



Wirkungen von EXIST-SEED aus Sicht von Geförderten

Ergebnisse einer Befragung im Rahmen der wissenschaftlichen Begleitung von EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi)

Kurzfassung

Dr. Marianne Kulicke
Michael Schleinkofer

Fraunhofer Institut für System-
und Innovationsforschung
Breslauer Straße 48
76139 Karlsruhe
Tel. 0721/6809-137/196
marianne.kulicke@isi.fraunhofer.de
Michael.schleinkofer@isi.fraunhofer.de

 **Fraunhofer** Institut
System- und
Innovationsforschung

September 2008

Programmhintergrund

Das Förderprogramm "EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft" (bis 2006 "EXIST – Existenzgründungen aus Hochschulen") fördert seit Ende 1998 Gründungsinitiativen und Projekte an Hochschulen und Forschungseinrichtungen, um die Ausgangsbedingungen für Ausgründungen durch dauerhafte Verankerung einer Kultur der unternehmerischen Selbstständigkeit nachhaltig zu verbessern. Dadurch sollen Anzahl und Qualität von Ausgründungen aus der Wissenschaft erhöht werden, da diese als wichtiges Instrument des Technologietransfers und der Verwertung von Wissen gelten. EXIST befindet sich mittlerweile in der dritten Programmphase (EXIST III) (siehe www.exist.de).

Von März 2000 bis Mai 2007 hat EXIST-SEED als Teilprogramm von EXIST direkt technologieorientierte und wissensbasierte Gründungsvorhaben aus Hochschulen unterstützt. Die Förderung ermöglichte in der Vorgründungsphase die gezielte Vorbereitung einer Gründung und die Ausarbeitung eines Businessplans, um externe Kapitalgeber zu akquirieren. EXIST-SEED sicherte während dieser Phase Gründungsinteressierten den Lebensunterhalt bis zu zwölf Monate. Förderberechtigt waren Studierende, Absolventen sowie wissenschaftliche Mitarbeiter. EXIST-SEED wurde zunächst in den fünf EXIST-Modellinitiativen angeboten, ab Oktober 2004 erfolgte eine Erweiterung um die zehn EXIST-Transferinitiativen und um die (damals) 13 EXIST-Partner. Ab Januar 2005 war eine bundesweite Inanspruchnahme möglich.

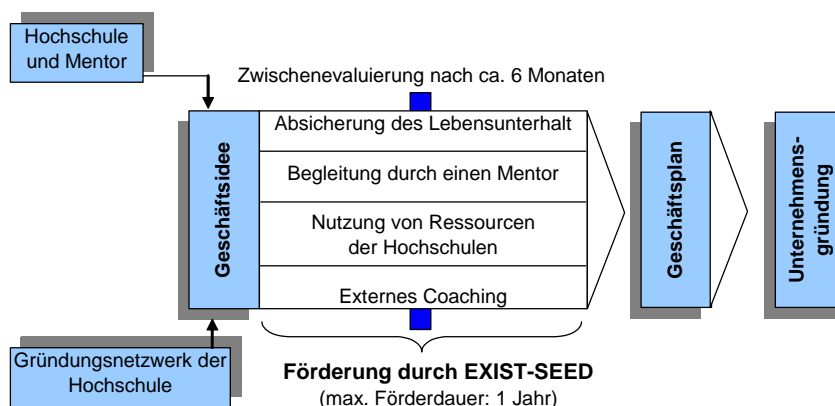
EXIST-SEED war ein Angebot der direkten Gründungsförderung für Gründer aus Hochschulen und stützte sich von 2005 bis 2007 auf eine Kofinanzierung aus dem Europäischen Sozialfonds (ESF). Im Förderzeitraum 2000 bis 2007 wurden in 18 Antragsrunden 852 Förderanträge gestellt und 486 bewilligt. Seit Mai 2007 wird EXIST-SEED mit modifizierter Förderausgestaltung aber gleicher Zielsetzung durch das Programm EXIST-Gründerstipendium fortgeführt.

Ziele der Untersuchung und methodische Vorgehensweise

Die Befragung der in EXIST-SEED geförderten Personen soll aufzeigen:

- In welchem Umfang die geförderten Vorhaben tatsächlich auch zu Gründungen führten;
- inwieweit die EXIST-SEED-Förderung zu einer Ausdifferenzierung des Gründungskonzepts und einer besseren Basis zur Bewertung von Chancen und Risiken der Selbstständigkeit durch die Geförderten beitrug;
- in welchem Ausmaß Wissen und Forschungsergebnisse, die in der Mutterorganisation entstanden, durch die Gründungen in eine ökonomische Verwertung überführt wurden;
- welche Entwicklungsverläufe die neu gegründeten Unternehmen aufweisen und
- welche Ursachen maßgeblich dafür waren, dass Geförderte ein Gründungsvorhaben vor formaler Gründung wieder aufgaben (Scheitern in einem sehr frühen Stadium der Genese).

Förderansatz von EXIST-SEED



Ziele von EXIST-SEED

- » Hinführung von Studierenden und jungen Wissenschaftlern auf die unternehmerische Selbstständigkeit und Gründung eines eigenen Unternehmens,
- » finanzielle und materielle Absicherung der Vorphase einer Unternehmensgründung, in welcher an der Ideenfindung und -entwicklung gearbeitet wird,
- » Schaffung von Anreizen für den Aufbau von Strukturen zur Unterstützung von Existenzgründungen.

Entsprechend der personenbezogenen Anlage des Förderprogramms EXIST-SEED basiert auch die Befragung auf einem **personenbezogenen Ansatz**: Befragt wurden Gründer¹ und Nicht-Gründer, die aus ihrer Perspektive Antworten zu den Wirkungen von EXIST-SEED und dem Ablauf der Gründungsvorbereitung geben sollten. Alle geförderten Beteiligten an einem Gründungsvorhaben wurden kontaktiert und um ein Ausfüllen des Fragebogens gebeten. Es erfolgt je nach Fragestellung eine personen- oder eine projektbezogene Auswertung der Daten.

Rücklaufquote und Repräsentativität der Ergebnisse

Von den 728 Personen (Grundgesamtheit) gingen 357 Antworten (Befragungssample) ein. Dies entspricht einer personenbezogenen Rücklaufquote von 49%. Zu 259 Gründungsteams oder -vorhaben wurde von mindestens einem Gründer ein Fragebogen online ausgefüllt. Es errechnet sich eine projektbezogene Rücklaufquote von 67%. Der Rücklauf ist damit erfreulich hoch und stellt eine ausreichende Datenbasis dar, um die Wirkungen von EXIST-SEED analysieren zu können.

Signifikant häufiger beteiligen sich geförderte Personen an der Online-Befragung, die anschließend ein Unternehmen gründeten, d.h. das Befragungssample ist durch einen höheren Anteil von Gründern gekennzeichnet, als die Grundgesamtheit aller EXIST-SEED-Geförderten. Additive Recherchen zu weiteren Merkmalen, wie z. B. wirtschaftliche Entwicklung der gegründeten Unternehmen, regionale Verteilung, Rechtsform oder institutionelle Herkunft der Gründerpersonen lassen keine wesentlichen Verzerrungen des Rücklaufs erkennen.

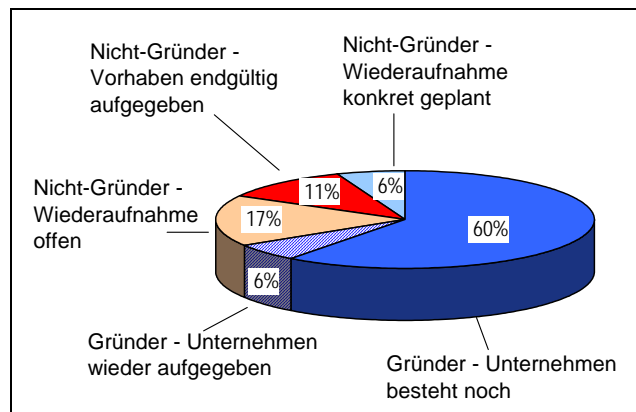
Realisierungsquote der Gründungsvorhaben

Von 357 Antwortenden haben bislang 236 Geförderte (66%) ein Unternehmen gegründet, entweder im Team mit anderen Personen oder als Einzelgründer (personenbezogene Betrachtung). Von den insgesamt 259 Gründungsvorhaben dieser Personen führten 70% zu einer Gründung und die übrigen 30% bislang nicht (vorhabenbezogene Betrachtung). Damit kann sicherlich von einer relativ hohen Realisierungsquote gesprochen werden. Unter den Befragten, die bislang nicht gründeten, befinden sich noch einige, die konkret

eine Wiederaufnahme des Vorhabens planen oder bei denen dies gegenwärtig offen ist. Daher kann die Realisierungsquote noch steigen. Lediglich 6% der Gründer gaben bereits wieder auf.

Die Unternehmen, die bislang aus den geförderten 389 Vorhaben der Grundgesamtheit entstanden sind, wurden überwiegend in den Jahren 2006 und 2007 formal gegründet, zeitlich versetzt zum Anstieg der Bewilligungszahlen im Anschluss an die bundesweite Öffnung des Programms im Januar 2005.

Status der EXIST-SEED-Geförderten



Förderungen nach Bundesländern

An erster Stelle der Bundesländer, in denen die nach EXIST-SEED-Förderung neu gegründeten Unternehmen heute ihren Sitz haben, stehen Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen und Thüringen. Vier der fünf EXIST-Modellinitiativen aus der ersten Programmphase von EXIST und eine von zehn EXIST-Transferinitiativen der zweiten Programmphase zählen zu diesen drei Bundesländern.

In Bayern, Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen, Bremen, Hamburg und Schleswig-Holstein gab es fast während der gesamten Laufzeit von EXIST-SEED auch ein Landesprogramm zur Förderung der Vorbereitung von Ausgründungen aus dem Hochschulbereich. Verdrängungseffekte zu EXIST-SEED lassen sich anhand der Länderanteile an den Bewilligungen nicht identifizieren.

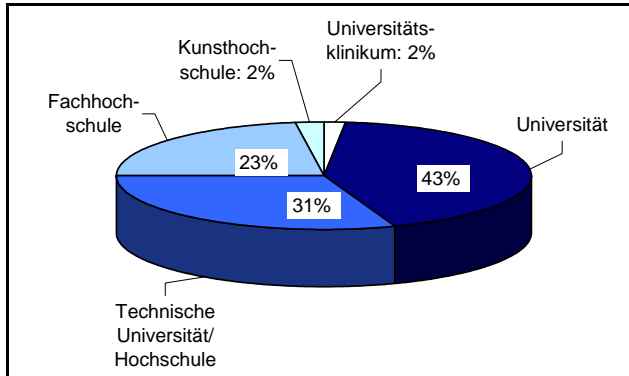
Institutionelle Herkunft der EXIST-SEED-Geförderten

Die meisten der 728 Geförderten haben ihren institutionellen Ursprung in einer Universität oder Technischen Universität. Ein mit 23% noch relativ hoher Anteil entfällt auf Fachhochschulen. Immerhin 87 verschiedene hochschulische Einrichtungen hatten die Funktion einer betreuenden Hochschule während des Förderzeitraums übernommen. Dabei gibt es sehr große Unterschiede nach der Anzahl an begleiteten Gründungsvorhaben.

¹ Aus Gründen der textlichen Vereinfachung werden nachfolgend nur die neutralen Bezeichnungen "Gründer", "Professor", "Mitarbeiter" u. Ä. verwendet. Diese schließt gleichermaßen weibliche und männliche Gründer, Professoren, Mitarbeiter u. Ä. ein.

Die zehn Hochschulen mit den meisten Bewilligungen sind: Bauhaus-Universität Weimar, Universität Stuttgart, BU Wuppertal, TU Dresden, Universität Karlsruhe, Friedrich-Schiller-Universität Jena, TU München, TU Ilmenau, Ludwig-Maximilians-Universität München und FH Dortmund.

Typ der betreuende Hochschule



Die 87 Hochschulen waren zum überwiegenden Teil in einer der bisherigen Programmphasen von EXIST fokale Akteure einer geförderten EXIST-Initiative. Hochschulen mit einer EXIST-I-Förderung betreuten bereits seit dem Start von EXIST-SEED geförderte Gründungsvorhaben und weisen ein relativ hohes Aufkommen auf, insbesondere verglichen mit den Hochschulen mit einer EXIST-II-Förderung. Die erstgenannte Gruppe ist ferner durch eine deutlich höhere Realisierungsquote der Gründungsvorhaben gekennzeichnet. Dies lässt sich sicherlich als Hinweis interpretieren, dass Erfahrung und Qualität der Betreuung an EXIST-I-Hochschulen hoch waren.

Frauenanteil

Frauen sind mit einem Anteil von 13% nur relativ schwach vertreten. Diese Quote bewegt sich jedoch in der üblichen Größenordnung bei technologieorientierten, wissensbasierten Gründungen, wie sie auch andere Studien zeigen.

Anstoß zur Gründung

In der Regel gaben mehrere Gründe den Anstoß für den Schritt in die Selbständigkeit: Bei der großen Mehrzahl der Befragten waren es primär persönliche Gründe. Für die späteren Gründer im Befragungssample dominierten fast gleich häufig die beiden Gründe „Kommerzialisierung einer eigenen Idee oder eigener wissenschaftlicher Forschungsergebnisse“ (74%) und „Streben nach eigenverantwortlicher Tätigkeit“ (70%). Bei Nicht-Gründern spielte der erstgenannte Aspekt eine noch etwas stärkere Rolle (79%) als der zweite Aspekt (59%). Das einzige Motiv, das spätere Gründer statistisch signifikant häufiger nannten, war das Streben

nach einer eigenverantwortlichen Tätigkeit ohne Chef. Ansonsten bestanden zwischen den beiden Personengruppen keine großen Unterschiede in den Beweggründen.

Generell fällt auf, dass die Gründungsförderung der Hochschule oder FuE-Einrichtung sehr häufig als Anstoß von außen genannt wurde, bei gut der Hälfte der geförderten Personen, ohne gravierende Unterschiede zwischen Gründern und Nicht-Gründern. Bei jüngeren Unternehmen (2007 oder 2008 gegründet) spielte dieser Aspekt eine erkennbar größere Rolle als bei früher entstandenen Unternehmen. Umgekehrt hat der Aspekt „Generelle Gründungseuphorie im Umfeld“ bei den älteren Unternehmen eine größere Bedeutung als bei den jüngeren, was mit dem generellen Rückgang der Gründungsneigung in den letzten Jahren korrespondiert. In einer vom Fraunhofer ISI in 2002/2003 durchgeführten Befragung von 196 Gründern mit Unterstützung durch eine EXIST-Modellinitiative wurde die Gründungsförderung der Hochschule oder FuE-Einrichtung wesentlich seltener als Anstoß für die Gründung genannt.

Kontext, in dem die Idee für das geförderte Gründungsvorhaben entstand

Auf die Frage nach dem Kontext, in dem die Idee für das Gründungsvorhaben entstand, gab es viele Mehrfachantworten. Dies unterstreicht, dass Impulse für eine Gründungsidee meist aus unterschiedlichen Kontexten stammen. Bei knapp der Hälfte der Befragten (48%) lag der Ursprung zeitlich in der Studienzeit, bei 37% kristallisierte sich die Idee während einer wissenschaftlichen Tätigkeit an einer Hochschule oder außeruniversitären Forschungseinrichtung heraus. Bei den übrigen 15% entstand der Gedanke entweder während einer Tätigkeit in einem Unternehmen oder (seltener) in einer sonstigen Tätigkeit. Öffentlich geförderte Forschungsprojekte waren relativ selten (nicht einmal bei jedem achten Befragten) Ursprung für ein EXIST-SEED-Vorhaben. Es bestehen keine statistisch signifikanten Unterschiede im Ursprung der Gründungsidee zwischen Gründern und Nicht-Gründern.

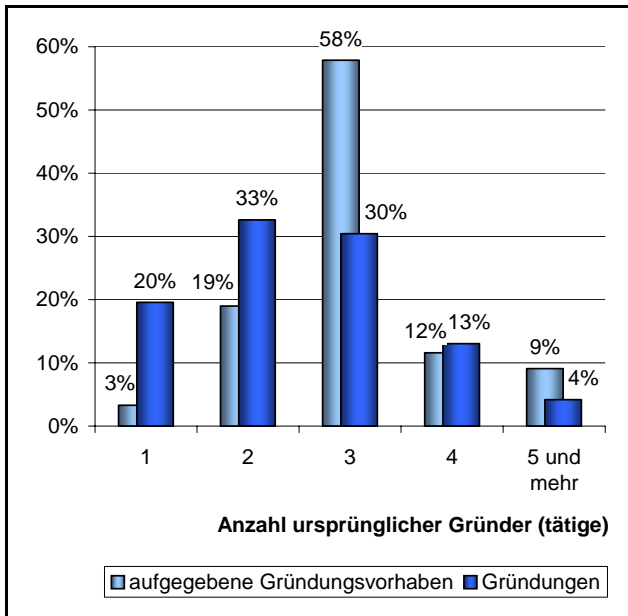
Größe des (geplanten) Gründerkreises

In der Größe des (geplanten) Gründerkreises zeigen sich hochsignifikante Unterschiede zwischen den 182 Gründungen (Mittelwert: 2,68) und den 77 aufgegebenen Gründungsvorhaben (Mittelwert: 3,13). Die Geförderten, die später nicht (mit-) gründeten, gehörten deutlich häufiger zu einem Team aus drei Gründungsinteressierten als dies bei den Gründern der Fall war. Dies bedeutet nicht, dass das Gründungsvorhaben generell nicht weiterverfolgt wurde. In einem Teil der Fälle veränderte sich das Gründerteam: Eine oder zwei

Person/en gründete/n, die übrigen wählten eine andere berufliche Tätigkeit oder verfolgten ihr Studium weiter.

Bei den aufgegebenen Vorhaben handelt es sich fast ausschließlich (zu 97%) um geplante Teamgründungen. Der Frauenanteil lag hier bei 15%. Die Gründungen sind zu 80% Teamgründungen mit einem Frauenanteil von nur 9%.

Anzahl Gründer pro gefördertem Vorhaben



Dass Gründerteams häufig aus drei Personen bestehen, hängt auch damit zusammen, dass EXIST-SEED eine Förderung von bis zu drei Personen pro Gründungsvorhaben zuließ. Dies erleichterte wahrscheinlich einigen Gründungsinteressierten die Mitwirkung an der Gründungsvorbereitung, auch wenn sie noch nicht fest zum Schritt in die Selbständigkeit entschlossen waren und später auch nicht mitgründeten. Projekte, die von einer einzelnen Person initiiert wurden, wurden seltener abgebrochen und führten überdurchschnittlich oft zu Gründungen. Ein Trend zu größeren oder kleineren Teams während der Laufzeit von EXIST-SEED ist nicht festzustellen.

Zusammenfinden der Teams

Die Teams entstanden primär aus dem bisherigen Arbeitskontext, setzten sich aus Kommilitonen bzw. Kollegen zusammen. Oder es fanden sich Bekannte/Freunde außerhalb des Arbeitskontextes, um gemeinsam eine Gründung vorzubereiten.

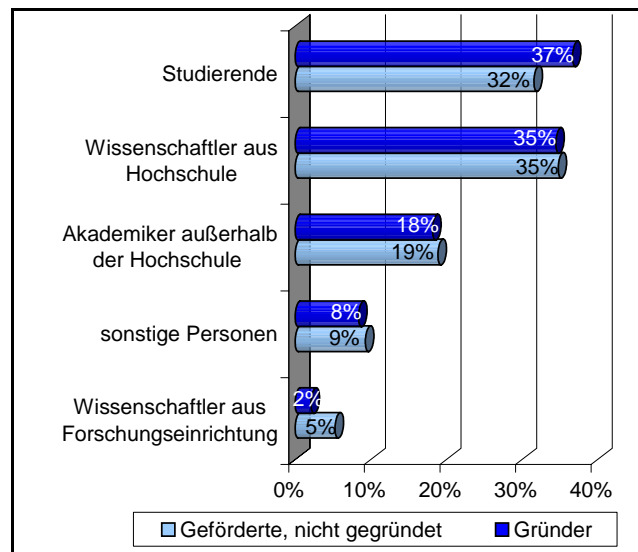
Interessant ist die Bedeutung eines bewussten Matching von Personen durch eine Gründungsinitiative oder sonstige Personen/Einrichtungen. Generell kommt dies unter den EXIST-SEED-geförderten Vorhaben relativ selten vor. Wenn dies geschah, dann war ein solches Zusammenbringen

von Personen (meist mit unterschiedlichen Kompetenzen und Erfahrungen) offenbar wenig erfolgreich. In 13% der von Befragten angegebenen Gründungsvorhaben wurde es versucht. Nur bei einer späteren Gründung kam das Team durch ein Matching zustande. Meist versuchte die Gründungsinitiative an der Hochschule eine Ergänzung oder Modifikation des Gründerkreises, selten sind andere Institutionen darin involviert.

Beruflicher Status der Geförderten

Nach dem beruflichen Status bilden Studierende und Wissenschaftler aus Hochschulen die beiden größten Gruppen. Immerhin bei fast jedem Fünften handelt es sich um einen Alumni (Akademiker außerhalb der Hochschule). Die Gruppen Gründer und Nicht-Gründer weichen im beruflichen Status kaum voneinander ab (personenbezogene Betrachtung). Betrachtet man jedoch die institutionelle Zusammensetzung der Gründerteams, dann zeigt sich, dass die geplanten Gründerkreise bei aufgegebenen Projekten heterogener waren als bei realisierten Vorhaben.

Status der Geförderten vor Förderung

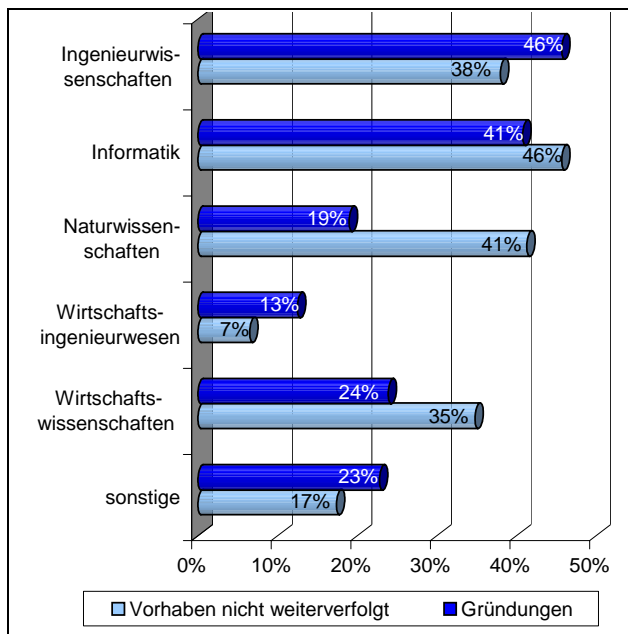


Fachdisziplinen im Gründerkreis

Nach den Fachdisziplinen im (geplanten) Gründerkreis der geförderten EXIST-SEED-Vorhaben dominieren erwartungsgemäß Personen mit technisch-/naturwissenschaftlichem Hintergrund (einschließlich Wirtschaftsingenieure). Wirtschaftswissenschaftler und sonstige Disziplinen haben jeweils nur einen kleinen Anteil. Gründungsvorhaben von Absolventen der Ingenieurwissenschaften und des Wirtschaftsingenieurwesens führten überdurchschnittlich häufig zu Gründungen, während bei den nicht weiterverfolgten Vorhaben überproportional Naturwissenschaftler, Informatiker und Wirtschaftswissenschaftler beteiligt waren.

In gut der Hälfte der 182 Gründungen stammen die Gründer aus den gleichen Fachdisziplinen, häufig sind dies technische Bereiche (Ingenieurwissenschaften, Informatik, Wirtschaftsingenieurwesen) oder sonstige, seltener nur aus den Naturwissenschaften oder den Wirtschaftswissenschaften. Die häufig als Erfolg versprechend eingestufte (aber empirisch nicht belegte) Kombination von Technikern/Naturwissenschaftlern und Wirtschaftswissenschaftlern findet sich relativ selten in den EXIST-SEED-geförderten Gründungsteams.

Fachdisziplinen im Gründerkreis



Die aufgegebenen Vorhaben sollten nur zu 37% Gründer gleicher Fachdisziplinen aufweisen, 23% stellten eine Kombination aus Technikern und Wirtschaftswissenschaftlern dar. Die Gründerteams waren damit auch nach den Fachdisziplinen bei aufgegebenen Vorhaben heterogener zusammengesetzt als bei den Gründungen.

Änderungen im Gründerkreis und Vollständigkeit der Kompetenzen

Bei 42% der Gründungen kam es zu Veränderungen im Gründerkreis (meist Ausscheiden von Gründungsinteressierten, aber auch Aufnahme aktiver Gesellschafter). Durch neue tätige Gesellschafter sollten primär die Kompetenzen im Team erweitert werden, z.T. auch die Kapitalbasis. Für das Ausscheiden ursprünglicher Gründungsinteressierter war in erster Linie eine unterschiedliche Risikobereitschaft ausschlaggebend, häufig wurde zudem von divergierenden Auffassungen zur Ausrichtung des geplanten Unternehmens berichtet.

Gut die Hälfte der Gründer stuft die im Team vorhandenen Kompetenzen als weitgehend vollständige ein.

Die Nicht-Gründer zeichnen ein deutlich ungünstigeres Bild: Sie sahen wesentlich häufiger Defizite in den verfügbaren Kenntnissen und Fähigkeiten im Gründerkreis. Hier war nur bei gut einem Drittel der Teams mindestens eine Person mit Unternehmenserfahrung involviert. Diese Quote ist für die realisierten Gründungen höher, d.h., Gründungsvorhaben mit mehr Unternehmenserfahrung im Team werden auch eher umgesetzt.

23% der Gründungen zählen/zählten zum Gründerkreis auch nicht-tätige Gesellschafter: am häufigsten Professoren, die sich offenbar an Ausgründungen ihrer bisherigen Mitarbeiter beteiligten; in fast jedem fünften Fall waren es sonstige Mentoren.

Gründungsvorbereitung mit EXIST-SEED

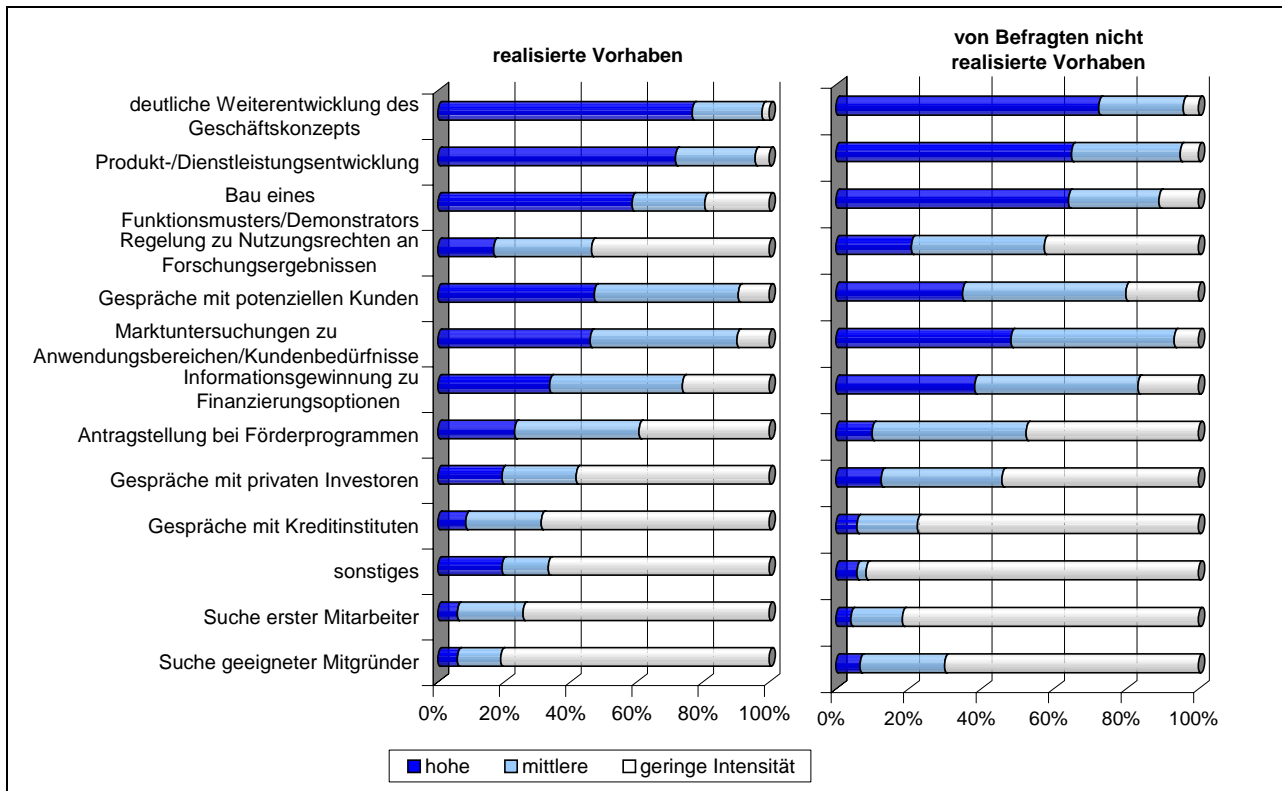
Besonders intensiv haben sich die Befragten während der Förderung mit der Weiterentwicklung des Gründungsvorhabens beschäftigt (Weiterentwicklung des Konzepts, des Produktes oder der Dienstleistung, Bau eines Funktionsmusters/Demonstrators). Dies trifft mit geringfügigen Abweichungen gleichermaßen auf spätere Gründer wie Nicht-Gründer zu. Mit einigem Abstand folgten marktorientierte Aktivitäten (Gespräche mit potenziellen Kunden, Marktuntersuchungen zu Anwendungsbereichen oder Kundenbedürfnissen). Im Hintergrund standen Aktivitäten, die sich um die Gründungsfinanzierung drehten (Informationsgewinnung zu Finanzierungsoptionen, Antragstellung bei Förderprogrammen, Gespräche mit privaten Investoren und Kreditinstituten). Diese sind jedoch erst dann sinnvoll, wenn ein ausdifferenzierter Businessplan vorliegt oder erste Entwicklungsarbeiten den möglichen Erfolg des Vorhabens belegen. Aktivitäten zur Regelung der Nutzungsrechten an Forschungsergebnissen nahmen in dieser Phase der Gründungsvorbereitung keinen großen Raum ein.

Generell weichen die Angaben zu erfolgten Gründungen und zu aufgegebenen Vorhaben nicht gravierend voneinander ab. Dies korrespondiert mit den Angaben der Nicht-Gründer zum Stadium des Vorhabens bei Aufgabe: Die meisten Nicht-Gründer entwickelten ihr Vorhaben in den Monaten der Förderung deutlich weiter und gaben nicht schon in einem frühen Realisierungsstadium auf. Intensität und Art der Gründungsvorbereitungen differieren nicht grundlegend zwischen den Gruppen der Gründer und Nicht-Gründer.

Unterstützung bei der Umsetzung des Gründungsvorhabens

Zur deutlichen Weiterentwicklung des Geschäftskonzepts stützten sich die Befragten auf Beiträge unterschiedlicher Personen und Institutionen.

Intensität einzelner Aktivitäten während der geförderten Gründungsvorbereitung



An erster Stelle steht dabei die Geschäftsstelle des Gründungsnetzwerks. Die meisten Anregungen für die Produkt-/Dienstleistungsentwicklung kommen von Professoren an der Hochschule und aus dem Kollegenkreis. Gleiches gilt für den Bau eines Funktionsmusters/Demonstrators. Zur Informationsgewinnung über Finanzierungsoptionen haben gerade die späteren Nicht-Gründer die Unterstützung einer Reihe unterschiedlicher Einrichtungen gesucht, vor allem bei den unter "sonstige Institutionen" zusammengefassten Akteuren.

Kontakte nach Auslaufen der EXIST-SEED-Förderung

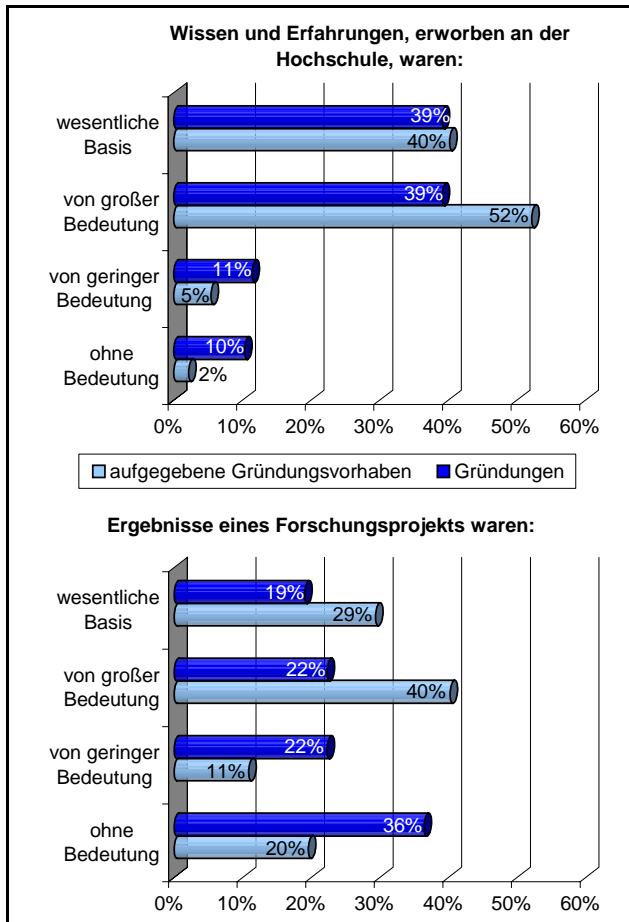
Gut die Hälfte der geförderten Gründer unterhält nach Auslaufen der EXIST-SEED-Förderung zumindest noch sporadisch Kontakte mit dem Gründungsnetzwerk der betreuenden Hochschule, bei jedem vierten sind diese regelmäßig. Nur eine kleine Gruppe hat die Kontakte gänzlich abgebrochen. Produzierende Unternehmen, die hinsichtlich ihres Kapitalbedarfs und ihrer Umsatzplanungen für die ersten Jahre deutlich größer dimensioniert sind als Dienstleistungsunternehmen, unterhalten hochsignifikant häufiger auch nach Ende der Förderung noch regelmäßige bzw. sporadische Kontakte als dies für Dienstleistungsunternehmen der Fall ist. Bei den Gründungen der letzten Jahre ist die Kontaktintensität ebenfalls signifikant höher als bei solchen aus den ersten Jahren der EXIST-SEED-Förderung.

Verwertung von Wissen und Forschungsergebnissen

Für rund 40% der Gründungsvorhaben hatten Wissen und Erfahrungen, erworben an der Hochschule, eine wesentliche Bedeutung. Bei gut der Hälfte der nicht realisierten Projekte sollte noch universitärem Know-how eine große Bedeutung zukommen. Dieser Anteil ist bei den Gründungen mit 39% deutlich geringer. Insgesamt sollte der Transfer von implizitem Wissen bei den nicht realisierten Vorhaben einen höheren Stellenwert einnehmen als bei den realisierten.

Auch zur Teilfrage, welche Bedeutung konkrete Forschungsergebnisse als Basis für die geplante oder erfolgte Neugründung hatten, zeigen sich statistisch hochsignifikante Unterschiede zwischen den beiden Gruppen. Gerade bei den nicht weiterverfolgten Vorhaben war eine weitaus größere Rolle geplant. D.h. diejenigen Gründungsvorhaben, die der kommerziellen Verwertung von Forschungsergebnissen aus der Hochschultätigkeit dienen sollten, scheitern häufiger als diejenigen, bei denen solche Forschungsergebnisse höchstens eine geringe Bedeutung hatten. Wie weiter unten noch detailliert gezeigt wird, war dafür sowohl der Grund „Kapitalbedarf konnte nicht gedeckt werden“, wie auch die Aspekte „Gründe innerhalb des Teams“ und „hohe Risiken bei der Umsetzung“ verantwortlich; es spielten aber auch weitere Ursachen eine Rolle.

Verwertung von Wissen und Forschungsergebnisse aus der Hochschule (Ist/Plan)



Transfer von Forschungsergebnissen

Bei den 57 Gründungen mit einem Transfer konkreter Forschungsergebnisse ist die unentgeltliche Überlassung mit 51% der eindeutig dominierende Weg, andere Formen haben demgegenüber nur eine deutlich geringere Bedeutung. Bei den 74 nicht realisierten Gründungsvorhaben mit einem geplanten Transfer von Forschungsergebnissen ist das Bild weniger eindeutig; der nicht näher spezifizierten sonstigen Form kommt die größte Bedeutung zu. Der Transfer mittels Nutzung erteilter Patente oder kostengünstiger Übertragung von Patenten hat mit 22% bei den 57 Gründungen in Relation zu den anderen Wegen nur einen untergeordneten Stellenwert. Er sollte bei den 74 letztlich nicht erfolgten Gründungen deutlich höher sein (34%).

Patentverwertung durch die Gründungen

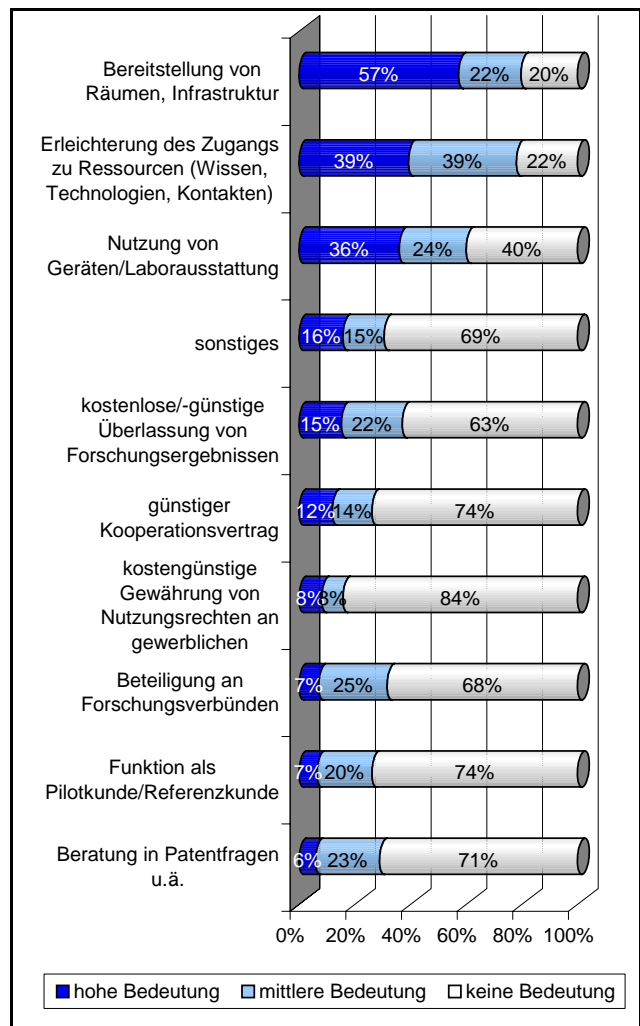
Bezieht man die Verwertung von Patenten auf alle Gründungsvorhaben aus dem Befragungssample, dann basierten 8% der Gründungen und 27% der aufgegebenen Gründungsvorhaben auf der Verwertung eines Patents. Die Unterschiede sind überraschend groß, doch muss berücksichtigt werden, dass es sich bei den aufgegebenen

Gründungsvorhaben lediglich um Planungen handelt. In welchem Umfang diese auch tatsächlich hätten umgesetzt werden können, lässt sich nicht abschätzen. Im Vergleich zu den Ergebnissen verschiedener Studien zur Relevanz von Patenten bei Ausgründungen dienen die realisierten Gründungen in etwas größerem Umfang der Verwertung von (patentierten) Forschungsergebnissen, als dies bei anderen Spinoff-Gründungen der Fall ist.

Unterstützung durch die Hochschulen

Die Antworten der befragten 357 Personen unterstreichen, dass die von EXIST-SEED verlangte Unterstützung durch die betreuenden Hochschulen sich in vielfältigen Leistungen niederschlug.

Bedeutung der Unterstützung durch die Hochschule für die Gründungen



Gerade was die Bereitstellung von Räumlichkeiten und Infrastruktur, den erleichterten Zugang zu Ressourcen (Wissen, Technologien, Kontakte) sowie die Nutzung von Geräten und Laborausstattung angeht, waren diese überwiegend von hoher oder mittlerer Bedeutung für die Neugründung. Nur die Gründungen wurden auch nach der

Bedeutung der erhaltenen Hochschulunterstützung gefragt. Die Bereitstellung von Räumlichkeiten und infrastrukturellen Einrichtungen hat für einen großen Teil von ihnen in der Gründungsvorbereitung die größte Bedeutung. Dies beinhaltet auch die Nutzung von Geräten und Laboreinrichtungen. Von großer Bedeutung war zudem der erleichterte Zugang zu Ressourcen in Form von Wissen, Technologien und Kontakten. Andere Formen wurden selten genannt. Immerhin 37% der Gründungen konnten aber auf der kostenlosen/-günstigen Überlassung von Forschungsergebnissen aus der Hochschule aufbauen. Die Gründungen erhielten zudem öfter eine Unterstützung in Bereichen, die für die Neugründungsphase von Relevanz war: für die Neugründung günstiger Kooperationsvertrag, Beteiligung an Forschungsverbänden sowie Funktion der Herkunftseinrichtung als Pilot-/Referenzkunde (bei jeder 4. Gründung).

Im Zeitverlauf (Betrachtung nach dem Gründungsjahr) zeigt sich in der Einschätzung der Geförderten eine deutliche Zunahme in der Bedeutung der erhaltenen Unterstützungsleistungen durch die Hochschule.

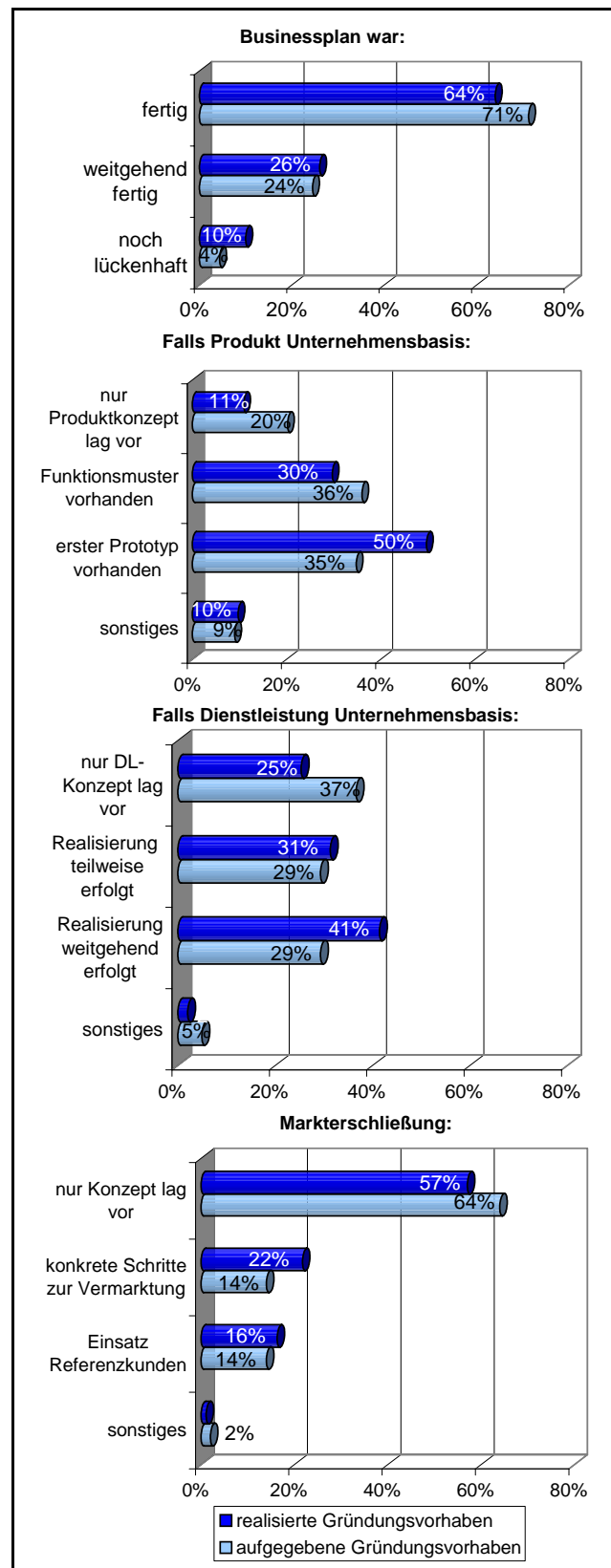
Modifikationen der Geschäftskonzepte im Förderverlauf

Für die Beantragung von EXIST-Fördermitteln war lediglich die Vorlage einer maximal 20-seitigen Ideenskizze erforderlich, d.h. die Unternehmenskonzepte waren meist erst rudimentär ausgearbeitet. Mit der weiteren Ausdifferenzierung im Verlauf der zwölfmonatigen Förderung erfolgte relativ häufig eine Änderung im Konzept, was durchaus eine Intention des Programms darstellt: So kam es während (30%) oder nach der EXIST-SEED-Förderung (34%) zu deutlichen Modifikationen des ursprünglichen Gründungskonzepts. Lediglich bei 36% der Gründungsvorhaben erfolgten keine Änderungen. Schwerpunktverschiebungen bezogen sich sowohl auf Markt- und Wachstumsstrategien der Neugründung wie auch auf das Produkt- oder Dienstleistungskonzept.

Ergebnisse nach der EXIST-SEED-Förderung

Bei 71% der realisierten Gründungsvorhaben und immerhin 64% der aufgegebenen Vorhaben stand am Ende der Förderung ein fertiger Businessplan; bei den übrigen war dieser Plan meistens weitgehend fertig. Auch was die Realisierung des Produkt- oder Dienstleistungskonzepts anbelangt, konnte in den 12 Monate häufig schon deutliche Fortschritte erzielt werden. Bei den aufgegebenen Vorhaben war der Realisierungsstand deutlich geringer.

Ergebnisse am Ende der EXIST-SEED-Förderung



Jeweils zu gut der Hälfte der Vorhaben beider Gruppen lagen am Förderende lediglich ein Konzept für die Markterschließung vor, bei 22% der realisierten Vorhaben gab es bereits konkrete Ver-

marktungsschritte, bei 16% befand sich das neue Leistungsangebot schon im Einsatz bei einem Pilotkunden. Die Aktivitäten zur Markterschließung waren bei den von Befragten aufgegebenen Projekten weniger stark ausgeprägt. Es bestehen jedoch keine so gravierenden Unterschiede zwischen realisierten und nicht realisierten Projekten.

Bewertung der EXIST-SEED-Förderung

Die EXIST-SEED-Geförderten zeichnen insgesamt ein sehr positives Bild hinsichtlich des Nutzens der Förderung für ihre Gründungsvorhaben. Dies betrifft Gründer wie Nicht-Gründer. Plausibel wäre auch gewesen, wenn gerade die Nicht-Gründer den Nutzen eher schwächer eingestuft hätten. In beiden Gruppen überwiegen positive Einschätzungen, d.h. ein hoher oder zumindest merklicher Nutzen bei allen vorgegebenen Kategorien.

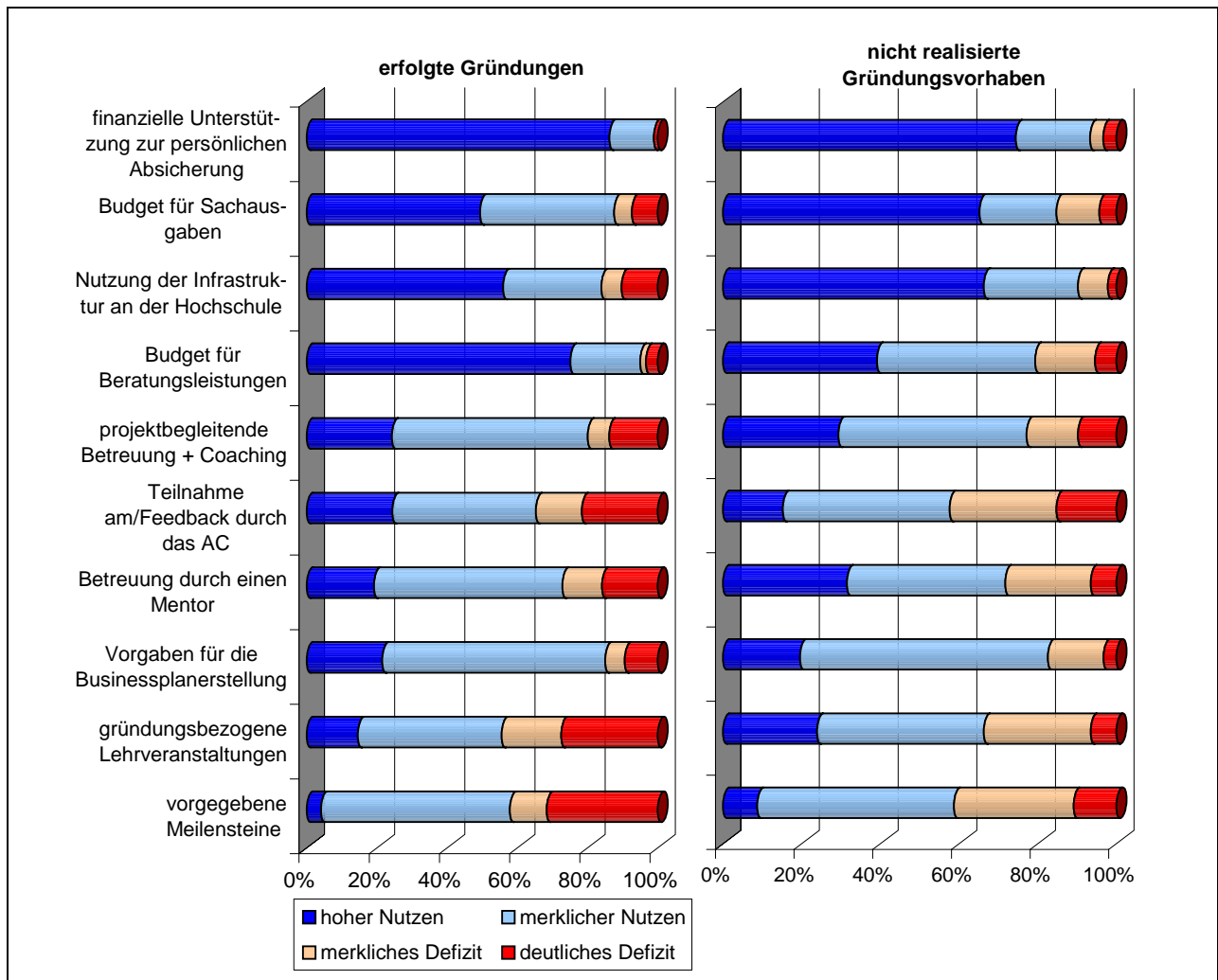
Die Geförderten schätzen die finanziellen Leistungen besonders hoch ein, allen voran die finanzielle Unterstützung zur persönlichen Absicherung

während der Gründungsvorbereitung, das Budget für Beratungsleistungen sowie das Budget für Sachausgaben. Auffallend häufig stuften die Befragten ferner die Nutzung der Infrastruktur an der Hochschule als von hohem Nutzen für ihr Gründungsvorhaben ein. In diesen Kategorien gab es selten die Wertung "deutliches Defizit".

Die Angaben der späteren Gründer weichen bei Beratung und Betreuung sowie den sonstigen Aspekten deutlich von denen der Nicht-Gründer ab. Das Urteil der späteren Gründer fällt dabei eindeutiger schlechter aus, sie sehen häufiger deutliche Defizite in den Bereichen "Betreuung durch den Mentor", "gründungsbezogene Lehrveranstaltungen" und "vorgegebene Meilensteine während der Förderung".

Die Nicht-Gründer dagegen bezeichneten signifikant häufiger die Betreuung durch einen Mentor und auch gründungsbezogene Lehrveranstaltungen als sehr nützlich.

Bewertung der einzelnen Förderelemente durch die EXIST-SEED-Geförderten



Die beiden letztgenannten Aspekte sind zusammen mit der Teilnahme am bzw. Feedback durch das Assessment Center die am schlechtesten bewerteten Elemente der EXIST-SEED-Förderung. Bei einer Betrachtung von Veränderungen im Zeitverlauf lassen sich in zwei wichtigen Punkten der Förderung Verbesserungen konstatieren: bei der Betreuung durch die Mentoren und bei der Unterstützung der Gründungen durch die Hochschulen, indem diese für die Gründungsvorbereitung Räumlichkeiten und sonstige Infrastruktur kostenlos bereitstellen.

Man kann schlussfolgern, dass die mit EXIST-SEED intendierten Lerneffekte in den Hochschulen (insbesondere in den Hochschulverwaltungen) und den Gründungsinitiativen erreicht wurden.

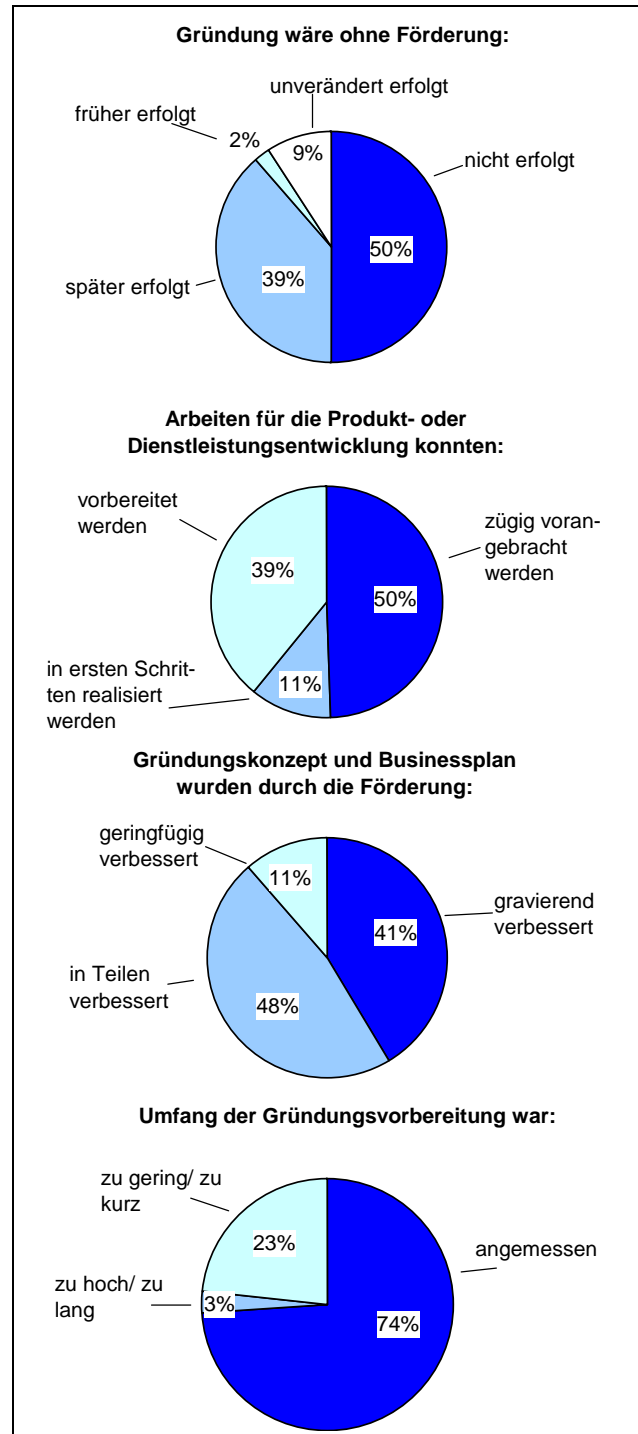
Bewertung des Antrags- und Abwicklungsprocedures

Die EXIST-SEED-Förderung war bewusst so konzipiert, dass die Voraussetzungen nur niedrige Zugangshürden für die Antragsteller darstellten. Gründer und Nicht-Gründer sind in ihrem Urteil zum Antrags- und Abwicklungsprocedures weitgehend identisch. Die große Mehrheit stufte das Vorgehen bei der Beantragung der Fördermittel zwar als komplex, aber machbar ein (62% bei den realisierten, 59% bei den aufgegebenen Vorhaben); nur ganz wenige empfanden es als kompliziert. Gut jeder Dritte wählte sogar die Kategorie "einfach". Hinsichtlich des Abwicklungsaufwandes zeigt sich ein noch klareres Bild: Die große Mehrheit (70% resp. 74%) stufte den Aufwand als vertretbar ein, nur etwa jeder zehnte Gründer und jeder sechste Nicht-Gründer empfand den Aufwand als hoch.

Wirkungen der Förderung auf das Gründungsvorhaben

Die Antworten der Gründer zu den Auswirkungen der EXIST-SEED-Förderung für das Gründungsvorhaben unterstreichen die deutlichen Fördereffekte. Auffallend ist zudem, dass in der Hälfte der Fälle die Arbeiten für die Produkt- oder Dienstleistungsentwicklung zügig vorangebracht werden konnten, obgleich dies nicht primäres Ziel der EXIST-SEED-Förderung war. Am Ende der Förderung sollte lediglich ein fundierter Businessplan stehen. Sehr positiv einzuschätzen ist ferner das Ergebnis, dass immerhin 41% der späteren Gründer angaben, dass ihr Gründungskonzept durch die Förderung gravierend verbessert werden konnte und bei weiteren 48% zumindest in Teilen Verbesserungen eintraten.

Auswirkungen der Förderung auf das Gründungsvorhaben

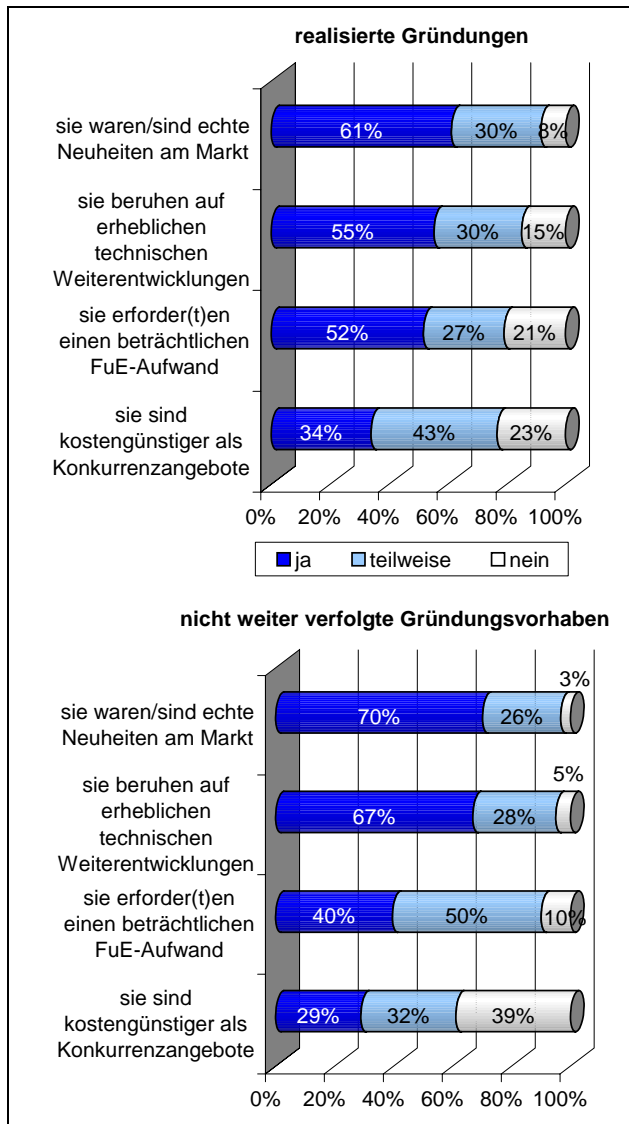


Die große Mehrheit stufte auch den zeitlichen Umfang der Gründungsvorbereitung als angemessen ein, nur eine Minderheit gab diesen Umfang als zu gering an. Diese Gründungen weisen eine stärkere Fokussierung auf eigene Produkte sowie durchschnittlich höhere Kapitalbedarfe für die einzelnen Phasen des Unternehmensaufbaus auf. Je kürzer die Gründung zurückliegt, desto positiver werden die Wirkungen der EXIST-SEED-Förderung eingestuft.

Innovationsgehalt des Leistungsangebots

Gründer und Nicht-Gründer zeichneten ein recht positives Bild hinsichtlich des Innovationsgehalts und der Wettbewerbsfähigkeit ihrer (geplanten) Leistungsangebote. Für die 182 Gründungen ist die Einstufung zur technischen Seite etwas schlechter, zur Marktseite dagegen deutlich besser als für die 77 nicht weiter verfolgten Gründungsvorhaben.

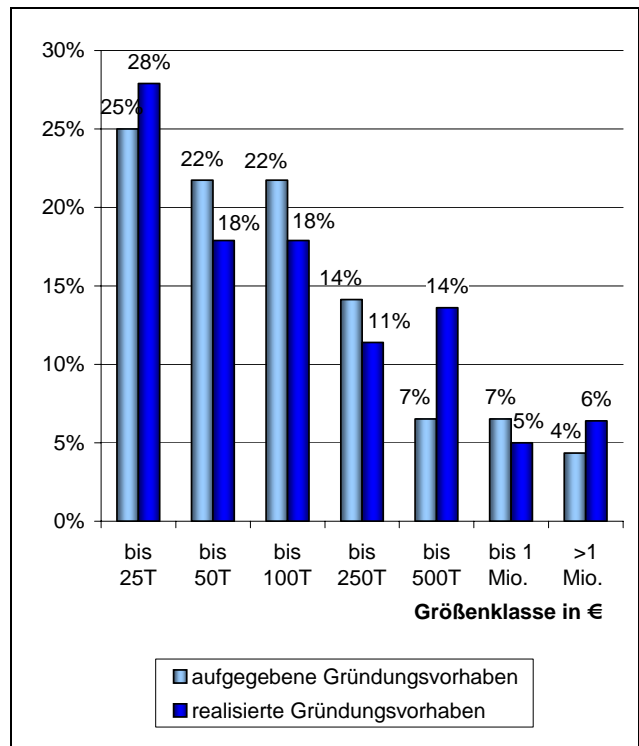
Einschätzung des Innovationsgehalts



Entwicklungsaufwand für die geplanten Leistungsangebote

Bei den geförderten Projekten besteht eine große Spannweite hinsichtlich des erwarteten Entwicklungsaufwandes bis hin zur Vermarktungsreife; ohne gravierende Unterschiede zwischen realisierten und nicht realisierten Vorhaben. Bei vielen handelt es sich um kleine Vorhaben mit höchstens 50.000 € Entwicklungsaufwand. Nur in Einzelfällen liegt der erwartete Aufwand über 1 Mio. €.

Geschätzter weiterer Entwicklungsaufwand am Ende der EXIST-SEED-Förderung



Tätigkeitsfelder der Gründungsprojekte

Die bisherigen Ergebnisse zeigen, dass zwischen den 182 realisierten und den 77 nicht realisierten Vorhaben in einer Reihe von Punkten deutliche Unterschiede bestehen. Dies trifft in besonderem Maße auch auf die (geplanten) Tätigkeitsschwerpunkte und die Branche zu, in der die Vorhaben angesiedelt sind bzw. sein sollten. 36% der realisierten Vorhaben führten zu einem neuen Unternehmen mit Schwerpunkt im produzierenden Gewerbe und bei 66% handelt es sich um Dienstleistungsunternehmen. D.h. hier besteht eine eindeutige Dominanz des Dienstleistungssektors, ein Ergebnis, das in noch stärkerem Umfang für die Struktur im Bereich technologieorientierter und wissensbasierter Gründungen im Allgemeinen gilt. Im Zeitverlauf zeigt sich bei den EXIST-SEED-Förderungen keine Änderung, d.h. bei den realisierten Gründungsvorhaben verändert sich der Anteil produzierender Unternehmensgründungen nicht signifikant.

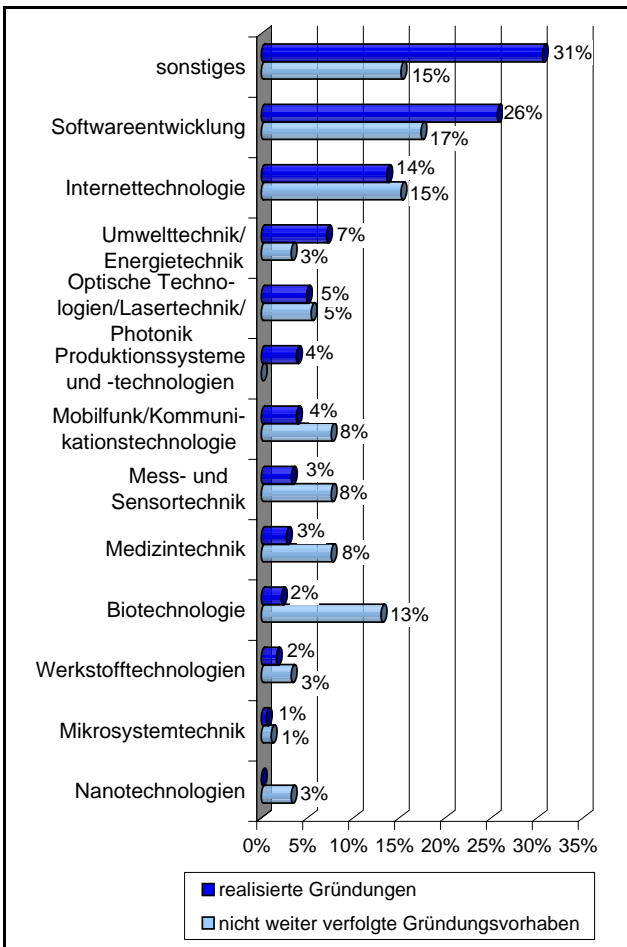
Die von Befragten aufgegebenen Gründungsvorhaben sollten dagegen in weitaus größerem Umfang zu produzierenden Unternehmen (53%) führen, der Anteil von Dienstleistungsunternehmen liegt dementsprechend nur bei 47%. Dies lässt den Schluss zu, dass offenbar die Realisierungshürden für produzierende Unternehmensgründungen von Gründungsinteressierten deutlich höher wahrgenommen werden als dies im Dienstleistungssektor der Fall ist und somit einige ambitio-

nierte Gründungsvorhaben für produzierende Unternehmen bereits in der Phase der Gründungsvorbereitung scheitern.

Zielbranchen der geförderten Gründungsvorhaben

Ebenfalls deutliche Unterschiede bestehen nach den Branchen der Vorhaben: Mit 31% ist ein nennenswerter Teil der Gründungen in der Kategorie "sonstiges" subsumiert, zu der ein breites Spektrum an Bereichen zählt, insbesondere in Dienstleistungsfeldern. 26% der Unternehmen führen Softwareentwicklungen durch, 14% beschäftigen sich schwerpunktmäßig mit Internettechnologien. Der Rest streut sehr breit über unterschiedliche Branchen und Aktivitätsfelder. Nur wenige Gründungen erfolgten in den High-Tech-Bereichen des Verarbeitenden Gewerbes. Die von Befragten nicht realisierten Gründungen sollten dagegen stärker in diesen High-Tech-Bereichen erfolgen, auch wenn die Absolutzahlen hier nicht so hoch sind.

Zielbranchen der geförderten Gründungsvorhaben



Dieser Befund deckt sich mit bereits aufgezeigten Ergebnissen der Befragung, dass es unter den aufgegebenen offenbar eine größere Anzahl an ambitionierten Gründungsvorhaben gab, deren

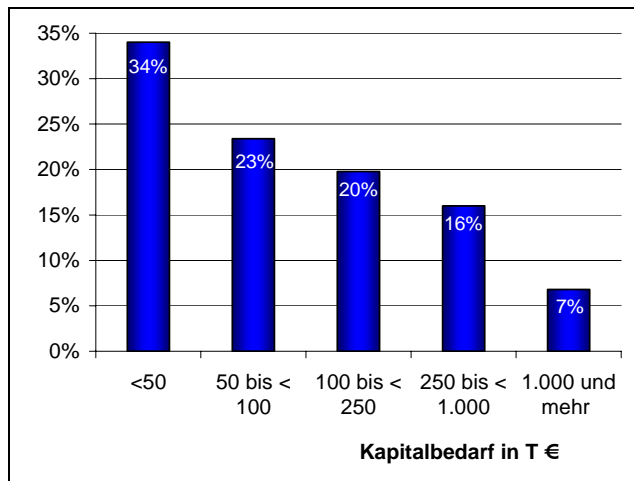
Initiatoren die Hürden und Risiken einer Gründung als zu hoch einschätzten.

Kapitalbedarf für Gründungsvorbereitung und Unternehmensaufbau

Der Kapitalbedarf für die Gründungsvorbereitung bewegt sich schwerpunktmäßig in der Spanne zwischen Null und unter 50.000 € (Anteil 77%). Immerhin bei rund jedem achten Unternehmen lag der Bedarf in dieser frühen Phase der Unternehmensgenese bereits bei 100.000 € und mehr. Der Kapitalbedarf für die Entwicklung eines vermarktungsfähigen Leistungsangebots steigt zwar merklich an, trotzdem finden sich mit 61% die meisten Neugründungen in der Spanne zwischen 0 und unter 50.000 €. Großvolumige Gründungen sind nur in Einzelfällen zu finden. Ähnliches gilt für die Phase der Markteinführung und des Produktionsaufbaus, auch wenn hier jedes zehnte Unternehmen einen geschätzten Kapitalbedarf von 500.000 € und mehr aufweist.

Als Durchschnittswert für den gesamten Kapitalbedarf für Gründungsvorbereitung, Entwicklung eines vermarktungsfähigen Leistungsangebots und für die Markteinführung/Produktionsaufbau errechnen sich 253.200 €. Der Medianwert von 80.000 € deutet bereits auf die rechtsschiefe Verteilung hin.

Gesamtkapitalbedarf für Gründungsvorbereitung FuE und Markteinführung/Produktionsaufbau



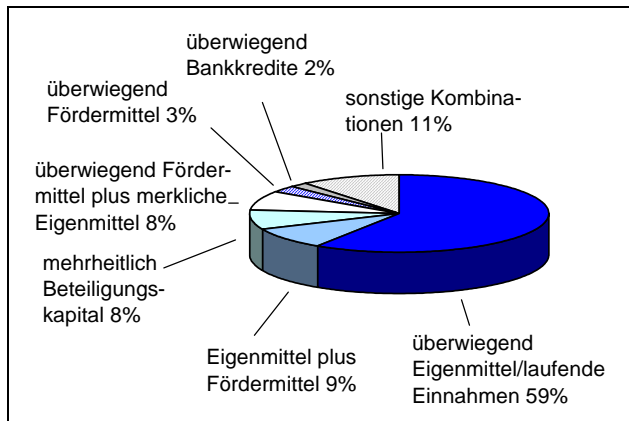
Im Zeitverlauf zeigen sich bei den EXIST-SEED-Förderungen keine Verschiebungen hin zu mehr großvolumigen oder zu kleineren Gründungsvorhaben. Der durchschnittliche Kapitalbedarf differiert hochsignifikant zwischen produzierenden und Dienstleistungsunternehmen, wobei das Ergebnis durch einige Ausreißer nach oben bestimmt wird. Wenn bereits zur Finanzierung der Gründungsvorbereitung vergleichsweise viel Kapital erforderlich war, dann trifft dies auch auf die beiden nachfolgenden Schritte im Unternehmensaufbau zu.

Es besteht eine hochsignifikant positive Korrelation zwischen der Höhe des gesamten Kapitalbedarfs und der Größe des Gründerteams, d.h. der Personen, die an der Gründung tatsächlich beteiligt waren, unabhängig davon, wie viele Personen über EXIST-SEED gefördert wurden. Einerseits impliziert eine größere Anzahl an tätigen Gründern einen höheren Finanzierungsbedarf, andererseits kann dieser Befund als Indiz interpretiert werden, dass ein größeres Gründerteam auch häufiger ein größer dimensioniertes Gründungsvorhaben realisiert.

Finanzierungsquellen

Eigenmittel der Gründer und Einnahmen aus der Geschäftstätigkeit sind für die überwiegende Mehrheit der Gründungen die wichtigsten Kapitalquellen. Es gibt zudem eine Reihe von Ausprägungen im Finanzierungsmix aus Eigenmitteln, Fremdkapital und öffentlichen Fördermitteln. Für jede einzelne Finanzierungsquelle lässt sich eine große Streubreite in ihrem Anteil zur Deckung des Kapitalbedarfs feststellen. Einnahmen aus dem laufenden Geschäftsbetrieb spielen für mehr als die Hälfte der Gründungen keine oder nur eine sehr geringe Rolle als Finanzierungsquelle, bei rund 18% decken sie aber mehr als die Hälfte ab.

Finanzierungsquellen



Gründungen, die überwiegend mit Eigenmitteln der Gründer, Mittel von Freunden/Familienangehörigen und laufenden Einnahmen aus dem Geschäftsbetrieb finanziert wurden, weisen typischerweise einen niedrigen Kapitalbedarf in den ersten Phasen der Unternehmensgründung auf. Bei höherem Kapitalbedarf hatten i.d.R. Beteiligungskapital und häufig auch öffentliche Fördermittel einen deutlichen Anteil an der Finanzierung.

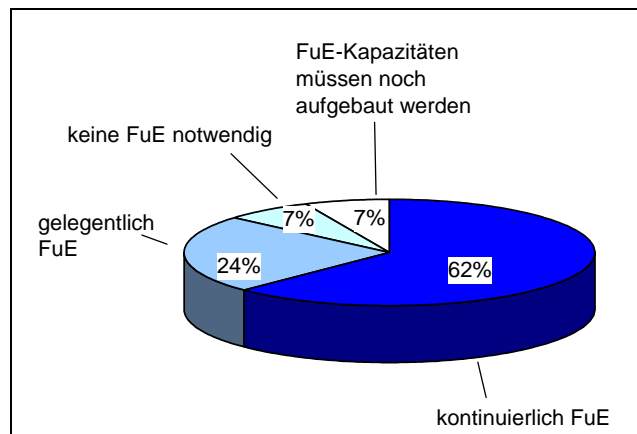
Der Stellenwert laufender Einnahmen aus dem Geschäftsbetrieb (hochsignifikant) und von Bankkrediten (signifikant) ist in den letzten Jahren deutlich zurückgegangen. Für die anderen Finanzierungsquellen lässt sich keine Veränderung im Zeitablauf feststellen.

Bei produzierenden Unternehmen (mit meist höherem Kapitalbedarf als Dienstleistungsunternehmen) sind die Anteile von Beteiligungskapital durch Business Angels/private Investoren und Beteiligungsgesellschaften signifikant höher. Je größer der Gründerkreis, desto höher sind auch die Anteile von Business Angels/privaten Investoren und Beteiligungsgesellschaften (signifikant positive Korrelation). Offenbar steigen mit der Zahl der Gründer entweder die Bereitschaft oder der Druck, auch Beteiligungskapitalgeber aufzunehmen.

Stellenwert von FuE-Aktivitäten

Rund zwei Drittel der im Anschluss an die EXIST-SEED-Förderung gegründeten Unternehmen führen aktuell kontinuierlich FuE-Arbeiten durch. Bei weiteren 24% ist dies zumindest gelegentlich erforderlich und bei 7% müssen FuE-Kapazitäten noch aufgebaut werden.

FuE-Intensität



Damit handelt es sich bei den neu gegründeten Unternehmen bis auf Einzelfälle um FuE-treibende Unternehmen. Dies ist ein sehr hoher Wert, auch angesichts des Befundes, dass mehr als die Hälfte Dienstleistungsunternehmen sind und viele Neugründungen über Probleme bei der Beschaffung der Mittel zur Innovationsfinanzierung klagen. Die produzierenden Unternehmen sind stärker durch eine kontinuierliche FuE-Tätigkeit gekennzeichnet als die Dienstleistungsunternehmen. Es ist ein (nicht ganz signifikanter) Trend zu einem größeren Stellenwert von FuE bei den Gründungen der letzten drei Jahre erkennbar. Bei der Mehrheit der Neugründungen weist der FuE-Aufwand noch eine relativ begrenzte Größenordnung auf.

Anmeldung von Patenten durch die Neugründungen

26% der 168 Unternehmen (44) haben bereits selbst Patente angemeldet, 37% (61) andere

Schutzrechte. 13% meldeten sowohl Patente als auch sonstige Schutzrechte an, bei den übrigen erfolgte dies alternativ. Zwei Drittel der 44 Unternehmen meldeten bislang lediglich ein Patent an, in Einzelfällen erfolgte aber auch eine relativ große Anzahl an Anmeldungen. Es gibt in der Patentnutzung große Unterschiede nach Branchen, insbesondere bei Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe ist sie deutlich stärker ausgeprägt als bei Dienstleistungsunternehmen. Zwar führen erfahrungsgemäß nicht alle Patentanmeldungen auch zu einer Patenterteilung, aber der hohe Anteil von Unternehmen mit Patentanmeldungen lässt die Schlussfolgerung zu, dass EXIST-SEED-geförderte Gründungen häufiger auf patentiertem Wissen basieren als dies für Ausgründungen im Allgemeinen zutrifft.

Erwartungsgemäß überwiegen produzierende Unternehmen unter den Patentanmeldern eindeutig: 41% der produzierenden Unternehmen im Befragungssample haben bislang ein Patent angemeldet, während der Wert für die Dienstleistungsunternehmen lediglich bei 18% liegt. Da produzierende Unternehmen auch einen höheren Kapitalbedarf in den Phasen der Gründungsvorbereitung, zur Entwicklung eines vermarktungsfähigen Leistungsangebots und für die Markteinführung/den Produktionsaufbau haben, ist der Befund plausibel, dass sich auch ein hochsignifikanter Zusammenhang zwischen der Patentierung und der Höhe der entsprechenden Kapitalbedarfe errechnet. Unternehmen mit einem geplanten höheren FuE-Aufwand weisen auch eine höhere Patentanmeldungsquote auf als die übrigen. Die Unterschiede sind hochsignifikant.

Eine Zunahme der Anmeldungen von Patenten und sonstigen Schutzrechten in Abhängigkeit vom Gründungsjahr lässt sich nicht konstatieren.

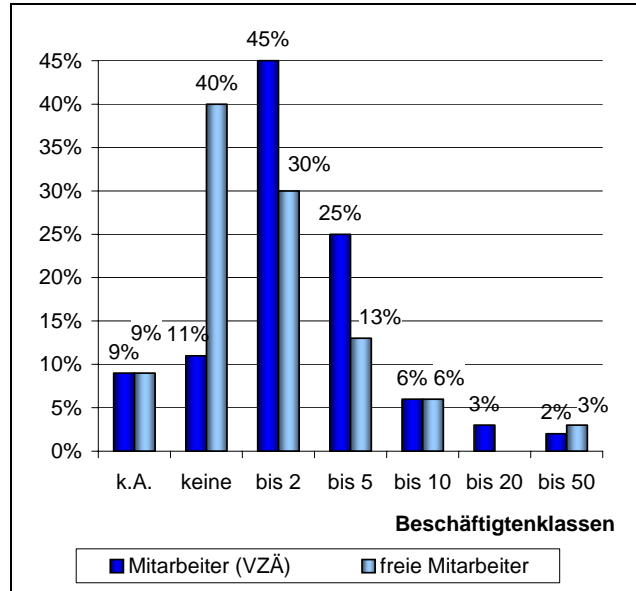
Mitarbeiter und Umsätze

Die hier untersuchten Unternehmen sind noch relativ jung und wurden schwerpunktmäßig in den Jahren 2006 bis 2008 gegründet. Angaben zu Mitarbeiteranzahl und Umsatz zum Ende des ersten Geschäftsjahres sind lediglich ein Schlaglicht auf die frühe Phase der Unternehmensentwicklung, zu Aussagen über (langfristige) Wirkungen auf den Arbeitsmarkt ist es noch zu früh. Die meisten der 168 zum Befragungszeitpunkt noch bestehenden Unternehmen starteten mit keinen oder nur sehr wenigen Mitarbeitern. Nur in Einzelfällen umfasste der Personalstamm kurz nach Unternehmensstart mehr als fünf Mitarbeiter (einschließlich freie Mitarbeiter).

Mitte 2007 waren die meisten Unternehmen ebenfalls noch in der Gründungsphase. Bei einigen Gründungen zeigt sich zu diesem Zeitpunkt be-

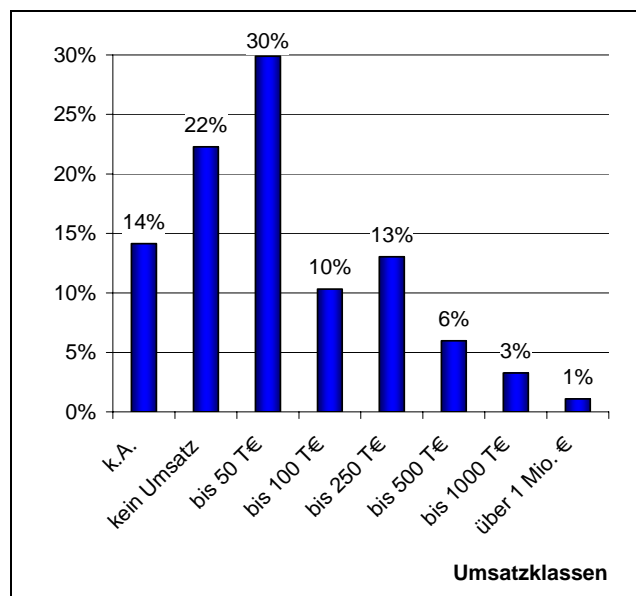
reits ein personeller Zuwachs. Allerdings waren Unternehmen mit merklichem Wachstum Einzelfälle. Das gleiche Bild zeigt sich für den Indikator "Umsatz im letzten Geschäftsjahr".

Mitarbeiter Mitte 2007



Produzierende Unternehmen wiesen im letzten Geschäftsjahr tendenziell einen niedrigeren Umsatz auf als Dienstleistungsunternehmen. Dies kann als ein Indiz gewertet werden, dass sie eine längere Anlaufphase brauchen als Dienstleister, um Einnahmen aus der Geschäftstätigkeit generieren zu können.

Umsatz im letzten Geschäftsjahr



Nach den Planungen zur Größenordnung des Umsatzes in fünf Jahren nach Gründung soll rund ein Drittel der Gründungen kleine Unternehmen mit höchstens 0,5 Mio. € Umsatz bleiben, für jedes vierte Unternehmen ist eine Größenordnung

bis 2,5 Mio. € vorgesehen, 12% möchten bis zu 5 Mio. € Umsatz erzielen, für 7% sind bis zu 25 Mio. € geplant und 1% erwartet mehr als 25 Mio. € an Umsatz bereits nach fünf Jahren Geschäftstätigkeit. Für 20% der Unternehmen machten die Befragten die Angabe „Größenordnung offen“. Insgesamt verfolgt somit nur eine kleine Gruppe der Gründer sehr ambitionierte Wachstumsziele.

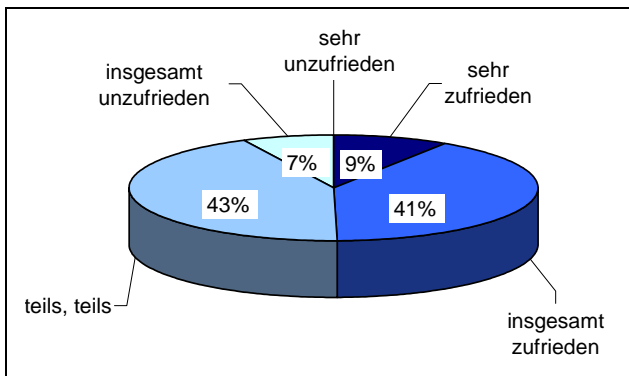
Erreichen der Gewinnzone

44% der Gründungen hatten zum Befragungszeitpunkt bereits die Gewinnzone erreicht. Die übrigen streben dies überwiegend für die Jahre 2008 oder 2009 an. Das frühzeitige Erreichen der Gewinnzone ist jedoch eng korreliert mit wenig ambitionierten Planungen für den Umsatz nach fünf Jahren Geschäftstätigkeit. Unternehmen, die ein höheres Wachstum planen, befinden sich im Moment seltener in der Gewinnzone.

Zufriedenheit mit dem Gründungsverlauf

Obgleich sich die befragten Gründer überwiegend noch in der schwierigen ersten Aufbauphase ihres Unternehmens befinden, sind sie meist zufrieden mit dem bisherigen Gründungsverlauf. Nur jeder 14. Gründer bezeichnete sich als insgesamt unzufrieden und niemand wählte die Kategorie "sehr unzufrieden".

Zufriedenheit der Gründer



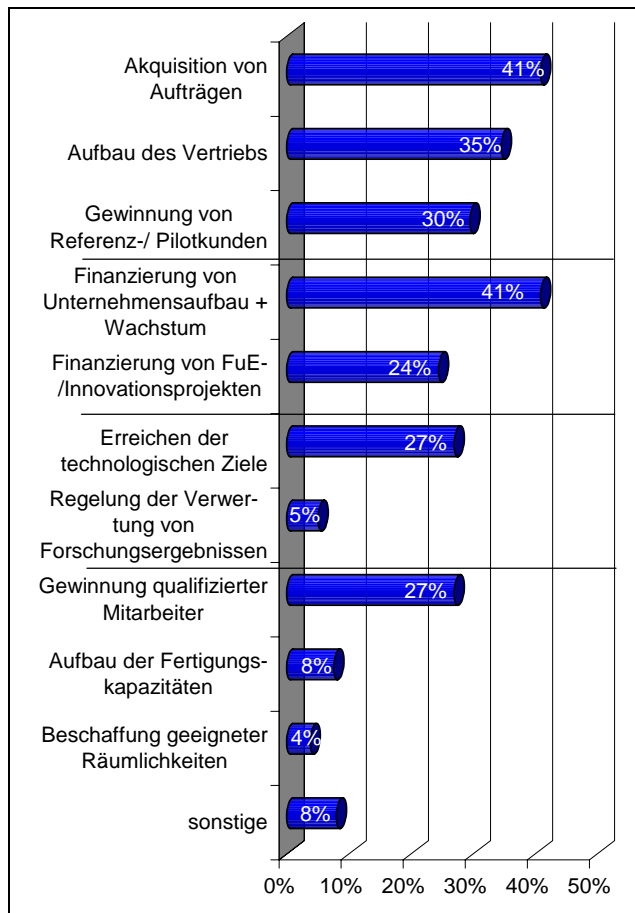
Gründer der größer dimensionierten produzierenden Unternehmen sind weder zufriedener noch unzufriedener als die Gründer von Dienstleistungsunternehmen. Genderspezifische Unterschiede in diesem Punkt lassen sich nicht identifizieren. Die Anstöße oder Motive für eine Gründung stehen in keinem Zusammenhang mit der späteren Zufriedenheit zum Gründungsverlauf. Die Zufriedenheit wird dabei offenbar in engem Zusammenhang mit der ökonomischen Lage der Neugründung gesehen: Gründer, deren Unternehmen sich bereits in der Gewinnzone befinden, wählten hochsignifikant häufiger die Einstufung "sehr zufrieden" und "insgesamt zufrieden" als die übrigen. So bezeichneten sich aus der erstge-

nannten Gruppe immerhin 61% als sehr oder insgesamt zufrieden, während der entsprechende Wert für die andere nur bei 40% liegt.

Problemfelder beim Unternehmensaufbau

Hinsichtlich der Problemfelder ist keine besondere Dominanz eines bestimmten Bereichs erkennbar. Es traten etwa gleich häufig Schwierigkeiten beim Markt/Vertrieb wie auch bei der Finanzierung auf. Das Erreichen der technologischen Ziele stellte dagegen lediglich für 27% eine spürbare Schwierigkeit dar.

Häufigkeit von Problemen seit Gründung



Die Zufriedenheit der Befragten mit der bisherigen Unternehmensentwicklung korreliert negativ mit Problemen beim Erreichen der technologischen Ziele (hochsignifikant), der Finanzierung des Unternehmensaufbaus und -wachstums (hochsignifikant) und der Akquisition von Aufträgen (signifikant).

Lediglich in Einzelfällen traten im bisherigen Entwicklungsverlauf überhaupt keine spürbaren Probleme auf. Für 13% der Gründungen gab es nur in einem Bereich Schwierigkeiten, bei 27% traten in zwei Bereichen Probleme auf, bei 33% in drei Bereichen und bei den übrigen 22% gaben die Befragten mindestens vier Bereiche an (bei elf im

Fragebogen vorgegebenen Kategorien). Es bestehen hochsignifikante positive Zusammenhänge zwischen der Höhe des Kapitalbedarfs in den drei Phasen des Unternehmensaufbaus und der Häufung von Problemen. D.h. je höher der Bedarf an finanziellen Mitteln für den Unternehmensaufbau, desto größer die Problemrelevanz in unterschiedlichen Bereichen.

Gegenüber Dienstleistern weisen produzierende Unternehmen signifikant häufiger spürbare Probleme beim Erreichen der technologischen Ziele, der Finanzierung des Unternehmensaufbaus und -wachstums, bei der Gewinnung qualifizierter Mitarbeiter, bei der Akquisition von Aufträgen und bei der Regelung der Verwertung von Forschungsergebnissen aus der Hochschule auf.

Einstellung der Geschäftstätigkeit

Auf die Frage „Besteht Ihr Unternehmen noch oder hat es nach der Gründung seine Geschäftstätigkeit wieder eingestellt?“ geben lediglich die Gründer von 14 der 182 Unternehmen an, dass die Geschäftstätigkeit wieder eingestellt wurde. Mit 8% ist die Quote eines sehr frühen Scheiterns noch niedrig, aus ihr lassen sich aber keine Schlüsse zu den Überlebensraten der EXIST-SEED-Gründungen ziehen, da die meisten Unternehmen zum Befragungszeitpunkt erst ein oder zwei Jahre alt waren. Der Anteil gescheiterter Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe beträgt 43% und liegt damit über dem entsprechenden Wert für alle 182 Unternehmen (36%).

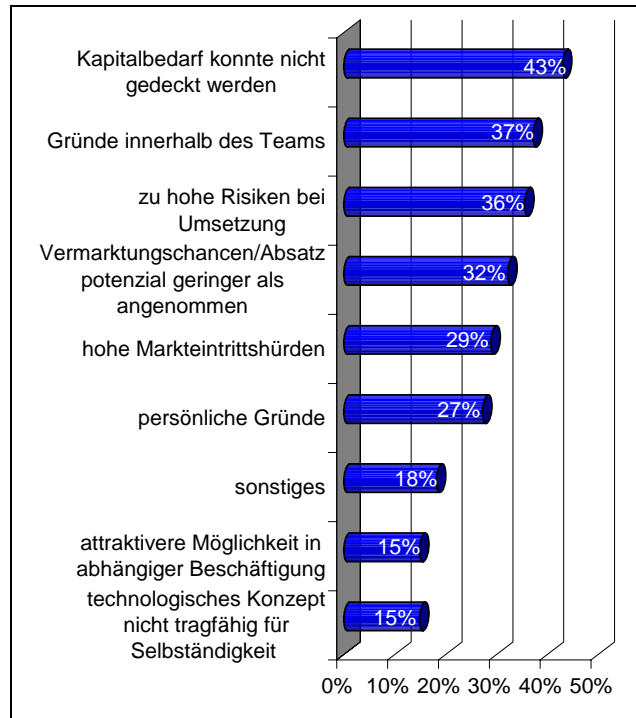
Ursachen für ein Scheitern nach Gründung

Betrachtet man die Ursachen für ein Scheitern erfolgter Gründungen, fällt auf, dass kein einzelner Grund dominiert, auch wenn hohe Markteintrittshürden bei gut der Hälfte genannt wurden. Allerdings kann man aus den Nennhäufigkeiten zu den sieben vorgegebenen Antwortkategorien sicherlich den Schluss ziehen, dass die Qualität der Geschäftskonzepte meist nicht ausreichend war, um den erfolgreichen Markteintritt zu schaffen. Auffallend ist, dass Finanzierungsprobleme nur von knapp einem Drittel der Befragten als Grund für die Einstellung der Geschäftstätigkeit angegeben wurden.

Barrieren für die Unternehmensgründung

Es bestehen in einer Reihe von Aspekten deutliche Unterschiede zwischen EXIST-SEED-geförderten Vorhaben, die zu einer Gründung führten, und solchen, die nicht weiter verfolgt wurden. Es sind primär vorhabensbezogene Merkmale, in denen Unterschiede bestehen, aber auch personenbezogene Aspekte der EXIST-SEED-Geförderten spielen eine Rolle.

Gründe für die Aufgabe des geförderten Gründungsvorhabens



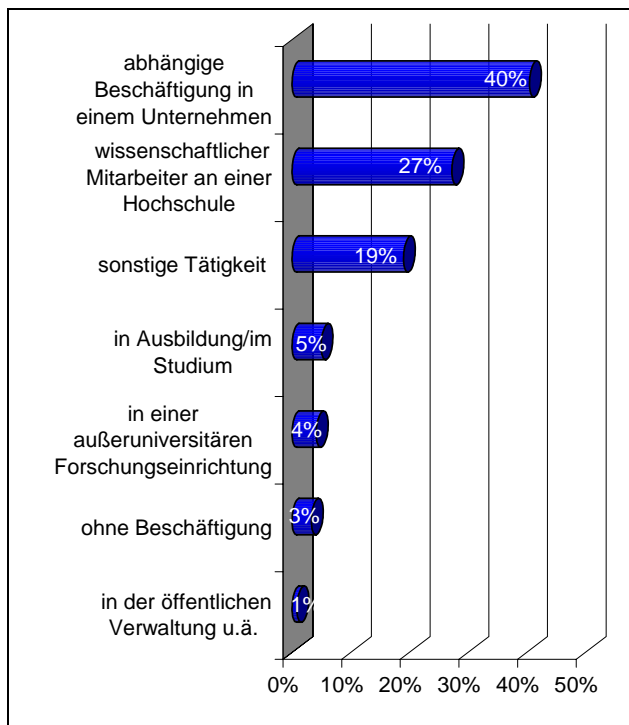
Mit 43% wurde der Grund "Kapitalbedarf konnte nicht gedeckt werden" zwar von den 121 Nicht-Gründern am häufigsten genannt, aber unter Berücksichtigung der vielen Mehrfachnennungen dominieren personenbezogene Gründe (Gründe innerhalb des Teams, zu hohe Risiken bei der Umsetzung, persönliche Gründe und attraktivere Möglichkeit in abhängiger Beschäftigung): Immerhin 71% der 121 Nicht-Gründer nannten mindestens einen personenorientierten Grund, bei den marktbezogenen Kategorien (Vermarktungschancen/Absatzpotenzial geringer als anfänglich angenommen, hohe Markteintrittshürden) sind es 46%.

Gründungsvorhaben werden überwiegend in einem späteren Stadium der Umsetzung aufgegeben: Knapp zwei Drittel nach umfangreichen Arbeiten und ersten Realisierungsschritten, ein Drittel kurz vor dem Schritt in die Selbständigkeit und nur 5% relativ früh, also zu einem Zeitpunkt in dem lediglich ein Grobkonzept vorlag.

Die Aufgabe eines Gründungsvorhabens durch einen EXIST-SEED-Geförderten ist in der Mehrheit der Fälle keineswegs mit dem Verzicht auf eine ökonomische Verwertung des gewonnenen Wissens bzw. der erarbeiteten Lösungen verbunden. Eine Weiterverwertung erfolgt meist durch eine andere Tätigkeit eines oder mehrerer Mitgründer/s, primär sind dies Fälle, in denen der antwortende Gründungsinteressierte ausgeschieden ist, mindestens ein anderes Teammitglied gegründet hat.

Die große Mehrheit der 121 Nicht-Gründer ist aktuell abhängig in einem Unternehmen (41%), als wissenschaftlicher Mitarbeiter an einer Hochschule (27%) oder in einer außeruniversitären Forschungseinrichtung beschäftigt (4%). Nur in Einzelfällen setzen sie ihre Ausbildung/ihr Studium fort oder sind arbeitslos. Die Überlegungen, ob das aufgegebene Gründungsvorhaben später weiterverfolgt wird oder nicht, sind weitgehend unabhängig vom aktuellen beruflichen Status der Befragten.

Berufliche Tätigkeit nach Aufgabe des geförderten Gründungsvorhabens



Wirkungen aus der EXIST-SEED-Förderung bei Nicht-Gründern

Die Befragten konnten sehr häufig (zu 72%) aus den geförderten Aktivitäten deutliche Lerneffekte für ihre spätere Berufstätigkeit ziehen. 15% gaben ferner an, dadurch Klarheit über ihren Berufsweg und ihre Interessen gewonnen zu haben. Lediglich für einen Nicht-Gründer hatte die Förderung keine nennenswerten Auswirkungen. Dabei ist die Art der angegebenen Effekte unabhängig davon, welchen aktuellen beruflichen Status die Nicht-Gründer aufweisen.

Schlussfolgerungen aus der Studie

Die Befragung von 357 EXIST-SEED-Geförderten zeigt, dass das Förderprogramm seine Ziele in wesentlichen Teilen erreicht hat. Die Geförderten nutzten durch vielfältige Aktivitäten den meist zwölfmonatigen Förderzeitraum, um ihr Gründungskonzept zu verbessern, auf wirtschaftliche Tragfähigkeit zu prüfen und wesentliche Schritte zur Gründungsvorbereitung zu unternehmen. Sie schätzten die Unterstützung durch die Förderung durchweg recht positiv ein, dies betrifft neben der finanziellen auch die Beratungskomponente. EXIST-SEED-Geförderte erhielten dabei sowohl von der Geschäftsstelle der Gründungsinitiative wie von einer Reihe weiterer Personen und Einrichtungen vielfältige Unterstützung. Dies betrifft auch die Institution Hochschule. Aus den Angaben der Befragten wird deutlich, dass es im Zeitverlauf zu einer spürbaren Zunahme solcher Hilfestellungen durch die Hochschulen kam, somit der vom Fördergeber intendierte Mobilisierungseffekt bei den Hochschulen erkennbar wird.

Die Realisierungsquote (Gründungsvorhaben führten zu Gründungen) von bislang 70% ist sicherlich positiv zu werten, für eine genaue Einordnung fehlen allerdings Vergleichszahlen. EXIST-Hochschulen der ersten Programmphase weisen eine deutlich höhere Realisierungsquote auf als die übrigen, dies kann auch als Hinweis für eine zunehmende Professionalisierung in der Betreuung gewertet werden.

Auffallend ist, dass in einer Reihe von Projektmerkmalen sich die Gründungen von den aufgegebenen Gründungsvorhaben unterscheiden. Es sind häufiger die leichter zu realisierenden Dienstleistungsprojekte mit geringerem Kapitalbedarf, niedrigeren Markteintrittshürden und kalkulierbaren Risiken, die zu einer Gründung führen, als die geplanten Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe, die sich durch einen höheren Kapitalbedarf in der Vorbereitungs- und Aufbauphase, durch spezifische Marktbarrieren, Probleme in verschiedenen Bereichen und höheren Umsetzungsrisiken auszeichnen. Auch andere Merkmale zeigen, dass überproportional häufig ambitionierte Gründungsvorhaben, die in größerem Umfang der Verwertung von Forschungsergebnissen dienen sollten, aufgegeben werden - meist weil es Finanzierungsprobleme gab oder die Umsetzungsrisiken als zu hoch eingestuft wurden. Dieser Befund ist zwar durchaus plausibel, legt aber den Schluss nahe, das Unterstützungsangebot im Kontext von EXIST-SEED noch stärker auf diesen Typ von Gründungsvorhaben zu fokussieren. Dies betrifft sowohl den Bereich Betreuung/Coaching wie auch die finanzielle Seite. Auf letztere zielt das neue EXIST-Teilprogramm – EXIST-Forschungstransfer.