Endbericht für den

Rat für Forschung und Technologieentwicklung

„Gründungsdynamik von Know-how-intensiven und technologieorientierten Unternehmen (KITU) in Österreich“

BRIMATECH Services GmbH

Mag. Sabine Jung

Dr. Susanne Fuchs

Mag. DI Andrea Kurz

Mitwirkung: Herr Peter Martin, 7Ccell Maritime Telecom GmbH

Version 0.1

Oktober 2008

Inhalt

1 Executive Summary 7

2 Einleitung 9
2.1 Ausgangssituation und Zielsetzung 9
2.2 Motivation 9
2.2.1 Die positive Wirkung von KITUs 9
2.2.2 Der österreichische Innovations-Index im internationalen Vergleich 11
2.3 Methode 16
2.4 Definition und Abgrenzung der Begriffe 17

3 Existierende Studien 22
3.1 Zusammenfassung der bisherigen Diskussion 25
3.2 Bisherige Empfehlungen 31
3.3 Zusammenfassung - Parallelen und Widersprüche 34

4 Zahlen zum Gründungsgeschehen 36
4.1 Zugang 36
4.2 Unternehmen gesamt 36
4.3 Start-ups 38
4.4 Nachhaltigkeit von KITUs 39
4.5 Zusammenfassung 40
4.6 Exkurs: Vergleich mit anderen Studien 41

5 Handlungsfelder & Empfehlungen 43
5.1 Einleitung 43
5.2 Interdisziplinäres Know-how 44
5.2.1 Zusammenfassung 44
5.2.2 Erfolgreiche Gründer 44
5.2.3 Gescheiterte Gründer 44
5.2.4 Fördergeber 45
5.2.5 Empfehlungen 46
5.3 Förderungen 49
5.3.1 Zusammenfassung 49
5.3.2 Erfolgreiche Gründer 49
5.3.3 Gescheiterte Gründer 50
5.3.4 Fördergeber 52
5.3.5 Empfehlungen 53
5.4 Finanzierung 55
5.4.1 Zusammenfassung 55
5.4.2 Erfolgreiche Gründer 55
5.4.3 Gescheiterte Gründer 56
5.4.4 Fördergeber 56
5.4.5 Empfehlungen 57

5.5 Kulturelle und soziale Normen/UnternehmerInnengeist 58
5.5.1 Zusammenfassung 58
5.5.2 Erfolgreiche Gründer 58
5.5.3 Gescheiterte Gründer 58
5.5.4 Fördergeber 59
5.5.5 Empfehlungen 60
5.6 Regelmäßige und einheitliche Dokumentation/Statistik 61
5.7 Weitere angesprochene Themenbereiche 62
5.7.1 IPR 65
5.7.2 Frauen 65
5.7.3 Universität 66
5.8 Zusammenfassung 66
6 Literatur 68
7 Anhang 71
7.1 Bisherige Diskussion 71
7.1.1 Politische Rahmenbedingungen 71
7.1.2 Finanzierung 73
7.1.3 Förderungen 82
7.1.4 Bildung und Transfer von Forschung und Entwicklung 87
7.1.5 Kulturelle und soziale Normen 91
7.2 Interviewguide 95

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Handlungsfelder und Empfehlungen nach Unternehmensentwicklungsphasen 8
Abbildung 2: Summary Innovation Index (SII) 2007 12
Abbildung 3: SII und Trends – Vergleich 2006/2007 13
Abbildung 4: Leistungsdiagramm nach Dimensionen (Österreich) 15
Abbildung 5: Leistungsdiagramm nach Indikatoren (Österreich) 15
Abbildung 6: Stadien der Unternehmensgründung 18
Abbildung 7: Einteilung der gesamten Unternehmen in Österreich 37
Abbildung 8: 8 % der österreichischen Unternehmen sind potentielle KITUs 37
Abbildung 9: Aufteilung der KITU Unternehmen nach NACE Codes 38
Abbildung 10: Einteilung der gesamten Start-ups in Österreich 39
Abbildung 11: Überlebensquote von Unternehmensneugründungen 40
Abbildung 12: Unternehmensbasis, KITU Potential und KITUs in Österreich 41
Abbildung 13: Gründungsgeschehens in Österreich 2003/2004 42
Abbildung 14: Handlungsfelder und Empfehlungen nach dem Unternehmensentwicklungsphasen . 66
Abbildung 15: Entwicklung der F&E Quote sowie der Ausgaben für F&E in Österreich 73
Abbildung 16: Finanzierung in den Entwicklungsphasen eines Wachstumsunternehmens 74
Abbildung 17: Förderlandschaft Österreichs auf Bundesebene mit Fokus auf VC/PE-nahe Fördermaßnahmen 85
Abbildung 18: Anteil von Frauen an den österreichischen Universitäten bei den Studienabschlüssen, AssistentInnen und ProfessorInnen 92
Abbildung 19: Potentielle UnternehmerInnenaktivität (NichtunternehmerInnen) Hocheinkommensländer, 2007 93
Abbildung 20: Unternehmerische Absichten von NichtunternehmerInnen, Hocheinkommensländer 2007 94
Abbildung 21: Angst vor dem Scheitern, Hocheinkommensländer 2007 94

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Vorteile von KITU-Gründungen 10
Tabelle 2: Klassifikation des SII 14
Tabelle 3: Abgrenzung durch ÖNACE Codes 20
Tabelle 4: Literaturübersicht 22
Tabelle 5: Ursachen für die Ablehnung von Venture Capital 27
Tabelle 6: Förderangebote in Österreich 28
Tabelle 7: AplusB – Gründungshemmnisse 30
Tabelle 8: AplusB - Motivation für eine Gründung 30
Tabelle 9: Vor- und Nachteile von technologieorientierten Neugründungen im Innovationsprozess 31
Tabelle 10: Reihung der Handlungsfelder bei Fördergeber und GründerInnen 43
Tabelle 11: Überblick über die angesprochenen Themenbereiche in den Interviews 62
Tabelle 12: Gründe für das Scheitern bzw. hinderliche Faktoren in der Frühphase 63
Tabelle 13: Zielrichtungen von Akteuren, die Eigenkapital bereit stellen 75
Tabelle 14: Wirkungen und Funktionen von Venture Capital und Private Equity 77
Tabelle 15: Ursachen für die Ablehnung von Venture Capital 78
Tabelle 16: Gegenüberstellung der Empfehlungen zu VC/PE für wirtschaftspolitische Entscheidungsträger 80
Tabelle 17: AWS und FFG Schwerpunkte 83
Tabelle 18: Förderangebote in Österreich 84
Tabelle 19: Angebotssystematik im Bereich EE (Deutschland) 89

Abkürzungen

EIS	European Innovation Scoreboard
AplusB	Academia plus Business
APS	Adult Population Survey
AVCO	Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation
AWS	Austrian Wirtschaftsservice
BMF	Bundesministerium für Finanzen
BMVIT	Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie
BMWA	Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
BMWF	Bundesministerium für Wissenschaft und Forschung
F&E	Forschung und Entwicklung
FFG	Forschungsförderungsgesellschaft
FWF	Fonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
KITU	Know-how intensive und technologie-orientierte Unternehmen
PE	Private Equity
RFTE	Rat für Forschung und Technologieentwicklung
SII	Summary Innovation Index
VC	Venture Capital
VTÖ	Verband der Technologiezentren Österreichs
ZEW	Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (Mannheim)

1 Executive Summary

Der Rat für Forschung und Technologieentwicklung (RFTE) beschäftigt sich mit der Frage, wie man in politischer Verantwortung öffentliche Rahmenbedingung möglichst günstig gestalten kann, sodass sich die Forschungsbasis in Österreich verbreitert. Ein Weg die Forschung und Entwicklung in der österreichischen Wirtschaft noch besser zu verankern besteht darin, die Neugründung forschungsnaher Know-how intensiver und technologieorientierter Unternehmen (KITU) zu fördern.

Im internationalen Vergleich liegt Österreich im Innovation Index im Cluster der „Innovation Followers“ über dem EU-Durchschnitt, weist jedoch vor allem in den Bereichen „Applikationen“ und „Innovation & Entrepreneurship“ ein Defizit auf. In diesem Zusammenhang ist die in vielen Studien beschriebene positive Wirkung von Know-how intensiven und technologieorientierten Unternehmensgründungen auf die dynamische Entwicklung der Volkswirtschaft zu sehen. So haben KITUs eine große Chance auf dynamische Beschäftigungs- und Wertschöpfungszuwächse, einen überdurchschnittlich hohen Innovationsgrad und/oder Wissensorientierung und sorgen somit für eine rechtzeitige Orientierung der Wirtschaft auf erfolgsversprechende neue technologische Entwicklungen.

Grundlage für vorliegende Studie bildet die Ratsempfehlung „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“ vom 8. Juli 2005, in der der RFTE bereits wesentliche Problembereiche identifiziert und Empfehlungen zu deren Lösung abgegeben hat [RD 3, S. 29]. Als Grundlage für weitere strategische Schritte wird in dieser Studie die österreichische Gründerszene im Bereich von forschungsnahen Know-how intensiven und technologieorientierten Start-ups gesamthaft betrachtet. Ziel der Studie ist die Darstellung der Ist-Situation und des Handlungsbedarfs in Österreich zur Förderung der Gründungsdynamik im Bereich von Know-how intensiven und technologieorientierten Unternehmensgründungen.

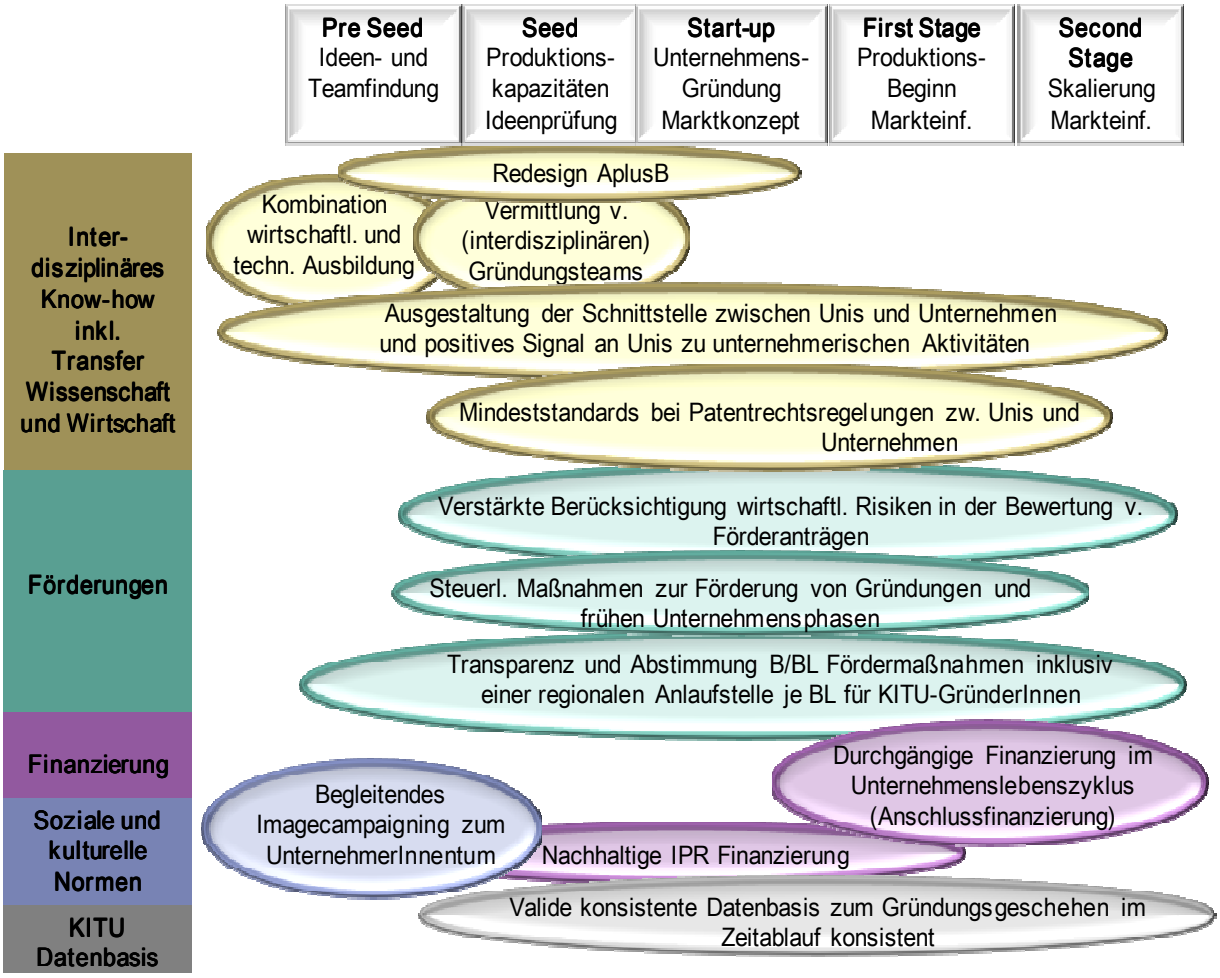
Um ein möglichst umfassendes Bild der derzeitigen Situation zu erfassen, wird sowohl die Sicht der Fördergeber, als auch die der GründerInnen berücksichtigt. Dazu wurden problemzentrierte Interviews und eine Fokusgruppe mit diesen Zielgruppen durchgeführt.

Als Ergebnis werden fünf Handlungsfelder identifiziert, die zu bearbeiten sind um das österreichische Gründungssystem zu unterstützen:

- Interdisziplinäres Know-how
- Förderungen
- Finanzierung
- Kulturelle und soziale Normen / Unternehmergeist
- Regelmäßige und einheitliche Dokumentation / Statistik

Diese Handlungsfelder wurden im Rahmen einer Arbeitsgruppe mit VertreterInnen der Fördergeber und GründerInnen validiert. Darauf aufbauend wurden Vorschläge für Maßnahmen und Empfehlungen ausgearbeitet. Die Empfehlungen sind in der folgenden Grafik zusammengefasst. Auf der linken Seite finden sich die Handlungsfelder, in den runden Textfeldern die Empfehlungen nach Unternehmensentwicklungsphasen.

Abbildung 1: Handlungsfelder und Empfehlungen nach Unternehmensentwicklungsphasen



Quelle: Eigene Darstellung

2 Einleitung

2.1 Ausgangssituation und Zielsetzung

Ein wichtiges Thema im Rat für Forschung und Technologieentwicklung (RFTE) ist die Frage, wie man in politischer Verantwortung öffentliche Rahmenbedingung möglichst günstig gestalten kann, sodass sich die Forschungsbasis in Österreich verbreitert. Eine Möglichkeit, die F&E in der österreichischen Wirtschaft besser zu verankern ist es, die Neugründung forschungsnaher Know-how intensiver und technologieorientierter Unternehmen zu fördern. Weiters können bestehende Unternehmen zu mehr Forschung angeregt werden.

Die Brimatech Services GmbH wurde vom Rat für Forschung und Technologieentwicklung beauftragt, eine Studie über förderliche und hinderliche Faktoren für Know-how intensive und technologie-orientierte Unternehmens Gründungen (KITU-Gründungen) im österreichischen Innovationssystem durchzuführen, die eine umfassende Sicht auf das aktuelle Gründungsgeschehen im Bereich der KITUs gewährleistet. Derzeit liegen hauptsächlich Studien vor, die nur einen Teilbereich des relevanten Themas beleuchten. Zum Einen gibt es Studien mit Fokus auf sehr spezifische Themenbereiche wie bspw. IKT, Nanotechnologie, Frauen als Gründerinnen von KITUs, etc…, zum Anderen werden einzelne Rahmenbedingungen des österreichischen Innovationssystems, wie beispielsweise Förderungen oder Finanzierung für Start-ups im Allgemeinen oder KITUs im Speziellen behandelt. Ein umfassender Überblick über vorhandene Literatur findet sich in Kapitel 3 und 7.1.

Grundlage für vorliegende Studie bildet die Ratsempfehlung „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“ vom 8. Juli 2005, in der der RFTE bereits wesentliche Problembereiche identifiziert und Empfehlungen zu deren Lösung abgegeben hat [RD 3, S. 29]. Als Grundlage für weitere strategische Schritte soll die österreichische Gründerszene im Bereich von forschungsnahen Know-how intensiven und technologieorientierten Start-ups gesamthaft betrachtet werden. Ziel der Studie ist die Darstellung der Ist-Situation und des Handlungsbedarfs im Bereich von Know-how intensiven und technologieorientierten Unternehmensgründungen in Österreich zur Förderung der Gründungsdynamik. Um ein möglichst umfassendes Bild der derzeitigen Situation zu erfassen, wird sowohl die Sicht der Fördergeber, als auch die der GründerInnen berücksichtigt. Als Ergebnis werden Handlungsfelder identifiziert die zu bearbeiten sind, um das österreichische Gründungssystem zu unterstützen. Daraus ergeben sich Schritte für einen strategischen Prozess bzw. Vorschläge für einen Maßnahmenkatalog (Roadmap für eine Gründungsempfehlung).

2.2 Motivation

2.2.1 Die positive Wirkung von KITUs

Die positive Wirkung von Know-how intensiven und technologieorientierten Unternehmensgründungen für eine dynamische Entwicklung der Volkswirtschaft wird in vielen Studien erwähnt. Die wichtigsten sind:

- Aufrechterhaltung eines effizienten Wettbewerbsdrucks.
- Forcierung des technologischen Wandels
- Im Durchschnitt größere Gründungen als in klassischen Bereichen.
- Verwertung von Wissens- und Forschungsergebnissen und dadurch Beschleunigung des Strukturwandels
- überdurchschnittlich hoher Innovationsgrad und/oder Wissensorientierung. Die Wahrscheinlichkeit von Neuerungen ist damit höher als in anderen Sektoren.
- verhältnismäßig große Chancen auf dynamische Beschäftigungs- und Wertschöpfungszuwächse
- sorgen für eine rechtzeitige Orientierung der Wirtschaft und auf erfolgversprechende technologische Entwicklungen
- erschließen neue Marktnischen, identifizieren neue Märkte oder finden neue Problemlösungen für bekannte Märkte.

Tabelle 1 gibt einen Überblick über die festgestellte positive Wirkung von KITU Gründungen.

Tabelle 1: Vorteile von KITU-Gründungen

Referenz	Argumente
[RD 4, S.12]	• Aufrechterhaltung eines effizienten Wettbewerbsdrucks. • Beschäftigungswachstum. • Innovation und technologischer Wandel. (direkte Wirkung: Innovationen im Unternehmen indirekte Wirkung: Anregung anderer Unternehmen, Produktpalette anzupassen).
[RD 2, S.21]	• Wertschöpfungsintensiv. • Schaffung dauerhafter und hochwertiger Arbeitsplätze. • Im Durchschnitt größere Gründungen als in klassischen Bereichen. • Verwertung von Wissens- und Forschungsergebnissen und dadurch Beschleunigung des Strukturwandels.
[RD 5, S.1]	• Durch junge Unternehmen: Warenvielfalt und Wirtschaftswachstum. • Durch Junge High-Tech-Unternehmen: Hoher Innovationsgrad und/oder Wissensorientierung. Die Wahrscheinlichkeit von Neuerungen ist damit höher als in anderen Sektoren. • Forcieren den technologischen Wandel, zwingen etablierte Unternehmen zu eigenen Innovationsaktivitäten, und erhöhen die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft. • Sorgen für eine rechtzeitige Orientierung der Wirtschaft auf Erfolg versprechende technologische Entwicklungen.
[RD 6]	• Erschließen neue Marktnischen, identifizieren neue Märkte oder finden neue Problemlösungen für bekannte Märkte. • Steigern die Produktdifferenzierung und erhöhen die Vielfalt und die Qualität des Angebots. • Tragen zum Strukturwandel bei. • Haben verhältnismäßig große Chancen auf dynamische Beschäftigungs- und Wertschöpfungszuwächse.

Quelle: Eigene Darstellung

Obwohl – oder gerade weil in Österreich bereits sehr viele Maßnahmen gesetzt wurden (bspw. Entwicklung der AplusB Zentren, zusätzliche Förderprogramme, Aufbau von Kontaktbörsen, etc.) stellt sich die Frage, wie sich das Gründungsgeschehen im Know-how intensiven und technologieorientierten Bereich in den letzten Jahren entwickelt hat. Um dies zu beantworten werden einerseits allgemeine Trends und Entwicklungen im österreichischen Gründungsgeschehen aufgezeigt, andererseits wird versucht, insbesondere auf nationale und internationale Entwicklungen und Trends im Gründungsgeschehen von KITUs einzugehen, um die Relevanz von Maßnahmen zur Verbesserung der IST-Situation abschätzen zu können. [1]

2.2.2 Der österreichische Innovations-Index im internationalen Vergleich

Eine umfassende Möglichkeit zum internationalen Vergleich stellt der jährlich erscheinende Report der Europäischen Kommission (European Innovation Scoreboard) dar. Er zeigt die Innovationsperformanz der EU Staaten im inner- und außereuropäischen Vergleich und informiert über Entwicklungen der Länder im Zeitablauf. Auf Basis der Innovationsperformanz werden die im European Innovation Scoreboard (EIS) 2007 [RD 7, S. 7 ff.] berücksichtigten Länder in vier Gruppen eingeteilt:

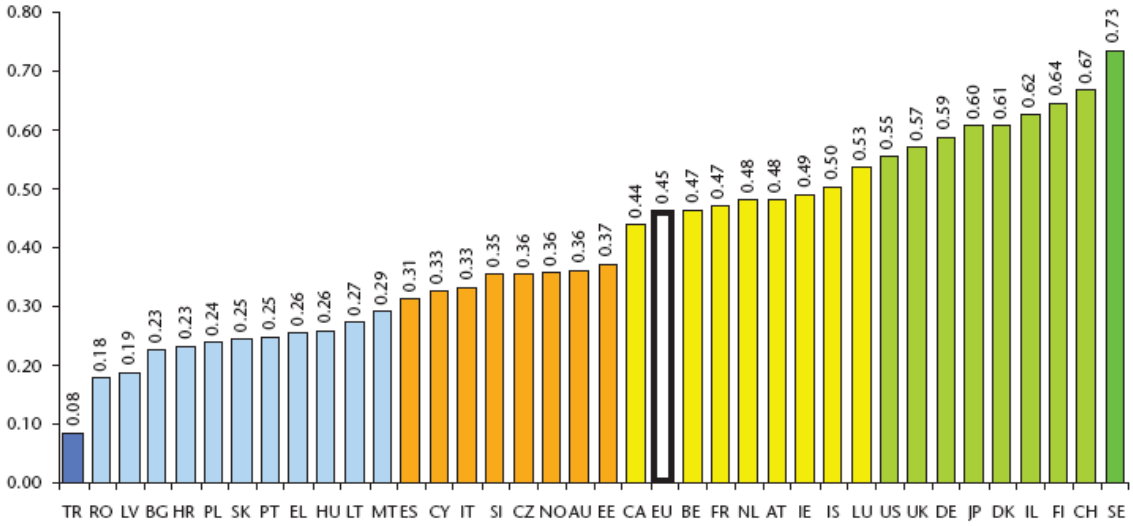
- **Innovation Leaders:** Schweden, Dänemark, Finnland, Deutschland, Israel, Japan, Schweiz, UK, US
- **Innovation Followers:** Österreich, Belgien, Kanada, Frankreich, Island, Irland, Luxemburg, Niederlande
- **Moderate Innovators:** Australien, Zypern, Tschechien, Estland, Italien, Norwegen, Slowenien, Spanien
- **Catching-up Countries:** Bulgarien, Kroatien, Griechenland, Ungarn, Lettland, Litauen, Malta, Portugal, Polen, Rumänien, Slowakei.

Die Zuordnung der Länder zu den Gruppen ist in den vergangenen fünf Jahren relativ stabil geblieben. Die Reihenfolge der Länder hat sich zwar verändert, der Eintritt von einer Gruppe in die nächst höhere Gruppe steht allerdings nur Luxemburg bevor. Schweden hat den höchsten Summary Innovation Index (SII). Österreich liegt über dem EU-Durchschnitt und an 13. Stelle aller betrachteten Länder. In der Kategorie „Innovation Followers“ hat sich Österreich seit 2003 vom letzten Platz zum dritten Platz[2] (von Rang 17 zu Rang 13) bewegt [RD 8, S. 12].

[1] Wo es aus Sicht der AutorInnen sinnvoll und auf Basis der gesichteten Studien möglich erscheint, werden auch internationale Vergleiche gezogen. Eine umfassende Analyse des internationalen/europäischen Innovationsgeschehens ist allerdings im Rahmen dieser Studie nicht vorgesehen. Vor allem werden deutsche Studien herangezogen, da dort eine wesentlich genauere Erfassung, Dokumentation und Analyse des Gründungsgeschehens von KITUs vorliegt als in Österreich.

[2] Luxemburg wird bereits zu der Kategorie „Innovation Leaders“ hinzugerechnet.

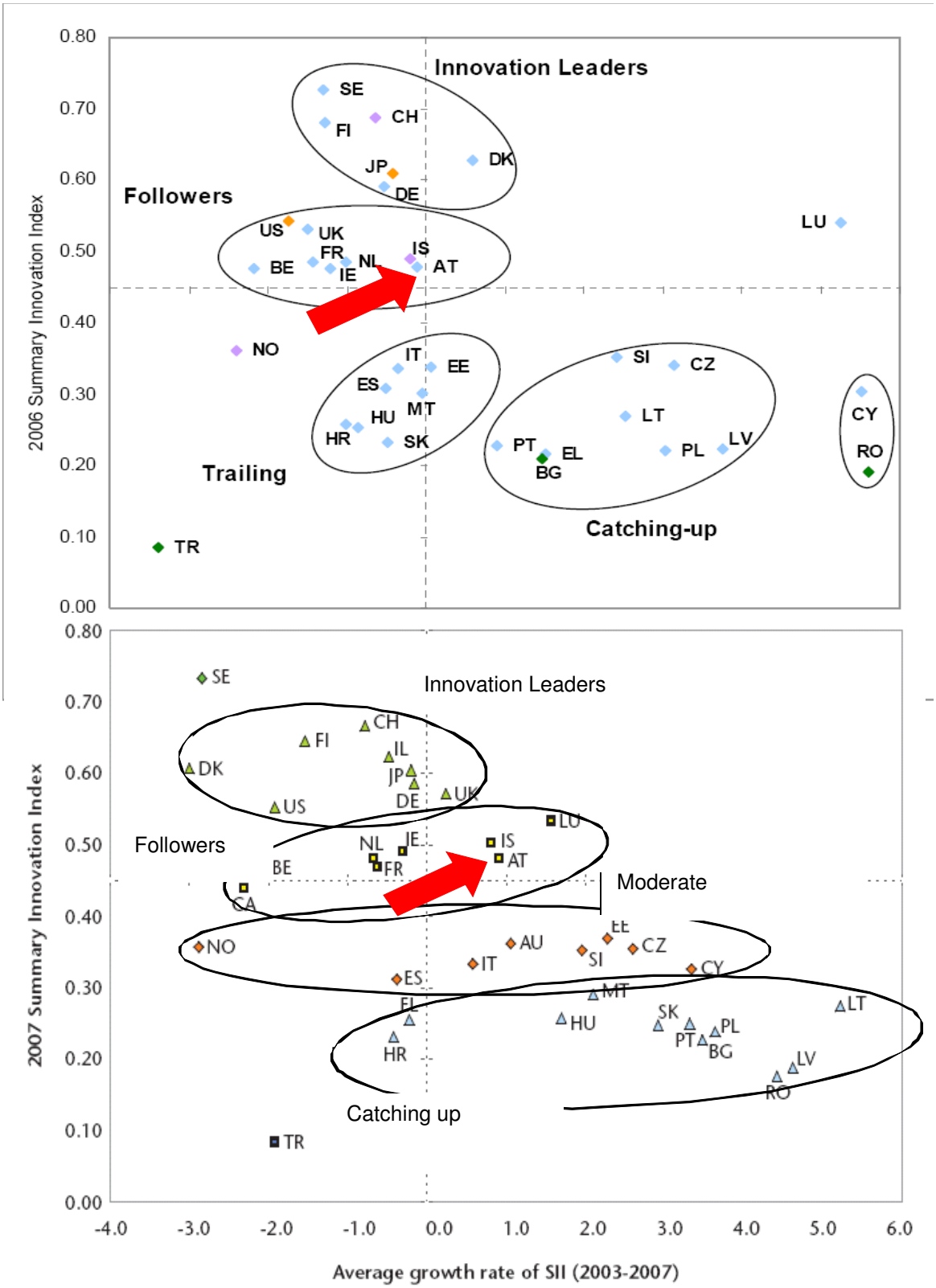
Abbildung 2: Summary Innovation Index (SII) 2007



Quelle: [RD 8]

Vorwiegend zeichnet sich in den Kategorien „Innovation Leader“ und „Innovation Follower“ eine abnehmende durchschnittliche Wachstumsrate des SII ab. Österreich hingegen verzeichnet eine steigende durchschnittliche Wachstumsrate des SII und bewegt sich damit hinsichtlich des durchschnittlichen Wachstums des SII an zweiter Stelle hinter Luxemburg in der Kategorie der Innovation Followers. Lediglich die Länder mit einem derzeit geringeren SII weisen eine höhere durchschnittliche Wachstumsrate des SII auf, wodurch sich die Lücke zwischen „Innovation Leaders“/“Innovation Followers“ und „Moderate Innovators“/„Catching-Up Countries“ verringert. Dies ist zum derzeitigen Stand ein relativ gutes Zeugnis für Österreich, macht aber auch darauf aufmerksam, dass weitere Maßnahmen erfolgen müssen um den derzeitigen Kurs beizubehalten bzw. noch weiter auszubauen.

Abbildung 3: SII und Trends – Vergleich 2006/2007



Quelle: [RD 8, 9]

Zur Messung des SII (des Innovationsgehaltes) werden 25 Indikatoren herangezogen, die in 5 Dimensionen kategorisiert werden [RD 10]. Diese werden in Tabelle 2 dargestellt.

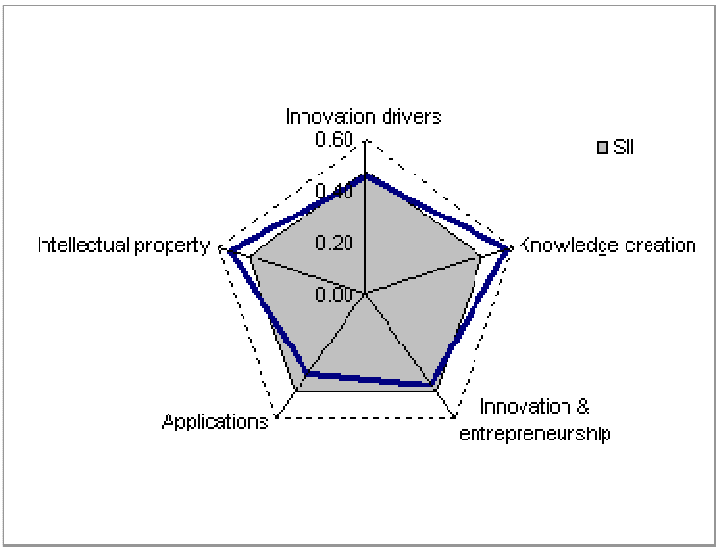
Tabelle 2: Klassifikation des SII

Dimensionen	Messung von…	Indikatoren
Innovation Drivers	…strukturellen Konditionen, die für den Innovationsprozess benötigt werden.	• S&E graduates • Tertiary Education • Broadband penetration • Lifelong Learning • Youth Education
Knowledge Creation	…Investitionen in R&D Aktivitäten	• Public R&D expenditures • Business R&D expenditures • Medium/High Tech Manufacturing R&D • Public funding innovation
Innovation & Entrepreneur-ship	…Aufwendungen von Firmen für Innovationen	• SM Enterprises innovating in-house • SM Enterprises collaboration on innovation • Innovation expenditures • Early Stage Venture Capital • ICT Expenditures • Organisational Innovation
Applications	…Performance hinsichtlich Arbeits- und Unternehmens-aktivitäten und deren Value-added in innovativen Sektoren	• Employment High-Tech Services • High-Tech Exports • New-to-market Product Sales • New-to-firm Product Sales • Employment Medium-/High-Tech Manufacturing
Intellectual Property	…erzielten Resultate hin-sichtlich erfolgreichem Know-how	• EPO Patents • USPTO Patents • Triad Patents • Community Trademarks • Community Designs

Quelle: [RD 8, S. 8]

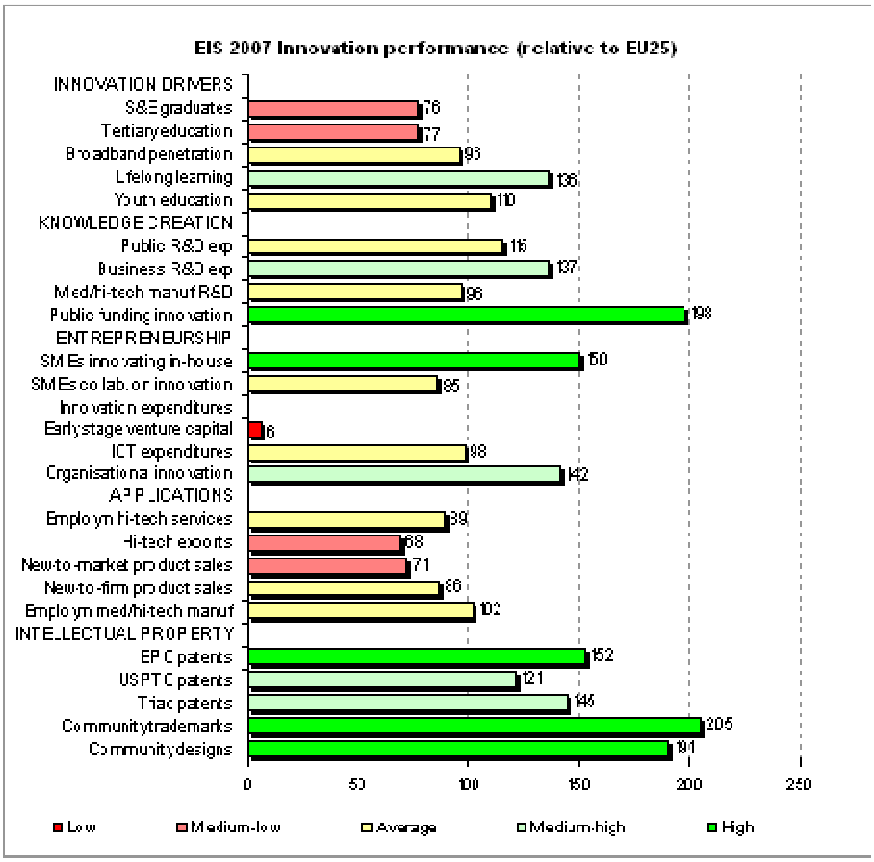
Österreich als „Innovation Follower“ liegt in den Dimensionen „Knowledge Creation“ und „Intellectual Property“ über dem EU Durchschnitt. Abbildung 4 und Abbildung 5 zeigen, dass Österreich in den Dimensionen „Innovation & Entrepreneurship“, „Applications“ und „Innovation Drivers“ allerdings unter dem EU Durchschnitt [RD 7, S. 9] liegt.

Abbildung 4: Leistungsdiagramm nach Dimensionen (Österreich)



Quelle: [RD 10]

Abbildung 5: Leistungsdiagramm nach Indikatoren (Österreich)



Quelle: [RD 10]

Im internationalen Vergleich nimmt Österreich damit eine relativ gute Position hinsichtlich der Innovationsperformance ein, die sich in den letzten fünf Jahren kontinuierlich verbessert hat und weiterhin eine, auch im internationalen Vergleich, positive Tendenz aufweist. Trotz dieser positiven Entwicklung ist erkennbar, dass Österreich nach wie vor einen Aufholbedarf in drei der fünf, vom EIS definierten Dimensionen, aufweist. Größte Defizite bestehen in den Dimensionen Innovation & Entrepreneurship sowie Applications. Vorliegende Studie beschäftigt sich in erster Linie mit dem Defizit im Bereich Innovation & Entrepreneurship.

2.3 Methode

Für die Identifikation der Handlungsfelder und darauf aufbauend die Entwicklung von Empfehlungen und Maßnahmen wurde dieser Studie ein mit dem Auftraggeber sorgfältig abgestimmter Methodenmix zugrunde gelegt. Aus der Erfahrung des Studienteams heraus wurde für die Identifikation von wahrgenommenen Problemfeldern und die Identifikation möglicher Maßnahmen bewusst ein qualitatives Studiendesign gewählt. Dieses ermöglicht es, im komplexen Themengebiet ein tiefgehendes Verständnis für die Bedürfnisse der GründerInnen zu erzeugen und auch überraschende Aspekte in den Gesprächen zu vertiefen. Durch die aktive Einbindung der Fördergeberseite in Form von qualitativen Interviews und innerhalb einer Arbeitsgruppe konnten je nach Fokus des Interviewten auftauchende Themenstellungen intensiver diskutiert werden.

Know-how der Autorinnen aus anderen themenverwandten Studien [RD z.B.: 11, 12]. Die Sicht- und Vorgehensweise sowie Ergebnisse existierender Studien wurden berücksichtigt und fanden Eingang in das Studiendesign. Das Studienteam konnte somit auf wertvolle Erfahrungen vor allem im Hinblick auf die Erstellung des Interviewleitfadens, die Auswahl geeigneter Interviewpartner, die Durchführung der qualitativen Interviews, und die Interpretation der Daten zurückgreifen.

Umfassende Datenbank- und Literaturrecherche. Themenrelevante, aktuelle Literatur wurde als Studienbasis aktiv in Datenbanken recherchiert. Weiters wurden zahlreiche Literaturempfehlungen des Auftraggebers und von im Rahmen der Studie befragten ExpertInnen berücksichtigt. Eine umfassende Darstellung und Kategorisierung der für diese Studie gesichteten Literatur findet sich in den Kapitel 3 und 7.1.

Für die empirische Erhebung wurden problemzentrierte Interviews, eine Fokusgruppe sowie eine Abstimmungsgruppe durchgeführt. Eine wichtige Eingangsüberlegung der Studie war es, eine Sichtweise auf das relevante Themenfeld sowohl aus GründerInnenperspektive als auch aus der Sicht des Fördergebers zu erhalten. Problemzentrierte Interviews mit GründerInnen und FördergeberInnen sowie eine Fokusgruppe mit GründerInnen aus unterschiedlichen Branchen und Bundesländern dienten der Erhebung von wahrgenommenen Problemlagen und Stärkefeldern des österreichischen Innovationsumfeldes. In der **Fokusgruppe** war es möglich das wahrgenommene Gründungsumfeld in Österreich aus verschiedenen Blickwinkeln der GründerInnen Know-how intensiver und technologieorientierter Unternehmen zu betrachten. Die 7 teilnehmenden erfolgreichen GründerInnen diskutierten in einem ca. 2,5 stündigen Gespräch zu diesem Thema. Da die Fokusgruppe in Wien durchgeführt wurde, stammten die teilnehmenden GründerInnen vor allem aus Wien und Niederösterreich. Um auch die Sichtweise anderer österreichischer Regionen in

die Studie einzubringen wurden zusätzlich verstärkt **problemzentrierte Interviews**[3] in anderen Bundesländern (Tirol, Vorarlberg, Steiermark,Oberösterreich) durchgeführt. Ein weiterer Vorteil der Interviews war es auch, die Perspektive gescheiterter Unternehmer einzubringen, da freies Reden über das unternehmerische Scheitern in einem Einzelgespräch leichter fällt als in einer Gruppe. Um eine authentische Sichtweise der Gründerperspektive sicherzustellen, wurde ein Serial Entrepreneur mit der Aufgabe betraut, die Fokusgruppen sowie einen Teil der Interviews vorzubereiten und durchzuführen. Weiters wurden ExpertInnen aus dem österreichischen Innovationssystem befragt. Die Expertengespräche mit VertreterInnen der FFG (AplusB), AWS, BMWA, BMVIT, BMWF, BMF sowie VTÖ beleuchten die Ist-Situation, Handlungsfelder und Empfehlungen aus Sicht der Fördergeber. Abschließend wurde eine **Abstimmungsgruppe** mit VertreterInnen der FFG, der AWS, der betroffenen Ressorts, des Rates für Forschung und Technologieentwicklung, sowie mit Gründern durchgeführt. In diesem Workshop wurden die bis dahin vorhandenen Ergebnisse präsentiert und mit den Teilnehmern diskutiert. Gründern und VertreterInnen der Fördergeberseite wurde die Möglichkeit gegeben, Anliegen unmittelbar vorzutragen.

Anzahl und Auswahl der befragten Personen. Insgesamt wurden 12 Expertengespräche mit 16 Vertretern der Fördergeberseite sowie 10 problemzentrierte Interviews mit 6 erfolgreichen und 4 „gescheiterten“ GründerInnen durchgeführt. An der Abstimmungsgruppe waren mehr als 20 Personen beteiligt, an der Fokusgruppe nahmen 7 Gründer teil (exklusive Herrn Peter Martin). Die Auswahl der Interviewpartner auf Fördergeberseite fand in Absprache mit dem RFTE statt, mit dem Ziel, Schlüsselpersonen des österreichischen Innovationssystems zu identifizieren. Erfolgreiche Gründer wurden aus dem Netzwerk von Herrn Peter Martin ausgewählt, wobei darauf geachtet wurde, ein möglichst breites Branchenspektrum abzudecken. Kontakt zu „gescheiterten“ Gründern wurde über die AplusB Zentren hergestellt. Verschiedene Bundesländer waren unter den Befragten vertreten (Tirol, Vorarlberg, Steiermark, Wien, Niederösterreich, Oberösterreich).

Regelmäßige Rücksprache und Zwischenberichte an den Auftraggeber. Die Studie wurde im Zeitraum von Juli bis Oktober 2008 verfasst. Mit dem Auftraggeber wurde der Projektfortschritt laufend abgestimmt und es wurden Zwischenberichte vorgelegt.

2.4 Definition und Abgrenzung der Begriffe

In diesem Kapitel werden kurz die wichtigsten Begriffe für diese Studie definiert und studienspezifische Abgrenzungen vorgenommen.

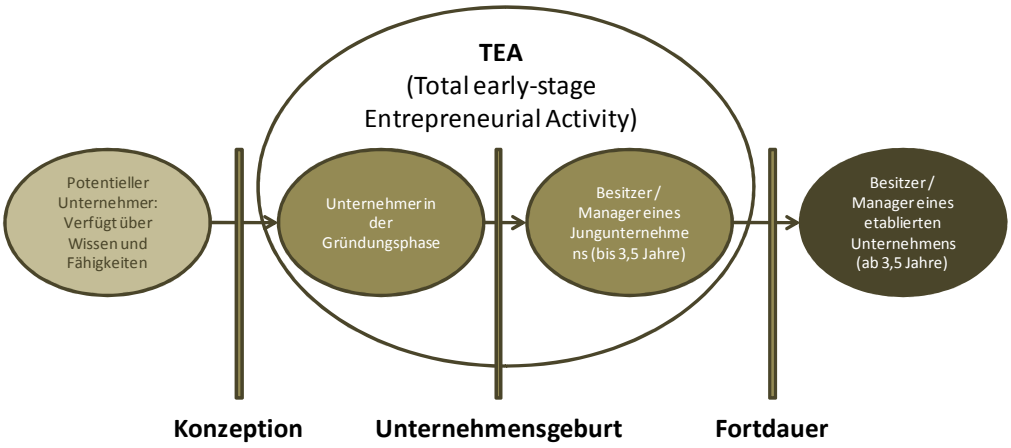
Definition 1: GründerInnen

Nach der GEM-Methodik werden vier Arten von Personen in Hinblick auf den Gründungsprozess unterschieden [RD 13, S. 20, 14, S.15]:

[3] Problemzentrierte Interviews sind persönliche, zielgerichtete Diskussionen (üblicherweise ein Interviewter und 1-2 Interviewer, 1-2 Stunden) mit ausgewählten Experten. Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung dieser Methode sind sehr zeitaufwändig. Vorteile dieser Methode sind die sehr selektive Auswahl von Interviewpartnern, vertiefte Diskussion von Problemstellungen sowie spezielle zusätzliche Methoden, um künftige potentielle Bedürfnisse anzusprechen und zu wecken sowie hohe Akzeptanz und Vertrauen bei Befragten durch persönlichen Zugang.

- **Potentielle(r) UnternehmerInnen:** Personen, die aufgrund ihrer Fähigkeiten und ihres Wissens potentielle UnternehmerInnen sind.
- **GründerInnen:** Personen, die im Begriff sind ein Unternehmen zu gründen und nicht länger als 3 Monate Gehälter an sich oder andere ausbezahlt haben.
- **JungunternehmerInnen:** InhaberInnen oder TeilhaberInnen von neuen Unternehmen, die mehr als 3 Monate und nicht länger als 42 Monate Gehälter an sich oder andere ausbezahlt haben.
- **Etablierte(r) UnternehmerInnen:** InhaberInnen oder TeilhaberInnen von etablierten Unternehmen, die in der Geschäftsführung mitwirken und bereits mehr als 42 Monate Gehälter an sich oder andere Mitarbeiter ausbezahlt haben.

Abbildung 6: Stadien der Unternehmensgründung



Quelle: [RD 14]

In vorliegender Studie werden alle Stadien der Unternehmensgründung (Potentielle GründerInnen, GründerInnen, JungunternehmerInnen, und etablierte UnternehmerInnen) berücksichtigt. Explizit auch UnternehmerInnen, deren Unternehmensgründung weiter zurück liegt als 3,5 Jahre da speziell im Kow-how und technologieintensiven Bereichen die kritische Phase der Jungunternehmer unterschiedlich lang dauern kann (wie beispielsweise längere kritische Phasen im Biotech oder Nanotechnologiebereich zu erwarten sind im Gegensatz zur IKT). Die am längsten zurückliegende Gründung der in dieser Studie befragten Personen fand im Jahr 2000 statt.

Die Unterscheidung in erfolgreiche Gründer und gescheiterte Gründer wurde in vorliegender Studie nicht mit einem bestimmten Zeitrahmen abgegrenzt. „Erfolgreiche GründerInnen“ sind diejenigen GründerInnen, die bis vor dem Zeitpunkt des Interviews ein Know-how-intensives Technologieunternehmen gegründet haben, und ein Abbruch der Geschäftstätigkeit (aufgrund von Konkurs, Verkauf, etc.) zum Zeitpunkt des Gespräches nicht absehbar war. Unter „gescheiterten GründerInnen“ werden im Rahmen vorliegender Studie jene Personen verstanden, die zum Zeitpunkt des Gespräches das Gründungsprojekt entweder vor oder nach der Gründung abgebrochen haben, bzw. sich gerade im Abbruchprozess befanden.

Definition 2: Know-how intensive und technologieorientierte Unternehmensgründungen

In der Literatur werden Know-how intensive und technologieorientierte Unternehmen nicht eindeutig und einheitlich definiert. Know-how intensive und technologorientierte Tätigkeiten können in vielen verschiedenen Branchen auftreten und werden daher meist über die F&E-Intensität[4] (F&E-Ausgaben/Umsatz) im Unternehmen identifiziert [RD 2, S. 12,13, 15, S. 3]. Diese Abgrenzung wird zumeist als Grundlage herangezogen, um darauf aufbauend verschiedene Typen der Technologieintensität (High-Tech, Medium High-Tech, etc.) ausgesuchten Wirtschaftsbranchen zuzuordnen, die über (Ö)NACE Codes definiert werden. So auch in der Kategorisierung nach [RD 15, S.3,4], Tabelle 3 zeigt und auch als Grundlage für vorliegend Studie herangezogen wurde. Eine ähnliche Typologie wird in Studien von [RD 2, S. 12f] herangezogen[5].

[4] Als zentrale Kriterien zur Abgrenzung von F&E-Intensität gelten das Element „Neuheit“ und die „Verringerung von wissenschaftlicher und/oder technologischer Ungewissheit“ [RD 15]

[5] Bei der Sichtung dieser Studien wird deutlich, dass in Deutschland im Vergleich zu Österreich eine viel genauere Dokumentation der Know-how intensiven und technologieorientierten Unternehmen aufgrund des ZEW Gründerpanels vorhanden ist.

Tabelle 3: Abgrenzung durch ÖNACE Codes

Zuordnung	ÖNACE	Wirtschaftszweig
High-Tech	24.4	"Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen"
	30	"Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen"
	32	"Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik"
	33	"Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik"
	35.3	"Luft- und Raumfahrzeugbau"
Medium High-Tech	24 ohne 24.4	"Herstellung von Chemikalien und chemischen Erzeugnissen (ohne pharmazeutische Erzeugnisse)"
	29	"Maschinenbau"
	34	"Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen"
	35.2	"Schienenfahrzeugbau"
	35.4	"Herstellung von Krafträdern, Fahrrädern und Behindertenfahrzeugen"
	35.5	"Fahrzeugbau a.n.g."
Medium Low-Tech	23	"Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen"
	25	"Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren"
	26	"Herstellung und Bearbeitung von Glas, Herstellung von Waren aus Steinen und Erden"
	27	"Metallerzeugung und -bearbeitung"
	28	"Herstellung von Metallerzeugnissen"
	35.1	"Schiffbau"
High-Tech knowledge-intensive Services	64	"Nachrichtenübermittlung"
	72	"Datenverarbeitung und Datenbanken"
	73	"Forschung und Entwicklung"

Quelle: [RD 15]

Für die vorliegende Studie werden Unternehmensgründungen in Österreich berücksichtigt, auf die folgende Kriterien zutreffen:

- Zugehörigkeit in die Kategeorie „High-Tech“, „Medium-High-Tech“, „Medium-Low-Tech“ oder High-Tech knowledge intensive Services“ nach NACE Codes wie in Tabelle 3 dargestellt.
- Gründungen ab 2000
- Unternehmen, die aktiv am Forschungsgeschehen teilnehmen

Unternehmen, die diese Kriterien erfüllen werden in der vorliegenden Studie als Know-how intensive und technologie-orientierte Unternehmensgründungen bezeichnet.

3 Existierende Studien

In diesem Kapitel soll ein Überblick über vorhandene Studien gewonnen werden. Die relevanten Studien wurden in Zusammenarbeit mit dem RFTE identifiziert, sowie aufgrund von Expertenempfehlungen ausgewählt. Um literaturbasierte Aussagen zum aktuellen Stand des nationalen und internationalen Gründungsgeschehen von Know-how intensiven und technologieorientierten Unternehmen treffen zu können, werden auch Studien herangezogen, die einen weiteren bzw. engeren Fokus haben.

Auffällig ist, dass trotz der wirtschaftlichen Relevanz nur relativ wenige Studien das Know-how intensive und technologieorientierte Gründungsgeschehen zum Gegenstand haben. Vielmehr werden einzelne Wirtschaftszweige (insbesondere IKT) oder das Gründungsgeschehen im Allgemeinen intensiv behandelt. Eine umfassende Sicht auf das Gründungsgeschehen im Know-how intensiven und technologieorientierten Bereich liegt für Österreich nicht vor. Damit einhergehend gibt es einen Mangel an quantitativer Dokumentation des relevanten Bereiches.

Tabelle 4: Literaturübersicht

Themen-bereich	Titel	Herausgeber/Auftraggeber/(Autor)	Fokus	Jahr
Gründungen allgemein Ö	Global Entrepreneurship Monitor - Bericht 2007 zur Lage des Unternehmertums in Österreich	FH Joanneum, Karl-Franzens Universität Graz (Apfelthaler, Gerhard et al)	allgemeines Unternehmertum in Österreich und im internationalen Vergleich, fördernde und hemmende Faktoren, Gründungsmotive	2008
	Global Entrepreneurship Monitor - Bericht 2005 zur Lage des Unternehmertums in Österreich	FH Joanneum, Karl-Franzens Universität Graz (Sammer, Martin et al)	allgemeines Unternehmertum in Österreich, Finanzierung, spezifische Förderprogramme, Aus- und Weiterbildung, soziokulturelle Normen, Eigenschaften des Arbeitsmarktes, Empfehlungen	2005
	Unternehmensneugründungen in Österreich 1993 - 2005	WKO	Statistiken nach Branchen, Sparten, Geschlecht, etc.	2006
	Kleinstunternehmen boomen	Economy (Wahlmüller, Christine)	Neugründungen und Trends in Österreich	2008
Gründungen allgemein international	Success Probability of Start-up & Mature Companies	Napier University Edinburgh, MBPW (Lewrick, Michael)	Erfolgswahrscheinlichkeit von Start-ups und etablierten Unternehmen: Erfolgsquote, Innovationsgrad, Erfolgswahrscheinlichkeit, externe Faktoren	2007
	Assessment of Innovation Styles to Create Innovation Driven Enterprises	Napier University Edinburgh, MBPW (Lewrick, Michael)	Bedeutung von Innovation, Innovationsfähigkeit	2007
	Strategischer Planungsprozess von Unternehmensgründern	Universität Witten/Herdecke, Loyola University Chicago	Befragung von Gründern über die Praxisrelevanz von Konzepten zum strategischen Planungsprozess und über den Zusammenhang zwischen dem strategischen Planungsprozess und dem Fortschritt/Erfolg von Neugründungen.	2008
Aspekte von High Tech Gründungen in Ö	Förderungsmodelle von Forschungs-, Technik- und Technologieintensiven Unternehmensgründungen von Frauen im internationalen Vergleich	Auftraggeber: FFG, Verfasser: Joanneum Research, KMU Forschung Austria	**Frauen:** Ansätze zur Stimulierung und Förderung weiblicher FTT-Gründungen, Identifikation von relevanten Förderpolitiken im internationalen Kontext, internationale good- und best-practice Beispiele, Identifikation von innovativen Handlungsansätzen (best-principles)	2007
	Dynamik von akademischen Spinoff Gründungen ZEW	ZEW (Egeln, Jürgen et al)	**Akademische Spinnoffs:** Untersuchung, ob sich akad. Spinnoff-Gründungen und andere Gründungen in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen unterscheiden.	2007
	Österreichischer Forschungs- und Technologiebericht 2007	Verleger: BMWF, BMVIT, BMWA	Entwicklungen im österreichischen Forschungs-, Technologie- und Innovationssystem	2007
	Grundlagen einer IKT-Forschungsstrategie für Österreich	Auftraggeber: BMVIT, RFTE; Verfasser: eutema (Prem, Erich et al)	**IKT** 2007	2007
	Unternehmensgründungen im österreichischen Informations- und Kommunikationstechnologiesektor bis 2004	ZEW, Joanneum Research, (Egeln, Jürgen et al)	**IKT** bis 2004: zeitliche Entwicklung, sektorale Struktur, Strukturwandel, Gründungsintensitäten	2006
	Nano Start-ups in Austria - Drivers & Barriers	Hitec Marketing (Kurz, Andrea; Fuchs, Susanne)	**Nano:** Drivers & Barriers für Nano Start-ups, internationale Best Practice (Inkubatorenkonzepte): CSEM (CH), Imperial Innovations (UK), MESA+ International Ventures (NL)	2008
	NANOTECHNOLOGY INNOVATION - AN OVERVIEW: "Impacts on Companies and Business Environments"	OECD - Working Party on Nanotechnology (Palmberg, Christopher)	**Nano:** Literaturübersicht/Impacts, Innovationsmodelle	2008
	Transforming nanotech into economic good	Alpen-Adria Universität (Klagenfurth), University of Twente (Niederlande)	**Nano:** Transforming nanotech into economic good	2008
	International Good Practices in der steuerlichen F&E Förderung - Unter besonderer Berücksichtigung junger und innovativer Unternehmen	BMWA, iwi, Joanneum Research	**Steuern**	2005

Aspekte von High Tech Gründungen international	Wissens- und technologieorientiertes Gründungsgeschehen	Auftraggeber: Bundesministerium für Bildung und Forschung (D), Durchführung: Kienbaum Management Consultants GmbH	Deutschland/High Tech Gründungen (quantitatives und qualitatives Gründungsgeschehen in D, Analyse der Entrepreneurship Education, Förderungen (Beratungsinfrastruktur für das Gründungsgeschehen), Beitrag des EXIST-Programms zur Gründungsunterstützung, internationaler Vergleich, Strategische Leitlinien und Vorschläge zur Weiterentwicklung von EXIST); Modul B2: Phasen/Stadien, die ein Gründer durchläuft: Motivation, Ideenfindung, Konzeptentwicklung, Finanzierung, Gründung, Unternehmensaufbau	2005
	Fünf Weichenstellungen für mehr Hightech Gründungen	DIHK	Deutschland/5 Empfehlungen, um die Gründung von High Tech Unternehmen zu forcieren	2008
	European Innovation Scoreboard 2006- Comparative Analysis of Innovation Performance	PRO INNO EUROPE, INNO METRICS	National und International/Innovationsgeschehen	2006
	European Innovation Scoreboard 2007- Comparative Analysis of Innovation Performance	PRO INNO EUROPE, INNO METRICS, European Comission	National und International/Innovationsgeschehen	2007
	High-Tech-Gründungen in Deutschland - Trends, Strukturen, Potentiale	ZEW (Metzger, Georg et al)	Deutschland/Trends, Strukturen, Potentiale; auch Frauenfokus	2008
wissens-basierte Dienst-leistung	Export wissensbasierter Dienstleistungen mit Berücksichtigung ihres Beitrages zu Wachstum, Wertschöpfung und Produktivität	Auftraggeber: BMWA, ARGE; Verfasser: i.s.e. (Mende, Johannes)	wissensbasierte DL	2007
Finanzierung/ Finanzier-ungsmodelle Österreich	Endbericht Neue Inkubatorenkonzepte: Lernpotentiale für die Weiterentwicklung und Ergänzung der österreichischen Innovationspolitik für technologieorientierte Unternehmensgründungen	TIG, avco	Finanzierung in Ö und nationale/internationale Inkubatorenkonzepte	2001
	Hemmnisse für die Finanzierung von Frühphasen- oder Venture Capital - Fonds in Österreich	WIFO, avco (Marchart, Jürgen et al)	Frühphasen- oder VC - Fonds: Betrachtet Hemmnisse der Angebotsseite (institutionelle Investoren) --> Sichtweise der Nachfrageseite (GründerInnen, UnternehmerInnen, ForscherInnen) wird nicht analysiert	2008
	Gründungs- und Wachstumsfinanzierung	RFTE	Ratsempfehlung 2005: Förderungen und Finanzierung	2005
	Private Equity (PE)/ Venture Capital (VC) für das österreichische Innovationssystem	RFTE	Ratsempfehlung 2008: Venture Capital und Private Equity	2008
	Venture Capital und Private Equity für das österreichische Innovationssystem	Auftraggeber: RFTE, Verfasser: Uni Wien (Vetschera, Rudolf et al)	VC &PE - Analyse des und Empfehlungen zum österreichischen VC/PE Markt; leichter Fokus auf KITUs - Berücksichtigung der Angebots- und Nachfrageseite	2007
Finanzierung/ Finanzier-ungsmodelle International	Die Finanzierungssituation von ITK-Start-ups – Hauptergebnisse einer empirischen Analyse des BITKOM	BITKOM	Deutschland/ITK (Information, Telekommunikation und neue Medien): Analyse der Finanzierungssituation von ITK-Start-ups: Finanzierungsbedarf, Finanzierungslücken, Bewertung verschiedener Finanzierungsinstrumente, Bedeutung Eigenmittel.	2008

Förderungen/ Förderstellen	Gründungshemmnisse und Motivation für eine Gründung	AplusB	AplusB - Befragung der Förderempfänger zu Gründungshemmnissen & Motivation für die Gründung im Zeitablauf (bei Eintritt ins Zentrum, nach dem 1.,2.,3.,4. Jahr)	2008
	Zwischenevaluierung - AplusB	Auftraggeber: BMVIT, Verfasser: inno Germany AG (Heydebreck, Peter)	AplusB - Zwischenevaluierung	2005
	aws blue papers 02/08 - Schwerpunkt Hochtechnologie 2007	Auftraggeber: BMWA, BMVIT, BMUK, BMF, Nationalstiftung für Forschung, Technologie und Entwicklung	AWS: Überblick über Aktivitäten, Ziele und Förderungen der aws im Schwerpunktfeld Hochtechnologie im Jahr 2007	2008
	Zwischenevaluierung der aws-Technologieprogramme	Auftraggeber: BMWA, Durchführung: Technopolis, Joanneum Research (Jörg, Leonhard; Schibany, Andreas; et al)	AWS: Überprüfung der Zweckmäßigkeit, Effektivität und Zielerreichung der Einzelprogramme (Segment Technologie) und Bewertung des Maßnahmenportfolios	2005
	aws blue papers - im fokus: Technologie 2006	Herausgeber: AWS	AWS (blue paper)	2006
	FFG - Bereich Basisprogramme - Projektevaluierung 2006	Auftraggeber: FFG, Verfasser: KMU Forschung Austria (Bornett, Walter)	Effizienzanalyse der Basisprogramme	2006
	Evaluierung des Seed Financing Programms (19. Juli 2004)	BMVIT, malik - Managementzentrum St.	AWS/Evaluierung Seed Financing	2005
	10 Thesen zur zukünftigen Gestaltung von Programmen zur Förderung zur zukünftigen Gestaltung von Programmen zur Förderung von Existenz- und Unternehmensgründungen aus	FGF (Braukmann, Ulrich; Koch, Lambert T. et al)	D/Gestaltung von Förderprogrammen 10 Thesen zur Förderung von Gründungen aus Hochschulen, die in drei Bereiche eingeteilt werden: 1) Erschließung zusätzlicher Gründungspersönlichkeiten 2) Systemkompatibilität 3) Antizipative Unternehmensgründung	
Persönlich-keit/Kultur/ Entrepreneur-ship	Memorandum zur 18. Sylter-Runde: „Scientific Entrepreneurship“ – Was sollen Wissenschaftler noch alles richten?	„Sylter Runde“ (Professor Szyperski)	Deutschland / Entrepreneurship	2007
	2007 Scientific Entrepreneuship – Entwurf für einen Kodex	„Sylter Runde“ (Professor Szyperski)	Deutschland /Kodex Scientific Entrepreneurship	2007
	2008 The Impact of Risk Attitudes on Entrepreneurial Survival	IZA (Caliendo, Marco)	Impact of Risk Attitudes on Entrepreneurial Survival	2008

Quelle: Eigene Darstellung

3.1 Zusammenfassung der bisherigen Diskussion

Die bisherige Diskussion zum KITU-Gründungsgeschehen wurde in vorliegender Studie in fünf Themenbereichen zusammengefasst:

- Politische Rahmenbedingungen
- Finanzierung
- Förderungen
- Bildung und Transfer von Forschung und Entwicklung
- Kulturelle und soziale Normen

Im Anhang werden diese Aspekte tiefergehend behandelt, an dieser Stelle wird lediglich eine kurze Zusammenfassung der weiterführenden Kapitel gegeben.

Die Innovations- und Technologiepolitik hat sich in den vergangenen Jahrzehnten als eigenständiger Politikbereich in Österreich etabliert und dadurch erheblich an Bedeutung gewonnen. Ab den frühen 1990er Jahren setzte ein konzeptioneller Paradigmenwechsel ein, sodass der Fokus auf systemischen Aspekten, wie beispielsweise das Zusammenspiel einzelner AkteurInnen, öffentliche Forschungseinrichtungen, etc. liegt. Dies führte zu einer unmittelbaren Ausweitung und Ausdifferenzierung des Instrumentenportfolios [RD 15, S. 8]. Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung haben sich in Österreich in den letzten Jahren sehr dynamisch entwickelt. So wurden im Jahr 2006 noch rund € 6,24 Mio. in F&E investiert, was einer Forschungsquote von 2,43% entspricht. Im Vergleich zu 1998 stiegen die Ausgaben für F&E somit um 84%. Für das Jahr 2008 wird nun eine Forschungsquote von rund 2,7% und Ausgaben für F&E von über € 7 Mio. erwartet [RD 16, S. 14].

Für UnternehmerInnen ist eine ausreichende Finanzierung notwendig. Der Zugang zu Krediten, Förderungen oder anderen Geldmitteln ist ein wesentlicher Faktor für Unternehmensgründungen [RD 14, S. 13]. Die Finanzierung über Fremdkapital ist insbesondere für junge, innovative Unternehmen sehr schwierig. Im Wesentlichen wird dies mit bestehenden Informationsassymetrien und dem Mangel an Sicherheiten begründet. Für die GründerInnen von Unternehmen stellen Einlagen- und Beteiligungsfinanzierungen die beste Möglichkeit dar, um Unternehmensgründungen zu finanzieren, da keine Finanzierungs-Fixkosten und Liquiditätsbelastungen durch Kapitaltilgungen entstehen, über Anteile wird (Mit)Eigentum generiert wodurch Erfahrung und Know-how in das junge Unternehmen einfließen können.[6] Weiters erhöht sich die Eigenkapitalrentabilität durch eine über dem Fremdkapitalzinssatz liegende Gesamtrentabilität (Leverage-Effekt). Insbesondere für KITUs ist eine höhere Eigenkapitalausstattung von großer Bedeutung, da sie sich auf Wachstumsmärkten positionieren, wo sie zum Wachstum geradezu gezwungen werden. Um rasch möglichst große Finanzierungsvolumina für das extrem schnelle Wachstums zu mobilisieren, ist Venture Capital oft die einzige Möglichkeit, da sich das Wachstum in frühen Phasen aus dem Cash Flow meist nicht finanzieren lässt [RD 17, S. 29]. Dies kann von öffentlich finanzierten Institutionen (Bundesagenturen, Bundesländerfonds, etc…), Business Angels, VC-Gesellschaften und Corporate Incubators zur Verfügung gestellt werden. Allerdings besteht zum Teil eine Ablehnung von Frühphasenfinanzierung über VC/PE, die sowohl angebotsseitig als auch nachfrageseitig erfolgen kann. Als Ursachen für die Ablehnung von Frühphasenfinanzierung werden in den gesichteten Studien folgende Faktoren genannt (Tabelle 5).

[6] Die Abgabe von Anteilen am Unternehmen wird allerdings häufig von Seiten der UnternehmensgründerInnen nicht positiv bewertet, weshalb GründerInnen sich auch oftmals gegen diese Finanzierungsform entscheiden.

Tabelle 5: Ursachen für die Ablehnung von Venture Capital

Allgemeine Ursachen für die fehlende Investitionsneigung (Frühphasenfinanzierung) aus der Sicht der institutionellen Investoren [RD 18]	Ursachen für die Ablehnung von Venture Capital insbesondere bei technologieintensiven Unternehmen [RD 4]
Mangelnde Informationen über erwartete Erträge und deren Schwankungsintensität	Große Unsicherheit der Erträge von technologischen Investitionen: F&E-Projekte sind meist mit einer geringen Erfolgswahrscheinlichkeit verbunden.
Mangelnde Transparenz	Informations-Asymmetrien zwischen den Unternehmen und potentiellen Investoren: Gerade im Technologie-Bereich sind die Investitionen schwer zu bewerten und Experten bzw. Fachleute haben bessere Informationen über die Perspektiven der Investitionen.
Gesetzliche Grundlagen für Private Equity Fonds fehlen	Beschränkter mittelbarer Wert der Investitionen (intangibles Vermögen):F&E-Investitionen sind überwiegend Investitionen in Löhne und Gehälter und diese stellen keine Besicherungsmöglichkeit für Fremdfinanzierung dar.
Eindruck einer hohen Korrelation des Ertrages auf Wagniskapital mit der Rendite auf börsenotiertes Kapital (empirisch nicht gestützt)	
Institutionelle Gründe (z.B. gesetzliche Investitionsvorgaben, gesellschafts- und steuerrechtliche Rahmenbedingungen)	

Quelle: Eigene Darstellung

Im europäischen Vergleich ist das Investitionsvolumen am österreichischen Risikokapitalmarkt (gemessen in Anteilen am BIP) relativ gering ausgebildet. In der Gründungs- und Wachstumsphase ist daher das Eingreifen des Staates erforderlich, da insbesondere in dieser Phase Finanzierungslücken für KITUs auftreten können [RD 3, 19].

Gründung und Innovation wird in Österreich vom Staat intensiv gefördert. Für das Jahr 2008 sind 1,2 Mrd. Euro an Fördergeldern budgetiert, wovon 22 Mio. Euro für die Gründungsförderung eingeplant sind. Durch die neue Forschungs-, Entwicklungs- und Innovationsrichtlinie (FEI) der EU kann nun bis zu 1 Mio. Euro pro Gründer vergeben werden. [RD 20, abgefragt am 17.10.2008].

Mit der Förderung von Know-how intensiven und technologieorientierten Unternehmen bzw. deren Gründung sind in Österreich auf Bundesebene im Wesentlichen die Institutionen aws und FFG betraut. Darüber hinaus gibt es auch regionale Institutionen zur Förderung von Startups wie beispielsweise die AplusB Zentren, den Wiener Wirtschaftsförderungsfonds (WWFF), die Steirische Wirtschaftsförderung (SFG), etc.

Tabelle 6: Förderangebote in Österreich

	Pre-Seed	Seed	Start up	Expansion
Unterstützung	• AplusB • Pre-Seed (AWS) • LISA (AWS) • BOB (AWS) • Bundesländer	• FFG • Seed (AWS) • LISA (AWS) • i2 (AWS) • Double Equity (AWS)	• Gründerzentren • Bundesländer • FFG • Double Equity (AWS) • Jungunternehmer-förderung	• VC • ERP (AWS) • FFG • Bankkredite • Mezzanin-finanzierung

Quelle: [RD 21, S.12]

Aus verschiedenen Studien geht hervor, dass die staatlichen Förderungen in Österreich grundsätzlich positiv von den GründerInnen bewertet werden, da deren Erhalt oftmals als entscheidende Motivation für eine Unternehmensgründung gilt [RD 11, S. 16]. In der Pre-Seed und Seed Phase besteht allerdings eine Finanzierungslücke für KITUs, auf die bereits in Kapitel 7.1.2 eingegangen wurde. Aufgrund dieses Marktversagens sind KITUs insbesondere in dieser Phase von staatlichen Förderungen abhängig, da sonst ein Großteil von potentiellen Geschäftsideen verloren geht. Eine reine Förderung von Lebenshaltungskosten ist bei technologieintensiven Gründungen nicht zielführend, da für die Entwicklung der Gründungsidee meist weitere F&E Aktivitäten und die Entwicklung von Prototypen erforderlich sind. Es besteht auch häufig ein Bedarf an Investitionen in Apparate und Geräte, die sehr kostenintensiv sein können [RD 2, S. 26]. Indirekte Förderungen (steuerliche Maßnahmen) speziell für KITUs werden in Österreich nicht angeboten.[7] Als wichtigste Ansatzpunkte hinsichtlich einer Steuerentlastung von KITUs werden die F&E-Aufwendungen, die Lohnsteuernebenkosten für F&E-Personal und Gewinne gesehen. Indirekte F&E-Förderung sollte darüber hinaus gewinnunabhängig gestaltet sein, da Unternehmensgründungen in den ersten Jahren meist Anlaufverluste aufweisen [RD 22, S. 153].

Die Aus- und Weiterbildung ist wesentlich für die Entwicklung des Unternehmergeistes und die Vermittlung von methodischen und fachlichen Kenntnissen verantwortlich [RD 13, S. 48]. In Österreich wird diese Verantwortung nach Einschätzungen von Experten allerdings nur sehr mangelhaft von den Bildungseinrichtungen übernommen. Dies gilt insbesondere für die Primär- und Sekundärstufe, die nach GEM 2005 und 2007 [RD 13, S. 50, 14, S.39] kaum die Themenbereiche „Entrepreneurship“ und „Unternehmensgründung“ behandeln. Maßnahmen werden zwar getroffen, finden allerdings nur relativ isoliert statt und sind im Allgemeinen nicht in die Lehrpläne integriert [RD 2, S. 29]. Mit steigendem Qualifikationsniveau sehen ExpertInnen in Österreich zwar einen zunehmenden Fokus auf die Vorbereitung von Auszubildenden auf unternehmerische Aktivitäten, trotzdem fehlt noch in vielen neuen Studienplänen von Universitäten und Fachhochschulen eine unternehmerische Grundausbildung. Insbesondere Universitäten und Forschungseinrichtungen spielen eine sehr wichtige Rolle für die Gründung von innovativen High-Tech Unternehmen mit hohem Wachstumspotential. So genannte akademische Spinoffs sind ein wichtiges Element zur

[7] Mit Ausnahme des Forschungsfreibetrag gem. § 4 Abs. 4 Z 4a EStG, der eine leichte Präferenz in Richtung junger und innovativer Unternehmen erkennen lässt [RD 22, S. 52f]

kommerziellen Nutzung von wissenschaftlichen Ergebnissen und forcieren den Wissens- und Technologietransfer [RD 21, S. 11].

In Österreich übernehmen die AplusB Zentren eine wichtige Rolle, um die Anzahl und den Erfolg von Gründungen aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen zu steigern. Die AplusB Zentren haben sich innerhalb der österreichischen Förderungslandschaft klar positioniert und sind die alleinige gründungsrelevante Institution direkt an Hochschulen und Forschungseinrichtungen zur Stimulierung von Gründungen durch die Betreuung und Weiterentwicklung von Gründungsprojekten. Darüber hinaus wird auch eine Inkubator-Infrastruktur und erste Finanzierung zur Verfügung gestellt.

Kulturelle und soziale Normen haben einen großen Einfluss auf das Gründungsgeschehen. Hohe Risikobereitschaft, Erfolgsstreben und Kreativität umschreiben den typischen „Unternehmergeist“, der von soziokulturellen Einflüssen maßgeblich geformt wird [RD 14, S. 14]. Insbesondere im Know-how intensiven und technologieorientierten Bereich wird eine im Vergleich zu traditionellen Bereichen noch höhere Risikobereitschaft von GründerInnen, Fördergebern und Investoren gleichermaßen gefordert.

Um eine Veränderung des Gründungsklimas auf gesamtgesellschaftlicher Ebene zu erzielen, sind grundlegende und langfristige Maßnahmen zu setzen. Die starke Präsenz von UnternehmerInnen in der Öffentlichkeit, ebenso wie in Schulbüchern oder Medien, ist eine Möglichkeit zur Forcierung dieser Karriereoption [RD 15, S. 95].

Auch der Umstand, dass sich weniger Frauen als Männer in einem innovativen Tätigkeitsfeld selbständig machen, wird durch verschiedene Auswirkungsmechanismen verursacht. Sie beginnen bei der Schulwahl, bzw. bei der Vermittlung von technischen Lehrinhalten an Mädchen und setzen sich bei der Wahl der Studienrichtung und anschließend bei der Berufswahl fort. Dadurch sind insgesamt weniger Frauen in jenem Beschäftigungsfeld tätig, in dem ihre Gründungsaktivität stimuliert werden sollte. Auch soziale Barrieren auf individueller und institutioneller Ebene behindern insgesamt die Selbstständigkeit von Frauen [RD 15, S. 43]. Zur Erhöhung des Frauenanteils bei forschungs-, technik- und technologieintensiven Unternehmensgründungen werden in der Studie von Schiffbänker et al. [RD 15, S. 102] folgende Interventionsmöglichkeiten genannt:

- Bestehende Gründungsförderung gendern: AkteurInnen vernetzen und Genderbewusstsein erhöhen (aws, FFG, WKO, etc.)
- Piloterfahrung generieren: Modellhafte Umsetzung frauenspezifischer Förderansätze
- Begleitmaßnahmen: Öffentlichkeitsarbeit (Selbstständigkeit als Karriereoption) und Begleitforschung

In den AplusB Zentren werden von Personen, die in das jeweilige AplusB Zentrum eintreten und von diesem betreut werden, mittels jährlich auszufüllendem Fragebogen Informationen zu Gründungshemmnissen und zur Motivation für eine Gründung erhoben. Folgende Tabellen geben einen Überblick über die Ergebnisse.

Tabelle 7: AplusB – Gründungshemmnisse

Gründungshemmnisse (Legende: 1-5; 1 = trifft nicht zu - 5 = trifft zu	bei Eintritt ins Zentrum	nach dem 1. Jahr	nach dem 2. Jahr	nach dem 3. Jahr	nach dem 4. Jahr
Attraktive Jobmöglichkeiten in der Industrie	2,47	0,00	0,00	0,00	0,00
Mangel an qualifiziertem Personal	0,00	2,66	2,85	3,17	2,50
Mangel an geeigneten Finanzierungsquellen	3,46	3,52	3,47	3,52	4,25
Mangelnde Kenntnis von Markt und Kunden	2,49	2,52	2,36	2,57	3,25
Nicht ausreichendes betriebswirtschaftliches Know-how	2,55	2,18	1,96	1,91	2,00
Nicht ausreichendes technisches Know-how	1,61	1,50	1,45	1,43	1,75
Mangelnde Akzeptanz im wissenschaftlichen Kollegenkreis	1,57	1,57	1,41	1,48	2,00
Genehmigungsverfahren und Gesetze	2,40	2,36	2,24	2,17	1,75
Hohes Risiko des Scheiterns	2,70	2,79	2,88	3,17	4,25
Sonstige	3,08	3,38	2,43	4,33	0,00

Quelle: (Auswertung vom 26.06.2008, FFG)

Größtes Hemmnis bei Eintritt ins Zentrum ist der Mangel an geeigneten Finanzierungsquellen. Dieses Hemmnis nimmt im Zeitverlauf zu und ist bis zum 4. Jahr nach der Gründung noch immer das am höchsten bewertete Hemmnis. Ähnlich problematisch wird das hohe Risiko des Scheiterns beurteilt, dessen Relevanz in der Wahrnehmung der GründerInnen im Zeitablauf ebenfalls zunimmt. Mangelndes betriebswirtschaftliches Know-how wird relativ konstant im Zeitablauf als mittelmäßiges, aber doch wahrgenommenes Hemmnis bewertet, während ein Mangel an technischem Know-how ein relativ geringes Hemmnis darstellt. Letzteres und mangelnde Akzeptanz im wissenschaftlichen Kollegenkreis werden im gesamten betrachteten Zeitrahmen als geringste Hemmnisse bewertet.

Tabelle 8: AplusB - Motivation für eine Gründung

Motivation für eine Gründung (Legende: 1-5; 1 = trifft nicht zu - 5 = trifft zu)	
Wirtschaftliche Umsetzung von Forschungsergebnissen nutzen	3,84
Einkommensaussichten verbessern	3,52
Selbstbestimmt und unabhängig arbeiten	4,39
Bessere Karrieremöglichkeiten als in der Wirtschaft	3,12
Auf eine konkrete Nachfrage von Unternehmen reagieren	3,25
Sonstige	4,39

Quelle: (Auswertung vom 26.06.2008, FFG)

Selbstbestimmt und unabhängig zu arbeiten stellt unter den befragten Personen die stärkste Motivation für eine Gründung eines Unternehmens dar, gefolgt von dem Wunsch der wirtschaftlichen Umsetzung von Forschungsergebnissen. Zu ähnlichen, allerdings nicht einer quantitativen Erhebung unterliegenden, Ergebnissen kam auch die Auswertung der Interviews, die im Rahmen vorliegender Studie durchgeführt wurde (vgl. Kapitel Handlungsfelder und Empfehlungen).

Tabelle 9: Vor- und Nachteile von technologieorientierten Neugründungen im Innovationsprozess

		Nachteile
Management	keine Bürokratie, Entrepreneurship, rasche Entscheidungen, Risikofreude	Oft keine formalen Managementqualifikationen
Kommunikation	Schnelle und effektive interne Kommunikation; informelle Netzwerke	Zeit- und Ressourcenprobleme im Aufbau externer FTE-Netzwerke
Marketing	Schnelle Reaktion auf Marktveränderung: Bedienung von engen Marktnischen	Ressourcenprobleme, insbesondere in Bezug auf Exportaufbau
Technical Manpower	Gründer fungiert oft selbst als "Ideenpromotor"	Rekrutierungsprobleme bei hoch spezialisierten Fachkräften
Finanzierung		Schwieriger Zugang zu Risikokapital, keine Möglichkeiten zur Risikostreuung
Wachstum	Wachstum durch Nischenstrategie	Schwieriger Zugang zu Kapital, Gründer oft "wachstumsavers"
Staatliche Regulierung		Markteintrittsbarrieren; Zeit- und Ressourcenprobleme zur Einschätzung der Gesetzeslage
Wirtschafts-förderung	Spezifische Gründungsförderungen gerade für den High-Tech-Bereich	Schwierigkeiten mit dem "Förderungsdschungel"; oft mangelnde Awareness
Learning Ability	"Learning by doing"; "Learning by using"	
Organisation	Einfach, fokussiert, organisch	
Joint Venture /Allianzen	Bei hohem Technologiegehalt attraktiv für Beteiligung durch Großunternehmen	Geringe Erfahrung; Problem mit der "Machtbalance"
Beziehung zu Zulieferer		Kaum Einfluss auf Zulieferer; kaum Kontrollmöglichkeiten

Quelle: [RD 21, S. 92]

3.2 Bisherige Empfehlungen

Der Rat für Forschung und Technologieentwicklung hat in den Empfehlungen „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“ [RD 23] und „Private Equity / Venture Capital für das österreichische Innovationssystem“ [RD 19] wichtige Aspekte für das österreichische Gründungsgeschehen aufgezeigt. Im Folgenden werden diese Empfehlungen zusammengefasst dargestellt. Die Relevanz

eines dynamischen Gründungsgeschehens von KITUs wird auch aus Empfehlungen diverser Studien deutlich, von denen einige beispielhaft hervorgehoben werden.

Ratsempfehlung 2005 - „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“:

- *„Verstetigung grundlegender Basisangebote für die Vorgründungs- Gründungs- und Early Stage Phase (Inkubatoren und Business Angel Netzwerke, monetäre Förderprogramme, Coachingmaßnahmen) und eine Verbesserung dieses Angebots vor Ort. Unmittelbarer Handlungsbedarf ergibt sich in der Finanzierung der AplusB Zentren. Hier ist die absehbare Finanzierungslücke für die Jahre 2007 – 2012 aus öffentlichen Mittel zu schließen, um die geleistete Aufbau- und Stimulierungsarbeit nicht zu gefährden.“*

- *„Adaption der Programmabwicklung im Rahmen der derzeitigen haushaltsrechtlichen Vorgaben. Der Rat schlägt die konsequente Ausgliederung der Programmabwicklung an Förderagenturen vor, die nach genauer ex-ante Prüfung und Abwägung des Risikos und in Kooperation mit anderen Gläubigern die Programme autonom abwickeln und auch Schadensfälle den Programmzielen entsprechend handhaben.“*

- *„Ausbau des Garantieinstrumentariums für Wachstumsunternehmen unter Berücksichtigung der anstehenden neuen Handlungsspielräume im Rahmen der Umgestaltung der europäischen Strukturfonds.“*

- *„Kontinuierliche Verbesserung des Zusammenspiels von Unterstützungsmaßnahmen (Portfolioansatz) auf Basis einer Systemevaluierung. Ziel ist die Verbesserung der Programmschnittstellen sowie die Beseitigung administrativer Hürden. Auch das Zusammenspiel zwischen den Akteuren auf Bundes- und Landesebene ist in diesem Sinne zu verbessern.“*

Ratsempfehlung 2008 - „Private Equity / Venture Capital für das österreichische Innovationssystem“:

- *„Der Rat empfiehlt die rasche Umsetzung eines eigenen Private Equity (PE)-Gesetzes in Anlehnung an internationale Standards zur Schaffung der entsprechenden strukturellen Rahmenbedingungen für international attraktive Fondsstrukturen.“*

- *„Der Rat empfiehlt die Realisierung einer Fondsinitiative, in deren Rahmen die öffentliche Hand neben privaten Investoren als Kapitalgeber in verschiedenen Fonds auftritt, die speziell auf die Bedürfnisse von jungen, innovativen Unternehmen in frühen Phasen ausgerichtet sind. Die Investitionen der öffentlichen Hand sollten ausschließlich zu marktmäßigen Konditionen erfolgen.“*

- *„Der Rat empfiehlt die verstärkte Positionierung der AplusB Zentren als regionale Beratungsstelle für GründerInnen im PE/VC-Bereich sowie deren diesbezügliche Ausweitung auf nicht-akademische Gründungen und die damit verbundene zusätzliche Ressourcenausstattung. Zur Sicherstellung entsprechender kritischer Massen an Gründungsprojekten für Investoren ist die verstärkte Vernetzung der Zentren über die bereits bestehende österreichweite Plattform AplusB sicher zu stellen. Aufgrund der zentralen Bedeutung der AplusB Zentren für die österreichische Gründungsdynamik ist es*

notwendig, entsprechende Vorkehrungen für deren nachhaltige Zukunftsentwicklung zu treffen. Aus diesem Grund erachtet der Rat es als dringend erforderlich, sich eingehender mit dem Konzept zu befassen und eine Empfehlung für die AplusB Zentren auszuarbeiten“

- *„Der Rat empfiehlt die Ausarbeitung eines gemeinsamen Aktionsplans, der bestehende und geplante bewusstseinsbildende Maßnahmen für den Themenbereich Venture Capital der zuständigen Ministerien, insbesondere BMWA, BMVIT und BMF, unter Einbeziehung der externen Expertise von Branchenvertretungen aufeinander abstimmt. Ein langfristiger und gemeinsamer Ansatz aller Stakeholder, der zentral koordiniert wird, ist in diesem Zusammenhang angezeigt.“*

Beispielhafte Empfehlungen / Vorschläge aus diversen Studien:

- *„Der signifikante Einfluss der Hochtechnologie auf das Wirtschaftswachstum legt eine klare Empfehlung in Richtung High-Tech-Förderung nahe. Der Hochtechnologie-Sektor ist in Österreich zu klein. Österreich muss stärker high-tech orientiert werden, das gilt für die F&E-Investitionen ebenso wie für die Industriestruktur und die Exporte. […] Eine Verlagerung der Industriestruktur und der F&E-Ausgaben zum High-Tech-Sektor bringt langfristig höheres Wirtschaftswachstum, weil die Märkte für diese Produkte besonders rasch wachsen und weil sich hochentwickelte Industriestaaten hier einen zeitweiligen Vorsprung ("Monopolstellung") gegenüber nachdrängenden Industrieländern erarbeiten können.“* [RD 24, S. 116]

- *„Die Anhebung der F&E Prämie für junge innovative Unternehmen*
- *Die (teilweise) Befreiung von Sozialversicherungsbeiträgen der Dienstgeber für junge innovative Unternehmen*
- *Die (teilweise) Befreiung der Forscher in jungen innovativen Unternehmen von Lohnsteuerzahlungen*
- *Die Aufhebung der Diskriminierung von Auftrags-F&E für junge innovative Unternehmen*
- *Die Aufhebung des Bilanzierungsverbots von selbst geschaffenen immateriellen Wirtschaftsgütern“* [RD 22]
- *„Eine […] Anregung besteht darin, bewusst Unternehmensgründungen (start up´s) aus dem Bereich der Absolventen von Hochschulen (Universitäten und Fachhochschulen) zu fördern, da damit die Anwendung von modernen Technologien und damit der Anteil von High Tech Firmen indirekt unterstützt werden könnte.“ [RD 25, S. 4]*
- *„Weiterer Abbau von Bürokratie auf allen Ebenen*
- *Engmaschigere Knüpfung des sozialen Netzes für UnternehmerInnen*
- *Erleichterter Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten*
- *Vereinfachung im Förderwesen*
- *Positive Darstellung des Unternehmertums in den Medien*
- *Intensivierte Kooperation zwischen Forschungsinstitutionen und Unternehmen*
- *Förderung unternehmerischer Fähigkeiten; beginnend im Rahmen der Schulbildung*
- *Wandlung tiefer liegender sozialer und kultureller Normen in der Bevölkerung.“* [RD 14]
- *„Modellhafte Umsetzung frauenspezifischer Förderansätze*
- *Öffentlichkeitsarbeit:über medienwirksame Kampagnen oder Publikationen“*
- *Sensibilisierung und Verstärkung der Gender-Kompetenz bei GründungsberaterInnen, MitarbeiterInnen von Förderstellen, etc“ [RD 15]*

Die Empfehlungen zeigen nicht ausschließlich KITU-spezifische Empfehlungen, da selbst in Studien mit Fokus auf Know-how und wissensintensiven Unternehmensgründungen auch breitenwirksame Empfehlungen für KITUs gegeben werden.

3.3 Zusammenfassung - Parallelen und Widersprüche

Das österreichische KITU-Gründungsgeschehen wird in Österreich nur sehr mangelhaft bzw. gar nicht dokumentiert. Die WKO führt lediglich Statistiken über das allgemeine Gründungsgeschehen (alle Unternehmensgründungen, die unter die Gewerbeordnung fallen). Auch die Statistik Austria verfügt über keine einheitliche, kontinuierliche Erfassung von KITUs. Dadurch können Aussagen über die Entwicklungen der letzten Jahre, Trends und Muster zum Thema KITU-Gründungen nur begrenzt getätigt werden.

In Anbetracht der gesichteten Literatur ist weiters auffällig, dass „KITUs“ sehr unterschiedlich definiert und abgegrenzt werden (siehe dazu Kapitel 2.4). Nicht unbedingt abhängig davon, ob eine andere Definition zugrunde liegt, werden auch sehr unterschiedliche Begriffe verwendet, wie bspw.:

- Junge technologieorientierte Unternehmen
- Wissens- und technologieorientierte (bzw. –intensive) Unternehmen
- Forschungs- und technologieintensive Unternehmen
- Innovative Unternehmen
- Junge, wachstumsorientierte Unternehmen

Den Ergebnissen diverser Studien liegen unterschiedliche Erhebungsmethoden zugrunde. Daraus resultieren unterschiedliche Ergebnisse bei Betrachtung derselben Aspekte. So weisen beispielsweise die Statistiken des Global Entrepreneurship Monitors stark abweichende Trends im österreichischen Gründungsgeschehen aus (Rückgang von Unternehmensgründungen seit 2005 um ca. 50%), im Vergleich zu den Statistiken der WKO (Rückgang der Gründungen im Vergleich zu 2005 liegt im Promille-Bereich). Das Datenmaterial des ZEW Gründerpanels zum österreichischen KITU-Gründungsgeschehen geht wiederum von einer gänzlich differenzierten Datenbasis des österreichischen Gesamtgründungsgeschehens aus.

Die gesichteten Studien sind hinsichtlich ihres Fokus sehr heterogen und betrachten jeweils entweder einen kleineren oder größeren Teil des Problembereiches (bspw. IKT-Gründungen, Nano-gründungen, „KITU“-Gründungen von Frauen, allgemeines Gründungsgeschehen, „KITU“-Gründungsgeschehen im Ausland, etc.) oder es werden einzelne Einflussfaktoren auf das „KITU“-Gründungsgeschehen“ analysiert bzw. evaluiert (v.a. Finanzierung, Förderungen, Förderinstitutionen). Aufgrund der oben erwähnten unterschiedlichen Definitionen, die den einzelnen Studien zugrunde gelegt wurden, können die einzelnen Studien nur schwer miteinander verglichen werden bzw. die verschiedenen Teilaspekte nicht über Hochrechnungen oder ähnliches zusammengefügt werden.

Diese Problematik wird durch den Umstand verstärkt, dass den Studien unterschiedliche Betrachtungszeiträume zugrunde liegen, aber keine einheitlichen und über mehrere Jahre konstant erhobenen Daten vorliegen. Abgesehen davon, dass die Vergleichbarkeit zwischen Studien mit unterschiedlichen Betrachtungszeiträumen nicht gegeben ist, sind die Daten auch sehr schnell

veraltet. Vor allem der (Hoch-)Technologiebereich unterliegt erheblichen Schwankungen und ist für seine Dynamik bekannt.

Trotz der Heterogenität des Datenmaterials lassen sich auch Übereinstimmungen und Parallelen in vorangehenden Studien erkennen. Einigkeit besteht vor allem über die positive gesamtwirtschaftliche Wirkung eines dynamischen KITU-Gründungsgeschehens und über verschiedenste Einflussfaktoren und deren Wirkungsweisen auf das österreichische KITU-Gründungsgeschehen. So werden Schwachstellen im österreichischen VC Markt von unterschiedlichen Studien relativ einheitlich identifiziert. Differenzen lassen sich auf unterschiedliche Perspektiven zurückführen, die im Wesentlichen nur zu einem unterschiedlichen Abstraktionsgrad der Schlussfolgerungen bzw. Empfehlungen führen. Auch das österreichische Fördersystem wird grundsätzlich als eher positiv bewertet und von GründerInnen als hilfreich wahrgenommen. Förderlücken wurden vor allem in älteren Studien erwähnt.

Einheitlich Der Unternehmergeist wird in Österreich eher selten vorgefunden, vielmehr wird herrscht eine „Vollkaskomentalität“ vor, die sich in sehr geringen Gründungszahlen, vor allem in konjunktur-starken Perioden, ausdrückt. Auch der Mangel an weiblichen GründerInnen, vor allem im Hochtechnologiebereich ist ein vieldiskutiertes Phänomen, dass sich nur langfristig über Ausbildungs- und Awarenessbildende Maßnahmen ändern lassen.

4 Zahlen zum Gründungsgeschehen

4.1 Zugang

Eines der Ziele dieser Studie ist es, eine erste **quantitative Datenbasis** für Know-how intensive und technologieorientierte Unternehmensgründungen in Österreich zu erhalten. Die Datenlage dazu wird in einer ersten Einschätzung durch Experten/Innen als ungenügend bezeichnet. Für ein detailliertes Bild wäre eine direkte Ansprache aller Gründer/Innen aus den in Tabelle 3 aufgezählten NACE Codes erforderlich. Da dies den Rahmen vorliegender Studie übersteigt, wurde auf Expertenschätzungen der Förderagenturen FFG (AplusB) sowie AWS und der betroffenen Ressorts zurückgegriffen. Datenbanken und Daten der FFG und AWS und auch WKO und Statistik Austria wurden gesichtet und Expertenmeinungen eingeholt. Ergebnis ist ein erster zahlenmäßiger Überblick über die Ist-Situation in der österreichischen Gründerlandschaft Know-how intensiver und technologieorientierter Unternehmen.

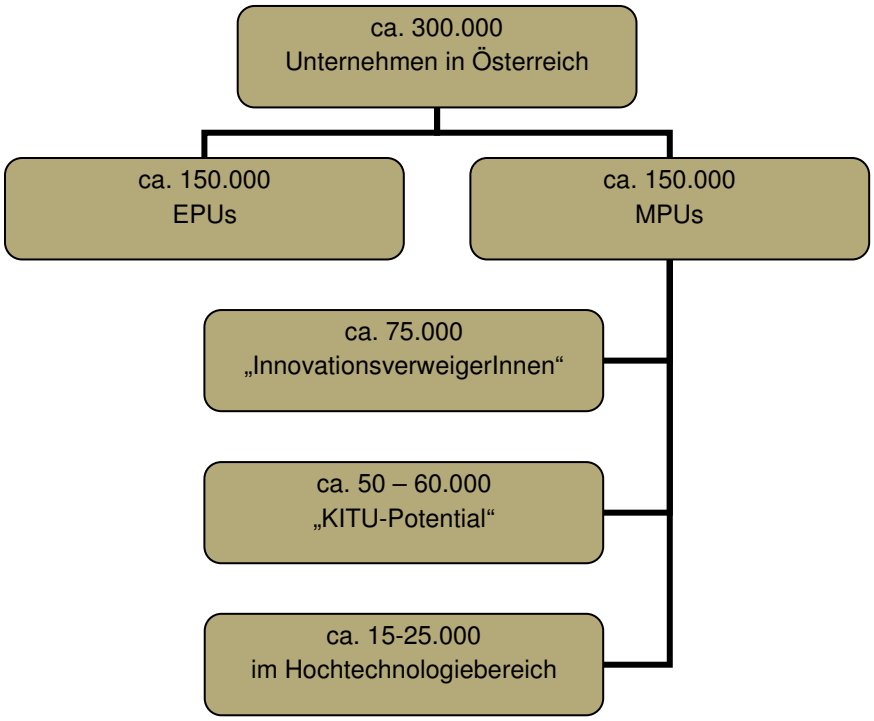
Es gibt zum österreichischen Gründungsgeschehen von Know-how-intensiven Unternehmen nur relativ unregelmäßige, uneinheitliche, bruchteilhafte quantitative und statistische Erfassungen. Daher wurden im Rahmen der Studie sowohl die Vertreter der Fördergeber um eine Einschätzung des quantitativen Ausmaßes verschiedener Aspekte des Gründungsgeschehens gebeten, sowie vorhandene Informationen von verschiedenen Institutionen angefragt. Die Ergebnisse dieser Recherche werden in diesem Kapitel dargestellt. Es wird noch einmal ausdrücklich darauf hingewiesen, dass es sich dabei Großteils um Schätzungen sowie persönliche Meinungen der befragten Personen handelt. Bei der im Rahmen vorliegender Studie durchgeführten Arbeitsgruppe mit VertreterInnen der Fördergeberseite und GründerInnen von KITUs wurden die in den Interviews erhobenen Daten erneut diskutiert und in dieser Form bestätigt.

Die befragten Experten nehmen ein relativ konstantes Gründungsgeschehen von KITUs in Österreich wahr, das lediglich geringfügig und in Abhängigkeit der Konjunktur variiert. In Zeiten wirtschaftlichen Abschwunges gibt es in Österreich grundsätzlich mehr Gründungen von KITUs, als in wirtschaftlich expansiven Phasen. Dies ist vor allem auf die Sogwirkung für Humanressourcen der Industrie in wirtschaftlich guten Zeiten zurückzuführen.

4.2 Unternehmen gesamt

Den Schätzungen zufolge gibt es in Österreich ca. 300.000 Unternehmen. Diese lassen sich grob in 150.000 Einpersonenunternehmen und 150.000 Mehrpersonenunternehmen unterteilen. Bei den Mehrpersonenunternehmen wird davon ausgegangen, dass 75.000 sozusagen „Innovationsverweigerer“ sind. Darunter werden Unternehmen subsumiert, die sich mit F&E grundsätzlich nicht auseinandersetzen (wollen). 50.-60.000 Unternehmen werden als „KITU-Potential“ betrachtet, da sie die zum Teil sehr hohen Anforderungen in den Förderinstitutionen nicht erfüllen, aber dennoch über Innovationspotential verfügen. 15-25.000 Unternehmen werden im Hochtechnologiebereich gesehen. Abbildung 7 veranschaulicht diese Zahlen nochmals.

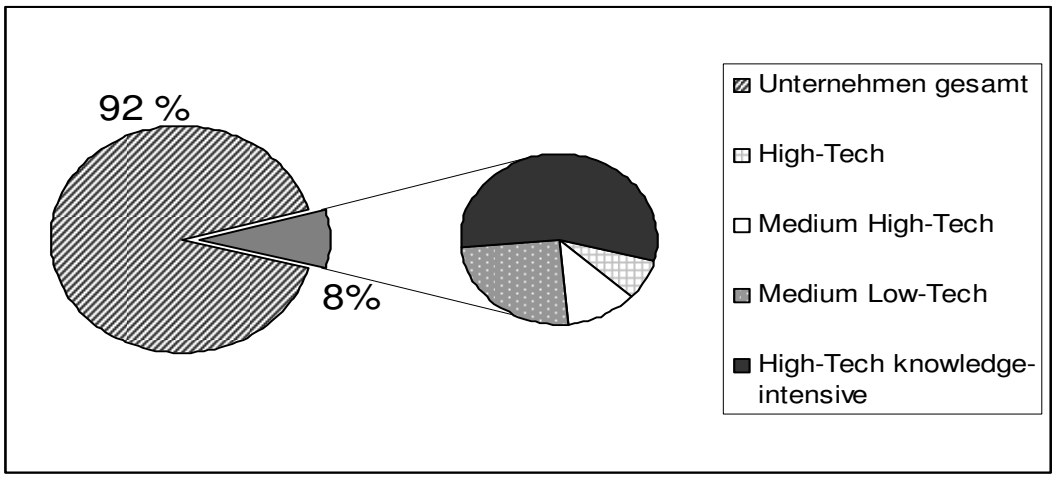
Abbildung 7: Einteilung der gesamten Unternehmen in Österreich



Quelle: Eigene Darstellung

Abbildung 8 zeigt die Relevanz der KITUs im Kontext der gesamten österreichischen Unternehmen. Ca. 8 % der österreichischen Unternehmen sind somit potentielle KITUs, also Unternehmen die innerhalb eines der entsprechenden NACE Codes (siehe Tabelle 3) fallen.

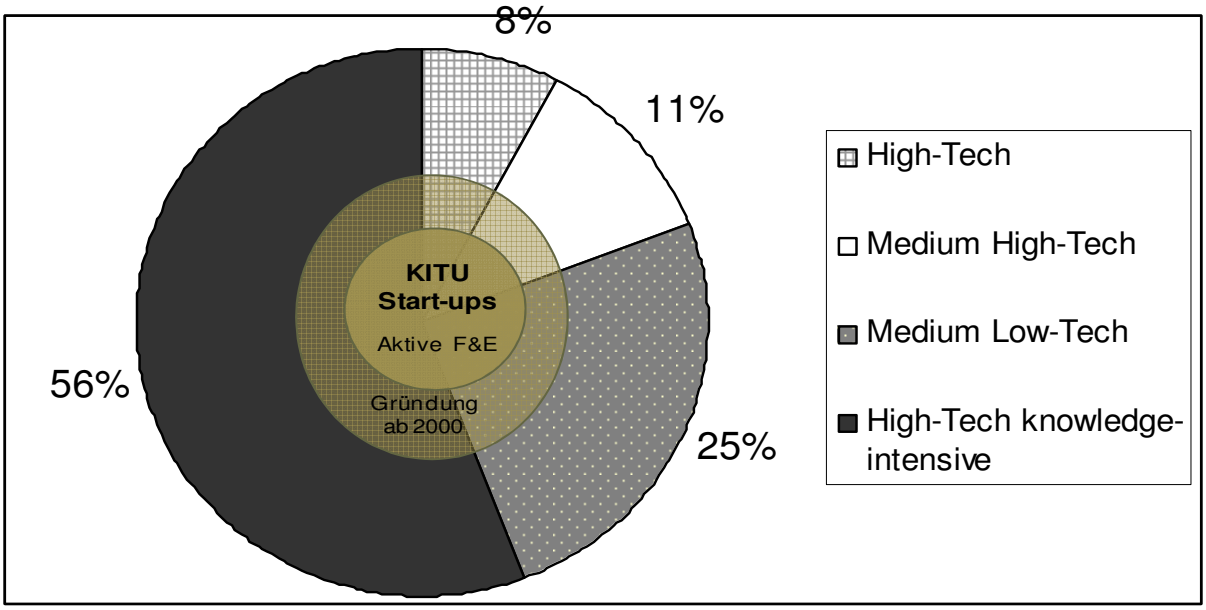
Abbildung 8: 8 % der österreichischen Unternehmen sind potentielle KITUs



Quelle: Eigene Darstellung, Basis Zahlen der Statistik Austria

Abbildung 9 zeigt wie sich die KITU Unternehmen nach den NACE Codes aufteilen. Demnach sind 56 % der KITUs Unternehmen, die High Tech Knowledge Intensive Services anbieten, 25 % sind Medium Low-Tech Unternehmen, 11 % Medium High-Tech Unternehmen und 8 % High Tech Unternehmen. KITU Gründungen im Sinne der vorliegenden Studie sind jene Unternehmen, deren Gründung im Jahr 2000 oder später stattgefunden hat und die aktive F&E betreiben.

Abbildung 9: Aufteilung der KITU Unternehmen nach NACE Codes

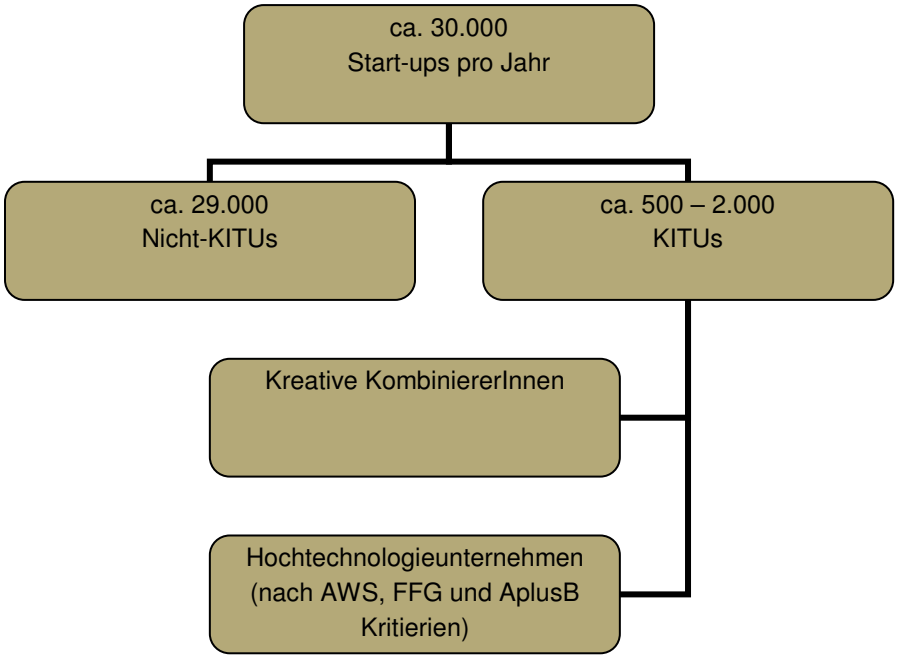


Quelle: Eigene Darstellung, Basis Zahlen der Statistik Austria

4.3 Start-ups

Jährlich gibt es ca. 30.000 Start-ups. Geschätzt wird, das 5% des Gesamtgründungsgeschehens Know-how intensiven und technologieorientierten Start-ups sind (Tendenz gleichbleibend), d.h. dass in etwa 500 – 1.500 KITUs pro Jahr gegründet werden (inklusive kreative KombiniererInnen, die die strengen High Tech Kriterien nicht erfüllen, Dienstleistungen, etc.). In FFG, AWS und AplusB gibt es in etwa 150 Hochtechnologieunternehmen, die die strengen High Tech Kriterien erfüllen. Es wird davon ausgegangen, dass mit dieser Anzahl in etwa 85-90% der Hochtechnologieunternehmen erfasst werden. Die übrigen 10-15% wollen keine Förderung annehmen, oder kennen die Forschungsinstitutionen nicht. Abbildung 10 zeigt diese Zahlen in grafischen Darstellung.

Abbildung 10: Einteilung der gesamten Start-ups in Österreich



Quelle: Eigene Darstellung

4.4 Nachhaltigkeit von KITUs

Aufgrund mangelnder Dokumentation des quantitativen österreichischen KITU-Gründungsgeschehens wurden die wichtigsten Institutionen zur Förderung von KITU-Gründungen zu deren aktuellen Projektstatus und Erfolgsquoten befragt.

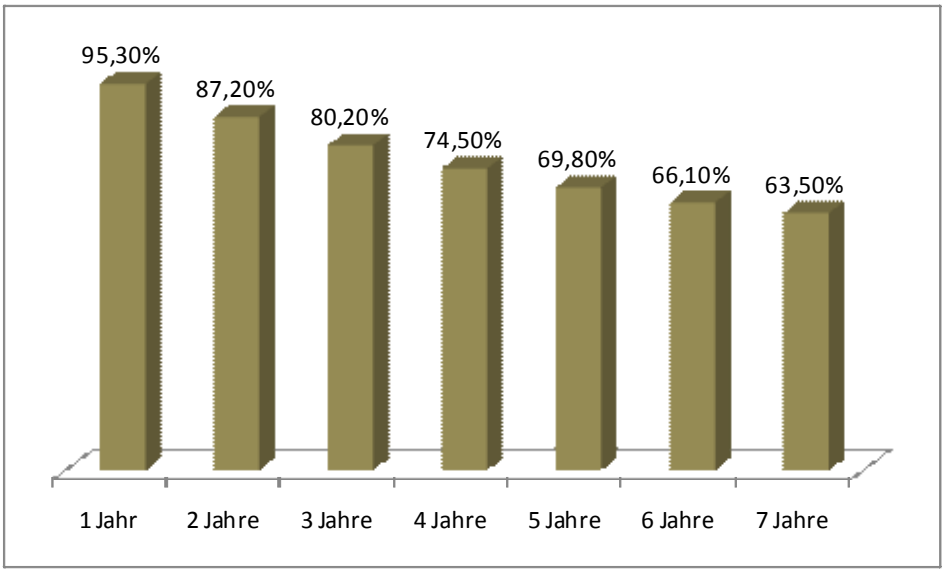
Nach mündlichen Aussagen der aws gibt es insgesamt 180 aktive Projekte. Von 90 Exits (das sind solche Unternehmen, die einmal Teil des Portfolios waren und dann erfolgreich oder nicht erfolgreich aus dem AWS Portfolio ausgeschieden sind) sind 36 in Konkurs gegangen, einige haben die Rückzahlung abgeschlossen und einige haben Investoren gefunden. Bisher wurden 35 High Flyer betreut.[8] Insgesamt sind ca. 60 % der Exits erfolgreich, das heißt wenn die Darlehen verzinst entweder aus eigener Kraft oder im Zug einer weiteren Finanzierungsrunde o.ä. rückgeführt worden sind.

[8] Angaben gelten für die letzten 10 Jahre (1998-2008).

In den AplusB Zentren wurden bisher 255 Projekte betreut, von denen 151 nicht mehr in den Zentren in Betreuung sind und 185 eine Firma gegründet haben. Bis jetzt sind von den 255 Projekten 25 "gescheitert" wobei in den 25 Projekten auch solche enthalten sind, die während der Betreuung im Zentrum vorzeitig abgebrochen wurden, da das Team nicht passte oder dem Gründungsteam das Thema Gründung doch zu riskant war, oder es sich im Laufe der Betreuung gezeigt hat, dass das Projekt doch keinen Markt hat.[9]

Aus den Zahlen der aws und AplusB Zentren geht nicht hervor, wie viele der tatsächlich gegründeten Unternehmen nach einem bestimmten Zeitraum (z.B. nach 5 Jahren) nach wie vor erfolgreich auf dem Markt tätig sind. Diese Information liegt allerdings seitens der WKO vor, die die Überlebensquote aller Unternehmen erfasst – aber keine Rückschlüsse auf die Überlebensquote der KITUs zulässt. Demnach sind nach 7 Jahren noch 63,5% aller gegründeten Unternehmen aktiv (siehe Abbildung 11).

Abbildung 11: Überlebensquote von Unternehmensneugründungen



Quelle: [RD 26]

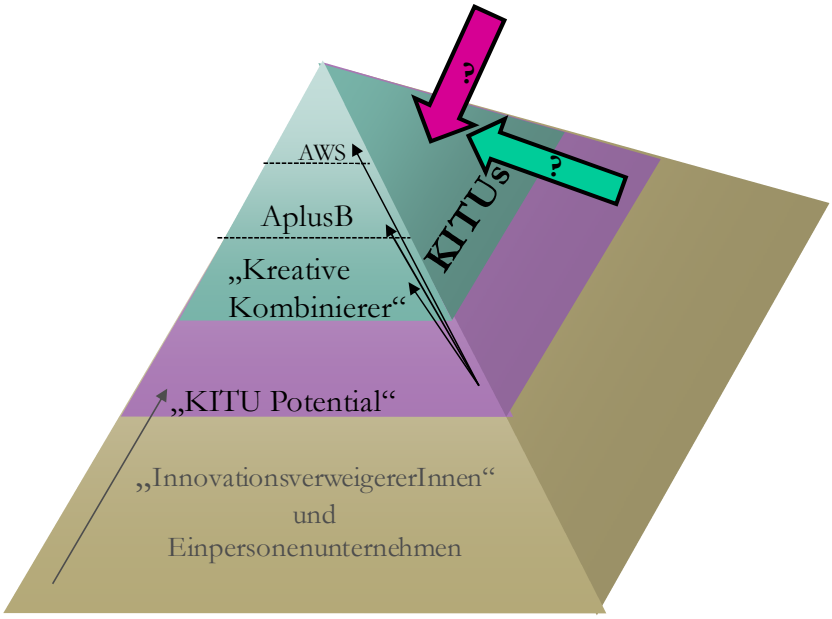
Diese Statistik berücksichtigt nicht nur "Insolvenzen" sondern sagt aus, welcher Prozentsatz der nach Gründungsjahrgängen gruppierten Unternehmensgründungen nach 1-7 Jahren die Gewerbeberechtigung entweder freiwillig oder zwangsweise (Insolvenz, Entzug) zurücklegten, bzw. das Unternehmen verkauft, verschenkt, vererbt oder verpachtet haben.

4.5 Zusammenfassung

Zusammenfassend werden diese Zahlen nochmals in Abbildung 12 grafisch dargestellt. Hier werden auch die zwei wichtigen Fragestellungen zur Stärkung von KITUs verdeutlicht: Wie verstärke ich das Gründungsgeschehen von KITUs? Und wie bringe ich Unternehmen mit Potential für Forschung und Innovation („KITU-Potential“) dazu KITUs zu werden?

[9] Stand 22.09.2008.

Abbildung 12: Unternehmensbasis, KITU Potential und KITUs in Österreich



Fragen:

- *Wie verstärke ich das Gründungsgeschehen der KITUs?*
- *Wie bringe ich Unternehmen aus der Mitte dazu KITUs zu werden?*

Quelle: Eigene Darstellung

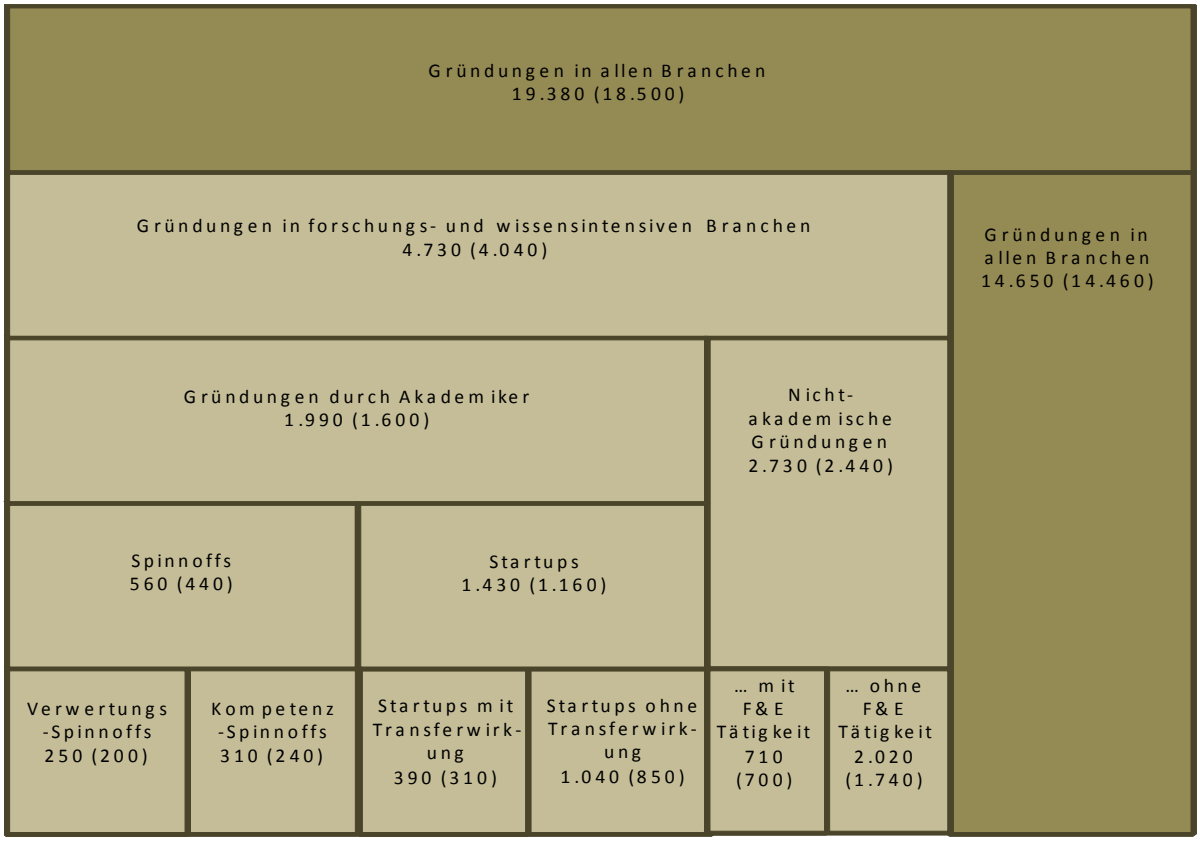
4.6 Exkurs: Vergleich mit anderen Studien

Als Vergleich zu den oben angeführten Zahlen wird hier noch kurz die Datenbasis des Forschungs- und Technologiebericht [RD 27] Angeführt. Dieser Bericht kommt zu einer zahlenmäßig anderen Einschätzung des innovativen Gründungsgeschehens in Österreich (siehe Abbildung 13). Dabei wird auf Daten des ZEW Gründerpanel zurückgegriffen. Das gemessene Gründungsgeschehen in allen Branchen weicht deutlich von den in anderen Studien und von anderen Institutionen veröffentlichten Daten ab. Diese Differenzen in den absoluten Zahlen der Grafik im Vergleich zu den Statistiken der WKO basieren im Wesentlichen auf drei Umständen:

1. Als Datenbasis wird das ZEW Gründungspanel Österreich herangezogen. Dieses basiert wiederum auf Rohdaten der CREDITREFORM, einer Kreditauskunftei. Mit diesen Daten gibt es eine gewisse Untererfassung der Zahl der Gründungen, die umso größer ist, je "zeitnäher" der Untersuchungszeitraum ist (aufgrund des time-lags zwischen erfolgter Gründung und Erfassung der Gründung durch die Kreditauskunftei). Der Vorteil dieser Datengrundlagen ist die Möglichkeit eines direkten Vergleichs mit Deutschland, da dort CREDITREFORM ebenfalls tätig ist und das ZEW einen methodisch gleichen Gründungspanel Deutschland aufgebaut hat.

2. Aus den Rohdaten dieser Kreditauskunftei ermittelt das ZEW die Zahl der wirtschaftlich aktiven, originären Neugründungen. Umgründungen, Neugründungen von Unternehmen als Töchter bestehender etc. werden in diesem Sinne nicht als originäre Gründungen betrachtet und nicht berücksichtigt.
3. Neue Selbständige werden nicht als Unternehmensgründungen im ZEW-Gründungspanel berücksichtigt.

Abbildung 13: Gründungsgeschehens in Österreich 2003/2004[10]



Quelle: [RD Forschungs- und Technologiebericht, 28]

[10] Durchschnittliche jährliche Gründungszahlen (Vergleichswerte für 1995–2002 in Klammern)

5 Handlungsfelder & Empfehlungen

5.1 Einleitung

Im Zuge der Auswertung der problemzentrierten Interviews, Expertengespräche und Fokusgruppe war auffällig, dass sowohl die VertreterInnen der Fördergeber als auch GründerInnen bei der Frage nach förderlichen und hinderlichen Faktoren im österreichischen Innovationssystem im Grunde genommen dieselben Themenbereiche angesprochen haben. Differenzen konnten lediglich bei der Reihung nach der Anzahl der Nennungen (Wichtigkeit) festgestellt werden, sowie hinsichtlich mancher Unterpunkte der einzelnen Themenbereiche. Bei den Interviews konnten vier wesentliche Handlungsfelder identifiziert werden:

Tabelle 10: Reihung der Handlungsfelder bei Fördergeber und GründerInnen

Fördergeber	GründerInnen
1. Interdisziplinäres Know-how - Verschränkung Wirtschaft/Technik - Teamgründungen - Bildung/Berufserfahrung	**1. Kultur: UnternehmerInnengeist/ Motivation**
2. Förderungen - Förderdschungel - Abstimmung unterschiedlicher Zuständigkeiten	**2. Finanzierung (zB IPR)**
3. Finanzierung	**3. Interdisziplinäres Know-how** - Know-how Mix - Teamgründungen
4. Kulturelle und soziale Normen, UnternehmerInnengeist	**5. Förderungen** - Bürokratie (Fristen) - Bewertungstransparenz - Förderdschungel

Quelle: Eigene Darstellung

Vom Studienteam wurde ein weiteres Handlungsfeld identifiziert. Im Rahmen der Erhebungen und der Literaturrecherche war besonders auffällig, dass kein/kaum quantitatives Datenmaterial für das Know-how intensive und technologieorientierte Gründungsgeschehen in Österreich vorliegt. Das Controlling und Monitoring von Maßnahmen lässt sich dadurch nur schwer bis gar nicht

durchführen. Daher wird als fünftes Handlungsfeld die einheitliche statistische Erfassung des quantitativen Gründungsgeschehens in Österreich vorgeschlagen.

In den folgenden Kapitel wird auf diese Handlungsfelder näher eingegangen.

5.2 Interdisziplinäres Know-how

5.2.1 Zusammenfassung

- **Verschränkung von Wirtschaft und Technik:** oft fehlt betriebswirtschaftliches Know-how bei technisch ausgebildeten ExpertenInnen
- **Bildung und Berufserfahrung:** die meisten erfolgreichen GründerInnen haben bereits im Vorfeld Berufserfahrung gesammelt.
- **Teams mit interdisziplinärem Hintergrund:** erfolgreiche Gründerteams vereinen meist Know-how aus unterschiedlichen Sparten
- **Universitätskarriere vs. UnternehmerInnen-tum:** Umschalten zwischen wissenschaftlichem Betrieb und unternehmerischem Denken fällt schwer

„Betriebswirtschaftliche Aspekte fehlen in der Ausbildung (nur in der Molekularbiologie ist es schon verankert), auf TU, in der Medizin fehlt es komplett. Das fängt aber bereits in der Grundschule an.“ (Fördergeber)

„Hinderlicher Faktor war das mangelnde Know-how hinsichtlich Unternehmungsgründungen bzw. –führung und auch zu wenig Kenntnis des Marktes an sich.“ (Gründer)

5.2.2 Erfolgreiche Gründer

Am häufigsten wurde als hinderlicher Grund der Mangel an Know-how bzw. über das benötigte Know-how verfügende Personal genannt. Vor allem das Know-how für die Unternehmensgründung und –führung und die Kenntnis des Marktes stellten sich bei der Gründung als sehr relevant, aber oftmals nicht im Team vorhanden heraus. Die GründerInnen versuchten, über die Einbeziehung mehrerer Gründungspersonen, zusätzliches Personal und vor allem durch eigenen Erfahrungszuwachs das benötigte Know-how in das Team einzubringen. Der Vertrieb gestaltete sich schwieriger als erwartet und es wurde hier ein Mangel an Know-how und qualifiziertem Personal wahrgenommen. Von ein paar Gründern wurde auch ein Technikermangel in Österreich festgestellt, wodurch das Projekt bereits zu Beginn an der technischen Entwicklung zu Scheitern drohte.

5.2.3 Gescheiterte Gründer

Alle Gründungen und Projekte wurden in einem Team durchgeführt, wodurch sowohl wirtschaftliches als auch technisches Know-how eingebracht wurde. Der **Know-how Mix** wird durchgehend als sehr wichtig bezeichnet. Praktische Erfahrung ist ebenso relevant wie theoretische Ausbildung. Die meisten Gründer haben versucht, Leute ins Team zu holen, die bereits ein paar Jahre Arbeitserfahrung mitbringen konnten. Die gescheiterten Gründer haben allesamt zu gewissen Zeitpunkten Spannungen im Team festgestellt. Manche Kollegen sind

aufgrund des sich schleppend entwickelnden Geschäfts vorzeitig aus dem Team ausgestiegen, andere verfügten nicht über die gewünschten Eigenschaften oder Qualifikationen, wieder andere hielten das gesamte fachliche Know-how und wollten dieses nicht preisgeben. Spannungen im Team können einer erfolgreichen Unternehmensgründung im Weg stehen.

Auch ein Mangel an fachlich qualifiziertem Personal konnte identifiziert werden. Es sind zwar viele gute Leute vorhanden, allerdings wurde vor allem in manchen Bundesländern ein Mangel an Bereitschaft von qualifiziertem Personal, sich vor Ort anzusiedeln, erwähnt. Dabei müssten die Gehälter entsprechend angehoben werden.

5.2.4 Fördergeber

Die Relevanz des **Know-how Mix** wird auch von Fördergeberseite sehr intensiv betont. Dabei wird erwähnt, dass vielen potentiellen Gründern nicht nur das rein fachliche wirtschaftliche Know-how, sondern auch die kaufmännische Persönlichkeit fehlt. Beides sollte so früh wie möglich in das Gründungsteam eingebracht werden. Der erforderliche Know-how Mix kann kurzfristig über **Teamgründungen** zusammengestellt werden. Langfristige Maßnahmen zur Unterstützung von **interdisziplinärem Know-how** müssten bereits in der Ausbildung verankert werden. Beispielsweise über FHs, die Technikern eine wirtschaftliche Ergänzung zum vorhandenen Know-how bietet. Auch die derzeitigen Studienrichtungen könnten die vorhandenen Strukturen erweitern.

An österreichischen Unis und FHs werden Studenten nicht ausreichend motiviert, sich selbstständig zu machen. Um ein verfestigtes positives Bild des Unternehmers zu schaffen, sollte bereits in der Grundschule, jedoch spätestens im studentischen Bereich mit **Bewusstseinsbildung** und Aufklärung begonnen werden. Mittels Role Models sollte ein positives Image des Unternehmers so früh wie möglich entstehen. Investitionen in PR, Awareness bildende Maßnahmen und Stimulierung sollten getätigt werden, auch wenn der Output derartiger Maßnahmen erst längerfristig erkennbar wird.

Hinsichtlich **Ausbildung** wurde häufig angesprochen, betriebswirtschaftliche Aspekte in technischen Ausbildungsschienen zu verankern, aber auch grundlegende Aspekte der Technologieentwicklung (neue und bestehende Technologiefelder, Stand der Forschung, etc.) an Studierende der Betriebswissenschaften zu vermitteln. Interdisziplinäre Seminare, die Studierende verschiedener Studienrichtungen zusammenbringen, würden ein frühzeitiges Kennenlernen abseits von Businessplattformen ermöglichen. Eine möglichst frühzeitige **Verschränkung von Wirtschaft und Technik** in den Lehrplänen ist also anzustreben. Trotzdem ist zu berücksichtigen, dass Unternehmensgründungen meist dann erfolgreich sind, wenn zumindest ein Teil der Teammitglieder berufliche Praxiserfahrung mitbringt.

Nach einer wissenschaftlichen „Karriere“ an der Universität besteht das Problem, dass Professoren bzw. Institutsvorstände zwar über fachlich ausgezeichnetes Wissen verfügen, aber keinerlei betriebswirtschaftliche Kenntnisse haben. Ebenso mangelt es Studenten, die direkt von der Uni kommen, an praktischer Erfahrung. Aufgrund der hierarchischen Struktur an akademischen Einrichtungen ist dann die Bereitschaft sehr gering, Schulungen zu besuchen, da sich ein Professor nicht mit einem Team von Studenten zusammensetzen und mit diesen Schulungen besuchen möchte. Die **Verschränkung von Wirtschaft und Wissenschaft** ist also nach wie vor ein bestehendes Problem. Durch das Hinzuziehen von Teammitgliedern, die über das benötigte Know-how verfügen, kann dieses Problem zumindest zum Teil gelöst werden.

Der Vorteil von **Mehrpersonengründungen** äußert sich allerdings nicht nur im Know-how Mix, sondern erhöht auch die Risikobereitschaft der Gründer. Teamgründungen sind grundsätzlich nicht einfacher, aber erfolgreicher. Zum Einen wird erwähnt, dass es einen Mangel an Plattformen gibt, an denen sich potentielle Teammitglieder kennen lernen können, zum Anderen wird vermutet, dass die erfolgreichen Teams sich meist aus dem privaten Bereich heraus bilden.

5.2.5 Empfehlungen

*Empfehlung 1 - „**Redesign AplusB“:***

Das AplusB Programm ist ein sehr wichtiges Element des österreichischen Gründungsgeschehens im KITU Bereich, was auch aus den in dieser Studie durchgeführten Interviews hervor geht. Aufgrund seiner Komplexität wird das Thema AplusB Programme aber bewusst nicht als primärer Gegenstand der vorliegenden Studie behandelt. Eine erste Basis für eine gesonderte, vertiefte Betrachtung von AplusB stellt die Zwischenevaluierung [RD 1, 2] dar.

*Empfehlung 2 – „**Forcieren technischer Ausbildung und Kombination technischer und wirtschaftlicher Ausbildungsinhalte”***

Wie in zahlreichen Studien jüngeren Datums (http://www.rat-fte.at/UserFiles/File/080229_Endbericht_HumanressourceninOesterreich.pdf, abgefragt am 23.10.2008) wurde auch in den Interviews zur vorliegenden Studie die Problematik fehlender TechnikerInnen häufig angesprochen. Sie sind es jedoch, die die Mehrzahl der KITU Gründungen initiieren. Da der Sog der Industrie in Zeiten der Hochkonjunktur groß ist, verringert sich tendenziell die Zahl der KITU GründerInnen.

Speziell in den technischen Ausbildungsrichtungen sind Frauen nach wie vor unterrepräsentiert. Um auch mehr Frauen zur Gründung von innovativen Unternehmen zu gewinnen, muss die Basis (Anzahl an HTL Absolventinnen, Studentinnen naturwissenschaftlicher und technischer Studienrichtungen) gestärkt werden. Es gilt hier, veraltete Strukturen (Rollenbilder, die vom Kindergartenalter bis zur Universität durch getragen werden) aufzubrechen und ein frauenfreundlicheres Umfeld zu schaffen.

Insbesondere in Studienbereichen, die für die Gründung kow-how intensiver und technologieorientierter Unternehmen prädestiniert sind (zB naturwissenschaftlichen, technischen, wirtschaftlichen), ist eine Kombination von wirtschaftlichen und technischen Ausbildungsinhalten in den Lehrplänen sicherzustellen. Ziel ist es Berührungsängste abzubauen und aufzuzeigen, wie man sich ein Grundverständnis in einer anderen Disziplin aneignen kann um zu einer gemeinsamen Sprache zu finden.

Eine weitere Möglichkeit, interdisziplinäres Know-how in der kritischen Gründungsphase zur Verfügung zu haben, sind Gründerteams (siehe nächste Empfehlung).

*Empfehlung 3 – „**Initieren von (interdisziplinären) Gründungsteams”***

Gerade im KITU-Bereich sind Teamgründungen erfolgreich, die das erforderliche interdisziplinäre Know-how Spektrum abbilden können. Erfolgreiche Gründerteams sind erfahrungsgemäß solche, die sich bereits vor der Unternehmensgründung kannten und zusammengearbeitet haben. Es ist wichtig, dass sich die potentiellen GründerInnen bereits in sehr frühen Phasen und über die Grenzen einzelner Wissensdisziplinen hinweg kennenlernen.

Eine vermehrte Durchmischung von Studenten unterschiedlicher Studienrichtungen (zB im Rahmen von interdisziplinären Projektseminaren an FHs und Universitäten) kann dies unterstützen. Eine weitere Möglichkeit wäre die Schaffung einer Plattform um in ersten gemeinsamen Projekten die Zusammenarbeit zu testen (So könnte z.B. der Innovationsscheck dahingehend geprüft und gegebenenfalls adaptiert werden).

*Empfehlung 4 – „**Ausgestaltung der Schnittstellen zwischen Unternehmen und Unis und positives Signal an Universitäten hinsichtlich unternehmerischer Aktivitäten”***

Eine Öffnung der Universitäten zur Wirtschaft hin ist auf verschiedenen Ebenen (in der Kultur, dem Netzwerken, bei den Leistungsvereinbarungen und dem Technologietransfer) wünschenswert. Eine Verstärkung der universitären Netzwerke in die Wirtschaft kann durch die Schaffung von Ideenbörsen, Patentscouting, Forcierung der Drittmittel und Auftragsforschung erzielt werden. Die universitäre Kultur sollte gegenüber dem Unternehmertum offener sein. Durch die verstärkte Ermöglichung von Stiftungsprofessuren in Österreich kann ein verbesserter Austausch von Ideen stattfinden. Allerdings sollte das Gleichgewicht zwischen Forschung und Lehre nicht durch zu stark forciertes Unternehmertum konterkariert werden.

Die Einrichtung der Technologietransferzentren an den Universitäten ist bereits ein grundlegender Schritt für die Kommerzialisierung von Forschungsergebnissen. Eine Weiterentwicklung derer wäre eine Etablierung von Mindeststandards und Qualitätssicherungsprozessen.

Die Leistungsvereinbarungen sind eine sehr wirksame Möglichkeit, den unternehmerischen Aspekt in Universitäten zu verankern. Hier wäre ein klares Signal seitens der politischen Willensbildung notwendig, dass Unternehmertum und Ausgründungen etwas erwünschtes Positives sind, dies aber nicht unbedingt erforderlich ist (Forscher nicht zum Unternehmertum zwingen). Ideen hierfür wären die zeitweise Freistellung von Universitätspersonal für gewisse außeruniversitäre Aktivitäten, die positive Berücksichtigung von Gründungsaktivitäten bei den Absolventenzahlen oder die Verankerung von Mindeststandards für Technologietransferzentren in Form von Anreizsystemen.

*Empfehlung 5 – „**Einführung von Mindeststandards in den Patentrechtsregelungen zwischen Unis und Unternehmen**”*

Ein weiterer Teilaspekt der in den Leistungsvereinbarungen der Universitäten berücksichtigt werden sollte, ist die Einführung von Mindeststandards in den Patentrechtsregelungen. Eine Basis für eine einheitliche Vorgehensweise bei IP Verhandlungen wurde bereits durch die Festlegung geschaffen, dass IP Verhandlungen auf Universitätsebene (Rektorat) stattfinden. Der nächste Schritt ist eine Vereinheitlichung der im Moment oft sehr unterschiedlichen Vorgehensweise der Universitäten. Diese kann wirksam über Leistungsvereinbarungen unterstützt werden.

5.3 Förderungen

5.3.1 Zusammenfassung

- **Förderdschungel:**
  Barriere für Fördergeber und GründerInnen, große Anzahl von Anlaufstellen und –personen, Abstimmung zwischen Bund und Ländern
- **bürokratischen Hürden**
  lange Fristen bei der Projektvergabe werden vor allem in technologie-intensiven Bereichen als hinderlich gesehen
- **Bewertungstransparenz**
  mangelnde Transparenz bei der Fördervergabe
- **Förderlücken:**
  vor allem für die Phase, in der ein fertiger Prototyp auf den Markt gebracht werden soll, gibt es eine Förderlücke

„Hauptproblem der Förderungs-landschaft ist, dass keine Gesamtsicht vorhanden ist. Ein One-stop-shop ist nicht gegeben, man bräuchte einen Ansprechpartner, der einen durch die gesamte Forschungsförderungsl-andschaft führt.“ (Fördergeber)

„Es ist extrem aufwendig festzustellen, welche Förderungen in Frage kommen und die Anträge zu erstellen.“ (Gründer)

„Der Antrag wurde abgelehnt aufgrund undurchsichtiger, subjektiver Kriterien.“

„Es sollte eine angemessene und abgestimmte Innovationsstrategie in ganz Österreich verfolgt werden, die aber regional auf die spezifischen Unterschiede eingeht.“ (Gründer)

5.3.2 Erfolgreiche Gründer

Grundsätzlich wurden die Förderungen von allen Befragten als sehr wichtig und hilfreich erachtet. Gegründet wäre auch ohne Förderung geworden, allerdings hätte es zu einem anderen Szenario geführt, der Entwicklungsprozess hätte viel länger gedauert. Durch hohe Förderungen kann schneller und innovativer gearbeitet werden, während kleine Förderungen lediglich unterstützend wirken. Die Antragstellung wurde im Grunde als „in Ordnung“ und „mit überschaubarem Aufwand verbunden“ wahrgenommen.

Am häufigsten wurde die mangelnde **Transparenz bei der Fördervergabe** angesprochen. Den Gründern ist es nicht möglich nachzuvollziehen, weshalb ein Antrag abgelehnt bzw. angenommen wurde. Dies erschwert den Lernprozess und die Möglichkeit, sich gezielt weiterzuentwickeln. Bei der Fördervergabe wird seitens der GründerInnen manchmal eine gewisse Willkür unterstellt, die allerdings aufgrund oft für die GründerInnen intransparenter Bewertungskriterien nur schwer nachzuvollziehen ist. Klare Richtlinien, strukturiertes Vorgehen und verbindliche Aussagen wurden von den Befragten erwünscht. Eine weitere Anregung war, dass das Unternehmen bzw. Gründungsteam im Aufnahmeprozess die Möglichkeit erhält, durch kurze Präsentation des Unternehmens und der handelnden Personen sich vor den entscheidenden Gremien vorzustellen. Eine anschließende Offenlegung der Annahme bzw. Ablehnungsgründe wäre erwünscht.

Häufig und auch als schwerwiegendes Problem wurde auch der undurchsichtige „Förderdschungel“ genannt. Es gibt keinen „**one-stop-shop**“, obwohl dies mit der AWS versucht wird. Es ist zwar möglich, sich einen guten Überblick zu verschaffen durch Internetrecherche, diverse Beratungen und Freunde, allerdings erfordert dies einen erheblichen Zeitaufwand, der lieber in die Unternehmensentwicklung investiert werden würde. Zum Teil ist aufgefallen, dass selbst sehr bekannte Fördermöglichkeiten nicht wahrgenommen werden (z.B. AplusB), bzw. eine Unsicherheit darüber bestand, ob alle in Frage kommenden Fördertöpfe in Anspruch genommen wurden.

Dem **Personal in den Förderstellen** wird mangelnde unternehmerische bzw. industrielle Erfahrung unterstellt, woraus nicht optimale Beratung resultiert. Auch mangelnde Branchenerfahrung wurde als negativ bewertet, obwohl zum Teil auch Verständnis gezeigt wurde, dass nicht über alle technischen Aspekte Know-how zur Verfügung stehen kann. Mangelnde Initiative bzw. abweisendes Verhalten seitens der Fördergeber wurde vereinzelt wahrgenommen. Ein Befragter erwähnte es als unangebracht, Gründer als „Bittsteller“ und nicht als „Kunde“ zu behandeln.

Lange Wartezeiten bei der Fördervergabe können einem Unternehmen in der Gründungsphase erheblichen Schaden zufügen. Es wurde die Erfahrung gemacht, extrem lange auf die Förderzusage und die darauffolgende Auszahlung warten zu müssen.

Internationalisierung (Marktentwicklung, Messebesuche, Reisekosten, etc.) und Patentierung werden gar nicht oder nur sehr geringfügig gefördert. Diesen Förderlücken sollte begegnet werden.

EU-Förderungen standen die meisten Befragten relativ skeptisch gegenüber. Aufgrund des hohen Zeitaufwandes für die Antragstellung und die geringe Wahrscheinlichkeit einer Förderzusage hatte keiner der Befragten eine EU-Förderung beantragt.

Von fast allen Befragten wurde der Wunsch nach einer Förderungsberatung geäußert. Ein **Fördercoach**, der einen durch den Förderdschungel lenkt, indem er Informationen zu allen das jeweilige Unternehmen betreffende Fördermöglichkeiten zur Verfügung stellt und den Unternehmer bei der Auswahl unterstützt. Wichtig ist es, einen raschen Überblick über die möglichen Ressourcen zu gewinnen, um den Prozess zu Beschleunigen und eine schnellere Zielerreichung zu gewährleisten. Nur teilweise informierte Förderberater sollten hingegen vermindert werden.

5.3.3 Gescheiterte Gründer

Positiv wurde angemerkt, dass die vorhandenen Förderungen im Grunde genommen eine Hilfe darstellten und zum Teil sogar ausschlaggebend für die Gründung waren. Die Kooperation mit dem Personal in den Förderstellen wurde differenziert beurteilt. Den Mitarbeiter der AplusB Zentren wurde aber grundsätzlich ein positives Zeugnis ausgestellt (abgesehen von teilweise mangelhaften fachlichen Kenntnissen). Die Beratung und die Vorgabe von Milestones wurden als sehr hilfreich erachtet.

Negative Aspekte des österreichischen Fördersystems aus Sicht der Gründer:

Es wurden zwei **Förderlücken** von den Gründern wahrgenommen. Zum Einen fehlt die Förderung von Marketing und Vertrieb. Die Produktentwicklung wird noch gefördert, jedoch steht dem Gründer nicht ausreichende finanzielle Mittel für nationale und internationale Dienstreisen zu potentiellen Kunden zur Verfügung. Andererseits wurde hinsichtlich der Förderung der Produktentwicklung angemerkt, dass diese zwar gefördert wird, aber erst dann, wenn dessen technische Realisierbarkeit bereits gewährleistet ist und nur noch eine Verfeinerung des Endproduktes zur Platzierung am Markt von Nöten ist. Es fehlen dadurch Förderungen für die Phase von der Idee bis zur Umsetzung. In der problematischen Phase, in der man kein Venture Capital oder Private Equity bekommt, sollten die Landes- und Bundesförderstellen mehr Förderungen zur Verfügung stellen. Es gibt sehr viele Förderungen in der Endphase der Entwicklung, in der nur noch Feinheiten bis zur Marktreife fehlen. (Risikoaversion der Förderstellen).

Ein **Förderengpass** wird bei manchen Förderprogrammen gesehen. Beispielsweise gibt es lediglich eine Chance von 20%, eine Förderung bei der FFG zu erhalten. Gründer werden dadurch abgeschreckt, Arbeitsleistung und Zeit in die Erstellung von Anträgen zu investieren. Insbesondere für kleinere Förderungen ist die Antragstellung meist zu zeitaufwendig, sodass davon oftmals Abstand genommen wird. Auch der Aufwand für das Verfassen von Berichten nach erhaltener Förderung wird als nicht angemessen erachtet. Obwohl grundsätzlich ein Verständnis für die geforderte Transparenz und der **formalistischen und bürokratischen** Wege besteht, sollte versucht werden, durch Vereinfachung und teilweise Vereinheitlichung der Antragstellung und Berichterstattung zwischen den verschiedenen Förderstellen, das Ausmaß an Formalismus und der bürokratischen Hemmnisse zu mindern.

Die **Wartezeiten** zwischen der Entscheidung der Förderstelle der zu fördern und der tatsächlichen Auszahlung sowie die Dauer von der Antragstellung bis zur Entscheidung, ob eine Förderung erteilt wird ist oft extrem lange.

Auch das nach wie vor **hohe Risiko** für die Gründer wurde angesprochen. Das Risiko wird durch den Erhalt einer Förderung nicht vermindert. Auch Förderungen müssen zumeist trotz Scheitern an die Förderstelle zurückgezahlt werden. Dies ist vor allem für Gründer, die über keine alternativen Einnahmequellen verfügen (z.B. Studenten), ein großes Hindernis.

Der Wunsch nach einer zentralen Beratungsstelle, die einen hinsichtlich in Frage kommender Förderungen individuell berät, wurde von den meisten Interviewpartnern ausgesprochen. Sich in dem **„Förderdschungel“** zu Recht zu finden, wird als extrem zeitaufwendig bezeichnet, vor allem zu Beginn, wenn sich der Gründer erstmals mit potentiellen Förderungen auseinandersetzt. Es bestand eine hohe Unsicherheit der Befragten, ob auch tatsächlich alle in Frage kommenden Förderungen ausgeschöpft wurden.

Die GründerInnen fordern mehr **Transparenz** bei der Fördervergabe. Sowohl die Ablehnung als auch die Annahme eines Antrages werden derzeit nicht oder nur ungenügend von den Institutionen begründet. Dadurch fehlt den GründerInnen die Möglichkeit, bei einer erneuten Einreichung mögliche Schwachpunkte zu beheben oder positive Elemente zu forcieren.

5.3.4 Fördergeber

Ein **Förderdschungel** wird auch seitens der Fördergeber wahrgenommen, vor allem auf Landes-, aber auch auf Bundesebene. Förderprogramme auf Bundesebene sind zum Teil unbekannt, aber relativ übersichtlich. Die verschiedenen Institutionen sind für thematisch spezifische Themenbereiche zuständig. Hier fehlt der Überblick, wer für welchen Themenbereich zuständig ist. Für Neugründer ist das österreichische Fördersystem nicht durchschaubar.

Auf Bundesebene sollten daher die vorhandenen Strukturen erweitert und verbessert werden, durch mehr Personal und PR sowie stärkere regionale Unterstützung. Auf Landesebene könnten Mindeststandards eingezogen werden, um eine bessere Übersichtlichkeit über die Förderprogramme zu gewährleisten.

Eine Vereinheitlichung bzw. Vereinfachung der Strukturen des österreichischen Fördersystems wird als eher schwierig erachtet. Umfassende Beratung und Coaching von einer zentralen Stelle (**One-Stop-Shop**), bei der das Unternehmen/Projekt analysiert wird und von der ein individuelles Förderpacket zusammengestellt wird, würde das Problem des Förderdschungels zum Teil lösen. Dabei dürfen die Kompetenzen nicht soweit reichen, dass die zentrale Stelle auch Entscheidungen über die Förderungswürdigkeit eines Projektes/Unternehmens treffen darf. Es handelt sich vielmehr um einen Mittler, der über das aktuelle Wissen verfügt und dem Gründer beratend zur Seite steht. Diese Aufgabe könnte von den AplusB Zentren übernommen werden.

Das Personal in den Förderstellen wird unterschiedlich bewertet. Zum einen wird sowohl von Fördergebern als auch von Gründern bemängelt, dass es sich bei dem Personal in Förderstellen zumeist um Personen handelt, die bezüglich Unternehmensgründung auf keine persönlichen Erfahrungswerte zurückgreifen können und daher für eine Unterstützungs-, Beratungs,- und Bewertungsrolle nicht genügend qualifiziert sind. Die tatsächliche **Qualität des Personals** dürfte allerdings differieren. Gründer haben von positiven und negativen Erfahrungen mit dem Personal in Förderstellen berichtet. Oft fehlt es allerdings nicht nur an praktischer Erfahrung sonder auch an fachlichem Know-how, um die Gründer angemessene unterstützen und beraten zu können. VertreterInnen der Förderstellen auf Bundesebene berichten zum Teil über sehr strenge Auswahlverfahren in der eigenen Institution. Von einigen Förderstellen wird darauf hingewiesen, dass sehr viel Wert auf extrem gut ausgebildetes Personal gelegt wird. Die Einstellung und Nachbesetzung von qualifiziertem Personal gestaltet sich extrem schwierig, da die auszahlbaren Gehälter für die geforderten Qualifikationen viel zu gering sind. Es können große Synergien genutzt werden, indem erfolgreiche Neugründer mit „Zentrumsneulingen“ in Kontakt treten und sie beraten bzw. von den eigenen Erfahrungen erzählen. Im Gegensatz zu den Zentrumsangestellten/Angestellten der Förderinstitutionen ist die Ansprache von Gleichgesinnten sehr hilfreich.

Obwohl aus der Sicht einiger Fördergeber das österreichische Fördersystem ausgesprochen gut ist, wurden auch seitens mancher Fördergeber **Förderlücken** wahrgenommen. In Österreich herrscht ein Mangel an investiver Förderung. Innovative Dienstleistungen werden überhaupt nicht gefördert. Weiters besteht die Notwendigkeit zu differenzieren, welche Gründungen welche Art der Unterstützung benötigen. Bei Förderungen die an Universitäten vergeben werden besteht die Problematik, dass die Verteilung der Mittel intern abgestimmt wird. Da der Rektor die Anträge sowie die Rückzahlungsvereinbarung unterzeichnen muss, werden beim internen Vergabeprozess Förderungen eher an etablierte Institute vergeben, weil mehr darauf vertraut wird, dass

Rückzahlung geleistet werden kann. Jüngere Institute haben es hier viel schwerer, einen Anteil am Förderbudget zu erhalten.

Die **mangelnde Transparenz bei der Fördervergabe**, die seitens der Gründer negativ erwähnt wurde, wird von Fördergeberseite damit begründet, dass eine höhere Transparenz nur sehr schwer in den Vergabeprozess eingegliedert werden kann. Es könnten seitens der Gründer Einsprüche sowie Klagen erhoben werden, für die seitens der Fördergeber keine Kapazitäten zur Verfügung stehen würden.

Die **bürokratischen Strukturen** bei der Fördervergabe sind auch dem Fördergeber bewusst. Begründet werden diese Strukturen allerdings mit der dadurch gewährleisteten Sicherheit, die schlussendlich dem Konsumenten zu Gute kommt. Gefordert wurde mehr Bewusstsein in den Ministerium für die Anforderungen der GründerInnen.

Ein letzter Punkt zum Thema Förderungen der kritisiert wurde, war die Anforderung an die Technologie. High-Tech Gründungen wird zu viel Bedeutung beigemessen. Es gibt sehr viele KMUs, die auch im technologischen Bereich angesiedelt sind, aber nicht ganz oben an der Technologiespitze sind. Dabei werden viele gute Projekte nicht unterstützt.

5.3.5 Empfehlungen

*Empfehlung 6 – „**Transparenz und Abstimmung der Fördermaßnahmen zwischen Bund und Bundesländern inklusive einer regionalen Anlaufstelle je Bundesland für KITU GründerInnen**”*

Mehr Transparenz und Abstimmung der Fördermaßnahmen zwischen Bund und Ländern sowie unter den einzelnen Bundesländern werden sowohl von Fördergeber- als auch GründerInnenseite gewünscht. Eine in den Interviews oft genannte Vereinfachung stellt eine regionale Anlaufstelle dar, die Beratung speziell für die Bedürfnisse von GründerInnen im KITU Bereich anbietet, ohne bestehende Strukturen zu duplizieren.

*Empfehlung 7 – „**Verstärkte Übernahme von Risikoaspekten bei der Bewertung von Förderanträgen**”*

Eine verstärkte Berücksichtigung wirtschaftlicher Risiken in der Bewertung von Förderanträgen ist wünschenswert. Häufig besteht bei hochinnovativen Projekten neben dem technologischem Risiko auch ein erhöhtes Marktrisiko. Eine bewusste Inkaufnahme von höheren Risiken bei der Bewertung von Förderanträgen sollte auf einer breiteren Ebene berücksichtigt werden.

Empfehlung 8 – **„Steuerliche Maßnahmen zur Förderung von Gründungen und früher Unternehmensphasen”**

Eine steuerliche Begünstigung von erforderlichen Investitionen zur Unternehmensgründung von Privatpersonen (z.B. Stammkapitaleinlage) wird von GründerInnenseite gefordert. Eine Überprüfung der Anwendbarkeit von Steuermodellen anderer Länder ist gesondert durchzuführen. Interessant erscheinen hier Frankreich (mit einer speziellen Förderung junger, innovativer Unternehmen) und Irland (mit einer generell sehr unternehmensfreundlichen Besteuerung) (Lueghammer et al, 2005, S.26 und Stahel & Halmer, 2007, S.23).

5.4 Finanzierung

5.4.1 Zusammenfassung

- **Finanzierungsengpässe:**
  vor allem in Frühphasen und in der Phase der Markterschließung
- **Mangel an passenden Business Angels oder VC- Investoren:**
  InvestorInnen, die Know-how und Kapital einbringen können und zu den ethischen Vorstellungen passen
- **Abgabe von Mitspracherechten:**
  das notwendige Abgeben von Unternehmensanteilen an InvestorInnen und die damit verbundenen Mitspracherechte fallen schwer
- **IPR Finanzierung:**
  vor allem die laufende Finanzierung von Patenten

VC ist vor allem dann hilfreich, wenn auch Know-how vermittelt wird und nicht nur finanzielle Mittel. In der Frühphase der Unternehmensgründung herrscht in Österreich Marktversagen. Besonders in der Frühphase ist Eigenkapital sehr wichtig, da das Unternehmen sonst nicht zu Stande kommt oder nur ein sehr geringes Wachstum aufweist.“ (Fördergeber)

„Ethik der Investoren“ fehlt generell, sittenwidrige Beteiligungsangebote, Mindeststandards sollten durch Regulation gegeben sein.“ (Gründer)

„Das Unternehmen startete aber mit extrem wenig Kapital, was im Endeffekt auch zum Verhängnis wurde.“ (Gründer)

5.4.2 Erfolgreiche Gründer

Ein Mangel an finanziellen Mitteln wurde von den Gründern nicht angesprochen. Die Unternehmen finanzierten sich neben Förderungen und Eigenmittel der Gründer über Venture Capitalists, Business Angels und private Investoren. Die Gründer zeigten sich mit der Finanzstruktur im Grunde genommen zufrieden, sprechen allerdings auch den Widerwillen an, Mitspracherechte und Anteile am Unternehmen auszugeben.

Dieser Umstand ist interessant zu beobachten, da die gescheiterten Gründer erheblichen finanziellen Schwierigkeiten begegneten. Es stellt sich daher die Frage, wie dieser Unterschied interpretiert werden kann.

Der Themenbereich **„Steuern“** wurde lediglich von den Gründern (erfolgreiche und gescheiterte) angesprochen, nicht aber von Fördergeberseite. Zum Einen könnte eine steuerliche Begünstigung große Unternehmen adressieren, wenn diese im Gegenzug Prozesse an junge Unternehmen (Startups) auslagern. Dadurch würde auch ein Know-how Transfer stattfinden, von dem sowohl etabliertes Unternehmen, als auch das Startup profitiert. Zum Anderen wurden drastische Steuererleichterungen für junge Unternehmen gefordert, die viel F&E betreiben, und sie damit in der Gründungsphase zu entlasten.

5.4.3 Gescheiterte Gründer

Im Gegensatz zu den erfolgreichen Gründern wurde von den meisten gescheiterten Gründern ein grober Mangel an finanziellen Ressourcen ausgesprochen, um die Geschäftsentwicklung gezielt voranzutreiben. Finanziert wurde der Aufbau des Unternehmens in erster Linie aus Eigenmitteln, erst in zweiter Linie aus Förderungen, Wettbewerben und ersten Aufträgen. Vereinzelt wären auch private Investoren zur Verfügung gestanden (aus dem Bekannten- und Verwandtenkreis), die allerdings nur ungern oder gar nicht in Anspruch genommen wurden, da entweder die Ausgabe von Unternehmensanteilen von einigen Teammitgliedern nicht erwünscht war, oder ein zu hohes technisches Risiko bestand. Als sehr hilfreich werden strategische Partner gesehen, über die man bei Aufträgen direkt in das Geschäft mit eingebunden wird, sodass Erfahrungen gesammelt und Kontakte geknüpft werden können. Erste Aufträge könnten auch über die öffentliche Hand vergeben werden, um die vom Markt meist geforderten Referenzen aufweisen zu können.

5.4.4 Fördergeber

In erster Linie wurde seitens der Fördergeber der **Mangel an Venture Capital** angesprochen. Das Marktversagen in der Frühphase der Unternehmensgründung verlangt nach staatlichen Eingriffen, da das Unternehmen sonst scheitert, oder ein sehr geringes Wachstum aufweist. Die Aufnahme von Fremdkapital in Form von Krediten wurde aufgrund von Basel II erschwert und die Kosten für Banken sind extrem hoch, hochrisiko-Projekte zu finanzieren, wodurch hier eine erste Finanzierungslücke auftritt. Die Aufnahme von Eigenkapital in Form von Venture Capital wird dagegen nicht nur von den Investoren, sondern auch von den GründerInnen mit großer Zurückhaltung behandelt. Für Investoren wurde ein Mangel an interessanten Projekten vermutet, sowie erschwerte Rahmenbedingungen. Für GründerInnen wäre es wichtig, aktiv an internationalen Venture Capital Veranstaltungen teilzunehmen, um das eigene Projekt vorzustellen. Es herrscht eine Informationsassymetrie, die von den Unternehmensgründern beseitigt werden müsste. Für GründerInnen besteht hier allerdings die Befürchtung, zu viel von dem eigenen Projekt preiszugeben.

Staatliche Beteiligungsmodelle sind bereits im Gespräch. Ein Fund-of-Funds Ansatz über den AWS wurde vorgeschlagen. Über die AWS könnte ein Venture Capital Fund aufgestellt werden, der sich an VC Fonds beteiligt. Dieser „Venture Fonds“ wäre eine indirekte Beteiligung durch die öffentliche Hand, während bei der Absicherung des Risikos durch den Staat eine direkte Beteiligung besteht.

Im anglosächsischem Raum sind Frühphasen Renditen fast besser als die in späten Phasen. Es stellt sich die Frage, ob bzw. wie ähnliches auch in Europa entstehen kann. Dabei handelt es sich allerdings um einen Lernprozess bzw. ist in der jeweiligen Kultur verankert, weshalb diese Strukturen nur über langfristige Maßnahmen beeinflusst werden können. Venture Capital wird darüber hinaus von Fördergeberseite nicht als potentielle Finanzierungsmöglichkeit in der Frühphase beurteilt. Es sollte eher das, was nach der Frühphase kommt, für den Investor interessanter gemacht werden, während in der Frühphase mittels staatlicher Interventionen gearbeitet werden sollte (staatlich unterlegte Beteiligungsmodelle). VC ist vor allem dann hilfreich, wenn auch Know How vermittelt wird und nicht nur finanzielle Mittel.

5.4.5 Empfehlungen

*Empfehlung 9 – **„Durchgängige Finanzierung im Unternehmenslebenszyklus (Anschlussfinanzierung)”***

Eine durchgängige Finanzierung im Unternehmenslebenszyklus, speziell die Anschlussfinanzierung für das Stadium der Markteinführung ist sicherzustellen. Dabei gilt es, das wahrgenommene Investitionsrisiko für Investoren durch spezielle steuerliche Anreize für Risikoinvestitionen zu senken, gleichzeitig können Förderinstitutionen zur Qualitätssicherung der Projekte beitragen.

*Empfehlung 10 – **„Nachhaltige IPR Finanzierung”***

Im Rahmen der IPR Finanzierung ist auf deren Nachhaltigkeit zu achten. Neben Patentanmeldekosten sind ist vor allem die laufende Patentfinanzierung (zB anfallende Prozess- und Anwaltskosten) zu unterstützen. Unterstützung beim Finden passender Patentanwälte und verstärkte Beratung bei Patentierungsentscheidungen werden gefordert.

5.5 Kulturelle und soziale Normen/UnternehmerInnengeist

5.5.1 Zusammenfassung

- **Unternehmerische Motivation als persönlicher und gesellschaftlicher Faktor:**
  die Einstellung vor dem unternehmerischen Scheitern und die gesellschaftlichen Konsequenzen
- **Stellung des Unternehmertums in der Gesellschaft:**
  die fehlende positive Darstellung des UnternehmerInnenbildes von Jugend an
- **Risikobereitschaft:**
  „Vollkaskomentalität“
- **Motivation und Freude, Ideen selbst umzusetzen:**
  bei den GründerInnen fällt die positiv ausgeprägte UnternehmerInnenpersönlichkeit auf

„Unternehmer die Scheitern sind abgestempelt; einige Gründer haben Angst, ihre Idee zu kommunizieren.“ (Gründer)

„Problem besteht darin, dass die EPUs zu klein bleiben. Das liegt in der österreichischen Kultur begründet (Vollkaskomentalität).“ (Fördergeber)

„Freude daran, Projekte zum Laufen zu bringen und an der Umsetzung von Ideen war der Hauptgrund für die Gründungsentscheidung.“ (Gründer)

5.5.2 Erfolgreiche Gründer

Als Motiv für die Gründung wurde in erster Linie die Freude an der **Umsetzung einer Idee** genannt und dem **Wunsch, unternehmerisch tätig zu sein**, der bereits lange vor der Gründung bestanden hat. Weitere Motive waren der Wunsch nach persönlicher Weiterentwicklung und Ehrgeiz.

Die **Angst vor dem Scheitern** war nur bei wenigen erfolgreichen Gründern ein Thema (worst-case Szenario). Vereinzelt wurden auch bereits Erfahrungen mit gescheiterten Projekten/Unternehmen gesammelt, die allerdings als wichtiger Lernaspekt gesehen werden. Die meisten Befragten machten sich allerdings über ein mögliches Scheitern keine Sorgen.

Die Befragten sehen sich selbst als **„Unternehmerpersönlichkeit“**. Eigenschaften, die einer typischen Unternehmerpersönlichkeit zugeschrieben werden sind Zielstrebigkeit, Risikobereitschaft, Durchhaltevermögen/Ausdauer/Energie, die Fähigkeit andere zu begeistern, positive Einstellung, Kreativität.

5.5.3 Gescheiterte Gründer

Als Motive für die Gründung wurden in erster Linie das **Interesse an der Umsetzung/Verwirklichung der eigenen Idee** sowie das **finanzielle Potential** genannt. Bis auf einen Interviewpartner haben sich alle Befragten als **„Unternehmerpersönlichkeit“** eingeschätzt. Als typische Charakterzüge, die diese Persönlichkeit umschreiben, gelten Selbständigkeit,

Eigenverantwortung, das Verlangen selber etwas machen zu wollen, Charisma, Kommunikationsstärke, Selbstmotivation und die Fähigkeit andere zu motivieren.

Die gescheiterten Gründer haben durchwegs behauptet, **keine Angst vor dem Scheitern** zu haben -weder vor noch nach dem Abbruch des Projektes. Im Fordergrund stand das Interesse an der **Umsetzung einer Idee**, jedoch durchwegs mit der Einstellung „wenn es nicht funktioniert, dann halt nicht. Dies liegt vermutlich darin begründet, dass einerseits alle befragten gescheiterten Gründer vor Projektstart eine gesicherte Existenz hatten (finanziell abgesichert), die auch durch das Projekt nicht stark beeinträchtigt wurde. Großteils wurde nebenbei an der Universtität oder in einem/im eigenen Unternehmen gearbeitet, sodass durch das Projekt lediglich ein Teil der persönlichen Kapazitäten beansprucht wurden. Kognititve Dissonanz könnte ebenfalls Ursache für die nachträgliche Gelassenheit gegenüber dem Scheitern sein.

Das Scheitern wurde von den Befragten selbst nicht negativ bewertet, sondern als durchaus **wichtiger Lernfaktor** gesehen, der sich bei Folgeprojekten und –tätigkeiten als sehr hilfreich herausgestellt hat. Emotional wurde das Scheitern allerdings eher negativ aufgenommen, was damit begründet wurde, dass sehr viel Zeit, Geld und Energie in das Projekt investiert wurde. Darüber hinaus war der Übergang von der Selbständigkeit in die Unselbständigkeit nach Abbruch des Projektes **emotional sehr schwierig**. Unterschiedliche Reaktionen kamen aus dem Umfeld der gescheiterten Gründer. **Negative Reaktionen** erfolgten beispielsweise bei der nachfolgenden Jobsuche, bei der der Abbruch des Projektes als „klägliches Scheitern“ bewertet wurde. Verständnis und Anerkennung wurden von denjenigen entgegengebracht, die bereits selbst ein Unternehmen gegründet haben. Grundsätzlich wird der Wechsel von der Selbständigkeit in die Unselbständigkeit als sehr schwierig gesehen, einerseits aus emotionalen Gründen, andererseits aufgrund der Skepsis seitens der potentiellen Arbeitgeber.

Grundsätzlich wird die Mentalität/Kultur in Österreich als sehr risikoavers beurteilt. Die **Fördergeber** sind extrem **risikoavers** und vertreten eine **Beamtenmentalität** die, nach Aussagen der gescheiterten Gründer, nicht besonders motivierend wirkt. Auch der **Markt** wird als sehr risikoscheu bewertet, es besteht eine hohe **Skepsis gegenüber neuen Technologien** aber auch gegenüber jungen Unternehmen. Kleinere Unsicherheiten führen zu sofortiger Ablehnung der gesamten Technologie und des Startups. Eine **hohe Risikobereitschaft** ist für den Aufbau eines eigenen Unternehmens im Know-how intensiven und technologieorientierten Bereich essentiell.

5.5.4 Fördergeber

Die Angst vor dem Scheitern ist sehr stark in der österreichischen Kultur verankert, ebenso wie das Sicherheitsdenken (Vollkaskomentalität). Der „Unternehmerspirit“ wird zu wenig gefördert. Selbstständigkeit ist kein gesellschaftlich angesehenes Ziel, vielmehr wird von Eltern und Lehrern Pragmatisierung bzw. Jobsicherheit als Ziel vermittelt. Dieses Schutzverhalten ist jedoch weder zielführend, noch realistisch, da es für Angestellte und auch Beamte keine Jobsicherheit mehr gibt. Die Rahmenbedingungen haben sich in dieser Hinsicht stark verändert. Selbst wenn man den Schritt wagt, sich selbstständig zu machen, ist man in den Förder- und Beratungsstellen ausschließlich mit Beamten und Angestellten in Kontakt, von denen man abhängig ist und die einen beraten und bewerten. Gescheiterte Gründer sind einer hohen gesellschaftlichen Stigmatisierung ausgesetzt. Im Gegensatz zu Aussagen von Gründern, vertreten die Fördergeber die Meinung, dass zumindest die Förderinstitutionen redliches Scheitern nicht verurteilen. Vielmehr besteht eine

gesellschaftliche Stigmatisierung, die sich im Bekanntenkreis und bei der Jobsuche negativ auswirkt.

Aktivitäten zur Schaffung von Awareness werden zwar unternommen, allerdings nur in Schulen mit wirtschaftlicher Ausrichtung, an technischen Schulen (also dort, wo es besonders wichtig wäre) fehlen derartige Maßnahmen, nach Aussagen der Experten, komplett. Auch auf den Karriereseiten von Massenmedien mit hoher Reichweite (z.B. Standard und Presse) handelt es sich bei den Ratschlägen und Analysen nie um Selbstständige. Es besteht ein Mangel an Peers und Role Models.

Es wurde auch der Übergang von der Unselbständigkeit in die Selbstständigkeit als große Hürde vermutet, da der Gründer aus dem sozialen Netz herausfällt und hier ein hohes Risiko eingehen muss. Ein glatter Umstieg in die Selbständigkeit sollte gewährleistet sein.

5.5.5 Empfehlungen

*Empfehlung 11 – „**Begleitendes Imagecampaigning zum UnternehmerInnentum**”*

Zusätzlich zu den Förderungs- und Unterstützungsmöglichkeiten ist ein begleitendes Imagecampaigning durchzuführen, das das UnternehmerInnentum in der österreichischen Bevölkerung in ein positives Licht rückt. Ein gutes Beispiel ist die im Moment laufende Kampagne der Wirtschaftskammer zur Unterstützung des österreichischen Unternehmergeists.

Weiters muss auf eine sehr frühzeitige und breit gefächerte Aufklärung und Meinungsbildung geachtet werden. Kulturelle und soziale Normen, die nur durch langfristige und kontinuierliche Maßnahmen veränderbar sind, gilt es zu beeinflussen. Mittel dazu sind die Vermittlung von positiven Rollenmodellen und die bildhafte Darstellung unternehmerischer Erfolgsgeschichten für eine breite Öffentlichkeit, die Aufklärung über persönliche Entwicklungschancen sowie das verbundene Risiko. Das entsprechende Campaigning muss im Volksschulalter ansetzen.

5.6 Regelmäßige und einheitliche Dokumentation/Statistik

Eine regelmäßige und einheitliche Dokumentation des österreichischen Gründungsgeschehens von KITUs wurde in den Gesprächen mit GründerInnen und VertreterInnen mit FördergeberInnen nicht direkt angesprochen. Lediglich in der Arbeitsgruppe wurde diese Problematik erwähnt. Allerdings handelt es sich hierbei um ein vom Studienteam identifiziertes Handlungsfeld, dessen Relevanz im Rahmen der Erstellung vorliegender Studie sichtbar wurde. Wie in einigen Kapiteln erwähnt und gezeigt wurde, ist es derzeit nicht möglich, eine auf quantitativen Statistiken basierende Aussage über das tatsächliche Gründungsgeschehen von österreichischen KITUs zu treffen, ebenso wie diverse Ausprägung von verschiedenen Technologiefeldern, Betrachtungszeiträumen, Entwicklungen, etc.

Folgende beispielhafte Fragen wären interessant zu verfolgen:

- Wie viele KITU-Gründungen gibt es pro Jahr?
- Wie viele der gegründeten KITUs bestehen nach 1,2,3,4,5,6,x Jahren (Nachhaltigkeit)?
- Wie sieht die Zuteilung zu den Technologiefeldern der KITU-Gründungen aus?
- Monitoring von geförderten und nicht-geförderten Unternehmen: Wie viele der von den Förderinstitutionen abgelehnten potentielle GründerInnen wurden mit Ihrer Geschäftsidee trotzdem erfolgreich?
- Wie hoch ist der jährlich erwirtschaftete Gesamtumsatz (und Wachstum)/ Beschäftigungswachstum, etc. der KITUs/spezielle Technologiefelder?

Ein gutes Beispiel ist die Erfassung des KITU Gründungsgeschehens in Deutschland [RD 2, 29].

Aufgrund dieses identifizierten Handlungsfeldes wird auch hier eine Empfehlung abgegeben.

*Empfehlung 12 – **„Valide, konsistente Datenbasis zum Gründungsgeschehen”***

Eine valide, im Zeitablauf konsistente Datenbasis zum Gründungsgeschehen von Know-how-intensiven und technologieorientierten Unternehmen ist aufzubauen. Ein gutes Beispiel hierfür ist die konsequente statistische Erfassung des KITU Gründungsgeschehens in Deutschland. Diese ist in Abstimmung mit der Statistik Austria nach festgelegter und einheitlicher Definition und Abgrenzung des KITU-Begriffes vorzunehmen (z.B. NACE Codes, Forschungsintensität, Anzahl der Patente). Auch eine zentrale Anlaufstelle für KITU-GründerInnen kann ein erster Schritt zur statistischen Erfassung und einheitlichen Dokumentation des KITU-Gründungsgeschehens in Österreich sein.

5.7 Weitere angesprochene Themenbereiche

Neben den 5 identifizierten Handlungsfeldern, wurden von den interviewten Personen noch weitere Themenbereiche angesprochen, die allerdings nicht mit derselben Häufigkeit bzw. Gewichtung (im Gespräch vermittelte Wichtigkeit) genannt wurden. Folgende Tabelle soll einen kurzen Überblick über die in den verschiedenen Gesprächen aufgekommenen Themen ermöglichen (sowohl über die Themenbereiche, die in die Handlungsfelder einfließen, als auch die seltener angesprochenen Themenbereiche).

Tabelle 11: Überblick über die angesprochenen Themenbereiche in den Interviews

	Erfolgreiche Gründer	Gescheiterte Gründer	Fördergeber
Gründe für das Scheitern	Förderliche und hinderliche Faktoren bei der Gründung	Markt	Businessplan
	Schwierigste Aufgaben seit der Entscheidungsfindung zur Gründung	Businessplan	
	Erste und ausschlaggebende Schritte (Businessplan, Feedback, finanzielle Aspekte, Mitarbeiter)		
Förderungen	Personal in Förderstellen	Förderdschungel	Personal in Förderstellen
	Förderdschungel /Förderengpass	Förderengpässe	Förderdschungel
	Transparenz	Förderlücken	Transparenz auf verschiedenen Ebenen: Bewertungskriterien bei Förderungen, Dokumentation
	Förderungen - Antragstellung	Bürokratie/Wartezeiten / Formalismus	Bürokratie
	Wichtigkeit der Förderungen	Kooperation mit Förderstellen	Förderungen
	Realisierung ohne Förderung	Essentiell für Realisierung	Zu hohe Anforderungen hinsichtlich High Tech
		Risiko für Gründer	
Interdisziplinärer Know-How Mix im Gründerteam	Zugang zu Humanressourcen	Human Ressources	Mehrpersonengründungen
	Mangel an Personal/Know-how/Erfahrung (siehe förderlichen und hinderliche Faktoren und schwierigste Aufgaben)	Know-how/Erfahrung	Know How Mix/Verschränkung Wirtschaft und Technik bzw. Wissenschaft und Wirtschaft
			Bildung/Berufserfahrung/ Awareness
Finanzierung	Finanzierung	Finanzierung	Finanzierung
Unternehmerische	Motive für Unternehmensgründung	Motive für die Gründung	Kultureller Background

Motivation/ Kultureller Background	persönliche Bedeutung der Gründung	Persönliche Wahrnehmung des Scheiterns	(Un-)Selbstständigkeit
	Unternehmerpersönlichkeit	Reaktion des Umfeldes	
		“Kultur des Scheiterns“/ Mentalität in Österreich	
		Selbsteinschätzung	
IPR	IPR (unter: optimale Unterstützung durch die öffentliche Hand (Wunsch))	IPR	IPR
Sonstige Themen	Steuerbefreiung (unter: optimale Unterstützung durch die öffentliche Hand (Wunsch))	Steuern	Frauen
	Optimale Unterstützung durch die öffentliche Hand (Wunsch)		Universität

Quelle: Eigene Darstellung

In Tabelle 12 wird dargestellt, welche grundlegenden hinderlichen Faktoren in der Frühphase wahrgenommen wurden bzw. welche Gründe für das Scheitern genannt wurden. Anstelle der Gründe für das Scheitern, wurde bei den erfolgreichen Gründern nach grundsätzlich förderlichen und hinderlichen Faktoren bei der Gründung sowie nach den schwierigsten Aufgaben seit Entscheidungsfindung der Gründung gefragt. Dies basiert auf der Annahme, dass als sehr schwierig bzw. hinderlich wahrgenommene Faktoren bei manchen (potenziellen) GründerInnen zum Scheitern führen können.

Tabelle 12: Gründe für das Scheitern bzw. hinderliche Faktoren in der Frühphase

	Hinderliche Faktoren in der Frühphase für erfolgreiche Gründer	**Gründe für das Scheitern bei gescheiterten Gründern**	**Gründe für das Scheitern aus der Sicht der Fördergeber**
Business-plan	Alle erfolgreichen Gründer hatten einen **Businessplan**	Zwei von vier befragten Personen hatten in der Vorgründungs- bzw. Gründungsphase **keinen Businessplan** erstellt.	Der Businessplan in der Vorgründungsphase spielt eine sehr wichtige Rolle.
Finanzierung	**Finanzierung**	Mangel an **finanziellen Ressourcen** für Marketing und Vertrieb	**Finanzierung** - Mangel an finanziellen Ressourcen.
Markt	Für das Projekt ungünstige **Marktentwicklung**	Mangelnde Nachfrage aufgrund **veränderter wirtschaftlicher Rahmenbedingungen**.	Oft wird ein **falsches Zeitfenster** für den Markteintritt gewählt (z.B. zu später Markteintritt oder Märkte, die erst erschaffen werden müssen).
		Interessensbekundungen seitens potentieller Käufer, jedoch hat letztendlich	

		kein Kauf stattgefunden.	
		Mangel an Nachfrage aufgrund **hoher Stückkosten** (geringe Anzahl an Aufträgen zu Projektstart).	
Newcomer	Misstrauen gegenüber **Newcomern**	Mangelnde Nachfrage: Misstrauensäußerungen gegenüber **Newcomern** wegen Mangel an Referenzen.	
Ausrichtung	Die zu Beginn ungeeignete **Unternehmensform**	Ansprache der **falschen Zielgruppe**.	
Personal	**Personalmangel** (v.a. im Vertrieb)		
Know-how	**Know-how Mangel** (Unternehmensgründung und -führung)		
	Mangel an **praktischer Erfahrung**		
Förderungen	Lange **Wartezeiten** bei Förderungen		
	Förderungen zu bekommen		
Förderstellen	**Personal** in den **Förderstellen** (Mangel an Branchenerfahrung)		
	Bürokratie		
Technische Realisierbarkeit		Interessensbekundungen seitens potentieller Käufer, jedoch scheiterte der Kauf an der **mangelnden technischen Realisierbarkeit** des Produktes.	Es gibt nur sehr wenige Konkurse aufgrund von mangelnder technischer Realisierbarkeit.
Differenzen im Team		Die **Abgabe von Unternehmensanteilen** an potentielle Investoren war **von einem Teil des Teams nicht erwünscht**.	Häufig scheitern erfolgversprechende Projekte aufgrund **Streitereien unter den Gesellschaftern oder zwischen Gesellschaftern und Fonds** (potentiellen Investoren).
		Vermarktungsrechte wurden von ausscheidenden Teammitgliedern **nicht an das verbleibende Team weitergegeben.**	
Persönliche Gründe		**Mangel an persönlicher Energie**, das Projekt weiterzuführen.	

Quelle: Eigene Darstellung

Auffällig war, dass zum einen alle erfolgreichen GründerInnen bei der Gründung einen durchdachten Businessplan erstellt hatten. Im Gegensatz dazu hatte von den gescheiterten

Gründern lediglich die Hälfte der befragten Personen einen fertigen Businessplan erstellt. Dies mit der Begründung, um möglichst flexibel auf die Anforderungen von Kunden und Markt reagieren zu können. Vertreter der Fördergeberseite waren der Meinung, dass ein durchdachter Businessplan für eine erfolgreiche Gründung sehr wichtig sei.

Die meisten unter diesem Punkt angesprochene Aspekte, werden weiter unten auch anderen Antwortkategorien zugeteilt (z.B. Förderungen, Teamgründung, Personal- bzw. Know-how Mangel, etc.), um die Vergleichbarkeit der Ergebnisse zu gewährleisten.

5.7.1 IPR

Erfolgreiche Gründer

Der Patentinhaber trägt derzeit sämtliche Kosten der Patentierung (Anmeldung, Erneuerung, Verteidigung). Hohe Markteintrittsbarrieren aufgrund bestehender Patente wurden wahrgenommen. Als problematisch wird es gesehen, dass man bei der Patentierung die Erfindung erklären muss, die Prozesskosten aber dann so hoch sind, dass sie von einem Start-up nicht getragen werden können. Die großen Konzerne haben ein sehr hohes „Kampfkapital“, sodass ein kleines, junges Unternehmen bei einem Prozess keine Chancen hat.

Gescheiterte Gründer

Die Patentierung (Patentrecherche, Patentanwalt) ist extrem **zeitaufwendig und sehr kostenintensiv**. Insbesonders Prozesskosten im Falle von Nachahmungen sind für ein kleines Unternehmen nicht leistbar. Die Angst vor einem möglichen Prozess, dessen Kosten nicht getragen werden können, verstärken die ohnehin bestehende Unsicherheit bzw. **Angst vor Nachahmung**, die eigene Erfindung im Rahmen der Patentierung zu veröffentlichen. Auch die komplexe und zeitaufwendige Formulierung des Patentes verlangt nach Unterstützungs- und Beratungsleistungen, um die Gratwanderung zwischen möglichst allgemeiner Information, die möglichst viele Konkurrenten die Nachahmung erschwert, aber möglichst detaillierte Information, um die Erfindung tatsächlich zu schützen, zu meistern.

Fördergeber

Auch die Fördergeber sehen im Bereich IPR eine **Förderlücke**. Vor allem wird allerdings der Mangel an Beratungs- und Unterstützungsleistung angesprochen. Den Gründern wird „vorgeworfen“, dass zuviele, unnötige Patente angemeldet werden. Eine Agentur bzw. Beratungsstelle, die Information und Unterstützung für eine effiziente und effektive Patentierung von Erfindungen bereit stellt, würde dem Gründer sehr viel Zeit und Geld ersparen.

Kritisiert werden auch Universitäten. Sie halten viele Patente und lukrieren Einnahmen aus den Lizenzen. Zum Teil werden Erfinder daran gehindert, das Forschungsergebnis zu verwerten.

5.7.2 Frauen

Frauenspezifische Themen wurden lediglich von den Fördergebern angesprochen, während die GründerInnen diesbezüglich keinen Aspekt ansprachen.

Auf Fördergeberseite wurde die Meinung vertreten, dass viel zu wenige Frauen Gründerinnen von Know-how intensiven und technologieorientierten Unternehmen sind. Dies wird auch bei statistischen Erhebungen sehr deutlich.

Um mehr Frauen zur Gründung eines Know-how intensiven und technologieorientierten Unternehmens zu bringen, werden zwei verschiedene Ansichten vertreten: Einerseits wurde die Lösung des Problems in der Schaffung gesetzlicher Grundlagen und spezifischer Frauenförderung gesehen. Andererseits wird die Ursache für den geringen Frauenanteil in den schlechten Rahmenbedingungen (Kultur, Politik, Ausbildung, etc.) gesehen, die nur langfristig änderbar sind. Eine gezielte Ansprache von Frauen durch spezifische Förderungen wäre demnach nur eine kurzfristige Maßnahme, die vermutlich nicht das zugrunde liegende Problem löst, dass nur sehr wenige Frauen eine technisch- naturwissenschaftliche Ausbildung haben. Ein sehr früher Ansatz, der schon zu Beginn der Ausbildung ansetzen müsste, würde langfristig den Frauenanteil am wissens- und technologieintensiven Gründungsgeschehen heben.

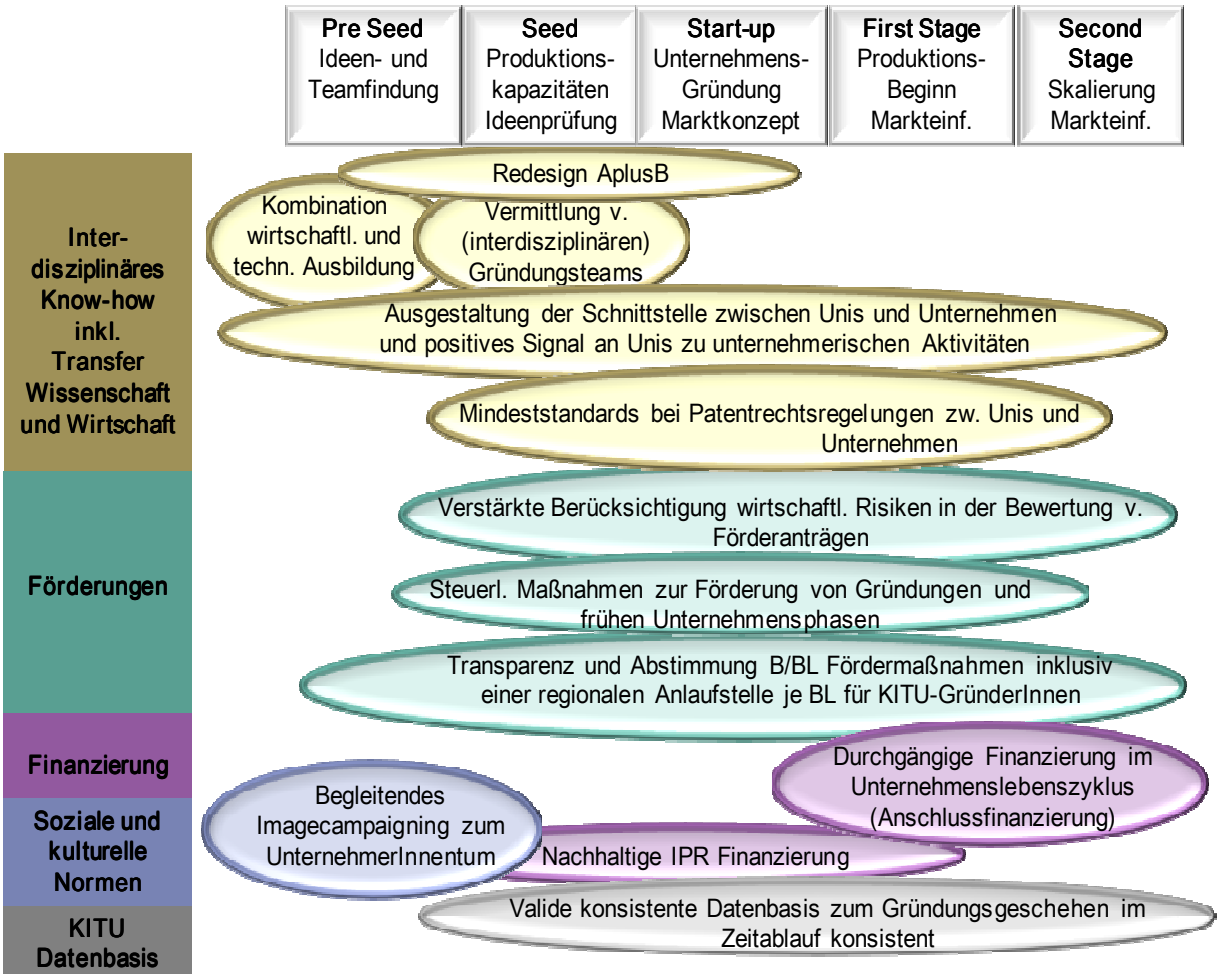
5.7.3 Universität

Einige Fördergeber sehen großen Handlungsbedarf an den österreichischen Universitäten. Gründungen und Forschungsverwertung werden nicht als starke Indikatoren in den Leistungsvereinbarungen angeführt. Dadurch wurden negative Erfahrungen in der Kooperation mit Universitäten gesammelt. Kritisiert wird mangelnde Kooperation bei der Umsetzung von Aktionen bzw. fehlt das „selbst aktiv“ werden, die Initiative, der Universitäten, um Studenten und Personal dazu zu motivieren, ihre Forschungsergebnisse zu verwerten und sich selbständig zu machen. Der gesellschaftliche Nutzen sollte an Universitäten kommuniziert werden und die nötigen finanziellen Mittel zur Verfügung gestellt werden. Nach Aussage einiger FördergebervertreterInnen werden derzeit akademische Mitarbeiter, die sich selbständig machen wollen, in ihrem Vorhaben nicht unterstützt. Die Verwendung der universitären Infrastruktur für unternehmerische Aktivitäten wird eher weniger gern gesehen. Viele fallen auf dem Weg in die Selbstständigkeit aus dem universitären Betrieb und damit aus dem Leistungsnetz der Uni heraus, was ein großes Hindernis für Unternehmensgründungen darstellt.

5.8 Zusammenfassung

Die folgende Abbildung zeigt auf der linken Seite die identifizierten und oben beschriebenen Handlungsfeldern. In den runden Textfeldern sind die Handlungsempfehlungen und Maßnahmen nach den Unternehmensentwicklungsphasen dargestellt.

Abbildung 14: Handlungsfelder und Empfehlungen nach dem Unternehmensentwicklungsphasen



Quelle: Eigene Darstellung

6 Literatur

RD 1: P. Heydebreck and K. Petersen: 2008 "Zwischenevaluierung - AplusB Academia Business Spinn-off Gründerprogramm" http://www.bmvit.gv.at/innovation/strukturprogramme/downloadsstruktur/aplusbevaluierung.pdf

RD 2: R. Meka, B. Schultz, S. Anclam and A. Beaucamp: 2005 "Bestandsaufnahme zum wissens- und technologiebasierten Gründungsgeschehen und zu Unterstützungsangeboten für potentielle Gründerinnen und Gründer in Deutschland" Bonn, Berlin, http://www.bmbf.de/pub/wissens_technologieorientiertes_gruendungsgeschehen.pdf

RD 3: RFTE: 8. Juli 2005 "Gründungs- und Wachstumsfinanzierung" Wien, http://www.rat-fte.at/UserFiles/File/empf_050708_Gruewachs.pdf

RD 4: R. Vetschera and E.-M. Gillesberger: 2007 "Venture Capital und Private Equity für das österreichische Innovationssystem " Wien, http://www.rat-fte.at/UserFiles/File/Studie07_UniWien_VC-PE.pdf

RD 5: G. Metzger, M. Niefert and G. Licht: Mai 2008 "High-Tech-Gründungen in Deutschland - Trends, Strukturen, Potenziale" Mannheim,

RD 6: W. Lueghammer, H. W. Schneider and J. Schindler: September 2005 "International Good Practices in der steuerlichen F&E-Förderung - Unter besonderer Berücksichtigung junger und innovativer Unternehmen" Wien,

RD 7: EIS_2007: 2008 "European Innovation Scoreboard 2007 - COMPARATIVE ANALYSIS OF INNOVATION PERFORMANCE" February 2008, European Innovation Scoreboard http://www.proinno-europe.eu/admin/uploaded_documents/European_Innovation_Scoreboard_2007.pdf

RD 8: EIS_2007: February 2008 "European Innovation Scoreboard 2007 - COMPARATIVE ANALYSIS OF INNOVATION PERFORMANCE" http://www.proinno-europe.eu/admin/uploaded_documents/European_Innovation_Scoreboard_2007.pdf

RD 9: EIS_2006: 2006 "European Innovation Scoreboard 2006 - COMPARATIVE ANALYSIS OF INNOVATION PERFORMANCE" http://www.proinno-europe.eu/doc/EIS2006_final.pdf

RD 10: Inno_Metrics: 2008 "European Innovation Scoreboard 2008: Austria" 21.10.2008, Webpage, Pro Inno Europe http://www.proinno-europe.eu/index.cfm?fuseaction=page.display&topicID=306&parentID=51

RD 11: A. Kurz and S. Fuchs: 2008 "Nano Start-ups in Austria
Drivers & Barriers" Wien, HiTec Marketing

RD 12: E. List, S. Psutka, A. Kurz and S. Fuchs: 2008 "Photonik in Österreich" Juli, Report, Weiz, NanoTecCenter Weiz ForschungsgesellschaftmbH in Zusammenarbeit mit der Vereinigung High Tech Marketing

RD 13: M. Sammer and U. Schneider: 2005 "GEM 2005" Graz, http://gem.fh-joanneum.at/downloads/GEM_Austria_2005.pdf

RD 14: G. Apfelthaler, T. Schmalzer, U. Schneider and R. Wenzel: 2008 "GEM 2007" Graz, http://gem.fh-joanneum.at/downloads/gem_austria_2007.pdf

RD 15: H. Schiffbänker, B. Woitech, H. Gassler, E. Heckl, A. Dörflinger and C. Dörflinger: 2007 "Förderungsmodelle von forschungs-, technik- und technologieintensiven Unternehmensgründungen von Frauen im internationalen Vergleich" Wien,

RD 16: 2008 "Österreichischer Forschungs- und Technologiebericht 2008" Wien, Bundesministerium für Wissenschaft und Forschung gemeinsam mit
Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie sowie
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
http://www.bmwf.gv.at/uploads/tx_bmwfcontent/ftb_2008.pdf

RD 17: A. Frank, D. Sturn, L. Jörg, J. Mahlich and K. Warta: 2001 "Neue Inkubatorenkonzepte: Lernpotentiale für die Weiterentwicklung und Ergänzung der österreichischen Innovationspolitik für technologieorientierte Unternehmensgründungen" Wien, TIG, Technopolis, AVCO

RD 18: J. Machart and T. Url: 2008 "Hemmnisse für die Finanzierung von Frühphasen- oder Venture Capital-Fonds in Österreich" Wien, http://www.avco.at/upload/medialibrary/ventcap_(12.06.08).pdf

RD 19: RFTE: 14.03.2008 "Private Equity (PE)/ Venture Capital (VC) für das österreichische Innovationssytem" Wien, http://www.rat-fte.at/UserFiles/File/080314_Empfehlung_PE-VC.pdf

RD 20: C. Wahlmüller: 23.05.2008 "Kleinstunternehmen boomen" Wien, http://economyaustria.at/?url=/?id=3361348

RD 21: L. Jörg, A. Schibany, B. Nones and H. Gassler: Juli, 2006 "Zwischenevaluierung der aws-Technologieprogramme
Endbericht" Wien,

RD 22: W. Lueghammer, H. W. Schneider and J. Schindler: 2005 "International Good Practices in der steuerlichen F&E-Förderung - Unter besonderer Berücksichtigung junger und innovativer Unternehmen" Wien,

RD 23: RFTE: 08.07.2005 "Gründungs- und Wachstumsfinanzierung" Wien, http://www.rat-fte.at/UserFiles/File/empf_050708_Gruewachs.pdf

RD 24: K. Aiginger, G. Biffl, J. Bock-Schappelwein and M. Böheim: 2006 "WIFO - Weißbuch: Mehr Beschäftigung durch Wachstum auf Basis von Innovation und Qualifikation" Wien, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung

RD 25: K. Consemüller: 2008 "Dr. Knut Consemüller zum Thema "Jugend Gründet""

RD 26: WKO: 2008 "Überlebensquote von Unternehmensgründungen" Wirtschaftskammer Österreich

RD 27: 2007 "Österreichischer Forschungs- und Technologiebericht 2007" Wien, http://www.bmvit.gv.at/service/publikationen/innovation/downloads/technologieberichte/ftb07dt.pdf

RD 28: ?: 2007 "Österreichischer Forschungs- und Technologiebericht 2007" Wien, http://www.bmvit.gv.at/service/publikationen/innovation/downloads/technologieberichte/ftb07dt.pdf

RD 29: H. Gude, K. Kohn, H. Spengler, S. Gottschalk, S. Kanzen, G. Licht, K. Müller and M. Niefert: 2008 "KfW/ZEW-Gründungspanel für Deutschland. Beschäftigung, Finanzierung und

Markteintrittsstrategien junger Unternehmen - Resultate der ersten Befragungswelle" Oktober,

RD 30: W. Anderle and S. Hammerschmid: 2008 "Schwerpunkt Hochtechnologie 2007" Wien,

RD 31: FFG: 15.10.2008 "www.ffg.at" http://www.ffg.at

RD 32: FFG: 2008 "FFG Homepage" Österreichische ForschungsförderungsgesellschaftmbH (FFG) www.ffg.at

RD 33: G. Metzger, M. Niefert and G. Licht: 2008 "High-Tech-Gründungen in Deutschland - Trends, Strukturen, Potenziale" Mannheim,

RD 34: M. Haas: 2008 "Humanressourcen in Österreich" Wien, http://www.rat-fte.at/UserFiles/File/080229_Endbericht_HumanressourceninOesterreich.pdf

7 Anhang

7.1 Bisherige Diskussion

In den folgenden Kapiteln wird die bisherige Diskussion in den wichtigsten Studien dargestellt.

7.1.1 Politische Rahmenbedingungen

„Staatliche Eingriffe in die Wirtschaft können hemmend wie auch unterstützend auf Unternehmensgründungen wirken. Eintrittsbarrieren für neue Unternehmen und strikte Arbeitsschutzgesetze lassen den Unternehmergeist in Österreich und anderen kontinentaleuropäischen Ländern schrumpfen. Sichere soziale Netze sind ebenso ein Hemmnis für das Entwickeln eines Unternehmergeists. Unterstützend wirken hingegen zielgerechte Unternehmensförderungen von staatlichen und staatsnahen Institutionen, eine gezielte Informationspolitik sowie steuerliche Maßnahmen.“ [RD 14, S. 13]

Staatliche Eingriffe wie Förderungen, Sozialleistungen, Bildungspolitik, Informationspolitik, etc. haben Auswirkungen auf das Gründungsgeschehen von KITUs. Die politischen Rahmenbedingungen lassen sich auf einen spezifischen Themenbereich (wie bspw. KITUs) nur schwer abgrenzen. So wirken sich verschiedene staatliche Eingriffe auf das österreichische Innovationsgeschehen in unterschiedlichem Ausmaß aus. Auch breitenwirksame Gesetzesregelungen und Maßnahmen können sich indirekt auf das Gründungsgeschehen von KITUs auswirken.

Die Innovations- und Technologiepolitik hat sich in den vergangenen Jahrzehnten als eigenständiger Politikbereich (neben der tendenziell mehr auf Grundlagenforschung fokussierten Forschungspolitik) in Österreich etabliert und dadurch erheblich an Bedeutung gewonnen. Ab den frühen 1990er Jahren setzte ein konzeptioneller Paradigmenwechsel ein, sodass der Fokus auf systemischen Aspekten, wie beispielsweise das Zusammenspiel einzelner AkteurInnen, öffentliche Forschungseinrichtungen, etc. liegt. Dies führte zu einer unmittelbaren Ausweitung und Ausdifferenzierung des Instrumentenportfolios [RD 15, S. 8].

Das Instrumentenportfolio der österreichischen Technologiepolitik wird unterteilt in:

- Breitenwirksame, antragsinduzierte „bottom-up“ Förderung (direkte Förderung),
- Thematisch und strukturell ausdifferenzierte Programmförderung (direkte Förderung),
- Steuerliche Förderung (indirekte Förderung).

Thematisch orientierte Programme fördern schwerpunktmäßig spezifische thematische Technologiebereiche. Strukturelle Programme adressieren bestimmte Problembereiche innerhalb eines Innovationssystems und/oder zielen allgemein auf die Überwindung struktureller Schwächen ab (z.B. die Förderung von forschungs-, technologie- und wissensintensiven Gründungen) [RD 15, S. 8].

Im Forschungs- und Technologiebericht 2008 werden als neue Instrumente der österreichischen Forschungs- und Technologie Politik der Innovationsscheck[11], Klima- und Energiefonds[12] und der Österreichische Forschungsdialog[13] vorgestellt [RD 16, S. 26]. Diese Instrumente tragen zwar dazu bei, die Forschungsquote in Österreich weiterhin anzuheben, ein Schwerpunkt speziell auf KITU-Gründungen wird hier allerdings nicht gesetzt.

Eine Förderung von Start-ups durch eine geringere Steuerlast wirkt zwar nicht dem Problem des unzureichenden Zugangs zu Finanzmitteln des Kapitalmarktes entgegen, erhöht aber die Innenfinanzierungskraft dieser Unternehmen. Damit werden Anreize zur Durchführung von F&E und zur Gründung von F&E intensiven Unternehmen gesetzt. Lueghammer, Schneider et al. [RD 22] haben sich in der Studie „International Good Practices in der steuerlichen F&E Förderung“ intensiv mit dem österreichischen Steuersystem für junge innovative Unternehmen auseinandergesetzt. Auf staatliche Förderungen (direkte und indirekte) von KITU-Gründungen wird in Kapitel 7.1.3 nochmals eingegangen.

In der GEM Studie 2007 [RD 14, S. 41] wird kritisiert, dass es Unternehmen in Österreich durch Gesetze und Regelungen erschwert wird, sich in bestimmten Hochtechnologiesektoren (wie bspw. Gentechnik und Nanotechnologie) zu engagieren. Umfassende Arbeitsschutzgesetze bringen den wachstumsorientierten KITUs Wettbewerbsnachteile gegenüber anderen Standorten. Bürokratische Hürden und ein zu hoher Aufwand bei der Unternehmensgründung werden ebenfalls bemängelt.

Laut OECD und EU Kommission kann das Barcelona-Ziel (Forschungsquote von 3% des BIP in allen EU Ländern) nur durch die Integration von Frauen in Wissenschaft, Forschung und Technologie erreicht werden, wodurch die Technologiepolitik vor einer großen Herausforderung steht. In Österreich wurden seit Ende der 1990er Jahre zu dieser Thematik verstärkt Aktivitäten gesetzt und es wurden mehrere Bundesinitiativen eingerichtet, um Frauen in Technik und F&E zu fördern. Frauenspezifische Fördermaßnahmen (z.B. fForte) und eine verstärkte Umsetzung von Gender Mainstreaming auf technologiepolitischer Ebene würden genderspezifische Diskriminierungen abschwächen [RD 15, S. 9f]

Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung haben sich in Österreich in den letzten Jahren sehr dynamisch entwickelt (siehe Abbildung 15). So wurden im Jahr 2006 noch rund € 6,24 Mio. in F&E investiert, was einer Forschungsquote von 2,43% entspricht. Im Vergleich zu 1998 stiegen die

[11] Gutschein für KMU, der für Beratungsleistungen bei Forschungseinrichtungen eingelöst werden kann. Dies soll KMU unter anderem den Einstieg in eine Forschungs- und Innovationstätigkeit ermöglichen, die Kooperationsfähigkeit und –bereitschaft zwischen KMU und wissenschaftlichen Forschungseinrichtungen erhöhen und so mittelfristig die Zahl der forschenden KMU steigern

[12] Ziel: Umsetzung einer nachhaltigen Energieversorgung, Reduktion der Treibhausgas-Emissionen sowie Steigerung der Forschungsquote. Gefördert werden Forschungsprojekte im Bereich nachhaltiger Energietechnologien und der Klimaforschung, Projekte des öffentlichen Personennah- und Regionalverkehrs, des umweltfreundlichen Güterverkehrs sowie Mobilitätsmanagement und die Unterstützung der Markteinführung und Marktdurchdringung von klimarelevanten und nachhaltigen Energietechnologien.

[13] Studierende und Forschende an Universitäten, Forschungsinstitutionen und FHs, Unternehmen und die forschungsinteressierte Öffentlichkeit werden dazu motiviert Ideen zu sammeln, zu diskutieren und so die strategische Forschungspolitik des nächsten Jahrzehnts mitzugestalten.

Ausgaben für F&E somit um 84%. Für das Jahr 2008 wird nun eine Forschungsquote von rund 2,7% und Ausgaben für F&E von über € 7 Mio. erwartet [RD 16, S. 14]:

Abbildung 15: Entwicklung der F&E Quote sowie der Ausgaben für F&E in Österreich

Quelle: [RD Statistik Austria in 16, S. 14]

7.1.2 Finanzierung

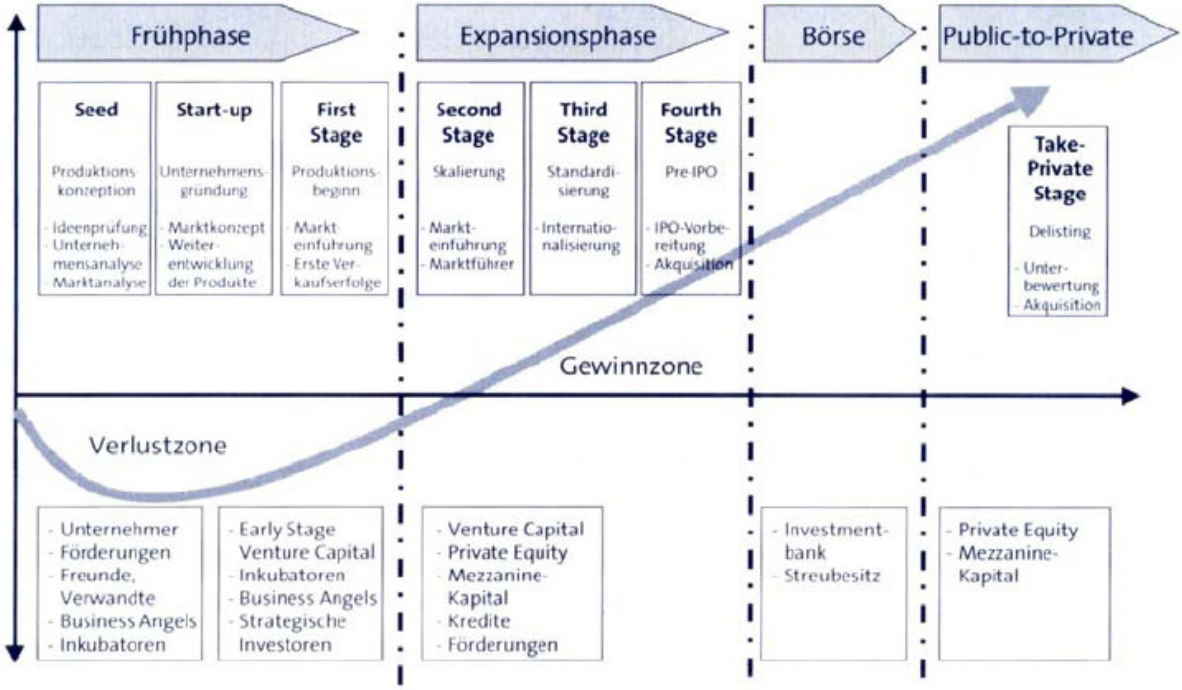
„Für UnternehmerInnen ist eine ausreichende Finanzierung notwendig. Der Zugang zu Krediten, Förderungen oder anderen Geldmitteln ist ein wesentlicher Faktor für Unternehmensgründungen. So gaben in einer Studie unter österreichischen JungunternehmerInnen 37 % an, dass die Finanzierung Schwierigkeiten bei der Unternehmensgründung verursacht.“ [RD 14, S. 13]

Mit dem Thema der Frühphasenfinanzierung von Unternehmen in Österreich haben sich vor allem Vetschera und Gillesberger [RD 4], Marchart und Url [RD 18] und der Rat für Forschung und Technologieentwicklung [RD 3, 19] auseinandergesetzt. Die Studie von Marchart und Url konzentriert sich ausschließlich auf mögliche Hemmnisse der Frühphasenfinanzierung auf der Angebotsseite, untersucht also die Ursachen für die mangelnde Investitionsbereitschaft seitens potentieller Investoren. Vetschera und Gillesberger betrachten hingegen sowohl die Angebots- als auch die Nachfrageseite von VC und versuchen darüber hinaus einen Fokus auf technologie- und wissensintensive Gründungen zu legen. Dies gelingt nur teilweise und wird von den Autoren damit begründet, dass zum einen ein Mangel an differenziertem Datenmaterial besteht, zum anderen wurde festgestellt, dass oftmals keine Unterschiede hinsichtlich Aufnahme/Investition von Venture

Capital zwischen High- und Low- Tech Bereichen bestehen. Der Rat für Forschung und Technologieentwicklung macht in seinen Empfehlungen von 2005 und 2008 auf die Wichtigkeit der Frühphasenfinanzierung für das österreichische Innovationssystem aufmerksam.

Folgende Abbildung veranschaulicht die Finanzierungsmöglichkeiten in unterschiedlichen Unternehmensphasen. In der Seed Phase sind dies nach Grabherr 2000 [RD in 4] Eigenmittel der Gründungsperson(en), Förderungen, Freunde und Verwandte, Business Angels und Inkubatoren. In der Startup-Phase kommt dann bereits Early Stage Venture Capital in Frage, sowie Inkubatoren, Business Angels und strategische Partner.

Abbildung 16: Finanzierung in den Entwicklungsphasen eines Wachstumsunternehmens



Quelle: [RD 4, S. 15]

Die wichtigsten Finanzierungsformen neu gegründeter österreichischer Unternehmen im Allgemeinen sind eigene Finanzmittel (82%), Bankkredite mit Sicherheiten (25%), finanzielle Unterstützung durch Familie oder Freunde (15%) und Bankdarlehen ohne Sicherheiten (13%). Die finanzielle Unterstützungsleistung der öffentlichen Hand befindet sich mit 6% eher im hinteren Feld. An letzter Stelle stehen jedoch Private Equity und Venture Capital Gesellschaften, da nur 1,7% der UnternehmerInnen die Unternehmensgründung über privates Beteiligungskapital finanzieren [RD 14, S. 38]. Wie diese Aufteilung für österreichische KITUs aussieht, konnte den gesichteten Studien nicht entnommen werden.

Die Finanzierung von Unternehmensgründungen kann also über Fremdkapital und Eigenkapital erfolgen.[14] Fremdkapital kann über Kredite aufgenommen werden, wobei in Österreich Bankkredite als Finanzierunginstrument für die private Wirtschaft an erster Stelle steht [RD 17, S. 29]. Die Finanzierung über Fremdkapital ist insbesondere für junge, innovative Unternehmen sehr schwierig. Im Wesentlichen wird dies mit bestehenden Informationsassymetrien und dem Mangel an Sicherheiten begründet. Insbesondere bei jungen Unternehmen wird der Unternehmenswert weitgehend durch die Unternehmensidee, deren Marktpotential und den Einsatz des Unternehmensleiters bestimmt. Aufgrund des hohen Risikos verlangen Banken im Rahmen von Basel II sehr hohe Sicherheiten, die die Gründer nur selten vorweisen können. Der Mangel an Sicherheiten ist bei KITUs besonders schwerwiegend, da meist eine lange, personalkostenintensive (Forschungs- und) Entwicklungsphase nötig ist, in der noch kein regelmäßiger Einnahmestrom erwartet werden kann und keine Sachwerte als Sicherheiten bestehen. Die Aufnahme von Fremdkapital ist dementsprechend kostspielig und wird von Gründern Know-how intensiver und technologieorientierter Unternehmen nur sehr selten wahrgenommen.

Für die GründerInnen von Unternehmen stellen Einlagen- und Beteiligungsfinanzierungen die beste Möglichkeit dar, um Unternehmensgründungen zu finanzieren, da keine Finanzierungs-Fixkosten (wichtig in gewinnschwachen Jahren) und Liquiditätsbelastungen durch Kapitaltilgungen entstehen, über Anteile wird (Mit)Eigentum generiert wodurch Erfahrung und Know-how in das junge Unternehmen einfließen können[15] und schließlich erhöht sich die Eigenkapitalrentabilität durch eine über dem Fremdkapitalzinssatz liegende Gesamtrentabilität (Leverage-Effekt). Insbesondere für KITUs ist eine höhere Eigenkapitalausstattung von großer Bedeutung, da sie sich auf Wachstumsmärkten positionieren, wo sie zum Wachstum geradezu gezwungen werden. Um rasch möglichst große Finanzierungsvolumina für das extrem schnellen Wachstums zu mobilisieren, ist Venture Capital oft die einzige Möglichkeit, da sich das Wachstum in frühen Phasen aus dem Cash Flow meist nicht finanzieren lässt [RD 17, S. 29].

Da die GründerInnen von KITUs nur in den seltensten Fällen über ausreichend Eigenkapital verfügen, ist Venture Capital (Risikokapital) eine geeignete Finanzierungsform.[16] Dies kann von öffentlich finanzierten Institutionen (Bundesagenturen, Bundesländerfonds, etc…), Business Angels, VC-Gesellschaften und Corporate Incubators zur Verfügung gestellt werden. Diese verfolgen sehr unterschiedliche Zielsetzungen und haben zumeist unterschiedliche Zielgruppen (siehe Tabelle 13).

Tabelle 13: Zielrichtungen von Akteuren, die Eigenkapital bereit stellen

Akteure, die Eigenkapital	Ziel	Zielgruppe	Phasen, die Berücksichtigung

[14] Eine Zwischenform stellt das sogenannte Mezzanin-Kapital (Wandeldarlehen, Gewinnschein, Optionsanleihe) dar. Diese Finanzierungsform kommt allerdings meist erst nach der Gründung zum Tragen und wird daher hier nicht weiter behandelt [RD 17] oder [RD 4, S. 10]

[15] Die Abgabe von Anteilen am Unternehmen wird allerdings häufig von Seiten der UnternehmensgründerInnen nicht positiv bewertet, weshalb GründerInnen sich auch oftmals gegen diese Finanzierungsform entscheiden.

[16] Zu den Merkmalen von Venture Capital siehe Frank, Sturn et al. [RD 17, S.32].

bereitstellen			finden
Öffentlich finanzierte Institutionen (Bundesagenturen, Bundesländerfonds, …)	Volkswirtschaftliche Ziele: Erhöhung Selbständigenquote, Senkung Gründersterberaten,…	Alle potentiellen Gründer, ohne bzw. selten Branchen-schwerpunkte, keine Beschränkung auf bestimmte Wachstums-orientierungen	Sehr früh (Concept, Seed, Start-up)
Business Angel	Return on Investment, Know-how Weitergabe, Spaß an entrepreneurship	“High Flyer” Einige wenige Unternehmen	Seed, Start-up
VC-Gesellschaften	Return on Investment (möglichst hohe Renditen, wenn geht über IPO	„High Flyer“ mehrere Unternehmen (Portfolio)	Start-up, Expansion, alle späteren Phasen
Corporate Incubators	Know-how Aufbau, Eröffnung neuer Technologiefelder, Auslagern von F&E	Klarer Branchen- und Technologiefokus, aber nicht nur „High Flyer“	Frühe Phasen, um hohe Anteile am Know-how zu haben

Quelle: [RD 17, S. 33]

Über die gesamtwirtschaftlichen Funktionen und die positive Wirkung von Venture Capital und Private Euqity sind sich Autoren verschiedener Studien relativ einig, wie in Tabelle 14 deutlich gemacht wird.

Tabelle 14: Wirkungen und Funktionen von Venture Capital und Private Equity

empirisch nachgewiesene Wirkungen [RD 4, S. 18-27]	**gesamtwirtschaftliche Funktionen** [RD 4, S. 18-27]	**gesamtwirtschaftliche Grundaufgaben (Funktionen)** [RD 18, S. 5]
Unternehmenswachstum	**Finanzierungsfunktion** - Geschäftsfälle, die nicht über herkömmliche Fremd- und Eigenfinanzierung verfügen, werden erschlossen	**Reduktion der Finanzierungslücke** für wachstumsorientierte, innovative Klein- und Mittelbetriebe
Beschäftigungswachstum	**Selektionsfunktion** - Investitionen sind schwer zu beurteilen (hohes Ertragspotential und hohes Risiko), Suche nach Projekten mit größtmöglicher Rentabilität	Allokationsfunktion durch **Selektio**n der Unternehmen, die mittelfristig eine attratktive Rendite aufweisen
Produktivitätswachstum	**Mehrwertfunktion** - neben Kapital wird auch Managementerfahrung und Know-How der Investoren eingebracht	stellen Kapital für die **Modernisierung und** den **Strukturwandel** der Volkswirtschaft bereit
erhöhte Anzahl von patentierten Innovationen		

Quelle: Eigene Darstellung

Neben der Finanzierungsfunktion, die die Finanzierungslücke in der Frühphase von innovativen, wachstumsorientierten Unternehmen schließen kann, wird VC auch eine Selektionsfunktion zugeordnet, da Projekte mit größtmöglicher Rentabilität ausgewählt und finanziert werden.

Trotz dieser positiven gesamtwirtschaftlichen Wirkungen besteht zum Teil eine Ablehnung von Frühphasenfinanzierung über VC/PE, die sowohl angebotsseitig als auch nachfrageseitig erfolgen kann. Als Ursachen für die Ablehnung von Frühphasenfinanzierung werden in den gesichteten Studien folgende Faktoren genannt.

Tabelle 15: Ursachen für die Ablehnung von Venture Capital

Allgemeine Ursachen für die fehlende Investitionsneigung (Frühphasenfinanzierung) aus der Sicht der institutionellen Investoren [RD 18, S. 53]	**Ursachen für die Ablehnung von Venture Capital insbesondere bei technologieintensiven Unternehmen** [RD 4, S. 14]
Mangelnde Informationen über erwartete Erträge und deren Schwankungsintensität	Große Unsicherheit der Erträge von technologischen Investitionen: F&E-Projekte sind meist mit einer geringen Erfolgswahrscheinlichkeit verbunden.
Mangelnde Transparenz	Informations-Asymmetrien zwischen den Unternehmen und potentiellen Investoren: Gerade im Technologie-Bereich sind die Investitionen schwer zu bewerten und Experten bzw. Fachleute haben bessere Informationen über die Perspektiven der Investitionen.
Gesetzliche Grundlagen für Private Equity Fonds fehlen	Beschränkter mittelbarer Wert der Investitionen (intangibles Vermögen):F&E-Investitionen sind überwiegend Investitionen in Löhne und Gehälter und diese stellen keine Besicherungsmöglichkeit für Fremdfinanzierung dar.
Eindruck einer hohen Korrelation des Ertrages auf Wagniskapital mit der Rendite auf börsenotiertes Kapital (empirisch nicht gestützt)	
Institutionelle Gründe (z.B. gesetzliche Investitionsvorgaben, gesellschafts- und steuerrechtliche Rahmenbedingungen)	

Quelle: Eigene Darstellung

Im europäischen Vergleich ist das Investitionsvolumen am österreichischen Risikokapitalmarkt (gemessen in Anteilen am BIP) relativ gering ausgebildet. Der Anteil von PE/VC am BIP lag im Jahr 2005 in Österreich bei 0,058% im Gegensatz zum EU-Durchschnitt von 0,419%. Auch im Jahr 2006 ist dieser Anteil in Österreich nur geringfügig gestiegen auf 0,062%. Insbesondere zeichnet sich der Trend ab, dass österreichische Fonds stärker in Expansions- und Internationalisierungsprojekte investieren, während frühe und risikoreichere Phasen vernachlässigt werden. Im Jahr 2005 war der Anteil der Investitionen in der Frühphase mit 20% des PE im europäischen Vergleich (EU Durchschnitt: 19% des PE) relativ hoch. Im Jahr 2006 hat sich dieser Anteil allerdings drastisch verändert und macht in Österreich nur noch 6% des PE aus [RD 3, 19]. In Österreich sind in etwa die Hälfte aller VC/PE-finanzierten Unternehmen aus technologieintensiven Branchen [RD 4, S. 49].

Die Wichtigkeit aktiver Gründungs- und Wachstumsförderung wurde vom Rat für Forschung und Technologieentwicklung im Jahr 2005 in einer Ratsempfehlung aufgegriffen und mit einer erneuten Empfehlung im März 2008 mit Fokus auf Venture Capital und Private Equity forciert. In der Gründungs- und Wachstumsphase ist das Eingreifen des Staates erforderlich, da insbesondere in dieser Phase Finanzierungslücken auftreten können [RD 3, 19].

„Obwohl die Bereitstellung von hinreichendem Risikokapital in der Gemeinschaft zu den vordringlichen Aufgaben des Marktes gehört, besteht auf dem Risikokapitalmarkt eine „Kapitallücke“, d.h. eine anhaltende Kapitalmarktinsuffizienz, die zur Folge hat, dass das Angebot die Nachfrage nicht zu einem für beide Seiten annehmbaren Preis befriedigen kann, was zu Lasten der KMU in Europa geht. Die Lücke tut sich vor allem für innovative, meistenteils junge High-Tech-Unternehmen mit einem hohen Wachstumspotenzial auf“(Amtsblatt der Europäischen Union, 18.08.2006, S.4) in [RD 4, S. 59]. Die Finanzierung über Venture Capital ist für KITUs damit noch schwieriger, als für andere Unternehmen mit keinem oder nur sehr geringem Technologiefokus.

Folgende Tabelle zeigt eine Gegenüberstellung der Empfehlungen zu VC/PE aus verschiedenen Studien. Durch die farblich markierten Felder werden ähnliche Aspekte hervorgehoben. Dies verdeutlicht, dass eine relativ große Übereinstimmung hinsichtlich der Verbesserungsvorschläge des österreichischen VC/PE Marktes besteht.

Tabelle 16: Gegenüberstellung der Empfehlungen zu VC/PE für wirtschaftspolitische Entscheidungsträger

Empfehlungen für wirtschaftspolitische Entscheidungsträger und Venture Capital Fondsanbieter [RD 18]	**Empfehlungen [RD 4]**	**Ratsempfehlung [RD 19]**	**Ratsempfehlung [RD 23]**
Rasche Umsetzung **gesetzlicher Rahmenbedingungen für Private Equity Fonds** auf Grundlage international bewährter Vorbilder (eigenständiges Private Equity Gesetz).	**International anerkannte Fondsstrukturen** etablieren	Rasche Umsetzung eines eigenen Private Equity (PE)-Gesetzes in Anlehnung an internationale Standards zur Schaffung der entsprechenden strukturellen Rahmenbedingen für **international attraktive Fondsstrukturen**.	Rasche Einführung **international attraktiver PE/VC Fondsstrukturen**, deren rechtliche und steuerliche Bestimmungen auf die Bedürfnisse des Beteiligungsgeschäfts abgestimmt sind. Dabei ist insbesondere der Zugang institutioneller Investoren zu diesen neuen PE/VC Fonds sicherzustellen.
	Möglichkeit für **länderübergreifende Investitionen** schaffen		
Lockerung der Veranlagungsvorschriften für Lebensversicherungen im Hinblick auf kurzfristige Veräußerungs-möglichkeiten von VC Beteiligungen.	Zugang für institutionelle Investoren zu VC/PE verbessern		
Die Trennung von Anwartschafts- und Leistungsberechtigten in unterschiedliche Veranlagungs- und Risikogemeinschaften würde es Pensionskassen ermöglichen, in Venture Capital zu investieren.			

Übernahme bereits definierter Standards durch die Fonds und **stärkere Kommunikation** dieses Regelwerkes an institutionelle Investoren. Eine Übernahme der Richtlinien in das Private Equity Gesetz würde die Verbreitung beschleunigen.	**Bewusstsein für VC/PE-Finanzierung** bei institutionellen Investoren **schaffen**	**Bewusstseinsbildende Maßnahmen** für den Themenbereich Venture Capital	
Entwicklung eines Modells zur Berechnung historischer aggregierter Renditen auf Venture Capital Investitionen in Österreich und Bereitstellung der Ergebnisse für institutionelle Investoren.	Eine **VC/PE-Kultur etablieren**		
	Umfassende Informationsbasis sowie Investitions-Bereitschaft für GründerInnen / UnternehmerInnen/ ForscherInnen schaffen		
Ausweitung der Diversifizierungsmöglichkeiten für institutionelle Investoren durch die Bildung von **VC Dachfonds**.	**Dachfonds-Konzept** für institutionelle Investoren prüfen	Realisierung einer Fondsinitiative: die öffentliche Hand tritt neben privaten Investoren als Kapitalgeber in verschiedenen Fonds auf, die speziell auf die Bedürfnisse von jungen, innovativen Unternehmen in frühen Phasen ausgerichtet sind	
	Fund of Funds Konzept (Dachfonds Österreich) prüfen		
Wiederaufnahme der Garantien für Venture Capital Investitionen durch die Austria Wirtschaftsservice, zumindest bis zur Vorlage ausreichender historischer Daten über den Veranlagungserfolg und das Risiko von Venture Capital Fonds.	Wiederaufnahme/Neugestaltung von Kapitalgarantien prüfen		

	Aktuelles **Förderportfolio** analysieren, Programme besser aufeinander abstimmen, Fokus auf Frühphasenfinanz-ierung beibehalten/verstärken, Anschlussfinanzierung für Gründungs- und Wachstumsunternehmen gewährleisten, Azyklische Fördermaßnahmen setzen	Verstärkte Positionierung der **AplusB Zentren als regionale Beratungsstellen** für GründerInnen im PE/VC-Bereich; diesbezügliche Ausweitung auf nicht-akademische Gründungen	
	Kapital aus Stiftungen für VC/PE mobilisieren		
	Anreize für private VC/PE-Geber wie Business Angels setzen und diese integrieren		

Quelle: Eigene Darstellung

Aus dieser Gegenüberstellung der Empfehlungen verschiedener Autoren können grob in acht Themenfelder/Empfehlungen zusammengefasst werden:

- Die Umsetzung eines eigenständigen Private Equity Gesetzes zur Schaffung international attraktiver Fondstrukturen.
- Verbesserung des Zugangs zu VC/PE für institutionelle Investoren durch Lockerung hinderlicher Vorschriften und Schaffung förderlicher Strukturen.
- Bewusstseinsbildende Maßnahmen für Investoren und Gründer/Unternehmer durch Information und Kommunikation.
- Bildung von VC Dachfonds, Fund-of-Funds Konzept (Fokus auf junge, innovative Unternehmen in frühen Phasen.
- Wiederaufnahme bzw. Neugestaltung von Kapitalgarantien
- Abstimmung der Förderprogramme und bessere Beratung durch Förderinstitutionen
- (Kapital aus Stiftungen für VC/PE mobilisieren)
- (Anreize für private VC/PE-Geber wie Business Angels setzen und diese integrieren)

Die Empfehlung des RFTE vom März 2008 spricht einen Großteil der vorhandenen Problemfelder an. Ob und welche dieser Punkte von den Ministerien umgesetzt werden und welche Veränderungen damit erreicht werden, kann zu diesem Zeitpunkt noch nicht festgestellt werden, da es sich überwiegend um erst kürzlich erschienene Studien handelt. Die Finanzierung der Gründung von Know-how intensiven und technologieorientierten Unternehmen ist in jedem Fall nach wie vor problematisch, wie sich auch in den Gesprächen mit erfolgreichen und gescheiterten Unternehmern herausstellt. Darauf wird in Kapitel 5.4 näher eingegangen.

7.1.3 Förderungen

„Ergänzend zur staatlichen Politik wird Unternehmertum von einem gut funktionierenden Förderwesen unterstützt. In Österreich existieren zahlreiche Förderquellen wie etwa Technologieförderungen und Exportförderungen.“ [RD 14, S. 13]

Gründung und Innovation wird in Österreich intensiv gefördert. Für das Jahr 2008 sind 1,2 Mrd. Euro an Fördergeldern budgetiert, wovon 22 Mio. Euro für die Gründungsförderung eingeplant sind.

Durch die neue Forschungs-, Entwicklungs- und Innovationsrichtlinie (FEI) der EU kann nun bis zu 1 Mio. Euro pro Gründer vergeben werden. [RD 20, abgefragt am 17.10.2008].

F&E Fördermaßnahmen können unterteilt werden in [RD 4, S. 71, 15, S. 8]:

- Direkte Maßnahmen (direkter Transfer von öffentlichen Mitteln für F&E)
- Indirekte, steuerlich Maßnahmen (steuerliche Entlastung der Unternehmen)

Direkte Maßnahmen:

Das Förder- und Unterstützungsangebot ist in Österreich grundsätzlich sehr gut ausgebaut. Trotzdem wird immer wieder darauf hingewiesen, dass aufgrund der großen Anzahl an Förderprogrammen und deren Verteilung auf verschiedene Ministerien und Institutionen, die österreichische Förderlandschaft sehr zersplittert, nicht aufeinander abgestimmt und ineffizient organisiert ist. Mit der Gründung von AWS und FFG wurden diesbezüglich Fortschritte gemacht, kritisiert wird dennoch der große Einfluss der Ministerien [RD 4].

Mit der Förderung von Know-how intensiven und technologieorientierten Unternehmen bzw. deren Gründung sind in Österreich auf Bundesebene im Wesentlichen die Institutionen aws und FFG betraut.

Tabelle 17: AWS und FFG Schwerpunkte

	AWS	FFG
Fokus	Unternehmensfokus	Projektfokus
Technologie-programme	• LISA • Preseed Financing • Seed Financing • i2 • tecma • uni:invent • Patentkredit • Tecnet • Staatspreis Innovation • Jugend Innovativ • ProTrans für die Zukunft • Management auf Zeit	• Basisprogramme • EU-Anbahnungsfinanzierung • Strukturprogramme • Thematische Programme (AT:net, GEN-AU, Nano Initiative,...) • Weltraumprogramm ASAP
Schwerpunkte	Kommerzielle Umsetzung und wirtschaftliche Nutzung von Forschungsergebnissen durch: • Schützen, Lizenzieren und Verwerten von Patenten • Recherche, Beratung und finanzielle Unterstützung von Vorgründungs-, Gründungs-, und Wachstumsvorhaben	FTE-Kooperationen von Unternehmen, Forschungsinstituten und Unis mit europäischen Partnern durch: • Förderprogramme • Beratungs- und Informationsangebote • Kontaktvermittlung • Technologietransfer-Aktivitäten • Vernetzungsinitiativen in die europäische und internationale Forschungsszene

Quelle: [RD 21, 30, 31, 32]

Darüber hinaus gibt es auch regionale Institutionen zur Förderung von Startups wie beispielsweise die AplusB Zentren, den Wiener Wirtschaftsförderungsfonds (WWFF), die Steirische Wirtschaftsförderung (SFG), etc.

FFG, diverse Landesförderungen, AWS und EU-Förderungen machen in Summe 94% aller Fördermöglichkeiten aus [RD 4, S. 72]. Überblicksmäßig zeigt folgende Tabelle die Förderangebote für KITU-Grüdnungen in Österreich in unterschiedlichen Unternehmensphasen:

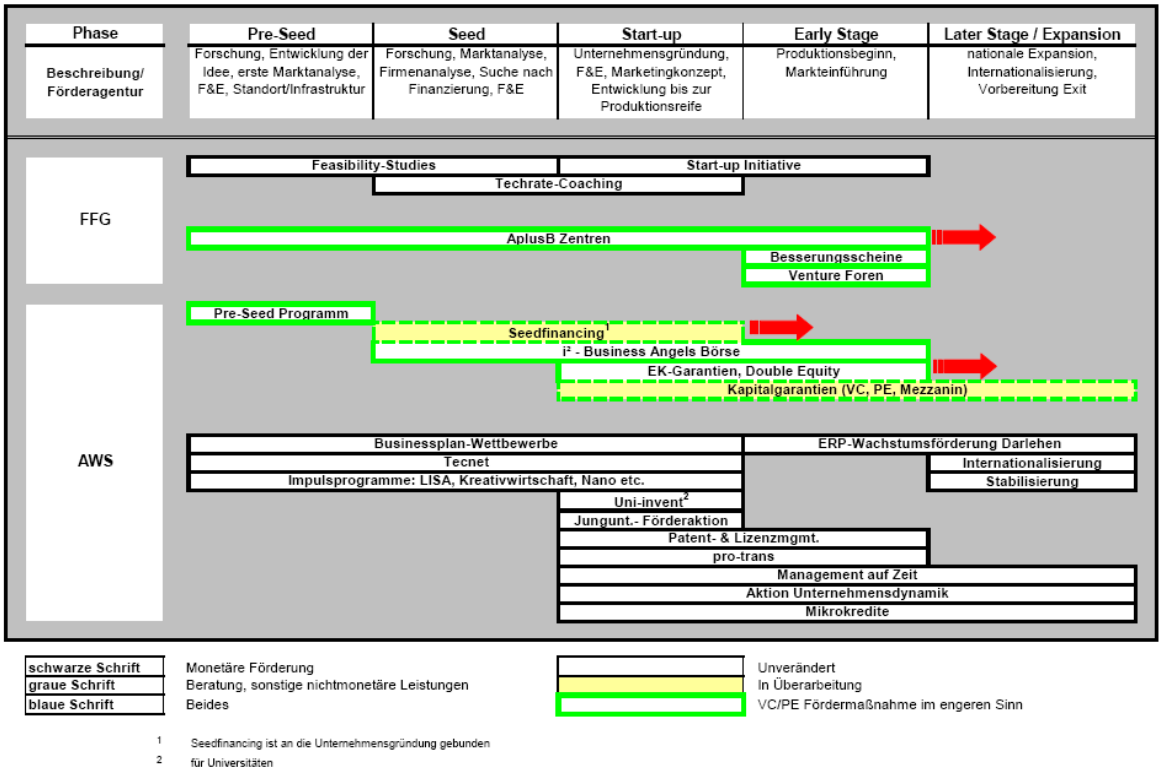
Tabelle 18: Förderangebote in Österreich

	Pre-Seed	Seed	Start up	Expansion
Unterstützung	• AplusB • Pre-Seed (AWS) • LISA (AWS) • BOB (AWS) • Bundesländer	• FFG • Seed (AWS) • LISA (AWS) • i2 (AWS) • Double Equity (AWS)	• Gründerzentren • Bundesländer • FFG • Double Equity (AWS) • Jungunternehmer-förderung •	• VC • ERP (AWS) • FFG • Bankkredite • Mezzanin-finanzierung

Quelle: [RD 21, S.12]

Aus verschiedenen Studien geht hervor, dass die staatlichen Förderungen in Österreich grundsätzlich positiv von den GründerInnen bewertet werden, da deren Erhalt oftmals als entscheidende Motivation für eine Unternehmensgründung gilt [RD 11, S. 16]. In der Pre-Seed und Seed Phase besteht allerdings eine Finanzierungslücke für KITUs, auf die bereits in Kapitel 7.1.2 eingegangen wurde. Aufgrund dieses Marktversagens sind KITUs insbesondere in dieser Phase von staatlichen Förderungen abhängig, da sonst ein Großteil von potentiellen Geschäftsideen verloren geht. Eine reine Förderung von Lebenshaltungskosten ist bei technologieintensiven Gründungen nicht zielführend, da für die Entwicklung der Gründungsidee meist weitere F&E Aktivitäten und die Entwicklung von Prototypen erforderlich sind. Es besteht auch häufig ein Bedarf an Investitionen in Apparate und Geräte, die sehr kostenintensiv sein können [RD 2, S. 26]. In folgender Abbildung wird gezeigt, welche Förderungen in den jeweiligen Unternehmensentwicklungsphasen zu Tragen kommen. Fraglich ist, inwieweit die angebotenen Fördermaßnahmen auch den potentiellen Gründern bekannt sind, und ob diese auch hinsichtlich der Höhe ausreichend sind. In der Studie von Kurz und Fuchs [RD 11, S. 17] wird im High-Tech Teilsegment „Nanotechnologie“ von Start ups nach wie vor eine Finanzierungslücke zwischen der Seed Phase und der Produktionsphase von den GründerInnen wahrgenommen.

Abbildung 17: Förderlandschaft Österreichs auf Bundesebene mit Fokus auf VC/PE-nahe Fördermaßnahmen



Quelle: [RD 4, S. 74][17]

In der Gründungs- und Wachstumsempfehlung des RFTE werden Schwachpunkte des österreichischen Fördersystems aufgezeigt [RD 3], wobei auch hier auf gewisse Ineffizienzen der Förderlandschaft hingewiesen wird:

- Es besteht ein Abstimmungsbedarf zwischen verschiedenen Programmen – die Übergänge wurden im Jahr 2005 noch als verbesserungswürdig gesehen.
- Die Nachfolgefinanzierung der AplusB Zentren ist unklar und bringt damit die bisher geleistete Aufbauarbeit in Gefahr.
- Die operative Abwicklung von Programmen, die Finanzierung aus öffentlichen Mitteln in der Frühphase bereitstellen, wird bis dato erschwert.
- Defensive, risikoschonenende Förderabwicklung aufgrund restriktiver Vorgaben seitens der Ressorts.

Darauf aufbauend wurden vom RFTE folgende förderungsrelevante Empfehlungen gegeben [RD 3]:

[17] Zur Beschreibung der Förderprogramme siehe [RD 4, S. 74-79] und [RD aws blue papers 02/08, 30]

1. Verstetigung und Verbesserung grundlegender Basisangebote für die Vorgründungs-, Gründungs-, und Early Stage Phase. Handlungsbedarf bei den AplusB Zentren.
2. Adaption der Programmabwicklung im Rahmen der derzeitigen haushaltsrechtlichen Vorgaben: konsequente Ausgliederung der Programmabwicklung an Förderagenturen.
3. Ausbau des Garantieinstrumentariums für Wachstumsunternehmen.
4. Verbesserung des Zusammenspiels von Unterstützungsmaßnahmen (Portfolioansatz): Verbesserung der Programmschnittstellen, Beseitigung administrativer Hürden, Koordination der Akteure auf Bundes- und Landesebene.

Bisherige Ausführungen zeigen, dass eine sehr breite Palette an Förderprogrammen von einer Vielzahl an Förderinstitutionen angeboten wird, die in unterschiedlichen Unternehmensphasen greifen. Eine unmittelbare Förderlücke wird nicht aufgedeckt. Zur Bewertung des österreichischen Förderangebotes sollte allerdings auch die Sicht der GründerInnen berücksichtigt werden. Die Literatur zeichnet vorwiegend ein Bild der österreichischen Förderlandschaft aus einer objektiven Perspektive, also welche Fördertöpfe es gibt, wie viele Mittel zur Verfügung stehen, welche Probleme damit gelöst werden sollten, etc. Fraglich ist allerdings, wie diese Maßnahmen aus der Sicht der GründerInnen wahrgenommen werden, also inwiefern die vorhandenen Fördermöglichkeiten die tatsächlichen Anforderungen der GründerInnen berücksichtigen. Zu den diesbezüglichen Ergebnissen vorliegender Studie siehe Kapitel 5.3.

Indirekte Förderung:

Instrumente des Steuerrechts zur Förderung von F&E-durchführenden Unternehmen sind beispielsweise Sonderabschreibungen, Steuerbefreiungen, negative Steuern in Form von Zulagen, etc. In Österreich gibt es eine Vielzahl an steuerlichen Regelungen die darauf abzielen, F&E in Unternehmen zu unterstützen. In Summe gibt es einen sehr heterogenen Gesetzesmix, der die steuerliche F&E-Förderung in Österreich kennzeichnet, die wesentlichsten Bestimmungen finden sich im Einkommensteuergesetz (v.a. in den §§ 4 Abs. 4 und 108c EStG) [RD 22, S. 49].[18]

Im österreichischen Steuerrecht ist allerdings nicht klar ersichtlich, welche Zielgruppen (z.B. KITUs) durch welche Instrumentarien angesprochen werden. Diese Breitenwirksamkeit der steuerlichen F&E Instrumentarien wird nicht unbedingt als innovationsökonomischer Nachteil gesehen, wirkt sich allerdings im Rahmen vorliegender Studie auf die Identifikation von KITU-spezifischen Aspekten des österreichischen Steuersystem aus. In der Studie von Lueghammer et al. wird lediglich der Forschungsfreibetrag gem. § 4 Abs. 4 Z 4a EStG[19] identifiziert, der eine leichte Präferenz in Richtung junger und innovativer Unternehmen erkennen lässt [RD 22, S. 52f]. Negativ bewertet wird der Dschungel von einander ausschließenden/bedingenden gesetzlichen Bestimmungen, Protokollen, Durchführungsverordnungen, Steuerrichtlinien und Kommentaren. Diese durch Komplexität, hohen Aufwand und Intransparenz gekennzeichneten administrativen Hürden im österreichischen Steuersystem können einen wesentlichen Hemmfaktor für F&E Aktivitäten von jungen und innovativen Unternehmen darstellen. Als Hindernis wird nicht nur die Wahl des konkreten Instrumentariums gesehen, sondern aufgrund der unterschiedlichen

[18] Zum Wortlaut des §§ 4 Abs. 4 und 108c EStG siehe Lueghammer, Schneider et al. [RD 6, S. 50f]

[19] Zum Inhalt des § 4 Abs. 4 Z 4a EStG siehe Lueghammer, Schneider et al. [RD 22, S. 53]

Wahlmöglichkeiten und Einbettung in den Abgabenprozess auch die Inanspruchnahme selbst [RD 22, S. 63].[20]

Bei einem internationalen Screening der steuerlichen Behandlung von F&E insbesondere von jungen, innovativen Unternehmen[21], wird in Frankreich ein interessanter Ansatz identifiziert. Im Gegensatz zu Österreich wird in der französischen steuerlichen F&E Förderung zwischen großen und kleinen Unternehmen differenziert. Junge, forschende Unternehmen werden in Frankreich von der ESt, KöSt, Sozialabgaben, Kapitalertragssteuer und Grundsteuer entlastet [RD 22, S. 27f]. Auch zahlreiche andere Länder (z.B. UK, Niederlande) weisen neben der steuerlichen Basisförderung spezielle Regelungen für junge, innovative Unternehmen. Als wichtigste Ansatzpunkte werden die F&E-Aufwendungen, die Lohnsteuernebenkosten für F&E-Personal und Gewinne gesehen. Indirekte F&E-Förderung sollte darüber hinaus gewinnunabhängig gestaltet sein, da Unternehmensgründungen in den ersten Jahren meist Anlaufverluste aufweisen [RD 22, S. 153].

Speziell für das österreichische Steuersystem werden folgende Empfehlungen zur indirekten Förderung junger und innovativer Unternehmensgründungen abgegeben [RD 22, S. 154]:

- Die Anhebung der F&E Prämie für junge innovative Unternehmen
- Die (teilweise) Befreiung von Sozialversicherungsbeiträgen der Dienstgeber für junge innovative Unternehmen
- Die (teilweise) Befreiung der Forscher in jungen innovativen Unternehmen von Lohnsteuerzahlungen
- Die Aufhebung der Diskriminierung von Auftrags-F&E für junge innovative Unternehmen
- Die Aufhebung des Bilanzierungsverbots von selbst geschaffenen immateriellen Wirtschaftsgütern
- Angepasste Bestimmungen nach Vorbild des Modells der US-amerikanischen S-Corporations[22]

Inwiefern die in vorangegangen Studien empfohlenen Maßnahmen bis heute umgesetzt wurden, bzw. welchen ergänzenden Handlungsbedarf GründerInnen von KITUs sowie Fördergeber zum heutigen Zeitpunkt sehen, wird im Rahmen dieser Studie über eine Befragung der betroffenen Personen beantwortet. Die Ergebnisse der Befragung und daraus resultierende Empfehlungen für das österreichische Fördersystem werden in Kapitel 5 dargelegt.

7.1.4 Bildung und Transfer von Forschung und Entwicklung

„Unternehmerische Erziehung beginnt nicht erst im Hochschulwesen. Unternehmergeist – die Bereitschaft Risiko einzugehen – muss bereits früh in der Kindheit verankert werden. Dabei reicht es nicht aus, Begriffe zu erläutern und das „Handwerk“ zu erlernen. Risikobereitschaft und Kreativität sind notwendige Eigenschaften für künftige UnternehmerInnen.“ [RD 14, S. 13]

[20] Mehr zur Komplexität des Inanspruchnahmeprozesses findet sich in Lueghammer, Schneider et al. [RD 22, S. 63ff]

[21] Zur Definition dieser „jungen, innovativen Unternehmen“ siehe Lueghammer, Schneider et al. [RD 22, S. 27]

[22] Kapitalgesellschaften, denen das Recht eingeräumt wird wie Personengesellschaften besteuert zu werden: F&E –Aufwendungen können mit den übrigen Einkünften verrechnet werden.

„Besonders im Bereich der Wachstumsmärkte ist eine Kooperation zwischen Unternehmen und Institutionen höherer Bildung ein weiterer Baustein für eine gut funktionierende Unternehmerschaft. Vom Know-How-Transfer profitieren beide: UnternehmerIn und Hochschule.“ [RD 14, S. 13]

Unternehmerisches Denken und Handeln liegt sehr fest in den soziokulturellen Normen verankert und wird maßgeblich über den familiären Hintergrund und über das Bildungssystem bestimmt [RD 2, S.33, 14, S. 48]. Ein positiv besetztes Berufsbild des Unternehmers ist notwendig, um diesen Weg als mögliche berufliche Perspektive in den Köpfen der Jugendlichen zu verankern. Methodische Fertigkeiten (Entwicklung von Geschäftsmodellen oder die Erstellung eines Businessplanes) ermöglichen in weiterer Folge, eine Geschäftsidee erfolgreich umzusetzen und in eine unternehmerische Aktivität zu überführen. Die Aus- und Weiterbildung ist damit wesentlich für die Entwicklung des Unternehmergeistes und die Vermittlung von methodischen Kenntnissen verantwortlich [RD 13, S. 48]. In Österreich wird diese Verantwortung nach Einschätzungen von Experten allerdings nur sehr mangelhaft von den Bildungseinrichtungen übernommen. Dies gilt insbesondere für die Primär- und Sekundärstufe, die nach GEM 2005 und 2007 [RD 13, S. 50, 14, S.39] kaum die Themenbereiche „Entrepreneurship“ und „Unternehmensgründung“ behandeln. Maßnahmen werden zwar getroffen, finden allerdings nur relativ isoliert statt und sind im Allgemeinen nicht in die Lehrpläne integriert. In anderen Ländern (bspw. USA, Schweden, Finnland) wurde die Notwendigkeit bereits vor Jahren erkannt, dass die Motivation und Sensibilisierung für Unternehmertum bereits in der Schule beginnen sollte [RD 2, S. 29]. Mit steigendem Qualifikationsniveau sehen ExpertInnen in Österreich zwar einen zunehmenden Fokus auf die Vorbereitung von Auszubildenden auf unternehmerische Aktivitäten, trotzdem fehlt noch in vielen neuen Studienplänen von Universitäten und Fachhochschulen eine unternehmerische Grundausbildung. Meist werden hier einige Kurse auf freiwilliger Basis angeboten. Von ExpertInnen wird lediglich die betriebswirtschaftliche Ausbildung und Managementausbildung (sowie auch die berufliche Aus- und Weiterbildung) dahingehend gut bewertet, dass eine angemessene Vorbereitung für die Gründung und das Wachstum neuer Unternehmen stattfindet. Dies gilt demnach nicht für andere Studienrichtungen (wie technische oder naturwissenschaftliche Studiengänge), was in Anbetracht des Anteils von Technikern in Gründerteams von High-Tech Unternehmen auf eine Lücke im Bereich Bildung hindeutet. Beispielsweise hat in Deutschland bei ca. 70% der High-Tech-Gründungen mindestens ein Mitglied einen Hochschulabschluss, und bei knapp 60% liegt der Kenntnisschwerpunkt im Gründungsteam in der Technik [RD Gottschalk et al. 2007 in 5, S. 41]. Unternehmensgründungen während oder nach der Studienzeit werden in Österreich durch Gründerzentren (AplusB-Zentren) unterstützt [RD 14, S. 39].

Insbesondere Universitäten und Forschungseinrichtungen spielen eine sehr wichtige Rolle für die Gründung von innovativen High-Tech Unternehmen mit hohem Wachstumspotential. Dies ist beispielsweise an dem hohen Anteil an Spinnoffs aus dem universitären Bereich am Seedfinancing Programm der aws erkennbar. So genannte akademische Spinoffs sind ein wichtiges Element zur kommerziellen Nutzung von wissenschaftlichen Ergebnissen und forcieren den Wissens- und Technologietransfer [RD 21, S. 11].

In Deutschland bemüht sich unter anderem EXIST um eine stärkere Akzeptanz und Verankerung des Unternehmertums im deutschen Bildungssystem zur Forcierung von wissens- und technologieintensiven Unternehmensgründungen. In einer Studie von Meka et al. [RD 2] wird der Schulbereich und Hochschulbereich getrennt voneinander betrachtet. „Entrepreneurship

Education“ wird als Überbegriff für die Vielfalt an Ausbildungsangeboten und -möglichkeiten herangezogen und folgendermaßen kategorisiert:[23]

Tabelle 19: Angebotssystematik im Bereich EE (Deutschland)

Entrepreneurship Education (EE)	Teaching (Vermittlung von Lehrstoff)	Training (interaktive Veranstaltungen)
Motivation	Veranstaltungen / Vorträge zur Sensibilisierung der Studierenden	zB Planspiele, Gründerwettbewerbe
Grundlagen (Ausbildung für Gründungsinteressierte)	zB Steuerlehre, Finanzierung, Businessplanerstellung	zB Seminare, Workshops, Training von Gründungs-aktivitäten, Persönlichkeits-training
Fachspezifische Ausbildung (technologiefeldbezogenes Fachwissen)	Spezialisierte Angebote, branchen- / technologiefeld-orientiert	Spezialisierte Angebote, Beratung und Unterstützung von GründerInnen

Quelle: [RD 2, S. 27]

[23] Zur genaueren Definition von Entrepreneurship Education siehe [RD 2, S. 28]

Auch in Deutschland wurde vor allem im schulischen Bereich ein Mangel an der Vermittlung von unternehmerischen Kompetenzen festgestellt. Insbesondere Schulprojekte und Wettbewerbe gelten als sinnvolle und erfolgreiche Maßnahmen zur Vermittlung von unternehmerischen Denken und Handeln bereits in der Schulzeit [RD 2, S.33]. Die Lehr- und Veranstaltungsangebote an deutschen Hochschulen zeigen zwar, dass eine Thematisierung von Unternehmertum bzw. Entrepreneurship an einem Großteil der Universitäten stattfindet, allerdings bestehen große Differenzen zwischen den Hochschulen hinsichtlich Art, Anzahl und struktureller Verankerung des Angebotes. Auffällig ist, dass sich ein umfassendes EE-Angebot vorwiegend in den Richtungen Wirtschafts- (und sozial-) Wissenschaften sowie Recht entwickelt, allerdings kaum in den technischen (ingenieurwissenschaftlichen) und naturwissenschaftlichen Fachbereichen etabliert hat [RD 2, S. 34ff]. Selbige Problematik wurde auch im österreichischen Bildungssystem identifiziert (siehe oben).

In Österreich übernehmen die AplusB Zentren eine wichtige Rolle, um die Anzahl und den Erfolg von Gründungen aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen zu steigern. Initiiert wurde das AplusB Programm vom bmvit, das auch die Finanzierung und Erlassung der Richtlinien übernimmt. Für das Programmmanagement ist die österreichische Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) zuständig [RD 1, S. 6]. Um eine verbesserte Gründungsdynamik an den österreichischen Unis und Fachhochschulen zu erreichen, werden folgende Teilziele verfolgt:

- „Dauerhafter Anstieg der Anzahl akademischer Spinn-offs,
- Steigerung der Qualität (Technologie- und Wissensintensität) und Erfolgswahrscheinlichkeit dieser Gründungen,
- Erweiterung des Potentials an Unternehmensgründungen aus Universitäten, Fachhochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen,
- Verbesserung der unternehmerischen Verwertung von Forschungsergebnissen,
- Unterstützung anderer Maßnahmen des Technologietransfers“ [RD 1, S. 6]

Im Rahmen der Zwischenevaluierung der AplusB Zentren [RD 1] wird den AplusB Zentren hinsichtlich der Ergebnisse, Zielerreichung und Wirkung ein gutes Zeugnis ausgestellt. Ob die Zentren zur Nachhaltigkeit der Gründungen beitragen, kann aufgrund der erst relativ kurzen Laufzeit noch nicht festgestellt werden. Eine positive Tendenz wird allerdings vermutet. Die Zusammenarbeit mit regionalen Akteuren läuft gut, unterliegt aber einer personen- und zentrumsabhängigen Bewertung und birgt zum Teil Verbesserungspotential. Nach der derzeitigen Konzeption werden die AplusB Zentren maximal 10 Jahre gefördert. Allerdings werden in der Literatur aufgrund der insgesamt guten Gesamtperformance dringende Empfehlungen zur Weiterführung und –entwicklung des Programmes gegeben [RD 1, S. 63]. Die AplusB Zentren haben sich innerhalb der österreichischen Förderungslandschaft klar positioniert und sind die alleinige gründungsrelevante Institution direkt an Hochschulen und Forschungseinrichtungen zur Stimulierung von Gründungen durch die Betreuung und Weiterentwicklung von Gründungsprojekten. Darüber hinaus wird auch eine Inkubator-Infrastruktur und erste Finanzierung zur Verfügung gestellt. Überschneidungen mit weiteren Unterstützungsangeboten im PreSeed - Bereich werden nicht identifiziert, da es sich dabei meist um staatliche Fördermaßnahmen handelt, bei denen gezielt Kapital zur Verfügung gestellt wird (zumeist über die aws) [RD 1, S 59f].

7.1.5 Kulturelle und soziale Normen

„Kulturelle und soziale Normen haben einen nicht zu unterschätzenden Einfluss auf den Unternehmergeist. Hohe Risikobereitschaft, Erfolgsstreben und Kreativität liegen nicht in den „Genen“. Vielmehr werden diese Eigenschaften von soziokulturellen Einflüssen maßgeblich bestimmt.“ [RD 14, S. 14].

Kulturelle und soziale Normen haben einen großen Einfluss auf das Gründungsgeschehen. Hohe Risikobereitschaft, Erfolgsstreben und Kreativität umschreiben den typischen „Unternehmergeist“, der von soziokulturellen Einflüssen maßgeblich geformt wird [RD 14, S. 14]. Insbesondere im Know-how intensiven und technologieorientierten Bereich wird eine im Vergleich zu traditionellen Bereichen noch höhere Risikobereitschaft von GründerInnen, Fördergebern und Investoren gleichermaßen gefordert.

In diversen gesichteten Studien wurden vor allem folgende kulturelle Faktoren hervorgehoben, die einen negativen Einfluss auf das KITU-Gründungsgeschehen haben:

- Hohe Risikoaversion
- Technikermangel
- Geringer Frauenanteil bei KITU-Gründungen (sowie Mangel an Frauen in technischen Studiengängen)

Der „Unternehmergeist“ ist bei der österreichischen Bevölkerung relativ gering ausgeprägt [RD 14, 15]. Dies vermindert den grundsätzlichen Pool an potentiellen UnternehmensgründerInnen von KITUs im Vergleich zu anderen Ländern.

Als Gründungsmotive unterscheidet die GEM Studie 2007 [RD 14] zwischen Push- und Pullfaktoren. Pushfaktoren sind Not(wendigkeit) und berufliche Logik. Personen, die aus diesem Motiv heraus gründen, werden zum Unternehmertum „gedrängt“, da sie auf dem Arbeitsmarkt keine realistischen bzw. akzeptablen Alternativen erkennen. Dieses „Motiv der Notwendigkeit“ kann sowohl niedrig als auch hoch qualifizierte Arbeitskräfte betreffen, ist aber vorwiegend in Mittel- und Niedrigeinkommensländern vorzufinden. Pullfaktoren sind hingegen jene Motive, die der Selbstverwirklichung dienen (z.B. Treffen von eigenen Entscheidungen, Verwirklichung eigener Ideen, eigenverantwortliches und selbständiges Arbeiten, etc.) und werden meist von Personen verfolgt, die sowohl gute Arbeitsmarkt- als auch Einkommenschancen haben. Diese „Möglichkeitsmotive“ sind in Hocheinkommensländern – wie auch in Österreich – das vorherrschende Motiv für eine Unternehmensgründung [RD 14, S. 10 ff.].

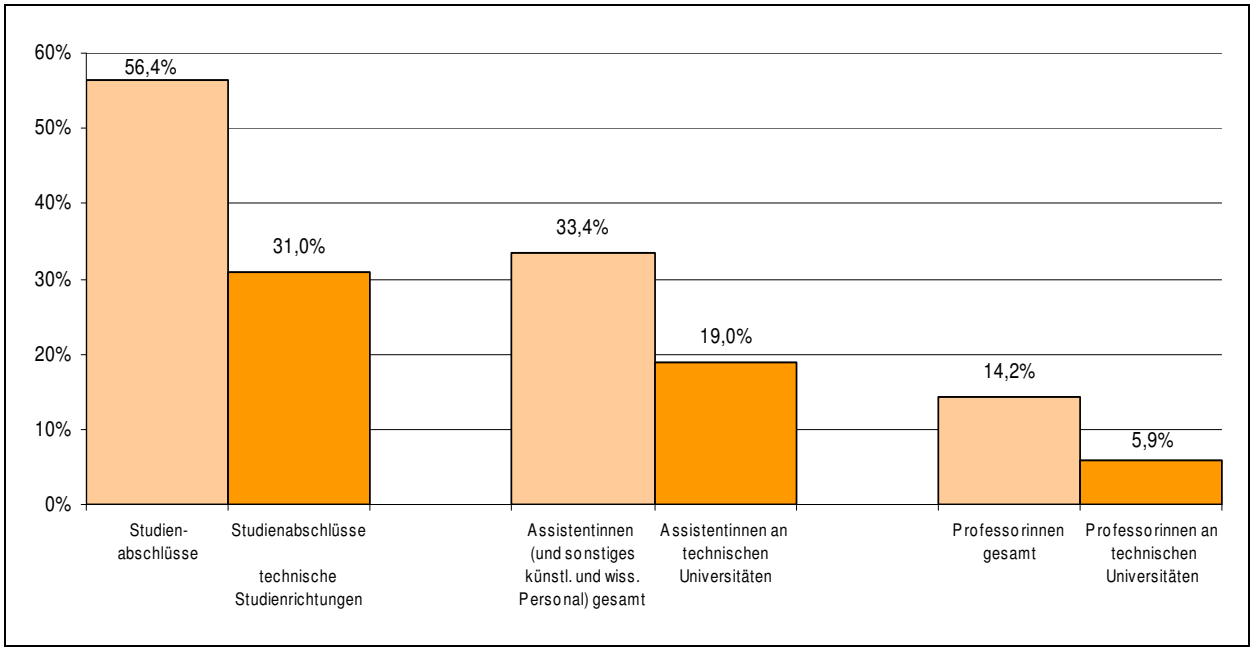
Die geringe UnternehmerInnenquote in Österreich wird in GEM 2007 [RD 14, S. 49] unter anderem damit begründet, dass aufgrund geringer Arbeitslosenquoten, hohem Einkommen und einem gut ausgebauten sozialen Netz ÖsterreicherInnen nicht zum Unternehmertum „gezwungen“ werden und gleichzeitig ein hohes Maß an Unsicherheitsvermeidung (Risikoaversion) vorherrscht. Darüber hinaus ist in Österreich durch einen hohen Grad an Leistungsorientierung Scheitern eher negativ behaftet [RD 14, S. 49]. Kritisiert wird, dass Österreich seine Beamten- und Vollkaskomentalität nicht ablegen wird, solange die Quote der beamteten Bediensteten nicht drastisch gesenkt wird. Lehrer, Universitätsprofessoren und ein relativ großer Teil der Eltern sind Beamte bzw. Angestellte und prägen die Persönlichkeit der Kinder und Jugendlichen [RD 13].

KITU-Gründungen erfordern ein höheres Maß an Risikobereitschaft, als andere Gründungen. Weiters kam eine deutsche Studie zu dem Ergebnis, dass bei 70% der High-Tech-Gründungen mindestens ein Mitglied einen Hochschulabschluss hat, und bei knapp 60% liegt der Kenntnisschwerpunkt im Gründungsteam in der Technik [RD 33, S. 41]. Damit sind sowohl ein hohes Ausbildungsniveau, vor allem aber auch technisch gut ausgebildete Leute erforderlich. Für Österreich wird allerdings für das Jahr 2010 eine jährliche TechnikerInnenlücke von ca. 1000 Personen errechnet [RD 34, S. 20].

Um eine Veränderung des Gründungsklimas auf gesamtgesellschaftlicher Ebene zu erzielen, sind grundlegende und langfristige Maßnahmen zu setzen. Die starke Präsenz von UnternehmerInnen in der Öffentlichkeit, ebenso wie in Schulbüchern oder Medien, ist eine Möglichkeit zur Forcierung dieser Karriereoption [RD 15, S. 95].

Nach wie vor entspricht das gesellschaftspolitische Bild eines Technikers/einer Technikerin einem männlich dominierten Berufsbild. Auch in der Wissenschaft finden sich nur vereinzelt Frauen. Hierbei ist auf das traditionelle Rollenbild abzustellen, das dazu führt, dass sich Frauen um Familie und Kinder kümmern und Männer um das finanzielle Einkommen [RD 34, S. 4]. Abbildung 18 zeigt den Anteil von Frauen an österreichischen Universitäten bei Studienabschlüssen, AssistentInnen und ProfessorInnen:

Abbildung 18: Anteil von Frauen an den österreichischen Universitäten bei den Studienabschlüssen, AssistentInnen und ProfessorInnen



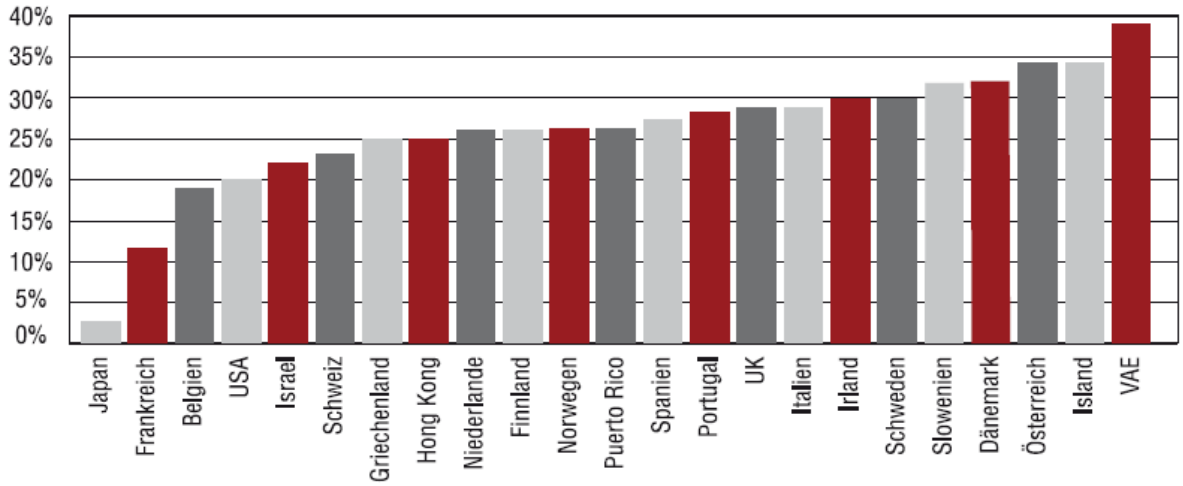
Quelle: Statistik Austria 2006 in [RD 15, S. 10]

Auch der Umstand, dass sich weniger Frauen als Männer in einem innovativen Tätigkeitsfeld selbständig machen, wird durch verschiedene Auswirkungsmechanismen verursacht. Sie beginnen bei der Schulwahl, bzw. bei der Vermittlung von technischen Lehrinhalten an Mädchen und setzen sich bei der Wahl der Studienrichtung und anschließend bei der Berufswahl fort. Dadurch sind insgesamt weniger Frauen in jenem Beschäftigungsfeld tätig, in dem ihre Gründungsaktivität stimuliert werden sollte. Auch soziale Barrieren auf individueller und institutioneller Ebene behindern insgesamt die Selbstständigkeit von Frauen [RD 15, S. 43].

Zur Erhöhung des Frauenanteils bei forschungs-, technik- und technologieintensiven Unternehmensgründungen werden in der Studie von Schiffbänker et al. [RD 15, S. 102] folgende Interventionsmöglichkeiten genannt:

- Bestehende Gründungsförderung gendern: AkteurInnen vernetzen und Genderbewusstsein erhöhen (aws, FFG, WKO, etc.)
- Piloterfahrung generieren: Modellhafte Umsetzung frauenspezifischer Förderansätze
- Begleitmaßnahmen: Öffentlichkeitsarbeit (Selbstständigkeit als Karriereoption) und Begleitforschung

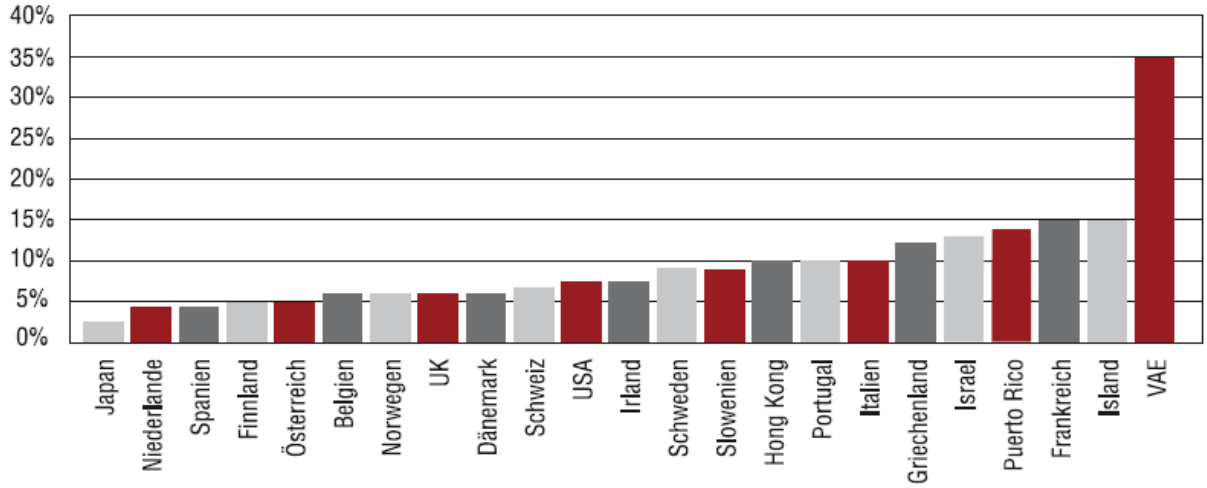
Abbildung 19: Potentielle UnternehmerInnenaktivität (NichtunternehmerInnen) Hocheinkommensländer, 2007



Quelle: [RD 14, S. 32]

In Abbildung 19 wird der Anteil der befragten Personen (NichtunternehmerInnen) dargestellt, die sowohl Chancen sehen ein Unternehmen zu gründen und sich auch dazu fähig fühlen, es zu leiten. Österreich liegt hinsichtlich dieser Selbsteinschätzung im internationalen Vergleich im Spitzenfeld. Damit besteht also ein relativ hohes, aber nicht genutztes Potential in Österreich. Dies ist auch in Abbildung 20 erkennbar, die die tatsächlichen unternehmerischen Absichten von NichtunternehmerInnen zeigt. Hier weist Österreich mit 5% nur sehr geringe Werte auf.

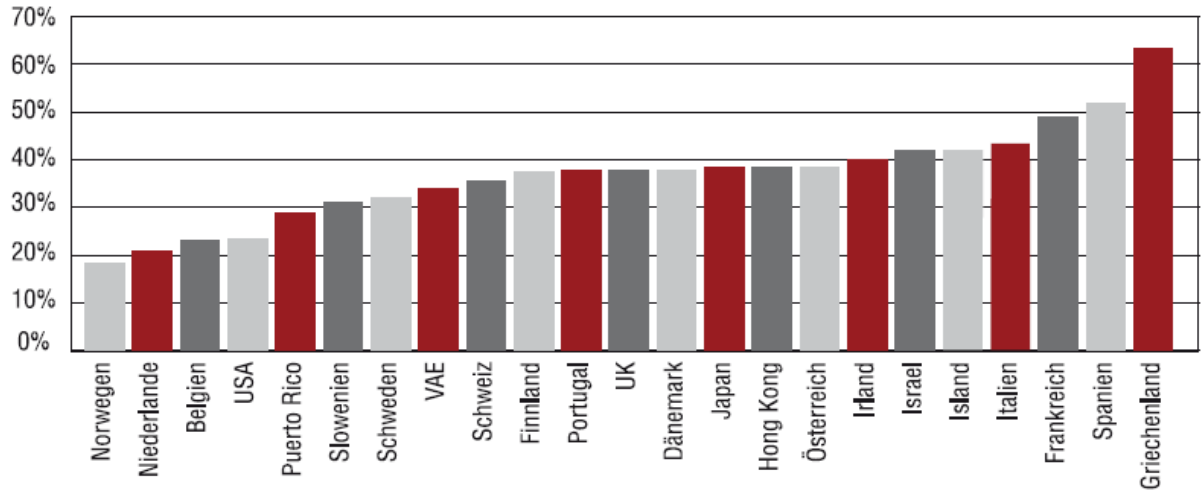
Abbildung 20: Unternehmerische Absichten von NichtunternehmerInnen, Hocheinkommensländer 2007



Quelle: [RD 14, S. 33]

Die Angst vor dem Scheitern ist in Österreich mit 38% relativ stark ausgeprägt. Das Gründungsmotiv in Österreich ist vorwiegend chancenbedingt [RD 14, S.17], was dazu führt, dass die Angst vor dem unternehmerischen Scheitern der wichtigste Hinderungsgrund für das Gründen von Unternehmen ist [RD 14, S. 33]:

Abbildung 21: Angst vor dem Scheitern, Hocheinkommensländer 2007



Quelle: [RD 14, S. 32]

Gescheiterte Unternehmer haben mit einer gesellschaftlichen Stigmatisierung zu kämpfen. Dieser Umstand führt in ganz Europa sowie in Österreich im Speziellen zu gesellschaftlichen und persönlichen Barrieren hinsichtlich einer Neugründung bzw. eines Wiedereinstieges in das Unternehmertum.

7.2 Interviewguide

Im Folgenden werden die Hauptthemen im für die empirische Studie verwendeten Interviewguide dargestellt.