

Endbericht

Evaluation der Fördermaßnahmen „EXIST-Gründerstipendium“ und „EXIST-Forschungstransfer“

Studie im Auftrag des

Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie

**Gesellschaft für Innovationsforschung
und Beratung mbH, Berlin**

Berlin, den 8. November 2011

Prof. Dr. Carsten Becker

Dr. Tim Grebe

Dr. Thorsten Lübbers

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	V
Tabellenverzeichnis	X
I. Einleitung und Auftrag	1
II. Die Maßnahmen EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer	4
III. Untersuchungsdesign.....	7
1. Erkenntnisziele der Untersuchung	7
2. Untersuchungsschritte	8
IV. Ergebnisse der Evaluation.....	35
1. EXIST in der Förderlandschaft.....	35
2. Bewertung der Programmgestaltung.....	45
3. Beschreibung des Programmverlaufs und der geförderten Gründungsvorhaben	54
3.1. Beschreibung des Programmverlaufs.....	54
3.2. Beschreibung der Gründungsvorhaben und ihrer Teams	56
4. Zielgruppenansprache und Aktivierung	68
5. Implementation der Förderung	78
5.1. Bewilligungsverfahren und Abwicklung der Förderung durch den Projekträger	78
5.2. Unterstützung der Gründungsvorhaben durch die regionalen Gründernetzwerke	88
5.3. Unterstützung der Gründungsvorhaben durch die Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen.....	96
5.4. Mentoring	99
5.5. Coaching	107
5.6. Seminare.....	117
6. Wirkung der Förderung	120
6.1. Wirkung der Förderung auf die geförderten Personen bzw. Gründungsvorhaben	120
6.1.1. Wirkungsindikatoren der Förderung auf der Handlungsebene	120

6.1.2. Wirkungsindikatoren der Förderung auf der Ergebnisebene	123
6.2. Determinanten der Wirkung.....	130
6.2.1. Befragungsergebnisse.....	130
6.2.2. Regressionsergebnisse	133
6.3. Wirkung von EGS und EFT auf das Gründerumfeld	146
V. Zusammenfassung und Handlungsempfehlungen	148
VI. Literaturverzeichnis.....	158
Anhang.....	160

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Technologiefelder der befragten EGS- und EFT-Projekte	24
Abbildung 2: Institutionen der befragten EGS- und EFT-Projekte	26
Abbildung 3: Bundesländer der befragten EGS- und EFT-Projekte	27
Abbildung 4: Erfolgsindikatoren von innovativen Ausgründungsvorhaben	29
Abbildung 5: Wirkungsmodell – Determinanten erfolgreicher Gründungsvorhaben	30
Abbildung 6: Bewertung der EGS-Programmkonditionen	49
Abbildung 7: Bewertung der EFT-Programmkonditionen	50
Abbildung 8: Zu Beginn der Förderung in Gründungsteams der EGS-/ EFT-Projekte vorhandene Kompetenzen und Erfahrungen	57
Abbildung 9: Während der Förderung erfolgte Veränderungen in Gründungsteams der EGS-/ EFT-Projekte	58
Abbildung 10: Von im Verlauf der Förderung neu in die Gründungsteams der EGS-/ EFT-Projekte gekommene geförderte Personen abgedeckte Kompetenzen und Erfahrungen	59
Abbildung 11: Schwerpunktmäßige Zielstellung der Geschäftsideen der EGS-/ EFT-Projekte	60
Abbildung 12: Zielkunden der Geschäftsideen der EGS-/ EFT-Projekte	61
Abbildung 13: Existierende gewerbliche Schutzrechte als Basis der EGS-/ EFT-Projekte	62
Abbildung 14: Formen der Finanzierung im Anschluss an die EGS-/ EFT-Förderung	63
Abbildung 15: Anteilseigner von gegründeten/ zu gründenden Unternehmen	64
Abbildung 16: Letzter beruflicher Status vor Beginn der EGS-/ EFT-Förderung	65
Abbildung 17: Fachrichtung des letzten akademischen Abschlusses vor Beginn der EGS-/ EFT-Förderung	66
Abbildung 18: Motivation zur Beteiligung an EGS-/ EFT-Gründungsvorhaben	67
Abbildung 19: Bewilligte Anträge nach Technologiebereichen	69
Abbildung 20: Bewilligte Anträge nach Institutionen	70
Abbildung 21: Anteil von geförderten männlichen und weiblichen Personen nach Fachrichtungen	73
Abbildung 22: Initiatoren der Gründungsvorhaben	74
Abbildung 23: Formierung des Gründungsteams	75

Abbildung 24: Erstinformation zu EGS und EFT	76
Abbildung 25: Verwendete Informationsquellen bei der eigenen Recherche nach Fördermöglichkeiten	77
Abbildung 26: Bewertung des Antragsverfahrens beim EGS	78
Abbildung 27: Bewertung des Antragsverfahrens beim EFT	79
Abbildung 28: Bewertung der Beratung durch den Projektträger Jülich im Rahmen der Antragstellung	80
Abbildung 29: Bewertung der Verfahren der Fördermittelabwicklung beim EGS	83
Abbildung 30: Bewertung der Verfahren der Fördermittelabwicklung beim EFT	84
Abbildung 31: Bewertung der Beratung durch den Projektträger Jülich im Rahmen der Fördermittelabwicklung	85
Abbildung 32: Unterstützungsbereiche Gründungsnetzwerk	89
Abbildung 33: Bewertung des Nutzens der Unterstützung durch das Gründungsnetzwerk (EGS)	91
Abbildung 34: Bewertung des Nutzens der Unterstützung durch das Gründungsnetzwerk (EFT)	92
Abbildung 35: Inhalte der Betreuungsfahrpläne	93
Abbildung 36: Regelmäßigkeit der Treffen mit dem Gründungsnetzwerk	94
Abbildung 37: Durchschnittliche Anzahl der Treffen mit dem Gründungsnetzwerk pro Monat	95
Abbildung 38: Gesamtbewertung der Unterstützung durch das Gründungsnetzwerk	96
Abbildung 39: Unterstützungsbereiche Universität/ Hochschule/ Forschungseinrichtung	97
Abbildung 40: Gesamtbewertung der Unterstützung durch die Universität/ Hochschule/ Forschungseinrichtung	98
Abbildung 41: Matching von Mentorin/ Mentor und Gründungsvorhaben	99
Abbildung 42: Gründe für die Wahl der Mentorin/ des Mentors	100
Abbildung 43: Unterstützungsbereiche Mentorin/ Mentor	101
Abbildung 44: Bewertung des Nutzens des Mentorings (EGS)	102
Abbildung 45: Bewertung des Nutzens des Mentorings (EFT)	103
Abbildung 46: Inhalte der Betreuungsfahrpläne	105
Abbildung 47: Regelmäßigkeit der Treffen mit der Mentorin/ dem Mentor pro Monat	105

Abbildung 48: Durchschnittliche Anzahl der Treffen mit der Mentorin/ dem Mentor	106
Abbildung 49: Gesamtbewertung Mentoring	107
Abbildung 50: Anzahl der Coaches	108
Abbildung 51: Auswahlverfahren Coaches	109
Abbildung 52: Auswahlkriterien Coaches	110
Abbildung 53: Unterstützungsbereiche Coaching	111
Abbildung 54: Bewertung des Nutzens der Coachings (EGS)	112
Abbildung 55: Bewertung des Nutzens der Coachings (EFT)	113
Abbildung 56: Inhalte zusätzlicher Coaching-Vereinbarungen	114
Abbildung 57: Regelmäßigkeit der Coachings	115
Abbildung 58: Durchschnittliche Anzahl der Treffen mit dem Coach/ den Coaches pro Monat	116
Abbildung 59: Gesamtbewertung Coaching	117
Abbildung 60: Bewertung des Nutzens des Seminars „Gründergespräche“	118
Abbildung 61: Bewertung des Nutzens des Seminars „Gründerpersönlichkeit“	119
Abbildung 62: Im Verlauf der Förderung von den Mitgliedern der Gründungsteams durchgeführte Aktivitäten	121
Abbildung 63: Im Verlauf der Förderung von den Mitgliedern der Gründungsteams durchgeführte Aktivitäten gewichtet mit dem aufgewendeten Zeitbudget	123
Abbildung 64: Führte das durch EGS/ EFT geförderte Vorhaben bereits zu einer Gründung?	124
Abbildung 65: Jahr der Unternehmensgründung	126
Abbildung 66: Rechtsform der gegründeten Unternehmen	126
Abbildung 67: Überlebensquote der geförderten Existenzgründungen nach 2 Jahren	127
Abbildung 68: Wirkungen der EGS-/ EFT-Förderung auf die Gründungsvorhaben I	131
Abbildung 69: Wirkungen der EGS-/ EFT-Förderung auf die Gründungsvorhaben II	132
Abbildung 70: Determinanten von Unternehmensgründungen im Kontext von EGS	135
Abbildung 71: Determinanten der Verwendung eines relativ großen Anteils des Zeitbudgets für FuE-Arbeiten	137

Abbildung 72: Determinanten der Verwendung eines relativ großen Anteils des Zeitbudgets für Schutzrechtrecherchen	141
Abbildung 73: Determinanten der Verwendung eines relativ großen Anteils des Zeitbudgets für die Anmeldung von Schutzrechten	143
Abbildung 74: Determinanten der Verwendung eines relativ großen Anteils des Zeitbudgets für Gespräche mit potenziellen Kunden	145
Abbildung 75: Gewünschte Höhe der Unterstützung zum Lebensunterhalt (EGS)	160
Abbildung 76: Gewünschte Höhe des Sachmittelbudgets (EGS)	160
Abbildung 77: Gewünschte Höhe des Coaching-Budgets (EGS)	160
Abbildung 78: Gewünschte Förderdauer (EGS)	161
Abbildung 79: Gewünschte Höhe der Unterstützung zum Lebensunterhalt (EFT Phase I)	161
Abbildung 80: Gewünschte Höhe des Sachmittelbudgets (EFT Phase I)	161
Abbildung 81: Gewünschte Förderdauer (EFT Phase I)	162
Abbildung 82: Gewünschte Höhe des Zuschusses (EFT Phase II)	162
Abbildung 83: Gewünschte Höhe der Eigenbeteiligung (EFT Phase II)	162
Abbildung 84: Gewünschte Förderdauer (EFT Phase II)	163
Abbildung 85: Teamgrößen bei EGS-Projekten	163
Abbildung 86: Art der gewerblichen Schutzrechte, die Basis von EGS-/ EFT-Projekte sind	163
Abbildung 87: Eigentümer der gewerblichen Schutzrechte, die Basis von EGS-/ EFT-Projekte sind	164
Abbildung 88: Gründe für die Aufgabe eines Gründungsvorhabens	164
Abbildung 89: Persönliche Beteiligung an Unternehmensgründung/ Gründungsvorhaben	165
Abbildung 90: Gründe für den Ausstieg aus einem EGS-/ EFT-geförderten Gründungsvorhaben	165
Abbildung 91: Ergebnisse der Unternehmenstätigkeit	166
Abbildung 92: Anzahl neu eingestellte Mitarbeiterinnen/ Mitarbeiter	167
Abbildung 93: Umsätze im letzten Geschäftsjahr (in Euro)	167
Abbildung 94: Umsatzrenditen im letzten Geschäftsjahr (in Prozent)	168
Abbildung 95: Volumen der Finanzierung durch externe Investoren (in Euro)	168
Abbildung 96: Volumen der eingeworbenen öffentlichen Fördermittel (in Euro)	169

Abbildung 97: Ergebnisse der Arbeit am Gründungsvorhaben	170
Abbildung 98: Volumen der eingeworbenen öffentlichen Fördermittel (in Euro)	171

TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1: Übersicht über durchgeführte Interviews in den Fallstudien	19
Tabelle 2: Rücklaufquoten nach Förderende	22
Tabelle 3: Bewilligte Anträge, Bewilligungsquoten, durchschnittliche Fördersummen EGS	54
Tabelle 4: Bewilligte Anträge, Bewilligungsquoten, durchschnittliche Fördersummen EFT Förderphase I	55
Tabelle 5: Einfluss von EXIST I bis III auf Anträge, Bewilligungen und Bewilligungsquoten beim EGS (Korrelationskoeffizienten)	72
Tabelle 6: Zuschussprogramme des Bundes zur Förderung von Existenzgründungen	172
Tabelle 7: Zuschussprogramme des Bundes zur Förderung des Technologietransfers	172
Tabelle 8: Zuschussprogramme des Bundes für FuE-Projekte	173
Tabelle 9: Zuschussprogramme des Bundes für unterstützende Maßnahmen ...	173
Tabelle 10: Darlehensprogramme des Bundes	174
Tabelle 11: Beteiligungsprogramme des Bundes	174
Tabelle 12: Zuschussprogramme der Bundesländer	175
Tabelle 13: Beteiligungsprogramme der Bundesländer	181
Tabelle 14: Bürgschaftsprogramme der Bundesländer	185
Tabelle 15: Darlehensprogramme der Bundesländer	188
Tabelle 16: Garantieprogramme der Bundesländer	192
Tabelle 17: Programme der außeruniversitären Forschungseinrichtungen	193

I. EINLEITUNG UND AUFTRAG

Seit dem Jahr 1998 werden mit dem Förderprogramm „EXIST“ technologieorientierte und wissensbasierte Unternehmensgründungen aus dem Wissenschaftsbereich sowie Maßnahmen zur Verbreitung von Unternehmergeist und Gründerunterstützung an Hochschulen und – seit dem Jahr 2007 – an außeruniversitären Forschungseinrichtungen gefördert. Das EXIST-Programm wurde im Jahr 1998 durch das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) gestartet. Im Jahr 2006 wechselte die Zuständigkeit zum Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi).

Mit EXIST I und EXIST II wurden insgesamt 15 EXIST-Regionen sowie zusätzlich 20 Partnerregionen erreicht. Nach dem Zuständigkeitswechsel vom BMBF zum BMWi erfolgte mit EXIST III ein Paradigmenwechsel weg von einer eher an Gründungsnetzwerken orientierten Förderung hin zu einer Förderung von klar definierten Projekten, die im Qualifizierungs- und Unterstützungsangebot bestehende Lücken schließen sollen. Mit EXIST IV wurde nun – unter Berücksichtigung der gewonnenen Erkenntnisse aus den vorherigen Förderrunden – eine weitere Anschlussmaßnahme aufgesetzt: Neben zahlreichen flankierenden Einzelmaßnahmen (z.B. JUNIOR, bga, Global Entrepreneurship Week, High-Tech-Gründerfonds II) werden unter dem Stichwort „Gründerhochschule bzw. gründungsprofilierte Hochschulen“ ab November 2011 im Rahmen eines Exzellenzansatzes ausgewählte Hochschulen dabei unterstützt werden, eine gründungsbezogene Gesamtstrategie umzusetzen. Die Strukturförderungen in EXIST I bis IV bilden an vielen Standorten den Rahmen für die Evaluation der beiden Programme EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer.

Mit dem „EXIST-Gründerstipendium“ (EGS) werden zukünftige Gründerinnen und Gründer seit 2007 bei der Entwicklung neuer Geschäftsideen hin zu einem Businessplan, der Entwicklung marktfähiger Produkte und Dienstleistungen sowie der gezielten Gründungsvorbereitung unterstützt. Ergänzend wurde Ende des Jahres 2007 mit dem „EXIST-Forschungstransfer“ (EFT) eine exzellenzorientierte Maßnahmen ins Leben gerufen, um herausragende forschungsbasierte Gründungsvorhaben, die mit aufwändigen und risikoreichen Entwicklungsarbeiten verbunden sind, in zwei Förderphasen zu unterstützen. Gegenstand der Förderphase I sind Entwicklungsarbeiten und gründungsvorbereitende Maßnahmen, in Förderphase II werden bereits gegründete Unternehmen mit einem Gründungszuschuss gefördert.

Mit der Umsetzung der beiden Fördermaßnahmen hat das BMWi den Projektträger Jülich betreut. Er ist verantwortlich für die Umsetzung der Antrags und Abwicklungsverfahren von EGS und EFT und fungiert als zentraler Ansprechpartner für die antragstellenden Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen, deren Gründungsnetzwerke sowie die geförderten Gründerinnen und Gründer.

Das EGS ist der Nachfolger der Maßnahme EXIST-SEED, mit der – im Wesentlichen noch unter Zuständigkeit des BMBF – bereits in den Jahren 2000 bis 2007 technologieorientierte und wissensbasierte Gründungsvorhaben aus Universitäten und Hoch-

schulen gefördert wurden. Beide Maßnahmen wurden bereits im Rahmen der vom Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung verantworteten Begleitforschung zum EXIST-Programm betrachtet.¹ Zum EFT liegen hingegen bislang noch keine Erkenntnisse vor. Da hier zurzeit nur bis zum 31. Dezember 2011 Anträge gestellt werden können, sollen nun insbesondere auch die Erfahrungen mit dieser Maßnahme untersucht werden, um auf valider empirischer Basis über eine (ggf. modifizierte) Fortführung entscheiden zu können.

Nach einer öffentlichen Ausschreibung und auf Wunsch des Auftraggebers vorgenommenen Veränderungen des Angebots wurde die GIB am 14.2.2011 mit der Evaluation der beiden Programme beauftragt. Die Evaluation sollte empirische Erkenntnisse über die Güte und Passfähigkeit des Designs von EGS und EFT, der Abgrenzung der beiden Programme zueinander sowie über die Wirkungen der Förderung sowie über die Effizienz des Mitteleinsatzes liefern. Zudem sollten eine Einordnung der beiden Programme in die bestehende Förderarchitektur auf Bundes- und Landesebene und eine Bewertung des Programm-Managements erfolgen.

Durchgeführt wurden neben einer Literatur- und Sekundärdatenanalyse sowie (Experten-)Befragungen vor allem auch Interviews mit Vertreterinnen und Vertretern einiger eingebundener Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen sowie Interviews mit den Gründerinnen und Gründern. Ferner wurde eine Online-Befragung bei allen durch EGS und/oder EFT geförderten Gründern und Gründerinnen durchgeführt.

Der vorliegende Endbericht ist wie folgt gegliedert: In Abschnitt II beschreiben wir zunächst kurz die beiden Maßnahmen, die den Gegenstand der Evaluation bilden. In Abschnitt III wird dann das Untersuchungsdesign vorgestellt. In Kapitel 1 des Abschnitts werden die wesentlichen Erkenntnisziele der Untersuchung zusammengefasst, Kapitel 2 enthält die Beschreibung der einzelnen methodischen Schritte. Abschnitt III enthält die wesentlichen Ergebnisse der Evaluation. In Kapitel 1 wird die EXIST-Förderung mit anderen Förderangeboten in Beziehung gesetzt. Kapitel 2 enthält eine Bewertung des Programmansatzes. In Kapitel 3 werden der bisherige Programmverlauf und die geförderten Gründungsvorhaben beschrieben. Kapitel 4 widmet sich der Zielgruppenansprache und -aktivierung. Die Implementation der Programme EGS und EFT ist komplex, weswegen in Kapitel 5 zwischen verschiedenen Implementationsbereichen differenziert ausgewertet wird. Kapitel 6 umfasst die we-

¹ Bislang wurden im Rahmen der Begleitforschung insgesamt drei Befragungen bei durch EXIST-SEED und das EGS geförderten Gründerinnen und Gründern durchgeführt. Zudem wurde bereits im Jahr 2005 eine Befragung vom Projektträger Jülich durchgeführt. Vgl. Fraunhofer ISI, 2011. Wirkungen des Förderprogramms EXIST-Gründerstipendium aus Sicht von Geförderten: Ergebnisse der Befragung 2010 und Gegenüberstellung mit EXIST-SEED; Fraunhofer ISI, 2010. Wirkungen von EXIST-Seed bzw. des EXIST-Gründerstipendiums aus Sicht von Geförderten: Ergebnisse der Befragungsrunde 2009; Fraunhofer ISI, 2008. Wirkungen von EXIST-SEED aus Sicht von Geförderten: Ergebnisse einer Befragung der wissenschaftlichen Begleitung von EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie; Fraunhofer ISI, Forschungszentrum Jülich, 2005. EXIST-SEED: Ergebnisse und Erfahrungen aus einem Förderprogramm zur Vorbereitung von Ausgründungen aus Hochschulen.

sentlichen Ergebnisse zur Wirkung der Förderung, aber auch zu den Wirkzusammenhängen, die zwischen Förderung, Gründungsteam, Rahmenbedingungen und Gründungserfolg bestehen. Abschnitt IV enthält eine Zusammenfassung der Ergebnisse und aus den vorgenommenen Analysen abgeleitete Handlungsempfehlungen für die weitere Förderung.

II. DIE MAßNAHMEN EXIST-GRÜNDERSTIPENDIUM UND EXIST-FORSCHUNGSTRANSFER

Bevor im nächsten Abschnitt das Untersuchungsdesign und im Anschluss die Ergebnisse der Evaluation vorgestellt werden, sollen an dieser Stelle zunächst kurz die beiden untersuchten Maßnahmen präsentiert werden.

Förderkonditionen

Beim **EGS** können die Mitglieder von maximal drei Personen starken Gründungsteams gefördert werden. Dabei werden folgende Personengruppen mit folgenden Beträgen bei der Sicherung ihres Lebensunterhaltes unterstützt:

- Promovierte mit 2.500 Euro brutto pro Monat,
- Absolventinnen und Absolventen mit Universitäts-/ Hochschulabschluss mit 2.000 Euro brutto pro Monat sowie
- Studierende mit 800 Euro brutto pro Monat.²

Die genannten Beträge werden als Stipendium gewährt und von den antragstellenden Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen (siehe unten) an die geförderten Gründerinnen und Gründer weitergereicht. Zusätzlich zur gewährten Unterstützung zum Lebensunterhalt umfasst die Förderung ein Budget für Sachkosten (bei Gründungen von Einzelpersonen bis zu 10.000 Euro, bei Teamgründungen bis zu maximal 17.000 Euro) und eines für die Inanspruchnahme von Coaching-Leistungen (in Höhe von 5.000 Euro). Die maximale Förderdauer beträgt ein Jahr. Eine Gründung während der Projektlaufzeit ist möglich.

Durch den **EFT** können Gründungsvorhaben in zwei jeweils 18 Monate umfassenden Phasen gefördert werden.³ In der ersten Phase (Förderphase I) sind die Personalkosten von bis zu drei Wissenschaftlern und zudem (in der Regel nach einem halben Jahr Projektlaufzeit) einer weiteren Person mit betriebswirtschaftlicher Kompetenz förderfähig. Hierbei sind die geförderten – anders als beim EGS – direkt bei der antragstellenden Universität, Hochschule oder Forschungseinrichtung angestellt. Darüber hinaus gibt es ein Sachmittelbudget von bis zu 60.000 Euro – von dem bis zu 10.000 Euro für Coaching-Leistungen ausgegeben werden können. In Förderphase II wird dann direkt ein zuvor gegründetes Unternehmen gefördert, und zwar mit einem nicht rückzahlbaren Gründungszuschuss von maximal 150.000 Euro. Dabei muss das Unternehmen eigene Mittel in Form von Eigenkapital der Gründerinnen und

² Für Kinder, denen die geförderten Gründerinnen und Gründer Unterhalt leisten wird zusätzlich ein Kinderzuschlag vom 100 Euro pro Kind und Monat gewährt.

³ Bei nicht vorhersehbaren Verzögerungen kann die Projektlaufzeit in beiden Phasen um bis zu sechs Monate verlängert werden.

Gründer sowie gegebenenfalls Beteiligungskapital im Verhältnis von 1:3 zur Höhe des Zuschusses nachweisen.⁴

Antrags-, Bewilligung- und Abwicklungsverfahren

Beim **EGS** tritt formal die wissenschaftliche Institution, bei der das jeweilige Gründungsvorhaben angesiedelt ist, als Antragsteller auf. Mit den formalen Antragsunterlagen muss eine aussagekräftige Ideenskizze vorgelegt werden. Die Unterlagen und Skizzen werden dann von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Projektträgers Jülich begutachtet, bevor auf der Grundlage der Gutachten über die Bewilligung entschieden wird. Die Antragstellung ist beim EGS jederzeit möglich.

Das Antragsverfahren beim **EFT** ist deutlich komplexer als beim EGS. Für die Förderphase I ist ebenfalls formal die jeweilige wissenschaftliche Institution der Antragsteller. Hier ist in einem ersten Schritt eine aussage- und beurteilungsfähige Projektskizze beim Projektträger Jülich einzureichen. Diejenigen Skizzen, die von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Projektträgers sowie ggf. auch durch hinzugezogene externe Gutachter positiv begutachtet wurden, werden im Anschluss einer Jury aus externen Expertinnen und Experten vorgelegt.⁵ Gleichzeitig muss auch die formale Antragstellung erfolgen. Die Jury-Mitglieder geben dann im Rahmen von Sitzungen, bei denen die betreffenden Gründerinnen und Gründer ihre Gründungsvorhaben präsentieren, ihr Votum ab. Gefördert werden können nur Vorhaben, die ein positives Votum der Jury erhalten. Beim EFT können Anträge anders als beim EGS nicht jederzeit, sondern nur jeweils zum 30. Juni und 31. Dezember eines Jahres gestellt werden.

Für die Förderphase II ist dann das Unternehmen selbst Antragsteller (die Gründung einer Kapitalgesellschaft muss spätestens zum Beginn der Förderung in Phase II erfolgt sein). Bei der Antragstellung ist neben den formalen Antragsunterlagen ein ausführlicher Businessplan vorzulegen. Im Anschluss werden die Anträge zunächst wieder durch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Projektträgers Jülich begutachtet und dann – bei positiver Begutachtung – der EFT-Jury vorgelegt. Dieser gibt ihr Votum ab, bevor das BMWi abschließend über die Bewilligung entscheidet.

⁴ Mindestens die Hälfte der bislang im Rahmen des EFT geförderten Gründerinnen und Gründer erhielt noch eine Förderung gemäß den Konditionen der ursprünglichen Richtlinie aus dem Jahr 2007. Diese wurde im Jahr 2009 zum ersten Mal angepasst. Im Zuge dieser Anpassung wurde unter anderem das Sachmittelbudget von 50.000 auf 60.000 Euro erhöht und die Möglichkeit geschaffen, eine Person mit betriebswirtschaftlicher Kompetenz über bis zu zwölf Monate zu fördern (zuvor in der Regel nur über sechs Monate). Zudem wurde der in der Förderphase I von außeruniversitären Forschungseinrichtungen zu leistende Eigenanteil von 50 auf 10 Prozent abgesenkt.

⁵ Die Begutachtung erfolgt dabei immer fachspezifisch, d.h. jedes Projekt wird von einer Mitarbeiterin/einem Mitarbeiter bzw. einem externen Gutachter geprüft, der sich qualifiziert zu dessen fachlichen Gesichtspunkten äußern kann.

Die administrative Verwaltung der Fördermittel erfolgt beim EGS und bei der Förderphase I des EFT über die antragstellende wissenschaftliche Institution. In der Förderphase II des EFT über das antragstellende Unternehmen.

Gründungsbegleitende Unterstützung

Sowohl beim EGS als auch beim EFT muss die Betreuung der Gründungsvorhaben durch ein Gründungsnetzwerk und eine Mentorin/ einen Mentor sichergestellt sein. Die Mentorin/ der Mentor muss sich im Rahmen der Antragstellung schriftlich bereit erklären, dass er das betreffende Vorhaben fachlich begleitet. Das Gründungsnetzwerk muss sich in einer ebenfalls schriftlichen Erklärung unter anderem dazu verpflichten, dass Gründungsteam in gründungsrelevanten Fragen zu betreuen und intensiv bei der Erarbeitung des Businessplans zu unterstützen, zusammen mit den Mitgliedern des Teams einen geeigneten Coach auszuwählen und einen Coaching-Fahrplan zu erstellen sowie ihnen nach fünf (EGS) bzw. nach neun (EFT Phase I) Monaten ein ausführliches Feedback zum gegenwärtigen Stand des Businessplans zu geben. Beim EGS muss das Netzwerk nach spätestens zehn Monaten den fertigen Businessplan vorprüfen und mit einer Stellungnahme an den Projektträger Jülich weiterleiten. Beim EFT ist der fertige Businessplan drei Monate von Ende der Laufzeit von Förderphase I an den Projektträger zu senden. Zudem muss hier nach sechs Monaten Förderung ein Zwischenbericht vorgelegt werden.

III. UNTERSUCHUNGSDESIGN

1. Erkenntnisziele der Untersuchung

Die beiden Programme EGS und EFT haben ein gemeinsames Ziel: die nachhaltige Steigerung der Zahl innovativer Ausgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen. Die erste und zentrale Herausforderung für die Evaluation war und ist daher, diesen **Erfolg zu messen**. Dabei muss auf die bereits im Angebot dargelegten Probleme der Kausalitätsbestimmung und der teilweise langen Zeiträume zwischen Förderung und erfolgreicher Gründung eingegangen werden. Begegnet wurde diesen Herausforderungen insbesondere mit der Einbeziehung zahlreicher Akteure, vor allem solcher, die außerhalb geförderter Vorhaben stehen und somit eine externe Bewertung des Programms und seiner Erfolge vornehmen können. Dem Problem der zeitlichen Verzögerung wurde hingegen mit der Einbeziehung von zu verschiedenen Zeitpunkten geförderten Gründungsvorhaben begegnet.

Um Verbesserungsvorschläge für die Förderung zu erreichen, müssen ferner die **Wirkungsbeziehungen innerhalb des Förderprogramms und die Programmgestaltung** analysiert werden. Dies wiederum erfordert ein Verständnis für die grundsätzlichen Wirkbeziehungen, d.h. für die Faktoren, die auf den letztendlichen Gründungserfolg einwirken. Aus diesem Grund wurde (siehe unten) ein Wirkungsmodell verwendet, das aufgrund der Literaturanalyse erstellt und anhand der Ergebnisse der qualitativen Interviews weiterentwickelt wurde. Deutlich wurde dabei insbesondere, wie stark die Nutzung der Potenziale, die in einer Gründungsidee stecken, von der Unterstützungsstruktur in der jeweiligen Region abhängt. Die Kooperations- und Unterstützungsstrukturen sind daher auch für die quantitativen Befragungen wichtige Themen.

Schließlich konzentrierte sich die Evaluation auf die Frage nach der **organisatorischen Abwicklung der Förderung**. Hierbei wird die Prozesseffizienz aus der Perspektive verschiedener Akteure beleuchtet. Ferner wird überprüft, inwieweit die Differenzierung zwischen EGS und EFT in der Praxis umgesetzt und durch die Gründerinnen und Gründer als bedarfsgerecht erkannt wird.

2. Untersuchungsschritte

Das nun folgende Kapitel 2 beschreibt die einzelnen Schritte der Untersuchung, die in den vergangenen sechs Monaten durchgeführt wurden.

Literaturanalyse

Als Grundlage für alle weiteren Untersuchungsschritte wurde zunächst eine Analyse der einschlägigen Literatur durchgeführt. Sie diente vor allem dazu, Untersuchungsinhalte und Arbeitshypothesen für die nachfolgenden qualitativen und quantitativen Erhebungen zu erarbeiten. Als Desiderat der Literaturanalyse wurde ein erstes provisorisches Wirkungsmodell erstellt, in dem die wesentlichen Einflussfaktoren erfolgreicher Ausgründungsvorhaben abgebildet und mit den Fördermechanismen der zu evaluierenden Maßnahmen EGS und EFT verknüpft wurden. Im weiteren Verlauf der Evaluation wurde dieses Wirkungsmodell auf der Basis von Erkenntnissen aus den Expertinnen- und Experteninterviews sowie den Vor-Ort-Fallstudien kontinuierlich erweitert und modifiziert.

Untersuchungsinhalte

Der inhaltliche Schwerpunkt der Literaturanalyse lag einerseits auf den Erfolgsfaktoren und -hemmnissen von Gründungsvorhaben im Allgemeinen und innovativen Ausgründungen aus Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen im Speziellen. Andererseits diente sie aber auch dazu, Unterstützungsbedarfe von Gründerinnen und Gründern sowie den Umfang und die Bedeutung vorhandener Unterstützungsangebote zu identifizieren.

Datengrundlage

Zunächst wurde bei der Literaturanalyse naturgemäß ein starker Fokus auf die Ergebnisse der vom Fraunhofer ISI verantworteten EXIST-Begleitforschung gelegt. Von besonderem Interesse waren hier die regelmäßig durchgeführten Befragungen der Gründerinnen und Gründer, die im Rahmen von EGS oder dem Vorgängerprogramm EXIST-Seed gefördert wurden.⁶ Zudem wurden auch die Ergebnisse der im

⁶ Fraunhofer ISI, 2011. Wirkungen des Förderprogramms EXIST-Gründerstipendium aus Sicht von Geförderten: Ergebnisse der Befragung 2010 und Gegenüberstellung mit EXIST-Seed; Fraunhofer ISI, 2010. Wirkungen von EXIST-Seed bzw. des EXIST-Gründerstipendiums aus Sicht von Geförderten: Ergebnisse der Befragungsrunde 2009; Fraunhofer ISI, 2008. Wirkungen von EXIST-SEED aus Sicht von Geförderten: Ergebnisse einer Befragung der wissenschaftlichen Begleitung von EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie.

Jahr 2010 durchgeführten Mentorinnen- und Mentorenbefragung bei der Auswertung der wissenschaftlichen Begleitung berücksichtigt.⁷

Neben den Berichten der EXIST-Begleitforschung wurden auch weitere Studien herangezogen, die sich mit den Determinanten und Rahmenbedingungen von Ausgründungen aus Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen befassen. Zu nennen sind hier z.B. die für das Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) durchgeführten Untersuchung zu den Gründungspotenzialen bei Studierenden an deutschen Universitäten und Hochschulen, zu den Erfolgsfaktoren für Unternehmensgründungen aus der Wissenschaft sowie zu Spin-Off-Gründungen aus der öffentlichen Forschung in Deutschland.⁸ Daneben wurden im Auftrag der OECD verfasste Publikationen mit einbezogen, die das Thema Ausgründungen zum Gegenstand haben.⁹ Um speziell die Rolle der Universitäten und Hochschulen im Gründungsprozess näher zu beleuchten und einen Überblick über das Spektrum der hier vorhandenen Angebote im Bereich der Gründungssensibilisierung und -unterstützung zu erhalten, wurden zudem die Ergebnisse der von Prof. Dr. Jürgen Schmude für das BMWi verfassten Rankings der Gründungsunterstützung betrachtet.¹⁰ Schließlich wurden auch die Ergebnisse der EXIST III-Evaluation berücksichtigt.¹¹

Weitere Hinweise auf maßgebliche Erfolgsdeterminanten und -hemmnisse wurden zudem aus Studien entnommen, die sich mit innovativen Unternehmensgründungen im Allgemeinen (also nicht fokussiert auf den Bereich der Ausgründungen) beschäftigen. Zu nennen ist hier vor allem die aktuelle Studie des ZEW zu „High-Tech-Gründungen in Deutschland“, in der sich unter anderem eine Querauswertung von Ergebnissen aus einer Reihe von Erhebungen (z.B. dem KfW-Gründungsmonitor und dem Gründungspanel des Instituts für Mittelstandforschung) findet.¹²

⁷ Fraunhofer ISI, 2010. Rolle von Mentoren in den Förderprogrammen EXIST-Seed und EXIST-Gründerstipendium zur fachlichen Betreuung von Gründungsvorhaben.

⁸ Fraunhofer ISI, Söstra, 2006. Erfolgsfaktoren für Unternehmensgründungen aus der Wissenschaft; inmit, 2008. Gründungspotenziale bei Studierenden: Zentrale Ergebnisse der Studierendenbefragung an 37 deutschen Hochschulen; ZEW, 2002. Spinoff-Gründungen aus der öffentlichen Forschung in Deutschland.

⁹ OECD, 2008. Entrepreneurship and Higher Education; OECD, 2001. Fostering High-Tech Spin-Offs: A Public Strategy for Innovation. STI Review 26.

¹⁰ Heumann S., Schmude, J., 2008. Rahmenbedingungen und Ausprägung der akademischen Gründungsförderung an 100 deutschen Fachhochschulen; Schmude, J., Heumann, S., Wagner, K., 2009. Vom Studenten zum Unternehmer: Welche Universität bietet die besten Chancen? Gründerlehre – Aktive Unterstützung – Rahmenbedingungen.

¹¹ ZEW, 2010. Evaluation des Existenzgründungsprogramms EXIST III. ZEW Wirtschaftsanalysen Bd. 95.

¹² ZEW, 2010. High-Tech-Gründungen in Deutschland: Hemmnisse junger Unternehmen.

Auswertung vergleichbarer Förderprogramme

Untersuchungsinhalte

Mit der Recherche und Analyse von Fördermöglichkeiten für Existenzgründungen wurden zwei inhaltliche Ziele verfolgt. Zunächst sollte festgestellt werden, welche alternativen Förderangebote der durch EGS und EFT angesprochenen Zielgruppe der innovativen Gründerinnen und Gründern an Hochschulen und Forschungseinrichtungen zur Verfügung stehen, um abschätzen zu können, ob und inwieweit die beiden Maßnahmen das insgesamt vorhandene Unterstützungsangebot vervollständigen oder ergänzen. Des Weiteren sollte durch den Vergleich der Förderziele und -konditionen ermittelt werden, wie geeignet und passfähig die identifizierten Alternativen im Vergleich zu EGS und EFT tatsächlich erscheinen.

Die Recherche erstreckte sich sowohl auf Programme des Bundes als auch der Bundesländer. Dabei wurde der Fokus auf folgende Arten von Programmen gerichtet:

- Stipendienprogramme für Existenzgründerinnen und -gründer,
- Wagniskapital- und Beteiligungsprogramme,
- Bürgschafts- und Kreditprogramme,
- Programme, mit denen Gründungsvorhaben und jungen Unternehmen Unterstützung in ausgewählten Bereichen (z.B. Innovationsmanagement oder Marketing) gewährt wird,
- Programme zur Förderung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten sowie
- Programme, mit denen die wirtschaftliche Verwertung von wissenschaftlichen Erkenntnissen aus Universitäten und Hochschulen gefördert wird.

Insbesondere bei den letzten beiden Unterpunkten galt es dabei die Recherche auf solche Angebote zu fokussieren, die sich (auch) an eine ähnliche Zielgruppe bzw. an Vorhaben mit einem ähnlichen technologischen Anspruch richten wie EGS und EFT.

Datengrundlage

Die Recherche der Förderangebote erfolgte vor allem über die Förderdatenbank des BMWi (<http://www.foerderdatenbank.de>) in den Förderbereichen „Existenzgründung & -festigung“ sowie „Forschung & Innovation“. Daneben wurden mögliche Alternativen zu EGS und EFT auch im Rahmen der Experteninterviews und Fallstudien thematisiert. Insbesondere in den Gesprächen mit Vertreterinnen und Vertretern der außeruniversitären Forschungseinrichtungen (bzw. deren Technologietransferorganisationen) wurde dabei auch nach Programmen der übergeordneten Organisationen der Einrichtungen (z.B. Fraunhofer- oder Max-Planck-Gesellschaft) gefragt, die sich exklusiv an ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter richten.

Prozessdatenanalyse

Untersuchungsinhalte

Die Auswertung der Prozessdaten hatte zunächst das Ziel den Programmverlauf seit den Programmstarts von EGS und EFT abzubilden und eventuelle Veränderungen über die Zeit zu identifizieren. Hierzu wurden folgende Kenngrößen betrachtet:

- Anzahl der eingegangene Skizzen/ Anträge
- Anzahl der Bewilligungen und Entwicklung der Bewilligungsquoten
- Entwicklung der durchschnittlichen Fördersummen pro Projekt

Im nächsten Schritt galt es, darüber hinaus eventuelle Muster bei den genannten Kenngrößen zu identifizieren. Hierzu wurden die Angaben getrennt nach den Unterscheidungskriterien „Art der antragstellenden Institution“ und „Abgedecktes Technologiefeld“ betrachtet. Zudem wurde analysiert, ob ein Zusammenhang zwischen der Anzahl der eingereichten Anträge und der Anzahl der bewilligten Projekte sowie der Verortung einer antragstellenden Institution in einer Region, die im Rahmen von EXIST I bis III gefördert wurde, besteht.

Datengrundlage

Die Prozessdatenanalyse basierte auf einer Zusammenstellung, die der Projektträger Jülich der Evaluation zur Verfügung gestellt hat.¹³ Diese Datenquelle umfasst Informationen zum Programmverlauf von EGS und EFT bis einschließlich 30. Juni 2011. Eine über die in dieser Zusammenstellung enthaltenen Informationen hinausgehende Analyse von Prozessdaten war nur in sehr eingeschränktem Maße möglich (z.B. in Hinblick auf die Bedeutung der Förderung im Rahmen von EXIST I bis III), weil zur Erstellung von auswertbaren Datensätzen verschiedene interne Datenbanken des Projektträgers Jülich miteinander verknüpft werden müssten, zu denen die Evaluation keinen Zugang hatte.

Analyse von Förderakten

Im Rahmen der Förderaktenanalyse wurden die kompletten Vorgänge des Projektträgers zu einzelnen Fördervorhaben betrachtet. Von besonderem Interesse waren dabei einerseits die Ideenskizzen/ Businesspläne, die die Projekte im Rahmen der Antragstellung eingereicht hatten, und andererseits die eingereichten Coaching-Fahrpläne, die Prüfvermerke der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Projektträgers Jülich sowie die Schriftwechsel zwischen ihnen und den Gründungsvorhaben.

¹³ Projektträger Jülich, 2011. Halbjahresstatistik 2011.

Untersuchungsinhalte

Bei der Auswertung der Schriftwechsel und Prüfvermerke standen vor allem Fragen im Mittelpunkt, die die Implementation (Antrags- und Abwicklungsprozesse) der EGS- und EFT-Förderung zum Gegenstand hatten:

- An welchen Stellen (in Hinblick auf zu erbringende Nachweise, aber vor allem auch inhaltliche Ausführungen) kommt es im Rahmen der Antragstellung häufig zu Nachforderungen von Seiten des Projektträgers?
- Bei welchen Kostenarten (Personalkosten, Sachmittel, Coaching-Mittel) kommt es im Rahmen der Abwicklung häufig zu Schwierigkeiten in Hinblick auf Abrechnung und Förderfähigkeit?
- Gibt es wiederkehrende Hinweise auf Probleme in Hinblick auf von den Hochschulen für die Gründungsvorhaben zu erbringenden Unterstützungsleistungen?
- Wie häufig, in welchen Bereichen und aus welchen Gründen sind Abweichungen zwischen Projektplanung und tatsächlichem Projektverlauf zu beobachten?

Daneben galt es aber auch inhaltliche Fragen, die vor allem an die Ideenskizzen/ Businesspläne zu stellen waren, zu erörtern:

- Welche Detaillierungsgrad weisen die vorgenommenen Marktanalysen auf?
- Welche konkreten Vermarktungsschritte werden bereits in den Skizzen/ Anträgen benannt?
- Werden Überlegungen zur über die Förderung hinausgehenden Finanzierung des Gründungsvorhabens angestellt?
- Wurden Überlegungen zur Schutzrechtsituation und zum weiteren Vorgehen in Schutzrechtfragen angestellt?
- Wie und in welchem Umfang werden vorhandene und noch zu ergänzende Kompetenzen und Qualifikationen in den Gründungsteams dargestellt?
- Welche Ausführungen werden zur Auswahl von Coaches und Mentoren sowie zu Inhalten, Art und Umfang von Coaching/ Mentoring gemacht?

Die genannten Untersuchungsfragen wurden vor Beginn der Auswertung der Förderakten anhand von Indikatoren operationalisiert und in einem Auswertungsraster zusammengeführt.

Datengrundlage

Insgesamt wurden die Akten von 45 bewilligten EGS- und EFT- Projekten analysiert. Dabei wurde die folgende Zusammenstellung gewählt:

- 20 EGS-Projekte → Die analysierten Akten wurden so ausgewählt, dass sie die gesamte bisherige Programmlaufzeit abbilden. Dies wurde dadurch sichergestellt, dass jeweils sechs in den Jahren 2008, 2009 und 2010 sowie jeweils ein in den Jahren 2007 und 2011 bewilligtes EGS-Vorhaben ausgewählt wurde.
- 25 EFT Projekte → Betrachtet wurden fünf Projekte, die sich gegenwärtig in Förderphase II befinden oder diese bereits abgeschlossen haben, fünf Projekte, die Förderphase I bereits abgeschlossen haben, aber nicht in Förderphase II sind¹⁴ sowie 15 Projekte, die sich gegenwärtig in der Förderphase I befinden.

Weitere Quoten wurden bei der Auswahl der Akten nicht explizit zugrunde gelegt. Allerdings wurde dafür Sorge getragen, dass nach Möglichkeit alle bei der jeweiligen Maßnahme wesentlichen Technologiebereiche abgedeckt werden.¹⁵

Befragung von Expertinnen und Experten

Im Rahmen der Experteninterviews wurde die Umsetzung von EGS und EFT durch den Projektträger ebenso thematisiert wie die grundsätzliche Ausgestaltung des Programms.

Untersuchungsinhalte

Für diesen Untersuchungsschritt wurden in Abstimmung mit dem Auftraggeber drei Gruppen von Expertinnen und Experten definiert:

- Expertinnen und Experten, die aufgrund ihrer beruflichen Tätigkeit hauptsächlich mit EGS und EFT befasst sind. Diese Gruppe wird von Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Projektträgers Jülich gebildet. Befragt wurden die Teamleiter der beiden Maßnahmen, wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die für die Begutachtung und Begleitung der geförderten Gründungs-

¹⁴ Drei dieser Projekte hatten einen Antrag für die Förderphase II gestellt, der allerdings negativ beschieden wurde (in einem Fall durch den Projektträger und in den beiden anderen Fällen durch die Jury). Die beiden anderen Projekte hatten keinen Antrag gestellt (das eine, weil offenbar ein privater Investor gefunden wurde, und das andere, weil sich die Geschäftsidee als nicht tragfähig erwiesen hatte).

¹⁵ Durch die untersuchten EFT-Projekte werden sieben der elf Technologiebereiche abgedeckt, in denen bislang Vorhaben bewilligt wurden, darunter die sechs quantitativ bedeutsamsten. Die betrachteten EGS-Projekte decken zehn von zwölf Technologiebereichen, die beim Projektträger Jülich insgesamt geführt werden, darunter die neun quantitativ bedeutsamsten.

vorhaben verantwortlich sind, und die Betriebswirte, die vor allem mit der administrativen Abwicklung der Förderung betraut sind.

- Externe Expertinnen und Experten mit einem direkten Bezug zu den Fördermaßnahmen EGS und EFT. Diese Gruppe setzt sich aus Mitgliedern der beiden EFT-Jurys und des EXIST-Sachverständigenbeirats zusammen.
- Externe Expertinnen und Experten ohne direkten Bezug zu den Fördermaßnahmen EGS und EFT. In dieser Gruppe finden sich Vertreterinnen und Vertreter von relevanten Verbänden und Beteiligungskapitalgebern. Außerdem wurden Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler befragt, die sich in Evaluationen oder wissenschaftlichen Publikationen mit dem Thema Ausgründungen aus Hochschulen beschäftigt haben.

In den Gesprächen mit den externen Expertinnen und Experten ohne direkten Bezug zu den Fördermaßnahmen EGS und EFT wurden zunächst die Erfolgsdeterminanten und Hemmnisse von technologieorientierten Unternehmensgründungen im Allgemeinen und von Ausgründungen aus Universitäten und Hochschulen im Speziellen thematisiert. Des Weiteren wurden diese Personen (soweit diese ihnen im Detail bekannt waren) um eine Einschätzung der Bedarfsadäquanz und Nutzerfreundlichkeit der Förderkonditionen von EGS und EFT gebeten. Insbesondere mit den Vertreterinnen und Vertretern der Beteiligungskapitalgeber wurde auch erörtert, ob und inwieweit eine Förderung im Rahmen von EGS und/ oder EFT ein positives Signal für spätere Investoren darstellt.

In den Gesprächen mit den externen Expertinnen und Experten mit einem direkten Bezug zu den Fördermaßnahmen EGS und EFT stand zunächst deren Tätigkeit im Rahmen der beiden Maßnahmen im Mittelpunkt. So wurden insbesondere die Mitglieder der EFT-Jurys detailliert zu ihrer Jury-Tätigkeit befragt. Thematisiert wurden:

- Erfahrungen der Jurorinnen/ Juroren (aufgrund eigener gründungsrelevanter Aktivitäten und aufgrund der Mitwirkung in anderen Jurys)
- Motivation zur Bereitstellung als EFT-Jurorin/ -Juror
- Bewertung der Zusammensetzung der eigenen Jury
- Bewertung der Zusammenarbeit mit den anderen Mitgliedern der Jury
- Bewertung der Vorbegutachtung der eingereichten Skizzen/ Anträge und der praktischen Vorbereitung der Jury-Sitzungen durch den Projektträger Jülich
- Bewertung des Zusammenwirkens von BMWi, Projektträger Jülich und Jury im Rahmen der Entscheidung über eine Bewilligung beim EFT
- Bewertung der inhaltlichen Qualität der eingereichten Skizzen/ Anträge (insgesamt und in ausgewählten Teilbereichen, z.B. der Vermarktungs- oder Schutzrechtstrategie)

- Maßgebliche Gründe für positive/ negative Jury-Voten (z.B. Qualität des Gründungssteams oder der Vermarktungsstrategie)

In den Interviews mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Projektträgers Jülich wurden alle Schritte und Aspekte der Antragstellung und Fördermittelabwicklung thematisiert:

- Öffentlichkeitsarbeit und Informationsvermittlung zu EGS und EFT
- Angebot und Inanspruchnahme von Unterstützungs- und Beratungsleistungen in den verschiedenen Phasen der Förderung
- Bewertung der formalen und insbesondere auch der inhaltlichen Qualität der eingereichten Skizzen/ Anträge (insgesamt und in ausgewählten Teilbereichen, z.B. der Vermarktungs- oder Schutzrechtstrategie)
- Formales und inhaltliches Monitoring der geförderten Projekte (Überwachung der Arbeitsplanungen und Coachingfahrpläne, Sicherstellung des Commitments der Hochschulen/ Universitäten, Gründungsnetzwerke, Mentorinnen und Mentoren sowie Coaches)
- Bewertung der Zusammenarbeit mit der EXIST-Begleitforschung und dem BMWi

Dabei wurde in den Interviews mit den einzelnen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern jeweils berücksichtigt, bei welchen Fördermaßnahmen und in welchen Teilbereichen die jeweilige Person tätig ist (z.B. Begutachtung von eingegangenen Skizzen/ Anträgen oder Prüfung von Verwendungsnachweisen). Die Aufgabenverteilungen und Tätigkeitsbereiche waren zuvor in einem Vorabgespräch mit Leitungspersonal des Projektträgers Jülich erörtert worden.

Datengrundlage

Insgesamt wurden 19 Interviews durchgeführt. Hiervon entfallen sieben auf die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Projektträgers Jülich, fünf auf die Mitglieder der EFT-Jurys und des EXIST-Sachverständigenbeirates und sieben auf die Gruppe der externen Expertinnen und Experten ohne direkten Bezug zu den Fördermaßnahmen EGS und EFT. Die Gespräche mit den ausgewählten Personen fanden teilweise vor Ort und zum Teil telefonisch statt. Die Grundlage der durchgeführten Interviews bildeten jeweils zielgruppenspezifische Leitfäden, die von der Evaluation entwickelt und mit dem Auftraggeber abgestimmt wurden.

Regionale Fallstudien

Mit dem BMWi wurde im Rahmen des Auftaktgesprächs vereinbart, dass an sechs Standorten in der Bundesrepublik Fallstudien durchgeführt werden sollten. Unter einem Standort wurden dabei jeweils Städte verstanden, die teilweise mehrere For-

schungseinrichtungen (wie Universitäten, Fachhochschulen, Fraunhofer-Institute etc.) aufweisen, aber über ein gemeinsames Gründungsnetzwerk verfügen. Es wurden mit Aachen, Berlin, Dresden und München vier Standorte ausgewählt, die zahlreiche EGS- und EFT-Projekte vorweisen können; mit Frankfurt am Main und Kiel wurden zwei Standorte ergänzt, die über vergleichsweise wenig im Rahmen von EGS und EFT geförderte Gründungsvorhaben verfügen.

Untersuchungsinhalte

Ziel der Fallstudien war es, an dem jeweiligen Standort mehrere Akteure zu befragen, dazu gehörten vor allem die zuvor genannten Gruppen, die auch in der nachfolgenden Tabelle 1 (siehe nachfolgender Abschnitt zur Datengrundlage) abgebildet sind. Damit sollte erreicht werden, dass nicht nur einige am jeweiligen Standort geförderte Gründungsvorhaben einbezogen werden, sondern vor allem auch die Akteure, die Gründerinnen und Gründer unterstützen. Dieses Vorgehen erlaubt es, mehrere Sichtweisen auf die Unterstützungsstruktur in einer Region zu erhalten. Die Einbeziehung von „Intensivnutzungsstandorten“ und Standorten, wo die Angebote weniger häufig genutzt wurden, erlaubte es, Zusammenhänge zwischen den Unterstützungsstrukturen, regionalen bzw. hochschulbezogenen Gegebenheiten und der Nachfrage nach EGS und EFT zu thematisieren.

Für die Interviews mit den verschiedenen Gruppen wurden von der Evaluation jeweils spezifische Leitfäden zur Strukturierung der Gespräche erstellt und mit dem Auftraggeber abgestimmt. In den Gesprächen mit den Gründerinnen und Gründern wurden vor allem die folgenden Themenbereiche erörtert:

- Zugangswege zur EGS-/ EFT-Förderung
- Zusammensetzung des Gründungsteams (abgedeckte Kompetenzen, Ergänzungsbedarfe)
- Seit Beginn der Förderung unternommene Schritte in den Bereichen Vermarktung, Finanzierung und Schutzrechte
- Beschreibung und Bewertung der Unterstützung durch das Gründungsnetzwerk und die Hochschule/ Universität
- Auswahl der Mentorinnen und Mentoren sowie Bewertung der von diesen erhaltenen Unterstützung
- Auswahl der Coaching-Themen und der Coaches sowie Bewertung der von diesen erhaltenen Unterstützung
- Bewertung der Förderkonditionen sowie der Antrags- und Abwicklungsverfahren von EGS/ EFT

- Bewertung der Betreuung durch den Projektträger Jülich (soweit relevant) und der im Rahmen der EGS-/ EFT-Förderung angebotenen Seminare und Veranstaltungen
- Bedeutung der EGS-/ EFT-Förderung für die Realisierung des Gründungsvorhabens

In den Interviews mit den Mentorinnen und Mentoren sowie mit den Coaches wurden zunächst die gründungsrelevanten Erfahrungen der jeweiligen Personen und ihre Motivation zur Unterstützung von EXIST-geförderten Gründungsvorhaben thematisiert. Des Weiteren wurde auf das Matching zwischen Gründungsvorhaben und Mentor/ Mentorin/ Coach sowie Planung, Inhalte und Verlauf der Betreuung eingegangen. Schließlich wurden die befragten Personen auch zu ihrer Zusammenarbeit mit dem jeweils relevanten Gründungsnetzwerk und mit dem Projektträger Jülich befragt und um eine Bewertung der Förderkonditionen und Verfahren von EGS und EFT gebeten.

Mit den Vertreterinnen und Vertretern der Gründungsnetzwerke wurden folgende Inhalte behandelt:

- Art und Umfang der angebotenen Beratungs- und Unterstützungsleistungen für Gründerinnen und Gründer
- Art und Umfang der Einbindung von Netzwerkpartnern/ externen Expertinnen und Experten
- Formen und Intensität der Öffentlichkeitsarbeit und Informationsvermittlung zu EGS und EFT
- Prozesse und Verfahren zur Auswahl von geeigneten Gründerinnen und Gründern
- Bewertung der Förderkonditionen sowie der Nutzerfreundlichkeit der Antrags- und Abrechnungsverfahren von EGS und EFT (auch im Vergleich zu anderen Förderangeboten)
- Abgrenzung von EGS und EFT bzw. Fähigkeit der Gründungsvorhaben, sich der für sie „richtigen“ Maßnahme zuzuordnen
- Bewertung der Beratung und Fördermittelabwicklung durch den Projektträger Jülich
- Bewertung des Commitments der jeweiligen Universität/ Hochschule der Mentorinnen und Mentoren sowie der Coaches

Die Partner der Gründungsnetzwerke wurden zunächst gebeten darzulegen, welche Beratungs- und Unterstützungsangebote für innovative Gründungsvorhaben sie in das Netzwerk einbringen. Im Anschluss wurde dann ihre Zusammenarbeit und Abstimmung mit dem Gründungsnetzwerk thematisiert. Insofern die Befragten über Detailkenntnisse zu EGS und EFT verfügten, wurden sie auch zu einer Einschätzung

der Bedarfsadäquanz der beiden Maßnahmen (auch in Abgrenzung zu anderen bekannten Förderangeboten) befragt.

In den Gesprächen mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Technologietransferstellen ging es zunächst darum, die Gründungsberatung und -unterstützung an der jeweiligen Institution in deren strategische Ziele und Aktivitäten im Bereich Technologietransfer und Verwertung einzuordnen. Hierzu wurden folgende Themenkomplexe erörtert:

- Aufgaben und Tätigkeiten im Bereich Technologietransfer/ Verwertung
- Abstimmung und Zusammenarbeit mit dem Gründungsnetzwerk und ggf. auch anderen Institutionen der Gründungsunterstützung
- Relative Bedeutung verschiedener Formen des Technologietransfers/ der Verwertung und insbesondere Bedeutung von Ausgründungen im Vergleich zu anderen Formen
- Bewertung der Förderkonditionen und Verfahren von EGS und EFT im Vergleich zu anderen Förderprogrammen für Technologietransfer/ Verwertung

Darüber hinaus wurde aber auch das konkrete Verhalten der jeweiligen Universität/ Hochschule gegenüber Ausgründungen abgefragt. Hierbei ging es einerseits um das Vorgehen in Schutzrechtverhandlungen und andererseits um die finanzielle Beteiligung an Ausgründungen.

Mit den Vertreterinnen und Vertretern der außeruniversitären Forschungseinrichtungen wurden zunächst kurz das Gründungsgeschehen an der jeweiligen Einrichtung und die bislang erfolgte Nutzung von EGS und/ oder EFT thematisiert. Im Anschluss wurden sie zu eigenen Angeboten im Bereich der Gründungsunterstützung und ihrer Einbindung in regionale Gründungsnetzwerke befragt. Einen wesentlichen Teil der Gespräche mit den Vertreterinnen und Vertretern der außeruniversitären Forschungseinrichtungen bildete deren Bewertung von EGS und EFT. Hierbei ging es vor allem darum, mögliche Gründe für die bislang noch ausbaufähige Nutzung der beiden Maßnahmen (und vor allem des EGS) durch außeruniversitäre Forschungseinrichtungen zu identifizieren. In diesem Zusammenhang wurde insbesondere auch erfragt, ob die jeweilige Einrichtung (bzw. eine ihr übergeordnete Institution) über eigene Förderprogramme verfügt, die aus der Sicht von potenziellen Gründerinnen und Gründern attraktivere Konditionen und/ oder nutzerfreundlichere Verfahren bieten.

Datengrundlage

Bei der Planung der Fallstudien nahmen die Gründungsnetzwerke in den ausgewählten Regionen eine wichtige Rolle ein. Die Kontaktpersonen dieser Netzwerke wurden zunächst im Rahmen von Internetrecherchen sowie anhand von vom Projektträger Jülich übermittelten Teilnehmendenlisten des EXIST-Workshops im Kassel identifi-

zierten. Die Personen wurden dann von der Evaluation angesprochen und gebeten, sich für ein Interview zur Verfügung zu stellen. Weiterhin wurden sie gebeten, von ihnen betreute Gründerinnen und Gründer zu benennen, die im Rahmen von EGS oder EFT gefördert werden oder wurden.¹⁶ Daraufhin wurden der Evaluation entweder die entsprechenden Kontaktdaten übermittelt, oder die angesprochenen Personen vereinbarten die Termine selbst (in einem von der Evaluation vorgegebenen Zeitfenster). Zum Teil erfolgte die Identifikation von Gründungsvorhaben auch über Kontaktdaten, die der Evaluation für einzelne Standorte vom Projektträger Jülich zur Verfügung gestellt wurden oder über andere Personen an den Standorten (z.B. Mentorinnen oder Mentoren). Dies war insbesondere dann der Fall, wenn sich die Kontaktpersonen in den Gründungsnetzwerken außerstande sahen, zeitnah Ansprechpartner von Gründungsvorhaben zu benennen.

Geeignete Mentorinnen und Mentoren, Coaches und Netzwerkpartner wurden mit dem gleichen Verfahren identifiziert wie die Gesprächspartner aus den geförderten Gründungsvorhaben. Bei den sonstigen Gruppen (Technologietransferstellen, Forschungseinrichtungen) waren vor Beginn der Terminvereinbarung für die Fallstudien von der Evaluation Listen mit den Kontaktdaten von möglichen Gesprächspartnern zusammengestellt worden. Im Rahmen der Kontaktaufnahme zu den Gründungsnetzwerken wurden die Ergebnisse dieser Recherchen dann mit der hier kontaktierten Person erörtert und gegebenenfalls modifiziert, wenn sich herausstellte, dass ein anderer Gesprächspartner besser geeignet erschien.

Die folgende Tabelle 1 fasst zusammen, welche Akteure an den jeweiligen Standorten befragt wurden:

Tabelle 1: Übersicht über durchgeführte Interviews in den Fallstudien

Standort	Aachen	Berlin	Dresden	Frankfurt a.M.	Kiel	München
Gründungsnetzwerke	2	3	2	2	1	3
Technologietransferstellen	1	1	2	1	1	3
Netzwerkpartner	1	1	1	1	1	1
Mentoren/ Coaches	2	1	2	2	1	2
Forschungseinrichtungen	1	1	1	1	0	1
EGS	4	4	3	4	1	5
EFT 1	2	1	0	0	0	5
EFT 2	1	3	1	0	0	2
Gesamt	14	15	12	11	5	22

¹⁶ Die Anzahl der zu benennenden Gründerinnen und Gründer wurde von der Evaluation vorgegeben, was vor allem zum Zweck hatte, eine möglichst gleichmäßige Verteilung der kontaktierten Gründungsvorhaben auf die zu untersuchenden Standorte zu gewährleisten. Im Verlauf der Terminvereinbarung musste dann allerdings teilweise von der anfänglichen Verteilung abgewichen werden, weil Gespräche mit bestimmten Gründungsvorhaben aus terminlichen oder sonstigen Gründen nicht oder nicht zeitnah realisiert werden konnten.

Alle Fallstudien außer derjenigen in Kiel wurden im Rahmen von Vor-Ort-Besuchen durchgeführt. Die Studie zum Standort Kiel wurde telefonisch durchgeführt, weil es im für die Fallstudien vorgesehenen Zeitraum nicht möglich war Termine zu finden, an denen die wenigen Gesprächspartner zeitlich konzentriert hätten befragt werden können und es nicht verhältnismäßig erschien extra für einige wenige Termine anzureisen. Der Großteil der Interviews wurde mit ausdrücklichem Einverständnis der Befragten aufgezeichnet. In den verbleibenden Fällen wurden Stichpunkte notiert und im Anschluss in Gesprächsprotokolle überführt. Anschließend wurden die Interviews inhaltlich ausgewertet.

Online-Befragung von Gründerinnen und Gründern

In diesem Untersuchungsschritt stand einerseits die Analyse der Förderwirkungen, andererseits die repräsentative Erfassung der Bewertungen von EGS und EFT durch die geförderten Gründungsvorhaben im Mittelpunkt.

Untersuchungsinhalte

Entsprechend der zuvor genannten Zielstellung wurden folgende Inhalte abgefragt:

- Informationen zum Förderverlauf und zu den Gründen für die Beantragung von EGS / EFT bzw. den genutzten oder in Betracht gezogenen Alternativen und komplementären Förderinstrumente
- Bewertung der Förderangebote EFT und EGS
- Aktivitäten des Gründungsteams während der Förderlaufzeit
- Betreuung des Gründungsvorhabens durch die Hochschule / Forschungseinrichtung, das Gründernetzwerk in der jeweiligen Region sowie die Coaches und Mentoren.
- Gründerteam und Veränderungen innerhalb des Teams, insbesondere um die abgedeckten Kompetenzen innerhalb des Teams abbilden zu können.
- Stand des Gründungsvorhabens, insbesondere die Frage, ob eine Gründung bereits erfolgt bzw. noch geplant ist und ob bestimmte weitere Etappenziele (Gewinnung erster Kunden, erste Umsätze etc.) erreicht werden konnten. Bei gegründeten Unternehmen auch die Frage nach Eigentümer- und Managementstrukturen
- Finanzierungssituation, insbesondere die Planung bzw. Historie im Anschluss an die Förderung.
- Schutzrechtssituation, insbesondere das Verhältnis zur Hochschule bzw. Forschungseinrichtung, an der das Gründungsvorhaben angesiedelt ist/ war.

Datengrundlage

Es wurde eine Online-Befragung bei sämtlichen Personen durchgeführt, die im Rahmen von EGS und/oder EFT gefördert worden waren. Die Befragung wurde mit der Software EFS Survey durchgeführt. Das Vorgehen war dabei wie folgt:

Vom Projektträger Jülich wurde der Evaluation eine Liste mit den Kontaktdaten sämtlicher bislang im Rahmen des EGS geförderten Personen zur Verfügung gestellt. Diese Liste bildete die Grundlage der durchgeführten Befragung. Sie umfasste insgesamt 1.745 Personen. Für alle Personen war vor Beginn der Befragung mindestens eine E-Mail-Adresse vorhanden, die für die Befragung genutzt werden konnte. Dabei handelte es sich teilweise um Adressen, die die geförderten Personen im Rahmen der Antragstellung angegeben hatten, teilweise um solche, die der Projektträger im Laufe der vergangenen Monate selbst recherchiert hatte, teilweise aber auch um Adressen, die im Rahmen der wissenschaftlichen Begleitforschung durch das Fraunhofer ISI recherchiert worden waren. Lagen für eine Person mehrere Adressen vor, so wurde eine Priorisierung vorgenommen, die möglichst die Aktualität der Daten berücksichtigen sollte. Die durch den PTJ recherchierten Daten waren am aktuellsten und wurden daher an erste Stelle gesetzt. Die durch das Fraunhofer ISI recherchierten Daten, die privaten bzw. dienstlichen E-Mail-Adressen der geförderten Personen aus dem Antragsstellungsprozess folgten danach.

In Bezug auf den EFT konnte seitens des Projektträgers Jülich keine vollständige Datenbank mit geförderten Personen zur Verfügung gestellt werden. Es wurde vielmehr eine Liste mit den Projektleiterinnen und Projektleitern von 80 EFT-Projekten übermittelt, auf deren Basis eine Abfrage der geförderten Gründungsteammitglieder durch die GIB erfolgte. Auch diese Abfrage wurde mit der Software EFS-Survey durchgeführt. Von den 80 angeschriebenen Personen antworteten 58 und benannten insgesamt 156 zusätzliche Teammitglieder samt E-Mail-Adressen.

Auf der Grundlage der oben beschriebenen Priorisierung bzw. der ergänzenden Abfrage wurde am 19. Juli 2011 eine Einladung zur Teilnahme an der Online-Befragung ausgesendet.¹⁷ Diese Einladung war personalisiert, enthielt also eine persönliche Ansprache der zu befragenden Person. Teilweise, wenn von mehreren Gründern nur eine gemeinsame Adresse vorlag (z.B. eine info@-Adresse des gegründeten Unternehmens) wurden mehrere persönliche Einladungen ausgesendet. Die Einladungen enthielten personalisierte Links, so dass nachvollzogen werden kann, welche Personen an der Befragung teilgenommen haben. Auf diesen Umstand wurden die geförderten Personen in einem Datenschutzhinweis aufmerksam gemacht. Bei nicht gültigen Adressen wurde nach einer entsprechenden Fehlermeldung die an nächster Stelle priorisierte E-Mail-Adresse verwendet, lag eine solche nicht vor, wurde durch die GIB eine ergänzende Recherche durchgeführt. Insgesamt konnten 1939 Einladungen erfolgreich ausgesendet werden.

¹⁷ Zuvor wurde der Fragebogen im Rahmen eines Pre-Tests an eine kleine Zahl von geförderten Gründerinnen und Gründern versendet.

Nach zwei Wochen Feldzeit wurde eine Erinnerungsmail versendet. Ergänzend dazu wurden Personen, die nicht auf die ursprüngliche Einladung reagiert hatten, auch über alle zunächst nicht verwendeten E-Mail-Adressen angeschrieben und um Rückmeldungen gebeten (sofern für die jeweilige Person mehrere Adressen vorlagen).

Rücklaufquoten

Insgesamt beteiligten sich 819 geförderte Personen an der Online-Befragung. Das entspricht einer Rücklaufquote von 42,2 Prozent auf der Personenebene. Von den 819 Personen werden oder wurden 706 durch EGS und 113 durch den EFT gefördert. Damit liegt die Rücklaufquote auf Personenebene beim EFT mit 48,1 Prozent über derjenigen beim EGS, wo sie 41,4 Prozent beträgt.

Betrachtet man den Rücklauf anstatt auf der Personenebene auf Ebene einzelner Projekte, so zeigt sich, dass von insgesamt 761 kontaktierten Projekten bei 483 mindestens eine Person antwortete. Die Rücklaufquote bezogen auf die Gründungsvorhaben liegt mit 63,3 Prozent also deutlich höher. Auch auf der Projektebene ist der Rücklauf beim EFT mit 59 Projekten bzw. einer Quote von 73,6 Prozent höher als beim EGS (424 Projekte bzw. 62,3 %).

Erwartungsgemäß ergaben sich insbesondere beim EGS Unterschiede im Rücklauf hinsichtlich des Zeitraums der Förderung: Je länger diese zurücklag, desto geringer ist tendenziell der Rücklauf. Tabelle 2 zeigt die Rücklaufquoten differenziert nach dem Zeitpunkt des Förderendes.

Tabelle 2: Rücklaufquoten nach Förderende

Ende der Förderung	Teilnehmer EGS	Teilnehmer EFT	Rücklaufquote auf Personenebene (EGS)	Rücklaufquote auf Personenebene (EFT)
2008	53	0	31,4%	
2009	112	0	30,2%	
2010	177	9	36,3%	40,9%
2011	141	12	45,9%	34,3%
läuft noch	223	92	60,3%	51,7%

Je nach behandeltem Themenbereich werden die Befragungsdaten in den nachfolgenden Abschnitten sowohl auf Ebene einzelner Personen als auch auf Ebene ganzer Projekte ausgewertet. Um die auf Personenebene erhobenen Daten auch auf Projektebene analysieren zu können, wurde das gleiche Verfahren angewendet, dass auch bei den Gründerinnen- und Gründerbefragungen im Rahmen der EXIST-Begleitforschung Verwendung gefunden hat, d.h. es wurde – wenn aus einem Pro-

jekt mehrere Personen geantwortet haben – jeweils die Antwort derjenigen Person, die zuerst geantwortet hat als maßgeblich für das jeweilige Vorhaben betrachtet.

Um ausschließen zu können, dass durch die Verwendung des eben beschriebenen Verfahrens Verzerrungen auftreten, weil die Antworten der zuerst antwortenden Personen systematisch von denen der nachfolgenden abweichen, wurde für eine Auswahl wichtiger Variablen getestet, ob solche systematischen Abweichungen zu beobachten sind. Hierbei wurden die Mittelwerte der Antworten der zuerst antwortenden Personen mit denjenigen der Antworten der danach antwortenden Personen verglichen und statistisch auf ihre Gleichheit hin getestet. Diese Tests ergaben keine Hinweise darauf, dass systematische Unterschiede bestehen und boten somit auch keinen Anlass die Methode zur Auswertung der Daten auf Projektebene zu verwerfen.

Beschreibung der Befragungstichprobe

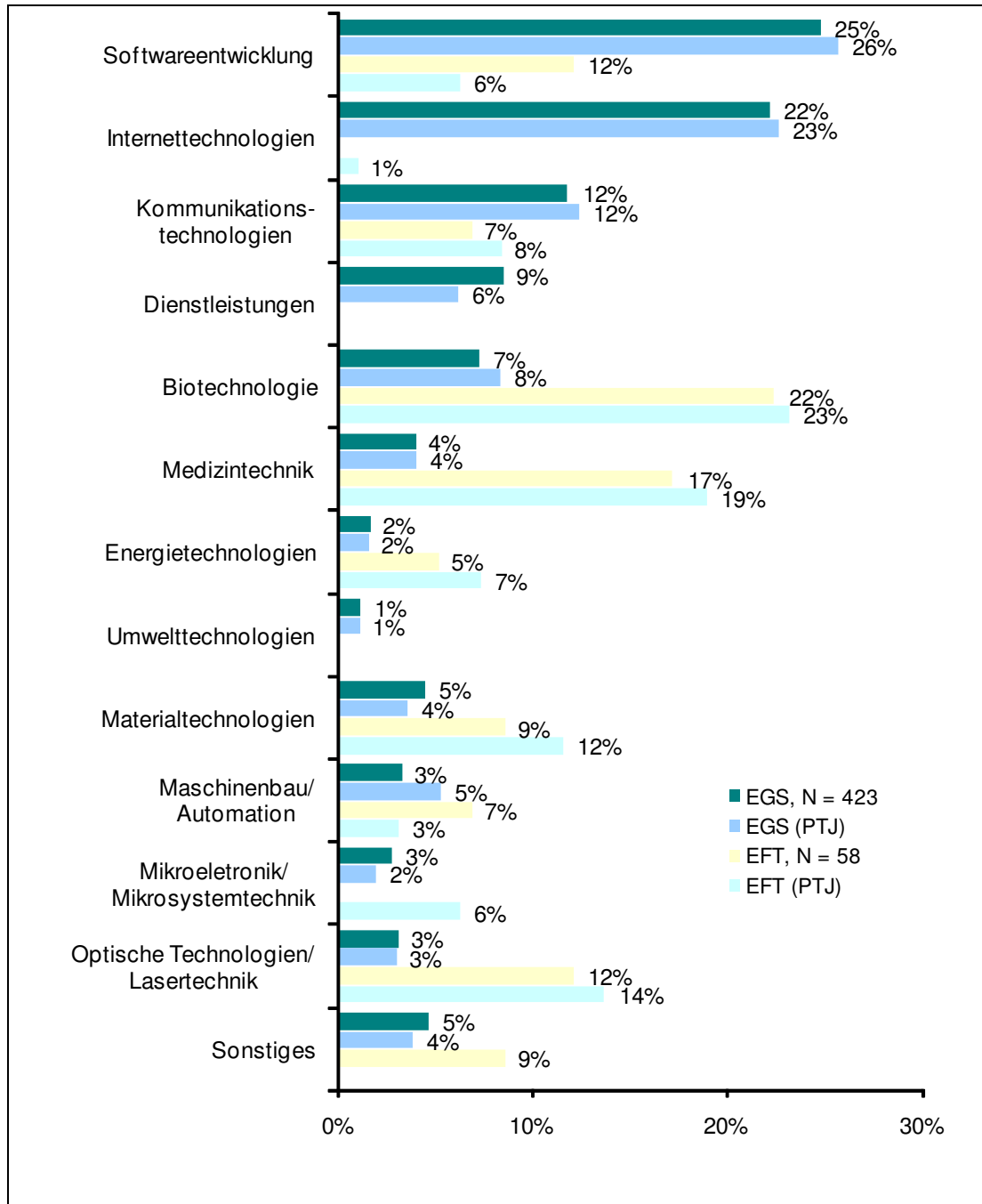
Am Beginn der Auswertung wurde festgestellt, dass die Antworten von sechs Personen nicht verwertet werden können, weil sie sich selbst der falschen Maßnahme zugeordnet hatten und als Folge aufgrund der Filterführung im Fragebogen teilweise die für ihre Person falschen Fragen gestellt bekamen (z.B. zu den Förderkonditionen einer Maßnahme, durch die sie gar nicht gefördert werden/ wurden). Dadurch verringert sich die Zahl der auswertbaren Datensätze auf Personenebene auf 813 und auch auf der Projektebene entfällt ein Datensatz, weil für das betreffende Projekt nur die eine Person geantwortet hat.

Insgesamt können in den folgenden Abschnitten Informationen zu 705 durch das Gründerstipendium und 108 durch den Forschungstransfer geförderte Personen verwertet werden. Auf der Projektebene können 423 EGS- und 59 EFT-Vorhaben betrachtet werden. Von diesen EFT-Projekten befinden sich 28 gegenwärtig in Förderphase I und 16 in Förderphase II. Von den verbleibenden 15 Vorhaben haben zwei die Förderphase II abgeschlossen und 13 haben zwar die Förderphase I abgeschlossen, befinden sich aber (noch) nicht in Förderphase II.¹⁸

Bei der Online-Befragung wurden keine Quotierungen nach bestimmten Merkmalen (z.B. Bundesland, Technologiefeld) vorgenommen, um einen möglichst hohen Rücklauf zu ermöglichen. Die im Folgenden präsentierten Zahlen deuten aber insgesamt darauf hin, dass die erhobenen Daten die Gesamtheit der bislang bewilligten EGS- und EFT-Projekte dennoch gut repräsentieren.

¹⁸ Von diesen 13 Vorhaben haben neun bereits einen Antrag für die Förderphase II gestellt, der in fünf Fällen auch schon bewilligt wurde. Eines der Vorhaben plant einen Antrag zu stellen und drei wollen dies nicht tun.

Abbildung 1: Technologiefelder der befragten EGS- und EFT-Projekte



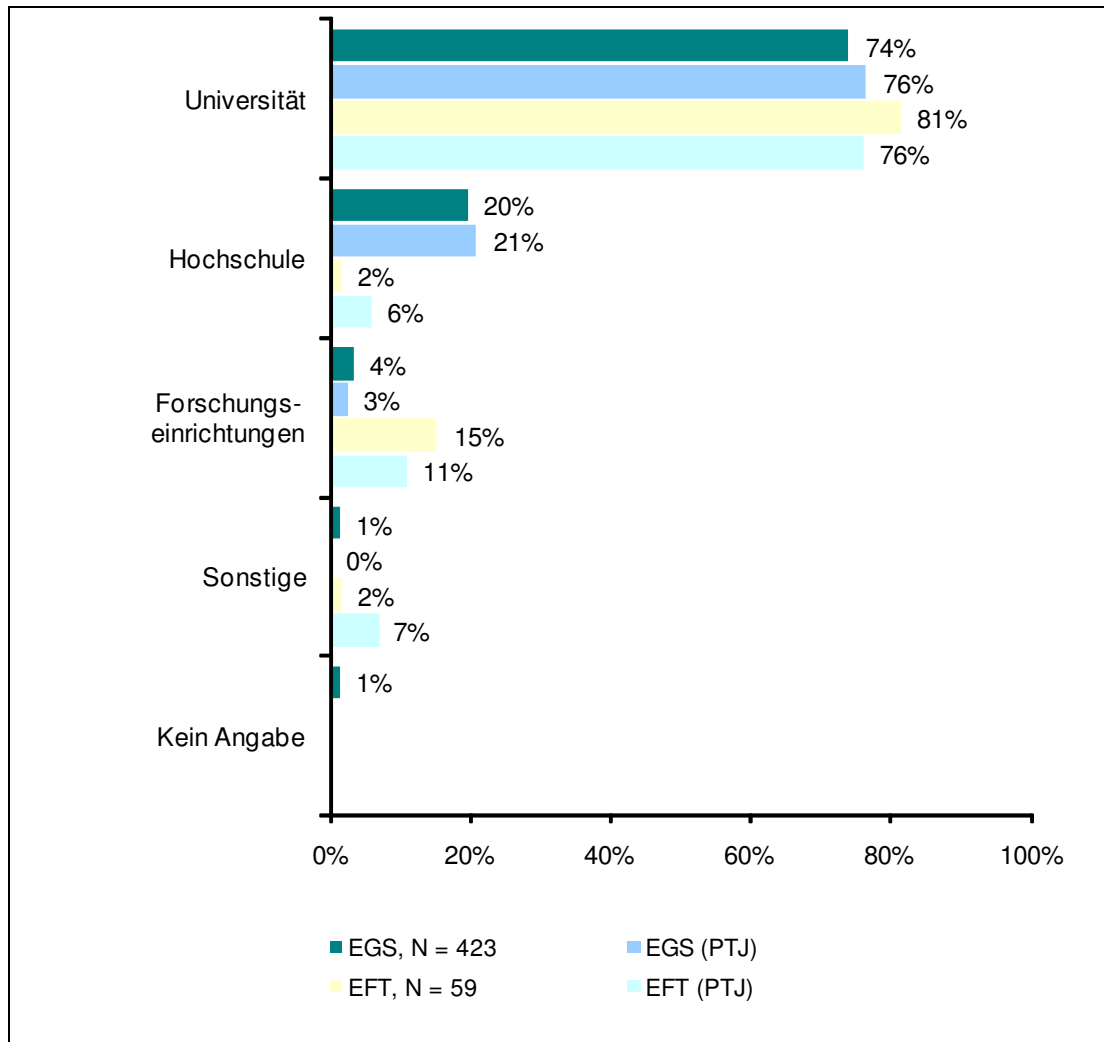
Die befragten EGS-Projekte lassen sich vor allem in den Technologiefeldern Softwareentwicklung und Internettechnologien verorten (siehe Abbildung 1). Es folgen bereits mit einigem Abstand die Felder Kommunikationstechnologie, Dienstleistungen und Biotechnologie. Bei den befragten EFT-Projekten ist das zuletzt genannte Technologiefeld am prominentesten vertreten. Es folgen die Medizintechnik, die Felder Optische Technologien/ Lasertechnik und Softwareentwicklung. Insgesamt ist die

Verteilung der Technologiefelder bei den befragten Vorhaben derjenigen in der Grundgesamtheit sehr ähnlich.¹⁹ Insbesondere bei den Technologiefeldern, die in beiden Maßnahmen jeweils die relativ größte Bedeutung haben, ist die Übereinstimmung besonders groß. Größere Abweichungen sind nur in zwei Fällen beim EFT zu beobachten (in den Technologiefeldern Softwareentwicklung und Sonstiges). Hier beträgt die Abweichung zwischen Stichprobe und Grundgesamtheit sechs und neun Prozentpunkte. Ansonsten sind es nie mehr als drei und häufig noch deutlich weniger.

Die weit überwiegende Mehrzahl der befragten Gründungsvorhaben ist an Universitäten angesiedelt, wobei der Anteil beim EFT etwas geringer ist als beim EGS (siehe Abbildung 2). Beim EGS am zweitstärksten vertreten sind Projekte aus Fachhochschulen. Außeruniversitäre Forschungseinrichtungen und andere wissenschaftliche Institutionen spielen kaum eine Rolle. Beim EFT ist die Bedeutung von außeruniversitären Forschungseinrichtung und Hochschulen fast spiegelbildlich zum EGS. Während die zuerst genannten nach den Universitäten auf dem zweiten Rang liegen, sind Letztere kaum relevant. Auch bei der Art der wissenschaftlichen Institution, bei der die geförderten Gründungsvorhaben angesiedelt sind, zeigt sich in der Tendenz eine hohe Übereinstimmung zwischen Befragungsstichprobe und Grundgesamtheit. Deutliche Unterschiede sind nur in einem Fall, den sonstigen Institutionen beim EFT, zu beobachten, wo die absoluten Zahlen sowohl in der Stichprobe als auch in der Grundgesamtheit sehr klein sind.

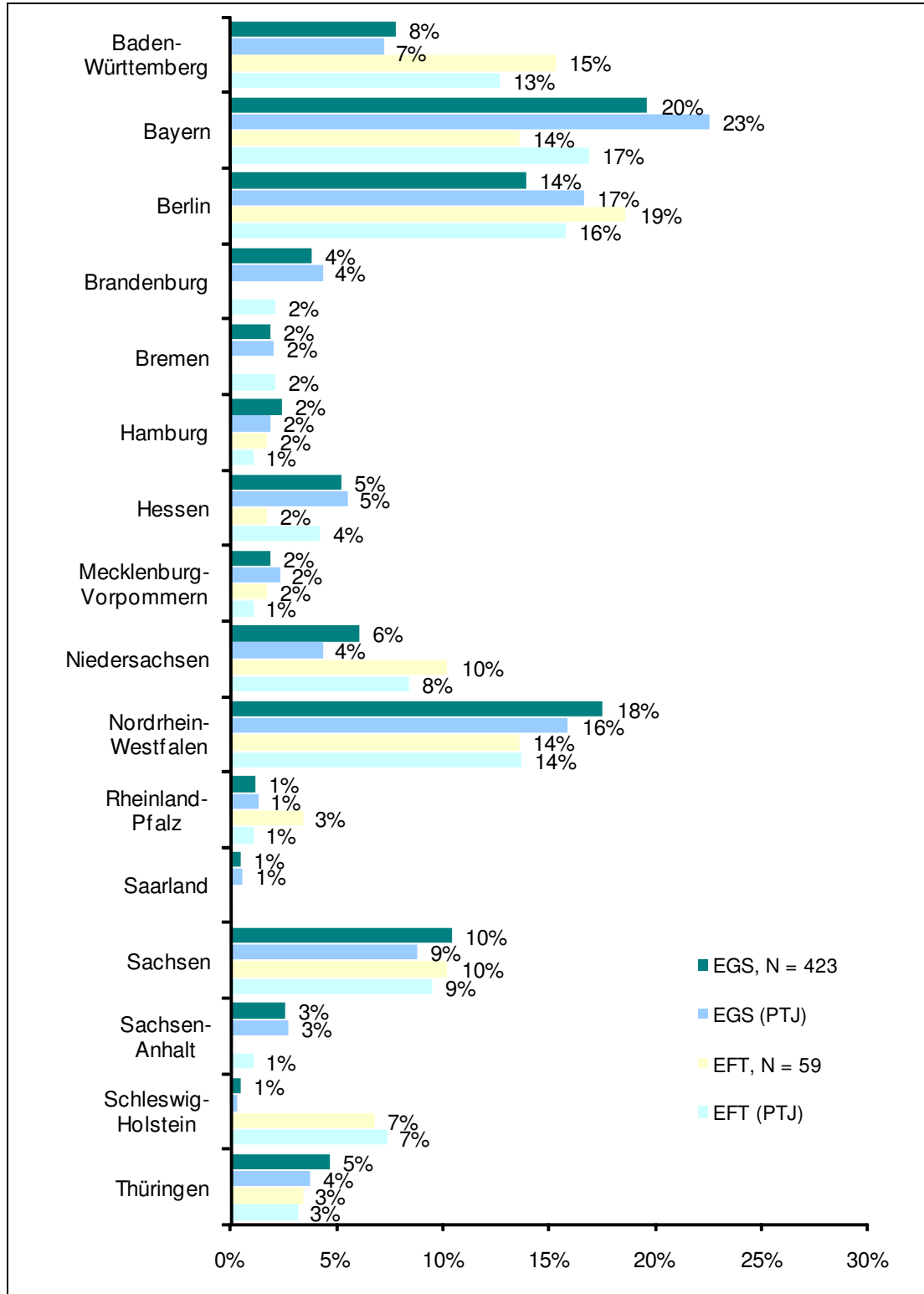
¹⁹ Zur Abbildung der Grundgesamtheit wurden beim EGS die bewilligten Anträge (N = 693) und beim EFT die Vorhaben, die (mindestens) für die Förderphase I ein positives Jury-Votum erhalten haben (N = 80) betrachtet,

Abbildung 2: Institutionen der befragten EGS- und EFT-Projekte



Betrachtet man die regionale Verteilung der befragten Gründungsvorhaben, nehmen beim EGS Bayern, Berlin, Nordrhein-Westfalen und Sachsen eine herausragende Stellung ein (siehe Abbildung 3). Auf diese vier Länder entfallen fast zwei Drittel der antwortenden Projekte. Bei den befragten EFT-Projekten stellt sich die Situation ähnlich dar. Hier ist aber zudem auch Baden-Württemberg als wichtiger Standort zu nennen. Im Vergleich mit der regionalen Verteilung der bewilligten Vorhaben in der Grundgesamtheit sind kaum nennenswerte Abweichungen zu beobachten.

Abbildung 3: Bundesländer der befragten EGS- und EFT-Projekte



Wirkungsmodell

Um von den Desideraten der Literaturanalyse sowie im weiteren Verlauf auch den Ergebnissen der Experteninterviews und Fallstudien, zu einem Wirkungsmodell zu gelangen, in dem die aus Sicht der Evaluation maßgeblichen Determinanten erfolgreicher Ausgründungen aus Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen zusammengeführt werden, bedurfte es zunächst einer Operationalisierung des Begriffs „erfolgreiche Ausgründung“ durch geeignete Indikatoren.

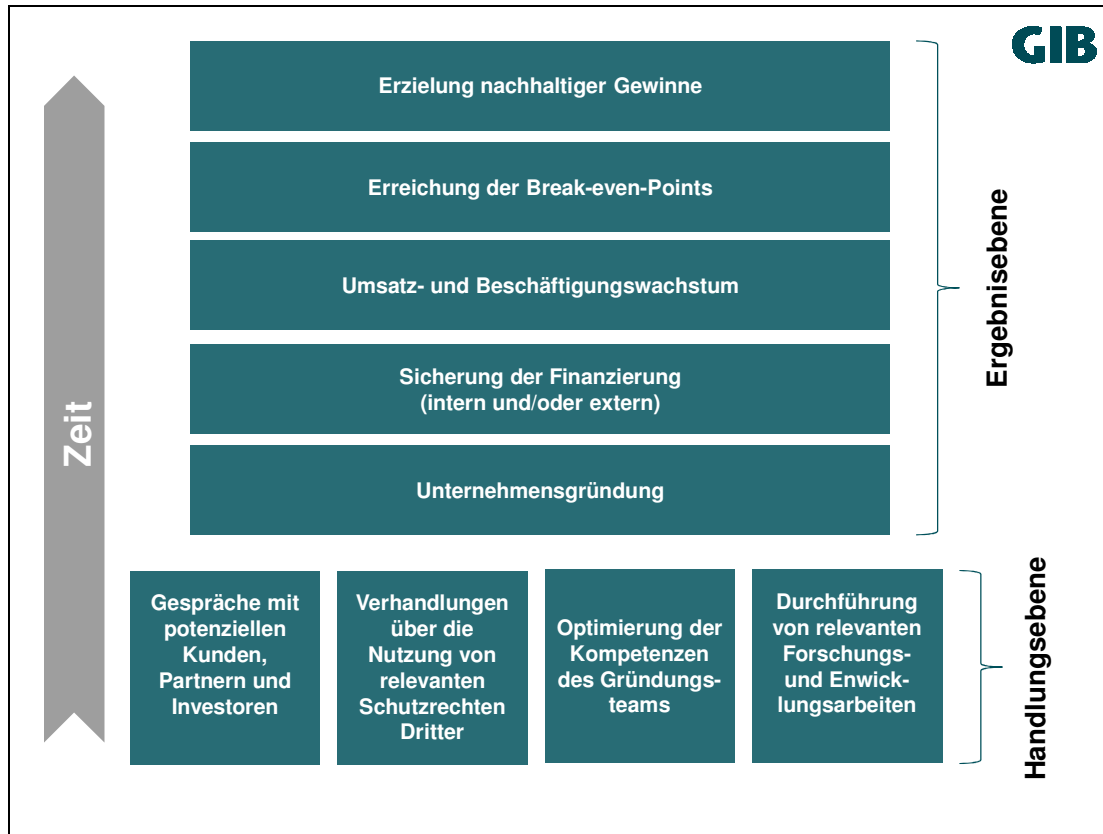
Bei der Zusammenstellung der Erfolgsindikatoren war zu berücksichtigen, dass im Rahmen der Evaluation Ausgründungsvorhaben in unterschiedlichen Phasen ihrer Entwicklung und mit teilweise stark differierenden Geschäftskonzepten zu beobachten sind. So erschien es z.B. nicht geboten, den Erfolg eines gerade neu gegründeten Technologieunternehmens daran zu bemessen, ob bereits Umsätze oder Gewinne zu beobachten sind. Desgleichen war zu berücksichtigen, dass sich die Kapitalbedarfe von Gründungsvorhaben je nach Technologiebereich stark voneinander unterscheiden können und es somit z.B. nicht in jedem Fall notwendig sein muss, eine weitere externe Finanzierung sicherzustellen, weil bereits in einem frühen Stadium der Unternehmensentwicklung ein hinreichender Cash Flow generiert werden kann.

Weil auch Vorhaben betrachtet werden, bei denen bislang noch keine Gründung erfolgt ist, galt es darüber hinaus auch mögliche Erfolgsindikatoren zu definieren, die sich weniger auf der Ebene konkreter wirtschaftlicher Ergebnisse (Umsätze, Gewinne, Beteiligung eines Investors etc.) widerspiegeln, sondern in bestimmten den späteren wirtschaftlichen Erfolg befördernden Handlungen während der vorbereitenden Arbeiten an einem Ausgründungsvorhabens. Insgesamt erschienen also einerseits eine zeitliche Abstufung und andererseits eine Differenzierung möglicher Erfolgsindikatoren geboten. In der nachfolgenden Abbildung 4 sind die Ergebnisse dieses Untersuchungsschrittes zusammengefasst.

Weil EGS und EFT aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) kofinanziert werden, sind bei der Bewertung der Wirkungen auch die Erfolgsindikatoren im Operationellen Programm des Bundes (OP Bund) zu berücksichtigen. Im vorliegenden Fall sind dies die Indikatoren des spezifischen Ziels „Erhöhung der Zahl von technologieorientierten Unternehmensgründungen aus. Hierbei handelt es sich um die Anzahl der geförderten Personen, die ein Unternehmen gegründet haben, die Anzahl der insgesamt infolge einer Förderung gegründeten Unternehmen und die Anzahl der zwei Jahre nach ihrer Gründung noch bestehenden Unternehmen.“²⁰

²⁰ Bundesministerium für Arbeit und Soziales, 2007. Operationelles Programm des Bundes für den Europäischen Sozialfonds Förderperiode 2007 bis 2013, 171.

Abbildung 4: Erfolgsindikatoren von innovativen Ausgründungsvorhaben



Im Wirkungsmodell wurden im Anschluss die Determinanten herausgearbeitet, die auf die zuvor definierten Erfolgsindikatoren wirken. Dabei wurden Einflussfaktoren auf drei verschiedenen Einflussebenen verortet, die sich ihrerseits auch untereinander beeinflussen: die Ebene des Gründungsvorhabens, die Ebene der konkreten Unterstützungs- und Beratungsleistungen und die Ebene der Netzwerke, in denen mögliche Beratungs- und Unterstützungsleistungen gebündelt sind. Der Aspekt der öffentlichen Förderung ist dabei der an zweiter Stelle genannten Ebene zugeordnet. Entsprechend dem Fokus dieser Evaluation wird er allerdings auch im Wirkungsmodell besonders prominent und ausführlich abgebildet. Zudem ist dem Wirkungsmodell jeweils zu entnehmen, an welchen Stellen die Förderung durch EGS und/ oder EFT auf die Determinanten erfolgreicher Ausgründungen wirkt.

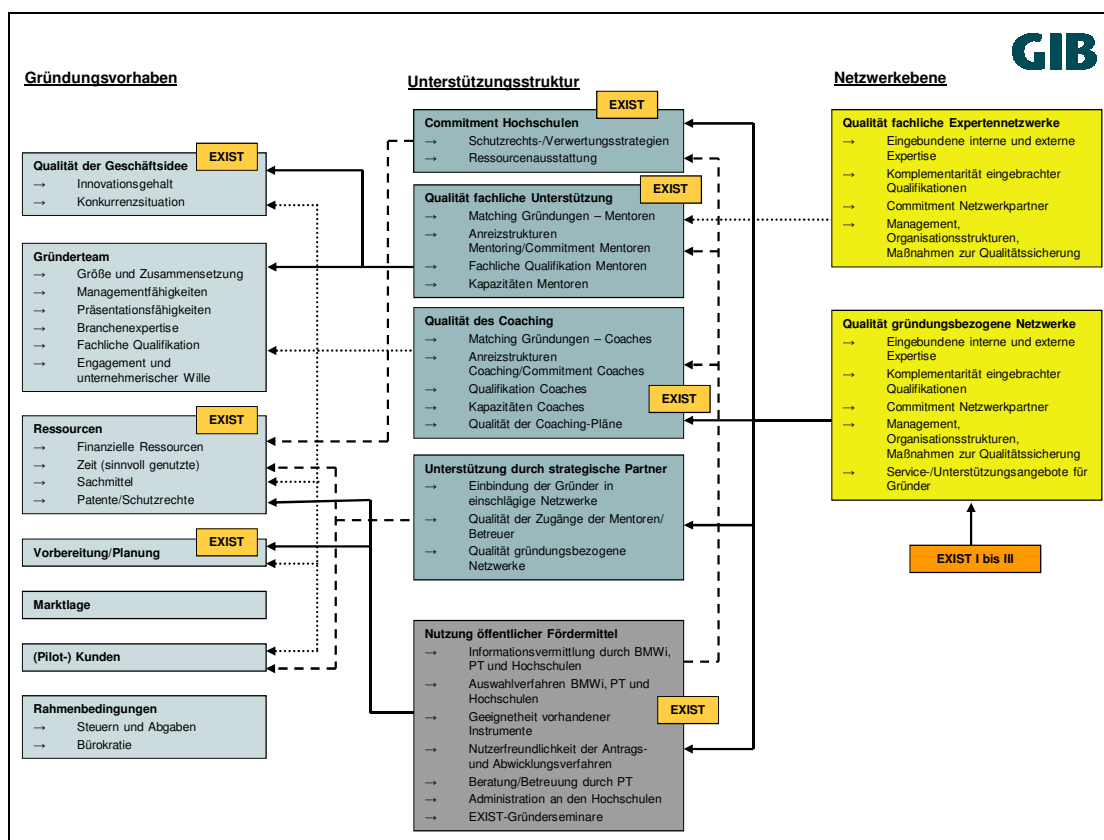
Das Wirkungsmodell ist in Abbildung 5 graphisch dargestellt. Wirkungsbeziehungen zwischen den einzelnen Ebenen sind durch Pfeile verdeutlicht.²¹ Aus Gründen der Übersichtlichkeit wurden allerdings nur besonders wichtige Zusammenhänge hervorgehoben. Zudem wurde aus den gleichen Gründen darauf verzichtet, die (vorhandenen) Kausalitäten zwischen Determinanten auf der gleichen Ebene abzubilden (so dürfte z.B. eine Korrelation zwischen der Qualität der Geschäftsidee und den Mög-

²¹ Die unterschiedlichen Strichtypen der Pfeile dienen nur der Verbesserung der Übersichtlichkeit und haben keine inhaltlichen Gründe.

lichkeiten zur Akquisition von finanziellen Ressourcen bestehen). Die Faktoren, auf die die EGS-/ EFT-Förderung wirkt, sind durch gelbe, mit „EXIST“ beschriebene Kästen markiert.

Das Wirkungsmodell basiert – wie bereits Eingangs erwähnt – in erster Linie den Desideraten der Literaturanalyse sowie auf den Erkenntnissen aus den Experteninterviews und den Vor-Ort-Fallstudien. Es flossen aber – insbesondere im Zusammenhang mit der Determinante „Nutzung öffentlicher Fördermittel“ auch Erfahrungen der GIB aus der Evaluation anderer Förderprogramme mit ein.

Abbildung 5: Wirkungsmodell – Determinanten erfolgreicher Gründungsvorhaben



Auf der **Ebene des Gründungsvorhabens** ist als maßgeblicher Faktor zunächst selbstverständlich die Qualität der jeweiligen Geschäftsidee zu nennen. Sie ergibt sich einerseits aus dem Innovationsgrad der entwickelten Produkte und Dienstleistungen. Des Weiteren ist hier aber auch die Wettbewerbssituation zu berücksichtigen, weil selbst hochinnovative Neuerungen am Markt scheitern können, wenn sie qualitativ und/ oder preislich nicht wettbewerbsfähig sind oder die dominante Stellung ressourcenstarker, etablierter Unternehmen einen Markteintritt erschweren.²²

²² Die Bedeutung dieses Einflussfaktors wird unter anderem auch daran deutlich, dass mehr als zwei Drittel der grundsätzlich an einer Unternehmensgründung interessierenden Studierenden das Fehlen einer tragfähigen Geschäftsidee als wesentliches Hemmnis für eine unternehmerische Tätigkeit anse-

Ein besonders großer Einfluss auf den Erfolg von Gründungsvorhaben ist den beiden Faktoren Gründungsteam (Einzel- oder Teamgründung) und der Ressourcenausstattung zuzuschreiben.²³ Bedeutend sind zudem die innerhalb des Teams abgedeckten Kompetenzbereiche (insbesondere das Fehlen von betriebswirtschaftlichen Kenntnissen und mangelnde Branchenexpertise werden in der Literatur und von den befragten Expertinnen und Experten als bedeutende Hemmnisse von technologieorientierten Gründungen angesehen²⁴). Nach Ansicht vieler der von der Evaluation befragten Expertinnen und Experten hängt der Erfolg eines Gründungsvorhabens darüber hinaus vor allem von der Persönlichkeiten der Gründerinnen und Gründer (in diesem Zusammenhang nannten mehrere Befragte – empirisch nur schwer fassbare – Begriffe wie „unternehmerischer Wille“ oder „Gründerpersönlichkeit“).

Im Zusammenhang mit der Ressourcenausstattung ist die finanzielle Ausstattung der Gründungsvorhaben hervorzuheben, weil die Nicht-Verfügbarkeit von Eigen- und/oder Fremdkapital in Befragungen als eines der wesentlichen Hemmnisse von Gründungen im Allgemeinen und speziell auch von High-Tech-Gründungen angesehen wird.²⁵ Gerade bei technologieorientierten Gründungsvorhaben spielen in der Regel aber auch Patente oder andere Schutzrechte eine bedeutende Rolle.²⁶ Nicht zu unterschätzen ist schließlich auch die Verfügbarkeit hinreichender zeitlicher Ressourcen, um sich intensiv mit einem Gründungsvorhaben beschäftigen zu können.²⁷

Abgesehen von der Qualität der Geschäftsidee, dem Gründungsteam und der Ressourcenausstattung ist der Kontakt zu (potenziellen) Kunden als einer der wichtigsten Einflussfaktoren auf der Ebene der Gründungsvorhaben anzusehen. Beispielsweise zeigen die Ergebnisse der EXIST-Begleitforschung, dass EGS- bzw. EXIST-Seed-geförderte Projekte, die während der Förderung schon Kontakte zu Kunden hatten, bereits in stärkerem Maße zu Unternehmensgründungen geführt haben als

hen. Vgl. inmit, 2008. Gründungspotenziale bei Studierenden: Zentrale Ergebnisse der Studierendenbefragung an 37 deutschen Hochschule, S. 24.

²³ Hisrich, R., Langan-Fox, J., Grant, S., 2007. Entrepreneurship Research and Practice: A Call for Action for Psychology. *American Psychologist* 62, 575-589.

²⁴ Fraunhofer ISI, Söstra, 2006. Erfolgsfaktoren für Unternehmensgründungen aus der Wissenschaft, 20; ZEW, 2010. High-Tech-Gründungen in Deutschland: Hemmnisse junger Unternehmen, 19; ; ZEW, 2002. Spinoff-Gründungen aus der öffentlichen Forschung in Deutschland, 46.

²⁵ inmit, 2008. Gründungspotenziale bei Studierenden: Zentrale Ergebnisse der Studierendenbefragung an 37 deutschen Hochschulen, 24; ZEW, 2010. High-Tech-Gründungen in Deutschland: Hemmnisse junger Unternehmen, 19; ZEW, 2002. Spinoff-Gründungen aus der öffentlichen Forschung in Deutschland, 46.

²⁶ Fraunhofer ISI, Söstra, 2006. Erfolgsfaktoren für Unternehmensgründungen aus der Wissenschaft, 12.OECD, 2008. Entrepreneurship and Higher Education, 238-239; ZEW, 2002. Spinoff-Gründungen aus der öffentlichen Forschung in Deutschland, 40.

²⁷ In der im Auftrag des BMBF durchgeführten Befragung an deutschen Hochschulen und Universitäten zeigte sich, dass insbesondere solche Personen, die bereits aktiv an einem Gründungsvorhaben beteiligt sind, einen hohen Arbeitsaufwand als bedeutendes Hemmnis für eine unternehmerische Tätigkeit ansehen. Dieser Befund scheint auch darauf hinzudeuten, dass die Bedeutung der Ressource Zeit von grundsätzlich gründungsinteressierten Personen zunächst unterschätzt wird. Vg. inmit, 2008. Gründungspotenziale bei Studierenden: Zentrale Ergebnisse der Studierendenbefragung an 37 deutschen Hochschulen, 26.

solche, bei denen solche Kontakte noch nicht herbeigeführt wurden.²⁸ Auch die befragten externen Expertinnen und Experten führten in der großen Mehrzahl aus, das Gründungsvorhaben früh einen möglichst engen Kontakt zu potenziellen Kunden suchen sollten, um die Orientierung der verfolgten Geschäftsidee an deren Bedürfnissen sowie eine marktorientierte Validierung von bereits vorgenommenen Marktanalysen zu ermöglichen.²⁹

Schließlich sind auch die gezielte Vorbereitung bzw. eine strategisch angelegte Planung als wichtige Einflussfaktoren anzusehen. Studienergebnisse zeigen, dass es bei vielen Ausgründungen in diesem Bereich zunächst noch starke Defizite gibt.³⁰ In den Interviews mit den externen Expertinnen und Experten wurde z.B. mehrfach ausgeführt, dass der zukünftige Finanzbedarf und vor allem auch der zeitliche Aufwand, dessen es bedarf, um eine Finanzierung sicherzustellen, von Gründerinnen und Gründern nur in den seltensten Fällen realistisch eingeschätzt werden.

Neben den genannten internen Bestimmungsgrößen sind Faktoren aufgeführt, die zwar ebenfalls direkt auf den Erfolg von Gründungsvorhaben wirken, sich aber weitgehend dem Einfluss der Gründerinnen und Gründer entziehen. Hierzu zählen einerseits die steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen (und hier insbesondere die bürokratischen Lasten, die mit einer Unternehmensgründung verbunden sind) und andererseits die konjunkturellen Begebenheiten auf den avisierten Zielmärkten.³¹

Die EGS-/ EFT-Förderung wirkt auf der Ebene der Gründungsvorhaben in verschiedener Weise. Zunächst ist ein Einfluss auf die Güte der Geschäftsideen zu vermuten, weil im Rahmen der Antragstellung eine Selektion wenig erfolgsversprechender Ideen durch den Projektträger und (beim EFT) eine Jury erfolgt. Auf die Determinante Ressource wirkt die Förderung direkt, indem sie Gründerinnen und Gründern eine Unterstützung zum Lebensunterhalt und eine finanzielle Ausstattung für Sachmittel zur Verfügung stellt, aber auch indem sie den Geförderten die Möglichkeit gibt, ihre zeitlichen Ressourcen exklusiv auf das Gründungsvorhaben zu konzentrieren und indem die Hochschulen/ Universitäten zu einem gründungsfreundlichen Verhalten in Schutzrechtverhandlungen angehalten werden.

²⁸ Fraunhofer ISI, 2011. Wirkungen des Förderprogramms EXIST-Gründerstipendium aus Sicht von Geförderten: Ergebnisse der Befragung 2010 und Gegenüberstellung mit EXIST-SEED, 45-46.

²⁹ In diesem Zusammenhang wurde von den externen Expertinnen und Experten auch mehrfach ausgeführt, dass gerade technologieorientierte Gründerinnen und Gründer oftmals große Schwierigkeiten bei der Kundenansprache hätten.

³⁰ Fraunhofer ISI, Söstra, 2006. Erfolgsfaktoren für Unternehmensgründungen aus der Wissenschaft, 7-8.

³¹ In der im Auftrag des BMBF durchgeführten Befragung bei Studierenden an deutschen Universitäten und Hochschulen geben insbesondere solche Personen, die bereits aktiv ein Gründungsvorhaben verfolgen, an, dass sie einen hohen bürokratischen Aufwand als ein entscheidendes Hemmnis betrachten. Vgl. Inmit, 2008. Gründungspotenziale bei Studierenden: Zentrale Ergebnisse der Studierendenbefragung an 37 deutschen Hochschulen, 26. Vgl. auch ; ZEW, 2002. Spinoff-Gründungen aus der öffentlichen Forschung in Deutschland, 46.

Die im Wirkungsmodell aufgeführten Determinanten auf der **Ebene der Unterstützungsstruktur** ergeben sich in weiten Teilen aus der Förderlogik der zu evaluierenden Maßnahmen, denn Mentoring, Coaching und Unterstützung der Hochschulen/ Universitäten sind wesentliche Pfeiler sowohl beim EGS als auch beim EFT.³² Hochschulen/ Universitäten müssen sich mit der Antragstellung verpflichten, Räume und andere Ressourcen zur Verfügung zu stellen;³³ die Gründerinnen und Gründer erhalten finanzielle Mittel für Coaching-Leistungen und eine Mentorin/ einen Mentor, der sich zur fachlichen Unterstützung verpflichtet. Ihre Berücksichtigung lässt sich darüber hinaus aber auch inhaltlich rechtfertigen. Denn in den Interviews mit den externen Expertinnen und Experten wurde immer wieder die Wichtigkeit von qualitativ hochwertiger Beratung (vor allem in Fragen der Kunden- und Investorenansprache, Unternehmensführung und Finanzierung) hervorgehoben. Studienergebnisse belegen die Bereitstellung von Räumlichkeiten und anderer Infrastruktur als besonders bedeutende Form der Unterstützung von Ausgründungsvorhaben. Als ebenfalls bedeutender Einflussfaktor wurde zudem die Unterstützung durch strategische Partnerinnen und Partner aufgenommen (dies können, müssen aber nicht die Coaches und Mentorinnen/ Mentoren sein). Solche Partnerinnen und Partner sind wichtig, weil sie als „Brückenköpfe zu regionalen, nationalen und internationalen wissenschaftlichen, technologischen und ökonomischen Netzwerken wirken“³⁴ können.

Auch die Bedeutung der Determinanten auf der **Ebene der Netzwerke** sollte nicht unterschätzt werden. Der Einfluss insbesondere von Gründungsnetzwerken wird auch in der Literatur immer wieder hervorgehoben, auch wenn direkte Effekte auf die Anzahl der Ausgründungen offenbar nur schwer nachweisbar sind.³⁵ Wichtige Fakto-

³² Die regelmäßig durchgeführten Befragungen der geförderten Gründerinnen und Gründer im Rahmen der EXIST-Begleitforschung zeigen deutlich, dass die Elemente für große Mehrzahl der die Gründungsvorhaben einen hohen oder merklichen Nutzen haben. Vgl. Fraunhofer ISI, 2011. Wirkungen des Förderprogramms EXIST-Gründerstipendium aus Sicht von Geförderten: Ergebnisse der Befragung 2010 und Gegenüberstellung mit EXIST-SEED, 73. Auch eine Studie der OECD benennt Coaching und Beratung als essentielle Bestandteile einer effektiven und erfolgreichen Unterstützungsstruktur für Ausgründungen. Vgl. OECD, 2001. Fostering High-Tech Spin-Offs: A Public Strategy for Innovation. STI Review 26, 149-150.

³³ Die Bereitstellung von Räumlichkeiten und anderer Infrastruktur wird von Ausgründungen als besonders bedeutende Form der Unterstützung angesehen. Vgl. ; ZEW, 2002. Spinoff-Gründungen aus der öffentlichen Forschung in Deutschland, 48-49. In die gleiche Richtung deuten auch aktuelle Ergebnisse der EXIST-Begleitforschung. Vgl. Fraunhofer ISI, 2010. Wirkungen des Förderprogramms EXIST-Gründerstipendium aus Sicht von Geförderten: Ergebnisse der Befragung 2010 und Gegenüberstellung mit EXIST-SEED, 53.

³⁴ Meyer-Krahmer, F., Kulicke, M., 2002. Gründungen an der Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Wirtschaft – die Rolle der Hochschulen. Perspektiven der Wirtschaftspolitik 3, 257–277, hier 272.

³⁵ In der Evaluierung von EXIST III konnte kein entsprechender Zusammenhang festgestellt werden. Vgl. ZEW, 2010. Evaluation des Existenzgründungsprogramms EXIST III. ZEW Wirtschaftsanalysen Bd. 95. Im Rahmen der EXIST-Begleitforschung wurde zwar ein Einfluss der von EXIST III auf die Anzahl der betreuten EGS-Vorhaben, aber kein Einfluss auf die Gründungsquote festgestellt. Vgl. Fraunhofer ISI, 2011. Wirkungen des Förderprogramms EXIST-Gründerstipendium aus Sicht von Geförderten: Ergebnisse der Befragung 2010 und Gegenüberstellung mit EXIST-Seed, 15-16. Die Ergebnisse der im Auftrag des BMBF bei Studierenden an deutschen Universitäten und Hochschulen durchgeführten Befragung zeigen, dass die Gründungsnetzwerke (hier „Gründungsinitiativen“ genannt) von gründungsaffinen Personen als die zentralen Ansprechpartner wahrgenommen werden. Vgl. inmit, 2008. Gründungspotenziale bei Studierenden: Zentrale Ergebnisse der Studierendenbefragung an 37 deutschen Hochschulen, 62-63.

ren, die auf die Qualität der Netzwerke wirken, konnten z.B. aus der Indikatorik des Schmude-Rankings abgeleitet werden (etwa die Einbindung externer Expertise, die im Ranking unter dem Indikator „externe Vernetzung“ aufgeführt wird).³⁶ Auch auf dieser Ebene ist der Einfluss der EGS- bzw. EFT- Förderung offensichtlich, da die Einbindung eines Gründungsnetzwerkes gefordert wird und die Maßnahmen EXIST I bis IV sich unter anderem dieser Strukturen angenommen haben.

In der Gesamtheit verdeutlicht das Wirkungsmodell zum einen die Komplexität der Faktoren und Zusammenhänge, die auf den Erfolg eines Gründungsvorhabens aus einer Universität, Hochschule oder Forschungseinrichtung wirken. Zum anderen zeigt es aber auch, dass EGS und EFT an vielen Punkten einen befördernden Einfluss auf essentiell wichtige Faktoren haben bzw. haben können. Dies ist ein erster Beleg dafür, dass es sich bei beiden um im Grundsatz gut konzipierte, an wesentlichen Bedürfnissen und Herausforderungen von technologieorientierten Gründungsvorhaben ausgerichtete Maßnahmen handelt.

Erarbeitung von Handlungsempfehlungen

Auf der Basis der verschiedenen Erhebungsschritte wurden Themen definiert, die sich in der Gliederung dieses Endberichts wiederfinden. Zu jedem Thema wurden dann die Informationen aus den verschiedenen Erhebungsschritten miteinander verglichen. Divergenzen, aber auch übereinstimmende Befunde wurden notiert. Insbesondere wenn sich die Aussagen verschiedener Gruppen zunächst nicht entsprachen, wurde in zwei internen Diskussionsrunden besprochen, welche Ursachen für die Abweichungen verantwortlich sein könnten.

Auf der Basis der thematischen Vorstrukturierung wurden die Befunde intern diskutiert und es wurden vorläufige Handlungsempfehlungen abgeleitet. Diese wurden in einem letzten Schritt im Rahmen eines Workshops am 21. September 2011 mit dem Projektträger, der wissenschaftlichen Begleitung und dem BMWi diskutiert. Abschließend fand eine Präsentation der Ergebnisse auf dem EXIST-Workshop im Braunschweig (18./19. Oktober 2011) statt.

³⁶ Schmude, J., Heumann, S., Wagner, K., 2009. Vom Studenten zum Unternehmer: Welche Universität bietet die besten Chancen? Gründerlehre – Aktive Unterstützung – Rahmenbedingungen; zur Situation an den Hochschulen, 13.

IV. ERGEBNISSE DER EVALUATION

1. EXIST in der Förderlandschaft

Die Angebote EGS und EFT wurden im Rahmen der regionalen Fallstudien, in den Expertengesprächen und anhand einer eigenen Recherche von Förderprogrammen im Internet (hauptsächlich auf der Grundlage der Datenbank www.forderdatenbank.de) auf ihre Alleinstellung überprüft. Vergleichbare Bundes- und Länderprogramme wurden auf Überschneidungen mit dem EXIST-Förderangebot untersucht. Als Kernergebnis kann festgehalten werden, dass EGS und EFT auf der Bundesebene einzigartige Instrumente darstellen, zu denen es nur in ganz wenigen Einzelfällen Alternativen gibt. Auf der Ebene der einzelnen Bundesländer fällt auf, dass zwar in vielen Fällen ähnlich konzipierte Förderangebote identifiziert werden konnten, diese aber meist anders implementiert wurden bzw. einen (auch bezogen auf die EGS- und EFT-Fälle in einzelnen Bundesländern) geringeren Umfang haben.

Alternative und angrenzende Programme auf Bundesebene

Auf der Bundesebene gibt es kein konkurrierendes Programm, das in vergleichbarem Umfang und in vergleichbarer Ausstattung Ausgründungen aus Hochschulen fördert und somit gezielt den Technologietransfer unterstützt. Verglichen werden müssen mit EGS und EFT insbesondere folgende Angebote:

- **Beteiligungsfonds:** Hier ist an erster Stelle der High-Tech-Gründerfonds (HTGF) zu nennen, der teilweise als Anschlussinstrument nach Ende einer EXIST-Förderung in Frage kommt, aber keine unmittelbare „Konkurrenz“ zu EGS und EFT darstellt, da nur vergleichsweise große und weit gediehene Vorhaben finanzieren kann. Ähnlich verhält es sich mit dem ERP-Startfonds und den auch thematisch noch weiter entfernten ERP/EIP-Beteiligungsfonds bzw. mit den von ihnen verbürgten Beteiligungen von VC-Fonds. Alle Beteiligungsfonds sind darüber nicht auf Ausgründungen fokussiert.
- **Darlehensprogramme:** Einige Programme stellen Existenzgründern und generell kleinen Unternehmen Darlehen zur Verfügung. Diesen Angeboten, sei es der Mikrokreditfonds, das ERP-Innovationsprogramm, das ERP-Kapital für Gründungen oder der KfW-Gründerkredit, ist gemein, dass sie nicht auf Ausgründungen aus der Wissenschaft fokussiert sind, keine Zuschüsse ausgegeben werden und nur bereits gegründete Unternehmen gefördert werden. Ferner sind die Kredite nicht auf die Deckung von Personalkosten gerichtet, sondern sollen Investitionen und Betriebsmittel abdecken. Alle genannten Angebote sind für die Zielgruppe von EGS und EFT nicht geeignet, da mit ihnen eine Produktentwicklung und/oder die Gründung eines Unternehmens aus der Wissenschaft nicht finanzierbar sind.

- Innovationsförderprogramme: Weitere Programme des Bundes (z.B. ZIM - Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand, KMU-innovativ oder Forschung an Fachhochschulen mit Unternehmen - FHprofUnt und ähnliche Angebote) finanzieren Innovationsvorhaben bestehender Unternehmen. Sie erfordern in aller Regel einen Eigenanteil und sind somit für noch nicht gegründete Unternehmen ebenso wie für sehr junge Unternehmen in der Regel nicht geeignet.
- Beratungsprogramme: Die KfW und andere Institutionen bieten Beratung für Gründer an, z.B. im Rahmen des Programms Gründercoaching Deutschland. Andere Programme wie SIGNO bieten Beratung für innovative Vorhaben zu ganz bestimmten Themenbereichen. Diese Programme sind somit komplementär zu EGS und EFT, können sie aber nicht ersetzen. Lediglich die Coaching-Komponente von EGS und EFT weist bestimmte Überschneidungen zu den Angeboten in diesem Bereich auf.
- GO-Bio: Das Programm GO-Bio ist sicherlich für den Bereich der Biotechnologie eine Alternative, insbesondere zum EFT. Es muss dabei jedoch beachtet werden, dass es sich um ein branchenspezifisches Programm handelt, das auf die besonderen Bedingungen der Biotechnologie zugeschnitten ist. Der Förderzeitraum ist dementsprechend wesentlich länger, die Fördermittel, die bewilligt werden können, höher. Es werden über GO-Bio aber auch weit aus weniger Gründungsvorhaben gefördert als in den technologieoffenen Programmen EGS und EFT.
- ForMaT: Abgesehen davon, dass im Rahmen von ForMaT derzeit keine Antragstellung möglich ist, zielt das Vorhaben stärker auf Technologietransfer allgemein, Ausgründungen sind zwar Bestandteil, aber nicht Fokus des Programms. Ähnlich verhält es sich mit dem Förderangebot „Validierung des Innovationspotenzials wissenschaftlicher Forschung - VIP“, das auf die Vorbereitung des Technologietransfers abzielt.
- Einstiegsgeld und Gründungszuschuss: Diese Angebote richten sich nicht auf Unternehmensgründungen im technologieorientierten Bereich und fördern ausschließlich Gründungen aus der Arbeitslosigkeit.
- Businessplan- und Gründerwettbewerbe: Obwohl diese Angebote häufig auf regionaler Ebene stattfinden, gibt es auch einige Angebote im überregionalen Bereich. Als Beispiel sei die Initiative „Gründerwettbewerb – IKT innovativ“ genannt. Hier können ausgewählte Gründungsvorhaben Preisgelder von bis zu 30.000 Euro erhalten. Diese Angebote sind aus zweierlei Gründen nicht mit EGS und EFT vergleichbar: Erstens wird pro Förderrunde jeweils nur eine geringe Anzahl von Gründungen gefördert; zweitens sind die ausgereichten Preisgelder nicht mit den Gesamtfördersummen vergleichbar, die in Programmen wie EGS und EFT ausgezahlt werden.

Zusammenfassend ergibt sich eine zumindest auf Bundesebene klare Alleinstellung der Angebote EGS und EFT. Keine anderen Förderangebote weisen Konditionen auf, die mit EGS und EFT vergleichbar sind. Im Ergebnis gibt es für Personen, die eine Gründung aus der Hochschule anstreben, in der Regel keine alternativen Förderangebote auf Bundesebene. Dies bestätigte sich auch in den qualitativen Interviews, die im Rahmen der Fallstudien geführt wurden und im Rahmen der Interviews mit den Expertinnen und Experten.

Alternative und angrenzende Programme auf Ebene der Bundesländer

Auf der Ebene der Bundesländer gibt es eine ganze Reihe von Förderangeboten, darunter auch einige, deren Konditionen mit denen von EGS und EFT vergleichbar sind. Ferner gibt es, wie auch auf Bundesebene, eine Reihe von Angeboten, die nicht unmittelbar mit EGS / EFT vergleichbar sind. Darunter fallen Darlehens- und Beteiligungsprogramme sowie Angebote zur Beratung. Ferner werden hierunter auch die zahlreichen Businessplanwettbewerbe subsummiert. Sämtliche identifizierten Programmangebote sind im Anhang dieses Berichts dargestellt. An dieser Stelle soll nur auf die Alternativen zu EGS und EFT verwiesen werden, die entweder von befragten Gründerinnen und Gründern benannt wurden oder im Rahmen der eigenen Recherche identifiziert wurden.

- Das Programm „Junge Innovatoren“ ist ein Instrument zur Unterstützung von Existenzgründerinnen und Existenzgründern aus den Universitäten, Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen des Landes **Baden-Württemberg**, die sich auf der Grundlage von innovativen Produkten oder Verfahren selbstständig machen möchten. Die wesentliche Zielgruppe des Programms sind junge wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Absolventinnen und Absolventen ohne diesen Status sowie Studierende werden dagegen nur in Ausnahmefällen gefördert, z.B. wenn sie zuvor ein EGS erhalten haben. Die maximale Förderdauer beträgt zwei Jahre. Die geförderten Gründerinnen und Gründer erhalten eine Unterstützung zum Lebensunterhalt. Diese wird aber anders als beim EGS nicht als Stipendium gewährt, sondern die betreffenden Personen bleiben bei der jeweiligen wissenschaftlichen Einrichtung im Umfang einer halben Stelle angestellt. Mittel für Sachinvestitionen und Coaching werden ebenfalls zur Verfügung gestellt. Als eines der wenigen Länderprogramme sieht das Programm „Junge Innovatoren“ eine dem EGS vergleichbare enge Anbindung der Gründungsvorhaben an die jeweilige wissenschaftliche Institution vor. Diese schließt die Abwicklung der Förderung über deren Administration und die Nutzung ihrer Infrastruktur ein.
- Das „Förderprogramm zum leichteren Übergang in eine Gründerexistenz“ (FLÜGGE) im Freistaat **Bayern** hat in Hinblick auf die angesprochenen Zielgruppen, die Ausgestaltung der Förderkonditionen und die Anbindung an die

jeweilige Universität, Hochschule oder Forschungseinrichtung eine sehr ähnliche Ausrichtung wie das Programm „Junge Innovatoren“. Es richtet sich an wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Absolventinnen und Absolventen. Studierende werden bei FLÜGGE ebenfalls nur in Ausnahmefällen gefördert, so etwa bei einer vorherigen Förderung im Rahmen von EGS. Die Gründerinnen und Gründer sind bei der jeweiligen Universität, Hochschule oder Forschungseinrichtung angestellt und erhalten über einen Zeitraum von maximal zwei Jahren eine Unterstützung zum Lebensunterhalt in Höhe der Besoldung einer halben Stelle. Als Gegenwert für diese Unterstützung sollen sie an der wissenschaftlichen Institution Tätigkeiten leisten, die in fachlicher Nähe zu ihrer Geschäftsidee, stehen oder dem Aufbau und der Festigung der Gründerkultur dienen. Die verbleibende Zeit kann zur Gründungsvorbereitung genutzt werden. Die Gründungsvorhaben müssen durch einen Coach begleitet werden, für den Mittel aus dem Programm bewilligt werden können. Im Vergleich zum EGS richtet sich FLÜGGE an Gründungsvorhaben, die bereits weiter fortgeschritten sind.

In der Fallstudie in München stellte sich heraus, dass FLÜGGE teilweise als Substitut, teilweise aber auch komplementär zu EGS und auch zum EFT zu sehen ist. In einigen Fällen beantragten Gründerinnen und Gründer eine FLÜGGE-Förderung nach der Förderung durch ein EGS oder im Anschluss an die Phase I des EFT. In anderen Fällen wurde FLÜGGE aber auch genutzt, wenn eine Förderung in EGS wenig aussichtsreich erschien, z.B. wenn zwar eine Gründung aus einer Hochschule heraus angedacht war, deren Innovationsgehalt aber nicht so hoch war, wie das bei EGS gefordert wird. In diesem Zusammenhang wurde auch grundsätzlich festgestellt, dass FLÜGGE in Bezug auf Innovationsgehalt und Technologieorientierung geringere Maßstäbe anlege als das EGS.

- Das „Gründerstipendium“ der Beuth Hochschule für Technik in **Berlin** richtet sich an Absolventinnen und Absolventen sowie weit fortgeschrittene Studierende aus ganz Deutschland, die allerdings zum Zeitpunkt einer Förderung ihren Wohnsitz in Berlin haben müssen. Gefördert werden technologieorientierte Gründungsvorhaben mit innovativen Geschäftsideen. Geboten werden eine Unterstützung zum Lebensunterhalt, Räumlichkeiten im Inkubator der Hochschule sowie finanzielle Unterstützung für die Entwicklung von Prototypen und sonstige Entwicklungsarbeiten. Zudem gibt es ein Seminar- und Beratungsprogramm. Die Unterstützung zum Lebensunterhalt entspricht derjenigen, die beim EGS für Absolventinnen und Absolventen gewährt wird, ist hier aber auf ein ganzes Gründungsteam bezogen. Für die sonstige finanzielle Unterstützung gibt es keine formalisierten Vorgaben. Anders als beim EGS beläuft sich die Förderdauer auf 18 Monate.

Die TU Berlin vergibt ebenfalls eine begrenzte Anzahl von Stipendien, die in weiten Teilen sehr ähnlich ausgestattet sind, wie jene an der Beuth Hoch-

schule. Sie werden allerdings nur für einen Zeitraum von sechs Monaten gewährt. Die Fördermittel können entweder im Vorfeld der Beantragung weiterer Förderprogramme (z.B. dem EGS) oder zur Überbrückung der Zeit, bis nach erfolgter Unternehmensgründung eine Anschlussfinanzierung sichergestellt werden kann, beantragt werden. Sowohl die Stipendien der Beuth Hochschule als auch diejenigen der TU werden aus Mitteln der Berliner Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen sowie des Europäischen Sozialfonds finanziert.

- Das **Bremer** Förderprogramm für Unternehmensgründungen (BRUT) richtet sich an Existenzgründerinnen und Existenzgründer in der Vorbereitungsphase ihrer Gründung. Adressiert werden dabei nicht nur Hochschulabsolventinnen und -absolventen, sondern z.B. auch berufserfahrene Personen aus dem Handwerk. Ausgründungen aus der Wissenschaft sind dennoch ein Fokus des Programms. Eine enge Anbindung an eine Universität, Hochschule oder Forschungseinrichtung, wie sie eines der wesentlichen Merkmale des EGS darstellt, ist kein Charakteristikum des Programms. Innerhalb der einjährigen Förderung sollen die geförderten Personen auf der Grundlage einer innovativen Geschäftsidee eine Gründung und die operative Geschäftsaufnahme realisieren. Die Unterstützung besteht in betriebswirtschaftlicher Qualifizierung, Gründungscoaching, Kontakt- und Networking-Angeboten sowie einer finanziellen Förderung als Hilfe zum Lebensunterhalt, die jedoch, anders als bei EGS und EFT, nicht als ein über eine wissenschaftliche Institution abgewickelter Stipendium gewährt wird. Eine Doppelförderung durch BRUT und EGS/ EFT wird explizit ausgeschlossen. Die gewährten Hilfen zum Lebensunterhalt sowie die Budgets für Sachmittel und Coaching sind deutlich geringer als in EGS/ EFT.
- In **Hamburg** richteten sich die „hep-Gründerjobs“ an Hochschulabsolventinnen und -absolventen sowie wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen, die sich mit einer technologieorientierten Produktentwicklung oder innovativen Dienstleistungsidee selbständig machen möchten und boten eine finanzielle Absicherung während der maximal zwölfmonatigen Förderzeit. Die Konditionen unterscheiden sich teilweise deutlich von EGS und EFT. So konnten die Vorhaben zwar nach Gewährung von zwei optionalen Verlängerungen maximal zwölf Monate gefördert werden, die grundsätzliche Förderzeit betrug zunächst aber nur sechs Monate. Zudem waren keine Budgets für Sachmittel und Coachings vorgesehen. Eine enge Anbindung an eine Universität, Hochschule oder Forschungseinrichtung war ebenfalls nicht zwingend vorgesehen. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt ist die Förderung im Rahmen der „hep-Gründerjobs“ ausgesetzt. Ob eine Wiederaufnahme der Förderung erfolgen wird, konnte nicht in Erfahrung gebracht werden.

- In **Mecklenburg-Vorpommern** gibt es das „Gründerstipendium“, das von seiner Konzeption her dem EGS ähnelt. Auch hier wird eine Hilfe zum Lebensunterhalt für Personen gewährt, die sich mit einer technologieorientierten Gründung selbständig machen wollen, die Förderhöhen sind allerdings weniger attraktiv als beim EGS. Das Programm richtet sich ausschließlich an wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Hochschulabsolventinnen und -absolventen, doch wird die Förderung auch hier nicht direkt über eine Hochschule abgewickelt und auch ansonsten ist keine mit dem EGS vergleichbare enge Anbindung an deine Universität, Hochschule oder Forschungseinrichtung vorgesehen. Coaching-Budgets oder Sachmittel werden nicht zur Verfügung gestellt. Die maximale Förderdauer beträgt 18 Monate.
- Das Land **Niedersachsen** fördert im Rahmen des Programms „Gründercampus Niedersachsen“ wissens- und technologieorientierte Unternehmensgründungen von Studierenden, Absolventinnen und Absolventen sowie wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von niedersächsischen Universitäten und Hochschulen. Anders als bei EGS oder EFT ist bei diesem Programm die Gründung eines Unternehmens bereits Voraussetzung einer Förderung. Ausgaben für den Lebensunterhalt sind nicht förderfähig. Um den verfügbaren Förderhöchstbetrag für sonstige Ausgaben im Zusammenhang mit Aufbau und Betrieb einer Gründung zu erhalten, muss zudem ein Eigenanteil der geförderten Gründerinnen und Gründer geleistet werden. Die maximale Förderdauer beträgt zwölf Monate.
- Mit dem Programm FiTOUR hat das Land **Rheinland-Pfalz** ein umfangreiches Instrumentarium zur Förderung von innovativen technologieorientierten Ausgründungen aus Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen geschaffen. Insbesondere die so genannte „Ausgründungsförderung“ im Rahmen des Programms ist den Angeboten von EGS und EFT ähnlich. Im Unterschied zu EGS und EFT wird allerdings darauf gesetzt, dass die Gründerinnen und Gründer nur einen Teil ihres verfügbaren Zeitbudgets für die Gründungsvorbereitung einsetzen. So werden sie an der jeweiligen wissenschaftlichen Institution in Vollzeit angestellt und erhalten gleichzeitig eine Freistellung über 50 Prozent ihrer regulären Arbeitszeit, um sich mit der geplanten Ausgründung zu beschäftigen. Andere Module des FiTOUR-Programms stellen Beratungs- und Coaching-Leistungen sowie Zuschüsse für Sachanschaffungen zur Verfügung. Die verschiedenen Module können miteinander kombiniert werden. Ähnlich wie bei EGS und EFT ist die Förderung an eine Unterstützung der Ausgründung seitens der Hochschule gebunden (z.B. durch Nutzung der Infrastruktur und Verwaltung der Fördermittel). Vergleichbar zur Phase II der EFT-Förderung ist eine Förderung des Markteintritts nach Gründung des Unternehmens möglich.
- In **Sachsen** existiert das so genannte SEED-Stipendium, das Absolventinnen und Absolventen sowie wissenschaftlichem Personal von Universitäten,

Hochschulen und Forschungseinrichtungen zum Zweck der Gründung eines innovativen Unternehmens eine Hilfe zum Lebensunterhalt für maximal ein Jahr gewährt. Es werden allerdings keine Coaching-Mittel und keine Ausgaben für Sachanschaffungen gefördert. Ferner ist keine unmittelbare Anbindung an eine Hochschule erforderlich. Fördervoraussetzung für ein SEED-Stipendium ist entweder eine vorherige Förderung im Rahmen von EGS/ EFT oder die erfolgreiche Teilnahme am sächsischen Businessplan-Wettbewerb futureSAX.

Nach den Ergebnissen der in Dresden durchgeführten Fallstudie wird das SEED-Stipendium entsprechend seinen Fördervoraussetzungen auch tatsächlich häufig im Anschluss an eine EGS-Förderung genutzt. Eine Alternative zum EGS stelle es nach Ansicht der im Rahmen dieser Fallstudie befragten Personen dahingegen aufgrund der fehlenden Sachmittel nicht dar, weil gerade technologieorientierte Gründungen auf solche Mittel angewiesen seien.

- In **Sachsen-Anhalt** wird im Rahmen des Programms ego.-Start ein dem EGS ähnliches Instrumentarium angeboten. Es wird durch ein Coaching-Angebot flankiert. Die Hilfe zum Lebensunterhalt wird über 18 Monate ausgezahlt. Gefördert werden innovative oder technologie- und wissensbasierte Gründungen von Absolventinnen und Absolventen sowie wissenschaftlichem Personal von Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen. Auch bei ego.-Start ist eine enge Anbindung an die Hochschule nicht erforderlich. Sachausgaben für Prototypen oder Produktentwicklung sind im Rahmen des parallel angebotenen Förderinstrumentes ego.-Prototypen förderfähig.
- In **Schleswig-Holstein** wird mit dem ISH-Gründerstipendium eine dem EGS ähnliche Förderung angeboten. Antragsberechtigte Gründerinnen und Gründer (Absolventinnen und Absolventen, wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Studierende, die bei Beginn der Förderung ihren Abschluss erhalten haben werden) erhalten hier über sechs Monate (mit Verlängerungsoption auf maximal 12 Monate) eine Hilfe zum Lebensunterhalt. Ebenso wie das EGS ist das ISH-Gründerstipendium an eine enge Anbindung der geförderten Vorhaben an eine Universität, Hochschule oder Forschungseinrichtung gebunden – diese müssen Arbeitsplätze zur Verfügung stellen und ein Mentoring anbieten. Die Unterstützung zum Lebensunterhalt wird allerdings direkt an die Gründerinnen und Gründer ausgezahlt und nicht über die wissenschaftlichen Institutionen abgewickelt.

Bei der Fallstudie in Kiel wurde ausgeführt, dass Gründerinnen und Gründer aus Schleswig-Holstein das ISH Gründerstipendium teilweise dem EGS vorzögen, insbesondere weil es weniger technologieorientiert sei und somit bessere Chancen Gründungsvorhaben biete, deren Geschäftsidee auf einer

Dienstleistung basiere. Diese Aussage könnte in Teilen erklären, warum das EGS in Schleswig-Holstein vergleichsweise wenig genutzt wird.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass in insgesamt 11 der 16 Bundesländer Programme existieren, die innovative technologieorientierte Gründungen fördern und dabei zumindest in Teilen einen Schwerpunkt auf Gründungen von Absolventinnen und Absolventen sowie wissenschaftlichem Personal legen. Die identifizierten Maßnahmen gleichen mehrheitlich – wenn überhaupt – eher dem EGS als dem EFT – eine zweiphasige Förderung, verbunden mit einer Unterstützung für Sachmittel und der engen Anbindung an eine Universität, Hochschule oder Forschungseinrichtung, konnte überhaupt nicht identifiziert werden.

Bei der Detailbetrachtung der auf den ersten Blick dem EGS ähnlichen Programme wird allerdings auch deutlich, dass diese in weiten Teilen ebenfalls sehr unterschiedliche Förderansätze verfolgen – während nahezu alle Programme eine Hilfe zum Lebensunterhalt bereitstellen, werden nur in einigen Fällen Ausgaben für Coaching und/ oder Sachanschaffungen gefördert. Zudem ist nur in etwa der Hälfte der Fälle eine enge Anbindung der Gründungsvorhaben an eine wissenschaftliche Einrichtung vorgesehen. Mit dem EGS vergleichbare Stipendien werden allerdings auch in diesen Fällen nicht an die Gründerinnen und Gründer ausgezahlt: Entweder die Höhe der erhaltenen Zuwendungen ist geringer oder die Geförderten sind Angestellte der Universitäten, Hochschulen oder Forschungseinrichtungen und können als solche oftmals nur einen Teil ihres verfügbaren Zeitbudgets für die Gründungsvorbereitung aufwenden (teilweise trifft auch beides zu). Des Weiteren ist festzustellen, dass nur wenige der betrachteten Programme der Bundesländer auch Ausgründungsvorhaben von Studierenden fördern und dass einige (z.B. in Bayern und Schleswig-Holstein) offenbar einen geringeren Anspruch an Innovationsgehalt und Technologieorientierung stellen als das EGS. Die Analyse zeigte auch, dass zumindest einige Angebote direkten Bezug auf eine Förderung im Rahmen von EGS (und zum Teil auch EFT) nehmen, in der Regel in Form einer Anschlussförderung (z.B. in Sachen), in Ausnahmefällen (Stipendien an der TU Berlin) auch als vorgelagerte Unterstützung. Als Substitut für die EGS-Förderung werden sie dahingegen kaum gesehen (Ausnahme: ISH-Stipendium in Schleswig-Holstein). Schließlich sollte auch nicht unerwähnt bleiben, dass in fast einem Drittel der Bundesländer (darunter mit Nordrhein-Westfalen auch dem bevölkerungsreichsten) überhaupt keine Fördermöglichkeiten für innovative/ technologieorientierte Ausgründungen identifiziert werden konnten.

Vereinzelt wurden auch von den im Rahmen der Fallstudien befragten Gründerinnen und Gründern andere Programmangebote als Alternative genannt. Dabei handelt es sich teilweise um Förderangebote aus dem Bereich Technologietransfer oder Innovationsförderprogramme der Länder. Bei sämtlichen dieser Programme gab es jedoch nicht mehr als eine Nennung; auch die Förderkonditionen dieser Programme unterscheiden sich durchweg deutlich von EGS und EFT. Sie sind daher nicht als direkte Substitute zu betrachten. Schließlich werden vereinzelt Angebote einzelner

Forschungseinrichtungen bzw. Hochschulen benannt. Diese sind durchweg geringer ausgestattet und nicht flächendeckend in einer Region verfügbar. Sie werden aufgrund der großen Vielfalt entsprechender Angebote hier nicht aufgeführt. Die Ergebnisse der Online-Befragung deuten ebenfalls darauf hin, dass es aus Sicht der geförderten Gründungsvorhaben keine nennenswerten Alternativen zu EGS und EFT gibt. Denn nur 16,7 Prozent der Gründerstipendiatinnen und -stipendiaten und weniger als ein Drittel (29,6 %) der EFT-Geförderten gaben hier an, vor der Antragstellung bei EGS/ EFT überhaupt andere Förderprogramme als Alternative geprüft zu haben.³⁷

Als Schlussfolgerung kann festgehalten werden, dass EGS und EFT in vielen Fällen eine Förderlücke füllen. Eine flächendeckende Förderung innovativer und technologieorientierter Ausgründungen aus Hochschulen ist nicht gegeben. Die Ausstattung von EGS und EFT ermöglicht Gründungen, die in zahlreichen Länderprogrammen keine ausreichende Finanzierung vorfinden würden. Gleichzeitig ist die Förderung von EGS und EFT an die Erfüllung vergleichsweise hoher Eingangsvoraussetzungen hinsichtlich des Innovationsgehaltes/ der Technologieorientierung der Gründungsideen geknüpft, weswegen sie eine teilweise andere Zielgruppe ansprechen als einige Länderprogramme. Die enge Anbindung an Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen bei gleichzeitiger Gewährung eines größtmöglichen Maßes an Freiheit durch den Status als Stipendiat (beim EGS) bzw. bei Gewährleistung eines gleitenden Übergangs in die Selbstständigkeit durch einen zweistufigen Förderansatz (beim EFT) stellt ein weiteres Alleinstellungsmerkmal dar.

Alternative Angebote außeruniversitärer Forschungseinrichtungen

Eine Sonderrolle in der Förderlandschaft für Ausgründungen aus der Wissenschaft nehmen die Angebote der Verbände außeruniversitärer Forschungseinrichtungen ein. Die Fraunhofer Gesellschaft, die Max-Planck-Gesellschaft, die Helmholtz-Gemeinschaft sowie die Leibniz-Gemeinschaft haben jeweils Unterstützungsangebote für Ausgründungen mit Bezug zu einer ihrer Institutionen. Die Angebote haben die folgenden Charakteristika:

- Bei der Leibniz-Gemeinschaft sowie der Max-Planck-Gesellschaft ist die Unterstützung auf begleitende Beratung und Coaching beschränkt. Direkte Zuschüsse zu Personalkosten der Gründer selbst werden nicht gewährt. Dies entspricht jedoch dem Fokus dieser Einrichtungen, der eher auf der Grundlagenforschung liegt.
- Helmholtz-Gemeinschaft und die Fraunhofer-Gesellschaft haben umfangreichere Förderangebote, die sich jedoch deutlich von den EXIST-Angeboten unterscheiden. Gemeinsam ist ihnen, dass das jeweilige Helmholtz-Zentrum

³⁷ 48,1 Prozent (EFT) bzw. 63,8 Prozent (EGS) gaben an, keine Alternativen erwogen zu haben; 19,4 Prozent (EGS) bzw. 22,2 Prozent (EFT) machten keine Angaben (N = 813).

bzw. das Fraunhofer-Institut eine Kofinanzierung von bis zu 50 Prozent einbringen muss. Diese Kofinanzierung kann jedoch auch von externen Partnern aus der Wirtschaft erbracht werden. Zumindest bei der Helmholtz-Gemeinschaft ist ein wesentlicher Teil der Förderung auch bedingt rückzahlbar, und zwar bei einer erfolgreichen Aufnahme der Geschäftstätigkeit. Dafür ist die Fördersumme höher als bei der Förderung durch Fraunhofer Venture. Dort wird zwar ein Zuschuss vergeben, die Fraunhofer Gesellschaft bekommt bei einem Förderfall jedoch eine verbrieft Option auf Beteiligung an der Ausgründung.

In den Interviews mit den außeruniversitären Forschungseinrichtungen und dort beschäftigten Forschern stellte sich heraus, dass die alternativen Angebote der Verbände teilweise ein Substitut für EFT sind. EGS als Breitenprogramm mit etwas geringeren Ansprüchen können sie jedoch nicht ersetzen; da die Anforderungen an die Technologieintensität gerade bei den Programmen der Fraunhofer-Gesellschaft und der Helmholtz-Gemeinschaft sehr hoch zu sein scheinen. Die Strukturen der Programme unterscheiden sich jedoch auch deutlich von EFT. Durch die Kofinanzierungsanforderung durch das jeweilige Fraunhofer Institut bzw. das Helmholtz-Zentrum oder ein externes Unternehmen sind die Zielgruppe dieser Programme eher Ausgründungen, die von der Geschäftsleitung der jeweiligen Einrichtung vorangetrieben werden. Individuelle Ausgründungen einzelner Forscher kommen hier nach Aussage der Befragten nur selten für eine Förderung in Frage. Überschneidungen zu EGS und EFT scheinen also insgesamt eher gering zu sein. Sie können die geringe Nutzung der EXIST-Förderangebote in den außeruniversitären Forschungseinrichtungen somit nur zu einem kleinen Teil erklären (siehe auch Abschnitt IV. 4.).

2. Bewertung der Programmgestaltung

In diesem Abschnitt soll eine grundlegende Bewertung des Programmansatzes und der Programmgestaltung vorgenommen werden. Diese stützt sich hauptsächlich auf die Expertengespräche und Fallstudien, aber auch auf die Untersuchung der Förderlandschaft. In Einzelfällen werden Aussagen der Gründerinnen und Gründer einbezogen, sofern sie sich z.B. auf die Förderkonditionen des Programms beziehen.

Zunächst soll dabei die Festlegung der **Fördervoraussetzungen** thematisiert werden. Nach nahezu übereinstimmender Darstellung in der Literatur und auf der Grundlage der Ergebnisse der Analyse der Förderlandschaft setzen sich EGS und insbesondere EFT zu vergleichbaren Programmen auf Landesebene vor allem dadurch ab, dass die Anforderungen an die Technologieintensität der Ausgründung höher sind. In EGS und EFT werden nahezu ausschließlich technisch anspruchsvolle Gründungsvorhaben realisiert. Diese Gründungsvorhaben basieren häufig auf Inventionen, die zunächst zur Marktreife gebracht werden müssen, um aus ihnen eine marktfähige Innovation zu machen. Es kann davon ausgegangen werden, dass solche Gründungen einen besonders starken Beitrag zum Technologietransfer leisten. Im Sinne des grundsätzlichen Ziels einer Förderung des Technologietransfers scheinen hier also besonders gewichtige Gründe für eine öffentliche Förderung vorzuliegen. Gleichzeitig besteht bei den in EGS und EFT geförderten Vorhaben häufig ein besonders starkes Entwicklungsrisiko, weswegen andere Formen der Finanzierung meist nicht in Betracht kommen. Die Eingangsvoraussetzungen für das Programm werden von den befragten Personen mehrheitlich als sinnvoll bewertet; nur von einigen Akteuren wurde eine Heraufsetzung der Eintrittshürden (verbunden mit einer höheren Fördersumme für die ausgewählten Vorhaben) gefordert oder vorgeschlagen, weniger technologieintensive Gründungsvorhaben, die dafür über bessere Verwertungsaussichten verfügen, stärker zu fördern (dies wurde insbesondere von Angehörigen von Fachhochschulen vorgeschlagen). Teilweise wurde durch Befragte aus den Gründungsnetzwerken auch angeregt, stärker innovative Dienstleistungen in EXIST zu berücksichtigen.

Zum Programmansatz ist auch die Ausrichtung von EGS und EFT auf besonders **eng an die Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen angegliederte Gründungsvorhaben** zu zählen. Das Programm setzt diesen Ansatz über die (ausgenommen in EFT Förderphase II) notwendige Förderabwicklung über die wissenschaftlichen Institutionen um. Dieser Ansatz kann als grundsätzlich effizienzfördernd eingestuft werden, auch wenn er in einzelnen Fällen mit Schwierigkeiten verbunden ist. Der Grund für diese Einschätzung ist, dass in den Interviews mit den externen Expertinnen und Experten immer wieder hervorgehoben wurde, wie wichtig die kontinuierliche Unterstützung und Beratung eines wissenschaftsbasierten Ausgründungsvorhabens ist. Durch die Einbindung in eine Universität, Hochschule oder Forschungseinrichtung wird eine solche intensive Betreuung überhaupt erst möglich. Ferner wird durch die anfängliche Nutzung der Infrastruktur der wissenschaftlichen Institution der Finanzierungsbedarf gesenkt, was die Anzahl der Gründungen erhö-

hen kann. Naturgemäß ist dieser Ansatz nur erfolgreich, wenn die Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen sowie die regionalen Gründungsnetzwerke tatsächlich eine operative Unterstützung der Gründungsvorhaben sicherstellen, was durchaus nicht in allen Regionen der Fall ist (siehe auch weiter unten).

Zum Programmansatz gehört außerdem das Verständnis von **Stärken und Schwächen der geförderten Gründungsvorhaben**, das sich in den flankierenden Angeboten widerspiegelt. Es wird (und dies lässt sich anhand der Literaturanalyse und der durchgeführten Interviews mit den externen Expertinnen und Experten belegen) davon ausgegangen, dass technologieorientierte Ausgründungsvorhaben aus Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen vor allem Beratung und Unterstützung im betriebswirtschaftlichen Bereich benötigen. Dies wird durch die Förderung betriebswirtschaftlicher Kompetenz im Gründungsteam, durch das Coaching und durch die flankierenden Seminarangebote berücksichtigt, was als sinnvoll und zielführend eingestuft wird.

Im Rahmen dieses Kapitels ist auch die **Abgrenzung zwischen EGS und EFT** zu thematisieren. Nach Aussage der Programmverantwortlichen sollte eine Abgrenzung zwischen einem Breitenprogramm (EGS) mit kürzerer Laufzeit für vergleichsweise weniger technologieintensive Gründungsvorhaben mit etwas kürzerer Zeitspanne bis zur Marktreife und einem Programm für forschungsbasierte Gründungsvorhaben (EFT), die mit aufwändigen und risikoreichen Entwicklungsarbeiten verbunden sind, gelingen. Nach den Ergebnissen der Evaluation ist diese Abgrenzung sehr gut gelungen. Auf Seiten des Projektträgers herrscht offenbar ein ständiges Bewusstsein, wie die beiden Fördermaßnahmen abzugrenzen sind, so dass in einigen Fällen ein Verweis auf die jeweils andere Fördermaßnahme erfolgt. Auch die Kommunikation gegenüber den Gründungsnetzwerken (z.B. auf den EXIST-Workshops oder in den Veröffentlichungen) ist klar und eindeutig, so dass auch in den Gründungsnetzwerken kaum Unklarheiten bezüglich der Abgrenzung beider Fördermaßnahmen bestehen. Die in den Fallstudien untersuchten Projekte konnten jeweils klar begründen, warum die jeweils gewählte Förderlinie präferiert wurde bzw. geeigneter war; diese Erklärungen waren durchgehend nachvollziehbar und plausibel.

Ergebnisse der Online-Befragung liefern weitere Hinweise, dass die richtigen Projekte der jeweils richtigen Maßnahme zugeordnet werden. So wurden die Gründerinnen und Gründer gefragt, wie lange die von ihrem Gründungsvorhaben verfolgte Geschäftsidee zu Beginn der Förderung durch das EGS bzw. den EFT noch von der Marktreife entfernt war. Es zeigt sich, dass diejenigen Personen, die im Rahmen des EFT gefördert werden/ wurden, im Durchschnitt fast einen doppelt so langen Zeitraum nannten wie diejenigen, die eine Unterstützung durch das EGS erhalten/ erhielten (24,5 gegenüber 13,7 Monaten).³⁸ Des Weiteren wurden die Gründerinnen und Gründer auch dazu befragt, ob sie vor der Antragstellung die Inanspruchnahme an-

³⁸ Die berechneten Mittelwerte beruhen auf den Angaben von 317 EGS- bzw. 44 EFT-Projekten. Die Unterschiede zwischen den beiden Gruppen sind hochsignifikant.

derer Förderprogramme in Erwägung gezogen haben und falls ja, welcher. Dabei gaben nur 4,8 Prozent der Gründerstipendiatinnen und -stipendiaten an, vor der Antragstellung beim EGS auch eine Antragstellung beim EFT erwogen zu haben. Umgekehrt führten auch nur 13,8 Prozent der EFT-Geförderten aus, eine Antragstellung beim EGS geprüft zu haben. Diese Zahlen sprechen dafür, dass die Überschneidungen zwischen den Zielgruppen der beiden Maßnahmen gering sind.

Die Betrachtung des beruflichen Hintergrundes der geförderten Personen bestärkt den Eindruck, dass EGS und EFT – wie auch in den Richtlinien der beiden Maßnahmen intendiert – in weiten Teilen unterschiedliche Zielgruppen ansprechen. Zudem sind die beiden Maßnahmen in dieser Hinsicht nicht nur klar voneinander abgegrenzt. Zusammengenommen gewährleisteten sie eine deutlich bessere Ausschöpfung des potenziellen Nutzungspotenzials als alleine von einer der beiden zu gewährleisten wäre. So zeigt sich in Hinblick auf den letzten beruflichen Status vor Beginn der Förderung, dass beim EFT mit Abstand die meisten der Befragten (64,8 %) angeben, wissenschaftliche Mitarbeiterin/ wissenschaftlicher Mitarbeiter gewesen zu sein, während die Gruppe derjenigen, die zuvor Studierende waren, kaum ins Gewicht fällt (siehe Abbildung 16 in Abschnitt IV. 3.2.). Beim EGS war dagegen nur etwa jeder Vierte der befragten Gründerinnen und Gründer als wissenschaftliche Mitarbeiterin/ wissenschaftlicher Mitarbeiter an einer Universität, Hochschule oder Forschungseinrichtung tätig. Dahingegen nennen hier 36,7 Prozent der Befragten als letzten beruflichen Status vor Beginn der Förderung den der Studentin/ des Studenten.

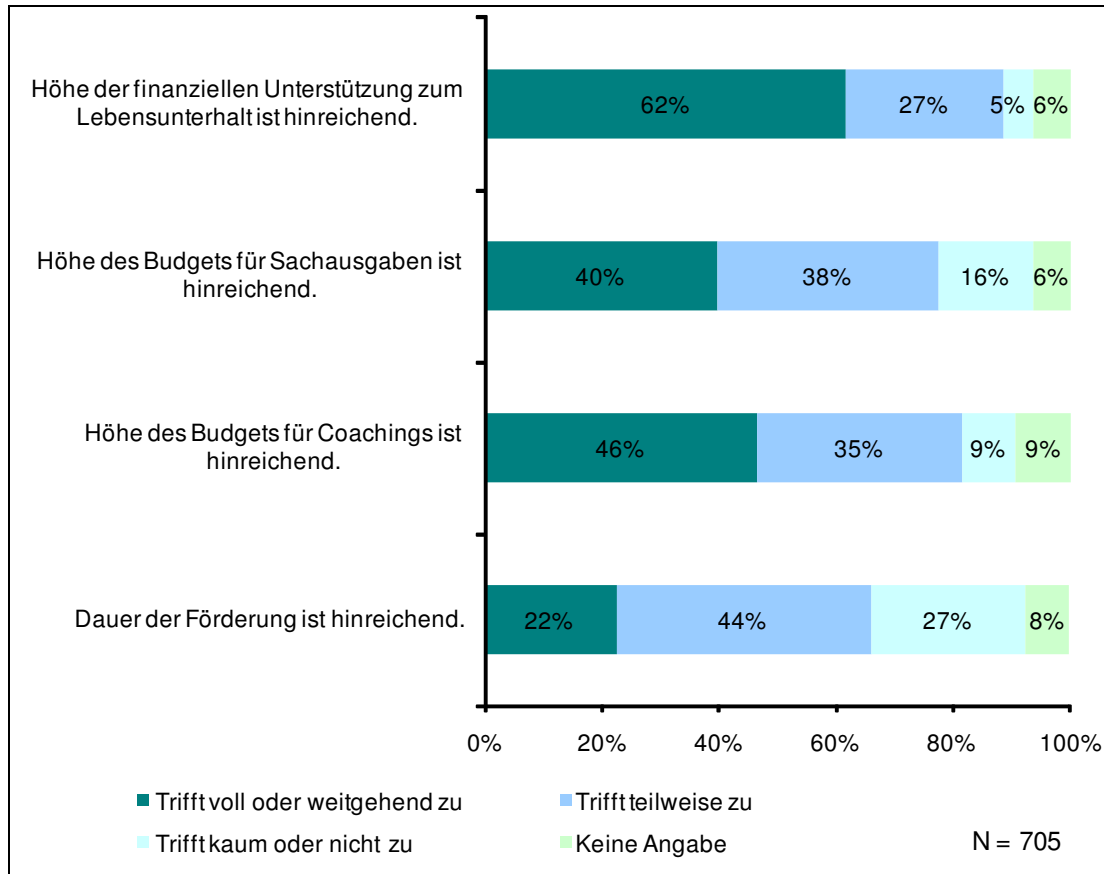
Bei der Analyse der von der geförderten Gründungsvorhaben abgedeckten Technologiefeldern zeigt sich ebenfalls, dass EGS und EFT sich im Sinne einer möglichst umfassenden Ansprache der avisierten Zielgruppen gut ergänzen, ohne dass gleichzeitig erhebliche Überschneidungen zu beobachten sind. So sind beim EGS mit den Feldern „Software“, „Internettechnologien“ und „Kommunikationstechnologien“ vor allem solche stark repräsentiert, bei denen im Durchschnitt ein relativ geringerer Kapitalbedarf (z.B. für die Entwicklung von Prototypen, Zertifizierungen oder die Anmeldung von Patenten) bestehen dürfte (siehe Abbildung 19 in Abschnitt IV. 4.). Dahingegen dominieren beim EFT die kapitalintensiveren Technologiefelder „Biotechnologie“, „Medizintechnik“, „Optische Technologien/ Laser“ und „Materialtechnologie“, die durch das EGS kaum abgedeckt werden.

Auffällig ist, dass der Ansatz offenbar eine deutlich intensivere Betreuung der EFT-Vorhaben durch den Projektträger impliziert, die zwar in Anbetracht der Personalsituation verständlich ist, inhaltlich aber kritikwürdig erscheint. Gerade bei den EGS-Vorhaben wäre nach den Ergebnissen der Fallstudien, aber auch der Gespräche mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Projektträgers Jülich teilweise eine stärkere inhaltliche Begleitung sinnvoll, z.B. durch eine inhaltliche Erfolgskontrolle nach einem halben Jahr (gegenwärtig sind die einzigen verbindlichen, gegenüber dem Projektträger anzuzeigenden Meilensteine beim EGS die Vorlage des Coaching-Fahrplans zu Beginn der Förderung und die Vorlage des Businessplans nach zehn Monaten). Dies wäre insbesondere bei Gründungsvorhaben an Standorten zu be-

grüßen, bei denen die Gründungsnetzwerke ein vergleichsweise niedriges Aktivitätsniveau aufweisen und die inhaltliche Begleitung nicht allein sicherstellen können. Alternativ dazu wäre eine stärkere Delegation von Begleitungskompetenzen an die regionalen Netzwerke denkbar, die z.B. im Programm „FLÜGGE“ des Freistaates Bayern umgesetzt wird. Dies deckt sich mit der Aussage einiger Gründerinnen und Gründer sowie einiger Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Gründungsnetzwerke, die es als problematisch bewerten, dass bei EGS erst am Ende der Förderlaufzeit ein Businessplan einzureichen ist, wenn es „eigentlich bereits zu spät“ ist, um noch korrigierend einzugreifen.

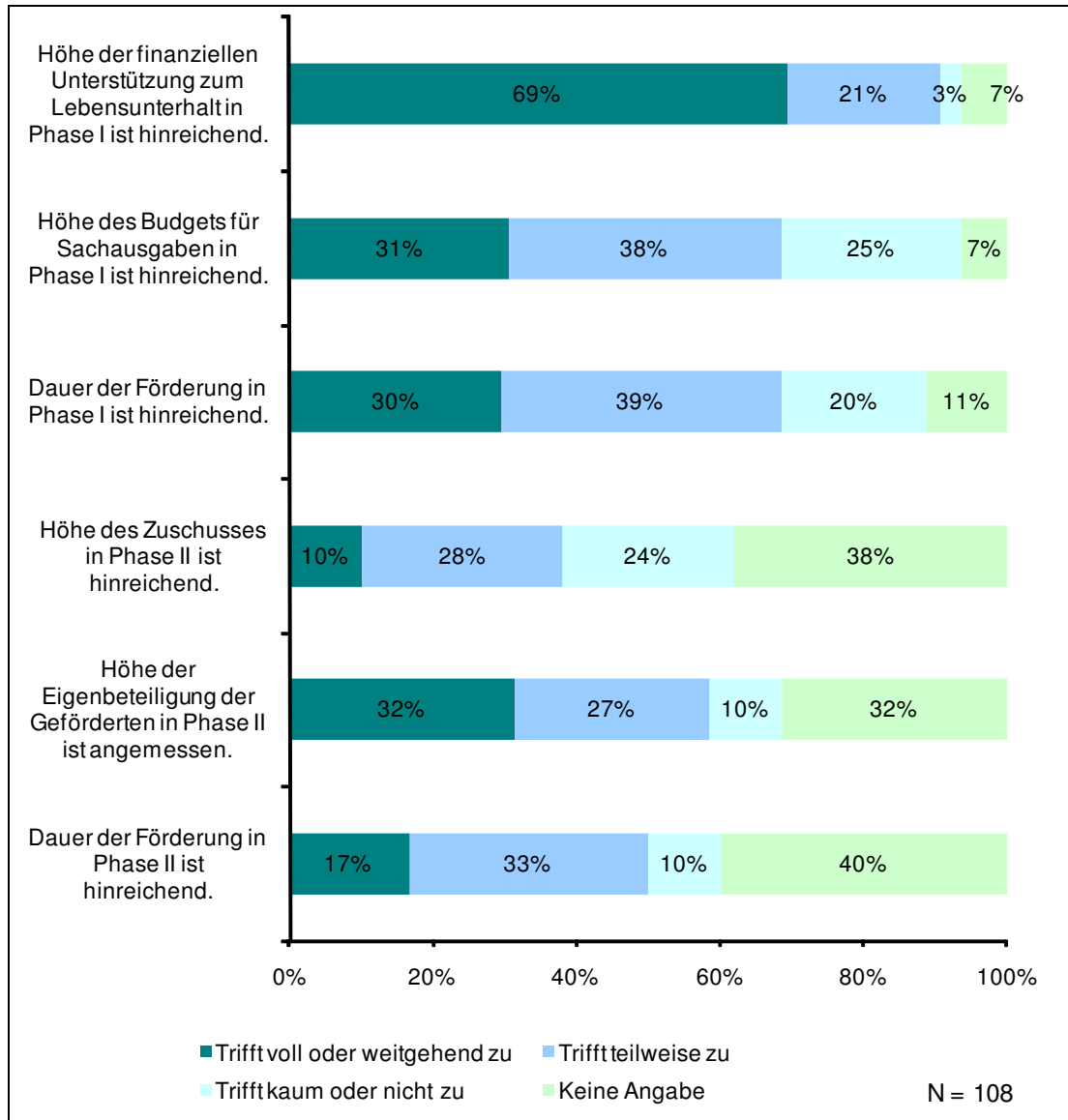
Die **Programmkonditionen**, also die Höhe und Dauer der Förderung und die Förderhöhe wurden sowohl von den Gründerinnen und Gründern als auch von den regionalen Gründungsnetzwerken und den Coaches sowie Mentorinnen und Mentoren bewertet. Somit liegt ein breites Meinungsspektrum zu Grunde, das für die Bewertung genutzt werden kann. Abbildung 6 und Abbildung 7 zeigen die Einschätzungen der Gründerinnen und Gründer zur Ausgestaltung der Programme. Beim EGS stimmen mehr als 60 Prozent der Befragten der Aussage zu, dass die gewährte Unterstützung zum Lebensunterhalt hinreichend ist. Bei den Coaching-Mitteln und den Sachkosten ist dieser Anteil zwar etwas geringer, gleichzeitig ist aber auch hier festzustellen, dass nur sehr wenige Befragte der Aussage, dass die in diesen beiden Bereichen zur Verfügung gestellten Mittel hinreichend sind, kaum oder überhaupt nicht zustimmt. Etwas anders stellt sich die Situation bei der Bewertung der Förderdauer des EGS dar. Denn hier sind nur etwas weniger als ein Viertel der Gründerinnen und Gründer voll oder weitgehend der Meinung, dass diese hinreichend ist, wohingegen mehr als ein Viertel diese Einschätzung kaum oder gar nicht teilen kann.

Abbildung 6: Bewertung der EGS-Programmkonditionen



In Hinblick auf die Unterstützung zum Lebensunterhalt beim EFT Phase I zeigt sich ein ähnliches Bild insgesamt hoher Zufriedenheit wie beim EGS. Auch die von den Gründerinnen und Gründern abgegebenen Bewertungen von Förderdauer und Sachmittelbudget sind von der Tendenz her ähnlich, wobei das Sachausgabenbudget leicht negativer, die Förderdauer dagegen leicht positiver gesehen wird. Für die Förderphase II stellt sich die Situation dagegen deutlich anders dar. Auf volle oder weitgehende Zustimmung bei einem nennenswerten Teil der befragten Gründerinnen und Gründern trifft nur die Aussage, dass die Eigenbeteiligung der Geförderten angemessen ist. Die Dauer der Förderung und vor allem auch die Höhe des gewährten Zuschusses werden dagegen deutlich negativer gesehen. Insgesamt muss bei der Interpretation der Ergebnisse für die Phase II aber auch darauf hingewiesen werden, dass hier viele der Befragten keine Angaben machen wollten oder konnten. Mutmaßlich dürfte dies darauf zurückzuführen sein, dass die Mehrzahl sich noch in Phase I oder zumindest noch nicht in Phase II befindet und Schwierigkeiten dabei hat, die voraussichtlichen Ausgaben und den Zeitbedarf mit den Förderkonditionen abzugleichen.

Abbildung 7: Bewertung der EFT-Programmkonditionen



Diejenigen Gründerinnen und Gründer, die sich unzufrieden mit den Förderkonditionen zeigten, wurden in einem weiteren Befragungsschritt gebeten ihre Kritik zu konkretisieren und Vorschläge zu machen, wie die betreffenden Konditionen ausgestaltet werden sollten. Die Antworten zeigen, dass beim EGS teilweise eine deutliche Aufstockung der Sach- und Coaching-Mittel gefordert wird. Die Dauer des Stipendiums möchte die Mehrheit der Befragten auf zwischen 18 und 24 Monate verlängert sehen. Auch beim EFT wird eine teilweise deutliche Aufstockung der Sachmittel in Phase I und des Zuschusses in Phase II gewünscht. Die Mehrzahl plädiert für eine Aufstockung der Sachmittel auf 100.000 bis 120.000 Euro und des Zuschusses auf 200.000 bis 250.000 Euro. Bei der Förderdauer wird sowohl für Phase I als auch für Phase II in den meisten Fällen für einen Zeitraum von 24 Monaten plädiert (die Ver-

teilung der Angaben können Abbildung 75 bis Abbildung 84 im Anhang entnommen werden).

In den Interviews mit den Expertinnen und Experten sowie im Rahmen der Fallstudien wurden die Förderkonditionen von EGS und EFT von der großen Mehrzahl der Befragten als hinreichend und gut an den Bedürfnissen der Zielgruppe ausgerichtet bewertet. Allerdings wurde auch hier in mehreren Fällen die Ansicht geäußert, dass die Förderdauer beim EGS und beim EFT in Phase I unter Umständen zu kurz bemessen sein könnte, zum Teil mit dem Hinweis, dass man vorhabensspezifische Förderzeiträume oder eine Verlängerungsoption (beim EGS) vorsehen sollte. Andere Befragte äußerten allerdings auch die Ansicht, dass gerade beim EGS der zeitliche Druck der (zu) knapp bemessenen Förderdauer einen wirksamen Anreiz böte, mit den Gründungsvorbereitungen schnell und effektiv voranzuschreiten und dass eine Verlängerung diesen Anreiz erheblich abschwächen oder sogar aushebeln könnte. Zudem plädierten mehrere Personen auch für eine Aufstockung der Sachmittel, insbesondere bei besonders kapitalintensiven Vorhaben (z.B: aus der Biotechnologie). Nur vereinzelt wurden auch höhere Mittel für Coachings gefordert.

Die nach Technologiefeldern getrennte Auswertung der Antworten beim EGS bringt interessante Erkenntnisse, die die Ergebnisse aus den Fallstudien unterstützen.³⁹ Es zeigt sich, dass Gründerinnen und Gründer von Vorhaben aus dem Technologiefeld Internettechnologien sowohl die Höhe des Sachmittelbudgets als auch die Förderdauer signifikant positiver bewerten als die Personen aus anderen Feldern. Dagegen bewerten Gründerinnen und Gründer aus den Technologiefeldern Biotechnologie und Materialtechnologien beide Förderkonditionen signifikant negativer als die sonstigen Befragten. Bei Personen, die dem Technologiefeld Maschinenbau zugeordnet werden können, fällt nur die Bewertung des Sachmittelbudgets signifikant negativer aus. Zusammengefasst deuten diese Befunde darauf hin, dass insbesondere Personen, die an Gründungsvorhaben in mutmaßlich kapitalintensiven, durch relativ längere Entwicklungszeiten gekennzeichneten Technologiefeldern beteiligt sind, sich eine längere Förderdauer und höhere Sachmittelbudgets wünschen.

Die Aufteilung von EFT in zwei Phasen wird aus Sicht nahezu aller befragten Personengruppen als sehr gelungen bezeichnet. Diese Aufteilung ist sehr bedarfsadäquat, da sie den Prozess der Loslösung von der Hochschule effizient in der Förderstruktur berücksichtigt und durch die Möglichkeit, einen Zwischenzeitraum zwischen den Förderphasen I und II zu lassen, den Gründerinnen und Gründern eine sehr weitgehende Freiheit belässt, wie der Förderverlauf ausgestaltet werden soll.

Im Rahmen der Interviews mit den Expertinnen und Experten sowie den Vertreterinnen und Vertretern der Gründungsnetzwerke wurde auch thematisiert, ob eine finanzielle Selbstbeteiligung der Universitäten und Hochschulen denkbar wäre. Fast alle befragten Personen verneinten dies mit der Begründung, dass (zumindest beim EGS

³⁹ Beim EFT wurde von einer solchen Auswertung Abstand genommen, weil die Fallzahlen in fast allen Technologiefeldern sehr klein ist.

und beim EFT in Förderphase I) die Eigenbeteiligung der Universitäten/ Hochschulen bereits über die Bereitstellung von Räumlichkeiten, sonstiger Infrastruktur und Verwaltungskapazitäten erfolge.⁴⁰ Bei einer direkten finanziellen Belastung sei mit einem deutlichen Rückgang der Inanspruchnahme von EGS und EFT zu rechnen. Bei EFT Phase II wäre eine leichte Erhöhung der Selbstbeteiligung denkbar, kann jedoch auf der Grundlage der Interviews nicht empfohlen werden. Denn viele der befragten Personen führten in diesem Zusammenhang aus, dass es sich in der Regel auch bei der Phase II um Unternehmen handele, die noch keinen signifikanten Cash Flow generieren und somit kaum in der Lage wären, höhere Eigenbeiträge aufzubringen.

Einzelne weitere Punkte, die vor allem während der Fallstudien laut wurden und sich auf die Programmgestaltung beziehen, werden im Folgenden zusammengefasst.

- **Laufzeit der Förderphase 1 im EFT:** Sowohl das in den Befragungsdaten erkennbare große Ausmaß kostenneutraler Verlängerungen⁴¹ als auch die Angaben, die die Expertinnen und Experten, Gründerinnen und Gründer, Mentorinnen und Mentoren, Coaches sowie die Vertreterinnen und Vertreter der Gründungsnetzwerke machten, deuten darauf hin, dass die Laufzeit in Förderphase 1 des EFT für viele Vorhaben zu kurz ist. Häufig werden im Rahmen der Förderphase 1 Modellanlagen oder Prototypen erstellt, die die Voraussetzung für eine weitere Vermarktung der Produktidee sind. Dies bedeutet, dass die eigentliche Arbeit mit den Kunden erst nach Abschluss der Entwicklungsarbeiten begonnen werden kann, da die Kunden auf einem Modell bzw. Prototypen bestehen, bevor Verträge unterzeichnet werden oder Aufträge vergeben werden. Dies führt häufig dazu, dass die Vorhaben zu dem geplanten Förderende in Phase 1 noch nicht so weit fortgeschritten sind, dass eine Antragstellung für Phase 2 erfolgversprechend wäre. Einige Vorhaben nehmen dann im Anschluss an EFT Phase 1 Landesprogramme in Anspruch, andere verlängern kostenneutral. Da nicht für alle Vorhaben eine längere Laufzeit von Phase 1 sinnvoll ist, sollte erwogen werden, ob eine Möglichkeit zu einer individuellen Laufzeitbeantragung (18 oder 24 Monate) eingeräumt wird, die von den Antragstellern entsprechend begründet werden muss. Eine solche längere Laufzeit könnte auch im Rahmen der Jurysitzung hinterfragt und ggf. unter der Auflage des Nachweises bestimmter Zwischenschritte genehmigt werden.
- **Sachmittel:** Naturgemäß gibt es viele Gründungsvorhaben, bei denen der Ruf nach einem höheren Sachmittelbudget laut wird. Dies ist offenbar vor allem im Bereich der Life Sciences häufig. Eine pauschale Erhöhung des Sachmittelbudgets kann dennoch nicht empfohlen werden. Für viele Grün-

⁴⁰ Eine befragte Person führte in diesem Zusammenhang aus, dass seine Institution bei jedem EGS mit zusätzlichen Kosten rechnen müsse, die mindestens 20 Prozent der durchschnittlichen Fördersumme betragen.

⁴¹ Von den befragten 59 EFT-Vorhaben gaben 44,1 Prozent an, in der Förderphase I an, von der Möglichkeit der kostenneutralen Verlängerung Gebrauch gemacht zu haben oder dies zu planen.

dungsvorhaben ist das Budget ausreichend, für andere ist ggf. ein fachspezifisches Programm (wie GO-Bio) sinnvoller, wenn sachmittelintensive Vorhaben durchgeführt werden sollen. Es sollte jedoch die Möglichkeit geprüft werden, ob ggf. eine stärkere Flexibilisierung zwischen Personal- und Sachmitteln ermöglicht werden kann, z.B. dadurch, dass die Gründerinnen und Gründer ihre Stelle in eine Teilzeitstelle umwandeln und dadurch frei werdende Mittel für Sachausgaben genutzt werden können.

- **Regelungen für außeruniversitäre Forschungseinrichtungen:** Auffällig ist, dass die Bemessungsgrundlage für die Förderung bei Helmholtz-Zentren und Instituten der Fraunhofer Gesellschaft die zuwendungsfähigen Kosten, bei allen anderen Institutionen jedoch die zuwendungsfähigen Ausgaben sind. Gerade die außeruniversitären Einrichtungen, für die die Basis die zuwendungsfähigen Ausgaben sind, und deren zuwendungsfähigen Ausgaben gleichzeitig nur zu 90 Prozent gefördert werden, sahen die Konditionen als unattraktiv an. Es konnte auch keine sachliche Begründung für diese Ungleichbehandlung identifiziert werden, weshalb sie aus Sicht der Evaluation überdacht werden sollte. Ferner ist festzustellen, dass die durch das BMBF mittlerweile eingeführte Projektpauschale bei Zuwendungen auf Ausgabenbasis vom BMWi nicht übernommen wurde. Auch diese Regelung sollte noch einmal geprüft werden.

3. Beschreibung des Programmverlaufs und der geförderten Gründungsvorhaben

3.1. BESCHREIBUNG DES PROGRAMMVERLAUFS

In diesem Abschnitt soll auf der Grundlage der Prozessdaten zunächst der Programmverlauf in Hinblick auf eingegangene Skizzen/ Anträge und Bewilligungen sowie die durchschnittlich bewilligten Fördersummen abgebildet werden. Des Weiteren werden auf der Basis der Ergebnisse der Online-Befragung verschiedene Strukturmerkmale der geförderten Gründungsvorhaben und ihrer Teams präsentiert. Muster bei der Inanspruchnahme von EGS und EFT werden dann im nächsten Abschnitt thematisiert.

Tabelle 3: Bewilligte Anträge, Bewilligungsquoten, durchschnittliche Fördersummen EGS

Jahr	Bewilligt	Quote	Ø Fördersumme
2007	86	55%	68.134 €
2008	161	60%	74.052 €
2009	200	58%	79.701 €
2010	172	48%	82.250 €
2011	74	62%	87.593 €

Quelle: Projektträger Jülich. Halbjahresstatistik 2011; Projektträger Jülich. Jahresstatistik 2010.

In Tabelle 3 und Tabelle 4 ist die **Anzahl der Bewilligungen** für das EGS und die erste Phase des EFT in den Jahren 2007 bis 2010 sowie das erste Halbjahr des Jahres 2011 abzulesen. Entsprechend der Ausrichtung der beiden Maßnahmen – EGS als Instrument der Breitenförderung, EFT als Instrument zur Exzellenzförderung – liegt die Anzahl der bewilligten Förderungen beim EGS über den gesamten Zeitraum deutlich höher als beim EFT. Des Weiteren war beim EGS bis 2009 in jedem Jahr jeweils ein starker Zuwachs der bewilligten Förderungen zu beobachten. Es folgte dann aber ein Rückgang der Bewilligungen von 2009 auf 2010.⁴² Die Zahlen zum EFT Phase I deuten dagegen auf eine gleichmäßige Bewilligungsanzahl im Zeitverlauf hin.

⁴² Die Bewilligungszahlen im ersten Halbjahr des Jahres 2011 deuten auf einen weiteren Rückgang hin, auch wenn hier selbstverständlich noch die Entwicklung in der zweiten Jahreshälfte abgewartet werden muss, bevor ein endgültiges Urteil möglich ist.

Tabelle 4: Bewilligte Anträge, Bewilligungsquoten, durchschnittliche Fördersummen EFT Förderphase I

Jahr	Bewilligt	Quote Skizzen	Quote Anträge	Ø Fördersumme
Runde 1 (2008)	14	26%	56%	322.766 €
Runde 2 (2008)	12	29%	71%	345.894 €
Runde 3 (2008)	12	29%	80%	370.710 €
Runde 4 (2009)	13	23%	65%	403.768 €
Runde 5 (2009)	13	26%	67%	402.592 €
Runde 6 (2010)	13	30%	74%	395.640 €
Runde 7 (2010)	3*			386.769 €
Runde 8 (2011)	0**			

* In Förderrunde 7 erhielten zehn weitere Projekte ein positives Votum von der Jury. Sie sind aber noch nicht formell bewilligt.

**Zum Stichtag befanden sich 45 zum 30. Juni 2011 eingereichte Skizzen zur Prüfung beim Projektträger Jülich.

Quelle: Projektträger Jülich. Halbjahresstatistik 2011; Projektträger Jülich. Jahresstatistik 2010.

Der Rückgang bei der Zahl der bewilligten EGS-Vorhaben im Jahr 2010 lässt sich vor allem dadurch erklären, dass der Projektträger Jülich seit Mitte dieses Jahres einen strengeren Bewertungsmaßstab bei der Begutachtung des Innovationsgehaltes der antragstellenden Gründungsvorhaben anlegt. Die **Bewilligungsquote** in den Jahren 2007 bis 2009 lag konstant zwischen 55 und 60 Prozent und ging dann im Jahr 2010 auf nur noch 48 Prozent zurück (siehe Tabelle 3).⁴³ Die – mutmaßlich – noch einmal geringere Anzahl der Bewilligungen im Jahr 2011 ist dagegen durch einen Rückgang bei den Anträgen bei einer gleichzeitigen deutlichen Zunahme der Bewilligungsquote zu erklären. Möglicherweise stellt diese Entwicklung bereits eine Reaktion der antragstellenden Institutionen auf die strengere Begutachtung dar, und zwar in der Form, dass nur noch Anträge für besonders Erfolg versprechende Projekte gestellt werden. Beim EFT Phase I erscheinen die Bewilligungsquoten dagegen mehr oder weniger konstant (mit Ausnahme der ersten Förderrunde, wo sie deutlich

⁴³ Bei den berechneten Bewilligungsquoten für das EGS sind gewisse Unschärfen zu beachten. Diese resultieren aus der Tatsache, dass der Projektträger Jülich in seiner Auswertung die Anträge in dem Jahr verbucht, in dem der Antrag gestellt wurde. Die Bewilligungen werden dagegen dem Jahr zugerechnet, in dem der Bewilligungsbescheid erfolgte. Insgesamt dürften sich die Verzerrungen im Zeitverlauf allerdings in Grenzen halten, weil laut Projektträger die Bearbeitungszeiten für die Anträge (und damit auch der Anteil der Anträge, die aus einem Jahr ins nächste mit übernommen werden) über die bisherige Laufzeit von EGS weitgehend konstant ist.

abfallen).⁴⁴ Zudem ist festzustellen, dass die Ablehnungsquote gemessen am Verhältnis von eingereichten Projektskizzen zu bewilligten Anträgen deutlich höher ist als beim EGS (was erneut den realisierten Exzellenzanspruch dieser Maßnahme herausstreicht). Betrachtet man dahingegen das Verhältnis von eingereichten Anträgen zu Bewilligungen, sind die Bewilligungsquoten fast identisch oder sogar höher. Dieser Befund kann als Hinweis interpretiert werden, dass der Projektträger Jülich in der ersten Runde des Antragsverfahrens beim EFT bereits effektiv die meisten der nicht für eine Förderung geeigneten Gründungsvorhaben ausschließt.

Für die Förderphase II des EFT wurden bislang 36 Anträge gestellt. Hiervon erhielten 27 ein positives Votum durch die Jury, was erneut darauf hindeutet, dass die Auswahlverfahren vor Eintritt in die Förderphase I einen effektiven Mechanismus zur Selektion von erfolgversprechenden Vorhaben sind. Formal bewilligt wurden bis zum 30. Juni 2011 23 Vorhaben. Nach Aussagen des Projektträgers Jülich ist die Differenz zwischen den beiden Zahlen einerseits durch Verzögerungen im Bewilligungsprozess und andererseits dadurch zu erklären, dass ein Projekt seinen Antrag selbst zurückgezogen hat.

Die **durchschnittliche Fördersumme** pro Gründungsvorhaben kann ebenfalls Tabelle 3 entnommen werden. Beim EGS zeigt sich bis zur ersten Hälfte des Jahres 2011 über die Zeit ein stetiger Zuwachs der durchschnittlichen Fördersumme. Nach Angaben des Projektträgers ist dieser Zuwachs vor allem darauf zurückzuführen, dass in immer stärkerem Maße Teamgründungen sowie Absolventinnen und Absolventen gefördert wurden.⁴⁵ Beim EFT Phase I liegt die durchschnittliche Summe wenig überraschend deutlich höher als beim EGS. Auch hier war in den ersten Antragsrunden zunächst ein deutliches Aufwachsen zu verzeichnen. Ab der dritten Förderrunde ist die durchschnittliche Fördersumme weitgehend konstant. In der Phase II erhalten nach Aussage des BMWi in der Regel alle bewilligten Gründungsvorhaben die maximal mögliche Fördersumme von 150.000 Euro.

3.2. BESCHREIBUNG DER GRÜNDUNGSVORHABEN UND IHRER TEAMS

Im Folgenden werden einige ausgewählte Charakteristika der Gründungsvorhaben sowie der Mitglieder Ihrer Teams präsentiert. Diese Darstellung basiert auf den Daten der Online-Befragung und nicht auf Prozessdaten des Projektträgers Jülich. Daher müssen die dargestellten Befunde nicht zwangsläufig repräsentativ für die Gesamtheit aller bislang geförderten EGS und EFT-Projekte sein. Die große Übereinstimmung zwischen Befragungsstichprobe und Grundgesamtheit bei einigen wesentlichen Merkmalen (Technologiefelder, Institutionen und regionale Verteilung – siehe

⁴⁴ Unter Bewilligung wird beim EFT die finale Bewilligung nach einem positiven Votum durch die Jury verstanden.

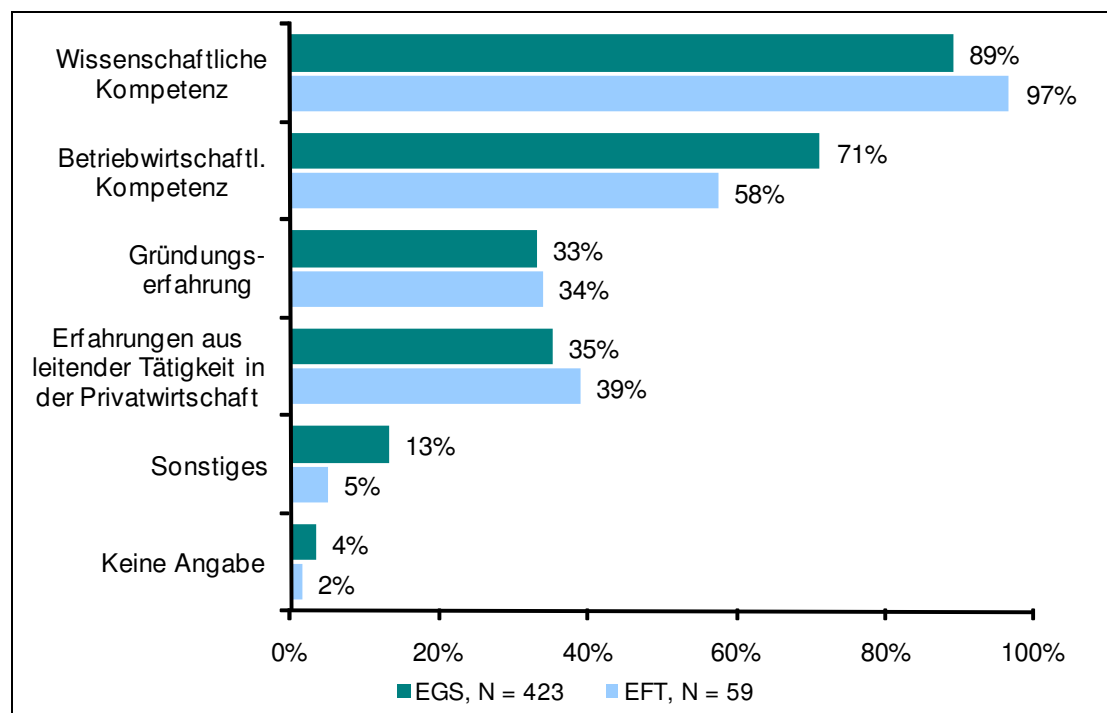
⁴⁵ Die Größe der geförderten Teams ist über die Zeit rückläufig.

Abschnitt III. 2.) deutet allerdings darauf hin, dass sie zumindest in der Tendenz verallgemeinerbar sind.

Charakteristika der Gründungsteams

Am Beginn der Förderung hatten die befragten EGS-Teams im Durchschnitt 3,0 Mitglieder, während es beim EFT 3,6 waren. Gefördert durch die hier betrachteten Maßnahmen wurden beim EGS im Durchschnitt 2,5 und beim EFT 3,1 Mitglieder.⁴⁶ In Hinblick auf die im ursprünglichen Gründungsteam vorhandenen Kompetenzen und Erfahrungen gaben 89,1 Prozent der EGS und sogar 96,6 Prozent der EFT-Projekte an, dass wissenschaftliche Kompetenz vorhanden gewesen ist. 71,2 Prozent (EGS) und 57,6 Prozent (EFT) äußern sich entsprechend zum Vorhandensein von betriebswirtschaftlicher Kompetenz (siehe Abbildung 8). Erfahrungen aus der vorherigen Beteiligung an Gründungsvorhaben sind bei beiden Maßnahmen immerhin in rund einem Drittel der Teams repräsentiert, Erfahrungen aus einer leitenden Tätigkeit in der Privatwirtschaft sogar in noch etwas größerem Umfang.

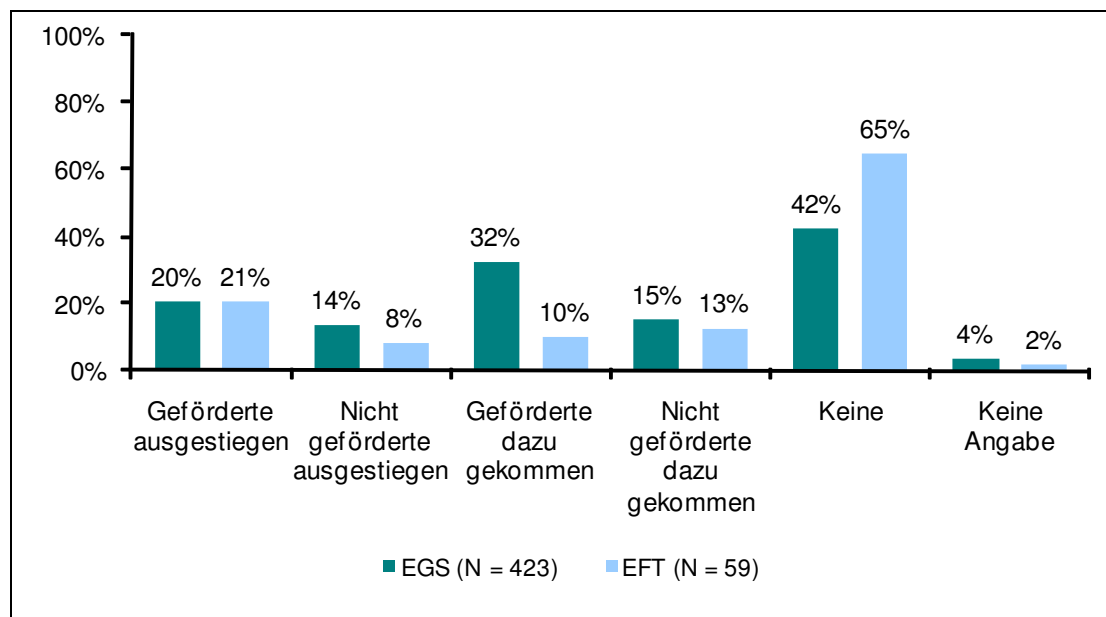
Abbildung 8: Zu Beginn der Förderung in Gründungsteams der EGS-/ EFT-Projekte vorhandene Kompetenzen und Erfahrungen



⁴⁶ Dies entspricht für das EGS genau dem in den Prozessdaten angegebenen Wert. Vgl. Projektträger Jülich. Halbjahresstatistik 2011, 15. Auch die Verteilung von 1er-, 2er- und 3er-Teams beim Gründungsstipendium ist in der Befragungsstichprobe weitgehend mit der in der Grundgesamtheit identisch (siehe Abbildung 85 im Anhang).

Bei rund drei von fünf EFT-Projekten sowie circa einem Drittel der EGS-Projekte hat es im (bisherigen) Verlauf der Förderung Veränderungen in den Gründungsteams gegeben. So sind bei jeweils etwa 20 Prozent der befragten Vorhaben geförderte Mitglieder ausgestiegen, bei 8,1 Prozent (EGS) bzw. 13,6 Prozent (EFT) haben Personen die Teams verlassen, die nicht durch eine der beiden Maßnahmen gefördert wurden. Neue nicht geförderte Mitglieder sind bei 12,5 Prozent (EGS) bzw. 15,3 Prozent (EFT) hinzugekommen. Während bei allen bisher beschriebenen Veränderungen keine signifikanten Unterschiede zwischen EGS- und EFT-Projekten zu beobachten sind, ist die Zahl der EFT-Projekte, bei denen geförderte Mitglieder neu hinzugekommen sind, mehr als drei Mal so hoch wie beim EGS.⁴⁷ Dies dürfte mutmaßlich vor allem durch die Möglichkeit, nach einem (in der Regel) halben Jahr der Förderung ein zusätzliches Teammitglied mit betriebswirtschaftlicher Kompetenz aufzunehmen, bedingt sein.

Abbildung 9: Während der Förderung erfolgte Veränderungen in Gründungsteams der EGS-/ EFT-Projekte

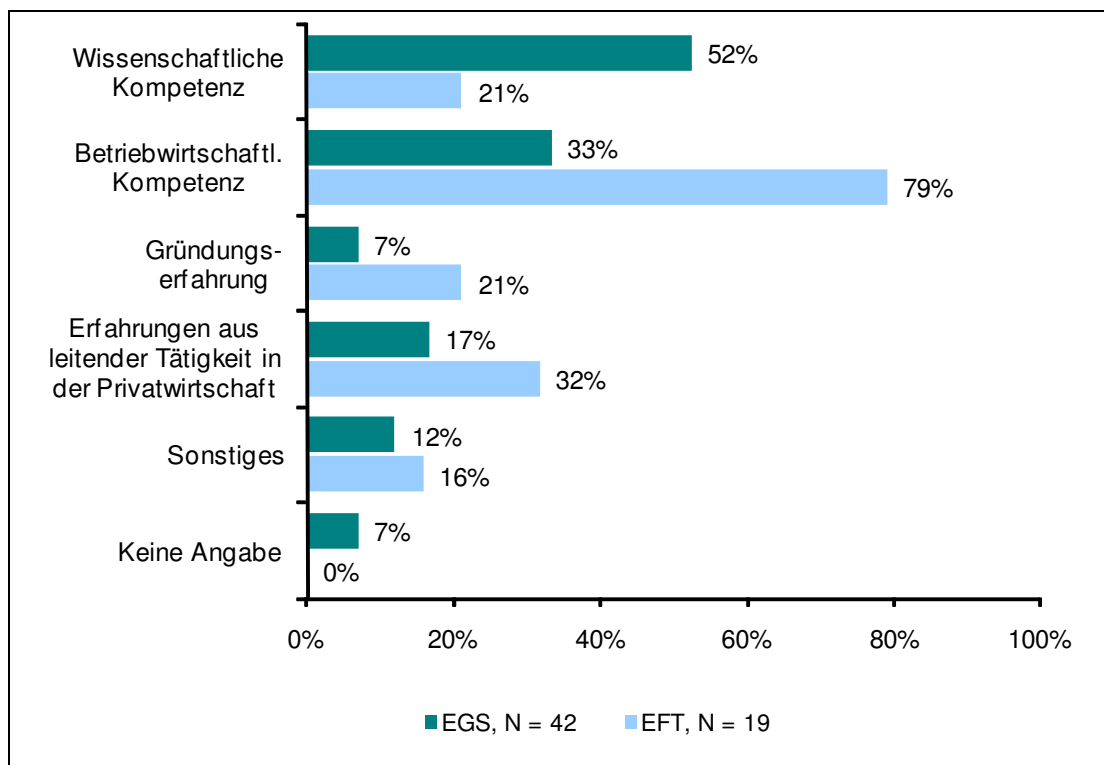


Die eben formulierte Hypothese zur Erklärung der signifikanten Unterschiede bei den geförderten Neuzugängen in den Gründungsteams von EGS- und EFT-Projekten wird durch eine Betrachtung der Kompetenzen und Erfahrungen untermauert, die die neuen geförderten Mitglieder in die Teams eingebracht haben. Denn von den befragten EFT-Projekten gaben 78,9 Prozent an, dass neu hinzugekommene geförderte

⁴⁷ Bei der Auswertung der Daten wurden je nach Skalenniveau verschiedene parametrische und nicht parametrische Verfahren für die Signifikanztests verwendet (unter anderem χ^2 -Tests, t-Tests und verschiedene Rangkorrelationskoeffizienten). Auf die genaue Angabe des jeweils verwendeten Verfahrens und der Ergebnisse der Test wird im gesamten Text aus Gründen der besseren Lesbarkeit verzichtet. Ein Ergebnis wird als statistisch signifikant bezeichnet, wenn der p -Wert der jeweiligen Teststatistik kleiner als 0,05 ist.

Teammitglieder betriebswirtschaftliche Kompetenz mitgebracht haben, während sich beim EGS nur rund ein Drittel der Befragten entsprechend äußert. Hier dominiert die wissenschaftliche Kompetenz, die beim EFT nur eine untergeordnete Rolle bei den Kompetenzen von neu hinzugekommen geförderten Mitgliedern spielt. Des Weiteren ist festzustellen, dass beim EFT auch in stärkerem Maße neue geförderte Mitglieder mit Gründungserfahrung und Erfahrung aus leitender Tätigkeit in der Privatwirtschaft aufgenommen werden.

Abbildung 10: Von im Verlauf der Förderung neu in die Gründungsteams der EGS-/EFT-Projekte gekommene geförderte Personen abgedeckte Kompetenzen und Erfahrungen



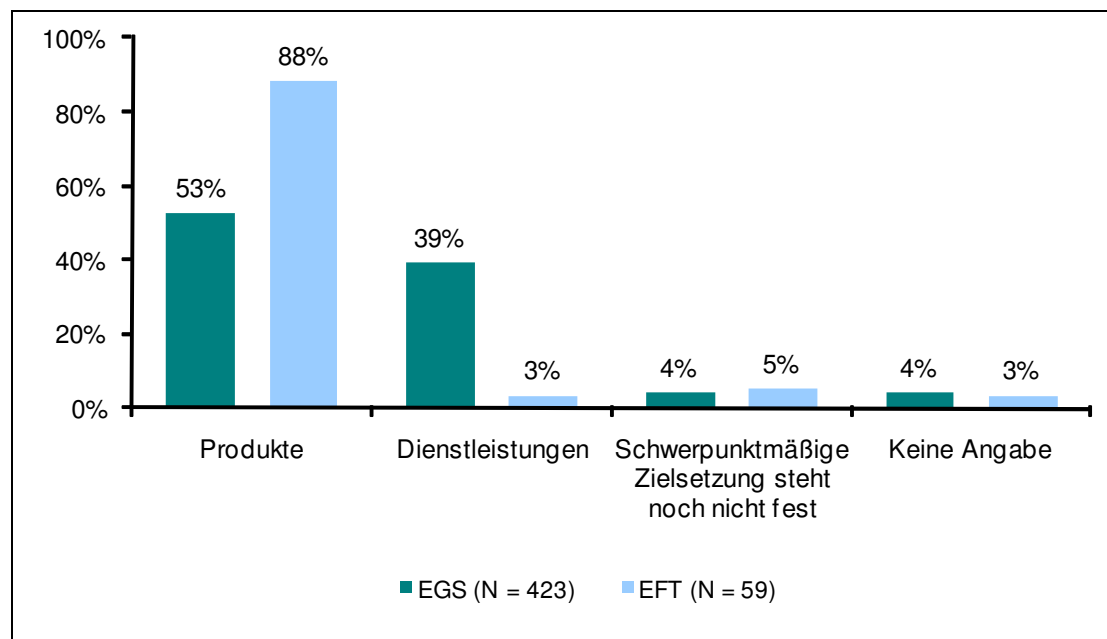
Die gegenwärtige Vorgabe und Praxis, die EFT-Teams in der Regel erst nach einem halben Jahr Förderung in Phase I durch Mitglieder mit betriebswirtschaftlicher Kompetenz zu ergänzen, wurde in den Fallstudien von mehreren Personen kritisiert. Einerseits werde durch die verzögerte Integration einer weiteren Person das Zusammenwachsen der Teams erschwert. Im Extremfall bestehe sogar die Gefahr, dass die neu hinzugekommenen Betriebswirtinnen und Betriebswirte auch mittel- und langfristig Fremdkörper in den ansonsten rein wissenschaftlich geprägten Teams blieben. Andererseits wurde auch die Ansicht geäußert, dass die verzögerte Hinzuziehung betriebswirtschaftlicher Kompetenz den geförderten Gründerinnen und Gründern den falschen Eindruck vermitteln könnte, dass bei einem Gründungsvorhaben zunächst nur geforscht werden könne, ohne gleichzeitig immer auch die Finanzierungs- und Vermarktungsaspekte mitzudenken. Auch die Gefahr, dass der

Eindruck entstehe, solche Aspekte seien nicht Aufgabe des gesamten Teams, sondern ausschließlich des neu hinzukommenden Mitglieds, könne verstärkt werden.

Charakteristika der Gründungsvorhaben

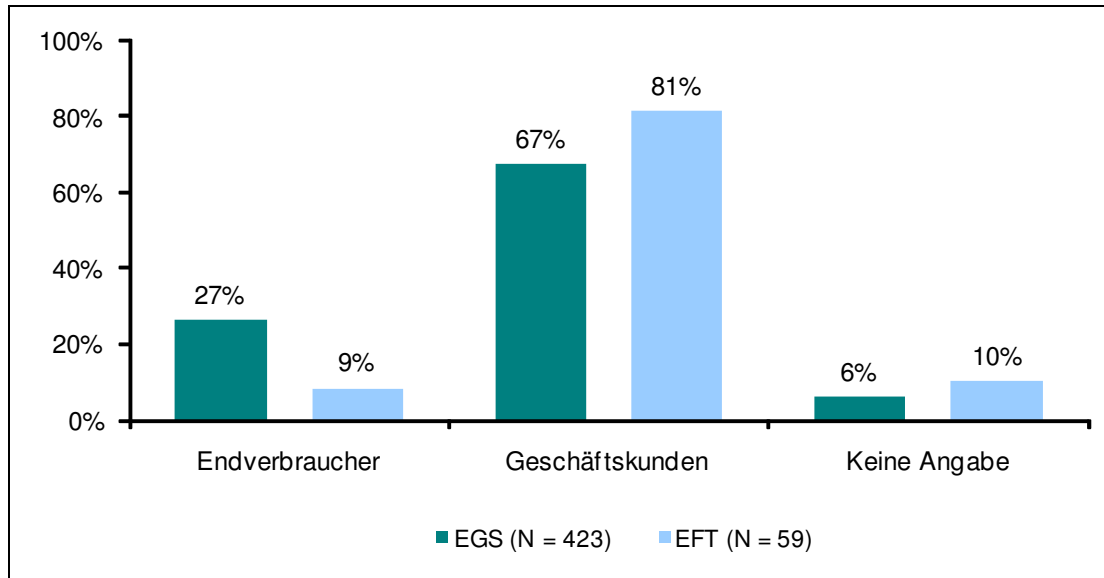
Die Geschäftsideen der Mehrzahl der geförderten Gründungsvorhaben zielen schwerpunktmäßig auf die Vermarktung von Produkten (siehe Abbildung 11). Dabei ist – entsprechend der unterschiedlichen Ausrichtungen der beiden Maßnahmen – der Anteil der produktbasierten Geschäftsideen beim EFT deutlich und statistisch signifikant höher als beim EGS. Bei der zuletzt genannten Maßnahme zielen nämlich immerhin rund 40 Prozent der Geschäftsideen schwerpunktmäßig auf die Vermarktung von Dienstleistungen, während dieser Bereich beim EFT so gut wie keine Rolle spielt.

Abbildung 11: Schwerpunktmäßige Zielstellung der Geschäftsideen der EGS-/ EFT-Projekte



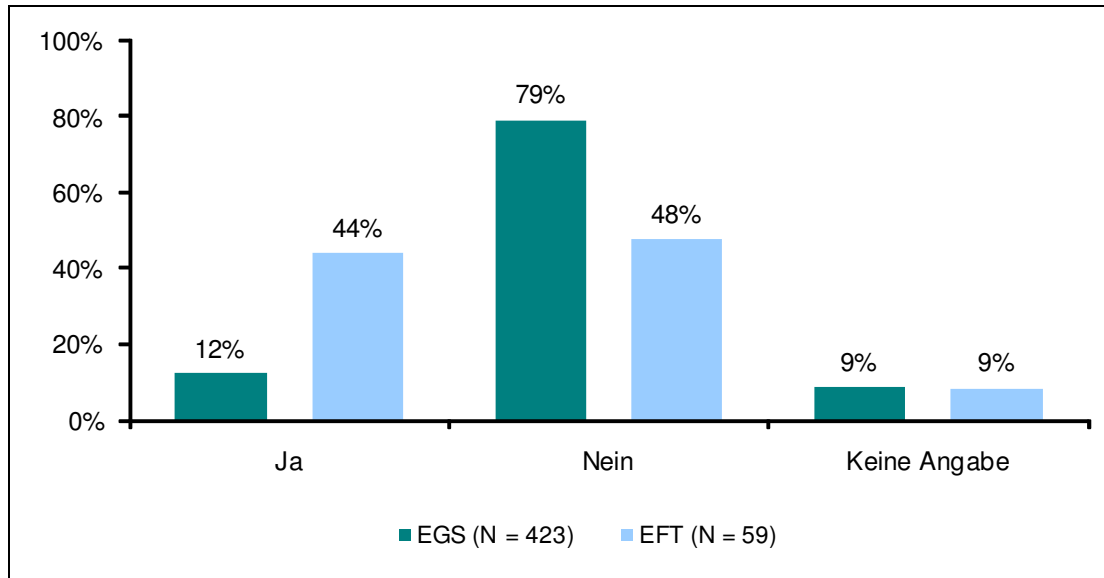
In Hinblick auf die Zielkunden ihrer Geschäftsideen gibt die Mehrzahl der Befragten an, dass sie sich vor allem an Geschäftskunden richten, nur eine Minderheit sieht vor allem den Endverbraucher als wesentliche Zielkundengruppe an (siehe Abbildung 12). Bei diesen Angaben sind allerdings erneut deutliche (und statistisch signifikante) Unterschiede zwischen EGS- und EFT-Projekten zu beobachten. Während beim EGS immerhin etwas mehr als ein Viertel der Gründungsvorhaben den Endverbraucher als maßgeblichen Zielkunden nennt, sind es beim EFT weniger als 10 Prozent.

Abbildung 12: Zielkunden der Geschäftsideen der EGS-/ EFT-Projekte



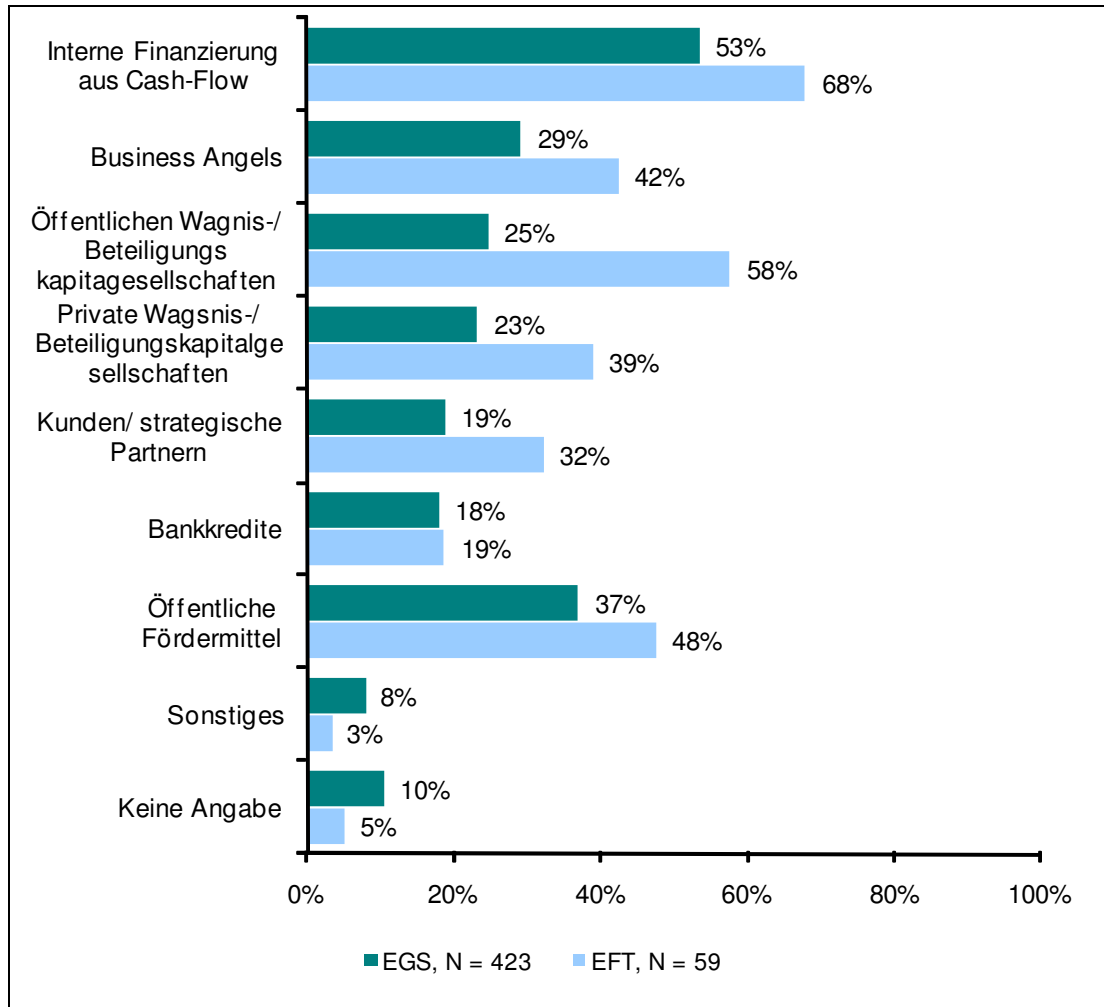
Gewerbliche Schutzrechte spielen bei den geförderten EFT-Vorhaben eine deutlich größere Rolle als bei den EGS-Vorhaben. Dies dürfte daran liegen, dass in den beim EGS besonders stark vertretenen Technologiefeldern Software und Internettechnologien die Anmeldung von Schutzrechten (und insbesondere von Patenten) oftmals nicht möglich ist und zudem auch am relativ größeren Gewicht der Geschäftsideen, die auf die Vermarktung von Dienstleistungen abzielen bei dieser Maßnahme. Insgesamt geben 44,1 Prozent der EFT-, aber nur 12,3 Prozent der EGS-Projekte an, dass ihre Geschäftsidee auf der Nutzung von gewerblichen Schutzrechten basiert (siehe Abbildung 13). Dabei handelt es sich beim EFT in allen und beim EGS in der weit überwiegenden Mehrzahl um Patente (daneben zum Teil auch noch um Marken und Gebrauchsmuster – siehe Abbildung 86 im Anhang). In Hinblick auf die Besitzverhältnisse geben 57,7 Prozent der EFT- und 32,7 Prozent der EGS-Projekte, bei denen Schutzrechte eine Rolle spielen, an, dass sich diese (zumindest in Teilen) im Besitz der Universität, Hochschule oder Forschungseinrichtung, bei der das Vorhaben angesiedelt ist, befinden. Jeweils 15,4 Prozent nennen sonstige Dritte als Eigentümer. Über eigene Schutzrechte (entweder angemeldet auf den Namen eines gegründeten Unternehmens oder auf den Namen eines der Mitglieder der Gründungsteams) verfügen nach eigenen Angaben über die Hälfte der EFT- und fast zwei Drittel der EGS-Vorhaben, bei denen solche Rechte relevant sind (siehe Abbildung 87 im Anhang).

Abbildung 13: Existierende gewerbliche Schutzrechte als Basis der EGS-/ EFT-Projekte



Die im Rahmen der Online-Befragung angeschriebenen Personen wurden auch zu den Finanzierungsformen befragt, die sie nach Ende der Förderung ihres Gründungsvorhabens nutzen wollen bzw. nutzen wollten. Bei der Auswertung der Antworten fällt zunächst auf, dass mit Ausnahme von Bankkrediten, die insgesamt als Finanzierungsform auch nur eine untergeordnete Rolle zu spielen scheinen alle Finanzierungsformen von den befragten EFT-Projekten signifikant häufiger genannt wurden als von den EGS-Projekten (siehe Abbildung 14). Dies könnte ein Hinweis darauf sein, dass bei den durch den EFT geförderten Gründungsvorhaben aufgrund eines größeren Kapitalbedarfs in stärkerem Maße auf einen Mix verschiedener Finanzierungsformen gesetzt wird. Betrachtet man nun die einzelnen Formen, so dominiert bei beiden Maßnahmen die Finanzierung aus dem Cash Flow, gefolgt von der Finanzierung über öffentliche Fördermittel. Bei den EGS-Projekten ist die dritthäufigste Nennung die Beteiligung von Business-Angels, bei den EFT-Projekten dagegen die von öffentlichen Wagnis-/ Beteiligungskapitalgesellschaft.

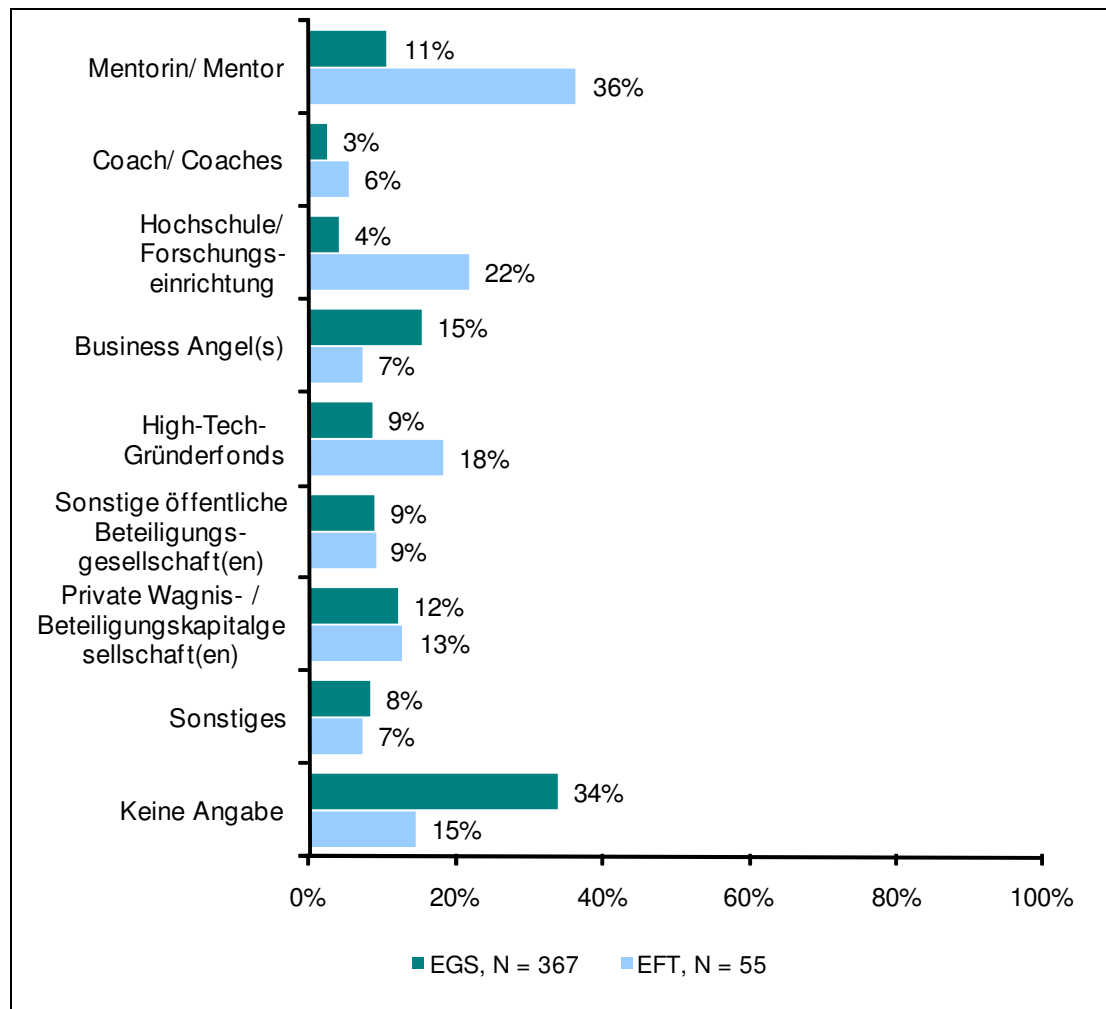
Abbildung 14: Formen der Finanzierung im Anschluss an die EGS-/ EFT-Förderung



Die Tatsache, dass mehr als ein Drittel der EGS- und fast die Hälfte der EFT-Vorhaben angegeben, nach dem Ende der Förderung eine weitere Finanzierung durch öffentliche Fördermittel in Betracht zu ziehen bzw. in Betracht gezogen zu haben, könnte ein Hinweis darauf sein, dass viele Vorhaben nach Förderende noch nicht weit genug fortgeschritten sind, um sich bereits am Markt behaupten zu können. Dieser Eindruck wird beim EGS dadurch verstärkt, dass von denjenigen Vorhaben, die öffentliche Fördermittel als Option benennen, die meisten, bei der offenen Frage, welche Programme sie im Sinn haben, andere Stipendienprogramme (in der Regel solche der Bundesländer benennen). Am zweithäufigsten werden dann allerdings Programme der FuE-Projektförderung (die in der Regel eine Selbstbeteiligung erfordern) angeführt, was verdeutlicht, dass der Wunsch, öffentliche Förderung in Anspruch zu nehmen nicht immer gleichbedeutend mit einer mangelnden Marktreife sein muss. Beim EFT entfallen die meisten Nennungen ebenfalls auf solche Nennungen. Häufig werden aber auch BMBF-Programme wie GO-Bio oder VIP genannt.

Stipendienprogramme scheinen nur sehr selten eine (denkbare) Option für zuvor EFT-geförderte Vorhaben darzustellen.

Abbildung 15: Anteilseigner von gegründeten/ zu gründenden Unternehmen



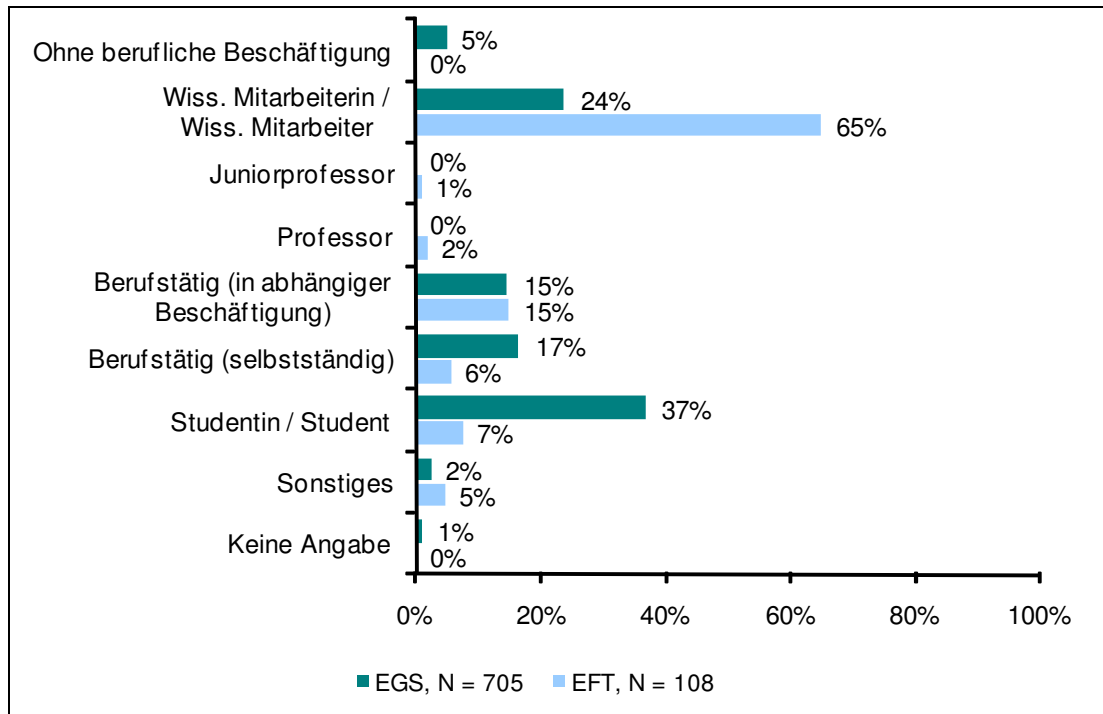
Schließlich wurden die Teilnehmer der Online-Befragung auch gebeten anzugeben, welche Personen oder Institutionen – neben den Gründerinnen und Gründern – Anteilseigner eines zu gründenden Unternehmens werden sollen bzw. bereits Anteilseigner eines gegründeten Unternehmens sind oder waren. Hierbei zeigt sich, dass bei den EFT-Projekten signifikant häufiger die Mentorin/ der Mentor zum Kreis der tatsächlichen oder potenziellen Anteilseigner gezählt wird. Das gleiche gilt für eine Beteiligung der Hochschule und des High-Tech-Gründerfonds. Andere (potenzielle) Anteilseigner spielen bei den Projekten aus beiden Maßnahmen keine nennenswerte Rolle.

Charakteristika der befragten Personen

Die weit überwiegende Zahl der befragten Personen (88,5 % beim EGS und 82,4 % beim EFT) ist männlich.⁴⁸ Lediglich 11,5 Prozent (beim EGS) bzw. 17,6 Prozent (beim EFT) sind weiblichen Geschlechts. Das Durchschnittsalter der befragten Gründerinnen und Gründer liegt beim EFT mit 35,3 Jahren erwartungsgemäß (und statistisch signifikant) höher als beim EGS mit 31,7.

Ebenfalls signifikante Unterschiede zwischen den beiden Maßnahmen zeigen sich erwartungsgemäß auch bei der Betrachtung des letzten beruflichen Status, den die befragten Gründerinnen und Gründer vor der Förderung durch den EGS oder den EFT innehatten. So waren beim EFT fast zwei Drittel der Befragten zuvor als wissenschaftliche Mitarbeiterin/ wissenschaftlicher Mitarbeiter tätig, während beim EGS nur etwas weniger als ein Viertel diesen Status angaben. Dagegen ist die Gruppe der Personen, die vor Beginn der Förderung als Studierende an einer Universität oder Hochschule eingeschrieben waren, beim EGS deutlich größer als beim EFT und zudem auch die bedeutendste bei dieser Maßnahme. Ein interessanter Befund ist die Tatsache, dass beim EGS immerhin 16,5 Prozent der Befragten schon vor der Förderung durch das EGS selbstständig waren.

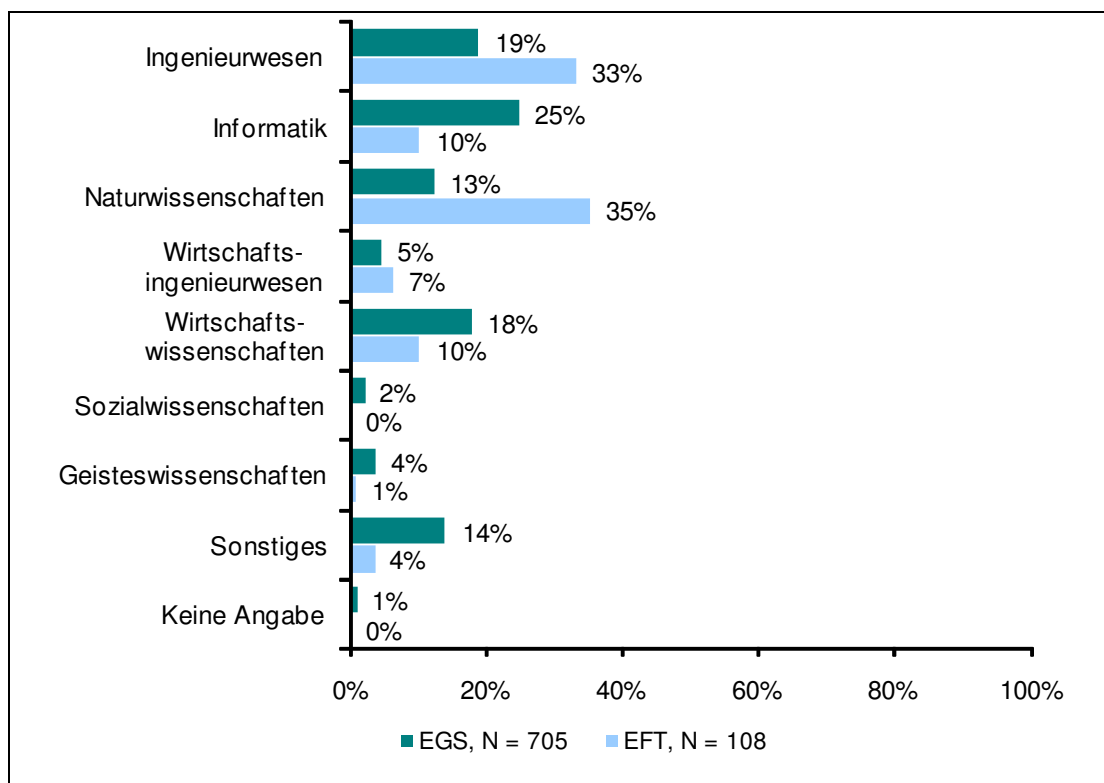
Abbildung 16: Letzter beruflicher Status vor Beginn der EGS-/ EFT-Förderung



⁴⁸ Damit ist der Anteil der männlichen Personen in der EGS-Befragungsstichprobe noch etwas größer als in der entsprechenden Grundgesamtheit. Laut Prozessdaten sind 14 Prozent der durch das EGS geförderten Personen weiblich und 86 Prozent männlich. Vgl. Projektträger Jülich, Halbjahresstatistik 2011.

Des Weiteren zeigt auch die Analyse der Fachrichtungen, in denen die befragten Gründerinnen und Gründer vor Beginn der Förderung ihren letzten akademischen Abschluss erhalten haben oder anstrebten, interessante und signifikante Unterschiede zwischen EGS und EFT. Beim EFT entfallen jeweils etwa ein Drittel der Nennungen auf Natur- und Ingenieurwissenschaften, rund 10 Prozent gaben die Fachrichtung Wirtschaftswissenschaften an. Beim EGS ist dagegen die Fachrichtung Informatik mit rund einem Viertel der Nennungen am stärksten vertreten. Es folgen die Ingenieurs- und die Wirtschaftswissenschaften. Insgesamt sind diese Befunde nur wenig überraschend und korrespondieren mit den jeweils dominanten Technologiefeldern bei den beiden Maßnahmen.

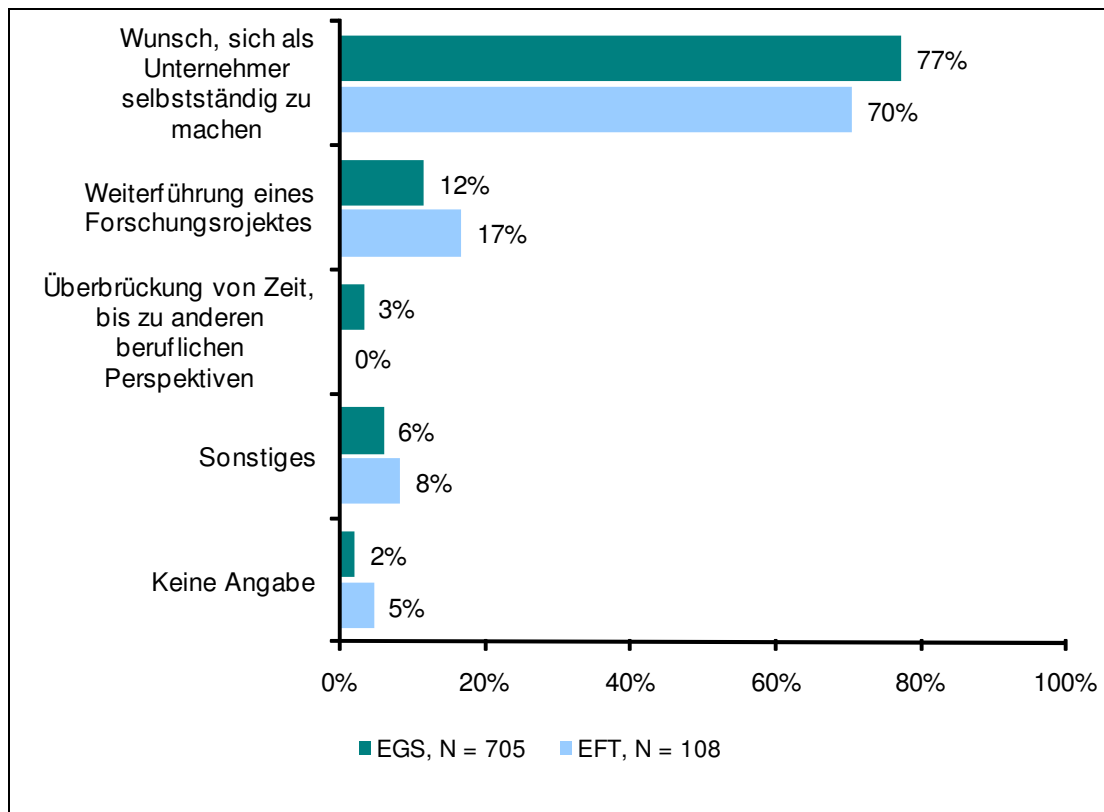
Abbildung 17: Fachrichtung des letzten akademischen Abschlusses vor Beginn der EGS-/ EFT-Förderung



Die Gründerinnen und Gründer wurden neben den eben präsentierten Angaben zu ihrer Biographie auch dazu befragt, aus welchem Grund sie sich an dem durch das EGS oder den EFT geförderten Gründungsvorhaben beteiligt haben (hierbei wurden sie gebeten, den wesentlichen Grund anzugeben; Mehrfachnennungen waren also nicht möglich). Erfreulicherweise zeigt sich, dass rund drei Viertel der Befragten als wesentliche Motivation für die Beteiligung an dem jeweiligen Vorhaben den Wunsch, sich als Unternehmer selbstständig zu machen, angaben. Dabei ist der Anteil der Personen, die dieses Motiv nannten, beim EGS noch geringfügig höher als beim EFT. Bei letzterer Maßnahme ist dagegen der Anteil von Personen, die als Grund die

Fortführung eines Forschungsprojektes angab, etwas höher. Die Überbrückung von Zeit, bis sich eine andere berufliche Perspektive eröffnet, spielt beim EFT überhaupt keine und beim EGS nur eine geringe Rolle.

Abbildung 18: Motivation zur Beteiligung an EGS-/ EFT-Gründungsvorhaben



4. Zielgruppenansprache und Aktivierung

Eine grundlegende Aufgabe einer Programm- oder Maßnahmenevaluation ist die **Analyse der Zielgruppenerreichung**. Dies bedeutet, dass – ausgehend von einer vorherigen Definition der Art und des Umfang der potenziell vorhandenen Zielgruppe – abgeschätzt wird, in welchem Umfang die durch das Programm angesprochene Zielgruppe auch tatsächlich erreicht wird. Im Rahmen der Evaluation von EGS und EFT kann eine solche Analyse allerdings nicht geleistet werden, weil eine quantitative Bezifferung der Zielgruppe nicht möglich ist. Zwar gibt es eine statistische Untersuchung zum Umfang des Gründungspotenzials bei Studierenden an deutschen Hochschulen.⁴⁹ Die nach Fachrichtungen differenzierten Ergebnisse der betreffenden Studie lassen sich allerdings nur in stark eingeschränktem Maße mit den Technologiebereichen in Deckung bringen, die im Rahmen von EGS und EFT gefördert werden. Des Weiteren werden wichtige Teil der EGS- und EFT-Zielgruppe – nämlich Absolventinnen und Absolventen sowie wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – nicht erfasst. Bei einem exzellenzorientierten Programm wie dem EFT kann es zudem auch grundsätzlich gar nicht darum gehen, einen möglichst großen Teil der Zielgruppe, sondern nur ein sehr spezielles Segment anzusprechen, dessen Größe sich kaum beziffern lässt.

Im Folgenden soll der Aspekt der Zielgruppenerreichung dennoch nicht vollständig unbeachtet bleiben. Allerdings wird – aufgrund der eben benannten Schwierigkeiten – nicht deren absoluter Grad untersucht. Stattdessen wird zum einen untersucht inwieweit es Muster in den Prozessdaten gibt, die auf eine selektive Ansprache der Zielgruppe hindeuten. Hierzu wird eine getrennte Auswertung der Bewilligungen und Bewilligungsquoten nach Technologiefeldern und Institutionen vorgenommen. Zum anderen werden im Anschluss die Zugangswege zu einer EGS-/ EFT-Förderung untersucht. Dies schließt unter anderem eine Analyse der verwendeten Informationsquellen bei der Recherche nach Fördermöglichkeiten und eine Erörterung der Frage, von welchen Personen und/ oder Institutionen der ursprüngliche Anstoß zur Verfolgung des Gründungsvorhabens ausging, ein.

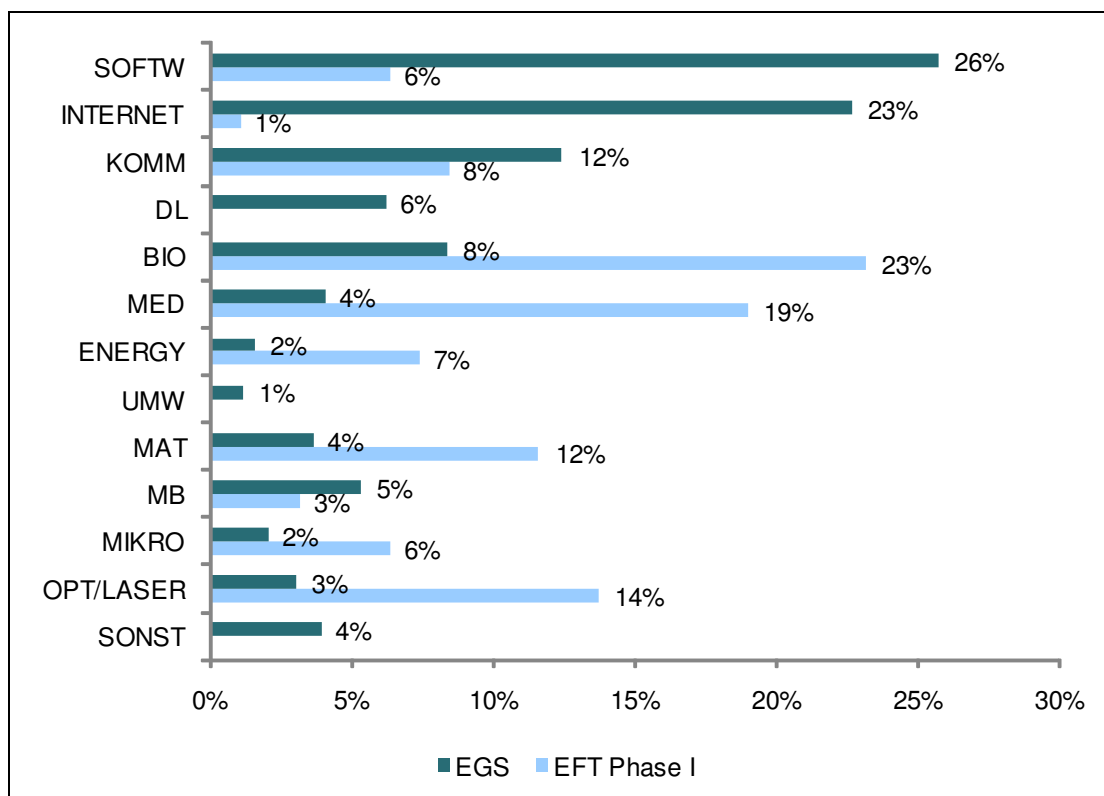
Selektivität der Zielgruppenansprache

Betrachtet man die Verteilung der bislang **bewilligten EGS-Anträge** auf die verschiedenen **Technologiefelder**, fällt eine starke Konzentration in den Feldern „Software“ und „Internettechnologien“ ins Auge (siehe Abbildung 19). Des Weiteren noch relativ stark vertreten sind die Felder „Kommunikationstechnologie“ und „Biotechnologie“. Die vergleichsweise wenigsten Bewilligungen sind in den Feldern „Energie-

⁴⁹ Inmit, 2008. Gründungspotenziale bei Studierenden: Zentrale Ergebnisse der Studierendenbefragung an 37 deutschen Hochschulen. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung. Gründungsoffene Studierende geben an, eine Selbstständigkeit nicht auszuschließen, Gründungsentlassene geben an, sich selbstständig machen zu wollen und Gründungsaktive geben, aktiv an einer Gründung zu arbeiten.

technologien“ und „Umweltechnologien“ zu beobachten. Beim EFT Phase I sind im Feld „Biotechnologie“ die meisten bewilligten Förderungen zu beobachten, gefolgt von den Feldern „Medizintechnik“, „Optische Technologien“ und „Materialtechnologien“.⁵⁰ Die beim EGS besonders starken IKT-Bereiche sind dahingegen beim EFT Phase I nur schwach repräsentiert. Insgesamt vermittelt die Betrachtung der Verteilung der Technologiefelder den Eindruck, dass die Fokussierungen der beiden Fördermaßnahmen – EGS als Instrument der Breitenförderung, EFT als Unterstützungsmaßnahme für Bereiche, in denen in besonderem Maße kostenintensive Entwicklungsarbeiten notwendig sind – weitgehend adäquat umgesetzt ist und dass sich die beiden Maßnahmen gut ergänzen.

Abbildung 19: Bewilligte Anträge nach Technologiebereichen



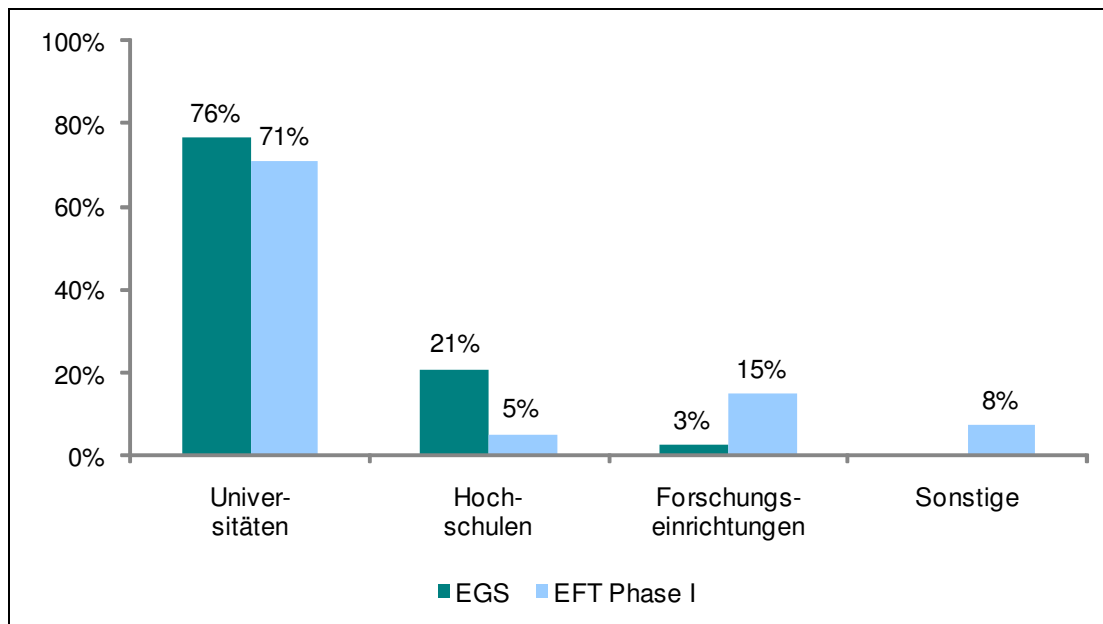
Quelle: Projektträger Jülich. Halbjahresstatistik 2011.

Des Weiteren bringt auch die nach **Institutionen** getrennte Betrachtung der bislang bewilligten Förderanträge interessante Erkenntnisse in Hinblick auf die Selektivität der Zielgruppenerreichung. Sowohl beim EGS als auch beim EFT dominieren wenig überraschend die Universitäten. Die Hochschulen reihen sich beim EGS zwar deutlich hinter den Universitäten ein, sind hier aber noch deutlich prominenter vertreten als die außeruniversitären Forschungseinrichtungen. Diese schneiden vor allem

⁵⁰ Von den 23 zum Stichtag 30. Juni 2011 bewilligten Anträge für die EFT Phase II entfallen etwas weniger als die Hälfte auf die Bereiche „Biotechnologie“ und „Medizintechnik“.

beim EGS relativ schwach ab, während sie beim Forschungstransfer hinter den Universitäten und vor den Hochschulen den zweiten Platz einnehmen, allerdings auch hier mit deutlichem Abstand zu den Universitäten.

Abbildung 20: Bewilligte Anträge nach Institutionen



Quelle: Projektträger Jülich. Halbjahresstatistik 2011.

In weiten Teilen lässt sich aus der nach Institutionen getrennten Auswertung der Prozessdaten keine den Intentionen von EGS und EFT zuwiderlaufende selektive Ansprache der Zielgruppe ablesen. So dürfte das relative Übergewicht der Universitäten gegenüber den Hochschulen dadurch begründet sein, dass letztere einen deutlich stärkeren Fokus auf die Lehre haben und zudem nicht über einen akademischen Mittelbau verfügen, aus dem Gründerinnen und Gründer rekrutiert werden können. Überraschend erscheint einzig die **relativ schwache Nutzung** der beiden Maßnahmen – und insbesondere des EGS – **durch die außeruniversitären Forschungseinrichtungen**.⁵¹ Daher wurde diese Thematik im Rahmen der Fallstudien mit den befragten Vertreterinnen und Vertretern der außeruniversitären Forschungseinrichtungen erörtert:

⁵¹ Die Unterschiede zwischen den außeruniversitären Hochschulen auf der einen und den Universitäten und Hochschulen auf der anderen Seite können nicht ausschließlich durch die unterschiedlich großen Potenziale an möglichen Antragstellern erklärt werden. Das Verhältnis von wissenschaftlichem FuE-Personal in relevanten Fachbereichen an den zuletzt zu wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an relevanten außeruniversitären Forschungseinrichtungen beträgt rund drei zu eins. Dagegen sind an Hochschulen und Universitäten zusammengenommen etwa achtmal so viele EFT-Projekte angesiedelt wie an außeruniversitären Forschungseinrichtungen (beim von den Forschungseinrichtungen noch schwächer genutzten EGS beträgt das Verhältnis sogar 38 zu eins – hier ist allerdings zu berücksichtigen, dass die wichtige Programmzielgruppe der Studierenden an den Forschungseinrichtungen nicht vorhanden ist). Vgl. Fraunhofer ISI, 2010. Ausgründungen aus außeruniversitären Forschungseinrichtungen, 7.

- Nach weitgehend übereinstimmender Aussage der Befragten sind die Ursachen der relativ geringen Nutzung von EGS und EFT durch außeruniversitäre Forschungseinrichtungen nicht in den Konditionen (Förderhöhe und -dauer) zu suchen. Sie werden – ebenso wie die Antrags- und Abwicklungsverfahren – als im Grundsatz bedarfsgerecht und nutzerfreundlich beschrieben. Nur in Einzelfällen wiesen die befragten Personen darauf hin, dass für Gründungsvorhaben aus ihren Einrichtungen die Förderhöhen des EFT und vor allem auch des EGS nicht ausreichen.
- Auch die Eigenbeteiligung, die die außeruniversitären Forschungseinrichtungen im Gegensatz zu den Universitäten und Hochschulen beibringen müssen, sieht die Mehrheit der befragten Personen nicht als prohibitives Hemmnis für die Nutzung von EGS und EFT.⁵²
- Die übergeordneten Organisationen der außeruniversitären Forschungseinrichtungen verfügen zwar in der Regel auch über eigene Förderangebote (siehe Abschnitt IV. 1.). Allerdings werden diese Programme von der Mehrheit der befragten Personen nicht als Alternative zu EGS und EFT angesehen, sondern als subsidiäre Angebote.
- Einige der befragten Vertreterinnen und Vertreter der außeruniversitären Forschungseinrichtungen sehen den wesentlichen Grund für die relativ schwache Nutzung von EGS und EFT bei ihren Institutionen in den individuellen Karriereplanungen ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Diese verfolgten in der Regel das Ziel einer wissenschaftlichen Karriere oder strebten alternativ eine Stellung als Forscher in größeren Unternehmen an. Ausgründungsaktivitäten seien daher insgesamt nur relativ selten zu beobachten.
- Schließlich scheint auch der Grad der Einbindung in regionale Gründungsnetzwerke eine gewisse Bedeutung zu haben. So berichten Vertreterinnen und Vertreter von Forschungseinrichtungen, die einen engen Kontakt zu solchen Netzwerken pflegen, in stärkerem Maße von einer Nutzung von EGS und EFT, während Personen, die angaben, dass kaum Kontakt zu Gründungsnetzwerken bestehe, in der Tendenz auch häufiger angaben, dass EGS und EFT bei ihnen kaum genutzt werde.

In einem weiteren Analyseschritt wurde geprüft, ob in Hinblick auf die Anzahl der eingereichten EGS-Anträge, die Anzahl der bewilligten EGS-Projekte und die Erfolgsquote bei der Beantragung von EGS-Projekten Unterschiede zwischen Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen aus Regionen, in denen im Rahmen von EXIST I bis III Strukturen zur Beförderung von Ausgründungsvorhaben auf-

⁵² Ein Vertreter eines Fraunhofer-Instituts bezeichnete es in diesem Zusammenhang als deutlich wichtiger, dass Institute der Fraunhofer-Gesellschaft (ebenso wie die Helmholtz-Zentren) Anträge auf Grundlage der zuwendungsfähigen Kosten stellen können. Eine Antragstellung auf der Grundlage der zuwendungsfähigen Ausgaben (wie z.B. bei Universitäten und Hochschulen) wäre seiner Meinung nach dagegen kaum attraktiv.

gebaut wurden, und wissenschaftlichen Institutionen aus anderen Regionen bestehen.⁵³ Hierfür wurden einfache Korrelationsanalysen durchgeführt. Die Ergebnisse sind in der nachfolgenden Tabelle 5 zusammengefasst.

Es zeigt sich, dass Institutionen aus EXIST-III-Regionen signifikant häufiger EGS-Anträge einreichen als solche aus nicht geförderten Regionen. Zudem sind auch die Bewilligungsquoten und die Zahl der bewilligten Projekte bei diesen Institutionen höher. Weil gleichzeitig empirische Belege darauf hindeuten, dass ein positiver Zusammenhang zwischen der Güte der Gründungsunterstützung an Universitäten und einer Förderung durch EXIST III besteht⁵⁴, kann darauf geschlossen werden, dass Umfang und Qualität der vorhandenen Unterstützungsleistungen für Gründerinnen und Gründer einen maßgeblichen Einflussfaktor für den Zugang zur einer EGS-Förderung darstellen. Für EXIST I und II sind dagegen keine statistisch signifikanten Zusammenhänge zu beobachten.

Tabelle 5: Einfluss von EXIST I bis III auf Anträge, Bewilligungen und Bewilligungsquoten beim EGS (Korrelationskoeffizienten)

	EXIST I	EXIST II	EXIST III
Anzahl Anträge	-0,04	0,06	0,24***
Anzahl Bewilligungen	-0,04	0,05	0,26***
Bewilligungsquote	0,04	0,05	0,15**

Signifikanzniveaus: * = 10 Prozent, ** = 5 Prozent, *** = 1 Prozent

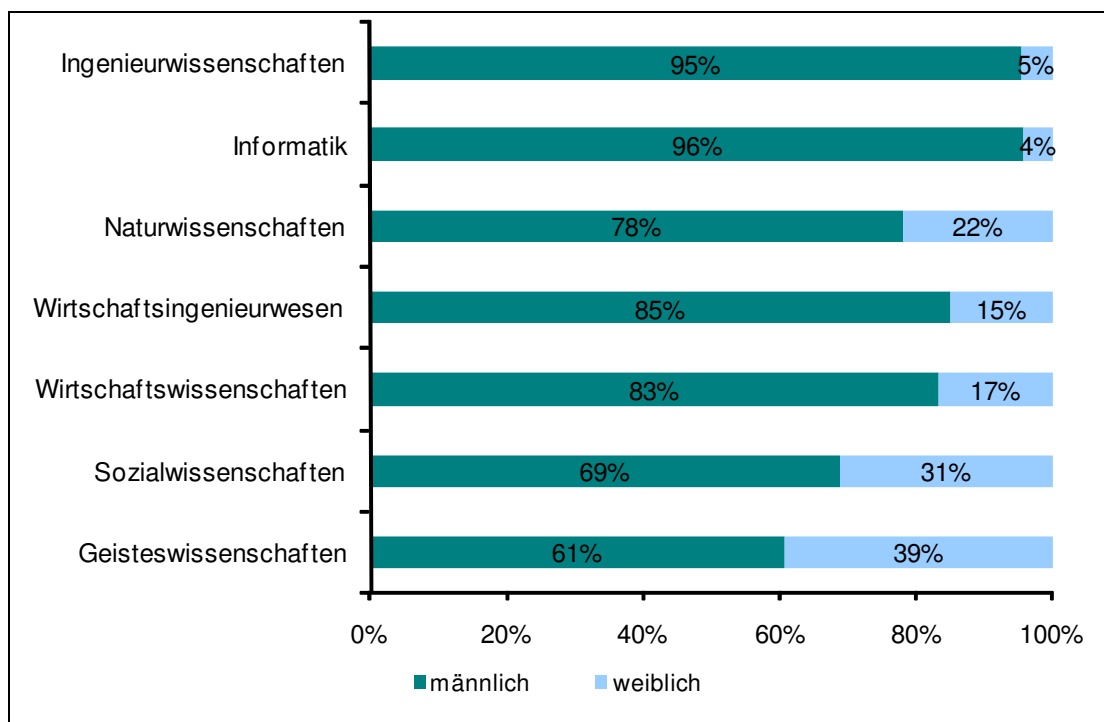
Schließlich muss im Zusammenhang mit einer möglicherweise selektiven Zielgruppenansprache auch der Gender-Aspekt betrachtet werden. Weil hierzu nicht für beide Maßnahmen die zur Verfügung gestellten Prozessdaten des Projektträgers Jülich verwendet werden konnten (sie enthalten keine Aufschlüsselung der durch den EFT geförderten Gründerinnen und Gründern nach dem Geschlecht), werden die Angaben aus der Online-Befragung verwendet. Sie zeigen, dass der Frauenanteil beim EFT nur 17,6 Prozent und beim EGS sogar nur 11,5 Prozent beträgt (siehe auch Abschnitt IV. 3.2.). Auf den ersten Blick könnte man argumentieren, dass dieser Befund nicht weiter verwundert, da Frauen in vielen der Fachrichtungen, die beim EGS und EFT stark vertreten sind, selbst nur sehr schwach repräsentiert sind. Wenn man sich allerdings die von den Gründerinnen und Gründern angegebenen Fachrichtungen unter Geschlechtsaspekten ansieht, zeigt sich, dass Frauen auch in vielen Bereichen, wo sie eigentlich stark vertreten sein müssten, tatsächlich nur schwach vertreten sind (siehe Abbildung 21). So beträgt beispielsweise der Anteil der Studentin-

⁵³ Für den EFT konnte eine entsprechende Analyse nicht durchgeführt werden, weil der Evaluation hier keine Informationen zur geografischen Verortung derjenigen Institution, die ohne Erfolg Anträge gestellt haben, vorliegen.

⁵⁴ Schmude, J., Heumann, S., Wagner, K., 2009. Vom Studenten zum Unternehmer: Welche Universität bietet die besten Chancen? Gründerlehre – Aktive Unterstützung – Rahmenbedingungen, 35-36.

nen im Bereich Wirtschaftswissenschaften fast 50 Prozent, von den durch EGS und EFT geförderten Personen aus dieser Fachrichtung sind aber nur 16,8 Prozent weiblich. Das gleiche gilt auch für die Naturwissenschaften. Hier machen Studentinnen (außer in der Fachrichtung Physik) ebenfalls fast 50 Prozent der Studierenden aus. Dagegen sind nur 20,6 Prozent der Befragten, die diese Fachrichtung angaben, weiblich.⁵⁵

Abbildung 21: Anteil von geförderten männlichen und weiblichen Personen nach Fachrichtungen



Bei der Interpretation der gerade präsentierten Zahlen muss allerdings beachtet werden, dass auch die Anteile der Studierenden, die fest entschlossen sind zu gründen oder bereits aktiv an einer Gründung arbeiten, bei Studenten insgesamt doppelt so hoch sind wie bei Studentinnen (die Anteile derjenigen Studierenden, die grundsätzlich offen gegenüber der Idee einer Unternehmensgründung sind, sind dagegen fast gleich groß).⁵⁶ Nichtsdestotrotz sollte darüber nachgedacht werden, wie eine größere Anzahl von Gründerinnen für EGS und EFT gewonnen werden könnten. Denkbar wäre etwa ein verstärktes Angebot an genderspezifischen Veranstaltungen zu gründungsrelevanten Themen, das allerdings in erster Linie in den Aufgabenbereich der Gründungsnetzwerke fallen würde. Von Seiten des BMWi und des Projektträgers

⁵⁵ Die Angaben zu den Anteilen der weiblichen Studierenden beziehen sich auf das Wintersemester 2005/2006. Vgl. inmit, 2008. Gründungspotenziale bei Studierenden: Zentrale Ergebnisse der Studierendenbefragung an 37 deutschen Hochschulen, Anhang 3.

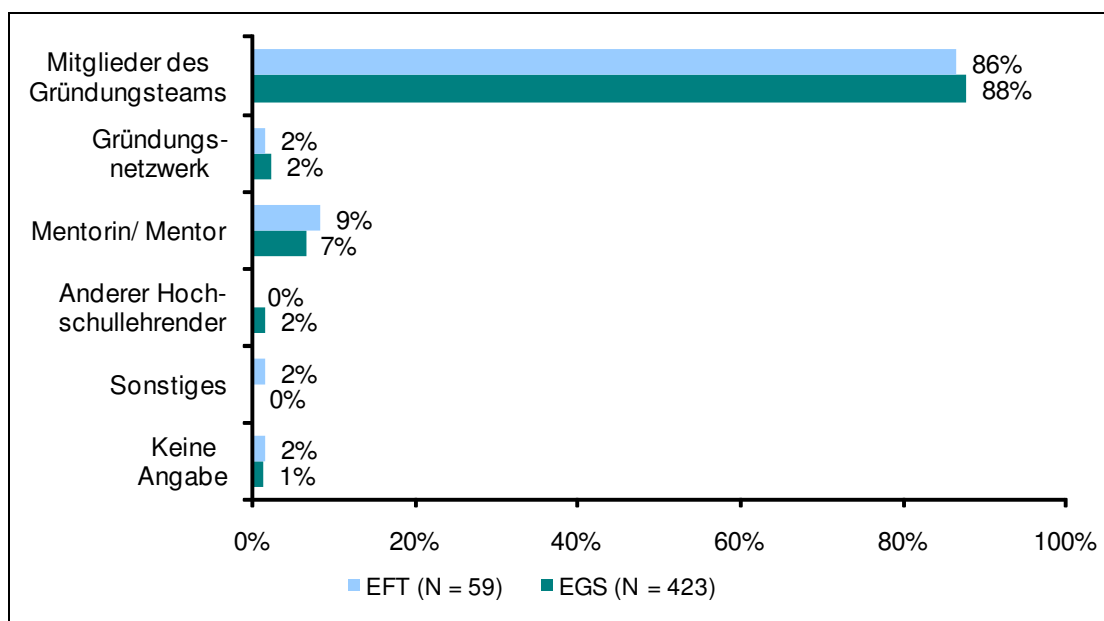
⁵⁶ inmit, 2008. Gründungspotenziale bei Studierenden: Zentrale Ergebnisse der Studierendenbefragung an 37 deutschen Hochschulen, 13.

Jülich sollte man zudem prüfen, inwieweit die Benennung von Seminaren („Gründerpersönlichkeit“, „Gründerdialog“) und auch der EXIST-Fördermaßnahmen selbst („Gründerstipendium“, „Gründerhochschule“) unter Genderaspekten überdacht werden könnte.

Zugangswege zur Förderung im Rahmen von EGS und EFT

In den Fallstudien hat sich herausgestellt, dass in den einzelnen betrachteten Gründungsnetzwerken stark voneinander abweichende Strategien zur Identifikation von Gründungsvorhaben, die für eine Förderung im Rahmen des EGS oder EFT in Frage kommen, verfolgt werden. So findet an einigen Standorten ein aktives Scouting zur Identifizierung von für Ausgrünungsprojekte geeigneten Ideen und Personen statt, während andere Universitäten/ Hochschulen – bewusst oder aus Kapazitätsgründen – auf ein solches Scouting verzichten und vor allem auf Anfragen von Seiten der potenziellen Gründerinnen und Gründer hin aktiv werden. In den Fällen, wo ein aktives Scouting stattfindet, zeigen sich sehr unterschiedliche Herangehensweisen, z.B. direkt durch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Gründungsnetzwerke, unter Einbindung der Professorinnen und Professoren der relevanten Fachbereiche oder über spezifische Lehrveranstaltungen, in denen Geschäftsideen zu Business-Plänen ausgearbeitet werden. Teilweise finden auch spezielle Veranstaltungen zum Matching von technisch orientierten Gründerinnen und Gründern und solchen mit betriebswirtschaftlicher Kompetenz statt.

Abbildung 22: Initiatoren der Gründungsvorhaben

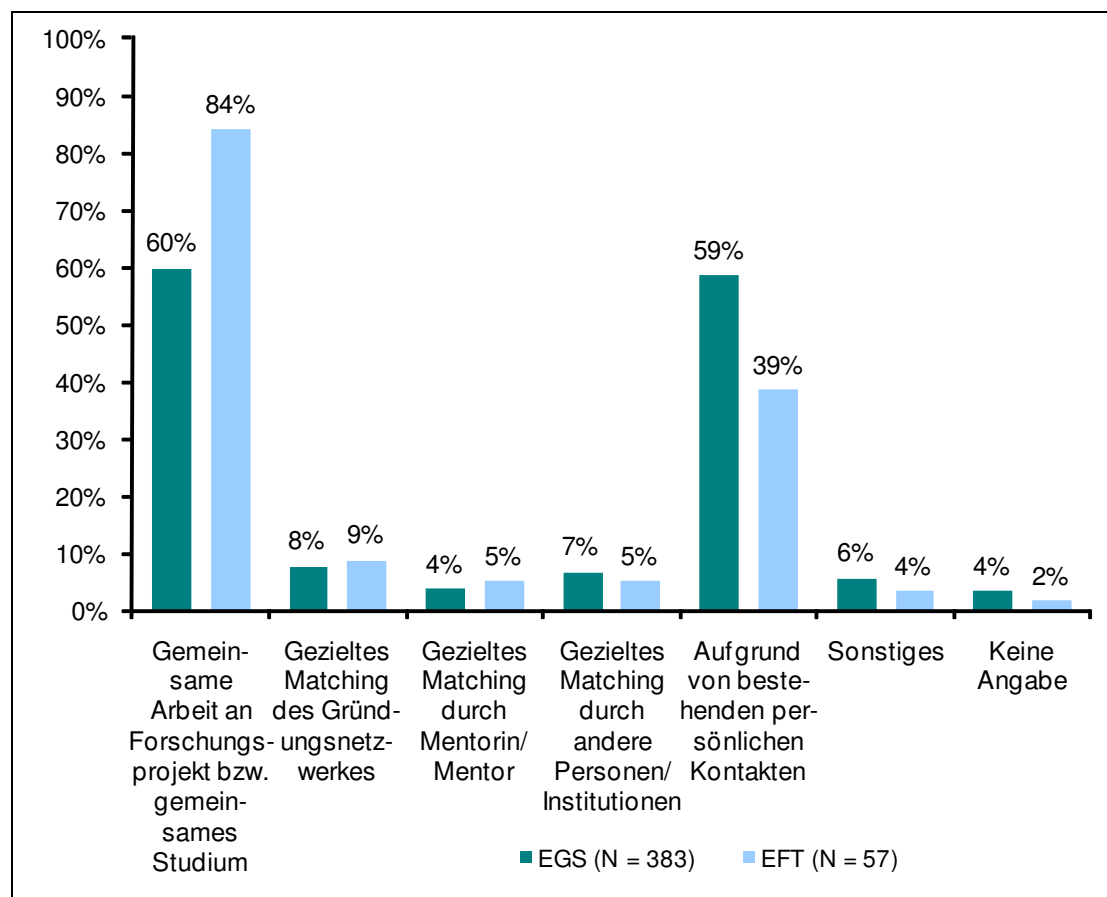


Die Befragungsdaten – in Übereinstimmung mit den Ergebnissen der im Rahmen der Fallstudien geführten Gespräche mit Gründerinnen und Gründern – legen den

Schluss nahe, dass in der weit überwiegenden Mehrzahl der Fälle das Vorhaben einer Unternehmensgründung zunächst aus dem Kreis der potenziellen Gründerinnen und Gründer heraus entwickelt wurde. So geben mehr als 85 Prozent der Befragten an, dass zunächst eine oder mehrere Personen aus ihrem späteren Gründungsteam mit einer bereits formulierten Gründungsabsicht auf ihr Gründungsnetzwerk oder einen Hochschullehrenden zugegangen sind (siehe Abbildung 22). Dagegen werden offenbar nur wenige Gründungsvorhaben durch das Gründungsnetzwerk selbst oder die Mentorin/ den Mentor initiiert.

Ein aktives Matching von Mitgliedern eines Gründungsteams findet am Beginn eines EGS- oder EFT-Projektes offenbar ebenfalls nur selten statt. Die dominanten Wege zur Zusammenarbeit bei einem Gründungsvorhaben sind hier vielmehr die vorherige gemeinsame Arbeit an einem Forschungsprojekt bzw. ein gemeinsames Studium (vor allem beim EFT) oder bestehende persönliche Kontakte (siehe Abbildung 23).

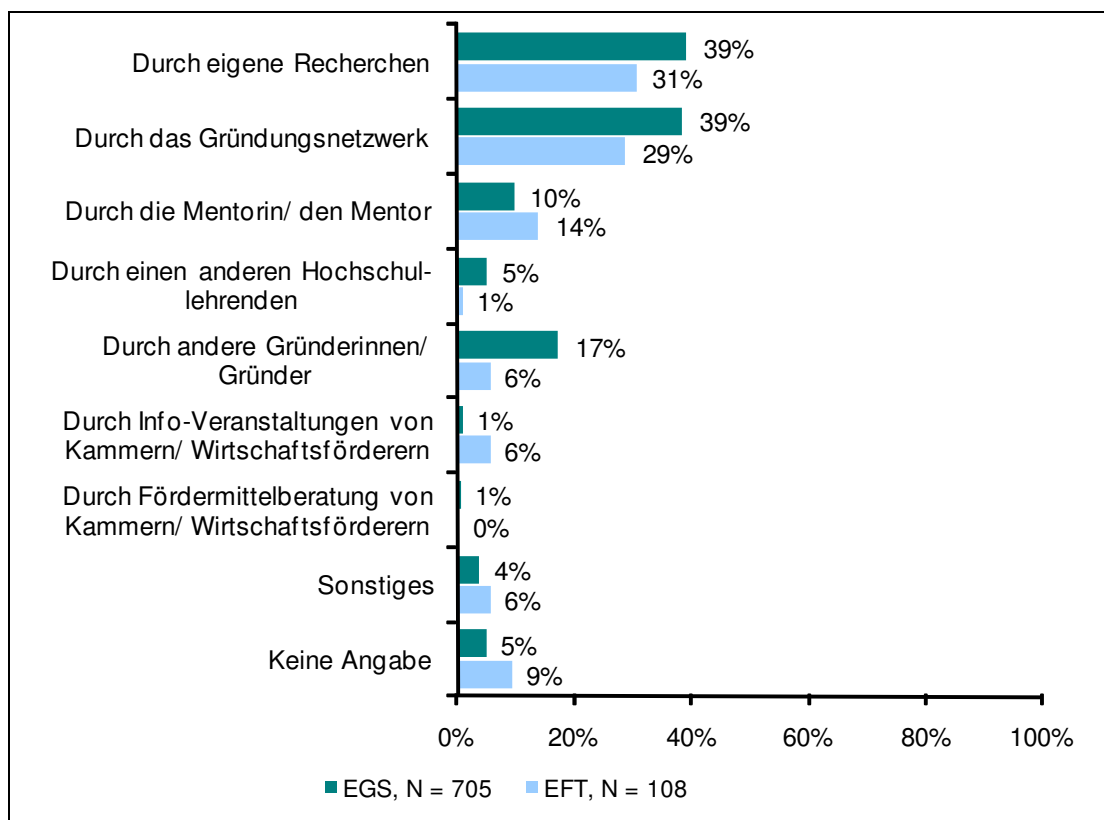
Abbildung 23: Formierung des Gründungsteams



Eine deutlich wichtigere Rolle als bei der Initiierung von Gründungsvorhaben und dem Zusammenführen von einzelnen Personen zu einem Gründungsteam haben die Gründungsnetzwerke bei der Erstinformation zu EGS und EFT. Denn fast ein Drittel der befragten Gründerinnen und Gründer gibt an, über das Netzwerk ihrer Universi-

tät, Hochschule oder Forschungseinrichtung zum ersten Mal von der Möglichkeit der Förderung durch die beiden Maßnahmen gehört zu haben.⁵⁷ Außer durch die Netzwerke wurden Gründerinnen und Gründer vor allem über eigene Recherchen auf EGS oder EFT aufmerksam. Beim EGS spielt zudem – anders als beim EFT – auch die Informationsvermittlung durch andere Gründerinnen und Gründer eine wichtige Rolle. Über die spätere Mentorin/ den späteren Mentor hat dahingegen nur etwa jede zehnte der befragten Personen zum ersten Mal von EGS oder EFT gehört.

Abbildung 24: Erstinformation zu EGS und EFT

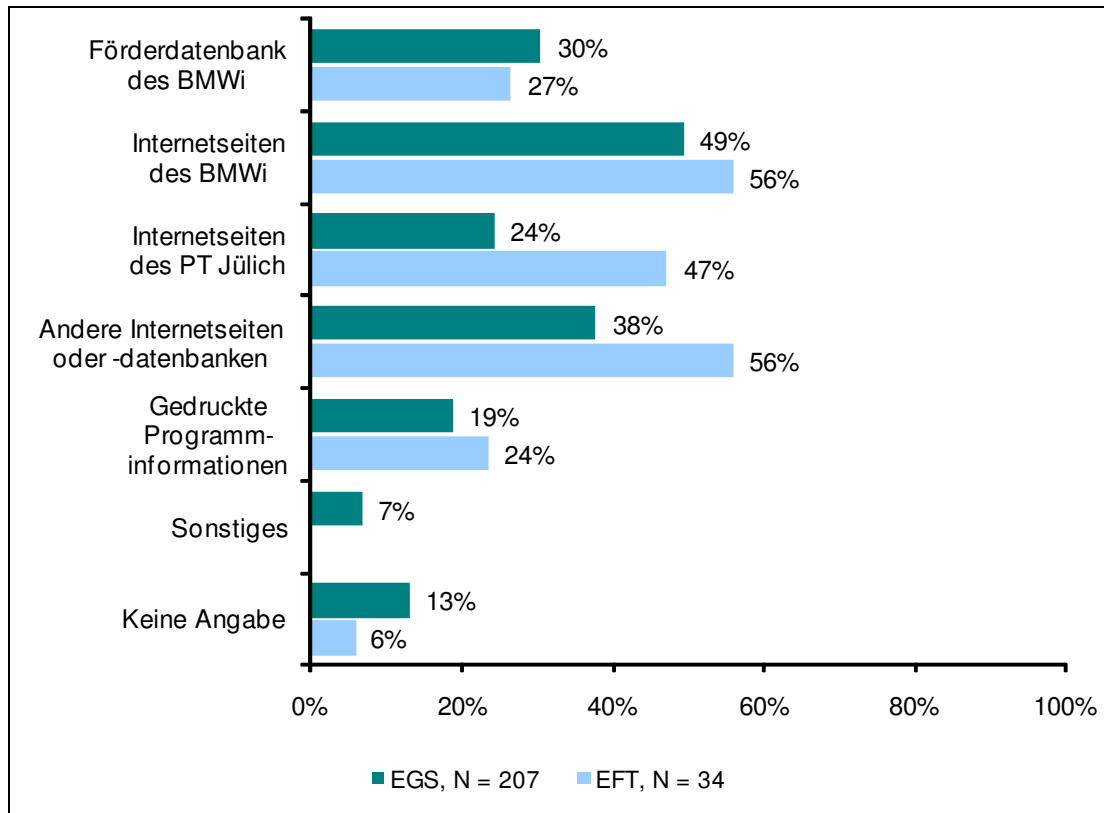


Um die Wege zu einer EGS- oder EFT-Förderung noch genauer analysieren zu können, wurden diejenigen Gründerinnen und Gründer, die angegeben haben, durch eigene Recherchen auf diese Fördermöglichkeiten aufmerksam geworden zu sein, gefragt, welche Informationsquellen sie bei der Suche verwendet haben. Bei den Antworten stehen die Internetseiten des BMWi an erster Stelle. Sie werden von knapp der Hälfte der Befragten als Informationsquelle genannt (siehe Abbildung 25). Über ein Viertel der Befragten hat sich zudem über die Förderdatenbank des Ministeriums informiert. Datenbanken und Internetseiten anderer Anbieter haben 40,2 Pro-

⁵⁷ Der Weg zu einer EGS- oder EFT-Förderung, bei dem Personen mit dem konkreten Vorsatz einer Unternehmensgründung auf das Gründungsnetzwerk zukommen, um sich über Unterstützungsmöglichkeiten zu informieren, wurde auch in den Fallstudien von vielen der interviewten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Netzwerke als häufigster beschrieben.

zent der Befragten, die durch eigene Recherchen auf die EGS-/ EFT-Förderung gestoßen sind, genutzt. Ebenfalls rund ein Viertel informierte sich (auch) über die Seiten des Projektträgers Jülich.

Abbildung 25: Verwendete Informationsquellen bei der eigenen Recherche nach Fördermöglichkeiten



5. Implementation der Förderung

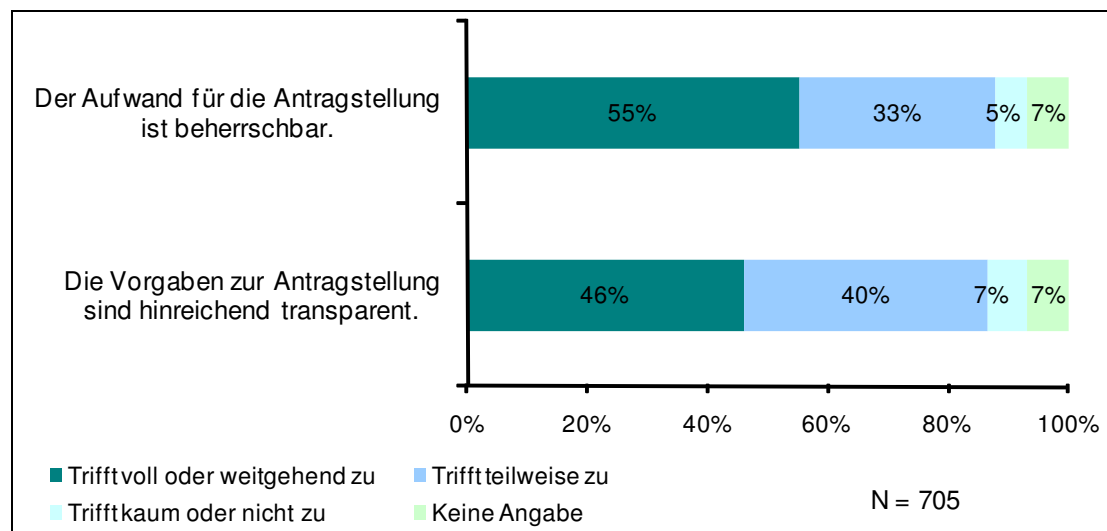
In der folgenden Darstellung der Implementation der EGS- und EFT-Förderung werden zunächst die Antrags- und Abwicklungsverfahren der beiden Maßnahmen sowie die Arbeit des Projektträgers Jülich im Rahmen dieser Prozesse beleuchtet. Im Anschluss werden die weiteren Personen und Institutionen, die die Gründungsvorhaben im Verlauf der Förderung beraten und unterstützen sollen, untersucht.

5.1. BEWILLIGUNGSVERFAHREN UND ABWICKLUNG DER FÖRDERUNG DURCH DEN PROJEKTTRÄGER

Antrags- und Bewilligungsverfahren

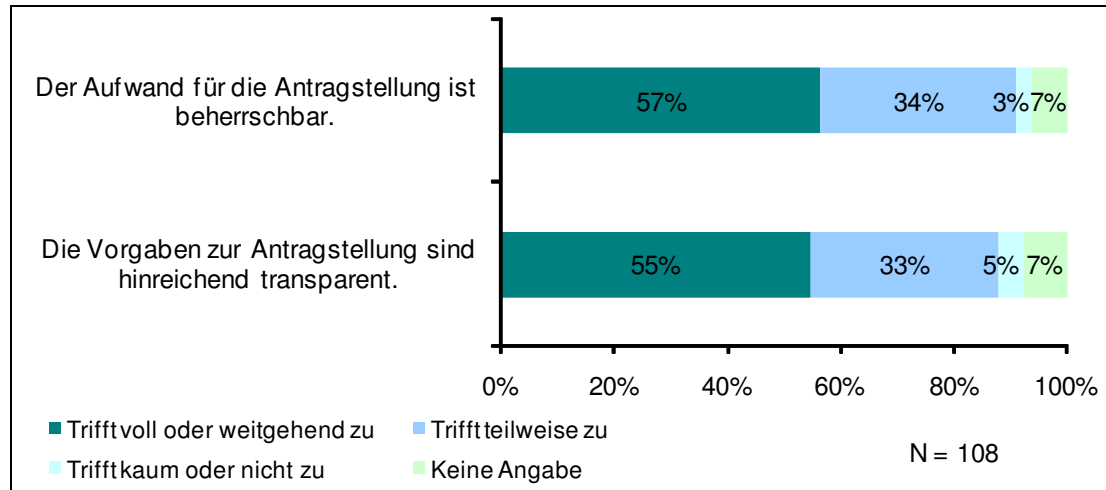
Aus Sicht der Gründerinnen und Gründer scheint es insgesamt nur wenig Kritik an der derzeitigen Ausgestaltung der Antragsverfahren bei EGS und EFT zu geben. So stimmen über die Hälfte der Befragten Gründerstipendiatinnen und -stipendiaten, der Aussage voll oder weitgehend zu, dass der für die Antragstellung zu erbringende Aufwand beim EGS beherrschbar ist. Die gegenteilige Meinung wird dagegen nur sehr selten vertreten. Hinsichtlich der hinreichenden Transparenz der Vorgaben für die Antragsstellung äußert sich fast die Hälfte der Befragten positiv und negative Urteile sind auch hier die Ausnahme.

Abbildung 26: Bewertung des Antragsverfahrens beim EGS



Die Bewertung des Antragsverfahrens beim EFT durch die geförderten Gründerinnen und Gründer fällt sogar noch positiver aus als beim EGS. Hier betrachten jeweils über 50 Prozent der Befragten den für die Antragstellung zu erbringenden Aufwand als beherrschbar und die Vorgaben für die Antragsstellung als hinreichend transparent. Negative Einschätzungen sind ebenso wie beim EGS kaum zu beobachten.

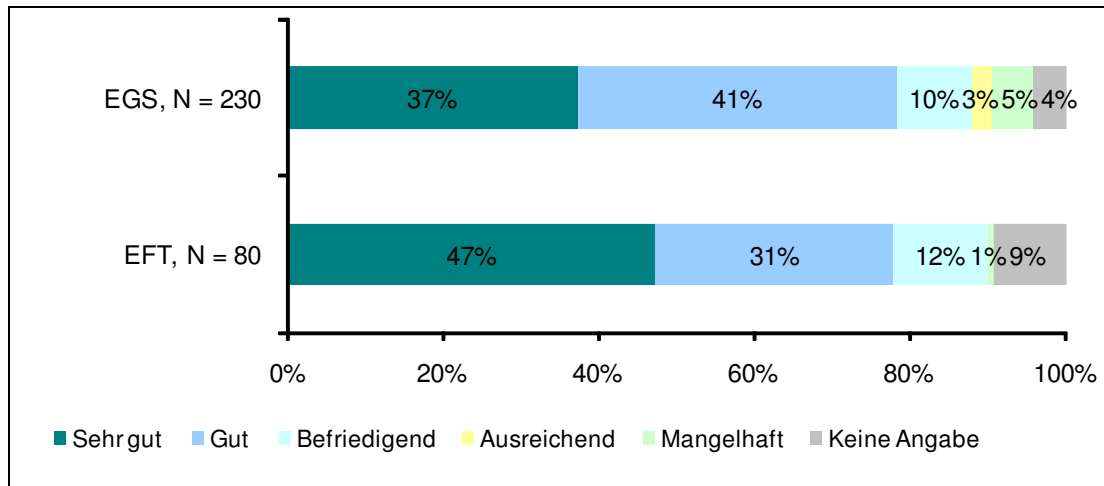
Abbildung 27: Bewertung des Antragsverfahrens beim EFT



Auch die Beratung durch den Projektträger Jülich im Rahmen der Antragstellung bewerten die befragten Gründerinnen und Gründer weitgehend positiv. Jeweils mehr als drei Viertel der Befragten geben ihr die Note sehr gut oder gut. In diesem Zusammenhang sollte aber auch erwähnt werden, dass weniger als ein Drittel (32,6 %) der befragten Gründerstipendiatinnen und -stipendiaten angab, während der Antragsstellung Kontakt zum Projektträger gehabt zu haben. Von den Personen, die im Rahmen des EFT gefördert werden oder wurden waren es dagegen fast drei Viertel (74,1 %). Diese Ergebnisse bestätigen Aussagen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Projektträgers Jülich, wonach EFT-Projekte schon im Rahmen der Antragstellung in der Regel deutlich intensiver betreut würden als EGS-Projekte.⁵⁸

⁵⁸ Auch die Auswertung des Schriftverkehrs zwischen Projektträger Jülich und einzelnen Projekten im Rahmen der Förderaktenanalyse deutet auf einen deutlich häufigeren und intensiveren Kontakt beim EFT als beim EGS hin.

Abbildung 28: Bewertung der Beratung durch den Projektträger Jülich im Rahmen der Antragstellung



Auch in den Interviews mit den Expertinnen und Experten sowie im Rahmen der Fallstudien gab es nur selten substantielle Kritik an der Ausgestaltung der Antragsverfahren. So wurde der für die Antragstellung zu erbringende Aufwand sowohl beim EGS als auch beim EFT zwar teilweise als sehr hoch eingeschätzt. In der Regel erfolgte dies aber mit der Einschränkung, dass er im Vergleich zu anderen Fördermaßnahmen keineswegs übermäßig sei. Einige der interviewten Personen kritisierten aber auch grundsätzlich, dass man beim EGS schon mit der Antragstellung eine aus ihrer Sicht zu detaillierte Ideenskizze vorlegen müsse, obwohl die Erstellung eines Businessplanes doch Gegenstand der Förderung sei. Von den im Rahmen der Fallstudien befragten Gründerinnen und Gründern (sowohl von EGS- als auch von EFT-geförderten) wurde teilweise ausgeführt, dass sie es als schwierig empfunden hätten, die im Verlauf der Projektlaufzeit anzuschaffenden Sachmittel bereits in den Antragsunterlagen konkret und detailliert zu benennen. Zudem äußerten einige Personen, die im Rahmen der Online-Befragung von der Möglichkeit Gebrauch gemacht haben, bei einer offenen Antwortmöglichkeit Verbesserungsvorschläge in Hinblick auf die Antragsverfahren zu machen, den Wunsch, die Handhabbarkeit des bei der Antragstellung zu verwendenden AZA-Programms zu verbessern (z.B. durch Kommentare und Beschreibungen zu einzelnen Eingabepositionen direkt im Programm). Schließlich wünschten sich einzelne Gründerinnen und Gründer genauere Vorgaben in Hinblick auf den Umfang der einzureichenden Ideenskizzen.⁵⁹

Die Arbeit des Projektträgers Jülich im Rahmen der Antragstellung wurde von den im Rahmen der Fallstudien befragten Personen in der großen Mehrzahl ebenfalls positiv

⁵⁹ Auf Basis der Ergebnisse der Förderaktenanalyse und bezogen auf den EFT Phase I ist in diesem Zusammenhang festzustellen, dass tatsächlich eine beachtliche Heterogenität vor allem bei der Finanzierungsplanung zu beobachten ist. So beschränken sich viele Projekte hier auf einige wenige halbseitige Tabellen, während in Einzelfällen auch detaillierte Planungen vorhanden sind, die eine Vielzahl von Seiten einnehmen.

bewertet. Nur in Einzelfällen (und vor allem in solchen Fällen, wo Anträge zunächst abgelehnt wurden) wurde ausgeführt, dass Kritik nicht sachgerecht oder Entscheidungskriterien nicht transparent gewesen seien. Häufiger wird hingegen – vor allem von den Vertreterinnen und Vertretern der Gründungsnetzwerke – der Wunsch nach einem ausführlicheren Feedback des Projektträgers bei abgelehnten Anträgen geäußert. Beanstandet wird, dass sich aus den ausgewiesenen Gesamtpunktzahlen in den an die nicht erfolgreichen Antragsteller übermittelten Gutachten des Projektträgers Jülich kaum ersehen lasse, in welchen Bereichen eines eingereichten Antrags es in höherem oder geringerem Maße Abzüge gegeben hat.⁶⁰ Mehrere EGS-geförderte und einige EFT-geförderte Gründerinnen und Gründer äußerten in einer offenen Antwortmöglichkeit der Online-Befragung zudem den Wunsch, beim Projektträger Jülich eine Ansprechperson zu haben. Diese Aussagen verwundern insofern, als die Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen nach erfolgter Antragstellung eine Eingangsbestätigung zugesandt bekommen, in der für das jeweilige Projekt eine Kontaktperson beim Projektträger benannt wird. Dass diese Personen den geförderten Gründerinnen und Gründern offenbar in einigen Fällen nicht bekannt sind, dürfte in erster Linie auf Kommunikationsprobleme innerhalb der betreffenden wissenschaftlichen Institution zurückzuführen sein.

Die befragten Mitglieder der EFT-Jurys (es gibt derzeit zwei Jurys, die mit jeweils unterschiedlichen Personen besetzt sind) bewerten die Gutachten des Projektträgers als qualitativ hochwertig und hilfreich für die eigene Entscheidungsfindung. Nur in Einzelfällen wird kritisiert, dass die Punkteverteilungen teilweise nicht vollständig nachvollziehbar seien. Entsprechend wird auch an der Auswahl der Projekte im Vorfeld der Begutachtung durch die Jury kaum Kritik geäußert. Einige Befragte plädieren aber dafür, eine größere Anzahl von Projekten vor die Jury zu laden, räumen in diesem Zusammenhang aber auch ein, dass eine Ausweitung des zeitlichen Aufwandes für die Begutachtung empfindlich mit den engen Zeitbudgets vieler Jurorinnen und Juroren kollidieren dürfte. Auch die Vorbereitung der Jury-Mitglieder durch den Projektträger Jülich wird kaum kritisiert. Die meisten befragten Jurorinnen und Juroren sind der Ansicht, dass ihnen die nötigen Unterlagen rechtzeitig und gut aufbereitet gestellt werden.

Die Förderaktenanalyse offenbarte keine systematischen Probleme im Zusammenhang mit der Antragstellung. Allerdings mussten die ursprünglichen Ansätze für Sach- und Personalkosten beim EFT häufig angepasst werden. So forderte der Projektträger Jülich in mehreren Fällen eine detaillierte Aufstellung der benötigten Sachmittel. Im Zusammenhang mit den Personalkosten gab es in den Anträgen der Förderphase I wiederholt Schwierigkeiten in Hinblick auf die richtige Eingruppierung der vorgesehenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie bei der adäquaten Berück-

⁶⁰ Nach Aussage des BMWi wurde die bis dahin verfolgte Praxis, auch die Bewertungen zu einzelnen Unterpunkten an die Antragsteller zurückzuspielen, im Jahr 2010 aufgegeben, weil viele Projekte, die die benötigte Gesamtpunktzahl knapp verfehlt hatten, Widerspruch gegen die Wertungen in einzelnen Bereichen eingelegt hatten, ohne eine ausreichende Würdigung der Gesamtbewertung vorzunehmen.

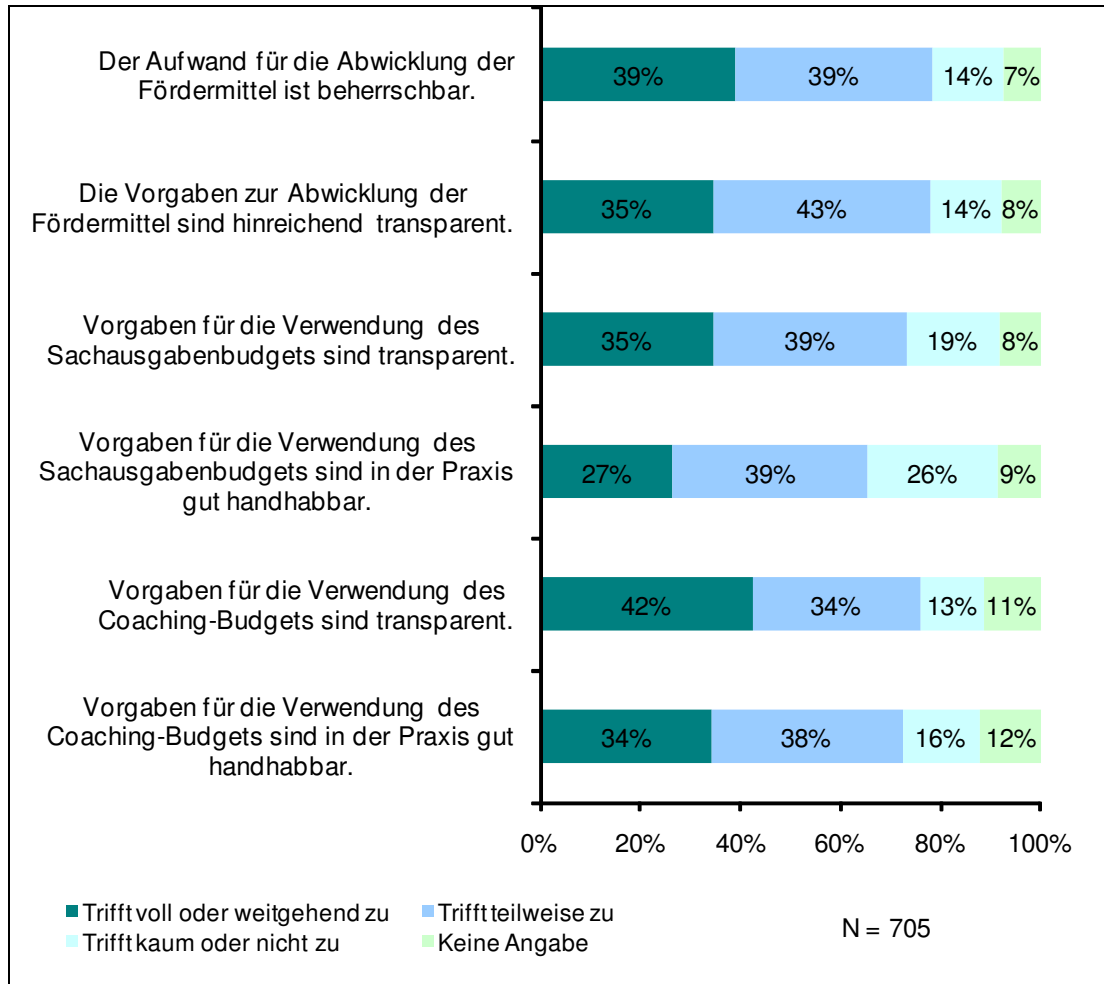
sichtigung von länderspezifischen Zuschlägen (Urlaubs- und Weihnachtsgeld).⁶¹ Zwar konnten die aufgetauchten Probleme in allen Fällen am Ende gelöst werden, es sollte aber unter Umständen dennoch geprüft werden, ob man – zumindest bei den Personalkosten – nicht auch beim EFT eine stärkere Pauschalierung anstreben könnte. Sowohl beim EGS als auch beim EFT gab es zudem mehrere Fälle, wo Aufenthaltsgenehmigungen von ausländischen Gründerinnen und Gründern nachgefordert wurden. Dies scheint das – in den Fallstudien ebenfalls aufgetauchte – Problem zu berühren, dass die Ausländerbehörden eine solche Bescheinigung oftmals nur ausstellen, wenn ein Bewilligungsbescheid vorliegt, gleichzeitig aber nur bewilligt werden kann, wenn eine Aufenthaltsgenehmigung vorliegt. Hier sollte versucht werden, eine verallgemeinerbare Lösung zu finden, damit es in Einzelfällen nicht zu unzumutbaren Härten kommt.

Abwicklung der Fördermittel

Die Bewertung der Abwicklungsverfahren durch die im Rahmen des EGS geförderten Gründerinnen und Gründer fällt geringfügig schlechter aus als die Bewertung der Antragsverfahren. So stimmen nur knapp zwei Fünftel der Befragten voll oder weitgehend zu, dass der Aufwand für die Abwicklung der Fördermittel beherrschbar ist. Allerdings liegt der Anteil derjenigen, die sich genau gegenteilig äußern, immer noch deutlich niedriger. In Hinblick auf die Transparenz der Vorgaben zur Verwendung der Fördermittel insgesamt sowie der Sachmittel und des Coaching-Budgets im Speziellen äußern sich jeweils mehr als ein Drittel der Befragten positiv und ein deutlich geringerer Teil dezidiert negativ. Dieser Befund trifft ebenfalls auf die Handhabung der Vorgaben für die Verwendung des Coaching-Budgets in der Praxis zu. Im Zusammenhang mit den Vorgaben zur Verwendung des Sachmittel-Budgets ist der Anteil der Befragten, die der Ansicht sind, dass sich diese in der Praxis nicht gut handhaben lassen, fast genauso groß wie der der Personen die dieser Aussage voll oder weitgehend zustimmen.

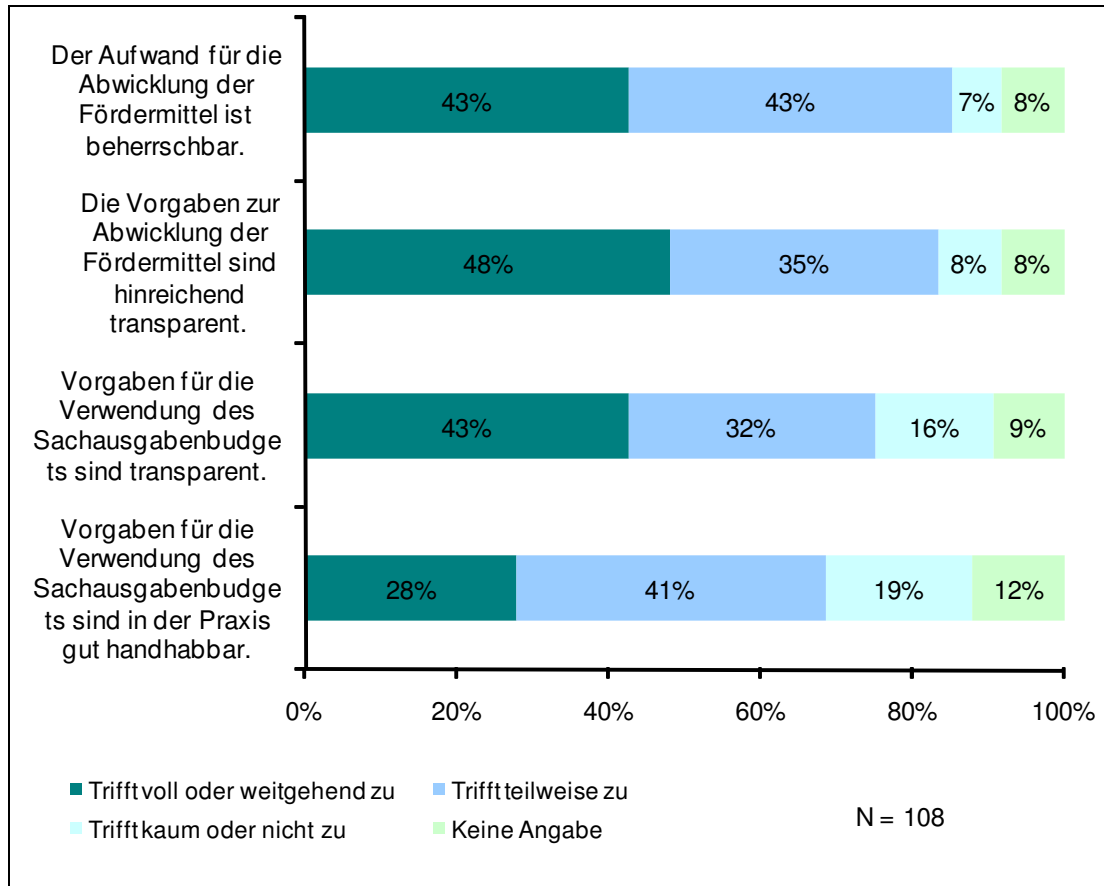
⁶¹ In Förderphase I lehnen sich die förderfähigen Personalkosten an die Tarife des öffentlichen Dienstes an.

Abbildung 29: Bewertung der Verfahren der Fördermittelabwicklung beim EGS



Die im Rahmen des EFT geförderten Gründerinnen und Gründer bewerten die Abwicklungsverfahren bei ihrer Maßnahme in der Tendenz etwas positiver als die Gründerstipendiatinnen und -stipendiaten. So stimmen 43 Prozent der Aussage, dass der Aufwand der Fördermittelabwicklung beherrschbar ist, voll oder weitgehend zu. In Hinblick auf die Transparenz der Vorgaben für die Abwicklung der Förderung äußert sich sogar fast die Hälfte der Befragten entsprechend. Negative Beurteilungen sind dagegen in beiden genannten Bereichen die Ausnahme. Weniger positiv stellt sich dagegen – wie auch beim EGS – die Bewertung der Abwicklungsverfahren bei den Sachmitteln dar. Denn die Vorgaben in diesem Bereich werden zwar von 43 Prozent der befragten Gründerinnen und Gründer als transparent und nur von einer geringen Zahl als intransparent bezeichnet. Der Aussage, dass diese Vorgaben in der Praxis gut handhabbar sind, können allerdings nur 28 Prozent voll oder weitgehend zustimmen, während sich immerhin 19 Prozent gegenteilig äußern.

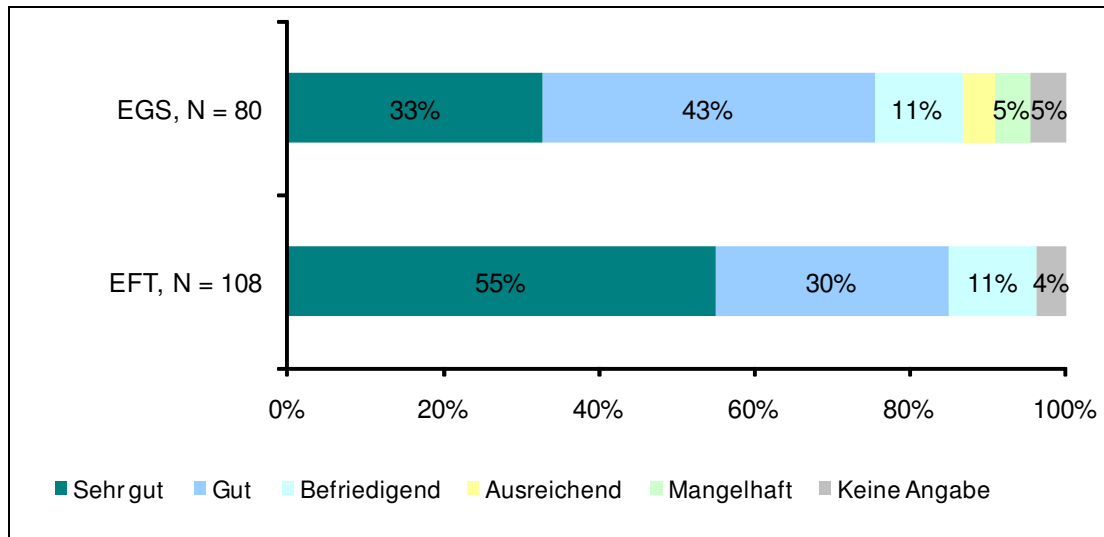
Abbildung 30: Bewertung der Verfahren der Fördermittelabwicklung beim EFT



Von den durch das EGS geförderten Gründerinnen und Gründern geben rund die Hälfte (48,7 %) an, im Rahmen der Fördermittelabwicklung Kontakt zu den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Projektträgers Jülich gehabt zu haben.⁶² Die Bewertung dieses Kontaktes fällt sehr positiv aus. Drei Viertel der Befragten benoten die Beratung mit sehr gut oder gut und nur eine kleine Minderheit vergibt die Noten ausreichend oder mangelhaft (siehe Abbildung 31).

⁶² 31,7 Prozent der befragten Gründerstipendiatinnen und -stipendiaten äußern sich gegenteilig, 14,8 Prozent machten keine Angaben.

Abbildung 31: Bewertung der Beratung durch den Projektträger Jülich im Rahmen der Fördermittelabwicklung



Während nach Aussage der befragten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Projektträgers Jülich die Beratung der EGS-Projekte im Rahmen der Fördermittelabwicklung vor allem per E-Mail und in selteneren Fällen auch per Telefon erfolgt, werden die EFT-Projekte deutlich intensiver betreut. Hierzu dienen unter anderem zwei vor Ort bei den Projekten stattfindende Veranstaltungen, an denen jeweils zwei Mitarbeiterinnen und/ oder Mitarbeiter (eine Person mit einem wissenschaftlichen und eine mit einem betriebswirtschaftlichen Hintergrund) des Projektträgers Jülich beteiligt sind:

- Innerhalb der ersten drei Monate der Förderung findet der so genannte Gründungsdialog statt. Hier werden administrative Fragen erörtert und das Coaching-Konzept des jeweiligen Projektes diskutiert. Zudem werden Aufgaben, Verantwortungsbereiche und Meilensteine festgelegt.
- Im weiteren Verlauf der Förderung folgt der so genannte Strategiedialog. Hier werden auf der Grundlage von Businessplan und Finanzierungskonzept die Ergebnisse der Marktrecherche, die Kontakte zu Pilotkunden und Vertriebspartnern sowie ggf. auch der Stand von Zulassungsverfahren und Patentanmeldung diskutiert. Zudem finden eine intensive Erörterung möglicher Optionen der späteren Unternehmensfinanzierung und eine Abstimmung über das weitere Vorgehen in Hinblick auf die Antragstellung für die Förderphase II statt.

Entsprechend dieser engeren Betreuung konnten auch alle im Rahmen der Online-Befragung antwortenden EFT-geförderten Gründerinnen und Gründer zur Unterstützung, die sie im Verlauf der Förderung durch den Projektträger Jülich erhalten haben, befragt werden. Ihre Bewertung fällt – mutmaßlich ebenfalls wegen des engeren und persönlicheren Kontaktes – noch positiver aus als diejenige der Gründerstipen-

diatinnen und -stipendiaten. Insgesamt bewerten 85 Prozent der Befragten die Arbeit des Projektträgers als sehr gut oder gut (siehe Abbildung 31). Zudem werden keine Wertungen abgegeben, die schlechter sind als die Note befriedigend.

Auch in den Fallstudien und den Interviews mit den Expertinnen und Experten wurden die Abwicklungsverfahren von EGS und EFT in der großen Mehrzahl grundsätzlich positiv bewertet. Es gab zwar mehrere Personen, die den administrativen Aufwand bei beiden Maßnahmen als hoch erachteten, in den meisten Fällen wurde diese Aussage aber gleichzeitig dadurch relativiert, dass er in keinem Fall höher sei als bei anderen Förderprogrammen. Es wurden allerdings auch einige Bereiche benannt, in denen die bestehenden Verfahren Schwierigkeiten verursachen (bei den nachfolgenden Ausführungen sind auch die Antworten der Gründerinnen und Gründer berücksichtigt, die in der Online-Befragung von der Möglichkeit Gebrauch gemacht haben, in offenen Antwortfeldern Möglichkeiten zur Verbesserung der Abwicklungsverfahren zu benennen):

- In den Gesprächen mit den Gründerinnen und Gründern sowie den Vertreterinnen und Vertretern der Gründungsnetzwerke wurde teilweise von Problemen im Zusammenhang mit der Überschreibung von während der Förderung angeschafften Sachmitteln und Prototypen auf ein gegründetes Unternehmen berichtet (vor allem beim EGS, aber auch beim EFT bei Übergang von Förderphase I in Förderphase II). Hier gibt es offenbar an vielen Universitäten/Hochschulen eine starke Unsicherheit, wie mit solchen Fällen ordnungsgemäß zu verfahren ist und entsprechend auch noch keine eingespielten und validierten Vorgehensweisen. Zudem wurde angeregt, eine Bagatellegrenze einzuführen, unterhalb derer keine Vergütungen gezahlt werden müssten.
- Einige Gründerinnen und Gründer sowie Vertreterinnen und Vertreter von Gründungsnetzwerken führten aus, dass es an ihren wissenschaftlichen Einrichtungen Unsicherheiten bei der Anschaffung von Software gegeben habe. Konkret habe man nicht immer klar gewusst, ob Hochschullizenzen angeschafft werden dürfen oder kommerzielle Lizenzen gekauft werden müssen. Auch hier wurden genauere Vorgaben des Projektträgers gewünscht.
- Viele Gründerinnen und Gründer äußern sich unzufrieden mit der Abwicklung der Fördermittel über ihre Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen. Speziell wird kritisiert, dass langsames Arbeiten der Verwaltungen oftmals die Auszahlung von Mitteln verzögere und zudem teilweise auch kein hinreichendes Fachwissen vorhanden sei. In vielen Fällen wurde alternativ für eine direkte Abwicklung der Fördermittel durch die Gründungsvorhaben plädiert.
- Einige der Gründerinnen und Gründer kritisieren, dass die Umwidmung von Sachkosten sowie die Verschiebung von Mitteln zwischen einzelnen Budgets (z.B. von Coaching- zu Sachmitteln) mit einem zu hohen Aufwand verbunden sei und wünschten sich hier deutlich mehr Flexibilität. Zudem äußerten meh-

rere Personen den Wunsch, bei Anschaffungen unterhalb einer bestimmten Grenze auf die Verpflichtung zur Einholung von drei Vergleichsangeboten zu verzichten. In Einzelfällen wurde darüber hinaus dafür plädiert, bei Anschaffungen unterhalb eines gewissen (niedrig anzusetzenden) Schwellenwertes grundsätzlich von einer detaillierten Prüfung der Förderfähigkeit abzusehen.

- Beim EGS berichten einige Gründerinnen und Gründern, dass es bei ihren Stipendien Unklarheiten im Zusammenhang mit deren Steuer- und Abgabepflichtigkeit gegeben habe. Hier werden vor allem mehr Transparenz und klarere Stellungnahmen von Seiten des BMWi und des Projektträgers Jülich auch gegenüber den Steuerbehörden und Sozialversicherern gewünscht.

Viele der Befragten, die in einem oder mehreren der eben genannten Bereiche Kritik formulierten, verbanden diese mit Wunsch, von Seiten des Projektträgers in noch stärkerem Maße standardisierte Hilfestellungen für häufig wiederkehrende Probleme bereitzustellen (z.B. durch eine regelmäßige Aktualisierung der FAQ auf der Internetseite des Projektträgers oder durch ein Wiki, das von den Gründungsnetzwerken und Projekten selbst sowie vom Projektträger Jülich bearbeitet werden könnte). Zudem wurde teilweise auch für eine noch intensivere Schulung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Gründungsnetzwerke und Administrationen der wissenschaftlichen Einrichtungen durch den Projektträger Jülich plädiert.

Bei der Analyse der Förderakten waren keine systematischen Probleme bei der Abwicklung der Fördermittel ersichtlich. Es gab allerdings einige wenige Bereiche, die mehrfach auftauchten und daher im Folgenden ausgeführt werden sollen. Beim EGS mussten teilweise Mittel gekürzt werden, weil die Laufzeiten von angeschafften Zertifikaten, BahnCards oder eingekauften Dienstleistungen über die Projektlaufzeit hinausgingen. Im Zusammenhang mit Coaching-Kosten fanden sich sowohl beim EGS als auch beim EFT mehrere Fälle, in denen Projekte sich Beratung im Bereich Forschung und Entwicklung durch das Coaching-Budget fördern lassen wollten. Hier musste der Projektträger Jülich intervenieren und darauf hinweisen, dass solche Dienstleistungen nur über das Sachkostenbudget förderfähig sind. In zwei Fällen (einmal beim EGS und einmal beim EFT) wollten Projekte zudem Kosten für die Beratung durch Mitarbeiterinnen/ Mitarbeiter ihres Gründungsnetzwerkes ansetzen, was ebenfalls durch den Projektträger Jülich unterbunden wurde.

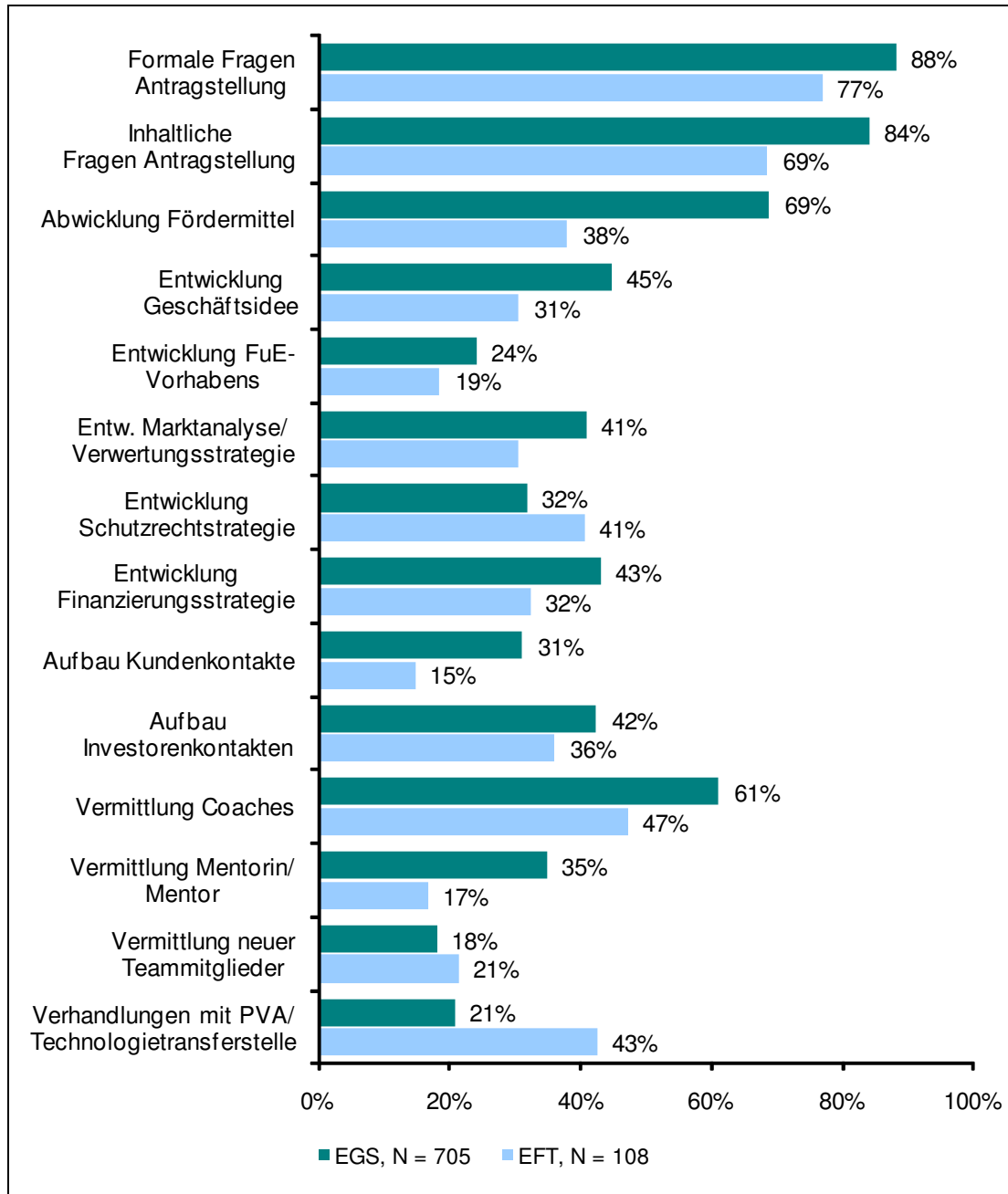
5.2. UNTERSTÜTZUNG DER GRÜNDUNGSVORHABEN DURCH DIE REGIONALEN GRÜNDER- NETZWERKE

In den Fallstudien wurde deutlich, dass die Gründungsnetzwerke an den betrachteten Standorten die durch EGS- und/ oder EFT geförderten Gründungsvorhaben in einer Vielzahl von Bereichen unterstützen. Gleichzeitig wurde aber auch deutlich, dass bei der Unterstützung eine große Heterogenität vorherrscht, und zwar sowohl in Hinblick auf die konkreten Bereiche, in denen Unterstützung angeboten wird, als auch bei der Intensität und Verbindlichkeit der angebotenen Unterstützungsleistungen. Um diese Erkenntnisse aus den Fallstudien auf eine breitere empirische Basis zu stellen, wurde die Unterstützung der Gründungsnetzwerke auch in der Online-Befragung thematisiert.

Zunächst wurden die befragten Gründerinnen und Gründer gebeten, anzugeben, in welchen Bereichen sie Unterstützung von ihrem Gründungsnetzwerk erhalten bzw. erhalten haben. Bei der Analyse der Befragungsergebnisse fällt zunächst ins Auge, dass die EGS-geförderten Gründerinnen in fast allen Bereichen signifikant häufiger Unterstützung von ihren Netzwerken erhalten haben als diejenigen, die im Rahmen des EFT gefördert werden oder wurden. Eine wesentliche Ausnahme stellen die beiden Bereiche dar, die mit dem Aspekt Schutzrechte in Zusammenhang stehen („Entwicklung der Schutzrechtstrategie“ und „Verhandlungen mit der Patentverwertungsagentur/ Technologietransferstelle“), die beim EFT zu den am häufigsten genannten gehören, beim EGS aber nur eine untergeordnete Rolle spielen. Dies dürfte der Tatsache geschuldet sein, dass Schutzrechte bei EFT-Projekten eine größere Rolle spielen als bei EGS-geförderten Gründungsvorhaben (siehe Abschnitt IV. 3.2.).

Die sowohl beim EFT als auch beim EGS mit Abstand am häufigsten genannten Bereiche, in denen das Gründungsnetzwerk unterstützt hat, sind formale und inhaltliche Fragen der Antragsstellung. Beim EGS geben zudem mehr als zwei Drittel der befragten Gründerinnen und Gründer an, bei der Abwicklung der Fördermittel Unterstützung zu erhalten bzw. erhalten zu haben, während es beim EFT nur 38,0 Prozent sind. Ein bei beiden Maßnahmen häufig genannter Unterstützungsbereich ist die Vermittlung von geeigneten Coaches. Dass hier in größerem Umfang Unterstützung stattfindet, ist insofern zu begrüßen, als in den Interviews mit den Expertinnen und Experten sowie in den Fallstudien wiederholt die Ansicht geäußert wurde, dass die Gründerinnen und Gründer selbst oftmals große Schwierigkeiten hätten, die Qualität eines potenziellen Coaches einzuschätzen. Beim EGS folgen Nennungen, die die Bereiche Finanzierung und Vermarktung tangieren, allerdings gibt bereits jeweils weniger als die Hälfte der Befragten an, hier Unterstützung erhalten zu haben. Beim EFT sind es solche aus dem Bereich Finanzierung. Immerhin 36,1 Prozent der EFT- und 42,2 Prozent der EGS-Geförderten geben an, dass ihnen ihr Netzwerk Kontakte zu Investoren vermitteln konnte. Erwartungsgemäß die geringste Rolle spielen die Gründungsnetzwerke sowohl beim EGS als auch beim EFT bei der Entwicklung der Forschungs- und Entwicklungsvorhaben.

Abbildung 32: Unterstützungsbereiche Gründungsnetzwerk



Bei den Bereichen, in denen die befragten Gründerinnen und Gründer Unterstützung durch ihr Gründungsnetzwerk erhalten oder erhalten haben, wurden sie als nächstes befragt, welchen Nutzen diese Unterstützung für ihr Gründungsvorhaben hat oder hatte. Die EGS-geförderten Gründerinnen und Gründer schreiben vor allem der Unterstützung im Rahmen der Antragstellung und Fördermittelabwicklung einen hohen Nutzen zu. Zudem sieht auch etwas weniger als die Hälfte derjenigen Personen, die angaben, dass sie das Gründungsnetzwerk beim Auffinden einer geeigneten Mentoren

rin/ eines geeigneten Mentors unterstützt hat, den Nutzen in diesem Bereich als hoch an. Auch beim EFT wird insbesondere die Unterstützung im Rahmen der Antragstellung als nützlich für das eigene Gründungsvorhaben angesehen. Zudem wird hier von mehr als 60 Prozent der Personen, die in diesem Bereich Unterstützung erhalten haben, ein hoher Nutzen der Vermittlung von geeigneten Mentorinnen und Mentoren gesehen. Rund 50 Prozent äußern sich entsprechend in Hinblick auf erhaltene Hilfe beim Auffinden geeigneter Coaches. Etwas weniger als die Hälfte der befragten EFT-Geförderten, die Unterstützung bei der Suche nach neuen Teammitgliedern erhalten haben, sieht zudem auch hier einen großen Nutzen. Auffällig ist, dass die EFT-geförderten Gründerinnen und Gründern den Nutzen der Unterstützung in vielen Bereichen weniger positiv bewerten als die EGS-geförderten. Mit Ausnahme von zwei Bereichen („Formale Fragen der Antragstellung“ und „Entwicklung der Marktanalysen und der Verwertungsstrategie“) sind diese Unterschiede allerdings nicht statistisch signifikant.⁶³

⁶³ Bei den Wertungen der EFT-Geförderten ist zudem auch zu berücksichtigen, dass sie teilweise – wenn nur wenige Personen angegeben haben, im jeweiligen Bereich Unterstützung erhalten zu haben – nur auf einer kleinen Anzahl von Fällen beruhen.

Abbildung 33: Bewertung des Nutzens der Unterstützung durch das Gründungsnetzwerk (EGS)

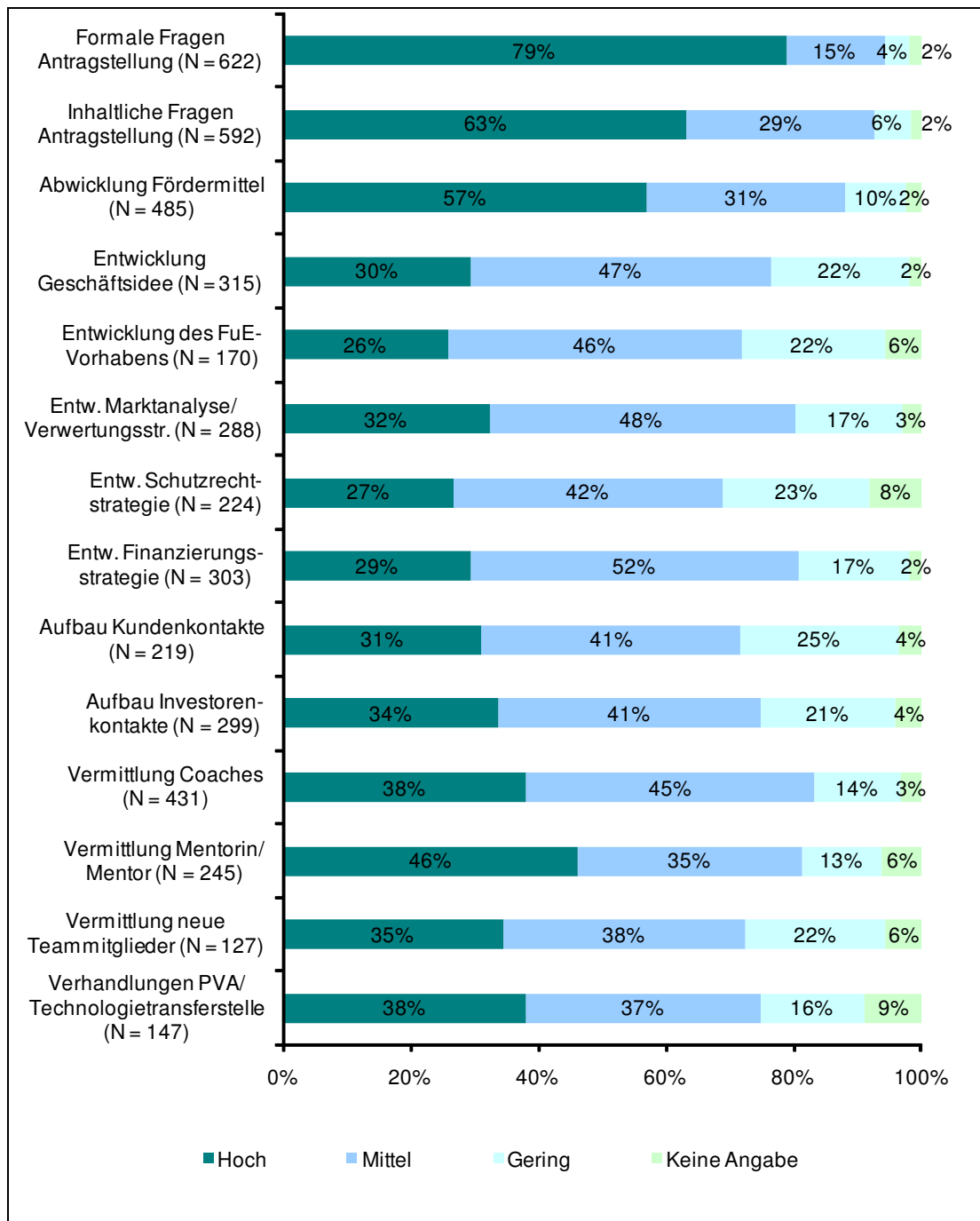
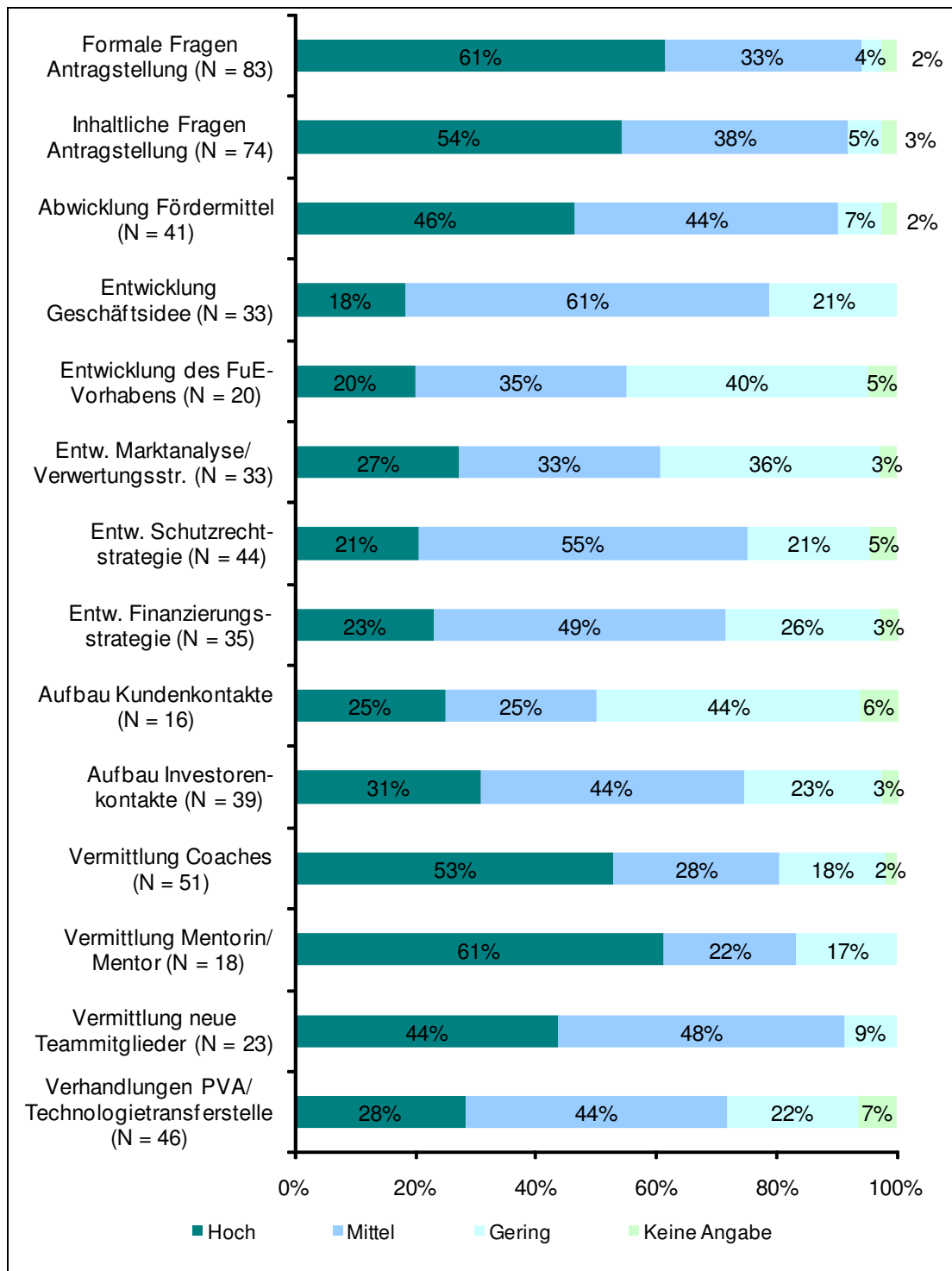


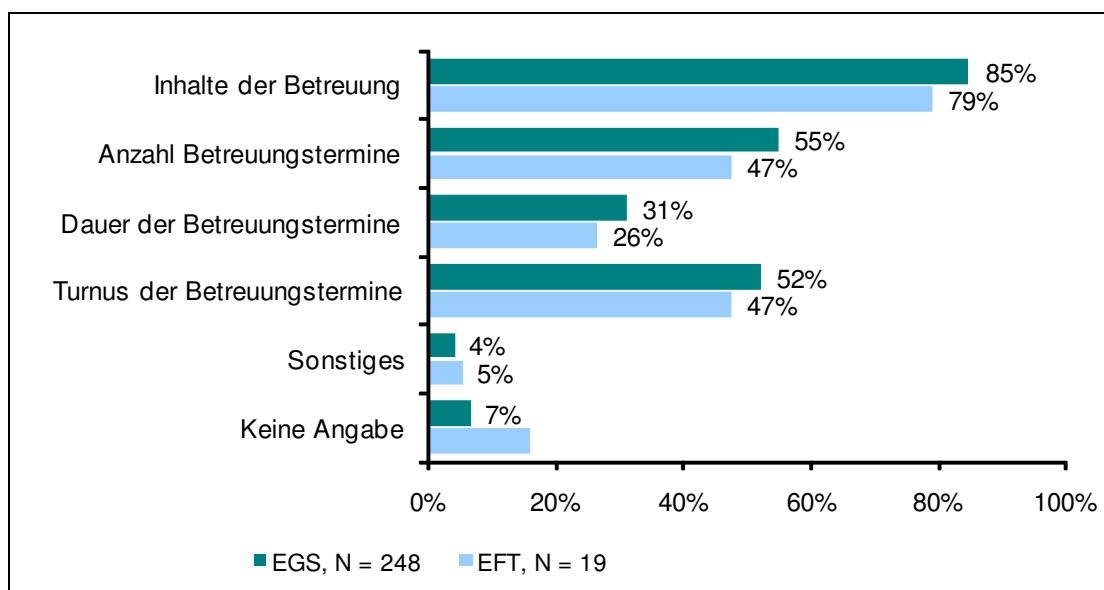
Abbildung 34: Bewertung des Nutzens der Unterstützung durch das Gründungsnetzwerk (EFT)



In den Interviews mit den Expertinnen und Experten wurde immer wieder ausgeführt, dass insbesondere technologieorientierte Gründungsvorhaben einer engen und kontinuierlichen Begleitung bedürfen. Daher wurde in der Online-Befragung nicht nur erhoben, welche Inhalte die Unterstützung durch die Gründungsnetzwerke abdeckt, sondern auch, in welcher Intensität, mit welcher Regelmäßigkeit und mit welcher Verbindlichkeit diese Unterstützung erfolgt. Im Zusammenhang mit den eben genannten Größen ist zunächst kritisch festzustellen, dass zwar viele EGS-Projekte (58,2 %), aber weniger als ein Drittel der EFT-Projekte am Beginn der Förderung mit ihrem Gründungsnetzwerk einen Betreuungsfahrplan vereinbart haben.⁶⁴

In fast allen Fällen, in denen ein Betreuungsfahrplan vereinbart wurde, enthielt dieser Ausführungen zu den Inhalten der Betreuung. Die Anzahl der Betreuungstermine und der Turnus der Betreuung wurden jeweils in rund der Hälfte der Pläne festgehalten. Relativ selten finden sich dagegen Ausführungen zur Dauer der einzelnen Betreuungstermine (siehe Abbildung 35).

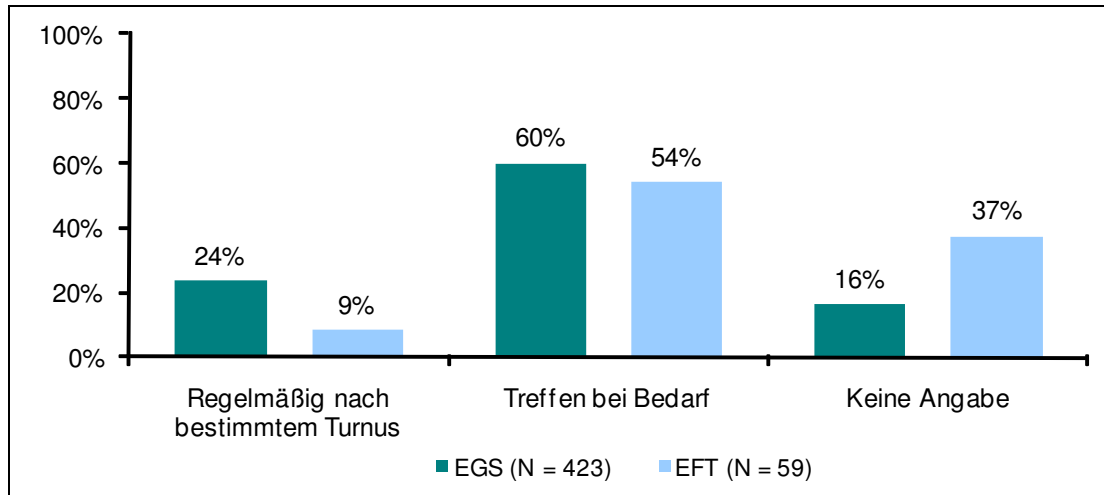
Abbildung 35: Inhalte der Betreuungsfahrpläne



In Hinblick auf die Regelmäßigkeit der Betreuung ist kritisch anzumerken, dass vor allem beim EFT, aber auch beim EGS Treffen mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Gründungsnetzwerkes vor allem bei Bedarf einberufen wurden. Regelmäßige Treffen nach einem bestimmten Turnus, die eine kontinuierliche Betreuung der Gründungsvorhaben sicherstellen könnten, stellen dagegen bei beiden Maßnahmen die Ausnahme dar (wobei sie beim EGS immerhin bei rund einem Viertel der befragten Projekte stattfanden – siehe Abbildung 36).

⁶⁴ 24,1 Prozent der EGS- und 45,8 Prozent der EFT-Projekte gaben, dass es kein solcher Fahrplan vereinbart wurde; 17,7 Prozent (EGS) bzw. 23,7 Prozent (EFT) machten keine Angaben.

Abbildung 36: Regelmäßigkeit der Treffen mit dem Gründungsnetzwerk

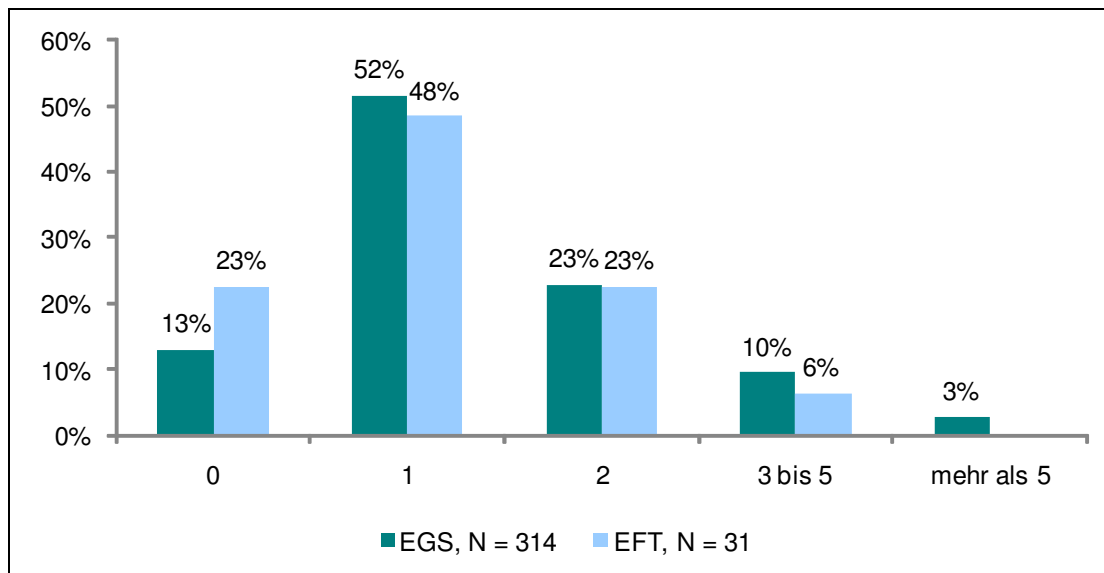


Betrachtet man die tatsächliche Anzahl der Treffen, die im Durchschnitt pro Monat stattgefunden haben, so fällt auf, dass sie beim EGS mit 1,7 höher ausfällt als beim EFT mit 1,0. Bei der Interpretation dieser Zahlen muss allerdings berücksichtigt werden, dass es bei beiden Maßnahmen, und insbesondere beim EGS, erhebliche Streuungen um die Mittelwerte gibt. So gibt rund ein Viertel der EFT-Projekte und etwas mehr als jedes zehnte EGS-Projekt an, dass überhaupt keine Treffen mit dem Netzwerk stattgefunden haben, während einige EGS-Projekte ausführten, sich mehr als fünf Mal im Monat mit ihrem Netzwerk getroffen zu haben (siehe Abbildung 37).⁶⁵ Die deutliche Mehrzahl der Nennungen entfällt bei beiden Maßnahmen auf ein bis zwei Treffen pro Monat. Dabei sind keine statistisch signifikanten Zusammenhänge zwischen der Anzahl der Treffen sowie dem Vorliegen eines Betreuungsfahrplans oder dem Turnus der Treffen auszumachen.⁶⁶

⁶⁵ Bei der Berechnung der Prozentwerte wurden nur diejenigen Projekte berücksichtigt, die bei dieser Frage Angaben machten.

⁶⁶ Die Unterschiede zwischen EGS und EFT lassen sich nicht dadurch erklären, dass sich die EFT-Projekte im Durchschnitt pro Treffen länger unterstützen lassen. Denn die Ergebnisse zeigen zwar, dass sich die EFT-Projekte mit 2,0 Stunden pro Treffen im Durchschnitt geringfügig länger mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ihres Gründungsnetzwerkes über ihr Gründungsvorhaben austauschen als die EGS-Projekte (Durchschnitt: 1,8 Stunden). Wenn man aber die durchschnittliche Anzahl der Treffen mit der durchschnittlichen Stundenzahl multipliziert, ergibt dies beim EGS einen Wert von 3,1 Stunden pro Monat und beim EFT einen Wert von 2,0 Stunden pro Monat.

Abbildung 37: Durchschnittliche Anzahl der Treffen mit dem Gründungsnetzwerk pro Monat

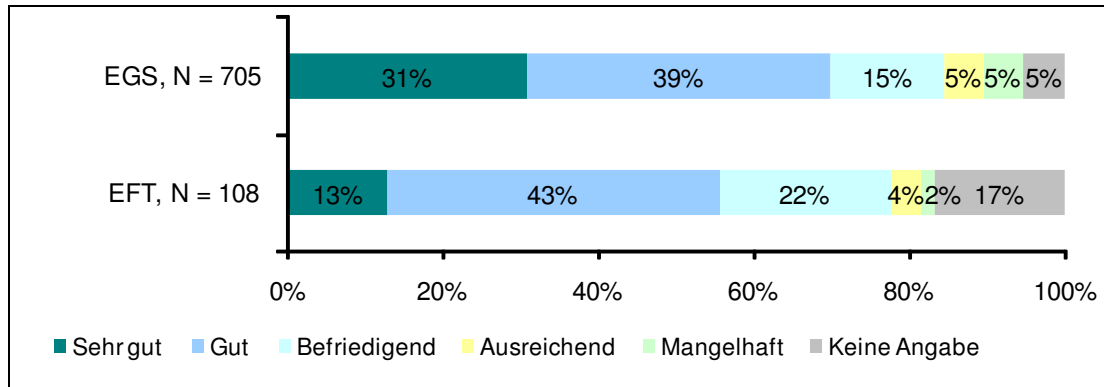


Auch wenn – wie gerade eben ausgeführt – erhebliche Unterschiede festzustellen sind, zeigt sich insgesamt eine hohe Zufriedenheit der geförderten Gründungsvorhaben mit der Intensität der Betreuung durch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Gründungsnetzwerke. Nur jeweils knapp mehr als ein Fünftel (20,7 % beim EGS und 20,4 % beim EFT) hätte sich eine intensivere Unterstützung gewünscht, während die überwiegende Mehrzahl diese Frage verneint (60,1 % beim EGS und 48,1 % beim EFT).⁶⁷ Allerdings besteht ein negativer, statistisch signifikanter Zusammenhang zwischen der Anzahl der Treffen und dem Wunsch nach einer intensiveren Betreuung.

Die Gesamtbewertung der Unterstützung durch die Gründungsnetzwerke fällt durchgehend positiv aus. So vergeben 55,6 Prozent der EFT-Geförderten und sogar 69,8 Prozent der Gründerstipendiatinnen und -stipendiaten ihr die Note sehr gut oder gut (die Unterschiede sind dabei in erster Linie darauf zurückzuführen, dass beim EFT eine größere Zahl von Personen keine Angaben machen wollte oder konnte). Negative Benotungen stellen dagegen die absolute Ausnahme dar (siehe Abbildung 38).

⁶⁷ 19,1 Prozent (EGS) bzw. 31,5 Prozent der Befragten machten keine Angaben.

Abbildung 38: Gesamtbewertung der Unterstützung durch das Gründungsnetzwerk



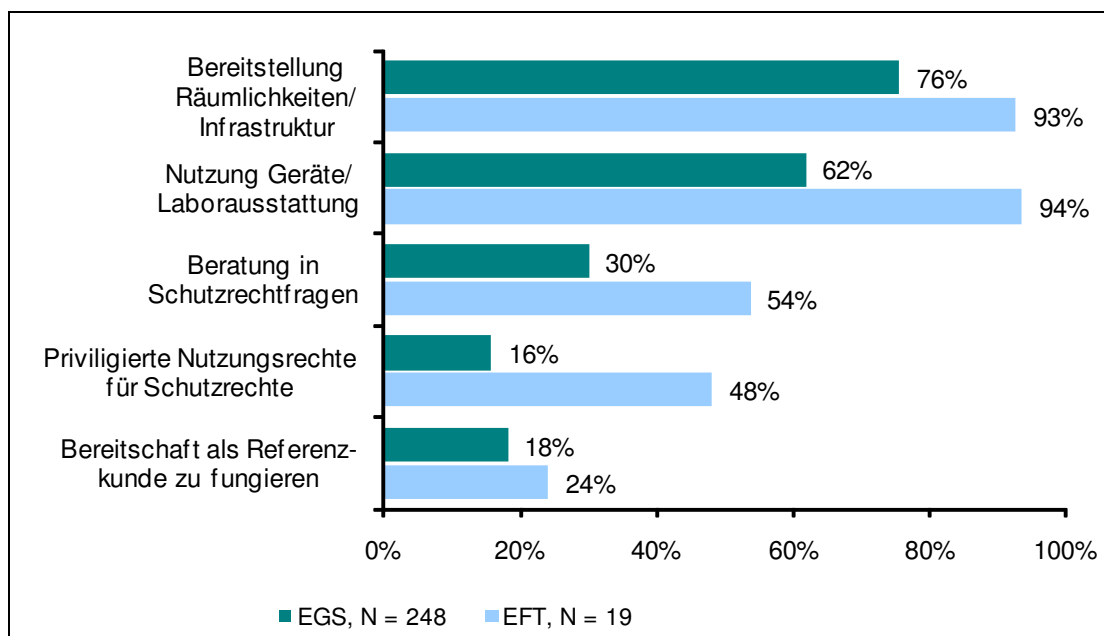
5.3. UNTERSTÜTZUNG DER GRÜNDUNGSVORHABEN DURCH DIE UNIVERSITÄTEN, HOCHSCHULEN UND FORSCHUNGSEINRICHTUNGEN

Den Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen, bei denen die im Rahmen von EGS und EFT geförderten Gründungsvorhaben angesiedelt sind, kommt bei der Implementation der beider Maßnahmen eine wichtige Bedeutung zu. So sind sie als formeller Antragsteller beim EGS und bei der Förderphase I des EFT für die Verwaltung und Abrechnung der Fördermittelmittel verantwortlich. Zudem müssen sie sich verpflichten den geförderten Gründerinnen und Gründern kostenfrei Räumlichkeiten zur Verfügung zu stellen sowie ihnen die kostenfreie Nutzung von Laboren, Gerätschaften, Rechenzentren und sonstigen für Entwicklungsarbeiten benötigte Ressourcen zur Verfügung zu stellen. Beim EGS müssen sie sich zudem bereit erklären mit den Stipendiatinnen und Stipendiaten ggf. Vereinbarungen zur Nutzung von relevanten Schutzrechten zu treffen, die sich in ihrem Besitz befinden. Beim EFT muss am Beginn der Förderung eine grundsätzliche Vereinbarung zwischen dem Gründungsvorhaben und der wissenschaftlichen Institution zur Nutzung der geistigen Eigentumsrechte aus Förderphase I vorhanden sein. Vor dem Eintritt in die Förderphase II des Forschungstransfers müssen dann – insoweit relevant – vertragliche Vereinbarungen zwischen der wissenschaftlichen Institution und dem Gründungsvorhaben vorliegen, in denen die weitere Nutzung der Forschungsinfrastruktur sowie der Erwerb von etwaigen Schutzrechten und in der Förderphase I angeschafften Gegenständen geregelt ist.

In Abbildung 39 sind die Antworten der Gründerinnen und Gründer auf die Frage, welche Unterstützung sie von ihrer Universität, Hochschule oder Forschungseinrichtung erhalten haben, abgebildet. Es zeigt sich, dass bei fast allen EFT-Projekten und rund drei Viertel der EGS-Projekte Räumlichkeiten und sonstige Infrastruktur zur Verfügung gestellt wurde. Unterstützung in Form der kostenfreien Nutzung von Geräten und Laborausstattungen haben ebenfalls fast alle EFT-Projekte, aber nur 62,2 Prozent der EGS-Projekte erhalten. Hieraus sollte allerdings nicht geschlossen werden, dass die wissenschaftlichen Einrichtungen bei diesen Projekten ihren einge-

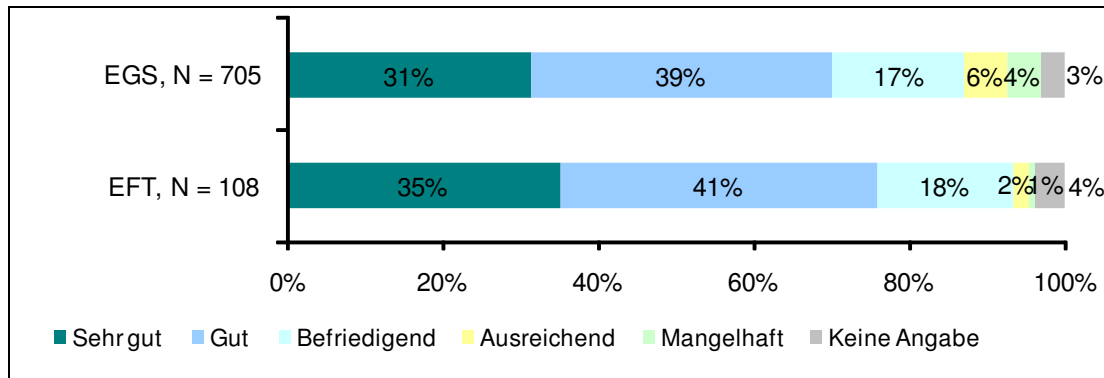
gangenen Verpflichtungen nicht nachgekommen sind. Vielmehr steht zu vermuten, dass viele EGS-Vorhaben (z.B. solche aus den Technologiefeldern „Software“ und „Internettechnologien“) auf diese Form der Unterstützung nicht angewiesen sind. Beratung in Schutzrechtfragen haben mehr als die Hälfte der EFT und etwas weniger als ein Drittel der EGS-Projekte erhalten. Auch hier dürften die Unterschiede weniger in einer willkürlichen Ungleichbehandlung von Seiten der wissenschaftlichen Institutionen begründet liegen als in der größeren Relevanz, die gewerbliche Schutzrechte bei EFT-Projekten haben. Aus dem gleichen Grund dürfte auch zu erklären sein, warum fast die Hälfte der EFT- aber nur 16,5 Prozent der EGS-Projekte privilegierte Nutzungsrechte für Schutzrechte, die sich im Besitz der jeweiligen Universität, Hochschule oder Forschungseinrichtung befinden, gewährt wurden. Ein erstaunlicher Befund ist die Tatsache, dass jeweils rund ein Fünftel der befragten EGS- und EFT-Projekte angibt, dass sie die Institution, an der ihr Vorhaben angesiedelt ist oder war, mit der Bereitschaft als Referenzkunde zu fungieren, unterstützt hat.

Abbildung 39: Unterstützungsbereiche Universität/ Hochschule/ Forschungseinrichtung



Die Gesamtbewertung der Unterstützung durch die Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtung fällt sehr positiv aus. Drei Viertel der EFT- und über zwei Drittel der EGS-Geförderten geben ihr die Note sehr gut oder gut (siehe Abbildung 40). Ausreichende oder sogar mangelhafte Benotungen werden dagegen kaum vergeben.

Abbildung 40: Gesamtbewertung der Unterstützung durch die Universität/ Hochschule/ Forschungseinrichtung



In den Fallstudien kristallisierten sich im Zusammenhang mit der Unterstützung der EGS- und EFT-Vorhaben vor allem zwei Problemfelder heraus: die Bereitstellung von Räumlichkeiten und die Übertragung von Nutzungsrechten für Schutzrechte, die sich im Besitz der jeweiligen Universität, Hochschule oder Forschungseinrichtung befinden. Bei der Bereitstellung von Räumlichkeiten tauchen vor allem dann Probleme auf, wenn die betroffenen wissenschaftlichen Einrichtungen selbst nicht über hinreichende Ressourcen in diesem Bereich verfügen. Zum Teil werden hier allerdings kreative Lösungen gesucht und gefunden, etwa die Kooperation mit Technologie- und Gründungszentren, mit lokalen Unternehmen aus dem Immobilienbereich oder mit der jeweiligen Kommune. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Projektträgers Jülich führten zudem aus, dass teilweise Schwierigkeiten auftauchten, weil Universitäten und Hochschulen es präferieren würden, wenn sie die Personen eines geförderten Gründungsvorhabens als externe Mieter behandeln könnten, anstatt ihnen unentgeltlich Räumlichkeiten zur Verfügung zu stellen. Dies könne allerdings grundsätzlich nicht toleriert werden.

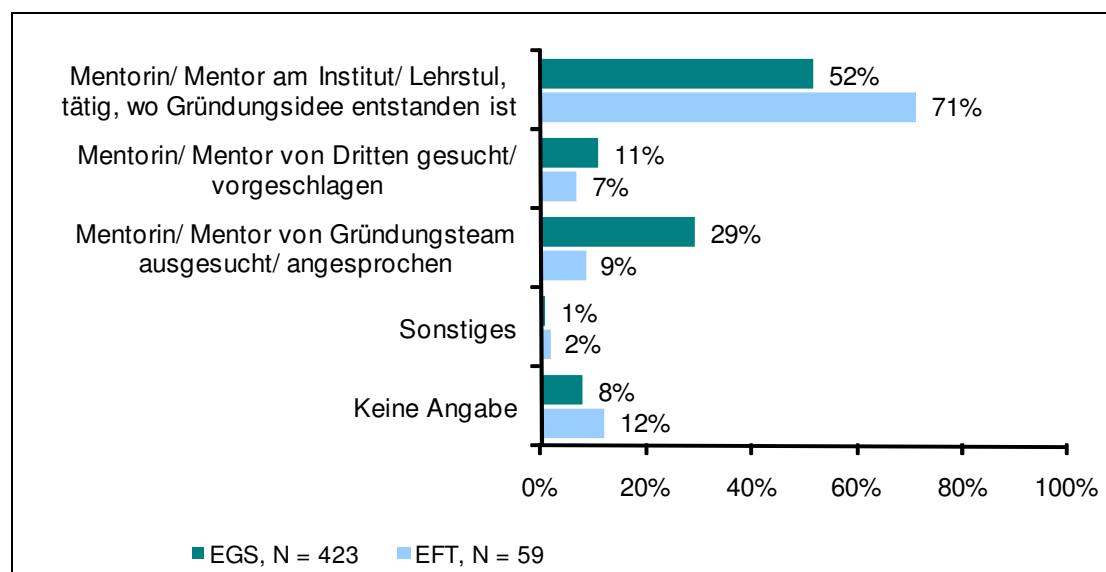
Im Zusammenhang mit der Übertragung von Schutzrechten an gegründete Unternehmen stelle sich nach Aussage mehrerer Personen das Problem, dass die Richtlinien von EGS und EFT vorsehen, dass bei Verkäufen oder Lizenzvergaben marktübliche Vergütungen von den Unternehmen verlangt werden müssten. Dies kollidiere mit dem Wunsch vieler Einrichtungen, erfolgreiche Gründungen zu befördern, weil es den neu gegründeten Unternehmen finanzielle Belastungen aufbürde. Zudem wüssten viele Einrichtungen aufgrund mangelnder Erfahrungen nicht, wie sie den Begriff der marktüblichen Vergütung auszulegen haben. Als problematisch wird zudem häufig angesehen, dass die Universitäten, Hochschulen oder Forschungseinrichtungen bzw. ihre Patentverwertungsagenturen bei der Übertragung von Schutzrechten gleichzeitig als Unterstützer des Gründungsvorhabens und als Verhandlungspartner, der einen möglichst hohen Preis für seine Rechte erhalten möchte, auftreten. Teilweise hat man entsprechende institutionelle Arrangements getroffen um Konflikte vorzubeugen, etwa indem das Gründungsnetzwerk in Verhandlungen exklusiv die

Interessen der Gründungsvorhaben vertritt und als deren Vertreterinnen und Vertreter direkt mit der Technologietransferstelle verhandelt. Festzuhalten ist zudem aber auch, dass es an einigen besuchten Standorten – insbesondere solchen, die bereits über langjährige Erfahrungen bei der Begleitung von technologieorientierten Gründungen verfügen – offenbar etablierte Verfahren gibt, um die gründungsfreundliche Übertragung von Schutzrechten zu gewährleisten (z.B. die Gewährung von Nutzungsrechten gegen eine Beteiligung an der Ausgründung oder standardisierte Lizenzverträge, in denen die Interessen und finanziellen Möglichkeiten der Vorhaben Berücksichtigung finden).

5.4. MENTORING

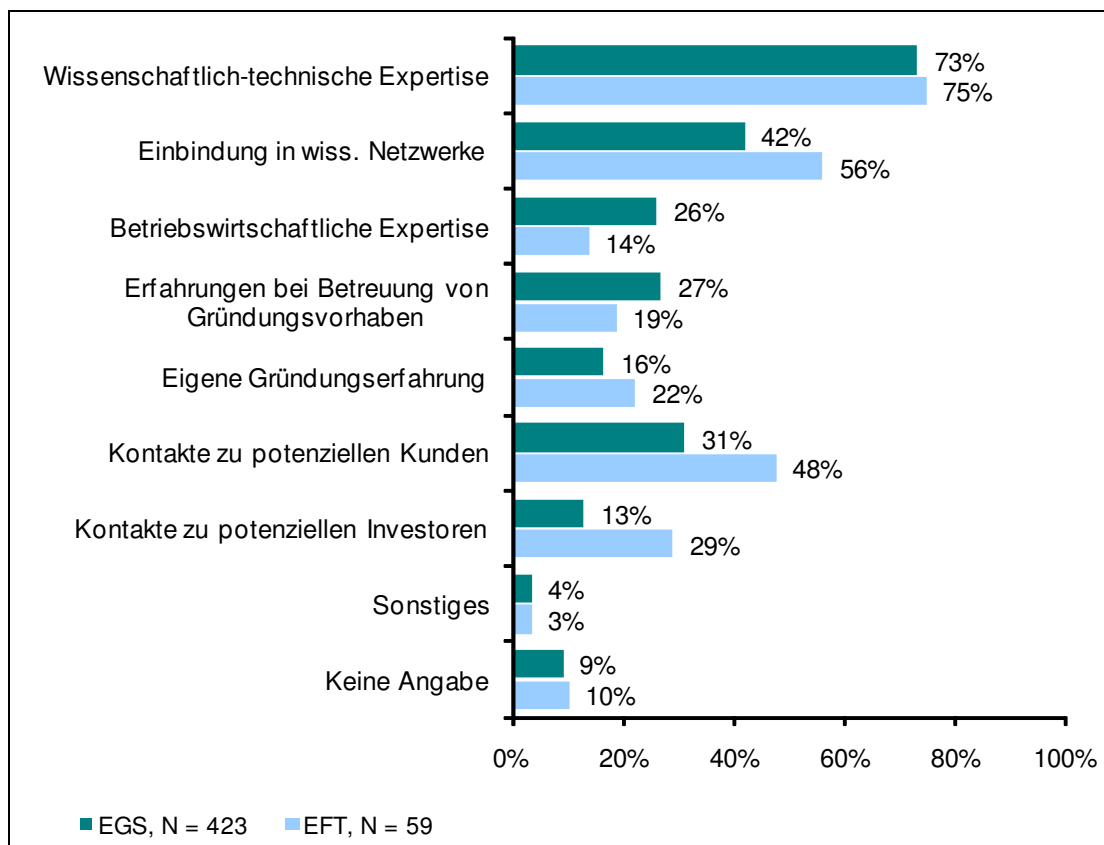
In den Fallstudien hatte sich bereits gezeigt, dass die überwiegende Zahl der EGS- und EFT-Gründungsvorhaben von einer „natürlichen“ Mentorin/ einem „natürlichen“ Mentor betreut wird, d.h. die betreffende Person war den Gründerinnen und Gründern bereits vor der Antragstellung bekannt weil sie als Professorin/ Professor oder Mitarbeiterin/ Mitarbeiter an dem Lehrstuhl oder Institut tätig war, an dem die dem jeweiligen Gründungsvorhaben zugrundeliegende Idee entstanden ist. Die Ergebnisse der Online-Befragung bestätigen diesen Befund. So geben mehr als die Hälfte der EGS- und fast drei Viertel der EFT-Projekte an, dass ihr Vorhaben und ihre Mentorin/ ihr Mentor auf diese Art und Weise zusammengekommen sind (siehe Abbildung 41). Beim EGS spielt zudem auch die aktive Suche durch die Gründerinnen und Gründer selbst eine gewisse Rolle. Dahingegen stellt das Matching durch Dritte (z.B. das Gründungsnetzwerk oder andere Gründerinnen und Gründer) offenbar die Ausnahme dar.

Abbildung 41: Matching von Mentorin/ Mentor und Gründungsvorhaben



Diejenigen Projekte, bei denen sich die Auswahl ihrer Mentorin/ ihres Mentors nicht „natürlich“ ergeben hat, wurden befragt, nach welchen Kriterien sie die jeweilige Person ausgesucht haben. Aus den Antworten ist abzulesen, dass die wissenschaftlich-fachliche Expertise und die Vernetzung in der wissenschaftlichen Community die ausschlaggebenden Gründe für die Wahl einer Mentorin/ eines Mentors darstellen (siehe Abbildung 42). Für die EGS-Vorhaben spielte zudem oftmals auch eine wichtige Rolle, ob die betreffende Person über Kontakte zu potenziellen Kunden und (mit Abstrichen) auch Investoren verfügt. Betriebswirtschaftliche Expertise und eigene Gründungserfahrung spielen dagegen nur eine untergeordnete Rolle.

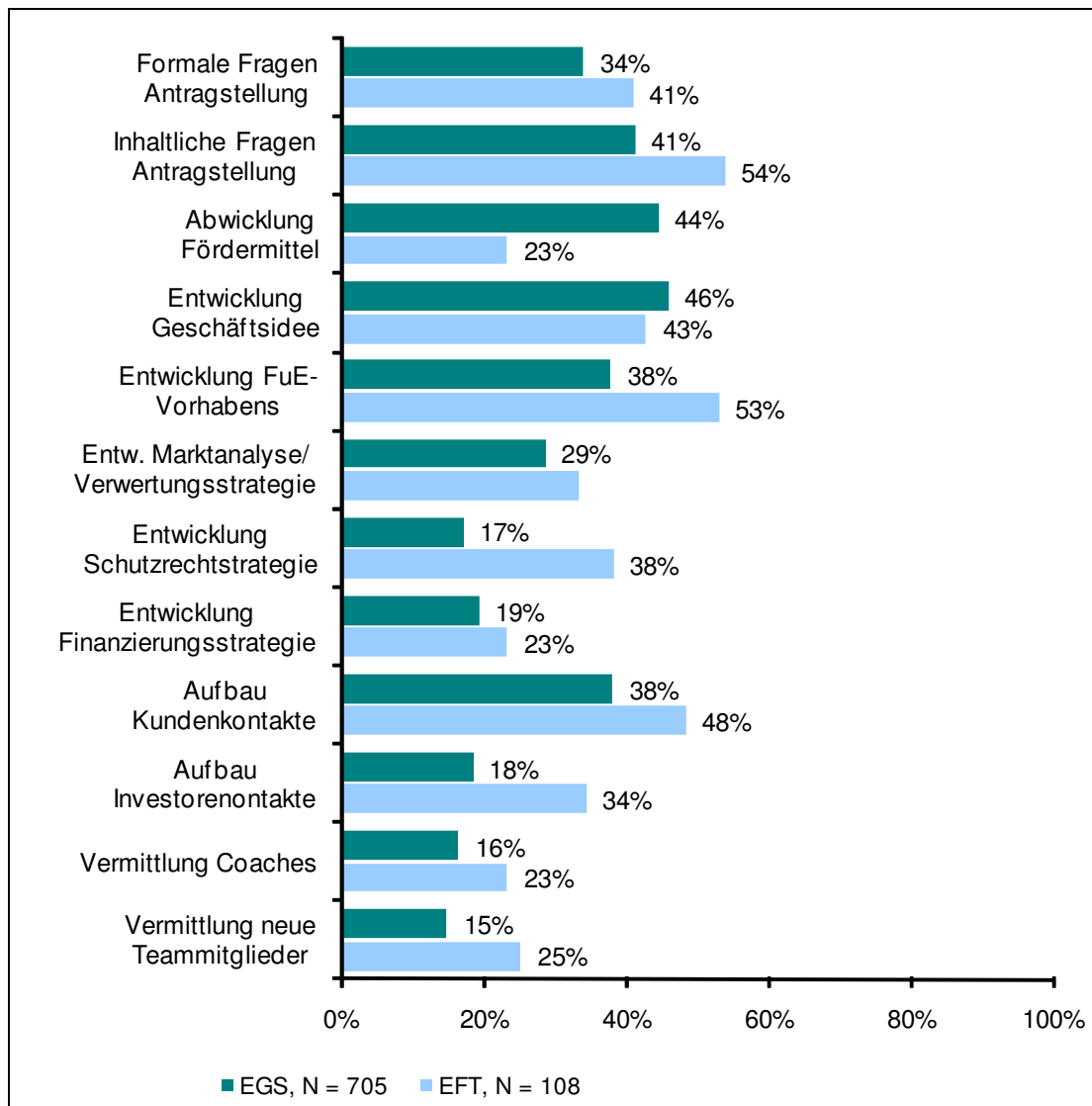
Abbildung 42: Gründe für die Wahl der Mentorin/ des Mentors



Analog zum Vorgehen bei den Gründungsnetzwerken wurden die Gründerinnen und Gründer auch im Zusammenhang mit dem Mentoring gefragt, in welchen Bereichen sie Unterstützung von ihren Mentorinnen und Mentoren erhalten haben. Bei der Auswertung der Antworten fällt zunächst auf, dass beim EFT nur in wenigen und beim EGS in keinem der abgefragten Bereiche mehr als die Hälfte der befragten Gründerinnen und Gründer angibt, Unterstützung von ihrer Mentorin/ ihrem Mentor erhalten zu haben (siehe Abbildung 43). Beim EGS noch relativ am stärksten ausgeprägt ist die Unterstützung bei der Entwicklung der Geschäftsidee, gefolgt von der Hilfe bei der Fördermittelabwicklung, bei inhaltlichen Fragen der Antragstellung und beim Aufbau von Kundenkontakten. Beim EFT entfallen die meisten Nennungen auf

Unterstützung bei der inhaltlichen Ausarbeitung der Antragsunterlagen und des FuE-Vorhabens. Zudem ist auch hier der Aufbau von Kontakten zu Kunden ein relativ häufig genannter Unterstützungsbereich.

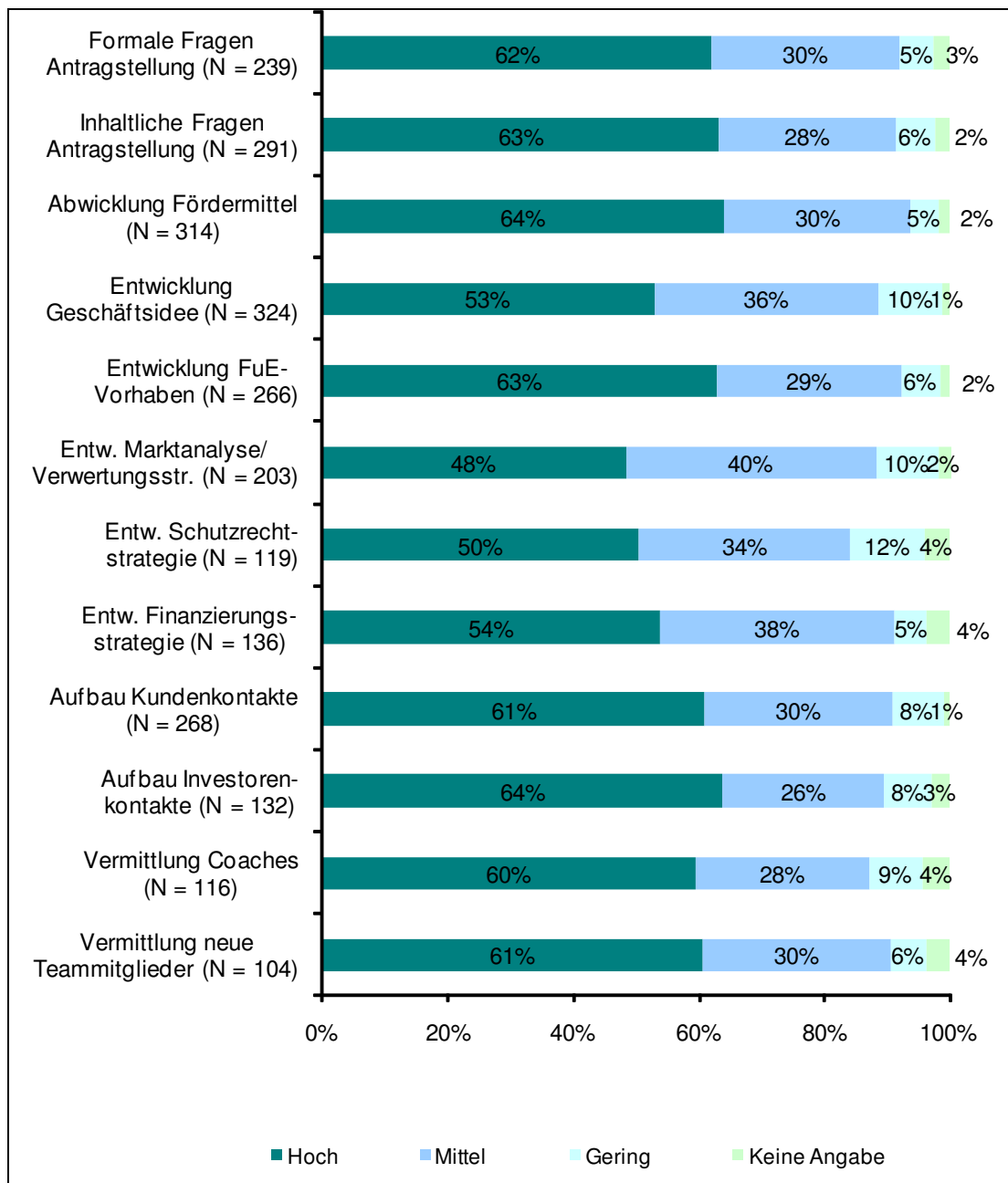
Abbildung 43: Unterstützungsbereiche Mentorin/ Mentor



Zusammen mit den Befragungsergebnissen zur Unterstützung durch das Gründungsnetzwerk und die Erkenntnisse aus den Fallstudien erlauben die eben präsentierten Zahlen Aussagen darüber, wie die Abwicklung der Fördermittel bei EGS und EFT erfolgt. Beim EGS erfolgt sie offenbar in rund der Hälfte der Fälle – die Fallstudien hätten hier allerdings einen höheren Wert vermuten lassen – über die Lehrstühle/ Institute der Mentorinnen und Mentoren. Dabei scheinen diese – und dies lässt sich durch die Erkenntnisse aus den Fallstudien bestätigen – hierbei oftmals durch die Gründungsnetzwerke unterstützt zu werden. Bei anderen Vorhaben übernehmen dagegen entweder die Gründungsnetzwerke exklusiv die Abwicklung der Mittel, oder

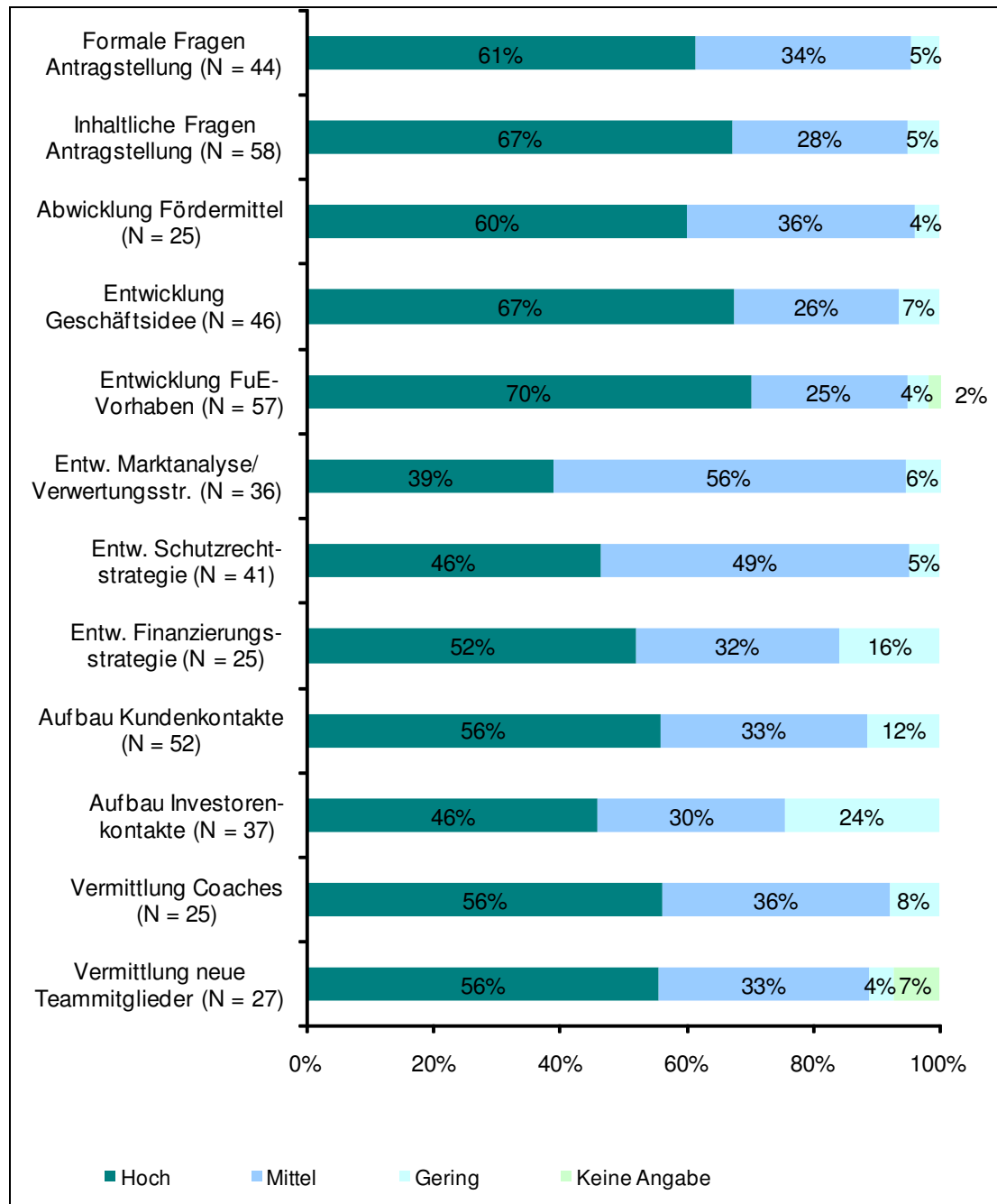
sie unterstützen die Gründungsvorhaben dabei. Fälle, bei denen die EGS-Gründungsvorhaben die Abwicklung ohne Unterstützung durch andere vornehmen müssen, scheinen dagegen die Ausnahme darzustellen. Beim EFT ist die zuletzt genannte Gruppe dagegen mutmaßlich höher, weil sowohl die Zahl der Gründerinnen und Gründer, die angeben, durch ihre Mentorin/ ihren Mentor und/ oder durch das Gründungsnetzwerk unterstützt zu werden, geringer ist.

Abbildung 44: Bewertung des Nutzens des Mentorings (EGS)



Auch beim Mentoring wurden die befragten Gründerinnen und Gründer gebeten, die von ihren Mentorinnen und Mentoren in einem der genannten Bereiche unterstützt wurden, anzugeben, wie sie den Nutzen der erhaltenen Unterstützung für ihr Gründungsvorhaben einschätzen (siehe Abbildung 44 und Abbildung 45).

Abbildung 45: Bewertung des Nutzens des Mentorings (EFT)



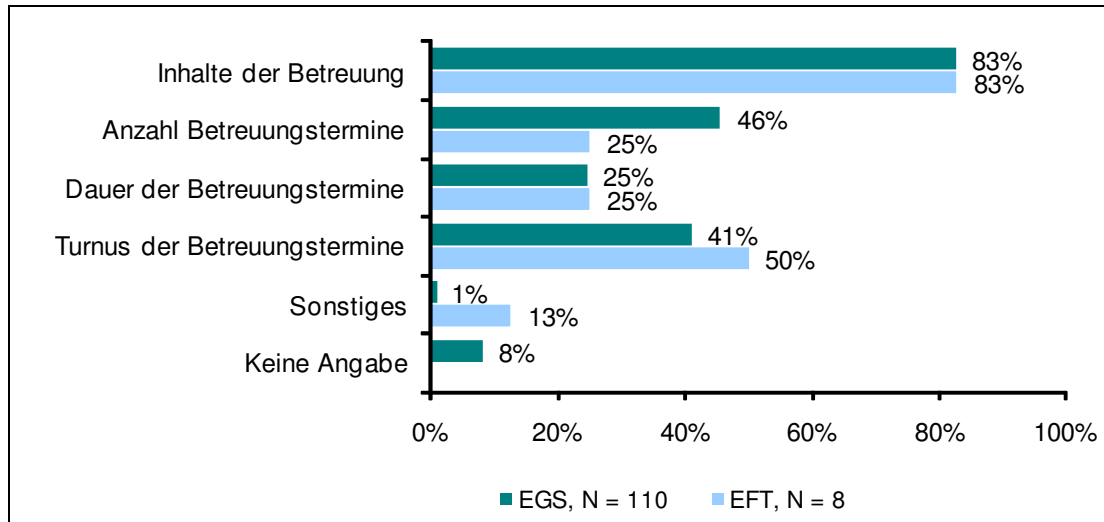
Die Auswertung der Antworten zeigt beim EGS eine durchgehend positive Einschätzung. Mit einer Ausnahme gibt immer mehr als die Hälfte der Befragten an, dass die

Unterstützung einen hohen Nutzen für ihr Gründungsvorhaben gehabt hat (und auch in dem einen Bereich sind es fast 50 Prozent). In vielen Bereichen sind es sogar fast zwei Drittel. Beim EFT ist das Bild insgesamt etwas differenzierter in der Tendenz aber auch sehr positiv. Besonders viele Gründerinnen und Gründer messen hier der Unterstützung bei der Entwicklung des FuE-Vorhabens eine große Bedeutung zu, aber auch die Unterstützung bei inhaltlichen Fragen der Antragstellung und bei der Entwicklung der Geschäftsidee wird von mehr als zwei Drittel der Befragten als in hohem Maße nützlich betrachtet. In fast allen anderen Bereichen liegt der Anteil der Personen, die hier einen hohen Nutzen sehen bei mindestens 50 Prozent. Geringer sind die Anteile nur bei der Entwicklung der Schutzrechtstrategie, beim Aufbau von Kontakten zu Investoren sowie bei der Entwicklung der Marktanalysen und Verwertungsstrategien. Gerade vor dem Hintergrund der eben präsentierten Zahlen, die den insgesamt hohen Nutzen des Mentoring unterstreichen, erscheint die relativ geringe Zahl der Gründungsvorhaben, die in den verschiedenen Bereichen Unterstützung von einer Mentorin/ einem Mentor erhalten haben, problematisch.

Anders als bei der Unterstützung durch das Gründungsnetzwerk spielen explizite Absprachen über Art und Umfang der Betreuung beim Mentoring sowohl beim EGS als auch EFT so gut wie keine Rolle. So gibt nur rund ein Viertel (25,8 %) der EGS-Projekte und nur rund jedes zehnte (11,9 %) EFT-Projekt an, dass zwischen den Mitgliedern des Gründungsteams und der Mentorin/ dem Mentor zu Beginn der Förderung ein Betreuungsfahrplan vereinbart wurde.⁶⁸ Dies ist insofern als kritisch zu betrachten, als das Commitment der Mentorinnen und Mentoren nicht von Dritten (d.h. vor allem durch den Projektträger Jülich) überprüft wird und somit ausschließlich projektinterne Absprachen für eine gewisse Verbindlichkeit sorgen können. In den Fällen, wo entsprechende Verabredungen getroffen wurden, enthalten sie vor allem Festlegungen zu den Inhalten der Betreuung und in rund der Hälfte der Fälle auch zum Turnus der Treffen zwischen Gründungsvorhaben und Mentorin/ Mentor, beim EGS zudem auch zur Anzahl der Betreuungstermine (siehe Abbildung 46). Beim EFT sind konkrete Ausführungen sowohl zur Zahl als auch zur Dauer der Termine die Ausnahme.

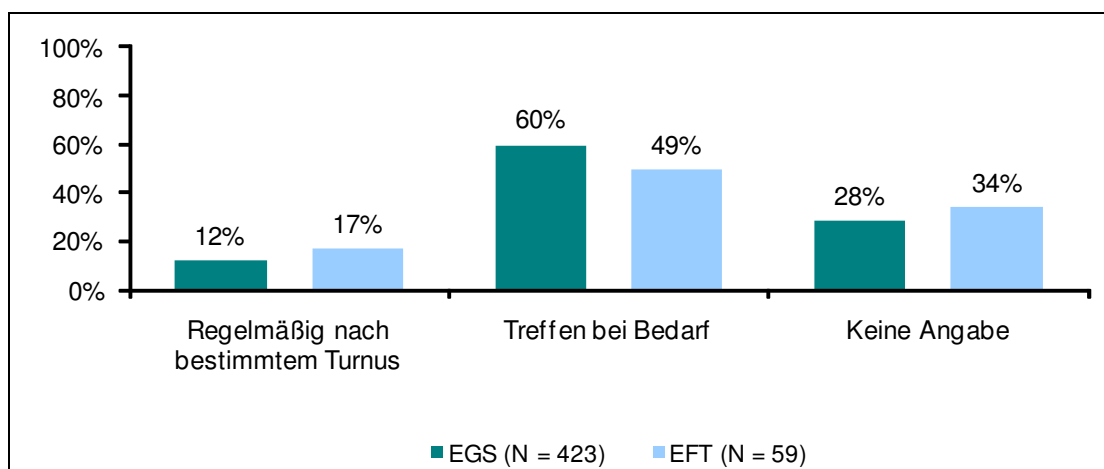
⁶⁸ 62,7 Prozent (EGS) bzw. 54,8 Prozent (EFT) der Projekte geben an, dass kein solcher Fahrplan vereinbart wurde; 25,4 Prozent (EGS) bzw. 19,4 Prozent (EFT) machen keine Angaben.

Abbildung 46: Inhalte der Betreuungsfahrpläne



Auch beim Mentoring finden Treffen zwischen den geförderten Gründungsvorhaben und ihren Mentorinnen/ Mentoren nur in seltenen Fällen nach einem festen Turnus statt (siehe Abbildung 47). Vielmehr scheint es auch hier die Regel zu sein, dass Treffen nach Bedarf stattfinden. Dabei gibt es einen statistisch signifikanten Zusammenhang zwischen dem Vorliegen eines Betreuungsfahrplans und der Regelmäßigkeit der Treffen, d.h. Projekte, die zu Beginn der Förderung einen Fahrplan vereinbart haben, treffen sich signifikant häufiger nach einem bestimmten Turnus mit ihrer Mentorin/ ihrem Mentor als solche, bei denen es keinen Fahrplan gibt. Dieser Befund ist ein Hinweis darauf, dass verbindliche Absprachen auch tatsächlich zu einer höheren Verbindlichkeit der Betreuung beitragen.

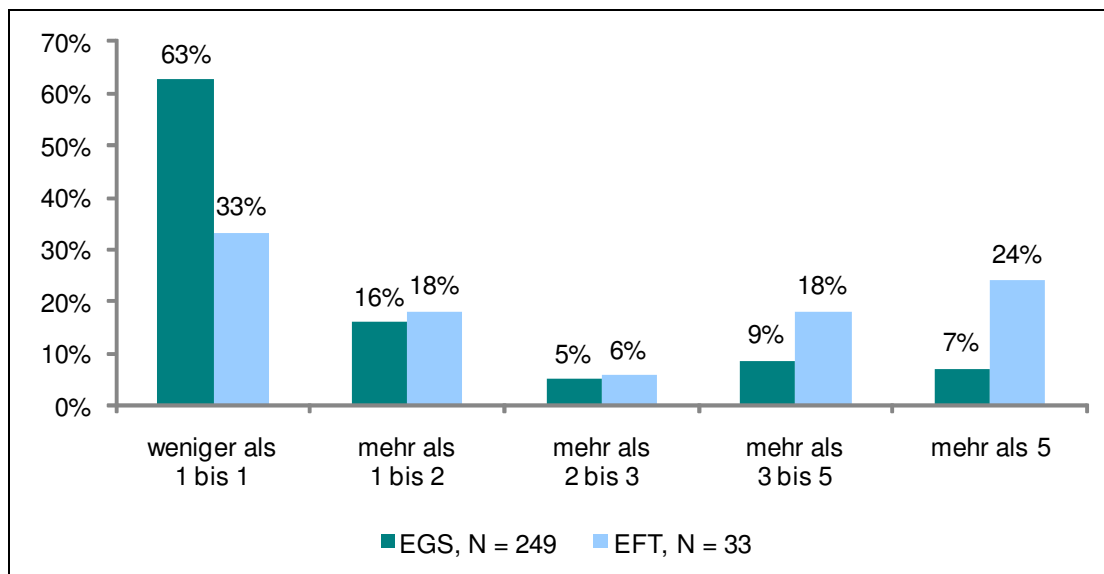
Abbildung 47: Regelmäßigkeit der Treffen mit der Mentorin/ dem Mentor pro Monat



Auch wenn Verbindlichkeit und Regelmäßigkeit der Betreuung beim Mentoring geringer ausgeprägt sind als bei der Betreuung der Gründungsvorhaben durch die

Gründungsnetzwerke, berichten die befragten Projekte hier von einer höheren Anzahl an Betreuungsterminen. Die EGS-Projekte geben an, sich im Durchschnitt 2,1 mal pro Monat mit ihrer Mentorin/ ihrem Mentor getroffen zu haben, bei den EFT-Projekten liegt die durchschnittliche Anzahl der Treffen pro Monat sogar bei 4,4.⁶⁹⁷⁰ Insbesondere beim EFT ist aber auch bei den Mentorinnen-/ Mentorentreffen eine beachtliche Streuung zu beobachten. So gibt rund ein Drittel der EFT-Projekte an sich bis zu einem Mal pro Monat mit ihrer Mentorin/ ihrem Mentor getroffen zu haben, etwa jeweils ein Fünftel berichtet von mehr als einem bis zwei bzw. mehr als drei bis fünf Treffen (siehe Abbildung 48). Etwa ein Viertel der EFT-Projekte hat sich offenbar aber auch mehr als fünf Mal pro Monat mit ihrer Mentorin/ ihrem Mentor getroffen. Beim EGS berichtet dagegen die überwiegende Mehrzahl der Projekte von weniger als einem oder einem monatlichen Treffen.

Abbildung 48: Durchschnittliche Anzahl der Treffen mit der Mentorin/ dem Mentor



Auch beim Mentoring zeigt sich insgesamt eine hohe Zufriedenheit der geförderten Gründungsvorhaben mit der Intensität der Unterstützung, die sogar noch stärker ausgeprägt ist als im Falle der Betreuung durch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Gründungsnetzwerke. Denn hier geben nur 18,6 Prozent der EGS- und 7,4 Prozent der EFT-Projekte an, dass sie sich intensivere Unterstützung gewünscht hätten. Jeweils etwa zwei Drittel (63,1 % beim EGS und 68,5 % beim EFT) der Gründungs-

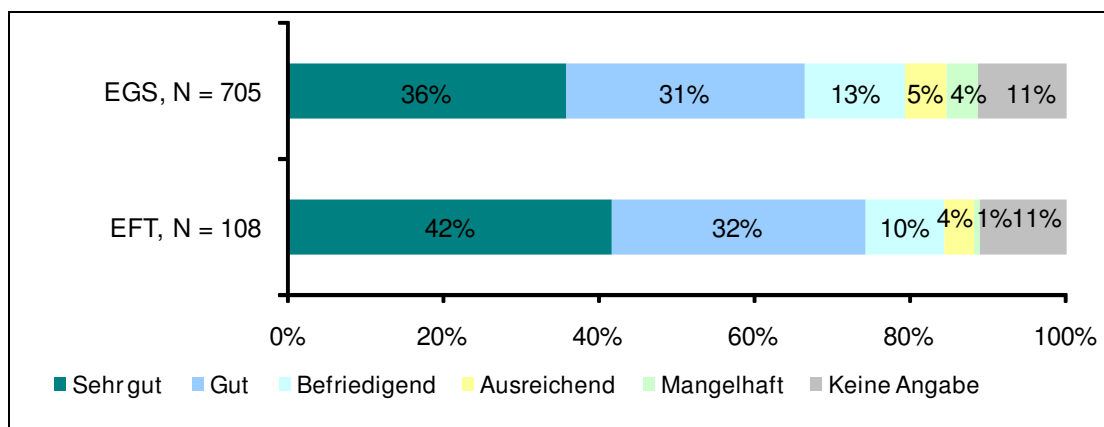
⁶⁹ Bei der Berechnung der Prozentwerte wurden nur diejenigen Projekte berücksichtigt, die bei dieser Frage Angaben machten.

⁷⁰ Auch beim Mentoring können die Unterschiede zwischen EGS und EFT nicht dadurch erklärt werden, dass sich die EGS-Projekte im Durchschnitt pro Treffen länger unterstützen lassen. Denn die Ergebnisse zeigen, dass sich die EFT-Projekte mit 2,0 Stunden pro Treffen im Durchschnitt etwas länger mit ihren Mentorinnen/ Mentoren über ihr Gründungsvorhaben austauschen als die EGS-Projekte (Durchschnitt: 1,6 Stunden). Wenn man die durchschnittliche Anzahl der Treffen mit der durchschnittlichen Stundenzahl multipliziert, ergibt dies beim EGS einen Wert von 2,0 Stunden pro Monat und beim EFT einen Wert von 3,1 Stunden pro Monat.

vorhaben scheinen dagegen insgesamt mit der Intensität der Betreuung zufrieden gewesen zu sein.⁷¹ Einschränkend muss allerdings auch hier festgehalten werden, dass eine statistisch signifikante negative Korrelation zwischen dem Wunsch nach einer intensiveren Betreuung und der Anzahl der Treffen zwischen Gründungsvorhaben und Mentorin/ Mentor besteht (d.h. Vorhaben, die sich relativ seltener mit ihrer Mentorin/ ihrem Mentor treffen, wünschen sich in der Tendenz relativ häufiger eine intensivere Betreuung).

Die Gesamtbewertung des Mentoring fällt nichtdestotrotz positiv aus. 66,5 Prozent der Gründerstipendiatinnen und -stipendiaten geben die Note sehr gut oder gut. Beim EFT vergeben sogar fast drei Viertel der Befragten eine dieser beiden Noten. Negative Noten sind dagegen kaum zu beobachten und stellen die absolute Ausnahme dar (siehe Abbildung 49).

Abbildung 49: Gesamtbewertung Mentoring

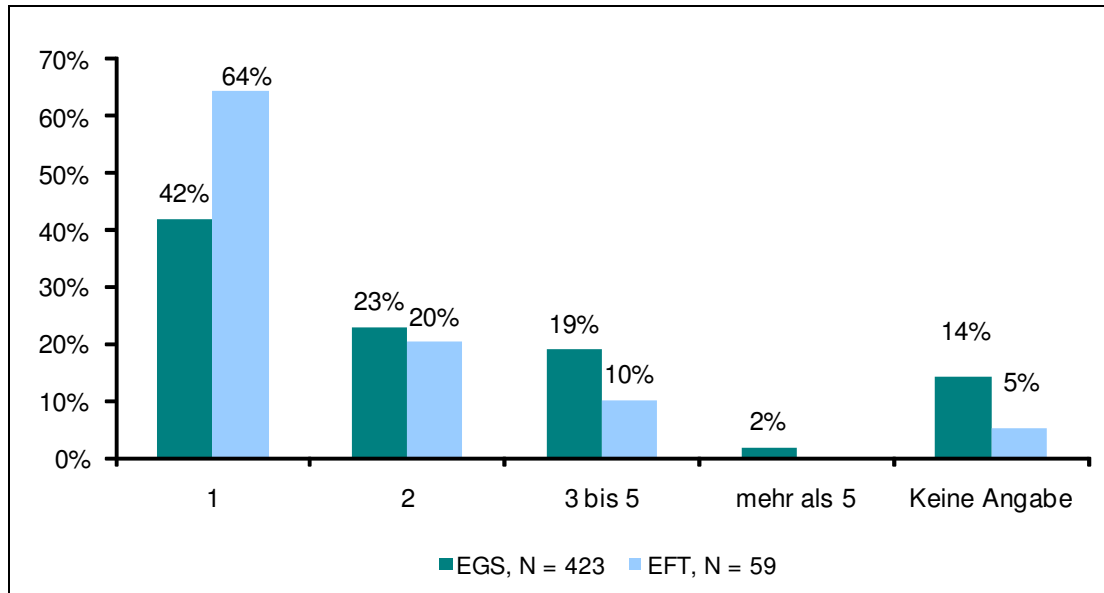


5.5. COACHING

Als letzter Aspekt der Unterstützungsstruktur beim EGS und EFT soll im Folgenden noch der Bereich des Coachings behandelt werden. Hierbei ist zunächst von Interesse, von wie vielen Coaches die Gründungsvorhaben betreut werden. Es zeigt sich, dass fast zwei Drittel der EFT-Vorhaben sich nur von einem Coach betreuen lässt, während es beim EGS weniger als die Hälfte der Vorhaben sind (siehe Abbildung 50). Dafür ist beim EGS die Zahl der Projekte, die sich von mehr als drei Coaches betreuen lässt, mehr als doppelt so hoch wie beim EFT.

⁷¹ 20,3 Prozent (EGS) bzw. 24,1 Prozent der Befragten machten keine Angaben.

Abbildung 50: Anzahl der Coaches



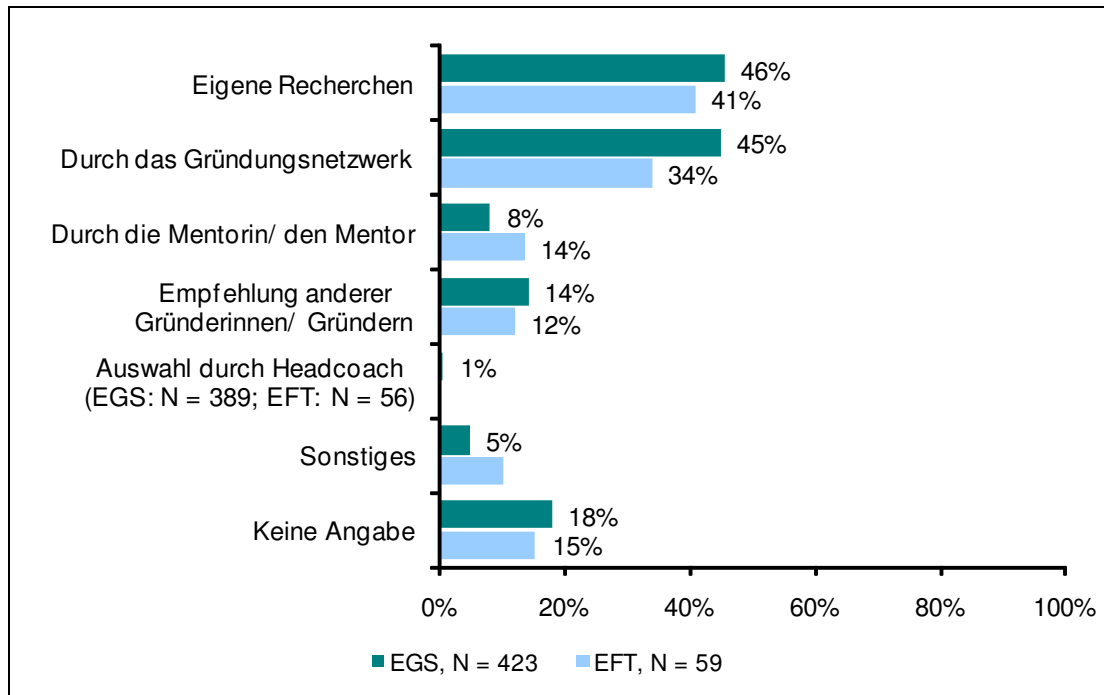
Diejenigen Projekte, die angaben, mehr als einen Coach gewählt zu haben, wurden als nächstes befragt, wie die Rollenverteilung zwischen den verschiedenen Personen ausgestaltet war. Die Ergebnisse zeigen, dass in nur wenigen Fällen (18,4 % beim EGS und 16,7 % beim EFT) mit dem Konzept eines Headcoaches – also einer Person, die als zentrale Begleitung eines Vorhabens die weiteren Coaching-Bedarfe identifiziert und die Coachings zu Spezialthemen koordiniert – gearbeitet wird. In der überwiegenden Mehrzahl (71,4 % beim EGS und 66,7 % beim EFT) werden dagegen ausschließlich Coachings zu Spezialthemen bei den verschiedenen Coaches nachgefragt.⁷² Insgesamt bestätigen die Befragungsergebnisse Aussagen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Projektträgers Jülich, dass man bei EFT-Projekten in stärkerem Maße Wert darauf lege, dass diese beim Coaching einen zentralen Ansprechpartner haben. Beim EGS wird dagegen offenbar eine größere Heterogenität geduldet.

In den Fallstudien und den Interviews mit den Expertinnen und Experten wurde mehrfach ausgeführt, dass die Gründungsvorhaben oftmals große Schwierigkeiten bei der Auswahl geeigneter Coaches hätten, weil sie einen unzureichenden Überblick über das vorhandene Angebot hätten und zudem die Qualität einzelner Coaches nicht einschätzen könnten. Vor dem Hintergrund dieser Befunde überrascht es, dass 45,6 Prozent der EGS-Projekte und 40,7 Prozent der EFT-Vorhaben angegeben haben, ihren Coach/ ihre Coaches durch eigene Recherchen gefunden zu haben. Daneben spielen offenbar aber auch die Gründungsnetzwerke eine bedeutende Rolle bei der Auswahl geeigneter Coaches, wobei ihr Einfluss beim EGS größer ist

⁷² 10,3 Prozent (EGS) bzw. 16,7 Prozent (EFT) der Projekte machten keine Angaben.

als beim EFT.⁷³ Dafür nehmen bei Letzterem die Mentorinnen und Mentoren eine wichtigere Rolle ein. Durch Empfehlungen von anderen Gründerinnen und Gründern haben 14,2 Prozent der EGS- und 11,9 Prozent der EFT-Vorhaben ihren Coach/ ihre Coaches gefunden.

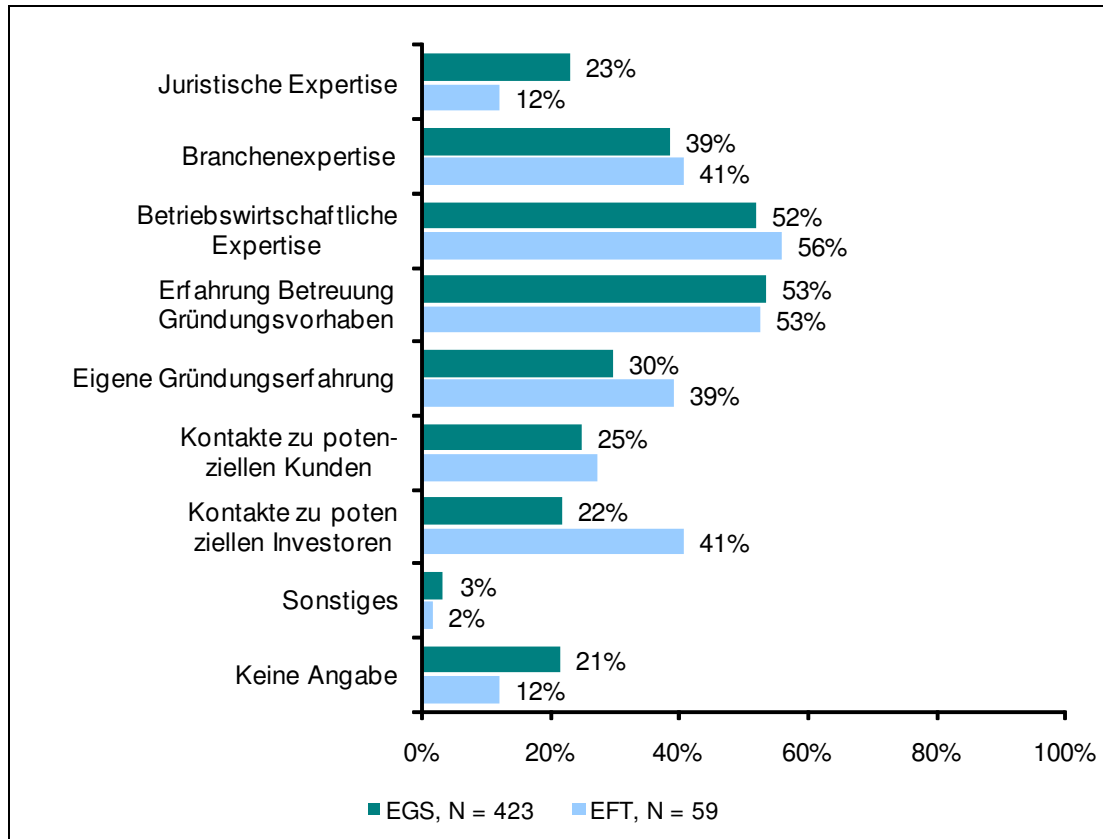
Abbildung 51: Auswahlverfahren Coaches



Die wichtigsten Kriterien bei der Auswahl der Coaches sind sowohl beim EGS als auch beim EFT deren betriebswirtschaftliche Expertise und ihre Erfahrung bei der Betreuung von Gründungsvorhaben. Für rund zwei Fünftel der Vorhaben ist zudem auch die Branchenexpertise der Coaches von Bedeutung. Einen interessanten Befund stellt die Tatsache dar, dass EFT-Vorhaben signifikant häufiger Coaches auswählen, die über Kontakte zu potenziellen Investoren verfügen. Dies dürfte der Tatsache geschuldet sein, dass EFT-Projekte zur Finanzierung ihrer Gründungen häufiger auf die Beteiligung von externen Investoren setzen, während beim EGS die Finanzierung aus dem Cash-Flow eine höhere Bedeutung hat (siehe Abschnitt IV. 3.2.). Festzuhalten ist schließlich auch, dass EFT-Vorhaben signifikant häufiger Erfahrungen aus eigener Gründungstätigkeit als Kriterium für die Auswahl von Coaches genannt wird, während EGS-Projekte signifikant öfter angeben, Coaches aufgrund von deren juristischer Expertise ausgewählt zu haben.

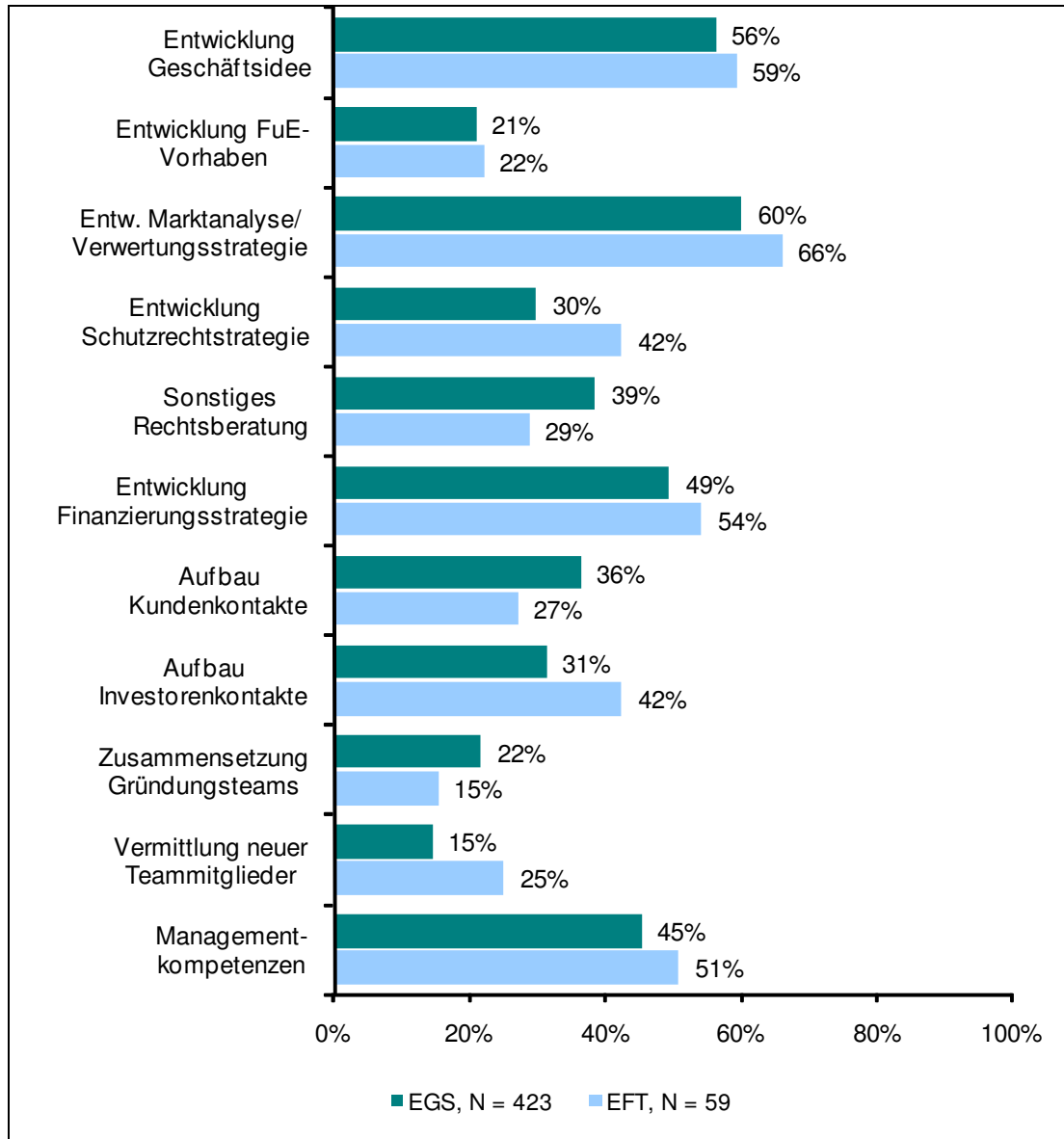
⁷³ Diese Angaben decken sich weitgehend mit den Angaben der Gründerinnen und Gründer zur Unterstützung, die sie durch ihr Gründungsnetzwerk erhalten haben (siehe Abschnitt IV. 5.2.).

Abbildung 52: Auswahlkriterien Coaches



Betrachtet man die Bereiche, in denen sich die EGS- und EFT-Projekte coachen lassen, ist ersichtlich, dass hier mit der Entwicklung der Geschäftsidee und der Entwicklung von Marktanalyse und Vermarktungsstrategie vor allem Vermarktungsaspekte dominieren. Daneben sind aber auch Coachings zu Finanzierungsfragen und zur Entwicklung von Managementkompetenzen bei beiden Maßnahmen bedeutende Coaching-Bereiche. Signifikante Unterschiede zwischen EFT und EGS gibt es bei der Nachfrage von Coachings im Bereich Schutzrechtstrategie und Investorenkontakte. Sie dürften darauf zurückzuführen sein, dass sowohl externe Formen der Finanzierung als auch gewerbliche Schutzrechte beim EFT eine größere Rolle spielen als beim EGS (siehe Abschnitt IV. 3.2.). Ein erstaunlicher Befund ist, dass immerhin rund ein Fünftel der EGS-Gründungsvorhaben angibt, Coachings zur Entwicklung ihres FuE-Vorhabens erhalten zu haben, obwohl die Richtlinie eine Verwendung der Coaching-Mittel in diesem Bereich eigentlich ausschließt. Es kann allerdings nicht ausgeschlossen werden, dass die Vorhaben unter diesem Bereich z.B. auch Beratungen zu Zertifizierungs- oder Zulassungsfragen subsumiert haben, die laut Richtlinie förderfähig wären. Zudem könnte es sein, dass die befragten Gründerinnen und Gründer ihre Antworten auch auf Dienstleistungen bezogen, die sie aus ihrem Sachmittelbudget finanziert haben.

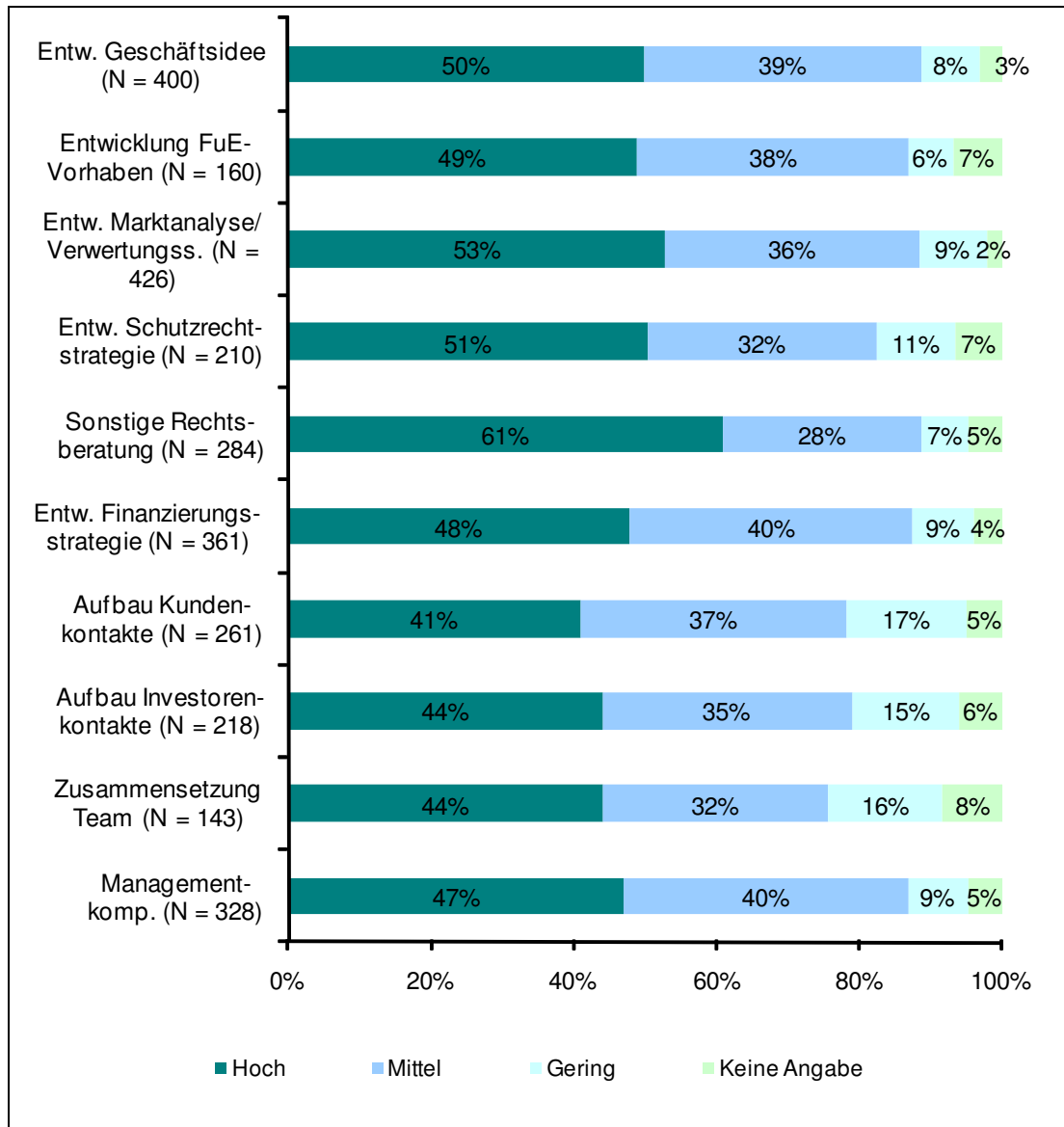
Abbildung 53: Unterstützungsbereiche Coaching



Die Nutzenbewertung der erhaltenen Coachings fällt beim EGS fast durchgehend sehr positiv aus. Dabei sehen besonders viele Befragte, die in diesem Bereich Coachings erhalten haben, einen hohen Nutzen von Rechtsberatungen (siehe Abbildung 54). Aber auch in fast allen anderen Bereichen sehen jeweils knapp oder mehr als die Hälfte der Gründerinnen und Gründer einen hohen Nutzen für ihr Gründungsvorhaben. Geringfügig schlechtere Nutzenbewertungen finden sich bei den Coachings zur Zusammensetzung des Gründungsteams sowie in den Bereichen Kunden- und Investorenakquisition. Auch hier sehen allerdings noch immer mehr als zwei Fünftel der Befragten, die in diesen Bereichen Coachings erhalten haben, einen hohen Nut-

zen. Eine negative Nutzenbewertung gibt in keinem der aufgeführten Bereiche eine größere Anzahl der Befragte ab.

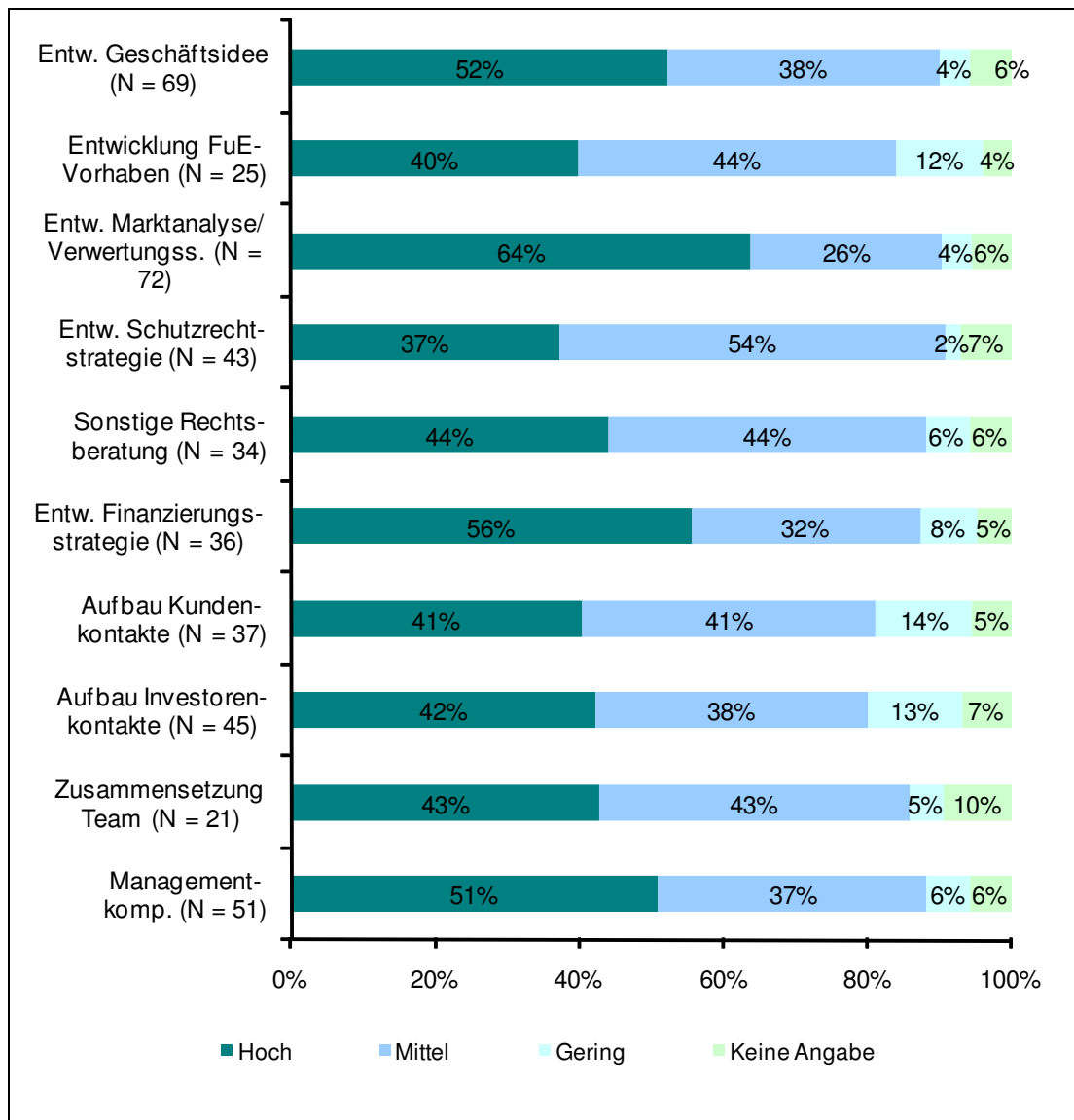
Abbildung 54: Bewertung des Nutzens der Coachings (EGS)



Beim EFT werden vor allem erhaltene Coachings bei der Entwicklung der Marktanalyse und Verwertungsstrategie von vielen Gründerinnen und Gründern mit einem hohen Nutzen bewertet (siehe Abbildung 55). Ebenfalls hohe Nutzenbewertungen von mehr als 50 Prozent der Personen, die in den jeweiligen Bereichen Coachings erhalten haben, bekommen Beratungen zur Geschäftsidee, zur Finanzierungsstrategie und zu Managementkompetenzen. In fast allen anderen Bereichen wird immer noch von mehr als zwei Fünftel der Befragten ein hoher Nutzen gesehen. Einzig bei den Coachings zur Entwicklung der Schutzrechtstrategie sehen weniger als 40 Pro-

zent der Befragten einen hohen Nutzen. Gleichzeitig ist dieser Bereich der einzige, wo in der Nutzenbewertung statistisch signifikante Unterschiede zwischen EGS- und EFT-geförderten Gründerinnen und Gründern vorhanden sind. Einen nur geringen Nutzen sieht auch beim EFT in keinem der aufgeführten Bereiche eine nennenswerte Zahl der Befragten.

Abbildung 55: Bewertung des Nutzens der Coachings (EFT)



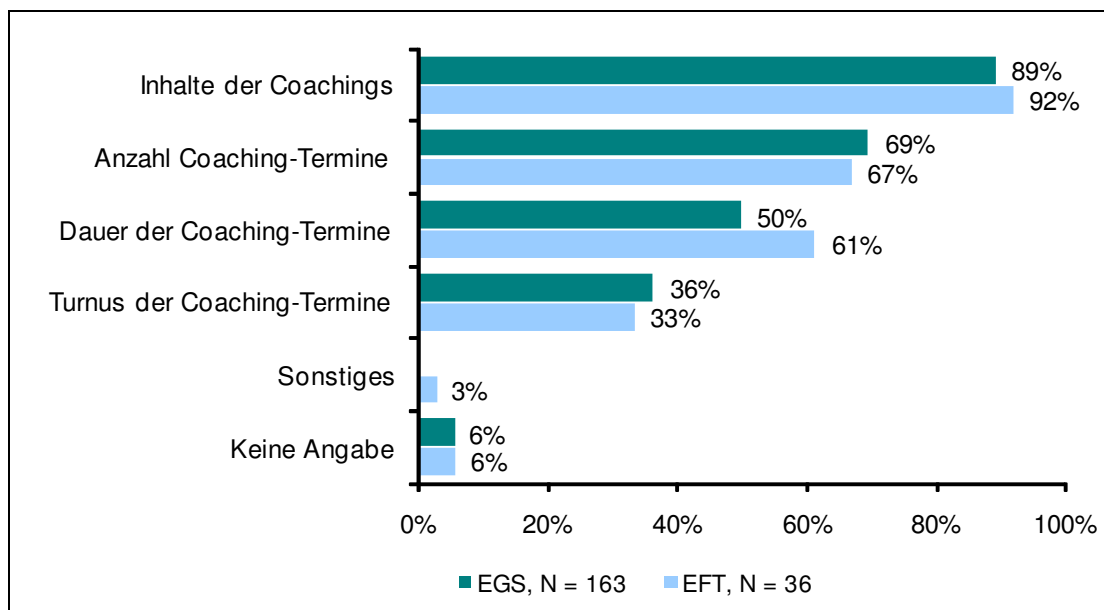
Sowohl beim EGS als auch beim EFT in der Förderphase I müssen die Coaches sowie Umfang und Inhalt der gewünschter Coachings in einem Coaching-Fahrplan festgehalten werden, den die Gründungsvorhaben im Idealfall zusammen mit ihrem Gründungsnetzwerk entwickeln und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Projektträgers Jülich zur Prüfung vorlegen müssen. Bei der Antragstellung zur Förderphase II des EFT muss sogar ein verbindlicher Coaching-Vertrag mit einem projekt-

begleitenden Coach in den Antragsunterlagen enthalten sein. Diese Instrumente sorgen schon für sich genommen für eine größere Transparenz und Verbindlichkeit der erhaltenen Unterstützung. Dennoch erschien es interessant, zu erfragen, inwieweit die Gründungsvorhaben weitere, über die von Seiten des Projektträgers Jülich hinausgehende Vereinbarungen mit ihren Coaches getroffen haben, insbesondere auch, weil nach Aussagen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Projektträgers Jülich vor allem beim EGS Abweichungen zwischen Coaching-Fahrplänen und tatsächlichem Coaching-Ablauf nur dann beanstandet werden, wenn erhebliche Teile herausgenommen wurden.

Die Ergebnisse der Befragung zeigen, dass bei fast zwei Drittel (61,0 %) der EFT-, aber nur bei 38,5 Prozent der EGS-Vorhaben entsprechende Vereinbarungen vorhanden sind.⁷⁴ Unter Umständen könnte diese Diskrepanz der Tatsache geschuldet sein, dass beim EFT die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Projektträgers Jülich in stärkerem Maße in die Formulierung der Coaching-Fahrpläne involviert sind und hierbei auch auf entsprechende verbindliche Vereinbarungen drängen. Die geführten Interviews und die Förderaktenanalyse lieferten allerdings keine diesbezüglichen Hinweise.

In fast allen zusätzlichen Vereinbarungen werden die Inhalte der Coachings festgehalten (siehe Abbildung 56), zwei Drittel enthalten Ausführungen zur Anzahl der Coaching-Termine. Die Dauer der einzelnen Termine wird in 61,1 Prozent der EGS- und 49,7 Prozent der EFT-Vereinbarungen festgelegt. In rund einem Drittel der Vereinbarungen wird auch der Turnus der Coachings definiert.

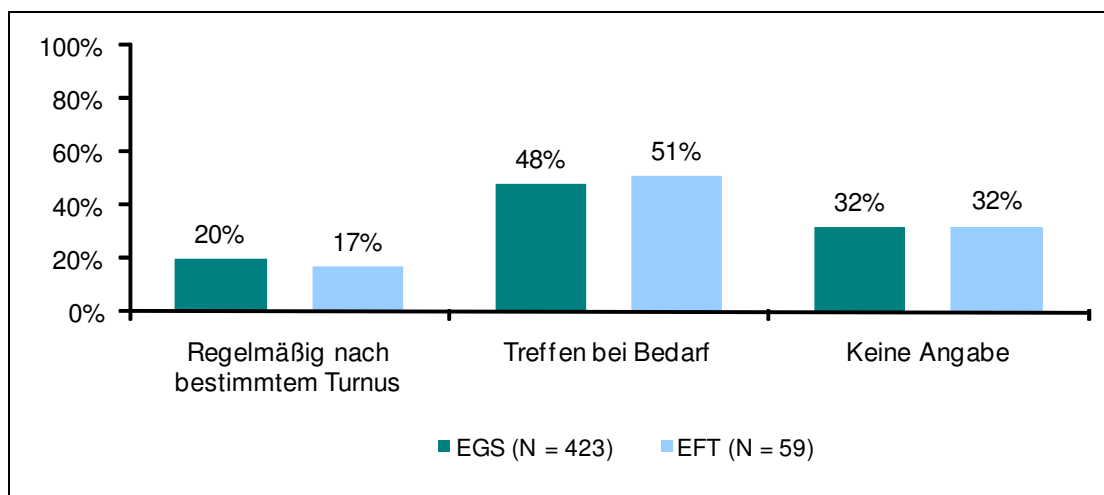
Abbildung 56: Inhalte zusätzlicher Coaching-Vereinbarungen



⁷⁴ 35,0 Prozent (EGS) bzw. 13,6 Prozent (EFT) der befragten Projekte geben an, dass kein solcher Fahrplan vorhanden ist; 26,5 Prozent (EGS) bzw. 25,4 Prozent (EFT) machen keine Angaben.

Wenn man von der Ebene möglicher Vereinbarungen den Blick auf die tatsächlich stattgefundenen Coachings richtet, zeigt sich, dass auch in diesem Bereich – wie bereits zuvor bei der Unterstützung durch die Gründungsnetzwerke und die Mentorinnen/ Mentoren – Treffen bei Bedarf die deutlich häufigere Form sind als regelmäßige Treffen nach einem bestimmten Turnus. Die zuletzt genannte Form nennen nur 20,1 Prozent der EGS- und 16,9 Prozent der EFT-Projekte, während 48,0 Prozent (EGS) bzw. 50,8 Prozent (EFT) angeben, dass Treffen bei Bedarf vereinbart wurden. Auch beim Coaching gibt es einen statistisch signifikanten Zusammenhang zwischen dem Vorliegen eines Betreuungsfahrplans und der Regelmäßigkeit der Treffen, d.h. auch hier treffen sich Projekte, die zu Beginn der Förderung einen Fahrplan vereinbart haben, signifikant häufiger nach einem bestimmten Turnus mit ihrem Coach/ ihren Coaches als solche, bei denen es keinen Fahrplan gibt.

Abbildung 57: Regelmäßigkeit der Coachings

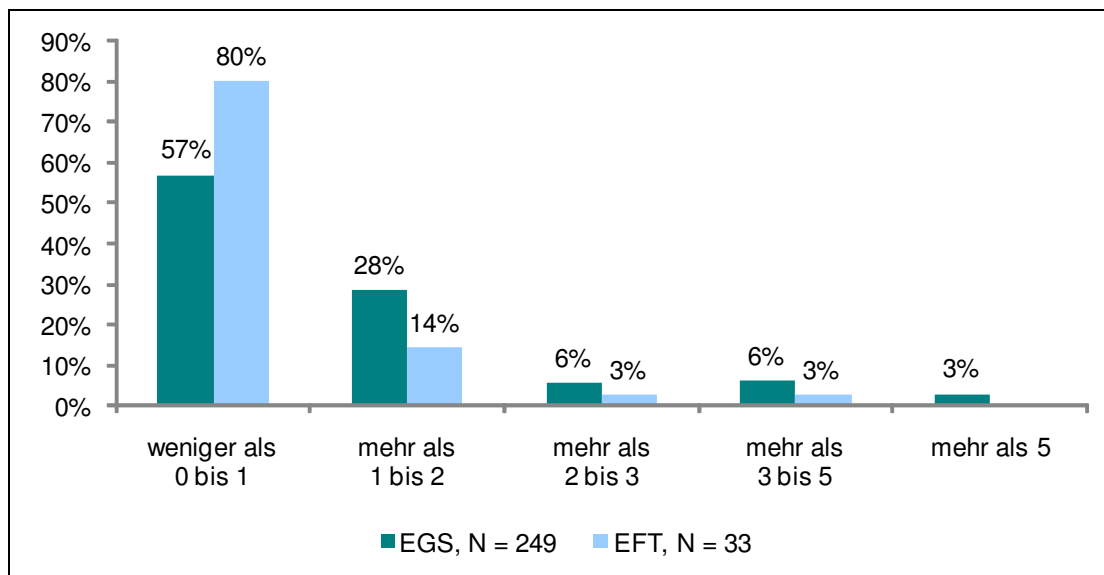


Die durchschnittliche Anzahl der monatlichen Coaching-Termine liegt bei den EGS-Projekten bei 1,8. Die EFT-Projekte geben im Durchschnitt an, sich 1,1 mal pro Monat mit ihren Coaches getroffen zu haben. Die Streuung um die Mittelwerte ist vor allem beim EFT gering. So geben vier Fünftel der EFT-Vorhaben an, sich weniger als ein Mal oder ein Mal im Monat mit ihren Coaches zu treffen (siehe Abbildung 58). Beim EGS äußern sich immerhin 56,9 Prozent entsprechend, weitere 28,4 Prozent berichten hier aber auch von mehr als einem bis zwei Treffen pro Monat.⁷⁵ Anders als beim Mentoring und bei der Unterstützung durch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Gründungsnetzwerke lassen sich die Unterschiede bei der durchschnittlichen Anzahl der Betreuungstermine bei EGS und EFT dadurch erklären, dass sich

⁷⁵ Bei der Berechnung der Prozentwerte wurden nur diejenigen Projekte berücksichtigt, die bei dieser Frage Angaben machten.

die EFT-Projekte und ihre Coaches bei jedem Treffen im Durchschnitt länger intensiv mit dem Gründungsvorhaben beschäftigten.⁷⁶

Abbildung 58: Durchschnittliche Anzahl der Treffen mit dem Coach/ den Coaches pro Monat



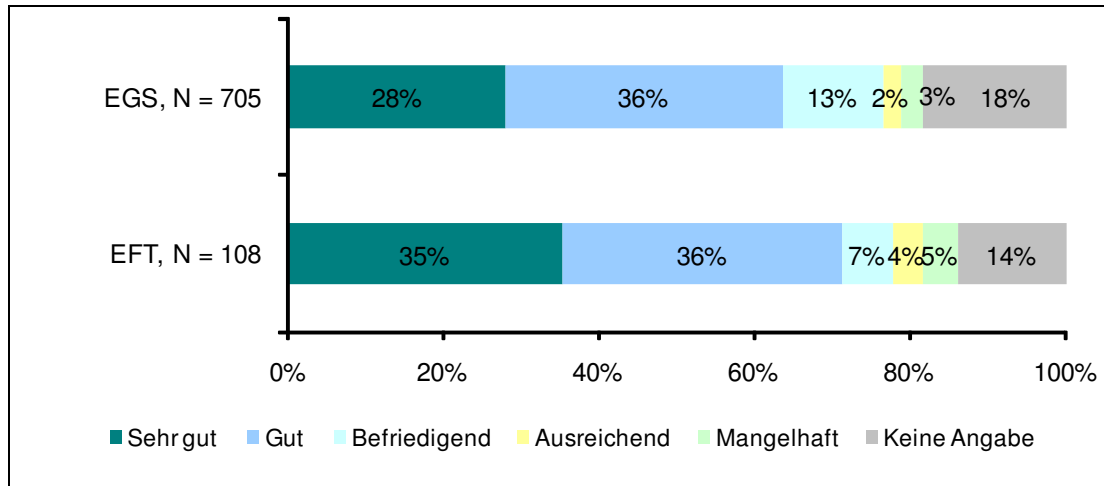
Wie bereits zuvor beim Mentoring und bei der Unterstützung durch das Gründungsnetzwerk zeigt sich auch beim Coaching insgesamt eine hohe Zufriedenheit der geförderten Gründungsvorhaben mit der Intensität der Betreuung. Nur 13,8 Prozent der EGS- und 9,2 Prozent der EFT-Projekte geben an, dass sie sich intensivere Unterstützung gewünscht hätten. Dagegen verneinen 60,1 Prozent (EGS) bzw. 60,1 Prozent (EFT) der Gründungsvorhaben diese Frage.⁷⁷ Anders als beim Mentoring und bei der Unterstützung durch das Gründungsnetzwerk besteht beim Coaching auch keine statistisch signifikante negative Korrelation zwischen dem Wunsch nach einer intensiveren Betreuung und der Anzahl der Treffen.

Die Gesamtbewertung des Coachings fällt entsprechend positiv aus. 63,5 Prozent der Gründerstipendiatinnen und -stipendiaten geben die Note sehr gut oder gut. Beim EFT vergeben sogar 71,3 Prozent der Befragten eine dieser beiden Noten. Negative Noten sind dagegen kaum zu beobachten stellen die absolute Ausnahme dar (siehe Abbildung 59).

⁷⁶ Beim EGS gaben die Projekte im Durchschnitt an, sich bei jedem Treffen 2,6 Stunden intensiv mit der Weiterentwicklung ihres Gründungsvorhabens beschäftigt zu haben. Bei EFT sind es im Durchschnitt 4,2 Stunden. Multipliziert man die Angaben zur durchschnittlichen Anzahl der Treffen mit der durchschnittlichen Stundenzahl, so ergibt sich beim EGS ein Wert von 4,7 Stunden pro Monat und beim EFT ein Wert von 4,6 Stunden pro Monat.

⁷⁷ 26,1 Prozent (EGS) bzw. 22,2 Prozent der Befragten machten keine Angaben.

Abbildung 59: Gesamtbewertung Coaching



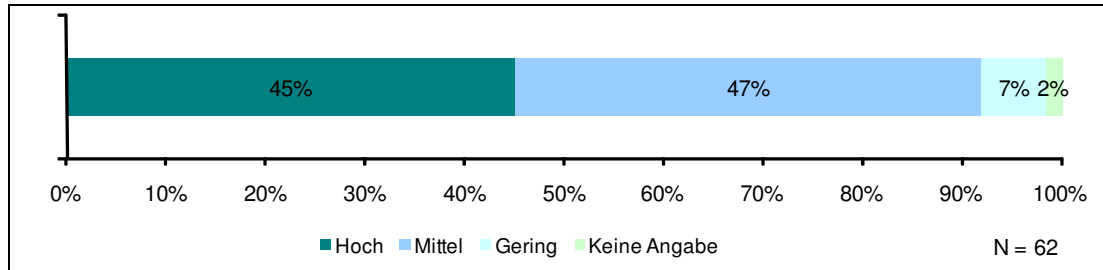
5.6. SEMINARE

Sowohl beim EGS als auch beim EFT gibt es ein begleitendes Seminarangebot. Für die EFT-Projekte veranstaltet der Projektträger Jülich in seinen Räumlichkeiten in Berlin halbjährlich die so genannten „Gründergespräche“. Sie sind als zweitägiges Seminar angelegt, bei dem Dozenten Wissen zu jeweils einem thematischen Bereich – z.B. Managementwissen, Controlling, Strategie der Unternehmensführung, Finanzierung oder Mitarbeiterführung – vermitteln und Gründerinnen und Gründer, bei denen die Förderung bereits ausgelaufen und eine Gründung erfolgt ist, Erfahrungsberichte aus der Praxis beisteuern. Neben der Vermittlung von Wissen und Erfahrungen sollen diese Veranstaltungen vor allem auch dem Austausch zwischen den EFT-geförderten Gründerinnen und Gründern und dem Knüpfen von Kontakten dienen. Die Teilnahme ist nicht verpflichtend, von Seiten des Projektträgers wird allerdings der Wunsch geäußert, dass pro EFT-Projekt jeweils mindestens ein Mitglied des Gründungsteams an einem Seminar teilnimmt.

Von den befragten EFT-geförderten Gründerinnen und Gründern geben 55,6 Prozent an, bereits an mindestens einem Gründergespräch teilgenommen zu haben.⁷⁸ Ihre Bewertung der Veranstaltungsreihe fällt in der Tendenz durchaus positiv aus. So geben 45,2 Prozent der Teilnehmenden an, dass das Seminar/ die Seminare, an denen sie teilgenommen haben, einen hohen Nutzen für ihr Gründungsvorhaben hatten, weitere 46,8 Prozent sehen immerhin einen mittleren Nutzen (siehe Abbildung 60).

⁷⁸ 33,3 Prozent haben nach eigenen Angaben noch nicht teilgenommen; 11,1 Prozent der Befragten machten keine Angaben.

Abbildung 60: Bewertung des Nutzens des Seminars „Gründergespräche“



Auch in den Fallstudien äußerten sich die befragten Gründerinnen und Gründer, die an einer oder mehreren Veranstaltungen der „Gründergespräche“ teilgenommen haben, fast durchgehend positiv. Dabei betonen sie vor allem die Möglichkeit, sich mit anderen Gründerinnen und Gründern auszutauschen und Kontakte zu knüpfen, also den Netzwerkcharakter der Seminare. Aber auch die Fachvorträge werden von der überwiegenden Mehrzahl der Befragten als hilfreich angesehen. Einige Personen äußerten den Wunsch, das Seminarangebot um die Themen wie Konfliktmanagement und Gründerpersönlichkeit zu erweitern.

Für die EGS-geförderten Gründerinnen und Gründer wird von der Kienbaum Management Consultants GmbH bzw. der PerformPartner GbR das Seminar „Gründerpersönlichkeit“ ausgerichtet.⁷⁹ Die Seminare werden mehrmals im Jahr an vier verschiedenen Standorten (Berlin, Düsseldorf, Magdeburg und München) angeboten, erstrecken sich jeweils über einen Tag und richten sich an bis zu zwölf Teilnehmende. In den Veranstaltungen müssen die Stipendiatinnen und Stipendiaten unter der Beobachtung eines Kienbaum- bzw. PerformPartner-Teams verschiedene Übungen (z.B. die Präsentation der eigenen Geschäftsidee, die Entwicklung eines Marketingkonzepts, simulierte Gespräche mit Kunden oder Investoren, Zusammenarbeit im Team) bewältigen. Am Ende erhalten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer dann zunächst ein mündliches Feedback im Rahmen eines Einzelgespräches. Im Anschluss an die Veranstaltung wird ihnen dann noch jeweils ein persönliches schriftliches Stärken-Schwächen-Profil ihrer Soft-Skills zugesandt.

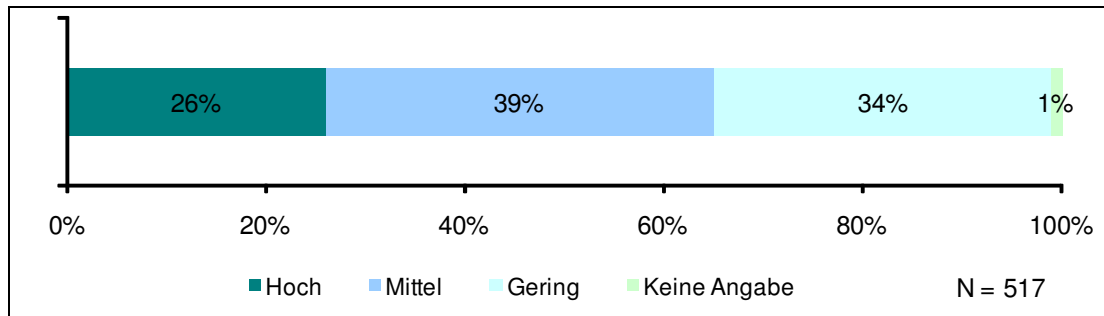
Von der Gründerinnen und Gründern, die im Rahmen der Online-Befragung geantwortet haben, haben nach eigenen Angaben 73,3 Prozent am Seminar „Gründerpersönlichkeit“ teilgenommen.⁸⁰ Dabei entfällt der größte Teil derjenigen Personen, die sich nicht entsprechend äußern auf Projekte, die sich gegenwärtig noch in der Förderung befinden, d.h. es ist wahrscheinlich, dass ein großer Teil noch teilnehmen wird. Diejenigen Stipendiatinnen und Stipendiaten, die bereits teilgenommen haben, bewerten den Nutzen des Seminars in der Tendenz eher wenig vorteilhaft. Nur etwas mehr als ein Viertel misst ihm einen hohen Nutzen für das eigene Gründungsvorhaben.

⁷⁹ PerformPartner richtet das Seminar für Gründungsvorhaben aus Baden-Württemberg, Bayern und Hessen aus. Kienbaum deckt die verbleibenden Bundesländer ab.

⁸⁰ 15,3 Prozent gaben an, (noch) nicht teilgenommen zu haben; 11,3 Prozent machten keine Angaben.

ben zu, wohingegen mehr als ein Drittel nur einen geringen Nutzen sieht (siehe Abbildung 61).⁸¹ Statistisch signifikante Unterschiede in der Nutzenbewertung von Seminaren, die von Kienbaum- oder PerfomPartner ausgerichtet wurden, sind nicht vorhanden.

Abbildung 61: Bewertung des Nutzens des Seminars „Gründerpersönlichkeit“



Auch bei den im Rahmen der Fallstudien befragten Gründerinnen und Gründern zeigte sich eine zurückhaltende Bewertung des Seminars „Gründerpersönlichkeit“. So heben zwar einige Personen hervor, dass es sich um gut organisierte und durchgeführte Veranstaltungen handelt, der Nutzen wird aber von der Mehrzahl als eher mittel bis gering eingeschätzt. Einige dieser Befragten hätten sich die Teilnahme zu einem früheren Zeitpunkt der Förderung gewünscht, da hier ihrer Meinung nach der Nutzen unter Umständen größer gewesen wäre. Diejenigen Gründerinnen und Gründer, die sich positiv äußern betonen vor allem den Netzwerkcharakter der Veranstaltungen, also den Austausch mit anderen Gründerinnen und Gründern, sowie vereinzelt auch die persönlichen Feedbackgespräche und die Persönlichkeitsanalyse als nützlich. In Hinblick auf die beiden unterschiedlichen Ausrichter der Seminare deutete sich in den Fallstudien an, dass Teilnehmende an den Veranstaltungen von Kienbaum diese als in der Tendenz schematisch und nur wenig auf die individuellen Bedürfnisse der einzelnen Gründungsvorhaben zugeschnitten beschrieben.

Im Zusammenhang mit den projektbegleitenden Veranstaltungen sollte auch noch erwähnt werden, dass im Rahmen der Fallstudien viele der befragten Gründerinnen und Gründer dafür plädierten, weitere Möglichkeiten zum Austausch mit anderen geförderten Gründungsvorhaben zu schaffen. Dies müsste nicht in jedem Fall durch zusätzliche Veranstaltungen erfolgen, sondern könnte z.B. auch durch das Einrichten einer Online-Plattform ermöglicht werden.

⁸¹ In einer von Kienbaum selbst im Rahmen der von ihnen durchgeführten Veranstaltungen durchgeführten Befragung der Teilnehmenden, bewerten diese deren Nutzen deutlich positiver. Vgl. Kienbaum Management Consultants, 2010. Seminar „Gründerpersönlichkeit“: Review 2010, 12. Über die Hintergründe der Diskrepanz zwischen diesen Bewertungen und den Ergebnissen der Evaluation könnte an dieser Stelle allenfalls spekuliert werden. Daher wird auf eine weitgehende Erörterung verzichtet.

6. Wirkung der Förderung

6.1. WIRKUNG DER FÖRDERUNG AUF DIE GEFÖRDERTEN PERSONEN BZW. GRÜNDUNGS- VORHABEN

In den folgenden Abschnitten gilt es, die Wirkungen der EGS- und EFT-Förderung herauszuarbeiten. Dies erfolgt zunächst durch die Darstellung von Ergebnissen, die sich im Verlauf der Förderung und – bei Projekten, bei denen die Förderung bereits ausgelaufen ist – gegebenenfalls auch danach eingestellt haben. Im Anschluss wird dann versucht, den Einfluss der Förderung zu identifizieren.

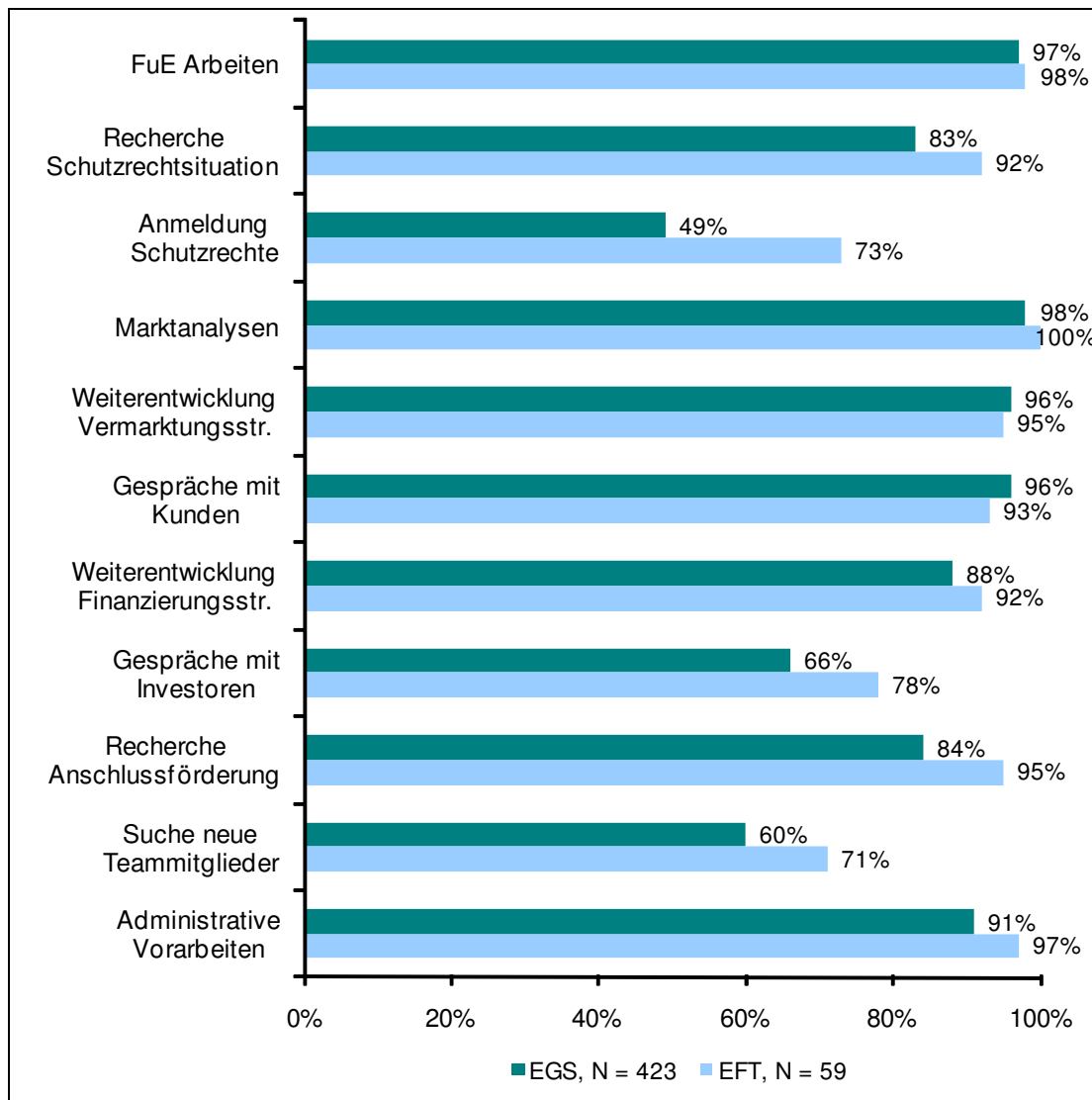
6.1.1. WIRKUNGSINDIKATOREN DER FÖRDERUNG AUF DER HANDLUNGSEBENE

Im Zusammenhang mit den Effekten, die sich bei den geförderten Gründungsvorhaben eingestellt haben, soll zunächst die Ebene der Handlungen betrachtet werden. Hier wird (noch) nicht untersucht, welchen Einfluss einzelne Tätigkeiten im Verlauf der Förderung hatten, sondern zunächst analysiert, welche potenziell wirksamen Tätigkeiten in welcher Intensität ausgeführt wurden. Um die Handlungsebene zu beleuchten wurden die geförderten Gründerinnen und Gründer zunächst befragt, welche Aktivitäten sie oder andere Mitglieder ihres Gründungsteams im Verlauf der Förderung ausgeführt haben. Die Ergebnisse – ausgewiesen auf der Projektebene – sind in Abbildung 62 zusammengefasst.⁸²

Mit Ausnahme einiger weniger Aktivitäten geben bei fast allen vorgegeben Kategorien so gut wie alle Projekte an, dass sie im entsprechenden Bereich aktiv gewesen sind. Deutlich abfallend ist nur die Aktivität „Anmeldung von Schutzrechten“ beim EGS, was aber aller Wahrscheinlichkeit nach der Tatsache geschuldet sein dürfte, dass Schutzrechte hier auch nur bei relativ wenigen Vorhaben eine Rolle spielen (siehe Abschnitt IV. 3.2.). Auch die anderen etwas schwächer ausgeprägten Kategorien (Führen von Gesprächen mit potenziellen Investoren und Suchen nach neuen Teammitgliedern) dürften nicht zuletzt auch deswegen seltener genannt worden sein, weil sie nicht in allen Fällen (Team ist bereits komplett/ keine Beteiligung externen Investoren vorgesehen) relevant sind.

⁸² In der Online Befragung wurden die Gründerinnen und Gründer getrennt nach den eigenen Aktivitäten und den Aktivitäten anderer Teammitglieder gefragt. Die in Abbildung 62 ausgewiesenen Ergebnisse ergeben sich aus der Aggregation der beiden Fragen.

Abbildung 62: Im Verlauf der Förderung von den Mitgliedern der Gründungsteams durchgeführte Aktivitäten



Die Tatsache, dass ein Gründungsteam eine bestimmte Aktivität durchgeführt hat, sagt noch nichts darüber aus, welches Gewicht die einzelnen Aktivitäten im Rahmen der Vorbereitung der Unternehmensgründung eingenommen haben. Daher wurden die Gründerinnen und Gründer im Anschluss gebeten, die von ihnen genannten Tätigkeitsbereiche in eine Rangfolge zu setzen, indem sie die Tätigkeit, für die sie und/oder die anderen Mitglieder ihres Teams im Verlauf der Förderung den relativ meisten Anteil ihres Zeitbudgets verausgabt haben auf den obersten Rang setzen, gefolgt von der Tätigkeit mit dem zweitgrößten Anteil auf dem zweiten Rang usw. Die Er-

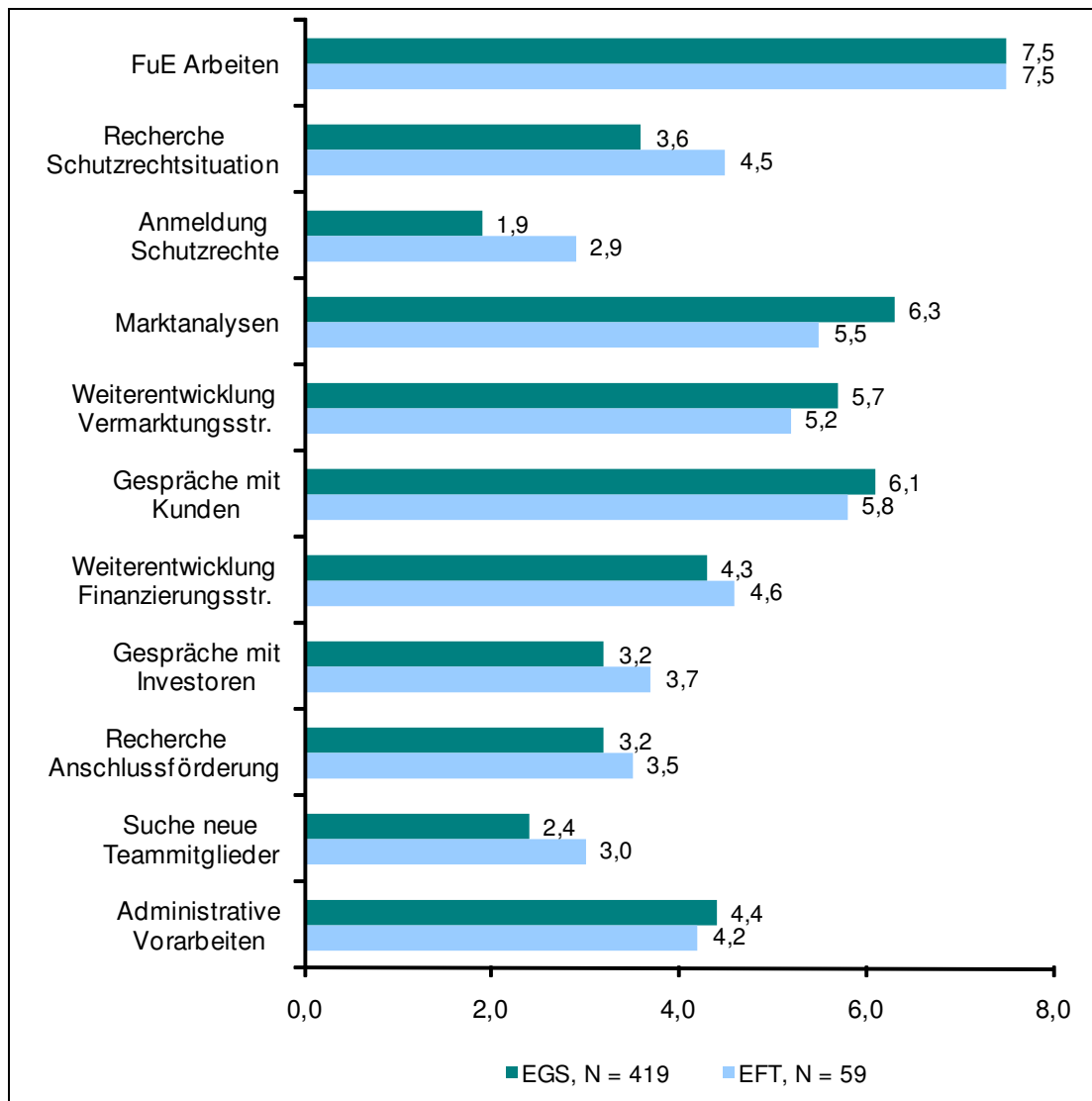
gebnisse sind in der nachfolgenden Abbildung 63 zusammengefasst.⁸³ Die Abbildung ist folgendermaßen zu interpretieren. Die ausgewiesenen Werte sind die Mittelwerte der Rangfolgen aller EGS-/ und EFT-Projekte. Dabei bedeutet ein höherer Mittelwert, dass die Projekte im Durchschnitt einen höheren Anteil ihres Zeitbudgets für die jeweilige Tätigkeit aufgewendet haben.⁸⁴

Es zeigt sich, dass sowohl beim EGS als auch beim EFT die Durchführung von FuE-Arbeiten im Durchschnitt den relativ größten Teil der Zeitbudgets auf sich vereinigt. Es folgen Arbeiten an den Marktanalysen und an der Verwertungsstrategie sowie das Führen von Gesprächen mit potenziellen Kunden. Dass die zuletzt genannte Aktivität ein relativ hohes Gewicht hat, ist vor dem Hintergrund der Interviews mit den Expertinnen und Experten positiv herauszuheben, weil hier immer wieder darauf hingewiesen wurde, dass möglichst früher und intensiver Kundenkontakt eine wesentliche Determinante erfolgreicher Gründungen darstellt. Eher kritisch ist dagegen der Befund zu deuten, dass die Entwicklung der Finanzierungsstrategie nicht zu den Aktivitäten gehört, für die die Gründungsvorhaben im Durchschnitt einen hohen Anteil ihrer Zeitbudget aufwenden. Allerdings lässt sich auch dieser Befund mit Ergebnissen aus den Interviews mit den Expertinnen und Experten verknüpfen. In diesen Gesprächen wurde mehrfach die Ansicht geäußert, dass viele Gründungsvorhaben (und insbesondere technologieorientierte Gründungsvorhaben) den zeitlichen Aufwand, der notwendig ist, um die Finanzierung eines Unternehmens sicherzustellen, systematisch unterschätzen. Bei den verbleibenden Aktivitäten, die eine relativ geringe durchschnittliche Rangzahl aufweisen, dürfte dies zumindest zum Teil auch der Tatsache geschuldet sein, dass sie nicht bei allen Gründungsvorhaben relevant waren/ sind.

⁸³ Auch die Rangfolgen wurden im Fragebogen getrennt für die jeweils antwortende Person und für die anderen Mitglieder im Gründungsteam abgefragt. Zur Aggregation auf Ebene der Gründungsvorhaben wurden die Antworten bei beiden Fragen jeweils mit dem Gewicht der befragten Person bzw. der sonstigen Personen im Gründungsteam gewichtet. Bei der Kalkulation der Gewichte wurden sowohl die Ausgangsgröße des Teams als auch erfolgte Veränderungen im Verlauf der Förderrung berücksichtigt. Weil die entsprechenden Berechnungen in vier Fällen nicht plausible Werte (negative Teamgrößen) ergaben, verringert sich die in Abbildung 63 ausgewiesene Fallzahl entsprechend.

⁸⁴ Eine auf Rang 1 gesetzte Tätigkeit erhielt den Wert „12“ (weil insgesamt zwölf Bereiche vorgegeben waren bzw. maximal zwölf Bereiche ausgewählt werden konnten), die auf Rang 2 gesetzte Tätigkeit erhielt den Wert „11“ usw. Wenn ein Projekt angab, eine Tätigkeit nicht ausgeführt zu haben, wurde der Wert „0“ vergeben.

Abbildung 63: Im Verlauf der Förderung von den Mitgliedern der Gründungsteams durchgeführte Aktivitäten gewichtet mit dem aufgewendeten Zeitbudget

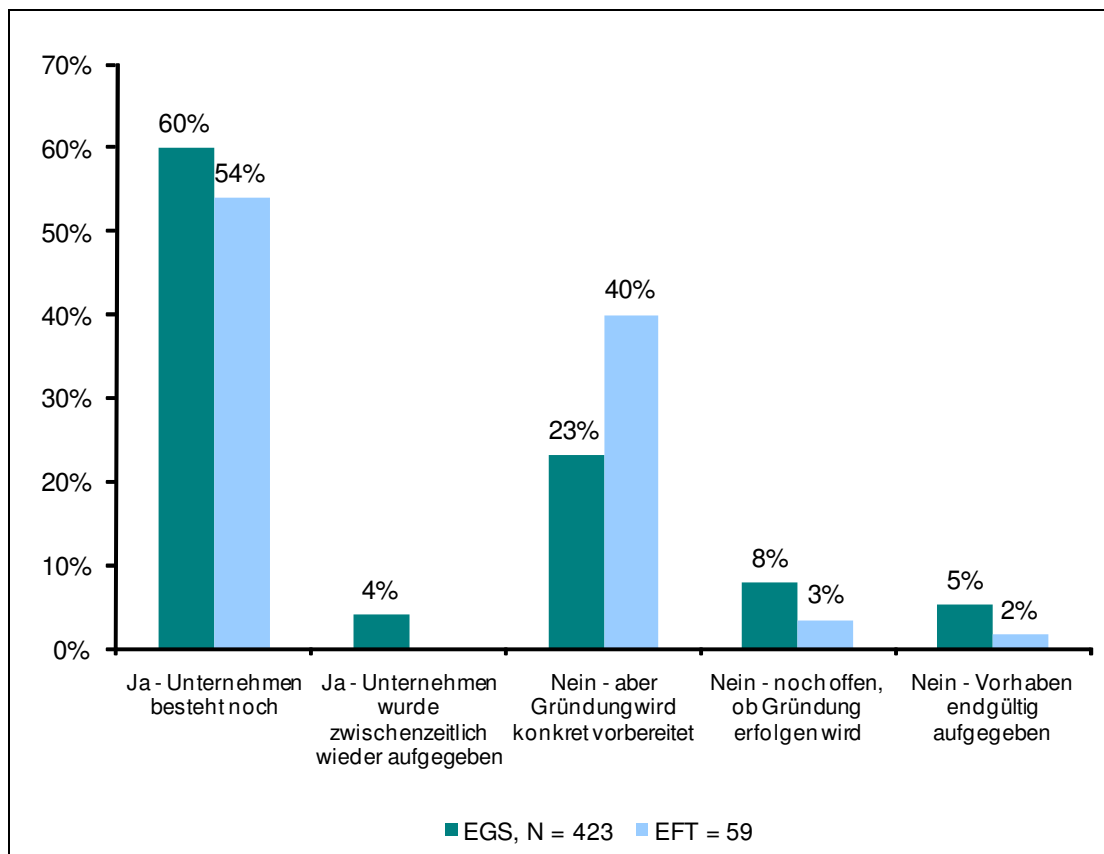


6.1.2. WIRKUNGSINDIKATOREN DER FÖRDERUNG AUF DER ERGEBNISEBENE

Bei Förderprogrammen, die die Steigerung der Gründungsaktivität aus Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen zu Gegenstand haben, ergibt sich als erster wichtiger Wirkungsindikator auf der Ergebnisebene die Anzahl der bereits realisierten Unternehmensgründungen. Die entsprechenden Angaben der im Rahmen der Online-Befragung kontaktierten Gründungsvorhaben finden sich in der nachfolgenden Abbildung 64. Sie zeigen, dass bereits bei 60,3 Prozent der EGS- und 54,2 Prozent der EFT-Vorhaben ein Unternehmen gegründet wurde, das nach wie vor besteht. Zusätzlich gibt eine kleine Zahl von EGS-Vorhaben an, dass zwar ein Unter-

nehmen gegründet, dieses aber mittlerweile wieder aufgegeben wurde.⁸⁵ Aus zwei Fünfteln der geförderten EGS- und rund einem Viertel der EFT-Projekte ist bislang noch kein Unternehmen hervorgegangen, allerdings werden konkrete Schritte auf dem Weg dorthin gegangen. Bei den Verbleibenden ist entweder noch unklar, ob eine Gründung erfolgen wird, oder die Gründerinnen und Gründer haben ihr Gründungsvorhaben endgültig aufgegeben. Leider ist es nicht möglich abzugleichen, ob die aus den Befragungsdaten ablesbare Gründungsaktivität mit derjenigen in der Grundgesamtheit aller EGS- und EFT-geförderten Vorhaben korrespondiert, weil weder das BMWi noch der Projektträger Jülich nach Ende der Förderung mit den Projekten in Kontakt bleiben und der Gründungserfolg entsprechend nicht systematisch erhoben wird.

Abbildung 64: Führte das durch EGS/ EFT geförderte Vorhaben bereits zu einer Gründung?



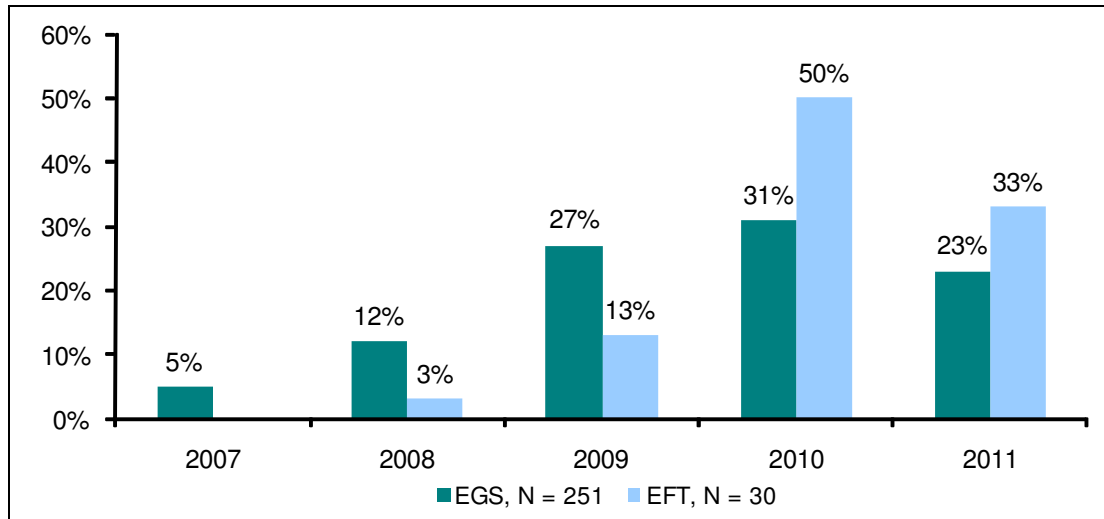
⁸⁵ Als Grund für die Aufgabe gaben rund drei Viertel der Unternehmen an, dass es ihnen nicht gelungen ist, die Finanzierung ihrer Geschäftstätigkeit sicherzustellen. Etwas mehr als die Hälfte gibt zudem an, dass (auch) Probleme im Gründungsteam eine Rolle gespielt haben, etwas weniger als die Hälfte führen aus, dass das Absatzpotenzial ihrer Geschäftstätigkeit sich als geringer erwiesen hat als zunächst vermutet. Unüberwindbare Probleme technologischer Natur stellen dagegen keinen prominenten Grund des Scheiterns dar (siehe Abbildung 88 im Anhang).

Neben den eben präsentierten Informationen auf der Projektebene wurde auch erhoben, wie groß die Zahl der Personen ist, die sich entweder bereits an einer Unternehmensgründung beteiligt haben oder an einem noch nicht endgültig beendeten Vorhaben beteiligt sind, das noch zu einer Gründung führen könnte. Die Ergebnisse zeigen, dass die weit überwiegende Mehrzahl der Befragten weiterhin involviert ist. So geben 88,9 Prozent der Gründerstipendiatinnen und -stipendiaten sowie 95,3 Prozent der EFT-Geförderten an, dass sie weiterhin an dem (ehemals) geförderten Gründungsvorhaben beteiligt sind. Nur 11,1 Prozent (EGS) bzw. 4,7 Prozent (EFT) führen aus, dass sie ausgestiegen sind, während andere Teammitglieder gegründet haben oder das Gründungsvorhaben weiterverfolgen (siehe Abbildung 89 im Anhang).⁸⁶

Der Großteil der Unternehmen – mehr als vier Fünftel beim EFT und über die Hälfte beim EGS – in der Befragungsstichprobe wurde erst in diesem oder im letzten Jahr gegründet. Immerhin ein Viertel der befragten EGS-Projekte gab aber auch das Jahr 2009 als Gründungsjahr an. Noch früher erfolgte allerdings nur noch weniger als jede fünfte EGS-Gründung. Beim EFT dürfte die Verteilung der Gründungsvorhaben in der Stichprobe vor allem dem bisherigen Programmverlauf geschuldet sein. So konnten vor dem Jahr 2008 keine Gründungen stattgefunden haben, weil das Programm erst in diesem Jahr gestartet wurde. Und auch die Tatsache, dass es 2008 bereits zu einigen wenigen Gründungen kam, ist eher überraschend, da sich die betreffenden Vorhaben zu diesem Zeitpunkt noch in der Förderphase I befanden. Beim EGS dürfte die Tatsache, dass aus den Jahren 2007 und 2008 nur relativ wenige Gründungen berichtet werden auch darauf zurückzuführen sein, dass in die Online-Befragung die Rücklaufquoten mit größerem Abstand zum Ende der Förderung geringer ausfielen.

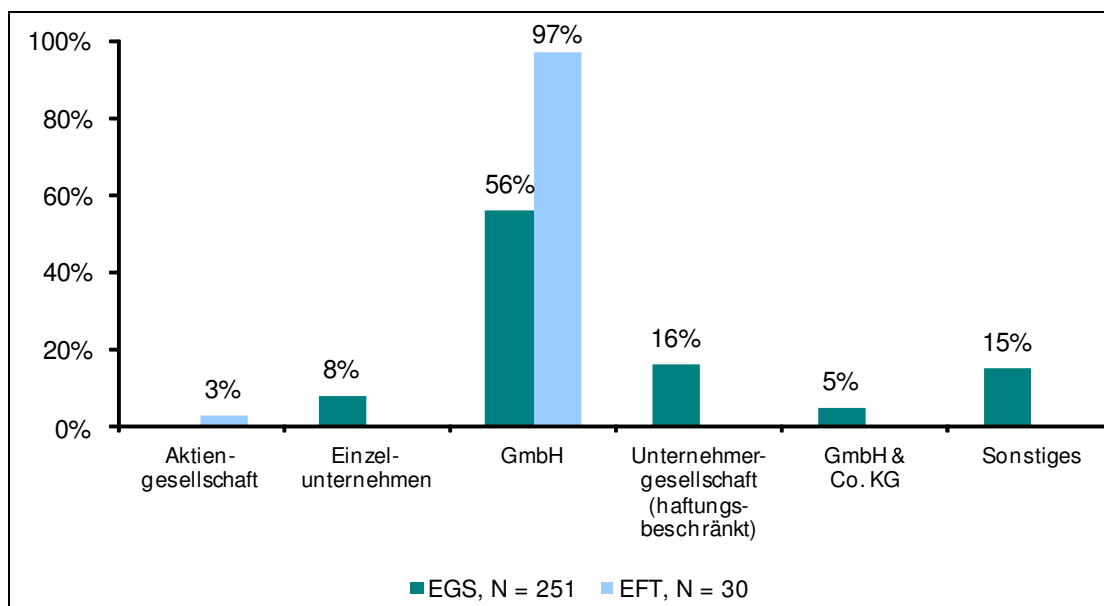
⁸⁶ Die Abfrage der Gründe für den Ausstieg aus den Gründungsvorhaben ergab kein einheitliches Bild. Es zeigte sich vielmehr, dass verschiedene Motive (persönliche Gründe, das Auftauchen anderer, attraktiverer Beschäftigungsmöglichkeiten sowie Probleme innerhalb des jeweiligen Gründungsteams) weitgehend gleichberechtigt nebeneinander stehen (siehe Abbildung 88 im Anhang). Beim EFT lässt zudem die geringe Fallzahl der ausgestiegenen Personen (N = 5) keine valide statistische Aussagen zu.

Abbildung 65: Jahr der Unternehmensgründung



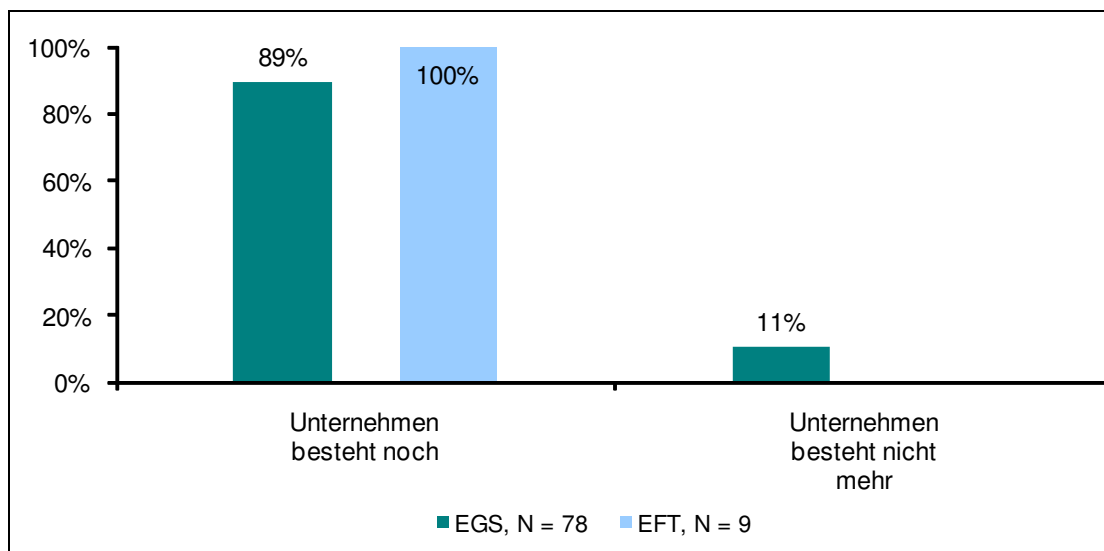
Die mit Abstand wichtigste Rechtsform bei den gegründeten Unternehmen stellt die Gesellschaft mit beschränkter Haftung dar (siehe Abbildung 66). Mehr als die Hälfte der EFG- und fast alle EFT-Vorhaben wurden als GmbH gegründet. Beim EGS spielen zudem auch (in dieser Reihenfolge) die haftungsbeschränkte Unternehmergesellschaft, die Rechtsform des Einzelunternehmens und der GmbH & Co. KG eine gewisse Rolle, ohne das eine der Formen neben der GmbH dominieren würde. Aktiengesellschaften wurden erst ein Mal (beim EFT) gegründet.

Abbildung 66: Rechtsform der gegründeten Unternehmen



Neben der Gründung eines Unternehmens stellt dessen Überleben einen weiteren Erfolgsindikator dar. In der Indikatorik des Operativen Programmes des Bundes zur ESF-Förderperiode 2007 bis 2013 wird in diesem Zusammenhang auf die Überlebensquote derjenigen Unternehmen abgestellt, die vor zwei Jahren oder früher gegründet wurden. Abbildung 67 zeigt die Ergebnisse für diesen Indikator.⁸⁷ Von den neun auf einem EFT-Projekt basierenden Unternehmen, die vor mehr als zwei Jahren gegründet wurden, hat bislang noch keines seine Geschäftstätigkeit wieder aufgegeben. Aber auch beim EGS ist die Überlebensquote der vor mehr als zwei Jahren gegründeten Unternehmen mit fast 90 Prozent beachtlich.

Abbildung 67: Überlebensquote der geförderten Existenzgründungen nach 2 Jahren



Die Gründung und das Überleben eines Unternehmens sind zwar bereits für sich genommen wichtige Erfolgsindikatoren. Sie können aber einerseits keine Auskunft darüber geben, ob und wie sich welche Ergebnisse der Unternehmenstätigkeit (Umsätze, Aufwuchs an Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, Gewinne etc.) eingestellt haben, und andererseits nicht erfassen, welche Ergebnisse Gründungsvorhaben erreicht haben, bei denen es (noch) nicht zu einer Gründung gekommen ist. Daher wurden die noch bestehenden Unternehmen und diejenigen Gründungsvorhaben, die noch nicht endgültig aufgegeben wurden, gebeten, anzugeben, inwieweit sich bei ihnen bis zum Zeitpunkt der Befragung verschiedene vordefinierte Ergebnisse eingestellt haben. Bei den Unternehmen (N EGS = 237, N EFT = 30) ergab diese Abfrage die folgenden Ergebnisse (eine grafische Übersicht über die erzielten Ergebnisse findet sich in Abbildung 91 im Anhang):

⁸⁷ Als Stichtag wurde der 31. August 2011 gesetzt. Weil in der Befragung sowohl der Monat als auch das Jahr der Unternehmensgründung erhoben wurde, konnte das Alter der Unternehmen in Monaten berechnet werden, d.h. es werden alle Unternehmen betrachtet die vor mehr als 24 Monaten gegründet wurden.

- 32,9 Prozent (EGS) bzw. 43,3 Prozent (EFT) der Unternehmen haben eigene Schutzrechte angemeldet, 18,6 Prozent (EGS) bzw. 16,7 Prozent (EFT) wurden Schutzrechte auf den Namen des Unternehmens erteilt und 12,2 Prozent (EGS) bzw. 33,3 Prozent (EFT) konnten verbindliche Vereinbarungen mit dritten Personen oder Institutionen abschließen, denen für das eigene Unternehmen wichtige Schutzrechte gehören.
- Fast drei Viertel der Unternehmen (73,4 Prozent beim EGS und 73,3 Prozent beim EFT) konnten Referenzkunden gewinnen.
- Rund die Hälfte (52,3 %) der aus einem EGS-Projekt hervorgegangenen und ein Drittel (33,3 %) der auf einer EFT-Förderung basierenden Unternehmen haben Kooperationen mit strategischen Partnern verbindlich vereinbart.
- Zwei Fünftel (40,5 Prozent) der EGS- Unternehmen und fast die Hälfte (46,7 Prozent) der EFT-Unternehmen haben Mitarbeiterinnen und/ oder Mitarbeiter eingestellt. Dabei liegt die Anzahl der eingestellten Personen bei den zuerst genannten im Durchschnitt bei 4,9 und bei Letzteren im Mittel bei 2,8 (die Verteilung der Angaben kann Abbildung 92 im Anhang entnommen werden).
- Insgesamt haben die 87 EGS-Gründungen, die in der Online-Befragung konkrete Angaben zu ihrem Aufwuchs an Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gemacht haben bis zum Zeitpunkt der Befragung 423 Arbeitsplätze geschaffen. Wenn man zusätzlich auch die 253 Mitglieder der betreffenden Gründungsteams hinzurechnet, beschäftigen diese Unternehmen sogar insgesamt 676 Personen. Beim EFT haben die 14 Gründungen, für die konkrete Informationen vorliegen bislang 39 Arbeitsplätze geschaffen. Zusammen mit den 43 Mitgliedern der betreffenden Gründungsteams ergibt eine Gesamtzahl von 82 Personen, die durch diese Unternehmen beschäftigt werden.⁸⁸
- Fast drei Viertel (73,4 % beim EGS) bzw. zwei Drittel (66,7 % beim EFT) der Unternehmen geben an, bereits Umsätze zu machen. Bei mehr als einem Drittel (37,1 % beim EGS) bzw. fast einem Viertel (23,3 % beim EFT) der Unternehmen reichen diese Umsätze sogar schon aus, um die Finanzierung intern aus dem Cash-Flow zu sichern (die Verteilung der Angaben kann Abbildung 93 im Anhang entnommen werden).
- Bislang noch keines der aus einem EFT-Projekt hervorgegangenen, aber immerhin schon 17,7 Prozent der auf einer EGS-Förderung basierenden Unternehmen haben den Break-Even-Point erreicht und erwirtschaften Gewinne. Die Umsatzrendite lag im Durchschnitt bei 31,1 Prozent (zur Verteilung der genannten Prozentwerte siehe Abbildung 94 im Anhang).

⁸⁸ Weil die von den Unternehmen gemachten Angaben zu Anzahl der neu eingestellten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gerade beim EGS eine hohe Streuung um den Mittelwert aufweisen, wurde auf eine Hochrechnung der Werte für die Unternehmen, die zwar angaben, Personen eingestellt zu haben, aber keine konkreten Zahlen genannt haben, Abstand genommen.

- Fast ein Viertel (23,3 %) der EFT- und immerhin auch 17,7 Prozent der EGS-Unternehmen konnten die weitere Finanzierung durch die Gewinnung von Investoren sicherstellen. Die Summen, mit denen sich die Investoren beteiligten, liegen bei den auf einer EGS-Förderung basierenden Unternehmen im Durchschnitt bei rund 700.000 Euro und bei den aus einem EFT-Projekt hervorgegangenen Projekten bei rund 440.000 Euro, wobei die Streuung der angegebenen Werte insbesondere beim EGS sehr hoch ist (die Verteilung der genannten Summen kann Abbildung 95 im Anhang entnommen werden).
- 32,9 Prozent der EGS- und sogar 43,3 Prozent EFT-Unternehmen haben Anträge für öffentliche Fördermittel gestellt, um die weitere Finanzierung des Unternehmens zu sichern. 20,7 Prozent (EGS) bzw. 13,3 Prozent (EFT) waren bereits erfolgreich bei der Einwerbung solcher Mittel. Dabei haben die auf einer EGS-Förderung basierenden Unternehmen im Durchschnitt rund 150.000 Euro an Fördermittel eingeworben, während es bei denjenigen, die aus einem EFT-Projekt hervorgegangen sind, rund 80.000 Euro sind (die Streuung um die Mittelwerte ist auch hier beachtlich – siehe die Verteilung der genannten Summen in Abbildung 96 im Anhang).

Die Gründungsvorhaben, bei denen bislang noch keine Gründung erfolgt ist (N EGS = 117, N EFT = 25), berichteten von folgenden Ergebnissen ihrer vorbereitenden Aktivitäten (eine grafische Übersicht über die erzielten Ergebnisse findet sich in Abbildung 97 im Anhang):

- 38,5 Prozent (EGS) bzw. 76,0 Prozent (EFT) haben eigene Schutzrechte angemeldet, 18,8 Prozent (EGS) bzw. 28,0 Prozent (EFT) wurden Schutzrechte auf den Namen von Mitgliedern des Gründungsteams erteilt und 12,0 Prozent (EGS) bzw. 16,0 Prozent (EFT) konnten verbindliche Vereinbarungen mit dritten Personen oder Institutionen abschließen, denen für das eigene Unternehmen wichtige Schutzrechte gehören.
- 39,3 Prozent der EGS- und 28,0 Prozent der EFT-Vorhaben konnten Referenzkunden gewinnen.
- Mehr als ein Viertel (27,4 %) der EGS- und 12 Prozent der EFT-Vorhaben vereinbarten verbindliche Kooperationen mit strategischen Partnern.
- Bei 12,0 Prozent der EGS- und 20,0 Prozent der EFT-Vorhaben liegen bereits verbindliche Aufträge von Kunden vor.
- Bei nur wenigen Vorhaben (1,7 % beim EGS und 4,0 % beim EFT) konnten bislang Mittel von externen Investoren eingeworben werden, um die Finanzierung eines zu gründenden Unternehmens sicherzustellen.⁸⁹

⁸⁹ Nur eines der drei Vorhaben (ein EGS-Projekt), die bereits Investoren für sich gewinnen konnten, war bereit, die investierte Summe zu beziffern. Sie beläuft sich auf 120.000 Euro.

- 15,4 Prozent der EGS- und 16,0 Prozent EFT-Projekte haben Anträge für öffentliche Fördermittel gestellt, um die weitere Finanzierung ihres Gründungsvorhabens zu gewährleisten. 8,5 Prozent (EGS) bzw. 4,0 Prozent (EFT) waren bereits erfolgreich bei der Einwerbung solcher Mittel.⁹⁰

6.2. DETERMINANTEN DER WIRKUNG

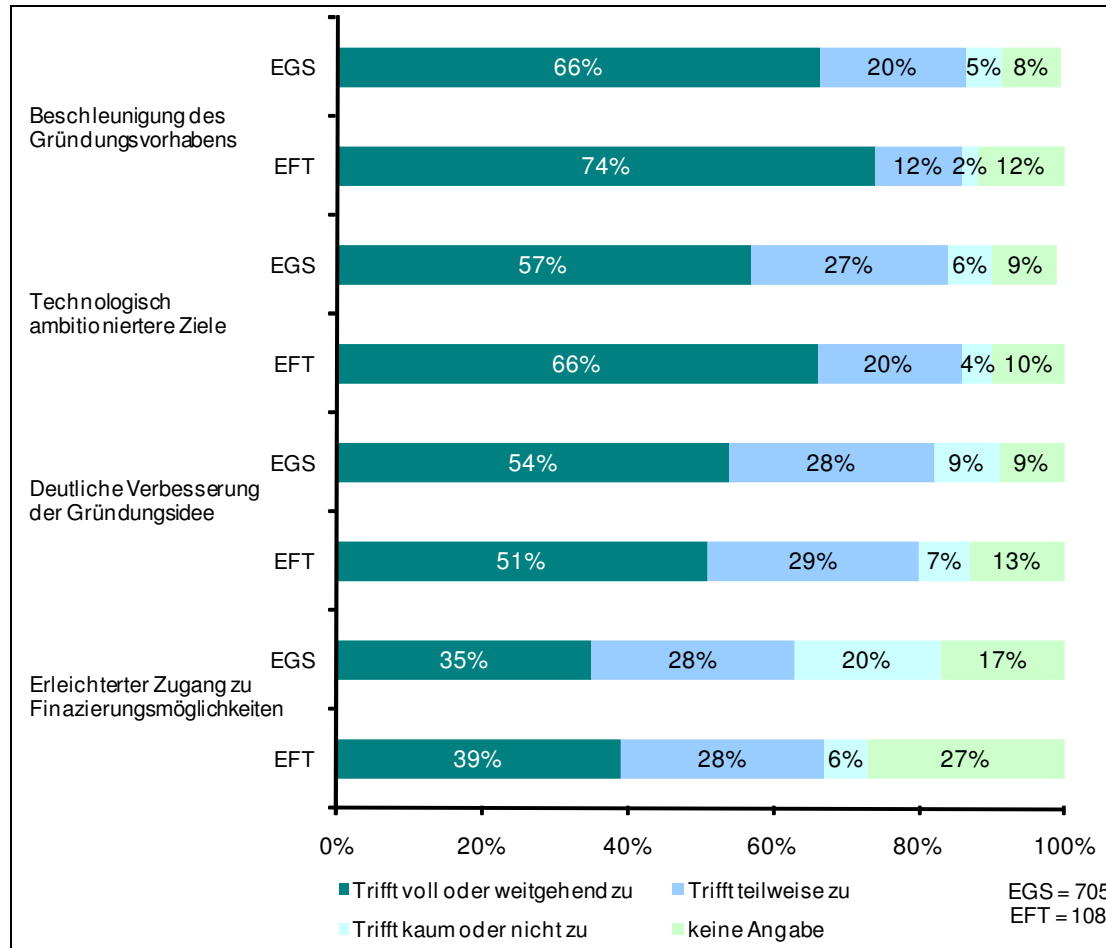
In den folgenden beiden Abschnitten soll versucht werden, die Bedeutung der EGS- und EFT-Förderung für den Erfolg eines Gründungsvorhabens einzugrenzen. Zu diesem Zweck werden zunächst deskriptiv Ergebnisse der Online-Befragung ausgewertet, die diesen Themenkomplex zum Gegenstand haben. Im Anschluss wird dann der Versuch unternommen, mittels Verfahren der schließenden Statistik den Einfluss der Förderung auf den Erfolgsindikator Unternehmensgründung zu ermitteln.

6.2.1. BEFRAGUNGSERGEBNISSE

Um die Wirkungen von EGS und EFT abzuschätzen wurden die Gründerinnen und Gründer in der Online-Befragung zunächst allgemein gefragt, welche Bedeutung die Förderung für ihr Gründungsvorhaben hatte. Die entsprechenden Antworten können der nachfolgenden Abbildung 68 entnommen werden. Rund zwei Drittel der EGS- und fast drei Viertel der EFT-geförderten Gründerinnen und Gründer geben an, dass ihr Vorhaben durch die Förderung schneller vorangetrieben werden konnte. Ebenfalls die volle oder weitgehende Zustimmung von jeweils mehr als der Hälfte der befragten Personen entfallen auf die Aussagen, dass das Gründungsvorhaben aufgrund der Förderung mit technologisch ambitionierten Zielen verfolgt werden konnte und dass die ursprüngliche Geschäftsidee deutlich verbessert wurde.

⁹⁰ Die EGS-Vorhaben geben dabei im Durchschnitt an, rund 900.000 Euro an Fördermittel eingeworben zu haben, während es bei dem einen EFT-Vorhaben, das sich zu diesem Aspekt äußern wollte, 3,3 Millionen Euro sind (die Streuung um den Mittelwert beim EGS sind beachtlich – siehe die Verteilung der genannten Summen in Abbildung 98 im Anhang).

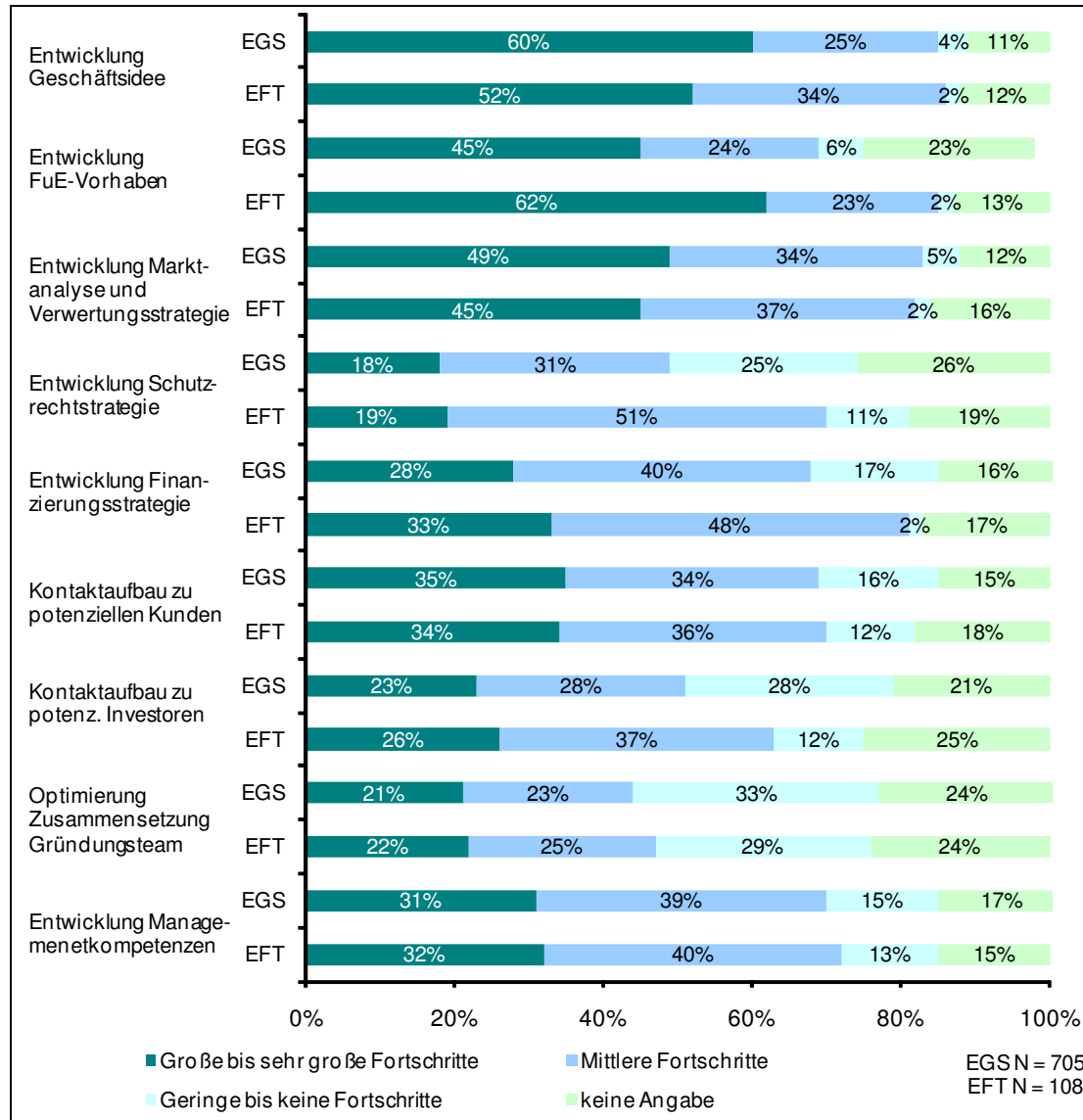
Abbildung 68: Wirkungen der EGS-/ EFT-Förderung auf die Gründungsvorhaben I



Jeweils etwas mehr als ein Dritte der Befragten stimmt zudem der Aussage voll oder weitgehend zu, dass die Förderung ihrem Gründungsvorhaben den Zugang zu weiteren Finanzierungsmöglichkeiten erleichtert hat. Die deckt sich mit der Ansicht einiger der befragten Expertinnen und Experten, die ausführten, dass eine Förderung im Rahmen von EGS und vor allem auch von EFT ein positives Signal an spätere Investoren senden könne, dass es sich um besonders gut vorbereitete und bereits durch andere Instanzen (Projekträger Jülich, BMWi, EFT-Jury) validierte Gründungsvorhaben handelt.⁹¹ In diesem Zusammenhang muss außerdem hervorgehoben werden, dass seit Ende des Jahres von Seiten des BMWi und des Projekträgers Jülich verstärkte Anstrengungen unternommen werden, um die Sichtbarkeit der EGS- und EFT-geförderten Gründungsvorhaben weiter zu erhöhen. So wurde beispielsweise im November des Jahres 2010 zusammen mit dem GO-Bio-Programm des BMBF erstmals ein Investorenforum veranstaltet, das im März 2012 wiederholt werden soll.

⁹¹ Allerdings sehen sie diesen Effekt bei Vorhaben, die eine Finanzierung durch den HTGF vorweisen können noch größer (was vor allem auf die insgesamt längere Dauer der Beteiligungen begründet wird).

Abbildung 69: Wirkungen der EGS-/ EFT-Förderung auf die Gründungsvorhaben II



Um die Wirkung der Förderung auf einzelne Aspekte der Vorbereitung einer Unternehmensgründung zu ermitteln, wurden die Gründerinnen und Gründer in einem nächsten Schritt gebeten anzugeben, welche Fortschritte sie und ihr Gründungsvorhaben in verschiedenen Bereichen aufgrund der Unterstützung durch EGS bzw. EFT gemacht haben. Die Ergebnisse zeigen, dass insgesamt nur in wenigen der vorgegeben Bereiche die Mehrzahl oder knapp weniger als die Hälfte der Befragten angibt, sehr große oder große Fortschritte gemacht zu haben (siehe Abbildung 69). Zu diesen Bereichen zählen bei beiden Maßnahmen die die Entwicklung des FuE-Vorhabens, der Geschäftsidee und der Marktanalysen/ Verwertungsstrategien, wobei beim EFT die FuE-Arbeiten und beim EGS die Geschäftsidee hervorstechen. Bei der Entwicklung der Finanzierungsstrategie, der Verbesserung der Managementkompe-

tenzen sowie im wichtigen Bereich des Aufbaus von Kundenkontakten kann dagegen nur jeweils rund ein Drittel der Gründerinnen und Gründer von sehr großen oder großen Fortschritten berichten. In allen anderen Bereichen fallen diese Bewertungen noch seltener aus, was allerdings auch teilweise der Tatsache geschuldet sein dürfte, dass Fortschritte hier nicht für alle geförderten Gründungsvorhaben relevant sein dürften (z.B. im Bereich der Schutzrechtstrategie, wenn die Geschäftsidee nicht auf der Nutzung solcher Rechte beruht oder im Bereich Investorenkontakte, wenn die Finanzierung aus dem Cash-Flow erfolgen soll). Festgehalten werden sollte allerdings, dass nur 19,4 Prozent der EFT-geförderten Gründerinnen und Gründer angibt, bei der Schutzrechtstrategie sehr große oder große Fortschritte gemacht zu haben, obwohl fast die Hälfte der Projekte auf der Nutzung von Patenten beruht (siehe Abschnitt IV. 3.2.).

6.2.2. REGRESSIONSERGEBNISSE

Nachdem im letzten Abschnitt deskriptive Ergebnisse präsentiert wurden, aus denen sich die Wirkungen der EGS- und EFT-Förderung auf die geförderten Gründungsvorhaben ablesen lassen, soll nun mittels Verfahren der schließenden Statistik der Versuch unternommen werden, zu ermitteln, in welcher Weise verschiedene Programmelemente auf den Gründungserfolg wirken. Hierzu wurde ein zweistufiges Verfahren gewählt. In einem ersten Schritt werden Faktoren ermittelt, die unmittelbar auf den Erfolgsindikator „Gründung eines Unternehmens“ wirken. Im Anschluss wird analysiert, welche Bestandteile der Förderung einen Einfluss auf diese Faktoren nehmen. Die eben beschriebene Analyse wird auf diejenigen Vorhaben beschränkt, die durch das EGS gefördert werden oder wurden. Diese Beschränkung hat den praktischen Grund, dass nur Informationen zu 56 EFT-Vorhaben vorliegen. Damit ist die Fallzahl so gering, dass von statistischen Auswertungen kaum valide Ergebnisse zu erwarten sind.

Determinanten von Unternehmensgründungen im Kontext einer EGS-Förderung

In der folgenden Analyse der Einflussfaktoren des Erfolgsindikators „Gründung eines Unternehmens“ geht es nicht darum, die Determinanten von Unternehmensgründungen bzw. von Ausgründungen aus Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen im Allgemeinen zu bestimmen. Gegen einen solchen Anspruch steht die Tatsache, dass sich die betrachteten Gründungsvorhaben in einem spezifischen Kontext aus Unterstützung und Begleitung befinden, der sich aus der Programmlogik der EGS-Förderung ergibt. Es geht daher vielmehr darum, zu ermitteln, welche Faktoren, die sich aus dieser Programmlogik ableiten, einen Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit haben. Hierbei ist zunächst darauf abzustellen, dass ein wesentliches Merkmal einer EGS-Förderung ist, dass sie – durch die Gewährung einer Unterstützung zum Lebensunterhalt – den geförderten Gründerinnen und

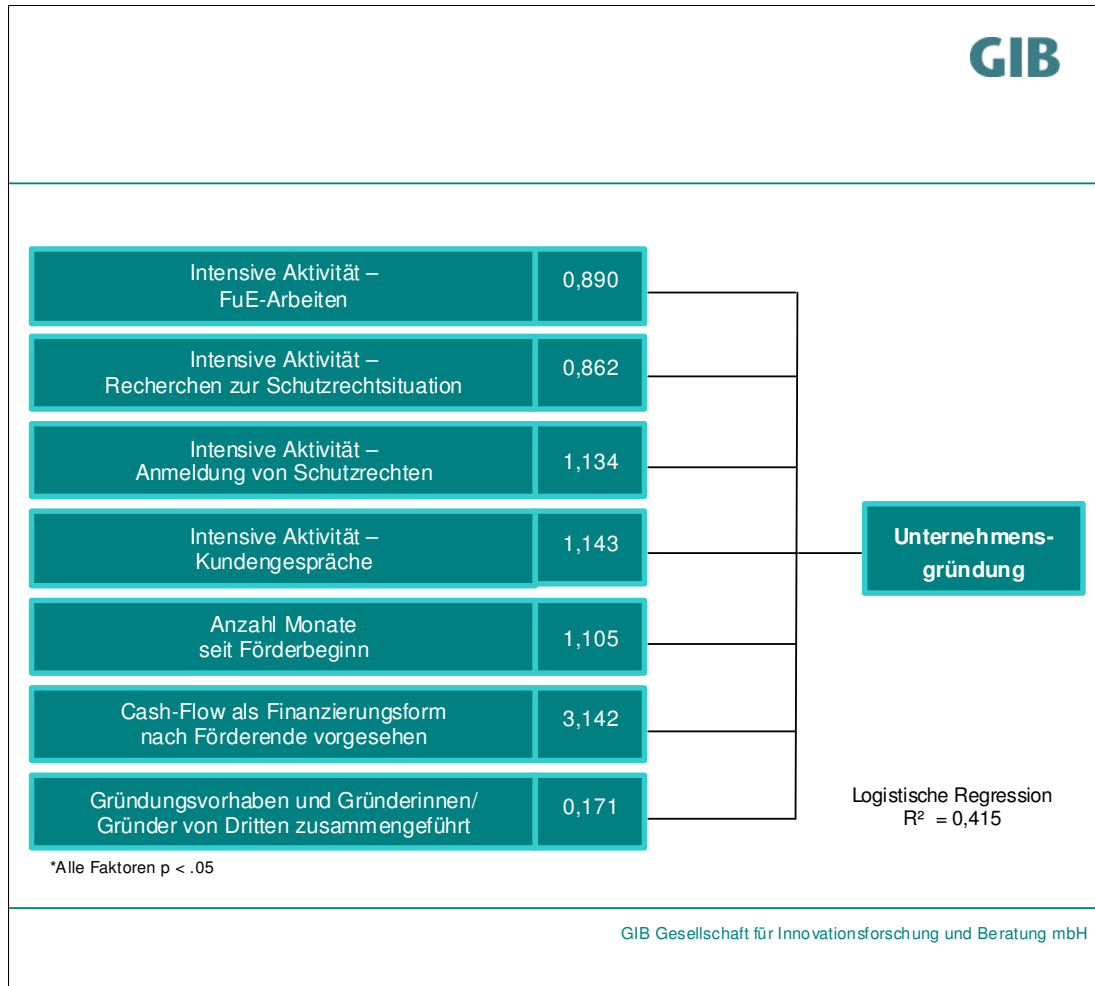
Gründern ermöglicht, sich intensiv mit der Vorbereitung einer Unternehmensgründung zu beschäftigen. Sie versorgt die Geförderten also zunächst einmal mit der Ressource Zeit, die nun von den diesen möglichst intensiv und zielgerichtet in Hinblick auf eine spätere erfolgreiche unternehmerische Tätigkeit genutzt werden muss. Um die Determinanten einer Gründung im Kontext einer EGS-Förderung zu ermitteln muss also vor allem auf die Aktivitäten der Gründerinnen und Gründer im Verlauf dieser Förderung abgestellt werden. Weitere Bestandteile der EGS-Förderung – etwa die Unterstützung durch die jeweilige wissenschaftliche Institution, ein Gründungsnetzwerk, ein Mentorin/ einen Mentor sowie Coaches – wirken mutmaßlich nicht direkt auf den Gründungserfolg, sondern mittelbar über ihren Einfluss auf die Aktivitäten der Gründerinnen und Gründer. Daher werden sie erst im zweiten Schritt des eingangs skizzierten Verfahrens mit einbezogen.

Um die Wahrscheinlichkeit einer Gründung im Kontext der eben beschriebenen Programmlogik zu ermitteln, wurde das Verfahren der logistischen Regression verwendet. Als unabhängige Variable diente eine dichotom codierte Variable, die den Wert „1“ annimmt, wenn eine Unternehmensgründung erfolgte, und den Wert „0“ hat, wenn (noch) kein Unternehmen gegründet wurde. Die nachfolgende Abbildung 70 veranschaulicht die ermittelten Einflussfaktoren.

Bei der Interpretation der ausgewiesenen Zahlen muss eine Besonderheit von logistischen Regressionen beachtet werden. Bei solchen Regressionen kann anhand der eigentlichen Regressionskoeffizienten zwar ermittelt werden, ob eine unabhängige Variable einen positiven oder negativen Einfluss auf die abhängige Variable hat (ausgedrückt in einem positiven oder negativen Vorzeichen des Koeffizienten), sie ermöglichen aber keine quantifizierbaren Aussagen darüber, wie groß dieser Einfluss im Vergleich zu anderen Variablen ist. Um zu solchen Aussagen zu gelangen, müssen die Koeffizienten bei logistischen Regressionen in so genannte Odds-Ratios umgerechnet werden. Diese sind immer positiv und folgendermaßen zu interpretieren. Eine Odds-Ratio von größer als eins bedeutet, dass die jeweilige Variable einen positiven Einfluss hat, bei einem Wert von kleiner als eins ist der Einfluss negativ. Je größer der Einfluss einer Variable ist, desto größer (bzw. bei einem negativen Einfluss: kleiner) ist auch deren Odds-Ratio.

Um für den Umstand zu kontrollieren, dass die befragten EGS-geförderten Gründungsvorhaben sich in verschiedenen Stadien befinden – bei einem Teil ist die Förderung bereits seit einigen Monaten oder sogar Jahren beendet, bei anderen hat sie gerade erst begonnen – wurde die Variable „Monate seit Beginn der Förderung“ in die Gleichung aufgenommen. Sie hat keinen inhaltlichen Erklärungswert, sondern trägt nur der Tatsache Rechnung, dass mit zunehmendem zeitlichem Abstand vom Beginn der Arbeit an einem Gründungsvorhaben die Wahrscheinlichkeit, dass dieses in einer Unternehmensgründung mündet, zunimmt. Sie hat erwartungsgemäß eine Odds-Ratio von größer als eins (was einem positiven Effekt entspricht) und ist hochsignifikant.

Abbildung 70: Determinanten von Unternehmensgründungen im Kontext von EGS



Den größten positiven Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensgründung (ausgedrückt in der höchsten Odds-Ratio) hat die Variable, die anzeigt, ob ein Gründungsvorhaben plant/ plante sich nach Ende der EGS-Förderung aus dem eigenen Cash-Flow zu finanzieren. Dass die Wahl für diese Finanzierungsform sich positiv auf abhängige Variable „Gründung eines Unternehmens“ auswirkt, ist wenig überraschend: Gründungsvorhaben, die sich für diese Form entscheiden, müssen keine langwierigen Verhandlungen mit externen Investoren führen oder Anträge für eine weitere öffentliche Förderung stellen, und können – bei gesicherter Finanzierung – schneller gründen.

Negativ auf die Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensgründung wirkt sich dahingegen aus, wenn die Idee für ein Gründungsvorhaben nicht aus dem Kreis der Gründerinnen und Gründer entsteht, sondern die Initiative von Dritten – dem Gründungsnetzwerk, der Mentorin/ dem Mentor oder einem anderen Hochschullehrenden – ausgegangen ist. Ein möglicher Grund für diesen Befund könnte sein, dass in Fällen, wo Vorhaben und Gründungsteam aktiv gematcht werden, verstärkt Personen in den

Teams vorhanden sind, die über einen weniger stark ausgeprägten unternehmerischen Willen und Wunsch zur selbstständigen Tätigkeit verfügen.

Anhand der durchgeführten Berechnungen konnten auch vier während der EGS-Förderung durchgeführte Aktivitäten identifiziert werden, die einen signifikanten Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensgründung haben:

- Wenn Gründungsteams im Verlauf der Förderung einen relativ großen Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für FuE-Arbeiten aufwenden, verringert dies die Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensgründung.
- Wenn Gründungsteams im Verlauf der Förderung einen relativ großen Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für Schutzrechtrecherchen aufwenden, verringert dies die Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensgründung.
- Wenn Gründungsteams im Verlauf der Förderung einen relativ großen Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für die Anmeldung von Schutzrechten aufwenden, erhöht dies die Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensgründung.
- Wenn Gründungsteams im Verlauf der Förderung einen relativ großen Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für Gespräche mit potenziellen Kunden aufwenden, erhöht dies die Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensgründung.

Die Bedeutung einiger der genannten Aktivitäten – insbesondere des frühen und intensiven Kontaktes zu potenziellen Kunden – wurde bereits im Rahmen der Interviews mit den Expertinnen und Experten als maßgeblich für den Erfolg eines Gründungsvorhabens hervorgehoben. Festzuhalten ist aber auch, dass einige der identifizierten Determinanten im Kontext der verschiedenen Technologiefelder betrachtet werden müssen. So spielen z.B. Patente in den Feldern Software und Internet so gut wie keine Rolle und entsprechend weniger relevant dürften auch die betreffenden Determinanten sein.

Im Folgenden wird nun der Versuch unternommen die einzelnen Aktivitäten, die als maßgebliche Einflussfaktoren auf die Wahrscheinlichkeit einer Gründung identifiziert werden konnten, zu erklären. Dabei liegt ein besonderer Fokus auf den Unterstützungsstrukturen, die sich aus der Programmgestaltung des EGS ergeben.

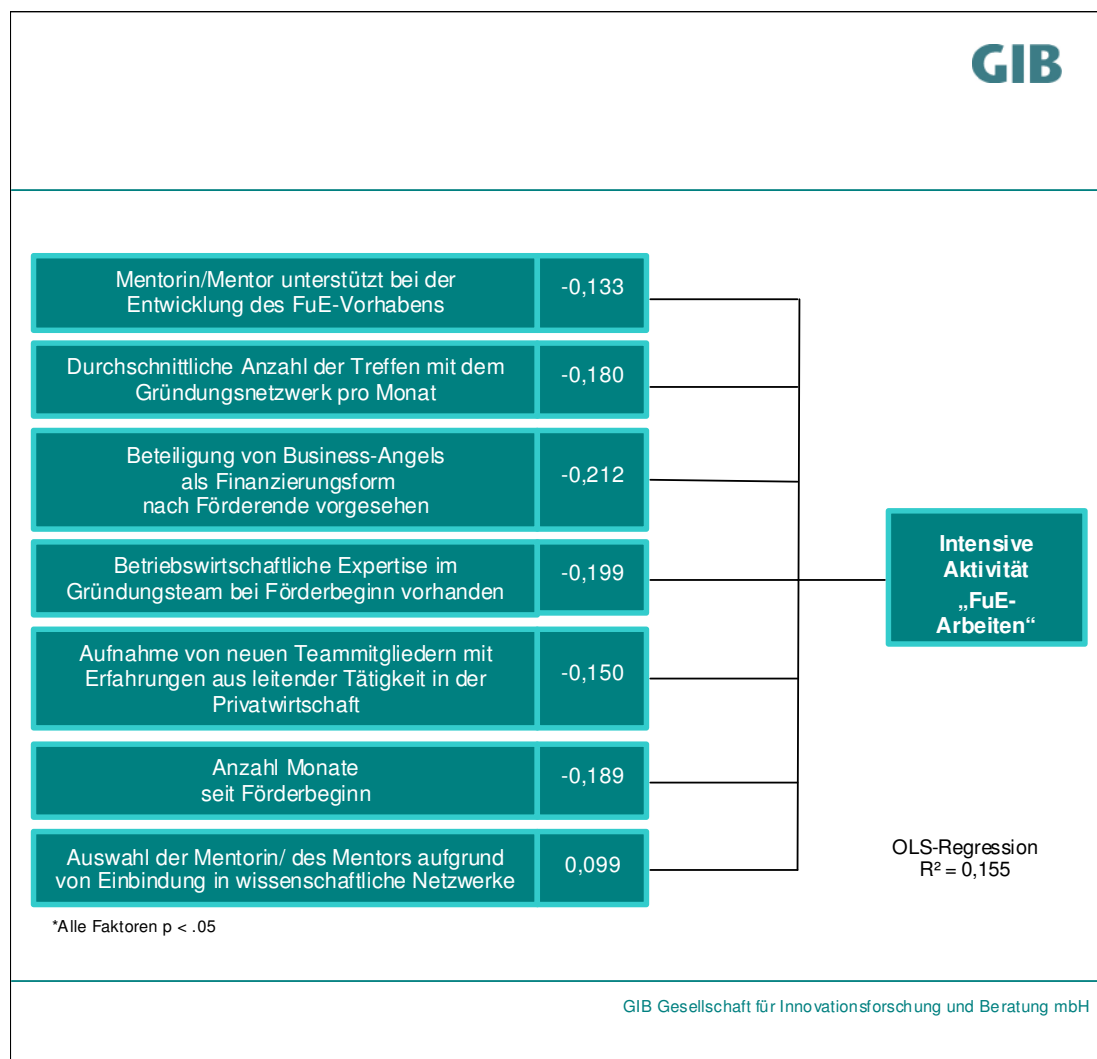
Determinanten von Aktivitäten, die auf die Wahrscheinlichkeit einer Gründung wirken

Im vorangegangenen Abschnitt wurde bestimmt, welchen Einfluss verschiedene im Verlauf einer EGS-Förderung durchgeführte Aktivitäten auf die Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensgründung haben. Im Folgenden wurde nun der Versuch unternommen die Determinanten dieser Aktivitäten zu ermitteln, und zwar insbesondere solcher Determinanten, die mit der Förderung im Rahmen des EGS in Zusammenhang stehen. Dies erfolgte mittels einfacher Kleinster-Quadrate-Regressionen.

Intensive Aktivität – FuE-Arbeiten

Abbildung 71 zeigt zunächst die Einflussfaktoren auf die abhängige Variable „Verwendung eines relativ großen Anteils des im Verlauf der Förderung verfügbaren Zeitbudgets für FuE-Arbeiten“. Anders als bei der vorangegangenen logistischen Regression sind hier die Vorzeichen der ausgewiesenen Koeffizienten direkt zu interpretieren, d.h. ein positives Vorzeichen bedeutet einen positiven, ein negatives, einen negativen Einfluss und: Je größer der absolute Wert des Koeffizienten ist, desto größer ist auch der Einfluss der jeweiligen unabhängigen Variabel auf die betrachtete abhängige Variable.

Abbildung 71: Determinanten der Verwendung eines relativ großen Anteils des Zeitbudgets für FuE-Arbeiten



Es sind zunächst die folgenden Einflussfaktoren ersichtlich, die sich nicht direkt aus der Programmlogik des EGS ergeben:

- Gründungsvorhaben, die eine Beteiligung von Business Angels als Form der Finanzierung nach Förderende vorsehen/ vorgesehen haben, verwenden einen relativ geringeren Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für FuE-Arbeiten. Dies könnte einerseits dadurch bedingt sein, dass das Auffinden und die Verhandlungen mit solchen Investoren zeitintensiv sind und so weniger Zeit für FuE-Arbeiten zur Verfügung steht. Andererseits wäre aber auch denkbar, dass – wenn im Verlauf der Förderung bereits Kontakt zum späteren Business Angel besteht/ bestand – diese Personen auf die Gründungsteams einwirken, einen größeren Teil ihres Zeitbudgets für vermarktungsrelevante Aktivitäten (z.B. Marktanalysen oder Weiterentwicklung der Geschäftsidee) aufzuwenden.
- Gründungsvorhaben, bei denen zu Beginn der Förderung betriebswirtschaftliche Expertise vorhanden ist, verwenden einen relativ geringeren Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für FuE-Arbeiten. Eine plausible Begründung für diesen Zusammenhang ist, dass solche Gründungsvorhaben ein größeres Bewusstsein für die Bedeutung von vermarktungs- und finanzierungsrelevanten Aktivitäten haben, und daher einen relativ größeren Anteil ihres Zeitbudgets für solche Aktivitäten und entsprechend einen relativ geringeren für FuE-Arbeiten aufwenden.
- Gründungsvorhaben, bei denen im Verlauf der Förderung neue Teammitglieder mit Erfahrung aus einer leitenden Tätigkeit in der Privatwirtschaft dazugekommen sind, verwenden einen relativ geringeren Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für FuE-Arbeiten. Auch dieser Zusammenhang lässt sich dadurch erklären, dass in Teams, denen die genannte Form der Erfahrung zugeführt wurde, ein größeres Bewusstsein für die Bedeutung von vermarktungs- und finanzierungsrelevanten Aktivitäten haben, und daher einen relativ größeren Anteil ihres Zeitbudgets für solche Aktivitäten und entsprechend einen relativ geringeren für FuE-Arbeiten aufwenden.
- Auch bei der Erklärung der Verwendung eines relativ großen Anteils des verfügbaren Zeitbudgets für FuE-Arbeiten ist die Anzahl der Monate seit Beginn der Förderung eine signifikante Einflussgröße, allerdings ist ihr Effekt hier negativ. Dieser Befund besagt, dass Gründungsvorhaben, die sich in einem frühen Stadium befinden, in stärkerem Maße FuE-Arbeiten durchführen und kann insgesamt nur wenig überraschen.

Neben den eben beschriebenen Einflussgrößen, konnten auch solche Determinanten identifiziert werden, die sich direkt aus der Programmlogik des EGS ergeben:

- Gründungsvorhaben, die von ihrer Mentorin/ ihrem Mentor bei der Entwicklung ihres FuE-Vorhabens unterstützt werden, verwenden einen relativ geringeren Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für FuE-Arbeiten. Dieser Befund lässt sich so erklären, dass Vorhaben, die bei FuE-Arbeiten auf die Unterstützung ihrer Mentorin/ ihres Mentors bauen können, schneller mit diesen Arbei-

ten vorankommen, weil sie/ er auf ein strukturiertes Vorgehen hinwirkt und/ oder weil sie/ er wichtigen inhaltlichen Input zuliefern kann, und damit letztlich mehr Zeit für andere gründungsrelevante Aktivitäten verfügbar ist.

- Gründungsvorhaben, die sich relativ seltener mit ihrem Gründungsnetzwerk treffen, verwenden einen relativ größeren Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für FuE-Arbeiten. Dieser Zusammenhang deutet darauf hin, dass Gründerinnen und Gründer durch intensivere Betreuung dazu angehalten werden können, sich intensiver und fokussierter mit Arbeiten, die auf eine schnelle Gründung hinwirken (z.B. der Positionierung der Geschäftsidee auf dem Markt und der Sicherung einer Anschlussfinanzierung), und weniger intensiv mit FuE-Arbeiten zu beschäftigen.
- Gründungsvorhaben, die ihre Mentorin/ ihren Mentor ausgewählt haben, weil dieser stark in wissenschaftliche Netzwerke eingebunden ist, verwenden einen relativ größeren Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für FuE-Arbeiten. Dies lässt sich dadurch erklären, dass solche Vorhaben sowohl beim Mentoring als auch bei der Arbeit an ihrem Gründungsvorhaben einen Schwerpunkt auf die wissenschaftlichen Aspekte legen.

Zusammengenommen lässt sich aus diesen Ergebnissen vor allem ableiten, dass sowohl die Unterstützung durch die Mentorin/ den Mentor als auch die Intensität der Betreuung durch das Gründungsnetzwerk über die Verringerung des relativen Gewichts von Arbeiten im FuE-Bereich einen positiven Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensgründung haben können. Das gleiche gilt auch für die betriebswirtschaftliche und unternehmerische Expertise in einem Gründungsteam.

Intensive Aktivität – Schutzrechtrecherchen

Die Einflussfaktoren auf die abhängige Variable „Verwendung eines relativ großen Anteils des im Verlauf der Förderung verfügbaren Zeitbudgets für Schutzrechtrecherchen“ sind in Abbildung 72 dargestellt. Auch hier wurden Einflussfaktoren identifiziert, die sich nicht direkt aus der Programmlogik des EGS ergeben:

- Auch bei der Erklärung der Verwendung eines relativ großen Anteils des verfügbaren Zeitbudgets für Schutzrechtrecherchen ist die Anzahl der Monate seit Beginn der Förderung eine signifikante Einflussgröße. Wie bei den FuE-Arbeiten ist ihr Effekt negativ. Er lässt sich dadurch erklären, dass Recherchen zur Schutzrechtsituation in der Regel in einem frühen Stadium eines Gründungsvorhabens vorgenommen werden (und auch vorgenommen werden sollten, etwa um festzustellen, ob man bei seiner Geschäftsidee überhaupt die Freedom-To-Operate besitzt).
- Gründungsvorhaben, die eine Beteiligung von privaten Venture-Capital-Gebern als Form der Finanzierung nach Förderende vorsehen/ vorgesehen haben, verwenden einen relativ geringeren Anteil ihres verfügbaren Zeitbud-

gets für Schutzrechtrecherchen. Dies könnte – analog zur Beteiligung von Business Angels im Falle der FuE-Arbeiten – dadurch erklärt werden, dass Verhandlungen mit solchen Investoren zeitintensiv sind und so weniger Zeit für Schutzrechtrecherchen zur Verfügung steht. Andererseits wäre aber auch hier denkbar, dass bereits in ein Vorhaben involvierte Venture-Capital-Geber die Gründungsteams dazu bringen, einen größeren Teil ihres Zeitbudgets für vermarktungsrelevante Aktivitäten und einen geringeren für Schutzrechtrecherchen aufzuwenden.

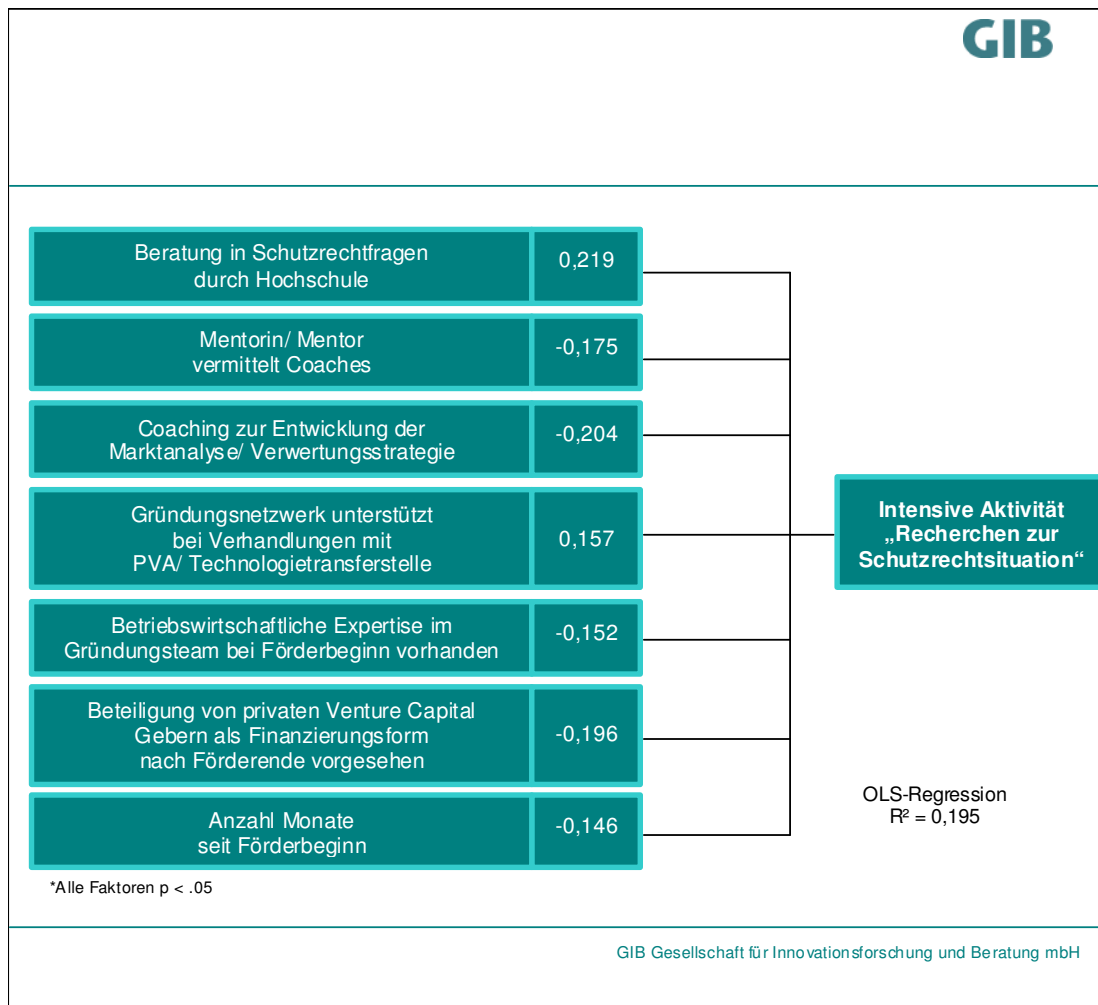
- Gründungsvorhaben, bei denen zu Beginn der Förderung betriebswirtschaftliche Expertise vorhanden ist, verwenden einen relativ geringeren Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für Schutzrechtrecherchen. Auch hier kann analog zur Begründung im Zusammenhang mit den FuE-Arbeiten argumentiert werden, dass in Gründungsteams mit solcher Expertise ein größeres Bewusstsein für die Bedeutung von vermarktungs- und finanzierungsrelevanten Aktivitäten vorhanden ist, und sie deswegen eher in diesen Bereichen einen Schwerpunkt setzen.

Zusätzlich konnten aber auch für die abhängige Variable „Verwendung eines relativ großen Anteils des im Verlauf der Förderung verfügbaren Zeitbudgets für Schutzrechtrecherchen“ Einflussgrößen identifiziert werden, die direkt mit Bestandteilen der EGS-Förderung verknüpft sind:

- Gründungsvorhaben, die von ihrem Gründungsnetzwerk bei Verhandlungen mit der Patentverwertungsagentur unterstützt wurden (bzw. unterstützt werden mussten), verwenden einen relativ höheren Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für Schutzrechtrecherchen. Bei Vorhaben, die einer solchen Unterstützung bedürfen, sind die Verhandlungen im Schutzrechtbereich aller Wahrscheinlichkeit nach konfliktbeladen und erfordern deswegen auch intensivere Recherchen in diesem Bereich. Auch ein intensiver Austausch mit der Hochschule in Patentfragen (der sich im positiven Koeffizienten der Variable „Beratung in Schutzrechtfragen durch die Hochschule“ äußert) dürfte in solchen Konstellationen zu einer verstärkten Rechercheaktivität führen.
- Gründungsvorhaben, die von ihrer Mentorin/ ihrem Mentor bei der Auswahl geeigneter Coaches unterstützt wurden, verwenden einen relativ geringeren Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für Schutzrechtrecherchen. Eine mögliche Erklärung für diesen Zusammenhang ist, dass Mentorinnen/ und Mentoren aufgrund ihrer fachlichen Expertise auch einen guten Überblick über qualifizierte Coaches im Schutzrechtbereich haben. Dadurch bekommen die Gründungsvorhaben eine effektive Unterstützung und müssen einen geringeren Anteil ihres eigenen Zeitbudgets für Recherchen aufwenden.
- Gründungsvorhaben, die Coachings zu Marktanalysen/ zur Verwertungsstrategien erhalten haben, verwenden einen relativ geringeren Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für Schutzrechtrecherchen. Dieser Befund könnte da-

durch erklärt werden, dass Vorhaben die entsprechende Coachings erhalten haben, das Geschäftsziel ihres Gründungsvorhabens bereits deutlicher herausgearbeitet haben und somit auch eine fokussiertere Schutzrechtrecherche durchführen können.

Abbildung 72: Determinanten der Verwendung eines relativ großen Anteils des Zeitbudgets für Schutzrechtrecherchen



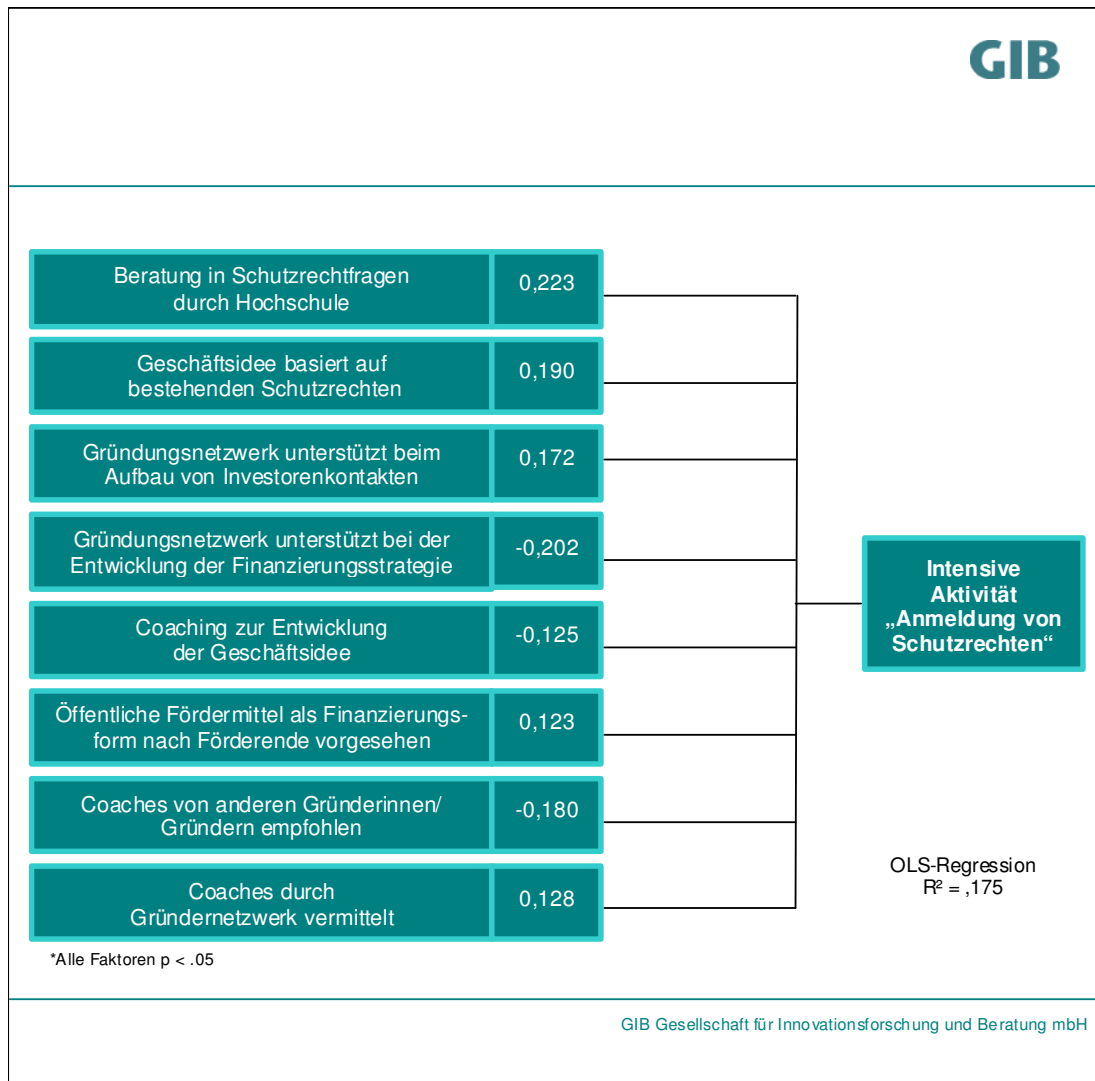
Aus den präsentierten Ergebnissen lässt sich ablesen, dass die Unterstützung durch die Mentorin/ den Mentor und durch geeignete Coaches über die Verringerung des relativen Gewichts von Schutzrechtrecherchen einen positiven Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensgründung haben kann. Zudem unterstreichen sie erneut die Bedeutung von betriebswirtschaftlicher Expertise im Gründungsteam. Schließlich zeigen sie auch, dass schutzrechtbezogene Konflikte zwischen wissenschaftlicher Einrichtung und Gründungsvorhaben eine Gründung verzögern können.

Intensive Aktivität – Anmeldung von Schutzrechten

Die Faktoren, die auf die abhängige Variable „Verwendung eines relativ großen Anteils des im Verlauf der Förderung verfügbaren Zeitbudgets für die Anmeldung von Schutzrechten“ wirken, sind in Abbildung 73 zusammengefasst. Hier gibt es zwei Einflussfaktoren ohne direkten Bezug zur EGS-Förderung:

- Gründungsvorhaben, deren Geschäftsidee auf der Nutzung bereits bestehender Schutzrechte basiert, verwenden – wenig überraschend – einen relativ größeren Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für die Anmeldung neuer Schutzrechte.
- Gründungsvorhaben, die öffentliche Fördermittel als Form der Finanzierung nach Förderende in Betracht ziehen/ in Betracht gezogen haben, verwenden einen relativ größeren Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für die Anmeldung von Schutzrechten. Grund für diesen Zusammenhang könnte sein, dass gerade im Bereich der FuE-Projektförderung gefordert wird, dass die Ergebnisse eines geplanten Projektes schutzrechtlich abgesichert werden können.

Abbildung 73: Determinanten der Verwendung eines relativ großen Anteils des Zeitbudgets für die Anmeldung von Schutzrechten



Daneben, wurde aber auch eine Reihe von signifikanten Zusammenhängen gefunden, die Bestandteile der EGS-Förderung betreffen:

- Gründungsvorhaben, die von ihrer Universität, Hochschule oder Forschungseinrichtung in Schutzrechtfragen beraten wurden, verwenden einen relativ höheren Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für die Anmeldung von Schutzrechten. Dieser Zusammenhang zeigt den positiven Einfluss eines engen Kontaktes mit der Technologietransferstelle/ Patentverwertungsagentur, wenn gleichzeitig keine Hinweise auf bestehendes Konfliktpotenzial im Zusammenhang mit der Nutzung von Schutzrechten vorhanden ist.
- Gründungsvorhaben, die von ihrem Gründungsnetzwerk beim Aufbau von Kontakten zu potenziellen Investoren unterstützt wurden, verwenden einen

relativ größeren Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für die Anmeldung von Schutzrechten. Zusammen mit dem Befund, dass Vorhaben, die von ihrem Netzwerk bei der Entwicklung der Finanzierungsstrategie unterstützt werden, weniger intensiv an der Schutzrechtanmeldung arbeiten, kann dieses Ergebnis so gedeutet werden, dass, wenn bereits Klarheit über Form und Umfang der weiteren Finanzierung besteht und nur noch Hilfe bei der Ansprache von Investoren geleistet werden muss, eine diesbezügliche Unterstützung zeitliche Ressourcen für andere Aktivitäten (wie z.B. die Anmeldung von Schutzrechten) freimacht. Wenn dagegen noch intensiv an der grundsätzlichen Finanzierungsstrategie gearbeitet werden muss und entsprechender Unterstützungsbedarf besteht, ist weniger Zeit für andere Aktivitäten vorhanden.

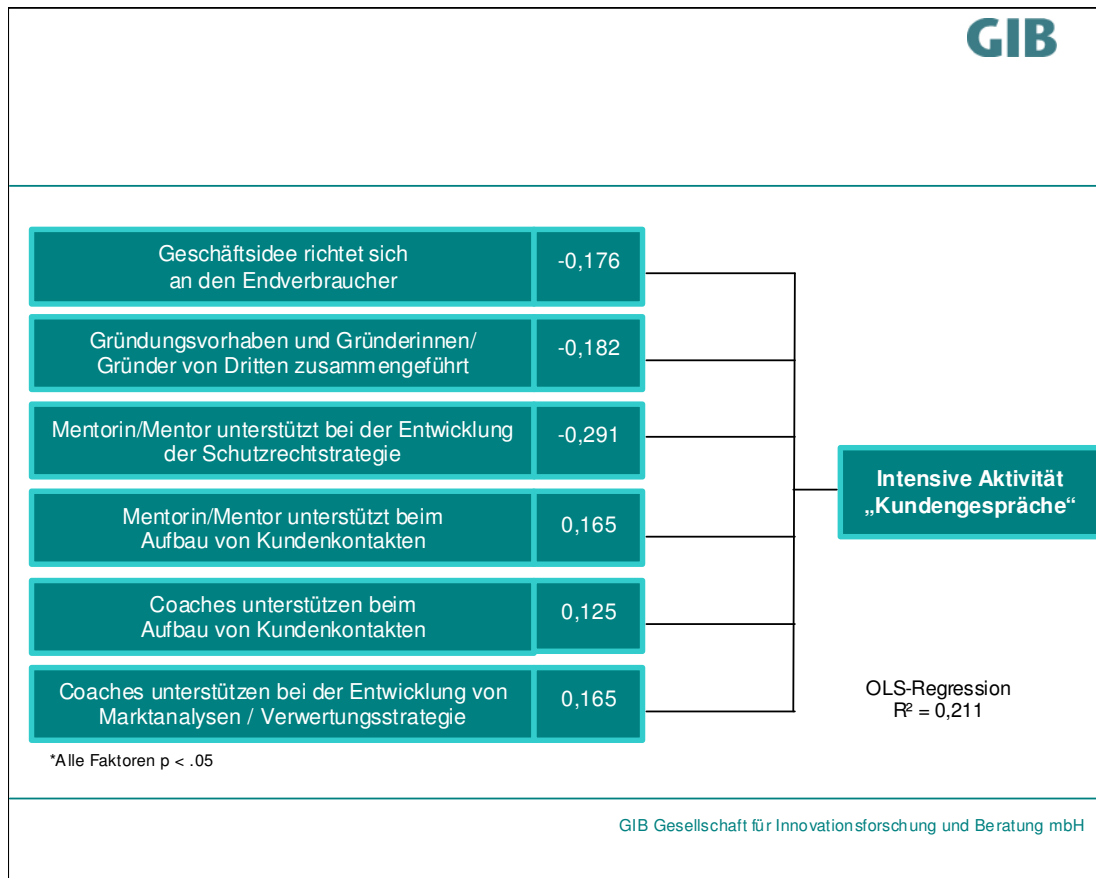
- Gründungsvorhaben, die Coachings zur Entwicklung ihrer Geschäftsidee in Anspruch genommen haben, verwenden einen relativ geringeren Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für die Anmeldung von Schutzrechten. Diese Tatsache lässt sich dadurch erklären, dass Vorhaben, wo noch grundsätzlicher Beratungsbedarf zur Ausrichtung der Geschäftsidee besteht, sich in geringerem Umfang in der Lage sehen, diese bereits in eine konkrete Schutzrechtanmeldung zu übersetzen.
- Gründungsvorhaben, die von ihrem Gründungsnetzwerk Unterstützung bei der Auswahl geeigneter Coaches erhalten haben, verwenden einen relativ größeren Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für die Anmeldung von Schutzrechten, wohingegen der Effekt bei solchen Vorhaben, denen Coaches durch andere Gründerinnen und Gründer empfohlen wurden, genau umgekehrt ist. Dieser Befund zeigt einerseits erneut den positiven Effekt den qualitativ hochwertiges Coaching haben kann. Er verdeutlicht andererseits aber auch die offenbar vorhandenen Qualitätsunsicherheiten auf Seiten der Gründungsvorhaben und damit gleichzeitig auch die Bedeutung einer Unterstützung bei der Auswahlentscheidung.

Die Ergebnisse dieses Analyseschrittes unterstreichen erneut, dass geeignetes Coaching und die Unterstützung durch das Gründungsnetzwerk einen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensgründung haben können (hier über die Verstärkung von Aktivitäten im Bereich der Anmeldung von Schutzrechten). Darüber hinaus zeigen sie auch, dass in einem kooperativen Umfeld auch die Beratung der Hochschule in Schutzrechtfragen positiv wirken kann.

Intensive Aktivität – Gespräche mit potenziellen Kunden

In Abbildung 74 sind schließlich die Einflussfaktoren auf die abhängige Variable „Verwendung eines relativ großen Anteils des im Verlauf der Förderung verfügbaren Zeitbudgets für Gespräche mit potenziellen Kunden“ zusammengefasst.

Abbildung 74: Determinanten der Verwendung eines relativ großen Anteils des Zeitbudgets für Gespräche mit potenziellen Kunden



Auch hier wurden einerseits Einflussfaktoren identifiziert, die nicht direkt mit der Programmlogik des EGS in Verbindung stehen:

- Gründungsvorhaben, deren Geschäftsidee sich an den Endverbraucher richtet, verwenden einen relativ geringeren Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für Gespräche mit potenziellen Kunden. Dieser Befund ist wenig überraschend, da Kundengespräche hauptsächlich im Großkundengeschäft relevant sein dürften.
- Gründungsvorhaben, bei denen Geschäftsidee und Gründungsteam von Dritten zusammengeführt wurden, verwenden einen relativ geringeren Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für Gespräche mit potenziellen Kunden. Dieses Ergebnis bestärkt den bereits weiter oben erhaltenen Eindruck, dass beim aktiven Matching von Vorhaben und Team verstärkt Personen in den Teams repräsentiert sind, die eigentlich nicht für eine unternehmerische Tätigkeit geeignet sind.

Andererseits wurden aber erneut auch signifikante Einflussgrößen gefunden, die einen direkten Bezug zur EGS-Förderung haben:

- Gründungsvorhaben, die von ihrer Mentorin/ ihrem Mentor bei der Entwicklung ihrer Schutzrechtstrategie unterstützt werden, verwenden einen relativ geringeren Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für Gespräche mit potenziellen Kunden. Ein möglicher Grund für diesen Zusammenhang könnte sein, dass Vorhaben die noch an der Formulierung ihrer Schutzrechtstrategie arbeiten, noch nicht weit genug vorangeschritten sind, um sich bereits in Kundengesprächen zu begeben bzw. noch keine Gespräche mit Kunden führen wollen, solange der Schutz der eigenen Geschäftsidee noch nicht wasserdicht ist.
- Gründungsvorhaben, die von ihrer Mentorin/ ihrem Mentor sowie ihren Coaches beim Aufbau von Kontakten zu potenziellen Kunden unterstützt werden, verwenden einen relativ größeren Anteil ihres verfügbaren Zeitbudgets für Gespräche mit potenziellen Kunden. In diesem Fall sind die Zusammenhänge sofort ersichtlich, was auch auf den Befund zutrifft, dass Coachings im Bereich Marktanalyse/ Verwertungsstrategie den gleichen Effekt haben.

Zusammenfassend verdeutlichen die aufgeführten Schätzergebnisse erneut, dass die Unterstützung durch die Mentorin/ den Mentor und geeignete Coachings – hier über die Erhöhung des relativen Gewichts von Gesprächen mit potenziellen Kunden – einen positiven Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensgründung haben können. Zudem zeigen sie aber auch, dass in der Regel der Selbstselektion der Gründungsvorhaben vertraut und von einem aktiven Matching von Gründungsvorhaben und -teams Abstand genommen werden sollte.

6.3. WIRKUNG VON EGS UND EFT AUF DAS GRÜNDERUMFELD

Obwohl die Förderung durch EGS und EFT eine individualisierte Förderung einzelner Gründungsvorhaben darstellt, wurde im Rahmen der Evaluation, insbesondere während der Fallstudien, doch deutlich, dass die Förderung stabilisierend und aktivierend auf die Gründungsnetzwerke einwirkt. Auf diesen Aspekt soll daher kurz eingegangen werden.

An einigen Standorten, insbesondere solchen, die durch EXIST I bis III gefördert wurden, sind im Rahmen der Förderung tragfähige Gründungsnetzwerke aufgebaut worden. Die Förderung im Rahmen von EGS und EFT sorgt nun, insbesondere durch die Verpflichtung zur Unterstützung der Gründungsvorhaben, dafür, dass diese Netzwerke ständig „gefordert“ werden. Die Gründerinnen und Gründer nutzen die Beratungsangebote der Netzwerke und benötigen auch deren verbindliche Zusage zur Unterstützung für die Antragstellung. Im späteren Verlauf wirkt diese verbindliche Zusage der Netzwerke dann auch als Commitment für ihr tatsächliches Engagement. Hervorzuheben ist auch, dass die Kommunikation zwischen verschiedenen Institutionen durch die Förderung in EGS und EFT intensiviert wird. So ist z.B. in Aachen ein regelmäßiger Austausch zwischen IHK und den Universitäten/ Hochschulen noch

intensiviert worden, da die in EGS und EFT betreuten Gründerinnen und Gründer je nach Hochschulzugehörigkeit von der IHK oder vom gründerkolleg der RWTH Aachen betreut werden, aber Seminar- und Qualifizierungsangebote beider Institutionen nutzen können. Somit ergibt sich die Notwendigkeit, ständig fallbezogen zu kommunizieren, was die Zusammenarbeit in der Praxis ganz offensichtlich deutlich verbessert hat.

V. ZUSAMMENFASSUNG UND HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

Zusammenfassung der Evaluationsergebnisse

Das BMWi hat mit dem EGS im Jahr 2007 ein Breitenförderprogramm ins Leben gerufen, das technologieorientierte Gründungsvorhaben bei der Entwicklung neuer Geschäftsideen hin zu einem Businessplan, der Entwicklung marktfähiger Produkte und Dienstleistungen sowie der gezielten Gründungsvorbereitung unterstützt. Ergänzend wurde im Jahr 2008 mit dem EFT eine exzellenzorientierte Maßnahme ins Leben gerufen, um herausragende forschungsbasierte Gründungsvorhaben, die mit aufwändigen und risikoreichen Entwicklungsarbeiten verbunden sind, in zwei Förderphasen zu unterstützen.

Die Ergebnisse der Evaluation zeigen, dass sich die beiden Angebote gut in die **bestehende Förderlandschaft** einpassen. Auf Bundesebene sind keine Förderprogramme vorhanden, die mit EFT und EGS vergleichbare Förderkonditionen und ein vergleichbar breites Branchenspektrum aufweisen. In verschiedenen Bundesländern gibt es zwar Programme, die dem EGS auf den ersten Blick gleichen, in Hinblick auf ihre Breitenwirkung und ihre Ansprüche an Innovationsgehalt/ Technologieorientierung aber oftmals keine ernsthaften Alternativen darstellen. Zudem weisen sie in weiten Teilen – insbesondere in Hinblick auf die Gewährung von Sach- und Coaching-Mitteln, aber teilweise auch bei der Unterstützung zum Lebensunterhalt – deutlich unvorteilhaftere Förderkonditionen als das EGS auf und sprechen nur einen Teil der von dieser Maßnahme abgedeckten Zielgruppen an (vor allem die stark repräsentierte Gruppe der Studierenden wird in den meisten Fällen nicht berücksichtigt). Des Weiteren stellt die enge Anbindung der geförderten Gründungsvorhaben an die Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen bei gleichzeitiger Gewährung eines größtmöglichen Maßes an Unabhängigkeit durch den Status als Stipendiatinnen und Stipendiaten ein Alleinstellungsmerkmal des EGS dar. Substitutionseffekte zwischen EGS und Länderprogrammen konnten entsprechend auch nur in Einzelfällen (z.B. in Schleswig-Holstein) betrachtet werden. Häufiger sind die Programme der Bundesländer dagegen – vor allem im Sinne einer möglichen Anschlussförderung – als komplementäre Angebote angelegt. Alternativen zum EFT konnten auf Ebene der Bundesländer ebenfalls nicht identifiziert werden. Hier liegen die Alleinstellungsmerkmale zum einen ebenfalls in der engen Anbindung der Gründungsvorhaben an die jeweiligen wissenschaftlichen Institutionen, zum anderen aber vor allem auch im verfolgten Exzellenzansatz und der Unterteilung der Förderung in zwei Förderphasen.

Die **Analyse des Programmansatzes** zeigte, dass es sich sowohl beim EGS als auch beim EFT um gut an die Bedürfnisse von technologieorientierten Gründungsvorhaben angepasste Förderinstrumente handelt. Dies gilt sowohl für den kombinierten Förderansatz aus finanzieller Zuwendung, Mentoring, Coaching, der Unterstützung durch Gründungsnetzwerke und der Verankerung an den Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen als auch für die Unterteilung des EFT in zwei

Förderphasen. Auch die Abgrenzung zwischen EGS als Programm der Breitenförderung und EFT als exzellenzorientierter Maßnahme ist nicht nur grundsätzlich gut durchdacht, sondern wird in Hinblick auf die angesprochenen Zielgruppen (vor allem wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beim EFT, beim EGS auch viele Studierende und zuvor außerhalb der Wissenschaft beschäftigte) und abgedeckten Technologiebereiche und den Innovationsgehalt/ die Technologieorientierung der geförderten Vorhaben in der Praxis auch adäquat umgesetzt.

Hinsichtlich der **Programmkonditionen** zeigte sich, dass ein nicht unerheblicher Teil der Gründerinnen und Gründer sowohl mit der Dauer der Förderung (beim EGS und beim EFT) als auch mit der Höhe der Sachmittelbudgets (vor allem beim EFT) unzufrieden sind. Dass diese Unzufriedenheit sich auch in konkretem Verhalten niederschlägt, zeigen unter anderem die große Zahl der kostenneutralen Verlängerungen beim EFT und die nicht unbeachtliche Zahl von EGS-Projekten, die nach Auslaufen der Förderung auf Stipendienprogramme der Bundesländer setzt. Aus Sicht der Evaluation sollte diese Unzufriedenheit allerdings nicht unmittelbar dadurch adressiert werden, dass die entsprechenden Größen pauschal erhöht bzw. verlängert werden, da dies zur Folge hätte, dass entweder in erheblichem Umfang zusätzliche Mittel aufgewendet oder die Anzahl der geförderten Gründungsvorhaben deutlich reduziert werden müsste. Vorhabensspezifische Lösungen, wie sie von vielen Gründerinnen und Gründern gefordert werden, erscheinen zwar auf den ersten Blick attraktiv, hier stellt sich aber insbesondere beim Breitenprogramm EGS die Frage, ob eine Differenzierung administrativ beherrschbar wäre. Zudem böte sie die Gefahr einer Nivellierung auf höherem Niveau, weil immer mehr Projekte versuchen würden, höhere Mittel und längere Laufzeiten bewilligt zu bekommen. Schließlich könnte eine – pauschale oder individuelle – Verlängerung der Förderdauer den ungewünschten Effekt haben, den gegenwärtigen Anreiz zur schnellen und effektiven Vorbereitung der Gründungsvorhaben, der von der (zu) knapp bemessenen Förderdauer ausgeht, empfindlich abzuschwächen. Insgesamt sollte daher nach Meinung der Evaluation zunächst darauf gesetzt werden, die Optimierungspotenziale in der Unterstützungsstruktur zu heben, um einen schnelleren Projekterfolg zu ermöglichen (siehe unten). Zusätzlich könnte darüber nachgedacht werden, eine flexiblere Verschiebung zwischen einzelnen Budgets zu ermöglichen (z.B. von Personal- zu Sachmitteln, falls letztere von den Geförderten als nicht hinreichend betrachtet werden).

Bei der Untersuchung der bislang erfolgten Bewilligungen nach Technologiebereichen sowie bei der Betrachtung des letzten beruflichen Status der Gründerinnen und Gründer vor Beginn der Förderung konnte eine gute **Abdeckung der Zielgruppe** festgestellt werden. Es zeigte sich vielmehr, dass gerade die Kombination aus EGS und EFT für eine adäquate Abdeckung der verschiedenen Personengruppen und Bereiche sorgt.

In Hinblick auf die Erreichung der verschiedenen wissenschaftlichen Institutionen zeigte sich einzig bei den **außeruniversitären Forschungseinrichtungen** teilweise Optimierungsbedarf. Die Bemessung der Förderung an den zwendungsfähigen

Ausgaben bei Instituten der Max-Planck-Gesellschaft und der Leibniz-Gemeinschaft bei einer Förderquote von nur 90 Prozent sollte kritisch geprüft werden. Im Vergleich zu anderen Institutionen handelt es sich um eine inhaltlich nicht zu rechtfertigende Benachteiligung. Ferner stellt sich heraus, dass die Einbindung der außeruniversitären Forschungseinrichtungen in die regionalen Gründungsnetzwerke teilweise defizitär ist.

Die Analyse der **Zugangswege zu einer Förderung** im Rahmen von EGS und EFT zeigte, dass die meisten Gründungsvorhaben aus dem Kreis der Gründerinnen und Gründer heraus entwickelt werden, während ein aktives Matching von Geschäftsidee und Gründungsteams die Ausnahme darstellt. Im Verlauf der Evaluation durchgeführte Analysen zeigen, dass das auf die Selbstselektion geeigneter Gründungspersönlichkeiten setzende Verfahren der Zusammenführung durch Dritte überlegen ist. Daher sollten hier auch keine Veränderungen vorgenommen werden. Bei den Wegen, über die die Gründungsentschlossenen, von den Möglichkeiten einer Förderung im Rahmen von EGS oder EFT erfahren haben, dominieren, neben selbst durchgeführten Recherchen, die Gründungsnetzwerke, gefolgt von den Mentorinnen und Mentoren sowie anderen Gründerinnen und Gründern.

Die **Arbeit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Projektträgers Jülich** im Rahmen der Antragstellung und der Abwicklung der Fördermittel wird von der überwiegenden Mehrzahl der geförderten Gründerinnen und Gründer positiv bewertet. Auch die Ergebnisse der Fallstudien und der Interviews mit den Expertinnen und Experten vermittelten den Eindruck einer effektiven und weitgehend reibungslosen Programmadministration.

Der **Aufwand für Antragstellung und Abwicklung** wird von der Mehrzahl der befragten Personen als beherrschbar angesehen. Gewünscht werden allerdings zum Teil detaillierte Vorgaben des Projektträgers und des BMWi, z.B. in Hinblick auf die Überschreibung von Sachmitteln auf gegründete Unternehmen, die Förderfähigkeit verschiedener Sachausgaben und die Steuer-/ Abgabepflichtigkeit des EGS. Zudem sollte geprüft werden, ob und inwieweit Vereinfachungen durch Pauschalierung von kleineren Ausgabenpositionen und Flexibilisierungen bei der Umwidmung von Mitteln möglich sind. Der häufig geäußerte Wunsch, die Mittel beim EGS und beim EFT in Förderphase I direkt über die Gründungsvorhaben abzuwickeln, kann dagegen in Anbetracht der oftmals geschilderten Schwierigkeiten mit den Administrativen von Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen zwar nachvollzogen, aber aus vergaberechtlichen Gründen nicht umgesetzt werden (weil die Vorhaben in diesem Fall eine Eigenbeteiligung leisten müssten).

Die Analyse der **Unterstützung** der geförderten Vorhaben durch **die regionalen Gründungsnetzwerke** zeigte eine insgesamt hohe Zufriedenheit seitens der Gründerinnen und Gründer, und zwar sowohl in Hinblick auf die Gesamtbewertung der erhaltenen Unterstützung als auch auf deren Intensität. Trotz dieses positiven Gesamteindrucks zeigte die differenzierte Betrachtung allerdings auch weitere Optimie-

rungspotenziale auf. So scheint die Unterstützung durch die Gründungsnetzwerke bei den EGS-geförderten Projekten insgesamt deutlich stärker ausgeprägt zu sein als bei den EFT-geförderten. Zudem zeigten sich hohe Nutzenbewertungen fast ausschließlich in Unterstützungsbereichen, die direkt mit der Antragstellung oder administrativen Durchführung der beiden Maßnahmen in Zusammenhang stehen. In allen anderen Bereichen sieht die Mehrzahl der Gründerinnen und Gründer dagegen allenfalls einen mittleren Nutzen. Schließlich ist auch festzustellen, dass die Evaluationsergebnisse in Hinblick auf die Verbindlichkeit und Intensität der Betreuung eine beachtliche Heterogenität zeigten, was bedeutet, dass nicht alle Vorhaben eine hinreichend verbindliche und intensive Unterstützung erfahren.

Bei der Betrachtung der **Unterstützung**, die die geförderten Vorhaben **in Form von Räumlichkeiten und der Nutzung von Infrastruktur** direkt **von ihren Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen** erhalten, wurde offensichtlich, dass diese vor allem beim EFT aber in weiten Teilen auch beim EGS in hohem Umfang geleistet wird. Entsprechend positiv fallen auch die diesbezüglichen Bewertungen der Gründerinnen und Gründer aus. Von einer über die Bereitstellung von Ressourcen hinausgehenden finanziellen Eigenbeteiligung auch der Universitäten und Hochschulen (bei EGS und EFT Förderphase I) sollte nach den Ergebnissen der Evaluation Abstand genommen werden, weil dies deren Neigung zur Beteiligung an den beiden Maßnahmen deutlich verringern würde.

Häufig zu Schwierigkeiten scheint es dagegen im Bereich der **Übertragung von Nutzungsrechten an gewerblichen Schutzrechten** von den wissenschaftlichen Institutionen auf gegründete Unternehmen zu kommen, und zwar einerseits, weil in den Institutionen Unklarheit darüber herrscht, zu welchen Konditionen sie diese Rechte übertragen sollen, andererseits aber vor allem auch, weil die Verwertungsinteressen der Institutionen und ihrer Patentverwertungsagenturen mit den finanziellen Möglichkeiten der Gründungen kollidieren.

Die Analyse des **Mentoring** zeigte ein ambivalentes Bild. Denn einerseits äußerten die Gründerinnen und Gründer zwar insgesamt – ebenso wie bei der Unterstützung durch die Gründungsnetzwerke – eine hohe Zufriedenheit, und zwar auch hier sowohl in Hinblick auf die Gesamtbewertung der erhaltenen Unterstützung wie auch auf deren Intensität. Andererseits lieferte die Detailbetrachtung aber auch deutliche Hinweise auf Optimierungspotenziale. So zeigte sich, dass in kaum einem Bereich mehr als die Hälfte der geförderten Gründerinnen und Gründer Unterstützung von ihrer Mentorin/ ihrem Mentor erhalten hat. Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund der Tatsache, dass die Nutzenbewertungen derjenigen Personen, die Unterstützung erhalten haben, beim Mentoring im Vergleich zu den anderen Elementen der Unterstützungsstruktur (Gründungsnetzwerke, Coaches) besonders hoch sind. Außerdem zeigten sich deutliche Defizite in der Verbindlichkeit der Unterstützung und eine große Heterogenität bei deren Intensität.

Beim **Coaching** fällt die Gesamtbewertung der Gründerinnen und Gründer zwar positiv aus. Gleichzeitig zeigen die Ergebnisse der Evaluation aber auch, dass offenbar eine hohe Qualitätsunsicherheit in Hinblick auf angebotene Coaching-Leistungen besteht. Diese äußert sich nicht zuletzt in nur mittelmäßigen Nutzenbewertungen in einzelnen Coaching-Bereichen.

Die **Wirkungsanalyse auf der Handlungsebene** zeigte, dass die EGS- und EFT-Projekte im Verlauf der Förderung intensiv viele Aktivitäten durchführen, die geeignet erscheinen, eine erfolgreiche Unternehmensgründung voranzutreiben. Besonders positiv ist in diesem Zusammenhang zu vermerken, dass Gespräche mit potenziellen Kunden – nach den Ergebnissen der Evaluation ein zentraler Einflussfaktor – einen hohen Stellenwert einnehmen. Kritisch ist dahingegen anzumerken, dass die Weiterentwicklung der Finanzierungsstrategie bei vielen Projekten offenbar nur mit relativ geringer Intensität vorangetrieben wird. Dass die Durchführung von FuE-Arbeiten im Durchschnitt diejenige Aktivität ist, auf die die untersuchten EGS- und EFT-Vorhaben die meiste Zeit verwenden, ist im Kontext von technologieorientierten Förderprogrammen dagegen nicht grundsätzlich kritisch zu beurteilen. Die Ergebnisse der Evaluation zeigen aber, dass eine zu intensive Beschäftigung mit FuE-Arbeiten (ggf. unter Vernachlässigung von anderen, für die Gründungsvorbereitung wichtigen Bereichen) einen signifikant negativen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensgründung hat.

Bei der **Wirkungsanalyse auf der Ergebnisebene** zeigte sich, dass aus einem großen Anteil der untersuchten EGS- und EFT- Gründungsvorhaben bereits Unternehmen hervorgegangen sind, die zudem eine beachtliche Überlebensquote nach zwei Jahren aufweisen. Auch andere Ergebnisindikatoren deuten darauf hin, dass ein großer Teil der gegründeten Unternehmen sich auf einem guten Weg befindet. So konnte die weit überwiegende Mehrzahl bereits Kunden für sich gewinnen und Umsätze erzielen, bei einem nicht unbeachtlichen Teil reichen diese sogar aus, um die Finanzierung aus dem eigenen Cash-Flow sicherzustellen. Gewinne machen allerdings bislang nur wenige der betrachteten Unternehmen.

Aus Sicht der Gründerinnen und Gründer führte die Förderung durch EGS oder EFT vor allem zu einer Beschleunigung des eigenen Gründungsvorhabens. Zudem gaben sie an, dass es ihnen wegen der Förderung möglich gewesen ist, technologisch ambitioniertere Ziele zu verfolgen und ihre Gründungsidee zu verbessern. Von der Evaluation durchgeführte Regressionsanalysen konnten zudem einen deutlichen Einfluss der verschiedenen Unterstützungselemente (Gründungsnetzwerk, Mentoring, Coaching) auf die Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensgründung nachweisen.

Handlungsempfehlungen für die weitere Förderung

Die Ergebnisse der Evaluation zeigen, dass es sich sowohl bei EGS als auch bei EFT um gut konzeptionierte, in weiten Teilen gut implementierte und wirksame Programme mit einem deutlichen Alleinstellungsmerkmal handelt. Entsprechend wird dafür plädiert **beide Maßnahmen in der gegenwärtigen Form weiterzuführen** und vor allem auch die **Abgrenzung von EGS als Instrument der Breitenförderung und EFT als exzellenzorientierter Maßnahme beizubehalten**.

Nichtdestotrotz zeigten sich in einigen Bereichen auch **Optimierungspotenziale**, die im Folgenden aufgegriffen werden sollen. Zudem werden auch Empfehlungen ausgesprochen, die zwar nicht an akuten Schwierigkeiten ansetzen, aber aus Sicht der Evaluation dazu beitragen könnten beide Maßnahmen noch erfolgreicher zu machen.

- Um die Nutzung von EGS und EFT für außeruniversitäre Forschungseinrichtungen attraktiver zu gestalten, sollte die finanzielle Benachteiligung der Institute der Max-Planck-Gesellschaft und der Leibniz-Gemeinschaft behoben werden. Dies kann geschehen, indem die **Bemessung der Förderung an den zuwendungsfähigen Kosten** ermöglicht wird, oder, wenn eine Förderung auf Ausgabenbasis weiterhin notwendig ist, eine Anhebung der Förderquote auf 100 Prozent erfolgt.
- **Auf eine verstärkte finanzielle Eigenbeteiligung der Universitäten und Hochschulen sollte verzichtet werden**, weil diese bereits jetzt durch die Bereitstellung von Räumlichkeiten, Infrastruktur und administrativer Kapazität einen erheblichen Beitrag zum Gelingen der geförderten Vorhaben leisten und eine weitere Belastung vermutlich zu einem deutlichen Rückgang der Inanspruchnahme von EGS und EFT führen würde.
- Beim EFT sollte man die **Rolle der betriebswirtschaftlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** und damit auch die frühzeitige Verankerung betriebswirtschaftlicher Kompetenz in derzeit anfangs vor allem (natur-)wissenschaftlich geprägten Gründungssteams **stärken**, indem die Möglichkeit geschaffen wird, diese Personen von Beginn an zu fördern.
- Um die beiden Maßnahmen bei potenziellen Programmnutzerinnen und -nutzern noch besser bekannt zu machen, sollte in erster Linie darauf gesetzt werden, die **Gründungsnetzwerke als zentrale Anlaufstellen für Gründungsinteressierte noch prominenter in der Wahrnehmung der Zielgruppe zu verankern**. Zudem sollten auch gezielt Veranstaltungen zur Informationsvermittlung genutzt werden, die von gründungsinteressierten Personen besucht werden. Schließlich könnte auch darüber nachgedacht werden, in verstärktem Maße Informationen an Hochschullehrende, die ja ohnehin als potenzielle Mentorinnen/ Mentoren zu betrachten sind, auszusenden. Von breit angelegten Informationskampagnen ohne expliziten Zielgruppenfo-

kus sollte hingegen abgesehen werden, weil diese dazu führen könnten die derzeit effektiv arbeitenden Mechanismen der Selbstselektion auf Seiten der Gründerinnen und Gründer zu schwächen.

- Gründungsnetzwerke und Mentorinnen/ Mentoren spielen nach den Ergebnissen der Evaluation eine bedeutende Rolle für den Fortschritt und den Erfolg der geförderten Gründungsvorhaben. Gleichzeitig wurde aber auch deutlich, dass hinsichtlich der Verbindlichkeit, Intensität und Qualität der Unterstützung in vielen Fällen noch deutliches Optimierungspotenzial vorhanden ist. Hier sollte daher in jedem Fall angesetzt werden, um eine **intensivere und bessere Betreuung für alle geförderten Vorhaben durch ihre Gründungsnetzwerke und Mentorinnen/ Mentoren** zu gewährleisten. Eine Möglichkeit dieses zu bewirken, wären verbindlichere Vorgaben von Seiten des Fördermittelgebers und eine striktere Überwachung dieser Vorgaben durch den Projektträger Jülich. Ein solches Vorgehen würde allerdings einen hohen bürokratischen Aufwand für alle Beteiligten und insbesondere auch für den Projektträger bedeuten. Zudem würde bei einer verordneten Pflicht zu intensiverer und besserer Betreuung insbesondere im Bereich des Mentoring die Gefahr bestehen, dass Professorinnen/ Professoren sich nicht mehr bereit erklären würden, EGS- und EFT-geförderte Gründungsvorhaben zu betreuen. Aus den genannten Gründen sollte daher von der Kombination aus verbindlichen Vorgaben und strikter Überwachung Abstand genommen werden. Es gilt vielmehr, geeignete (ggf. finanzielle) Anreize zu schaffen, durch die die Motivation der unterstützenden Akteure, ihren Gründungsvorhaben die bestmögliche Betreuung zu bieten, gesteigert werden kann. Wie genau solche Anreizmechanismen ausgestaltet werden könnten/ müssten (z.B. in Form von Kompensationen an anderer Stelle oder finanziellen Zuwendungen), wäre Gegenstand einer weiteren Untersuchung und kann im Kontext dieser Evaluation nicht abschließend beantwortet werden.
- Die Ergebnisse der Evaluation zeigen, dass beim Coaching teilweise erhebliche Qualitätsunsicherheiten auf Seiten der geförderten Gründerinnen und Gründer bestehen. Um diesem Problem zu begegnen sollte mittelfristig darüber nachgedacht werden – ähnlich wie beim HTGF – eine **Zertifizierung geeigneter Coaches** vorzunehmen. Ggf. könnte dies auch in der Art geschehen, dass eine Zertifizierung beim HTGF auch als Kriterium für eine Tätigkeit als Coach im Rahmen von EGS und EFT herangezogen werden könnte. Kurzfristig sollte die **Benennung der Kriterien, nach denen die Gründungsvorhaben und -netzwerke Coaches ausgewählt haben, zu einem verpflichtenden Bestandteil der Coaching-Fahrpläne** gemacht werden (die Analyse der Förderakten zeigte, dass dies bereits teilweise, aber längst nicht in allen Fällen geschieht).
- Gerade beim EGS kann die Betreuung der Gründungsvorhaben durch den Projektträger Jülich nicht in der gleichen Intensität erfolgen, wie bei den EFT-

Projekten. Daher ist der praktizierte Ansatz, zusätzlich zu den beiden Meilensteinen, die gegenüber dem Projektträger zu erbringen sind (Coaching-Fahrplan und Businessplan), weitere fixe Feedbacktermine mit dem Gründungsnetzwerk vorzusehen grundsätzlich sinnvoll. Im Sinne einer engeren Begleitung (und damit letztlich auch Überwachung) der geförderten EGS-Vorhaben sollte allerdings geprüft werden, ob und inwieweit es möglich wäre, den **Netzwerken auch die notwendigen Sanktionsmöglichkeiten an die Hand zu geben**, falls es zu den festgelegten Terminen zu erheblichen und nicht plausibel begründeten Verzögerungen im Projektverlauf kommt (wie z.B. beim bayerischen FLÜGGE-Programm bereits heute praktiziert). Hierbei müssten dann aber gleichzeitig auch – wie bereits oben ausgeführt – geeignete Anreizstrukturen geschaffen werden, um für die Gründungsnetzwerke eine **Motivation zu schaffen, ihre zusätzlichen Kompetenzen auch im Sinne einer möglichst schnellen und gleichzeitig langfristig erfolgreichen Projektdurchführung zu nutzen** (z.B. indem ihnen – vorausgesetzt, dass hierfür keine zusätzlichen Haushaltsmittel zur Verfügung gestellt werden können – ein Teil der Coaching-Budgets zugeschlagen wird). Es wird davon ausgegangen, dass dies auch bei Abzug der entsprechenden Mittel bei anderen Aufgaben (z.B. Coaching) eine Effizienz steigernde Maßnahme wäre, da die Gründungsnetzwerke nach den Ergebnissen dieser Evaluation am besten Einfluss auf die Gründungsvorhaben nehmen können.

- Gleichzeitig müsste aber auch eine realistische Bestandsaufnahme erfolgen, welche der antragstellenden Gründungsnetzwerke aufgrund ihrer vorhandenen Kapazitäten und Erfahrungen aus vorangegangenen Förderfällen tatsächlich in der Lage sind, die ihnen übertragenen Befugnisse auch effektiv und im Sinne eines nachhaltigen Erfolges der Gründungsvorhaben zu nutzen. Wenn sich hierbei zeigt, dass dies derzeit an einigen Standorten nicht der Fall ist, sollte darüber nachgedacht werden, die **Ressourcen kleinerer Netzwerke einzelner Institutionen in einer Region zusammenzuführen** und nur noch solchen Netzwerken eine Antragstellung zu gestatten.
- Die Evaluationsergebnisse zeigen, dass es bei Gründungsvorhaben, die Schutzrechte nutzen, die sich im Besitz ihrer Universität, Hochschule oder Forschungseinrichtung befinden, häufig zu Konflikten zwischen den Verwertungsinteressen der jeweiligen wissenschaftlichen Institution und den finanziellen Möglichkeiten der Vorhaben kommt. Aus Sicht der Evaluation gibt es vor allem zwei Wege, um hier einen Interessenausgleich herzustellen. Zum einen sind **exklusive Lizenzverträge oder Patenterwerbsverträge mit anfänglicher Stundung der Lizenzgebühren bzw. des Kaufpreises** denkbar. Zum anderen könnte – wenn dieses aus Sicht der jeweiligen wissenschaftlichen Institution lohnenswert sowie rechtlich und organisatorisch umsetzbar ist – eine **Beteiligung am gegründeten Unternehmen gegen die Gewährung der Nutzungsrechte** eine Alternative darstellen. In jedem Fall sollten

die Leitungen der wissenschaftlichen Institutionen **grundsätzlich klarstellen, dass man sich in Schutzrechtfragen gründungsfreundlich verhalten wird.**

- Die durchgeführten Fallstudien zeigten, dass im Zusammenhang mit der Übertragung von Schutzrechten bei vielen wissenschaftlichen Einrichtungen aufgrund mangelnder Erfahrungen Unsicherheit in Hinblick auf die richtige Form der Übertragung von Nutzungsrechten und eine für alle Seiten befriedigende Ausgestaltung der entsprechenden Kompensationen herrscht. An anderen Standorten wurden dahingegen bereits standardisierte Verfahren etabliert oder zumindest Wege gefunden, einen Interessensausgleich im Einzelfall zu moderieren. Um die bestehenden Schwierigkeiten bei der Übertragung von Nutzungsrechten an Schutzrechten abzumildern, sollten daher in jedem Fall Maßnahmen zum **Transfer von Good-Practice-Beispielen** initiiert werden. Denkbar wäre in diesem Zusammenhang z.B. eine entsprechende Publikation oder die umfassende und detaillierte Behandlung des Themas „Schutzrechtvereinbarungen“ im Rahmen eines der nächsten EXIST-Workshops.
- In Hinblick auf die begleitenden Seminarangebote zeigte die Bewertung des Seminars „Gründerpersönlichkeit“ eine nur mittelmäßige Nutzenbewertung durch die teilnehmenden Gründerinnen und Gründer. Da diese Veranstaltungen nur einen kleinen Teilaspekt des umfassenden Evaluationsauftrags ausmachten, war es nicht möglich, die Hintergründe dieses Votums in einer Form zu vertiefen, die ein abschließendes Urteil über deren Fortführung oder Beendigung erlauben würde. Aus diesem Grund regt die Evaluation an, **Inhalt und Durchführung des Seminars „Gründerpersönlichkeit“ in einer der nächsten Befragungen der wissenschaftlichen Begleitforschung einer eingehenden Untersuchung zu unterziehen**, um im Anschluss auf breiterer Datenbasis über mögliche Modifikationen entscheiden zu können.
- Von den befragten Gründerinnen und Gründern wurde mehrfach der Wunsch geäußert, Möglichkeiten für einen noch **stärkeren Austausch zwischen den Gründungsteams** zu schaffen. Daher sollte geprüft werden, ob und inwiefern diesem Wunsch **durch eine online-basierte Plattform** entsprochen werden könnte. Diese könnte nicht nur Foren zum Austausch zwischen den Gründungsvorhaben vorsehen, sondern auch ein Wiki, in dem Gründerinnen und Gründer sowie die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Projektträgers Jülich Informationen zu häufig wiederkehrenden Fragen im Rahmen der Antragstellung und Abwicklung zusammentragen könnten sowie ggf. auch eine Möglichkeit zur Bewertung von Coaches. Zudem könnte eine solche Plattform auch genutzt werden, um nach Ende der Förderung mit den Gründungsvorhaben in Kontakt zu bleiben (indem man Möglichkeiten zur Registrierung und zur Aktualisierung der Kontaktdaten vorsieht). Dies würde nicht nur ein systematisches Monitoring der Gründungserfolge ermöglichen, sondern könnte

auch Befragungen im weiteren Verlauf der Begleitforschung und ggf. auch weiteren Evaluationen erleichtern, weil jeweils aktuelle Kontaktdaten der geförderten Gründerinnen und Gründer vorlägen.

VI. LITERATURVERZEICHNIS

- Bundesministerium für Arbeit und Soziales, 2007. Operationelles Programm des Bundes für den Europäischen Sozialfonds Förderperiode 2007 bis 2013.
- Fraunhofer ISI, 2011. Wirkungen des Förderprogramms EXIST-Gründerstipendium aus Sicht von Geförderten: Ergebnisse der Befragung 2010 und Gegenüberstellung mit EXIST-SEED.
- Fraunhofer ISI, 2010. Ausgründungen aus außeruniversitären Forschungseinrichtungen.
- Fraunhofer ISI, 2010. Rolle von Mentoren in den Förderprogrammen EXIST-Seed und EXIST-Gründerstipendium zur fachlichen Betreuung von Gründungsvorhaben.
- Fraunhofer ISI, 2010. Wirkungen von EXIST-Seed bzw. des EXIST-Gründerstipendiums aus Sicht von Geförderten: Ergebnisse der Befragungsrunde 2009.
- Fraunhofer ISI, 2008. Wirkungen von EXIST-SEED aus Sicht von Geförderten: Ergebnisse einer Befragung der wissenschaftlichen Begleitung von EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie.
- Fraunhofer ISI, Söstra, 2006. Erfolgsfaktoren für Unternehmensgründungen aus der Wissenschaft.
- Heumann S., Schmude, J., 2008. Rahmenbedingungen und Ausprägung der akademischen Gründungsförderung an 100 deutschen Fachhochschulen.
- Hisrich, R., Langan-Fox, J., Grant, S., 2007. Entrepreneurship Research and Practice: A Call for Action for Psychology. *American Psychologist* 62, 575-589.
- inmit, 2008. Gründungspotenziale bei Studierenden: Zentrale Ergebnisse der Studierendenbefragung an 37 deutschen Hochschulen.
- Kienbaum Management Consultants, 2010. Seminar „Gründerpersönlichkeit“: Review 2010.
- Meyer-Krahmer, F., Kulicke, M., 2002. Gründungen an der Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Wirtschaft – die Rolle der Hochschulen. *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 3, 257–277.
- OECD, 2008. *Entrepreneurship and Higher Education*.
- OECD, 2001. *Fostering High-Tech Spin-Offs: A Public Strategy for Innovation*. STI Review 26.
- ZEW, 2010. *Evaluation des Existenzgründungsprogramms EXIST III*. ZEW Wirtschaftsanalysen Bd. 95.

ZEW, 2010. High-Tech-Gründungen in Deutschland: Hemmnisse junger Unternehmen.

ZEW, 2002. Spinoff-Gründungen aus der öffentlichen Forschung in Deutschland.

Schmude, J., Heumann, S., Wagner, K., 2009. Vom Studenten zum Unternehmer: Welche Universität bietet die besten Chancen? Gründerlehre – Aktive Unterstützung – Rahmenbedingungen.

ANHANG

Abbildung 75: Gewünschte Höhe der Unterstützung zum Lebensunterhalt (EGS)

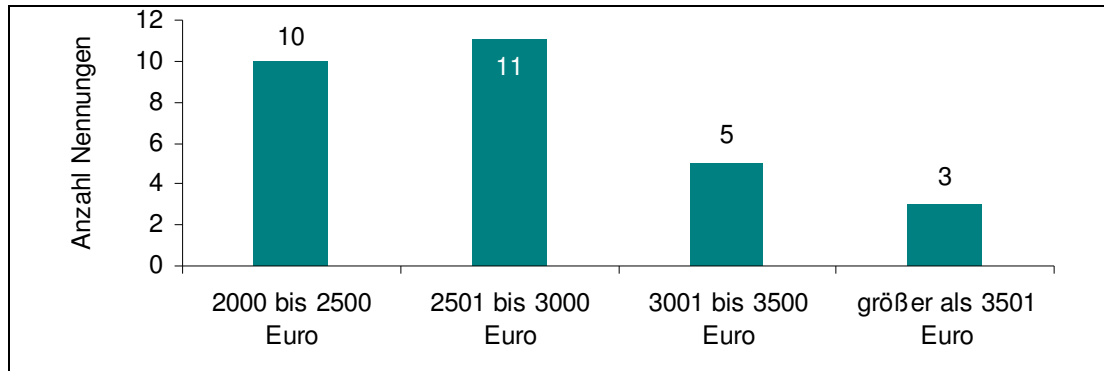


Abbildung 76: Gewünschte Höhe des Sachmittelbudgets (EGS)

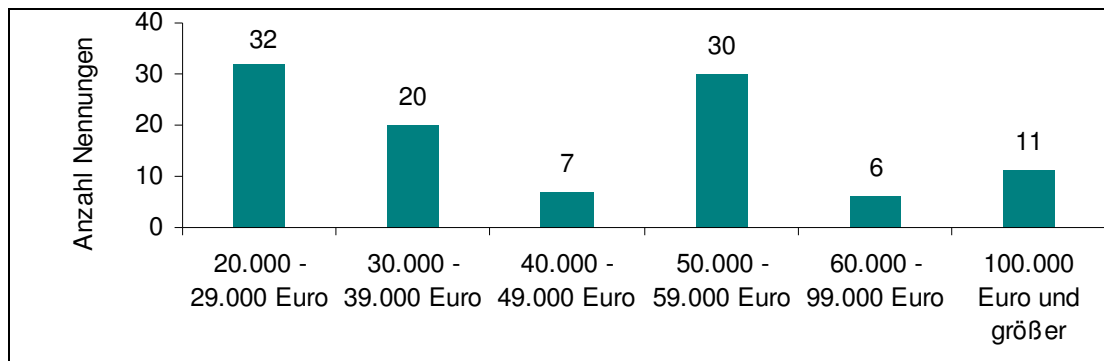


Abbildung 77: Gewünschte Höhe des Coaching-Budgets (EGS)

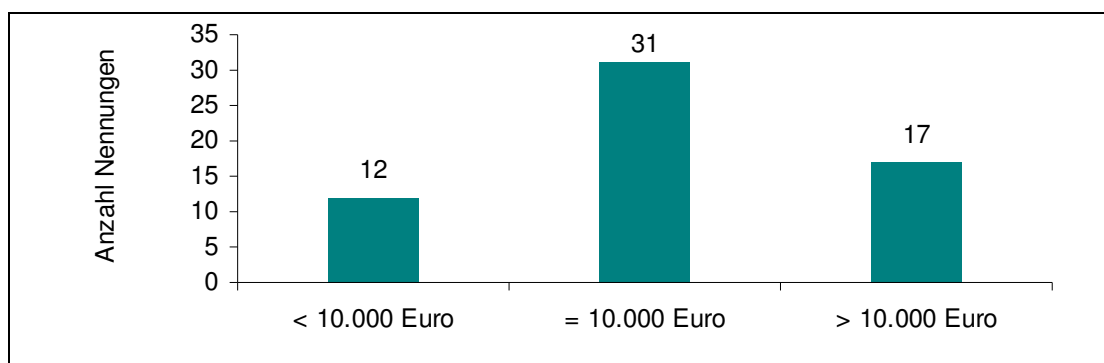


Abbildung 78: Gewünschte Förderdauer (EGS)

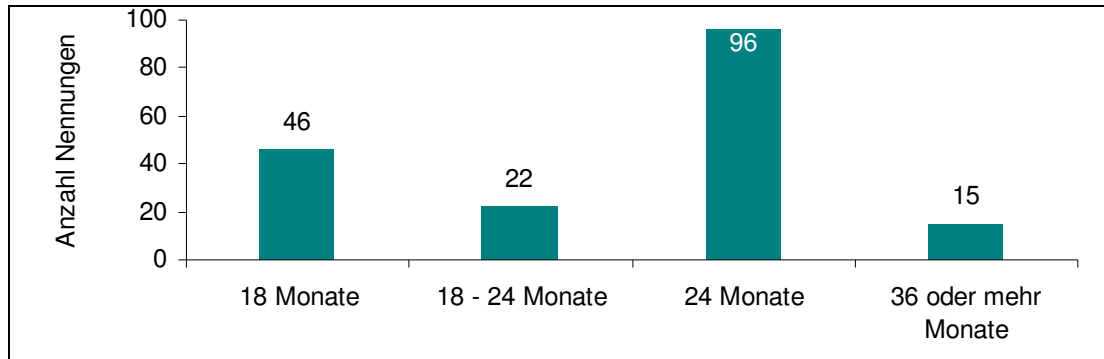


Abbildung 79: Gewünschte Höhe der Unterstützung zum Lebensunterhalt (EFT Phase I)

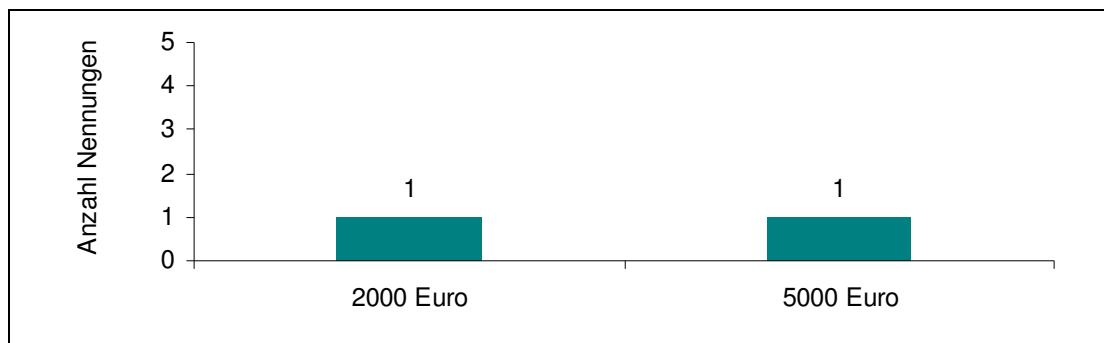


Abbildung 80: Gewünschte Höhe des Sachmittelbudgets (EFT Phase I)

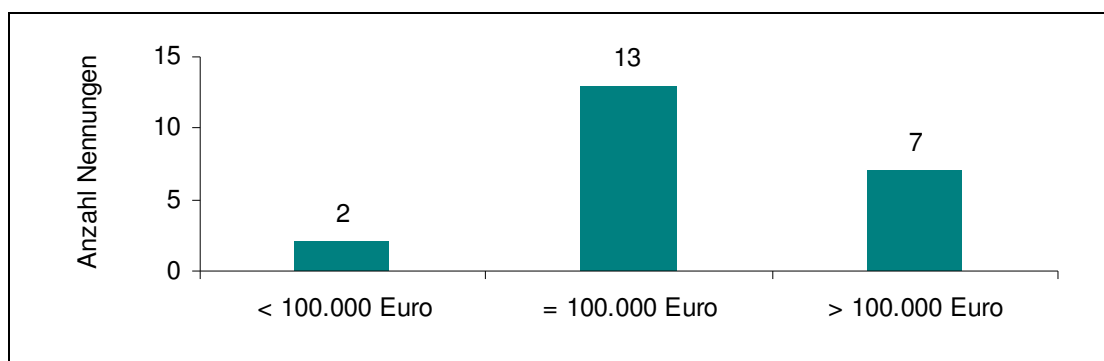


Abbildung 81: Gewünschte Förderdauer (EFT Phase I)

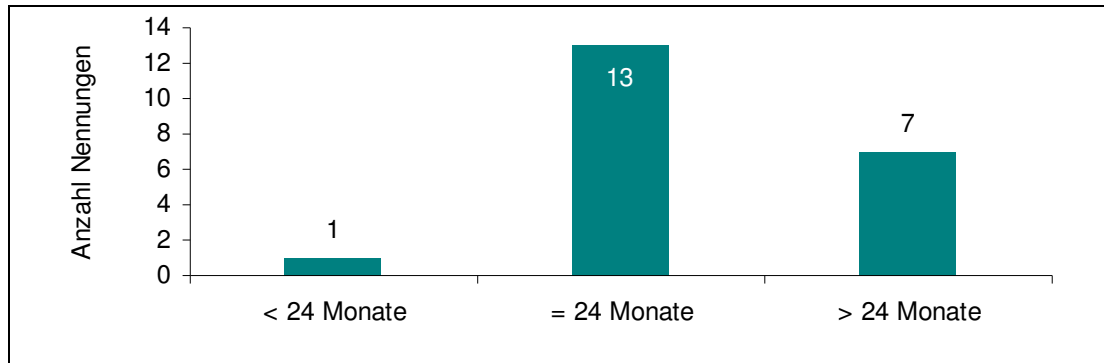


Abbildung 82: Gewünschte Höhe des Zuschusses (EFT Phase II)

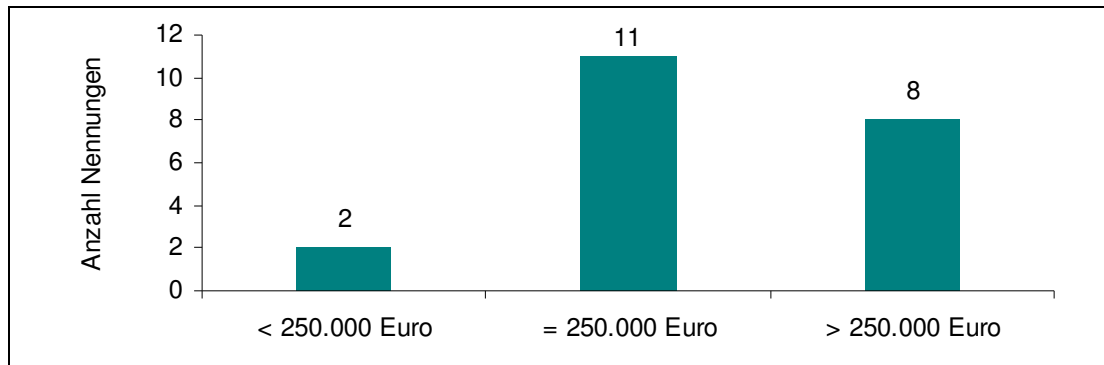


Abbildung 83: Gewünschte Höhe der Eigenbeteiligung (EFT Phase II)

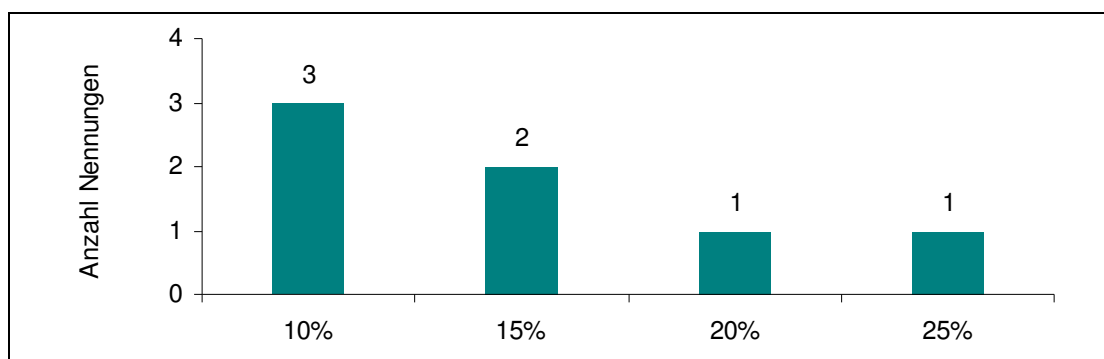


Abbildung 84: Gewünschte Förderdauer (EFT Phase II)

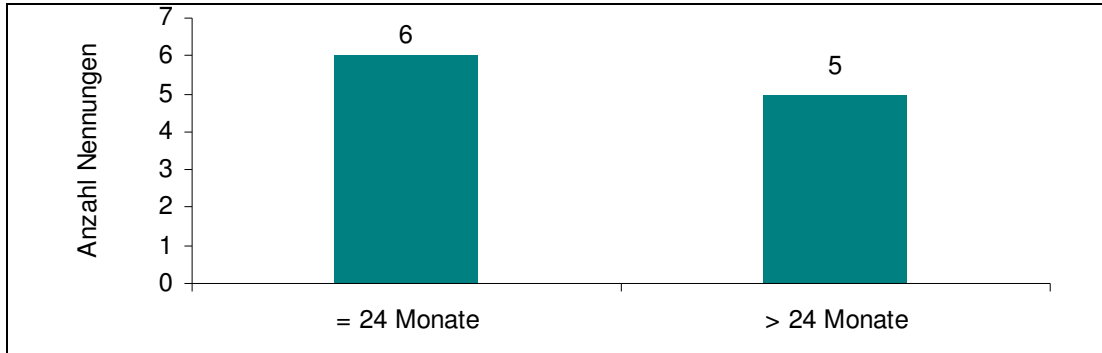


Abbildung 85: Teamgrößen bei EGS-Projekten

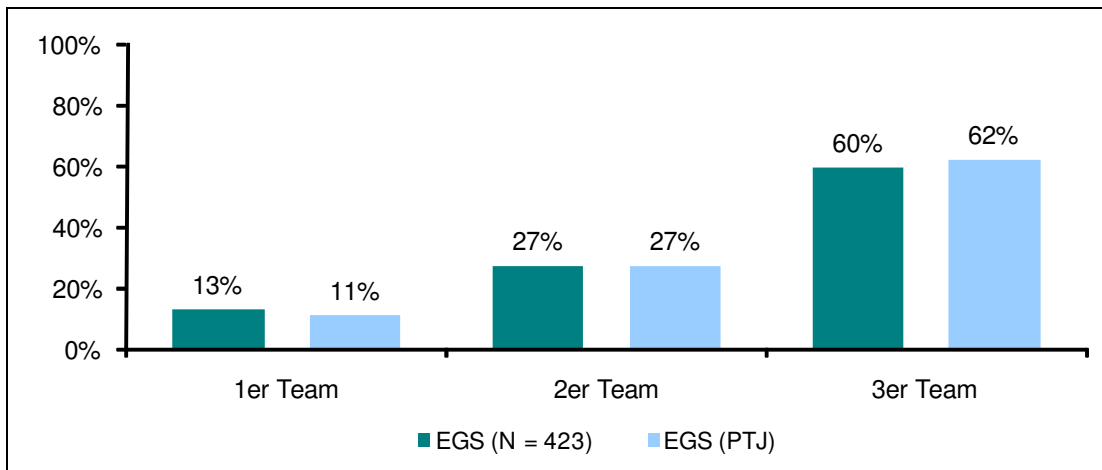


Abbildung 86: Art der gewerblichen Schutzrechte, die Basis von EGS-/ EFT-Projekte sind

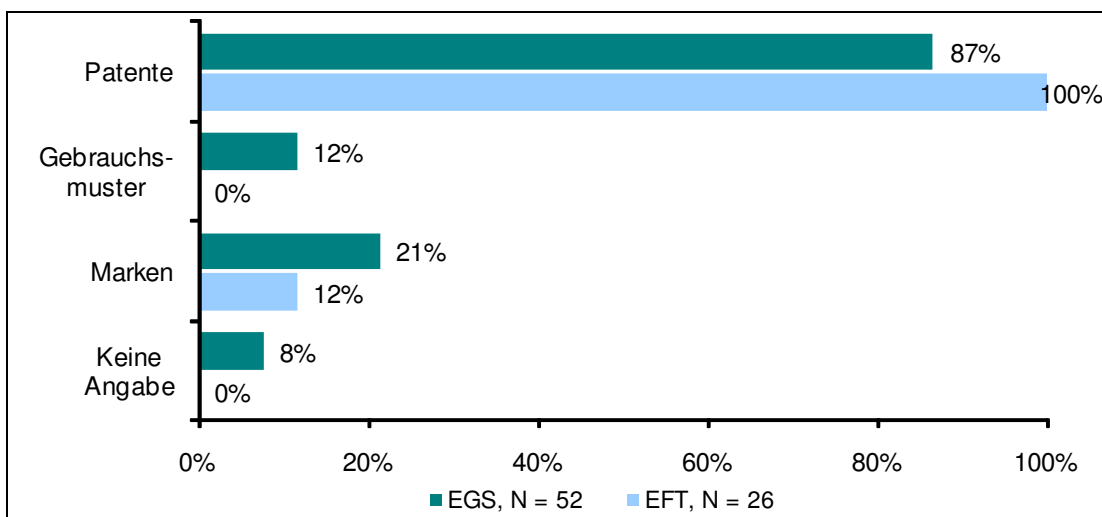


Abbildung 87: Eigentümer der gewerblichen Schutzrechte, die Basis von EGS-/ EFT-Projekte sind

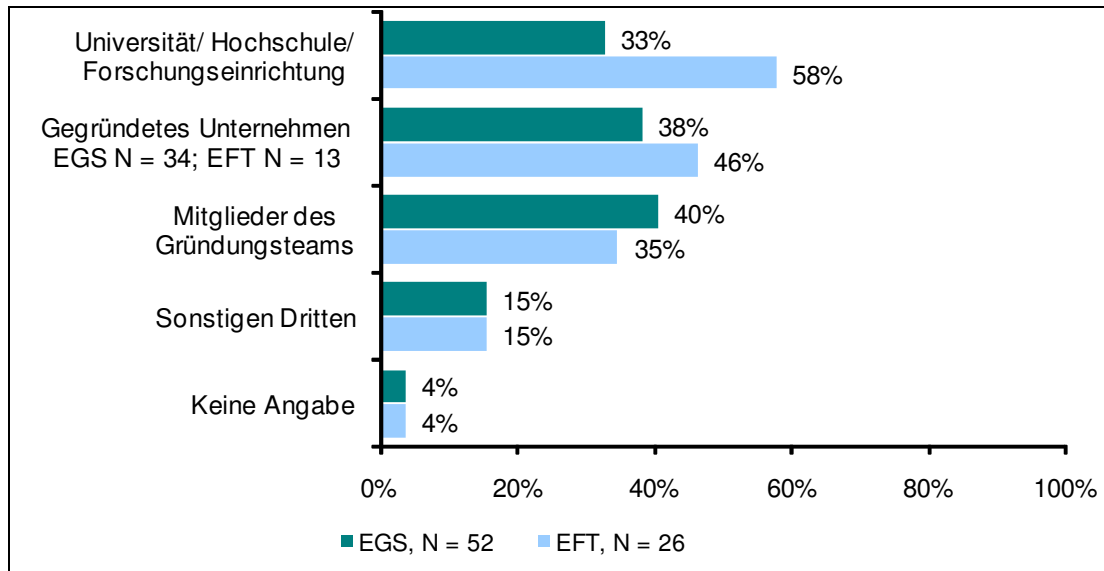


Abbildung 88: Gründe für die Aufgabe eines Gründungsvorhabens

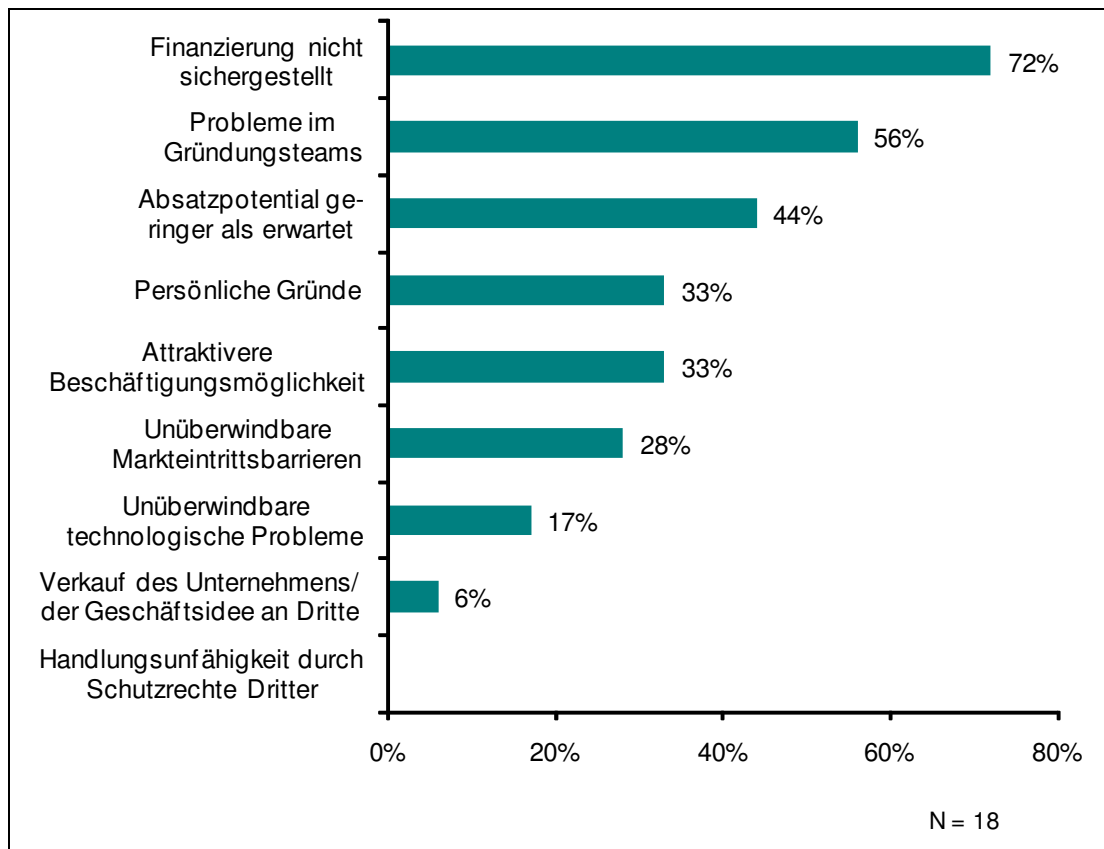


Abbildung 89: Persönliche Beteiligung an Unternehmensgründung/ Gründungsvorhaben

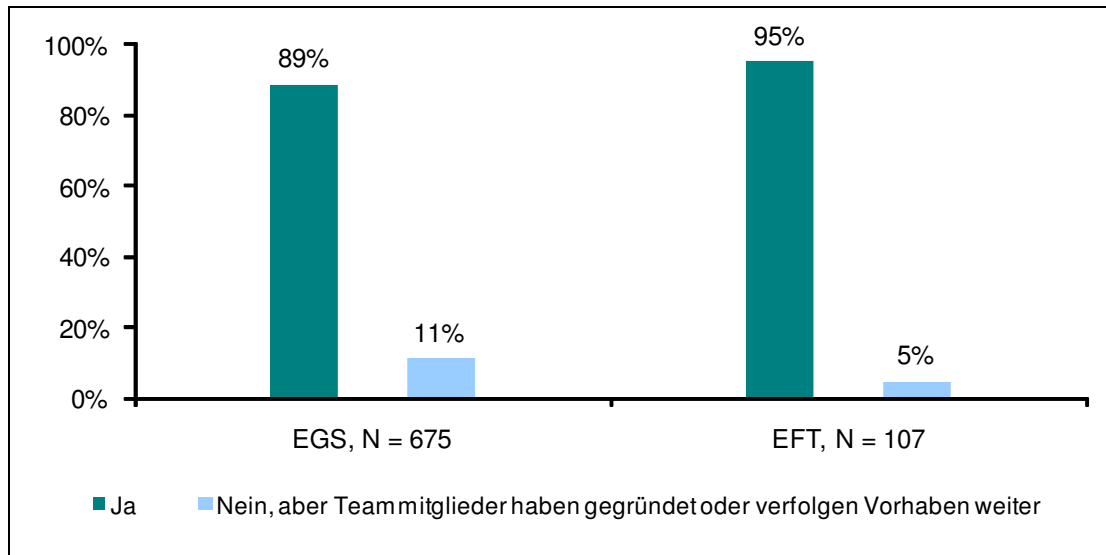


Abbildung 90: Gründe für den Ausstieg aus einem EGS-/ EFT-geförderten Gründungsvorhaben

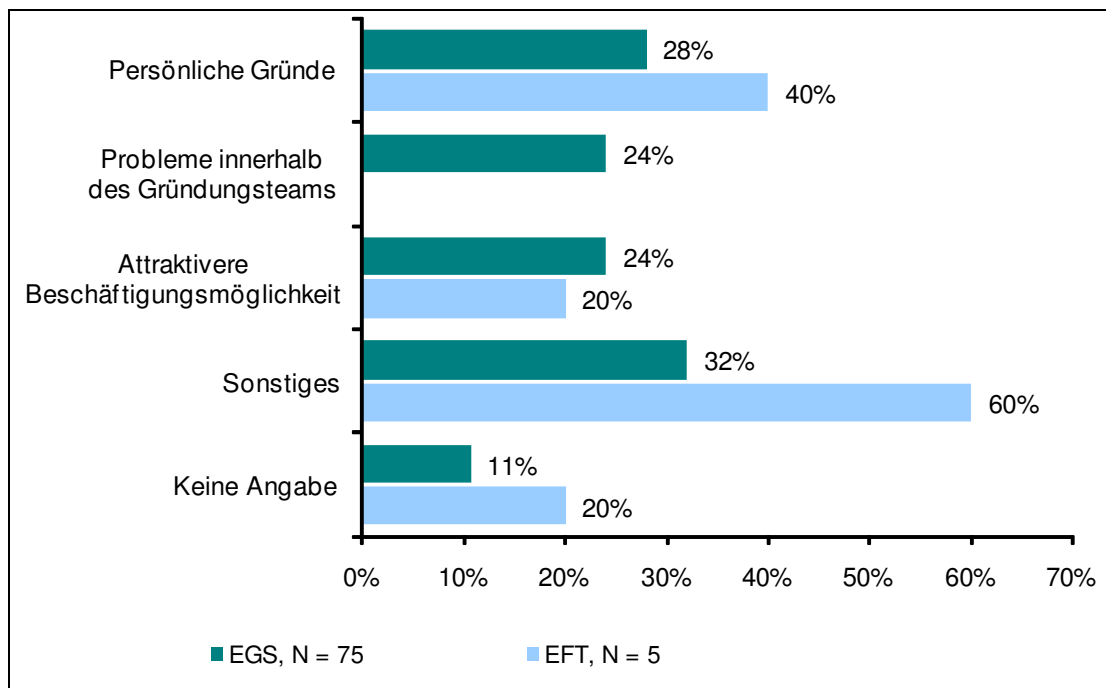


Abbildung 91: Ergebnisse der Unternehmenstätigkeit

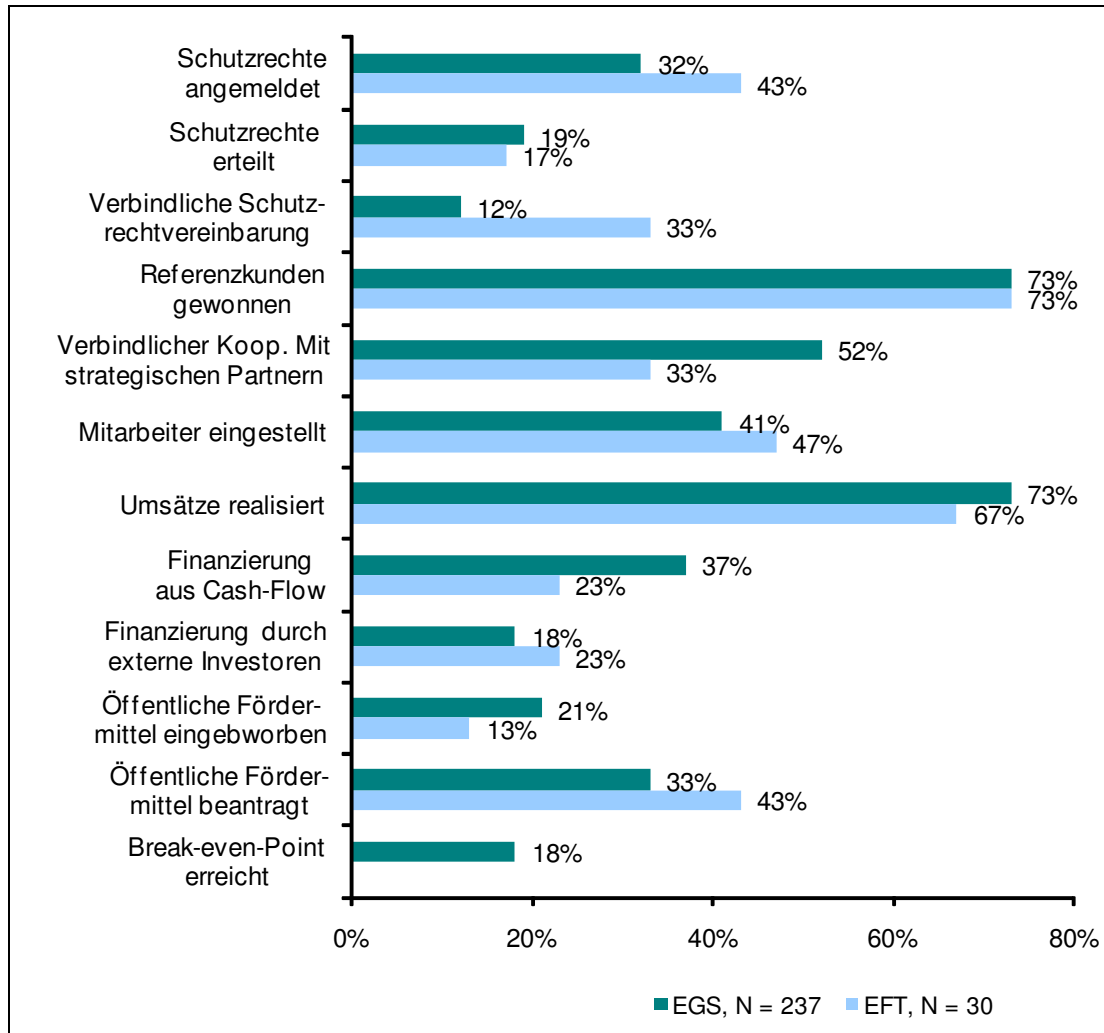


Abbildung 92: Anzahl neu eingestellte Mitarbeiterinnen/ Mitarbeiter

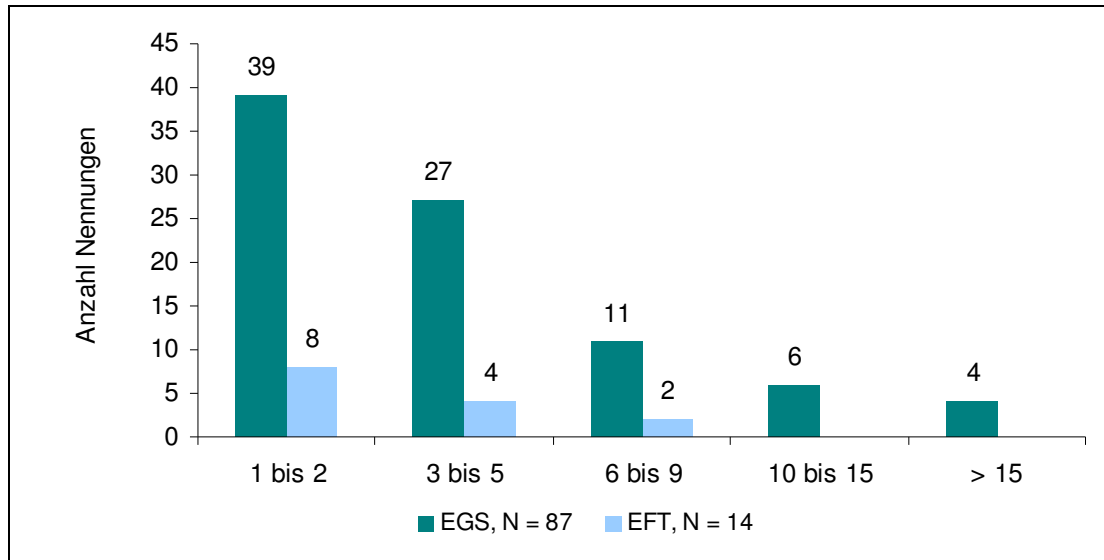


Abbildung 93: Umsätze im letzten Geschäftsjahr (in Euro)

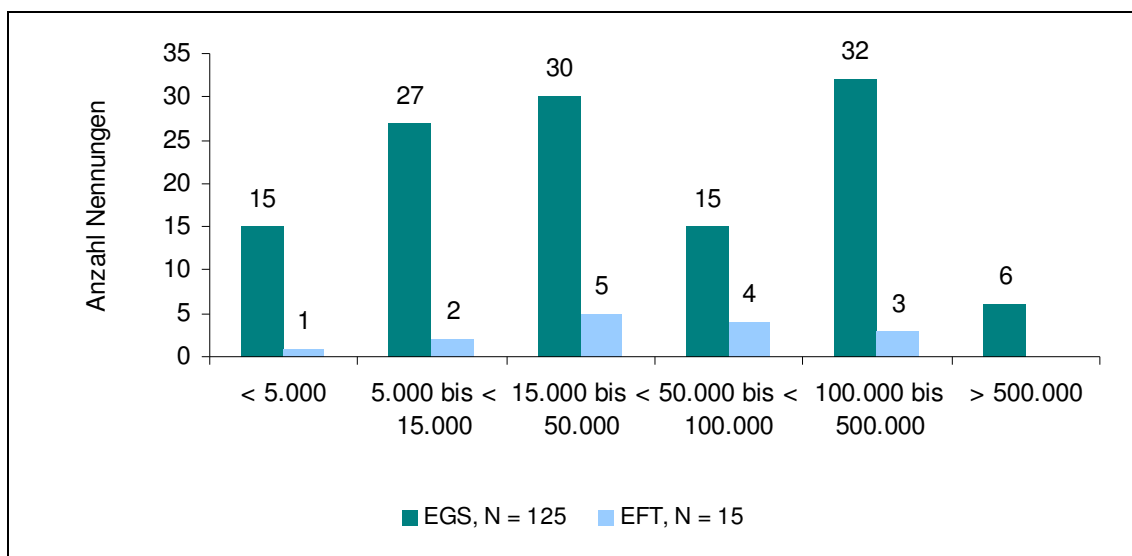


Abbildung 94: Umsatzrenditen im letzten Geschäftsjahr (in Prozent)

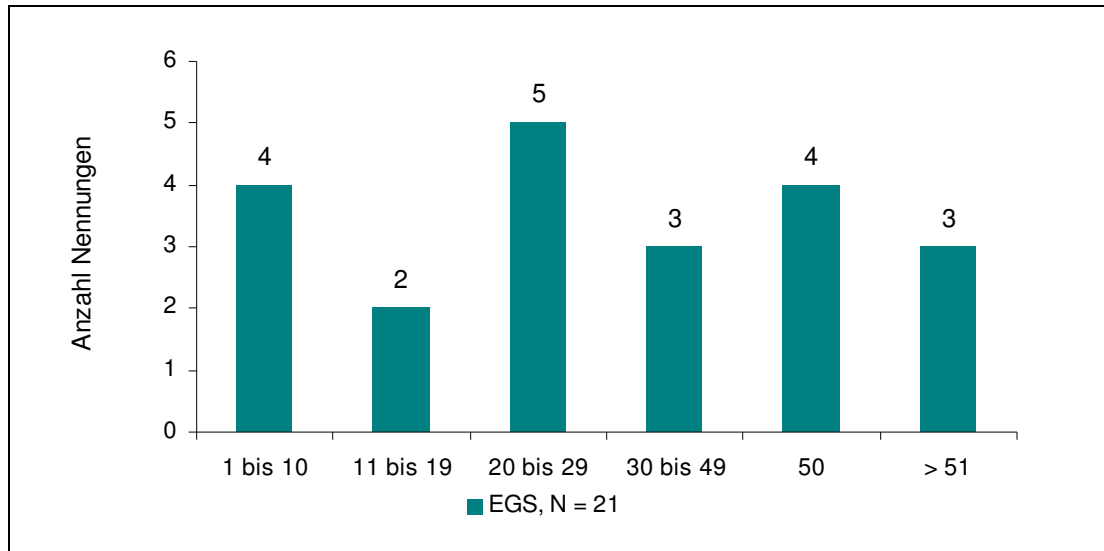


Abbildung 95: Volumen der Finanzierung durch externe Investoren (in Euro)

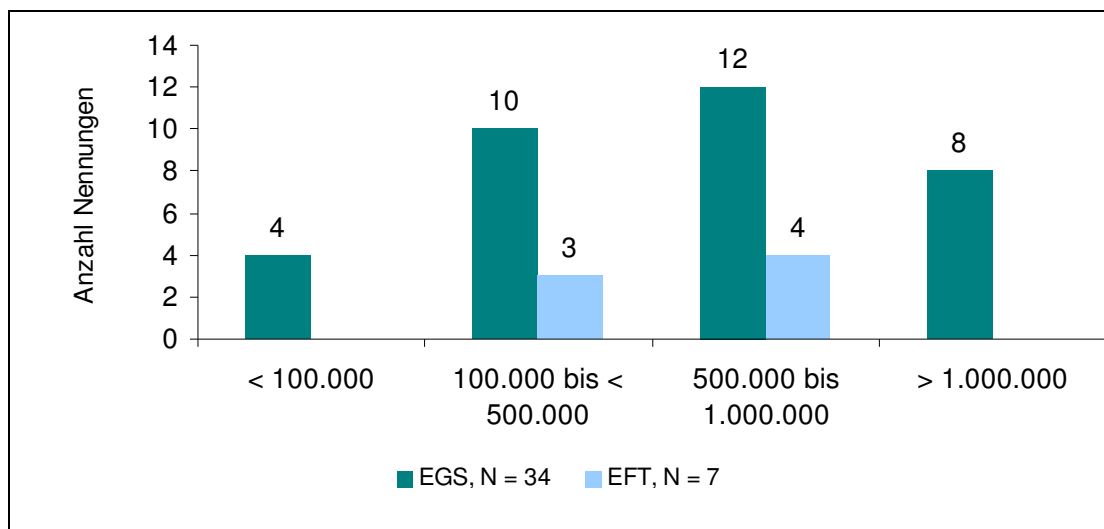


Abbildung 96: Volumen der eingeworbenen öffentlichen Fördermittel (in Euro)

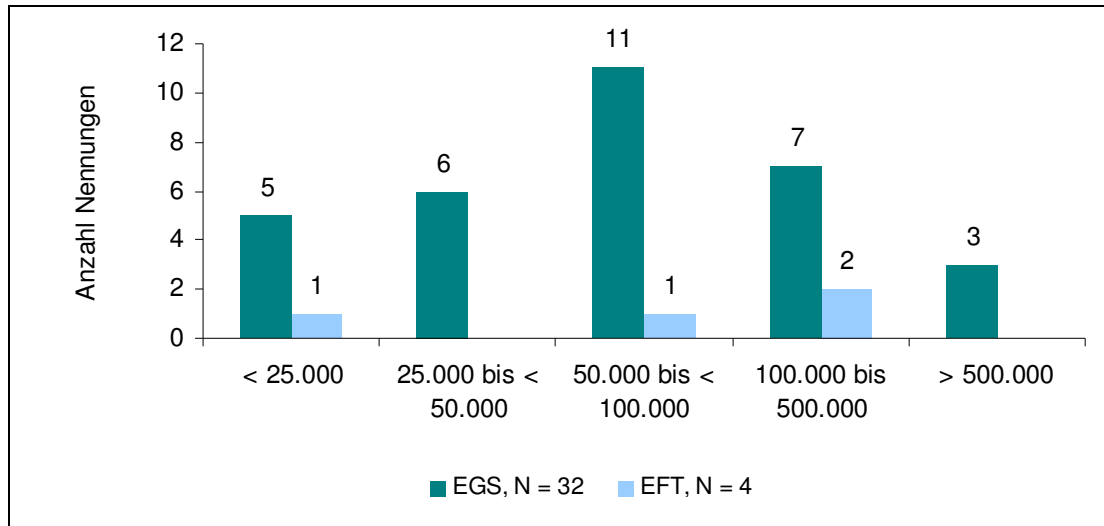


Abbildung 97: Ergebnisse der Arbeit am Gründungsvorhaben

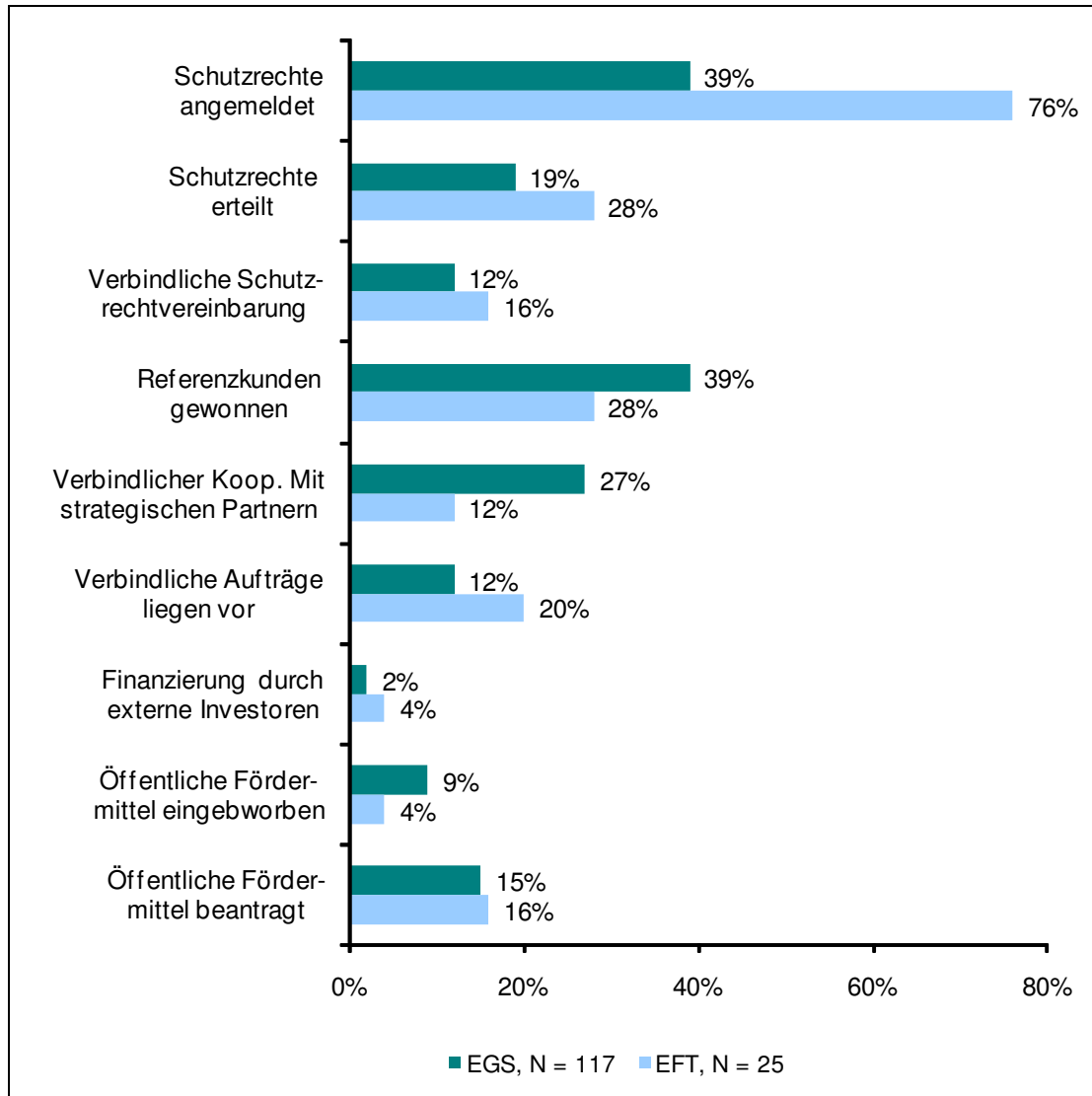


Abbildung 98: Volumen der eingeworbenen öffentlichen Fördermittel (in Euro)

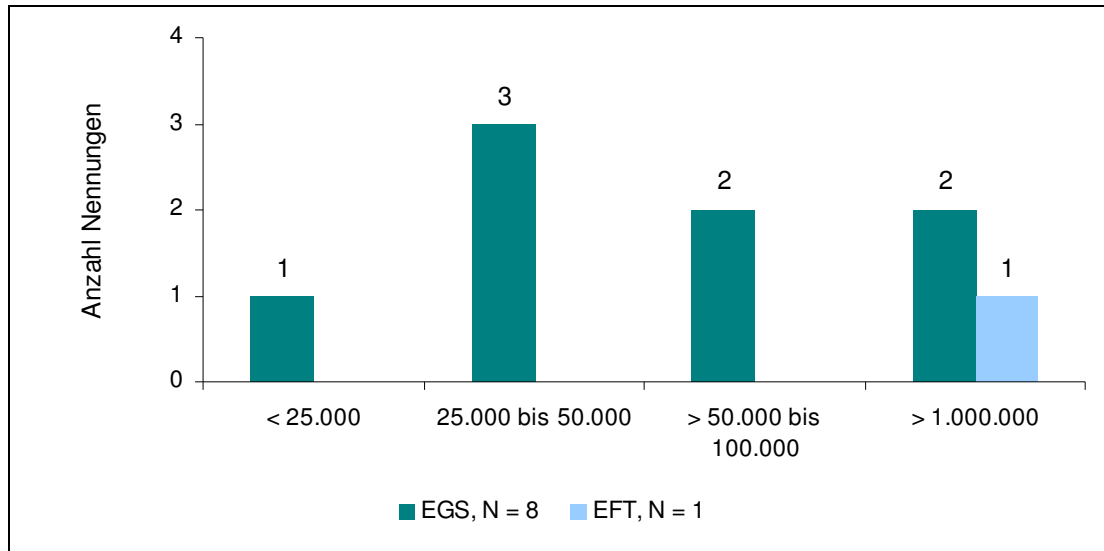


Tabelle 6: Zuschussprogramme des Bundes zur Förderung von Existenzgründungen

Programm	Geber	Gegenstand	Förderkonditionen
GO-Bio	BMBF	Forschungsvorhaben auf dem Gebiet der Lebenswissenschaften	Höhe Phase I: bis zu 100% der zuwendungsfähigen Ausgaben (3 Jahre); Phase II: bis zu 70% (max. 3 Jahre); einmalige Zuschüsse von 50.000€ bis 500.000€ in Zusatzmodulen
Einstiegs geld	BA/ BMAS	Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit	Höhe abhängig von Dauer der Arbeitslosigkeit und Größe der Bedarfsgemeinschaft des Arbeitssuchenden; Zuschüsse und Darlehen für Sachgüter an Selbstständige möglich (max. 5.000€); Laufzeit: 24 Monate
Gründercoaching Deutschland	KfW	Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit, im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und Freien Berufe (außer Unternehmensberatung, landwirtschaftlichen Primärerzeugung, Fischerei, Aquakultur)	Coachingzuschuss in den ersten fünf Jahren nach Gründung, Höhe: Neue BL 75%, Alte BL (einschl. Berlin) 50% des Beraterhonorars bei max. Tagessatz von 800€ (Tagewerk= 8 Std.); Netto-Beratungshonorar darf Bemessungsgrundlage (BG) von max. 6.000€ nicht überschreiten. Unternehmen mit Sitz in „Phasing out“-Regionen erhalten Zuschuss von 75% des Honorars bei max. BG von 6.000€. Existenzgründer aus der Arbeitslosigkeit erhalten erhöhten Zuschuss von 90% bei max. BG von 4.000€; Förderung kann innerhalb lfd. Förderperiode (2007-13) bis Ausschöpfung der max. BG von 6.000€ erneut beantragt werden.
Gründerwettbewerb – IKT Innovativ	BMWi	Existenzgründungen mit innovativer Informations- und Kommunikationstechnik als zentralem Bestandteil	Höhe: sechs Mal 30.000€, 6.000€ Sofort-Auszahlung, Restbetrag gebunden an Gründung GmbH/ AG; bis zu 15 Mal 6.000€; Preisträger erhalten individuelles Coaching- und Qualifizierungsprogramm; Sonderpreise in Kooperation mit der Wirtschaft möglich (Höhe abhängig vom Sponsor)
Gründungszuschuss	BA / BMAS	Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit	Phase I: Gründer erhalten Zuschuss in Höhe des zuletzt bezogenen ALG I + 300€ monatlich; Phase II: Zuschuss von 300€ monatlich für weitere 6 Monate möglich, wenn Nachweis der Geschäftstätigkeit erfolgt
Informations- und Schulungsveranstaltungen sowie Workshops	BMWi / ESF	Programm zur Stärkung der Bereitschaft zur Existenzgründung	Zuschusshöhe a) für Workshops max. 300€ je Teilnehmer (TN), wobei Gebühr/TN mind. 150€, b) für Veranstaltungen 50€/Std., max. 24 Stunden 1.200€, wobei Gebühr/TN mind. 10€ je begonnenem 6-Std.-Block

Tabelle 7: Zuschussprogramme des Bundes zur Förderung des Technologietransfers

Programm	Geber	Gegenstand	Förderkonditionen
Förderung des Forschungsprofils der Fachhochschulen in den Fachprogrammen "Profil - Neue Technologien (Profil-NT)"	BMBF	Forschungsprojekte an Fachhochschulen, die sich mit einem Forschungsbeitrag an Verbundprojekten der Fachprogramme des BMBF beteiligt haben	Höhe: bis zu 100% der zuwendungsfähigen projektbezogenen Ausgaben, max. 260.000€; Laufzeit: i.d.R. 36 Monate
ForMaT – Forschung für den Markt im Team	BMBF	Wirtschaftliche Wertbarkeit von Forschungsergebnissen aus Hochschulen und öffentlichen Forschungseinrichtungen in den Neuen Ländern	Höhe: bis zu 100% der zuwendungsfähigen zusätzlichen Ausgaben bzw. Kosten. Zeitraum: 6 Monate in Phase I und bis zu 2 Jahre in Phase II; Programm ausgelaufen

Forschung an Fachhochschulen mit Unternehmen (FHprofUnt)	BMBF	Interdisziplinäre und hochschulübergreifende Verbundprojekte in den Themenbereichen Ingenieur-, Natur- und Wirtschaftswissenschaften	Höhe: bis zu 100% der zuwendungsfähigen Ausgaben. Pro Vorhaben beträgt die Förderung i.d.R. max. 260.000€; Zeitraum: max. 36 Monaten
Validierung des Innovationspotenzials wissenschaftlicher Forschung (VIP)	BMBF	Gründungsvorhaben in allen Bereichen aus Hochschulen, außer-universitären Forschungseinrichtungen und Bundeseinrichtungen mit FuE-Aufgaben	Förderungszeitraum 3 Jahre, i.d.R bis 500.000€ pro Vorhaben und Jahr

Tabelle 8: Zuschussprogramme des Bundes für FuE-Projekte

Programm	Geber	Gegenstand	Förderkonditionen
Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM)	BMWi	Technologieförderung von Einzelprojekte (EP) und Kooperationsprojekten (KP) in der mittelständischen Wirtschaft	Höhe bei a) KP abhängig von Unternehmensgröße, Standort, Art des Vorhabens zwischen 25% bis 50% der zuwendungsfähigen Kosten von bis zu 350.000€. Für Forschungseinrichtungen beträgt die Förderung grundsätzlich 100%, bei KF-Projekten höchstens jedoch 175.000€, b) bei EP abhängig von Unternehmensgröße zwischen 25% bis 45% von bis zu 350.000€
KMU-innovativ	BMBF	Einzel- und Verbundvorhaben aus, die ein hohes wissenschaftlich-technisches Risiko besitzen, anwendungsnah und für die Positionierung von KMU am Markt von Bedeutung sind	Höhe: bis zu 50% der zuwendungsfähigen Kosten; Laufzeit: bis zu 36 Monate

Tabelle 9: Zuschussprogramme des Bundes für unterstützende Maßnahmen

Programm	Geber	Gegenstand	Förderkonditionen
SIGNO Erfinder – Erfinderfachauskunft	BMWi	Alle Personen, die erfinderisch tätig sind	kostenlose, bis zu vierstündige Erstauskunft durch Experten des SIGNO-Netzwerks
SIGNO Unternehmen – KMU-Patentaktion	BMWi	Rechtliche Sicherung und wirtschaftliche Verwertung innovativer Ideen im Rahmen von Existenzgründungen	Höhe maßnahmenabhängig, Förderobergrenze: Recherche: 800€, Kosten-Nutzen-Analyse: 800€, Patentanmeldung: 2.100€, Vorbereitung zur Verwertung einer Erfindung: 1.600€, gewerblicher Rechtsschutz im Ausland: 2.700€

Tabelle 10: Darlehensprogramme des Bundes

Programm	Geber	Gegenstand	Förderkonditionen
ERP-Innovationsprogramm	BMWi/ KfW	Gewerbliche Unternehmen und Freiberufler, die seit mindestens 2 Jahren am Markt aktiv sind	Paket aus Darlehen (Fremdkapitaltranche) und Nachrangdarlehen (Nachrangtranche), Anteil Nachrangtranche abhängig vom Gruppenumsatz; Phase I: Förderung FuE-Phase bis zu 100% der Kosten, Kredithöchstbetrag 5 Mio.€ pro Vorhaben; Phase II: Förderung Markteinführungsphase bis zu 50% (Alte BL), 80% der Kosten (Neue BL und Berlin), Kredithöchstbetrag 1 Mio.€ (Alte BL), 2,5 Mio.€ (Neue BL und Berlin) pro Vorhaben.
KfW-Gründerkredit – StartGeld	KfW	alle Formen der Existenzgründung (Errichtung, Übernahme Unternehmen, Erwerb einer tätigen Beteiligung, Festigungsmaßnahmen in den ersten drei Jahren nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit)	Darlehen; Finanzierungsanteil: bis zu 100% des Gesamtfremdfinanzierungsbedarfs; Darlehenshöchstbetrag: max. 100.000€, davon Betriebsmittel max. 30.000€; StartGeld kann 2 Mal je Antragsteller gewährt werden, sofern Darlehenshöchstbetrag nicht überschritten; Laufzeit: max. 10 Jahre, davon max. 2 Jahre tilgungsfrei.
KfW-Gründerkredit – Universell	KfW	alle Formen der Existenzgründung (Errichtung, Übernahme Unternehmen, Erwerb einer tätigen Beteiligung, Festigungsmaßnahmen in den ersten drei Jahren nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit)	Darlehen; Finanzierungsanteil: bis zu 100% der förderfähigen Investitionskosten bzw. Betriebsmittel; Darlehenshöchstbetrag: max. 10 Mio.€ je Vorhaben; Laufzeit: max. 20 Jahre, davon max. 3 Jahre tilgungsfrei.
Mikrokreditfonds Deutschland	BMAS/ ESF	Finanzierung von Gründungen und Kleinunternehmen	Höhe bis zu 20.000€; Laufzeit: bis zu 3 Jahre
Unternehmerkapital - ERP-Kapital für Gründung	BMWi/ KfW	Gründungsvorhaben im Bereich der mittelständischen Wirtschaft	zinsverbilligtes Nachrangdarlehens bis zu 500.000€ je Antragsteller; Zinssatz in den ersten 10 Jahren der Laufzeit vergünstigt sowie Haftungsfreistellung; eigene Mittel sollen 15% (Alte BL), 10% (Neue BL und Berlin) der förderfähigen Kosten nicht unterschreiten, Mittel können mit Nachrangdarlehen bis auf 45% (Alte BL), 50% (Neue BL und Berlin) der förderfähigen Kosten aufgestockt werden; Laufzeit; 15 Jahre, Tilgungsbeginn nach 7 Jahren.

Tabelle 11: Beteiligungsprogramme des Bundes

Programm	Geber	Gegenstand	Förderkonditionen
ERP/EIF-Dachfonds	BMWi/ EIF	VC-Fonds, die sich an Frühphase- und Wachstumsunternehmen beteiligen	Kapitalausstattung Dachfonds für Beteiligungskapital in Höhe von 1. Mrd.€, aufgebracht hälftig vom europäischen Investitionsfonds (EIF) und ERP-Sondervermögen
ERP-Beteiligungsprogramm	BMWi/ KfW	Existenzgründungen und KMU der gewerblichen Wirtschaft in Deutschland	Beteiligung i.d.R. bis zu 1 Mio.€, Beteiligung soll vorhandenes Eigenkapital nicht übersteigen; in Ausnahmefällen Beteiligungen bis zu 2,5 Mio.€ möglich; Laufzeit: i.d.R. 10 Jahre, in den Neuen BL und Berlin i.d.R. 15 Jahre; Finanzierungsanteil der Refinanzierungskredite bis zu 100% der Beteiligungssumme.
ERP-Startfonds	BMWi/ KfW	kleine Technologieunternehmen der gewerblichen Wirtschaft mit Sitz in Deutschland	Beteiligungsform richtet sich vorrangig nach der Beteiligungsform des Leadinvestors; Höhe: bis zu 6 Mio.€, auf mehrere Finanzierungsrunden aufteilbar

High-Tech Gründerfonds	BMWi/ KfW/ BASF/ Deut- sche Tele- kom/ Sie- mens	Beteiligungskapital für junge Technologieun- ternehmen, deren Kern ein FuE- Vorhaben ist	Beteiligung von bis zu 500.000€ in Kombination aus offener Beteiligung und Darlehen; Fonds erwirbt 15% Gesellschaftsanteile (nominal, ohne Unternehmensbewertung) und gewährt nach- rangiges Gesellschafterdarlehen; Darlehenszin- sen (10% p.a.) für die Dauer von bis zu vier Jahren gestundet; Laufzeit Darlehensvertrages: 7 Jahre
---------------------------	--	--	---

Tabelle 12: Zuschussprogramme der Bundesländer

Programm	Bundesland	Gegenstand	Förderkonditionen
Existenzgründungsbe- ratung durch das RKW	Baden- Württemberg	Existenzgründer in Industrie, Dienstlei- stung, Handel, Freie Berufe	anteiliger Zuschuss zu Beratungskosten, geför- dert werden bis zu 3 Beratertage, bei den The- men Innovation, Fremdfinanzierung und Nach- folge bis zu 5 Tage. Kosten eines Beratungsta- ges bis zu 740€, Höhe Landeszuschuss 590€, Eigenanteil 150€. Ab Beratungsdauer von 16 Std. (2 Beratungstage) einmalig reduzierter Eigenanteil des Gründers um 150€. Mwst. wird nicht gefördert.
Förderprogramm Coaching (ESF 2007-2013)	Baden- Württemberg	Existenzfestigung Bereich Reduzierung Energieverbrauch, Demografischer Wandel u.a.	Zuschusses zu den Beratungskosten. Höhe: bis zu 50%, max. 400€ pro Tagewerk à 8 Std. Je Themenbereich bis zu 15 Coachingtage pro Unternehmen förderfähig, max. Zuschuss pro Themenbereich 6.000€.
Innovationsgutscheine für kleine und mittlere Unternehmen	Baden- Württemberg	Existenzgründer, kleine und mittlere Unternehmen der gewerblichen Wirt- schaft oder Freien Berufe	Höhe: für Innovationsgutschein A 2.500€ bzw. max. 80%, für Innovationsgutschein B 5.000€ bzw. max. 50% der förderfähigen Kosten. Beide Innovationsgutscheine kombinierbar, so dass Förderung bis zu 7.500€ möglich. Förderung im Rahmen des Modellversuchs pro Unternehmen einmal pro Jahr. Bei wiederholter Förderung muss es sich um ein vom bereits geförderten Projekt unabhängiges Innovationsvorhaben handeln.
Innovative Maßnah- men für Frauen im Ländlichen Raum (IMF - RL)	Baden- Württemberg	Existenzgründungen von Frauen im länd- lichen Raum	Bagatellgrenze bei 1.000€. Höhe für Qualifizie- rungsmaßnahmen: bis zu 90% der zuwen- dungsfähigen Ausgaben, bei Existenzgründun- gen bis zu 33%, max. 80.000€ (in Ausnahmefäl- len bis zu 50%).
Programm Junge Innovatoren	Baden- Württemberg	Existenzgründungen wissenschaftlicher MA an Hochschulen/ Forschungseinrich- tungen	Zuschuss zu Personalkosten, Höhe: bis zu einer halben Vergütung der Vergütungsgruppe E 12/2–13/2 für die Dauer von längstens 2 (in besonderen Fällen 3) Jahren. Dazu kostenlose Nutzung der Räumlichkeiten bzw. technischen Infrastruktur der Hochschule möglich.
Existenzgründer- coaching	Bayern	Existenzgründer bzw. Unterneh- mensnachfolger in Vorgründerphase	Zuschuss zu den Beratungskosten, Höhe: bis zu 70% des Beraterhonorars bei einer Bemes- sungsgrundlage von max. 8.000€ (Tagewerk 8 Std. bei max. Tagessatz 800€), max. 10 Tage- werke mitfinanziert.
Förderprogramm zum leichteren Übergang in eine Gründerexistenz (FLÜGGGE)	Bayern	Unternehmensgrün- dungen aus Hoch- schulen in der Seed- und Startup-Phase	Höhe: entspricht Vergütung eines im öffentli- chen Dienst Bediensteten mit einem Abschluss an einer Universität bzw. Fachhochschule (TV-L E 13/2 bzw. E 10/2); Dauer: bis zu 2 Jahre

Förderung technologieorientierter Unternehmensgründungen (BayTOU)	Bayern	Gründung technologieorientierter Unternehmen in der gewerblichen Wirtschaft	Höhe für Entwicklungsvorhaben: bis zu 40% der zuwendungsfähigen Kosten. Bei Softwareunternehmen max. 150.000€. Für Erstellung eines beurteilungsreifen tragfähigen Konzepts Zuschuss bis zu 30% der zuwendungsfähigen Kosten, max. 26.000€. Aufstockung auf bis zu 52.000€ möglich. Bagatellgrenze 15.000€.
Innovationsgutscheine für kleine Unternehmen/Handwerksbetriebe	Bayern	Zusammenarbeit Existenzgründer und Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und Freien Berufe mit externen Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen	Höhe für den Innovationsgutschein je Vorhaben: max. 7.500€ bzw. bis zu 50% der zuwendungsfähigen Ausgaben. Förderung wird in der dreijährigen Pilotphase bis zum Jahr 2012 pro Unternehmen bis zu 3 Mal gewährt. Innovationsgutscheine können für innovatives Vorhaben oder für mehrere verschiedene Vorhaben gleichzeitig oder nacheinander beantragt werden. Jedes Vorhaben muss in sich abgeschlossen sein.
Beratung und Coaching für kreative Unternehmen und Existenzgründer	Berlin	Existenzgründer in der Kreativwirtschaft	Förderung in Form eines Coachings
Beratung und Coaching für technologieorientierte Unternehmen und Existenzgründer	Berlin	Technologieorientierte Existenzgründer gemäß	Förderung in Form von Beratungs-, Schulungs- bzw. Seminarveranstaltungen.
Förderung der Existenzgründung und Unternehmensnachfolge	Brandenburg	Existenzgründer aus den Hochschulen in der Startphase	Höhe: i.d.R. bis zu 50% der förderfähigen Gesamtausgaben für Projektmanagement. Für Lotsendienste und für Maßnahme „Innovationen brauchen Mut“ Fördersatz bis zu 40%, für Gründungswerkstätten bis zu 80%. Für Existenzgründer erfolgt Förderung in Form von Beratungs- und Coachingleistungen.
Gründung innovativ	Brandenburg	Gründungswillige in Vorgründungsphase und Existenzgründer in ersten 5 Jahren nach Gründung	Höhe: bis zu 75% der zuwendungsfähigen Gesamtausgaben, max. 100.000€. Baumaßnahmen unabhängig von Höhe der förderfähigen Gesamtausgaben bis zu 50.000€ förderfähig. Personalkosten für neue Arbeitsplätze bis 50.000€ (Arbeitnehmerbrutto) pro Person und Jahr förderfähig.
Beratung kleiner und mittlerer Unternehmen	Bremen	Existenzgründungsberatung natürlicher Personen	Zuschuss zu Beratungskosten gewährt. Höhe: richtet sich nach der Art der gewählten Beratung; bei allgemeinen Beratungen bis zu 50% der Beratungskosten bis Tagessatz von max. 700€, max. 7.000€ je Antragsteller; bei Existenzgründungsberatungen bis 80% der Beratungskosten bis Tagessatz von max. 700 €, max. 2.800€ je Antragsteller sowie bei Existenzfestigungsberatungen bis zu 60% der Beratungskosten bis Tagessatz von max. 700€, max. 7.500€ je Antragsteller.
Unternehmensgründungen durch Hochschulabsolventen/-innen, Young Professionals und innovative Meister/-innen des Handwerks (BRUT)	Bremen	Existenzgründer mit (Fach)Hochschulabschluss in der Gründungsvorbereitungsphase sowie Handwerksmeister	Kosten für Qualifizierungsmaßnahmen werden zu 100% übernommen. Höhe: bis zu 15.000€, leistungsbezogene Meilensteinförderung als Beitrag zum Lebensunterhalt sowie 2.500€ als Sachmittelförderung für Ein-Personen-Projekte 5.000€ für Team-Projekte.

Starthilfefonds	Bremen	Existenzgründungen, um Arbeitslosigkeit zu beenden oder drohende Arbeitslosigkeit abzuwenden	Höhe: abhängig vom Gesamtfinanzierungsbedarf und Art des Projektes. Bei Schaffung zusätzlicher Ausbildungsplätze nach einer aus Starthilfefonds geförderten Vollerwerbsexistenzgründung Zuschuss von 5.000€ je Ausbildungsplatz möglich.
Hamburger Ideenfonds	Hamburg	Existenzgründungen in zukunftsträchtigen Technologiefeldern	Höhe: max. 100% der anerkannten Kosten bis zu 50.000€. Anschlussförderung von 50.000€ möglich. Über Rückzahlung Fördermittel wird projektabhängig entschieden.
hep-Gründerjobs	Hamburg	Existenzgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen	Förderung in Form einer sechsmonatigen Lebensunterhaltssicherung (monatlich 2.000€). Förderung um 2 Mal je 3 Monate verlängerbar.
Programm für Existenzgründung und Mittelstand	Hamburg	Existenzgründer sowie KMU der gewerblichen Wirtschaft gemäß KMU-Definition EU	Gefördert werden betriebliche Investitionen, deren tatsächliche Kosten min. 25.000€ betragen, jedoch 1,2 Mio.€ nicht überschreiten. Auf Bemessungsgrundlage (50% der förderfähigen Investitionskosten bei 50%iger Fremdfinanzierung) wird auf Betrag von 12.500€ Zuschuss von 20% und auf den Rest ein Zuschuss von 12% gewährt, max. 25.000€ (Kappungsgrenze). Mindestzuschussbetrag 2.500€.
Innovationsförderung	Hessen	FuE-Vorhaben, Technologietransfer und Beschäftigung von Hochschulabsolventen	Förderung Zuschüsse und Darlehen. Nähere Informationen sind den jeweiligen Einzelprogrammen zu entnehmen.
Gründungs- und Mittelstandsförderung – Betriebsberatung und Unternehmensschulung	Hessen	Programm zur Stärkung der Gründungsbereitschaft	Höhe: abhängig von Art/Umfang der Beratung.
Förderung von Qualifizierungen für Existenzgründungen und Unternehmensnachfolgen durch Bildungsschecks	Mecklenburg-Vorpommern	Existenzgründungen und Unternehmensnachfolgen	Zuschuss in Form von Bildungsschecks.Höhe: bis zu 80%, für Studenten bis zu 90% der zuwendungsfähigen Ausgaben. Scheckheft mit Bildungsschecks für Existenzgründer umfasst Scheck für Grundkurs mit 48 Std., bis zu fünf Schecks für Einzelthemen des Spezialkurses und bis zu 6 für Beratung und Begleitung. Bildungsschecks Gültigkeitsdauer von 6 Monaten von Ausgabe bis Vorlage bei Bildungsdienstleistern oder Beratern und 9 Monate bis zur Abrechnung (Einlösung) beim Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern (LFI).
Förderung von Unternehmensgründungen und -entwicklungen von Kleinstunternehmen im ländlichen Raum für Vorhaben außerhalb der Gemeinschaftsaufgabe "Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur" (GRW)	Mecklenburg-Vorpommern	Gründung und Erweiterung von Kleinstunternehmen im ländlichen Raum	Höhe: bis zu 45% der förderfähigen Anschaffungs- oder Herstellungskosten der zum Investitionsvorhaben zählenden Wirtschaftsgüter, max. jedoch 80.000€ je geschaffenem Dauerarbeitsplatz. Bei Existenzgründungen oder Unternehmensnachfolgen Zuschuss bis zu 50% der zuwendungsfähigen Ausgaben. Die zuwendungsfähigen Ausgaben müssen min. 10.000€ betragen.

Gründerstipendium	Mecklenburg-Vorpommern	Innovative technologieorientierte Existenzgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen in Frühphase der Gründung	Zuschuss zum Lebensunterhalt. Höhe: für Absolventen mit mind. einem Hochschulabschluss 1.000€, promovierte Gründer 1.200€ pro Monat. Darüber hinaus Kinderzuschlag. Förderung max. 18 Monate gewährt.
Patent- und Lizenzfonds	Mecklenburg-Vorpommern	Risikoentlastung und evtl. Beteiligung an KMU, Erfindungen und Existenzgründungen mit (Wohn-)Sitz in Mecklenburg-Vorpommern	Art und Höhe Förderung richtet sich nach zu fördernder Maßnahme: Erwerb von Patenten und Lizenzen durch kleine und mittlere Unternehmen wird durch Gewährung von Darlehen gefördert. Höhe Darlehen bis zu 100% der anrechenbaren Ausgaben. Laufzeit Darlehen: max. 6 Jahre. Sicherung und Verwertung von Schutzrechten auf Erfindungen durch Gewährung von Darlehen gefördert. Höhe Darlehen bis zu 100% der anrechenbaren Ausgaben. Einnahmen aus Erfindungen sind zu 80% zur Tilgung des Darlehens einzusetzen. Nach erfolgter Tilgung Darlehen sind 20% der aus der Erfindung jährlich erzielten Einnahmen an Fonds abzuführen. Bei der Übernahme von Erfindungen in den PLF erfolgt einmalige Zahlung eines Erfinderentgeltes, Höhe bis zu 2.500€. Weitere Verwertung Erfindung erfolgt durch PLF. Beteiligung Erfinder an den aus Erfindung resultierenden Einnahmen erfolgt in Höhe von bis zu 20%. Die vom Fonds erworbenen Patente und Lizenzen können Existenzgründern zur Verfügung gestellt werden. Rückerstattungspflicht der Ausgaben, die Fonds bei Sicherung der zur Verfügung gestellten Schutzrechte entstanden, entsteht für Existenzgründer nur im Erfolgsfall und in den ersten 8 Jahre.
Gründercampus Niedersachsen - Förderung von Unternehmensgründungen aus Hochschulen	Niedersachsen	Wissens- und technologieorientierte Unternehmensgründungen aus Hochschulen	Höhe: bis zu 80% der zuwendungsfähigen Ausgaben, max. jedoch 18.000€. Höhe Förderung aus EFRE-Mitteln beträgt im Zielgebiet Regionale Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung (RWB) max. 50% der zuwendungsfähigen Ausgaben und im Zielgebiet Konvergenz max. 75% der zuwendungsfähigen Ausgaben.
Gründungscoaching	Niedersachsen	Existenzgründungen in der Vorgründungsphase	Höhe: 50% der zuwendungsfähigen Ausgaben je Tagewerk im Zielgebiet. Regionale Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung – RWB und bis zu 75% im Zielgebiet Konvergenz. Die zuwendungsfähigen Ausgaben pro Tagewerk dürfen max. 800€ betragen. Bei Beratungen über Unternehmensübernahmen, Existenz- und Ausgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen verringert sich Eigenanteil Antragsteller um 5%. Tagewerk = 8 Std. Förderung kann 3 bis 20 Tagewerke umfassen. Beratung kann in kürzere Abschnitte unterteilt werden. Förderung wird je Antragsteller nur einmal in 2 Jahren gewährt.

Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW)	Nordrhein- Westfalen	Existenzgründer im Bereich der gewerb- lichen Wirtschaft und der Freien Berufe	Höhe: 50% eines Tagewerksatzes, max. jedoch 400€ je Tagewerk. Bei Personen, die ALG II beziehen sowie Hochschulabsolventen und Berufsrückkehrende mit vergleichbarer Einkommenslage kann Zuschuss für Gründungsberatungen auf 80% des Tagewerksatzes, max. jedoch 400€ erhöht werden. Bei Zirkelberatungen beträgt Zuschuss für ALG-Empfänger sowie Hochschulabsolventen und Berufsrückkehrende mit vergleichbarer Einkommenslage 90% des Tageswerksatzes, max. jedoch 720€. Eigenanteil beträgt min. 50€. Innerhalb von 12 Monaten ab erster Antragstellung insgesamt bis zu vier Tagewerke für Beratungen zu Neugründungen und Beteiligungen sowie bis zu sechs Tagewerke für Beratungen zu Betriebsübernahmen förderfähig. Bei Zirkelberatung pro teilnehmende Person ein Tagewerk gefördert. Förderung einer Gründungsberatung kann innerhalb von fünf Jahren nur einmal in Anspruch genommen werden.
Betriebsberatungen für Existenzgründer	Rheinland-Pfalz	Existenzgründung aus den Bereichen Industrie, Handwerk, Handel, Tourismus, sonstige Dienstleis- tungen und Freie Berufe	Höhe: 50% der vom Berater in Rechnung gestellten Beratungskosten, jedoch max. 400€ je Tagewerk. (Tagewerk min. 8 Std.). Beratungen unter 4 Std. sind ausgeschlossen. Je nach Art des Vorhabens bis zu 9 Tagewerke förderfähig.
FiTOUR - Förderung innovativer technolo- gieorientierter Unter- nehmensgründungen	Rheinland-Pfalz	Gründung eins innovativen techno- logieorientierten Unternehmens	Ausbildungs- und Beratungsleistungen mit bis zu 20 Tagewerken zu je 500€ innerhalb von 24 Monaten förderfähig. Nach Gründung ist Eigenbeitrag von 175€ pro Tag und ab dem 12. Monat von 200€ pro Tag zu zahlen. Bei Ausgründungsförderung stellen Hochschulen und Forschungseinrichtungen Gründer i.d.R. mit 50% der Arbeitszeit unter Fortfall des entsprechenden Vergütungsanteils frei. Hochschulen oder Forschungseinrichtungen erhalten im Gegenzug Zuwendung in Abhängigkeit von tariflicher Eingruppierung. Bei einer Eingruppierung in Entgeltgruppe 13, Stufe 1 beträgt Zuwendung 3.190€ pro Personalmonat. Dienstleistungen und Betriebskosten (Gutachten, Beschaffung von Materialien) in Höhe von bis zu 50% mit einer nicht rückzahlbaren Zuwendung von bis zu 20.000€ förderfähig. In Phase des Markteintritts Kosten für Personal, Ausrüstungen, Beratungs- und Dienstleistungen sowie Material für Prototypen, Nullserien oder erstes Warenlager mit Förderquote von 35% und einer nicht rückzahlbaren Zuwendung von max. 100.000€ förderfähig.
Steigerung von Grün- dungen aus dem Schul- und Hoch- schulbereich	Saarland	Existenzgründungen aus dem Schul- und Hochschulbereich	Höhe: bis zu 100% der zuwendungsfähigen Kosten.
Zuwendungen für Beratungen kleiner und mittlerer Unter- nehmen, aktives Risikomanagement und Unternehmens- nachfolge	Saarland	KMU der gewerbli- chen Wirtschaft, Angehörige der Freien Berufe sowie Existenzgründer mit Sitz im Saarland	Höhe: richtet sich nach jeweiligen Beratungsbe- reich, beträgt bis zu max. 400€ je Tagewerk und Antragsteller bei max. 20 Tagewerken.

Förderung von Unternehmensegeist und innovativen Unternehmensgründungen aus der Wissenschaft	Sachsen	Gründerinitiativen der Hochschulen und Forschungseinrichtungen im Freistaat Sachsen sowie Gründungen junger innovativer Unternehmen aus der Wissenschaft	Höhe: Gründerinitiativen bis zu 90%, in besonderen Fällen bis zu 95% der förderfähigen Ausgaben. Höhe Seed-Stipendien: bemisst nach Graduierung Gründer, liegt monatlich zwischen 800€ für Studierende und 2.500€ für promovierte Gründer. Seed-Stipendien für max. 1 Jahr bewilligt. Vom Gründerteam eines Unternehmens können max. 3 Personen Stipendium erhalten. Für Seed-Coaching Zuschuss von bis zu 600€ je Tagewerk für Beratungskosten, max. 75% des vereinbarten Tageshonorars. Höchstfördersumme: 24.000€ bei Zeitraum von max. 12 Monaten.
Mittelstandsförderung	Sachsen	KMU der gewerblichen Wirtschaft, Landwirtschaft und Umweltmanagement, Angehörige der Freien Berufe	Höhe: abhängig von Art und Umfang des Vorhabens.
Mittelstandsförderung – Gründungsberatung	Sachsen	Existenzgründer (nicht aus den Bereichen Unternehmens-/ Steuer/ Wirtschaftsberatung/-prüfung, Rechtsanwälte, Notare	Zuschuss zu Beratungskosten, Höhe: bis zu 75% Tageshonorars Berater bei max. Tageshonorar 600€ (netto).
Mittelstandsförderung – Intensivberatung / Coaching, Außenwirtschaftsberatung	Sachsen	KMU	Höhe: im Direktverfahren bis zu 40%, bei Einschaltung Qualitätssicherer bis zu 50% der zuwendungsfähigen Ausgaben. Pro Jahr bis zu 20 Tagewerke förderfähig, bei Schwerpunkten Außenwirtschaft und Unternehmensnachfolge zusätzlich je 20 Tagewerke förderfähig.
Förderung von technologie- und wissenschaftsbasierten und innovativen Unternehmensgründungen (ego.-PROTOTYPEN)	Sachsen-Anhalt	Unternehmensgründungen aus Hochschulen	Höhe: max. 75.000€ für Sachausgaben; max. 20.000€ für Produktdesign, max. 90% der zuwendungsfähigen Ausgaben.
Förderung von Unternehmensgründungen (ego.-START)	Sachsen-Anhalt	Vermittlung unternehmerischen Know-hows an Existenzgründer	Höhe: bis zu 1.200€ je Monat. Darüber hinaus pro Kind, für das Existenzgründer unterhaltspflichtig ist, Zuschlag von 100€ je Monat. Höhe Coachingleistungen, Machbarkeitsstudien und Teilnahmen an Messen: bis zu 90% der förderfähigen Ausgaben. Höchstgrenzen: Coaching: 6.000€ (Ausnahmefälle bis 8.000€), Machbarkeitsstudien: 18.000€.
ISH-Gründerstipendien	Schleswig-Holstein	Gründung von technologieorientierten Unternehmen durch Absolventen und Mitarbeiter aus Hochschulen und öffentlichen Forschungsinstituten	Höhe: 1.600€ pro Monat, Laufzeit: 6 Monate. In Ausnahmefällen bei zusätzlichem Finanzierungsbedarf 3.000€ möglich. Verlängerung Stipendium um bis zu 6 Monate möglich.
Zukunftsprogramm Arbeit – Prioritätsachse A – Potenzialberatung	Schleswig-Holstein	KMU der gewerblichen Wirtschaft gemäß sowie Angehörige der Freien Berufe	Höhe: 45% der zuwendungsfähigen Beratungskosten, max. 300€ pro Beratungstag für bis zu 10 Beratungstage, nur ganze Beratungstage förderfähig. Pro Antragsteller Programm nur 1 Mal innerhalb von 3 Jahren.

Zukunftsprogramm Arbeit - Prioritätsachse A – Vorgründungsberatung für Existenzgründer aus Beschäftigung	Schleswig-Holstein	Beschäftigte, die Gründung eines KMU der gewerblichen Wirtschaft oder einer freiberuflichen Existenz anstreben.	Höhe: 50% der zuwendungsfähigen Beratungskosten, max. 300€ pro Beratungstag für bis zu 5 Beratungstage, nur ganze Beratungstage förderfähig. Pro Antragsteller Programm nur 1 Mal innerhalb von 3 Jahren.
Förderung betriebswirtschaftlicher und technischer Beratungen von KMU und Existenzgründern (Beratungsrichtlinie)	Thüringen	Inanspruchnahme externer Beratungsleistungen für Existenzgründer sowie KMU	Höhe: richtet sich nach Art der Maßnahme: Beratungen durch selbstständige Unternehmensberater mit bis zu 70% der zuschussfähigen Gesamtausgaben, max. 455€ je Tagwerk. Honorar Qualitätssicherer bis zu 100€ (ohne MwSt.) pro Tagwerk. Förderung begrenzt auf max. 20 Tagwerke. Organisationseigene Berater im Handwerk durch Personal- und Sachkostenzuschüsse für max. 24 Monate gefördert. Öffentliche Förderung darf 50% der Beratungsausgaben nicht übersteigen. Existenzgründerpässe für max. 6 Monate. Förderung bis 1.500€, bei Unternehmensnachfolgen bis 2.100€. Beratungsnetzwerke erhalten Zuschüsse, Höhe bis zu 75% der zuwendungsfähigen Ausgaben ab Höhe von 30.000€ pro Jahr.
Unterstützung beim Aufbau und der Sicherung junger Unternehmen (Existenzgründerrichtlinie)	Thüringen	Existenzgründungshilfen für arbeitslos gemeldete Personen	Höhe: bis 600€ pro Monat, Dauer: 12 Monate.
Thüringen-Invest	Thüringen	Investitionsvorhaben für KMU der gewerblichen Wirtschaft sowie Existenzgründer	Zuwendung in Form von Zuschüssen und zinsgünstigen Darlehen. Investitionszuschuss bis zu 20% der zuwendungsfähigen Ausgaben, max. 20.000€.
BBT control	Thüringen	Begleitende Beratung für Existenzgründer	Im Handwerk vollständige Kostenübernahme, sonst nach Beratungsaufwand; Abrechnung i. d. R. über KfW-Gründer-Coaching, BBT übernimmt alternativ max. € 250.

Tabelle 13: Beteiligungsprogramme der Bundesländer

Programm	Bundesland	Gegenstand	Förderkonditionen
Beteiligungen zur Existenzgründung	Baden-Württemberg	Existenzgründer aller Branchen außer Freie Berufe gemäß KMU-Definition EU	stille Beteiligung; Höhe orientiert sich u.a. am Eigenmitteleinsatz zzgl. ERP-Kapital für Gründung, beträgt i.d.R. bis zu 250.000€, im Einzelfall auch darüber; Laufzeit: 10 Jahre. Vorzeitige Rückzahlung gegen Agio möglich.
Beteiligungen zur Unternehmensnachfolge	Baden-Württemberg	Existenzgründer aller Branchen außer Freie Berufe gemäß KMU-Definition EU	Stille Beteiligung. Höhe: bis zu 750.000€, orientiert sich u.a. am Eigenkapital der Firma bzw. den Eigenmitteln des Übernehmers zzgl. ERP-Kapital für Gründung. Laufzeit: 10 Jahre. Vorzeitige Rückzahlung gegen Agio möglich.
Risikokapitalfonds (RKF) – Beteiligungen für innovative und technologieorientierte Vorhaben	Baden-Württemberg	Existenzgründer/ junge technologieorientierte Unternehmen bis 5 Jahre nach Gründung	stille Beteiligung, offene bzw. direkte Beteiligungen ebenfalls möglich. Beteiligungshöhe bis zu 1 Mio.€. Laufzeit: max. 10 Jahre. Vorzeitige Rückzahlung gegen Agio möglich.

Seedfonds BW	Baden-Württemberg	Existenzgründer/ kleine Unternehmen (nicht älter als 1 Jahr) im Sinne KMU- Definition EU mit Sitz in Deutschland	Seedfonds BW und High-Tech Gründerfonds beteiligen sich insgesamt mit bis zu 600.000€ in Kombination aus offener Beteiligung und Darlehen. Davon übernehmen der Seedfonds BW bis zu 100.000€ und der High-Tech Gründerfonds bis zu 500.000€. Fonds erwerben 18% Gesellschaftsanteile (nominal, ohne Unternehmensbewertung) und gewähren nachrangiges Gesellschafterdarlehen. Zinsen für ausgereichte Darlehen für Dauer von bis zu 4 Jahren gestundet. Laufzeit: 7 Jahre.
Beteiligungskapital der Bayern Kapital – Clusterfonds Start-Up!	Bayern	Unternehmen während des Übergangs von der Seed- zur Start-Up-Phase	Kombination aus offener Beteiligung und Nachrangdarlehen. Im Einzelfall typische stille Beteiligung möglich. Höhe bis zu max. 500.000€.
Beteiligungskapital der Bayern Kapital – Seedfonds (Clusterfonds Seed)	Bayern	neu gegründete bzw. junge innovative technologie- und wachstumsorientierte Unternehmen zur Finanzierung von Innovationsvorhaben in der Frühphase	Grundsätzlich gemeinsame Finanzierung durch High-Tech Gründerfonds und Seedfonds Bayern (Clusterfonds Seed) angestrebt. Beteiligung Kombination aus offener Beteiligung und Nachrangdarlehen. Höhe bis zu 600.000 €, davon max. 400.000€ durch High-Tech Gründerfonds und max. 200.000€ durch Seedfonds. Gemeinsame Folgefinanzierungen möglich, davon max. 300.000€ durch Seedfonds. Von den Gründern wird Eigenbeteiligung in Höhe von max. 80.000€ erwartet. Eigenbeteiligung kann bis zur Hälfte von Seedinvestoren bzw. vom Coach erbracht werden. Im Einzelfall auch eine alleinige Frühphasenfinanzierung durch den Seedfonds möglich. Beteiligung i.d.R. stille Beteiligung. Höhe pro Seedphasenvorhaben max. 250.000€ sowie pro Beteiligungsnehmer max. 500.000€. Auszahlung Beteiligungskapital erfolgt in mehreren Tranchen entsprechend dem Fortschritt des Innovationsvorhabens.
Beteiligungskapital der Bayern Kapital – Clusterfonds EFRE Bayern	Bayern	Unternehmen mit Sitz in den bayerischen EFRE-Gebieten in der Konzeptions-, FuE-, Aufbau- und Expansionsphase	offene und/oder stille Beteiligung oder Kombination aus offener Beteiligung und Nachrangdarlehen. Höhe beträgt bis zu 2 Mio.€ je Beteiligungsnehmer, bei besonderer technologischer Bedeutung des Vorhabens (z.B. Biotechnologie) bis zu 2,5 Mio.€. Auszahlung Beteiligungskapitals in mehreren Tranchen entsprechend dem Fortschritt des Innovationsvorhabens. Bei stiller Beteiligung werden neben einmaliger Vergütung, die bei Auszahlung einer ersten Tranche einbehalten wird, ein gewinnabhängiges Entgelt und ein angemessenes Ausstiegsgeld vereinbart.
Mittelständisches Beteiligungsprogramm	Berlin	Kapital für fast das gesamte Spektrum unternehmerischer Finanzierungserfordernisse von Existenzgründern	Die Höhe der Beteiligung reicht von ca. 25.000€ bis zu 1 Mio.€. Die Beteiligungsdauer beträgt bis zu 15 Jahre. Die stillen Beteiligungen werden zum Nominalwert zurückgezahlt, ohne Teilnahme am Zuwachs des Unternehmenswertes. Eine vorzeitige Rückzahlung ist möglich.
BFB Wachstumsfonds Brandenburg	Brandenburg	Technologieorientierte Existenzgründer mit hohem Entwicklungs- und Erfolgspotential	offene und/oder stille Beteiligungen. Mehrheitsbeteiligungen ausgeschlossen. Höhe zwischen 300.000€ und 1,5 Mio.€ je Zwölfmonatszeitraum und max. 3 Mio.€ je Unternehmen. Laufzeit soll zwischen 4 und 8 Jahre betragen.
Mittelständisches Beteiligungsprogramm	Brandenburg	Kapital für fast das gesamte Spektrum unternehmerischer Finanzierungserfordernisse von Existenzgründern	Höhe von 25.000€ bis 1 Mio.€. Dauer: bis zu 15 Jahre. Beteiligungen werden zum Nominalwert zurückgezahlt, ohne Teilnahme am Zuwachs des Unternehmenswertes. Vorzeitige Rückzahlung möglich.

Innovationsfonds	Brandenburg	Technologieorientierte Existenzgründer in Industrie, Handwerk, Dienstleistungen	je nach Einzelfall als Beteiligung oder Darlehen. Finanzierungsanteil bis zu 40% der förderfähigen Kosten. Betrag von 5.000€ soll nicht unterschritten sowie ein Betrag von 255.000€ nicht überschritten werden.
Initialfonds – Eigenkapitalhilfe für innovative Existenzgründungen	Bremen	Innovative, vorzugsweise technologieorientierte Existenzgründer	stille Beteiligung. Höhe zwischen 50.000 und 150.000€.
Beteiligungskapital der BTG Beteiligungsgesellschaft Hamburg mbH	Hamburg	Technologieorientierte, innovative Existenzgründungen	stille Beteiligung. Höhe: 50.000 bis 500.000€.
Finanzierung von jungen innovativen Unternehmen	Hamburg	Technologieorientierte Unternehmen in der Rechtsform einer KG mit Betriebsstätte in Hamburg sowie natürliche Personen, die ein Unternehmen in Hamburg gründen	Förderung: Beteiligung sowie Gesellschafterdarlehen mit Rangrücktritt und ggf. Wandlungsoption. Höhe: bis zu 1 Mio.€ je Unternehmen bzw. 500.000€ pro Finanzierungsrunde.
Hessen Kapital	Hessen	Existenzgründungen und KMU in der mittelständischen Wirtschaft	Förderung: stille oder offene Beteiligung am Stamm-/Grundkapital durch Gewährung von Nachrangdarlehen. Höhe stille Beteiligung: zwischen 200.000€ und 1,5 Mio.€, Laufzeit: 8 bis max. 12 Jahre. Höhe offene Beteiligung (sofern sie als De-minimis-Beihilfe) i.d.R. max. 200.000€. Bei allen anderen offenen Beteiligungen Beteiligungshöhe i.d.R. max. 500.000€. Offene Beteiligung werden ausschließlich als De-minimis-Beihilfe, in Höhe max. 200.000€. Konditionen Nachrangdarlehen entsprechen denen der stillen Beteiligung.
Mittelhessenfonds	Hessen	Existenzgründungen und KMU aus dem Bereich der Medizintechnik	Förderung vornehmlich in Form von stiller Beteiligung. Offene Beteiligungen und Nachrangdarlehen möglich. Stille Beteiligung sollte zwischen 100.000 EUR und 1 Mio. EUR pro Unternehmen liegen. Dauer liegt regelmäßig bei 8, max. bei 12 Jahren. Offene Beteiligungen nur im Rahmen der Bestimmungen der EU-Kommission für De-minimis-Beihilfen möglich.
Gründungshilfe für technologieorientierte Unternehmen	Mecklenburg-Vorpommern	Existenzgründer und technologieorientierte Kapitalgesellschaft mit Sitz in Mecklenburg-Vorpommern.	Beteiligungen in Größenordnung von rund 150.000€ bis 1,5 Mio.€. GENIUS Venture Capital GmbH beteiligt sich als Gesellschafter (offene Beteiligung) und stellt zusätzliches Kapital als stiller Gesellschafter. Größere Investments können ggf. im Co-Venturing mit anderen Beteiligungsgesellschaften erfolgen.
Beteiligungen an neu gegründeten und/oder kleinen (Technologie-) Unternehmen (Sonderprogramm)	Niedersachsen	Kleine Technologieunternehmen	Förderung: typisch stille Beteiligung. Mindestbeteiligung 50.000€, Höchstbetrag soll 250.000€ je Beteiligungsnehmer nicht übersteigen. Laufzeit: min. 5 und max. 10 Jahre.
Beteiligungen an jungen Technologieunternehmen im Rahmen des Sonderfonds	Niedersachsen	Junge Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft im Bereich der Schlüsseltechnologien	Förderung: stille Beteiligung. Höhe: zwischen 50.000 und 200.000€. Laufzeit: zwischen 5 und 10 Jahre.

Beteiligungskapital für kleine und mittlere Unternehmen	Nordrhein-Westfalen	Existenzgründungen in NRW	Förderung typische stille Beteiligung. Beteiligung bis zu 1 Mio.€. Beteiligungsentgelt wird individuell vereinbart und beinhaltet i.d.R. einen festen und einen variablen (gewinnabhängigen) Bestandteil. Entgelt darf einschließlich einer Garantieprovision für den Rückgaranten insgesamt 12% p.a. über gesamte Laufzeit nicht überschreiten.
NRW.BANK Seed.Fonds.Initiative	Nordrhein-Westfalen	Technologieorientierte Unternehmen in ausgewählten Bereichen	direkte Minderheitsbeteiligung. Höhe Eigenkapitalfinanzierung bis zu 500.000€. Laufzeit Finanzierung: 5 bis 7 Jahre.
Beteiligungen der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft (MBG) Rheinland-Pfalz mbH	Rheinland-Pfalz	Unternehmen und Existenzgründer der mittelständischen gewerblichen Wirtschaft	Förderung: stille Beteiligung. Höhe: bis zu 1 Mio.€, in Ausnahmefällen bis 2,5 Mio.€ für bestehende Unternehmen, 100.000€ für innovative Vorhaben, 250.000€ für Existenzgründer.
Innovationsfonds Rheinland-Pfalz	Rheinland-Pfalz	Technologieorientierte Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft	Förderung: stille und/oder offenen Beteiligung. Beteiligungshöhe bis zu 1 Mio.€.
Kapitalbeteiligungen an innovativen und technologieorientierten Unternehmen	Rheinland-Pfalz	Technologieorientierte Unternehmen	Förderung stille oder Kombination einer offenen/stillen Beteiligung. Beteiligung darf 500.000€ im Einzelfall nicht überschreiten und soll 25.000€ nicht unterschreiten. Laufzeit min. 5 und höchstens 10 Jahre.
Kapitalbeteiligungen regionaler Venture Capital Unternehmensbeteiligungsgesellschaften	Rheinland-Pfalz	KMU des produzierenden Gewerbes sowie Handwerks- und Dienstleistungsbetriebe	Förderung: stille oder Kombination offene/stille Beteiligung. Höhe: abhängig von Beteiligungsgesellschaft, kann bis zu 500.000€ betragen und soll 50.000€ nicht unterschreiten. Ausnahmen bis max. 1. Mio.€ bei Projekten mit hohem Innovationsgrad oder Beschäftigungseffekt möglich.
Beteiligungsprogramm der Saarländischen Kapitalbeteiligungsgesellschaft (KBG) zur Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen	Saarland	KMU der gewerblichen Wirtschaft	Beteiligung von i.d.R. bis zu 1 Mio.€. Beteiligung soll das vorhandene Eigenkapital nicht übersteigen. Laufzeit: bis zu 10 Jahre.
Beteiligungsprogramm der Saarländischen Wagnisfinanzierungsgesellschaft (SWG)	Saarland	Technologieorientierte Existenzgründer sowie kleine und mittlere Technologieunternehmen	Förderung: stille Beteiligung, in Ausnahmefällen kombiniert mit offener Beteiligung. Beteiligung i.d.R. nicht durch Sicherheiten zu unterlegen. Je nach Bedarf zwischen 125.000€ und 1 Mio.€ pro Technologieunternehmen zur Verfügung. Stille Beteiligung i.d.R. 10 Jahre begrenzt.
Beteiligungen der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Sachsen – MBG Exist	Sachsen	kleine und mittlere Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft in der Existenzgründungsphase während der ersten 3 Jahre	Beteiligungshöhe: zwischen 50.000€ und 2,5 Mio.€. Laufzeit beträgt i.d.R. 10 Jahre und ist endfällig.

Technologiegründerfonds Sachsen (TGFS)	Sachsen	Technologieorientierte Gründer und wissensbasierte Dienstleister	Förderung: in Form einer offenen Beteiligung von max. 49% der Geschäftsanteile des Unternehmens. Beteiligungen des TGFS Seed betragen i.d.R. 100.000€ bis 350.000€, max. jedoch 500.000€ innerhalb eines Zwölfmonatszeitraums je Unternehmen. Beteiligungen des TGFS Start-up betragen i.d.R. 500.000€ bis 2,5 Mio.€, max. jedoch 5 Mio.€ je Unternehmen. Beteiligungen können in Tranchen eingegangen werden. In Abhängigkeit von der Finanzierungssituation sind auch Kombinationen mit Mezzaninekapital möglich.
Beteiligungen der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft	Sachsen-Anhalt	KMU der gewerblichen Wirtschaft, Existenzgründer sowie Angehörige freier Berufe	stille Beteiligung. Betrag soll wirtschaftliches Eigenkapital des Antragstellers nicht übersteigen. Beteiligung min. 25.000€; i.d.R. bis zu 1 Mio.€, in Einzelfällen bis 2,5 Mio. €.
Beteiligungskapital für innovative Existenzgründer	Schleswig-Holstein	Gründung technologieorientierter und innovativer KMU.	stille Beteiligung. Volumen liegt zwischen 50.000€ und 500.000€.
EFRE-Risikokapital-Fonds Schleswig-Holstein II	Schleswig-Holstein	KMU und Existenzgründer (nicht in den Bereichen Landwirtschaft, Schiffbau, Transport)	Förderung: stille oder ausnahmsweise auch offene Beteiligung. Höhe: zwischen 50.000 und 1,5 Mio.€. Dauer: 10 Jahre. Ab dem 6. Jahr ist eine ratierliche Tilgung möglich.
Beteiligungen der bm-t beteiligungsmanagement thüringen gmbh	Thüringen	professionelle Finanzierungsberatung und Kontaktvermittlung zu Hausbanken und Förderinstituten für Unternehmen und Existenzgründer	Förderung: stille oder offene Beteiligung. Für Start-up-Unternehmen beträgt Beteiligungshöhe bei offenen Beteiligungen 500.000 bis 2 Mio.€ bei Laufzeit von bis zu 5 Jahren. Stille Beteiligungen sollen zwischen 100.000 und 1 Mio.€ liegen, bei bis zu 10 Jahren Laufzeit.
Beteiligungen der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Thüringen mbH (MBG)	Thüringen	mittelständische Unternehmen sowie Existenzgründer	Konditionen der Beteiligung richten sich nach der jeweiligen Situation des Antragstellers: bei Existenzgründern Beteiligungshöhe zwischen 20.000 und 250.000€ bei einer Laufzeit von 10 Jahren

Tabelle 14: Bürgschaftsprogramme der Bundesländer

Programm	Bundesland	Gegenstand	Förderkonditionen
Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg - Kredit	Baden-Württemberg	Existenzgründungen mit Ziel betriebsgerechter und langfristiger Finanzierung	Höhe: max. 1 Mio.€; Bank verbürgt bis zu 80%, bei Bioenergieanlagen bis zu 50% des Kredits; Laufzeit: an Vorhaben angepasst; Avale laufen max. 8 Jahre, davon 4 ohne Herabsetzung der Bürgschaft mit Verlängerungsoption.
Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg - Leasing	Baden-Württemberg	Alle betriebswirtschaftlich tragfähigen und sinnvollen Existenzgründungen	Höhe: bis zu 80% des Barwertes der Leasingforderungen, max. 1 Mio.€
Bürgschaftsprogramm der L-Bank	Baden-Württemberg	Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und Freien Berufe	Volumen: von 1 Mio. bis 5 Mio.€ bzw. – zeitlich befristet bis zum 30. September 2011 – bis max. 10 Mio.€. Für Bürgschaften bis 1 Mio.€ ist Bürgschaftsbank Baden-Württemberg zuständig. Die L-Bank verbürgt im Regelfall 50% der Finanzierung, in Einzelfällen auch darüber. Laufzeit: richtet sich nach Laufzeit des verbürgten Kredits und beträgt max. 15 Jahre.

Bürgschaft ohne Bank (BoB)	Berlin	Existenzgründer und KMU aus Industrie, Handwerk, Handel und Dienstleistungsgewerbe	Höhe: bis zu 80% des Kreditbetrages. Die max. Höhe 40.000€. Laufzeit: entspricht der des zu verbürgenden Kredits, max. 15 Jahre.
Bürgschaften der BBB Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg – Kredit	Berlin	Existenzgründer in Berlin	Ausfallbürgschaften gegenüber Kreditinstituten zur Besicherung von Krediten (einschließlich anteilige Zinsen, Provisionen und sonstige Kosten), max. Laufzeit: bis zu 15 bzw. 23 Jahren (bei Bauvorhaben) haben. Höhe: bis zu 80% des Kreditbetrages, max. 1 Mio.€.
Bürgschaften der BBB Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg – Leasing	Berlin	Existenzgründer in Berlin	Höhe: bis zu 80% des einzelnen Leasingvertrags, max. 1 Mio.€ für einen Leasingnehmer.
Berlin Start	Berlin	Existenzgründer im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und der freien Berufe	Förderung: Kombination von zinsgünstigem Darlehen und Bürgschaft. Finanzierungsanteil: bis zu 100%. Darlehensbetrag muss zwischen 5.000 und 100.000€ liegen. Laufzeit: 6 bis 10 Jahre mit bis zu zwei tilgungsfreien Anlaufjahren und einem Festzins für gesamte Laufzeit. Die Auszahlung beträgt 100%.
Bürgschaft ohne Bank (BoB)	Brandenburg	KMU	Höhe: bis 80% des Kreditbetrages, wobei max. Kreditbetrag 400.000€ nicht übersteigen darf.
Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbank Bremen	Bremen	Existenzgründer in Bremen	Höhe: im normalen Verfahren bis zu 750.000€ und max. 80% des Kreditbetrages. Im vereinfachten Verfahren max. 250.000€ und max. 40% des Kreditbetrages verbürgt. Laufzeit i.d.R. max. 15 Jahre, bei gewerblichen Bauvorhaben bis zu 23 Jahre.
Bürgschaften der Bremer Aufbau-Bank	Bremen	Existenzgründer mit wirtschaftlich erwünschten, im Interesse des Landes liegenden Vorhaben	Höhe: darf 80% des Kredits oder des Ausfalls nicht überschreiten; in Ausnahmen kann Bürgschaft in vollem Umfang übernommen werden. Laufzeit: darf 15 Jahre i.d.R. nicht übersteigen.
Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg	Hamburg	Existenzgründungen im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und Freien Berufe	Höhe: max. 1 Mio.€. Bürgschaftsquote beträgt i.d.R. höchstens 80%. Ausfallbürgschaften werden für Kredite mit Laufzeit von bis zu 15 Jahren übernommen.
BG-Start!	Hamburg	Existenzgründungen der gewerblichen Wirtschaft oder Freien Berufe, die eine Bürgschaft der BG Hamburg in Anspruch nehmen	Förderung: Mitfinanzierung und Bereitstellung des Beratungsangebotes.
Bürgschaft ohne Bank (BoB)	Hessen	Existenzgründer und KMU mit Konzept für eine betriebliche Vollexistenz	Förderung: Übernahme einer Ausfallbürgschaft in Höhe von 80% des Kreditbetrages gegenüber der finanzierenden Bank. Betriebsmittel- und Avalkredite werden bis zu 60%, im Rahmen des Sonderprogramms Betriebsmittel bis zu 80%, verbürgt. Kreditbedarf zwischen 50.000 und 300.000€, bei Nachfolgeregelungen und Unternehmenskäufen bis zu 500.000€.

Bürgschaften der Bürgschaftsbank Hessen	Hessen	Investitions- und Betriebsmittelkredite für wirtschaftlich sinnvolle Existenzgründungen	Bürgschaften für Investitionsfinanzierungen bis zu 80% und für Betriebsmittelfinanzierungen bis zu 60% der Kreditsumme und max. 1 Mio.€. Im Rahmen des Sonderprogramms Betriebsmittelbürgschaften befristet erhöhte Bürgschaftsquoten von bis zu 80% der Kreditsumme für Betriebsmittelfinanzierungen möglich. Laufzeit: bis zu 15 Jahre. Für öffentliche Programmkredite können längere Laufzeiten möglich.
Bürgschaften der Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern - BMV direkt	Mecklenburg-Vorpommern	Existenzgründer ohne Unternehmensfinanzierung, in den ersten fünf Jahren nach Gründung handeln.	Höhe: bis zu einem Umfang von 80% des einzelnen Kreditbetrages. Höhe der Bürgschaft beträgt zwischen 25.000€ und max. 160.000€. Laufzeit bis zu 15 Jahre, bei baulichen Maßnahmen bis zu 23 Jahre. Begleitende Beratung erfolgt durch akkreditierten Berater aus dem Gründercoaching Deutschland und kann bis zu 75% gefördert werden.
Ausfallbürgschaften der Niedersächsischen Bürgschaftsbank (NBB)	Niedersachsen	Existenzgründungen mit Sitz oder Niederlassungen in Niedersachsen	Höhe: richtet sich nach der Art des Vorhabens und dem Eigenkapitalanteil. Bei Eigenkapitalanteil von weniger als 15% werden für Investitionsfinanzierungen im Rahmen von NBB Classic und NBB combi max. 65% und bei mehr als 15% Eigenkapitalanteil max. 80% verbürgt. Bei Ausfallbürgschaft NBB premium beträgt Verbürgungsgrad bei Investitionen und Betriebsmitteln 50%. Höchstbetrag Ausfallbürgschaften max. 1 Mio.€ pro Vorhaben. Bei NBB combi max. 500.000.€ pro Kreditnehmer. Mindestsumme für Bürgschaften sollte bei NBB Classic 12.000€, NBB premium 40.000€ und NBB combi 12.000€ nicht unterschreiten. Laufzeit der Ausfallbürgschaften darf 23 Jahre, bei Finanzierung von Betriebsmitteln 8 Jahre nicht übersteigen. Bei NBB combi Bürgschaftslaufzeit abhängig von dem jeweiligen Niedersachsenkreditprogramm, max. 20 Jahre, für die Finanzierung von Betriebsmitteln max. 5 Jahre.
Bürgschaften der Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen	Nordrhein-Westfalen	Mittelständische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und Angehörige der Freien Berufe in NRW	Umfang: darf 80% des Kreditbetrages nicht überschreiten. Höchstbetrag der Bürgschaften für einen Kreditnehmer beläuft sich auf 1 Mio.€. Laufzeit: bis zu 15 Jahre.
NRW.BANK Gründungskredit	Nordrhein-Westfalen	Existenzgründungen (Kauf von immateriellen Wirtschaftsgütern, erste Messteilnahmen u.a.)	Förderung: zinsgünstiges Darlehen, Ausfallbürgschaft zusätzlich möglich. Höhe: bis zu 100% der förderfähigen Kosten bis max. 5 Mio.€ (Mindestkredit: 25.000€). Höhe der Bürgschaft: bis zu bis zu 80% des Darlehens, max. 1 Mio.€. Für dasselbe Vorhaben bis zur Höchstgrenze von insg. 10 Mio.€ zusätzliche Mittel aus KfW-Gründerkredit möglich.
Bürgschaft Direkt	Rheinland-Pfalz	Existenzgründer der gewerblichen Wirtschaft, des Handwerks sowie der Freien Berufe	Höhe: bis zu 80% des Kreditbetrages, max. jedoch 150.000€.

Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbank Saarland	Saarland	Bürgschaften gegenüber Hausbanken für Existenzgründungen des Groß- und Einzelhandels, Gast- und Beherbergungsgewerbes, Dienstleistungssektors, Handelsvertreter, Handelsmakler sowie Angehörige der Freien Berufe	Verbürgt werden Investitionskredite, Betriebsmittelkredite, Avalkredite und Leasingverträge. Höchstgrenze Bürgschaftsübernahme: 1 Mio.€. Ausfallbürgschaften: höchstens 80% der zu verbürgenden Kredite. Laufzeit Ausfallbürgschaften: max. 15 Jahre, bei Kreditfinanzierung baulicher Maßnahmen: Max 23 Jahre.
Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbank Sachsen-Anhalt	Sachsen-Anhalt	KMU der gewerblichen Wirtschaft, Gartenbau und Angehörige der Freien Berufe	Übernommen werden Ausfallbürgschaften bis zu 80% des einzelnen Kreditbetrages, max. 1 Mio.€ für denselben Kreditnehmer. Laufzeit: max. 15 Jahre.
Bürgschaft ohne Bank (BoB)	Sachsen-Anhalt	KMU sowie Existenzgründer	Höhe der Bürgschaft beträgt bis zu 80% des Kreditbetrages, max. jedoch 200.000€.
Bürgschaften der Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein - Existenzgründung	Schleswig-Holstein	Existenzgründer	Höhe der Bürgschaft beträgt im Rahmen von EGP Standard und EGP System bis zu 1 Mio.€, im Rahmen von EGP Sofort bis zu 150.000€. Bei EGP Standard werden max. 70%, bei EGP System und EGP Sofort max. 80% der Kreditsumme verbürgt. Laufzeit der Bürgschaft i.d.R. bis zu 15 Jahre, bei baulichen Maßnahmen bis zu 23 Jahre.
BBT Basis	Thüringen	Existenzgründer, KMU sowie Angehörige Freie Berufe	Ausfallbürgschaften zur Besicherung von Krediten übernommen, i.d.R. max. Laufzeit von 15 bzw. 23 Jahren (bei betrieblichen Baumaßnahmen) haben. Höhe Bürgschaft: bis zu 80% des Kreditbetrages, max. jedoch 160.000€.
BBT classic und BBT guw	Thüringen	Ausfallbürgschaften für Existenzgründer, KMU sowie Angehörige Freie Berufe	Ausfallbürgschaften können bis zur Höhe von 80% des einzelnen Kreditbetrages übernommen werden. Höhe Bürgschaft bis zu 1 Mio.€. Es werden Ausfallbürgschaften zur Besicherung von Krediten (einschließlich anteilige Zinsen, Provisionen und sonstige Kosten) übernommen, die max. Laufzeit von 15 bzw. 23 Jahren (bei betrieblichen Baumaßnahmen) haben.
Bürgschaften der Thüringer Aufbaubank (TAB-Bürgschaftsprogramm)	Thüringen	gewerbliche Unternehmen und freiberuflich Tätige	Ausfallbürgschaften bis zur Höhe von 80% des Kreditbetrages, höchstens jedoch 2,5 Mio. € je Kreditnehmer.

Tabelle 15: Darlehensprogramme der Bundesländer

Programm	Bundesland	Gegenstand	Förderkonditionen
Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW) – Programmschwerpunkt Gründungsfinanzierung	Baden-Württemberg	Alle Existenzgründungen zur Schaffung/Sicherung wettbewerbsfähiger KMU in Baden-Württemberg	zinsverbilligter Kredit. Finanzierungsanteil bis zu 100% der förderfähigen Kosten. Höhe je Vorhaben zwischen 5.000€ und max. 10 Mio.€. Im Rahmen eines vereinfachten Verfahrens ist Übernahme einer 50-%igen Bürgschaft (Gründungsfinanzierung 50) durch die Bürgschaftsbank bis zu Bürgschaftsobergrenze von max. 1 Mio.€ zu besonderen Konditionen möglich. Für höhere Bürgschaftsbeträge L-Bank zuständig.

MONEX-Darlehen	Baden-Württemberg	Kleinst- und Kleinunternehmen mit geringem Finanzierungsbedarf in Start-/Festigungsphase	Förderung in Form eines Mikro-Darlehens. In erster Stufe Darlehenshöhe max. 10.000€. Als Anschlusskredit können Stufenkredite bis max. 20.000€ vergeben werden. Die Kreditlaufzeit: max. 3 Jahre.
Gründerkredit Mittel-franken	Bayern	Gründer im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und Freien Berufe min. 3 Jahre nach Aufnahme Geschäftstätigk.	Höhe: zwischen 10.000€ und 100.000€.
Startkredit	Bayern	Existenzgründer und KMU mit Sitz in Bayern bis zu 3 Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit	Finanzierungsanteil Startkredit 40% des förderfähigen Vorhabens. Höhe Darlehen zwischen 12.000€ und 310.000€. Durch Startkredit 100 Finanzierungsanteil auf bis zu 100% aufstockfähig. Höhe Darlehen zwischen 2.500€ und 10 Mio.€.
Universalkredit	Bayern	Unternehmen gewerbliche Wirtschaft und Angehörige der Freien Berufe	Finanzierungsanteil bis zu 100% des förderfähigen Vorhabens. Darlehensmindestbetrag bei 25.000€, Höchstbetrag bei 10 Mio.€.
Berlin Kredit	Berlin	Existenzgründer und Unternehmensübernahmen in Berlin	zinsverbilligten Darlehens. Höhe Darlehen pro Vorhaben max. 10 Mio.€. Programmzinssatz orientiert sich an Entwicklung des Kapitalmarktes. Die Investitionsbank Berlin (IBB) verbilligt Darlehen für Laufzeit von bis zu 10 Jahren zusätzlich um 0,20%-Punkte.
Mikrokredite sowie Gründungs- und Wachstumsdarlehen aus dem KMU-Fonds	Berlin	Existenzgründer mit Sitz oder Betriebsstätte in Berlin	Höhe Darlehen(KMU-Fonds-Anteil): max. 10 Mio.€, zzgl. Finanzierung durch Hausbank oder sonstigen privaten Kofinanzierer, Direktarlehen bis 250.000€, Mikrokredite bis 25.000€. Die Auszahlung erfolgt zu 100%. Laufzeit: bis zu 20 Jahre. Tilgungsfreie Zeiträume vereinbar. Festlegung Verzinsung erfolgt marktüblich durch Fonds, bei Konsortialfinanzierungen marktüblich in Abstimmung mit Hausbank bzw. privaten Kofinanzierer.
Ergänzungsdarlehen der Bremer Aufbau-Bank	Bremen	Existenzgründer mit Sitz in Bremen	Ergänzungsdarlehens zum Hausbankkredit. Höhe Kredit max. 50% des Hausbankkredites, min.150.000€.
Mikrokreditfonds	Bremen	Gründungsvorhaben und Projekte natürlicher Personen im Bereich der Lokale Ökonomie und Kreativwirtschaft	Höhe des Darlehens beträgt max. 10.000€.
Gründung von Kleinstunternehmen durch Erwerbslose	Hamburg	Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit von Arbeitslosigkeit bedrohten Personen	Höhe des Darlehens bis zu 12.500€ pro Person und bis zu 25.000€ pro Unternehmen, wenn 2 Personen gemeinsames Unternehmen gründen.
Mikrokreditprogramm	Hamburg	Existenzgründer mit geringem Kreditbedarf	Darlehenshöhe: bis zu 5.000€ für nebenberufliche Gründungen, bis zu 7.500€ für hauptberufliche Gründungen und bis zu 10.000€ für bestehende Unternehmen.
Gründungs- und Wachstumsfinanzierung – Gründung	Hessen	Existenzgründungen und KMU im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und Freien Berufe	Höhe Darlehen bis 100% der förderfähigen Investitionskosten/Betriebsmittel, max. 2 Mio.€.

Kleindarlehensprogramm für KMU	Mecklenburg-Vorpommern	Investitionen von Existenzgründern, KMU und Angehörigen der Freien Berufe	Darlehenshöhe bis zu 200.000€, befristet bis 31. Dezember 2012 bis zu 500.000€, sofern Kreditinstitut angemessenen Beitrag erbringt. Bei Unternehmen im Bereich Straßentransportsektors beträgt Darlehenshöhe bis zu 100.000€. Mindestbetrag liegt bei 20.000€.
Mikrodarlehen für Existenzgründer	Mecklenburg-Vorpommern	Existenzgründungen mit geringem Finanzbedarf	Höhe des Darlehens: bis zu 10.000€ je Unternehmensgründung. Sofern sich Geschäftsbank an Finanzierung beteiligt, kann Darlehen bis zu 20.000€ betragen, dies jedoch nur bei min. gleich hohem Darlehen der Geschäftsbank. Laufzeit: bis zu fünf Jahre, davon bis zu 12 Monate tilgungsfrei. Zinssatz ist fest und beträgt 5% pro Jahr auf die Restschuld.
Niedersachsen-Gründerkredit	Niedersachsen	Alle Formen der Existenzgründungen	Höhe des Darlehens: bei Investitionen zwischen 20.000€ und 500.000€ und bei Betriebsmitteln bis max. 500.000€ bei einem Finanzierungsanteil von bis zu 100% der förderfähigen Kosten.
NRW.BANK Elektromobilität	Nordrhein-Westfalen	Existenzgründungen in der Elektromobilitätsbranche	Höhe Darlehen: bis zu 100% der förderfähigen Kosten, max. 5 Mio.€ (Mindestbetrag: 25.000€).
NRW.BANK Universalkredit	Nordrhein-Westfalen	Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln für Vorhaben im Inland	Finanzierungsanteil bis zu 100% der förderfähigen Ausgaben. Darlehenshöchstbetrag: 5 Mio.€. Mindestbetrag: 25.000€. Laufzeit: 4 bis 10 Jahre
NRW/EU-Mikrodarlehen	Nordrhein-Westfalen	Gründung von Kleinstunternehmen	Höhe Darlehen bis zu 100% des Finanzbedarfs bei einem Mindestbetrag von 5.000€ und einem Höchstbetrag von 25.000€.
Mittelstandsförderungsprogramm Gründerkredit Rheinland-Pfalz (RLP)	Rheinland-Pfalz	Alle Formen der Existenzgründung und Festigungsmaßnahmen	Finanzierungsanteil bis zu 100% der förderfähigen Investitionskosten bzw. Betriebsmittel. Darlehenshöchstbetrag für Investitionsvorhaben max. 2 Mio.€ und für Betriebsmittelfinanzierungen max. 500.000€.
Business Angels Gründerfonds	Saarland	Existenzgründungen (auch für anfänglichen Nebenerwerb) KMU der gewerblichen Wirtschaft und der Freien Berufe	Höhe Darlehen max. 25.000€. Wenn Fremdfinanzierungsaufwand über 25.000€, sollten andere Fördermittel beantragt werden. Bearbeitungsgebühr wird vom Wirtschaftsministerium übernommen.
Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW)	Saarland	Existenzgründungen (immaterielle Investitionen in Verbindung mit Technologietransfer, externe Beratungsleistungen, erste Messeteilnahmen)	Finanzierungsanteil bis zu 100% der förderfähigen Investitionen bzw. Betriebsmittel. Darlehenshöhe max. 2 Mio.€ pro Vorhaben. Das Saarland gewährt grundsätzlich und unabhängig vom Alter des antragstellenden Unternehmens Zinsverbilligung in Höhe von 0,5% p.a. Für Investitionen zur Schaffung neuer Arbeitsplätze und Existenzgründungen im Rahmen Unternehmensnachfolge Zinsverbilligung grundsätzlich 0,75% p.a.

Startkapital-Programm des Saarlandes	Saarland	Existenzgründungen und -festigungen im Bereich der gewerblichen Wirtschaft sowie in den Freien Berufen	langfristig zinsgünstiger Kredit, den SIKB zur Verfügung stellt. Kredithöchstbetrag 25.000€ innerhalb von 3 Jahren nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit, Mindestkreditbetrag bei 2.500€. Laufzeit: bei 2 tilgungsfreien Anlaufjahren bis zu 10 Jahre. Für gesamte Laufzeit gilt fester Kapitalmarktzinssatz. Während der ersten 24 Monate der Kreditlaufzeit werden Zinsen vom Saarland getragen. Zinssubvention verlängert sich auf 36 Monate für Personen, die Meisterprüfung im Handwerk, der Industrie, im Hotel- und Gaststättengewerbe und in Hauswirtschaft oder eine staatliche Prüfung zum Techniker bestanden haben. Werden innerhalb von 2 Jahren min. 3 zusätzliche Vollarbeits- oder Ausbildungsplätze geschaffen, 20% des Kreditbetrages in einen verlorenen Zuschuss umwandelbar.
Gründungs- und Wachstumsfinanzierung sowie Liquiditätshilfemaßnahmen (GuW-Programm)	Sachsen	KMU der gewerblichen Wirtschaft, des Handwerks sowie Angehörige der Freien Berufe	Darlehenshöchstbetrag: bis zu 2,5 Mio.€. Finanzierungsanteil unter Einbeziehung öffentlicher Mittel i.d.R. bis zu 100% der förderfähigen Investitionen.
IB Auftragsvorfinanzierung (Sachsen-Anhalt MUT)	Sachsen-Anhalt	Existenzgründer sowie Unternehmen und Angehörige der Freien Berufe	Darlehen bei Bedarf bis zur vollen Höhe des Finanzierungsbedarfs. Mindestdarlehenssumme 25.000€, max. 500.000€. Laufzeit bis zu 10 Jahre.
IB Innovationsdarlehen (Sachsen-Anhalt IDEE)	Sachsen-Anhalt	Existenzgründungen mit FuE-Vorhaben	Minstdarlehenssumme 25.000€, die max. 1,5 Mio.€. Laufzeit von bis zu 15 Jahren.
IB Mittelstands- und Gründerdarlehen (Sachsen-Anhalt IMPULS)	Sachsen-Anhalt	Existenzgründer sowie Unternehmen und Angehörige der Freien Berufe	Darlehen bei Bedarf bis zur vollen Höhe des Finanzierungsbedarfs. Mindestdarlehenssumme 25.000€, die max. beträgt 1,5 Mio.€. Laufzeit: bis zu 15 Jahre.
IB Mittelstands- und Gründerdarlehen für die Medienwirtschaft (Sachsen-Anhalt IMPULS MEDIEN)	Sachsen-Anhalt	Existenzgründungen mit Finanzierung immaterieller Wirtschaftsgütern wie Ankauf von Rechten und Drehbüchern	Darlehen bei Bedarf bis zur vollen Höhe des Finanzierungsbedarfs. Mindestdarlehenssumme 25.000€, max. 3 Mio.€. Laufzeit: bis zu 15 Jahre
Mezzaninedarlehen für wissens- und technologiebasierte Gründungen (ego.-PLUS)	Sachsen-Anhalt	Technologie- und wissensintensive Unternehmensgründungen	Darlehenssumme muss zwischen 25.000 und 500.000€ liegen. Laufzeit: max. 10 Jahre, davon 5 tilgungsfreie Jahre und 2 zinsfreie Jahre.
IB Mezzaninedarlehen (Sachsen-Anhalt WACHSTUM)	Sachsen-Anhalt	Existenzgründer, Unternehmen und Angehörige der Freien Berufe	Darlehen bei Bedarf bis zur vollen Höhe des Finanzierungsbedarfs. Mindestdarlehenssumme 25.000€, max. 1,5 Mio.€. Laufzeit: bis 15 Jahre. Um eigenkapitalähnlichen Charakter Forderung zu erreichen, Rangrücktritt der Forderungen der IB im Fall Insolvenz vereinbart.
IB.Mikrokredit	Schleswig-Holstein	Existenzgründungen und Festigungsvorhaben	Darlehenshöhe min. 3.000€, max. 15.000€. Gründungs- oder Festigungsvorhaben kann IB.Mikrokredit 2 Mal vergeben werden, wenn Gesamtsumme 15.000€ nicht übersteigt.
Investitionsdarlehen	Schleswig-Holstein	Unternehmen der Industrie, des Handwerks und sonstigen Gewerbes einschließlich Beherbergungsgewerbe und Verkehrssektor	Zinssatz orientiert sich an den Kapitalmarktsätzen zzgl. kostendeckender Marge und wird für 5, 10 oder 20 Jahre festgeschrieben. Laufzeit: zwischen 5 und 20 Jahren.

Starthilfe Schleswig-Holstein	Schleswig-Holstein	Kleine Gründungs- und Festigungsvorhaben der gewerblichen Wirtschaft und Angehörige der Freien Berufe	Investitionsbank Schleswig-Holstein übernimmt Hausbankfunktion der örtlichen Sparkasse oder Bank, erleichtert Zugang zu Existenzgründungsdarlehen der KfW Bankengruppe. Es gelten Konditionen der jeweils im Einzelfall eingesetzten Programme.
Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW Plus 2011)	Thüringen	Existenzgründer, KMU der gewerblichen Wirtschaft und Angehörige der Freien Berufe aus ausgewählten Bereichen	Höhe des Darlehens bis zu 1 Mio.€ pro Jahr. Unter Einbeziehung aller öffentlichen Mittel kann Finanzierungsanteil bis zu 100% der förderfähigen Kosten betragen. Innerhalb der GuW-Plus-Sonderkonditionen richten sich Endkreditnehmerzinssätze nach Unternehmensalter, unterschieden wird zwischen Neugründungen bis zu Unternehmensalter von 3 Jahren und bestehenden Unternehmen ab Unternehmensalter von 3 Jahren.
Thüringen-Dynamik	Thüringen	KMU gewerbliche Wirtschaft, Tourismus- und Beherbergungsgewerbe, Dienstleistungssektor, technische und naturwissenschaftliche Freien	Höhe des Darlehens zwischen 5.000€ und 2 Mio.€. max. 20% des beantragten Investitionsdarlehens dürfen für Investitionen in ein erstes Material- und Warenlager verwendet werden.
Thüringen-Kapital	Thüringen	Existenzgründer, KMU sowie Angehörige Freie Berufe	Förderung erfolgt in Form eines Nachrangdarlehens. Höhe des Darlehens zwischen 10.000 und 200.000€. Laufzeit 10 Jahre, davon 6 Jahre tilgungsfrei.

Tabelle 16: Garantieprogramme der Bundesländer

Programm	Bundesland	Gegenstand	Förderkonditionen
Beteiligungsgarantien der Bayerischen Garantiegesellschaft mbH	Bayern	Beteiligungen privater Kapitalbeteiligungsgesellschaften an KMU der gewerblichen Wirtschaft und des Gartenbaus in Bayern	Höhe: bis zu 70% der Beteiligungssumme und der vertraglich vereinbarten Ansprüche auf Beteiligungsertrag. Beteiligung soll nicht mehr als 1 Mio.€, in Ausnahmefällen höchstens 2,5 Mio.€ betragen, soll Höhe des Eigenkapitals nicht übersteigen. Laufzeit: soll ihrem Verwendungszweck entsprechen und 10 Jahre nicht überschreiten.
Garantien durch die Bürgschaftsbank Brandenburg	Brandenburg	KMU und Existenzgründer in Handwerk, Handel, Industrie, Gastgewerbe, Gartenbau	bis zu 80% der Beteiligungssumme sowie bis zu 80% der vereinbarten Ansprüche der Beteiligungsgesellschaften auf den Ertrag aus der Beteiligung garantiert. Laufzeit: bis zu 15 Jahre.
Beteiligungsgarantien der Bürgschaftsbank Hessen	Hessen	KMU der gewerblichen Wirtschaft, der freien Berufe oder des Gartenbaus	Beteiligung soll max. 1 Mio.€ (in begründeten Ausnahmefällen 2,5 Mio.€) betragen, wobei Garantie 70% der Beteiligungssumme nicht übersteigen darf.
Beteiligungsgarantien der Niedersächsischen Bürgschaftsbank (NBB)	Niedersachsen	KMU der gewerblichen Wirtschaft und des Gartenbaus	Garantierte Beteiligung muss min. 50.000€ betragen, soll nicht höher sein als das vorhandene Eigenkapital und darf Betrag von 1,2 Mio.€ je Beteiligungsnehmer nicht übersteigen. Garantie erstreckt sich auf bis zu 80% der Beteiligungssumme und zusätzlich bis zu 80% der vertraglich vereinbarten Entgeltansprüche für höchstens einen Jahresbeitrag.
Beteiligungsgarantien der Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen	Nordrhein-Westfalen	KMU der gewerblichen Wirtschaft und des Gartenbaus	Garantie wird bis zu Höhe von 70% der Beteiligungssumme gewährt.

Garantien für Beteiligungen an kleinen und mittleren Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft	Nordrhein-Westfalen	Beteiligungen privater Kapitalbeteiligungsgesellschaften an KMU	Garantie zur Sicherung einer Beteiligung. Höhe: 70% der Beteiligungssumme, ggf. von 70% der vertraglich vereinbarten Ansprüche auf Ertrag der stillen Beteiligung. Beteiligung beträgt min. 50.000€ und soll i.d.R Betrag von 1 Mio.€ nicht übersteigen. Garantie des Landes für eine stille/offene Beteiligung wird für Dauer von bis zu 10 Jahren gegeben.
Beteiligungsgarantien der Bürgschaftsbank Saarland	Saarland	Beteiligungen von privaten Gesellschaften an KMU, Handelsvertretern, Handelsmaklern, Handwerksbetrieben	Garantie deckt bis zu 70% der Beteiligungssumme und die vertraglich vereinbarten und nicht erbrachten Entgeltansprüche der Kapitalbeteiligungsgesellschaft aus Beteiligung für max. 1 Jahr.
Garantien der Bürgschaftsbank Sachsen-Anhalt für Beteiligungen	Sachsen-Anhalt	KMU Handwerk, Handel, Industrie, Hotel- und Gaststättengewerbe, Verkehrsgewerbe, Gartenbau und des sonstigen Gewerbes sowie Freiberufler	Garantien Höhe: bis zu 80% der Beteiligungssumme sowie bis zu 80% der vertraglich vereinbarten Ansprüche der Kapitalbeteiligungsgesellschaft auf Ertrag der Beteiligung. Garantierte Beteiligung soll Höchstbetrag von 1 Mio.€ (in Einzelfällen bis zu 2,5 Mio.€) nicht überschreiten. Laufzeit Garantie: max. 15 Jahre.
Garantien für Beteiligungen der Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein GAP	Schleswig-Holstein	KMU und Existenzgründungen	Garantie wird im Programmteil GAP Standard für max. 1 Mio.€ Beteiligungssumme gewährt (im Ausnahmefall höher). Bei GAP Micro Ausfallgarantie für bis zu 100.000€ Beteiligungssumme. Garantegrad bei beiden Programmen grundsätzlich bis 70% der Beteiligungssumme.
BBT garant	Thüringen	Mittelständische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft	Garantie bis zu einer Höhe von 80% der Beteiligungssumme.

Tabelle 17: Programme der außeruniversitären Forschungseinrichtungen

Programm	Geber	Gegenstand	Förderkonditionen
FFE (Fraunhofer fördert Existenzgründungen)	Fraunhofer Venture	Verfahren, Produkte oder Dienstleistungen, die ganz oder zum Teil in Forschungseinrichtungen der Fraunhofer-Gesellschaft entwickelt wurde	max. 150.000€ (hälftig von Fraunhofer-Zentrale und der Fraunhofer-Einrichtung, aus der Gründung erfolgt; Förderung deckt überwiegend Personalkosten von bis zu drei Personen ab, Förderung von Sachmitteln in geringem Umfang (z.B. Material, Fremdleistungen, Reisekosten). Projektlaufzeit: max. 1 Jahr. Bewilligung beinhaltet im Fall einer Gründung Option der Fraunhofer-Gesellschaft auf gesellschaftsrechtliche Beteiligung. Beteiligungshöhe: bemessen am Wert der Leistungen, die die Fraunhofer-Gesellschaft für das Spin-off erbringt.
FFM (Fraunhofer fördert Management)	Fraunhofer Venture	Kaufmännische Unterstützung von Ausgründungen aus den Einrichtungen der Fraunhofer-Gesellschaft	Zuschuss "Coaching": betriebswirtschaftliche Unterstützung, ausgewählt in Zusammenarbeit mit Fraunhofer Venture und den Unternehmern (befristeter Arbeitsvertrag oder Werk- oder Beratervertrag bei Fraunhofer-Gesellschaft mit Tageshöchstätzen bzw. Monatspauschalen, Höhe wird individuell festgelegt); Vertrag beinhaltet Option, nach Gründung und/oder Ablauf des Vertrags Geschäftsführung (mit) zu übernehmen; Gefördert vom BMBF)
HEF plus	Helmholtz Gemeinschaft	Vorbereitung von Gründungsvorhaben aus den Helmholtz-Zentren	Teilübernahme Kosten für externe Managementpartner, Berater und Spezialisten. Pro Vorhaben Zuschüsse bis zu 60.000€ möglich. Voraussetzung für Antrag ist positiv begutachteter Businessplan.

Helmholtz Enterprise Fonds (HEF)	Helmholtz Gemeinschaft	Unternehmensausgründungen aus den Helmholtz-Zentren	Gelder für Personal und Coaching: Pro Vorhaben werden Personalkosten in Höhe von bis zu 36 Personenmonaten finanziert. Ferner können diverse unterstützende Maßnahmen bezahlt werden (z.B. Beratungsleistungen für Businessplan, Patent- und Marktrecherchen, Schulungen für Vertriebs- und Markteintrittsstrategien). Höhe Zuwendung insgesamt bis zu 200.000€. Förderung zur Hälfte aus Impuls- und Vernetzungsfonds der Helmholtz-Gemeinschaft, zur anderen Hälfte durch das jeweilige Helmholtz-Zentrum. Förderdauer: 1 Jahr.
Helmholtz-Validierungsfonds (HVF)	Helmholtz Gemeinschaft	Gründungsvorhaben aus den Helmholtz-Zentren	zwischen 250.000€ und 1 Mio.€ p.a., kofinanziert durch Helmholtz-Zentren und Partner aus der Wirtschaft. Finanzielles Volumen der Projekte: bis 4 Mio.€; Laufzeit: 2 Jahre. Neben projektbezogenen Personal- und Sachkosten können Kosten für Aufträge an Dritte finanziert werden. Zuwendung bedingt rückzahlbar, im Falle erfolgreicher Kommerzialisierung begrenzt auf Förderhöhe aus HFV. Fördermittel werden an das entsprechende Helmholtz-Zentrum in meilensteinabhängigen Tranchen von i.d.R. 3 bis 6 Monaten ausgezahlt. Vorhaben werden auch durch Managementkompetenzen unterstützt (Unterstützung durch Wirtschaftsexperten und Projektmanager im Rahmen eines Patentmodells). Erfüllung Meilensteine Voraussetzung für Mittelabruf. Sollte ein Meilenstein nicht erreicht werden sofortige Beendigung der Zuwendung nach „kill early“-Prinzip möglich.
Innovation trifft Management	Max-Planck-Innovation	Gründungsvorhaben aus den Einrichtungen der Max-Planck-Gesellschaft in der Vorgründungsphase	Unterstützung in Vorgründerphase durch externe Industrie- und Managementkompetenzen
Interimsmanagement	Leibniz X	Gründungsvorhaben aus den Einrichtungen der Leibniz Gesellschaft in der Vorgründungsphase	Finanzierung personeller Unterstützung (Bereiche Marketing, Vertrieb, Unternehmensführung, Finanzierung, Projektmanagement). Der eingesetzte Manager kann das Team während des Gründungsprozesses begleiten, ggf. Gründungsteam ergänzen oder für zeitlich/ inhaltlich klar definierte Aufgaben (z.B. Entwicklung Vertriebskonzept) eingesetzt werden.