

Ex-post-Evaluierung der Pilotförderungs- aktion für Inkubatoren JumpStart Phase 1 und Phase 2

Karl-Heinz Leitner
Georg Zahradnik
Bernhard Dachs
Robert Hawlik

Endbericht

Ex-post-Evaluierung der Pilotförderungs-aktion für Inkubatoren JumpStart Phase 1 und Phase 2

Karl-Heinz Leitner
Georg Zahradnik
Bernhard Dachs
Robert Hawlik

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

AIT-ISP-Report vol. 30
Oktober 2021

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

Inhalt

1	Einleitung	1
2	Das JumpStart-Pilotprogramm: Ziele, Design und Abwicklung	3
2.1	Genese des Programms	3
2.2	Begriffsdefinitionen: Inkubator, Akzelerator, Startup	4
2.3	Ziele des Programms	4
2.4	Programm-Design	5
2.5	Programmabwicklung	7
3	Die geförderten Inkubatoren und Akzeleratoren	9
3.1	Die geförderten JumpStart-Inkubatoren	9
3.2	Angebotene Leistungen	10
3.3	Aufnahmeprozess und Verweildauer im Inkubator	12
3.4	Alleinstellungsmerkmal und Ausrichtung der Inkubatoren	12
3.5	Finanzierung und wirtschaftliche Entwicklung	13
3.6	Additionalität der Förderung	14
3.7	JumpStart-Förderung für inkubierte Startups	14
3.8	Antragsprozess	15
4	Effekte des Programms aus Sicht der Startups	17
4.1	Standort	17
4.2	Motive für die Ansiedelung und Inanspruchnahme von Dienstleistungen	18
4.3	Inanspruchnahme von Dienstleistungen und deren Effekte	20
4.4	Finanzielle Beteiligung des Inkubators an Startups	26
4.5	JumpStart-Förderung für inkubierte Startups	27
5	Charakterisierung und Entwicklung der inkubierten Startups im Vergleich zu anderen Startups	29
5.1	ASM Kontrollgruppe	29
5.2	Strukturmerkmale	30
5.2.1	Unternehmensalter	30
5.2.2	Gründungsform (Spin-off)	31
5.2.3	Standort nach Bundesland	32
5.2.4	Branchen	33
5.2.5	Größe und Geschlecht der Gründungsteams	34
5.2.6	Soziale und ökologische Ziele	35
5.2.7	Innovationsorientierung	36
5.2.8	Geistige Eigentumsrechte	37
5.3	Wirtschaftliche Entwicklung der Unternehmen	37
5.3.1	Finanzierungsquellen	37
5.3.2	Eigenkapital	38
5.3.3	Umsatz	40
5.3.4	Internationalisierung	41
5.3.6	MitarbeiterInnen	42
5.3.7	Beschäftigungswachstum	42
6	Synthese und Handlungsempfehlungen	44
7	Literatur	49
Anhang		50

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Wirkungsmodell	6
Abbildung 2: Aktueller (links) und erster (rechts) Standort der Startups	17
Abbildung 3: Motive für die Ansiedelung am JumpStart-Inkubator	18
Abbildung 4: Motive für die Inanspruchnahme von Dienstleistungen	19
Abbildung 5: Motive für die Inanspruchnahme von Dienstleistungen und Standort	19
Abbildung 6: In Anspruch genommene Dienstleistungen	20
Abbildung 7: Effekte der in Anspruch genommenen Dienstleistungen	21
Abbildung 8: Effekte der Dienstleistungen für die Entwicklung des Geschäftsmodells	22
Abbildung 9: Effekte der Dienstleistungen für den Aufbau von Netzwerken	23
Abbildung 10: Effekte der Dienstleistungen für die Finanzierung	23
Abbildung 11: Effekte der Dienstleistungen für Management und Organisation	24
Abbildung 12: Effekte der Dienstleistungen für die Erreichung von sozialen oder ökologischen Zielen	25
Abbildung 13: Zufriedenheit mit den in Anspruch genommenen Dienstleistungen	25
Abbildung 14: Zufriedenheit mit dem Netzwerk des Inkubators	26
Abbildung 15: Finanzielle Beteiligung des JumpStart-Inkubators	27
Abbildung 16: Effekte der JumpStart-Förderung für inkubierte Startups	28
Abbildung 17: Unternehmensalter	30
Abbildung 18: Gründungsform	31
Abbildung 19: Standort nach Bundesland	32
Abbildung 20: Branchen	33
Abbildung 21: Größe und Geschlecht der Gründungsteams	34
Abbildung 22: Soziale und ökologische Ziele	35
Abbildung 23: Innovationsorientierung	36
Abbildung 24: Rolle geistiger Eigentumsrechte	37
Abbildung 25: Finanzierungsquellen	38
Abbildung 26: Akquisition von externem Eigenkapital	39
Abbildung 27: Umsatz	40
Abbildung 28: Internationale Märkte (Umsatzanteile)	41
Abbildung 29: Anzahl der MitarbeiterInnen	42
Abbildung 30: Beschäftigungswachstum (logarithmiertes MitarbeiterInnen-Wachstum)	43

1 Einleitung

Die Politik hat in den letzten Jahren durch vielfältige Maßnahmen Startups gefördert. Dabei kann eine Reihe von finanziellen Instrumenten angeführt werden wie beispielsweise die aws Seedfinancing-Förderung, der aws Gründerfonds aber auch direkte F&E Förderungen, insbesondere durch die FFG. Diese haben zum Ziel bei der Finanzierung zu unterstützen und Anreize für die Entwicklung des österreichischen Risikokapitalmarktes zu setzen. Des Weiteren können spezifische Entrepreneurship-Ausbildungsprogramme, etwa angeboten durch die Universitäten und Fachhochschulen, erwähnt werden, die Impulse für die Entwicklung des österreichischen Startup-Ökosystems leisten.

Ein wichtiges Instrument zur Förderung von Startups und der Entwicklung der Gründungslandschaft stellt die Unterstützung beim Aufbau von Inkubatoren und Akzeleratoren dar. Bereits 2002 wurde das österreichische AplusB-Programm ins Leben gerufen, das seit 2018 von der aws als AplusB Scale Up Programm abgewickelt wird und vornehmlich auf die Förderung von akademischen Spin-offs abzielt.

Nur ein Teil aller Startups hat jedoch eine direkte Nähe zur Wissenschaft bzw. kann als akademisches Spin-off angesehen werden. Ergebnisse des Austrian Startup Monitors 2020 (ASM) zeigen, dass rund 21% aller Startups als akademische Spin-offs klassifiziert werden können. Startups können auf vielfältige Weise innovativ sein und sind auch in weniger technologieintensiven Sektoren tätig. Um für die unterschiedlichen Formen der Unternehmensgründung – vor allem auch abseits der akademischen Spin-offs – ein förderliches Umfeld bereitzustellen, wurde 2015 das aws JumpStart-Programm initiiert. Damit sollen Startups an spezifischen Standorten quer über ganz Österreich gefördert werden und eine breite Gruppe von Startups in Bezug auf Branche, Innovationsorientierung, Gründungsteams, gesellschaftliche Ausrichtung, Technologie und Standort angesprochen werden. Dabei konnten sich in einem Wettbewerb in bisher vier Ausschreibungsrunden Betreiber von Inkubatoren und Akzeleratoren bewerben, die mit bis zu 150.000 Euro gefördert werden. Die insgesamt 20 geförderten Inkubatoren stellen dabei unterschiedlichste Leistungen zur Verfügung, welche unter anderem Beratung, Finanzierung, Infrastruktur und Matchmaking umfassen und damit auch die unternehmerische Kultur in der jeweiligen Region bzw. Stadt fördern.

Durch die Förderung von innovativen Konzepten für die Inkubation und Akzeleration soll das Programm auch eine Vorzeigefunktion innerhalb der gesamten österreichischen Inkubatoren- und Akzeleratorenlandschaft (bspw. Technologieparks, Gründerzentren, Impulszentren) einnehmen. Das seit einigen Jahren bekannte Lean Startup Modell ist etwa ein von Seiten der Inkubatoren häufig genutzter Ansatz, der demonstriert, dass die Prozessunterstützung und Beratung durch Inkubatoren mit innovativen Methoden durchgeführt werden kann. Aber auch der Ansatz von Open Innovation zur Förderung des externen Innovationspotentials kann hier angeführt werden.

Darüber hinaus werden im Rahmen des JumpStart-Programms pro Inkubator für bis zu fünf inkubierte Startups (innovative, technologieorientierte Unternehmen) Zuschüsse von bis zu 22.500 Euro vergeben. Damit werden Startups bei ihrer Markterschließung und Internationalisierung, bei der Verbesserung des „Time-to-market“ und beim Wachstum unterstützt.

Vor diesem Hintergrund untersucht diese Studie das Programmdesign, die Programmumsetzung sowie die Programmwirkung (Outputs, Outcomes und Impacts) des JumpStart-Programms. Darauf aufbauend werden Vorschläge für die Weiterentwicklung des Programms formuliert. Dazu wurden 25 Interviews mit den LeiterInnen der geförderten Inkubatoren, mit inkubierten Startups und weiteren Stakeholdern durchgeführt. Ferner wurde im Frühjahr 2021 eine Online-Befragung an Startups, die

an JumpStart-Inkubatoren ansässig waren oder sind bzw. deren Dienstleistungen in Anspruch genommen haben, durchgeführt. Die Ergebnisse dieser Befragung werden mit Daten von Startups aus dem ASM (Kontrollgruppe) vergleichend analysiert.

2 Das JumpStart-Pilotprogramm: Ziele, Design und Abwicklung

2.1 Genese des Programms

Für die Konzeption des Programms gab es einige Entwicklungen. Einen Auslöser bildete die Entwicklung des Verbands der Technologiezentren Österreichs (VTÖ). Dieser fungiert bereits seit 1989 als Dachverband der österreichischen Technologie-, Innovations- und Gründerzentren (Überbegriff: Impulszentren) und stellte sich die Frage, wie diese Zentren nach internationalem Vorbild weiterentwickelt werden könnten, um neuartige Services für innovative Unternehmensgründungen anzubieten. Der Verband organisierte auch regelmäßig Studienreisen, um von Strategien und Praktiken anderer Länder zu lernen. Unter anderem wurde eine Studienreise nach Israel organisiert. Das Land galt bereits damals als internationales Vorbild bei der Förderung von Startups und dem Aufbau einer geeigneten Infrastruktur. Mit einigen Ideen im Gepäck, insbesondere wie die VTÖ mit ihren Zentren die Unternehmensgründungen unterstützen könnten, wurde 2015 ein Team bestehend aus Mitgliedern der Austria Wirtschaftsservice (aws) und des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort (BMDW) gebildet, um ein Programm zu entwickeln. Gleichzeitig gab es Anfang der 2010er Jahre ein starkes politisches Commitment (Bsp. FTI-Strategie des Bundes, Gründerlandstrategie) für die Förderung von innovativen Unternehmensgründungen.

Während es mit dem AplusB-Programm schon lange Zeit ein spezifisches Programm für die Förderung von akademischen Spin-offs gab, sollten nun Gründungen vornehmlich außerhalb des akademischen Bereichs unterstützt werden. Die statistischen Befunde zur Gründungsdynamik illustrierten weiters, dass die Anzahl der Gründungen im Allgemeinen im Steigen, die Zahl der innovativen und technologieorientierten Gründungen jedoch vergleichsweise gering war. Entsprechend sollte die „Qualität“ der Gründungen gestärkt werden, indem junge Unternehmen in ausgewählten Inkubatoren unterstützt werden, tragfähige Geschäftsmodelle zu entwickeln. Für die Inanspruchnahme von spezifischen Dienstleistungen bei Inkubatoren sollten junge UnternehmensgründerInnen auch finanziell unterstützt werden. Dieser Idee folgend wurde das Programm bestehend aus zwei Modulen konzipiert, einem Modul zur Förderung des Aufbaus von Inkubatoren und einem Modul zur Unterstützung von ausgewählten inkubierten Startups, die ein besonderes Potential versprachen und auch eine Vorbildfunktion für andere Startups innehatten. Von der ursprünglichen Idee, mit dem Programm vor allem die VTÖ-Zentren weiter zu entwickeln und zu fördern, verabschiedete man sich jedoch. Man traute vor allem neu gegründeten Inkubatoren zu, ein spezifisches Angebot für Startups zu schaffen.

Von Beginn an war auch klar, dass eine wichtige Funktion von modernen Inkubatoren in der Unterstützung von Startups bei der Akquise privaten Risikokapitals besteht. Aufgrund des begrenzten Budgets, das für das Programm zur Verfügung stand, gelang man schnell zu der Erkenntnis, dass eine zusätzliche finanzielle Beteiligung durch die öffentliche Hand, bspw. durch einen gemeinsamen Investmentfonds von öffentlicher Hand und privaten Gesellschaften, nicht möglich war. Mit der Abwicklung des Programms wurde in der aws die Abteilung Eigenkapital betraut, auch um mögliche Synergien mit anderen Instrumenten und die Kontakte zu EigenkapitalgeberInnen (Bsp. aws Business Angels Börse) zu nützen. Mit der 2015 verabschiedeten Sonderrichtlinie, dem Leitfaden für AntragstellerInnen und einer Geschäftsordnung für das Bewertungsgremium wurde das Programm schließlich ins Leben gerufen.

2.2 Begriffsdefinitionen: Inkubator, Akzelerator, Startup

Das JumpStart-Pilotprogramm differenziert explizit zwischen Inkubatoren und Akzeleratoren¹. Dabei wird folgende Definition in der Sonderrichtlinie zugrunde gelegt:

- Inkubatoren: Zentren zur Unterstützung von (äußerst) innovativen und technologie-fokussierten Unternehmen/Geschäftsideen bei Geschäftsgründung und Ausübung der Geschäftstätigkeiten mit dem Ziel, die unternehmerische Etablierung am Wirtschaftsmarkt zu erleichtern und die Risiken des Scheiterns zu minimieren.
- Akzeleratoren: Ein "Business Akzelerator" hat die Aufgabe, (bestehende) Unternehmen zu stärken, anzukurbeln und wirtschaftlich voranzutreiben (grundsätzliche Intention mit Inkubator gemein).

Akzeleratoren haben nach Ausführungen der Richtlinie im Unterschied zu Inkubatoren Unternehmen auch nach der frühen Gründungsphase zu begleiten und zielen damit auf das Wachstum von Startups ab, womit diese Abgrenzung im Einklang mit der internationalen Literatur steht. Im Weiteren wird beschrieben, dass es sich bei Inkubatoren wie auch Akzeleratoren um Zentren handelt, die (äußerst) innovative und technologie-fokussierte Unternehmen bzw. Geschäftsideen bei der Geschäftsgründung und Ausübung der Geschäftstätigkeit unterstützen, um deren unternehmerische Etablierung am Markt zu erleichtern sowie die Risiken des Scheiterns zu minimieren.

Als inkubierte Startups werden gemäß Richtlinie junge, innovative, technologieorientierte und schnell wachsende Unternehmen definiert, die in einem Inkubator oder Akzelerator Infrastruktur und Dienstleistungen in Anspruch nehmen.

2.3 Ziele des Programms

Das JumpStart-Programm besteht aus zwei Modulen und fördert dabei sowohl Inkubatoren bzw. Akzeleratoren als auch inkubierte Startups.

Die konkreten operativen Ziele von Modul 1 (Inkubatoren) lauten gemäß Sonderrichtlinie:

- Entwicklung innovativer Konzepte seitens der Inkubatoren/Akzeleratoren zur Dynamisierung der inkubierten Startups;
- Auslösung eines Übertragungseffekts auf weitere in diesem Programm nicht geförderte Inkubatoren/Akzeleratoren, um insgesamt das Dienstleistungsangebot bei österreichischen Inkubatoren/Akzeleratoren zu verbessern;
- Stärkung der wirtschaftlichen Unabhängigkeit der Inkubatoren/Akzeleratoren;
- Stärkung von Kooperationen mit wissenschaftlichen Einrichtungen (Universitäten, FHs, außer-universitäre Forschungseinrichtungen) und von Forschungs-/Entwicklungskooperationen zwischen den inkubierten Firmen sowie mit einschlägigen ExpertInnen;
- Forcierung neuer Konzepte im Bereich "open innovation".

¹ Im Rahmen dieser Studie wird im Weiteren nur mehr von Inkubatoren gesprochen, was aber auch Akzeleratoren einschließt.

Die Programmziele für Modul 2 (Startups) lauten konkret:

- Stimulierung des Wachstumspotenzials und der Umsetzungsgeschwindigkeit von Ideen am Markt;
- Auslösung von Skaleneffekten für die angesiedelten Unternehmen sowie die regionale Wirtschaft durch Bündelung inkubierter Startups mit überdurchschnittlichen Marktchancen in einem Zentrum;
- Verminderung des Risikos zu Scheitern durch frühzeitige Entwicklung von Markterschließungsstrategien;
- Erhöhung der Attraktivität für private Finanzierungen durch Konkretisierung der Markterschließungsstrategien.

JumpStart-Inkubatoren sollten gemäß Programmrichtlinie auch eine Vorzeigefunktion einnehmen und damit einen Anstoß geben, die Qualität des österreichischen Inkubator- und Akzeleratorangebotes anzuheben und bestehende Programme wie AplusB zu komplementieren. Damit sollte ein Beitrag geleistet werden, um die Entwicklung von Gründungen zu forcieren und das Wachstumspotenzial von jungen Unternehmen auszuschöpfen.

Im Rahmen der Programmkonzeption wurden konkrete Indikatoren beschrieben, um die intendierte Programmwirkung im Zuge der Evaluierung zu bewerten, auf die weiter unten eingegangen wird (vgl. Kap. 7).

2.4 Programm-Design

Wie bereits beschrieben besteht das Programm aus zwei Modulen, die ineinandergreifen. Bei der Auswahl der geförderten Inkubatoren im Modul 1 wurde über Calls (Aufforderung zur Einreichung von Förderungsanträgen im Wettbewerb) operiert. Bei der Förderung der Startups hatten die Inkubatoren ein Nominierungsrecht, da diese, so die Annahme, den besten Einblick in das Potential der Unternehmen haben. Mit der Förderung der inkubierten Startups sollten vor allem Leistungen bei den Inkubatoren nachgefragt werden, wenngleich die den Startups zur Verfügung gestellten Mittel keine Zweckwidmung hatten.

Für die Auswahl der Inkubatoren im Rahmen einer Jurysitzung wurden entsprechende Kriterien definiert (Qualität, Mehrwert, Beitrag zu Selbstfinanzierung des Inkubators), die zu einem Gesamtscore aggregiert wurden. Im Rahmen der Programmrichtlinie erfolgte auch eine weitere Definition von Kriterien für die FörderungsnehmerInnen (Standort in Österreich, Rechtsform etc.). Das Bewertungsgremium besteht jeweils aus maximal fünf externen FachexpertInnen, wobei das BMDW eine VertreterIn entsendet.

Die Höhe der Förderung für Modul 1 beträgt jährlich maximal 150.000 Euro je Inkubator und beinhaltet die Förderung der Entwicklung innovativer Inkubationskonzepte und -angebote (Projektlaufzeit zwei Jahre). Im Programmdokument sind im Weiteren auch die förderbaren und nicht-förderbaren Kosten klar definiert. Der Auszahlungsmodus mit 50% zu Beginn der Förderung kann als fördernehmerfreundlich betrachtet werden.

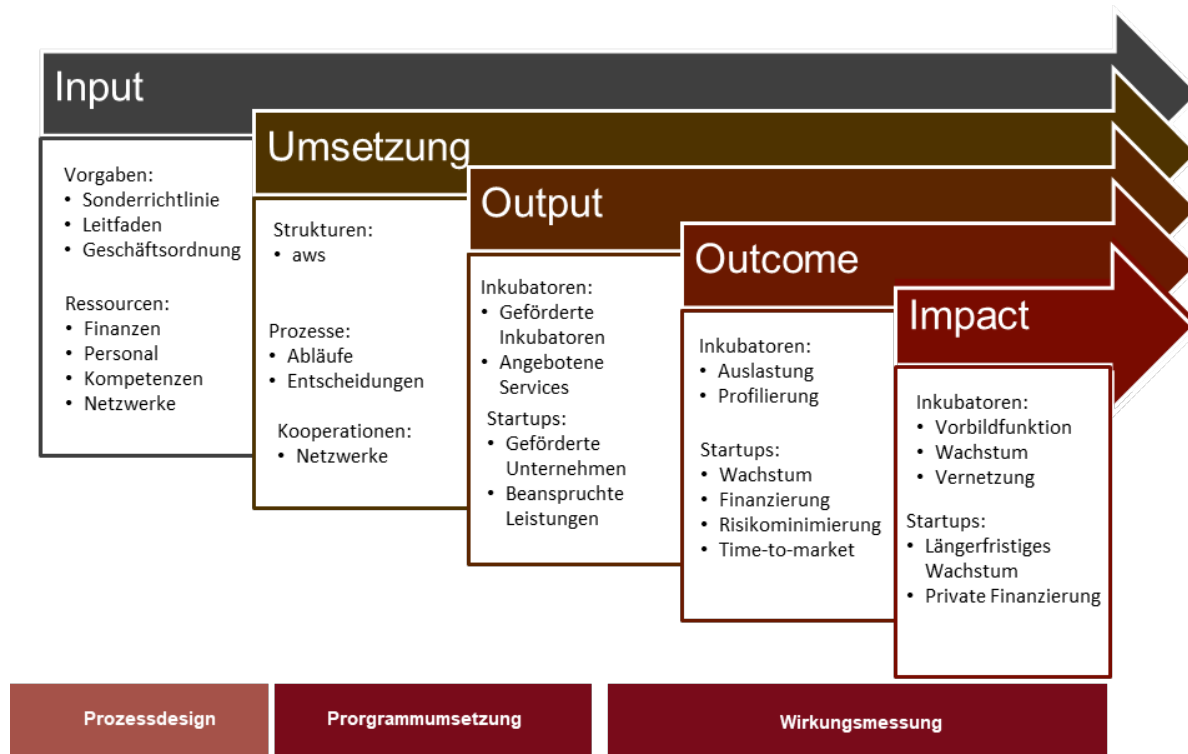
Die Strategie, die Inkubatoren über Calls zu adressieren, wurde sowohl von Seiten des Programmmanagements als auch von Seiten der Community als gute Strategie bewertet. Es gab über alle vier Calls hinweg ein konstant großes Interesse und viele Einreichungen.

Im Modul 2 können sodann pro Inkubator drei bis maximal fünf Startups gefördert werden. Dabei forderte die aws im Wege eines Wettbewerbsverfahrens über die Kommunikationskanäle der in Modul 1 geförderten Inkubatoren Startups auf, einen Antrag zu stellen. Für die Bewertung wurde die Qualität der eingereichten Startup-Geschäftspläne herangezogen. Dabei erfolgte eine Vorabbewertung und Beratung des Startups durch die geförderten Inkubatoren. Ein entsprechendes Empfehlungsschreiben für das jeweilige Startup war dem Antrag beizulegen. Förderbar waren Innovations- und Wachstumsmaßnahmen innovativer Startups mit großem Entwicklungspotenzial und hohen Marktchancen.

Die Höhe der Förderung beträgt jährlich max. 22.500 Euro je Startup und beinhaltet die Förderung von Maßnahmen für die Unternehmensentwicklung. In den Programmrichtlinien werden die förderbaren und nicht-förderbaren Kosten abgegrenzt, wobei es keine Verpflichtung gibt, dass mit der Förderung Dienstleistungen von Seiten der Inkubatoren in Anspruch genommen werden müssen.

Abbildung 1 zeigt das Wirkungsmodell des Programms auf Basis einer Logic-Chart und zeigt die wesentlichen Parameter und Kennzahlen entlang der einzelnen Stufen.

Abbildung 1: Wirkungsmodell



Quelle: Eigene Darstellung

2.5 Programmabwicklung

Mit der Programmabwicklung wurde die aws betraut, die wie oben angeführt in die Konzeption des Programms involviert war.

Die Programmdokumente stellen im Allgemeinen eine gute Grundlage für die operative Umsetzung des Programms und der vier Calls dar. Mit dem Programm wurde aber zweifelsohne ein neues Format gewählt und die beiden Module erhöhen die Komplexität des Programms. Von Seiten der interviewten VertreterInnen der aws (Programmabwicklung) und des BMDW (Programmeigentümer) wurden in erster Linie die Bewertungskriterien als teilweise zu wenig scharf und konkret beurteilt. Nach Angaben der interviewten InkubatorenleiterInnen entstand in der Community vor allem beim ersten Call teilweise der Eindruck, dass die Ziele des Programms etwas unklar waren.

Wenngleich nach der ersten Runde aufgrund der bisherigen Erfahrungen Ideen für eine Präzisierung vorhanden waren, wurde nicht zuletzt aufgrund des knapp bemessenen Budgets für die Abwicklung von einer grundsätzlichen Überarbeitung Abstand genommen.

Es erfolgte jedoch nach den beiden ersten Calls eine Anpassung der Leitfäden für die Antragsteller. Der Fokus dieser zweiten Phase lag in der Weiterentwicklung digitaler Geschäftsmodelle. In der zweiten Phase wurde eine größere Anzahl von thematisch ausgerichteten Inkubatoren gefördert. Diese Entwicklung ergab sich Bottom-Up und es gab per se keine expliziten Zielsetzungen oder angepassten Kriterien, um thematisch fokussierte Inkubatoren zu fördern.

Nach Angaben der VertreterInnen der aws und des BMDW ist JumpStart im Vergleich zu anderen Programmen klar abgegrenzt und es bestand keine Notwendigkeit, das Programm mit anderen ähnlichen Programmen abzustimmen (z.B. AplusB).

Nach Einschätzung der interviewten ExpertInnen war der Einreich- und Auswahlprozess für die Inkubatoren transparent und sehr gut organisiert. Die fünf Mitglieder der Jury bestanden aus InkubatorenleiterInnen, Startups und Brancheninsidern und hatten allesamt sehr gutes Wissen über das Startup-Ökosystem in Österreich. Zusätzlich war auch ein international erfahrener Experte als Jurymitglied eingebunden. Die Jury traf eine Vorauswahl von zehn förderwürdigen Anträgen, wobei jeweils zwei JurorInnen unabhängig voneinander Anträge bewerteten. Sodann erfolgte die eigentliche Jury-sitzung. Die befragten Jurymitglieder bekundeten das hohe Niveau der Anträge. Die Geschwindigkeit der Abwicklung wurde von allen AkteurInnen als gut bewertet und es gelang fünf bis sechs Wochen nach Einreichfrist eine Entscheidung zu kommunizieren.

Bei der Auswahl der inkubierten Unternehmen kam der Vorschlag von den jeweiligen Inkubatoren. Dieser Prozess erwies sich als effizient und nach Angaben der InkubatorenleiterInnen konnten rasch sehr gute KandidatInnen identifiziert werden. Nur in zwei Fällen nahmen die InkubatorenleiterInnen diese Möglichkeit erst mit Verzögerung wahr, was vor allem darin begründet ist, dass hier bereits relativ reife bzw. große Unternehmen betreut werden.

In Bezug auf die Auszahlung und Abrechnung (Verwendungsnachweis) wird die Abwicklung von allen befragten AkteurInnen als effizient betrachtet.

Das Reporting wurde von Seiten des Programm-Managements und vor allem von Seiten des Programmeigentümers als teilweise mangelhaft bewertet. Die Inkubatoren hatten bzw. haben jährlich einen Report zu erstellen. Die Qualität dieser Reports ist aber sehr unterschiedlich und klarere Vorgaben oder eine Formatvorlage hätten wohl geholfen, das Reporting zu verbessern.

Ziel des Programms war auch, dass die geförderten Inkubatoren eine Vorbildfunktion im Startup-Ökosystem wahrnehmen. Ferner war eine frühe Idee im Zusammenhang mit einer möglichen Weiterentwicklung der VTÖ-Zentren, die Community zu vernetzen. Wenngleich eine Vernetzung zwischen den Inkubatoren kein explizites Programmziel darstellt, hätte eine solche Vernetzung geholfen, eine stärkere Vorbildwirkung zu erzeugen. Beziehungen zwischen den Inkubatoren bestehen vor allem auf informeller Ebene, Vernetzungsveranstaltungen oder ein systematischer Erfahrungsaustausch fanden jedoch nicht statt. Eine systematische Vernetzung hätte zusätzliches Budget erfordert, das nicht vorhanden war. Eine Vernetzung mit der Finanzierungscommunity (bspw. via I2Börse) konnte ebenfalls nur bedingt realisiert werden. In Bezug auf die gesetzten PR-Maßnahmen wurden diese von Seiten des Programmeigentümers als wenig ambitioniert betrachtet. Durch eine proaktivere Vorgehensweise von Seiten der aws hätte möglicherweise ein Budget für Vernetzungs- und PR-Maßnahmen aufgestellt werden können.

3 Die geförderten Inkubatoren und Akzeleratoren

Im Folgenden wird der Frage nachgegangen, wie sich die Inkubatoren entwickelt haben. Dabei werden schwerpunktmäßig folgende Punkte behandelt:

- Welche allgemeinen strukturellen Merkmale über die geförderten Inkubatoren können festgestellt werden (Bsp. angebotene Dienstleistungen)?
- Wie hat sich die Anzahl der inkubierten Unternehmen in den geförderten Inkubatoren entwickelt?
- In welchem Umfang wurden von Seiten der Inkubatoren Konzepte und Methoden, die der Open Innovation Philosophie folgen, angeboten und wie wurden diese angenommen?
- Wie wird die Wirkung der Inkubatoren von Seiten der InkubatorenleiterInnen im Hinblick auf Vorbildfunktion für andere Inkubatoren bewertet?
- Wie haben sich die Inkubatoren finanziert und welche Rolle hatte die JumpStart-Förderung?
- Worin sehen die einzelnen Inkubatoren das wesentliche Alleinstellungsmerkmal?
- Wie kann die Wirtschaftlichkeit des Inkubators vor dem Hintergrund des Geschäftsplans und der strategischen Ausrichtung im Vergleich zur Ausgangsposition bewertet werden?
- Wie werden kurz- und mittelfristige wirtschaftliche Entwicklungen und Unsicherheiten (z.B. COVID-19) die Entwicklung der JumpStart-Inkubatoren beeinflussen?

Die Beantwortung dieser Fragen basiert vor allem auf den Ergebnissen von Interviews mit den LeiterInnen der Inkubatoren.²

3.1 Die geförderten JumpStart-Inkubatoren

Tabelle 1 gibt einen Überblick über die geförderten JumpStart-Inkubatoren in den insgesamt vier Calls. Mit Ausnahme von einem Inkubator sind alle Zentren noch aktiv.

Tabelle 1: Überblick über die geförderten Inkubatoren

Inkubator	Standort	Call	Ausgewählte Merkmale
sektor5	Wien	1	Stillgelegt
Si Startups Management	Wien/ Dornbirn	1	Beteiligungsmodell wichtig, schon sehr lange im Geschäft, der Inkubator betreut und vermittelt auch zu Corporates
Impact Hub Vienna	Wien	1	Fokussiert auf Social Startups, sehr viele geförderte Unternehmen
TUW i²nkubator	Wien	1	Orientierung auf akademische Startups an der TU Wien, Betreuung vor allem in der sehr frühen Phase
Up to Eleven Digital Solutions	Graz	1	Fokus auf Digitalisierung, eigene Beteiligungen, Company Builder

² Es wurden mit 17 der insgesamt 20 geförderten Inkubatoren Interviews durchgeführt.

Ashoka	Wien	2	Fokus auf Social Startups, JumpStart ermöglichte Strukturierung und Etablierung in DACH
factory 300	Linz	2	Inkubator der Tabakfabrik in Linz betrieben durch startup 300, wichtige Instrument für das Beteiligungsmanagement von startup 300
Blue Minds Solutions	Wien	2	Fokus auf Green Tech, aktives Scouting, eigene Beteiligungen
IST CUBE Management	Klosterneuburg	2	Fördert akademische Startups u.a. aus ISTA, eigene Beteiligung, Labors
MM Ventures	Wien	2	Vor allem Scouting, keine Batches, Umsatzbasiertes Erlösmodell, spätere Phasen
The Ventury	Wien	3	Beteiligt sich selbst an Startups, betreut auch Corporate Spin-offs
I.E.C.T.	Innsbruck	3	Fokus auf Deep Tech, rein virtuelle Betreuung, eigene Beteiligung, auch zahlreiche Spin-offs werden betreut
Climate KIC	Wien	3	Teil des internationalen KIC-Netzwerks, stark international ausgerichtet
Female Founders	Wien	3	Einige spezifische Programme, viele internationale Startups im Programm
Lemmings	Wien	3	Eigene Beteiligungen, Fokus auf frühphasige Startups
Startup Manufaktur	Wien	4	Company Builder, keine Batches, Founding-Teams werden ergänzt
Future Law	Wien	4	Fokus auf Digitalisierung im Bereich Recht, stark international ausgerichtet
Gründungsgarage 2.0	Graz	4	Orientierung auf akademische Startups in Graz, Unterstützung von potentiellen akademischen GründerInnen in der sehr frühen Phase
WhatAVenture	Wien	4	Starke operative Rolle im Company Builder, Joint Ventures mit Business Partner
MAD Ventures	Innsbruck	4	Eigene Beteiligungen, regionale Verankerung in Tirol

3.2 Angebotene Leistungen

Die Analyse des Dienstleistungsangebotes der JumpStart-Inkubatoren zeigt eine breite Palette von Services, die jungen Unternehmen zur Verfügung gestellt werden. Alle Inkubatoren bieten die klassischen Leistungen für Startups (Beratung bei der Entwicklung von Geschäftsmodellen, Pitching, Team-Aufbau, IP-Beratung, etc.). Darüber hinaus gibt es spezifische Angebote (Bsp. Coaching auf persönlicher Ebene, Serious Gaming), die von einzelnen Inkubatoren angeboten werden und auch die Ausrichtung und das Profil der Inkubatoren zum Ausdruck bringen. Bei einigen Inkubatoren ist zudem eine starke operative Unterstützung von Startups (Bsp. Sales, Design, Marketing) eine Aufgabe. Die Inkubatoren greifen dabei häufig auch auf ein MentorInnen-Netzwerk zurück und betonen in diesem Zusammenhang, dass die Identifikation von erfahrenen MentorInnen ein wichtiges Asset aber auch eine große Herausforderung darstellt. Dabei haben die Inkubatoren auch teilweise eigene Programme ins Leben gerufen (Bsp. Up To Eleven Academy zur Förderung von MentorInnen).

Die interviewten Inkubatoren argumentieren unter anderem, dass die bereitgestellten Dienstleistungen den Startups auch einen Außenblick verschaffen, den diese nicht haben. Des Weiteren wird von vielen InkubatorenleiterInnen betont, dass die Persönlichkeitsentwicklung und die Erlangung von Soft-Skills wichtige Kompetenzen sind, die gemeinsam mit den GründerInnen aufgebaut werden. Die JumpStart-Inkubatoren sind dabei auch selbst häufig in der Weiterentwicklung von innovativen Methoden engagiert. So kann etwa die Entwicklung eines CO2 Impact Assessment Tools durch Climate-KIC angeführt werden oder die Entwicklung von digitalen Tools für das Online-Coaching durch I.E.C.T. Exemplarisch kann auch das „Investment Read Programme“ des Impact Hubs angeführt werden, dass erfolgreich bei anderen Impact Hubs im DACH-Raum etabliert werden konnte. Nach Angaben der befragten InkubatorenleiterInnen wird das Beratungsangebot jedoch kaum bewusst mit anderen AkteurInnen im Umfeld abgestimmt.

Einige Inkubatoren haben Erfahrung in der Innovationsberatung von Unternehmen und offerieren auch ein Angebot für etablierte Unternehmen. Tatsächlich war die Innovationberatung in einigen Fällen der Ausgangspunkt für die Entwicklung des Inkubators (z. B. bei der Startup-Manufaktur oder The Ventury). The Ventury betreut Großunternehmen bei der Ausgründung von Startups bzw. Corporate Spin-offs. Open Innovation war ein zentrales Thema des Innovationsmanagements großer Unternehmen der vergangenen Jahre, entsprechend gibt es hier auch Anknüpfungspunkte und spezifische angebotene Dienstleistungen (unter anderem vom WhatAVenture). Angeführt werden kann auch Blue Minds, die die Open Innovation-Plattform von WeXelerate nutzen, oder die Startup-Manufaktur, die ein Open Innovation-Projekt für einen Energieversorger organisiert hat. Jüngst hat auch die Gründungsgarage das Thema Corporate Incubation forciert, indem vor allem die Vernetzung zwischen Startups und etablierten Unternehmen gefördert wird, die Hackathons organisieren und damit die breit gefasste Idee von Open Innovation aufgreifen. Up to Eleven ist dabei auch bestrebt, gezielt Corporate Spin-offs zu entwickeln und beteiligt sich gemeinsam mit etablierten Unternehmen an Startups in Form von Joint Ventures.

Neben der Zurverfügungstellung von Kursen und spezifischen Beratungen stellt die Vernetzung mit InvestorInnen und anderen wichtigen Kooperationspartnern eine weitere wichtige Funktion von Inkubatoren dar. Die eigenen Netzwerke werden dabei von den Inkubatoren als wesentliches Asset gesehen. Bei der Vermittlung zu KundInnen und Unternehmen kann etwa exemplarisch Future Law angeführt werden, die sich auf die Förderung von technologiebasierten Startups im Rechtsbereich („legal tech“) spezialisiert haben. Ashoka deckt auch den öffentlichen Bereich ab, wenn es darum geht KundInnen und Partner für Social Startups zu finden. Inkubatoren, die sich auch finanziell an Startups beteiligen und schon lange im Geschäft sind, haben zudem gute internationale Kontakte zu InvestorInnen. Weiters unterstützen Inkubatoren Startups dabei, Förderungen zu beantragen und, im Falle der Startup-Manufaktur, auch zur European Investment Bank (EIB) zu vermitteln.

In diesem Kontext kann auch angeführt werden, dass für Inkubatoren, die sehr frühphasige Startups betreuen (Ideation Phase), die Suche und Vermittlung von InvestorInnen besonders herausfordernd ist. Inkubatoren, die sich an Startups selbst beteiligen, adressieren dabei tendenziell Startups mit bereits ausgereifteren Konzepten und Ideen (Startups mit Proof-of-Concept, also ersten KundInnen, ersten Umsätzen und bestehenden Prototypen).

Wenngleich alle Inkubatoren in einem gewissen Umfang Büroräume zur Verfügung stellen bzw. die jüngeren dies planen, betonen die Inkubatoren, dass Dienstleistungen auch an andere, nicht eingemietete Startups zur Verfügung gestellt werden. Einige Inkubatoren stellen darüber hinaus auch Labors (Bsp. IST CUBE) oder einen Makerspace zur Verfügung, ebenfalls ein Alleinstellungsmerkmal einiger Zentren. In diesem Zusammenhang kann auch angeführt werden, dass die von Climate-KIC betreuten Startups im Rahmen einer Kooperation mit dem Impact Hub Büroräumlichkeiten zur Verfügung gestellt werden.

Schließlich ist die direkte finanzielle Beteiligung an Startups eine weitere wichtige Leistung bzw. Funktion von Inkubatoren. Rund ein Drittel der Inkubatoren investiert selbst in vielversprechende Startups (zb. IST CUBE, I.E.C.T, SI Startups, Up To Eleven, The Ventury, Blue Minds, Lemmings, MAD Ventures).

3.3 Aufnahmeprozess und Verweildauer im Inkubator

Die JumpStart-Inkubatoren haben einen eigenen Prozess für die Aufnahme von neuen Unternehmen bzw. für die Selektion der Unternehmen, die ein spezifisches Programm durchlaufen. Vor der Aufnahme in die Programme erfolgt ein Screening mit bis zu 200 KandidatInnen pro Jahr. Des Weiteren gibt es spezifische Calls für einzelne Programme, im Rahmen derer sich potentielle GründerInnen bzw. Startups bewerben können. Im Rahmen von eigenen Durchgängen – häufig als Batches bezeichnet – werden Startups für einen bestimmten Zeitraum für spezifische Programme aufgenommen. Nicht alle Inkubatoren haben aber (ausschließlich) ein Batch- bzw. Kohortensystem. Eine projektbezogene Individualbetreuung ist dabei in der Regel jedoch aufwendiger.

Insgesamt stehen die Inkubatoren vor der Herausforderung sowohl die Quantität (Wachstum des Inkubators) wie auch die Qualität der betreuten Projekte zu erhöhen. Der Impact Hub hat sich beispielsweise zum Ziel gesetzt, 40 Social Startups pro Jahr zu unterstützen, dabei aber auch die Erfahrung gemacht, dass mitunter die „Qualität“ leidet und das Ziel für die Anzahl der betreuten Startups in der Folge reduziert. Vor allem Inkubatoren, die universitäre Startups ansprechen, versuchen dabei auch die Quantität im Sinne der Förderung der unternehmerischen Aktivitäten an einer Hochschule zu fördern.

Einige Inkubatoren suchen auch aktiv nach Startups, die zu ihnen passen, vor allem jene, die eine thematische Ausrichtung aufweisen. Teilweise werden auch Startups betreut, die nicht am JumpStart-Inkubator eingemietet sind, aber thematisch zum Inkubator passen. Female Founders sucht etwa im Rahmen des eigenen „Grow F Programm“ Startups aus der ganzen Welt mit mindestens einer Frau im Führungsteam und einem Gesellschaftsanteil von 20%.

Zunehmende Bedeutung gewinnt für Inkubatoren auch der Aufbau von Alumni-Netzwerken, die etwa von der Gründungsgarage, den Female Founders, I.E.C.T. (ScaleUp Club) oder dem TUW i²c Inkubator etabliert wurden.

Große Unterschiede gibt es in puncto Verweildauer im Inkubator: während einige Startups nur für einige Monate für einen spezifischen Kurs dem Inkubator angehören, bleiben Startups in anderen Inkubatoren für mehrere Jahre. Dies ist auch ein Ergebnis des Beratungsangebots. Vor dem Hintergrund des Dienstleistungsportfolios und der Aufnahmestrategien ist auch die Anzahl der durch JumpStart-Inkubatoren betreuten Firmen höchst unterschiedlich. Während der Impact Hub nach eigenen Aussagen 50 bis 100 frühphasige Startups betreut, widmen sich Future Law oder IST-CUBE relativ wenigen Startups.

3.4 Alleinstellungsmerkmal und Ausrichtung der Inkubatoren

Bereits die Ausführungen im Zusammenhang mit den angebotenen Leistungen illustrierten die Unterschiede hinsichtlich der Ausrichtung der Inkubatoren. Das Bild, das sich ergibt, kann wie folgt zusammengefasst werden:

- Es gibt eine Reihe von spezialisierten bzw. thematisch ausgerichteten Inkubatoren. Angeführt werden können etwa KIC, Female Founders, Blue Minds, Impact Hub und Ashoka, die allesamt

gesellschaftlich relevante Themen adressieren. Up to Eleven oder I.E.C.T haben indes eine Fokussierung auf Technologien (digitale Technologien bzw. Deep Tech); Future Law ist z.B. auf einen sehr engen Bereich spezialisiert, in dem in Europa nur wenige andere Akteure aktiv sind.

- Regionale Ausrichtung: während einige Inkubatoren vor allem aus dem regionalen Umfeld Startups aufnehmen und rekrutieren, haben andere eine klar internationale Ausrichtung, indem sie auch Startups aus dem Ausland betreuen (Bsp. KIC, Future Law, MAD Ventures); Regionale Ausrichtung und technologische Spezialisierung hängen natürlich zusammen: eine regionale Strategie muss in den meisten Fällen technologisch breit aufgestellt sein, weil sonst nicht genügend Startups in einer Region existieren. Das I.E.C.T hat unter anderem sehr gute Kontakte nach Großbritannien und vermittelt häufig britische ExpertInnen und MentorInnen. Die vom Gleichzeitig betonen einige Inkubatoren, dass eine stärkere internationale Vernetzung eine zentrale Herausforderung für die weitere Entwicklung und das Wachstum darstellt. Lemmings führt in diesem Zusammenhang etwa an, gezielt ein Netzwerk in Asien auf- und auszubauen. Während einige Inkubatoren gezielt auch ausländische Startups betreut und sich daran beteiligt, folgen einige der Philosophie, keine Startups aus dem Ausland zu betreuen (Bsp. Up To Eleven).
- Drei Inkubatoren haben eine klar akademische Ausrichtung (TUW i²nkubator, Gründungsgarage, IST CUBE) wobei IST Cube die Bereitstellung von Laborflächen als wesentliches Asset sieht. Auch die Startup Manufaktur versucht, gezielt ForscherInnen von unterschiedlichen Hochschulen anzusprechen, aber auch I.E.C.T mit dem Fokus auf Science-based Entrepreneurship adressiert vielfach akademische Spin-offs.

Auf die Frage angesprochen, ob die Inkubatoren eine Vorbildfunktion wahrnehmen, bekunden einige, dass sie sich selbst als Pionier sehen und Leistungen auch von anderen Inkubatoren imitiert wurden. Einige InkubatorenleiterInnen haben auch angegeben, dass sie spezifische Programme explizit transferiert haben, so etwa der Impact Hub mit dem „Investment Ready Programm“, das als Acceleratorprogramm für externe Auftraggeber entwickelt wird. Das Beispiel der Female Founders zeigt, dass die Sichtbarkeit der betreuten Unternehmerinnen durch das Programm und die gebildete Community auch dadurch zum Ausdruck kommt, dass zahlreiche Gründerinnen ausgezeichnet wurden oder als Speakerinnen zu Veranstaltungen eingeladen wurden.

3.5 Finanzierung und wirtschaftliche Entwicklung

Was die Finanzierung und das Geschäftsmodell der Inkubatoren betrifft, wird vielfach auf einen Mix aus öffentlichen und privaten Mitteln inklusive Eigenmittel zurückgegriffen. Neben der JumpStart-Förderung haben Inkubatoren vereinzelt auch Landesförderungen in Anspruch genommen (Bsp. beim Wiener WAFF), das KIC hat auch eine europäische Förderung lukriert. Ferner stellt Sponsoring bei einigen Inkubatoren eine wichtige Finanzierungsquelle dar. Die Größe der Inkubatoren variiert stark und reicht von kleineren Inkubatoren mit wenig Flächen und nur zwei MitarbeiterInnen, die Unternehmen betreuen, bis hin zu größeren Zentren mit bis zu 20 Personen.

Darüber hinaus gibt es unterschiedliche Modelle, die Inkubatoraktivitäten über die Beteiligung an Startups zu finanzieren. Einige Inkubatoren bauen darauf auf, sich über das Investment an Startups zu finanzieren (z.B. Up to Eleven, Blue Minds). Female Founders will zukünftig ein sogenanntes „success fee model“ etablieren und MM Ventures nutzt ein umsatzbasiertes Erfolgsmodell. Der IST Cube finanziert sich durch In-Kind Beträge des IST Austria, einer Management Fee und einem langfristigen Commitment der Partner. Ashoka setzt auf Finanzierungen unter anderem von öffentlichen Einrichtungen, Stiftungen, Unternehmen und Privatpersonen. Die Erlangung der finanziellen Unabhängigkeit stand bzw. stellt für die Inkubatoren dennoch eine permanente Herausforderung dar.

Was die kurz- und mittelfristige Entwicklung betrifft – vor allem auch infolge von COVID-19 – gaben die befragten LeiterInnen der Inkubatoren an, dass die Krise gut bewältigt werden konnte. Als nachteilig wurde etwa die Einschränkungen persönlicher Kontakte angegeben, die etwa die Verhandlungen mit InvestorInnen deutlich verzögerten. Insgesamt war der Einfluss auf die Startups sehr branchenabhängig. Startups mit einem digitalen Schwerpunkt waren oft Gewinner der Krise. IST-CUBE unterstützt z.B. ein Startup, das Bilderkennung für die Radiologie entwickelt und stark von der Krise profitiert hat.

Wie zu erwarten, haben alle Inkubatoren ihr Angebot digitalisiert und auch neue innovative Formate entwickelt. Einige Inkubatoren versuchen hier Vorreiter zu sein, etwa durch den Einsatz von VR-Brillen und spezifischer virtueller Tools. Die längerfristige Entwicklung der Inkubatoren wird grosso modo positiv gesehen und alle Zentren wollen weiter wachsen.

3.6 Additionalität der Förderung

Im Hinblick auf die Frage des Mehrwerts der Förderung wird von allen befragten InkubatorenleiterInnen ausgeführt, dass die Beteiligung am Programm die Professionalisierung des Angebots und so einen wichtigen Entwicklungsschritt ermöglichte. Ein Interviewpartner sah die Förderung als Möglichkeit, "Geschwindigkeit aufzunehmen, die erlaubt, Dinge, die sowieso gemacht werden, eine Stufe besser und professioneller zu machen". Professionalisierung bedeutet etwa, eine eigene Person für die Suche nach potentiellen Kandidaten einzustellen, anstatt diese Tätigkeit unter den anderen Beschäftigten aufzuteilen.

Vielfach wird argumentiert, dass ohne die Förderung die Inkubatoren ihr Angebot weniger systematisch und strukturiert weiterentwickeln hätten können und langsamer gewachsen wären. Ein Interviewter spricht davon, dass JumpStart ein „Professionalisierungslabel“ geschaffen hat. Auch auf die Bedeutung von Investitionen in die Digitalisierung der Prozesse wird hingewiesen, etwa indem durch die Förderung ein Customer Relationship Management (CRM) System eingeführt werden konnte. Drei Inkubatoren gaben an, dass die Gründung des Inkubators ohne die Förderung nicht möglich gewesen wäre. Ein Inkubator gab an, dass die Förderung half, erfahrene Personen anzustellen und die ersten Investments abzuschließen.

Ein Mehrwert der Förderung von Inkubatoren und indirekter Effekt kann aber auch darin gesehen werden, dass Inkubatoren eine wichtige Intermediärfunktion im Startup-Ecosystem wahrnehmen, indem sie für InvestorInnen vielversprechende Startups "vorselektieren".

3.7 JumpStart-Förderung für inkubierte Startups

Wie schätzen die InkubatorenleiterInnen die Effekte der Förderung für die Startups ein? Dies hängt vor allem von der Phase und Branche ab, in denen sich Startups befinden. Vor allem für Startups in einer sehr frühen Phase und für Social Startups stellte die Förderung ein wichtiges Mittel dar, um die ersten Schritte zu gehen und zu überleben. Die Förderung eröffnete teilweise auch den Weg zu weiteren öffentlichen Förderungen. Für einige Startups in späteren Phasen, die bereits beträchtliche Summen akquirierten, spielte die Förderung eine untergeordnete Bedeutung. Damit ergibt sich ein differenziertes Bild: nach Angaben einiger Inkubatoren war die Möglichkeit, auch Startups zu fördern, ein zentrales Asset des Programms, während Inkubatoren, die teilweise auf bereits reifere Unternehmen fokussieren, den Nutzen für überschaubar hielten.

An dieser Stelle kann auch angeführt werden, dass unter den Startups, die eine Förderung aus Modul 2 erhalten haben, bereits einige als besonders erfolgreich bezeichnet werden können etwa

Contextflow, WisR, instahelp oder byrd technologies. Mit GoStudent (JumpStart-Inkubator MM Ventures) ist auch eines der aktuell beiden österreichischen „Unicorns“ unter den geförderten Unternehmen. Darüber hinaus sind bzw. waren in den JumpStart-Inkubatoren auch eine Reihe von weiteren erfolgreiche Startups (die keine JumpStart-Förderung erhalten haben) wie Refurbed, UsePat oder Usound.

An Hand einiger konkreter Beispiele kann die Wirkung der Förderung illustriert werden:

- So konnte GoStudent durch die Modul 2 Förderung mit der Unterstützung von MM Ventures eine Machbarkeitsanalyse für die Zusammenarbeit mit Telekommunikationsunternehmen erstellen. Das Ziel bestand darin, die Dienstleistungen von GoStudent als Lösung und Produktportfolioergänzung für Telekommunikationsunternehmen zu präsentieren. Letztendlich konnte GoStudent erfolgreich eine Zusammenarbeit mit dem österreichischen Anbieter A1 Telekom vereinbaren.
- Instahelp hat sich im Jahr 2016 als Ziel gesetzt in den deutschen Markt zu expandieren und eine Steigerung in der Wahrnehmung ihrer Plattform zu bewirken. Der Expansionsschritt wurde bereits im vierten Quartal 2016 angesetzt. Aufmerksamkeit konnten sie durch eine von ihnen veröffentlichte Studie gewinnen, die die psychische Belastung am Arbeitsplatz aufzeigt. Durch die Erkenntnis, dass eine Lücke hinsichtlich professioneller psychologischer Unterstützung in der Arbeitswelt besteht, hat instahelp mit Hilfe der JumpStart-Förderung und des Inkubators Up to Eleven verstärkt ihr Angebot auf B2B ausgerichtet. So nutzten Ende des dritten Quartals 2018 bereits 20.000 B2C-Kunden und 20.000 B2B-MitarbeiterInnen die Services, mitunter bekannte Unternehmen wie Renault, Trivago und Lidl.
- Byrd technologies konnte durch die Förderung und der Unterstützung des Inkubators TUW i²nkubator erfolgreich nach Deutschland expandieren und wurde 2017 bereits als einer der Top 10 spannendsten Startups in Berlin gewählt.

Bei einigen Inkubatoren gab es Verzögerungen bei der Nominierung der Startups und die Mittel wurden bis dato noch nicht voll ausgeschöpft. Teilweise hatten die InkubatorenleiterInnen zu wenig Informationen über die Möglichkeiten der Förderung aus Modul 2 vermittelt bzw. hatten dies zu wenig proaktiv betrieben.

3.8 Antragsprozess

Was den Antragsprozess betrifft, wurden der Aufwand und die Vorgaben unterschiedlich betrachtet. Wie bereits oben angeführt, wurden vor allem beim ersten Call die Vorgaben als teilweise unklar empfunden. Die Interviews zeigten deutlich, dass AntragstellerInnen, die sich im österreichischen Fördersystem auskennen, einen Startvorteil hatten. Von diesen erfahrenen AntragstellerInnen wurde der Aufwand als angemessen betrachtet. Interviewte Personen erklärten, dass die Antragstellung einen Lernprozess ermöglichte, um darüber nachzudenken, wie man sich positioniert und die Strategie schärft. Einige waren erst beim zweiten Versuch erfolgreich.

In Bezug auf das Hearing wurde die hohe Kompetenz der Jury und die gute Atmosphäre während der Präsentation und Diskussion betont. Das Verfahren wurde als fair angesehen.

Was die Abwicklung der Förderung nach erfolgter Zusage betrifft, wurde diese als sehr professionell beurteilt. Viele Interviewte hoben die Kompetenz des Teams bei der aws hervor. Nur vereinzelt wurden die Abwicklung und das Reporting als zu aufwändig erachtet, vor allem von geförderten Inkubatoren oder Startups, die bislang kaum oder keine Erfahrungen mit der Abwicklung von öffentlichen

Förderungen hatten. Allerdings haben sich einige Startups (Modul 2) als zu wenig gut informiert gefühlt, hier wurden sowohl von der aws als auch den Inkubatoren zu wenige Informationen bereitgestellt.

4 Effekte des Programms aus Sicht der Startups

In diesem Kapitel werden die Effekte der Ansiedelung in einem JumpStart-Inkubator und die Nutzung der angebotenen Dienstleistungen aus Sicht der inkubierten Startups untersucht. Dabei wird der Frage nachgegangen, welche Dienstleistungen diese Startups in Anspruch genommen haben und wie sie deren Wirkung einschätzen. Weiters werden die Motive für die Ansiedelung am Inkubator analysiert.

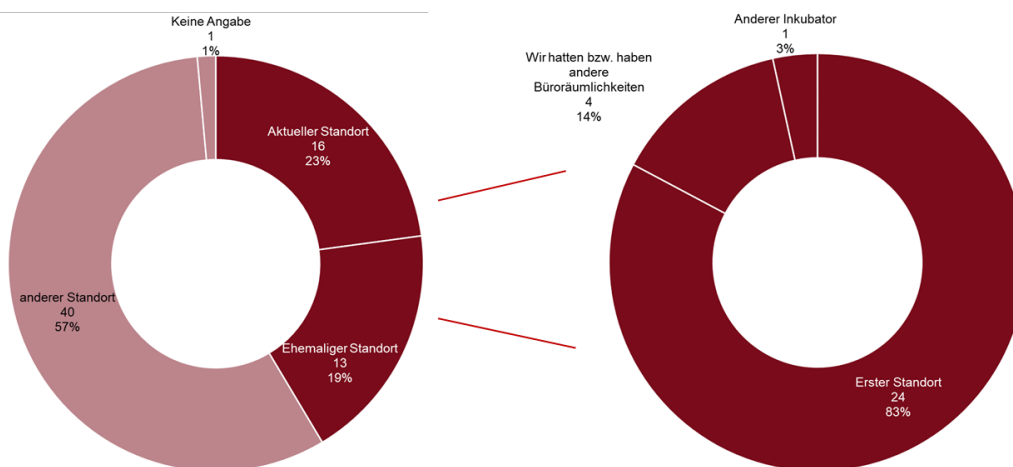
Dazu wurde im Zeitraum von Mitte Februar bis Mitte März 2021 eine Online-Befragung bei Unternehmen, die an einem JumpStart-Inkubator angesiedelt waren oder sind bzw. Dienstleistungen eines Inkubators in Anspruch genommen haben (in der Folge „inkubierte Startups“) durchgeführt. Insgesamt wurden 185 Startups (78 davon mit einer JumpStart-Förderung aus dem Modul 2) eingeladen an der Befragung teilzunehmen. 70 Startups (44 mit einer Förderung für inkubierte Startups) haben an der Befragung teilgenommen, mit einem Rücklauf von insgesamt rund 38% der kontaktierten Unternehmen liegt damit eine aussagekräftige Datenbasis vor.

4.1 Standort

Die Unternehmen wurden zunächst befragt, ob der JumpStart-Inkubator auch der aktuelle Unternehmensstandort ist (vgl. Abbildung 2 links). 23% der befragten Startups haben aktuell ihren Standort im JumpStart-Inkubator, weitere 19% der Startups hatten in der Vergangenheit ihren Standort im Inkubator. 57% der inkubierten Startups haben die Leistungen des Inkubators von einem anderen Standort aus in Anspruch genommen.

Die 29 Startups, die aktuell oder vormals ihren Standort im Inkubator hatten, wurden in der Folge befragt, ob der JumpStart-Inkubator der erste Standort des Unternehmens war oder ob das Startup zuvor an einem anderen Standort angesiedelt war (vgl. Abbildung 2 rechts). Dabei zeigt sich, dass 24 Unternehmen am JumpStart-Inkubator (=83%) gegründet wurden. Ein Unternehmen war davor an einem anderen Inkubator und vier Startups (14%) nutzten andere Büroräumlichkeiten bzw. nutzen diese weiterhin.

Abbildung 2: Aktueller (links) und erster (rechts) Standort der Startups

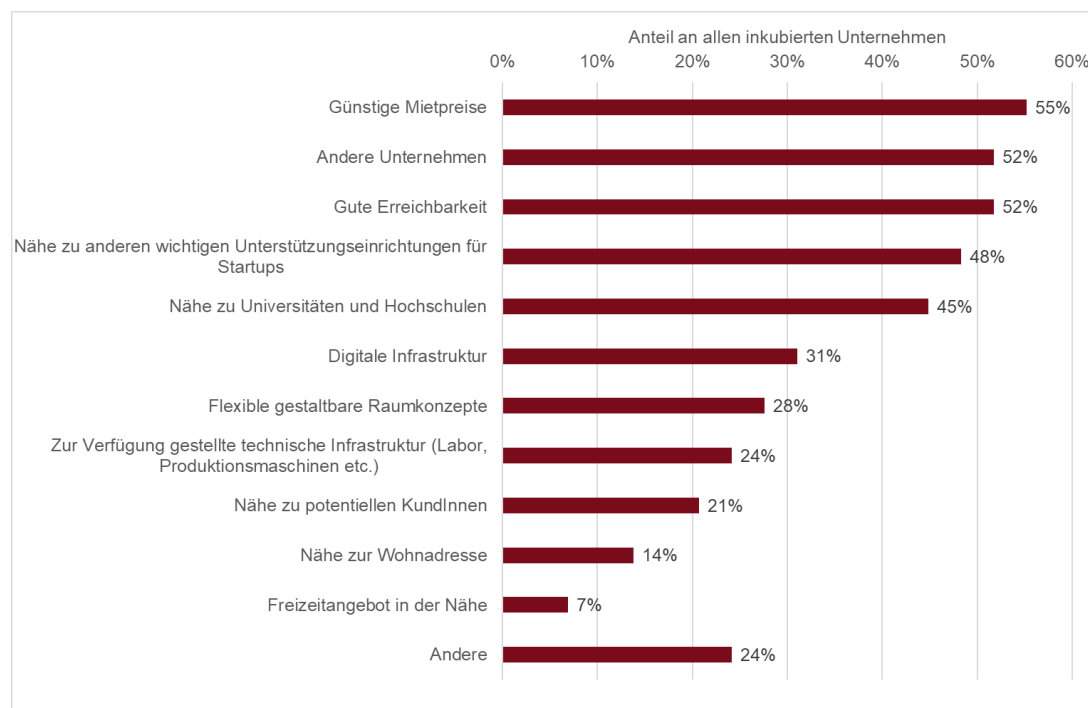


Quelle: Befragung inkubierter Startups, eigene Berechnungen, n=70

4.2 Motive für die Ansiedelung und Inanspruchnahme von Dienstleistungen

Alle an der Befragung teilnehmenden Startups, und somit auch alle, die ihren Standort im Inkubator haben oder hatten, haben Dienstleistungen von einem JumpStart-Inkubator in Anspruch genommen. Zusätzlich wurde die Startups mit aktuellem oder ehemaligem Standort im Inkubator befragt, welche Rolle andere Kriterien für ihre Ansiedelung an einem JumpStart-Inkubator gespielt haben. Dabei zeigt sich, dass klassische Standortfaktoren wie günstige Mietpreise und gute Erreichbarkeit bei 55% bzw. 52% eine wichtige Rolle spielen. Auch die Nähe zu anderen Unternehmen, die Nähe zu Hochschulen sowie zu anderen Unterstützungseinrichtungen stellen jeweils für rund die Hälfte der Unternehmen einen Faktor dar und sind somit von ähnlicher Bedeutung. Digitale bzw. technische Infrastruktur, flexible Raumkonzepte und Kundenähe sind hingegen von geringerer Bedeutung.

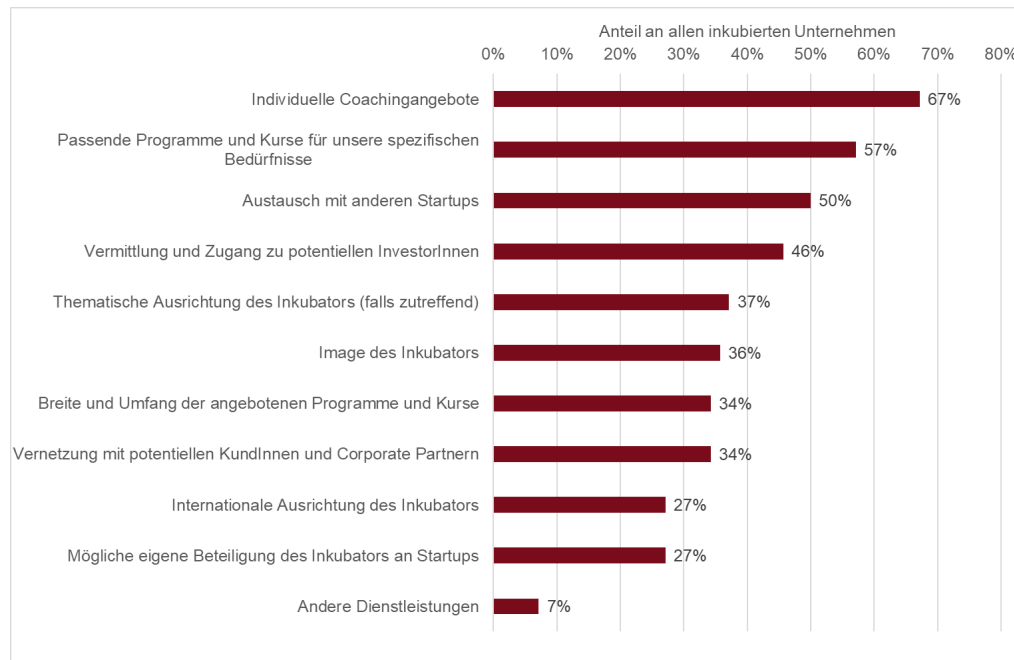
Abbildung 3: Motive für die Ansiedelung am JumpStart-Inkubator



Quelle: Befragung inkubierter Startups, eigene Berechnungen, n= 70

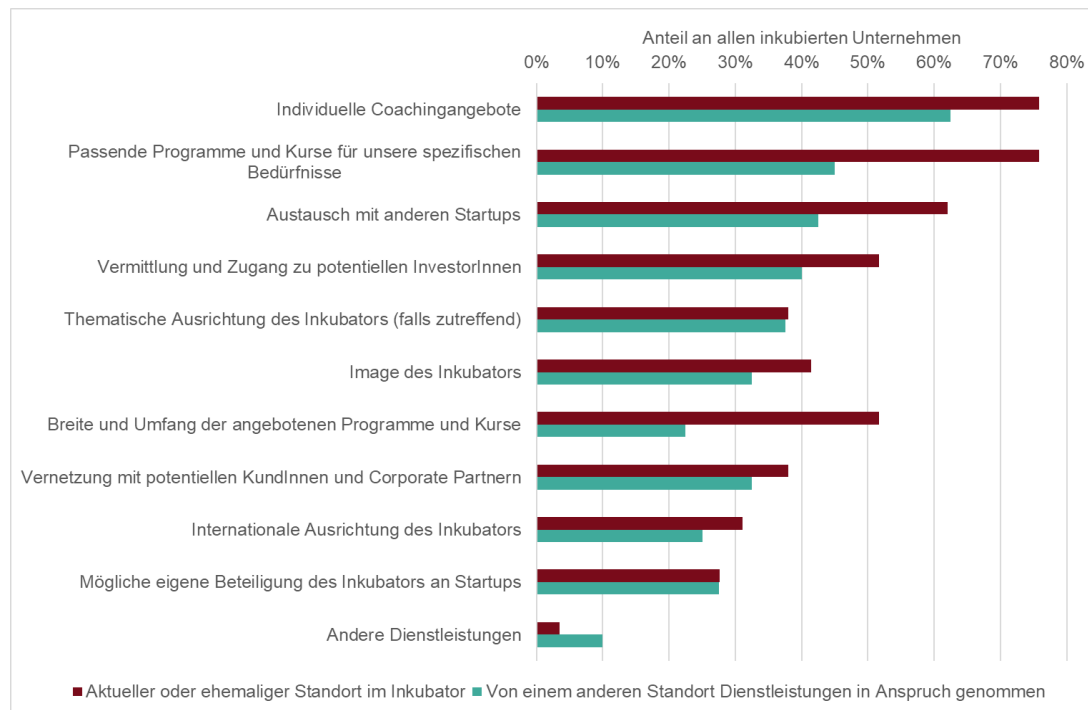
Was die konkreten Motive für die Inanspruchnahme von Dienstleistungen betrifft, illustriert die Befragung, dass individuelle Coachingangebote und passende Programme und Kurse für die spezifischen Bedürfnisse für 67% bzw. 57% der Unternehmen bedeutsam sind. Der Erfahrungsaustausch mit anderen Startups ist für die Hälfte der Unternehmen relevant. Der Zugang zu potentiellen InvestorInnen spielt für knapp die Hälfte der Unternehmen eine Rolle. Das Image und die thematische Ausrichtung des Inkubators sind für knapp mehr als ein Drittel der Startups von Bedeutung.

Abbildung 4: Motive für die Inanspruchnahme von Dienstleistungen



Quelle: Befragung inkubierter Startups, eigene Berechnungen, n= 70

Abbildung 5: Motive für die Inanspruchnahme von Dienstleistungen und Standort



Quelle: Befragung inkubierter Startups, eigene Berechnungen, n= 70

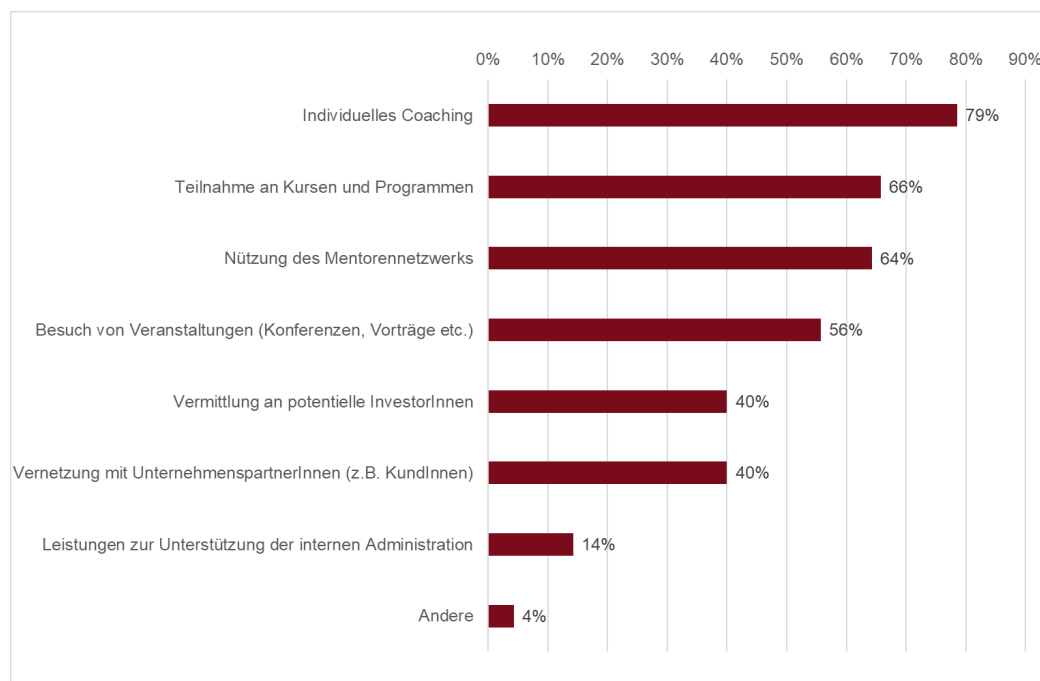
In diesem Zusammenhang kann auch untersucht werden, ob es eine Rolle spielt, ob die Dienstleistungen direkt vor Ort oder von einem anderen Standort aus in Anspruch genommen werden bzw. wurden. Dabei zeigt sich, dass beinahe alle Dienstleistungen, die von einem anderen Standort aus abgerufen werden, eine geringere Bedeutung haben. Die Inanspruchnahme von individuellen Coachingangeboten ist aber auch für inkubierte Startups, die nicht im Inkubator angesiedelt sind,

das wichtigste Motiv. Nur für die finanzielle Beteiligung durch den Inkubator am Startup macht die räumliche Nähe keinen Unterschied aus.

4.3 Inanspruchnahme von Dienstleistungen und deren Effekte

Welche konkreten Dienstleistungen wurden von den Startups in Anspruch genommen? Abbildung 6 zeigt, dass individuelles Coaching an erster Stelle liegt, gefolgt von der Teilnahme am allgemeinen Kursprogramm und der Nutzung des MentorInnennetzwerkes, allesamt Leistungen, die mit Beratung und Coaching in Verbindung stehen und bereits als wichtige Motive für die Wahl des Inkubators genannt wurden. Die Vermittlung zu InvestorInnen und Unternehmenspartnern spielen bei je 40% eine Rolle. 41% der befragten Unternehmen gaben überdies an, dass sie nach wie vor Dienstleistungen in Anspruch nehmen. Diese Befunde decken sich auch mit den oben angeführten Aussagen der InkubatorenleiterInnen.

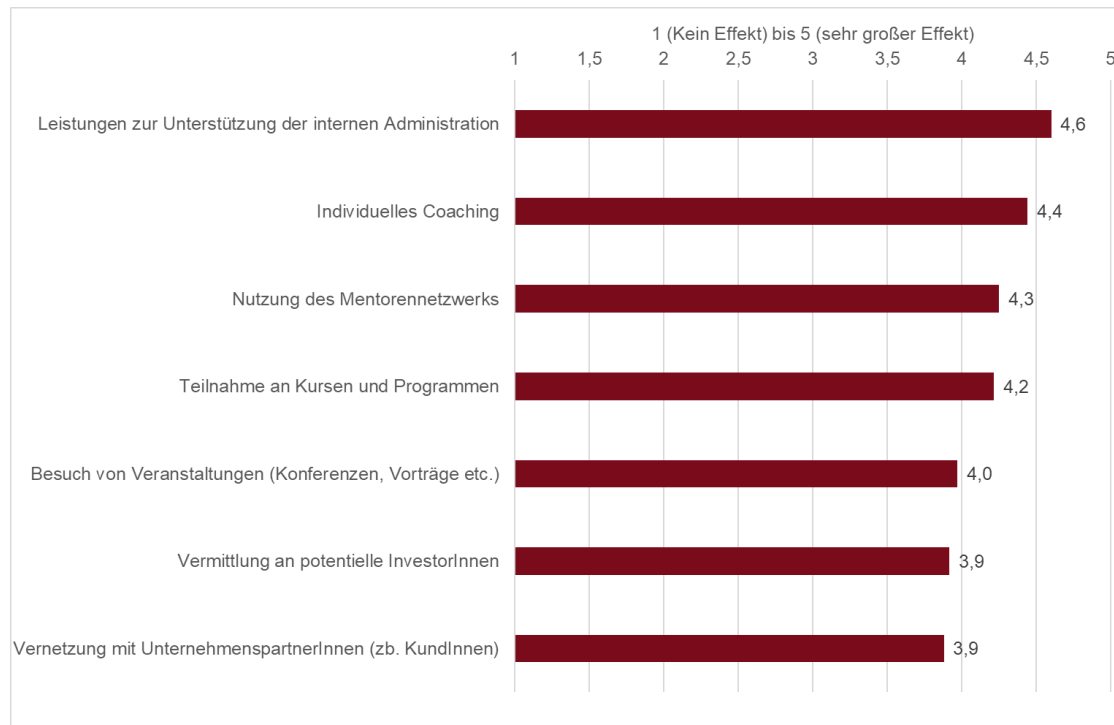
Abbildung 6: In Anspruch genommene Dienstleistungen



Quelle: Befragung inkubierter Startups, eigene Berechnungen, n= 70

Im Weiteren stellt sich die Frage, wie die Unternehmen die Effekte der in Anspruch genommenen Dienstleistungen im Einzelnen einschätzen. Die Analyse (Reihung nach Effekt) zeigt, dass die Leistungen zur Unterstützung der internen Administration, wenn auch nur selten in Anspruch genommen, mit 4,6 (auf einer Skala von 1 (kein Effekt) bis 5 (sehr großer Effekt)) bei Inanspruchnahme am höchsten bewertet werden, gefolgt von dem sehr häufig genutzten individuellen Coaching (4,4) und der Nutzung des MentorInnennetzwerks (4,3). Die Vermittlungsleistungen (InvestorInnen und Unternehmen) werden mit 3,9 bewertet.

Abbildung 7: Effekte der in Anspruch genommenen Dienstleistungen

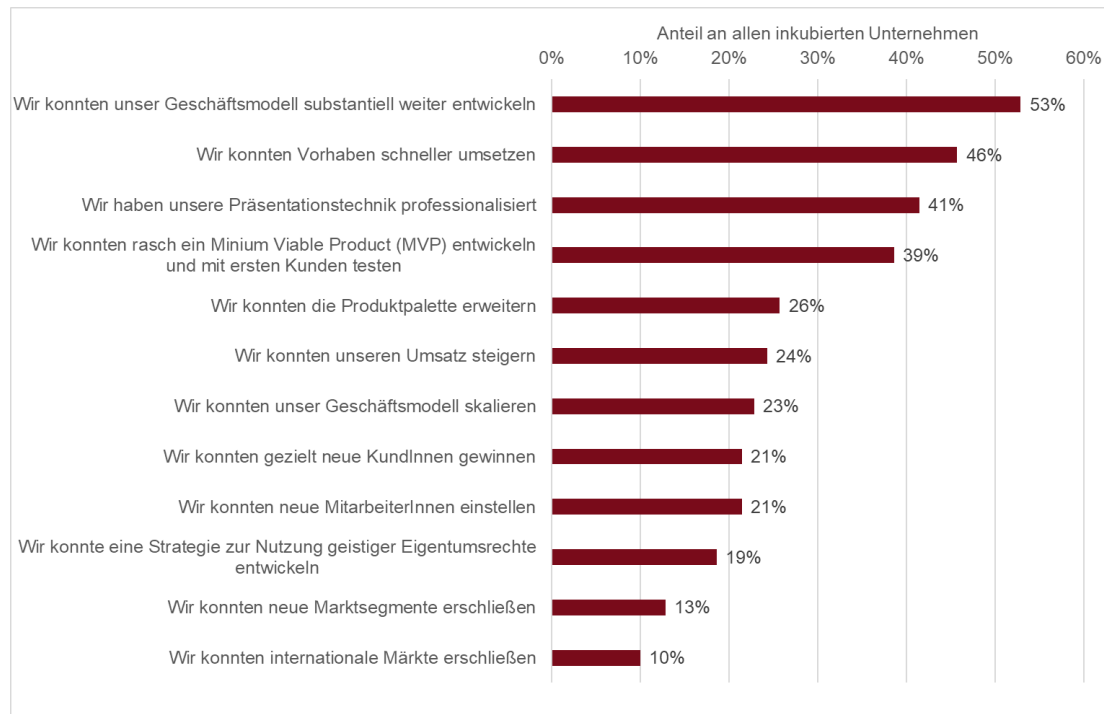


Quelle: Befragung inkubierter Startups, eigene Berechnungen, n= 70

Die beanspruchten Dienstleistungen können für unterschiedliche Aufgaben und Herausforderungen, denen Startups gegenüberstehen, Hilfestellung bieten. Entsprechend wurden die Effekte der Dienstleistungen für die Entwicklung des Geschäftsmodells, für den Aufbau von Netzwerken, für Finanzierung, Management und Organisation sowie die Verfolgung von sozialen Zielen untersucht. Vor diesem Hintergrund sind auch die Befunde der Befragung nach den größten Herausforderungen interessant. Dabei zeigt sich, dass die Sicherung der Liquidität, die Kapitalakquisition, die Produktentwicklung, die KundInnenakquisition und die Teamentwicklung die fünf Top-Themen für inkubierte Startups sind (hier nicht abgebildet).

In Bezug auf die Effekte der in Anspruch genommenen Dienstleistungen für die Entwicklung des Geschäftsmodells zeigt die Befragung, dass mehr als die Hälfte der Unternehmen bekundet, dass das Geschäftsmodell dadurch substantziell entwickelt werden konnte (vgl. Abbildung 8). Knapp die Hälfte der Unternehmen konnte geplante Vorhaben schneller umsetzen und rund 40% rasch ein erstes funktionsfähiges Produkt (MVP) entwickeln und mit KundInnen testen. Beiträge zur Umsatzsteigerung, Akquisition von KundInnen oder Erschließung von neuen Märkten war jeweils nur für eine kleinere Gruppe von Unternehmen relevant.

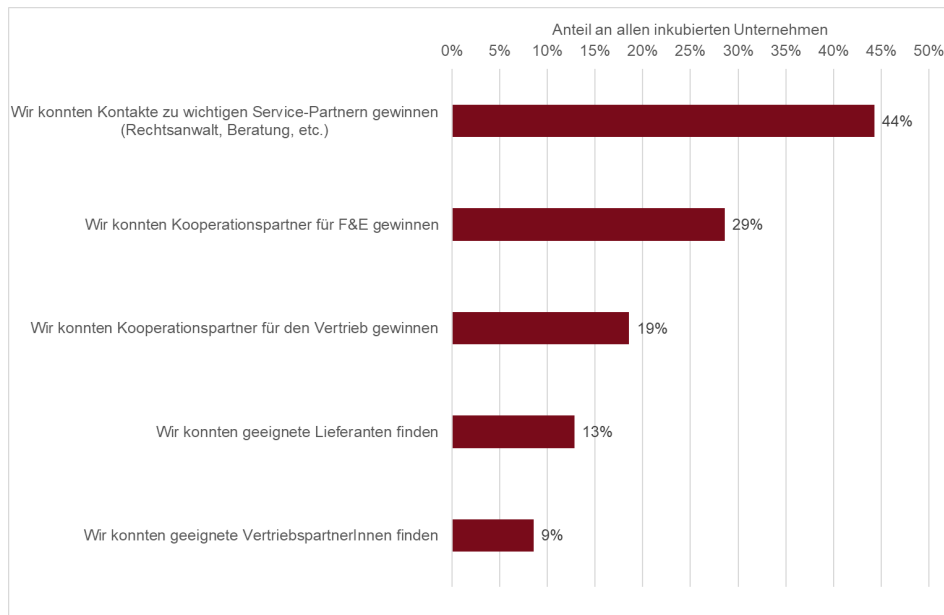
Abbildung 8: Effekte der Dienstleistungen für die Entwicklung des Geschäftsmodells



Quelle: Befragung inkubierter Startups, eigene Berechnungen, n= 70

Der Aufbau von Netzwerken und das Finden von Kooperationspartnern in verschiedensten Bereichen (F&E, Beschaffung, Produktion, Vertrieb etc.) ist für neu gegründete Unternehmen eine zentrale Aufgabe, und eine entsprechende Unterstützung wird, wie oben ausgeführt, auch von den InkubatorenleiterInnen als essenziell gesehen. Am höchsten wird der Effekt der in Anspruch genommenen Dienstleistungen in Bezug auf das Finden von Service-Partnern eingestuft, 44% der befragten Unternehmen bejahten die entsprechende Frage. An zweiter Stelle folgt mit 29% die Suche nach Kooperationspartnern im Bereich F&E. Die Identifikation neuer Vertriebspartner sowie LieferantInnen ist von deutlich geringerer Bedeutung.

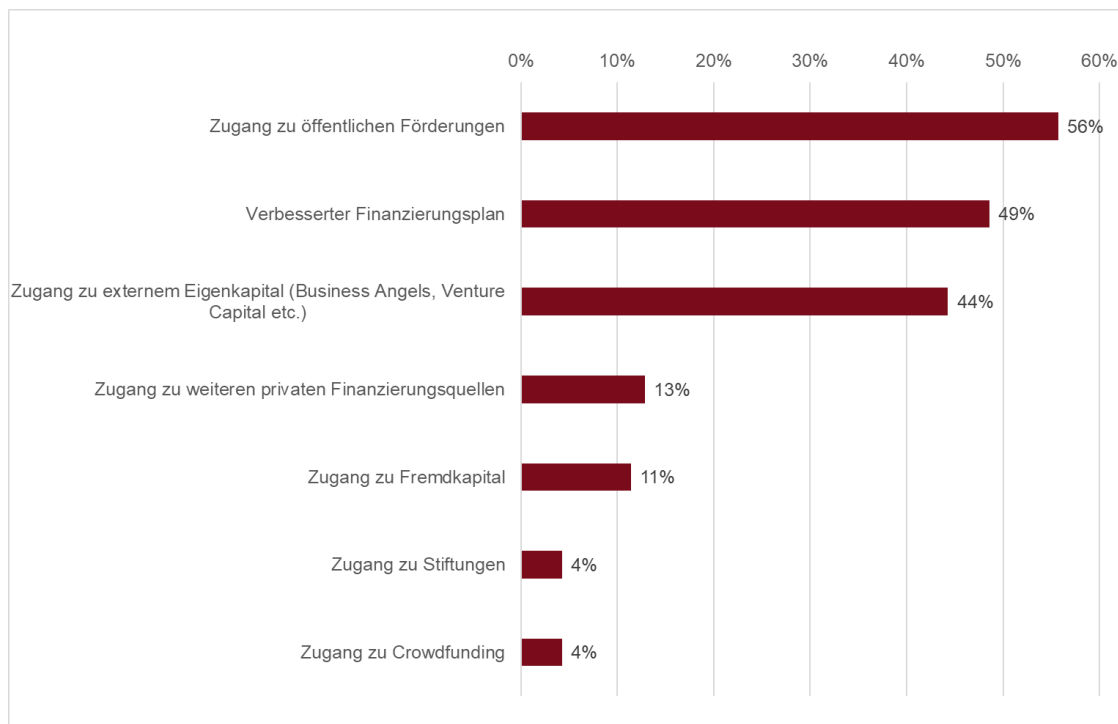
Abbildung 9: Effekte der Dienstleistungen für den Aufbau von Netzwerken



Quelle: Befragung inkubierter Startups, eigene Berechnungen, n= 70

Was die Akquisition von Finanzkapital betrifft, bekunden mehr als die Hälfte der Startups, dass beanspruchte Dienstleistungen auch geholfen haben, öffentliche Förderungen zu lukrieren (vgl. Abbildung 10). Knapp die Hälfte der Unternehmen konnte zudem ihre Finanzplanung verbessern. Die Leistungen der JumpStart-Inkubatoren liegen bei 44% der Startups auch in der Vermittlung von externem Eigenkapital (Bsp. Venture Capital).

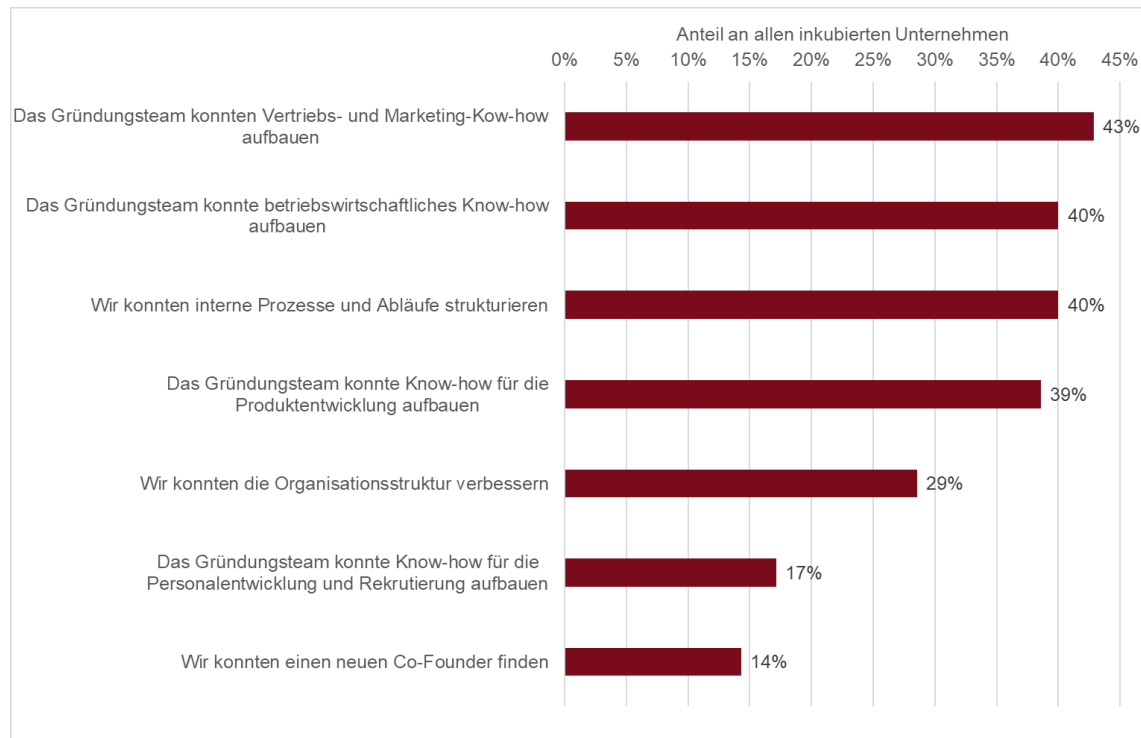
Abbildung 10: Effekte der Dienstleistungen für die Finanzierung



Quelle: Befragung inkubierter Startups, eigene Berechnungen, n= 70

Rund 40% der befragten Unternehmen bekundete, dass sie Know-how in den Bereichen Vertrieb, Marketing, Betriebswirtschaft oder Produktentwicklung aufbauen konnten (vgl. Abbildung 11). Fast ein Drittel der inkubierten Startups konnte die Organisationsstruktur verbessern.

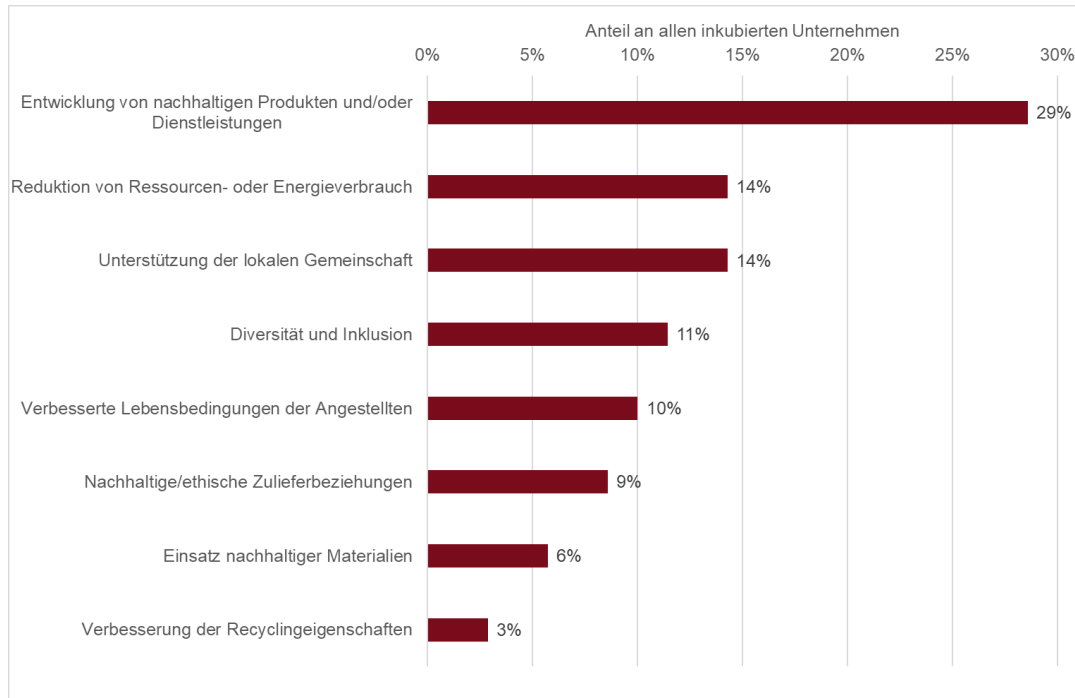
Abbildung 11: Effekte der Dienstleistungen für Management und Organisation



Quelle: Befragung inkubierter Startups, eigene Berechnungen, n= 70

Schließlich wurde abgefragt, welchen Beitrag die beanspruchten Dienstleistungen an einem JumpStart-Inkubator für die Erreichung von sozialen oder ökologischen Zielen spielten. In diesem Zusammenhang kann zunächst erwähnt werden, dass rund ein Drittel aller österreichischen Startups laut Daten des ASM 2020 soziale und/oder ökologische Ziele prioritär verfolgen (vgl. auch weiter unten). Die Daten illustrieren, dass bei immerhin rund einem Drittel der inkubierten Startups die Nutzung von Dienstleistungen des JumpStart-Inkubators geholfen hat, nachhaltige Produkte bzw. Dienstleistungen zu entwickeln.

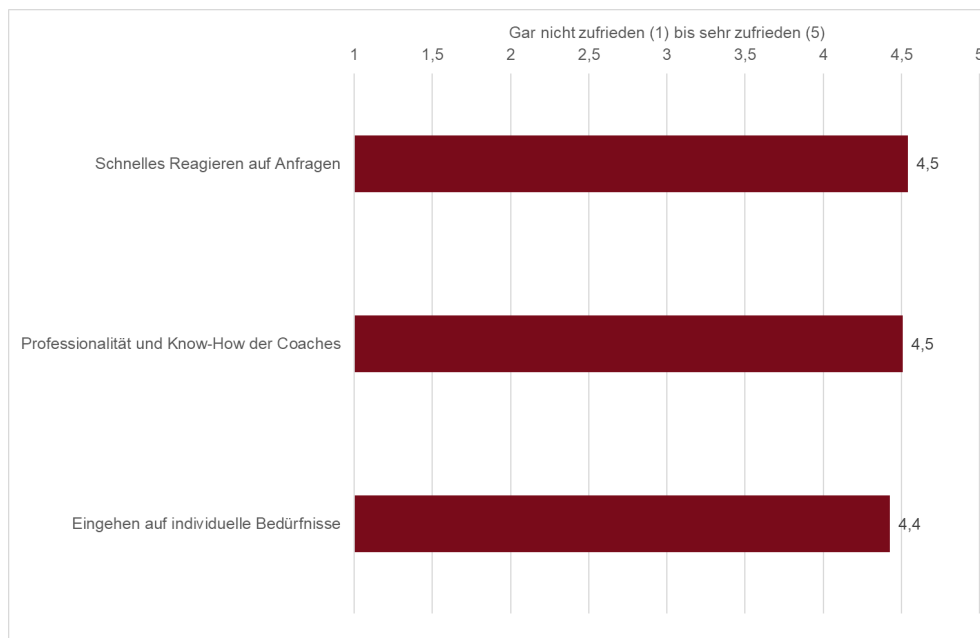
Abbildung 12: Effekte der Dienstleistungen für die Erreichung von sozialen oder ökologischen Zielen



Quelle: Befragung inkubierter Startups, eigene Berechnungen, n= 70

Wie zufrieden waren die an den Inkubatoren angesiedelten Startups mit den Dienstleistungen? Die drei abgefragten Aspekte (Schnelles Reagieren auf Anfragen, Know-how der Coaches und Eingehen auf individuelle Bedürfnisse) haben jeweils sehr hohen Zuspruch erhalten (vgl. Abbildung 13).

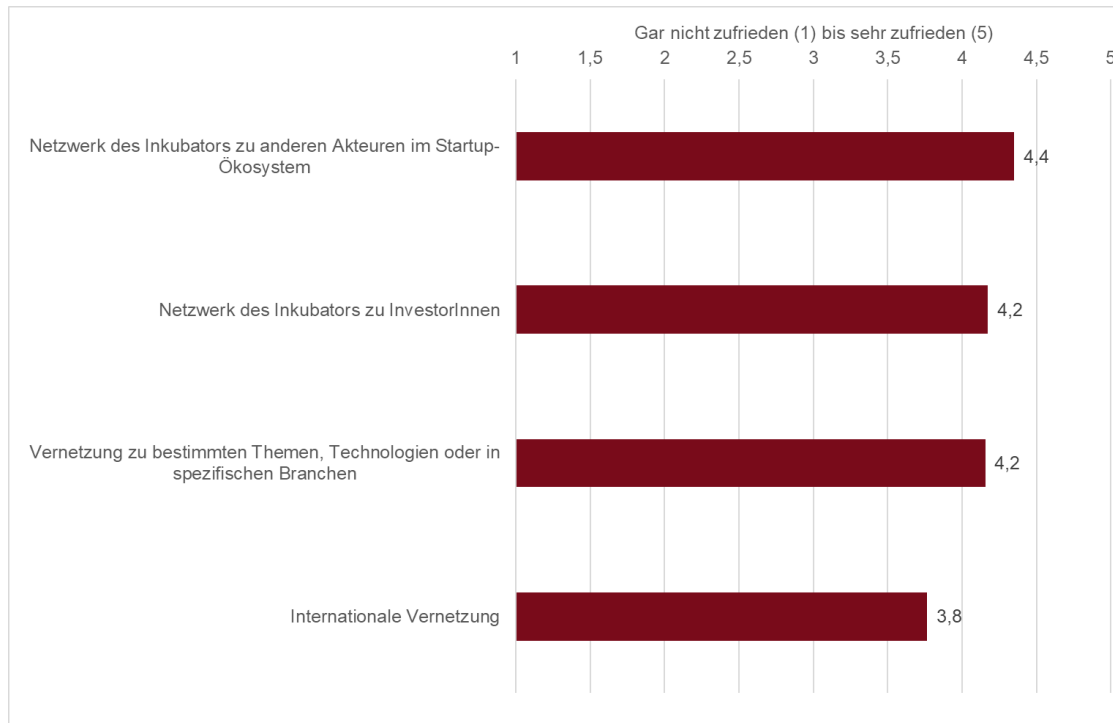
Abbildung 13: Zufriedenheit mit den in Anspruch genommenen Dienstleistungen



Quelle: Befragung inkubierter Startups, eigene Berechnungen, n= 70

Mit Blick auf das Netzwerk der Inkubatoren zeigt sich, dass die Kontakte zu anderen AkteurInnen im Startup-Ökosystem, die Netzwerke zu InvestorInnen und Kontakte in spezifische thematische Bereiche oder Branchen ebenfalls jeweils einen Wert von 4,2 oder mehr auf der Skala von 1 (gar nicht zufrieden) bis 5 (sehr zufrieden) erhalten. Die internationale Vernetzung der JumpStart-Inkubatoren wird mit 3,8 bewertet.

Abbildung 14: Zufriedenheit mit dem Netzwerk des Inkubators



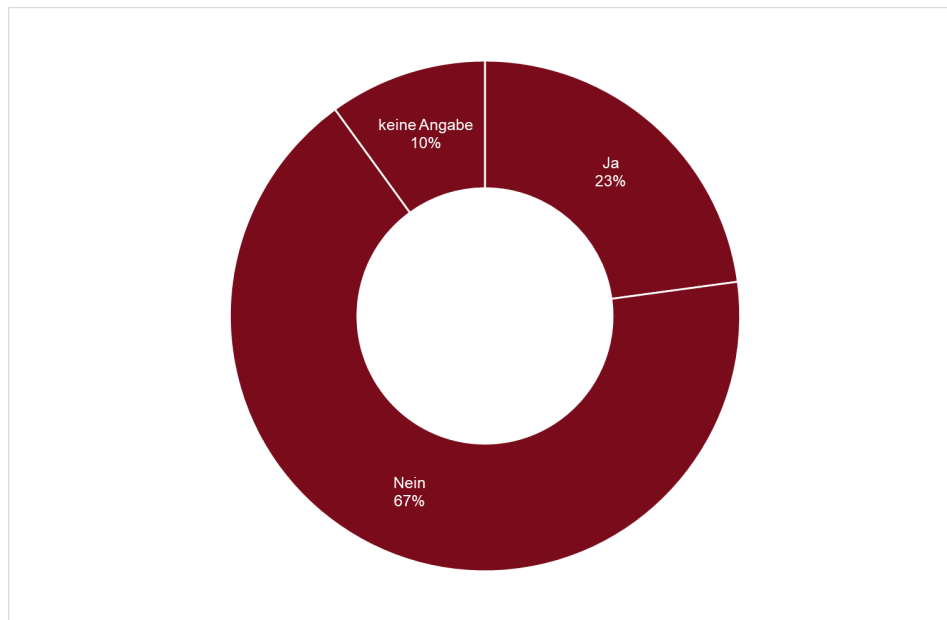
Quelle: Befragung inkubierter Startups, eigene Berechnungen, n= 70

4.4 Finanzielle Beteiligung des Inkubators an Startups

Neben den diversen Dienstleistungen (Coaching, Veranstaltungen, Kurse etc.), die Inkubatoren Startups zur Verfügung stellen, stellt die finanzielle Beteiligung eines Inkubators am Startup (Bsp. durch einen eigenen Fonds) eine weitere wichtige mögliche Funktion eines Inkubators dar.

Die Befragung an Startups hat gezeigt, dass rund ein Viertel der Unternehmen angibt, dass sich der Inkubator finanziell am Unternehmen beteiligt hat.

Abbildung 15: Finanzielle Beteiligung des JumpStart-Inkubators

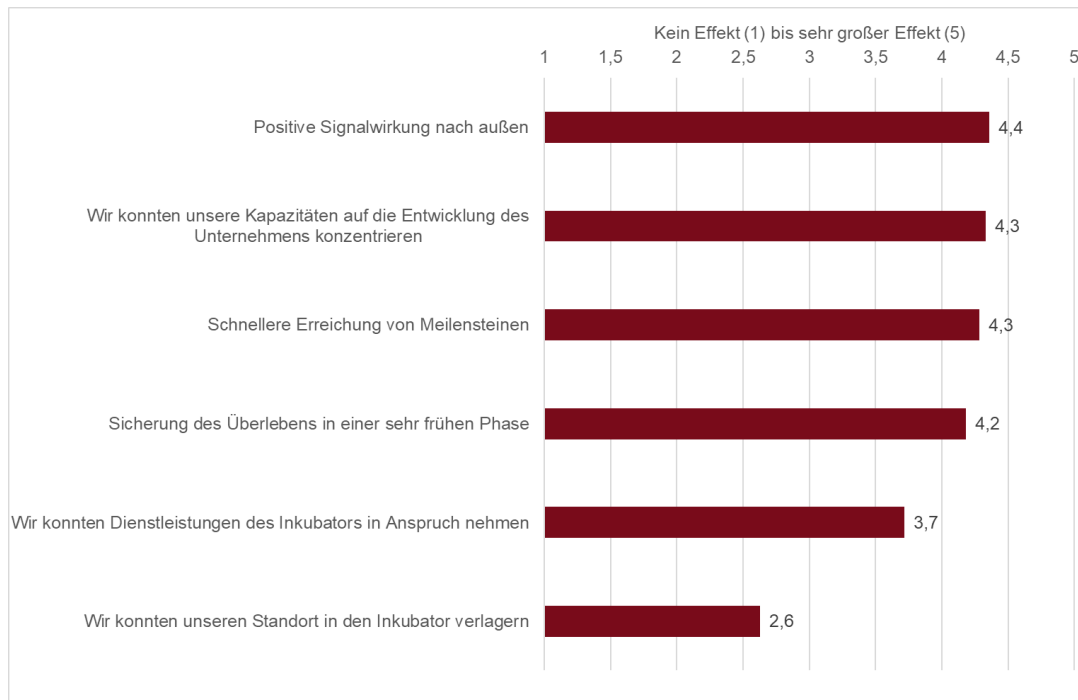


Quelle: Befragung inkubierter Startups, eigene Berechnungen, n= 70

4.5 JumpStart-Förderung für inkubierte Startups

44 (63%) der insgesamt 70 befragten Unternehmen haben angegeben, eine JumpStart-Förderung für inkubierte Startups (Modul 2) erhalten zu haben. Diese Unternehmen wurden im Weiteren befragt, wie sie die Effekte dieser Förderung einschätzen: die Förderung hat demzufolge geholfen, das Überleben in einer sehr frühen Entwicklungsphase zu sichern (4,3 von 5) und auch ein schnelleres Erreichen von ersten wichtigen Meilensteinen ermöglicht (4,2), womit direkt zwei explizite Ziele des JumpStart-Programms adressiert werden. Am stärksten wird die positive Signalwirkung nach außen mit einem Wert von 4,4 von maximal 5 (sehr großer Effekt) bekundet.

Abbildung 16: Effekte der JumpStart-Förderung für inkubierte Startups



Quelle: Befragung inkubierter Startups, eigene Berechnungen, n= 70

5 Charakterisierung und Entwicklung der inkubierten Startups im Vergleich zu anderen Startups

Im Folgenden werden wichtige strukturelle Merkmale der JumpStart-Unternehmen dargestellt und mit einer Kontrollgruppe auf Basis des Austrian Startup Monitors (ASM) verglichen. Dabei wird auf Alter, Standort, Branche, Gründungsform (Spin-off), soziale Zielsetzungen, Rolle von Schutzrechten sowie die GründerInnendemographie eingegangen. Danach erfolgt eine Analyse der Entwicklung der Startups in Bezug auf Wachstum und die Akquisition von externem Eigenkapital. Bevor auf die Ergebnisse eingegangen wird, werden einige Hintergrundinformationen zur Bildung der Kontrollgruppe auf Basis des ASM gegeben.

5.1 ASM Kontrollgruppe

Für die Bildung der Kontrollgruppe wurden Startups aus dem Austrian Startup Monitor (ASM) selektiert. 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) sowie einen Wachstumswillen aufweisen. Sie entsprechen damit denjenigen Unternehmensgründungen, die mit dem JumpStart-Programm 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 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 Medienbericht-erstattung 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 April 2021 österreichweit rund 2.600 Startups identifiziert, die zwischen 2009 und 2020 gegründet wurden. Diese Unternehmen wurden 2018, 2019 und 2020 eingeladen, an der Befragung teilzunehmen, die zugleich Basis für die Erstellung des ASM ist. 2018 haben 368, 2019 468 und 2020 ebenfalls 468 Unternehmen an der Befragung teilgenommen und umfangreiche Daten zu ihrer Entwicklung bereitgestellt.³ Aus dieser Gruppe von Unternehmen wurden zwei Kontrollgruppen gebildet: Zum einen wurden Startups klassifiziert, die in AplusB-Zentren angesiedelt waren oder sind (n= 110). Startups an anderen Standorten wurden als zweite Kontrollgruppe selektiert (n= 573). Letztere können sich an unterschiedlichen Standorten befinden, auch an anderen Inkubatoren, Co-Working-Spaces und dgl. Eine nähere Eingrenzung wurden hier nicht vorgenommen. Die Anzahl der durch JumpStart-Inkubatoren

³ Vgl. Leitner et al. (2018, 2020, 2021).

inkubierten Startups konnte durch die zusätzliche Berücksichtigung von entsprechenden Startups aus dem ASM weiter erhöht werden (n=98).

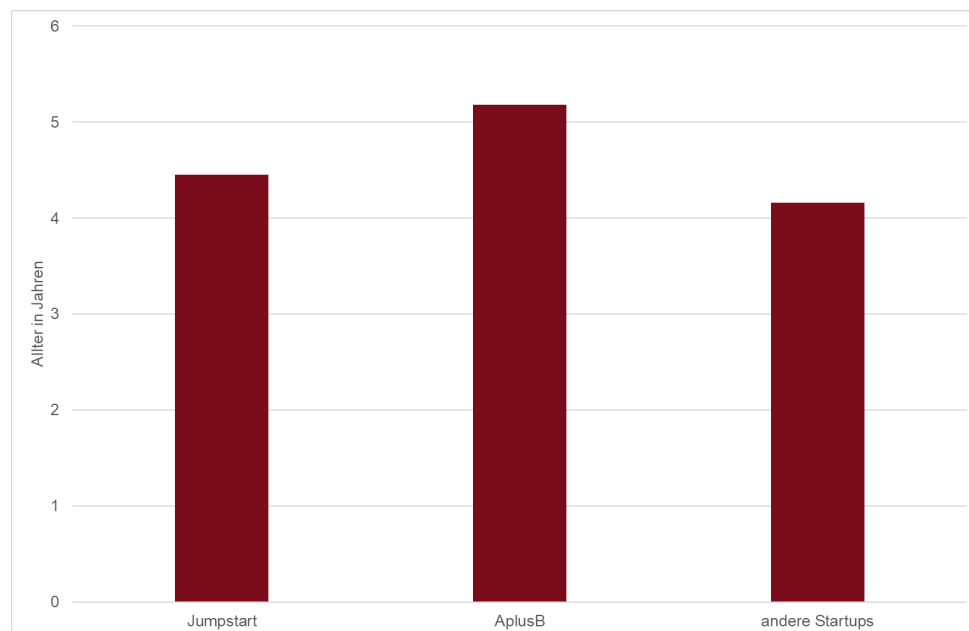
Um die Performance in Bezug auf das Wachstum der Unternehmen zu kalkulieren, wurde eine Variable für das Beschäftigungswachstum berechnet. Dabei wurde die Anzahl der MitarbeiterInnen logarithmiert und durch das Unternehmensalter dividiert. Für die Vergleiche wurden unterschiedliche parametrische und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

5.2 Strukturmerkmale

5.2.1 Unternehmensalter

Was das Alter der Startups betrifft, zeigt sich, dass JumpStart-Unternehmen in etwa vergleichbar mit der Gruppe der anderen ASM-Startups sind. Die AplusB-Startups sind im Durchschnitt etwas älter, was zum einen daran liegt, dass dieses Programm schon bedeutend länger läuft und Startups in AplusB-Zentren im ASM schon früh systematisch erfasst wurden. Insgesamt zeigen aber die Auswertungen, dass auch in JumpStart-Inkubatoren eine Reihe von Unternehmen ansässig sind, die bereits älter sind und auch, dass sich an den JumpStart-Inkubatoren nicht nur neugegründete Unternehmen angesiedelt bzw. diese Dienstleistungen in Anspruch genommen haben. Die Ausnahme bilden dabei nur diejenigen Startups, die ebenfalls eine JumpStart-Förderung erhalten haben, aber nur einen Teil der befragten Startups in den JumpStart-Inkubatoren ausmachen.

Abbildung 17: Unternehmensalter

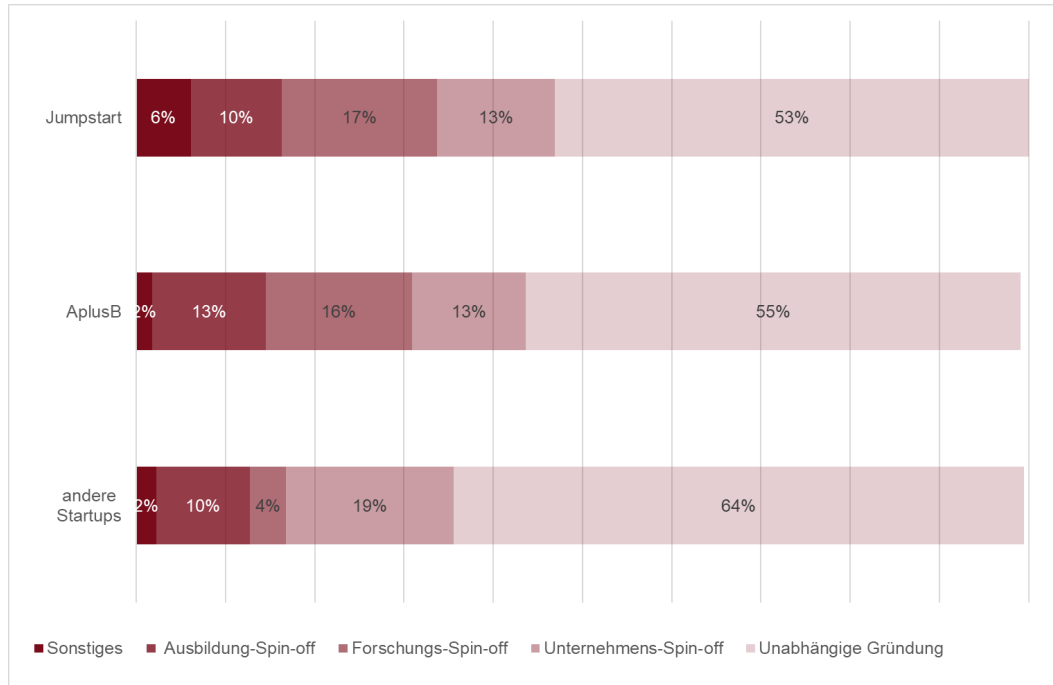


Quelle: Befragung inkubierter Startups, ASM, eigene Berechnungen, n=98/110/573

5.2.2 Gründungsform (Spin-off)

Der Vergleich mit anderen österreichischen Startups illustriert, dass mit insgesamt 27% der Anteil der akademischen Spin-offs (Ausbildungs- und Forschungs-Spin-offs) unter den JumpStart-Startups annähernd so groß ist wie in den AplusB-Zentren und somit den entsprechenden Anteil bei den anderen Startups deutlich übersteigt.

Abbildung 18: Gründungsform

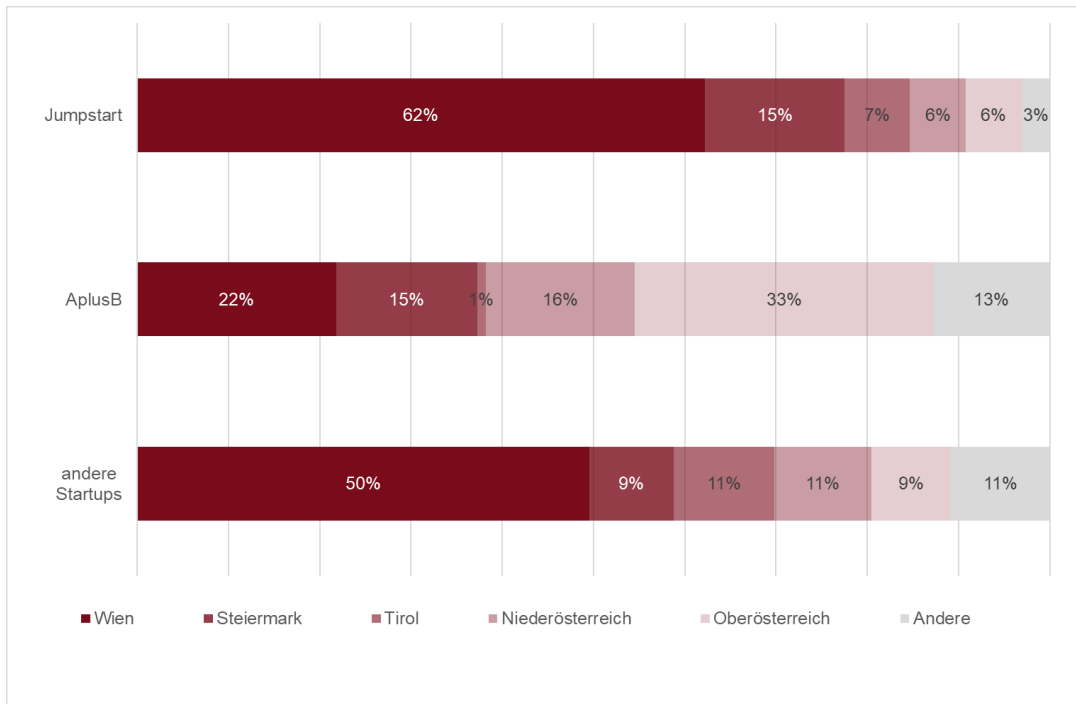


Quelle: Befragung inkubierter Startups, ASM, eigene Berechnungen, n=98/110/573

5.2.3 Standort nach Bundesland

Was die Verteilung der Startups nach Bundesländern betrifft, ist der Anteil der Jump-Start-Startups mit Standort in Wien mit 62% überproportional hoch und liegt sogar über dem Wert der allgemeinen Vergleichsgruppe (andere Startups) mit 50%. Die JumpStart-Inkubatoren haben damit eher zu einer Konzentration des Gründungsgeschehens in Wien und nicht zu einer Regionalisierung geführt. Überproportional viele Startups in JumpStart-Inkubatoren befinden sich überdies in der Steiermark und dort in Graz.

Abbildung 19: Standort nach Bundesland

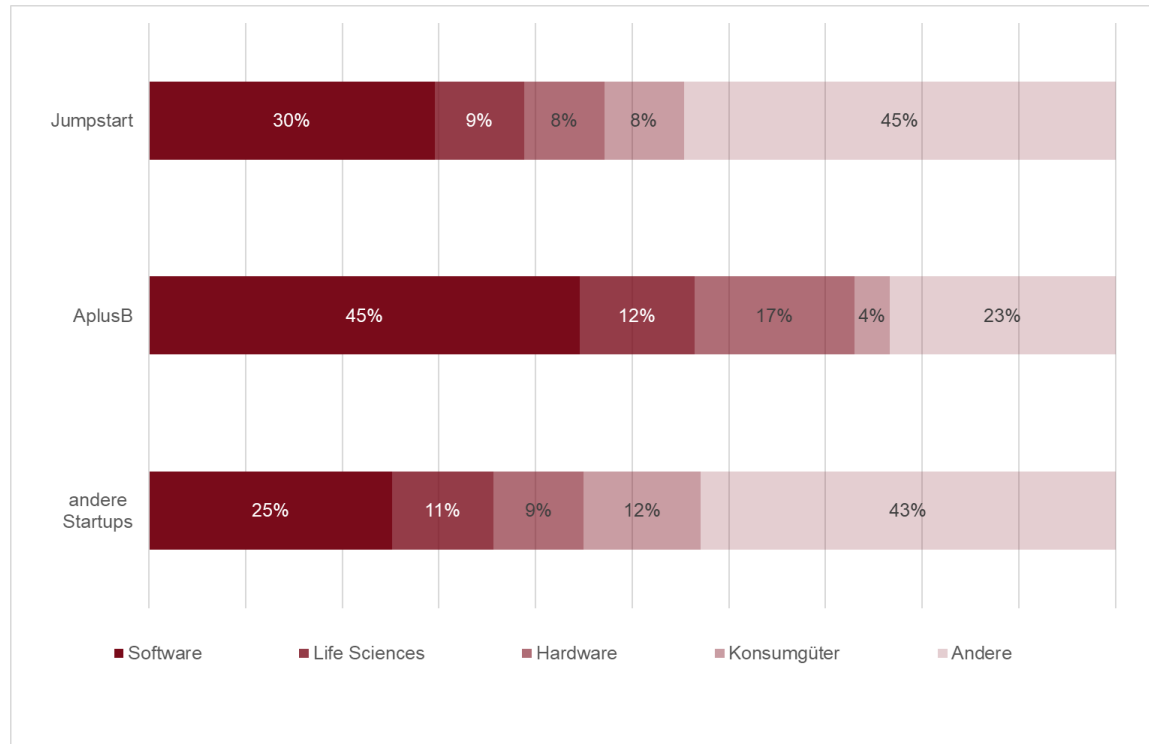


Quelle: Befragung inkubierter Startups, ASM, eigene Berechnungen, n=98/110/573

5.2.4 Branchen

Im Rahmen des ASM und des JumpStart-Surveys werden bzw. wurden auch die Branchen abgefragt, in denen die Unternehmen ihr Hauptgeschäft tätigen. Dabei werden hier die vier größten Branchen dargestellt. Der Vergleich illustriert, dass Startups in JumpStart-Inkubatoren in etwa die gleiche Ausrichtung haben wie andere Startups (außer AplusB). Im Vergleich dazu haben die AplusB-Startups einen stärkeren Fokus in den Bereichen IT/Softwareentwicklung, Life Sciences und industrielle Produktion (Hardware). Eine genauere Analyse der Branchen, die in der Gruppe andere Branchen zusammengefasst wurden, liefert keine weiteren Spezifika.

Abbildung 20: Branchen

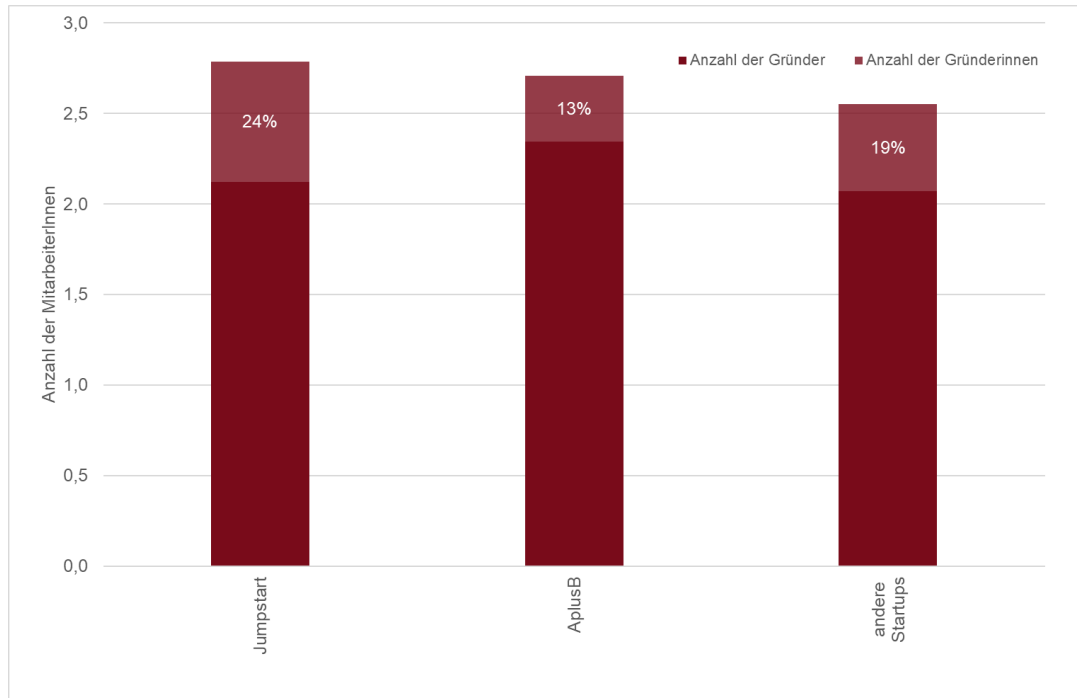


Quelle: Befragung inkubierter Startups, ASM, eigene Berechnungen, n=98/110/573

5.2.5 Größe und Geschlecht der Gründungsteams

In den JumpStart-Inkubatoren befinden sich überproportional viele Gründerinnen, was auch mit der expliziten thematischen Ausrichtung einiger Inkubatoren in Verbindung steht (Bsp. Female Founders). 24% der JumpStart-GründerInnen sind weiblich, im Gegensatz dazu sind es in den AplusB-Zentren nur 13% und in der Gruppe der anderen Startups 19%. Insgesamt sind die Gründungsteams mit durchschnittlich 2,8 Personen geringfügig größer als die der Vergleichsgruppe.

Abbildung 21: Größe und Geschlecht der Gründungsteams

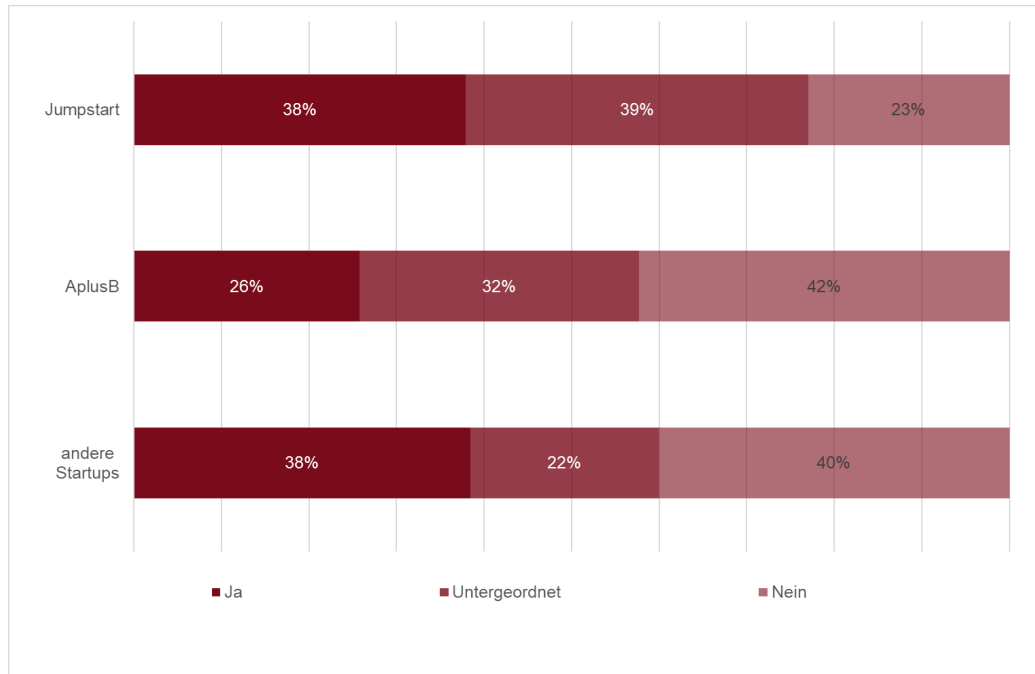


Quelle: Befragung inkubierter Startups, ASM, eigene Berechnungen, n=98/110/573

5.2.6 Soziale und ökologische Ziele

Im Rahmen des ASM wird regelmäßig erhoben, welche Bedeutung soziale und ökologische Ziele für die Unternehmen spielen, womit es auch möglich ist, die Gruppe der Social bzw. Green Startups einzugrenzen. 38% der JumpStart-Unternehmen bekunden, dass die Verfolgung von sozialen oder ökologischen Zielen einen übergeordneten Stellenwert besitzt (= Social und Green Startup), womit dieser Anteil der allgemeinen Vergleichsgruppe entspricht. Bei einer besonders großen Gruppe von JumpStart-Unternehmen haben derartige Ziele zumindest einen gewissen Stellenwert. Nur bei knapp einem Viertel spielen sie keinerlei Rolle.

Abbildung 22: Soziale und ökologische Ziele

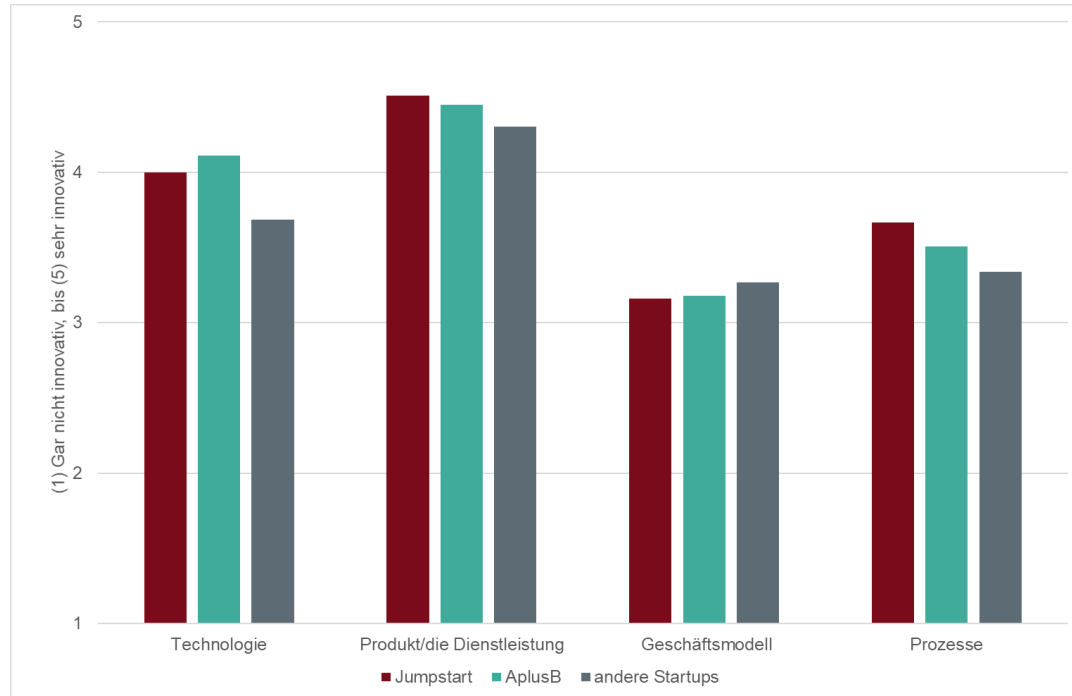


Quelle: Befragung inkubierter Startups, ASM, eigene Berechnungen, n=98/110/573

5.2.7 Innovationsorientierung

Im Rahmen des ASM und des JumpStart-Surveys wurde die Innovationsorientierung in unterschiedlichen Bereichen untersucht. Die Unterschiede zwischen den drei Gruppen sind nicht besonders ausgeprägt. Startups in JumpStart-Inkubatoren weisen bei der Innovation im Bereich Produkt/Dienstleistung als auch bei den Prozessen die höchsten Werte auf. JumpStartup-Unternehmen bekunden aber auch vielfach, innovativ im Bereich Technologie zu sein.

Abbildung 23: Innovationsorientierung

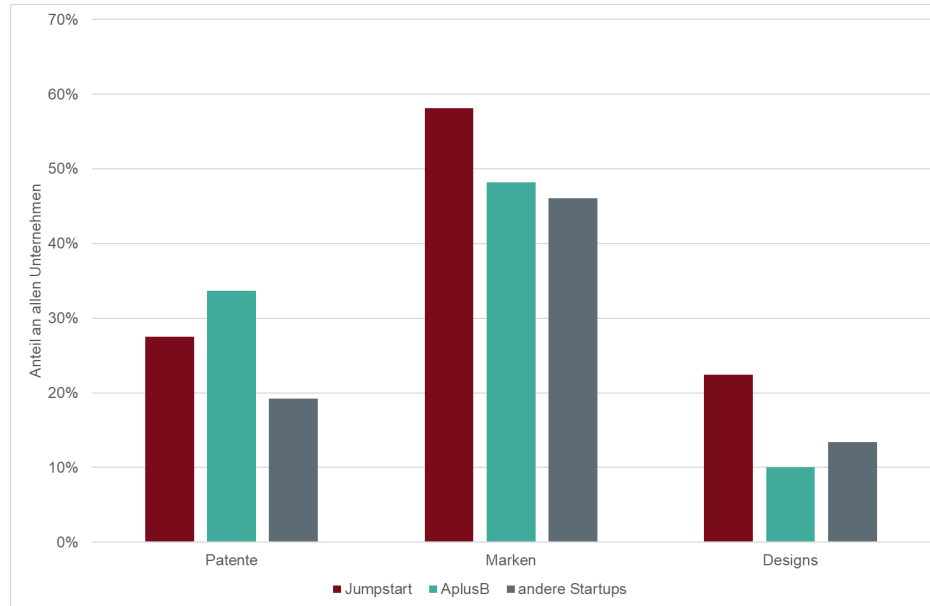


Quelle: Befragung inkubierter Startups, ASM, eigene Berechnungen, n=98/110/573

5.2.8 Geistige Eigentumsrechte

Geistige Eigentumsrechte spielen bei den JumpStart-Unternehmen eine durchaus große Rolle, wobei sie bei Marken und Designs im Vergleich zu den Vergleichsgruppen den Spitzenplatz einnehmen. Patente spielen bei den AplusB-Startups eine etwas größere Rolle, was auch in der stärkeren technologischen Orientierung bzw. der Branchenstruktur begründet ist.

Abbildung 24: Rolle geistiger Eigentumsrechte



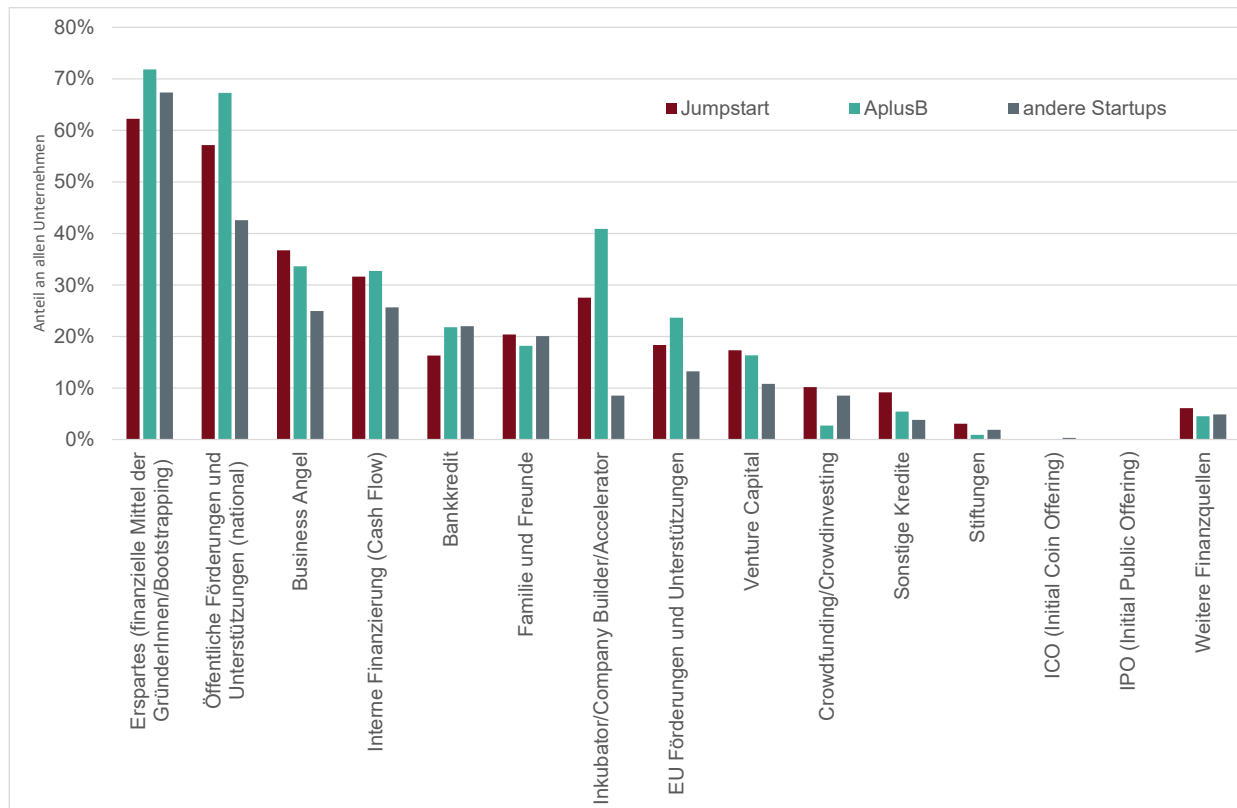
Quelle: Befragung inkubierter Startups, ASM, eigene Berechnungen, n=98/110/573

5.3 Wirtschaftliche Entwicklung der Unternehmen

5.3.1 Finanzierungsquellen

Startups nutzen unterschiedlichste Finanzierungsquellen zur Finanzierung ihres Unternehmens und des angestrebten Wachstums. JumpStart-Unternehmen nehmen dabei den Spitzenplatz ein, was die Finanzierung durch Business Angels betrifft, nutzen aber auch vielfach öffentliche Förderungen, wengleich die AplusB-Startups hier noch höhere Werte aufweisen. Wie bei den anderen Startups ist auch für JumpStart-Unternehmen das eigene Ersparte die am häufigsten genutzte Finanzierungsquelle.

Abbildung 25: Finanzierungsquellen

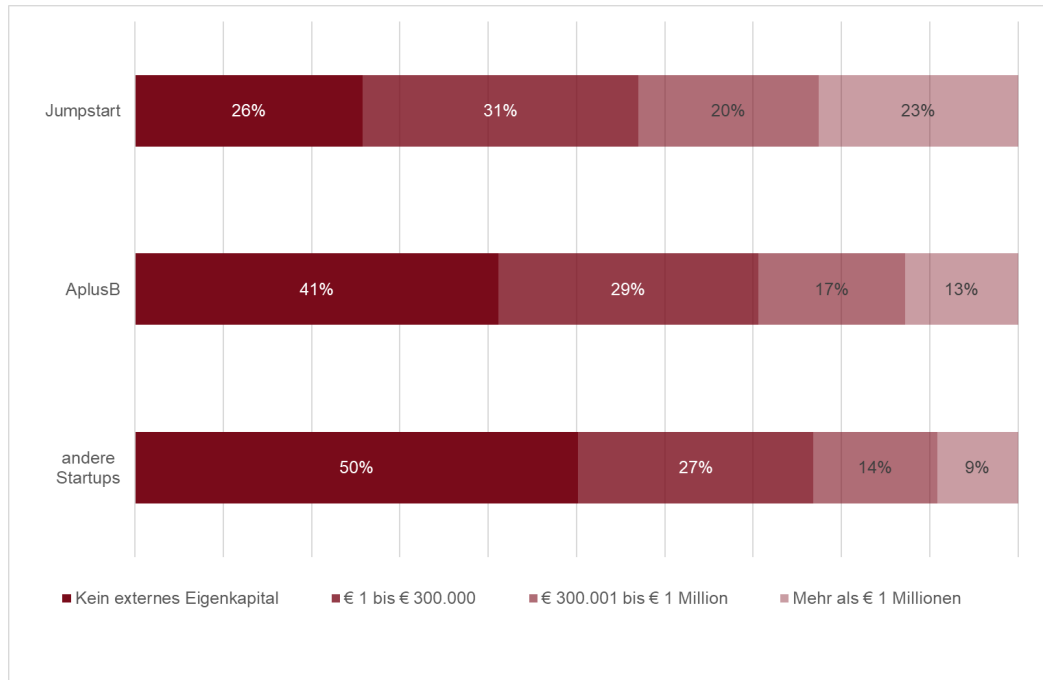


Quelle: Befragung inkubierter Startups, ASM, eigene Berechnungen, n=98/110/573

5.3.2 Eigenkapital

Die Akquisition von externem Eigenkapital (Risikokapital) ist eine zentrale Herausforderung für junge innovative Unternehmensgründungen. Es zeigt sich, dass die JumpStart-Unternehmen besonders erfolgreich bei der Beschaffung von externem Eigenkapital sind und im Vergleich mit den anderen beiden Kontrollgruppen den höchsten Anteil von Unternehmen innehaben, die mehr als eine Million Euro akquiriert haben. Gleichzeitig stellen sie die kleinste Gruppe dar, die bislang überhaupt noch kein Eigenkapital akquiriert hat (vgl. Abbildung 26).

Abbildung 26: Akquisition von externem Eigenkapital

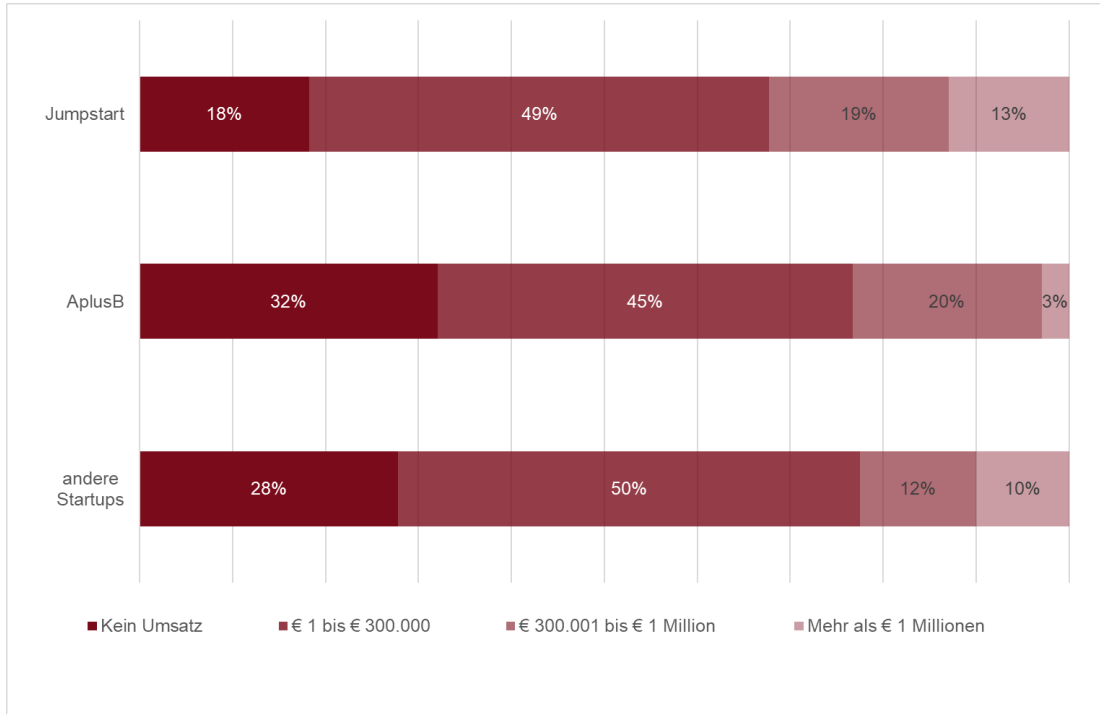


Quelle: Befragung inkubierter Startups, ASM, eigene Berechnungen, n=98/110/573

5.3.3 Umsatz

Längerfristig müssen auch Startups danach trachten, Umsätze zu erzielen, wenngleich deren Bedeutung auch vom Geschäftsmodell abhängt. Die Vergleichsanalysen illustrieren, dass die JumpStart-Unternehmen darin besonders erfolgreich sind und bereits mehr als 82% Umsätze erzielen. Weitere Analysen in Bezug auf die Profitabilität zeigen keine nennenswerten Unterschiede (hier nicht dargestellt).

Abbildung 27: Umsatz

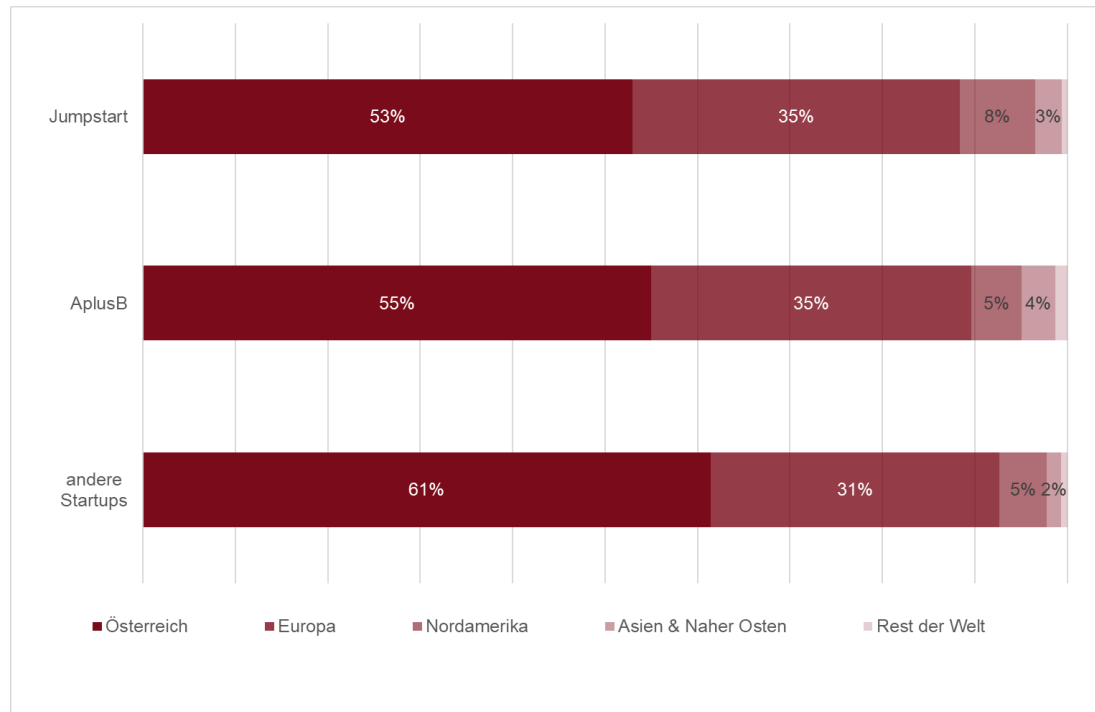


Quelle: Befragung inkubierter Startups, ASM, eigene Berechnungen, n=98/110/573

5.3.4 Internationalisierung

Im Rahmen des ASM werden Informationen zur Internationalisierung erfasst, die für Vergleichszwecke ebenfalls bei den JumpStart-Unternehmen im Rahmen des Surveys erhoben wurden. Auch hier gehören die JumpStart-Startups zu den Unternehmen, die es schon besonders häufig geschafft haben, KundInnen außerhalb Österreichs von den eigenen Produkten bzw. Dienstleistungen zu überzeugen. Knapp 12% der Umsätze werden von JumpStart-Unternehmen dabei bereits außerhalb Europas generiert.

Abbildung 28: Internationale Märkte (Umsatzanteile)

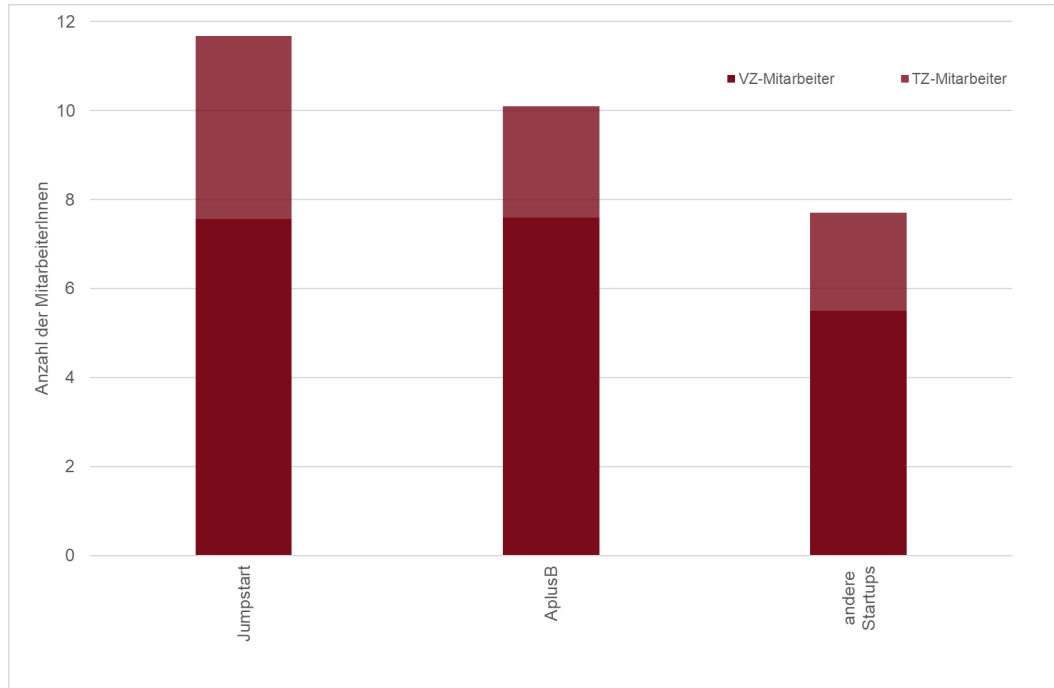


Quelle: Befragung inkubierter Startups, ASM, eigene Berechnungen, n=98/110/573

5.3.6 MitarbeiterInnen

Startups müssen wachsen, um zu überleben. Dabei zeigt der Vergleich der durchschnittlichen MitarbeiterInnenanzahl, dass JumpStart-Unternehmen mit knapp 12 MitarbeiterInnen den höchsten Wert aufweisen. Sie sind damit größer als AplusB-Startups (10 MitarbeiterInnen) und alle anderen Startups (knapp 8 MitarbeiterInnen).

Abbildung 29: Anzahl der MitarbeiterInnen



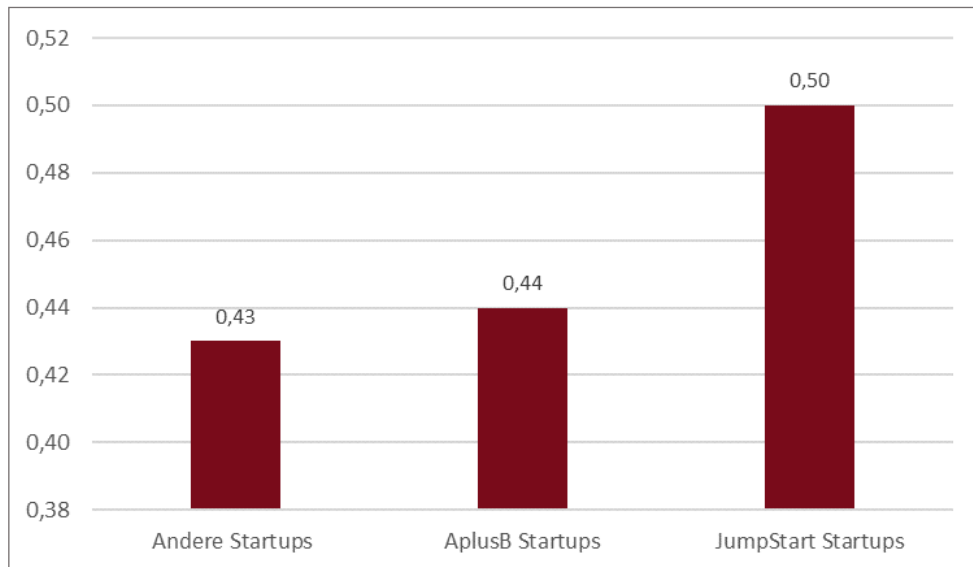
Quelle: Befragung inkubierter Startups, ASM, eigene Berechnungen, n=98/110/573

5.3.7 Beschäftigungswachstum

Um das Wachstum der Unternehmen in Bezug zum Unternehmensalter zu setzen und einen statistischen Vergleich im Hinblick auf signifikante Unterschiede vorzunehmen, wurde eine spezifische Wachstumsvariable kalkuliert.⁴ Zusätzlich wurden die Branche, der Standort und die Gründungsform (Spin-off) als Kontrollfaktoren berücksichtigt. Ferner wurde analysiert, ob eine mögliche JumpStart-Förderung für inkubierte Startups einen signifikanten Effekt auf das Beschäftigungswachstum aufweist. Die Analysen (ANOVA/Regressionsmodell) zeigen, dass Startups in JumpStart-Inkubatoren im Durchschnitt jährlich stärker gewachsen sind als Startups in den beiden anderen Kontrollgruppen (Startups in AplusB Zentren und Startups an anderen Standorten), die Unterschiede jedoch nicht statistisch signifikant sind (vgl. Abbildung 29). Es zeigt sich ferner, dass die JumpStart-Förderung (Modul 2) für inkubierte Startups keine signifikanten Effekte aufweist (hier nicht abgebildet).

⁴ Dabei wurde die Anzahl der MitarbeiterInnen logarithmiert und durch das Unternehmensalter dividiert. Für diese Analyse wurden nur Startups miteingezogen, die zumindest 2 Jahre alt sind.

Abbildung 30: Beschäftigungswachstum (logarithmiertes MitarbeiterInnen-Wachstum)



Quelle: Befragung inkubierter Startups, ASM, eigene Berechnungen, Unternehmensalter ≥ 2 Jahre, n=408/93/58

6 Synthese und Handlungsempfehlungen

Ziel dieser Studie ist die Analyse der Effekte der Pilotförderungsaktion für JumpStart-Inkubatoren Phase 1 und 2, bei der der Aufbau von Inkubatoren gefördert wurde. Dabei wurde auf Basis von Interviews und einer Befragung an inkubierten Startups die Wirkung aus Sicht der Inkubatoren und inkubierten Startups untersucht. Des Weiteren wurden das Programmdesign und die Programmumsetzung vor dem Hintergrund der Programmziele analysiert. Die wesentlichen Erkenntnisse können wie folgt zusammengefasst werden.

Modul 1 Inkubatoren:

Die Fragen nach der Erreichung der Programmziele für das Modul 1 (Inkubatoren) gemäß Sonderrichtlinie können wie folgt beantwortet werden:

1. Entwicklung innovativer Konzepte seitens der Inkubatoren/Akzeleratoren zur Dynamisierung der inkubierten Startups

Dieses Ziel wurde erreicht, alle Inkubatoren haben ein Alleinstellungsmerkmal und sich durch eine spezifische Ausrichtung und eines innovativen Methoden-Mix klar im österreichischen Startup-Ökosystem etabliert und profiliert und in einigen Fällen auch international positioniert.

Die in den JumpStart-Inkubatoren betreuten Startups haben sich auch im Vergleich zu anderen Startups sehr dynamisch entwickelt. Dies betrifft die Akquisition von externem Eigenkapital, die erzielten Umsätze und das Beschäftigungswachstum. Unter den inkubierten Startups befindet sich bereits eine Reihe von besonders erfolgreichen Startups und mit GoStudent sogar eines der aktuell beiden österreichischen Unicorns.

Die inkubierten Startups umfassen die gesamte Breite der Startup-Landschaft und reichen vom Social Startup bis hin zum absoluten High-tech-Startup. Es werden damit nicht nur klassische technologieintensive Startups betreut und aufgenommen.

Die Ausrichtung einiger Inkubatoren auf gesellschaftliche und ökologische Zielsetzungen spiegelt sich auch in einem höheren Anteil von Social und Green Startups sowie in einem größeren Anteil von Gründerinnen wider.

Die Schwerpunktbildung war aber vielmehr ein Ergebnis der Community bzw. Antragsteller denn Folge von spezifischen Zielen oder Kriterien des Programms bzw. des angepassten Leitfadens.

Die empirischen Befunde illustrieren, dass die wichtigsten Leistungen, die Inkubatoren den Startups zur Verfügung stellen, die nachfolgenden sind:

- i. Training und Coaching von Startups;
- ii. Vernetzung mit Partnern (InvestorInnen und Unternehmen);
- iii. Finanzierung (Beteiligung);
- iv. Operative Unterstützung beim Management der Startups;
- v. Bereitstellung von Büroräumlichkeiten.

2. *Auslösung eines Übertragungseffekts auf weitere in diesem Programm nicht geförderte Inkubatoren/Akzeleratoren*

Dieses Ziel konnte teilweise erreicht werden. Die Inkubatoren haben allesamt ein Alleinstellungsmerkmal und einige Methoden werden von anderen Inkubatoren imitiert. Die Vernetzung untereinander und das Wissen über das konkrete Dienstleistungsangebot einzelner Inkubatoren ist aber beschränkt. Es gibt keinen strukturierten Informationsaustausch zwischen den Inkubatoren, Kontakte bestehen vor allem auf informeller Ebene innerhalb der Community. Angeführt werden kann etwa der von Female Founders und The Ventury ins Leben gerufenen „Accelerator Stammtisch“, der sich jedoch nicht etabliert hat.

3. *Stärkung der wirtschaftlichen Unabhängigkeit der Inkubatoren/ Akzeleratoren*

Dieses Ziel wurde erreicht und die aktuelle Lage und die verfolgten Strategien ermöglichen den Fortbestand der Inkubatoren, nur ein JumpStart-Inkubator wurde stillgelegt. Die Erlangung der finanziellen Unabhängigkeit stand bzw. stellt für die Inkubatoren eine permanente Herausforderung dar. Inkubatoren, die sich an Startups beteiligen, verfolgen dabei teilweise unterschiedliche Modelle (Bsp. direkte Beteiligung als Gesellschafter, Success Fee Model).

4. *Stärkung von Kooperationen mit wissenschaftlichen Einrichtungen und von Forschungs-/Entwicklungskooperationen zwischen den inkubierten Firmen sowie mit ExpertInnen*

Die Kooperation mit wissenschaftlichen Einrichtungen konnte bei den Startups gestärkt werden. Dies ergibt sich zum einen aus dem Umstand, dass auch in den JumpStart-Inkubatoren ein recht hoher Anteil von akademischen Spin-offs vorhanden ist. Zum anderen bekundet auch eine gewisse Gruppe der befragten Startups, dass die in Anspruch genommenen Dienstleistungen geholfen haben, Kooperationspartner im Bereich F&E zu finden.

5. *Forcierung neuer Konzepte im Bereich "Open Innovation"*

Das Thema Open Innovation spielt eine eher untergeordnete Rolle, vereinzelt wird jedoch vor allem die Kooperation mit größeren Unternehmen bzw. Corporate Entrepreneurship forciert. Einige Inkubatoren beteiligen sich auch gemeinsam mit Corporates an Startups bzw. Corporate Spin-Offs (Bsp. Joint Ventures).

Im Rahmen der Richtlinie werden auch explizit einige Kriterien für die Evaluation des Moduls 1 angeführt. In Bezug zu diesen kann zusammengefasst werden:

- *Mehrwert der neuen und/oder besser kombinierten Dienstleistungen und ihr Beitrag zur Strukturverbesserung (gegenüber dem Istzustand)*

Die Inkubatoren haben jeweils vor dem Hintergrund ihrer spezifischen Ausrichtung ein eigenständiges und innovatives Leistungsprofil erarbeitet. Sie konnten damit ihr etabliertes Angebot (vor Antragstellung) erweitern und professionalisieren. Damit hat das Programm den Zentren geholfen, einen wichtigen Entwicklungsschritt zu vollziehen.

Das Potential, die Szene zu vernetzen und als Sprachrohr für die Inkubatorenlandschaft zu fungieren (wenngleich kein explizites Programmziel), konnte nicht gehoben werden.

- *Darstellung der "Schubfunktion" bei den inkubierten Startups*

Die hohe Zufriedenheit mit den in Anspruch genommenen Dienstleistungen und die Beurteilung der Effekte in Bezug auf die Entwicklung des Geschäftsmodells und des Managements belegen,

dass die Ansiedelung an einem JumpStart-Inkubator eine „Schubfunktion“ bei den inkubierten Startups ausgelöst hat. Mehr als die Hälfte der Unternehmen bekundet etwa, dass es das Geschäftsmodell substantiell weiter entwickeln konnte und knapp die Hälfte der befragten Startups konnte geplante Vorhaben schneller umsetzen.

- *Darstellung der Vorzeigefunktion für andere Inkubatoren*

Es gab über alle Calls hinweg ein konstant großes Interesse und viele Einreichungen (die Frage von der Community „Wann ist der nächste Call?“ dokumentieren dieses Interesse). Darüber hinaus ist es nach Angaben einiger Inkubatoren gelungen, eigene Methoden und Ansätze für anderen Inkubatoren bzw. die Community nutzbar zu machen.

- *Auslastung der geförderten Inkubatoren*

Die interviewten InkubatorenleiterInnen gaben an, eine sehr hohe Auslastung zu haben. Exakte Angaben zur Auslastung konnten aber nicht erhoben bzw. bereitgestellt werden. Das Wachstum der Inkubatoren liefert ebenfalls Evidenz für die hohe Belegung.

- *Kritische Masse*

Die Frage, ob mit dem Programm eine kritische Masse erreicht wurde, kann tendenziell mit ja beantwortet werden, ist letztlich aber zu unpräzise, um sie auf Basis von belastbaren Daten endgültig beantworten zu können.

- *Selbstfinanzierungsgrad des Inkubators*

Die Inkubatoren haben unterschiedlichste Finanzierungs- und Geschäftsmodelle und finanzieren sich mittlerweile zu einem großen Teil aus privaten Mitteln. Für Inkubatoren an Universitäten und für Inkubatoren mit einer gesellschaftlichen Ausrichtung spielen öffentliche Mittel indes nach wie vor eine Rolle. Die eigene Beteiligung an Startups ist eine wichtige Säule des längerfristigen Geschäftsmodells der Inkubatoren.

Modul 2: Startups

Die Fragen nach der Erreichung der in der Sonderrichtlinie adressierten Programmziele für Startups können wie folgt beantwortet werden:

1. *Stimulierung des Wachstumspotenzials und der Umsetzungsgeschwindigkeit von Ideen am Markt*

Wie angemerkt, haben sich die inkubierten Startups überproportional gut entwickelt, weisen eine hohe Dynamik im Vergleich zur Kontrollgruppe auf und konnten ihre Geschäftsidee infolge der Inanspruchnahme der Dienstleistungen schneller umsetzen. Auch an dieser Stelle kann auf die bereits oben erwähnten Erfolgsbeispiele verwiesen werden.

2. *Auslösung von Skaleneffekten für die angesiedelten Unternehmen sowie die regionale Wirtschaft durch Bündelung inkubierter Startups mit überdurchschnittlichen Marktchancen in einem Zentrum*

Die Analysen zeigen, dass vor allem Inkubatoren mit einer thematischen Ausrichtung, gezielt nach Startups suchen bzw. spezifische Startups anziehen, wodurch teilweise auch auf regionaler bzw. urbaner Ebene Schwerpunkte gebildet werden bzw. wurden.

Der regionale Bezug der Startups ist vor allem bei universitären Inkubatoren (Bsp. TUW i²nkubator, IST Cube) gegeben, die häufig Startups von der Universität aufnehmen.

3. *Verminderung des Risikos zu Scheitern durch frühzeitige Entwicklung von Markterschließungsstrategien*

Inkubatoren helfen Startups, interessante Geschäftsmodelle (weiter) zu entwickeln und reduzieren das Risiko zu scheitern. Statistische Befunde, ob Startups in JumpStart-Inkubatoren ein geringeres Risiko für eine Insolvenz haben, können im Rahmen dieser Studie aber nicht aufbereitet werden.

Im Rahmen der Programmrichtlinie werden auch einige Kriterien für die Evaluation angeführt. In Bezug zu diesen kann zusammengefasst werden:

- *Darstellung Unternehmensentwicklungsstand und Finanzierungssituation*

Wie oben angeführt, haben sich die Startups sehr dynamisch entwickelt und waren bislang überproportional häufig in der Akquisition von externem Eigenkapital erfolgreich, konnten höhere Summen an externem Eigenkapital akquirieren und werden häufiger durch Business Angels finanziert.

- *Darstellung der abgerufenen Dienstleistungen (Hebelwirkung/Mehrwert für das Unternehmen)*

In Bezug auf die in Anspruch genommenen Dienstleistungen haben die Interviews und die Befragung gezeigt, dass individuelles Coaching, die Teilnahme an Kursen und die Nutzung des MentorInnen-Netzwerks die drei wichtigsten abgerufenen Leistungen sind.

- *Technologie- und Wissenstransfer*

Die obigen Ausführungen in Bezug auf den hohen Anteil von Spin-offs, die technologische Ausrichtung einiger Inkubatoren und die Vermittlung zu F&E-Partnern liefern Evidenz, dass mit dem Programm der Technologie- und Wissenstransfer gefördert werden konnte.

In Bezug auf den Antrags-, Selektions- und Abrechnungsprozess kann zusammengefasst werden:

- Der Antrags-, Selektions- und Abrechnungsprozess wird sowohl von den Inkubatoren als auch den Startups als sehr effizient und größtenteils transparent bewertet.
- Die Zielsetzung und Kriterien für die Evaluation der Anträge wurden vor allem beim ersten Call als zu wenig präzise beurteilt.
- Das Reporting wurde von Seiten des Programmmanagements und vor allem des Programmeigentümers als unzureichend empfunden, was in erster Linie an den fehlenden Vorgaben für die Fördernehmer lag. Während einige Inkubatoren und Startups die klassischen Standards weit übertroffen haben, gab es in einigen Fällen eher dürftige Reports.

Vor dem Hintergrund der empirischen Befunde und Analysen werden folgende Empfehlungen formuliert:

1. Die Inkubatorenlandschaft ist in Österreich mittlerweile gut ausgebaut und das JumpStart-Programm hat durch die Förderung von 20 Inkubatoren mit innovativer Ausrichtung, die unterschiedlichste Zielgruppen adressieren, einen wichtigen Beitrag für das Startup-Ökosystem geleistet. Vor diesem Hintergrund besteht keine Notwendigkeit für eine Fortführung in der aktuellen Form durch die Ausschreibung von neuen Calls.
2. Allerdings gibt es nach wie vor in der ganz frühen Phase (Generierung von guten Geschäftsideen) und der späteren Phase (Acceleration) noch Unterstützungs- und Förderungsbedarf. Zwar gibt es etwa mit aws First ein Programm, das auf potentielle GründerInnen abzieht, es wäre aber für KandidatInnen aus (JumpStart)-Inkubatoren ein einfacherer Zugang erforderlich.
3. Des Weiteren gibt es bislang vor allem für Intermediäre im Bereich des sozialen Innovationsökosystems zu wenig Unterstützung. Wenngleich in jüngster Vergangenheit etwa von der aws oder FFG Maßnahmen gesetzt wurden, bedarf es weiterer Initiativen, um Social und Green Startups gezielt zu fördern.
4. Auch der Erfahrungsaustausch, die Community-Bildung und mögliche Ausbildungsprogramme für LeiterInnen von Inkubatoren, bspw. von klassischen Business Parks kommend, wäre nützlich und wird auch von den InkubatorenleiterInnen als wichtig erachtet.

7 Literatur

AWS und BMFWF (2015): Pilotprogramm "JumpStart". Start-up Initiative für Inkubatoren & Akzeleratoren. Sonderrichtlinien des Bundesministeriums für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft, gültig vom 1. Jänner 2015 bis 31. Dezember 2017. Fassung vom August 2015, Wien.

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

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. (2020): Austrian Startup Monitor 2019, HomeTown Media, Jänner, Wien.

Leitner, K-H., Zahradnik, G., Schartinger, D., Dömötör, R., Einsiedler, J., Raunig, M. (2021): Austrian Startup Monitor 2020, HomeTown Media, Februar, Wien.

Anhang

Fragebogen Startups

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 vor dem aktuellen Startup schon Unternehmen gegründet?
(exkl. aktuelles Startup)
 - Ja, 1 Startup
 - Ja, 2 Startups
 - Ja, mehr als 2 Startups
 - Nein
 - Keine Angabe

Allgemeine Angaben zum Unternehmen

6. Von wie vielen Personen wurde das Startup gegründet?
 - Anzahl der Gründer
 - Anzahl der Gründerinnen

7. Wann wurde das Unternehmen gegründet?
 - Gründungsjahr (Zeitpunkt der Firmenbucheintragung, wo passend)

8. 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
9. Wo befindet sich der Hauptsitz des Unternehmens?
- PLZ
 - Ort
 - Land
10. Wo wurde das Unternehmen ursprünglich gegründet?
(nur angeben falls abweichend vom aktuellen Standort)?
- PLZ
 - Ort
 - Land
11. 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)
12. Wie viele MitarbeiterInnen beschäftigte Ihr Startup derzeit?
- (inkl. GründerInnen, für keine Angabe Felder frei lassen)
 - Anzahl der Vollzeit-MitarbeiterInnen (>35 Stunden pro Woche): ____
 - Anzahl der Teilzeit-MitarbeiterInnen (<35 Stunden pro Woche): ____
13. Wie hoch war der Frauenanteil in Ihrem Unternehmen Ende 2020?
- Frauenanteil in %
14. Wie sehr verfolgt Ihr Startup soziale und/oder ökologische Ziele? (vielleicht Beispiele nennen, sonst ist das etwas abstrakt)
- Wir verfolgen vorrangig soziale und/oder ökologische Ziele
 - Soziale und/oder ökologische Ziele sind wichtig, haben aber keine übergeordnete Priorität
 - Die Verfolgung von sozialen und/oder ökologischen Zielen hat keine oder nur eine sehr geringe Bedeutung
 - Keine Angabe
15. Wie innovativ ist Ihr Startup in Bezug auf (was wären hier die Antwortmöglichkeiten? Sollte das nicht eine offene Frage sein, mit der Möglichkeit, die Innovation in max. 2 Sätzen/300 Zeichen zu beschreiben? Oder wollen Sie „nur“ abfragen, welche Art von Innovation stattfand, mit nur einer Auswahlmöglichkeit?)
- das Geschäftsmodell
 - das Produkt/die Dienstleistung
 - die Prozesse
 - die Technologie

Inkubator

16. Von welchem JumpStart-Inkubator haben sie Dienstleistungen in Anspruch genommen?
Dropdown?

(falls Sie von mehreren Inkubatoren Dienstleistungen in Anspruch genommen haben, bitte den relevantesten auswählen und für diesen die Folgefragen beantworten)

- Ashoka
- Blue Minds Solutions
- Climate KIC
- factory 300 (startup 300)
- Female Founders
- Future Law
- Gründungsgarage 2.0
- I.E.C.T.
- Impact Hub Vienna
- IST CUBE Management
- Lemmings
- MAD Venture
- MM Ventures
- sektor5
- Si Startups Management
- Startup Manufaktur (JCCI)
- The Ventury
- TUW i²nkubator
- Up to Eleven Digital Solutions
- WhatAVenture
- Anderer:

17. Haben oder hatten sie in diesem Inkubator ihren Standort?

- Ja, das ist unser aktueller Standort
- Ja, wir hatten dort unseren Standort
- Nein, wir haben von einem anderen Standort Dienstleistungen vom Inkubator in Anspruch genommen

18. Waren sie davor an einem anderen Standort?

- Nein, der JumpStart-Inkubator war unser erster Standort
- Wir waren in einem anderen Inkubator
- Wir hatten bzw. haben andere Büroräumlichkeiten

19. Was waren die Motive, in den Inkubator einzuziehen?

[Mehrfachantworten möglich]

- Andere Unternehmen, die im Inkubator eingemietet sind
- Nähe zu potentiellen KundInnen
- Nähe zu anderen wichtigen Unterstützungseinrichtungen für Startups
- Nähe zu Universitäten und Hochschulen
- Digitale Infrastruktur
- Günstige Mietpreise
- Flexible gestaltbare Raumkonzepte
- Zur Verfügung gestellte technische Infrastruktur (Labor, Produktionsmaschinen etc.)
- Gute Erreichbarkeit
- Freizeitangebot in der Nähe
- Nähe zur Wohnadresse
- Andere:

20. Was waren die Motive, die Dienstleistungen des Inkubators [Name Inkubator aus Frage 16] in Anspruch zu nehmen?

- Passende Programme und Kurse für unsere spezifischen Bedürfnisse
- Breite und Umfang der angebotenen Programme und Kurse
- Individuelle Coachingangebote
- Internationale Ausrichtung des Inkubators
- Thematische Ausrichtung des Inkubators (falls zutreffend)
- Image des Inkubators
- Vermittlung und Zugang zu potentiellen InvestorInnen

- Vernetzung mit potentiellen KundInnen und Corporate Partnern
- Mögliche eigene Beteiligung des Inkubators an Startups
- Austausch mit anderen Startups
- Andere Dienstleistungen:

21. Was waren für Sie die größten Herausforderungen zum Zeitpunkt ihres Eintritts bzw. des Eintritts ihres Unternehmens in den Inkubator bzw. Inanspruchnahme von Dienstleistungen?

[Mehrfachantworten möglich]

- Cash Flow/Liquidität
- Innovation/Technologie/Knowhow
- Internationalisierung
- Interne Prozesse und Organisation
- Kapitalakquise (Fundraising)
- Personalakquise (Recruiting)
- Produktentwicklung
- Profitabilität
- Team-Entwicklung
- Umsatzwachstum
- Vertrieb/Kundenakquise
- Ideengenerierung

Beanspruchte Dienstleistungen

22. Welche Dienstleistungen haben sie in Anspruch genommen?

[Mehrfachantworten möglich]

- Teilnahme an Kursen und Programmen
- Individuelles Coaching
- Besuch von Veranstaltungen (Konferenzen, Vorträge etc.)
- Vermittlung an potentielle InvestorInnen
- Nutzung des MentorInnennetzwerks
- Leistungen zur Unterstützung der internen Administration
- Andere:

23. Welche Effekte hatten die in Anspruch genommenen Dienstleistungen für die Entwicklung des Geschäftsmodelle (Mehrfachantworten möglich)

- Wir konnten unser Geschäftsmodell substantiell weiter entwickeln
- Wir konnten unser Geschäftsmodell skalieren
- Wir konnte eine Strategie zur Nutzung geistiger Eigentumsrechte entwickeln
- Wir haben unsere Präsentationstechnik professionalisiert
- Wir konnten neue Marktsegmente erschließen
- Wir konnten internationale Märkte erschließen
- Wir konnten die Produktpalette erweitern
- Wir konnten rasch ein Minimum Viable Product (MVP) entwickeln und mit ersten Kunden testen
- Wir konnten gezielt neue KundInnen gewinnen
- Wir konnten neue MitarbeiterInnen einstellen
- Wir konnten unseren Umsatz steigern
- Wir konnten Vorhaben schneller umsetzen

24. Welche Effekte hatten die in Anspruch genommenen Dienstleistungen für den Aufbau von Netzwerken (Mehrfachantworten)

- Wir konnten Kooperationspartner für den Vertrieb gewinnen
- Wir konnten Kooperationspartner für F&E gewinnen
- Wir konnten Kontakte zu wichtigen Service-Partnern gewinnen (Rechtsanwalt, Beratung, etc.)
- Wir konnten geeignete VertriebspartnerInnen finden
- Wir konnten geeignete Lieferanten finden
-

25. Welche Effekte hatten die in Anspruch genommenen Dienstleistungen für die Finanzierung? (Mehrfachantworten)

- Verbesserter Finanzierungsplan

- Zugang zu externem Eigenkapital (Business Angels, Venture Capital etc.)
- Zugang zu Fremdkapital
- Zugang zu öffentlichen Förderungen
- Zugang zu Stiftungen
- Zugang zu Crowdfunding
- Zugang zu weiteren privaten Finanzierungsquellen

26. Welche Effekte hatten die in Anspruch genommenen Dienstleistungen für die Entwicklung der Humanressourcen, des Managements und der Organisation?
(Mehrfachantworten)

- Wir konnten einen neuen Co-Founder finden
- Das Gründungsteam konnte betriebswirtschaftliches Know-how aufbauen
- Das Gründungsteam konnten Vertriebs- und Marketing-Kow-how aufbauen
- Das Gründungsteam konnte Know-how für die Produktentwicklung aufbauen
- Das Gründungsteam konnte Know-how für die Personalentwicklung und Rekrutierung aufbauen
- Wir konnten interne Prozesse und Abläufe strukturieren
- Wir konnten die Organisationsstruktur verbessern

27. Welche Effekte hatten die in Anspruch genommenen Dienstleistungen für die gesellschaftliche, soziale oder nachhaltige Entwicklung? (Mehrfachantworten)

- Entwicklung von nachhaltigen Produkten und/oder Dienstleistungen
- Reduktion von Ressourcen- oder Energieverbrauch
- Einsatz nachhaltiger Materialien
- Verbesserung der Recyclingeigenschaften
- Diversität und Inklusion
- Nachhaltige/ethische Zulieferbeziehungen
- Unterstützung der lokalen Gemeinschaft
- Verbesserte Lebensbedingungen der Angestellten
- Andere:

28. Wie zufrieden waren sie mit den in Anspruch genommenen Leistungen? (Skala 1-5)

- Professionalität und Know-How der Coaches
- Eingehen auf individuelle Bedürfnisse
- Schnelles Reagieren auf Anfragen

29. Wie zufrieden waren sie mit dem Partnernetzwerk des Inkubators? (Skala 1-5)

- Netzwerk des Inkubators zu InvestorInnen
- Netzwerk des Inkubators zu anderen Akteuren im Startup-Ökosystem
- Vernetzung zu bestimmten Themen, Technologien oder in spezifischen Branchen
- Internationale Vernetzung
-

30. Hat sich der Inkubator auch finanziell an ihrem Startup beteiligt?

- Ja
- Nein

JumpStart-Förderung

31. Haben sie eine Förderung für inkubierte Startups durch die aws im Rahmen des JumpStart-Programms erhalten?

- Ja
- Nein

[Filter ja]

32. Wie schätzen Sie die Effekte der JumpStart-Förderung in Bezug auf die Entwicklung ihres Unternehmens ein?
(Skala 1-5)

- Wir konnten unseren Standort in den Inkubator verlagern
- Wir konnten Dienstleistungen des Inkubators in Anspruch nehmen
- Sicherung des Überlebens in einer sehr frühen Phase
- Schnellere Erreichung von Meilensteinen
- Positive Signalwirkung nach außen
- Wir konnten unsere Kapazitäten auf die Entwicklung des Unternehmens konzentrieren

Finanzierung und Förderungen

33. Wie haben Sie Ihr Unternehmen bisher finanziert?

- Erspartes (finanzielle Mittel der GründerInnen)
- Familie und Freunde
- Business Angel
- Venture Capital
- Strategischer Investor (zB. Industrieunternehmen)
- Inkubator/Company Builder/Accelerator
- Nationale und regionale öffentliche Förderungen und Unterstützungen
- EU Förderungen und Unterstützungen
- Öffentliches Risikokapital
- Crowdfunding/Crowdinvesting
- Interne Finanzierung (Cash Flow, aus Umsatz)
- Bankkredit
- Sonstige Kredite

34. 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

35. Ist Ihr Startup

- Profitabel
- Break-even
- Break-even in den nächsten 2 Jahren
- Break-even in mehr als 2 Jahren

Umsatz

36. Wie hoch war der Umsatz im letzten Geschäftsjahr?

- Kein Umsatz
- € 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

37. In welchen Märkten macht Ihr Unternehmen seine Umsätze?

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

- Andere Länder

Geistige Eigentumsrechte

38. Nutzt Ihr Unternehmen folgende geistige Eigentumsrechte?

- Patente
- Marken
- Designs

Strategie und Perspektiven

39. 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)

40. 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 Startup an die Börse bringen
- Keine Angabe

41. 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

Liste der InterviewpartnerInnen

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

- ProgrammträgerInnen: 2 Interviews
- Programm-Management: 1 Interview
- Jurymitglied: 2 Interviews
- LeiterInnen der InkubatorInnen: 17 Interviews
- Geförderte Startups: 4 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