv gesehen, dass vergleichsweise **hohe Quoten für Gläubiger** erzielt werden. Eigene **Gläubigerschutzverbände** (z.B. Kreditschutzverband von 1870, Alpenländischer Kreditorenverband) vertreten dabei die Interessen der Gläubiger in Insolvenzverfahren. Zudem wird als vorteilhaft angesehen, dass bei Zahlungsunfähigkeit eine Insolvenzantragspflicht binnen 60 Tagen besteht, sodass betroffene Unternehmen rasch saniert oder liquidiert werden können, und dass die **eigentliche Dauer der Verfahren** vergleichsweise kurz ist.

3.3.3 | Internationaler Vergleich

Der von der OECD 2016 eingeführte **Insolvenzindikator** bündelt die zentralen Merkmale des Insolvenzrechts, die für die **Ressourcenallokation** und das **Produktivitätswachstum** von Bedeutung sind. Er stützt sich auf einen Fragebogen, der von Expert*innen der jeweiligen Länder ausgefüllt wird, und wurde für die Jahre 2010, 2016 und 2022 erhoben. Der Indikator umfasst Daten aus 45 Ländern, darunter alle OECD-Mitgliedsstaaten sowie die Europäische Union.

Der **OECD Insolvenzindikator** basiert dabei auf dreizehn Faktoren, die negative Auswirkungen auf das Produktivitätswachstum haben können, indem sie die Einleitung von Insolvenzverfahren verzögern und die Dauer von Insolvenzverfahren verlängern (Andrews et al., 2017). Diese Indikatoren sind in die drei Säulen **Behandlung gescheiterter Unternehmer*innen**, **Prävention und Vereinfachung**, **Restrukturierungsinstrumente** sowie einen **sonstigen Punkt** unterteilt.

¹⁷ Im Rahmen von Sanierungen muss den Gläubiger*innen zumindest eine Quote von 20 % angeboten werden, zahlbar in längstens zwei Jahren.

¹⁸ Gläubiger, deren Forderungen nicht durch Sicherheiten wie Immobilien, Maschinen oder andere Vermögenswerte des Schuldners abgesichert sind.

¹⁹ Zur Sicherung der Ansprüche von Arbeitnehmer*innen im Falle einer Insolvenz wurde in Österreich der Insolvenz-Entgelt-Fonds (IEF) als staatliche (Garantie-)Einrichtung geschaffen.

²⁰ Eine Reihenfolge bei der Verteilung der Insolvenzmasse besteht nur insofern, als die Forderungen der Massegläubiger und die Verfahrenskosten gegenüber den Ansprüchen der „normalen“ Insolvenzgläubiger vorrangig behandelt werden.

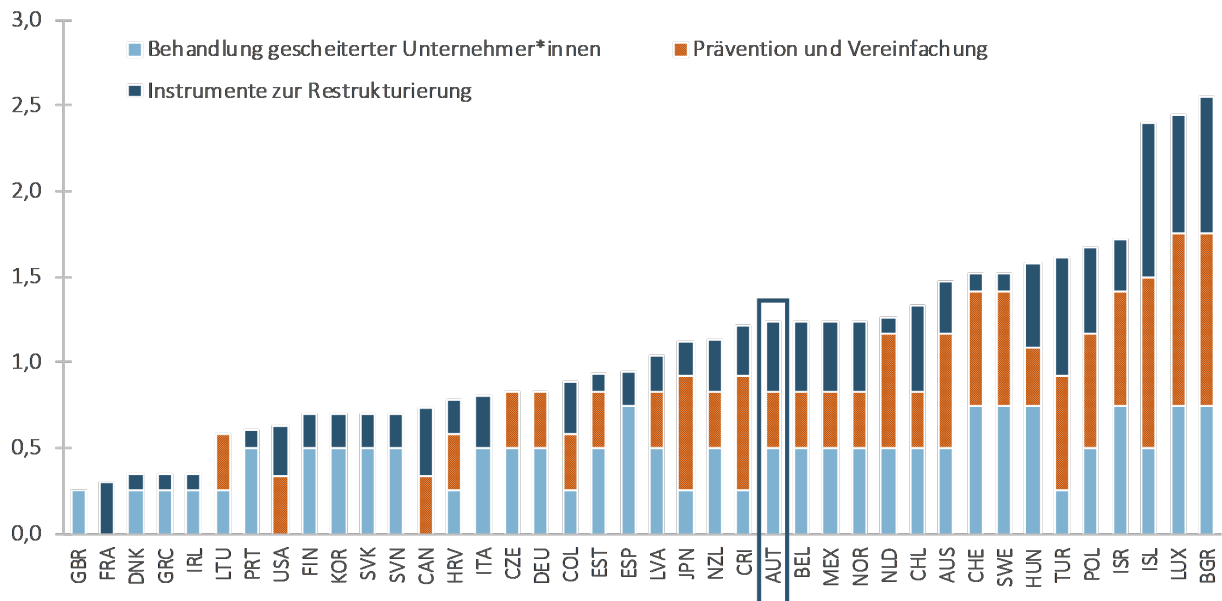
Abb. 13 Struktur des OECD-Insolvenzindikators

Aggregierter Insolvenzindikator			
Behandlung gescheiterter Unternehmer*innen <ul style="list-style-type: none"> • Entschuldungsdauer • Ausnahmeregelungen 	Prävention und Vereinfachung <ul style="list-style-type: none"> • Frühwarnsysteme • Vorinsolvenzverfahren • Spezielle Insolvenzverfahren für KMU 	Instrumente zur Restrukturierung <ul style="list-style-type: none"> • Möglichkeit der Gläubiger ein Sanierungsverfahren einzuleiten • Verfügbarkeit und Dauer der Verwertung von Vermögenswerten • Möglichkeit und Priorität neuer Finanzierungen • Möglichkeit, einen Sanierungsplan gegen den Widerspruch einzelner Gläubiger durchzusetzen • Behandlung der Geschäftsführung während der Insolvenz 	Sonstige Faktoren <ul style="list-style-type: none"> • Ausmaß der gerichtlichen Beteiligung • Unterscheidung zwischen redlichen und betrügerischen Schuldner*innen im Insolvenzverfahren • Rechte der Arbeitnehmer*innen

Quelle: Andrews et al., 2017

Die nachfolgende Grafik bildet die drei Hauptkomponenten (Behandlung gescheiterter Unternehmer*innen, Prävention und Vereinfachung sowie Instrumente zur Restrukturierung) des Indikators für unterschiedliche Länder ab, wobei niedrigere Werte auf günstigere Rahmenbedingungen hinweisen. Österreich nimmt einen Platz im Mittelfeld ein. Zu Ländern mit besonders effizienten Insolvenzregimen gemäß der OECD-Indikatorik zählen Großbritannien, Frankreich, Dänemark, Griechenland und Irland. Island, Luxemburg und Bulgarien finden sich am anderen Ende des Spektrums.

Abb. 14 | OECD-Insolvenzindikator: Hauptkomponenten, 2022



Hinweis: Die Bewertungen der drei Hauptkategorien erfolgen jeweils auf einer Skala von 0 bis 1, wobei niedrigere Werte auf günstigere Rahmenbedingungen bzw. geringere Hürden für Restrukturierung und Insolvenzverfahren hinweisen. Für eine detaillierte Darstellung aller Indexwerte für Österreich siehe Anhang.
Quelle: OECD-Fragebogen 2022 zu Insolvenzrahmenbedingungen.

Nachfolgend werden ausgewählte Faktoren des OECD-Insolvenzindikators und ihre Auswirkungen genauer betrachtet und im österreichischen Kontext analysiert. Eine detaillierte Darstellung aller im Rahmen des OECD-Indikators abgefragten Kriterien sowie die jeweilige Punktezahl für Österreich findet sich im Anhang.

Hierzu ist ergänzend Folgendes anzumerken: Während der OECD-Insolvenzindikator grundsätzlich Anregungen zur Verbesserung von Insolvenzregimen im Hinblick auf eine effizientere Ressourcenallokation und Produktivitätssteigerung liefern kann, weisen Expert*innen auch darauf hin, dass es zum Teil mit Schwierigkeiten verbunden ist, die individuellen Rahmenbedingungen und Regelungen der einzelnen Länder in einem standardisierten Fragebogen adäquat abzubilden und zu bewerten. Darüber hinaus zeigte die Diskussion mit Expert*innen, dass einige der aus dem OECD-Insolvenzindikator für Österreich abgeleiteten Empfehlungen kontrovers beurteilt werden, bzw. sowohl Vor- als auch Nachteile mit sich bringen.

3.3.3.1 | Behandlung gescheiterter Unternehmer*innen

Die erste Säule des OECD-Insolvenzindikators umfasst die Behandlung gescheiterter Unternehmer*innen. Der Umgang mit gescheiterten Unternehmer*innen kann sich wesentlich darauf auswirken, ob diese Unternehmer*innen zukünftig erneut gründen. Durch die Befreiung zukünftiger Einkünfte von der Rückzahlung früherer Insolvenzsolden kann ein „Neuanfang“ erleichtert werden. Im Rahmen des Insolvenzindikators wird angenommen, dass eine lange **Entschuldungsdauer** die Kosten und das Stigma eines Scheiterns erhöht. Das Produktivitätswachstum wird dabei negativ beeinflusst, indem ein Markteintritt neuer Unternehmen und die Erprobung risikoreicher Geschäftsstrategien erschwert werden. Gleichzeitig sinkt die Wahrscheinlichkeit, dass nicht überlebensfähige Unternehmen den Markt frühzeitig verlassen. Im Rahmen des Insolvenzindikators wird folglich die Entschuldungsdauer umso positiver bewertet, je kürzer sie ist. (vgl. André & Demmou, 2022)

In Österreich wurde die Entschuldungsdauer der Unternehmer*innen in den vergangenen Jahren zunächst im Rahmen des Insolvenzrechtsänderungsgesetzes (IRÄG) 2017 von sieben auf fünf Jahre reduziert und im Jahr 2021 im Rahmen des Restrukturierungs- und Insolvenz-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes (RIRL-UG)²¹ erneut von fünf auf drei Jahre verkürzt. Im OECD-Vergleich gibt es dennoch viele Länder mit niedrigeren Entschuldungsdauern, insbesondere im angelsächsischen Raum (USA, Kanada, Großbritannien, Irland), aber auch in Frankreich, Griechenland oder Japan ist die Dauer bis zur Restschuldbefreiung besonders kurz und liegt bei einem Jahr und darunter (vgl. André & Demmou, 2022).

Die Entwicklung hin zu einer geringeren bzw. eine weitere Verkürzung der Entschuldungsdauer in Österreich wird von Expert*innenseite jedoch auch kritisch gesehen, da dies dazu führt, dass Gläubiger einen erheblich geringeren Anteil ihrer Forderungen erhalten. Dies verdeutlicht, dass die Ausgestaltung von Insolvenzsystemen stets einen Balanceakt darstellt, bei dem ein Kompromiss zwischen der Effizienz der Verfahren und der Ermöglichung eines schnellen Neustarts einerseits und dem Schutz sowie den Rechten aller Beteiligten (wie Lieferanten, Kund*innen und Mitarbeiter*innen) andererseits gefunden werden muss.

Die Stigmatisierung gescheiterter Unternehmer*innen dürfte in Österreich weiterhin eher hoch ausfallen, wie bereits unter Kapitel 3.2 angeführt. Einzelne Expert*innen führen zudem an, dass das österreichische Insolvenzrecht im internationalen Vergleich als eher „streng“ wahrgenommen wird, bzw. Unternehmer*innen leichter in den Bereich der Kriminalität geraten wie folgende Aussage verdeutlicht: *„Österreich und Deutschland, wir sind die Taliban des Insolvenzrechts. Wir sind die strengsten von allen. Und es ist die Frage, ob das so schlau ist.“*

Ein Grund, warum das österreichische Insolvenzrecht als vergleichsweise streng wahrgenommen wird, könnte im Schutz der Gläubigerrechte liegen. Dieser umfasst eine strenge Prüfung der Vermögenslage und höhere Anforderungen an die Schuldner*innen. Zudem besteht in Österreich, wie zuvor erwähnt, eine Verpflichtung zur rechtzeitigen Insolvenzanmeldung. Unternehmen müssen bei einer Zahlungsunfähigkeit binnen 60 Tagen nach Vorliegen dieser Voraussetzungen Insolvenz anmelden. Wird diese Frist versäumt, haften die Geschäftsführer*innen persönlich den Gläubigern für den durch die Verzögerung zusätzlich entstandenen Schaden. Des Weiteren sind die Sanierungsverfahren im österreichischen Insolvenzrecht an strenge Voraussetzungen geknüpft. Wie bereits angeführt, ist ein Mindestangebot an die Gläubiger (20 % der Forderungen) erforderlich, die Mehrheit der Gläubiger muss einem Zahlungsplan zustimmen, und die Schuldner*innen müssen einen realistischen Sanierungsplan vorlegen.²²

In anderen Ländern sind sowohl die Fristen als auch die Sanierungs- und Vergleichspläne flexibler gestaltet, was den Schuldner*innen größere Handlungsspielräume eröffnet. Einzelne befragte Expert*innen weisen vor diesem Hintergrund auch darauf hin, dass es in manchen Fällen einfacher wäre, die 20-prozentige Quotenregelung etwas flexibler zu gestalten. Gleichzeitig werden, wie eingangs erwähnt, gerade die hohen erzielten Quoten für Gläubiger sowie die Verpflichtung zu einer raschen Anmeldung der Insolvenz auch als Vorteile des österreichischen Insolvenzsystems gesehen.

Eine gute Bewertung erhält Österreich gemäß Insolvenzindikator bei den **Ausnahmeregelungen** in Bezug auf Vermögenswerte, die bei einer Insolvenz des Schuldners/der Schuldnerin nicht zur Tilgung seiner/ihrer Schulden herangezogen werden. Diese Vermögenswerte bleiben dem Schuldner/der Schuldnerin trotz Insolvenz erhalten und dürfen weder von Gläubigern gepfändet noch im

²¹ Umsetzung der EU-Richtlinie 2019/1023 in nationales Recht

²² <https://www.usp.gv.at/veraenderung-aufloesung/insolvenz.html>

Insolvenzverfahren verwertet werden. In diesem Zusammenhang gelten in Österreich vergleichsweise großzügige Ausnahmen (vgl. André und Demmou, 2022).

3.3.3.2 | Prävention und Vereinfachung

Die zweite Säule des OECD-Insolvenzindikators umfasst die Prävention und Vereinfachung. Die politische Debatte hat sich in den letzten Jahren auf die Verbesserung der **Insolvenzprävention bzw. Frühwarnsysteme** sowie die Entwicklung von **Vorinsolvenzverfahren** und **vereinfachte Insolvenzverfahren** für **Kleinst-, kleine** und **mittlere Unternehmen** konzentriert. Diese Faktoren fließen folglich in den OECD-Insolvenzindikator ein, bzw. führt ihr Vorhandensein zu einer positiven Bewertung. Das Fehlen von Maßnahmen zur frühzeitigen Erkennung und Lösung finanzieller Probleme – wie **Vorinsolvenzverfahren** – kann dazu führen, dass lebensfähige Unternehmen mit vorübergehenden finanziellen Schwierigkeiten in formelle Insolvenzverfahren gedrängt werden. Verzögerungen und höhere Kosten, die mit formellen Verfahren verbunden sind, können den endgültigen Unternehmenswert schmälern, die schnelle Umverteilung von Vermögenswerten und Ressourcen finanziell angeschlagener Unternehmen in produktivere Verwendungen verhindern und die Möglichkeiten von Unternehmer*innen, ein neues Unternehmen zu gründen, einschränken. Dies mindert die unternehmerische Dynamik und Produktivität. (vgl. André & Demmou, 2022)

EU-Richtlinie 2019/1023 über präventive Restrukturierungsrahmen

2019 einigten sich die EU-Mitgliedstaaten auf vereinfachte Regeln, um Restrukturierungen zu erleichtern, Unternehmer*innen eine zweite Chance zu geben und die Effizienz von Restrukturierungs-, Insolvenz- und Entschuldungsverfahren zu verbessern. Die Richtlinie soll die Gläubigerbefriedigungsquote erhöhen, mehr Rechtssicherheit für grenzüberschreitende Investoren schaffen und die Entstehung notleidender Kredite reduzieren. Die wesentlichen Merkmale der Richtlinie umfassen:

- Schuldner*innen erhalten Zugang zu Frühwarnsystemen, die eine frühzeitige Restrukturierung erleichtern und eine neue Kultur präventiver Restrukturierung fördern sollen.
- Alle überlebensfähigen Unternehmen erhalten Zugang zu frühzeitigen Restrukturierungsmaßnahmen.
- Schuldner*innen profitieren von einem zeitlich begrenzten „Moratorium“ vor Vollstreckungsmaßnahmen, um Verhandlungen und Restrukturierungen zu erleichtern.
- Widersprechende Minderheitsgläubiger und Aktionäre können unter strengen Bedingungen überstimmt werden, um Restrukturierungen zu ermöglichen, wobei ihre berechtigten Interessen gewahrt bleiben.
- Neue Finanzierungen für Unternehmen im Restrukturierungsprozess werden geschützt.
- Flexible präventive Restrukturierungsrahmen sollen Gerichtsverfahren verkürzen. Dabei können spezialisierte Expert*innen und Gerichte sowie innovative Technologien eingesetzt werden, um die Effizienz von Verfahren zu steigern und deren Kosten und Dauer zu verringern.
- Redlichen insolventen Unternehmer*innen wird nach maximal drei Jahren ohne weitere Bedingungen eine vollständige Entschuldung ermöglicht.

(vgl. André & Demmou, 2022)

In Österreich wurde im Rahmen des **Restrukturierungs- und Insolvenz-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes (RIRUG)** 2021 auch die **Restrukturierungsordnung (ReO)** eingeführt, welche ein **vorinsolvenzliches Restrukturierungsverfahren** etabliert und damit die EU-Richtlinie über präventive Restrukturierungsmaßnahmen umgesetzt. Dieses Verfahren ermöglicht es Unternehmen, bei drohender Zahlungsunfähigkeit frühzeitig Maßnahmen zu ergreifen, um die Insolvenz abzuwenden und die Fortführung des Unternehmens zu sichern. Zu den Vorteilen dieses Verfahrens zählen u.a., dass dieses als geheimes Verfahren möglich ist und nicht alle Gläubiger mit umfasst werden müssen. Aus der Befragung der Expert*innen geht allerdings hervor, dass das Restrukturierungsverfahren bislang noch selten von den Unternehmen genutzt wird. Die Gründe hierfür dürften – neben dem noch geringen Bekanntheitsgrad – vor allem die hohen Kosten (da meist ein Sachverständiger benötigt wird) sowie der hohe Vorbereitungsaufwand sein. Von einzelnen Expert*innen wird außerdem darauf hingewiesen, dass aufgrund des bestehenden und gut funktionierenden Sanierungsverfahrens der Bedarf an dem vorinsolvenzlichen Restrukturierungsverfahren in Österreich weniger gegeben sei.

Als ein Beispiel für ein gut funktionierendes, stärker genutztes Vorinsolvenzverfahren wird u.a. Frankreich genannt. Dieses System erlaubt die Restrukturierung von Unternehmen ohne übermäßige Stigmatisierung (siehe nachfolgendes Good-Practice-Beispiel). Die Gründe, warum dieses Vorinsolvenzverfahren im Vergleich zum österreichischen Verfahren häufiger genutzt wird, dürften u.a. in der bereits längerfristigen Etablierung und Akzeptanz solcher präventiven Systeme in Frankreich sowie am besseren Image liegen (das Verfahren wird auch als Zeichen der Überlebensfähigkeit von Unternehmen angesehen).

Good-Practice-Beispiel: Das präventive Restrukturierungsverfahren in Frankreich

Frankreich führte im Jahr 2006 ein Verfahren ein, um grundsätzlich solvente Unternehmen zu unterstützen, die sich in erheblichen finanziellen Schwierigkeiten befinden. Dieses Schutzverfahren („Sauvegarde“) ergänzt das Reorganisationsverfahren für insolvente Unternehmen, das als „Réglement judiciaire“ (RJ) bezeichnet wird. Beide Verfahren beinhalten weitgehend dieselben Verfahrensschritte, darunter eine Aussetzung der Forderungen, eine zweimal verlängerbare sechsmonatige Beobachtungsphase zur Bewertung der finanziellen Lage des Unternehmens sowie die Verhandlung eines Restrukturierungsplans zwischen Insolvenzverwalter*in, Schuldner*in und den Gläubigern. Diese Verfahren ähneln dem US Small Business Reorganisation Act (siehe nachfolgendes Good-Practice-Beispiel).

Der Hauptunterschied zwischen dem Schutz- und dem RJ-Verfahren liegt im finanziellen Zustand des Unternehmens. Unternehmen, die finanzielle Schwierigkeiten haben, die ohne eine Umschuldung nicht gelöst werden können, können das Schutzverfahren beantragen. Insolvente Unternehmen hingegen müssen ein RJ-Verfahren beantragen. Das Gericht kann Schutzverfahren in RJ-Verfahren umwandeln, insbesondere, wenn Zweifel an der Solvenz des Unternehmens bestehen.

Für das Schutzverfahren zeigen Epaulard und Zapha (2022), dass es die Überlebenswahrscheinlichkeit im Vergleich zu den herkömmlichen Insolvenzverfahren – unter Berücksichtigung der finanziellen Lage und Merkmale des Unternehmens – deutlich erhöht. Darüber hinaus gibt es Hinweise darauf, dass das Schutzverfahren, indem es den Stakeholdern, insbesondere den Kunden, signalisiert, dass das Unternehmen überlebensfähig ist, die Restrukturierungschancen im Vergleich zum RJ-Verfahren verbessert. Präventive Verfahren sind in Frankreich seit langem etabliert und gesellschaftlich akzeptiert. Weniger Formalismus und klar definierte Prozesse inkl. einer klaren Abgrenzung zur Insolvenz fördern die Akzeptanz. (vgl. André & Demmou, 2022)

Im österreichischen RIRUG sind zudem **Frühwarnsysteme**²³ angeführt, welche im Wesentlichen verschiedene Beratungs- und Informationsmöglichkeiten der Wirtschaftskammern in Österreich (WKO) umfassen. Schuldner*innen können etwa **geförderte Beratungen** durch über 600 gelistete Beratungsunternehmen u.a. zu dringenden Sofortmaßnahmen, Liquiditätsanalyse oder ertrags- und finanzwirtschaftlichen Sanierungsmaßnahmen beanspruchen²⁴ oder diverse **Online-Ratgeber**²⁵ nutzen. Teil des Frühwarnsystems ist auch, dass **Dritte**, die über relevante Informationen über Schuldner*innen verfügen, wie z.B. Wirtschaftsprüfer*innen²⁶, diese **auf negative Entwicklungen aufmerksam machen**.

Effiziente Insolvenzsysteme sollten idealerweise für Unternehmen aller Größen zugänglich sein. Die OECD stellt vor diesem Hintergrund fest, dass die Rahmenbedingungen von Insolvenzsystemen insbesondere für Kleinst-, kleine und mittlere Unternehmen häufig unzureichend sind. Dies liegt daran, dass sie oft teuer, komplex und auf Kapitalgesellschaften ausgerichtet sind, während KMU in vielen Fällen die Rechtsform der Einzelunternehmung aufweisen. (Uttamchandani et al., 2021; Weltbank, 2021). Die spezifischen Herausforderungen, mit denen KMU in Insolvenzverfahren konfrontiert sind, umfassen unter anderem die Vermischung von geschäftlichen und privaten Finanzen. In diesem Zusammenhang können Verbindlichkeiten, die auf persönlichen Vermögenswerten lasten, eine rechtzeitige Insolvenzanmeldung erschweren und die Chancen auf eine erfolgreiche Umstrukturierung mindern. Hinzu kommen eine häufig passive Haltung der Gläubiger sowie der geringere Umfang an verfügbaren Vermögenswerten. (vgl. André und Demmou, 2022).

Elemente, die in vereinfachten Insolvenzverfahren für KMU erfolgsversprechend sind umfassen:

- ▶ Modelle, die es Schuldner*innen ermöglichen, die Kontrolle über das Unternehmen zu behalten, was auch Anreize für eine rechtzeitige Einleitung der Umstrukturierung bietet;
- ▶ Förderung informeller Einigungen: Die Einführung eines Mediators/einer Mediatorin für Unternehmenssanierungen in außergerichtlichen oder hybriden Verfahren, wie in Portugal (Eurofound, 2021), kann solche Einigungen erleichtern.
- ▶ Koordinierte Unternehmens- und Privatinsolvenzverfahren: Diese können das Stigma reduzieren.
- ▶ Die Digitalisierung erleichtert die Einreichung von Insolvenzanträgen, den Informationsaustausch und den Verkauf von Vermögenswerten.
- ▶ Reduzierung der Kosten für KMU: Die Kosten für Insolvenzverfahren können durch staatliche Unterstützung, wie in Singapur, oder durch Subventionen für Umstrukturierungen, wie in Japan, gesenkt werden.
- ▶ Modularer Ansatz: Ein solcher Ansatz bietet mehr Flexibilität in Insolvenzverfahren. Vereinfachte Verfahren können durch zusätzliche Module ergänzt werden, die nur bei Bedarf genutzt werden (z.B. Mediation, Einbeziehung eines Insolvenzverwalters/einer Insolvenzverwalterin). Dieser Ansatz kann dazu beitragen, die Verfahren an die große Heterogenität von KMU anzupassen (Mokal et al., 2018).

²³ Erläuterung zum RIRUG 950 BlgNR 27.GP 3,4

²⁴ siehe <https://www.wko.at/finanzierung/beratung-unternehmenssicherung-sanierung>

²⁵ <https://www.wko.at/service/unternehmensfuehrung-finanzierung-foerderungen/unternehmen-sanierung-reorganisation.html>, www.unternehmer-in-not.at/kmu_check.php

²⁶ Abschlussprüfer*innen unterliegen in Österreich bereits seit dem Gesellschaftsrechtsänderungsgesetz 1982 einer Redepflicht, die sowohl bei der Wahrnehmung ihrer Aufgaben als auch bei der Prüfung des Jahresabschlusses besteht. Sie haben unverzüglich zu berichten, wenn sie Tatsachen feststellen, die den Bestand des geprüften Unternehmens oder Konzerns gefährden oder seine Entwicklung wesentlich beeinträchtigen können, sowie über wesentliche Schwächen der internen Kontrolle des Rechnungslegungsprozesses oder über das Vorliegen der Voraussetzungen für die Vermutung eines Reorganisationsbedarfs.

Ein weiterer Faktor im OECD-Insolvenzindikator ist folglich die Einführung **vereinfachter Insolvenzverfahren für KMU**, die bisher nur in sechs OECD-Ländern existieren. Österreich hat bislang kein solches Verfahren. Auf EU-Ebene wird allerdings über eine Harmonisierung des Insolvenzrechts nachgedacht, bei dem auch vereinfachte Verfahren für Kleinstunternehmen zur Diskussion stehen. In diesem Zusammenhang wird allerdings von Expertenseite berichtet, dass sich die zum Zeitpunkt der Berichtserstellung auf EU-Ebene diskutierten Bestimmungen eines solchen Verfahrens für Österreich nachteilig auswirken würden. Grund dafür ist, dass diese vereinfachten Verfahren für Kleinstunternehmen aufgrund der anzuwendenden Definition auf den Großteil (rd. 90 %) der österreichischen Insolvenzverfahren anzuwenden und bspw. ohne Insolvenzverwalter*in umzusetzen wären. Dadurch werden von Expertenseite chaotische Verfahren befürchtet.

In Österreich wird ein vergleichsweise hoher Anteil der Insolvenzen (etwa 40 %)²⁷ mangels Masse nicht eröffnet, da das Mindestkapital von € 4.000 zur Deckung der Verfahrenskosten nicht verfügbar ist. Aus Sicht einiger Expert*innen wäre es wünschenswert, dieses Kapital durch öffentliche Mittel oder alternative Finanzierungsmodelle / Fonds vorzufinanzieren, um auch diesen Unternehmen den Zugang zu Insolvenzverfahren zu ermöglichen. Dies könnte sich nach Einschätzung der befragten Expert*innen langfristig als wirtschaftlich sinnvoll erweisen. Andererseits wird von einzelnen Expert*innen auch in Frage gestellt, ob es in solchen Fällen wirtschaftlich tatsächlich zweckmäßig wäre ein Insolvenzverfahren einzuleiten.

Good-Practice-Beispiel – Der US Small Business Reorganisation Act

Im Februar 2020 führten die USA ein neues Restrukturierungsverfahren für kleine Unternehmen ein, um Kosten und Komplexität zu senken und Gläubiger stärker einzubinden. Der US Small Business Reorganisation Act ermöglicht es Schuldner*innen, die Kontrolle über ihr Unternehmen zu behalten und kann bis zu einer Schuldenhöhe von max. 2,7 Mio. USD (während der Pandemie vorübergehend 7,5 Mio. USD) angewendet werden. Das Verfahren weicht von den üblichen, gläubigerkontrollierten Verfahren ab, bei denen der Restrukturierungsplan von einer Mehrheit der beteiligten Gläubiger genehmigt werden muss (Kilborn, 2022). Ein zentrales Merkmal ist die umfassende Befugnis des Gerichts, widersprechende Gläubiger zu überstimmen, was sowohl Gläubiger als auch Schuldner dazu motiviert, freiwillige Einigungen zu erzielen. Zusätzlich fördert die Ernennung eines neutralen Treuhänders oder einer Treuhänderin, der bzw. die als erfahrene/r Wirtschaftsexpert*in beratend tätig ist, die Entwicklung konsensueller Restrukturierungspläne. Vereinfachte Informationsanforderungen im Vergleich zu herkömmlichen Insolvenzverfahren senken darüber hinaus den Bedarf an externem Fachwissen und tragen somit zu einer deutlichen Kostensenkung bei. (vgl. André & Demmou, 2022)

3.3.3.3 | Instrumente zur Restrukturierung

Die dritte Säule des OECD-Insolvenzindikators umfasst Instrumente zur Restrukturierung. Insolvenzregelungen, die eine Unternehmensrestrukturierung erschweren, können das Produktivitätswachstum auf verschiedene Weise hemmen. Beispielsweise ist es weniger wahrscheinlich, dass finanziell angeschlagene Unternehmen mit vorübergehenden Schwierigkeiten rechtzeitig erfolgreich umstrukturiert werden, wenn nur Schuldner*innen eine Restrukturierung einleiten können und Minderheitsaktionäre einen Sanierungsplan blockieren können (d.h. es fehlt ein „Cram-down-

²⁷ Quelle: KSV1870; Siehe dazu auch Kapitel 2.2.3.

Mechanismus²⁸). Dies führt dazu, dass mehr Ressourcen in Unternehmen mit niedriger Produktivität gebunden bleiben. Diese Probleme werden verschärft, wenn im Falle einer Restrukturierung keine Vorrangstellung²⁹ für neue Finanzierungen gegenüber unbesicherten Gläubigern eingeräumt wird, da Kapitalzuflüsse typischerweise erforderlich sind, um interne Umstrukturierungen zu ermöglichen. (vgl. André & Demmou, 2022)

Für Österreich wird seitens der OECD positiv bewertet, dass das **Management** während der Restrukturierung die Kontrolle über das Unternehmen behalten kann³⁰ (Sanierungsverfahren mit Eigenverwaltung), was dazu beiträgt, frühzeitige Insolvenzanträge zu fördern. Als vorteilhaft wird für Österreich weiters betrachtet, dass **Sanierungspläne**, die von der Mehrheit der Gläubiger angenommen wurden, auch **gegen den Willen einzelner Gläubiger** durchgesetzt werden können, sowie das Vorhandensein einer Regelung, die sicherstellt, dass diese abweichenden Gläubiger im Rahmen einer Sanierung mindestens so viel erhalten wie im Falle einer Liquidation. Zudem stellt eine zeitlich begrenzte **Vollstreckungssperre** des Vermögens („Stay on Assets“) des Schuldners sicher, dass dem Schuldner einerseits Zeit eingeräumt wird, um einen Sanierungsplan zu entwickeln, das Verfahren durch die Begrenzung auf drei Monate (mit Option auf Verlängerung auf sechs Monate) aber auch nicht verzögert wird. (vgl. André und Demmou, 2022)

Folgende Punkte könnten demgegenüber aus Sicht der OECD verbessert werden: Ein Sanierungsverfahren kann in Österreich ausschließlich auf Antrag des Schuldners und nicht auf Antrag der Gläubiger eingeleitet werden. In Österreich hat zudem neue Finanzierung, die während eines Verfahrens aufgenommen wird (z.B. von einer Bank zur Finanzierung notwendiger Investitionen während der Sanierung), nicht immer Vorrangstellung gegenüber bestehenden Gläubigern. Diese Regelung kann dazu führen, dass Kapitalgeber zögern, insolventen Unternehmen Geld zu leihen, da das Risiko eines Verlusts hoch ist. In mehr als einem Drittel der im Rahmen des OECD-Indikators betrachteten Länder hat neue Finanzierung Vorrang gegenüber unbesicherten Gläubigern (Quelle: OECD-Insolvenzindikator, 2022). Auch in Österreich gibt es allerdings die Möglichkeit, Finanzierungen, die nach der Eröffnung einer Insolvenz aufgenommen wurden, vorrangig zu befriedigen, indem diese als sogenannte Massenforderungen eingestuft und gerichtlich genehmigt werden³¹.

Die Schwierigkeit des Zugangs zu frischem Kapital, das für eine erfolgreiche Umstrukturierung in Sanierungsverfahren erforderlich wäre, wird von einzelnen Expertinnen als Herausforderung benannt. Sie berichten beispielsweise, dass ausländische Investoren aufgrund der Komplexität österreichischer Verfahren mitunter von einem Kauf absehen. Sie weisen vor diesem Hintergrund darauf hin, dass es hilfreich wäre, das Thema der Anfechtung einzuschränken. Das Anfechtungsrecht der Insolvenzordnung ist in Österreich umfangreich gestaltet und dient dem Schutz der Gläubiger³². Das Anfechtungsrecht betrifft nicht nur die Schuldner*innen selbst, sondern vor allem auch Dritte, die von Schuldner*innen Vermögenswerte oder Leistungen (z.B. Zahlungen/Sicherstellungen) bezogen haben. Das Anfechtungsrecht dient dazu, eine Gläubigerbegünstigung durch die Schuldner*innen zu vermeiden.

²⁸ Regelung, bei der ein Restrukturierungsplan unter bestimmten Bedingungen trotz des Widerstands einzelner Gläubiger von einem Gericht genehmigt und durchgesetzt werden kann.

²⁹ Ohne diese Vorrangstellung könnten potenzielle Investoren oder Kreditgeber zögern, dem Unternehmen frisches Kapital zur Verfügung zu stellen, da ihre Rückzahlungsansprüche im Insolvenzfall hinter den Forderungen der unbesicherten Gläubiger stehen würden. Das erhöht das Risiko für neue Geldgeber und macht es schwieriger, die benötigte Finanzierung für eine Restrukturierung zu erhalten.

³⁰ Unter bestimmten Umständen kann das Gericht die Eigenverwaltung einschränken oder einen Restrukturierungsbeauftragten bestellen, insbesondere, wenn Nachteile für die Gläubiger zu befürchten sind.

³¹ In Österreich gilt außerdem ein besonderer Schutz von Finanzierungen im Rahmen von Restrukturierungen gemäß Restrukturierungsordnung (ReO). Allerdings werden diese Restrukturierungsverfahren in Österreich bislang noch selten genutzt (siehe Kapitel 3.3.3.2).

³² Die Harmonisierungsbestrebungen im Insolvenzrecht auf EU-Ebene betreffen auch den Bereich der Insolvenzanfechtung und sehen im Vergleich zum österreichischen Recht weniger strenge Regelungen vor.

Eine Insolvenzanfechtung hat den Zweck, möglichen Bevorzugungen oder Benachteiligungen von Gläubiger*innen im Rahmen eines Insolvenzverfahrens entgegenzuwirken. Wenn z.B. der/die Insolvenzverwalter*in den Verdacht hegt, dass Schuldner*innen bereits im Vorfeld einen oder mehrere Gläubiger bevorzugt haben, kann das Verfahren angefochten werden, um eine gleichmäßige und faire Verteilung des Vermögens auf alle Insolvenzgläubiger zu gewährleisten. Damit eine Insolvenzanfechtung durchgeführt werden kann, muss ein konkreter Anfechtungsgrund vorliegen, der eine Rückforderung der Zahlungsleistungen rechtfertigt. Gründe für eine Anfechtung können eine Begünstigungsabsicht, eine Benachteiligungsabsicht, die Kenntnis der Zahlungsunfähigkeit bzw. Überschuldung, unentgeltliche Verfügungen oder Vermögensverschleuderung darstellen. Für eine Anfechtung ist ein Jahr ab Eröffnung des Insolvenzverfahrens Zeit, wobei dafür eine entsprechende Klage beim jeweiligen Insolvenzgericht eingebracht werden kann.

In der Praxis führt das Anfechtungsrecht jedoch mitunter dazu, dass Unternehmen im Vorfeld einer Insolvenz aus Angst vor Anfechtungen keine Finanzierung mehr erhalten. D.h. den Unternehmen fehlt es in Situationen, in denen es besonders notwendig wäre, an Kapital. Laut Expert*innen stehen finanziell angeschlagene Unternehmer*innen vor folgender Problematik: *„Es fehlt da von der Liquidität einerseits eine Gruppe Finanzinvestoren aus dem Ausland, die sich nicht hintrauen bei österreichischen Sanierungsverfahren, und umgekehrt die Banken, die regulatorisch ein bisschen eingeschränkt sind, um da überhaupt was machen zu können.“*

Auch im Zusammenhang mit einer Einschränkung von Anfechtungsrechten zeigt sich die Herausforderung, sowohl die Gläubigerrechte als auch den Finanzierungszugang für Unternehmen in Einklang zu bringen.

3.3.3.4 | Sonstige Faktoren

Im Rahmen der „sonstigen Faktoren“ des OECD-Insolvenzindikators werden das **Ausmaß der gerichtlichen Beteiligung**, die **Unterscheidung zwischen redlichen und betrügerischen Schuldner*innen** im Insolvenzverfahren sowie die **Rechte der Arbeitnehmer*innen** betrachtet.

Österreich gehört im OECD Vergleich zu jenen Ländern mit der höchsten Involvierung der Gerichte und dem höchsten Schutz von Arbeitnehmer*innen-Rechten im Rahmen von Insolvenzverfahren. Da sich dadurch Verfahren verzögern bzw. weniger effizient abgewickelt werden können, schneidet das österreichische Insolvenzsystem gemäß OECD-Insolvenzindikatorik in diesen Bereichen schlechter ab (vgl. André und Demmou, 2022).

Grundsätzlich werden Insolvenzverfahren in Österreich von Insolvenzverwalter*innen geführt. Das Gericht hat jedoch die Überwachung des Insolvenzverfahrens inne und ist auch berechtigt, Anweisungen zu erteilen bzw. hat gewisse Genehmigungspflichten. Insgesamt sind österreichische Gerichte damit in sehr vielen Verfahrensschritten sowohl des Sanierungs- als auch des Konkursverfahrens involviert. Von einzelnen Expert*innen wird jedoch auch darauf hingewiesen, dass die Abwicklung von Verfahren durch den hohen Grad der Involvierung von Gerichten nicht verzögert wird.

Der Schutz von Arbeitnehmer*innen im Rahmen des OECD-Insolvenzindikators bezieht sich auf die Frage, inwieweit Beendigungen oder Neuverhandlungen von Arbeitsverträgen in Insolvenzverfahren eingeschränkt sind. Im internationalen Vergleich bestehen in Österreich hier strengere Regelungen. Dies unterstreicht, dass die Rechte von Arbeitnehmer*innen in Österreich einen hohen Stellenwert und Vorrang vor Effizienzsteigerungen im Insolvenzsystem haben. Einzelne befragte Expert*innen weisen in diesem Zusammenhang darauf hin, dass Unternehmen gerade in Restrukturierungsphasen häufig neue Mitarbeiter*innen mit anderen Fähigkeiten benötigen. In starren Systemen kann es jedoch schwierig sein, neue Fachkräfte einzustellen, nachdem zuvor Kündigungen erfolgt sind. Als positive Beispiele werden einzelne nordische Länder angeführt, in denen sich Unternehmen im Rahmen von Sanierungsverfahren flexibler von Mitarbeiter*innen trennen können. Diese werden jedoch durch

umfassende staatliche Maßnahmen wie hohe Arbeitslosenunterstützungsleistungen, Weiterbildungsprogramme und weitere Unterstützungsangebote zur Arbeitsmarktintegration effektiv „aufgefangen“.

Eine positive Bewertung erhält Österreich im Rahmen des Indikators aufgrund der Unterscheidung zwischen redlichen und betrügerischen Schuldner*innen im Insolvenzverfahren. Unredliche Schuldner*innen können z.B. von einem Schuldennachlass bzw. einer Restschuldbefreiung ausgeschlossen werden (vgl. André und Demmou, 2022).

3.3.4 | Sonstige (rechtliche) Rahmenbedingungen

Abseits des Insolvenzrechts wurden im Rahmen der Experteninterviews noch einzelne weitere (rechtliche) Rahmenbedingungen genannt, die Einfluss auf Unternehmensschließungen haben können. Dabei wurden etwa **steuerliche** Aspekte angesprochen, die freiwillige Schließung/Vermeidung von Insolvenzen verteuern – insbesondere steuerliche Kosten, die entstehen, wenn das Firmenvermögen in das Privatvermögen überführt wird oder bei Verkauf.

Eine Erhöhung der Dynamik im Ein- und Austrittsgeschehen wird durch die Einführung der 2024 eingeführten **Flexible Kapitalgesellschaft (FlexKap)** erwartet, die bereits ab einem Mindeststammkapital von 1 € gegründet werden kann und damit eine geringere Eintrittshürde darstellt.

Von einzelnen interviewten Expert*innen wird weiters angeführt, dass das rechtliche Umfeld insgesamt eine Unausgewogenheit an Unterstützungsleistungen entlang des unternehmerischen Lebenszyklus aufweist bzw. das **Beratungs- und Unterstützungsangebot zum Unternehmensaustritt** geringer ist, wie das folgende Zitat verdeutlicht: „*Wenn du gründest, dann hast du 1.000 Unterstützungseinrichtungen, und jede Gesetzeslage ist da wirklich gut durchschaubar, aber wenn es in den Konkurs geht, hilft da keiner mehr.*“

Eine Förderung in diesem Zusammenhang bietet die Maßnahme „Perspektive Zukunft“, im Rahmen derer EPU und kleine Unternehmen individuelle geförderte Beratung in Krisensituationen nutzen können (weitere Informationen: <https://perspektivezukunft.at/>).

3.4 | Einfluss unterschiedlicher Bestimmungsfaktoren auf Marktaustritte

Um den Einfluss unterschiedlicher Faktoren auf die Rate an Unternehmensschließungen empirisch zu analysieren, wurden Regressionsanalysen auf Basis von Paneldaten für 33 Länder mit jeweils 8 Branchen (i) über einen Zeitraum von 15 Jahren (t) (2008 - 2022) durchgeführt.

Die Analyse erfolgte anhand von vier verschiedenen Regressionsmodellen. Als Ausgangspunkt wurde das reguläre multiple Regressionsmodell (OLS, Modell 1 in Tabelle 1) angewandt, welches in einem zweiten Schritt um Dummy-Variablen für die untersuchten Kalenderjahre ergänzt wurde, um auf zeitinvariante Effekte zu konditionieren (LSDV, Modell 2 in Tabelle 1). Daraufhin wurde ein einseitiges Modell mit fixierten Effekten berechnet, welches auf brancheninvariante Einflüsse konditioniert (OWFE, Modell 3 in Tabelle 1). Als vierter Ansatz diente schließlich ein zweiseitiges Modell mit fixen Effekten auf Kalenderjahre und Branchen (TWFE, Modell 4 in Tabelle 1).³³

³³ (1) Ordinary Least Squares (OLS) – Modelle sind die einfachste und gängigste Variante von Regressionsanalysen mit mehreren unabhängigen Variablen. Sie berechnen die Regressionsgerade mit den geringsten Abständen zu den tatsächlichen Beobachtungen, welche dann zur Schätzung von Zusammenhängen sowie zur Vorhersage weiterer Beobachtungen herangezogen werden kann. (2) Least Squares Dummy Variable (LSDV) – Modelle mit Dummyvariablen für die Zeit (hier: Jahre) berechnen zeit-fixierte Effekte (time fixed effects), wobei die Effekte der Zeitpunkte nachvollziehbar bleiben. Damit werden nur jene Einflüsse in das Modell aufgenommen, die sich über die Zeit verändern. Zeitinvariante Effekte werden ausgeschlossen – das Modell wird auf diese konditioniert. Eine

Wir schätzen dabei die Zusammenhänge zwischen der Schließungsquote³⁴ (abhängige Variable) und der durchschnittlichen Unternehmensgröße³⁵, der Gründungsquote³⁶, der Produktivität³⁷, der Eigenkapitalquote³⁸ des Vorjahres sowie dem OECD-Insolvenzindikator. Die Faktoren wurden auf Basis der Ergebnisse der Literaturanalyse und der Datenverfügbarkeit gewählt.

Beispielsweise lässt sich das zweiseitige Fixed-Effects-Modell wie folgt darstellen:

$$\text{Schließungsquote}_{it} = \beta_1 \text{Beschäftigte je Unternehmen}_{it} + \beta_2 \text{Gründungsquote}_{it} + \beta_3 \text{reale Bruttowertschöpfung je Stunde}_{it} + \beta_4 \text{Eigenkapitalquote des Vorjahres}_{it} + \beta_5 \text{Log(Insolvenzindikator)}_{it} + a_i + \delta_t + \epsilon_{it}$$

wobei a_i der fixe (also über Zeit konstante) Effekt einer Branche und δ_t der fixe Effekt eines Jahres ist, i steht für eine Beobachtung der Branche im Land und t für ein Jahr.

Wie in nachfolgender Tabelle ersichtlich ist, weisen die Effekte der einzelnen Faktoren in allen 4 Modellen in dieselben Richtungen und sind statistisch signifikant, was die nachfolgend dargestellten Ergebnisse robust erscheinen lässt.

Die Modelle zeigen einen leicht positiven Zusammenhang zwischen Schließungsquote und **Unternehmensgröße**. D.h., je größer die Unternehmen durchschnittlich in einer Branche sind, desto höher fällt die Schließungsquote aus. Dies könnte sich etwa auf höhere Fixkosten oder geringere Flexibilität bei negativen Marktbedingungen zurückführen lassen, wodurch sich die Anfälligkeit für Schließungen erhöhen könnte. Insgesamt lassen sich die in der Literatur gefundenen Effekte, wonach eher kleine Unternehmensgrößen mit höheren Ausstiegsraten einhergehen bzw. eine höhere Marktkonzentration mit niedrigeren Schließungsraten verbunden ist, im vorliegenden Modell nicht bestätigen, was auf unterschiedliche Faktoren, wie die zugrundeliegende Datenbasis oder die Modellwahl zurückgeführt werden kann. Zudem finden sich in der Literatur Hinweise auf ein erhöhtes Ausstiegsrisiko großer Unternehmen unter bestimmten Voraussetzungen, etwa in wirtschaftlichen Abschwungphasen. (Varum & Rocha, 2012).

Die **Gründungsquote** wurde als Indikator für die Wettbewerbsintensität (durch Newcomer) eingeführt. Es zeigt sich ein deutlicher Zusammenhang zwischen Schließungsquote und Gründungsquote. Branchen mit einer höheren Gründungsquote weisen auch eine höhere Schließungsquote auf. Diese bereits unter Punkt 2.2 dargestellten Zusammenhänge können damit bestätigt werden. Die Gründungsquote kann dabei wie erwähnt als Annäherung für die Wettbewerbsintensität einer Branche betrachtet werden. D.h., eine höhere Wettbewerbsintensität bewirkt ein rascheres Ausscheiden wenig wettbewerbsfähiger Unternehmen und damit auch höhere Schließungsquoten. Eine weitere Interpretationsmöglichkeit ist, dass in Branchen mit niedrigen Einstiegshürden – etwa in Form von regulatorischen Bestimmungen oder niedrigeren Kapitalerfordernissen – Geschäftsmodelle schneller getestet und auch wieder verworfen

ähnliche Konfiguration, jedoch mit anderer Ausrichtung, wird im (3) Oneway Fixed Effects (OWFE) – Modell verfolgt. Hier werden branchen-fixierte Effekte (sector-fixed effects) berechnet; d.h., das Modell berücksichtigt nur jene Effekte, die sich innerhalb von Branchen verändern. Damit ist dieses Modell auf brancheninvariante Effekte konditioniert. (4) Twoway Fixed Effects vereinen die Spezifikationen der Modelle 2 und 3, sie sind damit sowohl auf zeit- als auch auf branchenfixierte Effekte konditioniert. Eine Einschränkung von FE-Modellen liegt dabei in der zugrundeliegenden Annahme, dass die un beobachteten Heterogenitäten (also die zeit- bzw. branchenfixierten Effekte, die nicht in die Schätzungen miteinfließen) nicht mit den unabhängigen Variablen korrelieren, da sonst Verzerrungen auftreten können.

³⁴ Quotient aus der Zahl der Unternehmensschließungen im Berichtszeitraum (t) und der Zahl der in t aktiven Unternehmen

³⁵ Beschäftigte je Unternehmen

³⁶ Quotient aus der Zahl der Unternehmensneugründungen im Berichtszeitraum (t) und der Zahl der in t aktiven Unternehmen

³⁷ Reale Bruttowertschöpfung je Arbeitsstunde in Euro, verkettete Volumen, Millionen Euro je Arbeitsstunde von Erwerbstätigen insgesamt (Inlandskonzept)

³⁸ (Buchmäßiges) Eigenkapital, dividiert durch das Gesamtkapital, multipliziert mit 100

bzw. vom Markt genommen werden, wenn diese nicht markttauglich sind. Zudem könnte in gewissen Branchen auch eine „Start-up-Kultur“ und „Kultur des Scheiterns“ vorherrschend sein, welche zu einer sowohl hohen Eintritts- als auch Austrittsdynamik führt.

Einen leicht negativen Zusammenhang finden die Modelle mit der **Produktivität**. D.h. je höher die Produktivität einer Branche umso geringer fällt die Schließungsquote aus. Diese Ergebnisse bestätigen damit die bereits in der Literatur aufgezeigten Effekte, die darauf hindeuten, dass die Produktivität bzw. Effizienz einen wesentlichen Faktor für die Überlebensfähigkeit von Unternehmen darstellt. Insgesamt ist der Effekt im vorliegenden Modell allerdings gering.

Ebenso lässt sich ein leicht negativer Zusammenhang mit der **Eigenkapitalquote** zeigen. D.h. geringe Eigenkapitalquoten und eine damit verbundene höhere Risikoanfälligkeit führen zu höheren Schließungsquoten, wobei dieser Effekt wiederum gering ist. Wie in der Literatur angeführt, zeigt sich eine ausreichende Eigenkapitalausstattung als wichtig für das Überleben von Unternehmen.

Ein deutlicher Effekt zeigt sich in unseren Modellen im Zusammenhang mit den **Insolvenzregimen** eines Landes. Gemessen am Insolvenzindikator der OECD lässt sich beobachten, dass ein geringerer Wert des Insolvenzindikators und damit effektivere Insolvenzsysteme mit höheren Schließungsquoten einhergehen. Das würde die Interpretation zulassen, dass in Ländern mit effizienteren Insolvenzsystemen Unternehmensaustritte rascher und unkomplizierter erfolgen können und sich daraus höhere Schließungsquoten ergeben.

Tabelle 1 Ergebnisse der Regressionsmodelle zum Zusammenhang zwischen unterschiedlicher Faktoren und der Schließungsquote von Unternehmen

Unabhängige Variablen	Abhängige Variable:			
	Schließungsquote			
	OLS	Panel linear		
	OLS	LSDV	OWFE (NACE)	TWFE
	(1)	(2)	(3)	(4)
Beschäftigte je Unternehmer	0.045*** (0.009)	0.042*** (0.009)	0.060*** (0.015)	0.056*** (0.016)
Gründungsquote	0.446*** (0.034)	0.455*** (0.034)	0.466*** (0.110)	0.481*** (0.105)
reale BWS je Arbeitsstunde, in €	-0.048*** (0.005)	-0.045*** (0.005)	-0.046*** (0.018)	-0.041** (0.017)
Eigenkapitalquote des Vorjahres	-0.034*** (0.007)	-0.026*** (0.007)	-0.034*** (0.012)	-0.023** (0.011)
Log(Insolvenzindikator)	-0.627** (0.244)	-0.912*** (0.254)	-0.633* (0.341)	-0.970*** (0.343)
Faktor(Jahr)	Nein	Ja***	Nein	Nein
Konstante	5.535*** (0.524)	keine	keine	keine
<i>Regressionskennzahlen</i>				
Beobachtungen	1,268	1,268	1,268	1,268
R ²	0.481	0.925	0.439	0.455
Adj. R ²	0.478	0.924	0.434	0.443
F-Statistik	233.505*** (df = 5; 1262) 767.661*** (df = 20; 1248) 196.536*** (df = 5; 1255) 207.112*** (df = 5; 1241)			

Anmerkung: *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

4 | Gesamtwirtschaftliche Bedeutung und Wirkung von Marktaustritten und Überlebensdauer

Dieses Kapitel befasst sich mit der Bedeutung von Marktaustritten für die gesamtwirtschaftliche Performance bzw. zentrale Indikatoren wie BIP, Produktivität, Beschäftigung, Technologie und Innovation. Dabei werden Vor- und Nachteile von Marktaustritten und hoher Überlebensdauer dargestellt.

Unterschiedliche theoretische Ansätze beschäftigen sich mit den Auswirkungen von Marktaustritten und der Überlebensdauer von Unternehmen. Aus neoklassischer Perspektive, die allgemein ein Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage postuliert, kommt es zum Marktaustritt von unrentablen Unternehmen, wenn ihre Kosten langfristig die Marktpreise übersteigen. (Vilks, 1991) Durch Marktaustritte reduziert sich die Anzahl ineffizienter Unternehmen, sodass nur die produktivsten Akteure übrigbleiben. Auch aus evolutorischer Perspektive wird ein Marktaustritt als Ergebnis eines Selektionsprozesses betrachtet, bei dem ineffiziente Unternehmen durch effizientere verdrängt werden. Dabei stehen Innovation, Anpassung und Selektion im Fokus. (Nelson & Winter, 1982) Unternehmen, die sich an Umweltveränderungen nicht anpassen können, scheiden aus dem Markt aus. Ähnlich sehen die ökologische Theorien, die die Marktlandschaft als Ökosystem verstehen, indem Marktaustritte Platz für neue Marktteilnehmer und die Diversität der Marktakteure fördern (Moore, 1993). Die Schumpeter-Theorie der „schöpferischen Zerstörung“ sieht Marktaustritte sogar als zentralen Teil des Innovationsprozesses. Diese schaffen Platz für neue, innovativere Unternehmen und werden als

wesentlich angesehen, um technologische Fortschritte und wirtschaftliches Wachstum voranzutreiben. (Schumpeter, 1942 bzw. 2000)

Mit Hilfe von ressourcenbasierten Theorien wird die Bedeutung von Marktaustritten für die Ressourcenallokation untersucht. Marktaustritte können zu einer Neuverteilung strategisch wichtiger Ressourcen (z. B. Arbeitskräfte, Patente, Infrastruktur) führen. Anhand der Netzwerktheorie kann analysiert werden, wie Marktaustritte die Struktur und Stabilität von Lieferketten und Geschäftsnetzwerken beeinflussen. (Jansen & Wald, 2007)

Je nach eingenommener theoretischer Perspektive werden unterschiedliche Auswirkungen von Marktaustritten und der Überlebensdauer von Unternehmen beobachtet. Einige Ansätze heben die positiven langfristigen Effekte auf Effizienz und Innovation hervor, während sich andere auf die kurzfristigen sozialen und ökonomischen Kosten konzentrieren. Im Folgenden werden die Auswirkungen in Bezug auf das Bruttoinlandsprodukt (BIP), die Produktivität, die Beschäftigung, Technologien und Innovationen sowie auf die Ressourcenverteilung näher betrachtet.

4.1 | Auswirkungen auf unterschiedliche Faktoren

Bruttoinlandsprodukt (BIP)

Marktaustritte können sich unterschiedlich auf das Bruttoinlandsprodukt (BIP) auswirken. Neben dem direkten Entfall des Outputs des geschlossenen Unternehmens, kann ein Marktaustritt im Fall von größeren und systemrelevanten Unternehmen das BIP auch weitreichender negativ beeinflussen. Stärkere Belastungen des BIP treten vor allem dann ein, wenn auch Zulieferer und Kunden von einer großen Unternehmensschließung betroffen sind und andere Unternehmen die Produktion des geschlossenen Unternehmens nicht ohne Weiteres übernehmen können. Andererseits können Marktaustritte langfristig positive Auswirkungen haben, indem ineffiziente Unternehmen durch leistungsfähigere Unternehmen ersetzt werden. Dies kann eine bessere Allokation von Ressourcen und langfristig ein stabileres BIP-Wachstum zur Folge haben.

Zahlreiche Studien weisen auf die enge Beziehung von unternehmerischen Aktivitäten und der wirtschaftlichen Entwicklung hin. Beispielsweise beeinflussen sich BIP und Gründungsraten wechselseitig. Ein steigendes Wirtschaftswachstum hat häufig steigende Gründungsraten zur Folge, umgekehrt wirken sich auch Gründungen positiv auf das Wachstum aus. Klapper und Richmond (2011) zeigten beispielsweise anhand afrikanischer Unternehmen auf, dass ein höheres Wachstum des Bruttoinlandsprodukts die Überlebenswahrscheinlichkeit von Unternehmen erhöht. Röhl und Heuer (2021) konnten wiederum für hoch entwickelte Länder einen positiven Effekt von Gründungen und Venture Capital auf das Wirtschaftswachstum nachweisen. Dienes et al. (2018) weisen jedoch darauf hin, dass der Zusammenhang zwischen Gründungsgeschehen und Wirtschaftswachstum weniger klar ist. Sie betonen zwar, dass sich Gründungen grundsätzlich positiv auf das Wirtschaftswachstum auswirken, dieser Effekt aber mit zunehmendem Gründungsniveau immer geringer wird und sich sogar ins Negative umkehren kann. Denn wenn das Gründungsgeschehen in der jeweiligen Region bereits auf einem adäquaten Level liegt, gehen von zusätzlichen Neugründungen kaum noch positive Wachstumsimpulse aus.

Žmuk et al. (2020) stellten umgekehrt fest, dass jene europäischen Länder auf einem niedrigeren Entwicklungsniveau (gemessen am Pro-Kopf-BIP) tendenziell auch höhere Unternehmensschließungsraten und höhere Arbeitslosenquoten aufweisen. Dabei wies die Korrelationsanalyse auf eine signifikant negative Korrelation der Schließungsrate mit dem Pro-Kopf-BIP hin, eine signifikant positive Korrelation mit der Arbeitslosenquote und der Zahl der Unternehmensgründungen konnte jedoch nur im Analysejahr 2012 festgestellt werden und nicht mehr 2016.

Produktivität

Marktaustritte beeinflussen auch die Produktivität eines Wirtschaftsstandorts. Dabei können Schließungen ineffizienter Unternehmen, die gesamte Faktorproduktivität (TFP) steigern, da weniger produktive Unternehmen den Durchschnitt nach unten ziehen. Umgekehrt können durch Marktaustritte von Unternehmen jedoch auch wichtige Kompetenzen verloren gehen.

Österreich liegt mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum der Arbeitsproduktivität von 0,74 % nahe am obersten Drittel der europäischen Vergleichsländer. (Peneder & Unterlass, 2024) Hinsichtlich der Multifaktorproduktivität (MFP) schneidet Österreich jedoch tendenziell schwach ab, verbesserte sich aber zuletzt etwas. (Peneder & Unterlass, 2024) Hierbei zeigt sich, dass neu eintretende Unternehmen ein wichtiger Faktor für das MFP-Wachstum insgesamt sind, während Marktaustritte und das durchschnittliche MFP-Wachstum der verweilenden Unternehmen nur einen vergleichsweise geringen Einfluss haben. Die größte Wirkung auf das MFP-Wachstum ist darauf zurückzuführen, dass Unternehmen mit hoher Produktivität ihre Produktionsanteile auf Kosten der Unternehmen mit geringer Produktivität ausweiten. Dieser Effekt zeigte sich vor allem bei den Nicht-finanziellen Marktdienstleistungen, während etwa in der Herstellung von Waren der Reallokationseffekt negativ war. (Peneder & Prettnner, 2021)

Der österreichische Produktivitätsrat weist darauf hin, dass die Arbeits- und Multifaktorproduktivität (MFP) in Österreich, wie in vielen fortgeschrittenen Volkswirtschaften seit der Finanzkrise 2008-2009 langsamer gewachsen ist, zwischen 2010 und 2023 lag das Wachstum der Multifaktorproduktivität sogar unter dem EU-Durchschnitt. Diese Verlangsamung belastet die Wettbewerbsfähigkeit. In Hinblick auf das Unternehmensalter zeigt sich, dass die Arbeitsproduktivität junger Unternehmen erst im sechsten Jahr nach dem Eintritt jene von älteren Unternehmen übertrifft. Austretende Unternehmen haben eine deutlich niedrigere Arbeitsproduktivität als bestehende Unternehmen. Somit leisten Unternehmenseintritte und -austritte einen Beitrag zur Reallokation und zur Steigerung der Arbeitsproduktivität. (vgl. Produktivitätsrat, 2024)

Der Einfluss der Unternehmensdynamik auf die gesamtwirtschaftliche Produktivität wird in verschiedenen Studien erhoben. Decker et al. (2018) untersuchten beispielsweise den Rückgang der Unternehmensdynamik in den USA und zeigten, dass der Rückgang der Austrittsrate die Anpassungsfähigkeit der Wirtschaft und damit auch die Produktivität beeinflusst. Ineffiziente Unternehmen bleiben länger bestehen, was die gesamtwirtschaftliche Produktivitätssteigerung bremst. Auch Alon et al. (2018) weisen darauf hin, dass rückläufige Unternehmenseintritte und die Alterung etablierter Unternehmen deutliche Auswirkungen auf das schleppende US-Gesamtproduktivitätswachstum hatten.

Mithilfe von Daten aus Chile und Korea stellen Asturias et al. (2023) fest, dass ein größerer Anteil des aggregierten Produktivitätswachstums während Phasen schnellen Wachstums auf Firmeneintritte und -austritte zurückzuführen ist, verglichen mit Phasen langsamen Wachstums. Studien aus anderen Ländern bestätigen diesen empirischen Zusammenhang.

Andrews et al. (2016) analysieren, wie Unterschiede in der Produktivität zwischen führenden Unternehmen („Frontier Firms“) und weniger produktiven Firmen entstehen. Dabei bleibt die Produktivitätsdivergenz bestehen, weil die Hindernisse der weniger produktiven Unternehmen zunehmen und das Gesamtproduktivitätswachstum beeinträchtigen. Zu diesen Hindernissen kann eine Verlangsamung des technologischen Diffusionsprozesses zählen, die steigende Kosten verursacht, wenn Unternehmen ihre Wirtschaftsstrategie ändern. Aber auch Marktzutrittsschranken und ein Rückgang der Wettbewerbsfähigkeit der Märkte können sich hinderlich auswirken.

Die Produktivität der Unternehmen wirkt sich auch maßgeblich auf die Beschäftigungssituation aus: Peneder & Prettnner (2021) zeigen auf, dass Unternehmen an der Spitze der Produktivitätsverteilung

mehr neue Arbeitsplätze schaffen als Unternehmen mit niedriger Produktivität. Diese zusätzliche Beschäftigung verlangt auch qualifizierte Arbeitskräfte.

Beschäftigung

Marktaustritte haben oft direkt Arbeitsplatzverluste zur Folge, insbesondere in Regionen oder Branchen mit geringer Diversifizierung. Dabei kann der Verlust von Einkommen und Kaufkraft zusätzliche Arbeitsplätze bei Zulieferern oder in abhängigen Märkten gefährden. In flexiblen Arbeitsmärkten können jedoch freigesetzte Arbeitskräfte in produktivere Unternehmen wechseln. Das kann auf lange Sicht die Beschäftigungsqualität steigern.

Carree und Dejardin (2020) untersuchten Zu- und Abgänge von Einzelhandelsunternehmen in 563 belgischen Gemeinden über einen Zeitraum von drei Jahren. Sie zeigten, dass der lokale „Marktraum“ vor allem durch Markteintritte positiv beeinflusst wird und diese für das lokale Marktgleichgewicht wichtiger sind als Marktaustritte. Dabei war ein signifikanter „Arbeitslosigkeits-Push“-Effekt bei Unternehmenseintritten zu beobachten. D.h. für Personen, die in Regionen mit einer hohen Arbeitslosigkeit lebten, stellte auch die Selbstständigkeit eine interessante berufliche Option dar. Dieser Effekt zeigte sich für etwa die Hälfte der Wirtschaftszweige, insbesondere jene mit relativ niedrigen Eintrittsbarrieren. Bei Branchen, die mehr spezifische Fähigkeiten erfordern, trat dieser Effekt nicht auf. Darüber hinaus zeigte sich auch ein signifikant positiver Effekt der Arbeitslosigkeit auf den Austritt. Dieses Muster wird als ein mögliches „Drehtürsystem“ in von Arbeitslosigkeit geprägten Gebieten interpretiert, bei dem neue Marktteilnehmer den Markt relativ bald nach ihrem Eintritt wieder verlassen oder nur lokale Wettbewerber verdrängen, ohne zusätzliche Arbeitsplätze zu schaffen. (Carree & Dejardin, 2020)

Generell sind die Auswirkungen von Marktaustritten am Arbeitsmarkt häufig lokal und sektorspezifisch stark spürbar, vor allem, wenn in bestimmten Regionen wenige alternative Beschäftigungsmöglichkeiten vorhanden sind, oder beschäftigungsintensive Branchen, wie Produktion und Handel, betroffen sind. Deutliche Auswirkungen lassen sich vor allem in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheiten und Krisen beobachten. Aber auch der strukturelle Wandel durch die ökologische und digitale Transformation führt zu erheblichen Veränderungen der Unternehmenslandschaft und einem veränderten Bedarf an Arbeitskräften.

Ressourcenverteilung und Innovation

Marktaustritte können die Allokation von Ressourcen verbessern, da Kapital, Arbeit und andere Produktionsmittel von ineffizienten Unternehmen zu effizienteren verlagert werden. Friktionen auf Kapital- oder Arbeitsmärkten, z.B. durch fehlende Finanzierung oder unflexible Arbeitsmärkte können jedoch den Reallokationsprozess verlangsamen. Dadurch werden die positiven Effekte abgeschwächt oder sogar umgekehrt.

Dennoch ist das Freisetzen wichtiger Ressourcen durch Unternehmensschließungen nicht zu unterschätzen. Röhl und Vogt (2023a) weisen darauf hin, dass Insolvenzen in dynamischen Volkswirtschaften nicht ausschließlich negativ zu bewerten sind. Ein niedriges Insolvenzniveau deutet nämlich darauf hin, dass immer weniger dauerhaft ertragsschwache Unternehmen aus dem Markt ausgetreten sind und dass sich Neuerungen immer langsamer durchsetzen. Diese ertragsschwachen Unternehmen binden wichtige Ressourcen, die von neuen, innovativen Firmen benötigt werden. (Röhl & Vogt, 2023b) Schließungen und Insolvenzen sind somit als Teil des Strukturwandels zu verstehen. Diese setzen Ressourcen aus schrumpfenden Sektoren frei, *„um sie in wachsenden Wirtschaftsbereichen und Unternehmen einer neuen, volkswirtschaftlich effizienteren Verwendung zuzuführen“*. (Röhl & Vogt 2023a)

Aber nicht nur neue Unternehmen und neue Innovationen sind für das Wirtschaftswachstum von Bedeutung. Garcia-Macia et al. (2019) zeigen beispielsweise, dass das meiste Wachstum von etablierten Unternehmen herrührt. Dabei dürfte das meiste Wachstum durch Verbesserungen bestehender

Produkte und nicht durch die Schaffung völlig neuer Produkte erfolgen. Dies weist auf die Bedeutung von Verbesserungen des eigenen Produktportfolios durch etablierte Unternehmen hin im Gegensatz zum Modell der schöpferischen Zerstörung. (Garcia-Macia et al., 2019)

4.2 | Zombie-Unternehmen

4.2.1 | Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen von Zombie-Unternehmen

Gesamtwirtschaftliche Nachteile können auch durch sogenannte „Zombie-Unternehmen“ in einer Volkswirtschaft entstehen. Darunter werden leistungsschwache oder auch „verdeckt überschuldete“ Unternehmen verstanden, die nicht aus dem Markt ausscheiden oder umstrukturiert werden, sondern über einen längeren Zeitraum hinweg weiterbestehen. Sie treten vermehrt in Krisenzeiten auf, wie etwa während der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/09 oder der Corona-Pandemie.

Zombie-Unternehmen können über unterschiedliche Mechanismen **negativ** auf die **Gesamtproduktivität** und das **Wirtschaftswachstum** wirken sowie die Erholung nach Krisen verlangsamen. Ein hoher Anteil an Zombie-Unternehmen kann sich einerseits **direkt** negativ auswirken, da diese Unternehmen selbst weniger produktiv sind (vgl. Caballero et al., 2008; Adalet McGowan et al., 2017c; Banerjee und Hofmann 2018), weniger investieren und eine geringere Beschäftigungsdynamik aufweisen (vgl. Köppl-Turyna et al., 2021; Ferrando und Martinez-Carrascal, 2008).

Indirekt kann ein hoher Bestand an Zombie-Firmen zu **Verdrängungseffekten** führen. Dadurch, dass Ressourcen wie Humankapital in Zombie-Unternehmen gebunden sind, können diese nicht in anderen Unternehmen effektiver eingesetzt werden (Banerjee & Hofmann 2018). Weiters kann die Präsenz von Zombie-Unternehmen die Verfügbarkeit von Krediten für gesunde Unternehmen beeinträchtigen (vgl. Andrews und Petroulakis, 2019). Dazu kann es kommen, weil Banken nicht in der Lage sind, gesunden Unternehmen Kredite zu gewähren, da ihre Bilanzen durch die Belastung mit Zombie-Unternehmen geschwächt wurden, oder weil die Präsenz von Zombie-Unternehmen die Rentabilität einer Branche verringert und so das branchenspezifische Ausfallsrisiko erhöht, wodurch sich die Kreditkonditionen für die Branche insgesamt verschlechtern. Zombies könnten zudem auch durch die Inanspruchnahme von Bankkapital zu unverhältnismäßig günstigen Konditionen die Zinssätze für Kredite an gesunde Unternehmen erhöhen oder deren Zugang zu externer Finanzierung erschweren (vgl. Hallak et al., 2018).

Da Zombie-Unternehmen als (z.B. von Banken) „subventioniert“ gelten, **verzerren** sie die **Wettbewerbsbedingungen** in ihren Branchen. Ihre Präsenz auf dem Markt führt zu Preisdruck und verringert die Gewinnmargen, was die Investitionsmöglichkeiten gesunder Unternehmen einschränkt und die Gründung neuer Unternehmen erschwert. Geringe Gewinnaussichten erhöhen auch das Risiko von Investitionen. Diese Wettbewerbsverzerrungen führen zu einer geringeren Produktion, niedrigeren Investitionen, schwächerem Beschäftigungswachstum, weniger Innovation und sinkender Produktivität in den betroffenen Sektoren. Auf gesamtwirtschaftlicher Ebene hemmt dies schließlich das Wirtschaftswachstum (vgl. Köppl-Turyna et al., 2021; Caballero et al., 2008; Adalet McGowan et al., 2017a, 2017b; Tracey, 2019).

Die Auswirkungen können dabei beträchtlich sein: Es wurde etwa für europäische Länder gezeigt, dass in Branchen, in denen der Anteil an Zombie-Unternehmen nach der Finanzkrise 2008/09 im Durchschnitt um 7 %-Punkte anstieg, gesunde Unternehmen in den folgenden Jahren 12,5 % weniger investierten und ein um 5,5 %-Punkte geringeres Beschäftigungswachstum verzeichneten. Der negative Effekt wurde auf die Kreditvergabe an Zombie-Unternehmen durch Banken, bzw. auf die Fehlallokation von Krediten, durch welche auch gesunde Unternehmen weniger investieren konnten, zurückgeführt (vgl. Acharya et al., 2019). Albuquerque und Iyer (2023) zeigen, dass Nicht-Zombie-Unternehmen in Branchen mit einem höheren Anteil an Zombie-Unternehmen dazu tendieren, den Markt schneller zu verlassen, und dass die

Eintrittsraten neuer Unternehmen geringer sind. Demgegenüber finden Ernst und Sigmuns (2023) keine ökonomisch signifikanten Ansteckungseffekte von Zombie-Unternehmen auf nicht-Zombie-Unternehmen für Österreich im Zeitraum 2008 bis 2018.

Im **Zusammenhang** mit der **Entstehung** von **Zombie-Unternehmen** wird dem **Bankensektor** eine wesentliche Rolle zugeschrieben (Caballero et al. 2008; Andrews et al. 2017; Storz et al. 2017; Schivardi et al. 2017; Banerjee & Hofmann 2018). Insbesondere unterkapitalisierte Banken können dazu neigen, Kredite an insolvente Unternehmen eher zu verlängern – in der Hoffnung, dass diese zukünftig wieder profitabel werden –, als diese abzuschreiben und als Verlust zu verbuchen („evergreening“), womit ggfs. auch höhere Eigenkapitalanforderungen für die Banken verbunden wären (vgl. Acharya et al., 2020). Bei expansiver Geldpolitik kann sich dieses Phänomen noch verstärken, da die Opportunitätskosten des „evergreenings“ sinken. (Banerjee & Hofmann 2018; Borio et al. 2017). Andrews & Petroulakis (2019) sehen folglich die Verbesserung der Gesundheit der Banken als einen wichtigen Faktor für die Verringerung der Prävalenz von Zombie-Firmen.

Auch das **Insolvenzrecht** beeinflusst die Entstehung von Zombie-Unternehmen, wie bereits in Kapitel 3.3. angeführt. Ineffiziente Insolvenzsysteme können dazu führen, dass leistungsschwache Unternehmen über einen längeren Zeitraum am Markt bestehen, während umgekehrt effiziente Insolvenzregime dazu beitragen, den Anteil der Zombie-Unternehmen gering zu halten³⁹. (vgl. El Ghouli et al., 2020)

4.2.2 | Definition und Prävalenz von Zombie-Unternehmen

Zur Abschätzung der Zahl der Zombie-Unternehmen werden in der wissenschaftlichen Literatur unterschiedliche Definitionen herangezogen. So gibt es etwa Ansätze, die Unternehmen mit langfristig **negativer Profitabilität** als nicht überlebensfähig einstufen (z.B. Peek & Rosengren 2005; Storz et al. 2017).

Banerjee und Hofmann (2020) untersuchten eine Stichprobe von fast 32.000 börsennotierten Unternehmen aus 14 OECD-Ländern und dokumentieren einen Anstieg des Anteils von Zombie-Firmen, definiert als unrentable Unternehmen mit niedriger Börsenbewertung, von 4 % in den späten 1980er Jahren auf 15 % im Jahr 2017. Diese Zombie-Firmen sind kleiner, weniger produktiv, investieren weniger in materielles und immaterielles Kapital und schrumpfen ihre Vermögenswerte und Beschäftigung. Ihre Leistungsfähigkeit verschlechtert sich einige Jahre vor der Zombifizierung und bleibt deutlich schlechter als die von Nicht-Zombie-Firmen in den Folgejahren. Im Lauf der Zeit scheiden etwa 25 % der Zombie-Unternehmen aus dem Markt aus, und 60 % verließen den Zombie-Status wieder. Allerdings schneiden die erholten Zombies schlechter ab als Unternehmen, die nie Zombies waren, und es besteht eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass sie wieder in den Zombie-Status zurückfallen. (vgl. Banerjee und Hofmann, 2020)

Als nicht überlebensfähige Unternehmen werden in einem weiteren Ansatz Unternehmen mit **„strukturell negativem Eigenkapital“** klassifiziert, bzw. Unternehmen bei denen über mehrere Jahre in der Bilanz das Fremdkapital die Aktiva des Unternehmens übersteigt (z.B. Köppl-Turyna et al., 2021; Blažková & Dvoutěý, 2020; Urionabarrenetxea et al. 2016). Köppl-Turyna et al. (2021) zeigen basierend auf der Definition von Unternehmen mit strukturell negativem Eigenkapital⁴⁰, dass in Österreich 2019 etwa 11,7 % der Kapitalgesellschaften, bzw. 10.210 Unternehmen in diese Kategorie fallen. Schätzungen zufolge könnte die Zahl dieser Unternehmen im Jahr 2023 auf 12.300 angestiegen sein, bzw. sich um

³⁹ Die Bewertung „effizienter“ bzw. „ineffizienter“ Insolvenzsysteme erfolgt gemäß den Indikatoren des in Kapitel 3.3 angeführten Insolvenzindikators der OECD.

⁴⁰ Definiert als Unternehmen, die seit mindestens drei Jahren durchgängig negatives Eigenkapital aufweisen und seit mindestens 8 Jahren durchgängig aktiv sind (um jüngere Unternehmen bzw. Start-ups auszuschließen).

20 % gegenüber 2019 erhöht haben (vgl. Köppl-Turyňa et al., 2021). Die generelle Entwicklung der Eigenkapitalsituation der österreichischen Unternehmen in den letzten Jahren stützt diese Vermutung allerdings nicht⁴¹.

Eine etablierte Definition greift weiters auf das Verhältnis der Zinszahlungen zum operativen Gewinn eines Unternehmens bzw. die **Zinsdeckungsquote** zurück (z.B. Beer et al., 2021; Adalet McGowan et al., 2017c; Banerjee und Hofmann, 2018; Andrews und Petroulakis, 2019; Deutsche Bundesbank, 2017). Je niedriger die Zinsdeckungsquote eines Unternehmens ausfällt, desto größer ist der Anteil des jährlichen Betriebsergebnisses, der für Zinszahlungen verwendet werden muss. Als Zombies werden gemäß dieser Definition jene Unternehmen eingestuft, die eine Zinsdeckungsquote von weniger als 1 aufweisen und damit nicht genügend Gewinne erwirtschaften um ihre Zinsverpflichtungen zu decken.

Beer et al. (2021) haben basierend auf der Definition der Zinsdeckungsquote sowie zwei erweiterten Definitionskriterien (dem Verhältnis der Zinsaufwendungen zu den Verbindlichkeiten bzw. Erweiterungen um die Ausfallwahrscheinlichkeit der Unternehmen) die Entwicklung des Zombie-Anteils für Österreich errechnet. Sie zeigen, dass der Anteil zwischen 2009 (nach der Finanzkrise) und 2018 deutlich gesunken ist, und zwar in allen Branchen und Unternehmensgrößenklassen.

Tab. 1 | Entwicklung der Anteile an Zombie-Unternehmen in Österreich, 2009 und 2018

Anteil Zombie-Unternehmen 2009	Anteil Zombie-Unternehmen 2018	Definition
10,6 %	4,1 %	Zinsdeckungsgrad (Interest Coverage Ratio - ICR) über 2 Jahre weniger als 1
4,6 %	0,7 %	Kombination Vorzugszinssätze (Preferred Interest Rates - PIR) und niedriges Kreditrating (PD - Probability of Default) (PIR-PD)
6,0 %	0,9 %	Kombination niedriger Zinsdeckungsgrad und Vorzugszinssätze (PIR-ICR)

Quelle: Beer et al. (2021)

Von den Unternehmen, für die während des gesamten Beobachtungszeitraums Jahresabschlussdaten verfügbar waren, schafften es die meisten Zombie-Unternehmen, den Zombie-Status wieder zu verlassen. Der Zombie-Status ist damit nicht unumkehrbar. Allerdings wiesen ehemalige Zombie-Unternehmen am Ende des Beobachtungszeitraums weiterhin ungünstigere Risikomerkmale auf als Nicht-Zombie-Unternehmen, insbesondere eine deutlich höhere Ausfallwahrscheinlichkeit. (vgl. Beer et al., 2021)

Um die Entwicklung des Anteils an Zombie-Unternehmen in Österreich auch nach der Corona-Pandemie abbilden zu können, wurde im Rahmen der vorliegenden Studie eine Abschätzung des Anteils an Zombie-

⁴¹ Der Anteil an KMU mit negativem Eigenkapital ist lt. Bilanzdatenbank der KMU Forschung Austria zwischen 2019 und 2023 von rd. 7,7 % auf rd. 4,2 % zurückgegangen (Stand Juli 2024).

Unternehmen basierend auf der Bilanzdatenbank der KMU Forschung Austria vorgenommen. In Anlehnung an die Definitionen von Beer et al., 2021 wurden dafür drei unterschiedliche Definitionsvarianten herangezogen⁴²:

- ▶ **Variante 1** basiert auf dem Zinsdeckungsgrad bzw. ICR (Interest Coverage Ratio). Dieser berechnet sich aus dem Ergebnis vor Finanzerfolg (EBIT) dividiert durch den Zinsaufwand⁴³. Als Zombies werden Unternehmen eingestuft, die in zwei aufeinanderfolgenden Jahren einen Zinsdeckungsgrad von weniger als 1 aufweisen und seit mindestens 8 Jahren durchgehend aktiv waren.
- **Variante 2** basiert auf der Ausfallswahrscheinlichkeit⁴⁴ bzw. PD (Probability of Default) und den Vorzugszinssätzen bzw. PIR (Preferred Interest Rates)⁴⁵. Als Zombies werden diejenigen Unternehmen eingestuft, die in zwei aufeinanderfolgenden Jahren Vorzugszinssätze (PIR) aufweisen, welche kleiner dem Median-PIR der als gut eingestuften Unternehmen sind und die in den beiden Jahren ein schwaches Kreditrating von (PD>1%) aufweisen. Wiederum wurden nur Unternehmen herangezogen, die über 8 Jahre durchgängig aktiv waren.
- **Variante 3** kombiniert den Zinsdeckungsgrad und die Vorzugszinssätze. Als Zombies werden über 8 Jahre durchgängig aktive Unternehmen eingestuft, die in zwei aufeinanderfolgenden Jahren Vorzugszinssätze (PIR) aufweisen, welche kleiner dem Median-PIR der als gut eingestuften Unternehmen sind und einen Zinsdeckungsgrad von weniger als 1 aufweisen.

Die Definitionen und die Datenbasis unterscheiden sich damit von jener der Studie von Beer et al. (2021). So werden etwa andere Rating-Modelle verwendet und in der vorliegenden Berechnung werden über mindestens 8 Jahre⁴⁶ aktive Unternehmen betrachtet, während bei Beer et al. (2021) Unternehmen einfließen, die seit mindestens 10 Jahren aktiv sind. Einen wesentlichen Unterschied stellt die Datenbasis dar: während in der vorliegenden Analyse Daten für kleine und mittlere Unternehmen herangezogen werden, fließen in die Datenbasis von Beer et al. (2021) hauptsächlich Kapitalgesellschaften und damit größere Unternehmen ein.

Aufgrund der o.a. Differenzen, fallen die entsprechenden Zombie-Anteile unterschiedlich, bzw. in der vorliegenden Berechnung wesentlich höher aus. Die rückläufige Entwicklung des Zombie-Anteils zwischen 2009 und 2018 lässt sich aber wiederum für alle drei berechneten Varianten bestätigen. Wie in der nachfolgenden Grafik ersichtlich ist, hat sich der Anteil der Zombie-Unternehmen nach dem Jahr 2018 bis zum Jahr 2022 weiter rückläufig entwickelt. Indikative Werte deuten auf einen leichten Anstieg des Zombie-Anteils im Jahr 2023 hin. Insgesamt zeigen die Daten jedoch, dass es in der Phase der Corona-Pandemie nicht zu einem übermäßigen Anstieg von Zombie-Unternehmen gekommen ist.

Die Zahl der bestehenden Zombie-Unternehmen in Österreich dürfte sich durch die vermehrten Insolvenzen im Jahr 2024 (und voraussichtlich auch 2025) zum einen reduzieren, zum anderen führt das schwierige wirtschaftliche Umfeld 2024/25 jedoch voraussichtlich auch zur Schaffung neuer Zombie-Unternehmen. Ab 2026 dürfte der Zombie-Anteil bei verbesserter Wirtschaftslage wieder merklich sinken.

⁴² Die Berechnungen basieren auf der Bilanzdatenbank der KMU Forschung Austria. Herangezogen wurden Daten für KMU; Bauträger, Immobilienwesen und Holdings fließen nicht in die Betrachtung mit ein.

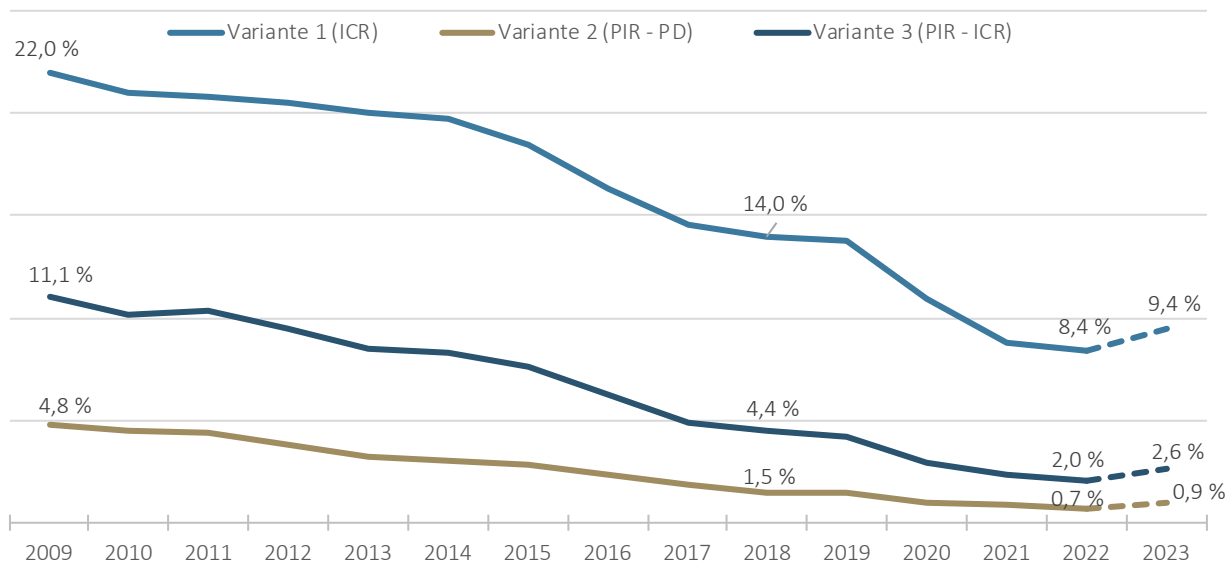
⁴³ Herangezogen werden sämtliche Zinsaufwände und nicht ausschließlich jene aus Bankkrediten

⁴⁴ Die Ausfallswahrscheinlichkeit wurde dabei aus dem von der KMU Forschung Austria entwickelten Rating-Modell der für den KSV von 1870 entnommen (<https://www.ksv.at/spezielle-loesungen/bilanzbranchenrating>). Dabei wurde eine PD>1% für schwache Bewertung und PD<0,1% für gute Bewertung herangezogen.

⁴⁵ Der Benchmark-Zinssatz (PIR) wird als Median des Zinssatzes berechnet, der für ausstehende Schulden von Unternehmen mit sehr guter Bonität gezahlt wird. Der Zinssatz eines Unternehmens ist in diesem Zusammenhang definiert als das Verhältnis seiner Zinsaufwendungen zu seinen Bankverbindlichkeiten.

⁴⁶ Diese Vorgehensweise wurde gewählt, um den Datenbestand nicht zu stark zu verringern, was bei einer 10-jährigen Kohorte der Fall gewesen wäre.

Abb. 15 Entwicklung des Anteils an Zombie-Unternehmen in Österreich, 2009 – 2023



Zur Berechnung der 3 Varianten siehe Beschreibung im Text davor.

In den Jahren 2009 bis 2022 fließen zwischen rund 28.000 und 50.000 Bilanzen in die Berechnungen ein.

2023: indikative Werte basierend auf rund 9.000 Bilanzen, die bis November 2024 für das Jahr 2023 vorlagen.

Quelle: Bilanzdatenbank der KMU Forschung Austria, eigene Berechnungen

Im internationalen Vergleich verzeichnet Österreich typischerweise niedrige Anteile an Zombie-Firmen. Eine Studie des Internationalen Währungsfonds (IWF) kommt zu dem Ergebnis, dass Österreich bei einem Vergleich börsennotierter Unternehmen in 62 Schwellen- und Industrieländern zwischen 2000 und 2021 den niedrigsten Anteil an Zombie-Unternehmen aufwies. Im Vergleich privater Unternehmen rangiert Österreich im Zeitraum 1997 bis 2020 unter 43 Schwellen- und Industrieländern auf dem siebten Platz mit den geringsten Anteilen. (vgl. Albuquerque und Iyer, 2023)

Da ein höherer Anteil an Zombie-Unternehmen häufig mit schwachen Insolvenzregelungen in Verbindung steht (vgl. McGowan et al., 2018; Andrews und Petroulakis, 2019), spricht der international niedrige Anteil an Zombie-Unternehmen in Österreich umgekehrt für eine vergleichsweise effektive Funktionsweise des österreichischen Insolvenzregimes.

4.2.3 | Charakteristika der Zombie-Unternehmen

Definitionsgemäß sind Zombie-Unternehmen **weniger profitabel** und **stärker überschuldet** (Hoshi, 2006). Sie weisen zudem eine **geringere Produktivität**, **geringere Investitionsquoten** sowie ein **geringeres Beschäftigungswachstum** auf (Banerjee & Hofmann 2020).

Beer et al. (2021) zeigen für Zombie-Unternehmen in Österreich, dass diese eine niedrigere Eigenkapitalquote als Nicht-Zombies aufweisen (34,2 % gegenüber 36,8 %). Gleichzeitig investierten Zombie-Unternehmen im Durchschnitt weniger – mit 3,5 % der Bilanzsumme lagen ihre Investitionen etwa 30 % unter denen eines Nicht-Zombies. (vgl. Beer et al., 2021)

Im Durchschnitt sind Zombie-Unternehmen zudem **größer** und **älter** als Nicht-Zombie-Unternehmen (vgl. e.g. Adalat McGowan et al., 2018; Hallak et al., 2018). Diese Muster könnten darauf zurückzuführen sein, dass größere und ältere Unternehmen weniger intransparent sind und mit höherer Wahrscheinlichkeit langfristige Kreditbeziehungen zu Banken aufgebaut haben. Aus Sicht der Banken könnte dies eine Finanzierung trotz schwacher wirtschaftlicher Leistung rechtfertigen (siehe Hallak et al., 2018 sowie Beer und Waschiczek, 2019).

In Bezug auf die vorwiegend von Zombie-Unternehmen betroffenen **Branchen** kommen die wissenschaftlichen Studien zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen, bzw. dürften sich diese je nach spezifischem wirtschaftlichen Kontext und der angewandten Definition ändern. Während eine Studie für Japan feststellt, dass vorrangig der Dienstleistungssektor von einem hohen Zombie-Anteil betroffen war (vgl. Hoshi, 2006), kommen Studien für die Eurozone zu dem Ergebnis, dass die Industrie, der Handel, der Transportsektor sowie die Beherbergungs- und Gastronomiebranche hohe Anteile aufwiesen (vgl. Hallak et al., 2018).

Die Studie, von Beer et al. (2021) kommt basierend auf der Definition gemäß Zinsdeckungsgrad für Österreich zu dem Ergebnis, dass die Bereiche Finanz- und Versicherungsdienstleistungen, Kunst, Unterhaltung und Erholung sowie sonstige Dienstleistungen überdurchschnittlich hohe Anteile an Zombie-Unternehmen aufwiesen, während ihr Anteil in den distributiven Branchen (Handel, Verkehr und Lagerei sowie Beherbergung und Gastronomie) niedriger war.

4.3 | Empirische Analyse der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung von Markt-Ein- und -Austritten

Im Folgenden wird die gesamtwirtschaftliche Auswirkung von Markteintritten und -austritten mittels einer Regressionsanalyse auf Basis von Paneldaten für 31 Länder über einen Zeitraum von 17 Jahren (2004 - 2020) untersucht. Dafür wird die sogenannte „Fluktuationsrate“ herangezogen, welche die Summe der Gründungs- und der Schließungsquote darstellt. Die Analyse erfolgt auf Basis verschiedener Regressionsmodelle, welche die Zusammenhänge zwischen der Fluktuationsrate einerseits und der Veränderung des BIP⁴⁷, der Veränderung der Erwerbstätigkeit⁴⁸, der F&E-Quote⁴⁹ (als Indikator für Forschung, Technologie und Innovation) sowie der Multifaktor-Produktivität⁵⁰ schätzen. Zur Anwendung kommen dieselben Arten von Regressionsmodellen wie in Kapitel 3.4 (OLS, LSDV, OWFE, TWFE). Die Modelle mit einseitigen fixen Ländereffekten (OWFE) und zweiseitigen fixen Länder- sowie Jahreseffekten (TWFE) wiesen dabei in allen Merkmalskombinationen unzureichende Modellgüte auf. Die OLS-Modelle konnten in drei der vier Analysezeige annehmbare Modellgüte erreichen, nur im Fall der Multifaktor-Produktivität nicht. In allen drei ausgewerteten OLS-Modellen wiesen die geschätzten Effekte dabei in dieselben Richtungen wie in den entsprechenden LSDV-Modellen. Diese Ergebnisse erscheinen daher eher robust, wenngleich die Effekte nur schwach ausgeprägt sind. Die folgende Darstellung konzentriert sich somit auf die (allesamt akzeptable Modellgüte aufweisenden) LSDV-Modelle (siehe Tabelle 2). Diese weisen die folgende Form auf, wobei eine BIP-Veränderung als Beispiel dient:

$$\Delta BIP_{it} = \beta_1 \text{Fluktuationsrate}_{it} + \mu' \text{Faktor (Jahr)}_{it} + \epsilon_{it} \text{ wobei } i \text{ und } t \text{ das Land bzw. das Jahr bezeichnen.}$$

Die Ergebnisse zeigen einen leicht positiven Zusammenhang zwischen **BIP-Entwicklung** und Entwicklung der Fluktuationsrate (Modell 1 in Tabelle 2). Hier ist eine wechselseitige Beziehung denkbar: Höhere Fluktuationsraten könnten die wirtschaftliche Dynamik antreiben, was zu einer Erhöhung des BIP führt. Umgekehrt kann auch eine wachsende Wirtschaft die Aufnahme einer unternehmerischen Tätigkeit oder den Test anderer Geschäftsmodelle anregen, was wiederum eine höhere Fluktuationsrate nach sich ziehen könnte.

⁴⁷ Verkettete Volumen, Veränderung in Prozent gegenüber der Vorperiode, pro Kopf

⁴⁸ Erwerbstätigkeit insgesamt - Inlandskonzept, Veränderung in Prozent gegenüber der Vorperiode

⁴⁹ Bruttoausgaben für FuE in Prozent des BIP

⁵⁰ Multifaktorproduktivitätsindikator: Wertschöpfungswachstum - Arbeitsstundenwachstum - Wachstum des Kapitalstocks (netto)

Ein leichter, negativer Zusammenhang kann zwischen der Fluktuationsrate und der **Veränderung der Erwerbstätigkeit** festgestellt werden (Modell 2 in Tabelle 2). Diese Beziehung könnte mit den nachfolgend dargestellten Ergebnissen zu Produktivität zusammenhängen.

Die Auswirkungen der Fluktuationsrate auf die **Multifaktorproduktivität** sind ebenfalls leicht positiv (Modell 3 in Tabelle 2), was die Theorie der Erhöhung der Produktivität durch den Austausch von wenig produktiven Unternehmen mit produktiveren Unternehmen, wie in Kapitel 4.1 dargestellt unterstützen würde.

Ein leicht negativer Zusammenhang wird dagegen zwischen Fluktuationsrate und der **F&E-Quote** beobachtet (Modell 4 in Tabelle 2). Dies stützt die Beobachtungen von Garcia-Macia et al. (2019), dass Innovationen eher von etablierten Unternehmen ausgehen. Gerade im Bereich von F&E ist eine gewisse Stabilität und Unternehmensgröße bzw. ein längerfristiges Bestehen förderlich um die nötigen Investitionen zu tätigen.

Tabelle 2 Ergebnisse der Regressionsmodelle zum Zusammenhang der Fluktuationsrate und gesamtwirtschaftlichen Indikatoren

Unabhängige Variablen	Abhängige Variable:			
	BIP-Veränderung (1)	Veränderung der Erwerbstätigkeit (2)	MFP (3)	FuE Quote (4)
Fluktuationsrate	0.090*** (0.026)	-0.064*** (0.020)	0.036* (0.020)	-0.048*** (0.006)
Faktor (Jahr)	Ja	Ja	Ja	Ja***
<i>Regressionskennzahlen</i>				
Beobachtungen	348	336	261	343
R ²	0.596	0.424	0.474	0.807
Adj. R ²	0.574	0.397	0.437	0.796
F-Statistik	27.098*** (df = 18; 330)	15.760*** (df = 15; 321)	12.926*** (df = 17; 244)	75.458*** (df = 18; 325)

Anmerkung: *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

5 | Zusammenfassung und Fazit

Im Jahr 2023 kam es in Österreich zu rd. 36.800 Unternehmensschließungen, es gab rd. 5.400 Unternehmensinsolvenzen (2024: rd. 6.600) und rd. 7.400 Unternehmensübernahmen. Dies verdeutlicht, dass der größte Anteil an Marktaustritten durch freiwillige Schließungen solventer Unternehmen erfolgt, wobei ein Großteil der freiwilligen Schließungen ebenfalls auf wirtschaftliche Gründe zurückzuführen ist. In den vergangenen Jahren (2022 u. 2023) ist nach Rückgängen während der Corona-Pandemie sowohl die Zahl der Unternehmensschließungen, der Insolvenzen sowie der Unternehmensübernahmen gestiegen. Im internationalen Vergleich zeichnet sich Österreich durch eine vergleichsweise geringe Austrittsrate (4,9 % gegenüber 7,6 % EU-weit im Durchschnitt der Jahre 2016 bis 2020) und hohe Überlebensraten aus (53,7 % gegenüber 46,1 % EU-weit für die fünfjährige Überlebensquote von 2015 neu gegründeten Unternehmen).

Bestimmungsfaktoren von Marktaustritten und Überlebensdauer

Unternehmensaustritte werden von unterschiedlichen Faktoren bestimmt, die Charakteristiken des Unternehmens („Mikrofaktoren“) oder Charakteristiken des externen Umfelds („Makrofaktoren“) betreffen können. Faktoren, welche die Wahrscheinlichkeit von Unternehmensaustritten verringern bzw. das Überleben erhöhen sind: Effizienz und Produktivität von Unternehmen, gute Finanzierungsqualität und guter Finanzierungszugang, die Unternehmensform des Familienunternehmens, die Erfahrung und die Kompetenz bzw. das Know-how der Unternehmer*innen sowie eine hohe Kapitalintensität. Umgekehrt werden Marktaustritte wahrscheinlicher und die Überlebensdauer von Unternehmen verkürzt durch Faktoren wie hohe Wettbewerbsintensität und viele Newcomer sowie geringe Rentabilität. Darüber hinaus ist die Austrittswahrscheinlichkeit bei Start-ups höher. Literatur- und Datenanalysen weisen weiters darauf hin, dass eine ineffiziente Ausgestaltung des Insolvenzrechts zu niedrigen Austrittsraten führen bzw. rasche Austritte verhindern kann. Ambivalent wirkt der Faktor Innovation und technologischer Wandel – dieser führt auf Makroebene zu höheren Marktaustritten, während hohe Innovationsaktivitäten auf Ebene der Unternehmen diesen einen längeren Fortbestand ermöglichen.

Bestimmungsfaktoren für Marktaustrittsraten

Wirkung	Faktoren
Senkt Marktaustritte Erhöht Überlebensrate	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Effizienz und Produktivität der Unternehmen bzw. des Unternehmenssektors ▶ Gute Finanzierungsqualität und guter Finanzierungszugang der Unternehmen ▶ Familienunternehmen ▶ Erfahrung/Kompetenz/Know-how der Unternehmer*innen ▶ Kapitalintensität der Branche
Erhöht Marktaustritte Senkt Überlebensrate	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Hohe Wettbewerbsintensität (durch Newcomer) ▶ Geringe Rentabilität der Unternehmen ▶ Start-ups haben höhere Austrittswahrscheinlichkeit
Ambivalente Wirkung	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Innovation und technologischer Wandel: Generell starker technologischer Wandel erhöht Marktaustritte, eine hohe Innovationsperformance auf Unternehmensebene senkt jedoch Marktaustritte

Gesamtwirtschaftliche Bedeutung und Wirkung von Marktaustritten und Überlebensdauer

Marktaustritte und Überlebensraten stehen in einem gewissen Spannungsfeld im Hinblick auf ihre gesamtwirtschaftliche Bedeutung. Unternehmensschließungen sind zunächst unmittelbar mit negativen Effekten verbunden, welche abhängig von der Größe der Unternehmen, ihrer Position und Rolle in Wertschöpfungsketten unterschiedlich hoch ausfallen. Marktaustritte führen zu Verlust von Arbeitsplätzen (und damit Kaufkraft), Kompetenzen und Know-how, was insbesondere in dezentralen Lagen zu hohen sozialen und ökonomischen Kosten führen kann. Unternehmensschließungen können zudem zu Friktionen auf den verschiedenen Märkten führen, die Marktkonzentration erhöhen und insgesamt zu negativen Effekten auf das BIP führen – insbesondere wenn größere Betriebe von der Schließung betroffen sind. Längere Überlebensdauern fördern wirtschaftliche Stabilität und bilden die Grundlage für den Aufbau von Kompetenzen und Know-how innerhalb von Organisationen. Sie ermöglichen die Entwicklung größerer Unternehmen, die Skaleneffekte für die Realisierung von Produktivitätssteigerungen nutzen können sowie ausreichend Ressourcen für Investitionen in Innovation und F&E zur Verfügung haben.

Mittel- bis langfristig ist es jedoch aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive wichtig, dass ineffiziente und unproduktive Unternehmen aus dem Markt ausscheiden und die frei gewordenen Ressourcen in neuen oder bestehenden Unternehmen eine produktivere Verwendung finden. Damit wird durch Marktaustritte die Allokation von Ressourcen verbessert, was die Voraussetzung für Innovationsprozesse, technologischen Fortschritt und wirtschaftliches Wachstum bildet. Auch vor dem Hintergrund der aktuellen grünen und digitalen Transformation der Wirtschaft ist dies von Relevanz. Ergebnisse der vorliegenden Studie zeigen, dass eine höhere Marktdynamik im Sinne von Ein- und Austrittsraten mit einer positiven Entwicklung von BIP und Multifaktorproduktivität einhergeht.

Geringe Austrittsraten können vor allem dann ein Problem darstellen, wenn sogenannte „Zombie-Unternehmen“, bzw. leistungsschwache oder „verdeckt überschuldete“ Unternehmen nicht aus dem Markt ausscheiden oder umstrukturiert werden, sondern über einen längeren Zeitraum hinweg weiterbestehen. Zombie-Unternehmen können die Gesamtproduktivität und das Wirtschaftswachstum sowohl direkt als auch indirekt beeinträchtigen und die Erholung nach Krisen verzögern. Direkt wirken sie durch ihre geringe Produktivität, niedrigere Investitionen und schwächere Beschäftigungsdynamik. Indirekt führen sie zu Verdrängungseffekten, da sie Ressourcen wie Humankapital binden, die andernorts produktiver eingesetzt werden könnten. Zudem belasten sie Bankbilanzen und erschweren gesunden Unternehmen den Zugang zu Krediten, was die Rentabilität ganzer Branchen senken und die Finanzierungskosten erhöhen kann. Durch wettbewerbsverzerrende Effekte wie Preisdruck und reduzierte Gewinnmargen hemmen sie Investitionen, Innovation und Gründungen.

Für einen optimalen Austausch innerhalb der Unternehmenspopulation ist es vor diesem Hintergrund entscheidend, produktive Unternehmen zu erhalten, während unproduktive Unternehmen zügig restrukturiert oder geordnet aus dem Markt ausscheiden sollten.

Evaluierung der Situation in Österreich

In Österreich dürfte es grundsätzlich selten der Fall sein, dass es zu Schließungen produktiver Unternehmen kommt. Marktaustritte grundsätzlich produktiver Unternehmen treten u.a. in Zusammenhang mit fehlenden Nachfolger*innen für altersbedingt ausscheidende Betriebsinhaber*innen auf, oder in anderen Fällen, in denen Schließungsgründe im persönlichen Bereich von Inhaber*innen angesiedelt sind. Dies dürfte im gesamten Schließungsgeschehen einen (noch) geringen Teil ausmachen, könnte aber aufgrund der demografischen Situation an Bedeutung gewinnen. Außerdem gewinnen Herausforderungen in Zusammenhang mit der Unternehmensnachfolge auch aufgrund der zunehmenden Zahl an familienexternen Übergaben an Relevanz, da diese zumeist entgeltlich erfolgen und potenzielle Nachfolger*innen häufig nicht das notwendige Kapital für die Übernahme aufwenden können. Zu einem längeren Bestand unproduktiver Unternehmen kann es ebenfalls im Zusammenhang mit der Unternehmensnachfolge kommen, wenn sich etwa der

Übergabeprozess verzögert und der/die Alteigentümer*in aufgrund der bevorstehenden Übergabe Investitionen, die für den Erhalt der Produktivität notwendig sind, hinauszögert.

Um den Fortbestand dieser (grundsätzlich produktiven) Unternehmen zu sichern, sind demnach geeignete Rahmenbedingungen für die Übertragung von Unternehmen an neue Inhaber*innen (einschließlich Unterstützungen und Märkten dafür) sowie steuerliche Begünstigungen, geeignete Finanzierungsinstrumente, finanzielle Förderungen und Beratungsangebote relevant.

Marktaustritte produktiver Unternehmen können des Weiteren in Zusammenhang mit punktuellen Investitionsbedarfen (z.B. Modernisierungs- oder Ersatzinvestitionen) und dafür fehlenden Finanzierungsmöglichkeiten auftreten. In dieser Hinsicht sind somit funktionierende Finanzierungsmärkte wesentlich, die in diesen Fällen Kapital zur Verfügung stellen, um Schließungen zu vermeiden.

Ein großer Teil der Schließungen erfolgt aus wirtschaftlichen Gründen (fehlende wirtschaftliche Nachhaltigkeit), wenngleich hiervon nur ein relativ kleiner Teil insolvenzbedingt ist bzw. ein Insolvenzverfahren durchläuft. Die Sicherstellung eines hohen Kompetenzniveaus von Selbstständigen bzw. der Unternehmensleitung sowie eine hohe Innovationsfähigkeit der Unternehmen sind vor diesem Hintergrund – gerade in Zeiten der Transformation und des technologischen Wandels - zwei weitere zentrale Handlungsfelder, die zu einem nachhaltigen Bestand produktiver Unternehmen beitragen können.

Die Untersuchung des Anteils an Zombie-Unternehmen in Österreich zeigt, dass dieser zwar zuletzt (2023) leicht angestiegen ist, sich jedoch im längeren Zeitverlauf stark rückläufig entwickelt hat, was darauf hindeutet, dass es in Österreich heute eher selten zu einem langen Bestehen unproduktiver Unternehmen kommt. Auch im internationalen Vergleich weist Österreich niedrige Anteile an Zombie-Unternehmen auf.

Dennoch könnte eine etwas höhere Dynamik im Unternehmensbestand – mit mehr Neugründungen und Unternehmensschließungen – aus gesamtwirtschaftlicher Sicht vorteilhaft sein, wie zuvor dargelegt. Ein Faktor zur Förderung unternehmerischer Dynamik liegt in den soziokulturellen Normen. Phasen unternehmerischer Restrukturierung und Schließung stehen weiterhin selten im Fokus wirtschaftspolitischer Maßnahmen und sind sowohl in der politischen Debatte als auch in der Gesellschaft häufig tabuisiert und stigmatisiert. Diese Normen bilden eine wesentliche Hürde für höhere Ein- und Austrittsraten von Unternehmen.

Die Stigmatisierung des unternehmerischen Scheiterns führt dazu, dass viele Menschen aus Angst vor Misserfolg das Risiko einer Unternehmensgründung vermeiden, dass Unternehmer*innen bei wirtschaftlichen Problemen keine frühzeitige Unterstützung in Anspruch nehmen bzw. entsprechende Angebote nicht bekannt oder wenig genutzt werden. Zudem kann dies dazu führen, dass notwendige Restrukturierungsmaßnahmen und die Schließung nicht mehr rentabler Unternehmen hinausgezögert werden. Stigmatisierung hemmt zudem die Bereitschaft gescheiterter Unternehmer*innen, ein neues Unternehmen zu gründen, wodurch wertvolle Lerneffekte ungenutzt bleiben, die den Erfolg eines Folgeunternehmens erheblich steigern könnten.

Ein Bewusstsein dafür, dass Restrukturierung und Schließung integrale Bestandteile des unternehmerischen Lebenszyklus sowie wichtige Treiber wirtschaftlicher Dynamik und Erneuerung sein können, ist entscheidend, um die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu verbessern. Eine entsprechende Bewusstseinsbildung und Förderung einer „Kultur des Scheiterns“ bzw. „Kultur der zweiten Chance“ könnte ein wichtiger Beitrag sein, um einen kulturellen Wandel anzustoßen, der langfristig positive Impulse für die wirtschaftliche Dynamik setzen kann.

Das österreichische Insolvenzsystem wird von Experten als relativ effektiv und treffsicher bewertet, da es einerseits die Fortführung beziehungsweise Restrukturierung grundsätzlich überlebensfähiger Unternehmen ermöglicht und andererseits unproduktive Unternehmen effektiv aus dem Markt

ausscheiden lässt. Auch der vergleichsweise niedrige Anteil an Zombie-Unternehmen in Österreich weist auf ein gut funktionierendes Insolvenzsystem hin.

Ansätze zur weiteren Effizienzsteigerung des Insolvenzsystems, wie sie beispielsweise von der OECD anhand des OECD-Insolvenzindikators angeregt werden, bringen meist sowohl Vor- als auch Nachteile mit sich. Die Ausgestaltung von Insolvenzsystemen bewegt sich dabei in einem Spannungsfeld bei dem ein Kompromiss zwischen der Effizienz der Verfahren und der Ermöglichung eines schnellen Neustarts einerseits und dem Schutz sowie den Rechten aller Beteiligten (wie Lieferanten, Kund*innen und Mitarbeiter*innen) andererseits gefunden werden muss.

Ein erleichterter Zugang zum österreichischen Insolvenzsystem könnte durch die Vorfinanzierung des Mindestkapitals von € 4.000 (durch öffentliche Mittel oder alternative Finanzierungsmodelle) für Verfahren erreicht werden, die sonst mangels Masse abgelehnt würden. Dies würde den vergleichsweise hohen Anteil von rund 40 % an nicht eröffneten Insolvenzen verringern und könnte zugleich langfristige wirtschaftliche Vorteile schaffen. Ebenso könnte der Zugang zu Kapital vor und während der Sanierung oder Restrukturierung verbessert werden, um notwendige Investitionen tätigen zu können. Eine Vereinfachung und Attraktivierung des bestehenden vorinsolvenzlichen Restrukturierungsverfahrens könne weiters in Erwägung gezogen werden. Besonders die Reduktion der Vorbereitungs- und Kostenintensität könnte dazu beitragen, die Akzeptanz und Nutzung dieses Instruments durch Unternehmen zu fördern.

Jenseits des Insolvenzregimes spielen zudem effektive, treffsichere Finanzierungsmärkte eine Rolle, aber auch eine Gestaltung von Unternehmensförderungen, die die Subventionierung unproduktiver Unternehmen (basierend auf Einzelfallbeurteilung) möglichst vermeidet. Der wirtschaftspolitische Fokus liegt zudem weiterhin stark auf dem Anfang des unternehmerischen Lebenszyklus. In der Phase der Unternehmensgründung gibt es in Österreich ein umfangreiches Unterstützungsangebot und auch die gesetzlichen Bestimmungen werden als wenig komplex eingestuft. Für Phasen in unternehmerischen Schwierigkeiten und Schließungsphasen gibt es demgegenüber weniger Unterstützungsangebote bzw. dürften diese auch weniger bekannt sein, obgleich die gesetzlichen Bestimmungen komplexer und häufig nur mit externer Unterstützung bewältigbar sind. Eine Förderung in diesem Zusammenhang bietet die Maßnahme „Perspektive Zukunft“, im Rahmen derer EPU und kleine Unternehmen individuelle geförderte Beratung in Krisensituationen nutzen können. Unternehmen können zudem die Beratungs- und Informationsangebote der Wirtschaftskammern Österreichs (WKO) in Anspruch nehmen, beispielsweise zu ertrags- und finanzwirtschaftlichen Sanierungsmaßnahmen.

6 | Literatur

- Acharya, V., Borchert, L., Jager, M., & Steffen, S. (2020): Kicking the Can Down the Road: Government Interventions in the European Banking Sector. NBER Working Paper, 27537. <https://doi.org/10.3386/w27537>
- Acharya, V., Eisert, T., Eufinger, C., & Hirsch, C. (2019): Whatever It Takes: The Real Effects of Unconventional Monetary Policy. *The Review of Financial Studies*, 32(9), 3366–3411. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhz005>
- Adalet McGowan, M., Andrews, D. (2018): "Design of insolvency regimes across countries", OECD Economics Department Working Papers, No. 1504, OECD Publishing, Paris.
- Adalet McGowan, M., Andrews, D., Millot, V. (2017a): Insolvency Regimes, Technology Diffusion and Productivity Growth: Evidence from Firms in OECD Countries; OECD Economics Department Working Papers, No. 1425, OECD Publishing, Paris.
- Adalet McGowan, M., Andrews, D., Millot, V. (2017b): "Insolvency regimes, zombie firms and capital reallocation", OECD Economics Department Working Papers, No. 1399, OECD Publishing, Paris.
- Adalet McGowan, M., D. Andrews and V. Millot (2017): "The walking dead? Zombie firms and productivity performance in OECD countries", *Economic Policy*, 33(96), 685-736.
- Albuquerque, B., Iyer, R. (2023): The Rise of the Walking Dead: Zombie Firms Around the World. IMF Working Paper WP/23/125
- Alodat, A.Y., Salleh, Z., Hashim, H.A. and Sulong, F. (2022): "Corporate governance and firm Performance: empirical evidence from Jordan", *Journal of Financial Reporting and Accounting*, Vol. 20 No. 5, pp. 866-896. <https://doi.org/10.1108/JFRA-12-2020-0361>
- AIT Austrian Institute of Technology GmbH (2024): Austrian Startup Monitor 2023. Wien: AIT/AustrianStartups/Wirtschaftsuniversität Wien
- Alon, T., Berger, D., Dent, R. C., & Pugsley, B. (2018): Older and Slower: The Startup Deficit's Lasting Effects on Aggregate Productivity Growth. *Journal of Monetary Economics*, 93, 68-85. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2017.10.004> [Get rights and content](#)
- André, C.; Demmou, L. (2022): Enhancing Insolvency Frameworks to Support Economic Renewal. OECD Economics Department Working Papers No 1738 <https://dx.doi.org/10.1787/8ef45b50-en>
- Andrews, D., Criscuolo, C., Gal, P. N. (2016): The Best versus the Rest: The Global Productivity Slowdown, Divergence across Firms and the Role of Public Policy. OECD Productivity Working Papers, No. 5.
- Andrews, D, McGowan, M. A., Millot, V. (2017): Confronting the Zombies: Policies for Productivity Revival. OECD Economic Policy Papers No 21, 2017
- Andrews, D., Petroulakis, F. (2019): Breaking the Shackles: Zombie Firms, Weak Banks and Depressed Restructuring in Europe. European Central Bank Working Paper Series, No. 2240.
- Anshika, A., Singla, A. (2022): Financial literacy of entrepreneurs: a systematic review, *Managerial Finance*, Vol. 48 No. 9/10, pp. 1352-1371. <https://doi.org/10.1108/MF-06-2021-0260>
- Ashish A., Fosfuri A, Rønde, T. (2020): Waiting for the Payday? The Market for Startups and the Timing of Entrepreneurial Exit. *Management Science* 67(3):1453-1467. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2020.3627>
- Bamberger, I., Delic, J. (2010): Rückzugsstrategien – Motive, Formen, Einflussgrößen. Essen: WiSt Heft 1, Januar 2010. <https://doi.org/10.15358/0340-1650-2010-1-16>

- Banerjee, R., Hofmann, B. (2018): The Rise of Zombie Firms: Causes and Consequences. BIS Quarterly Review September 2018, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3288098>
- Banerjee, R., & Hofmann, B. (2020): Corporate Zombies: Anatomy and Life Cycle. Bank for International Settlements (BIS) BIS Working Papers No 882, September 2020
- Baten, Jörg (2001): Expansion und Überleben von Unternehmen in der Ersten Phase der Globalisierung, Tübinger Diskussionsbeiträge, No. 215, Eberhard Karls Universität Tübingen, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Tübingen, <https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:bsz:21-opus-19463>
- Beer, C., Ernst, N., Waschiczek, W. (2021): The share of zombie firms among Austrian nonfinancial companies. Wien: Österreichische Nationalbank, Economic Analysis Division. Monetary Policy & The Economy Q2/2021 S. 35 – 58
- Beer, C.; Waschiczek, W. (2019): Equity ratios of Austrian nonfinancial corporations – evidence from balance sheet data. In: Monetary Policy & the Economy. Q3/19. 25–41.
- Bhattacharjee, A., Higson, C., Holly, S., Kattuman, P(2009): Macroeconomic Instability and Business Exit: Determinants of Failures and Acquisitions of UK Firms. *Economica*, London School of Economics and Political Science, Vol. 76(301), p. 108-131
- Basile, R., Pittiglio, R., Reganati, F. (2017): Do agglomeration externalities affect firm survival? *Regional Studies*, 51(4), 548–562. <https://doi.org/10.1080/00343404.2015.1114175>
- Blažková, I., & Dvoutelý, O. (2020): Zombies: Who are they and how do firms become zombies? *Journal of Small Business Management*. <https://doi.org/10.1080/00472778.2019.1696100>
- Borio, C., Gambacorta, L., & Hofmann, B. (2017): The influence of monetary policy on bank profitability. *International Finance*, 20(1), 48–63. <https://doi.org/10.1111/infi.12104>
- Caballero, R., T; Hoshi, A. K. Kashyap, A. K. (2008): Zombie Lending and Depressed Restructuring in Japan. In: *American Economic Review*. 98(5). 1943–1977.
- Caves, R. E., & Porter, M. E. (1976): Barriers to Exit. In: *Essays in Industrial Organization in Honor of Joe S. Bain*. Lexington Books.
- Carree, M., Dejardin, M. (2020): Firm Entry and Exit in Local Markets: 'Market Pull' or 'Unemployment Push' Effects, or Both?. *International Review of Entrepreneurship*, 2020, 18 (3), pp.371-386.
- Carree, M. A., & Thurik, A. R. (1999): The Carrying Capacity and Entry and Exit Flows in Retailing. *International Journal of Industrial Organization*, 17(7), 985–1007.
- Caves, R. E. (1980): Industrial Organization, Corporate Strategy and Structure. *Journal of Economic Literature*, 1980, vol. 18, issue 1, 64-92
- Cefis, E., Bettinelli, C., Coad, A., Marsili, O. (2022): Understanding firm exit: a systematic literature review. *Small Business Economics*, Springer, vol. 59(2), pages 423-446, August.
- Cefis, E., Marsili, O. (2012): Going, going, gone. Exit forms and the innovative capabilities of firms. *Research Policy*, 41(5), 795–807 <https://doi.org/10.1016/j.respol.2012.01.006>
- Cefis, E., Marsili, O. (2006): Survivor: The role of innovation in firms' survival. *Research Policy*, 35(5), 626–641. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2006.02.006>
- Cotei, C., Farhat, J. (2018): The M&A exit outcomes of new, young firms. *Small Business Economics*, 50(3), 545–567. DOI:[10.1007/s11187-017-9907-1](https://doi.org/10.1007/s11187-017-9907-1)

Cristofaro, M., Giannetti, F., Abatecola, G. (2023): Revising the ‘Liability of Newness’? A Review on How Hot-growth Start-ups (HGSUs) Overcome it. *Academy of Management*, Vol. 1, 2023
<https://doi.org/10.5465/AMPROC.2023.13947abstract>

Decker, R. A., Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., Miranda, J. (2018): Changing Business Dynamism and Productivity: Shocks vs. Responsiveness," *Finance and Economics Discussion Series 2018-007*. Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System,
<https://doi.org/10.17016/FEDS.2018.007>.

Demmou, L., Franco, G., Calligaris, S. & Dlugosch, D. (2022): Liquidity Shortfalls during the COVID-19 Outbreak: Assessment and Policy Responses. *Economie et Statistique / Economics and Statistics*, 53233, 47–61 (First published online: March 2022). [doi: 10.24187/ecostat.2022.532.2070](https://doi.org/10.24187/ecostat.2022.532.2070)

Demmou, L., Calligaris, S., Franco, G., Dlugosch, D., McGowan, M. A. , Sakha, S. (2021): Insolvency and Debt Overhang Following the COVID-19 Outbreak: Assessment of Risks and Policy Responses. *OECD Economic Department Working Papers No 1651*

Destefanis, S., Maietta, O. W., Mazzotta, F., & Parisi, L. (2023): Firm survival and innovation: direct and indirect effects of knowledge for SMEs. *Economics of Innovation and New Technology*, 33(7), 926–954.
[Full article: Firm survival and innovation: direct and indirect effects of knowledge for SMEs](#)

Deutsche Bundesbank (2017): The Emergence of Zombie Firms in Germany in the Low-interest-rate Environment. In: *Deutsche Bundesbank Monthly Report*. Dezember 2017. 37–40.

Dienes, C., Schneck, S., Wolter, H.-J. (2018): Die Auswirkungen des Gründungsgeschehens auf das regionale Wirtschaftswachstum, *IfM-Materialien*, No. 270, Bonn: Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn

Dimara, E., Skuras, D., Tsekouras, K., Tzelepis, D. (2008): Productive efficiency and firm exit in the food sector. *Food Policy*, 33(2), 185–196.

Ecker, B., Sardadvar, S., Régent, V., Leitner K.H., Pintar, N., Zahradnik, G., Dachs, B. (2024): Studie zu Unternehmensgründungen. Wien: WPZ Research, AIT, Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft

Eeckhout, J. (2021). *The Profit Paradox: How Thriving Firms Threaten the Future of Work*. Princeton und Oxford: Princeton University Press

Egeln, J., Falk, U., Heger, D., Höwer, D., Metzger, G. (2010): Ursachen für das Scheitern junger Unternehmen in den ersten fünf Jahren ihres Bestehens, *ZEW Gutachten/Forschungsberichte*, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Mannheim

Epaulard, A. und C. Zapha, C. (2022): Bankruptcy costs and the design of preventive restructuring procedures, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 196, 229-250.

Ernst, N., Sigmund, M. (2023): Are zombie firms really contagious? *OeNB Working Paper 245*.
<https://www.oenb.at/Publikationen/Volkswirtschaft/Working-Papers/2023/working-paper-245.html>

Eurofound (2021): Portugal: Rescue procedures in insolvency, Dublin.

El Ghouli, S., Fu, Z., & Guedhami, O. (2020): Zombie firms: Prevalence, determinants, and corporate policies. *Finance Research Letters*, 101876. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101876>

Fafchamps, M., Schündeln, M. (2013): Local financial development and firm performance: Evidence from Morocco. *Journal of Development Economics*, 103, 15–28.
<https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2013.01.010>

Ferrando, A. und C. Martinez-Carrascal (2008): The impact of financial position on investment: an analysis for non-financial corporations in the euro area. *ECB Working Paper No. 943*.

- Fraisse, H., Hombert, J., Lé, M. (2018): The competitive effect of a bank megamerger on credit supply. *Journal of Banking and Finance*, 93, 151–161. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2018.06.011>
- Friedl, C., Frech, B., Mahajan, L., Wenzel, R., MMag. Eric Kirschner, E. (2023): *Global Entrepreneurship Monitor, Bericht zur Lage des Unternehmertums in Österreich 2022/2023*. Graz: Verlag der FH JOANNEUM Gesellschaft mbH.
- Galasso, A., Schankerman, M. (2018): Patent rights, innovation, and firm exit. *The RAND Journal of Economics*, 49(1), 64-86.
- Garcia-Macia, D., Hsieh, C. T., & Klenow, P. J. (2019): How Destructive is Innovation? *Econometrica*, 87(5), 1501-1539. <https://doi.org/10.3982/ECTA14930>
- Gavac, K., Heckl, E., Petzlberger, K. (2020): *Familienunternehmen in Österreich*. Wirtschaftskammer Österreich
- Goktan, M. S., Kieschnick, R., Moussawi, R. (2018): Corporate governance and firm survival. *Financial Review*, 53(2), 209–253. <https://doi.org/10.1111/fire.12161>
- Grazzi, M., Piccardo, C. & Vergari, C. (2022): Turmoil over the crisis: innovation capabilities and firm exit. *Small Bus Econ* 59, 537–564 (2022). <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00485-6>
- Gröner, H. (1984): Marktsystem, Unternehmenskontrollen und Insolvenzen: Volkswirtschaftliche Überlegungen zur Reform des Insolvenzrechts, in: *ORDO*, Band 35, 1984, S. 225
- Hallak, I., Harasztosi P., Schich, S. (2018): *Fear the Walking Dead? Incidence and Effects of Zombie Firms in Europe*. EUR 29238 EN. Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- Harada, N. (2007): Which Firms Exit and Why? An Analysis of Small Firm Exits in Japan. *Small Bus Econ* 29, 401–414. Which Firms Exit and Why? An Analysis of Small Firm Exits in Japan | *Small Business Economics*
- Heckl, E., Dorr, A., Hosner, D., Gavac, K., Voithofer, P. (2021): *Unternehmensübergaben und –nachfolgen in Österreich. Endbericht*. Wien: KMU Forschung Austria, Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort (BMDW) und Wirtschaftskammer Österreich (WKO)
- Hoshi, T. (2006): Economics of the Living Dead. *The Japanese Economic Review*, 57(1), 30–49. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5876.2006.00354.x>
- Jansen, D., Wald, A. (2007). *Netzwerktheorien*. In: Benz, A., Lütz, S., Schimank, U., Simonis, G. (eds) *Handbuch Governance*. VS Verlag für Sozialwissenschaften. https://doi.org/10.1007/978-3-531-90407-8_14
- Karakaya, F. (2000): Market Exit and Barriers to Exit: Theory and Practice. In: *Psychology & Marketing*, Special Issue: Market Exit, Vol. 17, S. 651 - 668.
- Kato, M., Onishi, K., Honjo, Y. (2022): Does patenting always help new firm survival? Understanding heterogeneity among exit routes. *Small Business Economics*, Springer, vol. 59(2), pages 449-475, August. [Does patenting always help new firm survival? Understanding heterogeneity among exit routes | Small Business Economics](https://doi.org/10.1007/s11187-021-00485-6)
- Kay, R., Pahnke, A., Schlömer-Laufen, N., Schlepphorst, S. (2021): *Unternehmensnachfolge als Schließungsrisiko? Förderkreis Gründungs-Forschung e.V. (FGF) und IfM Bonn. Unternehmertum im Fokus*, Ausgabe 3/21
- Kilborn, J.J. (2022): United States Exceptionalism in SME Restructuring: The Small Business Reorganization Act of 2019”, in: *Insolvency and Restructuring in Germany – Yearbook 2022*, pp. 10-17, Schultze & Braun GmbH & Co, Achern.

- Klapper, L., Richmond, C. (2011): Patterns of business creation, survival and growth: Evidence from Africa. *Labour Economics* Volume 18, Supplement 1, December 2011, Pages S32-S44
<https://doi.org/10.1016/j.labeco.2011.09.004>
- Köpl-Turyna, M.; Koch, P.; Schwarzbauer, W. (2021): Abschätzung des Insolvenzüberhangs und des Anteils von Unternehmen mit strukturell negativem Eigenkapital nach der COVID-19 Pandemie. Eco Austria, Institut für Wirtschaftsforschung im Auftrag des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort (BMDW)
- KSV1870 (2024a): Insolvenzzstatistik 2023. Pressemitteilung Unternehmensinsolvenzen um 13 Prozent gestiegen. Wien: KSV1870
- KSV1870 (2024b): Pressemitteilung: Insolvenzzursachen 2023: Es hapert an den operativen Basics. Wien: KSV1870
- KSV1870 (11.12.2024): Pressemitteilung: Insolvenzzschub mit Sogwirkung: Firmenpleiten steigen um 22 Prozent. Wien: KSV1870
- Martinez, M. G., Zouaghi, F., Marco, T. G., Robinson, C. (2019): What drives business failure? Exploring the role of internal and external knowledge capabilities during the global financial crisis. *Journal of Business Research*, 98, 441–449.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.07.032>
- McGowan, M. A., Andrews, D., Millot, V. (2018): The walking dead? Zombie firms and productivity performance in OECD countries. *Economic Policy* 33 (96), 685–736.
- Mayr, S., Kücher, A., Loizenbauer, F., Rossdorfer, A. (2023): Unternehmenssanierung in Familienunternehmen. In: Duller, C., R. W. Hiebl, M., Kuttner, M., Mayr, S., Mitter, C. (eds) Herausforderungen im Management von Familienunternehmen. Springer Gabler, Wiesbaden.
https://doi.org/10.1007/978-3-658-41978-3_18
- Mokal, R., R. Davis, A. Mazzoni, I. Mevorach, B. Romaine, J. Sarra, I. Tirado and S. Madaus (2018): Micro, Small, and Medium Enterprise Insolvency: A Modular Approach, Oxford Scholarship Online.
- Moore, J. (1993): Predators and Prey: A New Ecology of Competition. *Harvard Business Review*.Mundt, P., Alfarano, S., Milaković, M. (2022): Survival and the Ergodicity of Corporate Profitability. *Management Science* 68(5):3726-3734.
- Nelson, R. R., und Winter, S. G. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*. The Belknap Press of Harvard University Press
- OECD (2019): *University-Industry Collaboration : New Evidence and Policy Options*, OECD Publishing;
- OECD (2024): *OECD Economic Surveys: Austria 2024*, OECD Publishing, Paris,
<https://doi.org/10.1787/60ea1561-en>.
- Oelsnitz von der, D., Nirsberger, I. (2007): Marktaustritt – Gründe und Barrieren, in: *Das Wirtschaftsstudium (WISU)*. 36. 1288-1296.
- OeNB (2023): *Resource Misallocation and TFP Gap Development in Austria*, WORKING PAPER 246,
<https://www.oenb.at/dam/jcr:b8670478-d500-4ac3-9c89-06d9fd13cf44/WP-246.pdf>
- Peek, J., & Rosengren, E. S. (2005): Unnatural Selection: Perverse Incentives and the Misallocation of Credit in Japan. *American Economic Review*, 95(4), 1144–1166.
<https://doi.org/10.1257/0002828054825691>
- Peneder, M., Unterlass, F. (2024): Die Produktivitätsentwicklung österreichischer Unternehmen in den Jahren 2013 bis 2020 - Eine Auswertung von Mikrodaten. WIFO: Monatsberichte 1/2024

Peneder, M., Prettnner, C. (2021): Entwicklung der Produktivität österreichischer Unternehmen von 2008 bis 2018 Auswertung von Mikrodaten für Österreich im Rahmen von Multiprod 2.0. Wien: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung

Porter, M. E. (1980): *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press, 1980. (Republished with a new introduction, 1998.)

Produktivitätsrat (Austrian Productivity Board) (2024): Produktivitätsbericht 2024: Strategien für nachhaltiges Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Resilienz in Zeiten von Transformation und Rezession. Wien. <https://www.produktivitaetsrat.at/publikationen/prod-jahresberichte/2024001.html>

Rifai, A., Keresztély, T., Cserháti, I. (2024): Firm performance and markets: survival analysis of medium and large manufacturing enterprises in Indonesia. *Journal of Industrial and Business Economics* <https://doi.org/10.1007/s40812-024-00302-7>

Röhl, K.-H., Heuer, L. (2021): Unternehmensgründungen und Wirtschaftswachstum im internationalen Vergleich: Inwieweit dienen Gründungen und Venture Capital als Wachstumstreiber? IW-Report, No. 44/2021, Köln: Institut der deutschen Wirtschaft (IW)

Röhe, O., Stähler, N. (2020): Demographics and the Decline in Firm Entry: Lessons From a Life-Cycle Model (2020). Deutsche Bundesbank Discussion Paper No. 15/2020, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3581191> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3581191>

Röhl, K.-H., Vogt, G. (2023a): Unternehmensinsolvenzen auf dem Weg nach oben: Konjunkturelle und strukturelle Einflüsse treiben die Trendwende, *IW-Trends - Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung*, ISSN 1864-810X, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln, Vol. 50, Iss. 4, pp. 79-95, <https://doi.org/10.2373/1864-810X.23-04-05>

Röhl, K.H., Vogt, G. (2023b): Mehr Dynamik in der Unternehmenslandschaft notwendig. *IW-Kurzbericht* 82/2023

Schumpeter, J. (1942 bzw. 2020): *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*. 10., vervollständigte deutschsprachige Auflage mit einer Einführung von Heinz D. Kurz . Tübingen 2020

Siegfried, J.J., Evans, L.B.(1994): Empirical studies of entry and exit: A survey of the evidence. *Rev Ind Organ* 9, 121–155. <https://doi.org/10.1007/BF01035654>

Statistik Austria (2022): Methodenbeschreibung und FAQs: Quartalsweise Statistik der Insolvenzen (ab Berichtsjahr 2019): Wien.

Storz, M., Koetter, M., Setzer, R., & Westphal, A. (2017): Do we want these two to tango? On zombie firms and stressed banks in Europe. *ECB Working Paper*, 2104.

Schivardi, F., Sette, E., & Tabellini, G. (2020): Identifying the Real Effects of Zombie Lending. *The Review of Corporate Finance Studies*, 9(3), 569–592. <https://doi.org/10.1093/rcfs/cfaa010>

Trautmann, M. (1993): *Die Reduktion strategischer Geschäftsfelder*. Augsburg.

Uttamchandani, M., S. Atkins and A.F. Martínez (2021): “2021 World Bank & INSOL International’ Legislative & Regulatory Group: COVID-19 response and the challenges ahead”, *World Bank Blogs*, July 27.

Urionabarrenetxea, S., San-Jose, L., & Retolaza, J.-L. (2016): Negative equity companies in Europe: Theory and evidence. *Business: Theory and Practice*, 17(4), 307–316. <https://doi.org/10.3846/btp.17.11125>

Varum, C. A., Rocha, V. C. (2012): The effect of crises on firm exit and the moderating effect of firm size. *Economics Letters*, 114(1), 94–97. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2011.09.015>

Veganzones, D. and Severin, E. (2024): Influence of corporate governance on exit time: evidence from French zombie firms. *European Business Review*, Vol. 36 No. 5, pp. 688-709. <https://doi.org/10.1108/EBR-08-2023-0233>

Vilks, A. (1991): *Neoklassik, Gleichgewicht und Realität. Eine Untersuchung über die Grundlagen der Wirtschaftstheorie*. Heidelberg

Wagner, Simona (2015): Insolvenzen nur kleiner Teil aller Schließungen, *Junge Unternehmen: Fakten - Analysen - Perspektiven*, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) und Verband der Vereine Creditreform, Mannheim und Neuss, Vol. 15, Iss. 3, pp. 3-4 [EconStor: Insolvenzen nur kleiner Teil aller Schließungen](#)

Weltbank (2021): *Principles for Effective Insolvency and Creditor and Debtor Regimes*, World Bank Group, Washington, DC.

Weterings, A., Marsili, O. (2015): Spatial concentration of industries and new firm exits: Does this relationship differ between exits by closure and by M&A? *Regional Studies*, 49(1), 44–58. <https://doi.org/10.1080/00343404.2012.726708>

Wirtschaftskammer Österreich (WKO) (2023): *Wirtschaftsrecht: Betriebsschließung*.

Žmuk, B., Dumičić, K., Harmina, A. (2020): Features of Business Demography Statistics in European Countries: Relation of Enterprise Deaths and Births to GDP per Capita and Unemployment. *Interdisciplinary Description of Complex Systems* 18(2-A), 116-134, 2020

7 | Anhang

7.1 | Methodik

7.1.1 | Liste der interviewten Expert*innen

Tabelle 3 Überblick der interviewten Expert*innen

Organisation	Name
Bundesministerium für Justiz - Abteilung I 3 – Unternehmens-, Gesellschafts- und Insolvenzrecht	Matthias Potyka
	Vanessa Eriksson
OECD	Christophe André
KSV1870	Karl-Heinz Götze
BDO Österreich	Christoph Ernst
	Stephan Kurz
FH OÖ	Gerold Weiß
Raiffeisen Continuum für Unternehmensnachfolgen	Boris Pelikan
	Andreas Fleischmann

7.1.2 | Der OECD-Insolvenzindikator – detaillierte Darstellung

Nachfolgend wird die Bewertung der einzelnen Indikatoren des OECD-Insolvenzindikators gemäß des von der OECD eingesetzten Fragebogens erläutert. Je geringer die Punktezahl, desto günstiger werden die Rahmenbedingungen dabei eingestuft. Im Anschluss daran erfolgt eine Darstellung der Ergebnisse für Österreich basierend auf der Erhebung im Jahr 2022 (vgl. André & Demmou, 2022).

1. Behandlung gescheiterter Unternehmer*innen

- a. Die **Entschuldungsdauer** der gescheiterten Unternehmer*innen beträgt
 - i. 1 Jahr oder weniger = 0 Punkte
 - ii. Mehr als 1 Jahr und weniger als 3 Jahre = 0,5 Punkte
 - iii. 3 Jahre und mehr = 1 Punkt
- b. **Ausnahmeregelungen:** Vermögenswerte, die vom Insolvenzvermögen ausgenommen sind und daher beim Schuldner verbleiben, sind:
 - i. auf lediglich bescheidene persönliche Gegenstände beschränkt (z.B. Vermögenswerte oder Einkommen, die für den Lebensunterhalt des Schuldners/der Schuldnerin erforderlich sind, sowie Arbeitsgeräte) = 0,5 Punkte
 - ii. weniger großzügig als bescheidene persönliche Gegenstände und Arbeitsgeräte (z.B. können die Vermögenswerte oder das Eigentum von Ehepartner*innen des

Schuldners/der Schuldnerin in das Insolvenzvermögen einbezogen werden) = 1 Punkt

- iii. großzügiger als bescheidene persönliche Gegenstände und Arbeitsgeräte (z.B. das Haus des Schuldners/der Schuldnerin ist ausgenommen) = 0 Punkte

2. Prävention und Vereinfachung

- a. **Frühwarnsysteme** für Schuldner*innen (z.B. Online-Selbsttests, Schulungen) sind:
 - i. vorhanden = 0 Punkte
 - ii. nicht vorhanden = 1 Punkt
- b. Ein **Vorinsolvenzverfahren**, das eine frühzeitige Sanierung eines angeschlagenen Unternehmens ermöglicht ist:
 - i. vorhanden = 0 Punkte
 - ii. nicht vorhanden = 1 Punkt
- c. **Spezielle Insolvenzverfahren für KMU** (spezifische Schnellverfahren oder kostengünstigere Verfahren) sind
 - i. vorhanden = 0 Punkte
 - ii. nicht vorhanden = 1 Punkt

3. Instrumente zur Restrukturierung

- a. **Möglichkeit der Gläubiger ein Sanierungsverfahren einzuleiten**
 - i. Ja = 0 Punkte
 - ii. Nein = 1 Punkt
- b. **Verfügbarkeit und Dauer der Verwertung von Vermögenswerten:** Es gibt einen Schutz bzw. eine Vollstreckungssperre der Vermögenswerte, die es dem Unternehmen ermöglichen, während der Restrukturierung weiterhin zu operieren und dieser Schutz ist zeitlich begrenzt:
 - i. Ja = 0 Punkte
 - ii. Nein = 1 Punkt
- c. **Möglichkeit und Priorität neuer Finanzierungen:** Vom Schuldner nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens aufgenommene Kredite (neue Finanzierung), zur Deckung des laufenden Finanzierungsbedarfs während des Sanierungsverfahrens, haben
 - i. keine Vorrangstellung = 1 Punkt
 - ii. Vorrang nur vor ungesicherten Gläubigern = 0 Punkte
 - iii. Vorrang vor sowohl gesicherten als auch ungesicherten Gläubigern = 0,5 Punkte
- d. **Möglichkeit, einen Sanierungsplan gegen den Widerspruch einzelner Gläubiger durchzusetzen**
 - i. Nein = 1 Punkt
 - ii. Ja und widersprechende Gläubiger erhalten im Rahmen der Sanierung mindestens so viel wie sie bei Liquidation erhalten würden = 0 Punkte
 - iii. Ja und widersprechende Gläubiger erhalten im Rahmen der Sanierung nicht mindestens so viel wie sie bei Liquidation erhalten würden = 0,5 Punkte

e. **Behandlung der Geschäftsführung während der Insolvenz**

- i. Die bestehende Geschäftsführung wird während des Insolvenzverfahrens automatisch abgesetzt
 1. Nein = 0 Punkte
 2. Ja = 1 Punkt

4. **Sonstige Faktoren**

a. Ausmaß der **gerichtlichen Beteiligung**⁵¹:

- i. In welchen der folgenden Phasen der **Liquidierung** bzw. des **Konkursverfahrens** sind Gerichte involviert:
 1. Einleitung des Insolvenzverfahrens: Ja = 1 Punkt, Nein = 0 Punkte
 2. Bestellung eines Insolvenzverwalters: Ja= 1 Punkt, Nein = 0 Punkte
 3. Abstimmung der Gläubiger über einen Restrukturierungsplan: Ja = 1 Punkt, Nein = 0 Punkte
 4. Bestätigung und Erklärung des Restrukturierungsplans als verbindlich oder vollstreckbar: Ja: =1 Punkt, Nein = 0 Punkte
 5. Sonstiges: Ja = 1 Punkt, Nein = 0 Punkte
- ii. In welchen der folgenden Phasen der Restrukturierung bzw. des **Sanierungsverfahrens** sind Gerichte involviert:
 1. Einleitung des Insolvenzverfahrens: Ja = 1 Punkt, Nein = 0 Punkte
 2. Bestellung eines Insolvenzverwalters: Ja= 1 Punkt, Nein = 0 Punkte
 3. Abstimmung der Gläubiger über einen Restrukturierungsplan: Ja = 1 Punkt, Nein = 0 Punkte
 4. Bestätigung und Erklärung des Restrukturierungsplans als verbindlich oder vollstreckbar: Ja: =1 Punkt, Nein = 0 Punkte
 5. Sonstiges: Ja = 1 Punkt, Nein = 0 Punkte

b. **Unterscheidung zwischen redlichen und betrügerischen Schuldner*innen im Insolvenzverfahren** (z.B. können betrügerische Unternehmer*innen von einem Schuldennachlass oder einer Entschuldung ausgeschlossen sein)?

- i. Ja = 0 Punkte
- ii. Nein = 1 Punkt

c. Rechte der Arbeitnehmer*innen⁵²

- i. Gibt es Beschränkungen für den insolventen Schuldner, Mitarbeiter*innen unmittelbar nach Einleitung der Liquidation zu entlassen? Ja = 1 Punkt; Nein = 0
- ii. Ist es möglich, kollektive Kündigungsvereinbarungen mit Mitarbeiter*innen während der Liquidation neu zu verhandeln? Ja = 0 Punkte, Nein = 1 Punkt

⁵¹ Für den Indikator wird die Anzahl der Schritte für die Liquidation (im Bereich von 0 bis 5) und für die Restrukturierung (ebenfalls im Bereich von 0 bis 5) summiert und anschließend auf einen Bereich von 0 bis 1 skaliert.

⁵² Die Werte werden für den Indikator summiert und anschließend zwischen 0 und 1 skaliert.

- iii. Gibt es Beschränkungen für den insolventen Schuldner, Mitarbeiter*innen unmittelbar nach Einleitung der Restrukturierung zu entlassen? Ja = 1 Punkt, Nein = 0 Punkte
- iv. Ist es möglich, kollektive Kündigungsvereinbarungen mit Mitarbeiter*innen während der Restrukturierung neu zu verhandeln? Ja = 0 Punkte, Nein = 1 Punkt

Tabelle 4 Ergebnisse des OECD-Insolvenzindikators für Österreich, 2022

Säule	Indikator	Punkte Österreich
Behandlung gescheiterter Unternehmer*innen	Entschuldungsdauer	1
	Ausnahmeregelungen	0
Prävention und Vereinfachung	Frühwarnsysteme	0
	Vorinsolvenzverfahren	0
	Spezielle Insolvenzverfahren für KMU	1
	Möglichkeit der Gläubiger ein Sanierungsverfahren einzuleiten	1
Instrumente zur Restrukturierung	Verfügbarkeit und Dauer der Verwertung von Vermögenswerten	0
	Möglichkeit und Priorität neuer Finanzierungen	1
	Möglichkeit, einen Sanierungsplan gegen den Widerspruch einzelner Gläubiger durchzusetzen	0
	Behandlung der Geschäftsführung während der Insolvenz	0
	Ausmaß der gerichtlichen Beteiligung	1
Sonstige Faktoren	Unterscheidung zwischen redlichen und betrügerischen Schuldner*innen im Insolvenzverfahren	0
	Rechte der Arbeitnehmer*innen	1

Anmerkung: Je niedriger die Werte desto günstiger sind die Rahmenbedingungen bzw. umso geringer sind die Hürden für Restrukturierung und Insolvenzverfahren.

Quelle: OECD Insolvency Indicators, 2022

