



Langzeitanalyse der Seedfinancing- Programmfamilie

Karl-Heinz Leitner
Georg Zahradnik
Thomas Jud

Langzeitanalyse der Seedfinancing-Programmfamilie

Karl-Heinz Leitner¹
Georg Zahradnik¹
Thomas Jud²

Endbericht zum Projekt Nr. 1.63.00596.0.0
im Auftrag des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort

AIT-ISP-Report 30
Februar 2021

¹ AIT Austrian Institute of Technology GmbH
Center for Innovation Systems & Policy

²convelop – cooperative knowledge design gmbh

Inhalt

| | |
|--|-----------|
| Executive Summary | 1 |
| 1 Einleitung | 3 |
| 2 Ziele des Programms | 5 |
| 3 Der Selektionsprozess: Anbahnung, Auswahl und Abwicklung | 7 |
| 3.1 Anbahnung der Förderung | 7 |
| 3.2 Ablauf des Auswahlprozesses | 8 |
| 3.3 Abwicklung der Förderung durch die aws | 10 |
| 3.4 Erfolgsquoten im Zeitverlauf | 10 |
| 3.5 Resümee | 12 |
| 4 Die Förderinstrumente der Seedfinancing-Programmfamilie | 13 |
| 4.1 Befragung von geförderten Unternehmen | 13 |
| 4.2 PreSeed | 13 |
| 4.2.1 Branchen der PreSeed-geförderten Unternehmen | 13 |
| 4.2.2 Motive für die Beantragung der PreSeed-Förderung | 14 |
| 4.2.3 Finanzierung der PreSeed-geförderten Unternehmen | 15 |
| 4.2.4 Entwicklung der PreSeed-geförderten Unternehmen in Bezug auf die Akquisition von externem Eigenkapital | 17 |
| 4.2.5 Effekte der PreSeed-Förderung für die Unternehmensentwicklung | 19 |
| 4.3 Seedfinancing | 20 |
| 4.3.1 Motive | 20 |
| 4.3.2 Finanzierung der Seedfinancing-geförderten Unternehmen | 21 |
| 4.3.3 Entwicklung der Seedfinancing-geförderten Unternehmen in Bezug auf die Akquisition von externem Eigenkapital | 23 |
| 4.3.4 Effekte der Seedfinancing-Förderung für die Unternehmensentwicklung | 26 |
| 4.4 Management auf Zeit | 29 |
| 5 Charakteristika der PreSeed und Seedfinancing-geförderten Unternehmen im Vergleich mit anderen Startups | 33 |
| 5.1 ASM Kontrollgruppe | 33 |
| 5.2 Gründungsform und Standort | 34 |
| 5.2.1 Gründungsform | 34 |
| 5.2.2 Standort der Unternehmen | 35 |
| 5.2.3 Rolle von geistigen Eigentumsrechten | 36 |
| 5.3 Demographie der GründerInnen | 36 |
| 5.3.1 Alter der UnternehmerInnen | 36 |
| 5.3.2 Ausbildung der GründerInnen | 37 |
| 5.4 Frauenteil bei den GründerInnen und MitarbeiterInnen | 38 |
| 5.5 Größe der Gründungsteams | 39 |
| 6 Längerfristige Entwicklung der Unternehmen | 41 |
| 6.1 Akquisition von externem Eigenkapital | 41 |
| 6.2 Umsatzentwicklung der Unternehmen | 43 |
| 6.3 Internationalisierung der Unternehmen | 44 |
| 6.4 Wachstum der Unternehmen | 46 |
| 6.5 Exits | 50 |
| 7 Synthese und Handlungsempfehlungen | 51 |

| | | |
|---------------|------------------|-----------|
| 8 | Literatur | 55 |
| Anhang | | 56 |

Abbildungsverzeichnis

| | |
|---|----|
| Abbildung 1: Erfolgsquoten im Zeitverlauf der Programme PreSeed und Seedfinancing | 11 |
| Abbildung 2: Erfolgsquote der Programm PreSeed und Seedfinancing nach Bundesländern | 12 |
| Abbildung 3: Branchen der PreSeed- und Seedfinancing-geförderten Unternehmen | 14 |
| Abbildung 4: Motive für die Antragstellung beim PreSeed-Programm | 15 |
| Abbildung 5: Finanzierung der Gründungsidee in der Vorgründungsphase (PreSeed) | 16 |
| Abbildung 6: Inanspruchnahme von öffentlichen Förderungen und Unterstützungen zusätzlich zur PreSeed-Förderung | 17 |
| Abbildung 7: Akquiriertes externes Eigenkapital | 18 |
| Abbildung 8: Bewertung bei der letzten Finanzierungsrunde | 18 |
| Abbildung 9: Herkunft der KapitalgeberInnen | 19 |
| Abbildung 10: Effekte der PreSeed-Förderung für die Unternehmen | 20 |
| Abbildung 11: Motive für die Antragstellung beim Seedfinancing-Programm | 21 |
| Abbildung 12: Finanzierung der Unternehmen | 22 |
| Abbildung 13: Inanspruchnahme von öffentlichen Förderungen und Unterstützungen zusätzlich zur Seedfinancing-Förderung | 23 |
| Abbildung 14: Effekte der Seedfinancing-Förderung in Bezug auf die Finanzierung des Unternehmens | 24 |
| Abbildung 15: Akquisition von externem Eigenkapital der Seedfinancing-geförderten Unternehmen | 25 |
| Abbildung 16: Herkunft der KapitalgeberInnen | 25 |
| Abbildung 17: Bewertung bei der letzten Finanzierungsrunde | 26 |
| Abbildung 18: Effekte der Seedfinancing-Förderung für die Unternehmensentwicklung | 27 |
| Abbildung 19: Effekte der Seedfinancing-Förderung für die Entwicklung der Managementkompetenzen | 28 |
| Abbildung 20: Effekte der Seedfinancing-Förderung für die Entwicklung der Humanressourcen | 28 |
| Abbildung 21: Effekte der Seedfinancing-Förderung in Bezug auf die soziale und nachhaltige Entwicklung | 29 |
| Abbildung 22: Motive für die Antragstellung beim MaZ-Programm und Realisierung der Erwartungen | 30 |
| Abbildung 23: Effekte der MaZ-Förderung für die Entwicklung der Humanressourcen | 31 |
| Abbildung 24: Effekte der MaZ-Förderung für die Entwicklung des Unternehmens | 31 |
| Abbildung 25: Gründungsform (Spin-off oder unabhängige Gründung) | 35 |
| Abbildung 26: Standorte der Unternehmen | 35 |
| Abbildung 27: Nutzung von geistigen Eigentumsrechten | 36 |
| Abbildung 28: Alter der UnternehmerInnen zum Zeitpunkt der Firmengründung | 37 |
| Abbildung 29: Ausbildung der GründerInnen | 38 |
| Abbildung 30: Frauenanteil GründerInnen und MitarbeiterInnen | 39 |
| Abbildung 31: Größe der Gründungsteams | 39 |
| Abbildung 32: Gründungserfahrung der GründerInnen | 40 |
| Abbildung 33: Akquiriertes externes Eigenkapital | 41 |
| Abbildung 34: Bewertung der Unternehmen bei der letzten Finanzierungsrunde im Vergleich | 43 |
| Abbildung 35: Umsatz im letzten Geschäftsjahr | 44 |
| Abbildung 36: Internationalisierungsbestrebungen (Born Global) | 45 |

| | |
|---|----|
| Abbildung 37: Internationale Märkte | 45 |
| Abbildung 38: Anzahl der MitarbeiterInnen | 46 |
| Abbildung 39: Wachstum der Unternehmen im Vergleich (logarithmiertes MitarbeiterInnen-Wachstum, Unternehmensalter > 2 Jahre) | 47 |
| Abbildung 40: Anteil besonders stark wachsender Unternehmen im Vergleich (Unternehmensalter > 2 Jahre) | 48 |
| Abbildung 41: Vergleich von geförderten Unternehmen, abgelehnten Unternehmen und Unternehmen ohne Seedfinancing-Förderung (logarithmiertes MitarbeiterInnen-Wachstum, Unternehmensalter > 1 Jahr) | 48 |
| Abbildung 42: Vergleich geförderter, alternativ geförderter und ungeförderter Unternehmen (logarithmiertes MitarbeiterInnen-Wachstum, Unternehmensalter > 1 Jahr) | 49 |
| Abbildung 43: Längerfristige Strategie | 50 |

Executive Summary

Die Seedfinancing-Programmfamilie ist das bedeutendste Programm für die Förderung von jungen, hoch-innovativen Technologieunternehmen in Österreich. Es zielt darauf ab, Geschäftsideen zu konkretisieren und Finanzierungsengpässe in den frühen Phasen der Unternehmensentwicklung zu überwinden. Die Seedfinancing-Programmfamilie besteht aus den drei Modulen PreSeed, Seedfinancing und Management auf Zeit (MaZ). Mit dem PreSeed-Modul werden potentielle UnternehmensgründerInnen in der Vorgründungsphase bei der Konkretisierung ihrer Geschäftsidee unterstützt, indem die Erarbeitung eines ersten „proof of principle“ bzw. eines ersten Prototypens gefördert wird. Mit der Seedfinancing-Förderung werden die Gründung und der Aufbau von technologieintensiven Unternehmen unterstützt, die ein hohes Wachstumspotential besitzen und für die der private Kapitalmarkt noch kaum Finanzierungsmöglichkeiten bereitstellt. Die MaZ-Förderung zielt darauf ab, junge Gründungsteams, die im Rahmen von PreSeed oder Seedfinancing gefördert wurden, bei der Bewältigung von spezifischen Problemstellungen durch die Zurverfügungstellung von externen ExpertInnen zu unterstützen.

Bislang gibt es keine empirische Evidenz über die längerfristige Entwicklung der PreSeed- und Seedfinancing-geförderten Unternehmen, auch im Vergleich zur Entwicklung mit ähnlichen technologieintensiven Unternehmensgründungen, die keine oder andere Förderung in Anspruch genommen haben. Um diese Frage beantworten zu können, wurde im Spätsommer 2020 eine Befragung bei Unternehmen durchgeführt, die zwischen 2011 und 2019 eine Förderung erhalten haben. Die befragten Unternehmen wurden im Weiteren mit einer Kontrollgruppe verglichen, die auf Basis des Austrian Startup Monitors (ASM) gebildet wurde. Darüber hinaus wurden im Rahmen der Langzeitanalyse auch Interviews mit einer Reihe von StakeholderInnen (u.a. Startups, Boardmitglieder, Programm-Management) durchgeführt.

Was die Motive für die Beteiligung an PreSeed, Seedfinancing und MaZ betrifft, können folgende Befunde gezeichnet werden. In Bezug auf die Motive für die Antragstellung dominiert die Finanzierungsfunktion bedingt durch die beschränkten Möglichkeiten für innovative GründerInnen, privates Risikokapital oder Fremdkapital zu erhalten. Die Risikoentlastung und der Leverage Effekt für andere FinanzierungspartnerInnen kann in diesem Zusammenhang ebenfalls erwähnt werden. Der Reputationsgewinn durch die Bewertung einer ExpertInnenjury wird von einem guten Drittel der Unternehmen als wichtig oder sehr wichtig bewertet. Wenngleich die aws auch Beratungsleistungen anbietet und die Unternehmen begleitet, ist dieses Motiv für eine kleinere Gruppe von Unternehmen relevant.

Die Befragung zeigt, dass die Finanzierung durch Erspartes vor und parallel zur erhaltenen Förderung die häufigste Finanzierungsquelle darstellt. Die Finanzierung durch Erspartes stellt in den frühen Phasen die häufigste Finanzierungsquelle dar. Knapp die Hälfte der Seedfinancing-geförderten Unternehmen haben schon vor Inanspruchnahme der Förderung auf andere öffentliche Finanzierungsquellen zurückgegriffen und auch später werden öffentliche Förderungen genutzt. Das FFG Basisprogramm fungiert dabei als wichtigste komplementäre Finanzierungsform. Ein Viertel greift später auf aws Double Equity als Anschlussfinanzierung zurück. Knapp ein Viertel der befragten Unternehmen hat bereits vor der Antragstellung bei Seedfinancing Business Angels an Bord, die teilweise auch auf die Möglichkeiten der Seedfinancing-Förderung hinweisen und vermitteln.

Neben den Motiven wurden auch Effekte für die Gründung in Bezug auf die Unternehmensentwicklung und dem Aufbau von Humanressourcen und Managementkompetenzen abgefragt. Rund drei Viertel der Seedfinancing-Unternehmen gab an, dass sie das beantragte Vorhaben durch die Förderung schneller umsetzen konnten, ebenso konnten drei Viertel der Unternehmen neue MitarbeiterInnen einstellen.

Der Vergleich mit der ASM-Kontrollgruppe liefert einige strukturelle Muster der geförderten Unternehmen. Seedfinancing-Unternehmen kommen überproportional häufig aus der Steiermark und aus Niederösterreich. Seedfinancing-geförderte Unternehmen sind öfter akademische Spin-offs, die GründerInnen sind durchschnittlich älter und besser ausgebildet im Vergleich zu ähnlichen Unternehmen des ASM. Seedfinancing-GründerInnen bringen darüber hinaus häufiger Gründungserfahrung als vergleichbare Unternehmen mit. Es zeigt sich ferner, dass Seedfinancing-geförderte Unternehmen Patente doppelt so oft nutzen als andere Startups.

Die Akquisition von Risikokapital ist eine der wesentlichen Herausforderungen von technologieintensiven jungen Unternehmen. Seedfinancing- als auch PreSeed-geförderte Unternehmen konnten im Laufe der weiteren Entwicklung externes Eigenkapital akquirieren. Knapp 40% der Seedfinancing-Unternehmen konnten bislang mehr als 1 Mio. Euro akquirieren und knapp 4% sogar mehr als 10 Mio. Euro. 12% der befragten Seedfinancing-Unternehmen konnten öffentliches Risikokapital einwerben, etwa beim aws Gründerfonds.

Auch in Bezug auf die Internationalisierung sowie das Wachstum erzielen die Seedfinancing-Unternehmen signifikant höhere Werte als die Unternehmen der ASM-Kontrollgruppe. Seedfinancing-Unternehmen wuchsen wesentlich stärker in Bezug auf die MitarbeiterInnen als Unternehmen mit einer alternativen Förderung und Unternehmen, die sich gänzlich ohne öffentliche Förderung finanzieren. Unternehmen, deren Seedfinancing-Antrag abgelehnt wurde, sind im Durchschnitt weniger stark gewachsen als die Seedfinancing-geförderten Unternehmen. Mit zunehmendem Unternehmensalter verringert sich jedoch der Wachstumsvorsprung der Seedfinancing-Unternehmen bzw. verschwindet, anders ausgedrückt, andere Unternehmen holen auf.

Aufgrund der professionalen Abwicklung des Programms, der positiven Wahrnehmung durch die Fördernehmenden, der erzielten Effekte und der wirtschaftlichen Entwicklung der geförderten Unternehmensgründungen werden keine strukturellen Änderungen in der Seedfinancing-Programmfamilie vorgeschlagen. Das Programm hat einen Fokus auf technologieintensive Startups, der aufrecht erhalten bleiben soll.

Als Handlungsempfehlungen wird angeregt, die Awareness der Förderwerbenden und Förderinteressierten für mehrwertstiftende Begleitmaßnahmen (z.B. Coachingleistungen, MaZ) im Rahmen der Programmfamilie zu erhöhen. Des Weiteren sollte das Bewusstsein für das Programm bei Gründerinnen gefördert werden, um den Anteil von Antragstellerinnen zu erhöhen.

1 Einleitung

Hochinnovative Unternehmensgründungen sind bedeutende Treiber für den technologischen und wirtschaftlichen Wandel. Sie sind wichtige Instrumente zur Schaffung neuer Märkte und wirken sich daher positiv auf das Wachstum und die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft aus. Derartige junge Unternehmen sind mit ihren innovativen Produkten, Dienstleistungen und Geschäftsmodellen oft Vorreiter bei neuen Technologien und dienen damit als Seismographen von technologischer Entwicklung und sektoralem Wandel.¹ Das Interesse der Wirtschaftspolitik an technologieorientierten Unternehmensgründungen erklärt sich auch aus ihrer Beschäftigungswirkung. Ein großer Teil am Beschäftigungszuwachs im Unternehmenssektor entsteht in einer relativ kleinen Gruppe schnellwachsender Unternehmen.²

Für die Politik stellt sich die Frage, wie hochinnovative Unternehmensgründungen effektiv und effizient gefördert werden können. Ein wichtiges Instrument dafür ist in Österreich die Programmfamilie Seedfinancing. Sie bietet jungen innovativen Unternehmen Unterstützung bei der Finanzierung und Beratung und adressiert damit strukturelle Schwächen bei der Finanzierung von technologieorientierten Gründungen.

Die Seedfinancing-Programmfamilie zielt darauf ab, das Entstehen, das Wachstum und das Überleben von jungen, hoch-innovativen Unternehmen zu fördern und Finanzierungsengpässe in den frühen Phasen der Unternehmensentwicklung zu überwinden. Das Programm leistet damit einen wesentlichen Beitrag zu Entwicklung der wirtschaftlichen Dynamik Österreichs und Förderung von Innovationen durch junge Unternehmen.

Die Seedfinancing-Programmfamilie besteht aus den drei Modulen PreSeed, Seedfinancing und Management auf Zeit (MaZ).

- Mit dem PreSeed-Modul werden potentielle UnternehmensgründerInnen in der Vorgründungsphase bei der Konkretisierung ihrer Geschäftsidee unterstützt, indem die Erarbeitung eines ersten „proof of principle“ bzw. eines Prototypens gefördert wird.
- Mit der Seedfinancing-Förderung werden die Gründung und der Aufbau von technologieorientierten Unternehmen unterstützt, die durch ihre Innovationen ein überdurchschnittliches Marktpotential und Wachstumspotential aufweisen, also typischerweise auch als Startups bezeichnet werden können.³ Neben der Bereitstellung einer Finanzierung wird den Unternehmen auch betriebswirtschaftliche und technische Beratung zur Verfügung gestellt. Der Aufbau junger innovativer, technologieorientierter Unternehmen birgt ein besonderes Risiko und die Finanzierung der dafür notwendigen Innovationsaktivitäten stellt für die UnternehmensgründerInnen eine besondere Herausforderung dar. Durch eine öffentliche Förderung können Vorhaben schneller umgesetzt werden und es wird den GründerInnen ermöglicht, ihr Unternehmen weiter zu entwickeln und auch private InvestorInnen und Finanziere zu gewinnen.

1 Vgl. etwa Dolata (2009) sowie Weiblen und Chesbrough (2015).

2 Vgl. Henrekson und Johansson (2010).

3 Vgl. Leitner et al. (2018).

- Die MaZ-Förderung zielt darauf ab, junge Gründungsteams bei der Bewältigung von spezifischen Problemstellungen (betriebswirtschaftlich, technisch etc.) durch die Zurverfügungstellung von externen ExpertInnen zu unterstützen. Sie richtet sich an Unternehmen, die im Rahmen von PreSeed oder Seedfinancing gefördert wurden.

Die Seedfinancing-Programmfamilie in der aktuellen Form existiert bereits seit mehr als zehn Jahren, das Seedfinancing-Modul läuft in Österreich bereits seit mehr als 25 Jahren. Bisherige Evaluierungen und das laufende Monitoring der Programme haben Informationen über die geförderten Unternehmen und die Effekte auf Basis von Befragungen geliefert.⁴ Bislang gibt es jedoch keine empirische Evidenz über die längerfristige Entwicklung der Unternehmen, vor allem auch im Vergleich zu ähnlichen innovativen technologieintensiven Unternehmensgründungen, die keine Seedfinancing-Förderung in Anspruch genommen haben. Diese Lücke wird mit dem vorliegenden Bericht geschlossen. Die Studie analysiert, wie sich die durch die Seedfinancing-Programme geförderten Unternehmen über den Betrachtungszeitraum von 2011 bis 2019 entwickelt haben. Es wird untersucht, wie sich die geförderten Unternehmen im Vergleich zu ähnlichen Unternehmen, deren Antrag abgelehnt wurde, die eine alternative Förderung in Anspruch genommen haben oder gänzlich ohne öffentliche Förderungen agieren, entwickeln. Dabei wird ein Mixed-Methods-Ansatz verfolgt, indem qualitative und quantitative Analysen kombiniert werden. Neben einer Analyse der Programmdokumente und Berichte aus dem Monitoring von Seiten der awS wird rund ein Dutzend Interviews mit unterschiedlichen AkteurInnen durchgeführt. Des Weiteren erfolgt eine Online-Befragung von geförderten Unternehmen. Der Vergleich der geförderten Unternehmen mit unterschiedlichen Kontrollgruppen basiert auf Daten des Austrian Startup Monitor. Mit dem von den Studienautoren im Jahr 2017 initiierten Austrian Startup Monitor liegen erstmals Daten über Unternehmensgründungen vor, die es erlauben, vergleichende Analysen im längerfristigen Verlauf durchzuführen und dazu ähnliche Unternehmen in Bezug auf Branche, Wachstumspotential und Technologiegrad zu selektieren. Damit wird auch ein Beitrag für die internationale Innovations- und Gründungsforschung geleistet, da bislang wenig robuste empirische Befunde über die Entwicklung von öffentlichen, geförderten hoch-innovativen Unternehmensgründungen vorliegen.⁵

4 Vgl. etwa Gassler (2011) und Gassler et al. (2014).

5 Vgl. etwa Audretsch et al. (2020).

2 Ziele des Programms

Die Seedfinancing-Programm-Richtlinie und das Programm-Dokument von 2016 beschreiben im Detail die Programmziele, Förderungskriterien und Abwicklung der Förderungen für die drei Module PreSeed, Seedfinancing und Management auf Zeit (MaZ).⁶ Des Weiteren werden im Rahmen des Bewertungshandbuchs die programmspezifischen Förderungskriterien und Kriterien für die Evaluierung definiert.

Die in diesen Dokumenten geregelten Programme sollen „Die Umsetzung innovativer Ideen durch wirtschaftlich erfolgreiche Produkte und Verfahren mit Hilfe zeitgemäßer Förderinstrumente erleichtern und die Überlebensrate junger technologieorientierter Unternehmen steigern“. Die eigenkapitalähnlichen Förderinstrumente adressieren dabei den Equity Gap früher Unternehmensphasen (Marktversagen) und bieten neben finanzieller Unterstützung auch Innovationsberatungsdienste und die Möglichkeit, externe ExpertInnen in die Unternehmensentwicklung einzubinden.

Die Beurteilungskriterien für das PreSeed-Programm sind im Konkreten:

- Technologiesprung;
- Patentierbarkeit bzw. anderweitige Absicherung des geistigen Eigentums;
- Kommerzialisierbarkeit (skalierbare Absatzmöglichkeiten);
- Hochqualifizierte, engagierte, risikobereite und gründungsorientierte FörderwerberInnen.

Die PreSeed-Förderung erfolgt über nicht rückzahlbare Zuschüsse in Höhe von bis zu 100% der förderbaren Projektkosten bis zu einer maximalen Höhe von 200.000 Euro.

Die Bewertungskriterien für die Seedfinancing-Förderung entsprechen jenen des PreSeed Moduls. Die maximale Förderhöhe in Form eines Zuschusses beträgt 800.000 Euro pro Unternehmen mit bedingter Rückzahlungsverpflichtung bei Projekterfolg und einer beschränkten (max. 50% des jährlichen Gewinns) und mit dem Fördervolumen gedeckelten Beteiligung an den Gewinnen der Unternehmen. Des Weiteren können Beratungsleistungen im Ausmaß von maximal 450 Stunden abgerufen werden. Die Innovationsberatungsleistungen der aws stellen eine nicht-monetäre Förderung dar. Die Projektlaufzeit wird projektspezifisch vereinbart und beträgt in der Regel 4 bis 7 Jahre.

Durch das MaZ-Programm soll der nachhaltige Aufbau des Unternehmens gesichert und ein Know-how-Transfer von Seiten der einbezogenen ExpertInnen verbessert werden. Der übliche Einsatz einer externen ExpertIn beträgt zwischen sechs und maximal zwölf Monaten. Dadurch sollen Managementaufgaben bei sich abzeichnenden Krisensymptomen (wie z.B. Verfehlung von Meilensteinen oder Liquiditätsengpässen) adressiert werden. Die Förderung erfolgt über einen nicht rückzahlbaren Zuschuss in Höhe von 50% der förderbaren Projektkosten bis zu einer maximalen Höhe von 50.000 Euro.

Mit dem skizzierten Grunddesign zielt die Finanzierung vor allem auf die frühen Phasen der Unternehmensentwicklung, in denen die private Eigenkapitalfinanzierung nur eingeschränkt möglich ist. Ähnlich wie privates Eigenkapital übernehmen die aws Programme drei wesentliche Aufgaben der

6 Siehe AWS und BMDW (2015).

Finanzierung innovativer technologieorientierter Unternehmen, auch wenn sie dabei - anders als private Investoren - über keine Ertrags- bzw. Performanceorientierung aus den eingegangenen Förderengagements verfügen:

- Selektionsfunktion: Mit dem verfügbaren Förderbudget sollen Projekte unterstützt werden, die innovative Ideen in Produkte und Verfahren mit guten wirtschaftlichen Erfolgsaussichten (Überlebenswahrscheinlichkeit) umsetzen.
- Finanzierungsfunktion: Die finanzielle Förderung adressiert den Equity Gap früher Unternehmensphasen, ist eigenkapitalähnlich ausgestaltet und hilft dadurch, die hohen Risiken der jungen Unternehmen zu reduzieren.
- Mehrwertfunktion: Innovationsberatungsdienste und die Bereitstellung externen ExpertInnen adressieren Erfahrungs- und Know-how-Defizite der jungen Unternehmen und richten sich ebenfalls auf die Reduktion der Risiken und die Steigerung der Überlebenswahrscheinlichkeit aus.

Im Rahmen der vorliegenden Studie wird analysiert, in welchem Umfang diese drei Funktionen realisiert werden und welche Effekte die Förderungen für die Unternehmen in einer längerfristigen Perspektive haben.

3 Der Selektionsprozess: Anbahnung, Auswahl und Abwicklung

Die Befunde, die in diesem Kapitel dargestellt werden, stützen sich auf eine Dokumentenanalyse sowie die Interviews, die im Rahmen dieser Evaluierung durchgeführt wurden. Zentrales Thema der folgenden Ausführungen ist die Selektion der Fördernehmenden für die Seedfinancing-Programmfamilie, die wiederum entscheidenden Einfluss auf die Wirkung des Programms bei den Unternehmen hat. Diese wird bestimmt durch die Wirkung der Förderinstrumente auf die wirtschaftliche Entwicklung der Fördernehmenden und durch das Entwicklungspotential, das diese in die Programmförderung mitbringen. Bei der Selektion der Fördernehmenden geht es hauptsächlich darum, das Entwicklungspotential der Antragstellenden vis-à-vis der eingesetzten Förderinstrumente zu erkennen, dementsprechend geeignete KandidatInnen für die Förderung auszuwählen und danach professionell zu betreuen. Im Folgenden werden alle drei Komponenten des Selektionsprozesses untersucht: Zuerst wird die Anbahnung der Förderung im Rahmen der Programmfamilie betrachtet; dann wird der Ablauf des Auswahlprozesses besprochen und eingeschätzt; abschließend geht es um die Abwicklung der Förderung durch die aws von der Unterstützung der KandidatInnen im Zuge der Auswahl bis zur Auszahlung und Verrechnung der Fördermittel sowie dem Umgang mit allfälligen Rückzahlungen durch die Fördernehmenden.

3.1 Anbahnung der Förderung

Bei der Anbahnung der Förderung stehen Verfahren im Mittelpunkt, die potentielle Fördernehmer der Seedfinancing-Programmfamilie zunächst auf das Angebot aufmerksam machen, dafür interessieren und schließlich geeignete Förderanträge einwerben.

Um Awareness zu schaffen und Neuerungen/Änderungen zu kommunizieren wird die Programmfamilie von VertreterInnen des aws Programm-Managements zwar laufend bei einschlägigen Veranstaltungen vorgestellt, eine proaktive Akquisition des „deal flow“⁷ für die Seedfinancing-Programmfamilie ist nach Einschätzung der InterviewpartnerInnen aber nicht mehr notwendig. Die Angebote des PreSeed- und des Seedfinancing-Programms sind seit vielen Jahren innerhalb der Zielgruppe einschlägig bekannt und sorgen für ein ausreichend großes Interesse. Darüber hinaus wirken v.a. die AplusB-Zentren, aber auch die FFG und in kleinerem Umfang einschlägige Programme und Initiativen auf Landesebene als „Zulieferer“ für die Seedfinancing-Programmfamilie. In manchen Fällen sind es auch private FrühphaseninvestorInnen (Business Angels, Frühphasen VCs), die das Förderangebot gut kennen und Teile ihres „deal flows“ sowie bestehende und angehende Portfoliounternehmen weitervermitteln.

Dieses eindeutige Ergebnis gilt allerdings nicht für das Management auf Zeit (MaZ) Modul der Programmfamilie, das vielen InterviewpartnerInnen auch auf Nachfrage nicht bekannt war. MaZ ist eine ergänzende Komponente v.a. zum Seedfinancing Programm⁸, bei welcher der Einsatz erfahrener externer ManagerInnen und BeraterInnen zu Unterstützung der geförderten Unternehmen in kritischen Entwicklungsphasen auf beschränkte Zeit finanziell gefördert wird. Dieses spezielle Unterstüt-

7 Unter „deal flow“ werden im Weiteren alle (schriftlichen) Förderanfragen verstanden, die an die aws gerichtet werden und die ein echtes Interesse an der Förderung belegen. Das gilt unabhängig davon, ob die Anfragenden aus Sicht der aws auch für eine Förderung geeignet sind. Zur Abgrenzung des „deal flow“ ist „self selection“ ausschlaggebend. Das heißt, die „deal flow“ TeilnehmerInnen halten sich selbst anhand der kommunizierten Förderkriterien für förderwürdig, sind an einer Förderung interessiert und bekunden dieses Interesse durch eine proaktive Anfrage bei der aws.

8 Gemäß Programmdokument steht MaZ sowohl für das Pre-Seed- als auch für das Seedfinancing Programm zur Verfügung. Aufgrund des Unterstützungsdesign hat es aber vor allem für das Seedfinancing Programm Bedeutung, das Unternehmen fördert, die schon wesentlich näher am Markt operieren und dafür dann auch externe Unterstützung in Anspruch nehmen.

zungsdesign dürfte auch dafür verantwortlich sein, dass MaZ vielen der befragten InterviewpartnerInnen nicht geläufig war. Nur jenen⁹, die in den Interviews auch einen entsprechenden Unterstützungsbedarf gemeldet haben, kannten das Angebot, ohne einen solchen Bedarf war es unbekannt. Vermutlich haben diejenigen ohne geeigneten Bedarf die Möglichkeit zu einer MaZ-Förderung über die Zeit schlicht vergessen.

Aufgrund der hohen Bekanntheit des Förderangebotes von PreSeed und Seedfinancing erhält das Programm-Management der aws auch frühzeitig, meist vor dem Einreichen eines formellen Antrags, Anfragen der Fördernehmenden zu den Details der Programme. Die aws nutzt diese ersten Gespräche, um den „deal flow“ vorzuselektieren und jene KandidatInnen herauszuarbeiten, die aus Sicht des Programm-Managements prinzipiell für eine Förderung in Frage kommen („förderfähiger deal flow“).

Insgesamt hat keine/r der Befragten das aktuelle Anbahnungs- und Akquisitionsprozedere der aws für die Seedfinancing-Programmfamilie kritisiert oder eine Notwendigkeit für Änderungen und Anpassungen gesehen. Die Arbeit der aws wird von den InterviewpartnerInnen durchwegs sehr positiv bewertet.

3.2 Ablauf des Auswahlprozesses

Die Auswahl der Fördernehmenden umfasst alle Maßnahmen, die von der aws genutzt werden, um aus dem „förderfähigen deal flow“ jene KandidatInnen auszuwählen, denen eine Förderung zugesprochen wird.

Für die Auswahl geeigneter KandidatInnen zur Förderung sowohl durch PreSeed als auch durch Seedfinancing nutzt die aws ein Auswahlboard (Bewertungsgremium), das sich aus einschlägigen ExpertInnen zusammensetzt, die sich üblicher Weise viermal im Jahr zu Auswahlentscheidungen treffen. Das Board wird für jede der Sitzungen aus drei ExpertInnengruppen (Kern-, Tech- und Life Science) per Los zusammengestellt, um allfällige Interessenkonflikte und strategisches Verhalten der Boardmitglieder soweit wie möglich auszuschließen.

Im Vorfeld jeder Boardsitzung werden die vorselektierten KandidatInnen aus dem „deal flow“ bei der Aufbereitung der zu erstellenden schriftlichen Unterlagen sowie der Vorbereitung ihres mündlichen Auftritts unterstützt und „gecoacht“. Die ausgelosten Boardmitglieder erhalten in der Folge im Vorfeld der Sitzung die erarbeiteten schriftlichen Unterlagen zu den FörderkandidatInnen. Bei der Sitzung selbst erfolgt eine Einführung des zuständigen Investment-Managers bei der aws zu jeder der KandidatInnen und schließlich eine Präsentation durch die KandidatInnen. Im Anschluss daran können die Boardmitglieder Fragen an die Förderwerbenden stellen, um ihr Bild abzurunden.

Aktuell ist geplant, dieses Verfahren anzupassen.¹⁰ Das Board soll in Zukunft in ein Tech- und ein Life Science Board aufgespalten werden, so dass das Techboard nur mehr aus dem Kern- und dem Techpool und das Life Science Board aus dem Kern- und dem Life Science Pool gelöst werden.

Interessenkonflikte, die im Zuge des Auswahlprozederes auftreten können, werden durch Transparenz, Chinese Walls und das Auslosen der Boardmitglieder entschärft:

⁹ Im Zuge der Interviews gab es nur eine GesprächspartnerIn aus der Gruppe der Förderwerbenden, die ein Interesse an MaZ angab, ohne das Programm zu kennen.

¹⁰ Die Interviews zum Ablauf des Auswahlprozesses wurden im Juli und August 2020 geführt.

- Unter „Transparenz“ wird dabei verstanden, dass Boardmitglieder, die in einer Beziehung zu den Förderwerbenden stehen, diese offenlegen müssen und, falls die Beziehung als relevant erachtet wird, von der jeweils betroffenen Förderentscheidung ausgeschlossen werden.
- Mit „Chinese Walls“ ist die Geheimhaltung von Informationen aus dem Fördergeschäft des Managements der Seedfinancing-Programmfamilie angesprochen, sowohl gegenüber aws-externen InteressentInnen wie z.B. privaten FrühphaseninvestorInnen, als auch gegenüber aws-internen Einrichtungen wie dem aws Gründerfonds.
- Die Boardmitglieder werden ausgelost, um das Zusammentreffen bestimmter Förderwerbender und Boardmitglieder im Rahmen von Förderentscheidungen dem Zufall zu überlassen und so strategisches Verhalten der Involvierten von vornherein zu vermeiden.

Aus Sicht der InterviewpartnerInnen besitzt der von der aws genutzte Selektionsprozess einen deutlichen Mehrwert in Form von Lernmöglichkeiten und Anstößen für die unternehmerische Weiterentwicklung, der über die reine Auswahl von Förderwerbenden für die Investition der Fördermittel hinausgeht.

Die Förderwerbenden schätzen das Coaching und die Beratungsleistungen durch das Programm-Management der aws im Vorfeld des Boardmeetings aufgrund der zu erzielenden Lerneffekte. Selbst wenn der „Fit“ mit der Programmfamilie oder die wirtschaftliche Einschätzung der Förderwerbenden durch die aws eine Förderung nicht möglich machen, erhält das Team der aws sehr gute Noten. Ausnahmslos werden die Professionalität des Auftritts und das Engagement der dem Unternehmen zugewiesenen BetreuerInnen gelobt.

Auch den Auflagen und Empfehlungen des Auswahlboards wurde von den Förderwerbenden ein Gewinn für ihre wirtschaftliche Entwicklung zugeschrieben. Kein besonderer Mehrwert wird dagegen im Feedback des Boards an die Förderwerbenden gesehen. Eine Kritik am Auftreten oder den Ratschlägen der Boardmitglieder gab es dabei aber nicht. Dieses Ergebnis dürfte durch die hohe Selbsteinschätzung der jungen oder angehenden Unternehmen bestimmt sein und korrespondiert mit den Ergebnissen zum Feedback von Auswahlboards anderer Förderprogrammevaluierungen. Auch dort schätzen die Förderwerbenden die eigene Expertise so hoch ein, dass sie vom Feedback der Mitglieder eines Auswahlboards kaum profitieren können.

Die Einschätzungen der InterviewpartnerInnen zur alten und zur geplanten neuen Regelung für die Zusammensetzung des Auswahlboards gehen auseinander. Die InterviewpartnerInnen sind hier genau gegenteiliger Meinung: Die einen befürworten ein kleines Board für alle Projekte, die anderen Fachboards mit hoher Beratungs- und Entscheidungskompetenz. Da sowohl das eine als auch das andere System bereits von der aws genutzt wurde, könnte eine speziell auf diese Fragestellung zugeschnittene Studie anhand der verfügbaren Daten entscheiden, welches der beiden die bessere Wahl ist. Um dabei nicht nur auf die spezifischen Erfahrungen der aws angewiesen zu sein, sollte die Studie auch auf internationale Erfahrungen zurückgreifen, die zugänglich sind. Einig sind sich die InterviewpartnerInnen darüber, dass das Lösen der Board-Zusammensetzung kaum von Nutzen ist, einen wesentlichen Vorteil der Board-Arbeit aber zerstört: Die Bildung enger Netzwerke zwischen den über lange Strecken unveränderten Boardmitgliedern und ein Zusammenspiel zwischen diesen, dass die Entscheidungsqualität erhöhen kann. Darüber hinaus erzeugt die Möglichkeit zur Netzwerkbildung einen Anreiz für die ExpertInnen, sich an der Arbeit des Boards zu beteiligen, wodurch bei der Zusammenstellung der Pools auf ein größeres Potential an Interessierten zurückgegriffen werden kann. Bei der Einschätzung der aktuellen und geplanten Verfahren zur Zusammenstellung des aws Auswahlboards greifen die InterviewpartnerInnen auf Erfahrungen mit ähnlichen Auswahltechniken anderer Institutionen und auch mit früheren Versionen des aws Boards zurück, bei der die Boardmitglieder berufen und nicht gelost wurden.

3.3 Abwicklung der Förderung durch die aws

Mit der Abwicklung der Förderung ist die Effektivität, die Effizienz und das Engagement des Programm-Managements der aws bei der Anbahnung, der Auswahl und dem nachfolgenden Management der getätigten Förderinvestition angesprochen.

Folgt man den Interviews wird die Abwicklung der Förderung durch das Programm-Management der aws durchwegs wegen ihrer hohen Professionalität geschätzt. Selbst diejenigen InterviewpartnerInnen, die einen Antrag gestellt, aber keine Fördermittel bekommen haben, äußern sich positiv zu Abwicklungsqualität.

Die Einschätzung der InterviewpartnerInnen bezieht sich dabei sowohl auf den Erstkontakt mit dem aws Team und die Vorbereitung der Förderwerbenden für das Boardmeeting als auch auf die Auszahlung, Verrechnung und den Umgang mit einer allfälligen Rückzahlung der Fördermittel. Die aws wird durchwegs als effektive Organisation beschrieben, die ihre Aktivitäten auf die Bedürfnisse und Probleme der angehenden oder jungen Unternehmen ausrichtet.

Eine Ausnahme von dieser sehr guten Einschätzung des Programm-Managements der aws bildet die oft nicht zeitgerechte Bereitstellung der bewilligten Fördermittel. Viele der InterviewpartnerInnen haben darauf hingewiesen, dass es bei der Auszahlung genehmigter Förderungen immer wieder zu beträchtlichen Verzögerungen kommt, weil budgetierte Mittel nicht rechtzeitig zur Verfügung stehen. Die rasche Bereitstellung bewilligter Fördermittel ist aber ein zentraler Punkt für die ganze Programmfamilie. Gerade in der Frühphase ihrer Entwicklung haben Unternehmen noch kaum finanzielle Puffer aufgebaut, die es ihnen erlauben, aus eigener Kraft Finanzierungslücken abzufedern oder unerwartete Marktchancen rasch zu nutzen. Darüber hinaus sind auch aktiv identifizierte Marktchancen oft nur zeitlich befristete Fenster, die sich rasch wieder schließen, weil andere AkteurInnen die bestehenden Möglichkeiten auch entdecken und zügiger ausschöpfen (z.B. ein „Schneller Zweiter“). Verzögerungen bei der Finanzierung sind daher gerade für junge Unternehmen existenzbedrohend und können so die Wirkung einer Förderung sogar umkehren, sodass sie kontraproduktiv wird und nicht mehr zur Weiterentwicklung der jungen Unternehmen beiträgt.

Wie die Interviews gezeigt haben, dürfte die Ursache dieses gravierenden Abwicklungsproblems im Zusammenspiel zwischen dem Programmträger und dem Programm-Management liegen. Das Evaluierungsteam rät dringend dazu, diesbezüglich bestehende Schwierigkeiten auszuräumen und nach der Bewilligung einer Förderung für eine zügige Auszahlung der Mittel zu sorgen. Dadurch wird nicht nur eine reibungslose Abwicklung, sondern auch eine Optimierung der Förderwirkung erreicht.

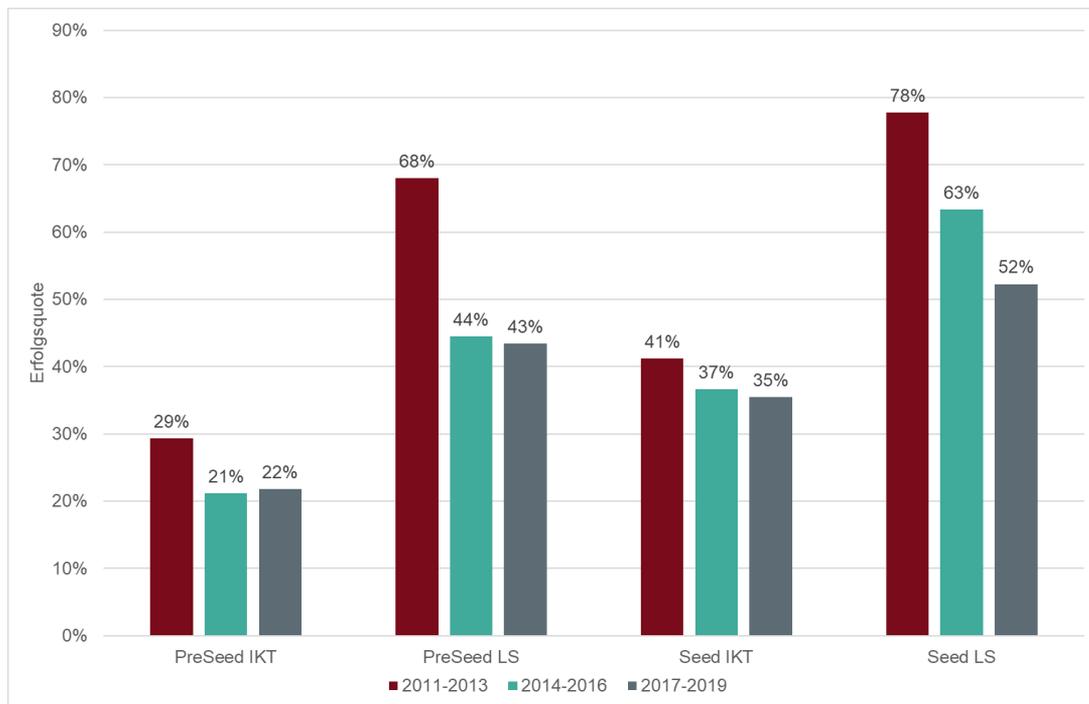
3.4 Erfolgsquoten im Zeitverlauf

Die Anzahl der bewilligten Projekte zwischen der in diesem Projekt untersuchten Förderperiode von 2011 bis 2019 kann im Zeitverlauf analysiert werden (vgl. Abb. 1). Die Auswertung für die einzelnen Programmmodule (PreSeed IKT, PreSeed Life Science, Seedfinancing IKT, Seedfinancing Life Science) zeigt, dass die Erfolgsquoten (Prozentsatz der bewilligen Anträge im Verhältnis zur Gesamtanzahl der Einreichungen) beim Seedfinancing-Programm in den beiden Technologiebereichen IKT und Physical Sciences (kurz IKT) sowie Life Science (LS) jeweils höher ist als bei der PreSeed-Förderung. Beim PreSeed-Programm gibt es sehr viele Einreichung für potentielle Geschäftsideen und Unternehmen mit unterschiedlichster Qualität, entsprechend werden dort mehr Anträge abgelehnt.

Des Weiteren zeigt sich, dass die Erfolgsquoten über die Jahre hinweg abgenommen haben, was vor allem mit der gestiegenen Anzahl von Projektanträgen erklärt werden kann. Besonders hoch war

die Erfolgsquote zwischen 2011 und 2013 im Technologiebereich Life Science, hier gab es relativ wenige Anträge, die größtenteils gefördert werden konnten.

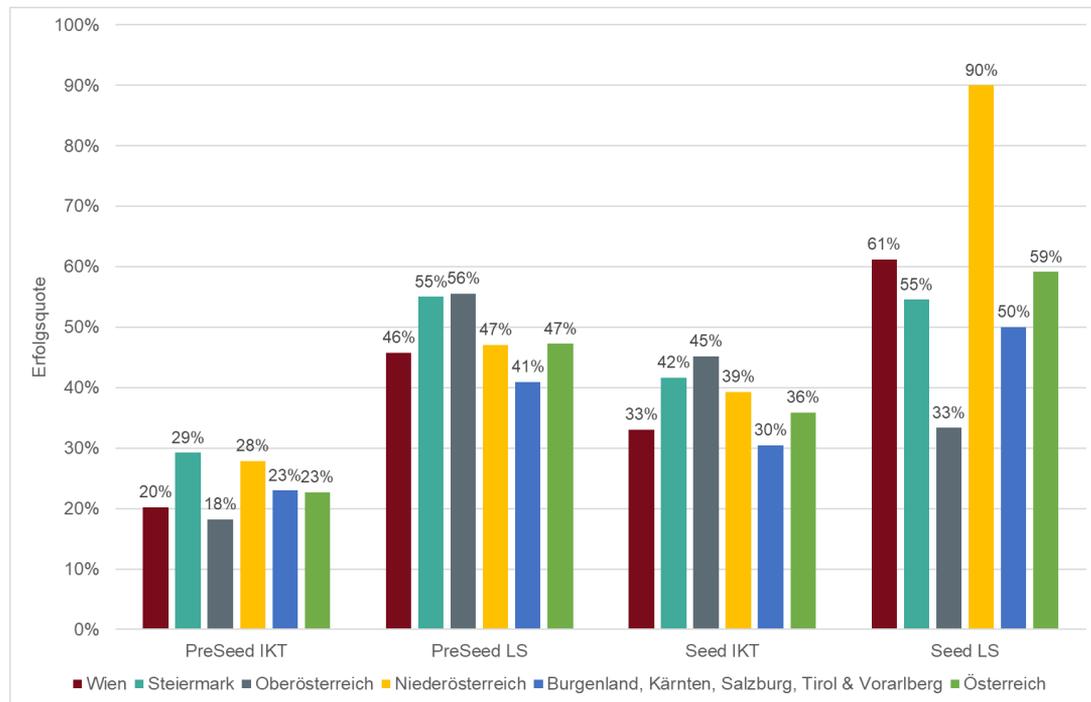
Abbildung 1: Erfolgsquoten im Zeitverlauf der Programme PreSeed und Seedfinancing



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=164), eigene Berechnungen

Des Weiteren kann die Erfolgsquote nach Bundesländern dargestellt werden. Diese Aufstellung illustriert, dass im Bereich Life Sciences Unternehmen aus Niederösterreich besonders erfolgreich Projekte einwerben konnten. Junge Unternehmen, die etwa in Krems, Tulln oder Klosterneuburg im Umfeld von Forschungsinstituten und Hochschulen angesiedelt sind, können hier angeführt werden. Danach folgen Wien und die Steiermark. Im Programm PreSeed IKT sind indes Unternehmen aus der Steiermark am erfolgreichsten, während es im Bereich Seedfinancing IKT Unternehmen aus Oberösterreich sind.

Abbildung 2: Erfolgsquote der Programm PreSeed und Seedfinancing nach Bundesländern



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=164), eigene Berechnungen

3.5 Resümee

Wie die Interviews im Rahmen der Evaluierung gezeigt haben, leistet das Programm-Management der aws ausgezeichnete Arbeit bei der Anbahnung, der Auswahl und dem Management der vergebenen Förderungen aus der Seedfinancing-Programmfamilie. Seine Performance wird dabei sogar von jenen interviewten Förderwerbenden positiv bewertet, die keine Geldmittel aus der Programmfamilie erhalten haben.

Insgesamt heben die InterviewpartnerInnen zwei kritische Punkte hervor, wobei vor allem dem zweiten sehr große Bedeutung zukommt und eine Beseitigung der zugrundeliegenden Schwierigkeiten vom Evaluierungsteam dringend empfohlen wird.

- Die Auslosung der Boardmitglieder aus Mitgliederpools kann mit zwei Nachteilen verbunden sein, die bei einer der Evaluierung allenfalls folgenden Anpassung der Programmfamilie diskutiert und gegen die Vorteile des aktuellen Systems abgewogen werden sollten. Die Bildung enger Netzwerke zwischen den Boardmitgliedern wird durch das aktuelle System nicht mehr so stark gefördert, was sich erstens negativ auf die Entscheidungsqualität auswirken und zweitens Anreize für externe ExpertInnen reduzieren kann, sich als Boardmitglieder zu betätigen.
- InterviewpartnerInnen berichten davon, dass es bei der Auszahlung bewilligter Förderungen immer wieder zu erheblichen Verzögerungen kommt. Solche Verzögerungen können die Förderwirkung beträchtlich reduzieren oder sogar ins Gegenteil verkehren. Sie sollten daher gänzlich vermieden werden.

4 Die Förderinstrumente der Seedfinancing-Programmfamilie

Im Folgenden werden die Ergebnisse der Befragung bei den geförderten Unternehmen in der Seedfinancing-Programmfamilie vorgestellt. Bevor diese dargestellt werden, werden einige Eckdaten zur Befragung präsentiert.

4.1 Befragung von geförderten Unternehmen

Im Zeitraum von August bis September 2020 wurde eine Online-Befragung bei geförderten Unternehmen der Seedfinancing-Programmfamilie auf Basis eines standardisierten Fragebogens durchgeführt. Insgesamt wurden 268 Fördernehmende eingeladen an der Befragung teilzunehmen. Die tatsächliche Anzahl der zwischen 2011 und 2019 geförderten Unternehmen war höher, allerdings konnten für einige Unternehmen keine Kontaktdaten mehr eruiert werden oder die Unternehmen existierten nicht mehr. Einige Unternehmen haben sowohl eine PreSeed als auch eine Seedfinancing-Förderung erhalten, diese Unternehmen wurden gebeten, nur an der Seedfinancing-Förderung teilzunehmen. 95 Unternehmen haben bei der Seedfinancing-Befragung teilgenommen und 69 bei der PreSeed-Befragung. Mit einem Rücklauf von insgesamt rund 60% der kontaktierten geförderten Unternehmen liegt eine aussagekräftige Datenbasis vor.

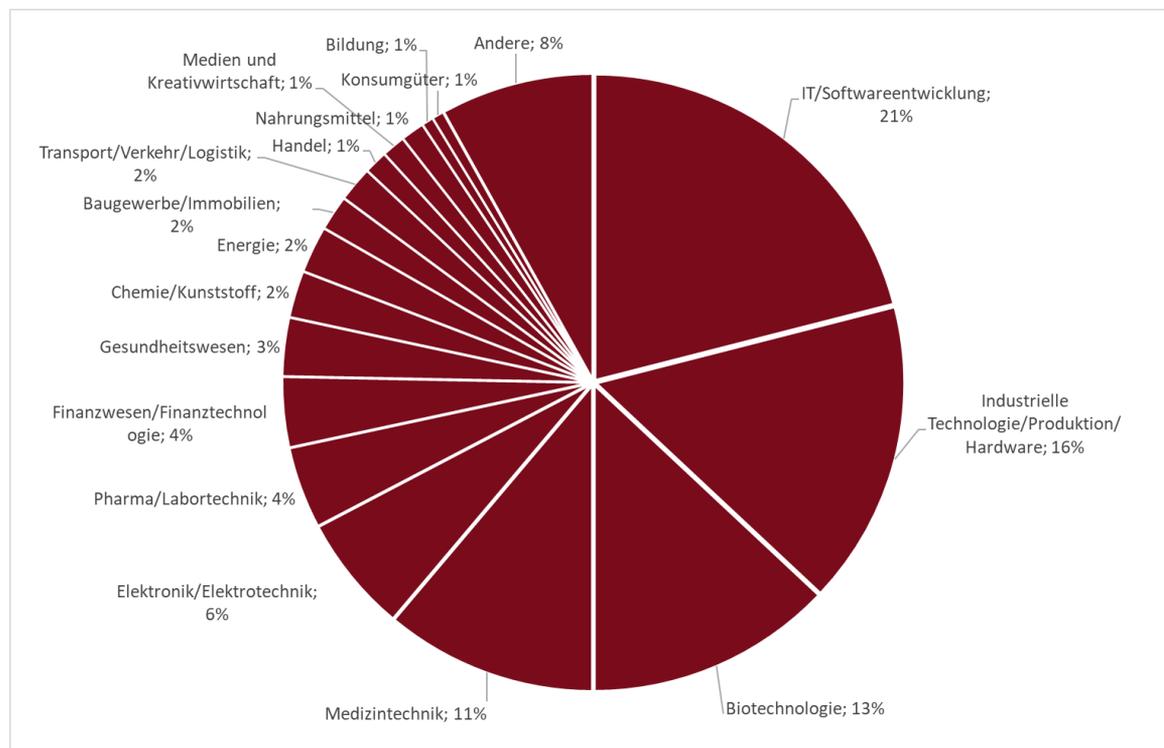
Um die Vergleichbarkeit der Befragung der geförderten Unternehmen der Seedfinancing-Programmfamilie mit den Ergebnissen des Austrian Startups Monitors (ASM) als Kontrollgruppe sicherzustellen, wurden die relevanten Fragen im Zuge der Fragebogenkonzeption harmonisiert (vgl. dazu auch den Fragenbogen im Anhang).

4.2 PreSeed

4.2.1 Branchen der PreSeed-geförderten Unternehmen

Die folgende Abbildung zeigt zunächst die Branchenverteilung der geförderten Unternehmen im PreSeed-Programm. Da mit der PreSeed und Seedfinancing-Förderung die gleichen Branchen angesprochen werden und kaum Unterschiede in der Branchenverteilung festgestellt werden konnten, wird diese hier aggregiert für PreSeed und Seedfinancing-geförderte Unternehmen abgebildet.

Abbildung 3: Branchen der PreSeed- und Seedfinancing-geförderten Unternehmen



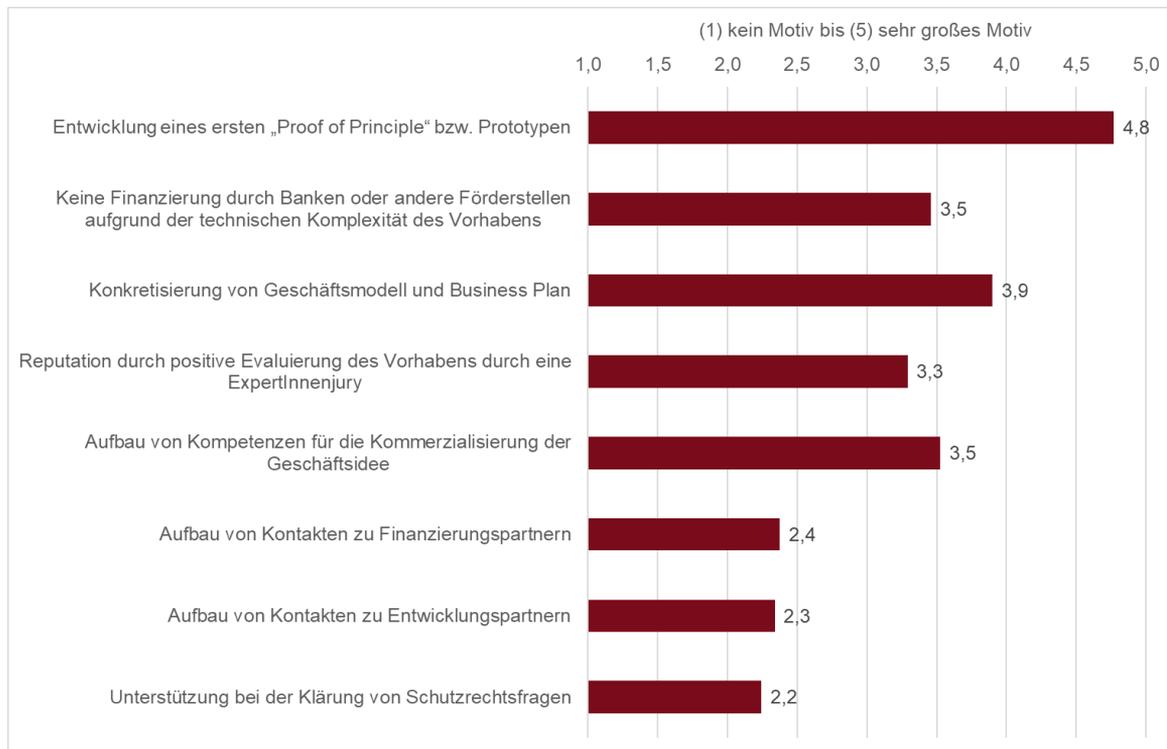
Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=164), eigene Berechnungen

4.2.2 Motive für die Beantragung der PreSeed-Förderung

Das PreSeed-Programm hat zum Ziel, potenzielle UnternehmensgründerInnen bei der Überprüfung der Machbarkeit und Kommerzialisierbarkeit ihrer technologieorientierten Geschäftsideen in der Vorgründungsphase zu unterstützen. Gemäß der Förderrichtlinien und der öffentlich kommunizierten Informationen werden dabei potentielle UnternehmensgründerInnen angesprochen (Signalling), deren Geschäftsmodell auf einer außergewöhnlich hohen technologisch-wissenschaftlichen Herausforderung (Technologiesprung) beruht und über ein großes Wachstumspotenzial verfügt (d.h. in wenigen Jahren sollten mehrere Mio. Euro Umsatz und Finanzierungsrunden von mind. 5 Mio. Euro realistisch sein). Darüber hinaus soll die Umsetzung des Geschäftsmodells von einem innovativen, risikobereiten Gründerteam betrieben werden. Es werden damit Vorhaben der angewandten F&E gefördert, die durch die Erarbeitung eines ersten Prototypens oder „Proof of Principle“ die Kommerzialisierung in Form einer Unternehmensgründung zum Ziel haben. Die aws stellt dabei laufend Beratungs- und Betreuungsleistungen zu Verfügung.

Das Ergebnis der Befragung illustriert, dass die Entwicklung eines Prototypens bzw. die Prüfung der technischen Machbarkeit das wichtigste Motiv für die Antragstellung darstellt, gefolgt von der Konkretisierung des Geschäftsmodells und damit der wirtschaftlichen Komponente des Gründungsvorhabens (siehe Abbildung 2). Aber auch der Aufbau der dafür notwendigen Kompetenzen wird mit einer durchschnittlichen Bewertung von 3,5 auf der Skala von 1-5 als wichtig erachtet. Rund 60% der potentiellen UnternehmensgründerInnen schätzen dieses Motiv für die Inanspruchnahme der Förderung als hoch relevant ein. Der Aufbau von Kontakten zu Finanzierungs- oder EntwicklungspartnerInnen, die Inanspruchnahme von Beratungsleistungen und die Unterstützung von Schutzrechtsfragen (IPR) werden als weniger wichtige Motive erachtet. Rund ein Viertel bis ein Fünftel der Unternehmen schätzen diese Motive als wichtig oder sehr wichtig ein.

Abbildung 4: Motive für die Antragstellung beim PreSeed-Programm

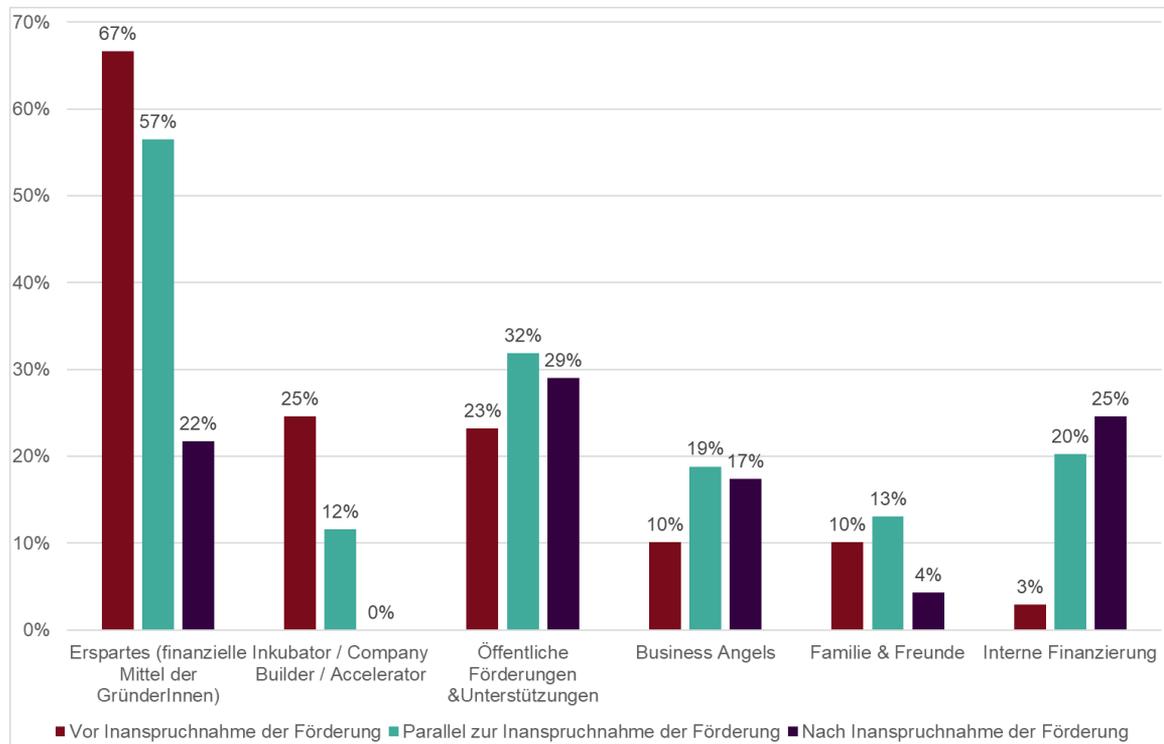


Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=69), eigene Berechnungen

4.2.3 Finanzierung der PreSeed-geförderten Unternehmen

In Bezug auf die Finanzierung der Unternehmen ist im Weiteren interessant, welche Finanzierungsquellen die potentiellen GründerInnen nutzen, um ihre Gründungsidee zu finanzieren (siehe Abbildung 3). Dabei zeigt sich, dass Erspartes, wie zu erwarten, in der Vorgründungsphase mit Abstand die wichtigste Finanzierungsquelle darstellt. Im Zuge der Konkretisierung der Geschäftsidee und auf dem Weg zur Unternehmensgründung gewinnen in der Folge andere öffentliche Finanzierungsquellen, parallel zur Inanspruchnahme der PreSeed-Förderung, zunehmend an Bedeutung. Immerhin 23% geben an, dass sie bereits vor Inanspruchnahme der PreSeed-Förderung andere öffentliche Förderungen genutzt haben. Eine gleich große Gruppe von Befragten konnte auch Inkubatoren und Acceleratoren für die Finanzierung der Geschäftsidee gewinnen. Business Angels spielen bereits bei 10% der Fördernehmenden vor Inanspruchnahme der Förderung und bei 19% parallel zur Inanspruchnahme der Förderung eine Rolle. Strategische InvestorInnen, Bankkredite, Venture Capital und Crowdfunding haben mit jeweils unter 3% so gut wie keine Bedeutung (hier nicht abgebildet). Diese Ergebnisse entsprechen ganz den Erwartungen, da diese Gruppen von InvestorInnen aufgrund ihrer Geschäftsausrichtung erst in späteren Phasen der Unternehmensentwicklung in Erscheinung treten sollten.

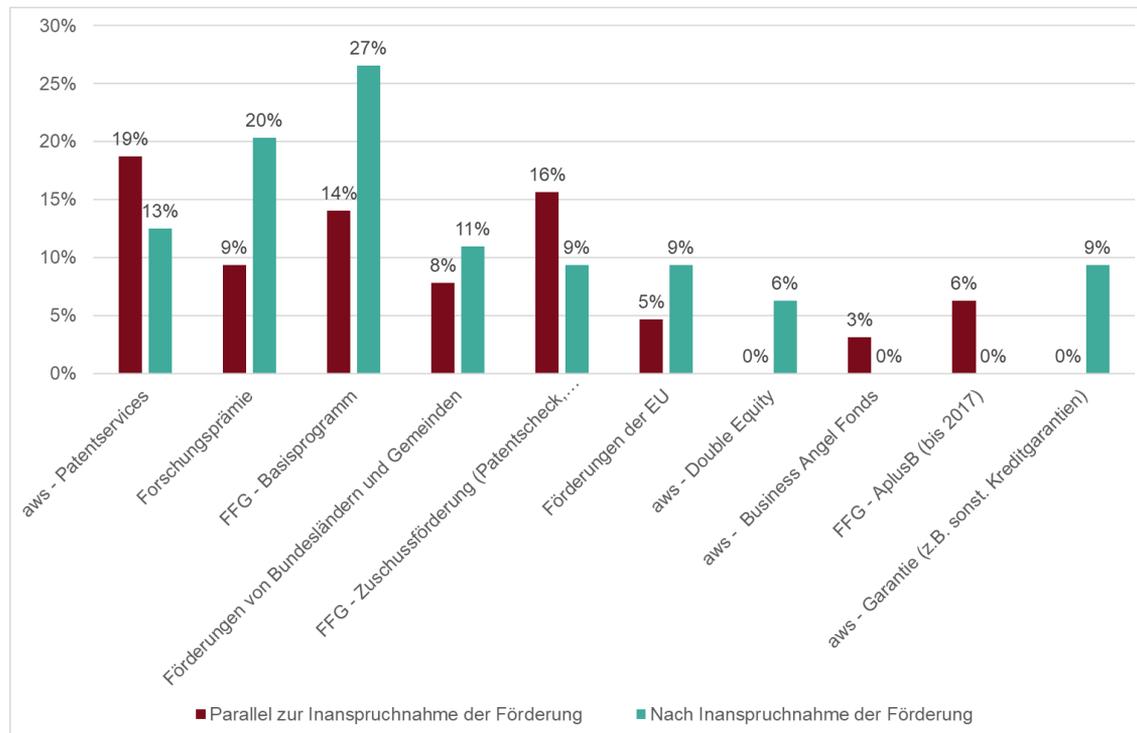
Abbildung 5: Finanzierung der Gründungsidee in der Vorgründungsphase (PreSeed)



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=69), eigene Berechnungen

Um die Bedeutung von anderen öffentlichen Förderungen näher zu untersuchen, wurde im Rahmen der Befragung die Inanspruchnahme unterschiedlicher Alternativangebote erhoben. Dabei zeigt sich, dass parallel zur Finanzierung durch das PreSeed-Programm die potentiellen UnternehmensgründerInnen insbesondere Mittel der FFG-Basisprogramme (14%) oder regionale Förderungen einwerben konnten. Die Inanspruchnahme des aws Patentservices wird von rund einem Siebtel der Unternehmen parallel zur PreSeed-Förderung in Anspruch genommen. Dieser Wert erhöht sich auf mehr als ein Viertel aller Unternehmen im Anschluss an die Förderung. Explizit abgefragt wurden auch europäische Unterstützungsmaßnahmen, die jedoch in einer derart frühen Phase der Unternehmensentwicklung noch nicht von Bedeutung sind, jedoch nach Inanspruchnahme der Förderung an Bedeutung gewinnen. Damit zeigt sich, zusammenfassend, dass die Möglichkeiten der öffentlichen Finanzierung und Unterstützung für die sehr frühe Phase der Unternehmensentwicklung sehr eingeschränkt sind.

Abbildung 6: Inanspruchnahme von öffentlichen Förderungen und Unterstützungen zusätzlich zur PreSeed-Förderung



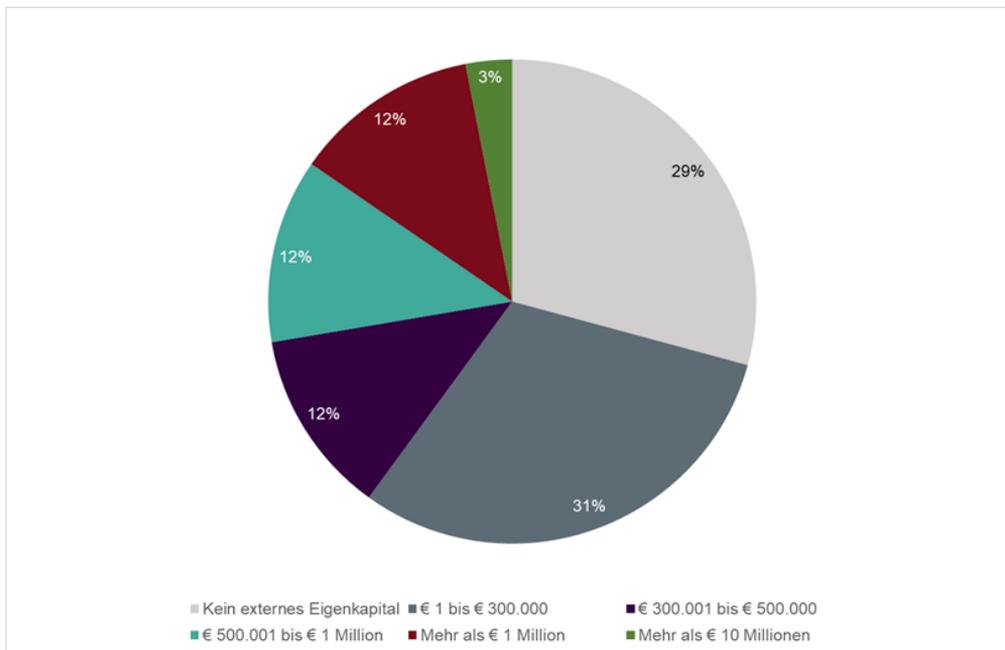
Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=69), eigene Berechnungen

4.2.4 Entwicklung der PreSeed-geförderten Unternehmen in Bezug auf die Akquisition von externem Eigenkapital

Eine zentrale Aufgabe für junge innovative GründerInnen ist die Beschaffung von Risikokapital. Im Rahmen der hier durchgeführten längerfristigen Analyse der PreSeed-geförderten Unternehmen wurde untersucht, in welchem Umfang die Unternehmen seit ihrer Gründung bis dato externes Eigenkapital akquirieren konnten. Knapp mehr als drei Viertel der befragten PreSeed-Unternehmen konnten seit der Gründung externes Eigenkapital akquirieren. Mehr als die Hälfte der Unternehmen hat bis zu einer Mio. Euro aufgenommen, rund 15% der Unternehmen hat sogar mehr als 1 Mio. Euro akquiriert und rund 3% bereits mehr als 10 Mio. Euro.

In Zusammenhang mit der Akquisition von Risikokapital wurde auch die Anzahl der InvestorInnen abgefragt, die die Unternehmen seit ihrer Gründung bislang gewinnen konnten. Bei rund 40% ist es ein/e einzelne/r InvestorIn, bei 18% sind es zwei InvestorInnen und beim Rest drei oder mehr InvestorInnen (hier nicht abgebildet).

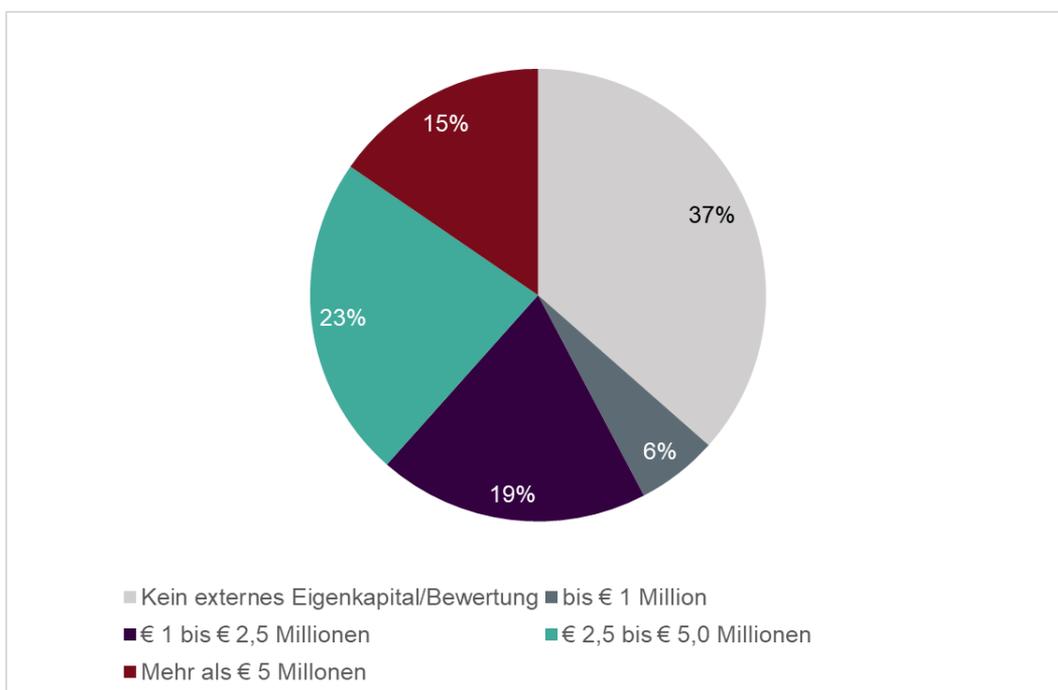
Abbildung 7: Akquiriertes externes Eigenkapital



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=69), eigene Berechnungen

Nach Angaben der befragten Unternehmen ergibt sich folgender Status bei der Bewertung der Unternehmen durch InvestorInnen bei der letzten Finanzierungsrunde: 12% konnten noch kein Risikokapital akquirieren, 22% wurden mit bis zu einer halben Million Euro bewertet, knapp ein Drittel mit bis zu einer Million und mehr als ein Drittel der Unternehmen war mehr als eine Million Euro wert.

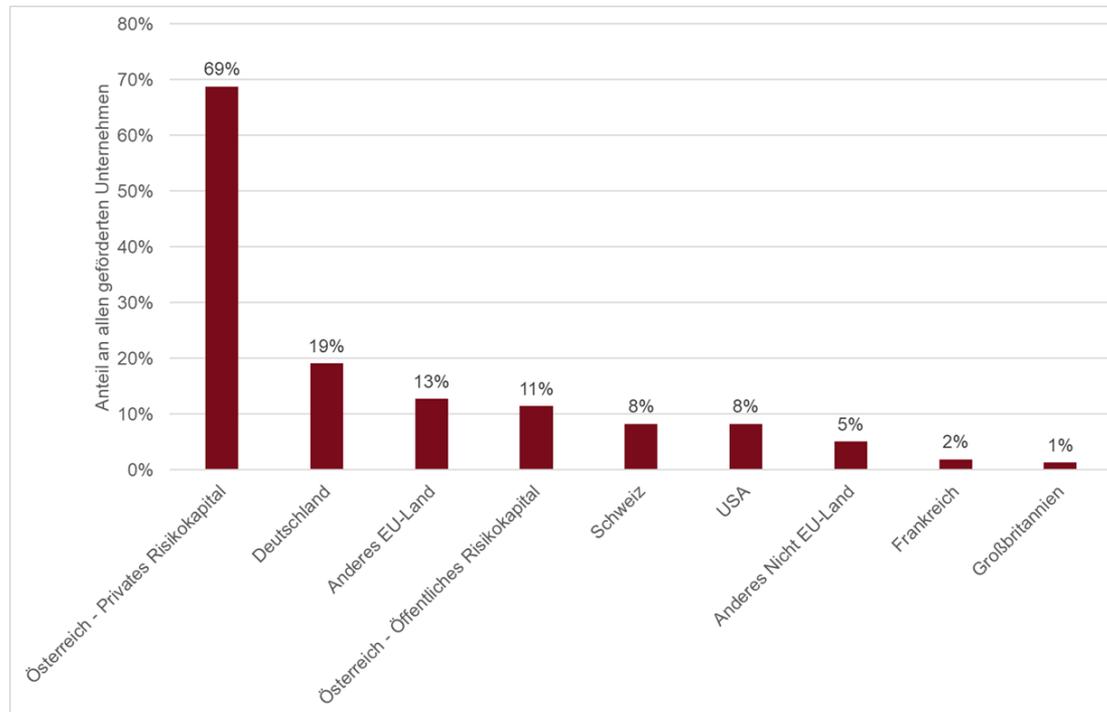
Abbildung 8: Bewertung bei der letzten Finanzierungsrunde



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=69), eigene Berechnungen

Die Unternehmen, die externes Eigenkapital akquirieren konnten, wurden auch nach der Herkunft der KapitalgeberInnen befragt. Dabei zeigt sich, dass zwei Drittel der Unternehmen bei heimischen privaten KapitalgeberInnen fündig wurde, 19% bei deutschen InvestorInnen. 11% konnten öffentliches Risikokapital einwerben. Immerhin 8% der Unternehmen konnten eine/n InvestorIn aus den USA von der Geschäftsidee überzeugen.

Abbildung 9: Herkunft der KapitalgeberInnen



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=69), eigene Berechnungen

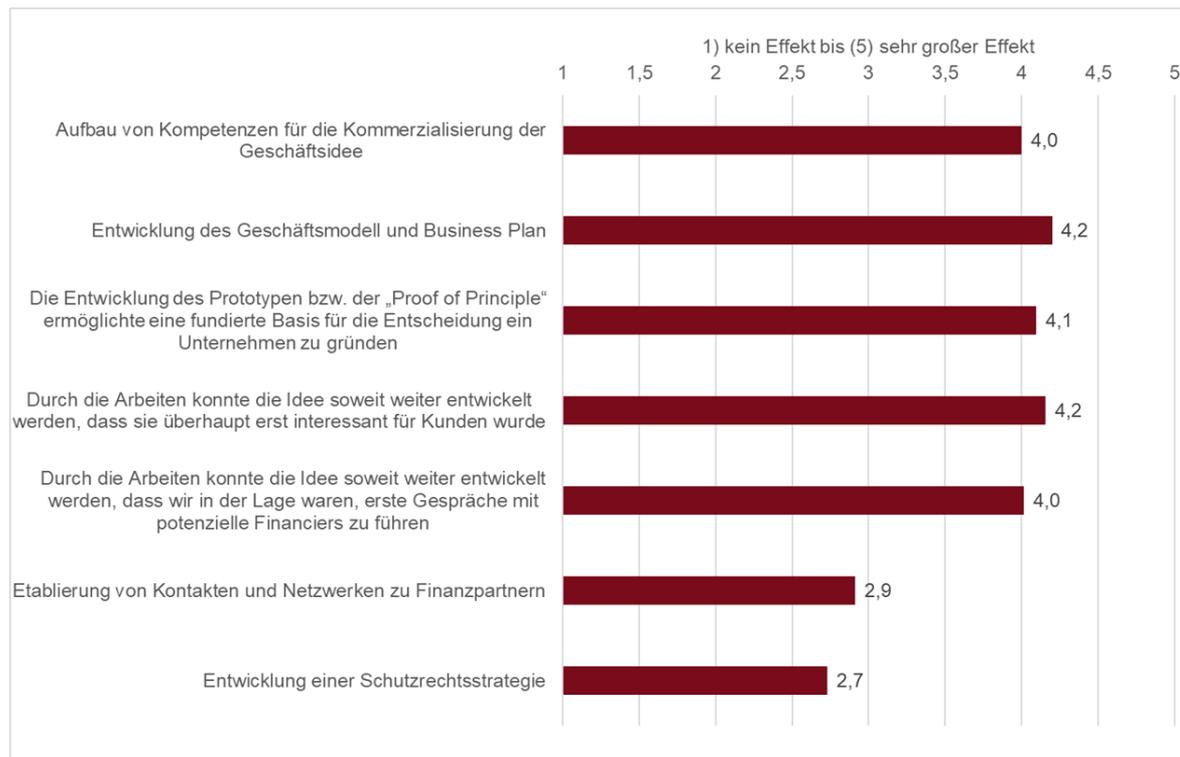
4.2.5 Effekte der PreSeed-Förderung für die Unternehmensentwicklung

Die geförderten Pre-Seed-Unternehmen wurden gebeten, eine Einschätzung der Effekte der Förderung hinsichtlich der Unternehmensentwicklung vorzunehmen (vgl. Abbildung 10). Mit Ausnahme der Etablierung von Kontakten und Netzwerken zu potentiellen FinanzierungspartnerInnen und der Entwicklung einer Schutzrechtsstrategie haben die PreSeed-Förderungen eine große Bedeutung (Bewertung 4,1 bzw. 4,2 auf der Skala von 1 bis 5) für alle in Bezug auf die technische und wirtschaftliche Umsetzung der Geschäftsidee abgefragten Effekte. Die Förderungen haben dadurch eine entscheidende Grundlage für die weitere Entwicklung und Umsetzung von Geschäfts- und Gründungsideen geliefert. Die Interviews mit den geförderten Unternehmen haben diese Befunde validiert und die meisten InterviewpartnerInnen haben deutlich gemacht, dass ihr Unternehmen ohne die Förderung nicht bestehen würde oder sich deutlich langsamer entwickelt hätte.

Die Patentierbarkeit oder alternative andere Mechanismen zur Absicherung des technologischen Wissens sind wichtige Kriterien zur Bewertung der eingereichten Vorhaben bei der aws. Der Nutzen der PreSeed-Förderung für die Entwicklung einer Schutzrechtsstrategie erfährt jedoch insgesamt eine unterdurchschnittliche Bewertung (2,7) und ist für rund ein Drittel der Unternehmen über alle Branchen hinweg wichtig oder sehr wichtig. Im Life Science Sektor ist dies dabei wie zu erwarten von größerer Bedeutung. Diese Einschätzung wird durch die Ergebnisse der Interviews unterstützt. Die befragten Unternehmen räumen Schutzrechten eine Bedeutung ein, bekunden aber auch, dass

das Halten von Patenten sehr teuer ist. Darüber hinaus lassen sich allfällige Patentstreitigkeiten gegen größere Unternehmen fast nicht gewinnen. Wenn man Patente hält, dann mehr aus Marketinggründen, um sich gegenüber PartnerInnen und EigenkapitalinvestorInnen besser verkaufen zu können. Selbst von EigenkapitalinvestorInnen werden Patente teilweise weniger als Schutzmechanismus nachgefragt, sondern mehr um „Freedom of Operation“ darstellen zu können. Als Sicherheit für Bankkredite sind sie vollkommen ungeeignet, da sie im Falle einer Insolvenz durch Banken nicht verwertet werden können.

Abbildung 10: Effekte der PreSeed-Förderung für die Unternehmen



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=69), eigene Berechnungen

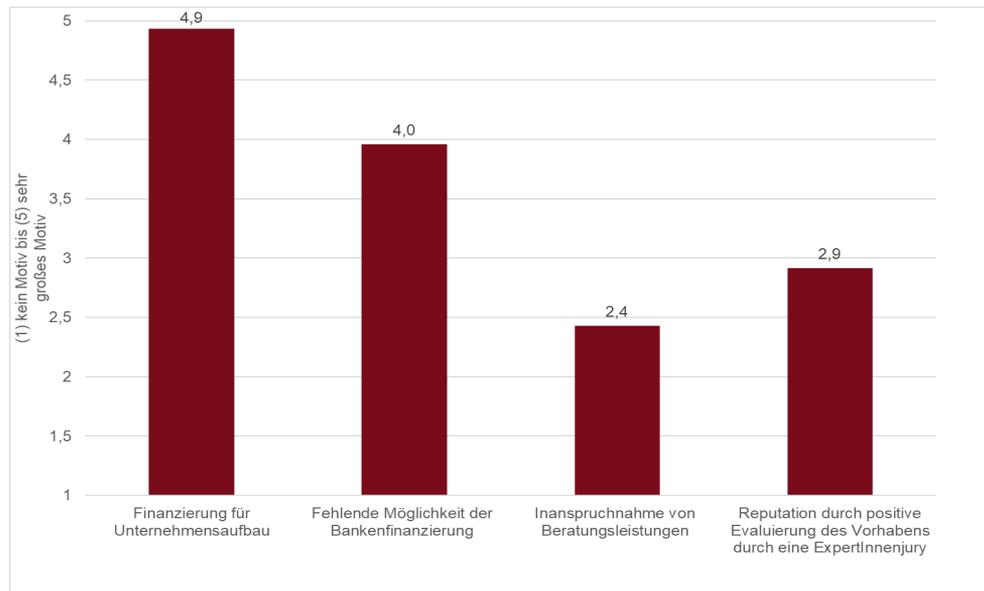
4.3 Seedfinancing

4.3.1 Motive

Welche Motive haben innovative, technologieorientierte UnternehmerInnen bei der Antragstellung für eine Seedfinancing-Förderung? Um diese Frage zu beantworten, wurden korrespondierend mit den Programmzielen von Seedfinancing die vier wesentlichen Motive für die Antragstellung untersucht. Die Ergebnisse zeigen, dass die Finanzierungsfunktion überwiegt und Unternehmen aufgrund der eingeschränkten Möglichkeiten der Frühphasenfinanzierung einen Antrag gestellt haben. Wenngleich die aws auch Beratungsleistungen anbietet und die Unternehmen begleitet, stellt dieses Motiv eine eher untergeordnete Rolle dar. Dieses Ergebnis wird in den Interviews bestätigt, die zeigen, dass die Unternehmen die Programmwirkung hauptsächlich der Bereitstellung von Finanzierungsmitteln zuschreiben. Das dürfte erstens damit zusammenhängen, dass die aws sehr programmnahe Beratungsleistungen anbietet, die nur schwer von der finanziellen Förderung zu trennen sind und zweitens UnternehmerInnen von vornherein dazu neigen, die Bedeutung von Beratungsleistungen zu unterschätzen, wie aus langjähriger Interviewerfahrung bekannt ist.

Der Reputationsgewinn durch die Bewertung einer ExpertInnenjury (durchschnittliche Bewertung 2,9) wird konkret von einem guten Drittel der Unternehmen als wichtig oder sehr wichtig bewertet, bei den anderen Unternehmen ist sie von untergeordneter Bedeutung. Darüber hinaus haben die Interviews gezeigt, dass die Arbeit des Boards von den Unternehmen zwar als sehr positiv wahrgenommen wird, dem Feedback der Boardmitglieder im Rahmen der Boardsitzung, bei der die Unternehmen ihre Konzepte vorstellen, aber kaum Mehrwert zugeschrieben wird. Diese Einschätzung ist dabei als neutral zu werten und nicht als Kritik gegenüber dem Board.

Abbildung 11: Motive für die Antragstellung beim Seedfinancing-Programm



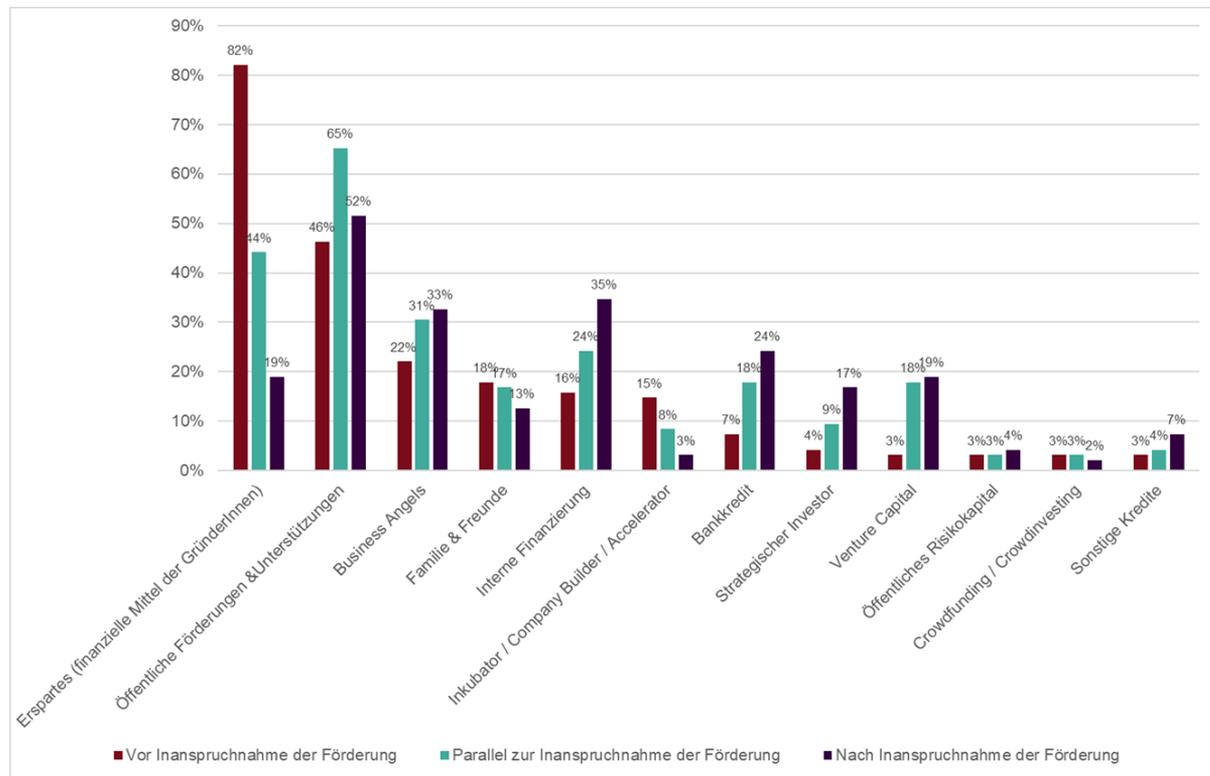
Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=95), eigene Berechnungen

4.3.2 Finanzierung der Seedfinancing-geförderten Unternehmen

Um die Motive und Effekte der Förderung für die Finanzierung zu analysieren, ist es interessant zu untersuchen, welche anderen Finanzierungsformen die Unternehmen vor, parallel und nach Inanspruchnahme der Seedinancing-Förderung gewählt haben.

Abbildung 10 zeigt die Finanzierungsstrategie der Unternehmen während ihrer bisherigen Entwicklung. Wie zu erwarten, spielt die Finanzierung durch Ersparnisse in den sehr frühen Phasen vor Inanspruchnahme der Seed-Förderung bei 82% der Unternehmen eine sehr wichtige Rolle. 46% der Seedfinancing-geförderten Unternehmen haben allerdings vor Inanspruchnahme der Seedfinancing-Förderung auch schon erfolgreich auf andere öffentliche Finanzierungsquellen zurückgegriffen. Knapp ein Viertel der Unternehmen hatte bereits vor der Antragstellung für eine Seedfinancing-Förderung Business Angels an Board. Dieses Ergebnis wird durch die Interviews bestätigt, denen zufolge häufig Business Angels die jungen Unternehmen dazu motivieren, sich am Programm zu beteiligen. Während der Zeit der Seedfinancing-Förderung gewinnen weitere Förderungen an Bedeutung und immerhin 65% der befragten Unternehmen haben auch bei anderen öffentlichen Einrichtungen Anträge genehmigt bekommen. Die Hälfte der Seed-geförderten Unternehmen greift auch im weiteren Verlauf nach Inanspruchnahme der Seed-Förderung auf andere öffentliche Förderungen zurück. Wie zu erwarten, gewinnen die interne Finanzierung und die Bankkredite mit steigendem Unternehmensalter ebenfalls an Gewicht, wie auch andere Formen der externen Eigenkapitalfinanzierung (Business Angels, Venture Capital, strategische InvestorInnen).

Abbildung 12: Finanzierung der Unternehmen

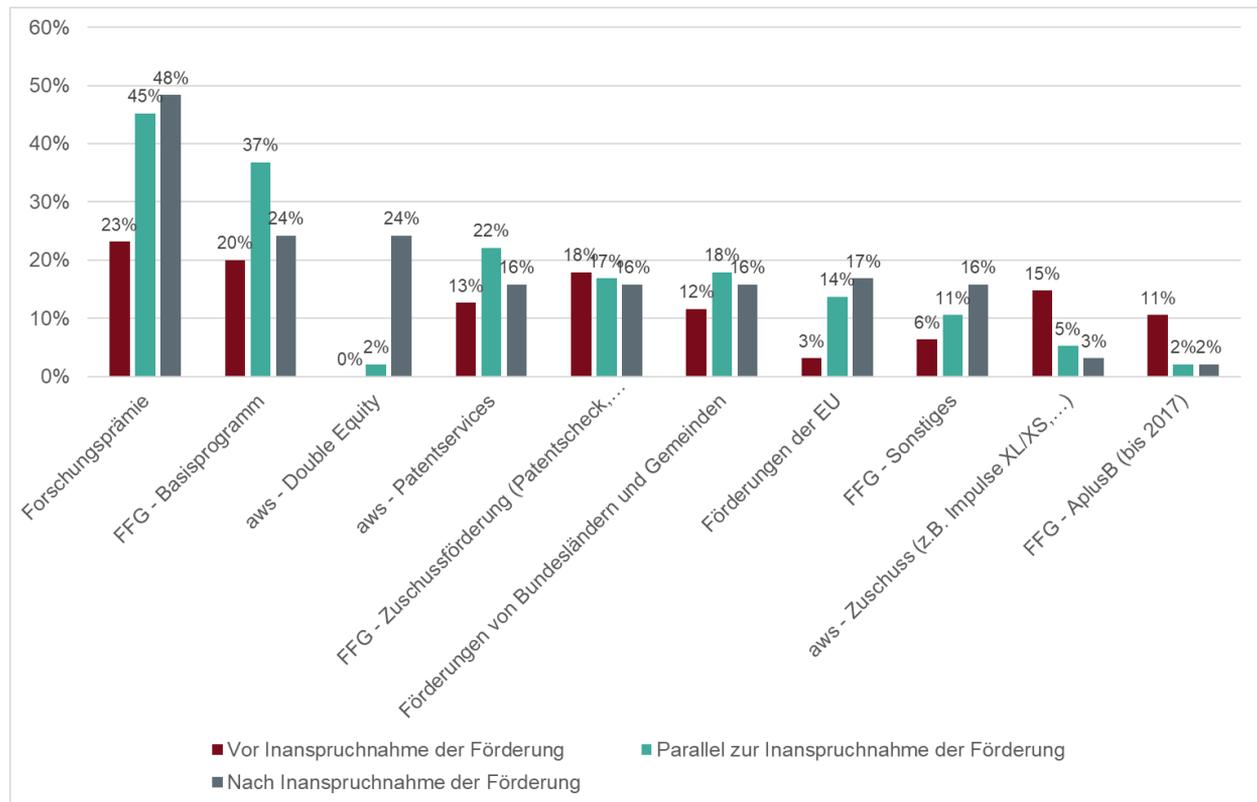


Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=95), eigene Berechnungen

Aufgrund der großen Bedeutung weiterer öffentlicher Förderungen stellt sich die Frage, welche konkreten indirekten und direkten Förderungen in Anspruch genommen werden (siehe Abbildung 13). Die Daten zeigen, dass hier eindeutig das FFG Basisprogramm dominiert, das als komplementäre Förderung für die Durchführung von F&E-Projekten vor, während und nach Inanspruchnahme der Seed-Förderung genutzt wird. Auch die Interviews bestätigen die große Bedeutung des FFG-Basisprogramms für die F&E-Aktivitäten der jungen Unternehmen. In den späteren Phasen nach Inanspruchnahme der Seedfinancing-Förderung spielt auch Double Equity bei immerhin einem Viertel der befragten Unternehmen eine Rolle. Die indirekte Forschungsförderung in Form der Forschungsprämie ist auch für junge Unternehmen höchst relevant, beinahe 50% der Unternehmen nutzen diese Möglichkeit parallel und nach Inanspruchnahme der Seed-Förderung. EU-Förderungen spielen parallel und nach der Inanspruchnahme der Seedfinancing-Förderung etwa bei jedem achten Unternehmen eine Rolle.

Bei der Interpretation dieser Ergebnisse ist zu berücksichtigen, dass hier nur abgefragt wurde, ob eine dieser Förderungen bzw. Unterstützungsangebote in Anspruch genommen wurde. Die tatsächliche Höhe dieser Förderung, die in beträchtlichem Ausmaß variiert, wurde nicht erhoben. Die Höhe einer Seedfinancing-Förderung mit einem Zuschuss von bis zu 800.000 Euro kann dabei eindeutig am oberen Ende des möglichen Beitrags von Seiten der öffentlichen Hand gesehen werden und kann damit ein Vielfaches im Vergleich zu anderen Förderungen ausmachen.

Abbildung 13: Inanspruchnahme von öffentlichen Förderungen und Unterstützungen zusätzlich zur Seedfinancing-Förderung

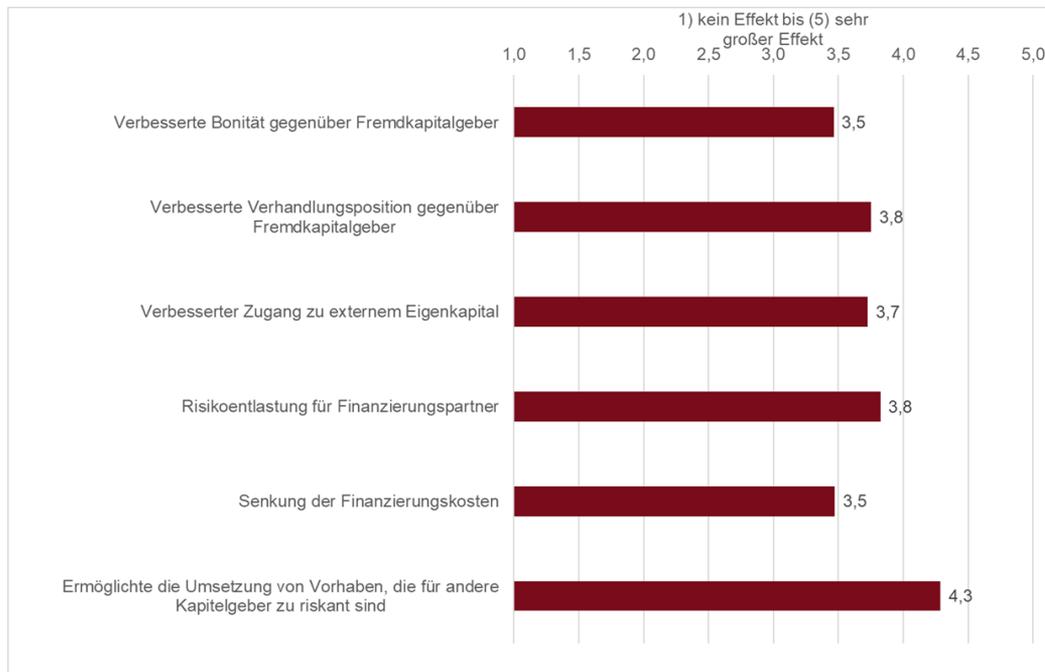


Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=95), eigene Berechnungen

4.3.3 Entwicklung der Seedfinancing-geförderten Unternehmen in Bezug auf die Akquisition von externem Eigenkapital

Um die Wirkung hinsichtlich der Finanzierung der geförderten Unternehmen zu bewerten wurden die Unternehmen gebeten, eine Einschätzung in Bezug auf unterschiedliche Effekte zu geben. Abbildung 14 dokumentiert, dass durch die Förderung eine Finanzierung gesichert werden konnte, die für andere Financiers zu riskant ist, womit die Entwicklung des Unternehmens in einer sehr frühen Phase überhaupt ermöglicht wurde (Bewertung 4,3). Gleichzeitig reduziert sich durch die Seedfinancing-Förderung das Risiko für andere KapitalgeberInnen: Rund zwei Drittel der Unternehmen gaben an, dass die Risikoteilung ein wichtiger Effekt der Förderung ist. Wie die Interviews gezeigt haben, ist neben dem „risk sharing“ vor allem auch der „Leverage-Effekt“ der Förderungen für externe Eigenkapital-InvestorInnen interessant, die bei einer allfälligen „upside“ ihres Investments auch von den Förderkonditionen des Seedfinancing-Programms profitieren. Jeweils rund 60% der Unternehmen bekunden auch, dass durch die Seedfinancing-Förderung der Zugang zu externem Eigenkapital und zu Fremdkapital (Verhandlungsposition) verbessert wurde, was einer durchschnittlichen Bewertung von 3,8 entspricht.

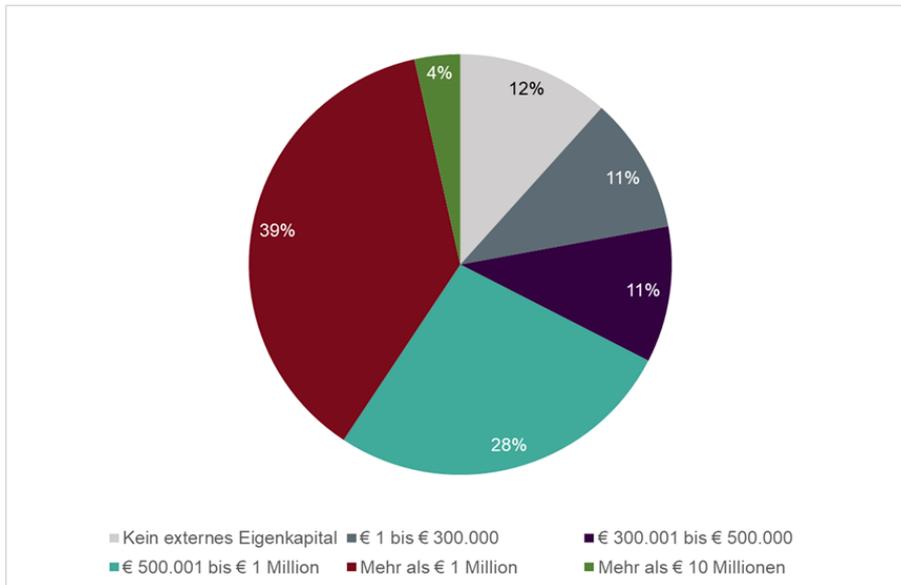
Abbildung 14: Effekte der Seedfinancing-Förderung in Bezug auf die Finanzierung des Unternehmens



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=95), eigene Berechnungen

Im Weiteren ist es interessant zu untersuchen, wie sich die Kapitalausstattung der Unternehmen tatsächlich entwickelt hat (vgl. Abbildung 15). Rund 90% der geförderten Unternehmen konnten bislang bereits externes Eigenkapital akquirieren. 22% haben bis zu einer halben Million Euro eingeworben, 28% bis zu einer Million Euro und 38% mehr als eine Million Euro. Diese Werte sind damit höher als jene der PreSeed-geförderten Unternehmen (vgl. Abbildung 7). Hier gilt es aber zu berücksichtigen, dass die PreSeed-Unternehmen jünger als die Seedfinancing-Unternehmen sind. Des Weiteren ist das bislang akquirierte externe Eigenkapital auch von der Branche abhängig und es zeigt sich, dass Unternehmen im Life Science Sektor höhere Summen akquirieren konnten.

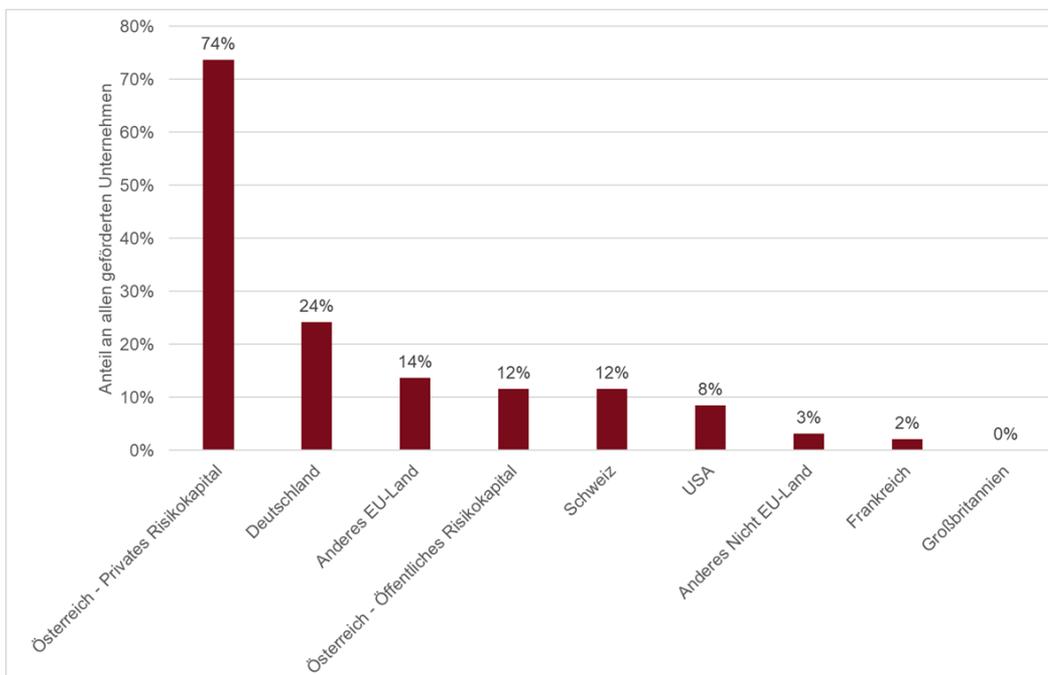
Abbildung 15: Akquisition von externem Eigenkapital der Seedfinancing-geförderten Unternehmen



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=95), eigene Berechnungen

Von wo kommen die KapitalgeberInnen? Abbildung 16 zeigt, dass mehr als zwei Drittel der Unternehmen eine/n österreichische/n InvestorIn gewinnen konnten. 24% der KapitalgeberInnen kommen aus Deutschland, 14% stammen aus anderen Ländern oder Regionen. Ferner ergibt sich, dass 12% der Unternehmen öffentliches Risikokapital akquirieren konnten (Bsp. aus Gründerfonds). Auf Basis der Befragungsdaten kann auch berechnet werden, dass die Unternehmen im Durchschnitt 3,4 InvestorInnen haben.

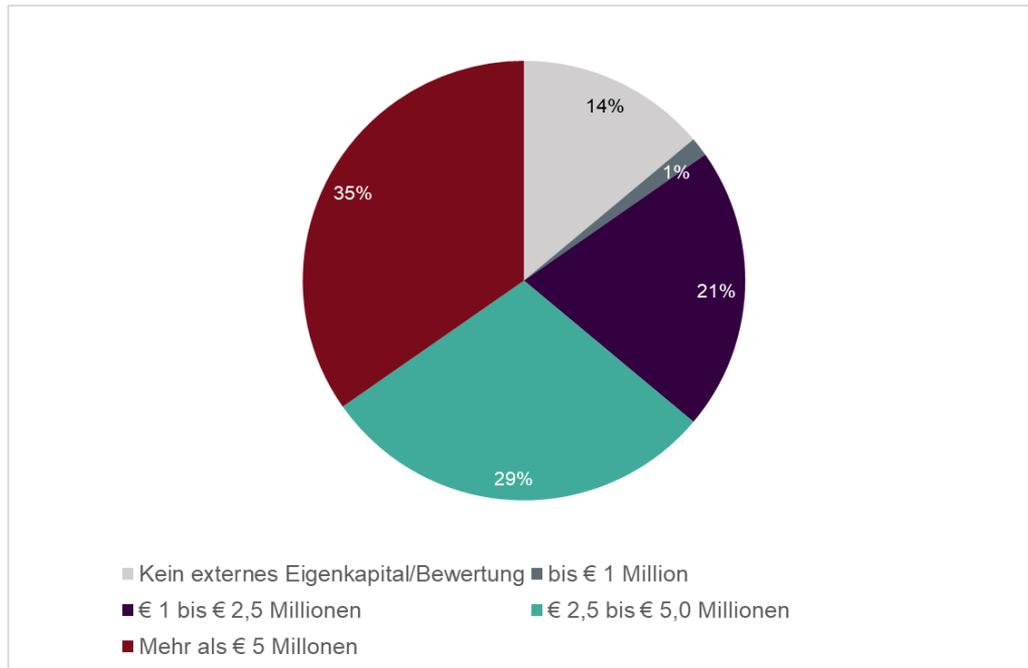
Abbildung 16: Herkunft der KapitalgeberInnen



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=95), eigene Berechnungen

Im Rahmen des Surveys wurden die Unternehmen auch gebeten, Informationen über die Höhe der Bewertung bei der letzten Finanzierungsrunde zu geben. Demzufolge wurden rund zwei Drittel der Unternehmen mit mehr als 2,5 Mio. Euro bewertet, knapp mehr als ein Drittel mit mehr als 5 Mio. Euro.

Abbildung 17: Bewertung bei der letzten Finanzierungsrunde

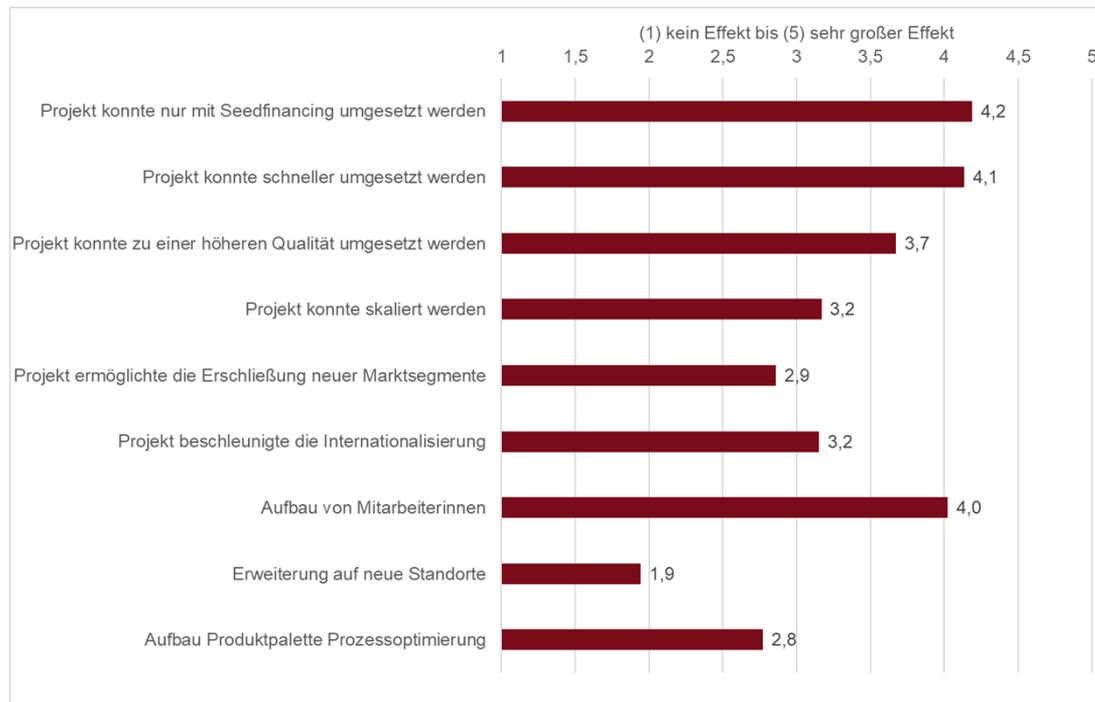


Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=95), eigene Berechnungen

4.3.4 Effekte der Seedfinancing-Förderung für die Unternehmensentwicklung

Neben den Effekten in Bezug auf die Finanzierung kann auch untersucht werden, welche Effekte die Förderung für die Konkretisierung des im Antrag gestellten Vorhabens für die allgemeine Unternehmensentwicklung hat. Abbildung 18 illustriert erneut die große Bedeutung der Förderung für die tatsächliche Umsetzung des Vorhabens (Bewertung 4,2 auf der Skala von 1 bis 5). Rund drei Viertel der Unternehmen gaben an, dass das Vorhaben durch die Seedfinancing-Förderung schneller umgesetzt werden konnte (durchschnittliche Bewertung 4,1). Durch die Förderungen konnten die Unternehmen wachsen und immerhin drei Viertel der Unternehmen haben in Zuge der Förderung neue MitarbeiterInnen eingestellt. Diese Ergebnisse sind deckungsgleich mit den Ergebnissen der Interviews. Auch hier hat sich gezeigt, dass die meisten Projekte ohne eine Förderung entweder gar nicht oder nur deutlich langsamer umzusetzen gewesen wären und solche Verzögerungen sich negativ auf die Qualität und das Marktpotential ihrer Produktpalette ausgewirkt hätten.

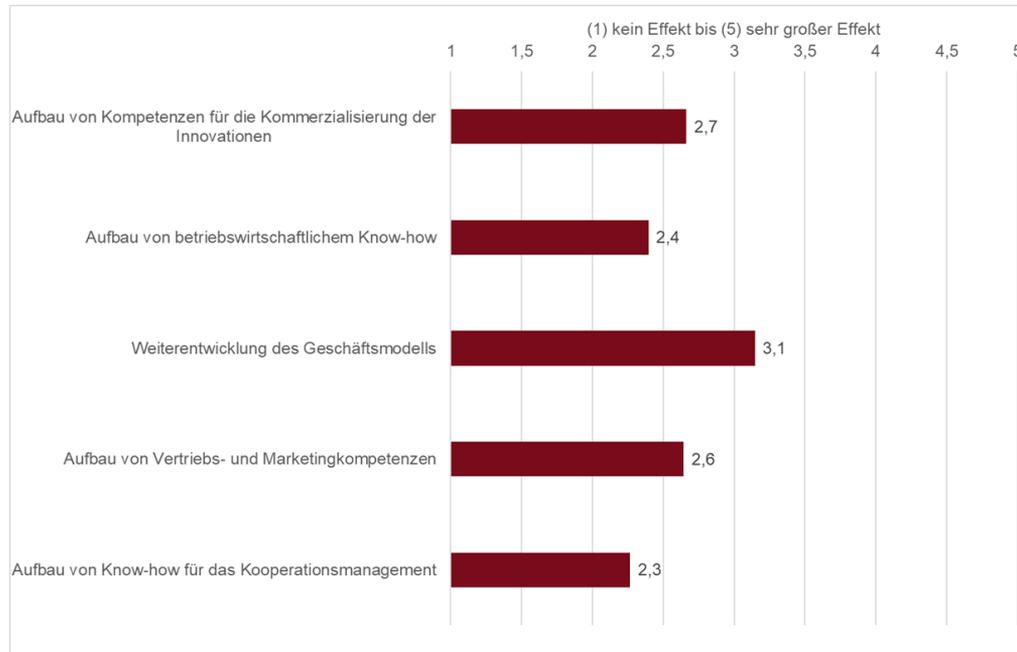
Abbildung 18: Effekte der Seedfinancing-Förderung für die Unternehmensentwicklung



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=95), eigene Berechnungen

Des Weiteren wurden konkrete Auswirkungen auf die Entwicklung der Managementkompetenz untersucht. Die Befragung zeigt, dass die Entwicklung und Konkretisierung des Geschäftsmodells, das in der Praxis auch eine Adaption des Geschäftsmodells bedeuten kann, mit einer durchschnittlichen Bewertung von 3,2 die größte Zustimmung erfährt: Für rund 43% der Unternehmen war dies ein wichtiger oder sehr wichtiger Nutzen der Förderung. Die anderen Effekte sind jeweils nur für eine etwas kleinere Gruppe von Unternehmen bedeutsam.

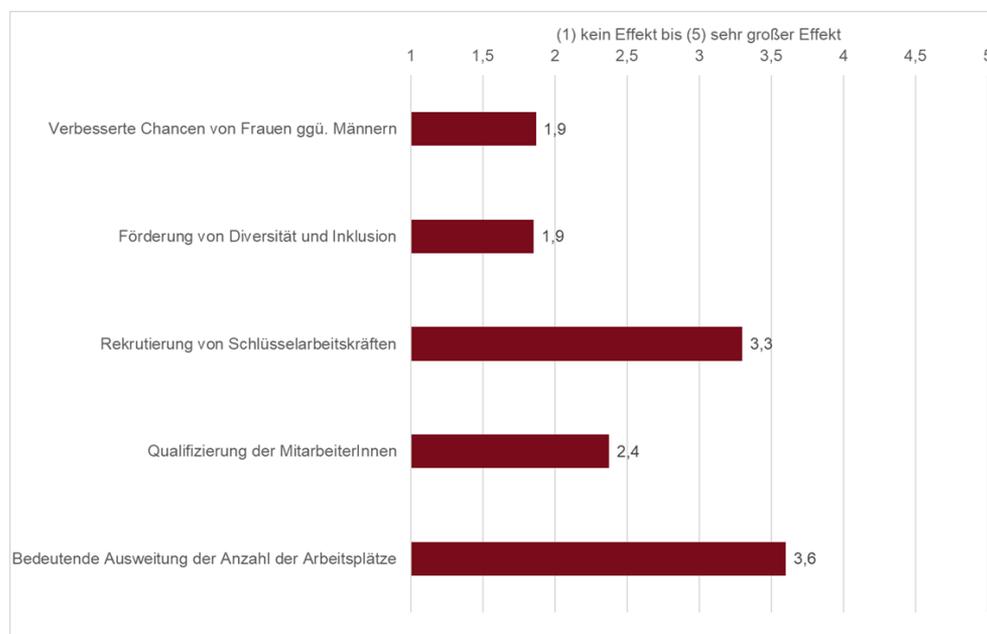
Abbildung 19: Effekte der Seedfinancing-Förderung für die Entwicklung der Managementkompetenzen



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=95), eigene Berechnungen

Eine detaillierte Analyse der Effekte in Bezug auf die Entwicklung der Humanressourcen zeigt, dass das MitarbeiterInnenwachstum den stärksten unmittelbaren Effekt hat (Bewertung 3,6), wobei in diesem Zusammenhang auch die Rekrutierung von Schlüsselkräften häufiger genannt wird (siehe Abbildung 20). Mehr als die Hälfte gab an, dass die Förderung eine bedeutende Ausweitung der Anzahl der Arbeitsplätze ermöglichte.

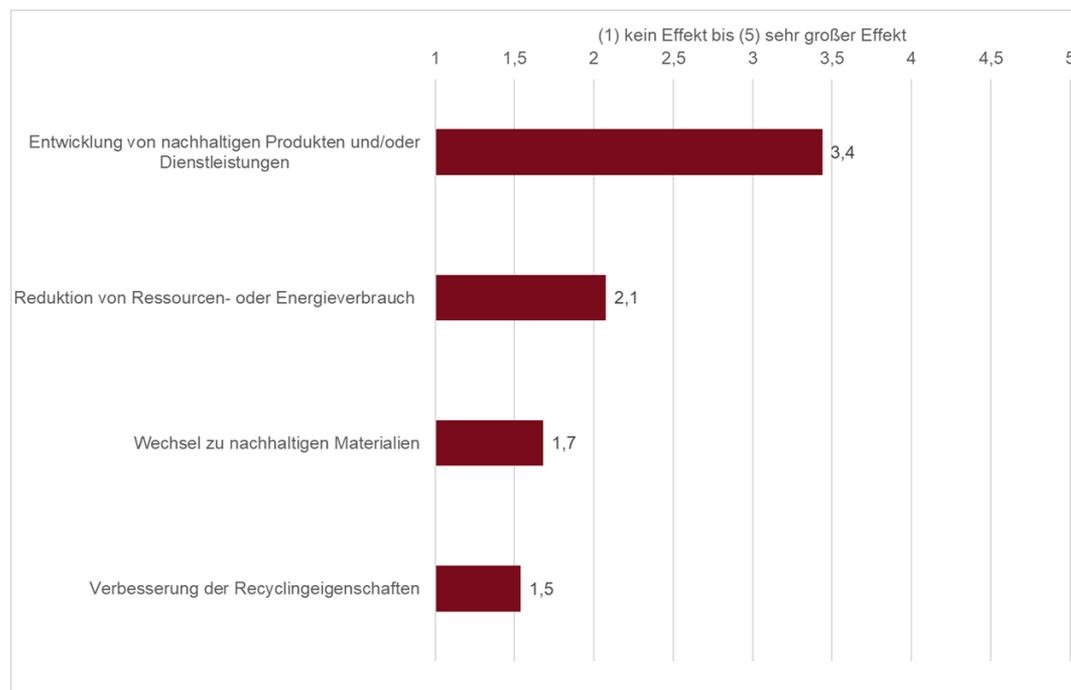
Abbildung 20: Effekte der Seedfinancing-Förderung für die Entwicklung der Humanressourcen



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=95), eigene Berechnungen

Wenngleich die Seedfinancing-Förderung nicht explizit gesellschaftliche oder ökologische Ziele verfolgt bzw. derartige Ziele keine Bewertungskriterien darstellen, stellt sich die Frage, in welchem Ausmaß junge Unternehmen auch soziale oder ökologische Themen adressieren. Die Entwicklung von Produkten bzw. Dienstleistungen, die eine nachhaltige Entwicklung fördern, wird im Durchschnitt mit 3,4 auf der Skala von 1 bis 5 bewertet, konkret bedeutet dies, dass mehr als 50% der Unternehmen diesen Effekt als groß oder sehr groß bewerten.

Abbildung 21: Effekte der Seedfinancing-Förderung in Bezug auf die soziale und nachhaltige Entwicklung



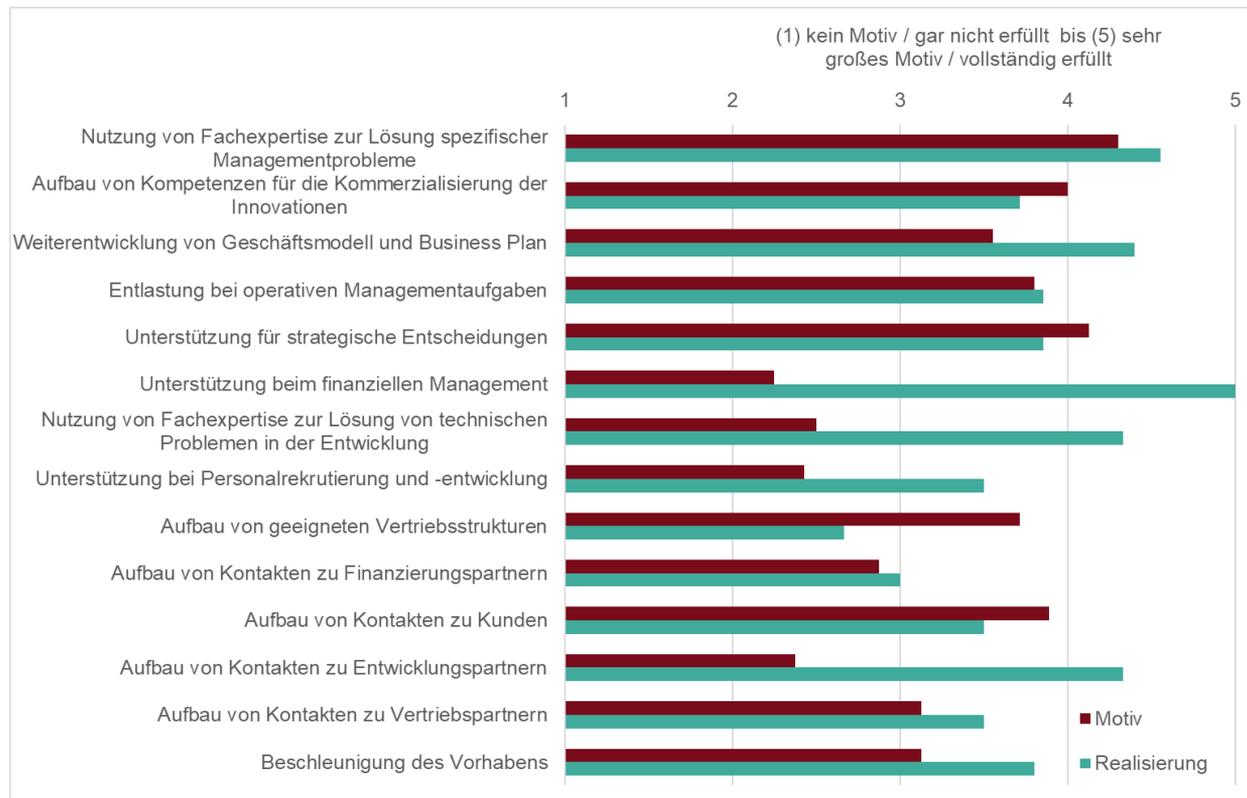
Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=95), eigene Berechnungen

4.4 Management auf Zeit

Das Programm Management auf Zeit (MaZ) stellt eine zusätzliche Förderungsmöglichkeit dar, die Unternehmen, die erfolgreich eine Seedfinancing-Förderung beantragt haben, angeboten wird. Das Programm wurde vor einigen Jahren auch für Unternehmen, die eine PreSeed-Förderung in Anspruch genommen haben, ausgeweitet.

Hinsichtlich der Motive für die Beantragung beim MaZ-Programm zeigen die Befragungsergebnisse, dass die Nutzung von Fachexpertise zur Lösung von spezifischen Managementproblemen dominiert (4,3), gefolgt von der Unterstützung für strategische Entscheidungen (4,1), dem Aufbau von Kompetenzen zur Kommerzialisierung der Innovation (4,0) und die Vernetzung mit KundInnen (3,9). Die Lösung von technischen Problemen, Fragen im Zusammenhang mit der Finanzierung oder Personalrekrutierung sind indes von untergeordneter Bedeutung. Wenngleich diese Themen keine übergeordneten Motive für die Antragstellung darstellen, konnten im Zuge der Umsetzung auch Kompetenzen und Lösungen für diese Herausforderungen aufgebaut bzw. realisiert werden.

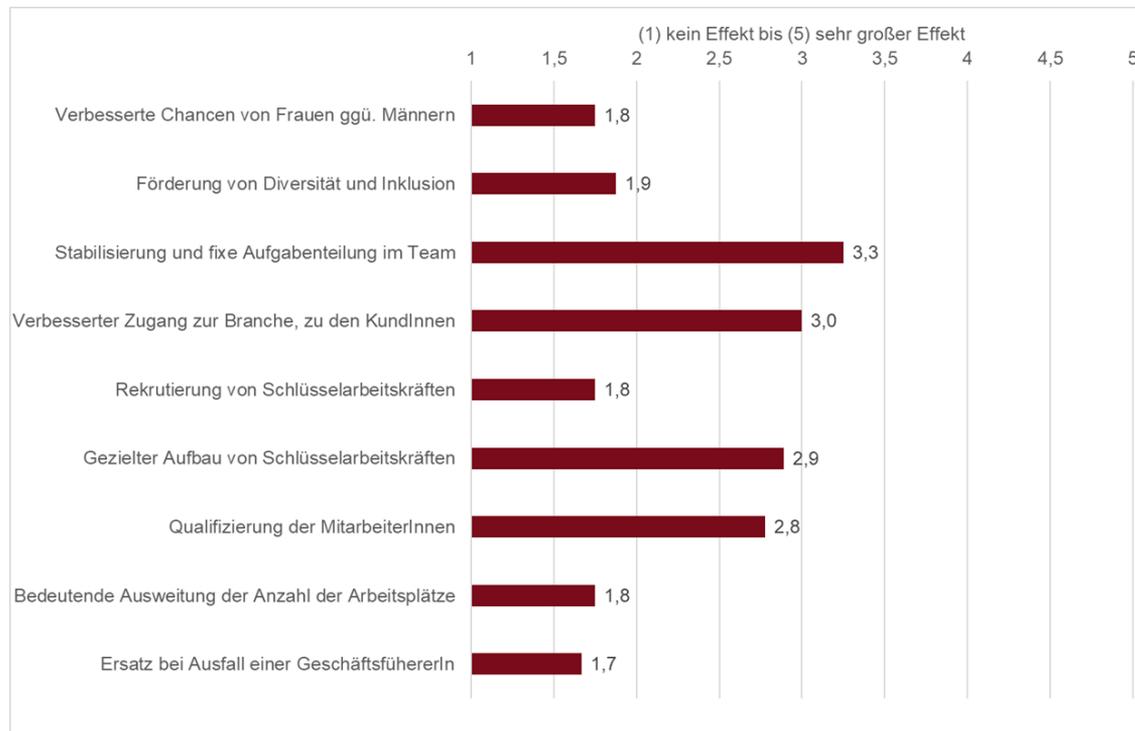
Abbildung 22: Motive für die Antragstellung beim MaZ-Programm und Realisierung der Erwartungen



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=10), eigene Berechnungen

MaZ zielt auf die Entwicklung von Humanressourcen ab. In diesem Kontext zeigen die Befragungsdaten, dass die Organisation der Aufgabenteilung im Team, ein besserer Zugang zu KundInnen, der Aufbau von Schlüsselarbeitkräften und die Qualifizierung der MitarbeiterInnen jeweils von rund einem Sechstel der Unternehmen als wirksam oder sehr wirksam betrachtet wird.

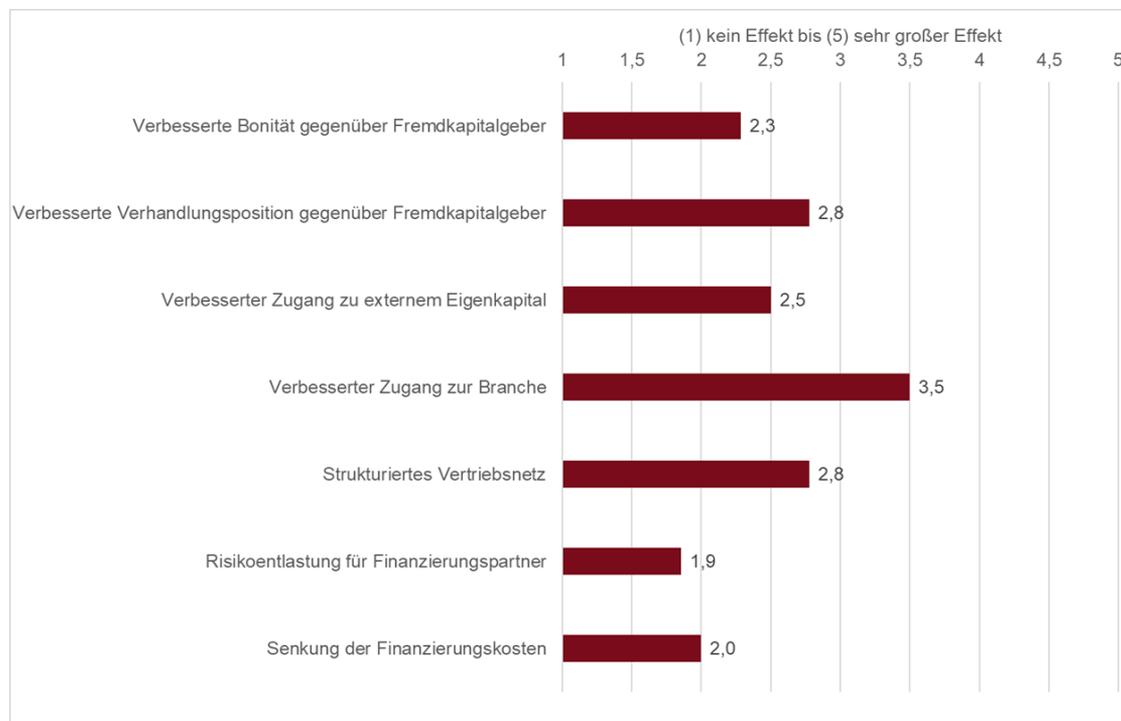
Abbildung 23: Effekte der MaZ-Förderung für die Entwicklung der Humanressourcen



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=10), eigene Berechnungen

Die Auswertung der Daten in Bezug auf weitere Effekte illustriert, dass vor allem die Vernetzung mit PartnerInnen in der Branche als bedeutsam erachtet wird (siehe Abbildung 24).

Abbildung 24: Effekte der MaZ-Förderung für die Entwicklung des Unternehmens



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=10), eigene Berechnungen

Im Rahmen der Befragung wurden auch eruiert, welche Strategien die geförderten Unternehmen verfolgten, um das Management-Know-how nach Inanspruchnahme der Beratungsleistung intern aufzubauen. Demzufolge hat die Hälfte der Unternehmen eine Kooperationsbeziehung mit der BeraterIn aufgebaut, die anderen Unternehmen haben das Know-how intern aufgebaut oder Personen mit ähnlicher Expertise eingestellt.

Die Interviews haben gezeigt, dass diejenigen, die das MaZ-Angebot der aws genutzt haben, auch von beträchtlichen Erfolgen berichten, z.B. beim Marktaufbau. Denjenigen InterviewpartnerInnen, die das Angebot nicht genutzt haben, war es auch nicht bekannt. Insgesamt wurden die nicht-finanziellen Unterstützungsleistungen der aws von den GesprächspartnerInnen als nicht ausschlaggebend für den Projekterfolg beschrieben. Die NutzerInnen des MaZ Angebotes gaben allerdings an, dass sie sich ohne die Unterstützung viel langsamer entwickelt und wichtige Milestones viel später oder gar nicht erreicht hätten.

Neben den positiven Rückmeldungen gab es von Stakeholdern des MaZ Programms (InterviewpartnerInnen im Umfeld des Programms) aber auch Kritik. So sieht das Programmdokument vor, dass sich MaZ-BeraterInnen innerhalb bestimmter Fristen nicht an den Unternehmen beteiligen dürfen (vgl. Programmdokument Kap. 3.7, S. 38), die sie beraten. Gerade eine Beteiligung würde aber eine Anreizsituation schaffen, in der sich die bzw. der BeraterIn in besonderem Maße um die weitere Entwicklung des Unternehmens kümmern würde. Will man Missbrauch vermeiden, könnte man sich auch andere Mechanismen überlegen als ein Beteiligungsverbot.

5 Charakteristika der PreSeed und Seedfinancing-geförderten Unternehmen im Vergleich mit anderen Startups

Im Folgenden werden wichtige strukturelle Merkmale der PreSeed- und Seedfinancing-geförderten Unternehmen dargestellt und mit einer Kontrollgruppe auf Basis des Austrian Startup Monitor (ASM) verglichen. Dabei werden sowohl Gründungsform, Standort und Rolle von Schutzrechten sowie GründerInnendemographie dargestellt.

Bevor auf die Ergebnisse eingegangen wird, werden einige Hintergrundinformationen zur Bildung der Kontrollgruppe gegeben. Wie bereits in Abschnitt 4.1 angeführt, wurden bei der Gestaltung des Online-Fragebogens teilweise gleichlautende Fragestellungen wie beim ASM genutzt, um Vergleichbarkeit zu ermöglichen.

5.1 ASM Kontrollgruppe

Für die Bildung der Kontrollgruppe wurden Startups aus dem Austrian Startup Monitor (ASM) selektiert, die bezüglich Alter und Branche vergleichbar sind. In der ASM Datenbank werden kontinuierlich möglichst alle in Österreich neu gegründeten Startups erfasst. Startups werden hier als Unternehmensgründungen definiert, die nicht älter als zehn Jahre und hoch innovativ sind (Produkt, Prozess, Technologie oder Geschäftsmodell) und einen Wachstumswillen aufweisen. Sie entsprechen damit denjenigen Unternehmensgründungen, die auch von der Seedfinancing-Programmfamilie angesprochen werden.

In Österreich gibt es, wie auch in anderen Ländern, keine öffentlichen Statistiken oder Informationen über die Gruppe von Unternehmensgründungen, die als Startups bezeichnet werden können und die angeführten Kriterien erfüllen. Der ASM hat das entsprechende Ziel, diese Lücke in der empirischen Datengrundlage zu schließen und dafür österreichische Startups kontinuierlich zu erfassen und zu monitoren. Durch eine Vielzahl von unterschiedlichen Suchstrategien werden im Rahmen des ASM regelmäßig Startups identifiziert. Dabei wird etwa an spezifischen Standorten recherchiert, da sich Startups häufig in Gründungszentren (Inkubatoren) oder Bürogemeinschaften (Coworking-Spaces) ansiedeln. Die Analyse von spezifischen Wettbewerben und Veranstaltungen (z.B. Pioneers Challenge) ist eine weitere wichtige Quelle. Startups nutzen zudem typischerweise Finanzierungsquellen wie Venture Capital, Crowdfunding aber auch öffentliche Förderungen, für die ebenfalls Informationen verfügbar sind. Eine weitere Suchstrategie fokussiert auf die systematische Analyse der Medienberichterstattung über Startups. Bei der Suche nach Startups wird keine Einschränkung nach Branchen vorgenommen, da Startups auch in wenig technologieintensiven bzw. traditionellen Branchen gegründet werden.

Durch die kontinuierliche Anwendung dieser Suchstrategien wurden mit Stand September 2020 österreichweit rund 2.500 Startups identifiziert, die zwischen 2009 und 2020 gegründet wurden. Diese Unternehmen wurde 2018 und 2019 eingeladen, bei der Befragung teilzunehmen, die zugleich Basis für die Erstellung des Austrian Startup Monitor ist. 2018 haben 368 Unternehmen und 2019 468 Unternehmen bei der Befragung teilgenommen und umfangreiche Daten zu ihrer Entwicklung bereitgestellt.¹¹ Aus dieser Gruppe von Unternehmen wurde eine Kontrollgruppe gebildet, die einen ähnlichen Branchenmix wie die PreSeed- und Seedfinancing-geförderten Unternehmen aufweist. Es wurden Unternehmen selektiert, die zumindest ein Jahr alt sind und für einzelne Auswertungen Sub-

¹¹ Vgl. Leitner et al. (2018) und (2020).

gruppen von Unternehmen gebildet, die älter sind. Um Unternehmen mit einem sehr hohen technologischen Entwicklungsanspruch zu selektieren, wurde zusätzlich der Innovationsgrad im Bereich Technologie als Selektionskriterium herangezogen. Da im Rahmen der ASM-Befragung auch abgefragt wird, ob und welche öffentlichen Förderungen in Anspruch genommen werden, können auch Vergleiche mit nicht-geförderten Unternehmen oder Unternehmen, die andere Förderungen in Anspruch genommen haben, vorgenommen werden. Insgesamt konnten damit ein Sample von bis zu 220 vergleichbaren Unternehmen für statistische Vergleiche gebildet werden.

Des Weiteren werden Unternehmen, die einen Seedfinancing-Antrag gestellt haben, aber nicht gefördert wurden (vom Auswahlboard abgelehnte Unternehmen) und am ASM teilgenommen haben, als Subgruppe für Vergleiche herangezogen.¹² Bei sämtlichen vergleichenden Analysen ist jedoch zu berücksichtigen, dass nur gegenwärtig existierende Unternehmen untersucht werden (Überlebensbias). Dies gilt sowohl für die Unternehmen des ASM (ASM-Kontrollgruppe) wie auch für die im September 2020 befragten Gruppe der geförderten Seedfinancing-Unternehmen. Insbesondere bei den abgelehnten Unternehmen kann davon ausgegangen werden, dass diese eine geringere Überlebensrate haben. Weiterführende Analysen konnten im Rahmen dieser Studie jedoch nicht durchgeführt werden.

Um die Performance in Bezug auf das Wachstum der Unternehmen zu kalkulieren, wurde eine Variable für das Beschäftigungswachstum berechnet. Dabei wurde die Anzahl der MitarbeiterInnen logarithmiert und durch das Unternehmensalter dividiert. Für die Vergleiche wurden unterschiedliche parametrische und nicht-parametrische Tests (Varianzanalyse, Median-Test, Kruskal-Wallis, Mann-Whitney-U-Test, Chi-Square-Test) durchgeführt, um die Robustheit der Ergebnisse bei teilweise nicht-normalverteilten Grundgesamtheiten zu testen und zu validieren.

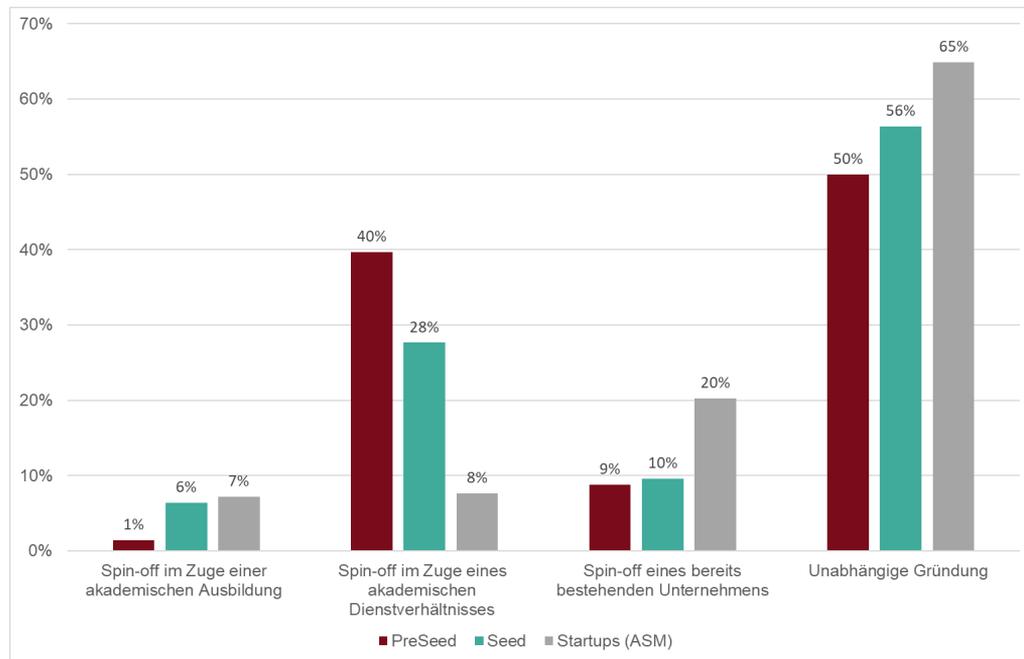
5.2 Gründungsform und Standort

5.2.1 Gründungsform

Handelt es sich bei den gegründeten Unternehmen um Spin-offs oder um Unternehmen, deren Gründungsidee keinen Bezug zu einer Organisation hat (hier als unabhängige Gründung bezeichnet)? Es zeigt sich eindeutig, dass PreSeed- und Seedfinancing-geförderte Unternehmen überproportional häufig akademische Spin-offs darstellen (siehe Abbildung 25).

¹² Ein Vergleich zwischen geförderten und abgelehnten Pre-Seed-Projekten wurde nicht vorgenommen. In diesem Zusammenhang kann angeführt werden, dass viele Unternehmen, die beim PreSeed-Programm abgelehnt wurden, nicht gegründet wurden. Damit hat das PreSeed-Programm auch einen Effekt auf die Gesamtpopulation aller in Österreich gegründeten Startups, indem wenig aussichtsreiche Vorhaben überhaupt nicht gegründet werden.

Abbildung 25: Gründungsform (Spin-off oder unabhängige Gründung)

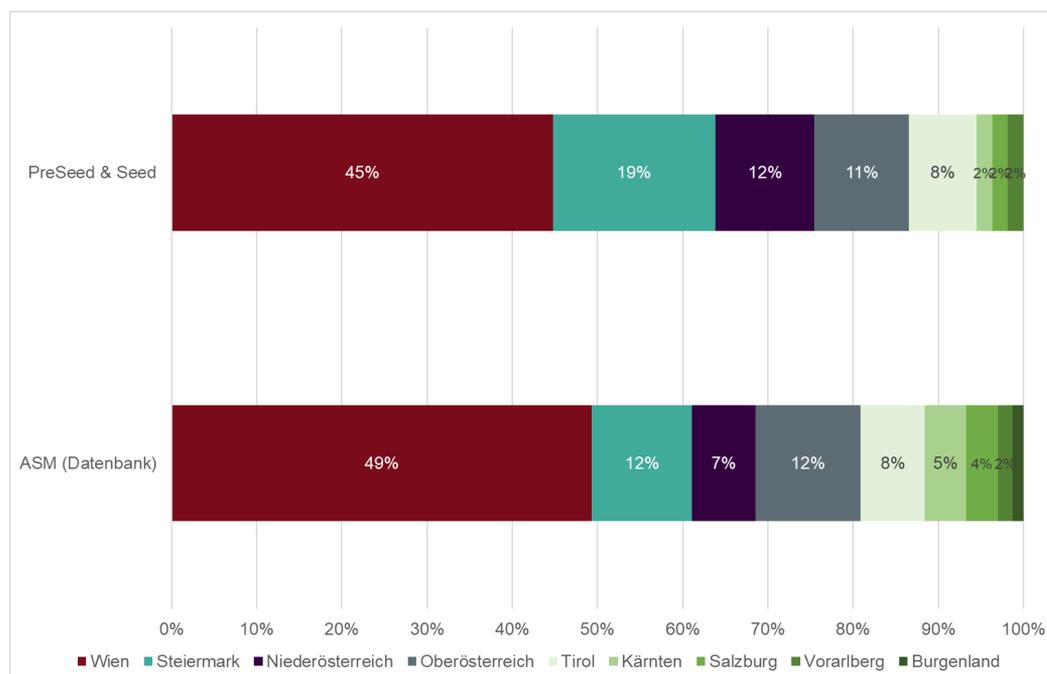


Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=164), ASM-Befragung (n=444), eigene Berechnungen

5.2.2 Standort der Unternehmen

In Bezug auf den Standort der Unternehmen zeigt der Vergleich der PreSeed und Seedfinancing-geförderten Unternehmen mit den Daten aus dem ASM, dass PreSeed und Seedfinancing-Unternehmen überproportional häufig aus der Steiermark und Niederösterreich kommen, leicht unterdurchschnittlich sind hingegen Beantragungen aus Wien (vgl. Abbildung 26).

Abbildung 26: Standorte der Unternehmen



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=164), Daten des ASM (n=444), eigene Berechnungen

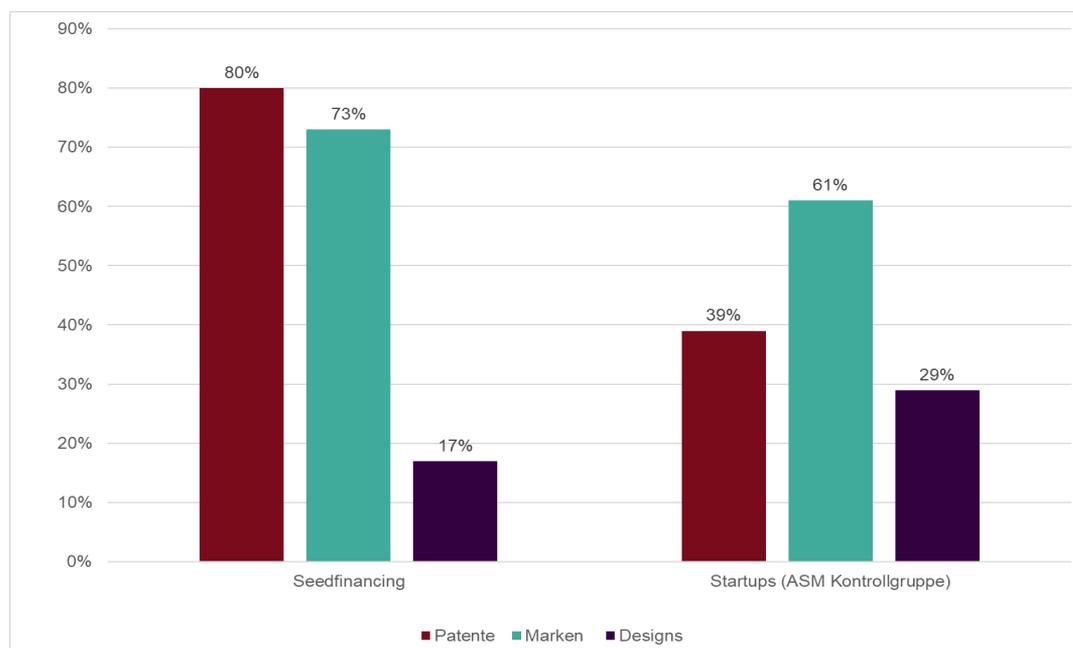
5.2.3 Rolle von geistigen Eigentumsrechten

Der Schutz von Innovation ist eine wichtige Herausforderung für junge Unternehmen. Wenngleich geistige Eigentumsrechte (IPR, Intellectual Property Rights) nicht für alle Unternehmenstypen, Branchen und Geschäftsstrategien relevant sind, spielen sie aber für eine bestimmte Gruppe von technologieorientierten Unternehmensgründungen eine sehr wichtige Rolle. Die Befragung bei den Unternehmen zeigt, dass Patente von immerhin 80% der Unternehmen genutzt werden.

Ein Vergleich mit den Daten aus dem ASM illustriert, dass Patente und Marken bei der ASM-Kontrollgruppe eine deutlich geringere Bedeutung haben, während Designs eine größere Rolle spielen. Diese Unterschiede sind nur bedingt auf den Branchenmix zurückzuführen. So zeigt sich etwa, dass bei den Seedfinancing-geförderten Unternehmen im Life Science Bereich 29 der 32 befragten Unternehmen Patente nutzen (90%), während es bei den ASM Life Science Unternehmen nur 19 von insgesamt 36 sind (53%).

Des Weiteren wurde auch gefragt, ob geistige Eigentumsrechte bei der Finanzierung des Unternehmens hilfreich waren. Dabei gaben immerhin 72% der Unternehmen an, dass geistige Eigentumsrechte die Verhandlungsposition mit potentiellen Financiers verbessert haben (vgl. dazu Kap. 4.2.5, S. 19).

Abbildung 27: Nutzung von geistigen Eigentumsrechten



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=164), ASM-Befragung (n=444), eigene Berechnungen

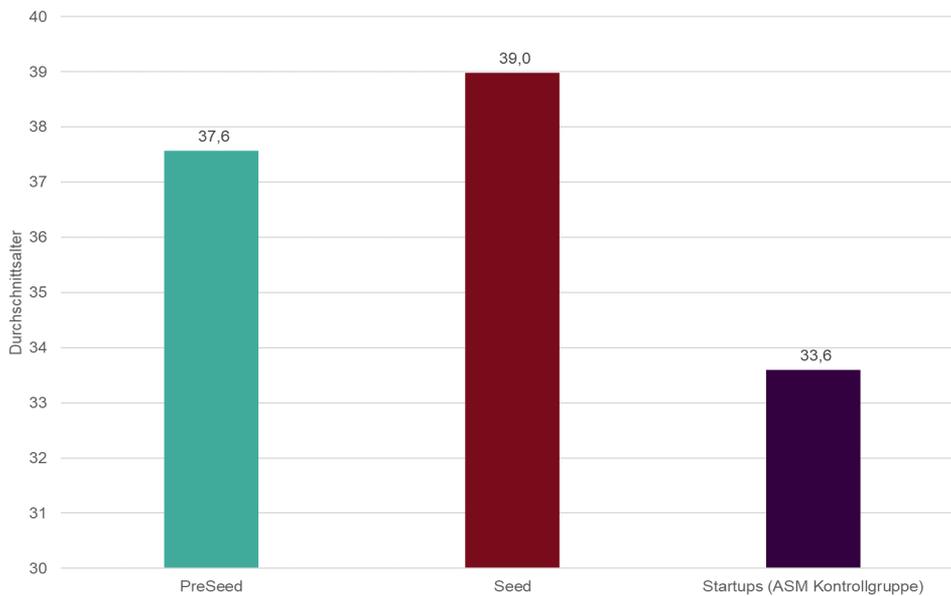
5.3 Demographie der GründerInnen

5.3.1 Alter der UnternehmerInnen

Die HauptantragstellerInnen für die Seedfinancing-Förderung (GründerInnen) waren bei der Antragstellung im Durchschnitt bereits rund 39 Jahre, während die PreSeed-AntragstellerInnen rund 38 Jahre alt waren (vgl. Abbildung 28). Vor dem Hintergrund der Tatsache, dass die PreSeed in der Regel vor der Seedfinancing-Förderung beantragt wird, ist dieser geringe Altersunterschied plausibel.

Im Vergleich dazu sind die im ASM befragten UnternehmensgründerInnen mit rund 34 Jahren deutlich jünger. Dies deutet darauf hin, dass sich um eine Seedfinancing-Förderung bereits ältere GründerInnen bewerben bzw. diese selektiert werden.

Abbildung 28: Alter der UnternehmerInnen zum Zeitpunkt der Firmengründung

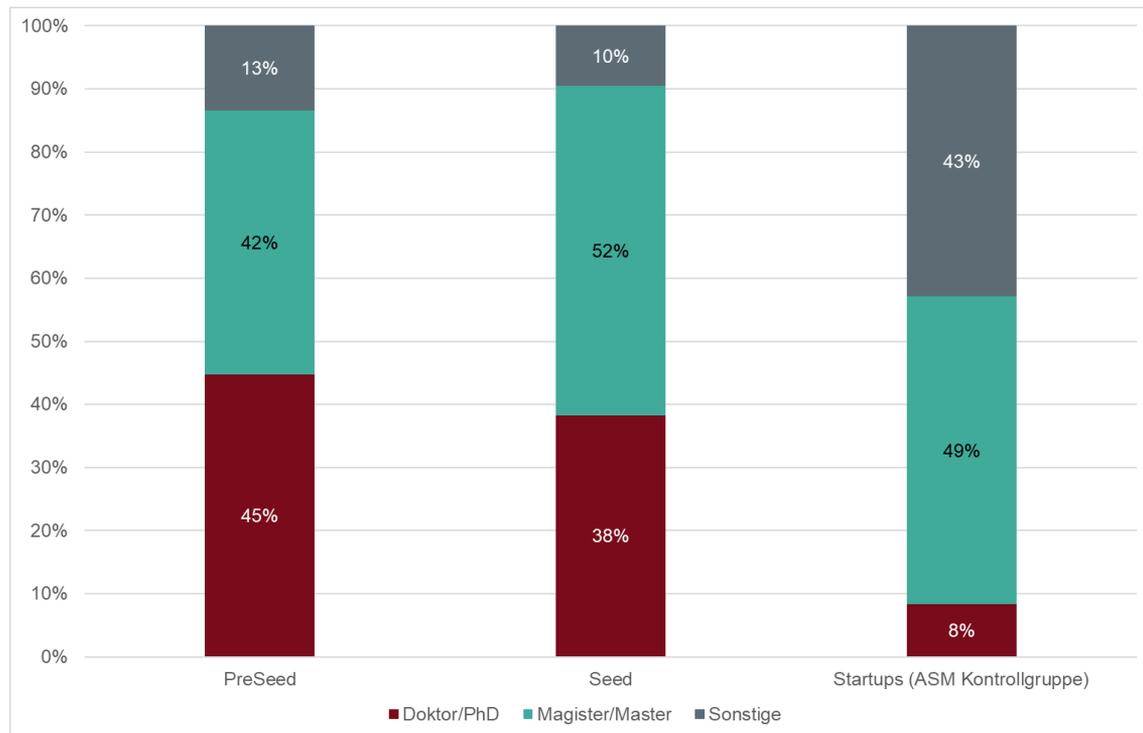


Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=164), ASM-Befragung (n=444), eigene Berechnungen

5.3.2 Ausbildung der GründerInnen

In Bezug auf die Ausbildung der GründerInnen zeigen die vergleichenden Analysen, dass die PreSeed und Seedfinancing-UnternehmerInnen deutlich häufiger einen Doktorsabschluss haben, was mit dem Befund einhergeht, dass häufiger akademische Spin-offs und hier vor allem auch Gründungen im Life Science Sektor gegründet werden (siehe Abbildung 29). Eine detaillierte Analyse der ASM Kontrollgruppe zeigt, dass der Anteil der GründerInnen mit Doktorsabschluss in der Gruppe der akademischen Spin-offs, die auf einer Diensterfindung beruhen, genauso hoch ist wie bei den Seedfinancing-geförderten Unternehmen (hier nicht abgebildet).

Abbildung 29: Ausbildung der GründerInnen



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=164), ASM-Befragung (n=444), eigene Berechnungen

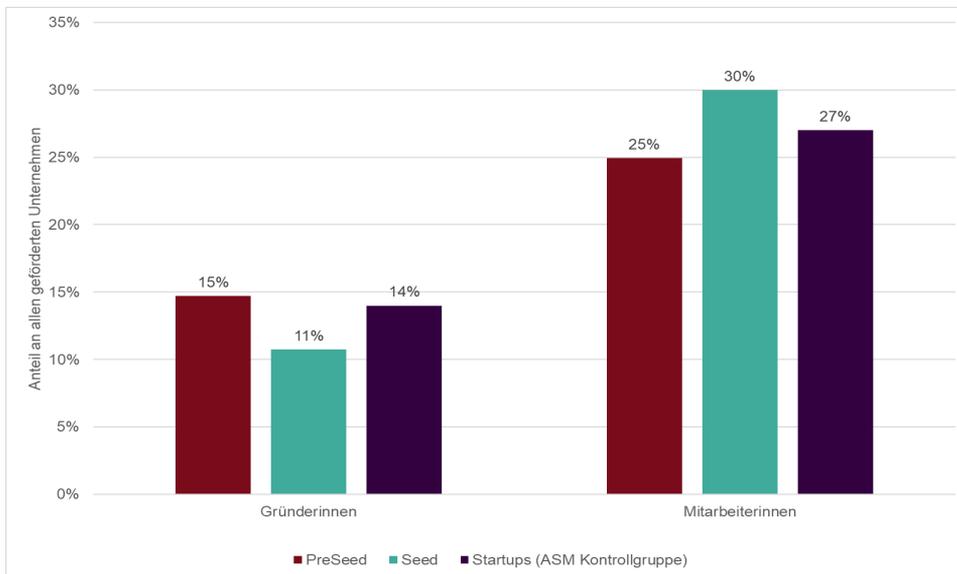
5.4 Frauenteil bei den GründerInnen und MitarbeiterInnen

Was das Geschlecht der GründerInnen betrifft, liegt der Frauenanteil bei PreSeed-Unternehmen bei 15% und bei Seedfinancing-Unternehmen bei 11%. In diesem Zusammenhang kann auch angeführt werden, dass der fachliche Ausbildungshintergrund der GründerInnen beinahe ausschließlich im MINT-Bereich¹³ liegt und die geringe Quote der GründerInnen auch den niedrigen Frauenanteil im MINT-Bereich repräsentiert.¹⁴ Der Frauenteil bei den MitarbeiterInnen ist deutlich höher und liegt bei den Seedfinancing-Unternehmen bei 30%, bei den PreSeed-Unternehmen bei 25%. Die Werte des ASM liegen ebenfalls in diesem Bereich.

¹³ Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik.

¹⁴ Binder et al. (2017).

Abbildung 30: Frauenanteil GründerInnen und MitarbeiterInnen

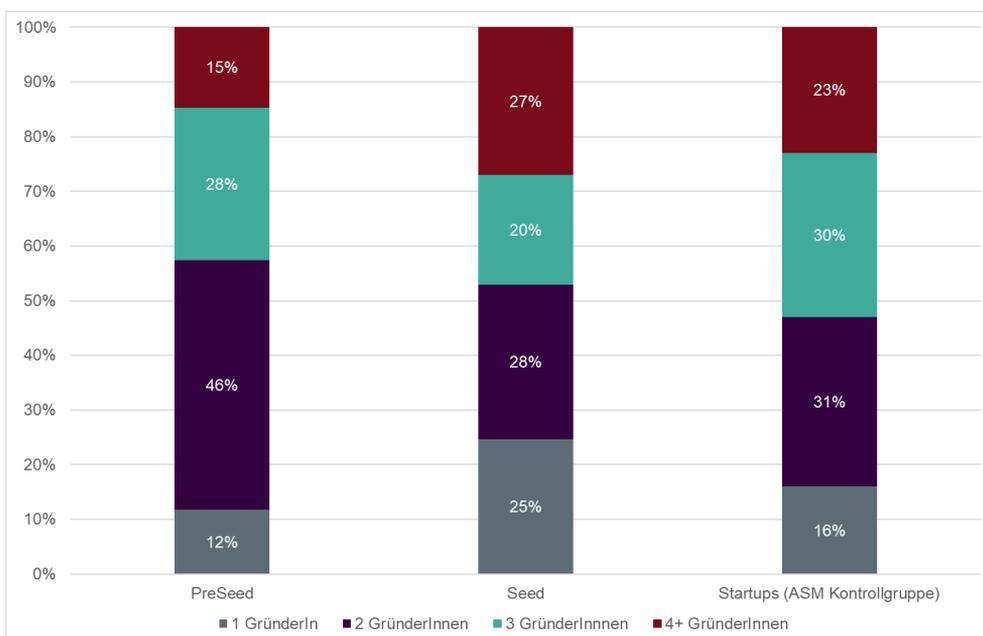


Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=164), ASM-Befragung (n=444), eigene Berechnungen

5.5 Größe der Gründungsteams

Im Durchschnitt liegt die Größe der PreSeed-Teams bei 2,5 Personen, der Seedfinancing-Teams bei 2,6 Personen und bei der ASM Kontrollgruppe bei 2,8 Personen. Hier zeigt der Vergleich differenziert nach Gruppen, dass Seedfinancing-geförderte Unternehmen zum einen häufiger nur aus einer Person bestehen, zum anderen aber auch häufiger Unternehmen von mehr als 4 GründerInnen gegründet werden. Bei den PreSeed-Unternehmen ist diese Verteilung entgegengesetzt, hier bestehen überproportional viele Teams aus zwei oder drei GründerInnen.

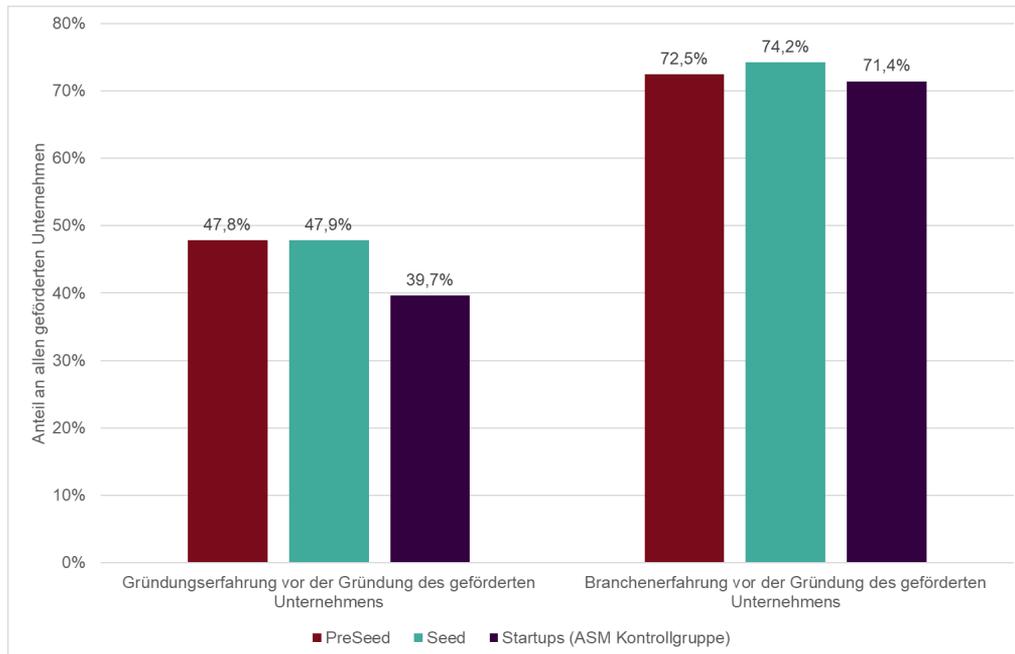
Abbildung 31: Größe der Gründungsteams



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=164), ASM-Befragung (n=444), eigene Berechnungen

Schließlich illustrieren die Daten, dass rund die Hälfte der geförderten Unternehmen bereits vor der Unternehmensgründung Gründungserfahrung besitzt, ein Anteil, der über der der ASM-Kontrollgruppe liegt. In Bezug auf die Branchenerfahrung zeigt die Befragung, dass mehr als 70% der Unternehmen auf derartige Erfahrungen zurückgreifen können. Hier gibt es kaum Unterschiede im Vergleich zur ASM-Kontrollgruppe.

Abbildung 32: Gründungserfahrung der GründerInnen



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=164), ASM-Befragung (n=444), eigene Berechnungen

6 Längerfristige Entwicklung der Unternehmen

Im Folgenden wird die längerfristige Entwicklung der PreSeed und Seedfinancing-Unternehmen im Hinblick auf die Akquisition von Eigenkapital, die Internationalisierung sowie den Umsatz und das Beschäftigungswachstum vergleichend mit anderen Unternehmen (ASM-Kontrollgruppe) analysiert. Damit werden wesentliche Performance-Parameter für die Entwicklung von jungen hoch-innovativen Unternehmen analysiert. Ein Exit stellt eine mögliche Entwicklung von Startups dar (z.B. Unternehmensverkauf). Verfügbare Informationen zu Exits werden abschließend ebenfalls aufbereitet.

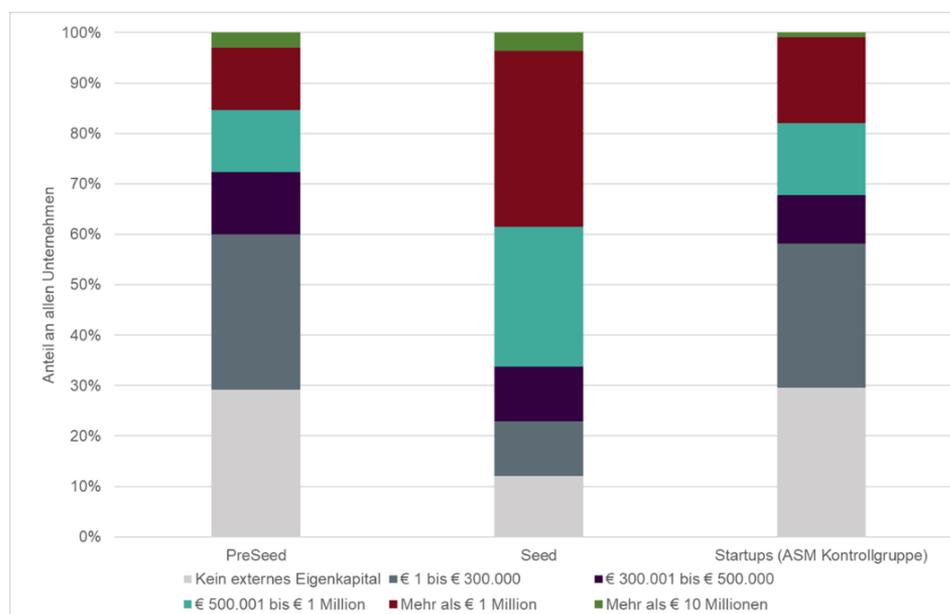
Für die vergleichenden Analysen wurden je nach Fragestellung und Verfügbarkeit der Performance-Variablen jeweils spezifische Kontrollgruppen auf Basis des ASM gebildet (vgl. Kapitel 5.1).

6.1 Akquisition von externem Eigenkapital

Eine der zentralen Herausforderungen der Entwicklung und des Wachstums von jungen technologieorientierten Unternehmensgründungen ist die Finanzierung und Akquisition von Risikokapital. Die Seedfinancing-Förderung hat explizit zum Ziel, junge Unternehmen bei ihrer Entwicklung so weit zu unterstützen, dass sie in der Lage sind, private InvestorInnen und Financiers zu finden. Eine Förderzusage in Folge der Bewertung durch eine ExpertInnenjury hat auch eine Signalwirkung für potentielle weitere Financiers.

Abbildung 33 zeigt die Höhe des eingeworbenen Eigenkapitals der PreSeed, Seedfinancing und ASM-Unternehmen im Vergleich. Hier wurden alle Unternehmen unabhängig vom Unternehmensalter analysiert, wobei die Altersverteilung bei den drei Gruppen in etwa gleich ist. Dabei zeigt sich, dass die PreSeed-geförderten Unternehmen in etwa vergleichbar sind mit den Startups der ASM-Kontrollgruppe. Die Seedfinancing-Unternehmen haben deutlich häufiger mehr als 1 Mio. Euro akquiriert. Analysiert man diese Gruppe differenzierter zeigt sich, dass unter den PreSeed-Firmen 3,1%, unter den Seedfinancing-geförderten Unternehmen 3,6% und unter den ASM-Unternehmen 1% der Firmen mehr als 10 Mio. Euro einwerben konnten. Hier ist jedoch zu bedenken, dass die Fallzahlen sehr klein sind und es sich jeweils nur um eine Hand voll Unternehmen handelt.

Abbildung 33: Akquiriertes externes Eigenkapital



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=164), ASM-Befragung (n=320), eigene Berechnungen

Um die statistische Signifikanz der Unterschiede zu testen, wurde im Weiteren ein logistisches Regressionsmodell mit der abhängigen Variable externes Eigenkapital (>1 Mio. Euro) berechnet (vgl. Tabelle 1). Das statistische Modell zeigt, dass die Existenz einer Seedfinancing-Förderung einen signifikanten Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit hat, mehr als 1 Mio. Euro an Eigenkapital zu akquirieren.

Weiterführende Analysen für eine Subgruppe von Unternehmen, die mehr als 5 Jahre alt sind, liefern keine Evidenz, dass sich der Effekt der Seedfinancing-Förderung abschwächt, oder anders formuliert, dass andere Unternehmen in punkto Akquisition von Eigenkapital aufholen. Das Unternehmensalter hat einen positiven Einfluss auf die Akquisition von Risikokapital. Die Größe des Gründungsteams und die Gründungserfahrung haben indes keinen Einfluss. Ebenso wenig haben die Branche, der Standort und die Gründungsform (Spin-off) einen Effekt. Im Vergleich zu Seedfinancing-Förderungen hat das erfolgreiche Einwerben von anderen öffentlichen Förderungen keinen signifikanten Effekt, wenngleich hier nicht zwischen unterschiedlichen Förderungen differenziert wird.

Die empirischen Daten weisen auch darauf hin, dass im direkten Vergleich zwischen den Seedfinancing-geförderten Unternehmen und Unternehmen, die eine andere alternative Förderung lukrieren konnten, die erste Gruppe signifikant mehr Risikokapital akquirieren konnte.¹⁵

Aufgrund der geringen Fallzahl bzw. fehlender Daten zur Akquisition von Eigenkapital durch die abgelehnten Unternehmen kann hier kein verlässlicher statistischer Test vorgenommen werden.

Tabelle 1: Logistisches Regressionsmodell mit der abhängigen Variable externes Eigenkapital (> 1 Mio. Euro)

| Variable | Standardisierter Koeffizient | Sig.-Niveau |
|--------------------------------|------------------------------|-------------|
| Konstante | -2,820 | 0,045 |
| <i>Unternehmensalter</i> | 0,231 | 0,000 |
| Anzahl GründerInnen | 0,138 | 0,228 |
| Gründungserfahrung | 0,268 | 0,386 |
| Branche IT | -0,731 | 0,023 |
| Branche Life Science | -0,505 | 0,189 |
| Standort Wien | 0,287 | 0,302 |
| Academic Spin-off | -0,471 | 0,222 |
| <i>Seedfinancing-Förderung</i> | 1,279 | 0,000 |
| Andere nationale Förderungen | 0,251 | 0,409 |
| Chi-Square | 49,851 | 0,000 |
| Log-Likelihood | 325,803 | |
| Pseudo R ² | 0,204 | |

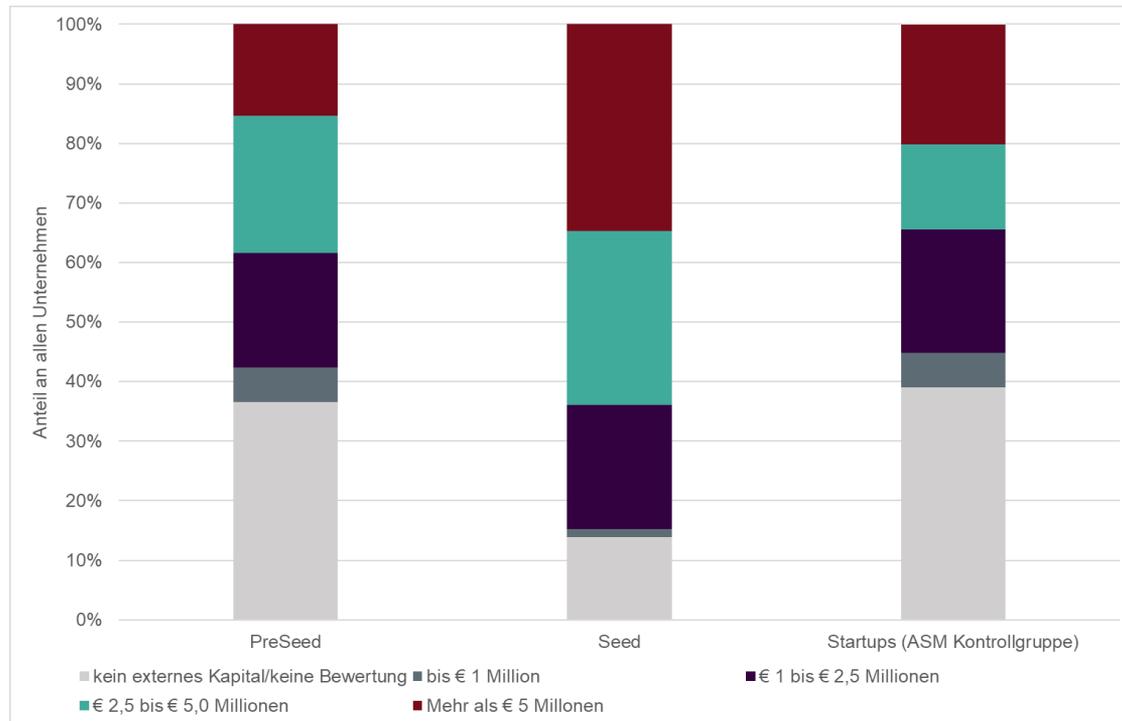
Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=164), ASM-Befragung (n=320), eigene Berechnungen

In Bezug auf die Bewertung der Unternehmen in der letzten Finanzierungsrunde zeigt der Vergleich mit dem ASM, dass in der Gruppe der Seedfinancing-geförderten Unternehmen kaum Unternehmen

¹⁵ Chi-Square Test mit der abhängigen Variable Förderung und der unabhängigen Variable externes Eigenkapital: Chi-Square -Wert=14,767, Koeffizient=0,224, Sig.-Niveau: 0,000; Logistische Regressionsmodell inklusive Kontrollvariablen: Chi-Square-Wert=48,411, Log-Likelihood=233,015, Pseudo R²=0,253, Koeffizient Seedfinancing-Förderung=0,836.

mit sehr geringen Bewertungen vertreten sind (vgl. Abbildung 34). Darüber hinaus gibt es überproportional viele Seedfinancing-Unternehmen, die bei der letzten Finanzierungsrunde mit mehr als 5 Mio. Euro bewertet wurden. Wie schon bei der Akquisition des eingeworbenen externen Eigenkapitals ist die Verteilung der PreSeed-geförderten Unternehmen vergleichbar mit der ASM-Kontrollgruppe.

Abbildung 34: Bewertung der Unternehmen bei der letzten Finanzierungsrunde im Vergleich



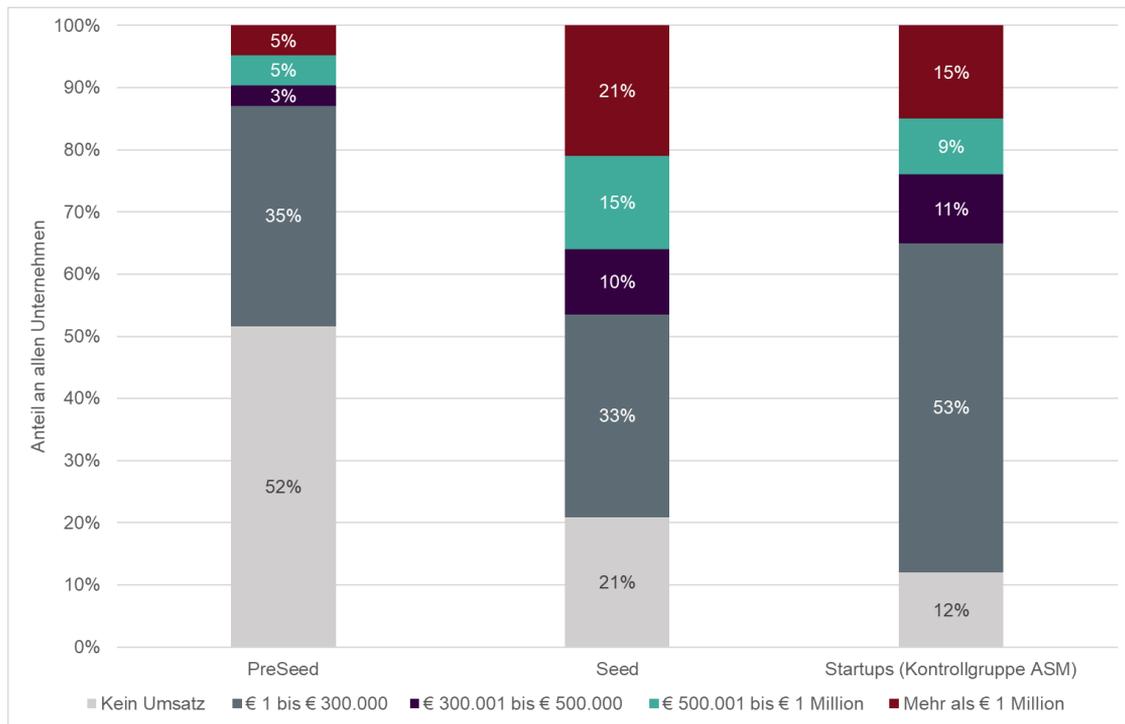
Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=164), ASM-Befragung (n=320), eigene Berechnungen

6.2 Umsatzentwicklung der Unternehmen

Ein Indikator für die Entwicklung junger Unternehmen stellt das Ausmaß der erzielten Umsätze dar. Der Vergleich zwischen den drei Gruppen illustriert, dass die Seedfinancing-Unternehmen deutlich häufiger über 300 Tsd. Euro Jahresumsatz erzielen und auch ihr Anteil an Unternehmen mit mehr als 1 Mio. Euro am größten ist (vgl. Abbildung 35). Die Seedfinancing-Unternehmen stellen im Vergleich zur ASM-Kontrollgruppe aber auch einen größeren Anteil an Unternehmen, die noch keine Umsätze erzielen. Die starke Ausrichtung auf Hochtechnologie mit den verbundenen häufig langen Entwicklungszeiten ist vermutlich eine Ursache für den relativ hohen Anteil von Seedfinancing-Unternehmen, die noch keine Umsätze erzielt haben. In diesem Zusammenhang zeigt sich übrigens, dass die Lizenzeinnahmen bei den Seedfinancing-Unternehmen im Durchschnitt rund 14% an den Gesamtumsätzen ausmachen. Die PreSeed-Unternehmen erzielen im Durchschnitt noch weniger Umsätze, was in erster Linie am geringeren Unternehmensalter liegt.

In Bezug auf die Umsatzklassen oder das Umsatzwachstum zeigen weiterführende statistische Tests jedoch keine eindeutig signifikanten Unterschiede zwischen den Seedfinancing-Unternehmen und der ASM-Kontrollgruppe.

Abbildung 35: Umsatz im letzten Geschäftsjahr

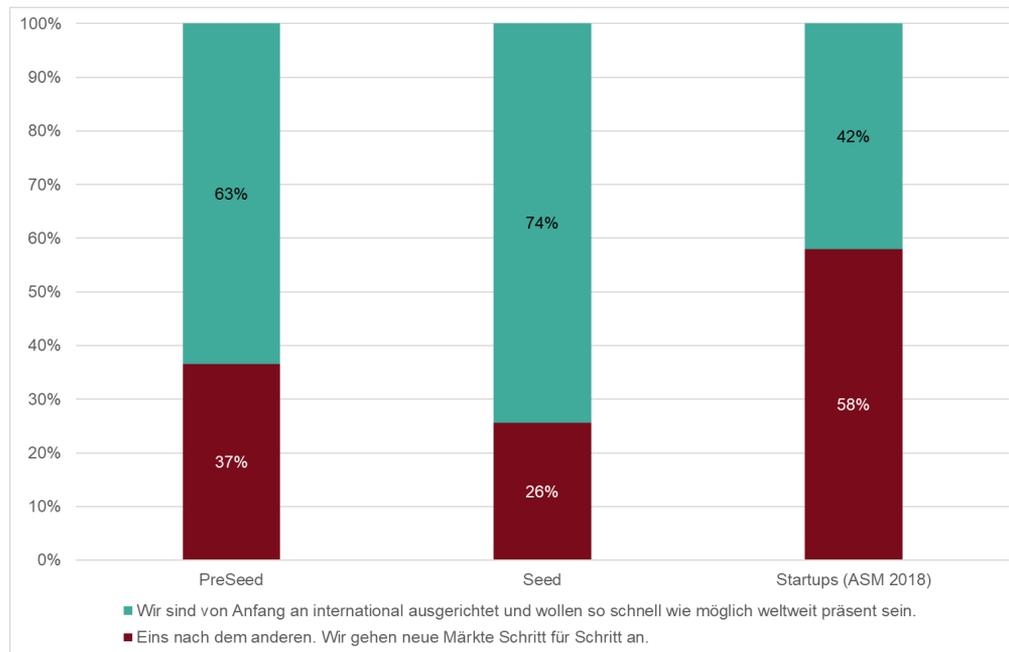


Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=164), ASM-Befragung (n=320), eigene Berechnungen

6.3 Internationalisierung der Unternehmen

Die durch die Seedfinancing-Programmfamilie angesprochenen und selektierten Unternehmensgründungen sollen hohes Markt- und Wachstumspotential aufweisen. Um dieses zu realisieren, ist ein skalierbares Geschäftsmodell notwendig und die Unternehmen müssen rasch internationale Märkte erobern. Im Rahmen des Survey wurden die Unternehmen nach deren Internationalisierungsstrategie befragt, um die Gruppe der sogenannten „Born Globals“, also Unternehmen, die von Beginn an bestrebt sind, internationale Märkte zu erobern, zu analysieren. Dabei zeigt sich, dass PreSeed und Seedfinancing-Unternehmen deutlich häufiger in die Gruppe der „Born Globals“ fallen.

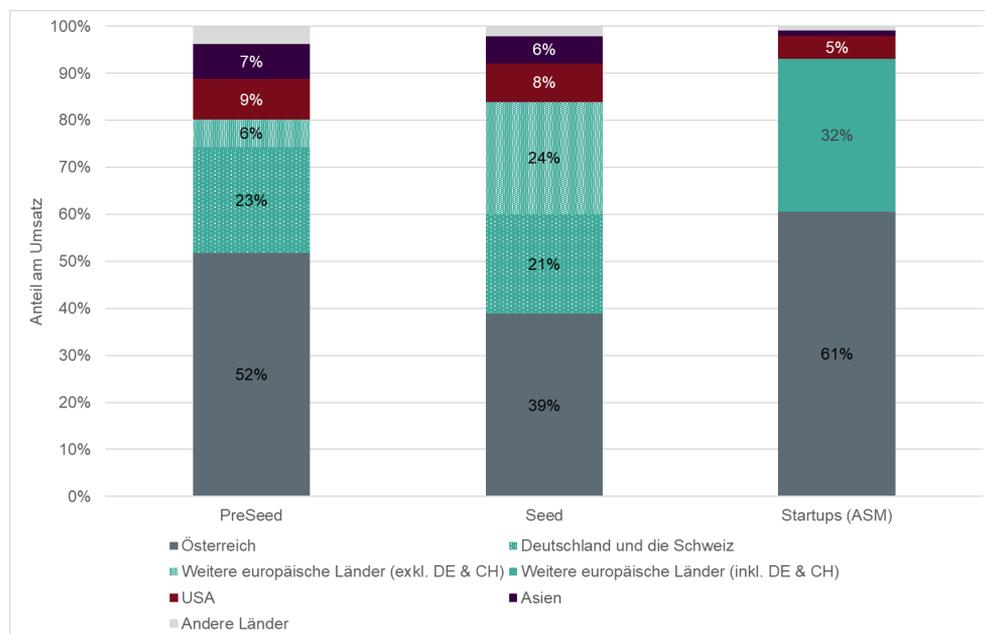
Abbildung 36: Internationalisierungsbestrebungen (Born Global)



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=164), ASM-Befragung (n=444), eigene Berechnungen

Die Analyse der Befragungsergebnisse bestätigt die größere Internationalisierung der Seedfinancing-geförderten Unternehmen. Im Gegensatz zur ASM Kontrollgruppe erzielen Seed-geförderte Unternehmen bereits den Großteil ihres Umsatzes außerhalb von Österreich. PreSeed- und Seedfinancing-Unternehmen sind dabei im Besondern auch in den USA und Asien tätig und erzielen jeweils rund 15% des Umsatzes in diesen Märkten, während der entsprechende Wert für die Kontrollgruppe hier bei nur gut 5% liegt.

Abbildung 37: Internationale Märkte

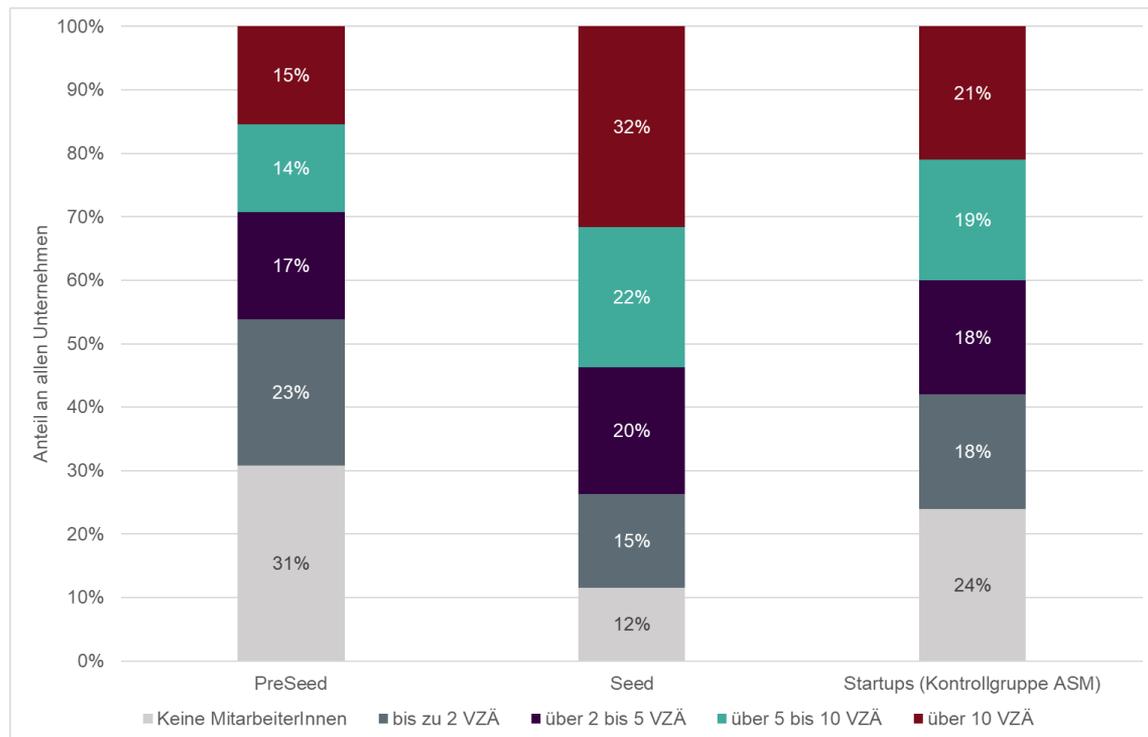


Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=164), ASM-Befragung (n=444), eigene Berechnungen

6.4 Wachstum der Unternehmen

Junge innovative Unternehmen mit hohem Risiko müssen wachsen, um zu überleben. Dabei kann zunächst wiederum untersucht werden, wie sich die Anzahl der MitarbeiterInnen (exkl. GründerInnen) nach Größenklassen zwischen den drei Gruppen verteilen. Die Daten illustrieren, dass Seedfinancing-Unternehmen deutlich größer sind als vergleichbare Startups des ASM. Der Anteil der Unternehmen, die mehr als 10 MitarbeiterInnen haben, beträgt bei PreSeed 15%, bei Seedfinancing 32% und bei der ASM-Kontrollgruppe 21%. Der Anteil der Unternehmen, die mehr als 50 MitarbeiterInnen haben (hier nicht ausgewiesen), liegt in der Gruppe der PreSeed-Unternehmen bei 0%, bei Seedfinancing-Unternehmen 4,2% und bei der ASM Kontrollgruppe 2,1%. Der Median der Anzahl der MitarbeiterInnen beträgt bei PreSeed 4,0, bei Seedfinancing 6,0 und bei den ASM-Unternehmen 4,5.

Abbildung 38: Anzahl der MitarbeiterInnen



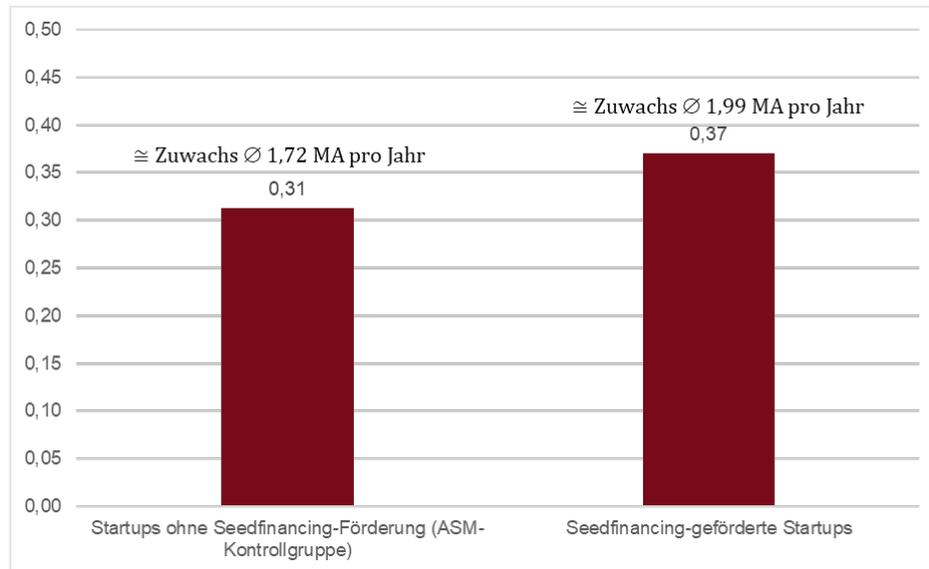
Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=164), ASM-Befragung (n=320), eigene Berechnungen

Im Weiteren wurden auch Analysen durchgeführt, um die statistische Signifikanz der Unterschiede zwischen den Gruppen zu kalkulieren. Dabei wurde wie oben dargestellt (vgl. Kap. 5.1) eine Wachstumsvariable berechnet, die ein exponentielles Wachstum zugrundlegt und das Unternehmensalter berücksichtigt. Für den Vergleich wurden nur diejenigen Unternehmen ausgewählt, die mindestens 3 Jahre alt sind.

Abbildung 39 zeigt den Vergleich zwischen den Seedfinancing-Unternehmen und der ASM-Unternehmen auf Basis einer multifaktoriellen Varianzanalyse und macht deutlich, dass die erste Gruppe stärker gewachsen ist. Unter Berücksichtigung der Kontrollfaktoren (Unternehmensalter, Branche, Standort, Gründungsform) stellen sich diese, wenn auch geringen Unterschiede, als signifikant heraus. Die durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten machen dabei rund 1,99 (Seedfinancing) bzw. 1,72 (ASM-Kontrollgruppe) aus. Weiterführende Analysen liefern jedoch Evidenz, dass sich die

Unterschiede mit zunehmenden Unternehmensalter verringern und nicht mehr signifikant sind. Dies lässt den Schluss zu, dass andere Unternehmen aufholen können.¹⁶

Abbildung 39: Wachstum der Unternehmen im Vergleich (logarithmiertes MitarbeiterInnen-Wachstum, Unternehmensalter > 2 Jahre)

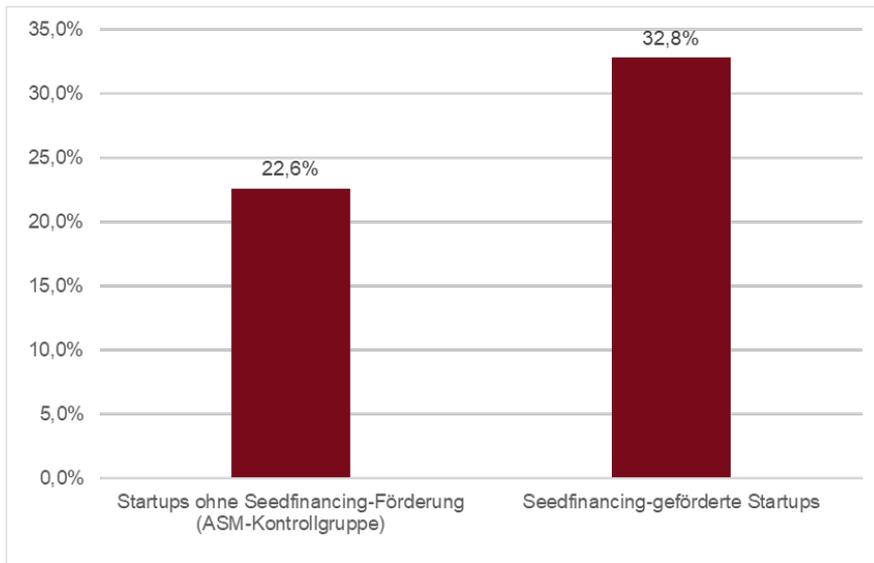


Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=81), ASM-Befragung (n=169), eigene Berechnungen

Ein Vergleich kann auch für die Gruppe der besonders stark wachsenden Unternehmen vorgenommen werden, das sind Unternehmen, die einen durchschnittlichen jährlichen MitarbeiterInnenzuwachs von mehr als zwei MitarbeiterInnen haben (vgl. Abbildung 40). Hier zeigt sich, dass dieser Anteil in der Seedfinancing-Gruppe rund 33% ausmacht, in der ASM-Kontrollgruppe rund 23%, auch diese Unterschiede sind statistisch signifikant.

¹⁶ Hier wirken vermutlich auch Marktmechanismen, womit Unternehmen mit geringeren Wachstumsperspektiven längerfristig ausselektiert werden. Wie oben angeführt, können weiterführende Analysen im Rahmen dieser Studie nicht vorgenommen werden, da das gesamte Sample (ASM-Kontrollgruppe, Befragung bei geförderten Unternehmen) nur überlebende Unternehmen enthält.

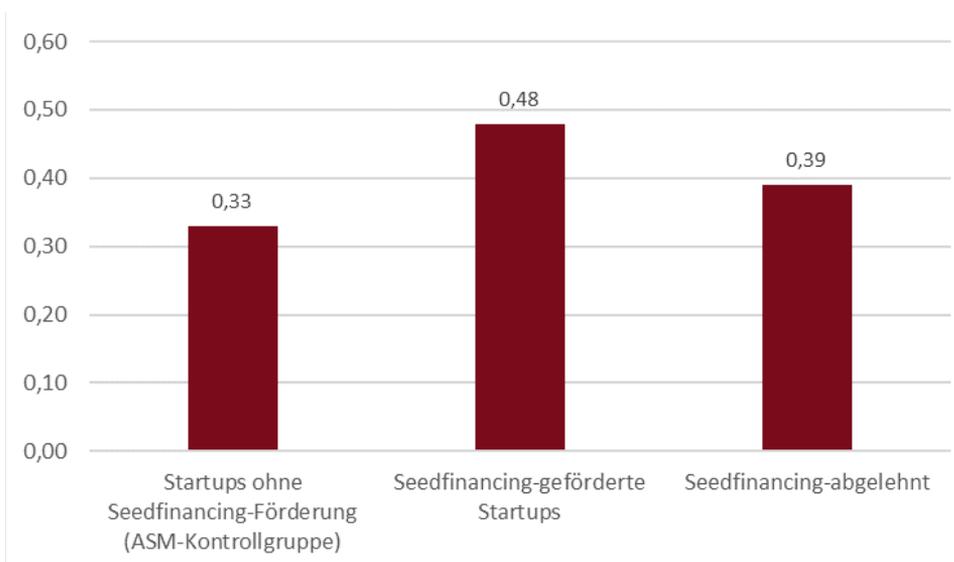
Abbildung 40: Anteil besonders stark wachsender Unternehmen im Vergleich (Unternehmensalter > 2 Jahre)



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=81), ASM-Befragung (n=169), eigene Berechnungen

Interessant für die längerfristige Wirkungsanalyse der Förderung ist auch die Frage, wie sich die vom Auswahlboard abgelehnten Unternehmen im Vergleich zu den geförderten Unternehmen entwickelt haben. Dabei zeigt sich, dass das Wachstum für die Gruppe der abgelehnten Unternehmen zwischen dem der Seedfinancing-geförderten Unternehmen und dem der ASM-Vergleichsgruppe liegt (vgl. Abbildung 41). Da die Vergleichsgruppe der abgelehnten Unternehmen relativ klein (N=49) ist wurden hier Unternehmen, die älter oder gleich 2 Jahre sind, herangezogen. Statische Tests zeigen, dass die Unterschiede zwischen den geförderten und abgelehnten Unternehmen auf dem 10%-Signifikanz-Niveau signifikant sind.

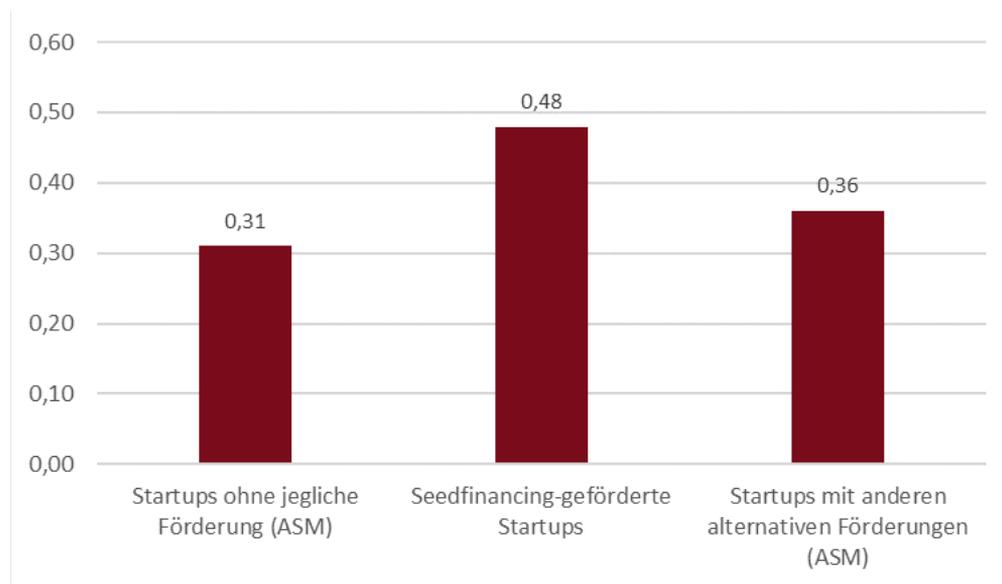
Abbildung 41: Vergleich von geförderten Unternehmen, abgelehnten Unternehmen und Unternehmen ohne Seedfinancing-Förderung (logarithmiertes MitarbeiterInnen-Wachstum, Unternehmensalter > 1 Jahr)



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=97), ASM-Befragung (n=249), eigene Berechnungen

Weiterführende Analysen der Daten zeigen, dass viele Unternehmen, die abgelehnt wurden, andere öffentliche Förderungen einwerben konnten. Daher wurde untersucht, wie sich geförderte Seedfinancing-Unternehmen im Vergleich zu den abgelehnten Unternehmen und den Unternehmen, die keinerlei Förderung erhalten haben (Kontrollgruppe auf Basis ASM), entwickelt haben.¹⁷ Die Ergebnisse zeigen, dass Seedfinancing-geförderte Unternehmen ein signifikant höheres Wachstum erzielt haben als Unternehmen, die alternative öffentliche Förderungen erhalten haben und als Unternehmen, die gänzlich ohne öffentliche Förderung agieren. Die Daten des ASM zeigen in diesem Kontext auch, dass knapp drei Viertel aller Startups mit vergleichbarer Branchenstruktur wie die Seedfinancing-geförderten Unternehmen irgendeine Form von öffentlicher Förderung in Anspruch genommen haben.

Abbildung 42: Vergleich geförderter, alternativ geförderter und ungeförderter Unternehmen (logarithmiertes MitarbeiterInnen-Wachstum, Unternehmensalter > 1 Jahr)



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=97), ASM-Befragung (n=240), eigene Berechnungen

Tabelle 2 zeigt die Ergebnisse der Regressionsanalyse mit der abhängigen Variable MitarbeiterInnenwachstum für die Gruppe der Unternehmen die älter oder gleich drei Jahre sind. Die Existenz der Seedfinancing-Förderung hat einen positiven Effekt auf das MitarbeiterInnenwachstum von Unternehmen. Mit Ausnahme des Unternehmensalters haben die anderen Variablen (Kontrollfaktoren) keine signifikanten Effekte. Im Rahmen von weiteren Modellen wurden der Einfluss von Patenten und der Gründungserfahrung untersucht, beide Faktoren zeigen aber keinerlei Effekt auf das Unternehmenswachstum (hier nicht abgebildet bzw. integriert).

17 Bei der Gruppe der ASM-Unternehmen, die keine Förderungen erhalten haben, kann jedoch nicht bestimmt werden, ob diese Unternehmen alternative Förderungen beantragt haben, die abgelehnt wurden.

Tabelle 2: Regressionsmodell mit abhängiger Variable MitarbeiterInnenwachstum

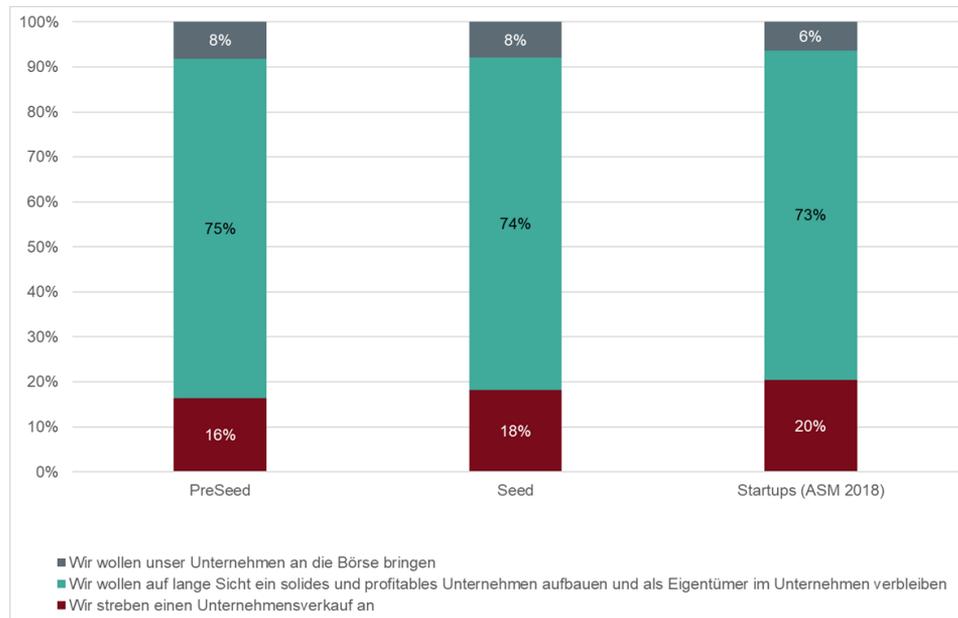
| Variable | Standardisierter Koeffizient | Sig.-Niveau |
|--------------------------------|------------------------------|-------------|
| <i>Unternehmensalter</i> | -0,366 | 0,000 |
| Anzahl GründerInnen | -0,046 | 0,462 |
| Gründungserfahrung | 0,029 | 0,455 |
| Branche IT | 0,091 | 0,194 |
| Branche Life Science | -0,010 | 0,879 |
| Standort Wien | -0,018 | 0,772 |
| Academic Spin-off | -0,025 | 0,689 |
| <i>Seedfinancing-Förderung</i> | 0,190 | 0,013 |
| Andere nationale Förderungen | 0,007 | 0,924 |
| F-Wert | 4,775 | 0,000 |
| Korrigiertes R ² | 0,375 | |

Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=74), ASM-Befragung (n=167), eigene Berechnungen

6.5 Exits

Wie dargestellt wurde, ist für rund ein Fünftel der befragten Unternehmen ein Unternehmensverkauf eine mögliche bzw. präferierte strategische Option. In diesem Zusammenhang ist zunächst interessant, welche längerfristigen Strategien bzw. Ziele Startups verfolgen. Hier zeigen sich kaum Unterschiede zwischen den drei Gruppen, Seedfinancing-geförderte Unternehmen streben demzufolge nicht in einem höheren Ausmaß den Verkauf ihres Unternehmens an.

Abbildung 43: Längerfristige Strategie



Quelle: Befragung bei geförderten Unternehmen (n=164), ASM-Befragung (n=444), eigene Berechnungen

Aufgrund der geringen Fallzahlen können keine validen Aussagen über die Exits der Seedfinancing-Unternehmen und die Entwicklung danach getroffen werden.

7 Synthese und Handlungsempfehlungen

Ziel dieser Studie ist die Analyse der Effekte und der längerfristigen Entwicklung von jungen innovativen, technologieorientierten Unternehmen, die im Rahmen der Seedfinancing-Programmfamilie seit 2010 gefördert wurden. Die wesentlichen empirischen Befunde können entlang der unterschiedlichen Fragestellungen wie folgt zusammengefasst werden:

Motive für die Beteiligung an PreSeed, Seedfinancing und MaZ:

- In Bezug auf die Motive für die Antragstellung dominiert die Finanzierungsfunktion bedingt durch die beschränkten Möglichkeiten für innovative GründerInnen, privates Risikokapital oder Fremdkapital zu erhalten. Die Risikoentlastung und der Leverage Effekt für andere Finanzierungspartner kann in diesem Zusammenhang ebenfalls erwähnt werden.
- Der Reputationsgewinn durch die Bewertung einer ExpertInnenjury wird von einem guten Drittel der Seedfinancing-Unternehmen als wichtig oder sehr wichtig bewertet, bei den anderen Unternehmen ist sie von untergeordneter Bedeutung.
- Wenngleich die aws auch Beratungsleistungen anbietet und die Unternehmen begleitet, stellt dieses Motiv ein vergleichsweise untergeordnetes dar. Dennoch ist es für eine gewisse Gruppe von Unternehmen bereits bei der Antragstellung von Bedeutung (Bsp. Vernetzung mit InvestorInnen, Schutzrechtsstrategie).
- In Bezug auf das MaZ-Programm zeigt sich, dass die Nutzung von Fachexpertise zur Lösung von spezifischen Managementproblemen, die Unterstützung für strategische Entscheidungen, der Aufbau von Kompetenzen zur Kommerzialisierung der Innovation und die Vernetzung mit KundInnen sind die wichtigsten Motive für die Antragstellung bei MaZ. Die Lösung von technischen Problemen, Fragen im Zusammenhang mit der Finanzierung oder Personalrekrutierung waren indes kein übergeordnetes Motiv. Im Zuge der Zusammenarbeit mit der aws bzw. der BeraterIn konnte hier aber ein beträchtlicher Mehrwert geschaffen werden.

Finanzierung der PreSeed- und Seedfinancing-Unternehmen:

- Sowohl bei der Seedfinancing- wie bei der PreSeed-Förderung zeigt sich, dass die Finanzierung durch Erspartes vor und parallel zu Seedfinancing die häufigste Finanzierungsquelle darstellt.
- Knapp die Hälfte der Seedfinancing-geförderten Unternehmen haben schon vor Inanspruchnahme der Seedfinancing-Förderung auf andere öffentliche Finanzierungsquellen zurückgegriffen. Auch später werden öffentliche Förderungen genutzt. Das FFG Basisprogramm fungiert dabei als wichtigste komplementäre Finanzierungsform, ein Viertel greift später auf aws Double Equity als Anschlussfinanzierung zurück.
- Knapp ein Viertel der befragten Unternehmen hat bereits vor der Antragstellung bei Seedfinancing Business Angels an Bord, die teilweise auch auf die Möglichkeiten dieser Förderung hinweisen und vermitteln. Im Allgemeinen gewinnen private KapitalgeberInnen jedoch erst in späteren Phasen an Bedeutung.

Effekte für die Gründung und allgemeine Unternehmensentwicklung von PreSeed, Seedfinancing und MaZ:

- Die PreSeed-Förderung, die auf die Vorgründungsphase abzielt, ermöglicht in hohem Ausmaß die technische und kommerzielle Konkretisierung der Geschäftsidee; viele Unternehmen wären nach eigenen Angaben ohne PreSeed nicht gegründet worden.
- Rund drei Viertel der Seedfinancing-Unternehmen gab an, dass sie die beantragte Vorhaben durch die Förderung schneller umsetzen konnten, ebenso konnten drei Viertel der Unternehmen neue MitarbeiterInnen aufbauen.
- Knapp drei Viertel der Seedfinancing-Unternehmen bekundete ferner, dass IPR die Verhandlungsposition mit potentiellen Financiers verbessert hat. Zum Schutz des eigenen USP wird Schutzrechten allerdings weniger Bedeutung beigemessen. Das Halten von Patenten ist sehr teuer und auf Dauer nur schwer durchhaltbar. Patente hält man eher, um sich besser gegenüber PartnerInnen verkaufen zu können. Für externe EigenkapitalinvestorInnen sichern sie „Freedom of Operation“ und verbessern deshalb auch die Verhandlungspositionen der jungen kapitalsuchenden Unternehmen. Diese Befunde deuten somit auf die Relevanz einer IPR-Strategie, die klärt, welche IPR sinnvollerweise angemeldet und mit einer großen Wahrscheinlichkeit auch durchgesetzt werden können.
- Der Nutzen für die Entwicklung von Managementkompetenzen (Bsp. Weiterentwicklung des Geschäftsmodells) und Humanressourcen (Bsp. Qualifikation) erfährt eine durchschnittliche Bewertung (Seedfinancing).
- Mehr als die Hälfte der Seedfinancing-geförderten Unternehmen sagt, dass die Förderung eine bedeutende Ausweitung der Anzahl der Arbeitsplätze ermöglichte. Die Unternehmen sind auch tatsächlich gewachsen, wie die Analyse des Beschäftigungswachstums zeigt.
- Für die Hälfte der Seedfinancing-Unternehmen hatte die Förderung auch eine positive Auswirkung auf die Entwicklung umweltfreundlicher Produkte oder Dienstleistungen.
- Das MaZ-Programm illustriert, dass nach deren Abschluss die Hälfte der Unternehmen eine Kooperationsbeziehung mit der BeraterIn aufgebaut hat. Die anderen Unternehmen haben das Know-how intern aufgebaut oder Personen mit ähnlicher Expertise eingestellt. Das MaZ-Programm wird von den NutzerInnen im Allgemeinen als sehr positiv bewertet. Es ist jedoch unter den Seedfinancing-geförderten Unternehmen zu wenig bekannt.
- Kritik an den Vorgaben des MaZ-Programms kommt von Stakeholdern im Umfeld des Programms. Das Verbot für die jeweils geförderte BeraterIn sich am Unternehmen zu beteiligen, erzeugt eine ungünstige Anreizsituation und kann das Engagement bei der Unterstützung des Unternehmens reduzieren.

Strukturelle Merkmale der geförderten Unternehmen und GründerInnendemographie:

- PreSeed und Seedfinancing-Unternehmen haben einen Branchenschwerpunkt in den Bereichen IT, Biotech und industrielle Technologien und damit eindeutige technologische Schwerpunkte.
- Seedfinancing-Unternehmen kommen überproportional häufig aus der Steiermark und aus Niederösterreich.
- Seedfinancing-geförderte Unternehmen sind häufiger akademische Spin-offs, die GründerInnen sind durchschnittlich älter und besser ausgebildet im Vergleich zu ähnlichen Unterneh-

men des ASM. Seedfinancing-GründerInnen bringen darüber hinaus häufiger Gründungserfahrung als vergleichbare Unternehmen mit. Es gibt indes keine Unterschiede in Bezug auf die Größe des Gründungsteams.

- Es zeigt sich ferner, dass Seedfinancing-geförderte Unternehmen wesentlich häufiger Patente nutzen als andere Startups (80% vs. 39% bei der ASM-Vergleichsgruppe).
- Die Gründungsteams sind durch einen hohen Wachstumswillen charakterisiert, wollen aber gleichzeitig häufig selbständig bleiben: Rund drei Viertel der Unternehmen will ein solides und profitables Unternehmen aufbauen und als Eigentümer im Unternehmen verbleiben.

Akquisition von externem Eigenkapital der PreSeed und Seedfinancing-Unternehmen:

- Die Akquisition von Risikokapital ist eine der wesentlichen Herausforderungen von innovativen, technologieintensiven jungen Unternehmen. Seedfinancing- als auch PreSeed-geförderte Unternehmen konnten im Laufe der weiteren Entwicklung sehr erfolgreich externes Eigenkapital akquirieren. Dabei haben die Seedfinancing-Unternehmen, die zugleich älter sind, bisher deutlich mehr Risikokapital akquiriert als die PreSeed-Unternehmen. Knapp 40% konnten bislang mehr als 1 Mio. Euro akquirieren und knapp 4% sogar mehr als 10 Mio. Euro. 12% der befragten Seedfinancing-Unternehmen konnten öffentliches Risikokapital aufstellen, etwa beim AWS Gründerfonds. Natürlich werden diese Ergebnisse auch durch die Vorgaben des Seedfinancing-Programms an die Fördernehmenden befeuert, zusätzliches externes Eigenkapital im Laufe der Förderperiode aufzustellen.
- Im Durchschnitt haben die Unternehmen rund 3 InvestorInnen, die Mehrheit der InvestorInnen stammt dabei aus Österreich, rund ein Viertel der Unternehmen verfügt aber auch über InvestorInnen aus Deutschland und rund 8% über KapitalgeberInnen aus den USA.

Performance der Seedfinancing-geförderten Unternehmen:

- Sowohl in Bezug auf die Höhe des akquirierten Eigenkapitals als auch die Internationalisierung sowie das Beschäftigungswachstum erzielen die Seedfinancing-Unternehmen signifikant höhere Werte als die Unternehmen der ASM-Kontrollgruppe.
- Seedfinancing-Unternehmen ist es häufiger gelungen, externes Eigenkapital zu akquirieren und sie haben häufiger mehr als 1 Mio. Euro eingeworben als die Kontrollgruppe der ASM-Unternehmen. Auch bei der Bewertung durch InvestorInnen schneiden Seedfinancing-Unternehmen besser ab. Hier zeigt sich im Gegensatz zum Wachstum, dass dieser Unterschied bzw. Effekt im Vergleich zur Kontrollgruppe im Zeitverlauf nicht abnimmt.
- Unternehmen, deren Seedfinancing Antrag abgelehnt wurde, sind im Durchschnitt weniger stark gewachsen als die Seedfinancing-geförderten Unternehmen. Der Abstand von den geförderten zu den abgelehnten Unternehmen ist aber geringer als jener von den geförderten Unternehmen zu den anderen vergleichbaren Unternehmen (ASM-Kontrollgruppe).¹⁸
- Seedfinancing-Unternehmen wuchsen signifikant stärker in Bezug auf die MitarbeiterInnen als Unternehmen mit einer alternativen Förderung und Unternehmen, die sich gänzlich ohne öffentliche Förderung finanzieren. Die Seedfinancing-geförderten Unternehmen sind damit unter allen Gruppen die am stärksten wachsenden.

¹⁸ Nicht berücksichtigt wurde in diesem Zusammenhang jedoch, ob die abgelehnten Unternehmen eine höhere Wahrscheinlichkeit haben, nicht zu überleben und in einigen Fällen der Gründungsprozess überhaupt abgebrochen wurde.

- Der Vorsprung im Beschäftigungswachstum ist allerdings gering und die Ursache für diesen Vorsprung kann nicht exakt bestimmt werden. Er kann sich aus der Selektion wachstumsorientierter Unternehmen durch das Board, der Wachstumsfinanzierung des Programms oder aus dem Mehrwert ergeben, den die aws durch Beratung und Coaching stiftet.
- Seedfinancing-Unternehmen haben auch einen deutlich höheren Anteil von Unternehmen, die zur Gruppe der besonders rasch wachsenden Startups zählen (Top-25%).
- Mit zunehmendem Alter verringert sich der Wachstumsvorsprung bzw. verschwindet, anders ausgedrückt, andere Unternehmen holen auf.
- Seedfinancing-geförderte Unternehmen sind internationaler ausgerichtet als andere Startups bzw. haben höhere Exportquoten und sehen sich häufiger als „Born global“.

Vor dem Hintergrund dieser empirischen Ergebnisse werden folgende Handlungsempfehlungen für die Weiterentwicklung der Seedfinancing-Programmfamilie formuliert:

1. Aufgrund

- der professionalen Abwicklung des Programms,
- der positiven Wahrnehmung durch die Fördernehmenden und sogar abgelehnter Förderwerbender sowie
- der erzielten Effekte auf die wirtschaftliche Verwertung technologiebasierter, innovativer Geschäftsmodelle und die wirtschaftliche Entwicklung korrespondierender Unternehmensgründungen

werden diesbezüglich keine Änderungen vorgeschlagen.

2. Als problematisch werden vom Evaluierungsteam die in den Interviews berichteten fallweisen Verzögerungen bei der Auszahlung genehmigter Fördermittel eingeschätzt. Solche Verzögerungen sollten in Zukunft jedenfalls vermieden werden. Das neue Forschungsfinanzierungsgesetz mit mehrjährigen Vereinbarungen zwischen Bund und der aws sollte es zukünftig ermöglichen, derartige Verzögerungen auszuschließen.
3. Darüber hinaus sollte an der Awareness der Förderwerbenden und Förderinteressierten für mehrwertstiftende Begleitmaßnahmen (z.B. Coachingleistungen, MaZ) im Rahmen der Programmfamilie gearbeitet werden.
4. Die Awareness für das Programm bei weiblichen Gründerinnen sollten gefördert werden, um den Anteil von Antragstellerinnen zu erhöhen. Das Programm sollte jedoch keinesfalls durch zusätzliche Kriterien überfrachtet werden, etwa durch zusätzliche Vorgaben für die Zusammensetzung von Teams.
5. Das Programm hat einen Fokus auf technologiebasierte Startups, der aufrecht erhalten bleiben soll. In der Außenkommunikation sollte jedoch nicht durch eine zu enge beispielhafte Anführung von Branchen eine Einschränkung signalisiert werden, um für technologiebasierte Startups, die diese Technologien zunehmend auch in anderen Branchen einsetzen, offen zu sein.

8 Literatur

Binder, D., Thaler, B., Unger, M., Ecker, B., Mathä, P. und Zaussinger, S. (2017): MINT an öffentlichen Universitäten, an Fachhochschulen sowie am Arbeitsmarkt: Eine Bestandsaufnahme, IHS-Forschungsbericht, Studie im Auftrag des BMWF, Wien.

BMFIT, BMWF (2016): Programm zur Förderung von Gründung und Aufbau innovativer Unternehmen. Seedfinancing-Richtlinie, Oktober, Wien.

BMFIT, BMWF (2016): Programm zur Förderung von Gründung und Aufbau innovativer Unternehmen. Programmdokument, Oktober, Wien.

Audretsch, D. Colombellic, A., Grillid, L, Minolae, T., Rasmussen, E. (2020): Innovative start-ups and policy initiatives, *Research Policy*, 49, 1-14.

Dolata, U. (2009): Technological innovations and sectoral change Transformative capacity, adaptability, patterns of change: An analytical framework, *Research Policy* 38, 1066-1076.

Gassler, H., Ecker, B., Reiner, C, Streicher, G., Mayer, S, Fischl, I., Streicher, J. (2011): Zwischenevaluierung der aws-Technologieprogramme 2007-2010, Endbericht, Wien.

Gassler, H., Seller, R (2014): Programmevaluierung Jitu. Junge, innovative technologieorientierte Unternehmen und i2 - Business Angels, IHS Report.

Handler, R., Jud, T., Kupsa St. (2018): Global Incubator Network – GIN, Bericht zur Zwischenevaluierung, Wien.

Leitner, K-H., Zahradnik, G., Dömötör, R., Raunig; M., Pardy, M., Mattheiss, E. (2018): Austrian Startup Monitor 2018, HomeTown Media, Juli, Wien.

Leitner, K-H. Zahradnik, G., Dömötör, R., Jung, S., Raunig, M. (2019): Austrian Startup Monitor 2019, HomeTown Media, Jänner, Wien.

Weiblen, T., Chesbrough, H.W. (2015): Engaging with startups to enhance corporate innovation, *California Management Review* 57, 66-90.

Anhang

Fragebogen Langzeitanalyse Seedfinancing

Angaben zu ihrer Person

1. Bitte geben Sie Ihre Funktion im geförderten Unternehmen an
 - Ich bin GründerIn und GeschäftsführerIn (CEO)
 - Ich bin GründerIn, aber nicht GeschäftsführerIn (CEO)
 - Ich bin GeschäftsführerIn, aber nicht GründerIn
 - Ich habe eine andere leitende Position (z.B.: CFO, CTO)
 - Nichts davon ist zutreffend, ich bin:
 - Keine Angabe
2. Bitte geben Sie Ihr Geschlecht an
 - Männlich
 - Weiblich
 - Keine Angabe
3. Bitte geben Sie Ihr Alter an
 - Jahre
4. Was ist Ihre höchste abgeschlossene Ausbildung?
 - Abgeschlossene Lehre/Fachschule
 - Meisterprüfung
 - Matura
 - Universität/FH, ohne Abschluss
 - Bachelor
 - Magister/Master
 - Doktor/PhD
 - Anderer Abschluss
 - Keine Angabe
5. Haben Sie oder eine/r der Co-Founder schon weitere Unternehmen gegründet?
[Mehrfachantworten]
 - Ja, bereits vor der Gründung des geförderten Unternehmens
 - Ja, nach der Gründung des geförderten Unternehmens
 - Nein
 - Keine Angabe
6. Von wie vielen Personen wurde das geförderte Unternehmen gegründet?
 - Anzahl der Gründer
 - Anzahl der Gründerinnen
7. Hatten Sie vor der Unternehmensgründung bereits Erfahrung in der Branche gewonnen, in der das Unternehmen gegründet wurde?
 - Erfahrung in Jahren

Allgemeine Angaben zum Unternehmen

8. Wann wurde das Unternehmen gegründet?
 - Gründungsjahr (Zeitpunkt der Firmenbucheintragung)
9. Um welche Form der Unternehmensgründung handelt es sich?
 - Forschungs-Spin-off (Gründung, bei der die Idee zum neuen Produkt/Geschäftsmodell während und in thematischem Zusammenhang mit einem Dienstverhältnis an einer Universität, Fachhochschule oder Forschungseinrichtung entstand)
 - Ausbildung-Spin-off (Gründung, bei der die Idee zum neuen Produkt/Geschäftsmodell z.B. Ideenentwicklung im Rahmen einer Lehrveranstaltung oder eines weiterführenden Angebotes rund um das Thema Unternehmensgründen während und in ursächlichem Zusammenhang mit einem Ausbildungsverhältnis an einer Universität oder Fachhochschule entstand)

- Unternehmens-Spin-off (Gründung, bei der die Idee zum neuen Produkt/Geschäftsmodell während und in thematischem Zusammenhang mit einem Dienstverhältnis bei einem Unternehmen entstand)
 - Unabhängige Gründung
 - Sonstiges
10. Wo befindet sich der Hauptsitz des Unternehmens?
- PLZ
 - Ort
 - Land
11. Wo wurde das Unternehmen ursprünglich gegründet?
(nur angeben falls abweichend vom aktuellen Standort)?
- PLZ
 - Ort
 - Land
12. In welcher Branche sind sie tätig?
- Baugewerbe/Immobilien
 - Bekleidung/Textil
 - Bildung
 - Biotechnologie
 - Chemie/Kunststoff
 - Elektronik/Elektrotechnik
 - Energie
 - Finanzwesen, Finanztechnologie
 - Gesundheitswesen
 - Handel
 - Industrielle Technologie/Produktion/Hardware (z.B. Maschinenbau, Fahrzeugbau,...)
 - IT/Softwareentwicklung
 - Kommunikation/Marketing
 - Konsumgüter (z.B. Sport, Möbel, Schmuck, Musikinstrumente, Spielzeug...)
 - Medizintechnik
 - Medien und Kreativwirtschaft (Architektur, Design, Grafik, Film & Video, Fotografie, Kunst, Games, Musik, PR und Werbung)
 - Nahrungsmittel (inkl. Getränke und Tiernahrung)
 - Pharma/Labortechnik
 - Tourismus (inkl. Gastronomie)
 - Transport/Verkehr/Logistik
 - Unternehmensberatung (Finanz-, Rechts- und Wirtschaftsberatung)
13. Ist Ihr Unternehmen noch eigenständig?
- Ja
 - Nein, wir wurden mehrheitlich von einem anderen Unternehmen übernommen
 - Nein, wir wurden vollständig übernommen
 - Nein, andere Entwicklung (zb. Fusionierung)
14. Wie viele MitarbeiterInnen beschäftigte Ihr Unternehmen Ende 2019?
- VZÄ ohne GründerInnen
15. Wie viele MitarbeiterInnen beschäftigte Ihr Unternehmen zum Zeitpunkt der Antragstellung der Seedfinancing-Förderung?
- VZÄ ohne GründerInnen
16. Wie viele MitarbeiterInnen beschäftigte Ihr Unternehmen fünf Jahre nach Zusage der Seedfinancing-Förderung?
- VZÄ ohne GründerInnen
17. Wie hoch war der Frauenanteil in Ihrem Unternehmen Ende 2019?
- Frauenanteil in %
18. Wie hoch war der Anteil der AkademikerInnen in Ihrem Unternehmen Ende 2019?
- Anteil der AkademikerInnen in %

Umsatz

19. Wie hoch war der Umsatz im letzten Geschäftsjahr?

- Umsatz in Tsd. Euro

20. Wie hoch war der Jahresumsatz zum Zeitpunkt der Antragstellung für die Seedfinancing-Förderung?

- Umsatz in Tsd. Euro
- Jahr:

21. Wie hoch war der Jahresumsatz fünf Jahre nach Zusage der Seedfinancing-Förderung?

- Umsatz in Tsd. Euro
- Jahr:

22. In welchen Märkten macht Ihr Unternehmen seine Umsätze?

- Österreich
- Deutschland und die Schweiz
- Weitere europäische Länder
- USA
- Asien
- Andere Länder

[Filter: falls nicht mehr eigenständig]

23. Wie hat sich Ihr Unternehmen seit der Übernahme oder Fusionierung entwickelt?

(Angaben für das Unternehmen bzw. für den Geschäftsbereich, in dem es tätig ist)

Umsatz:

- Umsatz ist in etwa gleichgeblieben
- Umsatz ist moderat gestiegen
- Umsatz ist stark gestiegen
- Umsatz ist gesunken
- Keine Angabe

Anzahl der MitarbeiterInnen

- Anzahl der MitarbeiterInnen ist in etwa gleichgeblieben
- Anzahl der MitarbeiterInnen ist moderat gestiegen
- Anzahl der MitarbeiterInnen ist stark gestiegen
- Anzahl der MitarbeiterInnen ist gesunken
- Keine Angabe

24. Wie hoch ist der Anteil der Aufwendungen für Forschung und Entwicklung am Gesamtumsatz?

- F&E-Anteil in %

Finanzierung und Förderungen

25. Wie haben Sie Ihr Unternehmen bisher finanziert?

| | Vor Inanspruchnahme der Förderung | Parallel zur Inanspruchnahme der Förderung | Nach Inanspruchnahme der Förderung |
|---|-----------------------------------|--|------------------------------------|
| • Ersparnis (finanzielle Mittel der GründerInnen) | | | |
| • Familie und Freunde | | | |
| • Business Angel | | | |
| • Venture Capital | | | |
| • Strategischer Investor (zb. Industrieunternehmen) | | | |
| • Inkubator/Company Builder/Accelerator | | | |
| • Öffentliche Förderungen und Unterstützungen | | | |
| • Öffentliches Risikokapital | | | |

| | | | |
|--|--|--|--|
| • Crowdfunding/Crowdinvesting | | | |
| • Interne Finanzierung (Cash Flow, aus Umsatz) | | | |
| • Bankkredit | | | |
| • Sonstige Kredite | | | |

26. Was waren die Motive für die Inanspruchnahme/Antragstellung der Seedfinancing-Förderung? (Skala 1-5)

- Finanzierung für Unternehmensaufbau
- Fehlende Möglichkeit der Bankenfinanzierung
- Inanspruchnahme von Beratungsleistungen
- Reputation durch positive Evaluierung des Vorhabens durch eine ExpertInnenjury

27. Welche (anderen) öffentlichen Förderungen und Unterstützungen haben Sie zusätzlich zur Seedfinancing-Förderung in Anspruch genommen?

| | Vor Inanspruchnahme der Förderung | Parallel zur Inanspruchnahme der Förderung | Nach Inanspruchnahme der Förderung |
|--|-----------------------------------|--|------------------------------------|
| • aws - Zuschuss (z.B. Impulse XL/XS,...) | | | |
| • aws - Double Equity | | | |
| • aws - Gründerfonds | | | |
| • aws - Business Angel Fonds | | | |
| • aws - Garantie (z.B. sonst. Kreditgarantien) | | | |
| • aws - Kredit (ERP-Kleinkredit) | | | |
| • aws - Patentservices | | | |
| • aws - Lohnnebenkostenförderung | | | |
| • aws - Sonstige | | | |
| • aws- AplusB Scaleup | | | |
| • FFG-AplusB (bis 2017) | | | |
| • FFG - Basisprogramm | | | |
| • FFG - Reine Darlehensförderung (z.B. Markt.Start) | | | |
| • FFG -Zuschussförderung (Patentscheck, Innovationsscheck) | | | |
| • FFG - Sonstiges | | | |
| • Förderungen von Bundesländern und Gemeinden | | | |
| • Forschungsprämie | | | |
| • Beschäftigungsbonus | | | |
| • Förderungen der EU | | | |

28. Welche Förderungen der EU hat Ihr Unternehmen beantragt/erhalten?
(Mehrfachauswahl möglich)

| | beantragt | erhalten |
|-------------------------------------|-----------|----------|
| • | | |
| • EU F&E-Projekte (z.B. H2020, JTI) | | |

| | | |
|--|--|--|
| • Innovationsförderung | | |
| • Finanzierungsinstrumente | | |
| • SME Instrument | | |
| • The One Stop Shop for Startup Europe | | |
| • Förderung von Aus- und Weiterbildung | | |
| • Enterprise Europe Network | | |
| • Sonstige | | |

29. Wieviel externes Eigenkapital (inkl. EK-ähnliche Finanzierung) hat Ihr Unternehmen bisher erhalten?

- Kein externes Eigenkapital
- € 1 bis € 50.000
- € 50.001 bis € 150.000
- € 150.001 bis € 300.000
- € 300.001 bis € 500.000
- € 500.001 bis € 1 Million
- € 1 bis € 3 Millionen
- € 3 bis € 10 Millionen
- € 10 bis € 25 Millionen
- Mehr als € 25 Millionen
- Keine Angabe

30. Wie viel davon hat Ihr Unternehmen bereits vor der Inanspruchnahme der Förderung erhalten?

- Externes Eigenkapital in Tsd. Euro

31. Wie viele InvestorInnen haben Sie?

- Anzahl der InvestorInnen?

32. In welchen Ländern sind Ihre KapitalgeberInnen ansässig?

(Mehrfachantworten möglich)

- Österreich - Privates Risikokapital
- Österreich - Öffentliches Risikokapital
- Deutschland
- Großbritannien
- Schweiz
- Frankreich
- USA
- Anderes EU-Land
- Anderes Nicht EU-Land
- Keine Angabe

33. Wie wurde Ihr Unternehmen bei der letzten Finanzierungsrunde bewertet?

- Kein externes Eigenkapital
- bis € 1 Million
- € 1 bis € 2,5 Millionen
- € 2,5 bis € 5 Millionen
- Mehr als € 5 Millionen
- Keine Angabe

34. Wie schätzen Sie die Effekte der Seedfinancing-Förderung in Bezug auf die Finanzierung ihres Unternehmens ein? (Skala 1-5)

- Verbesserte Bonität gegenüber FremdkapitalgeberInnen
- Verbesserte Verhandlungsposition gegenüber FremdkapitalgeberInnen
- Verbesserter Zugang zu externem Eigenkapital
- Risikoentlastung für FinanzierungspartnerInnen
- Senkung der Finanzierungskosten
- Ermöglichte die Umsetzung von Vorhaben, die für andere KapitalgeberInnen zu riskant sind

35. Welche Effekte hatte die Seedfinancing-Förderung für die Unternehmensentwicklung (Skala 1-5)
- Projekt konnte nur mit Seedfinancing umgesetzt werden
 - Projekt konnte schneller umgesetzt werden
 - Projekt konnte skaliert werden
 - Projekt ermöglichte die Erschließung neuer Marktsegmente
 - Projekt beschleunigte die Internationalisierung
 - Aufbau von MitarbeiterInnen
 - Erweiterung auf neue Standorte
 - Aufbau Produktpalette
36. Welche Effekte hatte die Seedfinancing-Förderung für die Entwicklung der Managementkompetenzen? (Skala 1-5)
- Aufbau von Kompetenzen für die Kommerzialisierung der Innovationen
 - Aufbau von betriebswirtschaftlichem Know-how
 - Weiterentwicklung des Geschäftsmodells
 - Aufbau von Vertriebs- und Marketingkompetenzen
 - Aufbau von Know-how für das Kooperationsmanagement
37. Welche Effekte hatte die Seedfinancing-Förderung für die Entwicklung der Humanressourcen?
- Verbesserte Chancen von Frauen ggü. Männern
 - Förderung von Diversität und Inklusion
 - Rekrutierung von Schlüsselarbeitskräften
 - Qualifizierung der MitarbeiterInnen
 - Bedeutende Ausweitung der Anzahl der Arbeitsplätze
38. Welche Effekte hatte die Seedfinancing-Förderung für die gesellschaftlich, soziale und nachhaltige Entwicklung?
- Entwicklung von nachhaltigen Produkten und/oder Dienstleistungen
 - Reduktion von Ressourcen- oder Energieverbrauch
 - Wechsel zu nachhaltigen Materialien
 - Verbesserung der Recyclingeigenschaften

Geistige Eigentumsrechte

39. Nutzt Ihr Unternehmen folgende geistige Eigentumsrechte?
- Patente
 - Marken
 - Designs
40. Haben geistige Eigentumsrechte bei der Finanzierung geholfen?
- Nein
 - Ja, geistige Eigentumsrechte (zB. Patent, Design) verbesserten die Verhandlungsposition
 - Ja, geistige Eigentumsrechte (zB. Patent) konnte als Besicherung genutzt werden
 - andere
 - Keine Angabe

Strategie

41. Welche längerfristige Strategie verfolgen sie mit ihrem Unternehmen?
- Wir wollen auf lange Sicht ein solides und profitables Unternehmen aufbauen und als Eigentümer im Unternehmen verbleiben
 - Wir wollen einen Eigenkapitalpartner an Bord bringen und rasch wachsen
 - Wir streben eine Partnerschaft mit bzw. eine Übernahme durch ein Industrieunternehmen an
 - Wir wollen unser Start-up an die Börse bringen
 - Keine Angabe
42. Wie lässt sich die Internationalisierungsstrategie Ihres Unternehmens am ehesten beschreiben?
- Eins nach dem anderen. Wir gehen neue Märkte Schritt für Schritt an.
 - Wir sind von Anfang an international ausgerichtet und wollen so schnell wie möglich weltweit präsent sein.
 - Keine Angabe

Fragenbogenteil PreSeed

1. Was waren die Motive für die Antragstellung der PreSeed-Förderung? (Skala 1-5)
 - Entwicklung eines ersten „Proof of Principle“ bzw. Prototypen
 - Keine Finanzierung durch Banken oder andere Förderstellen aufgrund der technischen Komplexität des Vorhabens
 - Konkretisierung von Geschäftsmodell und Business Plan
 - Reputation durch positive Evaluierung des Vorhabens durch eine ExpertInnenjury
 - Aufbau von Kompetenzen für die Kommerzialisierung der Geschäftsidee
 - Aufbau von Kontakten zu FinanzierungspartnerInnen
 - Aufbau von Kontakten zu EntwicklungspartnerInnen
 - Unterstützung bei der Klärung von Schutzrechtsfragen
 - Andere:

2. Welche Effekte hatte die PreSeed-Förderung für die Unternehmensgründung? (Skala 1-5)
 - Aufbau von Kompetenzen für die Kommerzialisierung der Geschäftsidee
 - Entwicklung des Geschäftsmodell und Business Plan
 - Die Entwicklung des Prototypen bzw. der „Proof of Principle“ ermöglichte eine fundierte Basis für die Entscheidung ein Unternehmen zu gründen
 - Durch die Arbeiten konnte die Idee soweit weiter entwickelt werden, dass sie überhaupt erst interessant für KundInnen wurde
 - Durch die Arbeiten konnte die Idee soweit weiter entwickelt werden, dass wir in der Lage waren, erste Gespräche mit potenzielle Financiers zu führen
 - Etablierung von Kontakten und Netzwerken zu FinanzierungspartnerInnen
 - Entwicklung einer Schutzrechtsstrategie

Fragebogen Langzeitanalyse MaZ

1. Was waren die Motive für die Inanspruchnahme der MaZ-Förderung? (Skala 1-5)
(Mehrfachantworten möglich)
 - Nutzung von Fachexpertise zu Lösung spezifischer Managementprobleme
 - Aufbau von Kompetenzen für die Kommerzialisierung der Innovationen
 - Weiterentwicklung von Geschäftsmodell und Business Plan
 - Entlastung bei operativen Managementaufgaben
 - Unterstützung für strategische Entscheidungen
 - Unterstützung beim finanziellen Management
 - Nutzung von Fachexpertise zur Lösung von technischen Problemen in der Entwicklung
 - Unterstützung bei Personalrekrutierung und -entwicklung
 - Aufbau von geeigneten Vertriebsstrukturen
 - Aufbau von Kontakten zu FinanzierungspartnerInnen
 - Aufbau von Kontakten zu KundInnen
 - Aufbau von Kontakten zu EntwicklungspartnerInnen
 - Aufbau von Kontakten zu VertriebspartnerInnen
 - Beschleunigung des Vorhabens
 - Andere:
2. Wie lange haben sie die MaZ-Förderung in Anspruch genommen?
 - Wochen: (falls weniger als 1 Monat)
 - Monate:
3. Welche Strategie verfolgten sie, um das Management-Know-how nach Inanspruchnahmen der Beratungsleistung längerfristig intern aufzubauen?
 - Wir haben eine oder mehrere Personen mit ähnlicher Expertise eingestellt
 - Wir konnten das Know-how intern aufbauen
 - Wir haben eine Kooperationsbeziehung mit der BeraterIn aufgebaut
4. In welchem Umfang konnte diese Erwartungen realisiert werden? (Skala 1-5, Filter für Faktoren, deren Bedeutung ≥ 3)
 - Nutzung von Fachexpertise zu Lösung spezifischer Managementprobleme
 - Aufbau von Kompetenzen für die Kommerzialisierung der Innovationen
 - Weiterentwicklung von Geschäftsmodell und Business Plan
 - Entlastung bei operativen Managementaufgaben
 - Unterstützung für strategische Entscheidungen
 - Unterstützung beim finanziellen Management
 - Unterstützung bei Personalrekrutierung und -entwicklung
 - Aufbau von geeigneten Vertriebsstrukturen
 - Aufbau von Kontakten zu FinanzierungspartnerInnen
 - Aufbau von Kontakten zu KundInnen
 - Aufbau von Kontakten zu EntwicklungspartnerInnen
 - Aufbau von Kontakten zu VertriebspartnerInnen
 - Beschleunigung des Vorhabens
 - Andere:
5. Welche Effekte hatte die MaZ-Förderung für die Entwicklung der Humanressourcen?
 - Verbesserte Chancen von Frauen ggü. Männern
 - Förderung von Diversität und Inklusion
 - Stabilisierung und fixe Aufgabenteilung im Team
 - Verbesserter Zugang zur Branche, zu den Kunden
 - Rekrutierung von Schlüsselarbeitskräften
 - gezielter Aufbau von Schlüsselarbeitskräften
 - Qualifizierung der MitarbeiterInnen
 - Bedeutende Ausweitung der Anzahl der Arbeitsplätze
 - Ersatz bei Ausfall eines GF oder einer GFin (z.B. durch Karenz)
6. Wie schätzen sie die Effekte der MaZ-Förderung in Bezug auf die Weiterentwicklung ihres Unternehmens ein? (Skala 1-5)
 - Verbesserte Bonität gegenüber FremdkapitalgeberInnen
 - Verbesserte Verhandlungsposition gegenüber FremdkapitalgeberInnen

- Verbesserter Zugang zu externem Eigenkapital
 - verbesserter Zugang zur Branche
 - strukturiertes Vertriebsnetz
 - Risikoentlastung für FinanzierungspartnerInnen
 - Senkung der Finanzierungskosten
7. Wurde die MaZ-Förderung während oder erst nach der vollständigen Auszahlung der Seedfinancing-Förderung in Anspruch genommen?
- Während der Seed-Förderung
 - Nach vollständiger Auszahlung der Seed-Förderung

Frageleitfäden für Interviews

Leitfaden für Fördernehmende

Eine kurze Geschichte des Projekts

1. Bitte erläutern sie kurz Hintergründe und Geschichte Ihres Förderprojekts
 - Vorgeschichte
 - Förderphase
 - Ergänzende Förderungen-/ Finanzierungen
 - Kooperationspartner
 - Bisherige Ergebnisse

Selektion der Fördernehmenden

2. Anbahnung der Förderung
 - Wie haben Sie von der aws-Förderung erfahren? Wie sind diesbezüglich die ersten Kontakte gelaufen?
 - Haben Sie Förderalternativen zum aws Programm überlegt? Welche Alternativen zum aws Angebot gibt es und wie schätzen sie diese ein?
 - Welche Förderungen der Seedfinancing-Programmfamilie haben Sie in Anspruch genommen? (PreSeed, Seed, MaZ)
 - Wie sieht es mit Finanzierungsmöglichkeiten im Umfeld der aws Förderung (Seed und PreSeed) aus? Welche Finanzierungsmöglichkeiten haben sie überlegt und welche haben Sie in Anspruch genommen? Wie schätzen sie diese ein?
 - Warum haben Sie sich für die aws Förderung (PreSeed und Seed) entschieden und nicht eine der bestehenden Alternativen gewählt (Motive)?
3. Vergabe der Förderung
 - Wie lange hat die Förderentscheidung benötigt? Hat das Warten auf die Entscheidung Probleme bereitet?
 - Wie haben Sie den Entscheidungsprozess für die Förderung wahrgenommen? Wie transparent/nachvollziehbar war er für Sie? Wie weit waren Sie selbst eingebunden, an welchen Punkten und mit welchen Leistungen?

Angebot finanzieller Förderungen

4. Wie gut kennen sie das Förderangebot der Seedfinancing-Programmfamilie?
5. Wie zufrieden waren Sie mit der finanziellen Förderung der aws? Gab es Unterschiede zwischen den einzelnen VertreterInnen der Programmfamilie?
 - Finanzierungsinstrument (Art der Mittelbereitstellung)
 - Gewinnbeteiligung / Rückzahlungsverpflichtung
 - Höhe des finanziellen Engagements
 - Dauer des Engagements
 - Rückzahlungsvereinbarung
 - Übergang bzw. Kombination von Förderungen im Angebot der Programmfamilie
 - Weitere Bestandteile des Fördervertrages
6. Wie hat sich die finanzielle Förderung ausgewirkt auf
 - Ihr eigenes finanzielles Engagement im Unternehmen
 - das Interesse/Engagement begleitender/nachfolgender InvestorInnen
 - die Möglichkeit ergänzende Unterstützungen (z.B. auf Landesebene) zu nutzen?
 - Gab es Unterschiede zwischen den einzelnen Vertretern der Programmfamilie?
7. Wie zufrieden sind Sie mit der Abwicklung der Förderung über die Förderdauer? Gab es Unterschiede zwischen den einzelnen Vertretern der Programmfamilie?
 - Sind Schwierigkeiten aufgetreten im Zusammenspiel zw. InvestorInnen, UnternehmerInnen, Förderern
 - Konnten Entscheidungen pünktlich getroffen werden
 - Wurden die Mittel bedarfsgerecht zur Verfügung gestellt

Angebot ergänzender Leistungen mit Mehrwert für die Unternehmensentwicklung

8. Welche Leistungen bietet die aws zusätzlich zur finanziellen Förderung an? Welche Unterschiede gibt es zwischen PreSeed und Seed-Förderungen?
 - Information
 - Beratung
 - Weiterbildung
 - Vermittlungsleistungen
 - Externe ExpertInnen (Management auf Zeit)
9. Wie schätzen sie diese Leistungen ein bezüglich
 - Bedarfsgerechtigkeit
 - Qualität
 - Engagement der Bereitstellung
 - Wo bestehen besondere Stärken? Wo gibt es Defizite?
 - Welche Unterschiede gibt es zwischen PreSeed und Seed-Förderungen?
10. Wie sehen sie das Angebot dieser Leistungen
 - als Ergänzung zur finanziellen Förderung
 - im Kontext der bestehenden österreichische Förderlandschaft
 - falls sie auch über private Investoren verfügen, im Kontext der von diesen InvestorInnen angebotenen Leistungen
 - Welche Unterschiede gibt es zwischen PreSeed und Seed-Förderungen?
11. Wenn Sie die „Management auf Zeit“ Förderung genutzt haben:
 - Aus welchem Grund haben Sie das gemacht?
 - Können Sie sich auch andere Gründe vorstellen, aus denen sie „MaZ“ genutzt hätten?
 - Wie haben Sie sich im Anschluss an die MaZ Förderung weiterentwickelt? Welche personellen Maßnahmen haben Sie nach Auslaufen der Förderung gesetzt?

Gesamtförderung und ihre Wirkung

12. Welche Punkte im Zuge der Gesamtförderung waren besonders positiv/negativ?
13. Wie hat sich die Förderung auf die Entwicklung ihres Unternehmens ausgewirkt? Was wäre ohne Förderung passiert?
14. Lässt sich der Einfluss der finanziellen bzw. nicht finanziellen Förderung auf die Entwicklung ihres Unternehmens unterscheiden? Wenn ja, was konnte erreicht werden mit
 - der finanziellen Förderung?
 - nicht finanziellen Förderung?
 - der Unterstützung durch „Management auf Zeit“?
15. Was würden Sie in Zukunft beim Suchen von Förder-/Finanzierungsmöglichkeiten besser/effizienter machen?
16. Was würden Sie sich wünschen, wenn Sie wieder eine Förderung aus der Seedfinancing-Programmfamilie nutzen würden?

Weiterführende Fragen

17. Wird die Entwicklung ihres Unternehmens durch Ressourcenengpässe beeinträchtigt? Falls ja, um welche Engpässe handelt es sich genau, worin sind diese begründet und wodurch könnte man sie reduzieren?
18. Wie hat sich ihrer Einschätzung nach das Förderangebot im Umfeld der aws Förderung über die vergangenen Jahre entwickelt? Wie sieht es insbesondere mit Anschlussförderungen aus? Welche Trends zeichnen sich ab?
19. Wie hat sich ihrer Einschätzung nach das Finanzierungsangebot im Umfeld der aws Förderung über die vergangenen Jahre entwickelt? Wie sieht es insbesondere mit Anschlussfinanzierungen aus (Trends)?
20. Wie schätzen Sie die Bedeutung von Schutzrechten für die Besicherung einer Finanzierung ein? Wie verhält es sich diesbezüglich mit Eigen- und Fremdkapitalfinanzierungen?
21. Sollten Sie ihr Unternehmen erfolgreich verkaufen können, wie planen sie die Veräußerungserlöse zu verwenden?

Leitfaden für abgelehnte Förderwerbende

Eine kurze Geschichte Ihres Projekts

1. Bitte erläutern sie kurz Hintergründe und Geschichte Ihres Förderprojekts
 - Vorgeschichte
 - Förderphase
 - Ergänzende Förderungen-/ Finanzierungen
 - Kooperationspartner
 - Bisherige Ergebnisse

Bewerbung um eine aws Förderung

2. Anbahnung der Förderung
 - Wie haben Sie von der aws-Förderung erfahren? Wie sind diesbezüglich die ersten Kontakte gelaufen?
 - Haben Sie Förderalternativen zum aws Programm überlegt? Welche Alternativen zum aws Angebot gibt es und wie schätzen sie diese ein?
 - Welche Förderungen der Seedfinancing Programmfamilie wollten Sie in Anspruch nehmen? (PreSeed, Seed, MaZ)
 - Wie sieht es mit Finanzierungsmöglichkeiten im Umfeld der aws Förderung (Seed und PreSeed) aus? Welche Finanzierungsmöglichkeiten haben sie überlegt und welche haben Sie versucht in Anspruch zu nehmen? Wie schätzen sie diese ein?
 - Warum haben Sie sich für die aws Förderung (PreSeed und Seed) entschieden und nicht eine der bestehenden Alternativen gewählt (Motive)?
3. Vergabe der Förderung
 - Wie lange hat die Förderentscheidung benötigt? Hat das Warten auf die Entscheidung Probleme bereitet?
 - Wie haben Sie den Entscheidungsprozess für die Förderung wahrgenommen? Wie transparent/nachvollziehbar war er für Sie? Wie weit waren Sie selbst eingebunden, an welchen Punkten und mit welchen Leistungen?

Entwicklung ihres Gründungsprojekts nach der Förderentscheidung

4. Wie hat sich ihr Gründungsprojekt nach der Ablehnung ihres Förderantrages entwickelt?
 - Haben sie alternative Förderungen in Anspruch genommen?
 - Konnten sie private Finanziere für ihr Gründungsprojekt gewinnen?
 - Was hat sich sonst ergeben?
5. Wenn Sie ein Alternativangebot in Anspruch genommen haben, wie bewerten Sie dieses? Was waren die Vor- was waren die Nachteile gegen der aws Programmfamilie?
6. Wo stehen sie aktuell mit ihrem Gründungsprojekt und was ist für die Zukunft geplant?

Gesamteinschätzung zum Förderangebot

7. Wie schätzen Sie die Seedfinancing Programmfamilie auf Basis ihrer Erfahrungen ein?
8. Was würden Sie in Zukunft beim Suchen von Förder-/Finanzierungsmöglichkeiten besser/effizienter machen?
9. Was würden Sie sich wünschen, wenn Sie wieder eine Förderung aus der Seedfinancing-Programmfamilie beantragen würden?

Weiterführende Fragen

10. Wird die Entwicklung ihres Unternehmens durch Ressourcenengpässe beeinträchtigt? Falls ja, um welche Engpässe handelt es sich genau, worin sind diese ihrer Ansicht nach begründet und wodurch könnte man sie reduzieren?
11. Wie hat sich ihrer Einschätzung nach das Förderangebot im Umfeld der aws Förderung über die vergangenen Jahre entwickelt? Welche Trends zeichnen sich ab?
12. Wie hat sich ihrer Einschätzung nach das Finanzierungsangebot im Umfeld der aws Förderung über die vergangenen Jahre entwickelt? Welche Trends zeichnen sich ab?
13. Wie schätzen Sie die Bedeutung von Schutzrechten für die Besicherung einer Finanzierung ein? Wie verhält es sich diesbezüglich mit Eigen- und Fremdkapitalfinanzierungen?
14. Sollten Sie ihr Unternehmen erfolgreich verkaufen können, wie planen sie die Veräußerungserlöse zu verwenden?

Leitfaden für Programmträger und Programm-Management

Die Seedfinancing-Programmfamilie und sein Förderkontext

1. Was soll mit der Seedfinancing Programmfamilie erreicht werden. Was sind die Förderziele?
 - Welche Aufgabe übernimmt jedes der Teilprogramme in der Zielverfolgung und warum? Wie funktioniert das Zusammenspiel der Programmkomponenten?
 - Haben sich über die vergangenen Jahre die Ziele geändert? Wenn Ja, welche Entwicklung zeigt sich hier?
 - Wie haben sich über die vergangenen Jahre die (Teil-)Programme verändert und warum?
 - Was war der Zieländerung zuzuschreiben?
 - Was war der Optimierung und Wirkungsverbesserung aufgrund der bisherigen Evaluierungen zuzuschreiben?
2. Wie funktioniert das Zusammenspiel der Seedfinancing Programmfamilie mit anderen Förderangeboten der aws (finanziell und nicht-finanziell)?
 - Gibt es hier Optimierungs-/Verbesserungsbedarf?
3. Wie funktioniert das Zusammenspiel der Seedfinancing-Programmfamilie mit anderen Förderangeboten auf Bundes- und Landesebene?
 - Welche Programme sind relevant?
 - Welchen Verbesserungs-/Optimierungsbedarf gibt es?
4. Wie funktioniert das Zusammenspiel der Seedfinancing-Programmfamilie mit privaten Finanzierungsangeboten - während und nach der Förderung?
 - Bankenfinanzierungen
 - Business Angels
 - Inkubatoren/Acceleratoren
 - PE/VC
 - Welchen Verbesserungs-/Optimierungsbedarf gibt es?

Förderabwicklung

5. Wie zufrieden sind sie mit der Förderabwicklung der aws?
Wo gibt es Verbesserungs-/Optimierungspotential?
6. Ablauf und Dauer der Förderentscheidung? Gibt es kritische Punkte im Ablaufprozedere?
7. Welche Aufgaben übernimmt das Investment Committee und wie wird es besetzt? Was sind die Erfahrungen?
8. Welche Rolle übernimmt das Ministerium im Entscheidungsprozess (Vergabe der Mittel, Besetzung des Investment Committee)? Wie sind die Erfahrungen?
9. Wie werden die Förderverträge erstellt?
 - Worauf wird besonderer Wert gelegt? (Gewinnbeteiligung, Rückzahlung, private Investoren, Exit privater Investoren, Risikomanagementklauseln)
 - Was ist zu optimieren, wo gibt es Verbesserungspotential?
10. Was fällt unter die nicht monetäre Unterstützung während der Förderdauer?
 - Informations-, Beratungs-, Vermittlungsdienste, Weiterbildung?
 - Was funktioniert gut? Wo gibt es Verbesserungsbedarf?
11. Wie sehen sie die Beziehung der aws zu Kooperationspartnern aus? Wo gibt es Ergänzungs-, Erweiterungs-, Verbesserungspotential?
 - InvestorInnen, FördergeberInnen, Banken, Berater, Weiterbildungseinrichtungen etc.
12. Wie funktionieren Gewinnbeteiligungen und Rückzahlungen? Welche Auswirkungen haben sie auf die Unternehmen?
13. Welche Probleme zeigen sich bei der Förderabwicklung? Wo gibt es Verbesserungspotential? (Entscheidungsdauer, verfügbare Mittel, Zeit bis zur Auszahlung etc.)

Wirkungen der Förderung

14. Welche Wirkungen konnten bisher erzielt werden? Intendiert (entlang der Ziele) und nicht intendiert?

- Entwicklung der Unternehmen? High Flyer?
- Hebelwirkung (echter Hebel)
- Aufbau von Netzwerken zwischen den Unternehmen?
- Nachfolgefinauzierungen?
- Entwicklung von Gründungsclustern?
- Serial Entrepreneurs
- Ehem. Gründer als Investoren (Erweiterung einer Investoren Community)
- aws als Partner in Akquisitions- und Syndizierungsnetzwerken privater VCs
- aws als Dealfow-Quelle bei Anschlussfinanzierungen

15. Welche Ergebnisse konnten bei Gewinnbeteiligung und Rückzahlung erzielt werden?

16. Welche Ergebnisse wünschen Sie sich zusätzlich und was müsste passieren, um diese zu erzielen?

Gesamteinschätzung und Herausforderungen für die Zukunft

17. Welche Entwicklungstrends zeigen sich für die Zukunft und wie sind sie einzuschätzen?

18. Welche Herausforderungen müssen in Zukunft gemeistert werden?

19. Wie sollte sich das aws Angebot weiterentwickeln, um seine Wirkungen zu verstärken und die Herausforderungen zu meistern?

20. Wie sollte sich das Umfeld weiterentwickeln, um die Wirkungen zu verstärken und zu helfen, die Herausforderungen zu meistern?

- Investoren (Syndizierung und Anschlussfinanzierung)
 - BAs
 - VCs
- Inkubatoren
- Banken
- BeraterIn
- Weiterbildungsangebote
- Förderungen

21. Gibt es noch weitere relevante Punkte?

Leitfaden für das Auswahlboard (Bewertungsgremium) der Seedfinancing-Programmfamilie

Die Rolle des Auswahlboards und seine Zusammensetzung

1. Wie bewerten Sie die Seedfinancing-Programmfamilie als Ganzes und die einzelnen Programmmodule?
 - Zielgruppenausrichtung und Zielgruppenabgrenzung
 - Auswahl der zu fördernden Unternehmen
 - Finanzierungsinstrumente (inkl. Gewinnbeteiligung und Rückzahlung)
 - Syndizierung
 - Mehrwert durch Informations-, Beratungs-, Vermittlungs- und Weiterbildungsdienste
 - Förderende und Maßnahmen für die Anschlussfinanzierung
2. Welche Aufgaben übernimmt das Auswahlboard? Welche Aufgaben sollte es aus Ihrer Sicht übernehmen? Erfahrungen und Änderungsbedarf?
3. Wie sehen Sie die Zusammensetzung des Auswahlboards und wie wirkt sich diese auf die Zusammenarbeit und die Entscheidungsqualität aus? Sind die richtigen Kompetenzen vertreten?
4. Wie wurden Sie angesprochen, Mitglied im Auswahlboard zu werden? Bitte geben Sie uns einen kurzen Aufriss Ihrer Geschichte mit dem Auswahlboard?
5. Wie hat sich das Auswahlboard im Laufe der Zeit entwickelt. Was wurde geändert und warum (Änderungen durch Änderungen der Zielsetzungen oder durch Optimierung und Weiterentwicklung)?

Die Arbeit im Auswahlboard

6. Wie funktioniert die Arbeit im Auswahlboard (Strukturen, Abläufe, Routinen etc.) und wie wirkt sie sich auf die Entscheidungsqualität aus? Welche Optimierungs- und Verbesserungsmöglichkeiten gibt es?
7. Wie groß ist das Engagement der Auswahlboard-Mitglieder? Passen die Anreize?
8. Wie weit sind Lernzyklen in der Arbeit des Auswahlboards verankert? Wie engagiert wurde ihrer Erfahrung nach gelernt?
9. Wie gut ist die Entscheidungsvorbereitung durch die aws? Welche Optimierungs- und Verbesserungsmöglichkeiten gibt es?
10. Wie gut werden die Entscheidungen umgesetzt? Zeigt die Realität Abweichungen? Wenn ja, wie sehen sie diese?

Die Einbettung des Auswahlboards in das Entscheidungsumfeld

11. Wie sehen sie die Rollenverteilung des Boards einerseits und aws sowie Ministerium andererseits? Sind diese richtig verteilt? Gibt es Verbesserungs-/Optimierungsbedarf? Wenn ja, warum?
12. Wie sehen Sie die Rollen von aws einerseits und Ministerium andererseits? Sind diese richtig verteilt? Wird konstruktiv zusammengearbeitet? Gibt es Verbesserungs-/Optimierungsbedarf?
13. Wie sehen sie die Einbettung der Seedfinancing-Programmfamilie in das Umfeld? Gibt es Verbesserungs-/Optimierungsbedarf?
 - InvestorInnen
 - Inkubatoren
 - Banken
 - BeraterInnen
 - Weiterbildungsangebote
 - Förderungen regional / national

Wirkungen der Förderung

14. Welche Wirkungen konnten bisher erzielt werden? Intendiert (entlang der Ziele) und nicht intendiert?
 - Entwicklung der Unternehmen? High Flyer?
 - Hebelwirkung (echter Hebel)
 - Aufbau von Netzwerken zwischen den Unternehmen?
 - Nachfolgefinanzierungen?

- Entwicklung von Gründungsclustern?
- Serial Entrepreneurs
- Ehem. Gründer als Investoren (Erweiterung einer InvestorInnen Community)
- aws als Partner in Akquisitions- und Syndizierungsnetzwerken privater VCs
- aws als Dealfow-Quelle bei Anschlussfinanzierungen

15. Welche Ergebnisse konnten bei Gewinnbeteiligung und Rückzahlung erzielt werden?

16. Welche Ergebnisse wünschen Sie sich zusätzlich und was müsste passieren, um diese zu erzielen?

Gesamteinschätzung und Herausforderungen für die Zukunft

17. Welche Entwicklungstrends zeigen sich für die Zukunft und wie sind sie einzuschätzen?

18. Welche Herausforderungen müssen in Zukunft gemeistert werden?

19. Wie sollte sich das aws Angebot weiterentwickeln, um seine Wirkungen zu verstärken und die Herausforderungen zu meistern?

20. Wie sollte sich das Umfeld weiterentwickeln, um die Wirkungen zu verstärken und zu helfen, die Herausforderungen zu meistern?

- InvestorInnenen (Syndizierung und Anschlussfinanzierung)
 - BAs
 - VCs
- Inkubatoren
- Banken
- BeraterInnen
- Weiterbildungsangebote
- Förderungen

21. Gibt es noch weitere relevante Punkte?

Leitfaden für EigenkapitalinvestorInnen in Seedfinancing-geförderte Unternehmen

Die Seedfinancing Programmfamilie und ihr Umfeld

1. Wie bewerten Sie die Seedfinancing-Programmfamilie (Pre-Seed, Seed) als Ganzes und die einzelnen Programmteile?
 - Zielgruppenausrichtung und Zielgruppenabgrenzung
 - Auswahl der zu fördernden Unternehmen
 - Finanzierungsinstrumente (inkl. Gewinnbeteiligung und Rückzahlung)
 - Abwicklung der Förderung
 - Syndizierung
 - Mehrwert durch Informations-, Beratungs-, Vermittlungs- und Weiterbildungsdienste
 - Maßnahmen für die Anschlussfinanzierung
2. Wenn ihre Portfoliounternehmen die „Management auf Zeit“ Förderung genutzt haben:
 - Aus welchem Grund haben Sie das gemacht?
 - Können Sie sich auch andere Gründe vorstellen, aus denen sie „MaZ“ genutzt hätten?
 - Wie haben Sie sich im Anschluss an die MaZ Förderung weiterentwickelt? Welche personellen Maßnahmen haben Sie nach Auslaufen der Förderung gesetzt?
3. Wie sieht es mit Fördermöglichkeiten im Umfeld der aws Förderung (Seed und PreSeed) aus? Welche Fördermöglichkeiten sind relevant und welche wurden von Ihren Portfoliounternehmen in Anspruch genommen? Wie schätzen sie diese ein?
4. Wie sieht es mit privaten Finanzierungsmöglichkeiten für Ihre Portfoliounternehmen aus (Syndizierungsmöglichkeiten, Konkurrenten, Nachfolgefinanzierung)? Wie entwickelt sich das Finanzierungsumfeld?

Wirkung der Förderung

5. Welche Punkte im Zuge der Gesamtförderung waren besonders positiv/negativ?
6. Wie hat sich die Förderung auf die Entwicklung ihres Portfoliounternehmens ausgewirkt? Was wäre ohne Förderung passiert?
7. Lässt sich der Einfluss der finanziellen bzw. nicht-finanziellen Förderung auf die Entwicklung ihres Portfoliounternehmens unterscheiden? Wenn ja, was konnte erreicht werden mit
 - der finanziellen Förderung?
 - nicht-finanziellen Förderung?
 - der Unterstützung durch „Management auf Zeit“?
8. Was würden Sie sich von der Förderung der Seedfinancing-Programmfamilie in Zukunft wünschen?

Gesamteinschätzung und Herausforderungen für die Zukunft

9. Welche Entwicklungstrends zeigen sich für die Zukunft und wie sind sie einzuschätzen?
10. Welche Herausforderungen müssen in Zukunft gemeistert werden?
11. Wie sollte sich das aws Angebot weiterentwickeln, um seine Wirkungen zu verstärken und die Herausforderungen zu meistern?
12. Wie sollte sich das Umfeld weiterentwickeln, um die Wirkungen zu verstärken und zu helfen, die Herausforderungen zu meistern?
 - InvestorInnen (Syndizierung und Anschlussfinanzierung)
 - BAs
 - VCs
 - Inkubatoren
 - Banken
 - BeraterInnen
 - Weiterbildungsangebote
 - Förderungen

13. Gibt es noch weitere relevante Punkte?

Weiterführende Fragen

14. Wird die Entwicklung ihrer Portfoliounternehmen durch Ressourcenengpässe beeinträchtigt? Falls ja, um welche Engpässe handelt es sich genau, worin sind diese ihrer Ansicht nach begründet und wodurch könnte man sie reduzieren?
15. Wie hat sich ihrer Einschätzung nach das Förderangebot im Umfeld der aws Förderung über die vergangenen Jahre entwickelt? Welche Trends zeichnen sich ab?
16. Wie hat sich ihrer Einschätzung nach das Finanzierungsangebot im Umfeld der aws Förderung über die vergangenen Jahre entwickelt? Welche Trends zeichnen sich ab?
17. Wie schätzen Sie die Bedeutung von Schutzrechten für die Besicherung einer Finanzierung ein? Wie verhält es sich diesbezüglich mit Eigen- und Fremdkapitalfinanzierungen?
18. Sollten Sie ihre Unternehmen erfolgreich verkaufen können, wie planen sie die Veräußerungserlöse zu verwenden?

Liste der InterviewpartnerInnen

Im Zuge der Arbeiten zur vorliegenden Studie wurden insgesamt 13 Interviews geführt. Bei der Auswahl der InterviewpartnerInnen hat sich das Projektteam an Vorschlägen der aws orientiert. Die Interviews verteilen sich wie folgt:

- ProgrammträgerInnen: 1 Interview mit zwei Personen
- Programm-Management: 2 Interviews mit je einer VertreterIn der zuständigen Ministerien BMDW und BMK
- Auswahlboard: 2 Interviews mit VertreterInnen des Boards
- EigenkapitalinvestorInnen: 2 Interviews mit (potentiellen) EigenkapitalinvestorInnen in Fördernehmende
- Fördernehmende: 4 Interviews
- Abgelehnte Förderwerbende: 2 Interviews

Kontakt

AIT Austrian Institute of Technology GmbH

Giefinggasse 4
1210 Vienna, AUSTRIA

www.ait.ac.at

Karl-Heinz Leitner

Center for Innovation Systems & Policy

+43 50550-4567

karl-heinz.leitner@ait.ac.at