



universität
wien

MASTERARBEIT

Titel der Masterarbeit

„Analyse der EU Wirtschaftspolitik hinsichtlich der New Economy“

verfasst von

Katharina Stark

angestrebter akademischer Grad

Master of Science (MSc)

Wien, 2015

Studienkennzahl lt. Studienblatt:
Studienrichtung lt. Studienblatt:
Betreut von:

A 066 915
Masterstudium Betriebswirtschaft UG2002
ao. Univ.-Prof. Mag. Dr. Karl Anton Fröschl

Eidesstattliche Erklärung

Ich erkläre hiermit an Eides Statt, dass ich die vorliegende Arbeit selbständig und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe. Die aus fremden Quellen direkt oder indirekt übernommenen Gedanken sind als solche kenntlich gemacht. Die Arbeit wurde bisher in gleicher oder ähnlicher Form keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und auch noch nicht veröffentlicht.

Katharina Stark

Wien, Jänner 2015

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung.....	1
2	Begriffliche Grundlagen.....	4
2.1	Begriffserklärungen und Definitionen	4
2.2	Grundlagen zur New Economy	10
2.2.1	Theoretische und ökonomische Grundlagen zur New Economy.....	10
2.2.2	Die New Economy im globalen Kontext	14
2.3	Verwendung der Begriffe „New Economy“, „Krise“, „Nachhaltigkeit“ und „Wettbewerbsfähigkeit“	19
2.3.1	New Economy.....	19
2.3.2	Krise.....	20
2.3.3	Nachhaltigkeit.....	22
2.3.4	Wettbewerbsfähigkeit	25
3	Europäische Politik.....	28
3.1	White Paper und Bangemann Report.....	28
3.2	Lissabon-Strategie.....	30
3.3	Förderregionen 2000-2006	32
3.4	Kohäsionspolitik 2007-2013	33
3.5	Europa 2020	35
3.6	Digitale Agenda für Europa	36
3.7	Wettbewerbsfähigkeit im regionalen europäischen Kontext	40
3.8	Forschung und Entwicklung - „Horizon 2020“	47
4	Entwicklung, aktuelle Lage und künftige Einschätzung	51
4.1	Digital Divide.....	51
4.2	Hindernisse bei der Adoption von eBusiness & eCommerce	54
4.3	Die Bedeutung von Mikrounternehmen und KMU.....	56
4.3.1	Selbstständige Arbeit & Mikrounternehmen	57

4.3.2	KMU	62
4.3.3	Entrepreneurship und Frauen.....	66
4.4	eCommerce Einsatz innerhalb der Europäischen Union.....	68
4.5	Networked Readiness Index (NRI)	69
4.6	Rezession & Einschätzung der künftigen Entwicklung in Europa	73
5	Maßnahmen in der Europäischen Union	76
5.1	Norwegen - VeRDI	76
5.2	Finnland - eAskel	77
5.3	Großbritannien - Opportunity Wales.....	78
5.4	Irland - PRISM II	81
5.5	Ergebnisse der Maßnahmen	83
5.5.1	VeRDI.....	83
5.5.2	eAskel	85
5.5.3	Opportunity Wales	86
5.5.4	PRISM II.....	87
6	Überblick EU-Politik und Analyse ökonomischer Indikatoren.....	89
7	Conclusio	95
8	Literaturverzeichnis	100
9	Abbildungsverzeichnis	109
10	Tabellenverzeichnis	110
11	Anhang.....	111
11.1	Curriculum Vitae.....	111
11.2	Abstract Deutsch	112
11.3	Abstract English	113

1 Einleitung

Der Europäische Rat führte von 23. bis 24. März 2000 eine Sondertagung durch, bei der ein strategisches Ziel für die Europäische Union festgelegt werden sollte. Dieses Ziel ist „die Union zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum in der Welt zu machen – einem Wirtschaftsraum, der fähig ist, ein dauerhaftes Wirtschaftswachstum mit mehr und besseren Arbeitsplätzen und einem größeren sozialen Zusammenhalt zu erzielen“ (Europäisches Parlament, 2000).

Dieses Ziel konnte nicht erreicht werden und so wurde im Zuge der „erneuerten Lissabon-Strategie“ ein nächster Versuch in diese Richtung unternommen. Schließlich wurde die „Lissabon-Strategie“ von der Strategie „Europa 2020“ abgelöst. Hierbei handelt es sich um eine Krisenbewältigungsstrategie. Die Problemstellung der Strategie hat sich aufgrund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen – Finanzkrise und anschließender Schuldenkrise – geändert, der politische Ehrgeiz jedoch nicht.

Mit „Europa 2020“ soll intelligentes, nachhaltiges und integratives Wachstum erzielt werden. Ziel für „Europa 2020“ ist unter anderem eine bessere Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT). Die Digitale Agenda für Europa stellt eine von insgesamt sieben Säulen der Wachstumsstrategie „Europa 2020“ dar (vgl. Europäische Kommission, 2013b).

„Europa 2020“ stützt sich auf die Erwartungen an eine „New Economy“ nach US-Vorbild. Die New Economy ist „die Hoffnung auf eine grundsätzliche, epochale Veränderung der (...) Wirtschaft, sogar der Wertschöpfung an sich“ und damit verbunden die Erwartung an anhaltendes Wachstum (Stuhr 2010, S. 24). Obwohl dies nicht eingetreten ist, bleibt die Aussicht auf eine höhere Produktivität, die zu einem stärkeren Wirtschaftswachstum und – über dieses wiederum – zu mehr Beschäftigung führt (vgl. Bischoff 2001, S. 1f.).

Daher wird die „New Economy“ als Chance gesehen, um zum Einen Wachstum zu generieren und zum Anderen die sogenannte „Produktivitätslücke“ zwischen den USA und Europa zu verkleinern. Hier wird davon ausgegangen, dass vordergründig KMU einen signifikanten Beitrag leisten können, da Produktivitätssteigerungen bei

Großunternehmen lediglich in geringem Ausmaß möglich sind und gleichzeitig Arbeitsplätze eher reduziert werden (vgl. Bologna 2006, S. 65).

Innerhalb der EU gibt es auf regionaler Ebene erhebliche Unterschiede bezüglich wirtschaftlicher Indikatoren wie Wachstum, Produktivität oder Beschäftigung. Auch der Zugang zu Informationstechnologien und damit zur Informationsgesellschaft ist nicht überall und nicht im selben Ausmaß gegeben. In diesem Zusammenhang wird oft von „Digital Divide“ oder Breitbandklüft gesprochen. Diese besteht nicht ausschließlich bei Privatpersonen, sondern auch bei Unternehmen. Besonders betroffen sind Menschen und KMU, die in wirtschaftlich weniger entwickelten Regionen ansässig sind. Hierbei handelt es sich um Regionen, die ein unterdurchschnittliches „pro-Kopf“-BIP (kleiner 75%) aufweisen. Dadurch fehlt letztendlich die Möglichkeit, an der Informationsgesellschaft teilzuhaben, und die Chance, den europäischen Binnenmarkt im selben Ausmaß zu nutzen. Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) werden als das Rückgrat der Wirtschaft angesehen und haben daher eine besondere Bedeutung. In den letzten Jahren sind diese Unternehmen ins politische „Rampenlicht“ gerückt. Zahlreiche Maßnahmen in der EU zur Förderung des IKT-Einsatzes zielen auf KMU ab. Viele dieser KMU sind in weniger wettbewerbsfähigen Regionen angesiedelt. Diese Regionen zeichnen sich durch Saisonarbeit, klimatische Bedingungen, kleinere Städte, geringe Bevölkerungsdichte, geringes BIP, geringe Produktivität und weniger Arbeitsplatzmöglichkeiten aus.

Im Rahmen dieser Masterarbeit wird eine Diskursanalyse über politische Vorgehensweisen und ökonomische Fakten durchgeführt. Daher kommt die Frage auf, welchen Beitrag die New Economy bisher geleistet hat und welchen sie noch leisten kann, um Europa wieder auf den sogenannten „Wachstumspfad“ zu führen.

Der Aufbau der Arbeit folgt der nachstehend beschriebenen Struktur.

Zunächst werden für die folgende Argumentation wesentliche Schlagwörter, wie „New Economy“, „Krise“, „Nachhaltigkeit“ und „Wettbewerbsfähigkeit“ Definitionen angegeben. Anschließend werden diese Begriffe im politischen und wissenschaftlichen Kontext betrachtet, um zu verstehen, wie wissenschaftliche Definitionen im politischen Kontext verwendet werden. Darüber hinaus werden Grundlagen zur „New Economy“ angeführt und diese in werden in weiterer Folge in einen globalen Kontext gestellt.

Im dritten Abschnitt wird die europäische Politik betrachtet. Hierbei werden zunächst das White Paper und der „Bangemann Report“ angeführt. Anschließend werden die „Lissabon-Strategie“ und die „Europa 2020“-Strategie beschrieben. Im Rahmen der „Lissabon-Strategie“ werden die Förderregionen (2000-2006) und die Kohäsionspolitik (2007-2013) angeführt. Im Zuge der „Europa 2020“-Strategie wird deren „Digitale Agenda“ als wesentlicher Bestandteil betrachtet. Des Weiteren wird die Thematik der Steigerung der regionalen Wettbewerbsfähigkeit analysiert. Abschließend wird die Forschungsinitiative „Horizon 2020“ erläutert.

Im vierten Abschnitt werden Entwicklungen im eBusiness und eCommerce und der Beschäftigung aufgezeigt. Die Thematik des „Digital Divide“ wird geografisch erörtert und die Bedeutung von Mikrounternehmen und KMU angeführt. Zudem wird der eCommerce Einsatz innerhalb der EU analysiert und ein Auszug der Ergebnisse des „Networked Readiness Index“ für 2014 geboten. Zum Abschluss werden die Ergebnisse des „Europäischen Semester“ – der Zwischenbilanz – der „Europa 2020“ Strategie angeführt.

In Abschnitt 5 werden drei Programme und Initiativen beschrieben, die in der Europäischen Union umgesetzt wurden. Zudem wurde ein Programm aus Norwegen als Vergleich herangezogen. Bei diesen Programmen bzw. Initiativen handelt es sich um VerDI (Norwegen), eAskel (Finnland), Opportunity Wales (Großbritannien) und PRISM II (Irland). Abschließend werden die Ergebnisse dieser Programme und Initiativen angeführt.

Der sechste Abschnitt gibt einen Überblick über die EU-Politik und die Entwicklung ökonomischer Indikatoren im Zeitablauf. Dies ist einerseits als Skizzierung der bereits in Abschnitt 3 beschriebenen Politik und als Erweiterung um ökonomische Indikatoren zu betrachten.

Abschließend werden die wesentliche Erkenntnisse dieser Arbeit in einem Conclusio zusammengefasst und durch eigene Gedanken ergänzt.

2 Begriffliche Grundlagen

In diesem Abschnitt werden vier für diese Arbeit wesentliche Begriffe erklärt und definiert. Hierbei handelt es sich um die Begriffe „New Economy“, „Krise“, „Nachhaltigkeit“ und „Wettbewerbsfähigkeit“. Zudem werden theoretische und ökonomische Grundlagen zur „New Economy“ angeführt. Abschließend wird ein Überblick der Verwendungsmöglichkeiten der vier Begriffe im politischen Kontext der EU geboten.

2.1 Begriffserklärungen und Definitionen

New Economy

Die Bezeichnungen „Digitale Ökonomie“, „Internet-Ökonomie“ und „New Economy“ werden häufig synonym verwendet (vgl. Bischoff, S. 14).

Die OECD definiert die „*New Economy*“ als „aspects or sectors of an economy that are producing or intensely using innovative or new technologies. This relatively new concept applies particularly to industries where people depend more and more on computers, telecommunications and the Internet to produce, sell and distribute goods and services“ (OECD, 2004).

Die OECD definiert die *Internet-Ökonomie* als „the full range of our economic, social and cultural activities supported by the Internet and related information and communications technologies“ (OECD 2008, S. 3). Die digitale Ökonomie besteht aus Märkten, die durch digitale Technologien gestützt den Handel und die Produktion von Gütern und Dienstleistungen durch eCommerce begünstigen bzw. bei digitalen Produkten ermöglichen. Die Ausdehnung des digitalen Sektors war in den vergangenen Jahren ein Haupttreiber wirtschaftlichen Wachstums. Mit der Entstehung einer digitalen Ökonomie wurde nicht ausschließlich die Art des Austauschs verändert bzw. erweitert, sondern auch der menschliche Lebensstil beeinflusst, insbesondere durch die ständige Verfügbarkeit des Internets durch mobile Endgeräte (vgl. OECD 2012, S. 5). Es hat sich neben neuauftkommenden Produkten auch die Art des Wettbewerbs verändert. Der digitale

Wettbewerb weist eine „winner takes it all“ Tendenz auf, Netzwerkeffekte und schnell stattfindende Innovationen (vgl. OECD 2012, S. 6).

Die „New Economy“ „war und ist ein Versprechen besser arbeiten (und leben) zu können“. Besser im Sinne von „angenehmer, weniger entfremdet, kreativer, gemeinschaftlicher und flexibler“ (Stuhr 2010, S. 12). Daher kann die „New Economy“ als ökonomisches, politisches und kulturelles Phänomen eingeordnet werden (vgl. Stuhr 2010, S. 23).

Stuhr (2010) definiert die „*New Economy*“ auf drei Ebenen, wobei die erste Ebene die weiteste darstellt und mit zunehmender Ebene die Definition enger wird. Die erste Ebene, die informationelle Ebene, beschreibt „die Hoffnung auf eine grundsätzliche, epochale Veränderung der (...) Wirtschaft, sogar der Wertschöpfung an sich“ (Stuhr 2010, S. 24). „Es sollte durch eine neue, nicht materielle Form der Wertschöpfung eine „neue“ Wirtschaft entstehen“ (Stuhr 2010, S. 24), die oft als „Informationsgesellschaft“ bezeichnet wird. Die Erwartung war ein andauerndes ökonomisches Wachstum. Die zweite Ebene ist die IKT-Ebene und „beschreibt die Branchen, die als zentral und führend in der vernetzten Informationsökonomie gelten“ (Stuhr 2010, S. 26). Die dritte Ebene ist die Start-Up Ebene und umfasst Internet Start-Ups, die auch als „dotcoms“ bekannt sind. Die Zuordnung erfolgte über Medienaufmerksamkeit und Finanzierung und nicht über das Geschäftsmodell (vgl. Stuhr 2010, S. 23ff.).

Von einem makroökonomischen Standpunkt betrachtet ist die „*New Economy*“ „eine neue Art von Wirtschaft, für die die alten ökonomischen Regeln keine Bedeutung mehr hätten“ (Blanchard & Illing 2006, S. 32). Dies war in den USA durch eine „langanhaltende Expansion der 1990er Jahre und die rasante Entwicklung des High-Tech-Sektors“ zu erkennen (Blanchard & Illing 2006, S. 32). Die These ist, „dass der rapide technische Fortschritt im Informations- und Kommunikationssektor in den USA eine neue Ära hohen Produktivitätswachstums (...) ausgelöst hat“ (Blanchard & Illing 2006, S. 839).

Krise

Von einer *Rezession* (oder umgangssprachlich: „Krise“) wird ausgegangen, wenn „die Wachstumsrate der Wirtschaft für mindestens zwei aufeinanderfolgende Quartale negativ ist“ (Blanchard & Illing 2006, S.55).

In Zeiträumen von hohen Wachstumsraten des BIP kann eine geringere Arbeitslosenquote beobachtet werden. Bei niedrigen Wachstumsraten wird eine erhöhte Arbeitslosigkeit festgestellt. Dieser Zusammenhang wurde von Arthur Okun aufgedeckt und wird als das „Gesetz von Okun“ bezeichnet (vgl. Blanchard & Illing 2006, S. 63). Befindet sich eine Volkswirtschaft in einer Rezession, wird eine steigende Arbeitslosenquote registriert. Ein weiterer ökonomischer, jedoch weniger stabiler Zusammenhang konnte zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit festgestellt werden. Diese Beziehung wird mit der Phillipskurve dargestellt, die nach dem Ökonomen Alban William Phillips benannt wurde. In Perioden niedriger Arbeitslosigkeit ist mit einer ansteigenden Inflationsrate zu rechnen, wohingegen bei erhöhter Arbeitslosigkeit die Inflationsrate eher zurückgeht (vgl. Blanchard & Illing 2006, S. 65). Es ist zu beachten, dass die Geldpolitik einer Zentralbank eine weitaus stärkere Auswirkung auf die Inflationsrate haben kann.

Diese ökonomischen Indikatoren – BIP-Wachstum, Arbeitslosenquote und Inflationsrate – wirken in Zeiträumen einer Rezession oder Krise dementsprechend, dass durch geringeres BIP-Wachstum die Arbeitslosenquote steigt und die Inflationsrate tendenziell rückläufig ist.

Es ist jedoch zu beachten, dass jede Krise unterschiedliche Ausgangspunkte und Verläufe hat und dadurch eine eindeutige Definition über das BIP-Wachstum und die Arbeitslosenquote hinaus schwierig ist.

Nachhaltigkeit

Das Wort *Nachhaltigkeit* hat laut Duden zwei Bedeutungen. Zum einen ist es eine „längere Zeit anhaltende Wirkung“ und zum anderen ein „ökologisches Prinzip, nach dem nicht mehr verbraucht werden darf, als jeweils nachwachsen, sich regenerieren, künftig wieder bereitgestellt werden kann“ (Duden). Es handelt sich um ein Prinzip, das seit Jahrhunderten in der Forstwirtschaft angewandt wird. Hierbei werden „derzeitige Bedürfnisse befriedigt“, ohne den „zukünftigen Generationen die Lebensgrundlagen zu entziehen“. Weiters ist Nachhaltigkeit durch „langfristig orientiertes Denken und Handeln“ gekennzeichnet (Gabler Wirtschaftslexikon, o.J. [1]).

Nachhaltige Entwicklung wird gemäß der OECD als eine Entwicklungsform verstanden, „that meets the needs of the present without comprising the ability of future generations

to meet their own needs“, wobei Entwicklung als Prozess, Wachstum und Fortschritt einzuordnen ist (Strange & Bayley 2008, S. 24). Diese Definition orientiert sich am Brundtland-Report von 1987. Es ist ein Integrationsprozess, mit dem Ziel „developing in a way that benefits the widest possible range of sectors, across borders and even between generations“ (Strange & Bayley 2008, S. 24). Die gegenwärtigen Entscheidungen sollen den potenziellen Einfluss auf Gesellschaft, Umwelt und Ökonomie berücksichtigen und gleichzeitig beachten, dass heutige Aktivitäten einen Einfluss auf die Zukunft haben werden (vgl. Strange & Bayley 2008, S. 24).

Die Europäische Kommission versteht unter *nachhaltiger Entwicklung* eine „Entwicklung, die den Bedürfnissen der heutigen Generation entspricht, ohne die Möglichkeiten künftiger Generationen zu gefährden, ihre eigenen Bedürfnisse zu befriedigen“ (Europäische Kommission, o.J. [1]). Es ist festzustellen, dass sich die Definition der Europäischen Kommission am Brundtland-Report orientiert.

Wettbewerbsfähigkeit

Das Konzept „Wettbewerbsfähigkeit“ wurde nie einheitlich definiert und wird zudem in der Literatur häufig mit dem Begriff „Wettbewerbsvorteil“ synonym verwendet. Die fehlende einheitliche Definition geht mit einer fehlenden einheitlichen Messmethode einher. Es besteht ein wachsendes Interesse an diesem Konzept, da Ökonominen und Ökonomen zu erklären versuchen, warum manche Länder, Regionen oder Unternehmen schneller und andere langsamer „wachsen“ (vgl. Siggel, 2007). Dies ist relevant, da Wettbewerbsfähigkeit als Ursache für Wachstum gesehen wird.

Wettbewerbsfähigkeit wird in vier unterschiedlichen Dimensionen betrachtet. Hierbei handelt es sich um Effizienz, Auswahl, Ressourcen und Ziele. „Effizienz“ bedeutet besser zu sein als andere und wird durch Produktivität bestimmt. Unter „Auswahl“ wird die strategische Wahl von Bereichen verstanden, wo eine einzigartige Wertschöpfung erzielt werden kann, die höher ist als jene von konkurrierenden Akteuren. Die Mobilisierung von unterschiedlichen „Ressourcen“ von Regierung, Infrastruktur, Technologie, Finanzierung, Bildung, etc. ist nötig, um die strategische Wahl zu implementieren. Wettbewerbsfähigkeit ist weniger ein Ziel an sich, sondern vielmehr ein ökonomisches

Werkzeug, welches an die Ziele unterschiedlicher ökonomischer Akteure (Unternehmen, Nationen, Individuen) gebunden und von diesen abhängig ist (vgl. Garelli 2014, S. 492f.).

Im Folgenden werden unterschiedliche Definitionen von „*Wettbewerbsfähigkeit*“ auf makroökonomischer Ebene angegeben.

Garelli (2014) definiert *Wettbewerbsfähigkeit* von Nationen „as a field of economic theory, which analyzes the facts and policies that shape the ability of a nation to create and maintain an environment that sustains more value creation for its enterprises and more prosperity for its people“ (Garelli 2014, S. 493).

Das Weltwirtschaftsforum (WEF) definiert *Wettbewerbsfähigkeit* „as the set of institutions, policies, and factors that determine the level of productivity of a country“ (Weltwirtschaftsforum 2013, S. 4). Das Produktivitätsniveau bestimmt die Rentabilität von Investitionen, die als wesentliche Treiber für Wachstum in einer Volkswirtschaft angesehen werden. Zudem wird das Wohlstandsniveau bestimmt (vgl. Weltwirtschaftsforum 2013, S. 4) unter der Voraussetzung entsprechender Umverteilungsmaßnahmen.

Eine Volkswirtschaft wird als *wettbewerbsfähig* erachtet, wenn eine Vielzahl von international wettbewerbsfähigen Unternehmen und Branchen vorhanden sind. Dies zeichnet sich in weiterer Folge durch eine entsprechend starke Exportleistung aus. Im Zuge dieser Interpretation von „*Wettbewerbsfähigkeit*“ wird Produktivität – Arbeits- und Faktorproduktivität – als Maß herangezogen (vgl. Siggel, 2007).

Gemäß der OECD (1992) ist „*Wettbewerbsfähigkeit*“ „the degree to which a nation can, under free trade and fair market conditions, produce goods and services which meet the test of international markets, while simultaneously maintaining and expanding the real incomes of its people over the long-term“ (OECD, 1992 in Garelli 2014, S. 507).

Der Gedanke der Nachhaltigkeit ist in diesen Definitionen erkennbar. Daher muss angenommen werden, dass „*Wettbewerbsfähigkeit*“ und „*Nachhaltigkeit*“ zwei komplementäre oder zumindest gegenläufige Ziele sind.

Im Zusammenhang mit *Wettbewerbsfähigkeit* wird auf ein bedeutendes ökonomisches Konzept auf makroökonomischer Ebene, formuliert von David Ricardo im Jahr 1817, hingewiesen. Hierbei handelt es sich um die „Theorie der komparativen Vorteile“.

Komparative Vorteile entstehen durch Produktivitätsunterschiede in der in- und ausländischen Produktion. Mit der Entstehung einer Handelsbeziehung könnten die betroffenen Länder durch Produktion des Gutes mit dem relativen Produktivitätsvorteil Gewinne erzielen (vgl. Gabler Wirtschaftslexikon [2]). Im Zuge dieser Form von Spezialisierung könnten also theoretisch alle beteiligten Akteure von einer Handelsbeziehung profitieren.

2.2 Grundlagen zur New Economy

Im Folgenden werden theoretische und ökonomische Grundlagen zur New Economy angeführt. Dies wird anschließend in einen globalen Kontext gestellt.

2.2.1 Theoretische und ökonomische Grundlagen zur New Economy

In diesem Abschnitt wird zunächst eine Abgrenzung von Information und Wissen vorgenommen und damit eine wenig starke Unterscheidung von Informationsgesellschaft und New Economy aufgezeigt. Anschließend werden die ökonomischen Tatsachen und Erwartungen an die New Economy, die sich im steigenden Produktivitätswachstum widerspiegeln sollen, aufgezeigt. Abschließend wird eine historische Einordnung anhand der Kondratieff-Zyklen, die sich vielfach in der wissenschaftlichen Literatur findet, vorgenommen.

Oft wird behauptet, dass ein neues Zeitalter betreten wurde, indem die Gesellschaft und deren ökonomische Relationen nicht länger auf Basis materieller Güter organisiert sind. Vielmehr basiert diese Organisation nun auf Information und Wissen, dementsprechend die Behauptung einer Informationsgesellschaft (vgl. May 2002, S. 1f.). Die steigende Bedeutung von Information sowohl als Input- als auch Outputfaktor ist eine grundlegende Eigenschaft der New Economy. Dies betrifft auch traditionelle Wirtschaftszweige. Information ist eine Ressource, die im besten Fall günstig und nicht begrenzt ist. Dadurch könnte Humankapital zum wichtigsten Faktor werden, da es Menschen sind, die Informationen in Wissen konvertieren (vgl. Klodt 2001, S. 3). Es ist jedoch zwischen Information und Wissen zu unterscheiden. Wissen im Gegensatz zu Information befähigt die besitzende Person mit der Fähigkeit, intellektuelle oder materielle Handlungen zu unternehmen. Darüber hinaus ist die Reproduktion von Wissen mit Kosten verbunden, jene von Information nicht (vgl. Foray 2004, S. 4). Neue Informationstechnologien stellen die Stütze von wissensbasierten Ökonomien dar, da diese den Zugang zu einer Vielzahl von Informationen und deren raschen Austausch ermöglichen (vgl. Foray 2004, S. 30). Bei der Wissensökonomie handelt es sich um ein Entwicklungsszenario in westlichen Ökonomien, bei dem die rasche Wissensgenerierung und der einfache Zugang zu Wissensbasen die Effizienz und Qualität erhöhen (vgl. Foray 2004, S. 21).

Lyon (1988) erörtert die Behauptung des Eintritts in eine Informationsgesellschaft. Gestützt wird diese Behauptung durch einen wirtschaftlich radikalen Wandel. Mit diesem Wandel geht einher, dass sogenannte „Informationsarbeitende“ produktiv Arbeitende ersetzen und dadurch den größten wirtschaftlichen Sektor darstellen. Die Sektoren – Landwirtschaft, Industrie und Dienstleistung – werden gemäß dieser These durch einen Sektor – Information – ergänzt. Lyon zweifelt jedoch an der Existenz eines Informationssektors, da es zu zwei Entwicklungen kam. Zum Einen sind moderne Ökonomien komplex und daraus resultiert die vermehrte Forderung nach informationsverarbeitenden Aktivitäten. Zum Anderen hat sich der Umgang und die Verwaltung von Information durch das Aufkommen von IKT geändert. Dies würde lediglich eine Erweiterung des Dienstleistungssektors darstellen (vgl. Lyon 1988, S. 43ff.).

Durch die bereits aufgezeigten Veränderungen hat sich zudem, jedoch nicht ausschließlich, die Art der Arbeit verändert. „In this new information economy we work primarily with our minds rather than with our hands, and these jobs are best understood as service related, as the provision of information, the deployment of knowledge“ (May 2002, S. 14). Auf strukturelle Veränderungen von Beschäftigungsverhältnissen wird in Abschnitt 4.3 eingegangen.

Foray (2004) beschäftigte sich mit wissensbasierten Ökonomien und ist der Ansicht, dass dieser Begriff auch nach dem Platzen der „com“-Blase noch Gültigkeit besitzt, da strukturelle Veränderungen in Volkswirtschaften aufgezeigt werden können. In diesem Zusammenhang konnten zwei Phänomene erkannt werden. Zum Einen gab es einen langanhaltenden Trend bezüglich vermehrter Investitionen in sogenannte „knowledge-related“ Investitionen und Aktivitäten. Zum Anderen wurde eine einzigartige technologische Revolution festgestellt, die die Bedingungen von Produktion und Übertragung von Wissen und Information drastisch verändert hat (vgl. Foray 2004).

Der aktuelle ökonomische und soziale Wandel ist stark von modernen Informations- und Kommunikationstechnologien geprägt (vgl. Bischoff 2001, S.14). Merkmale der New Economy sind „die starke Expansion des Schlüsselfaktors der IK-Technologien, rasante Produktivitätsfortschritte in dieser Branche, aber auch beim Einsatz in anderen Sektoren und entsprechende Auswirkungen für die Kapitalmärkte“ (Bischoff 2001, S. 18). Die

New Economy kann nicht darauf reduziert werden, dass Unternehmen mit Hilfe von IKT Transaktionskosten senken und dadurch Produktivität steigern (vgl. Bischoff 2001, S. 15). Daher kann nicht von einem Phänomen ausgegangen werden, das lediglich einen Sektor betrifft, sondern eine umfassende Betrachtung ist angemessen (vgl. Klodt 2001, S. 3). Ein Anstieg der Wissensintensität ist über alle Sektoren hinweg zu beobachten (vgl. Foray 2004, S. 26). Vertreter der New Economy führen als wesentliche Gründe für das Produktivitätswachstum den technischen Fortschritt im IKT-Sektor und die positiven Auswirkungen der wachsenden Investitionen in IK-Technologien auf die Gesamtwirtschaft an (vgl. Latzer & Schmitz 2002, S. 14).

Ein zweistufiges Muster beim Produktivitätswachstum konnte erkannt werden. Zum Einen stieg die durchschnittliche Arbeitsproduktivität im IKT-Sektor durch den technischen Fortschritt in diesen Bereichen an. Dadurch kam es zu einem Preisverfall von IKT-Produkten und hohe Investitionen in IKT-Ausrüstung außerhalb des IKT-Sektors (Faktorsubstitution). Zum Anderen sollen die in diesem Bereich hohen Investitionen sowohl durch die Erhöhung des Kapitalstocks pro Arbeitnehmer als auch durch die Übertragung des technischen Fortschritts zu einem Anstieg des Produktivitätswachstums führen (vgl. Latzer & Schmitz 2002, S. 15).

Latzer & Schmitz (2002) haben mikro- und makroökonomische Studien zum Thema New Economy analysiert. Es konnte festgehalten werden, dass „das gesamtwirtschaftliche Produktivitätswachstum (durch die erhöhten Investitionen in IKT) und die gesamtwirtschaftliche Rate des technischen Fortschritts (durch den technischen Fortschritt im IKT-Sektor) in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre gestiegen ist“ (Latzer & Schmitz 2002, S. 37). Es besteht keine Einigkeit bezüglich des Anteils der strukturellen Komponente verglichen mit der transitorischen, zyklischen Komponente. Zwischen 1990 und 1995 betrug der Anteil der zyklischen Komponente zwei Drittel, zwischen 1996 und 2001 ein Drittel. Zusätzlich teilen sich die Meinungen bei der „Beschleunigung des Produktivitätswachstums außerhalb der Produktion dauerhafter Güter“ und „der Verbreitung des technischen Fortschritts (des Anstiegs der Rate des technischen Fortschritts) außerhalb der IKT-Produktion“ (Latzer & Schmitz 2002, S. 37f.).

Klodt geht davon aus, dass die Weltwirtschaft eine strukturelle Veränderung erfährt, die mit jener der industriellen Revolution vor 200 Jahren zu vergleichen ist (vgl. Klodt 2001, S. 3f.). In diesem Kontext wird das Modell der Kondratieff-Zyklen betrachtet. Bislang ist

nicht klar, ob wirtschaftliches Wachstum in langfristigen Wellen stattfindet und ob wirtschaftliches Wachstum durch technologische Ursachen ausgelöst wird. Klodt präsentiert eine mögliche Form, wie sich die New Economy in Kondratieff-Zyklen¹ einordnen lässt (vgl. Klodt 2001, S. 4f & Latzer & Schmitz 2002, S. 15).

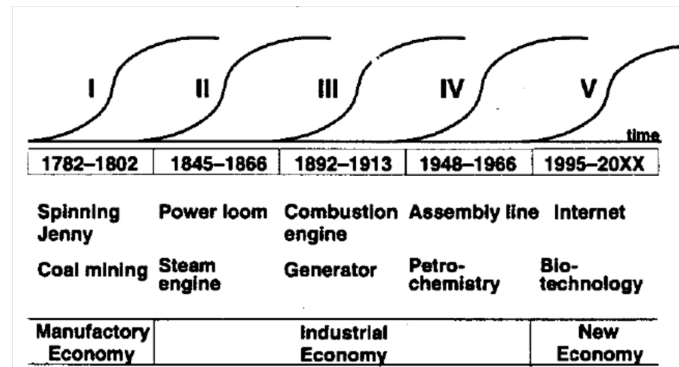


Abbildung 1 Kondratieff-Zyklen (Klodt 2001, S. 5)

Die New Economy würde gemäß Abbildung 1 einen fünften Kondratieff-Zyklus darstellen. Die Wachstumsphase in den USA in der ersten Hälfte der 1990er Jahre wurde oft als die Aufschwungsphase des fünften Kondratieff-Zyklus interpretiert. Dieser fünfte Kondratieff-Zyklus hat Ende des 20. Jahrhunderts begonnen und wäre noch nicht beendet. Schumpeter hat im Zuge seiner Arbeit über Wirtschaftszyklen den ersten Kondratieff-Zyklus untersucht. Gemäß Schumpeters Theorie über die ökonomische Entwicklung haben sowohl Unternehmen als auch Wirtschaftszyklen ihren Ursprung in diskontinuierlichen Innovationen (vgl. Hagemann 2008, S. 61). Die nachfolgende Tabelle 1 bietet eine Übersicht über die fünf Kondratieff-Zyklen und ihre jeweiligen Zeitspannen in den einzelnen Phasen:

¹ Unter einem Kondratieff-Zyklus wird eine Konjunkturphase verstanden, welche 50 bis 60 Jahre dauert und durch technologische Innovationen ausgelöst wird (vgl. Gabler Wirtschaftslexikon, o.J. [3]).

Long Waves	Important Innovations	Prosperity	Recession	Depression	Recovery
1	Industrial revolution, division of labour, steam engine and mechanical loom	1782-1802	1802-1825	1825-1836	1836-1845
2	Railroads and steel mechanization	1845-1866	1866-1872	1872-1883	1883-1892
3	Electricity, automobiles and chemical industry	1892-1913	1914-1929	1929-1937	1938-1948
4	Atomic energy, computers, robots and electronics	1948-1966	1966-1973	1973-1982	1982-1995
5	Information and communication technologies and biotechnologies	1995-			

Tabelle 1 Long waves of economic cycles (Hagemann 2008, S. 61)

2.2.2 Die New Economy im globalen Kontext

In diesem Abschnitt wird die New Economy in einen globalen Kontext gestellt. Zunächst werden politische und ökonomische Entwicklungen in der Europäischen Union aufgezeigt und anschließend jene in den USA und Japan.

Seit Langem werden nichtzufriedenstellende Ergebnisse bezüglich Wachstum in der Europäischen Union festgehalten. Daher wurde 1993 auf Gemeinschaftsebene in einem Informationsbericht (White Paper) ein Ansatz zur verstärkten Wettbewerbsfähigkeit formuliert. Um im globalen Wettbewerb bestehen zu können, müssten die europäischen Industrien alle Möglichkeiten nutzen, um ihre Produktivität zu erhöhen. Diese Produktivitätssteigerungen würden sich nur durch eine größere und effektivere Nutzung von IKT bewerkstelligen lassen. Der Wandel in eine Informationsgesellschaft wird bezüglich ihrer Bedeutung mit jener der industriellen Revolution verglichen (vgl. White Paper 1993, S. 13). Hierbei wäre jedoch zu beachten, dass eine entsprechende Expansion der Märkte notwendig ist, um die Arbeitslosigkeit nicht zu erhöhen.

In den 1970er Jahren wurden die national segmentierten europäischen Märkte als ein wesentliches Hindernis für potenzielles künftiges Wachstum angesehen. Die Ursache wurde in den unterschiedlichen rechtlichen Rahmenbedingungen gesehen. Dieses Hindernis wurde mit der Gründung des Binnenmarkts im Jahr 1992 beseitigt. Durch den Binnenmarkt wurde der freie Verkehr von Personen, Waren, Dienstleistungen und Kapital garantiert. Ähnliche Überlegungen stecken hinter der Währungsunion (vgl. Andersson 2002, S. 3).

Die Verbreitung von IKT wird als Hauptursache für Wirtschaftswachstum und das erhöhte Produktivitätswachstum in den USA im Zeitraum 1992-2001 angesehen (vgl. Hagemann 2008, S. 57). Besonders im IKT-Sektor in den USA wurden neue Wachstumsmuster mit neuen Technologien in Zusammenhang gebracht. Die Inflation blieb trotz eines anhaltenden Booms und hohem Produktivitätswachstum Ende der 1990er Jahren in den USA gering. Zusätzlich war die Arbeitslosigkeit auf einem sehr geringen Niveau. Aufgrund dieser neuen Wirkungsweise wirtschaftlicher Indikatoren wurde von einer „New Economy“ ausgegangen, vor allem in den USA (vgl. Andersson 2002, S. 2 & Latzer & Schmitz 2002, S. 14).

Europas Wachstum war in den letzten 30 Jahren nicht so stark im Vergleich zu jenem anderer entwickelter Volkswirtschaften. Von 1990 bis 1995 wuchs das EU BIP um 2% pro Jahr, das US BIP hingegen um 2,6% jährlich. Von 1995 bis 1998 konnte die EU ein jährliches Wachstum von 2,3% vorweisen. Die USA konnten im selben Zeitraum ein weitaus höheres jährliches Wachstum im Ausmaß von 3,7% verzeichnen. Zum ersten Mal seit 1945 überholten die USA Europa gemessen am Produktivitätswachstum. Dadurch entstand eine Lücke. Diese Lücke hat sich im Laufe der Jahre geweitet und ist auf schwaches Produktivitätswachstum in Europa zurückzuführen. Im Jahr 1980 lag das EU „pro-Kopf“-BIP bei ungefähr 90% des US „pro-Kopf“-BIP. Im Jahr 2000 ist es auf 70% gesunken. Es wird angenommen, dass Produktivität durch eine qualitative Steigerung von Humankapital, erhöhte Forschungsleistung, verbesserte Ausbildungssysteme und die Förderung von Innovationen erhöht werden und dadurch als Wachstumskomponente dienen kann. Im Rahmen der „Lissabon-Strategie“ im Jahr 2000 wurde beschlossen, dass der Wandel hin zur „New Economy“ politisch hohe Priorität hat und dies über einen längerfristigen Zeitraum hinweg (vgl. Andersson 2000, S. 4ff.).

Geringere Investitionen in und geringere Verwendung von IKT werden in Europa als großer Faktor für die „Produktivitätslücke“ verantwortlich gemacht. Vor allem die Verwendung von IKT in Unternehmen ist von Bedeutung. Innerhalb der EU scheinen Unternehmen weniger Bewusstsein für eine strategische Nutzung von eCommerce aufzuweisen. Es scheint sogar ein leicht negativer Zusammenhang zwischen der Internetadoptionsrate und der Ansicht, dass eCommerce eine entscheidende strategische Bedeutung im Unternehmen hat, vorhanden zu sein. Die Ausnahmen bilden die nordischen Länder (vgl. Andersson 2000, S. 7).

Die Rolle „ordnungspolitischer Veränderungen für die Beschleunigung des Produktivitäts- und Wirtschaftswachstums“ wird von Latzer & Schmitz (2002, S. 19) hervorgehoben. Ordnungspolitische Hemmnisse und mangelnder Wettbewerb werden für die geringe Verbreitung der „New Economy“ in Europa verantwortlich gemacht (vgl. Latzer & Schmitz 2002, S. 19).

Im Vergleich zu den USA war das Wachstum in einem Großteil der OECD-Länder sehr ungleich. Abbildung 2 bietet hierzu einen Überblick.

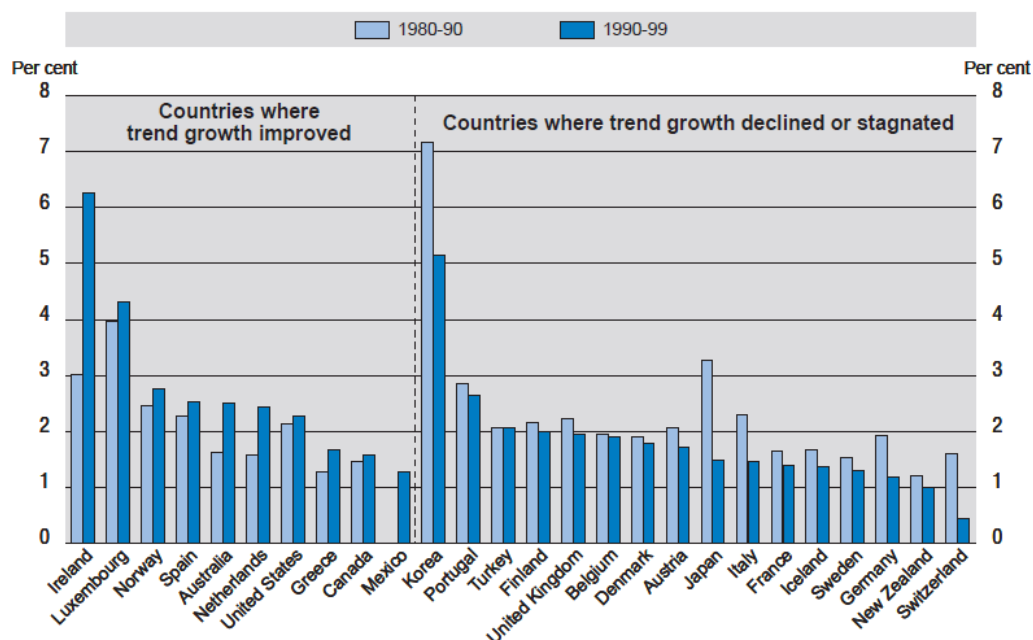


Abbildung 2 Ungleiches „pro-Kopf“-BIP Wachstum in den OECD Ländern (1980-1999) (OECD 2001, S. 7)

Einige OECD-Länder hatten ein deutlich stärkeres Wachstum des „pro Kopf“-BIP von 1990 bis 1999 verglichen mit dem der Jahre 1980 bis 1990. In vielen anderen OECD-

Ländern hingegen konnte dies nicht festgestellt werden. Es kam lediglich zu einem Wachstumsschub in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre. Die Abweichungen in den Wachstumsraten haben unterschiedliche Ursachen und können nicht auf unterschiedliche Messmethoden zurückgeführt werden. In den 1990er Jahren konnten Investitionen in IKT, die erhöhte Nachfrage nach Arbeit, qualifizierter Arbeit und eine erhöhte Effizienz in der Kombination von Arbeit und Kapital als Ursachen für erhöhtes Wachstum nachgewiesen werden (vgl. OECD 2001, S. 6ff.).

Trotz der hohen Investitionen in IKT konnte in den USA bis zur zweiten Hälfte der 1990er Jahre kein Anstieg des Produktivitätsniveaus verglichen mit jenem der 70er und 80er Jahre festgestellt werden (vgl. Hagemann 2008, S. 58). In der zweiten Hälfte der 1990er Jahre kam es in den USA zu einem Produktivitätswachstum von 2,5%, welches auch während der Rezession im Jahr 2001 anhielt. In den Jahren 2010-2013 kam es zu einem jährlichen Produktivitätswachstum (Arbeitsproduktivität) von 4,2%. Dies wird durch verbesserte Technologien, große Unternehmenszusammenschlüsse, erhöhte Globalisierung und die Reduktion von Arbeitsplätzen begründet (Su 2014, S. 13).

Die ansteigende Produktivitätswachstum in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre wird als das Solow Paradox beschrieben – „You can see the computer age everywhere but in the productivity statistics“ (Solow, 1987 in Hagemann 2008, S. 60). Das Paradox besteht darin, dass in der Wachstumstheorie durch Investitionen Produktivitätswachstum gefördert wird und dies erst relativ spät erkannt bzw. gemessen werden konnte (vgl. Hagemann 2008, S. 60).

Damit Länder an den Wachstumseffekten durch Informations- und Kommunikationstechnologien teilhaben können, ist es nicht notwendig, einen IKT produzierenden Sektor zu haben. Japan hat einen großen IKT produzierenden Sektor, konnte jedoch kaum Wachstum verzeichnen, wohingegen Australien ohne diesen Sektor ein außergewöhnliches Wachstum hatte. Daher ist es keine Voraussetzung für eine Volkswirtschaft, einen solchen Sektor vorweisen zu können (vgl. OECD 2001, S. 10).

Neue Unternehmen in IKT oder anderen technologieorientierten Sektoren werden als hoch innovativ eingestuft und sind dadurch für das Produktivitätswachstum wichtiger geworden. Eine Schwierigkeit dieser Unternehmen stellt die Finanzierung zu Beginn dar. In jenen Ländern, wo Beteiligungskapital (Venture Capital) üblich ist, haben diese

Jungunternehmen eine höhere Erfolgswahrscheinlichkeit (vgl. OECD 2001, S. 18).

Abbildung 3 liefert hierzu einen Vergleich zwischen den USA, der EU und Japan.

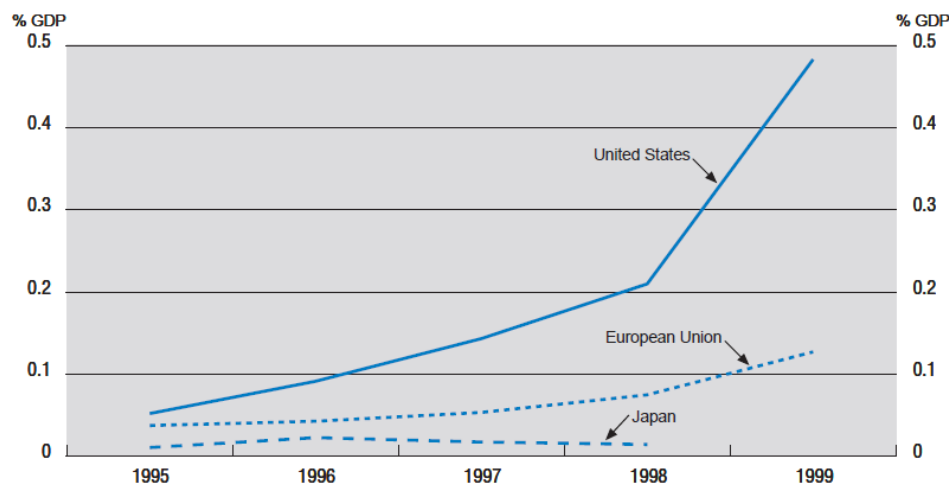


Abbildung 3 Investition von Beteiligungskapital in Start-Ups in Prozent vom BIP, 1995-1999 (OECD 2001, S. 17)

Die Diskussion über eine mögliche Notwendigkeit der Erneuerung der Makroökonomie durch das Aufkommen der New Economy aufgrund der veränderten Wirkungsweise von BIP-Wachstum, Inflation und Beschäftigung konnte nicht bestätigt werden. Darüber hinaus sind Entwicklungen in Richtung Wissensökonomien seit längerer Zeit beobachtbar, zunächst in den USA und etwas später in Europa (vgl. Foray 2004, S. 47).

Falls eine „New Economy“ tatsächlich existiert, dann handelt es sich um eine Ökonomie, in der die Wissensgenerierung und Externalitäten stark ausgeprägt, aber die Kosten der schöpferischen Zerstörung höher als je zuvor sind (vgl. Foray 2004, S. 248).

Entscheidend ist jedoch, ob durch die New Economy tatsächlich ein langfristiges Produktivitätswachstum festgestellt werden kann und dadurch gesamtwirtschaftliches Wachstum generiert werden kann. Dies ist bislang noch nicht geschehen.

2.3 Verwendung der Begriffe „New Economy“, „Krise“, „Nachhaltigkeit“ und „Wettbewerbsfähigkeit“

In diesem Abschnitt werden die Begriffe „New Economy“, „Krise“, „Nachhaltigkeit“ und „Wettbewerbsfähigkeit“ basierend auf den vorangegangenen Definitionen in einen politischen und anschließend in einen wissenschaftlichen Kontext gestellt.

2.3.1 New Economy

Als „New Economy“ wird von der Europäischen Kommission selbst keine Definition angegeben, sondern die Beschreibung, dass es sich hierbei um „verschiedene Merkmale und Aktivitäten von Unternehmen“ handelt, die „in Bezug zu Technologien und insbesondere dem Internet stehen“ (Beobachtungsnetz der europäischen KMU 2002, S.15). Dieser Begriff kann unterschiedliche Bedeutungen annehmen, wie „der Zeitraum des lang andauernden Wachstums der US-Wirtschaft während der 1990er Jahre, Unternehmen oder Branchen, die eher informations- oder wissensintensiv als kapitalintensiv sind, Unternehmen, die an der Technologiebörse NASDAQ oder ähnlichen Börsen gelistet sind, technologieorientierte Gründungen oder Unternehmen, die in erster Linie über das Internet verkaufen (dot.coms)“ (Beobachtungsnetz der europäischen KMU 2002, S.15). Informations- und Kommunikationstechnologien nehmen eine zentrale Rolle ein. Unternehmen müssen jedoch nicht zwangsweise langfristig innovativ oder forschungs- und entwicklungsintensiv sein, um der Beschreibung der Europäischen Kommission zu entsprechen (vgl. Beobachtungsnetz der europäischen KMU 2002, S. 15).

Bereits im White Paper von 1993 wird über eine „Informationsgesellschaft“ berichtet. Es wird davon ausgegangen, dass die Informationsgesellschaft einen äußerst wichtigen Aspekt des Entwicklungsmodells für das 21. Jahrhundert darstellt und an Signifikanz mit der Industriellen Revolution zu vergleichen ist. Dies geht soweit, dass von Überleben oder Fall von Europa gesprochen wird (vgl. White Paper 1993, S. 13 & 95). Auf europäischer Ebene hätten die Informationsgesellschaften die besten Chancen, um tatsächlich umgesetzt zu werden. Die Europäische Kommission möchte durch Kooperationen zwischen privatem und öffentlichem Sektor die nötigen „Informations-Highways“ einschließlich der zugehörigen Dienste schaffen (vgl. White Paper 1993, S.

14). Die Europäische Kommission schlägt vor, die administrativen Prozesse zu beschleunigen, als Katalysator zu fungieren und die bestehenden Kooperationsinstrumente zu nutzen (vgl. White Paper 1993, S. 7).

Es wird festgestellt, dass IKT das gesamte Wirtschaftssystem beeinflussen wird. Gleichzeitig wird von neuen Jobmöglichkeiten und neuen, flexibleren Beschäftigungsformen ausgegangen (vgl. White Paper 1993, S. 93f.).

Gemäß der Europäischen Kommission werden jene Ökonomien, die als erste eine zufriedenstellende Transformation in eine Informationsgesellschaft bewerkstelligen einen großen Wettbewerbsvorteil generieren können. Darum ging die Europäische Kommission davon aus, dass sowohl die USA als auch Japan ihre Anstrengungen erweitern werden, um den Transformationsprozess zu beschleunigen (vgl. White Paper 1993, S. 94).

Die Europäische Kommission beschreibt die Internet-Ökonomie als die „Gesamtheit aller Tätigkeiten, die mit der Schaffung und Nutzung von Netzen zusammenhängen, die Zugang zum Internet verschaffen, sowie die über das Internet angebotenen Dienste (IP-Telekommunikation, Herstellung und Pflege von für das Internet bestimmter Hardware, mit dem Internet zusammenhängende Informatikdienste, alle Tätigkeiten, die sich auf das Internet stützen, vom elektronischen Handel bis hin zur Online-Werbung)“ (Europäische Kommission 2012a, S. 1).

Damit schließt sich die Kommission der herrschenden Meinung an, dass die New Economy nicht lediglich eine Branche betrifft, sondern Unternehmensmerkmale darstellt, „die sich auf eine neue Art der betrieblichen Organisation und der Geschäftstätigkeit beziehen“ (vgl. Beobachtungsnetz der europäischen KMU 2002, S. 15). Es ist jedoch zu beachten, dass sowohl im White Paper als auch in der angegebenen Definition der Internet-Ökonomie der Europäischen Kommission die vermehrte Nutzung von IKT und des Internets im Vordergrund stehen.

2.3.2 Krise

Die Europäische Kommission bietet keine Definition des Begriffs „Krise“ an. Es ist jedoch zu beachten, dass das Wort „Krise“ in Zusammenhang mit unterschiedlichen Themen und zudem zunehmend häufig verwendet wird. Der Begriff umfasst

Themengebiete, wie Finanzkrise, Schuldenkrise, Bankenkrise, Euro-Krise oder soziale Krise.

Die Krise hat gemäß der Europäischen Kommission die wirtschaftlichen und sozialen Fortschritte der vergangenen Jahre zunichte gemacht und die strukturellen Schwächen der europäischen Wirtschaft aufgezeigt. Unter „strukturellen Schwächen“ wird das zu geringe Wachstum im Vergleich zu jenem der USA oder Japan inklusive sämtlicher Folgen dessen verstanden. Infolge geringen Wachstums entstand und weitete sich die „Produktivitätslücke“ zu den USA und Japan. Die Ursachen hierfür sind die geringen Investitionen in Forschung und Entwicklung, der unzureichende Einsatz von IKT, Widerstände in der Gesellschaft gegen Innovationen, höhere Markteintrittsbarrieren, ein weniger dynamisches Unternehmensumfeld und geringere Beschäftigungsquoten (vgl. Europäische Kommission, 2012).

Dies ist kein neues Phänomen, da die Kommission bereits im White Paper von 1993 auf die unterschiedliche Entwicklung zwischen Europa, USA und Japan im Produktivitätswachstum, das sogenannte „Produktivitätsgefälle“, hingewiesen hat. Es wird von einer Krise ausgegangen, da die europäischen Volkswirtschaften in zu geringem Ausmaß in der Lage waren, strukturelle Veränderungen betreffend des wandelnden technologischen, sozialen und internationalen Umfelds wahrzunehmen. Dies führt zu einer hohen Anfälligkeit der Ökonomien bei zyklischen wirtschaftlichen Abschwüngen und externen Schocks (vgl. White Paper 1993, S. 49). Darüber hinaus wird von einer Beschäftigungskrise ausgegangen, die durch Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen überwunden werden kann, um so die gesellschaftlichen Schwierigkeiten zu bewältigen (vgl. White Paper 1993, S. 117).

Die „Lissabon-Strategie“ für Wachstum und Beschäftigung hatte das Ziel, die europäischen Ökonomien zu modernisieren, „um angesichts zunehmend globaler Märkte, des technologischen Wandels, der Umweltbelastungen und der Alterung der Bevölkerung den Erhalt unseres einzigartigen Sozialmodells zu sichern“ (Europäische Kommission 2005, S. 2f.).

Kommissionspräsident José Manuel Barroso leitet das Strategiepapier für „Europa 2020“ mit folgenden Worten ein: „Das Jahr 2010 muss für einen Neuanfang stehen“ und weist darauf hin, dass sich die „wirtschaftliche Wirklichkeit schneller als die politische“ ändert. Präsident Barroso erklärt die Überwindung der Krise kurzfristig zur wichtigsten Aufgabe

und endet seinen Beitrag wie folgt: „Wenn wir gemeinsam handeln, können wir die Krise überwinden und gestärkt aus ihr hervorgehen. Wir haben die neuen Instrumente und den neuen Anspruch. Jetzt müssen wir zur Tat schreiten“ (vgl. Europäische Kommission, 2012).

Die „Europa 2020“-Strategie wird zudem als einzige Chance Europas gesehen, um langfristig die Krise zu überwinden, obwohl die kurzfristige Krisenüberwindung Priorität hat und eine reflexartige Wiederherstellung des Zustands vor der Krise als nicht sinnvoll erachtet wird. Die Bewältigung der Krise soll der Beginn einer neuen Wirtschaftsform sein (vgl. Europäische Kommission, 2012).

Seit kurzem wird häufig der Begriff „soziale Krise“ verwendet. Hierbei wird von der Beschäftigungssituation und der sozialen Lage in der EU ausgegangen. In einer Pressemitteilung der Europäischen Kommission wird beschrieben, dass die Zahl der Beschäftigten insgesamt zurückging und die Arbeitslosigkeit anstieg. Zudem sind junge Menschen besonders häufig arbeitslos (23,6% in der EU im Jänner 2013). „Die finanzielle Situation der privaten Haushalte ist nach wie vor schwierig“, das bedeutet zum Einen eine erhöhte Verschuldung privater Haushalte und zum Anderen einen Rückgang der Realeinkommen (z.B. durch Gehaltskürzungen im öffentlichen Sektor). Zudem wurden die Sozialausgaben stärker reduziert als in früheren Krisen. „Noch nie hat in den vergangenen zehn Jahren ein so großer Teil der EU-Bevölkerung (...) angegeben, sich in einer finanziellen Notlage zu befinden“ (vgl. Europäische Kommission, 2013).

2.3.3 Nachhaltigkeit

In vielen Berichten der Europäischen Kommission und insbesondere in jenen, die sich mit der Strategie „Europa 2020“ auseinandersetzen, wird sehr häufig das Wort „Nachhaltigkeit“ in unterschiedlichen Ausprägungen verwendet.

Bereits im Jahr 1993 wurde das White Paper der Europäischen Kommission mit dem Ziel der nachhaltigen Entwicklung der europäischen Ökonomien verfasst. Hierbei zielt „Nachhaltigkeit“ darauf ab, internationalem Druck standzuhalten und gleichzeitig die Arbeitsplätze zu schaffen, die in der Union (aufgrund steigender Arbeitslosigkeit) dringend benötigt werden. Zusätzlich wurden die schwankenden Wechselkurse als Hindernis für höheres und nachhaltiges Wirtschaftswachstum angesehen. Dieses

Hindernis wurde durch die Entstehung des Binnenmarkts und der Währungsunion beseitigt, die als die geeigneten Instrumente zur Bewältigung von strukturellen Problemen angesehen wurden (vgl. White Paper 1993, S. 40).

Die Biotechnologie wird als eine der wichtigsten Technologien für eine nachhaltige Entwicklung der nächsten Jahrzehnte angesehen. Zudem ist eine Neuorientierung und Förderung der Forschung im Bereich erneuerbare Energien, Recycling und Biotechnologie für eine nachhaltige Entwicklung unumgänglich (vgl. White Paper 1993, S. 100 & 148).

Die nachhaltige Entwicklung ist zudem im Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union (EG-Vertrag) verankert. In Artikel 2 EG-Vertrag wird die *nachhaltige Entwicklung* als fundamentales Ziel beschrieben:

„Aufgabe der Gemeinschaft ist es, durch die Errichtung eines Gemeinsamen Marktes und einer Wirtschafts- und Währungsunion (...) in der ganzen Gemeinschaft eine harmonische, ausgewogene und nachhaltige Entwicklung des Wirtschaftslebens, ein hohes Beschäftigungsniveau und ein hohes Maß an sozialem Schutz, die Gleichstellung von Männern und Frauen, ein beständiges, nichtinflationäres Wachstum, einen hohen Grad von Wettbewerbsfähigkeit und Konvergenz der Wirtschaftsleistungen, ein hohes Maß an Umweltschutz und Verbesserung der Umweltqualität, die Hebung der Lebenshaltung und der Lebensqualität, den wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt und die Solidarität zwischen den Mitgliedstaaten zu fördern“ (EG-Vertrag, Art. 2).

Darüber hinaus wird dies in der Verordnung (EG) Nr. 1260/1999 Art. 5 über die allgemeinen Bestimmungen über Strukturfonds rechtlich festgehalten (vgl. Eur-Lex, 1999).

Mit der Strategie „Europa 2020“ soll intelligentes, integratives und nachhaltiges Wachstum erzielt werden. Daher soll auf politischer Ebene berücksichtigt werden, dass „das Wachstum von heute nicht die natürlichen Lebensgrundlagen und die wirtschaftlichen Wachstumsmöglichkeiten für künftige Generationen infrage stellt“ und dies in ökonomischer, sozialer und ökologischer Dimension (vgl. Europäische Kommission, o.J. [1]).

Diese drei Dimensionen werden im Folgenden näher betrachtet, wobei die Abgrenzung nicht eindeutig ist.

In der ökonomischen Dimension wird zunächst „nachhaltiges Wachstum“ eingeordnet. Die Europäische Kommission versteht unter „nachhaltigem Wachstum“, „eine ressourceneffiziente, nachhaltige und wettbewerbsfähige Wirtschaft aufzubauen“ (vgl. Europäische Kommission 2010, S. 17). Konkret bedeutet dies, dass die Europäische Union „die Führungsrolle Europas im Wettbewerb um die Entwicklung neuer Verfahren und Technologien, einschließlich umweltfreundlicher Technologien, auszunutzen, die Einführung intelligenter Netze mit Hilfe der IKT zu beschleunigen, sich die EU-weiten Netze zunutze zu machen, vor allem in der Fertigung und innerhalb unserer KMU die Wettbewerbsvorteile der Unternehmen auszubauen, und die Verbraucher in die Lage zu versetzen, Ressourceneffizienz wertzuschätzen“ (Europäische Kommission 2010, S. 17). Hier wird ein Bezug der ökonomischen zur ökologischen Dimension sichtbar.

Zudem gibt es das System der Länderberichte², welches Mitgliedsstaaten dabei unterstützen soll, zu nachhaltigem Wachstum und zu soliden öffentlichen Haushalten zurückzukehren. Durch die Überwindung von langfristigen Problemen sollen die jüngsten Verluste ausgeglichen, die Wettbewerbsfähigkeit zurückgewonnen, die Produktivität gesteigert und dadurch letztendlich ein längerfristiger Wohlstand in der EU generiert werden (vgl. Europäische Kommission 2010, S. 10). Hierbei handelt es sich um den sogenannten „nachhaltigen Aufschwung“, das heißt „Europa ist in der Lage, vollständig zur früheren Wachstumsentwicklung zurückzukehren und sein Potenzial für noch weitergehende Leistungen auszubauen“ (Europäische Kommission 2010, S. 11). Dieser „nachhaltige Aufschwung“ ist in erster Linie der ökonomischen Dimension, jedoch in weiterer Folge auch der sozialen Dimension zuzuordnen. Eine weitere Einordnung in diese beiden Dimensionen lässt die „intelligente Konsolidierung der öffentlichen Haushalte“ zu. Das Ziel ist nachhaltiges Wachstum und Beschäftigung, wie bereits in der „Lissabon-Strategie“ festgehalten und im Stabilitäts- und Wachstumspakt verankert (vgl. Europäische Kommission 2010, S. 30 & Europäische Kommission 2005, S. 5). „Dazu zählen ein schrittweises Auslaufen der kurzfristigen krisenbedingten Stützungsmaßnahmen und die Durchführung mittel- bis längerfristiger Reformen zur

² Europa 2020 baut auf zwei Säulen auf. Die erste Säule bildet ein thematischer Ansatz, in dem die Leitinitiativen abgebildet werden. Die zweite Säule ist das System der Länderberichte. Die Mitgliedstaaten werden bei der Festlegung und Umsetzung von Ausstiegsstrategien, der Wiederherstellung makroökonomischer Stabilität, der Ermittlung von Engpässen, der Rückführung zu nachhaltigem Wachstum und der Konsolidierung der Haushalte unterstützt (vgl. Europäische Kommission, 2012).

Förderung der Nachhaltigkeit öffentlicher Haushalte und zur Stärkung des Wachstumspotenzials“ (Europäische Kommission 2010, S. 30).

Außerdem wird in Zusammenhang mit dem Finanzsystem, der globalen Finanzwirtschaft, „Nachhaltigkeit“ thematisiert. Eine Neuordnung wird gefordert. „Die zu große Verfügbarkeit von Krediten, kurzfristiges Denken und übermäßige Risikobereitschaft auf den Finanzmärkten haben das Spekulantentum angeheizt, eine Wirtschaftsblase und erhebliche Ungleichgewichte herbeigeführt“ (Europäische Kommission 2010, S. 9). Daher bemüht sich Europa um „globale Lösungen und den Aufbau eines effizienten und nachhaltigen Finanzsystems“ (Europäische Kommission 2010, S. 9).

In der ökologischen Dimension liegt der Fokus bei Umweltzielen, wie der CO₂-Reduktion, einer verstärkten Nutzung erneuerbarer Energien und einer Steigerung der Energieeffizienz (vgl. Europäische Kommission 2010, S. 6).

Die gesamte Strategie weist eine nachhaltige Orientierung auf. „Europa 2020“ kann als die Implementierung der übergreifenden EU-Politik für nachhaltige Entwicklung eingeordnet werden (vgl. Eurostat 2013, S. 35ff.). Im Zuge der „Digitalen Agenda“ wurde festgelegt, dass „Europa zu einer Triebkraft für intelligentes, nachhaltiges und integratives Wachstum auf globaler Ebene werden“ soll (vgl. Europäische Kommission 2010a, S. 40).

Bezüglich Priorisierung gilt lediglich, dass kurzfristig die Krisenüberwindung im Vordergrund steht. Kommissionspräsident Barroso ist jedoch der Ansicht, „um aber in Zukunft nachhaltig wirtschaften zu können, müssen wir über die kurzfristigen Aufgaben hinaus denken“ (Europäische Kommission 2010, S. 3). Eine weitere Priorisierung der Ziele erfolgt nicht. Gemäß der OECD ist es notwendig, dass Regierungen einen Ausgleich finden, indem diese „face the complex challenge of finding the right balance between the competing demands on natural and social resources, without sacrificing economic progress“ (Strange & Bayley 2008, S. 25).

2.3.4 Wettbewerbsfähigkeit

Um die Arbeitslosigkeit in der EU zu reduzieren, müssen die europäischen Unternehmen sowohl innerhalb als auch außerhalb der EU wettbewerbsfähig sein bzw. werden. „It is

the responsibility of the national and Community authorities to provide industry with a favourable environment, to open up clear and reliable prospects for it and to promote its international competitiveness“ (White Paper 1993, S. 57).

Bereits 1993 wurde festgehalten, dass es seit Längerem Schwierigkeiten im Beschäftigungs- und Wettbewerbsniveau gibt, jedoch ohne politische Reaktion (vgl. White Paper 1993, S. 40). Die Ursachen werden in den geringeren Investitionen in Infrastruktur, geringen Investitionen in Forschung und Entwicklung, der fehlenden Positionierung auf „neuen Märkten“ und hohen Lohnkosten (vgl. White Paper 1993, S. 28 & 58ff.) gesehen. Festgestellt wird, dass sich die Produktivität erhöhen muss, „to guarantee the international competitiveness of a country and to increase the amount of material wealth distributable among the whole community“ (White Paper 1993, S. 43).

Im Zuge der „Lissabon-Strategie“ wird ein zunehmender Wettbewerbsdruck durch die Globalisierung wahrgenommen, der negativ auf die Wettbewerbsfähigkeit der EU wirkt. Daher wurden unter anderem Maßnahmen zur Förderung von Wissen, Bildung und Qualifikation als wichtig erachtet, Forschungsinvestitionen im Ausmaß von 3% vom BIP als EU-Gesamtziel erklärt und KMU sind im Zuge des Rahmenprogramms für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation in den Fokus gerückt (vgl. Europäische Kommission 2005, S. 2, 4 & 6f.).

Die aktuelle Sicht ist, dass sich „eine wettbewerbsfähige Wirtschaft durch ein anhaltendes, hohes Produktivitätswachstum“ auszeichnet (Europa, o.J.). „Die Wettbewerbsfähigkeit der Union wird vom Produktivitätswachstum bestimmt und hängt somit ab von der Leistung und den Perspektiven der europäischen Wirtschaft, insbesondere von ihrer Fähigkeit, strukturelle Anpassungen vorzunehmen. Wenn sie wettbewerbsfähig sein will, muss die Union in jedem Fall leistungsfähiger werden in den Bereichen Forschung und Innovation, Informations- und Kommunikationstechnologie, Unternehmertum, Wettbewerb und allgemeine und berufliche Bildung“ (Europa, o.J.).

Mit der „Europa 2020“-Strategie und der einhergehenden Wettbewerbspolitik will die Europäische Kommission sicher stellen, „dass der Binnenmarkt ein offener Markt bleibt, auf dem die Chancengleichheit der Unternehmen gewahrt und gegen nationalen Protektionismus vorgegangen wird“ (Europäische Kommission 2010, S. 25).

Die nationale Wettbewerbsfähigkeit hängt von der Innovationsleistung von Industrien ab. Unterschiede in Werten, in der Kultur, ökonomischen Strukturen, Institutionen und in der Vergangenheit können zu erhöhter Wettbewerbsfähigkeit führen (Porter, 1990).

Krugman (1996) ist der Ansicht, dass nationale Wettbewerbsfähigkeit in politischen Debatten und Berichten häufig falsch verstanden und verwendet wird. Die Missinterpretation ist, dass Nationen um Weltmärkte in derselben Weise konkurrieren, wie es Unternehmen tun. Die Nation, die nicht ausreichend wettbewerbsfähig ist, würde das gleiche Schicksal erleiden wie ein nicht wettbewerbsfähiges Unternehmen. Nationale Wettbewerbsfähigkeit ist jedoch kein Nullsummenspiel. Zudem kritisiert Krugman die Ansicht der Europäische Kommission (White Paper 1993 – Growth, Competitiveness, Employment), die den Wettbewerb mit neu industrialisierten Volkswirtschaften als den Hauptgrund für die steigende Arbeitslosigkeit in Europa verantwortlich macht (siehe White Paper, S. 6) (vgl. Krugman 1996, S. 17f.).

Sowohl Krugman (1996) als auch Porter (1990) vertreten die Ansicht, dass Wettbewerbsfähigkeit lediglich eine Umschreibung des Begriffs Produktivität ist. Produktivität ist der Wert des Outputs, welcher mit einer Einheit Arbeit oder Kapital produziert wird, und als Maß für langfristigen Wohlstand gesehen werden kann.

Garelli (2014) ist der Ansicht, dass Volkswirtschaften sich nicht ausschließlich an den hervorgebrachten Gütern und Dienstleistungen messen, sondern auch mit Ausbildung und dem bestehendem gesellschaftlichen Wertesystem, das sich im Laufe der Zeit ändert. Der am häufigsten verwendete Indikator zur Bestimmung des Niveaus von Wettbewerbsfähigkeit ist das BIP. Mit der Berechnung des BIP werden jedoch eine Vielzahl von Dingen exkludiert, die zur Lebensqualität beitragen. Dies sind unter anderem Umweltschutzmaßnahmen, Sicherheit und Ausbildungssysteme (vgl. Garelli 2014, S. 496).

Auf mikroökonomischer Ebene wird „Wettbewerbsfähigkeit“ in den Rechtsakten der Europäischen Union als die „Fähigkeit der Unternehmen, sich rasch an Veränderungen anzupassen, ihr Innovationspotenzial zu nutzen und qualitativ hochwertige Produkte anzubieten“ beschrieben (Europäische Kommission, 2013a).

Auf dieser Ebene ist die Qualität der ökonomischen Umwelt für die Produktivität eines Unternehmens entscheidend. Es gibt jedoch noch weitere Ebenen, siehe Abschnitt 3.7.

3 Europäische Politik

In diesem Abschnitt der Arbeit wird die Politik in der Europäischen Union näher betrachtet. Es werden wichtige Dokumente und Strategien, wie das White Paper und der „Bangemann Report“ angeführt, sowie die „Lissabon-Strategie“ und die „Europa 2020“-Strategie. Im Rahmen der „Lissabon-Strategie“ wurden einige EU-Regionen finanziell unterstützt. Dies geschah, um die wirtschaftliche Lage und somit in weiterer Folge die Wettbewerbsfähigkeit dieser Regionen zu erhöhen. Daher wird diese Thematik in Abschnitt 3.7 behandelt. Darüber hinaus werden die „Digitale Agenda für Europa“ und die Forschungsinitiative „Horizon 2020“ angeführt.

3.1 White Paper und Bangemann Report

Die Europäische Kommission verfasste das White Paper und präsentierte dies dem Europäischen Rat im Juni 1993 in Kopenhagen. Es sollten die Herausforderungen und der Weg ins 21. Jahrhundert beschrieben bzw. gewiesen werden. Es handelt sich somit um ein mittelfristiges Strategiepapier für Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung, da diese drei ökonomischen Größen einen starken Zusammenhang aufweisen. Der Grund dieses Berichts lag in der hohen Arbeitslosigkeit (vgl. White Paper 1993, S. 9). Dieser Bericht wurde mit den folgenden Worten eingeleitet, die die Zielsetzung verdeutlichen sollen: „to lay the foundations for sustainable development of the European economies, thereby enabling them to withstand international competition while creating the millions of jobs that are needed“ (White Paper, 1993). In diesem Bericht wird von neuen Jobmöglichkeiten im Zusammenhang mit der Entwicklung einer Informationsgesellschaft ausgegangen. Es wird auf die Herausforderungen vor allem im Bereich der Ausbildung, die mit diesen neuen Jobmöglichkeiten kommen, hingewiesen (vgl. White Paper 1993, S. 11).

In den vergangenen 20 Jahren (1973-1993) konnte festgehalten werden, dass die Wachstumsrate der europäischen Ökonomien von 4% auf 2,5% gesunken ist, die Arbeitslosigkeit mit jedem Konjunkturzyklus gestiegen ist und sich die Situation bezüglich Wettbewerbsfähigkeit zwischen der EU und den USA und Japan verschlechtert hat (vgl. White Paper 1993, S. 9). Obwohl davon ausgegangen wird, dass auf EU Ebene politische Impulse ("Objective 92" – "single market" Projekt) gesetzt wurden, die zu

positiven Veränderungen (z.B. Schaffung von Arbeitsplätzen, Wirtschaftswachstum) bis 1990 führten, musste erkannt werden, dass „although we have changed, the rest of the world changed even faster“ (White Paper 1993, S. 10).

Als Kern des Problems werden drei unterschiedliche Arten von Arbeitslosigkeit identifiziert. Hierbei handelt es sich um zyklische, strukturelle und technologische Arbeitslosigkeit. Auf dieser Erkenntnis basierend hatte sich die EU das Ziel gesetzt, bis zum Ende des Jahrhunderts (das war 2000) 15 Millionen Arbeitsplätze zu schaffen. Dazu sollen die Investitionen in Bildung erhöht werden. Weiters sollen die Investitionen in Forschung und Entwicklung (FuE), vor allem in IKT, Biotechnologie und Ecotechnologien gesteigert werden. Hier wurde versucht, durch geänderte Gesetze und Besteuerungssysteme entsprechende Anreize zu schaffen (vgl. White Paper 1993, S. 10ff.).

Es wurde der Wachstumspfad als jährliche prozentuelle Veränderung anhand der Indikatoren BIP, Arbeitsproduktivität und Beschäftigung im Zeitablauf betrachtet. Des Weiteren wurde ein Vergleich des Wachstums von OECD-Ländern und Entwicklungsländern betrachtet (vgl. White Paper 1993, S. 12). Dies ist in Abbildung 4 ersichtlich.

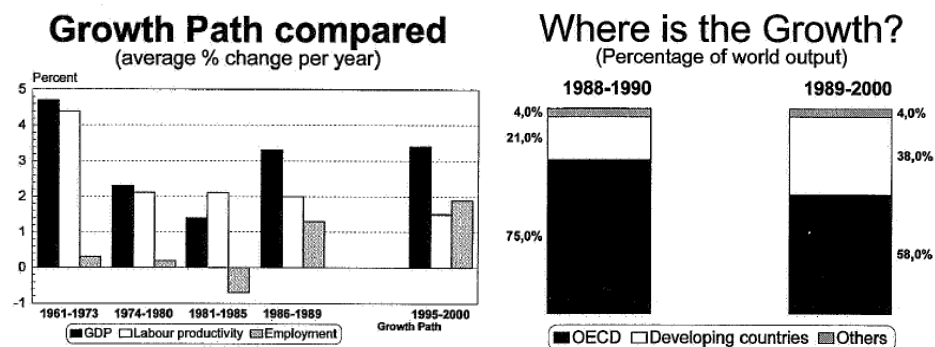


Abbildung 4 Wachstumsvergleiche (White Paper 1993, S. 12)

Zudem wurden KMU als besonders wichtige Ressource für Wettbewerbsfähigkeit eingestuft. Dies geschah aufgrund der hohen operationalen Flexibilität, die KMU aufweisen und der Tatsache, dass diese oft für ausgelagerte Arbeiten („farming-out“) und als Subkontraktoren herangezogen werden (vgl. White Paper 1993, S. 13f.).

Außerdem wurde eine „Informationsgesellschaft“ als essentieller Aspekt für das Überleben von Europa beschrieben. Hierbei wurde die USA als Referenz herangezogen, da bereits vermehrt multimediale Inhalte in der Freizeit konsumiert wurden und große Unternehmen über schnelle Internetverbindungen verfügten. Im Rahmen des White Papers machte sich die Europäische Kommission Gedanken über die möglichen künftigen Veränderungen und dementsprechend über (vgl. White Paper 1993, S. 13) „the enormous potential for new services relating to production, consumption, culture and leisure activities“ (White Paper 1993, S. 23)., die eine große Anzahl an neuen Arbeitsplätzen hervorbringen sollen (vgl. White Paper 1993, S. 23).

Ende 1993 forderte der Europäische Rat einen Bericht für das Treffen von 24. bis 25. Juni 1994 in Korfu vorzubereiten. Dieser Bericht mit dem Titel „Europe & the global information society“ ist auch als „Bangemann Report“ bekannt, benannt nach dem deutschen Politiker Martin Bangemann. Dieser Bericht stützt sich auf das White Paper. Es sollten Maßnahmen herausgearbeitet werden für Infrastruktur bezüglich Information. Einige dieser Maßnahmen werden im Folgenden erläutert. Es wurde eine Änderung des regulatorischen Rahmens empfohlen. Das bedeutet, die Deregulierung der Telekommunikationsmärkte, die Gewährleistung der Vernetzung von Systemen, die Interoperabilität von Anwendungen, eine Reduktion der Preise für Telekommunikationstarife und die Bewusstseins-schaffung der Bedeutung von IKT um eine kritische Masse zu erreichen. Aufgrund der Globalität der „Informationsgesellschaft“ wurde ein rechtlicher Schutz von Immaterialgüter- und Eigentumsrechten, Privatsphäre und Daten als wichtig erachtet. Konkret wurden unter anderem Initiativen zur Förderung von elektronischen Anwendungen in Luftfahrt, Verkehr, Gesundheitssystemen, Universitäten, Forschungseinrichtungen und Telematiksystemen in KMU empfohlen (vgl. Bangemann Report 1994, S. 37ff.).

3.2 Lissabon-Strategie

Für den Zeitraum 2000 bis 2010 wurde die „Lissabon-Strategie“ für Wachstum und Beschäftigung und zur Stärkung des inneren Zusammenhalts gefahren. Ziel war es, „die Union zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum

in der Welt zu machen – einem Wirtschaftsraum, der fähig ist, ein dauerhaftes Wirtschaftswachstum mit mehr und besseren Arbeitsplätzen und einem größeren sozialen Zusammenhalt zu erzielen“ (Europäisches Parlament, 2000).

Um dieses Ziel zu erreichen, wurden unterschiedliche Maßnahmen erarbeitet. Diese sind: eine Informationsgesellschaft für alle, Schaffung eines europäischen Raums für Forschung und Innovation, Schaffung eines günstigen Umfelds für die Gründung und Entwicklung innovativer Unternehmen (besonders KMU), Wirtschaftsreformen für einen funktionierenden Binnenmarkt, effizient und integrierte Finanzmärkte und die Koordinierung der makroökonomischen Politik (Qualität und Nachhaltigkeit öffentlicher Finanzen). Zudem wurde die europäische Beschäftigungspolitik zu einem zentralen Element erklärt. Das bedeutet, dass mehr und bessere Arbeitsplätze geschaffen und Bildungs- und Ausbildungssysteme für die Wissensgesellschaft angepasst werden müssen. Zusätzlich soll der soziale Schutz modernisiert und die soziale Integration gefördert werden (vgl. Europäisches Parlament, 2000).

Anfang 2005 hat die Europäische Kommission einen Neubeginn für die Strategie von Lissabon vorgeschlagen, um diese gezielter auszurichten. Damit sollen die Anstrengungen auf zwei zentrale Elemente konzentriert werden: „verstärktes, dauerhaftes Wachstum und Schaffung von mehr und besseren Arbeitsplätzen“ (Europäische Kommission 2005, S. 2). Damit war klar, dass das Hauptziel für 2010 nicht erreicht wird und nicht mehr erreicht werden kann. Vielmehr wird das Ziel der Lissabonner Partnerschaft beschrieben als „unsere Wirtschaft zu modernisieren, um angesichts zunehmend globaler Märkte, des technologischen Wandels, der Umweltbelastungen und der Alterung der Bevölkerung den Erhalt unseres einzigartigen Sozialmodells zu sichern“ (Europäische Kommission 2005, S. 2f.).

Die folgenden zwei Abschnitte 3.3 und 3.4 beschäftigen sich mit der europäischen Regionalpolitik. Es geht um die Stärkung des innergemeinschaftlichen Zusammenhalts und damit um die Förderung wirtschaftlich „benachteiligter“ Regionen. Die Regionalpolitik wird im Zuge der „Lissabon-Strategie“ und „Europa 2020“ durchgeführt.

3.3 Förderregionen 2000-2006

Im Rahmen der Regionalpolitik im Zeitraum 2000 bis 2006 wurden drei Typen von Ziel-Regionen (Ziel 1, Ziel 2 und Ziel 3) formuliert. Dies ist abhängig vom Entwicklungsstand und der aktuellen Situation der jeweiligen Region.

Ziel 1-Regionen, die als förderungswürdig gelten, sind jene, deren „pro-Kopf“-BIP weniger als 75% des Gemeinschaftsdurchschnitts beträgt. Zudem sind besondere Kategorien von Regionen betroffen, wie die sieben Regionen in äußerster Randlage, schwedische und finnische Regionen mit besonders geringer Bevölkerungsdichte und Nordirland (vgl. Europäische Kommission, 2005a). Eine Begründung des Grenzwertes von 75% ist den Quellen nicht zu entnehmen.

Ziel 2-Regionen werden bei der wirtschaftlichen und sozialen Umstellung unterstützt. Es handelt sich hierbei um Regionen, die einen sozioökonomischen Wandel in Industrie- und Dienstleistungssektoren aufweisen, ländliche Gebiete mit rückläufiger Entwicklung, städtische Problemgebiete oder von der Fischerei abhängige Krisengebiete. Von einem sozioökonomischen Wandel wird ausgegangen, wenn diese Gebiete in den drei Jahren vor 1999 eine über dem EU-Durchschnitt liegende Arbeitslosenquote haben, einen Rückgang an Erwerbstätigen in der Industrie aufweisen und seit 1985 einen erhöhten Anteil an Erwerbstätigen in der Industrie aufweisen können. Die Bevölkerung der förderungsfähigen Regionen darf nicht mehr als 18% der Gesamtbevölkerung der Europäischen Union betragen (vgl. Europäische Kommission, 2005b).

Das Hauptaugenmerk bei Ziel 3-Regionen, die nicht als Ziel 1-Regionen eingestuft sind, liegt in der Entwicklung von Humanressourcen. Die Ausbildungspolitiken und -systeme sollen angepasst und modernisiert und die Beschäftigung gefördert werden (vgl. Europäische Kommission, 2005c).

In einem Bericht der Europäischen Kommission wurden die wichtigsten Ergebnisse der Kohäsionspolitik von 2000-2006 zusammengetragen. Ungleichheiten in Bezug auf Einkommen und Beschäftigung konnten im Verlauf der letzten 10 Jahre verringert werden. Die Kohäsionspolitik hat direkt zur Förderung der Beschäftigung beigetragen. Griechenland und Portugal konnten eine Steigerung ihres Bruttoinlandprodukts erzielen. Des Weiteren konnten 450.000 Arbeitsplätze geschaffen werden und soziale Ausgrenzung und Armut durch entsprechende Bildungsprogramme verringert werden.

Für 2007 bis 2013 wurde mit einer großen Steigerung des BIP (bis zu 8,5% in Litauen, Lettland und der Tschechischen Republik) gerechnet (vgl. Europäische Kommission, 2007).

Der Bericht der Europäischen Kommission wurde im Mai 2007 veröffentlicht. Mit der folgenden Finanzkrise, welche im Oktober 2007 in den USA begann, konnten die optimistischen Erwartungen zur Steigerung des BIP nicht eingehalten werden.

Darüber hinaus wurden Schlüsselfragen für die Zukunft definiert. Eine dieser Schlüsselfragen beschäftigte sich damit, wie die gewonnenen Erfahrungen für die Erstellung des Programms für 2007 bis 2013 genutzt werden können (vgl. Europäische Kommission, 2007).

3.4 Kohäsionspolitik 2007-2013

Während der „Lissabon-Strategie“ hat sich die europäische Kohäsionspolitik geändert. Die Entwicklung und die Veränderung der Kohäsionspolitik werden im folgenden dargestellt.

Bereits 1986 wurde in der Einheitlichen Europäischen Akte (EEA³) die Kohäsionspolitik festgeschrieben. Die Grundlage dieser Politik ist die Stärkung des wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalts und basiert auf der Umverteilung von finanziellen Mitteln zwischen reicheren und ärmeren Regionen. Damit sollen die Auswirkungen der fortschreitenden wirtschaftlichen Integration ausgeglichen werden und eine Chancengleichheit geschaffen werden, um so allen Regionen die Chance zu geben, vom Binnenmarkt in vollem Umfang profitieren zu können. Im Jahr 1992 wurde diese Politik offiziell in den EG-Vertrag aufgenommen. Im Zeitraum 2007 bis 2013 war das Regionalbudget mit 348 Milliarden Euro der zweitgrößte Posten im EU-Haushalt (vgl. Europäische Kommission, 2014, 2005b & Fräss-Ehrfeld 2007, S. 73ff.).

³ „Die Einheitliche Europäische Akte (EEA) ändert die Verträge von Rom, um dem europäischen Einigungsprozess eine neue Dynamik zu geben und die Verwirklichung des Binnenmarktes abzuschließen. Die Akte ändert die Funktionsweise der europäischen Institutionen und erweitert die Zuständigkeiten der Gemeinschaft, insbesondere in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Umwelt und gemeinsame Außenpolitik.“ (Europa, 2010).

Der Schwerpunkt der Kohäsionspolitik hat sich verändert. Während im Zeitraum von 2000 bis 2006 die Stärkung des wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalts im Zentrum stand, war es ab 2007 die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit. Die in der „Lissabon-Strategie“ festgelegten Prioritäten sollen durch Maßnahmen, welche durch Kohäsionspolitik gestützt wurden, umgesetzt werden. Diese Prioritäten sind nachhaltiges Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung. Die geografische Schwerpunktsetzung von 2000 bis 2006 wird durch eine thematische Konzentration auf die Lissabon-Agenden abgelöst. Die zentralen Elemente der „Lissabon-Strategie“ stellen Investitionen in Wissen und Innovation, Erschließung des Unternehmenspotenzials (insbesondere KMU), Verbesserung der Beschäftigungsfähigkeit und optimale Bewirtschaftung der Energieressourcen dar (vgl. Fräss-Ehrfeld 2007, S. 74).

Die thematische Konzentration lässt sich in die folgenden Ziele einteilen:

Das Ziel „Konvergenz“ soll es den ärmsten Mitgliedsstaaten und Regionen ermöglichen, Förderungen zu erhalten. Hierbei handelt es sich um 81,7% des Gesamtbetrags. Es handelt sich hier um jene Regionen, die von 2000-2006 als Ziel 1-Regionen klassifiziert wurden (vgl. Fräss-Ehrfeld 2007, S. 76f.).

Mit dem Ziel „Regionale Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung“ werden Innovation, nachhaltige Entwicklung, eine bessere Zugänglichkeit und Ausbildungsprojekte gefördert. Die Mittel dazu werden aus den Strukturfonds entnommen. Es handelt sich um Ziel 2- und Ziel 3-Regionen, jedoch werden diese nicht länger von der EU-Kommission vorgeschlagen. Diese werden seit Jänner 2007 von den Mitgliedsstaaten selbst vorgeschlagen, um die Durchführung zu vereinfachen und zu dezentralisieren. Konkrete Maßnahmen werden von den einzelnen Mitgliedsstaaten definiert (vgl. Fräss-Ehrfeld 2007, S. 76f.).

Mit dem Ziel „Europäische Territoriale Zusammenarbeit“ wird die grenzüberschreitende, transnationale und interregionale Zusammenarbeit adressiert (vgl. Fräss-Ehrfeld 2007, S. 77).

Es konnten die folgenden Ergebnisse für die Kohäsionspolitik im Zeitraum 2007-2013 bezüglich KMU aufgewiesen werden (vgl. Europäische Kommission, (o.J.) [4]):

- 73.500 Unternehmensgründungen konnten durch Investitionen unterstützt werden.
- Es wurden über 263.000 Arbeitsplätze geschaffen.
- Ungefähr 70 Mrd. Euro an Fördermitteln kamen KMU zugute, um deren Innovationsleistung zu erhöhen.

Im Juni 2010 hat der Europäische Rat aufbauend auf der „Lissabon-Strategie“, deren Ziele nur teilweise erreicht wurden, die Strategie „Europa 2020“ beschlossen. Es handelt sich bei „Europa 2020“ um eine umfassende Wachstumsstrategie.

3.5 Europa 2020

Die Europäische Union ergriff im Rahmen der „Lissabon-Strategie“ Maßnahmen, als der Unterschied in Wachstum und Produktivität im Vergleich zu den USA größer wurde. Das führte zu der Strategie „Europa 2020“.

„Europa 2020“ ist eine Wachstumsstrategie der Europäischen Union, mit der die aktuelle Krise sowie Mängel des aktuellen Wachstumsmodells überwunden werden sollen. Gleichzeitig soll die Basis für eine „wettbewerbsfähigere Wirtschaft mit mehr Beschäftigungsmöglichkeiten gelegt werden“ (Europäische Kommission, 2012). Ziel ist, intelligentes, nachhaltiges und integratives Wachstum zu schaffen. Intelligentes Wachstum soll durch Investitionen in Bildung, Forschung und Innovation erreicht werden. Der ökologische Aspekt, der nachhaltiges Wachstum darstellt, wird durch eine kohlenstoffarme Ausrichtung der Wirtschaft erreicht. Mit integrativem Wachstum wird auf die Schaffung von Arbeitsplätzen und die Bekämpfung von Armut eingegangen. Diese drei Schwerpunkte sollen zusammen verstärkend wirken und stellen die „Vision der europäischen und sozialen Marktwirtschaft des 21. Jahrhunderts“ dar (Europäische Kommission, 2012). Anhand dieser Strategie sollen fünf Kernziele in den Bereichen Beschäftigung, Bildung, Forschung und Innovation, soziale Eingliederung und Armutsbekämpfung erreicht werden. Aufbauend auf diesen Kernzielen wurden sieben

Leitinitiativen⁴ definiert. Eine dieser Leitinitiativen ist die „Digitale Agenda“ für Europa. Die digitale Agenda zielt auf „intelligentes“ Wachstum ab und wird im nächsten Abschnitt beschrieben (vgl. Europäische Kommission, 2012).

Im Zuge der „Europa 2020“-Strategie wurde die Kohäsionspolitik weiterhin als wesentliches Element erachtet. Im Zeitraum von 2014 bis 2020 werden 366,8⁵ Milliarden Euro in Regionen investiert. Diese Summe stellt über ein Drittel des EU-Gesamthaushalts 2014-2020 dar. Die Kohäsionspolitik wird zu einem zentralen Investitionselement der EU, um die Ziele für 2020 zu erreichen. Bei diesen Investitionen werden unter anderem KMU gefördert, Forschung und Innovation unterstützt und der Zugang zu digitalen Technologien verbessert (vgl. Europäische Kommission, 2014).

Am 5. März 2014 hat die Europäische Kommission einen Bericht über den Zwischenstand der Strategie „Europa 2020“ dem Europäischen Parlament, dem Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und dem Ausschuss der Regionen vorgelegt.

Um den Fortschritt der „Europa 2020“-Strategie überwachen und verbessern zu können, wurden die Mitgliedsstaaten beauftragt, ihre eigenen Ziele sowie detaillierte Umsetzungsmaßnahmen in ihre nationalen Reformprogramme umzusetzen. Diese Reformprogramme werden seit 2011 jährlich im Rahmen des „Europäischen Semesters“ überprüft. Der Bericht dient dazu, einen Zwischenstand aufzunehmen und die Strategie für den Zeitraum von 2015 bis 2020 weiter zu entwickeln, um die formulierten Ziele zu erreichen.

3.6 Digitale Agenda für Europa

„Die Digitale Agenda hat insgesamt das Ziel, aus einem digitalen Binnenmarkt, der auf einem schnellen bis extrem schnellen Internet und interoperablen Anwendungen beruht,

⁴ Die sieben Leitinitiativen sind: „Innovationsunion“, „Jugend in Bewegung“, „Digitale Agenda für Europa“, „Ressourcenschonendes Europa“, „Industriepolitik im Zeitalter der Globalisierung“, „Agenda für neue Kompetenzen und neue Beschäftigungsmöglichkeiten“ und „Europäische Plattform zur Bekämpfung der Armut“ (vgl. Europäische Kommission, 2012).

⁵ Aktuelle Preise. 325 Mrd. EUR zu Preisen von 2011 (vgl. Europäische Kommission, 2014f).

einen nachhaltigen wirtschaftlichen und sozialen Nutzen zu ziehen“ (Europäische Kommission 2010a, S. 3).

Die Digitale Agenda für Europa entstand, um die grundlegende Rolle von IKT-Einsatz zu definieren und um die Einhaltung der Ziele der „Europa 2020“-Strategie zu verwirklichen, damit IKT ihr wirtschaftliches und soziales Potenzial bestmöglich entfalten kann. Vor allem das Internet wird als „unverzichtbarer Träger wirtschaftlicher und sozialer Aktivität“ in allen Lebensbereichen angesehen. (vgl. Europäische Kommission 2010a, S. 3)

Es wurden die sieben größten Hindernisse zur vollen Nutzung von IKT ermittelt. Hierbei handelt es sich um eine Fragmentierung der digitalen Märkte, mangelnde Interoperabilität, Zunahme der Cyberkriminalität und Gefahr mangelnden Vertrauens in Netze, mangelnde Investitionen in Netze, unzureichende Forschung und Innovation, mangelnde digitale Kompetenzen und Qualifikationen und verpasste Chancen für die Bewältigung gesellschaftlicher Herausforderungen. Diese Hindernisse werden als besonders wichtig eingeschätzt, da jedes einzeln, aber auch im Zusammenspiel die Bemühungen zur Nutzung von IKT zunichte machen können (vgl. Europäische Kommission 2010a, S. 5ff.).

Im Rahmen der Digitalen Agenda sollen diese Hindernisse überwunden werden. Alle drei Wachstumsbereiche (intelligent, nachhaltig und integrativ) sind davon betroffen. Folgende Maßnahmen wurden im Zuge der Digitalen Agenda beschlossen:

- Umsetzung des digitalen Binnenmarkts
- Verbesserte Interoperabilität und Normung
- Stärkung des Vertrauens und der Online-Sicherheit
- Förderung eines schnellen und ultraschnellen Internetzugangs
- Investitionen in Forschung und Innovation
- Verbesserung der digitalen Kompetenzen, Qualifikationen und Integration
- Vorteile einer intelligenten Nutzung der Technologie für die Gesellschaft

(vgl. Europäische Kommission 2013d, S. 9)

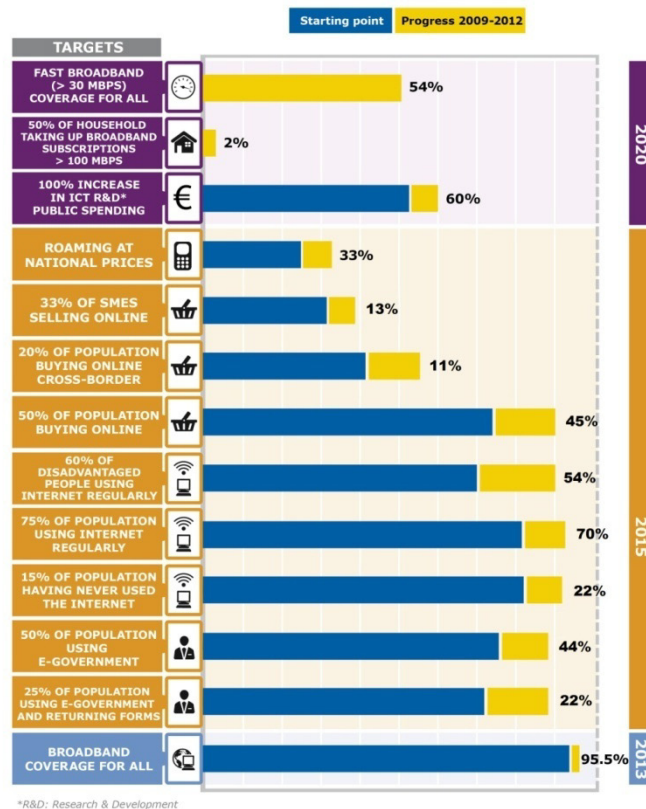
Die Digitale Agenda wurde Ende 2012 überarbeitet und es wurden sieben neue Prioritäten für 2013 und 2014 festgelegt (vgl. Europäische Kommission, 2013e):

- Schaffung eines neuen und stabilen Breitbandumfeldes
- Neue öffentliche, digitale Infrastrukturangebote
- Einheitliche Förderung von digitalen Fähigkeiten und Arbeitsplätzen
- Vorschlag einer EU Cyber-Sicherheitsstrategie und Verordnung
- Erneuerung des EU Urheberrechtsschutzes
- Beschleunigung der Nutzung von Cloud Computing durch öffentliche Finanzierung
- Einführung einer neuen elektronisch-wirtschaftlichen Strategie – „Cyber Airbus“

Die Europäische Kommission erachtet die Umsetzung der Digitalen Agenda für Europa wichtiger denn je, um die Ziele für „Europa 2020“ zu erreichen (vgl. Europäische Kommission 2013d, S. 9). Es wird davon ausgegangen, dass die volle Umsetzung der erweiterten Digitalen Agenda das europäische BIP um 5% bis 2020 erhöhen könnte (vgl. Europäische Kommission, 2013e).

Des Weiteren wird davon ausgegangen, dass 1,2 Millionen Arbeitsplätze durch einen Infrastrukturaufbau geschaffen werden könnten und auf lange Sicht insgesamt 3,8 Millionen (vgl. Europäische Kommission, 2013e). Bei diesen Arbeitsplätzen wird nicht ausschließlich der IKT-Sektor an sich betrachtet, sondern alle Arbeitsplätze, die in diesem Zusammenhang geschaffen werden können. Die große Herausforderung, die die EU hier sieht, ist, dass es nicht genügend qualifizierte Personen für diese Stellen geben wird. Die Hälfte der EU-Bevölkerung hat keine oder lediglich geringe IKT-Fähigkeiten. Dieser große Teil der Bevölkerung verzögert die Adoption von Innovationen, verringert die Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit und damit letztendlich das BIP Wachstum gemäß der EU (vgl. Europäische Kommission o.J. [2], S. 1ff.).

Folgendes Scoreboard gibt einen Überblick über die einzelnen Indikatoren und deren Fortschritt, welche im Rahmen der Digitalen Agenda festgelegt wurden. Diese Indikatoren sollen dabei helfen, die übergeordneten Ziele zu erreichen (vgl. Europäische Kommission, 2013c & 2013d, S. 10).



Source: European Commission, Digital Agenda Scoreboard 2012

Abbildung 5 Scoreboard zur Digitalen Agenda (Europäische Kommission, 2013c)

Das Scoreboard zur Digitalen Agenda ist folgendermaßen zu verstehen: Die blauen Balken geben den Startpunkt bzw. Status von 2012 an. Die gelben Balken sind der Fortschritt, der von 2009 bis 2012 erreicht wurde. Die Balken auf der rechten Seite sind die Ziele, die bis 2013, 2015 oder 2020 zu erreichen sind.

Darüber hinaus ist es möglich, den Fortschritt jedes einzelnen Landes einzusehen. Es wird regelmäßig von der Europäischen Kommission der Bericht – „Europe's Digital Competitiveness Report“ – zum IKT-Profil erarbeitet, in welchem jedes EU-Land und zusätzlich Island und Norwegen betrachtet wird.

Laut OECD ist es für Länder entscheidend, Rahmenbedingungen zu schaffen, um von IKT profitieren zu können (vgl. OECD 2001, S. 10).

2014 wurde der Fortschritt der „Europa 2020“-Strategie und in diesem Rahmen auch jener der Digitalen Agenda analysiert. Anhand der Digitalen Agenda konnte die nötige politische Aufmerksamkeit für die Internet-Ökonomie geschaffen werden. Im Jänner 2014 konnten mehr als 90% der vorgegebenen Aktionen der Initiative abgeschlossen

werden bzw. befinden sich „auf dem richtigen Weg“. Es musste gleichzeitig festgehalten werden, dass der digitale gemeinsame Markt noch nicht geschaffen wurde und mehr Investitionen in Infrastruktur nötig sind. Die Effizienz der Digitalen Agenda hat aufgrund mangelnder Zielgerichtetheit gelitten. Die Ursache lag in der hohen Anzahl spezifischer Maßnahmen. Des Weiteren wurden IKT-Themen trotz dieser Initiative nicht zum Kern von Strukturreformen (vgl. Europäische Kommission 2014a, S. 36).

3.7 Wettbewerbsfähigkeit im regionalen europäischen Kontext

Seit der „Lissabon-Strategie“ ist das Ziel der wirtschaftlichen und sozialen Kohäsion in wirtschaftlich schwächeren Regionen ins politische Zentrum gerückt. Die Wettbewerbsfähigkeit dieser Regionen und der dort ansässigen KMU soll im Rahmen der Kohäsionspolitik gesteigert werden. Damit soll zunächst die Chancengleichheit der einzelnen Regionen an der Teilnahme am Europäischen Binnenmarkt gesteigert und in weiterer Folge die sogenannte „Produktivitätslücke“ verringert bzw. langfristig geschlossen werden. In diesem Abschnitt werden zunächst Erkenntnisse auf europäischer Ebene angeführt und anschließend jene der wissenschaftlichen Literatur.

Für die Erfassung, Entwicklung und Harmonisierung regionalstatistischer Daten, die Erstellung sozioökonomischer Analysen und zur Gestaltung der EU-Regionalpolitik werden Regionen seit Anfang der 1970er Jahre gemäß NUTS 1, 2 und 3 („Nomenclature of Territorial Units for Statistics“) klassifiziert. Die Einordnung der europäischen Regionen wird in regelmäßigen Abständen durchgeführt und behält für mindestens 3 Jahre ihre Gültigkeit. Unter NUTS 2 werden Regionen eingeordnet, die Basisregionen für regionalpolitische Maßnahmen darstellen (vgl. Eurostat, 2012). Mit der letztgültigen Klassifizierung der Regionen im Jänner 2008 gibt es aktuell in der EU 271 NUTS 2-Regionen (vgl. Eurostat 2007, S. 9f.).

Die Europäische Union hat einen Indikator entwickelt, um die Wettbewerbsfähigkeit jener Regionen, die als NUTS 2-Regionen definiert sind, zu vergleichen. Dies ist der Regional Competitiveness Index (RCI). Regionale Wettbewerbsfähigkeit wird als die Fähigkeit definiert, ein attraktives und nachhaltiges Umfeld sowohl für Unternehmen als auch für Bewohner zum Leben und Arbeiten zu schaffen (vgl. Dijkstra, Annonie & Kozovska, 2011, S. 4). Der RCI umfasst elf Dimensionen, welche in die drei

Hauptgruppen – Basis, Effizienz bzw. Leistungsfähigkeit und Innovation – zusammengetragen werden. In der Hauptgruppe „Basis“ wird unter anderem die Infrastruktur als Indikator für Wettbewerbsfähigkeit angesehen, da es sich um einen entscheidenden Faktor zur Bestimmung der wirtschaftlichen Aktivität handelt. In Abbildung 6 werden die Ergebnisse des RCI im Regionenvergleich dargestellt. Es besteht ein starker Zusammenhang des Indikators mit dem „pro Kopf“-BIP der Region. Das spiegelt zudem die jeweilige Entwicklungsstufe wider (vgl. Dijkstra, Annonie & Kozovska, 2011, S. 5f.).

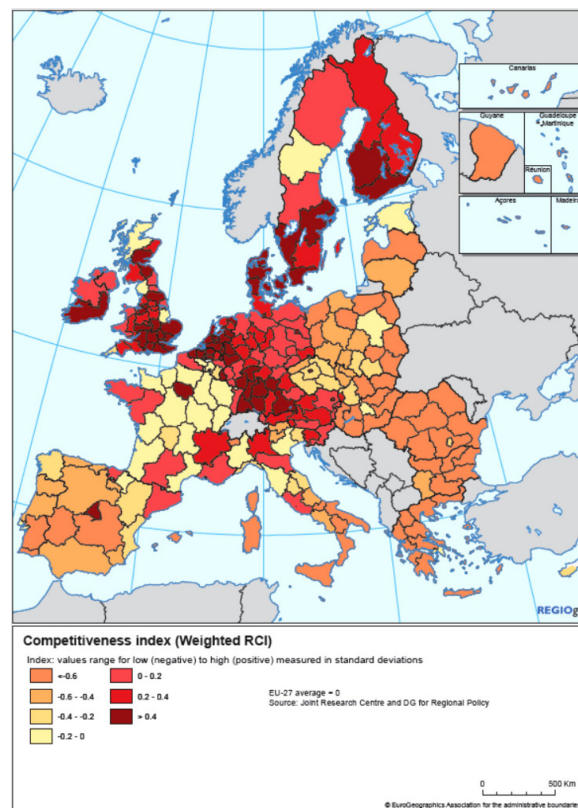


Abbildung 6 Regional Competitive Index 2010 (Dijkstra, Annoni & Kozovska 2011, S. 8)

Es ist ersichtlich, dass einige Regionen in Zentraleuropa, sowie Großbritannien, Irland und der südliche skandinavische Raum eine höheren regionalen Wettbewerbsindex aufweisen als der restliche EU-Raum.

Im Jahr 2013 wurde der RCI erneut erhoben und eine Auflistung der zehn wettbewerbsfähigsten Regionen durchgeführt. Diese sind Utrecht (100), Raum London (94), Berkshire, Buckinghamshire und Oxfordshire (94), Region Stockholm (93), Surrey, Ost und West Sussex (91), Region Amsterdam (90), Region Frankfurt (89), Region Paris (89), Region Kopenhagen (89) und Zuid-Holland (88). Die Zahlen in den Klammern

entsprechen dem jeweiligen Wert, den die Region erreicht hat. Es ist besonders auffällig, dass in den wettbewerbsfähigsten Regionen oft die Landeshauptstadt ansässig ist oder zumindest eine größere Stadt. Lediglich in Deutschland, Italien und den Niederlanden ist die Region mit der Hauptstadt nicht die national wettbewerbsfähigste, siehe Abbildung 7. Die roten Dreiecke in Abbildung 7 stellen die Hauptstädte dar, die blauen Punkte die Regionen im jeweiligen Land und die grünen Balken zeigen wo sich der jeweilige Nationalstaat insgesamt befindet (vgl. Annonie & Dijkstra, 2013).

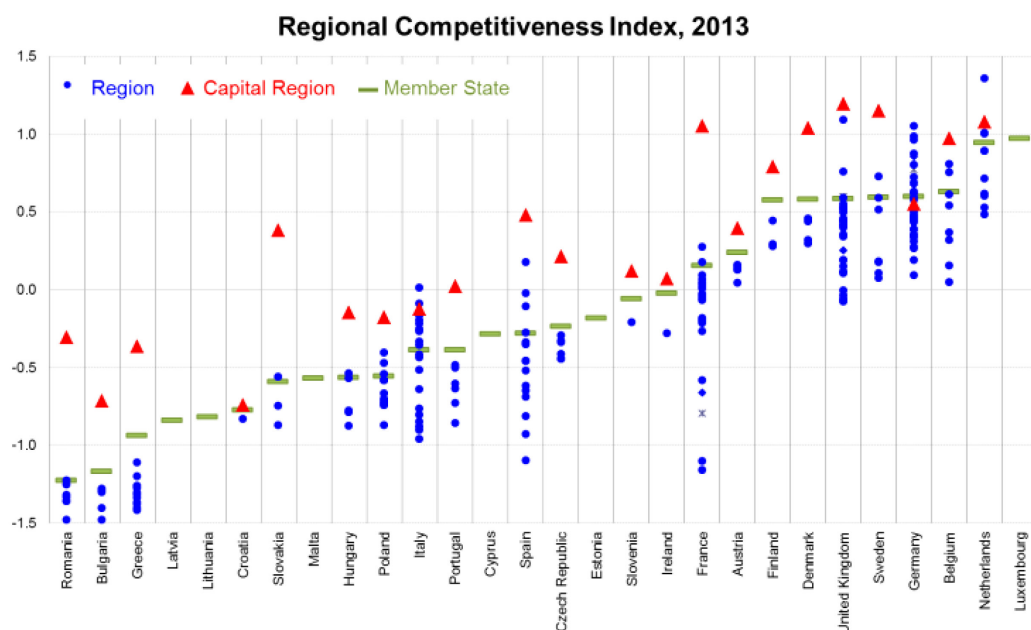


Abbildung 7 Regional Competitiveness Index 2013 (Annoni, P. & Dijkstra, L., 2013)

Im folgenden werden die Erkenntnisse der Europäischen Kommission um eine Analyse aus der wissenschaftlichen Literatur erweitert.

Cuadrado-Roura (2001) gibt einen Überblick über die unterschiedliche Entwicklung von EU-Regionen bezüglich des „pro-Kopf“-BIP und des BIP pro beschäftigter Person. Es lassen sich drei klar trennbare Perioden erkennen (vgl. Cuadrado-Roura, 2001).

In der ersten Periode von 1960 bis Mitte der 1970er Jahre kommt es zu einer regionalen Annäherung bezüglich des „pro-Kopf“-BIP und der Arbeitsproduktivität. Diese Konvergenz ist auf Migration und den Transfer von Arbeitskräften zwischen Sektoren

zurückzuführen. Die Konvergenzrate blieb jedoch gering (vgl. Cuadrado-Roura 2001, S. 336).

In der zweiten Periode ab Mitte der 1970er Jahre kam die wirtschaftliche Konvergenz der Regionen und Länder der EU zum Stillstand. Die Unterschiede zwischen einigen Mitgliedsstaaten (Frankreich, Italien, Spanien, Großbritannien) wurden bis 1985/86 größer. Die Finanzkrise im Jahr 1987, die Verringerung der Wachstumsraten in den Regionen und der Einbruch der Migrationsrate sind hierfür die Ursache (vgl. Cuadrado-Roura 2001, S. 336ff.).

In der dritten Periode von Mitte der 1980er Jahre bis 1996 konnten die bestehenden Unterschiede stabilisiert werden. Europa konnte die Finanzkrise überwinden und wieder wirtschaftliches Wachstum vorweisen. Die regionalen Unterschiede konnten jedoch kaum verbessert werden und die Wiedervereinigung Deutschlands (1991) vergrößerte dies zunächst (vgl. Cuadrado-Roura 2001, S. 340f.).

Insgesamt muss bezüglich des Konvergenzprozesses festgehalten werden, dass seit Ende der 1970er Jahre die regionalen Unterschiede sich weder deutlich verbessert noch verschlechtert haben. Gleichzeitig weist Cuadrado-Roura (2001) darauf hin, dass die strukturellen Fonds und der Kohäsionsfonds bis 1989 lediglich symbolischen Charakter hatten und nach wie vor limitierte Finanzierungsinstrumente darstellen (vgl. Cuadrado-Roura 2001, S. 340ff.).

Es konnte zudem ein „nationaler Faktor“ erkannt werden. Das bedeutet, dass Regionen im selben Mitgliedsstaat ein ähnliches Wachstum aufweisen. Die Untersuchung zeigt, dass von 1977 bis 1994 keine Reduktion regionaler Unterschiede nachgewiesen werden kann. Der Konvergenzprozess scheint an Schnelligkeit verloren zu haben und gleichzeitig haben sich die bestehenden Unterschiede stabilisiert. Regionale Konvergenz ist bedingt durch Faktoren, die den Prozess hindern oder einschränken. Einige Regionen weisen negative „fixe Effekte“ auf, das bedeutet, dass diese Faktoren besitzen, die den Konvergenzprozess verlangsamen. Andere Regionen verfügen über positive „fixe Effekte“ (vgl. Cuadrado-Roura 2001, S. 344f.).

Cuadrado-Roura (2001) untersuchte bis 1996/97 unterschiedliches regionales Verhalten. Regionen in den ärmsten Mitgliedsstaaten (Griechenland, Portugal, Spanien, Italien) haben sich weniger schnell entwickelt, gemessen am EU-Durchschnitt. Gleichzeitig

konnten ökonomisch besser gestellte Regionen in Deutschland, Niederlande und Großbritannien kein diesen Regionen angemessenes Wachstum vorweisen. Die „Ziel-1“-Regionen konnten ein dem EU-Durchschnitt entsprechendes oder sogar höheres Wachstum zeigen, gemessen am „pro-Kopf“-BIP. Allgemein konnten die folgenden Schlüsse gezogen werden. Die Produktivität wurde in weniger entwickelten Regionen schneller gesteigert als im Durchschnitt, jedoch mit der Konsequenz steigender Arbeitslosigkeit. Auch in entwickelteren Regionen konnte die Produktivität gesteigert werden, ebenfalls mit steigender Arbeitslosigkeit. Die reichsten Regionen bieten ein diverses Spektrum, manche weisen sehr gute andere sehr schlechte Ergebnisse auf (vgl. Cuadrado-Roura 2001, S. 347f.).

Ramajo, Márquez, Hewings und Salinas (2008) haben die Wirksamkeit der europäischen Regionalpolitik untersucht. Es wurde ein Konvergenzindikator (β) verwendet. Die Annahme bezüglich dieses Indikators ist, dass wirtschaftlich schwächere Regionen eine höhere Annäherungsrate und damit ein höheres Wachstum des „pro-Kopf“-Einkommens haben als entwickelte Regionen (vgl. Ramajo et al. 2008, S. 553).

Es wurden Daten der Eurostat von dem Zeitraum 1981-1996 herangezogen. In diesen Daten sind 163 NUTS 2-Regionen von den 12 EU-Ländern Belgien, Dänemark, Frankreich, Deutschland, Griechenland, Niederlande, Irland, Italien, Luxemburg, Portugal, Spanien und Großbritannien enthalten (vgl. Ramajo et al. 2008, S. 556).

Es wurden die zwei Variablen – Ausmaß der landwirtschaftlichen Sektors und die regionale Erwerbsrate – herangezogen. Es konnten zwei regionale Cluster – reiche und arme Regionen – erkannt werden. Als die ärmsten Regionen wurden Irland, Griechenland, Portugal, Spanien und einige Regionen im südlichen Italien identifiziert. Unter Verwendung der Variablen „pro-Kopf“-Einkommen und regionale Wachstumsrate wurden die gleichen Regionen als die ärmsten erkannt. Ein starker Unterschied zwischen „Ziel 1“-Regionen ($BIP < 75\%$ des EU-Durchschnitts) und den restlichen Regionen war ersichtlich (vgl. Ramajo et al. 2008, S. 559).

Die Autoren untersuchten unterschiedliche Wachstumsmuster in Regionen, die zu den Kohäsions- bzw. Nicht-Kohäsionsländern gehören. Zu den Kohäsionsländern zählen Irland, Griechenland, Portugal und Spanien. In diesem Zusammenhang wird der Begriff „Konvergenzclub“ verwendet. Hierbei handelt es sich um eine Klassifizierung nach Wirtschaftsformen mit ähnlichen strukturellen Eigenschaften, die innerhalb des Clubs

dazu neigen, sich anzugleichen. In diesem Club sind die Kohäsionsländer vertreten (vgl. Ramajo et al. 2008, S. 560).

Im Rahmen der Untersuchung konnte statistisch festgestellt werden, dass die Annäherung der Regionen, die in den Kohäsionsländern sind, höher ist. Die jährliche Konvergenzrate der Regionen, die zum Kohäsionsclub gehören, ist höher als die Rate jener, die nicht zum Club gehören. Für Regionen, die im Kohäsionsclub sind, wäre die Halbwertszeit 19 Jahre von ihrem aktuellen Status, während es für Regionen, die nicht im Club sind, 27 Jahre sind. Zusätzlich scheint die Konvergenz schneller voranzuschreiten, wenn Externalitäten berücksichtigt werden. Interregionale Übertragungseffekte wirken, das bedeutet, dass die Wachstumsrate einer Region mit jener ihrer Nachbarregionen zusammenhängt. Eine Region mit anfänglich hohem „pro-Kopf“-BIP erhalten von benachbarten Regionen einen stärkeren positiven Einfluss für den Konvergenzprozess. Im umgekehrten Fall trifft das Gegenteil zu. Zudem profitieren Nicht-Kohäsionsregionen von benachbarten Regionen mit einem hohen Anteil der Beschäftigten im landwirtschaftlichen Sektor. Außerdem konnte ein negativer Effekt bei Nicht-Kohäsionsregionen durch Nachbarregionen mit ursprünglich hoher Beschäftigungsrate festgestellt werden. In einer Kohäsionsregion mit anfänglich hoher Beschäftigungsrate der benachbarten Regionen konnte ein positiver Einfluss auf das regionale Wachstum erkannt werden (vgl. Ramajo et al. 2008, S. 560ff.).

Die Autoren konnten die positive Wirkung der regional-politischen Maßnahmen in dieser Untersuchung bestätigen. Des weiteren wird die Wichtigkeit von regionalen Übertragungseffekten (auch: „spill-over“) für die Koordination politischer Handlungen zwischen EU-Mitgliedsstaaten und EU-Agenturen betont (vgl. Ramajo et al. 2008, S. 562f.).

Bartkowska und Riedl (2012) untersuchten die Konvergenzclubhypothese gemessen am „pro-Kopf“-BIP in der EU. Hierbei ist zwischen bedingter Konvergenz – Ökonomien mit identischen strukturellen Eigenschaften, die unabhängig von anfänglichen Indikatoren sind – und Club Konvergenz – Ökonomien, die bei gleichen anfänglichen Indikatoren konvergieren – zu unterscheiden. Dazu wurden Daten von 206 NUTS 2-Regionen im Zeitraum 1990 bis 2002 herangezogen. Es konnten sechs Konvergenzclubs identifiziert werden, die ordinal nach „pro-Kopf“-Einkommen angeordnet sind. Es konnte wie auch bei Cuadrado-Roura (2001) ein „nationaler Faktor“ erkannt werden. Dieser Effekt ist vor allem in der Schweiz, Österreich und Finnland zu erkennen. Zudem neigen Regionen, die

eine Hauptstadt inkludieren, dazu, einem höheren Club anzugehören, verglichen mit den benachbarten Regionen. Bei Regionen, die dem selben Club angehören, ist eine geografische Clusterbildung erkennbar. Die Ursache könnte vor allem in Übertragungseffekten liegen. Der Einfluss von Strukturfonds ist widersprüchlich. Regionen, die finanzielle Unterstützung erhielten, sind nach wie vor in den Clubs 4-6 zu finden (vor allem südeuropäische Regionen – Griechenland, Portugal, Spanien). Jedoch konnten ursprünglich ärmere Regionen den Wandel hin in den ersten Club schaffen. Hierbei handelt es sich um Regionen, in der sich eine Hauptstadt befindet (vgl. Bartkowska & Riedl, 2012).

Kitson, Martin & Tyler (2004) kritisieren den Ansatz der regionalen Wettbewerbsfähigkeit, da weder Einigkeit darüber besteht, was darunter zu verstehen ist, noch wie diese gemessen werden kann. Dennoch wurde das Konzept der Wettbewerbsfähigkeit (national und regional) auf politischer Ebene weltweit zu einem Kernziel erklärt. Wettbewerbsfähigkeit wurde von der Unternehmensebene aggregiert für die nationale Ebene übernommen. Es wird jedoch nicht berücksichtigt, dass Nationen im Gegensatz zu nicht wettbewerbsfähigen Unternehmen nicht den Markt verlassen. Zudem ist der internationale Handel kein Nullsummenspiel unter Berücksichtigung der Theorie der komparativen Vorteile (siehe Krugman (1996) Abschnitt 2.3.4.) (vgl. Kitson, Martin & Tyler, 2004).

Kitson et al. (2004) schließen sich der Meinung an, dass (regionale) Wettbewerbsfähigkeit nicht ausschließlich an (regionaler) Produktivität gemessen werden kann, die als dominanter Faktor gesehen wird. Vielmehr müssen auch „weichere“ Dimensionen für die Bewertung herangezogen werden (vgl. Kitson et al. 2004, S. 994), siehe Abbildung 8.

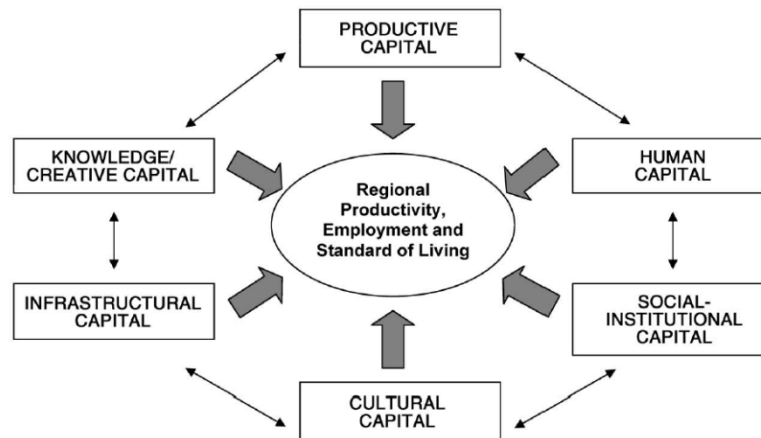


Abbildung 8 Grundlagen der regionalen Wettbewerbsfähigkeit (Kitson et al. 2004, S. 995)

Um regionale Wettbewerbsfähigkeit zu fördern, ist es wichtig, qualifizierte Arbeitskräfte anzuziehen, ein hochwertiges kulturelles Angebot zu haben und die Entwicklung sozialer Netzwerke und institutioneller Abkommen zu fördern, die ein gemeinsames Verständnis von regionalem Wohlstand haben. Diese Faktoren wirken von Region zu Region unterschiedlich und können nicht unbedingt entwickelt oder weiter entwickelt werden. Solange es keine Rahmenbedingung gibt, die regionale Besonderheiten mit einbeziehen, ist es schwierig festzuhalten, wie politische Initiativen auf das Endergebnis wirken, welche Treiber zusammenwirken, wie wichtig die einzelnen Treiber sind und wie lange es dauert bis eine Veränderung ersichtlich ist (Kitson et al. 2004, S. 995).

Die Autoren schließen sich der Meinung der Europäischen Kommission an, dass soziale Kohäsion ebenso wichtig ist wie Produktivität und Beschäftigung, um die regionale Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen. Es ist jedoch von außerordentlicher Bedeutung, dass einheitliche Rahmenbedingungen (Definition, theoretische und empirische Untersuchungen) für regionale Wettbewerbsfähigkeit geschaffen werden, damit auf politischer Ebene die entscheidenden Maßnahmen ergriffen werden, die zu den gewünschten Ergebnissen führen (Kitson et al. 2004, S. 997).

3.8 Forschung und Entwicklung - „Horizon 2020“

Bereits im White Paper von 1993 gab es Erkenntnisse zu Forschung und Entwicklung (FuE). So sollten alle Regierungen ihre Ausgaben in Richtung Bildung, FuE,

Infrastruktur, etc. umstrukturieren, da diese Elemente die Wachstumschancen am ehesten beeinflussen (vgl. White Paper 1993, S. 53). Zudem wurden die geringen Investitionen in FuE als eine Schwäche bezüglich Wettbewerbsfähigkeit identifiziert (vgl. White Paper 1993, S. 58).

Diesen Erkenntnissen wurde in der „Lissabon-Strategie“ Rechnung getragen. Es wurden Zielinvestitionen im Ausmaß von 3% vom BIP vereinbart (vgl. Europäische Kommission 2005, S. 2).

Im Rahmen von „Europa 2020“ wurden die Zielinvestitionen von 3% vom EU-BIP weiterhin zu einem Kernziel erklärt. Im Jahr 2010 lagen die Investition bei 2% des EU-BIP (vgl. Eurostat, 2014a), „also deutlich unter dem vereinbarten Ziel von 3%“ (vgl. Europäische Kommission 2005, S. 2). Jährlich erhebt die Eurostat die Investitionsleistung in FuE der einzelnen Mitgliedsstaaten. FuE „beinhalten eine kreative Tätigkeit auf einer systematischen Basis, mit dem Ziel, neue Kenntnisse – einschließlich Menschen-, Landes- und Gesellschaftskunde – zu gewinnen, sowie den Kenntnisbestand für neue Anwendungen zu nutzen“ (Eurostat, 2014b).

Für 2012 ergab sich ein sehr breites Spektrum der Investitionsleistung der einzelnen Mitgliedsstaaten, wobei zu beachten ist, dass die einzelnen Länder nationale Zielvorgaben verfolgen, mit Ausnahme von Großbritannien. Die Daten für Schweden, Großbritannien, Dänemark, Deutschland, Österreich und Irland wurden geschätzt. Finnland und Schweden haben mehr als 3% des BIP in FuE investiert (3,55% und 3,41%). Das nationale Ziel beider Länder liegt bei jeweils 4%. Dänemark und Deutschland haben jeweils 2,98% des BIP investiert. Das nationale Ziel liegt bei jeweils 3%. Weniger als 1% des BIP haben Litauen, Polen, Malta, Slowakei, Kroatien, Griechenland, Lettland, Bulgarien, Rumänien und Zypern ausgegeben.

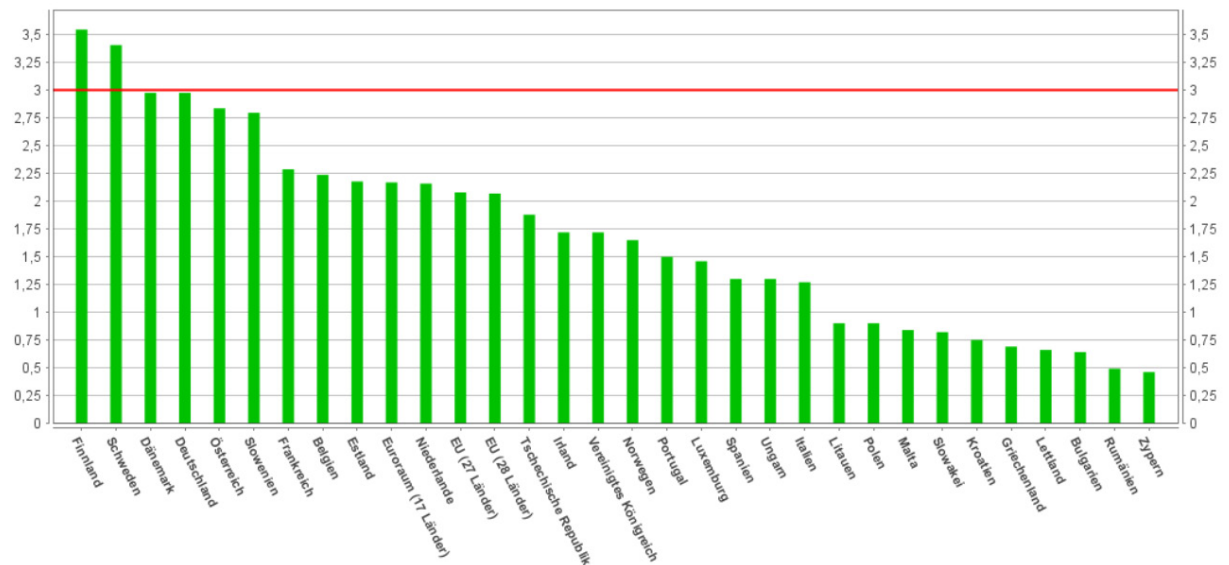


Abbildung 9 Bruttoinlandsaufwendungen für FuE - % des BIP (Eurostat, 2014c)

Im Zuge von „Horizon 2020“ soll diesem Kernziel Rechnung getragen werden. Es handelt sich weltweit um die größte Forschungs- und Innovationsinitiative mit einem Budget von 80 Mrd. Euro und erstreckt sich über einen Zeitraum von sieben Jahren, 2014-2020 (vgl. Europäische Kommission o.J. [3]). Einzuordnen ist „Horizon 2020“ in der EU-Leitinitiative „Innovationsunion“ (intelligentes Wachstum) (vgl. Europäische Kommission 2010, S. 37). Anhand von „Horizon 2020“ soll die Sicherung der globalen Wettbewerbsfähigkeit gewährleistet und Arbeitsplätze und Wachstum geschaffen werden (vgl. Europäische Kommission, o.J. [3]). Erreicht werden soll dies, weil „dieses Programm mehr Innovationen, Entdeckungen und Weltneuheiten zur Folge haben wird, indem es großartigen Ideen zur Marktreife verhilft“ (Europäische Kommission 2014b, S. 5).

Das 80 Mrd. Euro Budget wurde auf die Bereiche „Führende Rolle der Industrie“, „Wissenschaftsexzellenz“, „Euratom“, „Gesellschaftliche Herausforderungen“, „Europäisches Innovations- und Technologieinstitut“ und „Sonstiges“ verteilt (vgl. Europäische Kommission 2014b, S. 5).

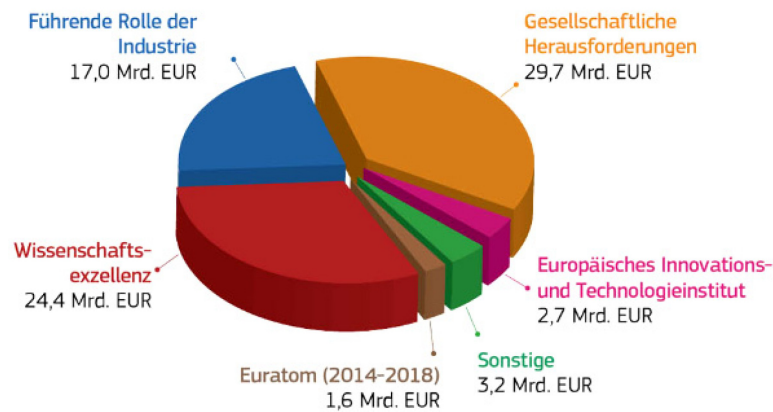


Abbildung 10 Horizon 2020 Budget (Europäische Kommission 2014b, S. 35)

Eine besonderes Augenmerk wird auf KMU gelegt. Ungefähr 20% des Budgets (entspricht 8,65 Mrd. Euro) der Bereiche „Führende Rolle der Industrie“ und „Gesellschaftliche Herausforderungen“ sollen an KMU vergeben werden, mindestens jedoch 3 Mrd. Euro. Zudem ist ein Teil des Budgets für Finanzierungsmodelle vorgesehen. Neben der Finanzierung durch Fremdkapitalaufnahme gibt es auch die Finanzierung durch Eigenkapitalbeteiligung. Damit soll Venture Capital für innovative, „High-Tech“-Unternehmen ermöglicht werden, wobei kein Mindestbetrag für KMU vorgesehen ist. Die finanziellen Mittel werden von der Europäischen Investitionsbank, dem Europäischen Investitionsfonds und ähnlichen Einrichtungen zur Verfügung gestellt (vgl. Europäische Kommission, 2013g).

4 Entwicklung, aktuelle Lage und künftige Einschätzung

In diesem Abschnitt der Arbeit wird die Entwicklung des eCommerce-Einsatzes in Unternehmen, vor allem KMU, in der Europäischen Union behandelt. Zunächst werden der „Digital Divide“ sowie die eBusiness-Adoptionsration und die größten Hürden bzw. Hindernisse in diesem Zusammenhang angeführt. Anschließend werden Mikrounternehmen und KMU einer genaueren Analyse bezüglich ihrem Anteil an der Gesamtzahl aller Unternehmen, Eigenkapitalfinanzierung, Frauen und Entrepreneurship sowie struktureller Veränderungen unterzogen. Des Weiteren wird ein Zwischenstand über den Verlauf der „Europa 2020“-Strategie (mit Stand Anfang 2014) geboten. Abschließend wird der „Networked Readiness Index“ angeführt.

4.1 Digital Divide

Im Jahr 2000 hat sich die Europäische Union zum Ziel gesetzt, die größte, wettbewerbsfähigste, wissensbasierte Ökonomie bis 2010 zu sein (vgl. Europäisches Parlament, 2000). Es wurde erkannt, dass es einer „Informationsgesellschaft für jeden“ bedarf und die Überwindung der digitalen Kluft in der Adoption und Verwendung des Internets und eBusiness, um dieses Ziel zu erreichen (vgl. E-Business Policy Group 2002, S. 3).

Es konnten zwei digitale Kluften – regional und unternehmensgrößenabhängig – innerhalb der Mitgliedsstaaten der Europäischen Union erkannt werden. Zum Einen gibt es eine regionale Kluft, die auf einen unterschiedlichen Fortschritt in der Entwicklung des eBusiness zurückzuführen ist. Nordische und einige westlich europäische Länder sind bei der Adoption des eBusiness schneller. In weniger wirtschaftlich entwickelten Regionen verhält es sich anders, besonders in Südeuropa. Zum Anderen konnte diese Kluft zwischen großen Unternehmen und KMU festgestellt werden (vgl. E-Business Policy Group 2002, S. 3).

In der nachfolgenden Tabelle werden die eBusiness-Adoptionsraten für das Jahr 2000 in Prozent angegeben.

% der KMUs	A	DK	E	FIN	EL	S	GB	D	L	NL	I	NO
Verwendung von IKT	92	95	91	98	84	96	92	96	90	87	86	93
Internetzugang	83	86	66	91	54	90	62	82	54	62	71	73
Eigene Webseite	53	62	6	58	28	67	49	65	39	31	9	47
Internetpräsenz auf Webseite eines Dritten	26	k.A.	28	k.A.	8	k.A.	11	21	13	k.A.	26	k.A.
Einkäufe via eCommerce	14	36	9	34	5	31	32	35	18	23	10	43
Verkäufe via eCommerce	11	27	6	13	6	11	16	29	9	22	3	10

Tabelle 2 eBusiness-Adoptionsraten (E-Business Policy Group 2002, S. 4)

Die Zahlen in der Tabelle sind mit Vorsicht zu interpretieren, da Unternehmen in sehr unterschiedlichem Ausmaß in eBusiness-Aktivitäten involviert sind. Das kann vom Kaufen und Verkaufen bis hin zu anspruchsvollen Anwendungen und Prozessen reichen. Des Weiteren wurden Unternehmen, die 0-9 Angestellte haben (sog. Mikrounternehmen), in dieser Statistik nicht berücksichtigt. Es wird jedoch davon ausgegangen, dass diese Kleinunternehmen noch weniger IKT anwenden und in geringerem Ausmaß von der Internet-Ökonomie profitieren können (vgl. E-Business Policy Group 2002, S. 4).

Die größten Hürden von KMU bei der Anwendung von IKT und eBusiness sind folgende:

Gründe für die Nichtnutzung des Internets	% der Unternehmen		
	Mikrounternehmen 0-9	Kleinunternehmen 10-49	Mittelunternehmen 50-249
Kein qualifiziertes Personal	17	20	16
Rentiert sich nicht	18	14	16
Mangelndes Vertrauen in Sicherheit	3	2	3
Kein Vertrauen in rechtliche Rahmenbedingungen	1	1	2
Nationale Unterschiede im Konsumentenschutz	0	4	0
Zu hohe Kosten	2	2	0
Kunden haben unzureichenden Zugang zum Internet	6	9	5
Passt nicht zum Unternehmen	43	40	40
Keine Antwort	9	9	18
Gesamt	100	100	100

Tabelle 3 Gründe für eine Nichtnutzung des Internets (E-Business Policy Group 2002, S. 6)

Folgende Schlüsse wurden aus dieser Untersuchung abgeleitet (vgl. E-Business Policy Group 2002, S. 7):

Mikrounternehmen, kleine Unternehmen und mittelgroße Unternehmen stehen vor denselben Herausforderungen (vgl. E-Business Policy Group 2002, S. 7).

Die größte Hürde für diese Unternehmen scheint zu sein, dass eCommerce nicht auf ihr Geschäftsmodell anwendbar ist, sowie der nicht wahrnehmbare kommerzielle Ertrag. Es könnte die Möglichkeit bestehen, dass diese Unternehmen in ihrer jetzigen Lage keine kommerziellen Interessen am Onlinehandel haben (vgl. E-Business Policy Group 2002, S. 7).

Der Mangel an IKT-Fähigkeiten scheint für Mikrounternehmen und mittelgroße Unternehmen nicht so stark zu bestehen wie für Kleinunternehmen. Es wird vermutet, dass kleine Unternehmen anspruchsvollere Anwendungen verwenden, wohingegen Mikrounternehmen die ersten Schritte in Richtung IKT-Verwendung (Zugang, eigene Webseite) vornehmen und mittelgroße Unternehmen bereits fortgeschrittene Anwender sind (vgl. E-Business Policy Group 2002, S. 7).

Nationale Unterschiede im Konsumentenschutz scheinen kleinere Unternehmen härter zu treffen als Mikrounternehmen und mittelgroße Unternehmen. Hier wird vermutet, dass Mikrounternehmen nicht im selben Ausmaß grenzüberschreitend tätig sind und mittelgroße Unternehmen über die Ressourcen verfügen, mit diesen rechtlichen Angelegenheiten umzugehen (vgl. E-Business Policy Group 2002, S. 7).

Des Weiteren wurde in diesem Bericht herausgearbeitet, wie KMU geholfen werden kann, um am digitalen Binnenmarkt teilzunehmen. KMU würden besonders von zuverlässigen, stabilen und offenen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen profitieren, die alle Unternehmen motivieren würde, eBusiness anzuwenden. Konkret würden stabile rechtliche Rahmenbedingungen, Liberalisierung des Telekommunikationsangebots, interoperable IKT-Lösungen, erhöhte Nutzung von IKT durch öffentliche Behörden und ein einfacher Zugang zu finanziellen Ressourcen für neue Geschäftsmodelle und Strategien nötig sein, um KMU die Nutzung von IKT zu erleichtern (vgl. E-Business Policy Group 2002, S. 7f.).

4.2 Hindernisse bei der Adoption von eBusiness & eCommerce

In diesem Abschnitt werden die Hindernisse bei der Adoption von eBusiness und eCommerce bei KMU angeführt. Es wurden bereits Hindernisse in Abschnitt 4.1 behandelt. Es wurde dazu als Quelle ein Bericht der Europäischen Kommission herangezogen. An dieser Stelle soll dies zum Einen durch den regionalen Kontext und zum Anderen um wissenschaftliche Literatur erweitert werden.

MacGregor und Vrazalic (2005) untersuchten die Barrieren bei der eCommerce-Adoption von kleinen Unternehmen in Schweden und Australien, die im regionalen Raum angesiedelt sind. Dazu wurden insgesamt 477 Kleinunternehmen befragt. Die Definition für Kleinunternehmen folgt jener der EU und umfasst alle Unternehmen mit weniger als 50 Angestellten. Des Weiteren führten die Autoren eine Literaturrecherche über die bereits bekannten Barrieren durch. Die identifizierten Barrieren sind:

- zu hohe Kosten in der Implementierung,
- zu kompliziert,
- Kleinunternehmen brauchen kurzfristigen Return on Investment; eCommerce wird jedoch als langfristige Investition angesehen,
- organisationale Veränderungen werden aus Angst der Angestellten verhindert,
- Zufriedenheit mit traditionellen Kommunikationsmitteln, wie Telefon, Fax und persönlicher Direktkontakt,
- Mangel an technischen Fähigkeiten und IT-Wissen,
- Mangel an Zeit für die Implementierung,
- eCommerce wird als zum Geschäftsmodell bzw. zu den Produkten und Dienstleistungen nicht passend erachtet,
- Bewusstsein für Geschäftsvorteile und -chancen, die eCommerce bieten kann ist nicht gegeben,
- unzureichende Informationen über eCommerce,
- Sicherheitsaspekte,
- keine kritische Masse bei Kundinnen und Kunden, Lieferantinnen und Lieferanten und anderen Geschäftspartnern, die eCommerce nutzen,
- kein Vertrauen in externe Beraterinnen und Berater (besonders von Kleinunternehmen) die über das nötige Wissen verfügen würden und
- keine einheitlichen Standards (vgl. MacGregor & Vrazalic 2005, S. 514ff.).

Es sollte untersucht werden, ob sich Unternehmen, die im regionalen Raum angesiedelt sind, von jenen, die in Städten angesiedelt sind, bezüglich der Adoptionsraten unterscheiden. Es konnte festgehalten werden, dass es keine signifikanten Unterschiede bezüglich der Barrieren gibt. Die Autoren haben die Barrieren in zwei Kategorien eingeteilt. Die erste Kategorie bilden Faktoren, die als zu schwierig erachtet werden für eine tatsächliche Adoption. Dazu zählen Hürden wie die Komplexität der Implementierung, das Ausmaß der eCommerce-Möglichkeiten, hohe Investitionen und der Mangel an Wissen und Zeit. Die zweite Kategorie bilden Faktoren, die als unpassend angesehen werden. Dazu zählen das Ausmaß zu dem eCommerce zum eigenen Geschäftsmodell sowie zu den Geschäftsmodellen der Partner passt, und der Mangel an Vorteilen, die durch eine Implementierung ermöglicht werden. Insgesamt wurde festgestellt, dass schwedische Kleinunternehmen bereits in höherem Ausmaß eCommerce anwenden als es australische Kleinunternehmen tun (vgl. MacGregor & Vrazalic 2005, S. 516f.).

Durch die Kategorisierung in zwei Hauptbarrieren können Kleinunternehmen gezielt angesprochen werden. Vor allem jene Unternehmen, die in die Kategorie „zu schwierig“ fallen, können als potentielle Zielgruppe für nationale Initiativen gesehen werden. Es wird vorgeschlagen, Unternehmen in dieser Zielgruppe durch entsprechende Fachkenntnisse und finanzielle Unterstützung zu fördern (vgl. MacGregor & Vrazalic 2005, S. 517f.).

Johnston, Wade und McClean (2007) stellten die Frage, ob eBusiness für KMU überhaupt relevant ist und ob diese Unternehmen ihre finanzielle Position durch entsprechende Nutzung verbessern können. Es wurden die aktuellen und erwarteten finanziellen Einflüsse, die durch Investitionen in eBusiness, generiert werden untersucht. Dazu wurden KMU, die in den USA, in Kanada und in der EU ansässig sind, befragt. Als KMU wird jedoch nicht die europäische Definition verwendet. Ein Kleinunternehmen ist ein Unternehmen mit weniger als 100 Angestellten. Ein Unternehmen mittlerer Größe hat zwischen 100 und 499 beschäftigten Personen. Mittelgroße Unternehmen sahen größere Kosteneinsparungspotenziale als Kleinunternehmen. eMarketing, elektronischer Kundenservice und eCommerce werden als die wichtigste Ursache für erhöhte Umsätze und reduzierte Kosten in allen Regionen angesehen. Die Autoren kommen zu dem Schluss, dass eCommerce für KMU relevant ist. Weiters konnte festgestellt werden, dass

KMU in der EU durch den zögerlichen Einsatz von eBusiness gegenüber KMU in den USA und in Kanada zurückbleiben (vgl. Johnston, Wade und McClean 2007, S. 335ff.).

Tiago und Martins (2010) untersuchten das eBusiness-Adoptionsverhalten von Unternehmen innerhalb der EU. Dazu wurde angenommen, dass drei Dimensionen die eBusiness-Adoption in Unternehmen besonders beeinflussen. Diese Dimensionen sind technologischer, organisationaler und umweltbeeinflussender Natur. Zu der technologischen Dimension zählen Faktoren wie die technologische Bereitschaft und technologische Integration. Unter organisationale Faktoren fallen die Unternehmensgröße, erwarteter Nutzen und erwartete Hindernisse bei der Adoption und das Verbesserungspotenzial von Prozessen. Die Internetpenetration und der Wettbewerbsdruck bilden umweltbeeinflussende Faktoren. Die Datengrundlage dieser Untersuchung bildeten eBusiness W@tch und Eurostat. Es wurden insgesamt 6.694 Unternehmen der EU27 (exklusive Malta) befragt. Es konnte festgehalten werden, dass Unternehmen, die erhöhtem Wettbewerbsdruck ausgesetzt sind, höhere Adoptionsraten aufweisen. Auch große Unternehmen setzen eher eBusiness ein, da diese über die finanziellen Mittel verfügen und in weiterer Konsequenz sich Größenvorteile zunutze machen können. Des Weiteren folgen Internetpenetration und eBusiness-Adoption unterschiedlichen Trends (vgl. Tiago & Martins 2010, S. 48ff.).

Durch eBusiness W@tch wurde eBusiness in unterschiedlichen Sektoren in der EU überwacht. Es gab jährliche Berichte beginnend mit 2002. Der letzte Bericht wurde Anfang 2010 veröffentlicht (vgl. Europa, 2011).

Die angeführten Untersuchungen weisen deutliche Ähnlichkeiten bezüglich der Barrieren, denen KMU bei der Adoption von eBusiness oder eCommerce gegenüberstehen, auf. Die EU versucht mit unterschiedlichsten Initiativen die Adoptionsraten bei KMU zu erhöhen. Große Unternehmen werden bei diesen Initiativen nicht angesprochen, da diese bereits im Internet präsent sind und diese Form der Unterstützung durch eine erhöhte Finanzkraft nicht benötigen.

4.3 Die Bedeutung von Mikrounternehmen und KMU

Innerhalb der Europäischen Union werden KMU als das Rückgrat der Wirtschaft angesehen. Diese Unternehmen werden als Katalysatoren für Wachstum betrachtet (vgl.

Europäische Kommission, 2012). Dies ist kein europäisches Phänomen. Weltweit wird KMU auf politischer Ebene mehr Aufmerksamkeit gewidmet. Diese Entwicklung kann seit Längerem und besonders durch den Ausbruch der Finanzkrise beobachtet werden. Die Erwartung an KMU ist es, dass diese die Überwindung der Krise beschleunigen und zusätzlich Arbeitsplätze schaffen (vgl. OECD 2013, S. 16). Zudem haben die selbstständige Arbeit und Mikrounternehmen eine wesentliche Bedeutung.

Unternehmertum wird gemäß der OECD als eine unternehmerische Aktivität definiert, „which is the enterprising human in pursuit of the generation of value, through the creation or expansion of economic activity, by identifying and exploiting new products, processes or markets“ (OECD 2013, S. 12).

Dieser Abschnitt gliedert sich folgendermaßen: In Abschnitt 4.3.1 werden die selbstständige Arbeit und Mikrounternehmen beschrieben. In Abschnitt 4.3.2 werden KMU aufgrund deren Stellung in der europäischen Politik betrachtet. Abschnitt 4.3.3 nimmt Bezug zu einem äußerst wichtigen doch nach wie vor häufig vernachlässigtem Thema – Entrepreneurship und Frauen.

4.3.1 Selbstständige Arbeit & Mikrounternehmen

Unter selbstständiger Arbeit oder neuer Selbstständigkeit werden Personen verstanden, die auf eigene Rechnung tätig sind. Dies können sowohl Ein-Personen-Unternehmen als auch selbstständig Beschäftigte sein, die nicht in die Kategorisierung des Unternehmertums im engeren Sinn fallen. Gemäß der OECD handelt es sich bei selbstständig Beschäftigten um Personen, die direkt vom erzielten Profit von verkauften Produkten und Dienstleistungen abhängig sind. Daher kann es sich um rechtlich gegründete Unternehmen handeln, muss es jedoch nicht. Auf jeden Fall befinden sich diese Personen in keinem klassischen Angestelltenverhältnis (vgl. OECD 2013, S. 20). Kennzeichnend für solche „Unternehmensformen“ ist, dass die drei Rollen eines kapitalistischen Unternehmens (Investorinnen und Investoren, Management und Lohnarbeitende) in einer einzigen Person vereint sind. Darüber hinaus ist mit unterschiedlichen Hürden zu kämpfen und diese Form der Arbeit kann aus unterschiedlichen Gründen entstehen, oft auch nicht freiwillig (vgl. Bologna 2006, S. 60).

Seit dem Beginn der Krise konnte im Vergleich zu 2007 eine erhöhte selbstständige Arbeit in Kanada, Frankreich, Deutschland und in Großbritannien festgestellt werden (vgl. OECD 2013, S. 20).

Selbstständig Beschäftigte werden vom sozialen System nicht oder unzureichend geschützt. Dies geschah weder vor noch nach der Krise. Im Gegensatz dazu waren Personen, die sich in einem Angestelltenverhältnis befinden, relativ gut geschützt. Durch das Platzen der „com-Blase“ haben viele Menschen im IT-Sektor ihren Arbeitsplatz verloren, vor allem in den USA. Diese Menschen haben zuvor noch von dieser Entwicklung profitiert und dadurch konnte sich eine Mittelschicht bilden (vgl. Bologna 2006, S. 52ff.).

Innerhalb der EU wird die Bedeutung von KMU für künftige Innovationen gerade im eBusiness als außerordentlich wichtig eingestuft. Die meisten Unternehmen sind allerdings keine KMU, sondern sogenannte Mikrounternehmen. Mikrounternehmen sind Unternehmen mit weniger als 10 Angestellten. Es handelt sich um die am häufigsten auftretende Unternehmensform in den OECD-Ländern. Konkret liegt der Anteil zwischen 70% und 95%. Der größte Anteil von Mikrounternehmen ist im Dienstleistungssektor angesiedelt. Für 2010 bzw. das letzte Jahr für das Daten vorhanden waren, konnte die OECD die in Abbildung 11 ersichtlichen Daten bezüglich der Unternehmensgröße festhalten. Auch innerhalb der Europäischen Union sind Mikrounternehmen die größte Gruppe der Unternehmensformen (vgl. OECD 2013, S. 24f.).

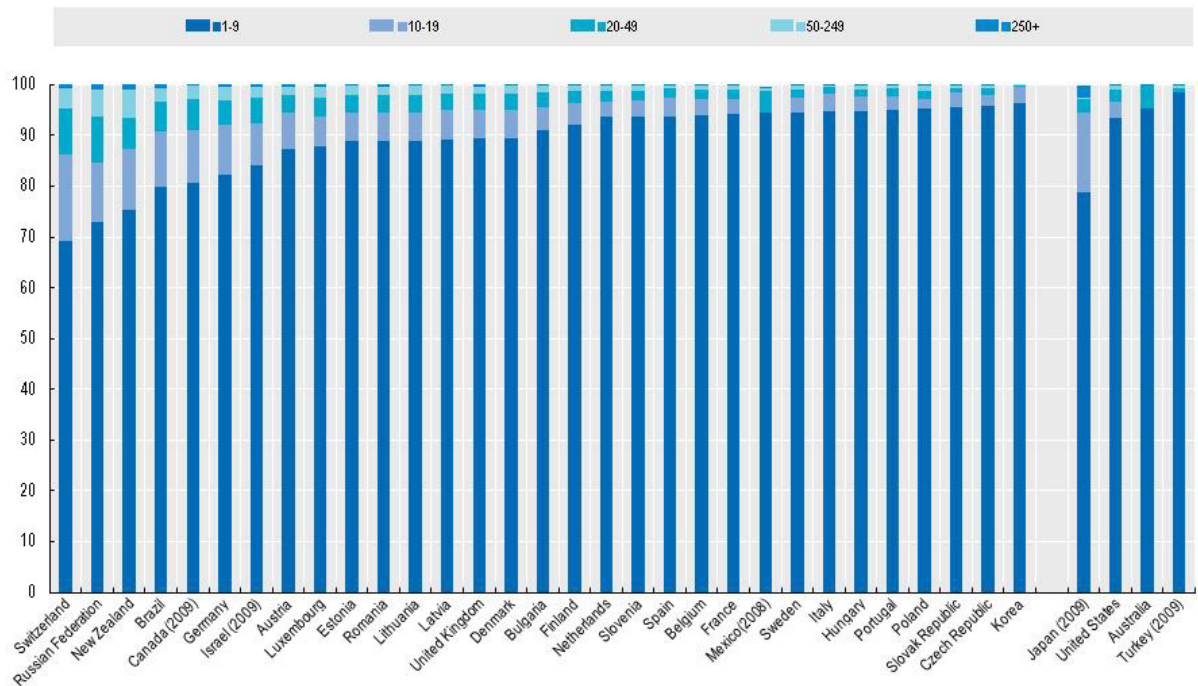


Abbildung 11 Unternehmensgrößen (OECD 2013, S. 25)

Die Anzahl der Mikrounternehmen ist sehr hoch, jedoch sind die Neugründungsraten seit der Finanzkrise im Jahr 2007 rückläufig. Dieser Trend ist nicht in allen Ländern und nicht im selben Ausmaß festzustellen. Jedoch ist dieser Trend vor allem in der EU zu beobachten (vgl. OECD 2013, S. 24f.).

Der fehlende soziale Schutz, die Angst vor wirtschaftlichem Scheitern und das fehlende Vertrauen in Marktchancen sind insbesondere in Deutschland sehr ausgeprägt. Auch die Tatsache, dass große Unternehmen, sowohl private als auch öffentliche eher Arbeitsplätze abbauen als aufbauen, kann die Einstellung der Menschen zu selbstständiger Arbeit nicht verändern (vgl. Bologna 2006, S. 53ff.). Der „Global Entrepreneurship Monitor“, kurz GEM, wird jährlich erhoben. Es werden dazu mindestens 2.000 Personen, die über 18 Jahre alt sind, in jeder am GEM teilnehmenden Volkswirtschaft befragt. Für Österreich liegen keine Daten vor, da es sich um keine teilnehmende Volkswirtschaft handelt. Mit dieser Erhebung sollen Profile über die unternehmerische Tätigkeit in Volkswirtschaften über drei Dimensionen hinweg erhoben werden. Die erste Dimension besteht aus der unternehmerischen Einstellung und Wahrnehmung von Personen. Bei der Zweiten handelt es sich um unternehmerische Aktivitäten und die dritte Dimension stellt das Streben nach einer unternehmerischen Tätigkeit dar (vgl. GEM 2013, S. 24).

Für das Jahr 2013 konnten folgende Daten für die Europäische Union zusammengetragen werden:

Länder	Wahrgenommene Möglichkeiten	Wahrgenommene Fähigkeiten	Angst vor wirtschaftlichem Scheitern	Unternehmerische Absichten	Selbstständigkeit als gute Karrieremöglichkeit	Hohe Anerkennung gegenüber erfolgreichen Unternehmerinnen und Unternehmern	Medienaufmerksamkeit gegenüber erfolgreicher Unternehmerinnen und Unternehmern
Belgien	31.5	33.8	46.6	7.8	54.8	52.2	43.9
Kroatien	17.6	47.2	35.2	19.6	61.5	43.1	42.9
Tschechische Republik	23.1	42.6	35.8	13.7	-	47.8	-
Estland	46.1	40.0	38.8	19.4	53.2	58.6	40.7
Finnland	43.8	33.3	36.7	8.3	44.3	85.5	68.5
Frankreich	22.9	33.2	41.1	12.6	55.3	70.0	41.4
Deutschland	31.3	37.7	38.6	6.8	49.4	75.2	49.9
Griechenland	13.5	46.0	49.3	8.8	60.1	65.1	32.4
Ungarn	18.9	37.5	44.8	13.7	45.7	74.1	28.4
Irland	28.3	43.1	40.4	12.6	49.6	81.2	59.9
Italien	17.3	29.1	48.6	9.8	65.6	72.4	48.1
Lettland	34.8	47.8	41.6	22.7	61.4	59.5	58.6
Litauen	28.7	35.4	41.7	22.4	68.6	57.2	47.6
Luxemburg	45.6	43.3	42.9	14.1	39.4	70.6	36.3
Niederlande	32.7	42.4	36.8	9.1	79.5	66.2	55.2
Polen	26.1	51.8	46.7	17.3	66.8	59.9	58.5
Portugal	20.2	48.7	40.1	13.2	-	-	-
Rumänien	28.9	45.9	37.3	23.7	73.6	72.6	61.3
Slowakei	16.1	51.0	33.2	16.4	49.2	58.5	51.7
Slowenien	16.1	51.5	29.6	12.4	57.4	68.1	50.5
Spanien	16.0	48.4	36.3	8.4	54.3	52.3	45.6
Schweden	64.4	38.8	36.6	9.5	52.0	71.5	58.5
Großbritannien	35.5	43.8	36.4	7.2	54.1	79.3	49.6
Durchschnitt	28.7	42.3	39.8	13.5	56.9	65.5	49.0

Tabelle 4 GEM Europa 28 Erhebung (GEM 2013, S. 27)

Bei den Zahlen der Tabelle 4 handelt es sich um Prozentangaben. Es wird beispielhaft Finnland herangezogen, um die Zahlen zu erklären. In Finnland schätzen 43,8% der Befragten die Gründung eines Unternehmens in der Region, in der sie leben, als möglich ein. 33,3% schätzen ihre Fähigkeit (geforderten Fähigkeiten, Wissen und Erfahrung) für solch ein Vorhaben als adäquat ein. Von den Personen, die es für möglich halten, ein Unternehmen zu gründen, haben 36,7% Angst, wirtschaftlich zu scheitern. Hier ist jedoch anzumerken, dass Personen ganz unterschiedliche Vorstellungen haben, um welche Art von Unternehmen es sich handeln könnte, da dies sehr stark zwischen den einzelnen Nationen bzw. Volkswirtschaften schwanken kann. Insgesamt betrachtet zeigen sich die europäischen Länder sehr zurückhaltend in Bezug auf Möglichkeiten und Fähigkeiten. Dies ist konsistent mit den Ergebnissen anderer entwickelter Volkswirtschaften (vgl. GEM 2013, S. 28).

„Das Gefühl, in einer Situation des Risikos zu leben, ist bei jungen Leuten viel stärker ausgeprägt als Mitte der 80er- oder Anfang der 90er-Jahre“ (Bologna, S. 56). Diese jungen Menschen werden daher zunächst nach einer Fixanstellung streben. Als letzte Alternative wird die selbstständige Arbeit gesehen (vgl. Bologna 2006, S. 56).

Ein weiterer wesentlicher Aspekt ist die Innovationsleistung, die von der EU als sehr wichtig eingestuft wird, um die „Produktivitätslücke“ zu schließen. Die Problematik ist, dass selbstständig arbeitende Personen nicht die finanziellen Mittel haben, um Innovationen wie große Unternehmen hervorzubringen (vgl. Bologna 2006, S. 60ff.). Innovation wird oft mit erheblichem finanziellen Risiko verbunden, da der Ertrag einer Innovation ungewiss ist und, wenn überhaupt, dann erst zu einem späteren Zeitpunkt ins Unternehmen zurückfließt.

Bologna (2006) beschreibt die Arbeit in großen Unternehmen mit dem Wort „Mainstream“. Initiativen werden nicht belohnt. Es sind jedoch diese Initiativen, die zu Innovationen führen können. Dieser Umstand führt zu einer gewissen Demotivation und dadurch zu vermehrt selbstständiger Arbeit, insbesondere in Form von Ein-Person-Unternehmen, die eben nicht in der Lage sind (vor allem monetär), eine vergleichbare Innovationsleistung wie große Unternehmen zu erbringen (vgl. Bologna, S. 60ff.).

Bologna zieht den Schluss, dass die Krise zwei Elemente der selbstständigen Arbeit erschüttert hat: „Zum einen das Vertrauen von jenen, die anfangen sollen, sich

selbstständig zu machen, und zum anderen die wirtschaftliche Nachhaltigkeit derer, die fortfahren müssen“ (Bologna 2006, S. 58).

Ein weiterer wesentlicher Aspekt selbstständiger Arbeit ist, dass ein geringerer Anteil an Frauen in dieser Arbeitsform beschäftigt ist. Gemäß der OECD sind drei Mal mehr Männer selbstständig beschäftigt und haben Angestellte im Vergleich zu Frauen. Frauen sind zu einem höheren Ausmaß als Männer im Dienstleistungssektor selbstständig beschäftigt. Diese Geschlechterlücke oder „Gender Gap“ schließt sich ausgesprochen langsam (vgl. OECD 2013, S. 66). Weiteres hierzu wird in Abschnitt 4.3.3 angeführt.

Die Zunahme der unabhängigen Arbeit ist weniger ein vorübergehendes Phänomen, sondern eher eine langfristige Erscheinung unabhängig von künftigen Konjunkturkrisen (vgl. Bologna 2006, S. 55). Demnach scheint sich ein genereller Struktureffekt bei Beschäftigungsverhältnissen abzuzeichnen (vgl. Europäische Kommission 2010, S. 22). Ungefähr 26 Millionen sind arbeitslos bzw. arbeitssuchend (vgl. Europäische Kommission, 2013). Daher ist anzunehmen, dass auch innerhalb der EU der selbstständigen Arbeit als Beschäftigungsform eine erhebliche Bedeutung beigemessen wird.

4.3.2 KMU

Regierungen weltweit haben die wichtige Rolle von KMU erkannt. Vor allem KMU leisten einen wichtigen Beitrag zu wirtschaftlichem Wachstum, Beschäftigung, sozialer Kohäsion und regionaler Entwicklung (vgl. Europäische Kommission, o.J. [4]).

Die OECD hat einen Bericht über die Entwicklung von Unternehmertum nach der Finanzkrise und Wirtschaftskrise veröffentlicht. KMU haben es weltweit mit sehr unterschiedlichen Bedingungen zu tun. Diese Bedingungen sind durch die vorherrschende Kultur eines Landes bestimmt, die die Einstellung der dort ansässigen Personen zu Unternehmertum bestimmt. Dementsprechend ist die Wahrscheinlichkeit einer unternehmerischen Tätigkeit nachzugehen, der Ehrgeiz erfolgreich zu sein, der erneute Versuch nach einem Misserfolg und die Unterstützung innerhalb der Familie und Verwandtschaft entscheidend (vgl. OECD 2013, S. 82).

Aglietta (2000) zeigt Unterschiede im Unternehmertum zwischen den USA und Europa, insbesondere Frankreich auf. In den USA herrscht eine Form von Dynamik, die Unternehmertum begünstigt. Dies ist zum einen durch das universitäre System und zum anderen durch Faktoren aus dem privaten Sektor ersichtlich. Die Universitäten in den USA führen, wie auch jene in Europa, Grundlagenforschung durch. Der Unterschied besteht im darauffolgenden Technologietransfer und in der Aufwertung von Wissen, für das US-amerikanische Universitäten zuständig sind. Es entstehen in weiterer Folge Ausgründungen (spin-offs) universitären Ursprungs. Dies geschieht auch in Europa, der wesentliche Unterschied besteht darin, dass in den USA eine Umwandlung von universitären Forscherinnen und Forschern in Unternehmerinnen und Unternehmer kein Ende der universitären Karriere bedeutet. Zu den Faktoren aus dem privaten Sektor zählen sogenannte „Business Angels“, ein Netzwerk von vermögenden Personen, die Unternehmerinnen und Unternehmer durch Beteiligungskapital unterstützen. Ein weiterer wesentlicher Faktor stellt der Umgang mit unternehmerischen Scheiterns dar, der in den USA entdramatisiert ist. Zusätzlich scheinen die juristischen Formalitäten bei der Neugründung einfacher zu bewältigen zu sein (vgl. Aglietta 2000, S. 97ff.).

Die Beschaffung von Finanzmitteln sind für KMU entscheidend für Neugründungen und Erfolg. Nach der Finanz- und Wirtschaftskrise wurde die Kreditvergabe eingeschränkt. Dadurch wurde die Neugründungsrage von Unternehmen reduziert, junge Unternehmen konnten aufgrund finanziellen Mangels nicht wachsen oder konnten schwierige Marktbedingungen nicht überstehen (vgl. OECD 2013, S. 3). Die eingeschränkte Kreditaufnahmemöglichkeit von Unternehmen ist in der EU noch immer ein Thema.

Vor allem junge und innovative Unternehmen haben häufig wenig Chance auf eine Fremdfinanzierung, da diese keine „erprobten“ Geschäftsmodelle aufweisen (vgl. OECD 2013, S. 88). Daher ist für diese Unternehmen Beteiligungskapital ausschlaggebend. Gemäß Eurostat stellt Beteiligungskapital „eine Kategorie von Eigenkapital-Anlageformen dar, beschafft für die Investition in nicht-börsennotierte Unternehmen, die innovative Produkte und Technologien entwickeln. Es wird verwendet für die Frühphasenentwicklung (Konzeption und Start der Produktion und Vermarktung) oder die Wachstums- und Expansionsphase (Spätphasenfinanzierung)“ (vgl. Eurostat, 2014). Das Beteiligungskapital oder „Venture Capital“ ist im Gegensatz zu Europa in den USA verbreitet. Die OECD erachtet Venture Capital für Jungunternehmen als wesentlichen Faktor. Dieser Ansicht ist auch die Europäische Union und sieht dies als wichtig für

innovative Unternehmen, die das Potenzial für rasches Wachstum haben. Diese Form der Finanzierung wird lediglich von 7% der europäischen KMU genutzt. Die Krise hat die Verfügbarkeit von Beteiligungskapital reduziert und es ist über alle Mitgliedsstaaten hinweg in Prozent vom BIP gesunken. Der Anteil von Beteiligungskapital am BIP war bereits vor der Krise gering. Schweden und Dänemark weisen die höchste Beteiligungskapitalfinanzierung auf (ca. 0,12% und 0,09%). Im EU-Durchschnitt konnten etwas über 0,04% erhoben werden. Dies ist in Abbildung 12 ersichtlich (vgl. Eurostat 2014c & OECD 2001, S. 16f.).

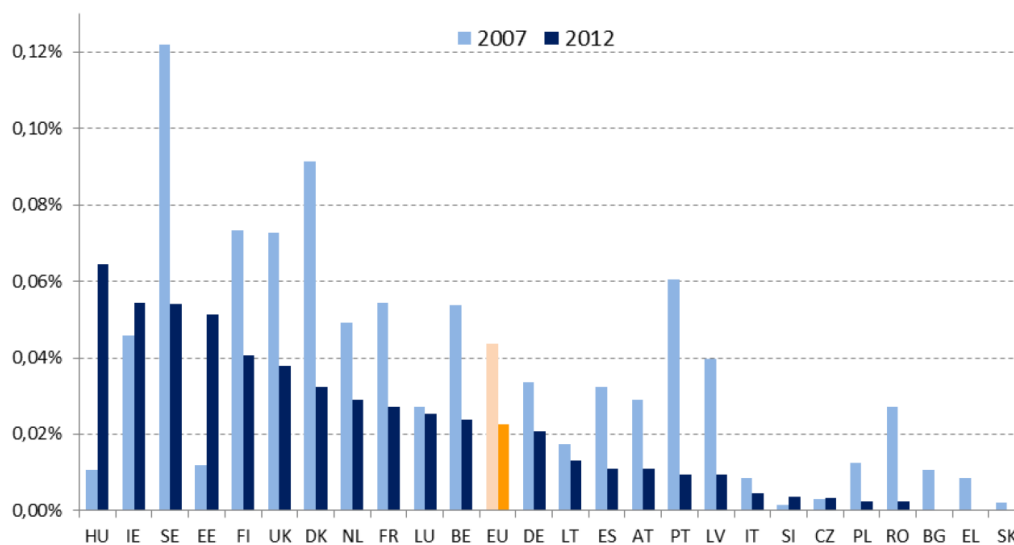


Abbildung 12 Beteiligungskapital 2007/2012 (Europäische Kommission, 2014c)

Mit „Horizon 2020“ wurde ein Budget von 2,84 Mrd. Euro für Finanzinstrumente (Eigenkapital und Fremdkapital) festgelegt. Dadurch sollen Unternehmen bei der Finanzierung von Forschung und Innovation unterstützt werden. Es wird erwartet, dass KMU ungefähr ein Drittel des Budgets in Anspruch nehmen werden. Die Eigenkapitalfinanzierung soll bei Investitionen in der Anfangsphase von jungen Unternehmen genutzt werden (vgl. Europäische Kommission, 2013g). „Horizon 2020“ arbeitet mit dem Programm „COSME“ zusammen. Hierbei handelt es sich um ein Programm zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit von europäischen KMU. Die Abkürzung steht für „Competitiveness of Small and Medium-sized Enterprises“. Dieses Programm ist Nachfolger des Rahmenprogramms für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP), welches im Zeitraum 2007 bis 2013 durchgeführt wurde. Im Rahmen von „COSME“ sollen gezielt KMU bei der Finanzierung unterstützt werden. Dieses

Programm startet 2014 und endet 2020 mit einem Gesamtbudget von 2,3 Mrd. Euro. Die Gemeinsamkeit dieser Programme ist die allgemeine Zurverfügungstellung von finanziellen Mitteln. Die Kapitalaufnahme im Zuge von Venture Capital wird besonders bei KMU gefördert (vgl. Europäische Kommission, 2014d).

Die European Private Equity & Venture Capital Association (EVCA) untersuchte für das Jahr 2013 die Venture Capital Aktivitäten in Europa. Es konnte investiertes Eigenkapital in Höhe von 3,4 Mrd. Euro festgehalten werden. Dies entspricht einer Erhöhung von 5% im Vergleich zu 2012. Damit wurden mehr als 3.000 Unternehmen auf diese Weise finanziell unterstützt (vgl. EVCA 2013, S. 6).

Der Ursprung der finanziellen Mittel in der EU ist in Abbildung 13 ersichtlich. Der Großteil wird seit 2009 von staatlichen Stellen zur Verfügung gestellt.

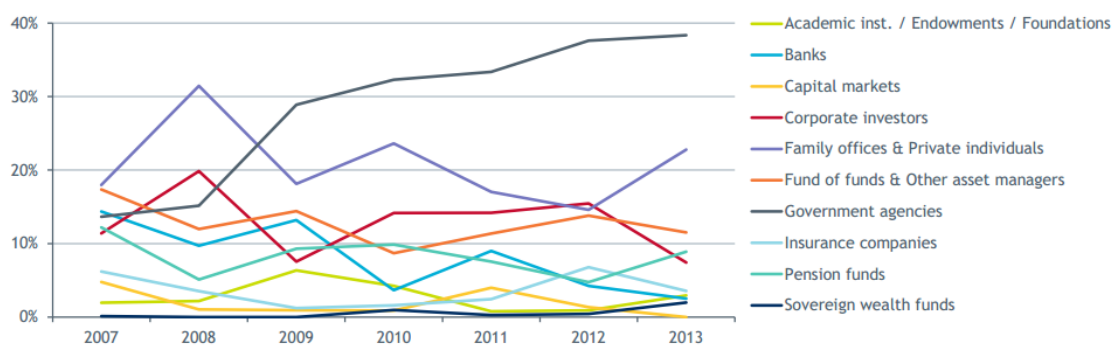


Abbildung 13 Venture Capital Herkunft (%) (EVCA 2013, S. 17)

Weiters konnte festgestellt werden, dass in Mikrounternehmen und KMU der größte Teil investiert wurde. 1,235 Millionen Euro wurden in Unternehmen mit 0-19 Beschäftigten und 1,747 Millionen Euro in Unternehmen mit 20-99 Beschäftigten investiert (vgl. EVCA 2013, S. 57).

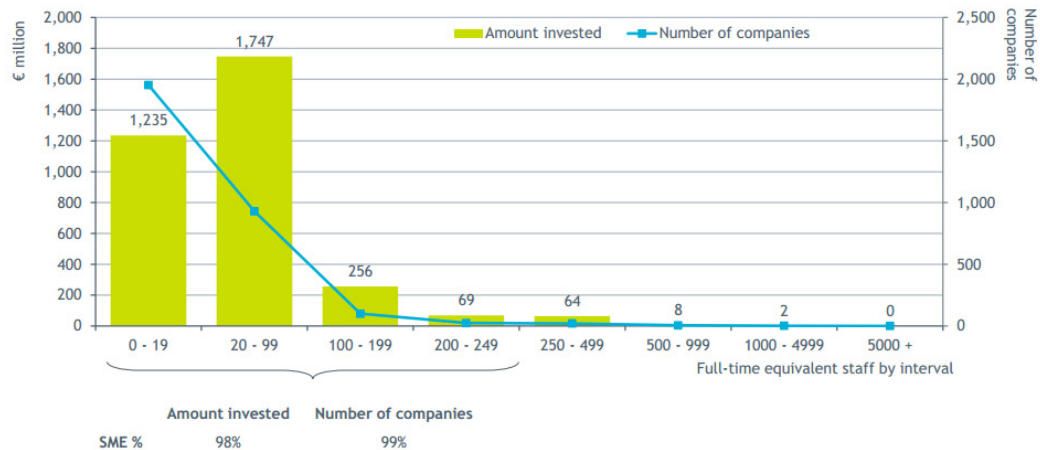


Abbildung 14 Unternehmensgrößenvergleich Venture Capital (EVCA 2013, S. 57)

Venture Capital repräsentiert in den meisten OECD-Ländern lediglich einen kleinen Teil der Gesamtinvestition gemessen am BIP. In den meisten Fällen sind es weniger als 0,03%. Die Ausnahmen sind Israel und die USA mit 0,2% und 0,5%. Durch die Finanzkrise konnte ein starker Rückgang auf 60% des Vorjahresniveaus festgehalten werden (vgl. OECD 2013, S. 88).

4.3.3 Entrepreneurship und Frauen

In diesem Abschnitt wird das Thema Entrepreneurship und Frauen behandelt. Nach wie vor werden Frauen in den meisten europäischen Ländern in Hinblick auf ihre ökonomischen Chancen diskriminiert.

Ein wesentliches Hindernis für Frauen sind Gesetze, welche in den europäischen Ländern verfasst wurden, um die Gleichstellung von Mann und Frau bezüglich Chancen und Rechten sicherzustellen, die nicht durchgesetzt werden (vgl. Aglietta 2000, S. 132).

Die Ungleichstellung von Mann und Frau innerhalb der Gesellschaft ist zudem durch eine unausgewogene Nachfrage nach besser bezahlten Arbeitsplätzen festzustellen. Zum Einen betrifft dies Teilzeitbeschäftigung, wo erheblich mehr Frauen als Männer beschäftigt sind. Zum Anderen betrifft das technische Berufe, die von Frauen viel weniger nachgefragt werden. Zu einer Veränderung kann lediglich ein Umdenken in den Wertvorstellungen der Gesellschaft führen. Hier wäre die Politik gefordert (vgl. Aglietta 2000, S. 134f.).

Aglietta (2000) ist der Ansicht, dass die volle Gleichstellung der Rolle der Frauen in der Gesellschaft der Bereich ist, durch den Wachstum am stärksten gehindert wird. Das größte Hindernis sind festverankerte Stereotypen, die noch aufgebrochen werden müssen (vgl. Aglietta 2000, S. 133). Dieser Auffassung hat auch die OECD.

Die OECD beschäftigt sich seit einigen Jahren mit dem Thema der ökonomischen Chancengleichheit von Frauen und verfasst dazu in regelmäßigen Abständen einen Bericht mit dem Titel „Closing the Gender Gap“. Im Jahr 2010 hat die OECD eine Gender Initiative eingeführt, um existierende Barrieren bezüglich Bildung, Beschäftigung und Entrepreneurship zu untersuchen. Diese Initiative hat als Zielsetzung, neue Quellen von Wirtschaftswachstum zu generieren, die Gleichstellung zu fördern und die individuellen Fähigkeiten jeder Person besser zu nützen (vgl. OECD 2012a, S. 3). Zudem konnte über alle OECD-Länder hinweg festgestellt werden, dass selbstständige Frauen signifikant weniger als Männer verdienen. Es handelt sich um eine Differenz von 35%. Damit ist der Unterschied noch größer als in Angestelltenverhältnissen mit 15% (vgl. OECD 2013, S. 76).

Es gibt nach wie vor mehr männliche als weibliche Entrepreneurs und der Anteil der Frauen, die sich dazu entscheiden, ein Unternehmen zu gründen, hat sich im vergangenen Jahrzehnt nicht deutlich gesteigert. Lediglich 25% aller Unternehmen in der EU werden von Frauen gegründet und verfügen über Angestellte. Diese Unternehmen tragen weltweit einen erheblichen Anteil der Beschäftigung. In den USA sind 7,8 Millionen Unternehmen im Besitz von Frauen und haben insgesamt 7,6 Millionen Beschäftigte. In Kanada sind Frauen von 16% aller KMU Eigentümerinnen oder Mehrheitseigentümerinnen und die Hälfte davon hat zumindest eine weibliche Eigentümerin. Im OECD-Ländervergleich liegt die Bandbreite zwischen 20% und 40% (vgl. OECD 2012a, S. 274f.).

Des Weiteren konnte festgehalten werden, dass unter arbeitslosen Personen, der Anteil an Männern, die sich selbstständig machen würden, 6% beträgt, wohingegen dieser bei Frauen lediglich 4% beträgt. Frauen fürchten sich mehr vor den sozialen und rechtlichen Folgen des Scheiterns als Männer (vgl. OECD 2012a, S. 274).

Insgesamt musste die OECD in ihrem Bericht festhalten, dass Unternehmertum bei Frauen eine weitgehende unangetastete Ressource ist und es verstärkter und vor allem gezielter politischer Maßnahmen Bedarf, um dies endlich zu fördern (vgl. OECD 2012a, S. 277).

4.4 eCommerce Einsatz innerhalb der Europäischen Union

Im Jahr 2013 wurden von der Eurostat die Umsätze von Unternehmen in den einzelnen Mitgliedsstaaten erhoben, die dem elektronischen Bereich zugeordnet werden können. Besonders auffallend sind Irland und die Tschechische Republik mit relativ hohen Umsätzen (31% und 26%) gemessen an den generierten Gesamtumsätzen (vgl. Europäische Kommission, 2013h).

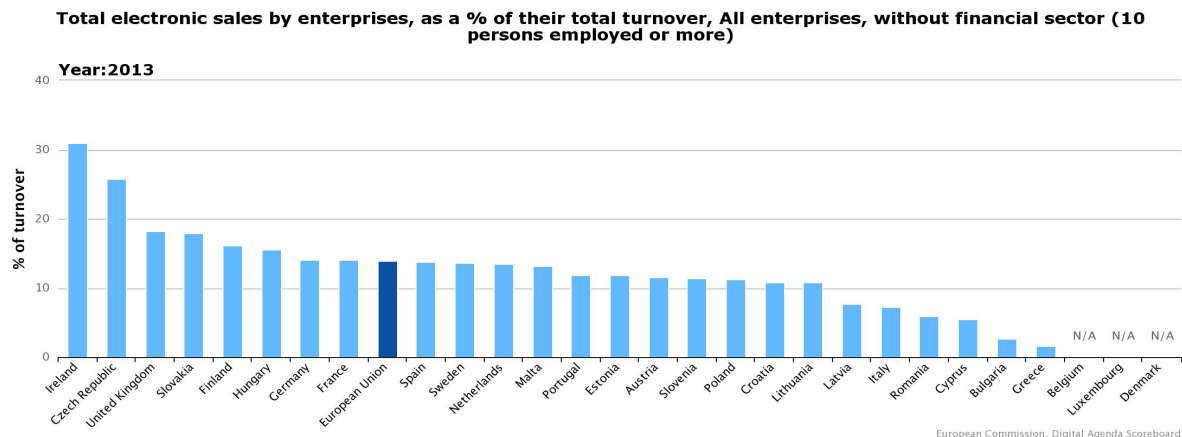


Abbildung 15 Elektronisch abgewickelte Verkäufe in % des Gesamtumsatzes 2013 (vgl. Europäische Kommission, 2013h)

Von Interesse ist, in welchem Ausmaß große Unternehmen im Vergleich zu KMU am eCommerce partizipieren. Unter die Bezeichnung kleine und mittlere Unternehmen fallen gemäß der Eurostat Unternehmen mit einer MitarbeiterInnenzahl von 10 bis 249 Personen. Es wurde erhoben, dass bei großen Unternehmen im Jahr 2013 19,3% der Umsätze aus elektronischem Handel erzielt wurden. Bei KMU waren es lediglich 8%. Dies wird in Abbildung 16 grafisch dargestellt (vgl. Europäische Kommission, 2013i).

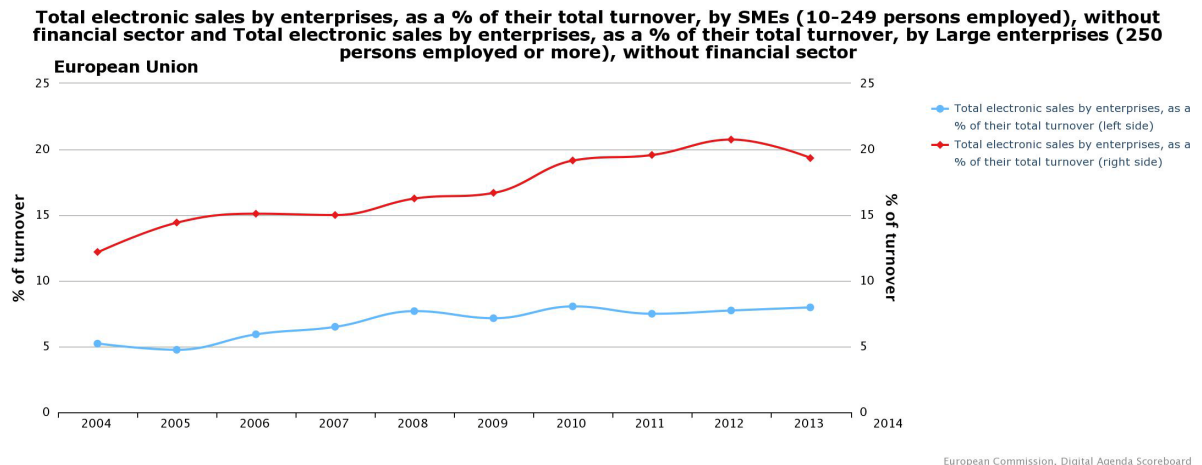


Abbildung 16 Elektronisch abgewickelte Verkäufe in % vom Gesamtumsatz von Großunternehmen und von KMU (vgl. Europäische Kommission, 2013i)

4.5 Networked Readiness Index (NRI)

Vor 13 Jahren wurde der „Networked Readiness Index“ (NRI) entwickelt. Seitdem veröffentlicht das World Economic Forum jährlich einen Bericht über die Bereitschaft zur Nutzung von IKT in einzelnen Volkswirtschaften. Für das Jahr 2014 wurden 148 Nationen nach den untenstehenden Kriterien bewertet und in weiterer Folge gelistet (vgl. Weltwirtschaftsforum 2014, S. 3ff.).

Der NRI wird aus vier Subindizes in den folgenden Bereichen berechnet (vgl. Weltwirtschaftsforum 2014, S. 6):

1. Umwelt
2. Bereitschaft
3. Nutzung
4. Einfluss

Die Umwelt von IKT wird durch die politische und rechtliche und die Geschäfts- und Innovationsumwelt berechnet. Es wird gemessen inwieweit das Niveau von IKT-Nutzung durch regulatorische Rahmenbedingungen und den Markt beeinflusst wird. Zudem wird das Aufkommen von Entrepreneurship und Innovation gemessen. Eine diese Faktoren unterstützende Umwelt wird als notwendig erachtet, um das Potenzial von IKT optimal auszuschöpfen und die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Dies wird mit 18 Variablen gemessen (vgl. Weltwirtschaftsforum 2014, S. 6).

Die gesellschaftliche Bereitschaft zur Nutzung von IKT wird anhand der Faktoren Infrastruktur und digitaler „Content“, finanzieller Leistbarkeit und vorhandenen Fähigkeiten bewertet. Zur Berechnung werden 12 Variablen herangezogen (vgl. Weltwirtschaftsforum 2014, S. 6).

Bei der Berechnung der tatsächlichen Nutzung wird der Aufwand der wichtigsten sozialen Akteure – Individuen, Unternehmen und öffentlicher Bereich – zur Erhöhung einer IKT-Nutzung bewertet sowie die tatsächliche Nutzung dieser Akteure (vgl. Weltwirtschaftsforum 2014, S. 6).

Der entstehende Einfluss auf Ökonomie und Gesellschaft durch IKT zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit und des Wohlstandsniveaus wird anhand des Subindexes „Einfluss“ gemessen (vgl. Weltwirtschaftsforum 2014, S. 7).

Der NRI ergibt sich als Durchschnitt dieser vier Subindizes. Das bedeutet, dass alle Subindizes gleich gewichtet in die Berechnung eingehen (vgl. Weltwirtschaftsforum 2014, S. 6).

Die Daten für 2014 wurden zu gleichen Teilen quantitativ und qualitativ erhoben. Die quantitativen Daten stammen von der International Telecommunication Union, der Weltbank und den Vereinten Nationen. Zudem wurden 15.000 Manager von allen Volkswirtschaften befragt. Dies stellt die qualitative Erhebung dar (vgl. Weltwirtschaftsforum 2014, S. 8).

Für das Jahr 2014 konnten weltweit die in Abbildung 17 ersichtlichen NRI-Ergebnisse erhoben werden (vgl. Weltwirtschaftsforum 2014, S. 9):

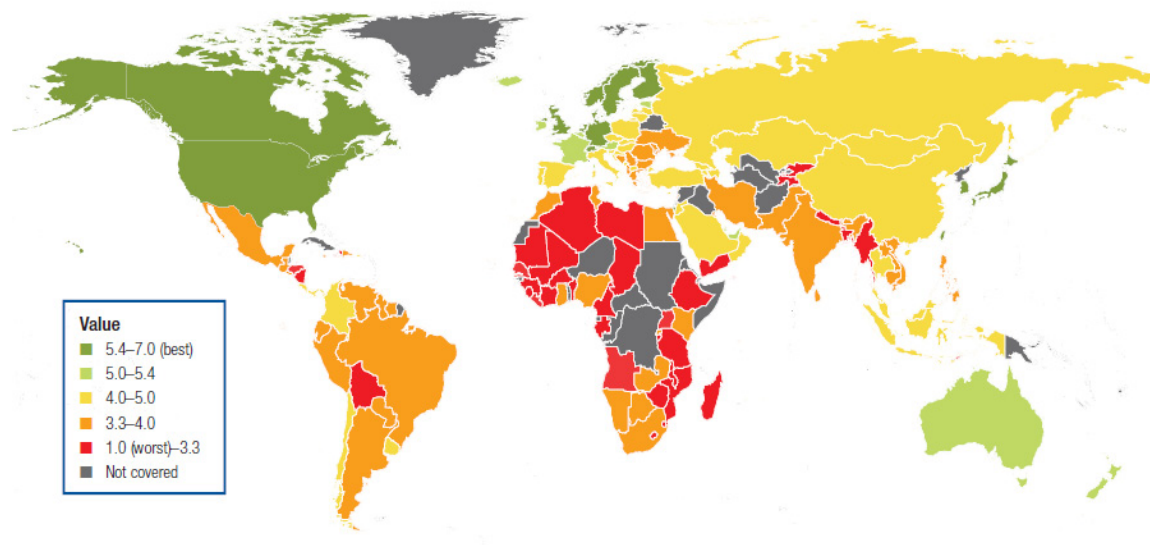


Abbildung 17 Networked Readiness Index Landkarte (Weltwirtschaftsforum 2014, S. 9)

Neben dieser Grafik werden die Ergebnisse der Berechnung des NRI zudem in tabellarischer Form angeführt. Nachstehend findet sich ein Auszug über die Europäischen Volkswirtschaften, sowie andere Ökonomien, die Top-Plätze belegten (vgl. Weltwirtschaftsforum 2014, S. 10).

Platz	Land	Wert	Platz 2013
1	Finnland	6.04	1
2	Singapur	5.97	2
3	Schweden	5.93	3
4	Niederlande	5.79	4
5	Norwegen	5.70	5
6	Schweiz	5.62	6
7	USA	5.61	9
8	Hong Kong	5.60	14
9	Großbritannien	5.54	7
10	Korea	5.54	11
11	Luxemburg	5.53	16
12	Deutschland	5.50	13
13	Dänemark	5.50	8
16	Japan	5.41	21
21	Estland	5.27	22
22	Österreich	5.26	19
25	Frankreich	5.09	26
26	Irland	5.07	27
27	Belgien	5.06	24
28	Malta	4.96	28
31	Litauen	4.78	32
33	Portugal	4.73	33
34	Spanien	4.69	38
36	Slowenien	4.60	37
37	Zypern	4.60	35
39	Lettland	4.58	41
42	Tschechische Republik	4.49	42
46	Kroatien	4.34	51
47	Ungarn	4.32	44
54	Polen	4.24	49
58	Italien	4.18	50
59	Slowakei	4.12	61
73	Bulgarien	3.96	71
74	Griechenland	3.95	64
75	Rumänien	3.95	75

Tabelle 5 Networked Readiness Index Ranking 2014 (Global Information Technology Report 2014, S. 10)

4.6 Rezession & Einschätzung der künftigen Entwicklung in Europa

In diesem Abschnitt der Arbeit wird die sehr langsam schwindende Rezession in Europa behandelt. Zunächst konnte in Europa eine Finanzkrise festgestellt werden (2007-2009), welche von einer Schuldenkrise (seit 2009) abgelöst wurde.

Die Europäische Kommission hat vier Jahre nach Einführung der „Europa 2020“-Strategie einen Zwischenbericht über die aktuelle Lage und den Fortschritt erstellt. Dieser Bericht wurde im März 2014 veröffentlicht. Im Zuge dessen konnten die im folgenden beschriebenen Erkenntnisse gewonnen werden.

Im Jahr 2009 hat die europäische Wirtschaft einen Rückgang des BIP um 4,5% erfahren. 2010 kam es zu einer kurzzeitigen Erleichterung, jedoch gab es bereits 2011 und 2012 wieder einen negativen Trend. Seit 2013 kam es zu einer schrittweisen positiven Besserung, die auch anhaltend für 2014 und 2015 prognostiziert wird. Es soll 2014 zu einem Wirtschaftswachstum von 1,5% und 2015 von 2,0% kommen. Bei diesen Zahlen handelt es sich um Durchschnittswerte. Es ist darum zu berücksichtigen, dass einige Mitgliedsstaaten besseres und andere schlechteres Wachstum aufweisen werden (vgl. Europäische Kommission 2014e, S. 6).

Da bei Einführung der „Europa 2020“-Strategie das Ausmaß der Krise nicht abgeschätzt werden konnte, wurden unterschiedliche Szenarien von „starker“ über „moderater“ bis zu „geringer“ („verlorenes Jahrzehnt“) Erholung angenommen. Alle Szenarien sind davon abhängig, wie schnell und gut sich die EU von dieser Krise erholen kann. Die folgende Abbildung gibt einen Überblick über die drei prognostizierten Szenarien (vgl. Europäische Kommission 2014e, S. 6).

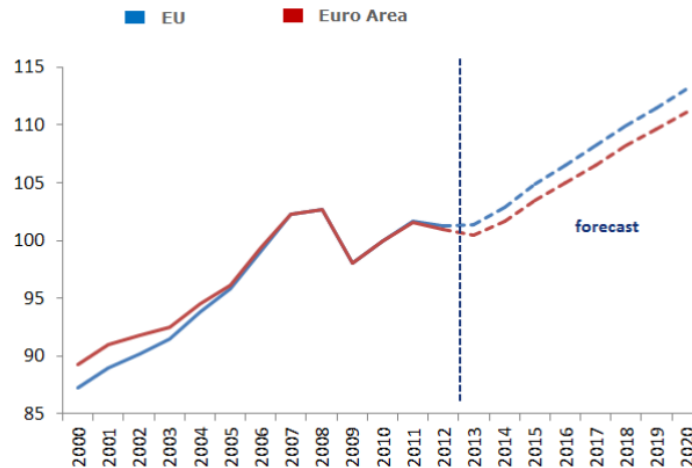


Abbildung 18 Zukunftsausblick der EU (Europäische Kommission 2014e, S. 7)

Es wurde zuerst von einer schnellen Erholung ausgegangen. In diesem Bericht wurde dies jedoch zu moderater Erholung mit einem Wachstum von 1,3% pro Jahr revidiert. Die Auswirkungen der Krise sind längerfristig einzuordnen. Sie haben zu einem Wohlstandsverlust geführt und das Potenzial für künftiges Wachstum von Arbeitsplätzen, Unternehmen und Wissen vernichtet. Das EU BIP-Wachstum wird für den Zeitraum von 2014-2020 mit 1,6% pro Jahr angenommen. Eine Rückkehr zu dem Wachstumsmodell des vergangenen Jahrzehnts wird als illusorisch und gefährlich erachtet (vgl. Europäische Kommission 2014e, S. 7).

Neben den ernüchternden Wachstumsprognosen stellt die sowohl öffentliche als auch private Verschuldung ein erhebliches Problem dar. Die Staatsdefizite betrugen durchschnittlich 6,5% des BIP im Jahr 2010. Dies stellt eine erhebliche Abweichung von den in den Maastricht-Kriterien vereinbarten 3% dar. Es wird ein Rückgang auf 2,7% bis 2015 erwartet. Es wird davon ausgegangen, dass die Staatsverschuldung bis 2015 noch zunehmen wird. Auch hier kam es zu einer starken Abweichung von den in den Maastricht-Kriterien vereinbarten 60%. Der Höchststand wird mit 89,5% des BIPs angenommen, bevor es ab 2015 wieder zu einem Rückgang der Defizite kommen wird. Es wird weiters angenommen, dass eine qualitative Verbesserung der Staatsausgaben, eine effiziente Verwaltung und eine wachstumsfreundliche Besteuerung (von Arbeit zu Konsum, Eigentum und Verschmutzung) wichtig für die Zukunft der EU sind (vgl. Europäische Kommission 2014e, S. 8). Nicht nur die öffentliche, sondern auch die private Verschuldung hat zugenommen. Eine Entschuldung hätte die „unangenehme Nebenwirkung (...), dass sich das Wachstum – vor allem vor dem Hintergrund der

schwachen Konjunktur und der niedrigen Inflation – für einige Zeit verlangsamen könnte“ (Europäische Kommission 2014e, S. 8).

Nach wie vor ist es für KMU schwierig, finanzielle Mittel aufzunehmen. Seit 2008 wurden die Kreditbedingungen in 24 aufeinanderfolgenden Quartalen immer restriktiver. Es konnte eine Erleichterung im ersten Quartal 2014 festgestellt werden (vgl. Europäische Kommission 2014e, S. 9).

Ein weiteres schwerwiegendes Problem ist die Arbeitslosigkeit. Die Arbeitslosenquote ist von 7,1% im Jahr 2008 auf 10,9% im Jahr 2013 gestiegen. Ein langsamer Rückgang wird für 2015 erwartet. Die Langzeitarbeitslosigkeit ist um 2,1% zwischen 2008 und 2012 gestiegen. Die Arbeitslosigkeit ist in den einzelnen Mitgliedsstaaten unterschiedlich stark ausgeprägt. Es wurde eine Bandbreite von 5% in Österreich bis zu 27,6% in Griechenland ermittelt. Zudem stellt die zunehmende Jugendarbeitslosigkeit eine weitere politische Herausforderung dar (vgl. Europäische Kommission 2014e, S. 9).

Insgesamt ist die Situation unter den Mitgliedstaaten sehr divers und das ist auch in der Zielerreichung der „Europa 2020“-Ziele ersichtlich.

5 Maßnahmen in der Europäischen Union

In der EU und in Europa gibt es unterschiedliche Maßnahmen in Projektform, die KMU unterstützen sollen, „digital“ zu agieren. Diese Maßnahmen lassen sich in vier Kategorien einordnen. Hierbei handelt es sich um politische Rahmenbedingungen, eBusiness-Bewusstsein und Training, KMU-Unterstützungsnetzwerke und die Förderung von Internetplattformen für KMU (vgl. E-Business Policy Group 2002, S. 44).

Innerhalb dieser Kategorien wurden unterschiedliche Projekte durchgeführt, die durch nationalstaatliche und meist auch durch EU-Mittel gefördert wurden. Die monetäre und zeitliche Begrenzung dieser Maßnahmen und Projekte wurde bewusst entschieden, da diese als eine Art nachhaltige Selbstläufer gedacht sind.

5.1 Norwegen - VeRDI

Dieses Programm wurde bewusst gewählt, trotz der Tatsache, dass Norwegen kein EU Land ist. Es ist das einzige Programm, dass sowohl Mikrounternehmen als auch Frauen adressiert. Zusätzlich zeigt sich, wie wichtig konsistente politische Maßnahmen in Bezug auf die Dauer des Projekts sind.

VeRDI wurde im März 2001 kreiert, um die Wettbewerbsfähigkeit und das Bewusstsein für IKT bei KMU zu steigern. Der Name VeRDI wurde bewusst gewählt, da „verdi“ das norwegische Wort für Wert ist. Das kleine „e“ im Namen soll die Verbindung zu eBusiness herstellen (vgl. Åmo 2013, S. 1478). Die Dauer des Programms wurde mit 4 Jahren angenommen. Dieses Programm ist Teil des eNorway Plans, zu dem noch zwei weitere Programme gehören. Das übergeordnete Ziel ist die Schaffung einer Informationsgesellschaft für alle. Grundlage des Programms ist eine nationale Untersuchung, die zu dem Schluss kam, dass ein Aufbau von sogenannten eKompetenzen nötig ist (vgl. E-Business Policy Group 2002, S. 3 & Europäische Kommission 2009a, S. 8).

Die Zielgruppe sind KMU mit weniger als 50 Angestellten, Branchen und Wertschöpfungsketten, Frauen (im eBusiness) und Bezirke bzw. Gemeinden (vgl. Europäische Kommission 2009a, S. 9).

Die Hauptziele sind (vgl. Europäische Kommission 2009a, S. 7):

- Bewusstsein und Motivation von eBusiness zu erhöhen,
- Unterstützung bei der Einführung von strategischen elektronischen Prozessen und
- Verbesserung der Rahmenbedingungen für elektronischen Handel und eBusiness.

Die Leistungen für KMU sahen unterschiedliche Maßnahmen vor. Zum Einen wurde ein sogenannter „eStrategy Toolkit“ zur Entwicklung von Homepages zur Verfügung gestellt und zum Anderen wurde Unterstützung bei der Umsetzung von elektronischen Strategien angeboten. Dies soll in Form von Projekten umgesetzt werden. Das bedeutet, dass KMU ein Projekt starten und finanzielle Unterstützung aus dem VerDI-Budget erhalten, um lokale Beraterinnen und Berater und andere Formen von Wissensunterstützung finanzieren konnten. Diese Beraterinnen und Berater konnten auch von sich aus tätig werden und entsprechende KMU suchen, um mit diesen zusammen zu arbeiten (vgl. Europäische Kommission 2009a, S. 8).

Der norwegische Industrie- und Regionalentwicklungsfonds ist für die Entwicklung und Durchführung des Programms verantwortlich. Das Budget betrug für das Jahr 2001 ca. 5 Millionen Euro und wurde zur Gänze mit staatlichen Mitteln finanziert (vgl. Europäische Kommission 2009a, S. 9).

Es wurden keine quantitativen Zielvorgaben festgelegt. Eine solche Vorgehensweise ist im skandinavischen Raum nicht unüblich (vgl. Europäische Kommission 2009a, S. 13).

5.2 Finnland - eAskel

Das Programm eAskel wurde im Oktober 2001 in Zusammenarbeit mit dem finnischen Wirtschaftsministerium und privaten Organisationen gestartet. Es wurde im Jahr 2004 überarbeitet und hat kein festgelegtes Ablaufdatum (vgl. Europäische Kommission 2009b, S. 4).

Es handelt sich um ein Programm, das KMU in Finnland bei der Entwicklung von verschiedenen Aspekten der Wettbewerbsfähigkeit unterstützt. Vor allem im IKT-Bereich

sollen Chancen aufgezeigt werden. Zudem soll durch eAskel KMU Möglichkeiten aufgezeigt werden, eBusiness im Unternehmen weiterzuentwickeln. Zusätzlich sollen unterschiedliche Geschäftsmöglichkeiten durch die Nutzung von IKT beleuchtet werden. Es handelt sich bei eAskel daher um ein Analysewerkzeug, das sich an KMU richtet, die Unterstützung bei der Einführung von IKT in ihrem Unternehmen benötigen. Dieses Programm ist an weitere Programme in Finnland gekoppelt, die sich mit der tatsächlichen Implementierung befassen (vgl. Europäische Kommission 2009b, S. 4).

Die Ziele von eAskel sind (vgl. Europäische Kommission 2009b, S. 6):

- die Bereitschaft von eBusiness auf Managementebene zu erhöhen,
- die Identifikation von eBusiness Strategien innerhalb des Unternehmens und
- das eBusiness-Potenzial durch Unterstützungsaktivitäten zu nutzen.

Es wurden keine quantitativen Zielvorgaben zu Beginn spezifiziert. Die Zielgruppe sind zwar KMU, aber auf Nachfragebasis. Daher wurde nicht versucht, jedes finnische KMU mit diesem Programm zu erreichen. KMU, die dieses Service in Anspruch nahmen, zahlten 460 Euro statt 3.780 Euro aufgrund staatlicher Subventionen. Für diese Summe wurde eine 3-tägige Beratung für die Entwicklungs- und Implementierungsmöglichkeit, unter Berücksichtigung des Kerngeschäfts, angeboten. Die tatsächliche Umsetzung wird den Unternehmen selbst überlassen (vgl. Europäische Kommission 2009b, S. 9).

Insgesamt wurde ein Budget von 217.000 Euro für eAskel benötigt (Stand 2006) (vgl. Europäische Kommission 2009b, S. 9).

5.3 Großbritannien - Opportunity Wales

Im Rahmen des Projekts „Opportunity Wales“, welches 1999 entstand, wurde der eCommerce-Einsatz in Wales unterstützt. Wales wurde ausgesucht, da in den späten 1990er Jahren in dieser Region weniger eBusiness-Aktivität zu verzeichnen war, als im restlichen Großbritannien. Zusätzlich war die Infrastruktur teilweise nicht vorhanden und das Bewusstsein für die Nutzung von IKT schwach ausgeprägt. Wales ist eine Förderregion und fällt zum Teil unter Ziel 1 und zum Teil unter Ziel 2 (vgl. Europäische Kommission 2009c, S. 3).

Das Projekt „Opportunity Wales“ wurde entwickelt, damit vor allem Kleinunternehmen durch die Anwendung von IKT wirtschaftlich profitieren können, um in weiterer Folge den Umsatz und somit die Beschäftigung in der gesamten Region zu erhöhen. Das Projekt wurde unter anderem durch den Europäischen Fonds für regionale Entwicklung finanziert. In einer Umfrage wurde erhoben, dass eCommerce von den ansässigen Unternehmen nur auf einem sehr geringen Niveau eingesetzt wurde, da diese sich nicht darüber im Klaren waren, wie sie letztendlich davon profitieren können. In einem ersten Schritt im Jahr 2001 wurde daher durch unterschiedliche Maßnahmen das Bewusstsein gestärkt. Der besondere Fokus lag hierbei auf KMU (vgl. Europäische Kommission 2013f, S. 1f.).

„Opportunity Wales“ hatte die folgenden Ziele (vgl. E-Business Policy Group 2002, S. 74):

- Anzahl der Unternehmen, die direkt kontaktiert werden: 35.000
- Anzahl an ausgebildeten Beraterinnen und Berater: 50 zu Beginn des 1. Jahres, 80 zu Beginn des 2. Jahres und eine Erhöhung auf 130 im 3. Jahr.
- Anzahl an Unternehmen, die eine eCommerce Beratung und Implementierungsunterstützung durch die ausgebildeten Beraterinnen und Berater erhalten: 5.267
- Umsatzsteigerung der unterstützten KMU um 122 Millionen Euro
- Zusätzliche Beschäftigung: 2042 neue Arbeitsplätze

Das Gesamtziel von „Opportunity Wales“ war es, eine positive Einstellung gegenüber Wachstum, Marktorientierung und der Nutzung von eCommerce in Unternehmen, die in der Förderregion Ziel 1 ansässig sind, zu schaffen (vgl. E-Business Policy Group 2002, S. 73).

Im Rahmen des Projekts wurden unterschiedliche Maßnahmen ergriffen, um tatsächlich auf die Bedürfnisse der KMU einzugehen, die im Folgenden erläutert werden (vgl. Europäische Kommission 2013f, S. 3f.).

- Es wurde ein individueller Implementierungsplan für jedes Unternehmen ausgearbeitet, welcher stufenweise umsetzbar ist, da KMU die finanzielle Kraft fehlt, eine ganzheitliche Strategie auf einmal umzusetzen (eCommerce Review).
- Die Umsetzung des Implementierungsplans wurde gefördert, indem eine Beraterin oder ein Berater für die beste Vorgehensweise der Umsetzung zur Verfügung gestellt wurde.
- Investitionen in Beratung und Ausstattung der KMU ab 7.400 EUR wurden mit maximal 1.110 EUR zusätzlich gefördert.
- Die Webseite von Opportunity Wales wurde als Informationsquelle und Kontaktpunkt eingerichtet.
- Um das Bewusstsein zu erhöhen und die potentiellen Vorteile durch eCommerce KMU näher zu bringen, wurden Seminare und Workshops in der gesamten Region durchgeführt.
- Es wurde Marketing betrieben, um die „neuen“ Dienste den in der Region ansässigen KMU näher zu bringen und gleichzeitig Nachfrage zu schaffen.

Zusätzlich wurde eine sogenannte eCommerce-Adoptionsleiter entwickelt, an der es unterschiedliche Stufen von 0 bis 6 gibt. Stufe 0 ist kein Einsatz von IKT, Stufe 1 ist die Nutzung von Internet und eMails, Stufe 2 ist eine einfache Webseite, Stufe 3 eine fortgeschrittene Webseite, Stufe 4 ist ein Online-Shop, Stufe 5 ist die volle Integration im Unternehmen und Stufe 6 ist eine fortgeschrittene Integration. KMU wurden in diese Stufen kategorisiert. Bei diesem Programm wurden lediglich die Stufen 0 bis 3 abgedeckt (vgl. Europäische Kommission 2009c, S. 6).

Das Problem der teilweise nicht vorhandenen Infrastruktur wurde von einem anderen Programm abgedeckt (vgl. Europäische Kommission 2009c, S. 3).

5.4 Irland - PRISM II

PRISM II, mit einem Zeithorizont von 2 Jahren (2000-2002), wurde von der Irischen Wirtschaftskammer durchgeführt und mit Hilfe des Wirtschaftsministeriums finanziert. Bei PRISM II handelt es sich um ein Fortsetzungsprojekt. Das Vorgängerprojekt PRISM legte den Fokus auf die Bewusstseinssteigerung von eBusiness bei und die Internetnutzung von KMU. Bei PRISM II sollte auf den Erfolg von PRISM aufbauen mit dem Ziel konkrete eBusiness Umsetzungsmöglichkeiten in KMU durchzuführen (vgl. Europäische Kommission 2009d, S. 4).

Die Zielgruppe von PRISM II waren Mikro- und Kleinunternehmen mit einer Beschäftigungszahl unter 50 Angestellten, die in Border, Dublin, Midlands, Mid-West, South Dublin, South East, South West und West angesiedelt sind (vgl. Europäische Kommission 2009d, S. 4).

Es wurden folgende Zielvorgaben definiert (vgl. Europäische Kommission 2009d, S. 7):

- eCommerce Strategie Trainings für Instruktorinnen und Instrukturen und Teilnehmerinnen und Teilnehmer von KMU.
- Zur Verfügung stellen eines nationalen Netzwerks zur lokalen Unterstützung und Beratung für KMU durch die Wirtschaftskammer. Dazu wurden neun eBusiness-Projektverantwortliche ernannt.
- Schaffung von 18 eCommerce-Netzwerken von KMU um neue und innovative Ansätze für die eCommerce-Adoption aufzudecken.
- Schaffung von eBusiness-Strategieallianzen auf lokaler und regionaler Ebene zwischen staatlichen Agenturen, Hochschulen, Banken, großen Unternehmen und einigen mehr.
- Nutzung der positiven Erfahrung von KMU zur fortlaufenden Bewusstseinssteigerung mit lokalen Partnern.
- Förderung der nationalen und internationalen Forschung im eBusiness und dessen Einfluss auf KMU.
- Monatliche Veröffentlichung von Informationsmaterial bezüglich aktueller Entwicklungen im Programm.

Schlussendlich hat man sich auf folgende Ziele geeinigt (Europäische Kommission 2009d, S. 7):

- 2000 Maßnahmenpläne (inklusive strategischer Trainingspläne)
- 800 eBusiness Trainings bei KMU
- 16 Netzwerke
- Trainingseinrichtungen
- 2000 regionale Workshop-Teilnehmerinnen und Teilnehmer
- eBusiness Broschüre
- Webseite
- Newsletter

Aufgrund der wirtschaftlichen Lage Irlands, die zum Startzeitpunkt des Projekt ein negatives wirtschaftliches Wachstum aufwies, und dem Platzen der „.com“-Blase musste das Programm angepasst werden. Es wurden zum Beispiel Zwischenevaluierungen während des Projekts vorgenommen, das Marketing für das Programm wurde intensiviert und ein eLearning Modul wurde eingeführt (vgl. Europäische Kommission 2009d, S. 5).

Das Budget für PRISM II betrug 2,2 Millionen Euro, wobei 300.000 Euro aus dem privaten Sektor stammen. Das bedeutet, dass jedes teilnehmende Unternehmen einen Betrag zwischen 100 und 125 Euro für die Teilnahme entrichten musste (vgl. Europäische Kommission 2009d, S. 9).

5.5 Ergebnisse der Maßnahmen

Die unterschiedlichen Programme, die entwickelt und implementiert wurden, um eBusiness unter KMU stärker zu verbreiten, werden an dieser Stelle den tatsächlichen Ergebnissen gegenübergestellt. Es ist zu beachten, dass ausschließlich Programme in dieser Arbeit behandelt werden, zu denen Ergebnisse auffindbar waren.

5.5.1 VeRDI

Das Programm VeRDI sollte für einen Zeitraum von 4 Jahren (ab 2001) laufen. Es wurde jedoch nach weniger als einem Jahr eingestellt, da in Norwegen Wahlen stattfanden und sich die Regierung änderte. Die neue Regierung hat einen neuen Fiskalplan entworfen und VeRDI wurde beendet. Ein Pilotprogramm konnte fast beendet werden (vgl. Åmo 2013, S. 1479). Der Hintergrund des Programms war, dass es norwegische Unternehmen nicht schafften IKT strategisch im Unternehmen einzusetzen, um in weiterer Konsequenz davon profitieren zu können. Das bedeutet, dass es nicht um die Bereitschaft ging neue Technologien anzuwenden, sondern diese richtig einzusetzen. Hier sollte VeRDI Abhilfe schaffen (vgl. Europäische Kommission 2009a, S. 13).

Es wurden die unterschiedlichen Anwendungstypen des Internet zwischen KMU und großen Unternehmen im Zeitraum 2003-2004 verglichen. In Norwegen sind KMU Klein- und Mittelunternehmen mit einer Beschäftigtenzahl zwischen 1 und 49 Personen. Ab 50 beschäftigten Personen handelt es sich bereits um ein Großunternehmen (vgl. Europäische Kommission 2009a, S. 5).

	Jahr	Homepage für Marketingzwecke	Homepage mit digitalem Produktkatalog	Homepage mit individualisiertem Inhalt	Homepage mit digitalem Angebot
1-49 Beschäftigte	2003	54%	16%	5%	5%
	2004	55%	18%	6%	5%
50+ Beschäftigte	2003	80%	28%	12%	10%
	2004	82%	36%	16%	10%

Tabelle 6 Internetnutzung von KMU und Großunternehmen in Norwegen (Europäische Kommission 2009a, S. 5)

Im Jahr 2001 haben 80% der KMU das Internet genutzt. Im Jahr 2004 hatten lediglich 55% davon eine eigene Homepage für Marketingzwecke. Im Gegensatz dazu haben 82% der Großunternehmen eine solche Homepage. Eine eigene Homepage wird als die einfachste Form von eBusiness überhaupt angesehen (vgl. Europäische Kommission 2009a, S. 5).

Im Rahmen dieses Programms wurden keine quantitativen Ziele definiert. Auf die Entwicklung und Verwendung von Indikatoren wurde verzichtet, da man der Ansicht war, dass diese nichts über ein qualitatives Ergebnis aussagen können. Es konnte dennoch festgehalten werden, dass zwar das Bewusstsein bei KMU gesteigert werden konnte, es jedoch zu keiner Mobilisierung kam. Das heißt, dass Personen aus KMU an Informationsabenden teilgenommen haben, aber letztendlich keine Bereitschaft zur Umsetzung von Projekten vorhanden war. Diese Informationstreffen wurden evaluiert und als durchaus gut beurteilt (vgl. Europäische Kommission 2009a, S. 13).

Insgesamt war es schwierig KMU zu gewinnen, die in diesem Programm teilnehmen würden. Dazu wurden unterschiedliche Ursachen identifiziert. Zunächst wurde das Programm von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des norwegischen Handelsministeriums entworfen. Diese Personen hatten nicht den Einblick, welche Probleme und Schwierigkeiten KMU tatsächlich haben. Hinzu kommt, dass sich eher Großunternehmen von diesem Programm angesprochen gefühlt haben (vgl. Europäische Kommission 2009a, S. 13). Dazu kam es obwohl VerDI in den Medien beworben wurde, sowohl in facheinschlägigen als auch normalen Zeitungen und im Fernsehen (vgl. Åmo 2013, S. 1478). Auch innerhalb der öffentlichen Verwaltung kam es zu Kommunikationsschwierigkeiten, da es zentral formuliert wurde aber lokal implementiert werden sollte. Ein weiteres großes Problem stellten die elektronischen Instrumente dar, die für KMU entworfen wurden, da diese niemals an lokale Bedürfnisse angepasst wurden. Aufgrund dieser Ursachen haben sehr wenige KMU an dem Programm teilgenommen, obwohl es kostenlos angeboten wurde (vgl. Europäische Kommission 2009a, S. 14).

In dem Pilotprogramm war ein Reifengroßhändler, eine Brauerei und ein Betonhersteller vertreten. Die Brauerei fiel zu Beginn nicht in die Kategorie der KMU und es wurden die Rahmenbedingungen entsprechend angepasst damit die Brauerei an VerDI teilnehmen konnte. Das Endresultat des Pilotprogramms war, dass der Reifengroßhändler eine

Anleitung hatte, wie ein Onlinebestellsystem für Kunden implementiert werden kann. Der Betonhersteller konnte durch IKT lediglich kleine, routinemäßige Veränderungen bewirken, zum Beispiel in der Rechnungslegung. Ähnlich erging es der Brauerei. Die Implementierung der Vorschläge konnte aufgrund des abrupten Endes nicht finanziert werden (vgl. Åmo 2013, S. 1479).

Ein Jahr nach dem Ende waren noch Ergebnisse des Programms ersichtlich. Der Betonhersteller implementierte ein elektronisches Buchhaltungssystem. Der Reifengroßhändler zögerte nach wie vor das vorgeschlagene Bestellsystem umzusetzen, da es mehr kosten würde als das Kern-IKT-System des Unternehmens. In der Brauerei wurden nach Beendigung des Programms keine weiteren Schritte gesetzt. Im Pilotprogramm konnten letztendlich keine strategischen und wertschöpfenden eBusiness Maßnahmen verwirklicht werden (vgl. Åmo 2013, S. 1480).

5.5.2 eAskel

Trotz der mangelnden Kommunikation von eAskel konnten sowohl quantitative als auch qualitative Ergebnisse festgehalten werden. Zunächst werden die quantitativen Ergebnisse und anschließend die qualitativen betrachtet.

Im Zeitraum 2001 bis 2004 wurden insgesamt 90 Beratungen in KMU durchgeführt. Dieser Wert lag unter den Erwartungen, obwohl es keine Zielvorgabe gab. Dies wird auf das Platzen der „.com“-Blase und der zeitgleichen Einführung von eAskel zurückgeführt. Viele KMU haben sich aus diesem Grund zurückhaltend verhalten. Zusätzlich kam es zu einer ungleichen Akzeptanz des Programms in unterschiedlichen Regionen, da das Angebot abhängig von Region besser bzw. schlechter vermarktet wurde. Trotz der zögerlichen Anfangsphase 2001, konnte eAskel doch noch vermehrt Akzeptanz im Jahr 2004 erlangen (vgl. Europäische Kommission 2009b, S. 11).

Die KMU, die das Beratungsangebot von eAskel angenommen haben, waren zufrieden bis sehr zufrieden. Es wurde als gut, an die Bedürfnisse von KMU angepasst erachtet. Diesen Unternehmen konnten die nächsten Schritte aufgezeigt werden. Das wurde als sehr nützlich eingestuft. Gleichzeitig haben KMU die nicht vollständige Umsetzung der vorgeschlagenen Maßnahmen als negativ angesehen (vgl. Europäische Kommission 2009b, S. 12f.).

Es konnten keinerlei quantitative Ergebnisse in Bezug auf Umsatzsteigerung erhoben werden. Dies wird auch in der Zukunft als schwierig erachtet. Die Begründung des finnischen Wirtschaftsministeriums ist, dass die Bereitschaft von KMU sinken würde, falls der Nutzen der Maßnahmen direkt messbar ist (vgl. Europäische Kommission 2009b, S. 16).

Insgesamt werden die Hauptziele als erreicht eingestuft. Es gibt ein besseres Verständnis für eBusiness auf Managementebene, die KMU haben international ihre Wettbewerbsfähigkeit erhöht und dies auch gegenüber Großunternehmen (vgl. Europäische Kommission 2009b, S. 17).

5.5.3 Opportunity Wales

Das Programm Opportunity Wales dauerte von 2001 bis 2004 und wurde in Zusammenarbeit mit dem Beratungsunternehmen KPMG durchgeführt. In Wales sind 92.175 Unternehmen angesiedelt. 99,6% davon sind KMU und 84% davon sind Mikrounternehmen (Stand 2004). Von allen teilnehmenden Unternehmen an Opportunity Wales waren 86% Mikrounternehmen. Es sollte in der Ziel 1-Region Wales einen positiven Einfluss in Bezug auf Unternehmenswachstum und damit verbunden auf die Anzahl der Arbeitsplätze haben. Insgesamt sollte ein erhöhtes BIP für diese Region festgehalten werden können (vgl. Europäische Kommission 2009c, S 14).

Im Jahr 2004 wurden die ersten Ergebnisse des Programms veröffentlicht. Das Umsatzziel der unterstützen Unternehmen konnte erreicht und mit 298 Millionen Euro übertroffen werden. Das bedeutet, dass jedes teilnehmende Unternehmen eine durchschnittliche Umsatzerhöhung von 55.000 Euro erzielen konnte. Darüber hinaus konnte auch das Arbeitsplatzziel übertroffen werden, mit insgesamt 2.900 neuen Arbeitsplätzen. Es wurde zu Beginn angenommen, dass neue Arbeitsplätze entstehen werden, da die Umsetzung von eCommerce Maßnahmen die Einstellung von Arbeitskräften mit diesen Fähigkeiten erfordert oder das durch ein Umsatzwachstum einfach mehr Personen beschäftigt werden können. Es kann nicht festgehalten werden, welche dieser zwei Annahmen tatsächlich zugefallen hat. Es wird jedoch angenommen, dass es am Umsatzwachstum liegt, da der Fokus vor allem auf der Nutzung von eMails und des Internets im Allgemeinen bis zur Gestaltung einer Webseite als Marketing- und Kommunikationsinstrument lag. Für solche Unternehmungen bedarf es kein spezielles

Fachwissen bzw. wird dieses lediglich zugekauft, wenn es benötigt wird (Europäische Kommission 2009c, S. 13).

Im Juni 2007 konnten folgende Resultate erzielt werden. In den Ziel 1-Förderregionen in Wales konnten die Gesamtumsätze um 110 Million GBP (ca. 133 Mio. EUR) gesteigert werden. Zusätzlich wurden 681 neue Arbeitsplätze geschaffen, die direkt diesem Projekt zugerechnet werden können. In den Ziel 2-Regionen konnten zusätzliche Gesamtumsätze von 14,3 Million GBP (ca. 17,29 Mio. EUR) erhoben werden. Des Weiteren wurden 241 neue, direkt zurechenbare Arbeitsplätze geschaffen und 357 wurden im Rahmen des Projekts erhalten (vgl. Europäische Kommission 2013f, S. 4).

Das Programm und auch Nachfolgerprogramme (Opportunity Wales Advanced) wurden bereits eingestellt. Um den Anspruch auf Nachhaltigkeit trotzdem zu zeigen, ist die Webseite von Opportunity Wales nach wie vor aktiv und es ist nun gedacht, dass KMU, welche von der Unterstützung profitiert haben, weiteren KMU helfen, die aktuell vor demselben Problem stehen (vgl. Europäische Kommission 2009c, S. 5).

5.5.4 PRISM II

Die Europäische Kommission (2009d) hat die Ergebnisse des Programms quantitativ und qualitativ analysiert. Zunächst werden die quantitativen Ergebnisse und im Anschluss die qualitativen angeführt. Durch die Befragung von Projektverantwortlichen konnten die Ergebnisse von PRISM II ermittelt werden (vgl. Europäische Kommission 2009d, S. 12).

Insgesamt haben 826 KMU an einem eBusiness Training teilgenommen. Dadurch konnte das Ziel von 800 übertroffen werden. Es nahmen jedoch nicht alle acht Regionen im selben Ausmaß an PRISM II teil. Dadurch konnte festgestellt werden, dass sechs Regionen ihre Ziele erreichten und zwei nicht. Es wurden 1.937 von den geplanten 2.000 Maßnahmenplänen entwickelt. Auch hier konnten regionale Unterschiede aufgezeigt werden. Drei Regionen haben zu 40% der Zielerreichung beigetragen. Es wurden zehn regionale Trainingszentren und eine Webseite errichtet. Damit wurden diese zwei Ziele als erreicht eingestuft. Die Webseite ist nicht mehr online. Es konnten 15 KMU-Netzwerke aufgebaut werden. Das Ziel lag bei 16. Es wurden ein „Best Practice“ Bericht und ein Forschungsbericht veröffentlicht. Damit wurde das Forschungsziel als erreicht eingestuft. Beide Berichte wurden nach Beendigung des Programms nicht mehr online

zur Verfügung gestellt. Die strategischen Allianzen konnten nicht errichtet werden. Die quantitativen Ziele wurden somit als erreicht eingestuft (vgl. Europäische Kommission 2009d, S. 12).

Um die qualitativen Ergebnisse zu ermitteln wurden die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Trainings über die Qualität befragt. Die Befragten in allen Regionen äußerten sich durchwegs positiv. Ein Hauptproblem der Trainings bestand darin, dass Umsetzbarkeit und Marktvalidierung nicht im Vorhinein geprüft wurden. Im Rahmen der Workshops, die „Go Digital“ Events und 11 weitere in Irland umfassten, wurden „Best Practice“ Fälle präsentiert und Eigentümerinnen und Eigentümer von KMU hatten die Chance über ihre eBusiness Umsetzung zu berichten. Sowohl bei den Trainings als auch bei den Workshops wurde die Skepsis gegenüber eBusiness als größte Hürde eingestuft (vgl. Europäische Kommission 2009d, S. 13f.).

Als Stärken von PRISM II wurden die Flexibilität in der Anpassung von Zielen, die Effizienz in der Umsetzung durch die Kooperation mit KMU-Vertreterinnen und Vertretern, die verstärkte Kooperation und der verstärkte Austausch zwischen KMU, lokalen Körperschaften und Management und die Kommunikation identifiziert (vgl. Europäische Kommission 2009d, S. 27).

Die Schwächen waren ein Mangel an vorangegangener Analyse über die Bedürfnisse der KMU, die Maßnahmenpläne waren nicht immer passend formuliert und die Aktivitäten und Kommunikation wurde nach Projektende eingestellt (vgl. Europäische Kommission 2009d, S. 27).

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass lediglich bei den Programmen „Opportunity Wales“ und „PRISM II“ quantitative Zielvorgaben festgelegt wurden. Im Falle von „Opportunity Wales“ konnten die gesetzten Ziele tatsächlich erreicht werden. Bei „eAskel“ und „VeRDI“ wurde auf quantitative Zielvorgaben verzichtet. Der Fokus lag hauptsächlich auf der Schaffung von Bewusstsein. Ob dies erreicht wurde kann damit nicht festgestellt werden.

6 Überblick EU-Politik und Analyse ökonomischer Indikatoren

In diesem Abschnitt werden die ökonomischen Indikatoren BIP-Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Arbeitslosigkeit analysiert. Zunächst wird ein Überblick über die wesentlichen Elemente der EU-Politik geboten. Dies ist Abbildung 19 zu entnehmen.

Die folgende Abbildung bildet einen groben Überblick über EU-politische Maßnahmen und ist nicht vollständig. Besonders auffallend sind die „digitalen“ Initiativen von „eEurope“ bis zur „Digitalen Agenda für Europa“. Mit dem White Paper wurde erstmals die Wichtigkeit einer Informationsgesellschaft auf EU-Ebene erkannt und mit dem „Bangemann Report“ konkrete Umsetzungsmaßnahmen vorgeschlagen. Seither wird versucht Europa in eine Informationsgesellschaft zu wandeln. Jedoch mangelt es nach wie vor an einem einheitlichen „digitalen Binnenmarkt“. Diese Thematik genießt daher noch immer hohes politisches Interesse.

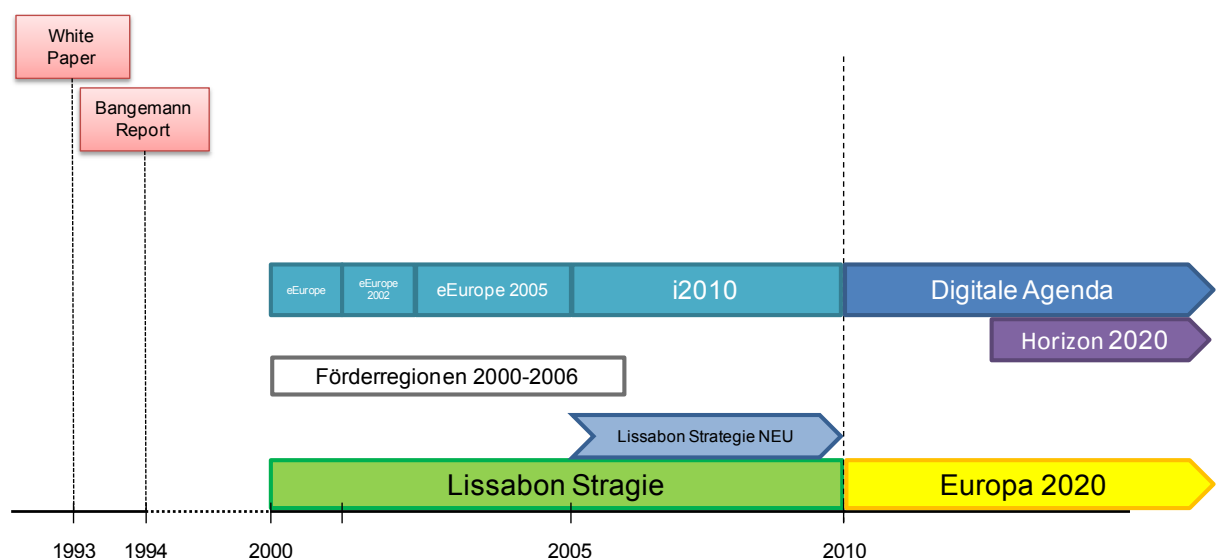


Abbildung 19 Übersicht EU-Politik (eigene Darstellung)

Im folgenden werden ökonomische Indikatoren betrachtet. Dies geschieht in der Reihenfolge BIP-Wachstum, Produktivität, Arbeitslosigkeit und „New Economy“.

BIP-Wachstum

In Abbildung 20 wird die prozentuelle Veränderung des BIP für die OECD-Länder, BRIIC, G7, den Euro-Raum und die USA aufgezeigt. Die Länder im Euro-Raum weisen eine niedrigere BIP-Wachstumsrate auf als die USA. Lediglich im Jahr 2001 sowie im Zeitraum 2006 bis 2008 ist die Wachstumsrate der Länder im Euro-Raum höher. 2012 war die Wachstumsrate der USA deutlich höher. Zudem kann festgehalten werden, dass die jährliche BIP-Wachstumsrate der BRIICS, den sogenannten „Emerging Economies“, mit Abstand am höchsten ist.

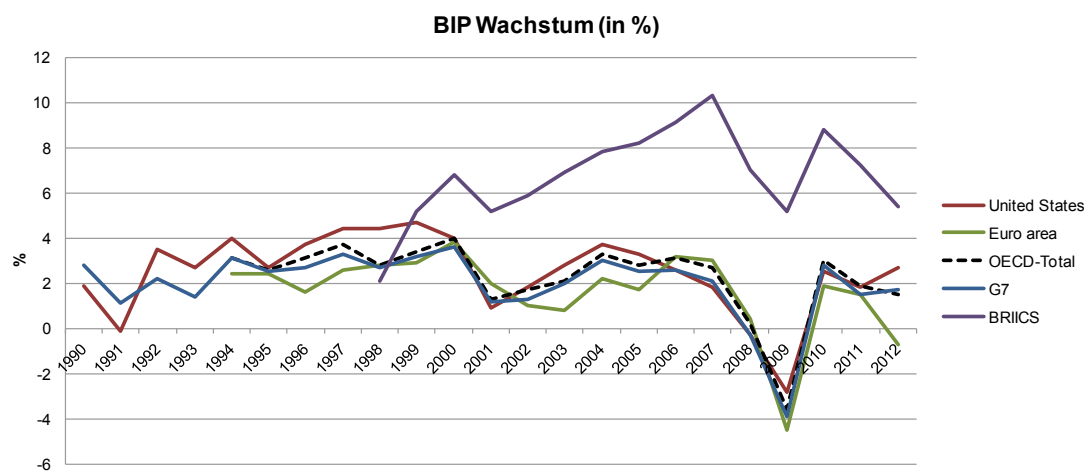


Abbildung 20 BIP-Wachstum in % (vgl. OECD.StatExtracts, o.J. [1])

Die Länder, die in der Euro-Zone betrachtet werden sind Belgien, Deutschland, Estland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Italien, Luxemburg, die Niederlande, Österreich, Portugal, Slowakei, Slowenien und Spanien (vgl. OECD.StatExtracts, o.J. [1]).

Bei den G7 Ländern handelt es sich um Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Japan, Kanada und die USA (vgl. OECD.StatExtracts, o.J. [1]).

Die BRIICS-Länder umfassen Brasilien, China, Indien, Indonesien, Russland und Südafrika (vgl. OECD.StatExtracts, o.J. [1]).

Produktivität

In Abbildung 21 ist die prozentuelle Veränderung der Arbeitsproduktivität in unterschiedlichen Zeiträumen ersichtlich. Gemäß der OECD wird Arbeitsproduktivität als BIP pro gearbeiteter Stunde definiert (vgl. OECD, 2014a).

Es werden die G7-Länder, die USA, die Euro-Länder und Korea betrachtet. Bei den G7- und Euro-Ländern handelt es sich um jene, die im vorherigen Absatz beschrieben wurden. Die Arbeitsproduktivität der Euro-Länder befindet sich deutlich unter jener der USA und der G7-Länder. Im „Hauptkrisenzeitraum“ der EU (2007-2009) kam es zu einem negativen Arbeitsproduktivitätswachstum in den Euro-Ländern. Darüber hinaus kann der Abbildung entnommen werden, dass Korea ein äußerst hohes Arbeitsproduktivitätswachstum über alle betrachteten Zeiträume hinweg aufweist.

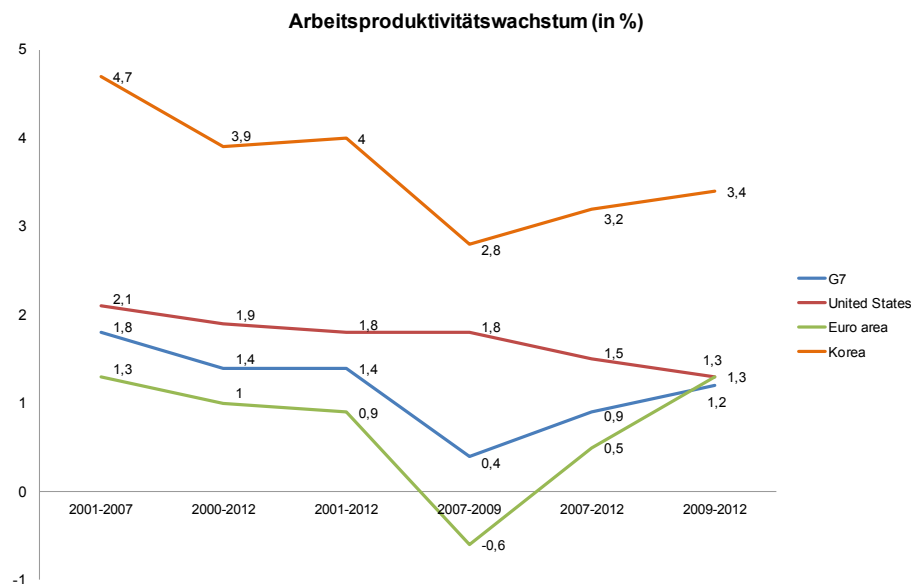


Abbildung 21 Arbeitsproduktivitätswachstum im Vergleich (OECD, 2014)

In Abbildung 22 ist die prozentuelle Veränderung der Arbeitsproduktivität in EU-Ländern und zudem Norwegen, Schweiz und USA ersichtlich. Es handelt sich um die Arbeitsproduktivität pro gearbeiteter Stunde. Errechnet wurde diese als realer Output (deflationiertes BIP) pro Einheit von Arbeitsinput (gemessen an der gearbeiteten Gesamtstundenzahl) (vgl. Eurostat, 2014d).

Um die Abbildung übersichtlicher zu gestalten wurden die Jahre 1990, 1995, 2000, 2005, 2010 und 2013 herausgegriffen. Es sind jedoch nicht für alle Länder Daten über den gesamten Zeitraum hinweg vorhanden. In keinem EU-Land kann eine Steigerung der Arbeitsproduktivität vom Jahr 2010 zum Jahr 2013 festgestellt werden. Bei den meisten Ländern ist das Jahr 2000 bzw. 2010 das Jahr, in dem das höchste Wachstum festgestellt wurde. Dies betrifft Belgien, Bulgarien, Tschechien, Deutschland, Irland, Spanien, Frankreich, Zypern, Litauen, Malta, die Niederlande, Österreich, Polen, Portugal, Slowakei, Finnland, Schweden und Großbritannien.

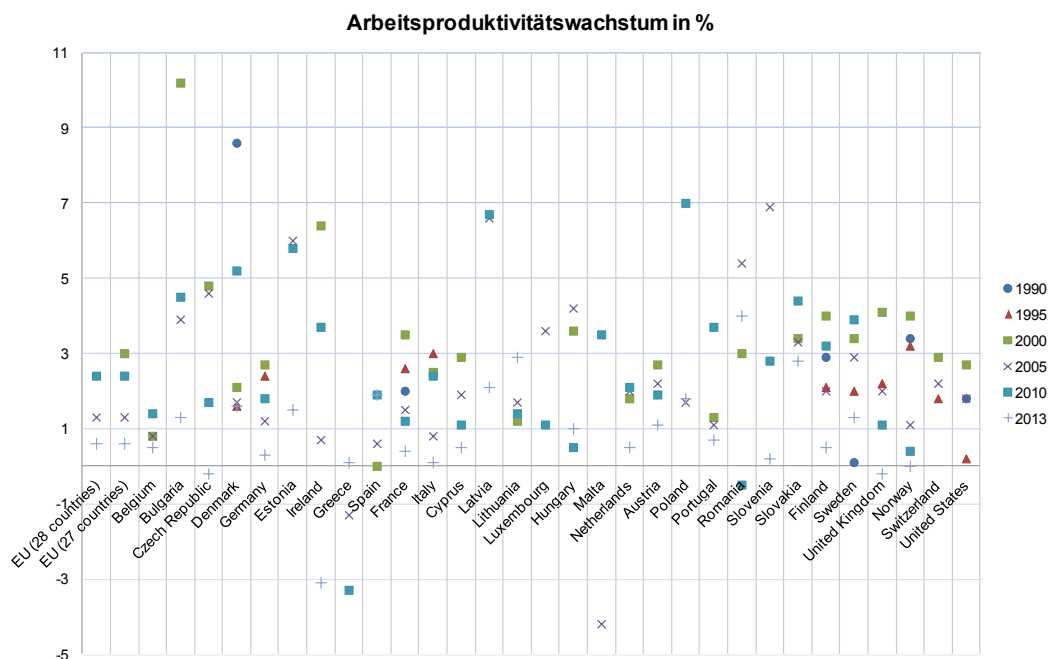


Abbildung 22 Arbeitsproduktivität in % in der EU (Eurostat, 2014d)

Produktivitätssteigerungen im Rahmen der „New Economy“ konnten erst in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre nachgewiesen werden. Da Daten in diesem Zeitraum (1990-2010) lediglich spärlich vorhanden sind, können hier lediglich die Länder Dänemark, Frankreich, Finnland, Schweden, Norwegen und die USA betrachtet werden.

Ein einheitliches Bild über die Produktivitätszuwächse gestützt durch die „New Economy“ ist in Abbildung 23 nicht ersichtlich. Es kann jedoch festgehalten werden, dass vom Jahr 1995 verglichen mit dem Jahr 2000 durchwegs eine Steigerung der Arbeitsproduktivität stattfand, besonders in den USA. Wird zudem das Jahr 1990

herangezogen, dann sind die Zuwächse lediglich im Fall von Schweden als außerordentlich einzustufen.

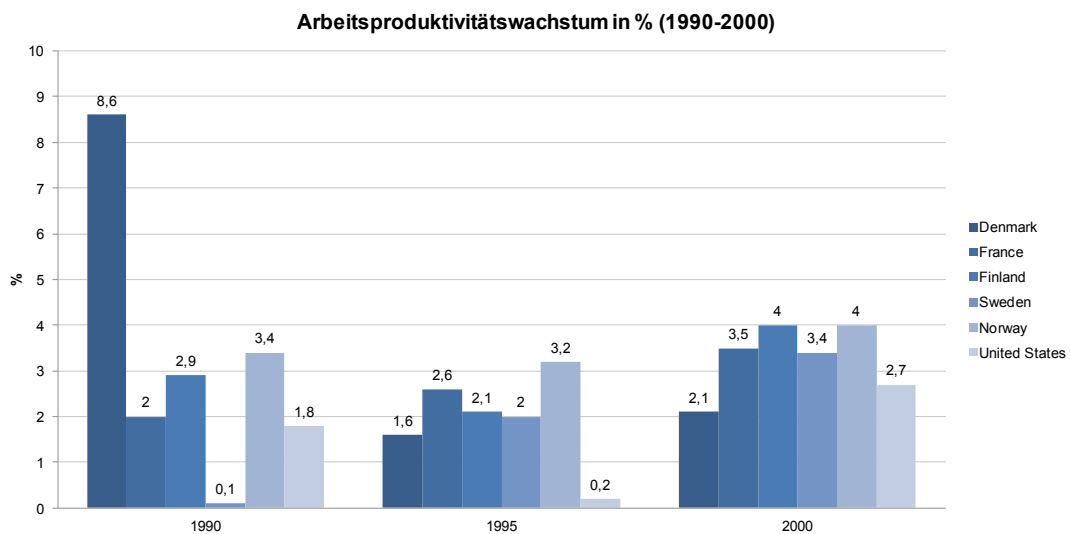


Abbildung 23 Arbeitsproduktivitätswachstum in % (1990-2000) (Eurostat, 2014d)

Im Zuge der Produktivitätsanalyse wird eine weitere Abbildung in die Analyse aufgenommen. Hierbei handelt es sich um die Arbeitsproduktivität. Diese wird mit jener der USA verglichen. Diese Abbildung ist relevant, da zwischen Europa und den USA oft von einer sogenannten „Produktivitätslücke“ auf politischer Ebene gesprochen wird. Die Datenreihen sind in Hinblick auf die Europäische Union nicht vollständig. Zusätzlich muss angenommen werden, dass jene Länder hinzugezählt werden, die zum entsprechenden Zeitraum tatsächlich in der EU waren. Die Länder, die zum Euro-Raum bzw. zu G7 zählen, sind jene die bereits weiter oben angeführt wurden.

Gemäß Abbildung 24 kann tatsächlich in aggregierter Sicht eine „Produktivitätslücke“ zwischen den USA und den EU-Ländern bzw. den Euro-Ländern festgestellt werden. Es wurden zusätzlich die drei EU-Länder Luxemburg, Deutschland und Portugal ausgewählt. Luxemburg weist eine äußerst hohe Arbeitsproduktivität auf (ca. +30% von 1990 bis 2013), wohingegen Portugal eine äußerst niedrige (ca. -55% bis -60%) aufweist. Deutschland verzeichnet eine niedrigere (ca. -10%) Produktivität.

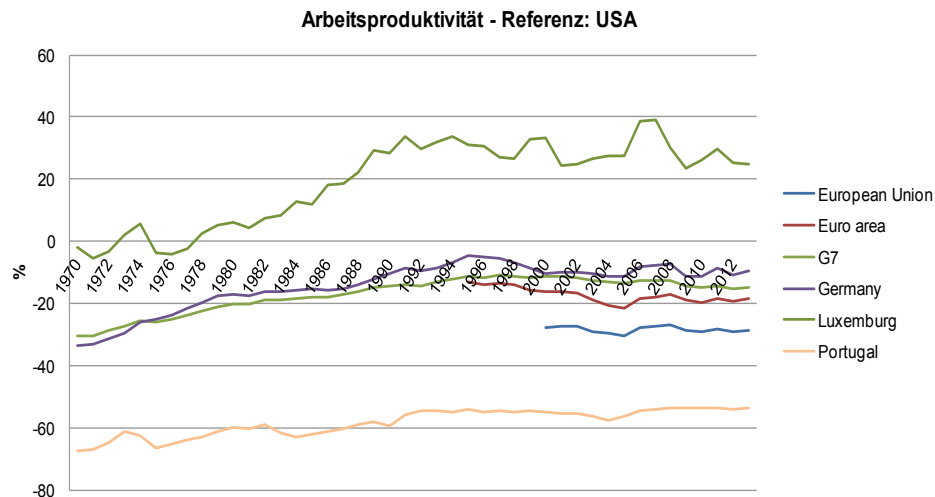


Abbildung 24 BIP pro gearbeiteter Stunde - Referenz: USA (OECD.StatExtracts, o.J. [2])

Arbeitslosigkeit

Die prozentuelle jährliche Veränderung der Arbeitslosigkeit kann Abbildung 25 entnommen werden. Die Arbeitslosenrate wird als die Anzahl nicht erwerbstätiger Personen gemessen an der gesamten erwerbstätigen Bevölkerung angegeben. Die Europäische Union und die Euro-Länder weisen insgesamt eine hohe Arbeitslosigkeit im Vergleich zu den USA und den G7-Ländern auf (vgl. OECD.StatExtracts, o.J. [3]).

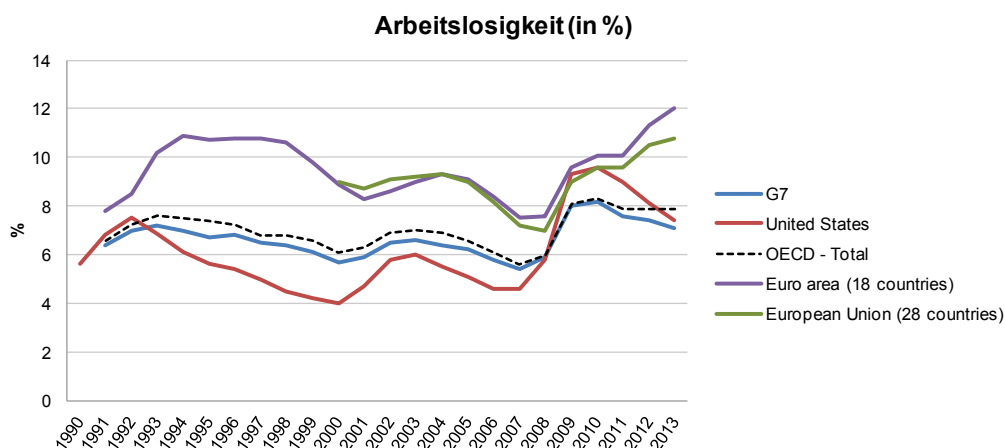


Abbildung 25 Arbeitslosigkeit (in %) (OECD.StatExtracts, o.J. [3])

Eines der „Europa 2020“-Ziele ist es, dass 75% der Bevölkerung im Alter zwischen 20 und 64 Jahren beschäftigt sein sollen. In den Jahren 2012 und 2013 waren es EU-weit 68,4% (vgl. Eurostat, 2014a).

7 Conclusio

Im Rahmen dieser Masterarbeit wurden zahlreiche wirtschaftspolitische und ökonomische Ereignisse zusammengetragen. Eine „New Economy“ scheint vor allem in Europa mehr Illusion als ökonomische Realität zu sein. Dies kann an den Interdependenzen ökonomischer Indikatoren festgehalten werden, da sich deren Wirkungsweise nicht verändert hat. Zudem ist das erhoffte Wunder von langfristigem Wachstum und dadurch entsprechenden Produktivitätszuwächsen bislang (weltweit) nicht eingetreten. Es waren zwar in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre erhebliche Produktivitätssteigerungen in den USA und in den skandinavischen Ländern ersichtlich. Die Langfristigkeit dieser Entwicklung kann noch nicht bestätigt werden.

Mit Bezug zu den ökonomischen Indikatoren ist eine „New Economy“ zu verneinen. Dies ist dagegen von der Bedeutung von Information und Wissen als ökonomische Ressourcen abzugrenzen. IKT wirkt als Grundlage, diese Ressourcen in dem aktuell möglichen Ausmaß zu nutzen. Es sind Menschen, die mit Hilfe von IKT die Ressource Wissen verarbeiten und dadurch einen Mehrwert hervorbringen können. Dies kann zum Beispiel durch Effizienzsteigerungen bei automatisierter Produktion gestützt durch IKT beobachtet werden. Humankapital stellt somit einen relevanten wirtschaftlichen Faktor dar. Westliche Länder haben sich zu Wissensökonomien entwickelt. Zusätzlich haben sich durch die Nutzung von IKT geschäftliche Vorgänge gewandelt bzw. wurden erst ermöglicht (z.B. digitale Produkte). Die vermehrte Nutzung des Internets hat auch das gesellschaftliche Leben erweitert (z.B. soziale Netzwerke). Dies stellt lediglich einen groben Auszug der ökonomischen und gesellschaftlichen Veränderungen dar, dem die EU, mit entsprechendem rechtlichem Rahmen und wirtschaftspolitischen Maßnahmen zu deren Förderung Rechnung tragen muss.

Die aktuell thematisierten Probleme innerhalb der EU-Wirtschaftspolitik, die einige Mitgliedsstaaten härter und andere weniger hart treffen, sind nicht neu, bestenfalls geringfügig anders. Bereits im White Paper (1993) wurde von strukturellen Veränderungen berichtet. Vor allem die Themen Wettbewerbsfähigkeit, KMU, Beschäftigung, „New Economy“ und im Zuge dessen IKT und ökologische Inhalte weisen eine Konstanz in der europäischen politischen Agenda auf. So sind diese Themen nicht bloß im White Paper von 1993 sondern auch in der „Lissabon-Strategie“ und der „Europa 2020“-Strategie enthalten. Dies ist nicht weiter verwunderlich, da die

Herausforderungen nie gelöst, sondern lediglich in die Zukunft verschoben wurden. Der Ausbruch der Finanzkrise im Jahr 2007 ist somit nicht die Ursache der aktuellen Schwierigkeiten, sondern hat lediglich als Verstärker dieser gewirkt. Die Europäische Kommission hat dies auch erkannt und folgendermaßen formuliert: „Die Krise hat (...) die strukturellen Schwächen der europäischen Wirtschaft aufgedeckt“ (Europäische Kommission 2010, S. 5).

Die Gründung des Binnenmarkts und die anschließende Schaffung der Währungsunion wurden als Instrumente zur Bewältigung struktureller Probleme erachtet (vgl. White Paper, 1993). Dies hat über einen bestimmten Zeitraum hinweg entsprechende Vorteile für grenzüberschreitende Tätigkeiten von Unternehmen gebracht. Die Schuldenkrise in der EU hat sich durch den fehlenden Zahlungsbilanzausgleichsmechanismus verschärft. Es gab und gibt große Unterschiede zwischen den EU-Ländern mit Bezug auf BIP, Wettbewerbsfähigkeit oder Arbeitslosigkeit. Wirtschaftlich schlechter gestellte Länder können ihre Währungen nicht abwerten und geraten dadurch unter zusätzlichen Druck. Ein angemessener Ersatz für dieses Instrument konnte bislang nicht gefunden werden.

Auf Unternehmensebene wird neben der Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit, die Schaffung von Arbeitsplätzen thematisiert. Da große Unternehmen, die in der EU dringend benötigten Arbeitsplätze nicht schaffen, wird zum Einen KMU politische Bedeutung beigemessen und zum Anderen sind strukturelle Änderungen in den Beschäftigungsverhältnissen ersichtlich. Es hat sich gezeigt, dass atypische Beschäftigungsverhältnisse zugenommen haben und selbstständige Arbeit vermehrt, wenn auch nicht immer freiwillig, gewählt wird. Besonders weibliche Entrepreneurs stellen eine ökonomisch wenig angetastete Ressource dar, die jedoch gemäß OECD und Aglietta (2000) enormes Wachstumspotenzial aufweist. Hier muss rasch ein gesellschaftliches Umdenken stattfinden und die EU-Politik entsprechend ausgerichtet und kommuniziert werden. Die Politik erhofft sich in Bezug auf die Beschäftigungsziele für „Europa 2020“, dass KMU die erforderlichen Arbeitsplätze schaffen können. Ein weiterer wesentlicher Aspekt sind innovative KMU, wobei hier die Finanzierung oft problematisch ist. Dies liegt daran, dass Kredite für innovative und daher unerprobte Geschäftsmodelle weniger häufig vergeben werden und Venture Capital in Europa eher unüblich ist.

Um bestehenden KMU eBusiness und eCommerce näher zu bringen, haben die Mitgliedsstaaten nationale Programme zu dessen Förderung erstellt. Ziel war es, die Wettbewerbsfähigkeit dieser Unternehmen durch den Einsatz von IKT zu erhöhen und gleichzeitig Arbeitsplätze zu schaffen. Einige politische Programme wurden im Zuge dieser Arbeit vorgestellt. Die Zielgruppen waren Mikrounternehmen und KMU. Dies wurde im Zuge der Kohäsionspolitik als wichtig erachtet, um die Wettbewerbsfähigkeit von ökonomisch schlechter gestellten Regionen zu erhöhen. Daher erhebt die Europäische Kommission einen „Regional Competitiveness Index“, um einen Vergleich dieser Regionen durchzuführen. Es werden eine Vielzahl an Indikatoren erhoben, jedoch scheint das BIP der wichtigste zu sein. Unabhängig von der Berechnungsmethode eines solchen Index scheint der Anreiz, den Index zu den „eigenen“ Gunsten positiv zu beeinflussen, um ein paar Plätze in einem Ranking vorzurücken, hoch zu sein. Dies beeinflusst die Aussagekraft des Rankings negativ. Handelt es sich um Unternehmen, scheint die Forderung nach erhöhter Wettbewerbsfähigkeit, um dem internationalen Druck standzuhalten ihre Berechtigung zu haben. Ob dies mit den gewählten politischen Programmen möglich ist, ist fragwürdig. Kommt es zur Wettbewerbsanalyse von Regionen und Nationalstaaten, teilen sich die wissenschaftlichen Meinungen. Krugman, Porter und andere Ökonomen haben die Missinterpretation von Wettbewerbsfähigkeit auf nationaler Ebene bereits kritisiert, da Nationalstaaten nicht mit Unternehmen verglichen werden können und im schlimmsten Fall, das würde Konkurs bedeuten, nicht mit denselben Konsequenzen gerechnet werden muss.

Zu den EU-weiten "digitalen" Maßnahmen kann folgendes festgehalten werden: Im skandinavischen Raum scheinen quantitativ-orientierte Zielvorgaben weniger verbreitet zu sein, als in der restlichen Europäischen Union. Das macht die Messbarkeit von Maßnahmen unmöglich. Um die Ergebnisse dennoch in ein besseres Licht zu rücken, werden dann Unternehmen als Musterbeispiele in der Implementierung von eBusiness-Maßnahmen herangezogen. Skandinavische Länder sind hier keine Ausnahme. Auch das „Prestige-Projekt“ „Opportunity Wales“ - umgesetzt mit der Unternehmensberatung KPMG - hatte hauptsächlich eher kurzfristige Effekte. Übrig geblieben ist eine Webseite, mit wenig Besuchen.

Die Maßnahmen und Projekte in Europa, die befristet finanziert wurden und nach Beendigung als nachhaltige Selbstläufer gedacht sind, machen eine Nachverfolgbarkeit und Nachvollziehbarkeit über den effizienten Einsatz öffentlicher Mittel schwierig bis

unmöglich. Eine klare Nachvollziehbarkeit von öffentlichen Mitteln muss gegeben sein, da jede Bürgerin und jeder Bürger ein Anrecht auf diese Art von Transparenz hat.

Um die IKT-Bereitschaft einer Nation zu messen wird jährlich der „Networked Readiness Index“ erhoben. Innerhalb der EU zeigen sich deutliche Unterschiede. Die skandinavischen Länder belegen die Top-Plätze, wohingegen Länder wie Italien, die Slowakei, Bulgarien, Griechenland und Rumänien die europäischen Schlusslichter bilden.

Trotz politischer Anstrengungen konnte die „Produktivitätslücke“ zwischen der EU und den USA nicht geschlossen oder übermäßig verkleinert werden. Obwohl dies nicht ausschließlich auf einen geringeren oder späteren Einsatz von IKT zurückzuführen ist, war die Verwendung anfänglich zögerlich. Europa scheint andere Wertevorstellungen zu haben und weist dadurch weniger (schnell) Akzeptanz für neue Technologien auf. Zudem ist die Finanzierung nicht erprobter und daher als risikoreich eingestuft. Geschäftsmodelle in Europa schwieriger als in den USA.

Des Weiteren kann beobachtet werden, dass die großen Unternehmen mit „elektronischen Geschäftsmodellen“, wie Facebook, Google, Twitter, Amazon oder eBay, nicht aus Europa stammen. Es scheinen andere Wertvorstellungen zu gelten, im Sinne von Vertrauen in und Akzeptanz gegenüber neuen Technologien, die das Vorstellungsvermögen und dadurch die Finanzierungsmöglichkeiten negativ beeinflussen.

Joseph Stiglitz und Paul Krugman nahmen an einer Diskussion zur Lage der US-Wirtschaft teil. Das größte Hindernis für eine gut funktionierende Wirtschaft sind nach beider Ansicht die großen sozialen Unterschiede. Die USA sind im Vergleich zu anderen industrialisierten Ländern jenes, das die größten Unterschiede aufweist und damit die Nation, die ihren Bürgerinnen und Bürgern am wenigsten Chancen bieten kann. Dies verhindert Wachstum. Beide sind der Meinung, dass europäische Länder mit den vorherrschenden Sozialsystemen stabiler die Krise überwinden können, besonders die skandinavischen Länder. Länder, die versucht haben die USA zu imitieren, wie Großbritannien, weisen nun erhöhte Ungleichheiten bezüglich Vermögen auf (vgl. INETeconomics, 2012). Soziale Unterschiede werden auch in Europa immer größer. Dies muss gezielt bekämpft werden und sollte ein Ziel der EU für die Zukunft sein. Aktuell wird im Rahmen der „Europa 2020“-Strategie Armut und soziale Ausgrenzung bekämpft. Dies ist wichtig, da zukünftiges Wachstum davon abhängen wird. Eine Verringerung von

monetären und in Folge dessen sozialen Ungleichheiten innerhalb der EU wird jedoch nicht zum Kernziel erhoben. Obwohl oft von einer „sozialen Marktwirtschaft“ innerhalb der EU gesprochen wird (siehe z.B. Europäische Kommission 2010, S. 3) und dadurch im Gegensatz zu den USA soziale Ungleichheiten in einem viel höherem Ausmaß aufgefangen werden können, sollte diesem Aspekt dennoch eine entsprechende Bedeutung auf EU-Ebene beigemessen werden. Insbesondere sollte sich die EU mit ihrer Wirtschaftspolitik nicht zu sehr an den USA orientieren.

Insgesamt scheint eine einheitliche Wirtschaftspolitik in der EU in einem derartig diversen Ländergefüge sehr schwierig zu sein. Daher werden die Zielvorgaben auf europäischer Ebene definiert und die Verantwortung der Umsetzungsmaßnahmen an die Nationalstaaten weitergegeben. Dies scheint sinnvoll, da die Mitgliedsstaaten dadurch die Möglichkeit haben nationalen Besonderheiten Rechnung zu tragen. Die Zielerreichung war und ist jedoch oft nicht gegeben. Es bleibt abzuwarten, ob dies künftig gelingen kann und wird. Feststeht, dass die Europäische Union die Probleme – geringes BIP-Wachstum, steigende Arbeitslosigkeit, geringe Produktivität – der letzten Jahrzehnte endlich lösen muss, um die aktuelle Krise überwinden zu können und sich gleichzeitig für künftige Krisen zu rüsten.

8 Literaturverzeichnis

- Aglietta, M. (2000). Ein neues Akkumulationsregime: die Regulationstheorie auf dem Prüfstand. Hamburg: VSA-Verlag.
- Åmo, B.W. (2013). Regional Development Programs: A Reason for Them Failing in International Journal of Social, Human Science and Engineering, 7 (10), 1485-1490.
- Andersson, T. (2000). Seizing the Opportunities of a New Economy: Challenges for the European Union. URL: <http://www.oecd.org/eu/2373110.pdf> [31.07.2014].
- Annoni, P. & Dijkstra, L. (2013) im Auftrag der Europäischen Kommission. EU Regional Competitiveness Index RCI 2013. URL: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/6th_report/rci_2013_report_final.pdf [31.07.2014].
- Bangemann Report (1994). Europe and the global information society. URL: http://channelingreality.com/Digital_Treason/Brussels_1995/Bangemann_report.pdf [31.10.2014].
- Bartkowska, M. & Riedl, A. (2012). Regional convergence clubs in Europe: Identification and conditioning factors, in: Economic Modelling, 29, 22-31.
- Beobachtungsnetz der europäischen KMU (2002). High-tech KMU in Europa (Nr. 6). URL: http://www.pedz.uni-mannheim.de/daten/edz-h/gdb/02/smes_observatory_2002_report6_de.pdf [22.04.2014].
- Bischoff, J. (2001). Mythen der New Economy: Zur politischen Ökonomie der Wissensgesellschaft. Hamburg: VSA-Verlag.
- Blanchard, O. & Illing, G. (2006). Makroökonomie (4. aktualisierte und erweiterte Auflage). München: Pearson Studium.
- Bologna, S. (2006). Die Zerstörung der Mittelschichten - Thesen zur Neuen Selbstständigkeit. Graz: Nausner & Nausner.
- Cuadrado-Roura, J. R. (2001). Regional Convergence in the European Union: From hypothesis to the actual trends, in: The Annals of Regional Science, 35, 333-356.
- Dijkstra, L., Annoni, P. & Kozovska, K. (2011). A New Regional Competitiveness Index-Theory, Methods and Findings. URL: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/work/2011_02_competitiveness.pdf [09.06.2013].
- Duden. Nachhaltigkeit. URL: <http://www.duden.de/rechtschreibung/Nachhaltigkeit> [22.06.2014].

- E-Business Policy Group (2002). Benchmarking national and regional e-business policies for SMEs. Final report of the „E-business Policy Group“. URL: <http://www.ebusinessforum.gr/engine/index.php?op=modload&modname=Downloads&action=downloadsviewfile&ctn=1518&language=el> [12.05.2014].
- EG-Vertrag (o.J.) EG-Vertrag. 1. Teil - Grundsätze (Art. 1-16). URL: <http://dejure.org/gesetze/EG/2.html> [14.09.2014].
- Eur-Lex (1999). Verordnung (EG) Nr. 1260/1999 des Rates vom 21. Juni 1999 mit allgemeinen Bestimmungen über die Strukturfonds. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:31999R1260&qid=1410696664008&from=EN> [14.09.2014].
- Europa (2010). Einheitliche Europäische Akte. URL: http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/treaties_single_act_de.htm [16.03.2014].
- Europa (2011). European e-Business Reports. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/archives/e-business-watch/key_reports/synthesis_reports.htm [14.09.2014].
- Europa (o.J.). Wettbewerbsfähigkeit. URL: http://europa.eu/legislation_summaries/glossary/competitiveness_de.htm [26.07.2014].
- Europäische Kommission (2005). Mitteilung der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament: Gemeinsame Maßnahmen für Wachstum und Beschäftigung: Das Lissabon-Programm der Gemeinschaft. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52005DC0330&from=DE> [27.09.2014]
- Europäische Kommission (2005a). Ziel 1. URL: http://europa.eu/legislation_summaries/regional_policy/provisions_and_instruments/g24203_de.htm [09.06.2013].
- Europäische Kommission (2005b). Ziel 2. URL: http://europa.eu/legislation_summaries/regional_policy/provisions_and_instruments/g24206_de.htm [09.06.2013].
- Europäische Kommission (2005c). Ziel 3. URL: http://europa.eu/legislation_summaries/regional_policy/provisions_and_instruments/g24207_de.htm [09.06.2013].

- Europäische Kommission (2007). Kommission beurteilt die Auswirkungen der EU-Regionalförderung und eröffnet die Debatte über die nächste Runde der Kohäsionspolitik. URL: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-07-721_de.htm [29.01.2014]
- Europäische Kommission (2009a). Impact Assessment of Regional and National E-Business Policies. Final Impact Assessment Report - Annex 2.10 - VerDI - Norway. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=3759 [22.06.2014].
- Europäische Kommission (2009b). Impact Assessment of Regional and National E-Business Policies. Final Impact Assessment Report - Annex 2.2 - eAskel - Finland. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=3759 [22.06.2014].
- Europäische Kommission (2009c). Impact Assessment of Regional and National E-Business Policies. Final Impact Assessment Report - Annex 2.6 - Opportunity Wales - UK. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=3759 [22.06.2014].
- Europäische Kommission (2009d). Impact Assessment of Regional and National E-Business Policies. Final Impact Assessment Report - Annex 2.7 - PRISM II - Ireland. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=3759 [22.06.2014].
- Europäische Kommission (2010). EUROPA 2020. Eine Strategie für intelligentes, nachhaltiges und integratives Wachstum. URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:DE:PDF> [22.04.2014].
- Europäische Kommission (2010a). Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen. Eine Digitale Agenda für Europa. [KOM(2010) 245 endgültig/2]. URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0245:FIN:DE:PDF> [31.01.2014]
- Europäische Kommission (2012). Europa 2020 im Überblick. URL: http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/index_de.htm [10.06.2013].

- Europäische Kommission (2012a). Ein kohärenter Rahmen zur Stärkung des Vertrauens in den digitalen Binnenmarkt für elektronischen Handel und Online-Dienste. URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0942:FIN:DE:PDF> [22.04.2014].
- Europäische Kommission (2013). EU-Vierteljahresbericht zur Beschäftigungssituation und zur sozialen Lage in der EU: Die soziale Krise verschärft sich. URL: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-282_de.htm [28.09.2014].
- Europäische Kommission (2013a). Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP) (2007-2013). URL: http://europa.eu/legislation_summaries/energy/energy_efficiency/n26104_de.htm [09.06.2013].
- Europäische Kommission (2013b). Digitale Agenda für Europa. URL: http://europa.eu/legislation_summaries/information_society/strategies/si0016_de.htm [10.06.2013].
- Europäische Kommission (2013c). Scoreboard. URL: <http://ec.europa.eu/digital-agenda/en/scoreboard> [10.06.2013].
- Europäische Kommission (2013d). Digital Agenda Scoreboard 2013. URL: <https://ec.europa.eu/digital-agenda/sites/digital-agenda/files/DAE%20SCOREBOARD%202013%20-%20SWD%202013%20217%20FINAL.pdf> [31.01.2014].
- Europäische Kommission (2013e). Digital Agenda for Europe. URL: <https://ec.europa.eu/digital-agenda/en/digital-agenda-europe> [31.01.2014].
- Europäische Kommission (2013f). Opportunity Wales - boosting business growth through ecommerce. Wales. URL: http://ec.europa.eu/regional_policy/projects/practices/download.cfm?sto=1471&lan=7 [09.06.2013].
- Europäische Kommission (2013g). Factsheet: SMEs in Horizon 2020. URL: http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/sites/horizon2020/files/Factsheet_SME_H2020.pdf [28.09.2014].
- Europäische Kommission (2013h). Digital Agenda for Europe - Analyse one indicator and compare countries. URL: [http://digital-agenda-data.eu/charts/analyse-one-indicator-and-compare-countries#chart={'indicator-group':'ecommerce','indicator':'e_eturn','breakdown':'ent_all_xfin','unit-measure':'pc_turn','ref-area':\['BE','BG','CZ','DK','DE','EE','IE','EL','ES','FR','IT','CY','LV','LT','LU','HU','HR','MT','NL','AT','PL','PT','RO','SI','SK','FI','SE','UK','EU27'\]}](http://digital-agenda-data.eu/charts/analyse-one-indicator-and-compare-countries#chart={'indicator-group':'ecommerce','indicator':'e_eturn','breakdown':'ent_all_xfin','unit-measure':'pc_turn','ref-area':['BE','BG','CZ','DK','DE','EE','IE','EL','ES','FR','IT','CY','LV','LT','LU','HU','HR','MT','NL','AT','PL','PT','RO','SI','SK','FI','SE','UK','EU27']}) [28.09.2014].

Europäische Kommission (2013i). Digital Agenda for Europe - Compare the evolution of two indicators. URL: [http://digital-agenda-data.eu/charts/compare-the-evolution-of-two-indicators#chart={\"x-indicator-group\": \"ecommerce\", \"x-indicator\": \"e_eturn\", \"x-breakdown\": \"ent_sm_xfin\", \"x-unit-measure\": \"pc_turn\", \"y-indicator-group\": \"ecommerce\", \"y-indicator\": \"e_eturn\", \"y-breakdown\": \"ent_l_xfin\", \"y-unit-measure\": \"pc_turn\", \"ref-area\": \"EU27\"}](http://digital-agenda-data.eu/charts/compare-the-evolution-of-two-indicators#chart={\) [28.09.2014].

Europäische Kommission (2014). Regionalpolitik. URL: http://europa.eu/legislation_summaries/regional_policy/index_de.htm [29.01.2014].

Europäische Kommission (2014a). Anhänge zur Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen. Bestandsaufnahme der Strategie Europa 2020 für intelligentes, nachhaltiges und integratives Wachstum. URL: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/europe2020stocktaking_annex_de.pdf [29.09.2014].

Europäische Kommission (2014b). HORIZON 2020 in brief. The EU Framework Programme for Research & Innovation. URL: <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/news/horizon-2020-brief-eu-framework-programme-research-innovation> [28.09.2014].

Europäische Kommission (2014c). Venture Capital. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/data/enterprise-finance-index/access-to-finance-indicators/venture-capital/index_en.htm [29.09.2014].

Europäische Kommission (2014d). Enterprise and Industry - COSME. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/cosme/index_en.htm [29.09.2014]

Europäische Kommission (2014e). Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen. Bestandsaufnahme der Strategie Europa 2020 für intelligentes, nachhaltiges und integratives Wachstum. URL: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/europe2020stocktaking_de.pdf [29.09.2014].

Europäische Kommission (2014f). Kohäsionspolitik 2014-2020. URL: http://ec.europa.eu/regional_policy/what/future/index_de.cfm#_ftn1 [08.11.2014].

Europäische Kommission (o.J. [1]). Nachhaltige Entwicklung. URL: http://europa.eu/legislation_summaries/environment/sustainable_development/index_de.htm [22.04.2014].

Europäische Kommission (o.J. [2]). Digital Agenda - ICT for jobs. URL: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/12_digital_agenda_ict_for_jobs.pdf [10.06.2014].

- Europäische Kommission (o.J. [3]). What is Horizon 2020? URL:
<http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/what-horizon-2020> [28.09.2014].
- Europäische Kommission (o.J. [4]). Die EU-Kohäsionspolitik 2014-2020. URL:
http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/2014/fiche_sme_de.pdf [08.11.2014].
- Europäisches Parlament (2000). Europäischer Rat 23. und 24. März 2000 Lissabon - Schlussfolgerungen des Vorsitzes. URL:
http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_de.htm [26.07.2014].
- Eurostat (2007). Regions in the European Union. URL:
http://epp.Eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-RA-07-020/EN/KS-RA-07-020-EN.PDF [31.07.2014].
- Eurostat (2012). NUTS - Systematik der Gebietseinheiten für die Statistik. URL:
http://epp.Eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/nuts_nomenclature/introduction [31.07.2014].
- Eurostat (2013). Sustainable development in the European Union. URL:
http://epp.Eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-02-13-237/EN/KS-02-13-237-EN.PDF [14.09.2014].
- Eurostat (2014). Venture Capital Investments. URL:
http://epp.Eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/dataset?p_product_code=TIN00141 [15.05.2014].
- Eurostat (2014a). Europa 2020 Indikatoren - Leitindikatoren. URL:
http://epp.Eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/europe_2020_indicators/headline_indicators [28.09.2014].
- Eurostat (2014b). Bruttoinlandsaufwendungen für FuE (GERD) -% des BIP. URL:
<http://epp.Eurostat.ec.europa.eu/tgm/web/table/description.jsp> [28.09.2014].
- Eurostat (2014c). Grafik Bruttoinlandsaufwendungen für FuE (GERD) -% des BIP. URL:
http://epp.Eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=de&pcode=t2020_20 [28.09.2014].
- Eurostat (2014d). Labour productivity per hour worked. URL:
<http://epp.Eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsdec310> [08.11.2014].
- EVCA (2013). 2013 European Private Equity Activity. URL:
<http://www.evca.eu/media/142790/2013-European-Private-Equity-Activity.pdf> [29.09.2014].
- Foray, D. (2004). Economics of Knowledge. MIT Press (USA).

- Fräss-Ehrfeld (2007). EU-Förderungen 2007 bis 2013 Kohäsionspolitik NEU. Linde (Wien).
- Gabler Wirtschaftslexikon (o. J. [1]). Nachhaltigkeit. URL: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/nachhaltigkeit.html> [22.06.2014].
- Gabler Wirtschaftslexikon (o.J. [2]). Stichwort: Ricardianisches Modell. URL: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/3841/ricardianisches-modell-v8.html> [26.07.2014].
- Gabler Wirtschaftslexikon (o.J. [3]). Stichwort: Konjunkturzyklus, online im Internet: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/55281/konjunkturzyklus-v5.html> [10.06.2013].
- Garelli, S. (2014). The Fundamentals and History of Competitiveness. IMD World Competitiveness Yearbook 2014, pp. 492-507. URL: <http://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/Fundamentals.pdf> [26.07.2014].
- GEM (2013). Global Entrepreneurship Monitor 2013. Global Report. URL: <http://www.gemconsortium.org/docs/download/3106> [18.05.2014].
- Hagemann, H. (2008). Consequences of the new information and communication technologies for growth, productivity and employment, in: Competitiveness Review: An International Business Journal 18, (1/2), 57-69.
- INETeconomics (2012). A Conversation on the Economy with Joe Stiglitz and Paul Krugman. URL: https://www.youtube.com/watch?v=xd0Uz__ebzA [12.11.2014].
- Johnston, D. A., Wade, M. & McClean, R. (2007). Does e-Business Matter to SMEs? A Comparison of the Financial Impacts of Internet Business Solutions on European and North American SMEs; in: Journal of Small Business Management, Vol. 45 (3), 354-361.
- Kitson, M., Martin, R., Tyler, P. (2004). Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept?, in Regional Studies, 38 (9), 991-999.
- Klodt, Henning (2001). The Essence of the New Economy. URL: <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/2585/1/33038676X.PDF> [09.06.2013].
- Krugman, P. (1996). Making Sense of the Competitiveness Debate, in: Oxford Review of Economic Policy 12 (3), pp. 17-25.
- Latzer, M. & Schmitz, S. W. (2002). Die Ökonomie des eCommerce. Marburg: Metropolis-Verlag.
- Lyon, D. (1988). The Information Society: Issues and Illusions. Cambridge: Polity Press.

- MacGregor, R. C. & Vrazalic, L. (2005). A basic model of electronic commerce adoption barriers. A study of regional small businesses in Sweden and Australia, in: Journal of Small Business and Enterprise Development, Vol. 12 (4), 510-527.
- May, C. (2002). The Information Society - a sceptical view. Oxford: Blackwell Publishing Ltd.
- OECD (2001). The New Economy - Beyond the Hype. Final Report on the OECD Growth Project.
- OECD (2004). Glossary of Statistical Terms - New Economy. URL: <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=6267> [22.09.2014].
- OECD (2008). Shaping Policies for the Future of the Internet Economy. OECD Ministerial Meeting on the Future of the Internet Economy, Seoul, Korea, 17-18 June 2008. URL: <http://www.oecd.org/sti/40821707.pdf> [10.05.2014].
- OECD (2012). The Digital Economy. URL: <http://www.oecd.org/daf/competition/The-Digital-Economy-2012.pdf> [22.04.2014].
- OECD (2012a). Closing the Gender Gap: Act Now, OECD Publishing. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264179370-en> [01.06.2014].
- OECD (2013). Entrepreneurship at a Glance, OECD Publishing. URL: http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2013-en [29.09.2014].
- OECD (2014). OECD Productivity Statistics. DOI: [10.1787/pdtvy-data-en](http://dx.doi.org/10.1787/pdtvy-data-en) [08.11.2014].
- OECD.StatExtracts (o.J. [3]). Labour productivity growth in the total economy - Real GDP, annual growth, in percent. URL: <http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=PDYGTH&lang=en#> [08.11.2014].
- OECD.StatExtracts (o.J.[1]). Labour productivity growth in the total economy - Real GDP, annual growth, in percent. URL: <http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=PDYGTH&lang=en#> [08.11.2014].
- OECD.StatExtracts (o.J.[2]). Key Short-Term Economic Indicators: Harmonised Unemployment Rate. URL: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=DECOMP#> [08.11.2014].
- Porter, M. (1990). The Competitive Advantage of Nations, in: Harvard Business Review. URL: <https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations> [08.11.2014].
- Ramajo, J., Márquez, M., Hewings, G. & Salina, M. (2008). Spatial heterogeneity and interregional spillovers in the European Union: Do cohesion policies encourage convergence across regions?, in: European Economic Review, 52, 551-567.

- Siggel, E. (2007). The Many Dimensions of Competitiveness - International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement. URL: https://www.cesifo-group.de/portal/pls/portal/!PORTAL.wwpob_page.show?_docname=956160.PDF [26.07.2014].
- Strange, T. & Bayley, A. (2008). Sustainable Development. Linking economy, society, environment. OECD Insights. URL: http://www.oecd-ilibrary.org/environment/sustainable-development/measuring-sustainability_9789264055742-7-en [22.06.2014].
- Stuhr, M. (2010). Mythos New Economy - Die Arbeit an der Geschichte der Informationsgesellschaft. Bielefeld: transcript Verlag.
- Su, B. (2014). The U.S. economy to 2014. United States Department of Labor - Bureau of Labor Statistics. URL: <http://www.bls.gov/opub/mlr/2005/11/art2full.pdf> [27.07.2014].
- Tiago, O., Martins, M. (2010). Firms patterns of e-business adoption: Evidence for the european union-27; in: The Electronic Journal Information Systems Evaluation, 1 (3), 47-56.
- Wettwirtschaftsforum (2013). Global Competitiveness Report 2013-2014. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf [24.07.2014].
- Wettwirtschaftsforum (2014). The Global Information Technology Report 2014. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalInformationTechnology_Report_2014.pdf [20.12.2014].
- White Paper (1993). Kommission der Europäischen Gemeinschaft: Growth, competitiveness, employment. The challenge and ways forward into the 21st century. URL: http://europa.eu/documentation/official-docs/white-papers/pdf/growth_wp_com_93_700_parts_a_b.pdf [18.05.2014].

9 Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 Kondratieff-Zyklen (Klodt 2001, S. 5)	13
Abbildung 2 Ungleiches „pro-Kopf“-BIP Wachstum in den OECD Ländern (1980-1999) (OECD 2001, S. 7)	16
Abbildung 3 Investition von Beteiligungskapital in Start-Ups in Prozent vom BIP, 1995- 1999 (OECD 2001, S. 17)	18
Abbildung 4 Wachstumsvergleiche (White Paper 1993, S. 12)	29
Abbildung 5 Scoreboard zur Digitalen Agenda (Europäische Kommission, 2013c)	39
Abbildung 6 Regional Competitive Index 2010 (Dijkstra, Annoni & Kozovska 2011, S. 8)	41
Abbildung 7 Regional Competitiveness Index 2013 (Annoni, P. & Dijkstra, L., 2013)...	42
Abbildung 8 Grundlagen der regionalen Wettbewerbsfähigkeit (Kitson et al. 2004, S. 995).....	47
Abbildung 9 Bruttoinlandsaufwendungen für FuE - % des BIP (Eurostat, 2014c).....	49
Abbildung 10 Horizon 2020 Budget (Europäische Kommission 2014b, S. 35).....	50
Abbildung 11 Unternehmensgrößen (OECD 2013, S. 25)	59
Abbildung 12 Beteiligungskapital 2007/2012 (Europäische Kommission, 2014c).....	64
Abbildung 13 Venture Capital Herkunft (%) (EVCA 2013, S. 17).....	65
Abbildung 14 Unternehmensgrößenvergleich Venture Capital (EVCA 2013, S. 57).....	66
Abbildung 15 Elektronisch abgewickelte Verkäufe in % des Gesamtumsatzes 2013 (vgl. Europäische Kommission, 2013h)	68
Abbildung 16 Elektronisch abgewickelte Verkäufe in % vom Gesamtumsatz von Großunternehmen und von KMU (vgl. Europäische Kommission, 2013i)69	
Abbildung 17 Networked Readiness Index Landkarte (Weltwirtschaftsforum 2014, S. 9)	71
Abbildung 18 Zukunftsausblick der EU (Europäische Kommission 2014e, S. 7)	74
Abbildung 19 Übersicht EU-Politik (eigene Darstellung).....	89
Abbildung 20 BIP-Wachstum in % (vgl. OECD.StatExtracts, o.J. [1])	90
Abbildung 21 Arbeitsproduktivitätswachstum im Vergleich (OECD, 2014).....	91
Abbildung 22 Arbeitsproduktivität in % in der EU (Eurostat, 2014d)	92
Abbildung 23 Arbeitsproduktivitätswachstum in % (1990-2000) (Eurostat, 2014d).....	93
Abbildung 24 BIP pro gearbeiteter Stunde - Referenz: USA (OECD.StatExtracts, o.J. [2])	94

Abbildung 25 Arbeitslosigkeit (in %) (OECD.StatExtracts, o.J. [3]).....	94
---	----

10 Tabellenverzeichnis

Tabelle 1 Long waves of economic cycles (Hagemann 2008, S. 61)	14
Tabelle 2 eBusiness-Adoptionsraten (E-Business Policy Group 2002, S. 4)	52
Tabelle 3 Gründe für eine Nichtnutzung des Internets (E-Business Policy Group 2002, S. 6).....	52
Tabelle 4 GEM Europa 28 Erhebung (GEM 2013, S. 27).....	60
Tabelle 5 Networked Readiness Index Ranking 2014 (Global Information Technology Report 2014, S. 10)	72
Tabelle 6 Internetnutzung von KMU und Großunternehmen in Norwegen (Europäische Kommission 2009a, S. 5)	83

11 Anhang

11.1 Curriculum Vitae

Persönliche Daten

Katharina Stark, BSc (WU)
wohnhaft in Wien
Österreichische Staatsbürgerin

Ausbildung

seit 2012	Masterstudium, Universität Wien, Betriebswirtschaft Ausbildungsschwerpunkte: Finanzdienstleistungen und eBusiness
WS 2013	Auslandssemester, Copenhagen Business School, Dänemark
2007 – 2012	Bachelorstudium, Wirtschaftsuniversität Wien, Betriebswirtschaft Ausbildungsschwerpunkte: Finance und Marketing-Management
2002 – 2007	HTL Donaustadt, Abteilung EDV und Organisation

11.2 Abstract Deutsch

Die aktuellen politischen Maßnahmen auf EU-Ebene werden die Zukunft der EU gestalten. In dieser Arbeit wird eine Analyse der EU-Wirtschaftspolitik im Zeitraum von 1992 bis heute unter besonderer Berücksichtigung der „New Economy“ und des IKT-Einsatzes vorgenommen. Die wesentlichen wirtschaftspolitischen Ereignisse waren der Bangemann Report, das White Paper, die Lissabon-Strategie und Europa 2020. Diese politischen Maßnahmen sind wesentlich, da Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung thematisiert wurden bzw. werden. Es handelt sich nach wie vor um wichtige Herausforderungen in der EU-Politik. Diese politischen Maßnahmen werden bezüglich der ökonomischen Indikatoren BIP-Wachstum, Arbeitslosigkeit und Produktivitätswachstum analysiert. Im letzten Jahrzehnt hat die Bedeutung des Indikators Produktivität auf politischer Ebene zugenommen. Dies liegt zum Einen daran, dass eine erhöhte Produktivität die Wettbewerbsfähigkeit steigern kann und zum Anderen die „Produktivitätslücke“ zwischen der EU und den USA verringern könnte. Zusätzlich wurde die Analyse in dieser Arbeit um die Verwendung der Begriffe „New Economy“, „Krise“, „Nachhaltigkeit“ und „Wettbewerbsfähigkeit“ auf politischer Ebene erweitert. Des Weiteren konnten strukturelle Veränderungen in den europäischen Ökonomien festgestellt werden. Dies betrifft zu einem großen Teil Beschäftigungsverhältnisse. Das bedeutet, dass es zu einer erhöhten Arbeitslosigkeit, vermehrter Teilzeitbeschäftigung und geringeren Jobmöglichkeiten gekommen ist. Der Lösungsansatz der EU zielt auf KMU ab, die zum Einen die Beschäftigungsmöglichkeiten bieten und zum Anderen die Wettbewerbsfähigkeit der gesamten EU steigern sollen. Um dies zu erreichen, wurden unterschiedliche Programme in den einzelnen Mitgliedsstaaten durchgeführt. Hierzu werden die Programme VerDI, eAskel, Opportunity Wales und PRISM II im Detail betrachtet.

Schlagwörter: EU-Wirtschaftspolitik, New Economy, IKT, KMU, Wettbewerbsfähigkeit

11.3 Abstract English

The European Union's policy actions taken today will shape the future of the European economies. Therefore, this paper will analyse the EU's economic policy from 1992 until today with particular focus on the "new economy" and ICT-usage. The most significant economic policy measures were the Bangemann report, White Paper, Lisbon-Strategy and Europe 2020. These measures were important as they focus on growth, competitiveness and employment, which were and still are the main challenges for the EU. The policies are analysed using the economic indicators GDP, unemployment and productivity. Over the last decade, the importance of productivity as an indicator has risen for two reasons. First, productivity gains lead to more competitiveness, which in turn may lead to a higher GDP growth rate. Second, the "productivity gap" between Europe and the US is widening in favour of the US. The economic policy analyses are expanded by demonstrating the usage of the terms "new economy", "crisis", "sustainability" and "competitiveness" on a political level within the EU. Furthermore, structural changes in the European economies have taken place. These changes have primarily affected employment-conditions, leading to a higher unemployment rate, more part-time employees and fewer job opportunities. The EU sees a solution in SME, which should offer the jobs that are needed as well as increase the competitiveness of European economies. To achieve this, different policy programs were conducted by the member states, such as VerDI, eAskel, Opportunity Wales and PRISM II, which will be looked at in greater detail.

Keywords: EU economic policy, new economy, ICT, SME, competitiveness