

*Mai 2026*

# Evaluiierung des AWS AplusB Scale-up Programms



**Endbericht**



Version 1

*Mai 2026*

## **Evaluierung des AWS AplusB Scale-up Programms**

### **Endbericht**

---

Florentine Frantz, Tobias Dudenbostel, Montana Wiscovitch, Marius Alt

# Inhaltsverzeichnis

---

|                                                                                |    |
|--------------------------------------------------------------------------------|----|
| Executive Summary                                                              | 1  |
| Empfehlungen für die Weiterentwicklung                                         | 2  |
| 1 Einleitung                                                                   | 5  |
| 2 Entwicklung des AplusB-Programms                                             | 7  |
| 2.1 Historische Kontextualisierung – AplusB-Programmperioden 1-3 (2002-2017)   | 7  |
| 2.2 Programmperiode 4 (2017-2022): AplusB Scale-up                             | 8  |
| 2.3 Programmperiode 5 (2022-2027): AplusB Scale-up                             | 10 |
| 3 Evaluierungsmethodik                                                         | 12 |
| 3.1 Förderdatenanalyse                                                         | 12 |
| 3.2 Interviews                                                                 | 13 |
| 3.3 Befragung von Inkubierten                                                  | 13 |
| 3.4 Wirkungsanalyse                                                            | 15 |
| 3.5 Fallstudien                                                                | 16 |
| 3.6 Stakeholder-Workshop                                                       | 16 |
| 4 Evaluierungsergebnisse                                                       | 17 |
| 4.1 AplusB-Zentren sind regionale Gründungszentren                             | 17 |
| 4.1.1 Heterogenität der Gründungszentren                                       | 17 |
| 4.1.2 Heterogenität der Gesellschafterstrukturen                               | 20 |
| 4.2 Zwischen Kooperation und Konkurrenz im AplusB Netzwerk                     | 23 |
| 4.2.1 Vermehrter Fokus auf Kooperation                                         | 25 |
| 4.2.2 Geringe Sichtbarkeit der Marke „AplusB“                                  | 26 |
| 4.3 AplusB-Zentren leisten Schnittstellenarbeit                                | 27 |
| 4.3.1 AplusB-Zentren und die Hochschulen                                       | 27 |
| 4.3.2 Academia plus BUSINESS                                                   | 30 |
| 4.3.3 Positionierung und Start-up Begleitung im fragmentierten Förderökosystem | 31 |
| 4.3.4 AplusB im ausdifferenzierten Inkubationsökosystem                        | 38 |
| 4.4 Leistungsangebot der AplusB-Zentren                                        | 41 |
| 4.4.1 Awarenessarbeit und Erstgespräche                                        | 45 |
| 4.4.2 Pre-Inkubation und Inkubation                                            | 47 |
| 4.4.3 AplusB vs. Non-AplusB                                                    | 55 |
| 4.4.4 Thematische Schwerpunkte des Programms                                   | 57 |
| 4.5 Entwicklung der geförderten Start-ups                                      | 62 |
| 4.5.1 Kausale Wirkungsanalyse                                                  | 68 |
| 4.5.2 Fallstudien inkubierter Teams                                            | 85 |
| 4.6 Abwicklung und Ausgestaltung des AplusB Scale-up Programms                 | 97 |

|          |                                                      |     |
|----------|------------------------------------------------------|-----|
| 4.6.1    | Abwicklung durch die Agentur                         | 97  |
| 4.6.2    | Programmbudget und Projektfinanzierung               | 102 |
| 4.6.3    | Koordination der Programmverantwortlichen            | 107 |
| 4.6.4    | Internationaler Kurzvergleich                        | 108 |
| 5        | Schlussfolgerungen                                   | 125 |
| 6        | Empfehlungen für die Weiterentwicklung des Programms | 130 |
| Anhang A | Interviewpartner:innen                               | 134 |
| Anhang B | Tabellen und Abbildungen zur Befragung               | 136 |
| Anhang C | Methodik der Wirkungsanalyse                         | 144 |

## Tabellen

---

|            |                                                                                              |     |
|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Tabelle 1  | Überblick über Befragungsteilnahme                                                           | 14  |
| Tabelle 2  | Abdeckung Bundesländer durch die AplusB-Zentren nach Förderperioden                          | 17  |
| Tabelle 3  | USPs der Zentren aus Sicht der Befragten, Top 3 aus offenen Nennungen                        | 18  |
| Tabelle 4  | Überblick über die Gesellschafter der AplusB-Zentren                                         | 21  |
| Tabelle 5  | EIC Accelerator Funded Companies (2021 – 2026)                                               | 37  |
| Tabelle 6  | Auflistung nach Arbeitspaketen                                                               | 42  |
| Tabelle 7  | Erstgespräche je Zentrum von 2017 bis 2025                                                   | 46  |
| Tabelle 8  | Pre-Inkubationen je Zentrum von 2017 bis 2025                                                | 48  |
| Tabelle 9  | Inkubationen je Zentrum von 2017 bis 2025                                                    | 49  |
| Tabelle 10 | Wunsch nach weiteren Angeboten                                                               | 53  |
| Tabelle 11 | Anteil der AplusB-Förderung an der Gesamtförderung                                           | 55  |
| Tabelle 12 | Non-AplusB-Projekte (2022-2024)                                                              | 56  |
| Tabelle 13 | Anteil der Vorhaben mit Digitalisierungsbezug                                                | 60  |
| Tabelle 14 | Anteil der Vorhaben die zur Erreichung der SDGs, insb. der Klima- und Umweltziele, beitragen | 60  |
| Tabelle 15 | Gründerinnen in den Gründungsteams aller Zentren von 2017 bis 2025                           | 61  |
| Tabelle 16 | Anteil von Frauen in den Bewertungsgremien von 2022 bis 2025                                 | 61  |
| Tabelle 17 | Gründungen je Zentrum von 2017 bis 2022                                                      | 62  |
| Tabelle 18 | Gründungen nach Bundesland                                                                   | 64  |
| Tabelle 19 | Scale-up Klassifizierung                                                                     | 79  |
| Tabelle 20 | Überblick über Indikatoren 2017-2021                                                         | 98  |
| Tabelle 21 | Überblick über Monitoringsdaten der Gesamtberichte ans BMK 2022-2024                         | 100 |
| Tabelle 22 | Überblick über das Gründungsmonitoring                                                       | 101 |
| Tabelle 23 | Förderung der AplusB-Zentren 2017-2022 und 2022-2027                                         | 103 |
| Tabelle 24 | Kosten je Zentrum für die Periode 2017-2022                                                  | 104 |



|                                                                                         |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Tabelle 25 Kosten je Zentrum für die Periode 2022-2024                                  | 105 |
| Tabelle 26 Durchschnittliche Kosten/betreutes Team in der aktuellen Periode             | 107 |
| Tabelle 27 Übersicht des Interviews                                                     | 134 |
| Tabelle 28 Grobe Kategorisierung der Antworten zum USP der Zentren                      | 136 |
| Tabelle 29 Übersicht über vorhandene Datenpunkte in AplusB-Start-ups und Kontrollgruppe | 146 |

## Abbildungen

---

|                                                                                                                                                  |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Abbildung 1 Jahr des Inkubationsbeginns                                                                                                          | 15 |
| Abbildung 2 USP der AplusB-Zentren, nach Zentrum                                                                                                 | 18 |
| Abbildung 3 Inkubatoren der aktuellen Förderperiode                                                                                              | 20 |
| Abbildung 4 Regionale, nationale, europäische Vernetzung der Zentren                                                                             | 24 |
| Abbildung 5 Perspektiven auf die Marke „AplusB“, AplusB als Qualitätssiegel für Start-ups, unternehmerische Ambitionen                           | 27 |
| Abbildung 6 Ermöglichung von finanziellen Mitteln durch das Zentrum                                                                              | 31 |
| Abbildung 7 Bewerbung um andere staatliche Förderungen                                                                                           | 32 |
| Abbildung 8 Beantragte und erhaltene Förderungen                                                                                                 | 34 |
| Abbildung 9 Inbetrachtziehen anderer Inkubationsprogramme nach Inkubator                                                                         | 39 |
| Abbildung 10 Akquisition von externem Eigenkapital, Umsatz, Anzahl der Mitarbeitenden und Finanzierungsquellen der AplusB-Start-ups im Vergleich | 40 |
| Abbildung 11 Dauer der Pre-Inkubationsprogramme in Monaten                                                                                       | 43 |
| Abbildung 12 Motive für Bewerbung                                                                                                                | 44 |
| Abbildung 13 Bedeutung von Angeboten für Start-ups für den Start-up-Standort Österreich                                                          | 45 |
| Abbildung 14 Bedeutung der genutzten AplusB-Angebote für die Entwicklung des Start-ups                                                           | 50 |
| Abbildung 15 Einfluss der Inkubation auf die unternehmerischen Kenntnisse                                                                        | 54 |
| Abbildung 16 Beitrag zur Weiterentwicklung des Gründungsvorhabens                                                                                | 55 |
| Abbildung 17 Auswirkungen der Schwerpunkte Green und Female                                                                                      | 58 |
| Abbildung 18 Konkrete Auswirkungen der Schwerpunkte Green und Female                                                                             | 59 |
| Abbildung 19 Anteil an weiblichen Gründerinnen in den Inkubierten Teams.                                                                         | 60 |
| Abbildung 20 Gründungsrate der Befragten                                                                                                         | 64 |
| Abbildung 21 Umsetzung des Gründungsvorhabens ohne Unterstützung durch das Zentrum                                                               | 65 |
| Abbildung 22 Umsetzung des Gründungsvorhabens ohne Unterstützung durch das Zentrum, nach Zentrum                                                 | 66 |
| Abbildung 23 Aktive Unternehmen zum Zeitpunkt der Befragung                                                                                      | 66 |
| Abbildung 24 Gründe für Nicht-Aktivität                                                                                                          | 67 |
| Abbildung 25 Exportaktivitäten nach Exportland                                                                                                   | 67 |
| Abbildung 26 Exportumsätze der Unternehmen                                                                                                       | 68 |
| Abbildung 27 Fördereffekt für die Entwicklung der Beschäftigung der inkubierten Start-Ups                                                        | 69 |

|                                                                                                                                      |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Abbildung 28 Fördereffekt für die Entwicklung des Umsatzes der inkubierten Start-Ups                                                 | 70  |
| Abbildung 29 Fördereffekt für die Entwicklung der Bilanzsumme der inkubierten Start-ups                                              | 71  |
| Abbildung 30 Fördereffekt für die Entwicklung der Patente der inkubierten Start-Ups                                                  | 72  |
| Abbildung 31 Fördereffekt für die Entwicklung des Unternehmensstatus (aktiv, dissolved) der inkubierten Start-Ups                    | 74  |
| Abbildung 32 Fördereffekte für Beschäftigung, Umsatz, Bilanzsumme und Patente nach Inkubatoren                                       | 75  |
| Abbildung 33 Fördereffekte für Operating Status nach Inkubatoren                                                                     | 77  |
| Abbildung 34 Deskriptive Entwicklung des Anteils von Scale-ups unter den AplusB-Start-ups im Vergleich zur Kontrollgruppe            | 80  |
| Abbildung 35 Geschätzte kausale Fördereffekte zu Scale-up                                                                            | 81  |
| Abbildung 36 Vergleich der Fördereffekte im Scale-up Bereich                                                                         | 81  |
| Abbildung 37 Verteilung der Unternehmen nach Technologieintensität für AplusB-Start-ups und die Kontrollgruppe                       | 83  |
| Abbildung 38 Fördereffekte nach Technologieintensität                                                                                | 84  |
| Abbildung 39 Entwicklungen AplusB Budgets bisher in Mio. EUR                                                                         | 103 |
| Abbildung 40 Finanzierungsstruktur der Inkubatoren                                                                                   | 104 |
| Abbildung 41 Anerkannte Kosten pro Zentrum in % von 2017-2022                                                                        | 106 |
| Abbildung 42 Anerkannte Kosten pro Zentrum in % von 2022-2024                                                                        | 106 |
| Abbildung 43 Start-up Coaching-Programme der Innosuisse im Überblick                                                                 | 110 |
| Abbildung 44 Programmüberblick Inkubatoren Programm in Schweden und Ignite Nordic                                                    | 113 |
| Abbildung 45 EXIST Förderprogramme                                                                                                   | 117 |
| Abbildung 46 Übersicht über UnternehmenTUM Programme                                                                                 | 122 |
| Abbildung 47 Zustimmung zu Aussagen zum AplusB-Zentrum                                                                               | 140 |
| Abbildung 48 Zustimmung zu Aussagen zur Inkubation, nach Zentrum                                                                     | 141 |
| Abbildung 49 Bedeutung der genutzten AplusB-Angebote für die Entwicklung des Start-ups, nach Ztr.                                    | 142 |
| Abbildung 50 Herkunft der Geschäftsideen, nach Zentrum.                                                                              | 143 |
| Abbildung 51 Datenbanknutzung - Primär + Sekundärdaten                                                                               | 144 |
| Abbildung 52 Überblick über AplusB-Start-ups und Kontrollgruppe                                                                      | 152 |
| Abbildung 53 Verteilung der Rechtsform der Start-ups                                                                                 | 153 |
| Abbildung 54 Ergebnisse für vier zentrale Vergleichsdimensionen (Beschäftigung, Vermögenswert/ Bilanzsumme, Patentaktivität, Umsatz) | 155 |
| Abbildung 55 Analyse der Qualität des Matchings von AplusB-Start-ups mit Kontrollgruppe (für 1:10, 1:5, 1:3 und 1:1 Matching)        | 158 |
| Abbildung 56 Robustheitsanalyse der Beschäftigungseffekte nach verschiedenen Imputationsstrategien                                   | 160 |
| Abbildung 57 Robustheitsanalyse des Umsatzes nach verschiedenen Imputationsstrategien                                                | 161 |
| Abbildung 58 Robustheitsanalyse der Bilanzsumme nach verschiedenen Imputationsstrategien                                             | 162 |
| Abbildung 59 Robustheitsanalyse der Beschäftigungseffekte nach verschiedenen                                                         | 163 |
| Abbildung 60 Robustheitsanalyse des Unternehmensstatus nach verschiedenen Imputationsstrategien                                      | 164 |

## Executive Summary

---

Das AplusB-Programm fördert seit über zwanzig Jahren die Inkubation wissensintensiver Gründungsvorhaben aus dem akademischen Umfeld. Über regional verankerte, an die Hochschulen angebundene Zentren werden Gründer:innen durch Awarenessbildung, in der Pre-Inkubation und bis zur intensiven Begleitung in der Inkubationsphase unterstützt, überwiegend durch nicht-monetäre Leistungen wie Coaching, Training und Vernetzung. Die vorliegende Evaluierung untersucht das AplusB Scale-up Programm hinsichtlich Relevanz, Effektivität, Kohärenz und Effizienz und leitet daraus Empfehlungen für eine Weiterentwicklung ab. Die Evaluierung stützt sich auf einen Mixed-Methods-Ansatz aus Förderdatenanalyse, Interviews mit Zentren und Stakeholdern, einer Online-Befragung der Inkubierten, einer kausalen Wirkungsanalyse mit einer Kontrollgruppe nicht-geförderter Unternehmen, Fallstudien sowie einem zusätzlichen Stakeholder-Workshop. Die folgenden Schlussfolgerungen und Empfehlungen ergeben sich aus der Triangulation dieser Evidenzquellen.

### **Relevanz – Hohe Relevanz und politisch verankerte Bedeutung**

Die hohe FTI-politische Bedeutung der Inkubation wissensintensiver Gründungen wird in verschiedenen politischen Rahmendokumenten verdeutlicht. Die Unterstützung von Start-ups und Spin-offs ist sowohl im aktuellen Regierungsprogramm als auch in der Industriestrategie prominent verankert und mit konkreten Maßnahmen unterlegt. Die FTI-Strategie 2030 strebt eine Verdopplung wirtschaftlich erfolgreicher akademischer Spin-offs an, ein Ziel, das mit zuletzt 161 Spin-offs bereits zu rund 86 % erreicht ist. AplusB hat zu einer Zeit, als flächendeckende Unterstützungsstrukturen fehlten, professionelle, regional eingebettete Strukturen aufgebaut und einen wichtigen Impuls für wissensintensive Gründungen in Österreich gesetzt. Aus der unterschiedlichen Historie der Zentren ergeben sich allerdings unterschiedliche Förderbedürfnisse, da neu etablierte Konsortien mehr Zeit für den strukturellen Aufbau benötigen als langjährig bestehende Zentren.

### **Effektivität - Starke Frühphasenwirkung, aber kein breiter Scale-up Effekt**

Das Programm unterstützt frühphasige Gründungsvorhaben effektiv. Im Evaluierungszeitraum wurden an allen Zentren über 500 Start-ups inkubiert. Die Inkubierten nennen den Austausch mit anderen Start-ups, die Möglichkeit finanzieller Unterstützung und den guten Ruf der Zentren als zentrale Bewerbungsgründe und heben besonders die Bündelung unterschiedlicher Unterstützungsleistungen in einem Programm hervor, die private Initiativen meist nur in Teilen bieten. Die kausale Wirkungsanalyse zeigt einen deutlichen Fördereffekt gegenüber der Kontrollgruppe in den Dimensionen Beschäftigung, Patentaktivität und Bilanz, der vor allem in den ersten Jahren und für High-Tech-Unternehmen besonders ausgeprägt ist.

Zugleich zeigt sich, dass die AplusB-Inkubation keinen breit wirksamen Effekt auf die Entwicklung zu Scale-ups im Sinne der OECD-Definition entfaltet. Bei einer moderateren Scale-up Definition erreichen AplusB-Start-ups jedoch häufiger frühe, überdurchschnittliche Wachstumsphasen. Das Programm schafft somit vor allem die Voraussetzungen für eine spätere Skalierung, löst die Herausbildung von Scale-ups aber nicht systematisch aus.

### **Kohärenz - Das größte Optimierungspotenzial**

Die AplusB-Zentren leisten im fragmentierten Förderökosystem bereits wichtige Schnittstellenarbeit. Trotzdem liegt das größte Weiterentwicklungspotenzial im Bereich der Kohärenz des Programms, sowohl der internen Kohärenz zwischen den Zentren als auch extern in der Abstimmung mit anderen Initiativen und Förderungen.

Das regional differenzierte Förderangebot stellt sich sehr heterogen dar, denn Pre-Inkubationsprozesse, Angebotsdichte, Investorenkontakte, internationale Ausrichtung und Finanzierungsformate unterscheiden sich stark zwischen den Zentren. Dies führt zu einer Fragmentierung der Marke AplusB, sodass für Investor:innen und Start-ups nicht klar erkennbar ist, mit welchen Kompetenzen ein Team das Programm verlässt. Der AplusB-Verein bildet eine in Österreich einzigartige Form überregionaler Zusammenarbeit in der Start-up Inkubation, die in der aktuellen Programmphase zunehmend enger gestaltet wurde. Ein positives Ergebnis dieser Zusammenarbeit zeigt sich in der bundeslandübergreifenden Kooperation im Konsortium South-West vorbildhaft.

Zentrale Herausforderungen liegen in der Neuverhandlung der Zusammenarbeit mit den Universitäten, die sich zunehmend selbst im Bereich Ausgründungen professionalisieren und vermehrt Awareness- und Inkubationsleistungen anbieten. Obwohl Hochschulen an allen Zentren als Gesellschafter beteiligt sind, werden die AplusB-Zentren trotz ihrer Vorreiterrolle meist als externe Akteure betrachtet, wodurch zunehmend Parallelstrukturen entstehen. Schnittstellen, Rollen und messbare Ziele sollten daher bereits im Antragsprozess geklärt werden. Darüber hinaus neigt das österreichische Innovationsfördersystem zu Überdifferenzierung und Kleinteiligkeit, weshalb in der besseren Abstimmung mit Angeboten der Universitäten, der aws und FFG sowie in einer stärkeren internationalen Ausrichtung erhebliches, bislang unausgeschöpftes Synergiepotenzial besteht.

### **Effizienz - Hohe Leistung bei sinkendem Budget, aber Defizite im Monitoring**

Trotz gesunkener Budgetmittel erbringen die Zentren weiterhin gute Inkubationsleistungen, das Programm weist somit eine hohe Effizienz auf. Einige Bundesländer bringen sich mit deutlich mehr als dem vorgesehenen Mindestanteil von 30 % ein, und mehrere Zentren werben erfolgreich Zusatzmittel über nationale und internationale „Non-AplusB“ Projekte ein. Die aws wickelt das Programm professionell ab und hat den Übergang von der FFG sowie von der Zentrums- zur Projektfinanzierung gut bewältigt. Die größten Kritikpunkte betreffen die Komplexität und Qualität der Abrechnungen und Berichte, deren Verzögerungen bei Zentren bereits zu Liquiditätsproblemen geführt haben. Eine zentrale Herausforderung stellt dabei die eindeutige Zuordnung der Kosten zum AplusB-Projekt dar. Auch das Monitoring des Programms weist erhebliche Defizite auf, da aufgrund inkonsistenter Begrifflichkeiten, unterbrochener Zeitreihen und nicht aussagekräftiger Zielwerte kaum vergleichbare und aussagekräftige Daten vorhanden sind.

Die Verbesserung der Ausgestaltung und Nutzung des Monitorings liegt sowohl in der Verantwortung des zuständigen Ministeriums (BMIMI), Entwicklung des Apli.

### **Empfehlungen für die Weiterentwicklung**

Aufbauend auf den grundsätzlich positiven Ergebnissen empfehlen wir eine Fortsetzung des Programms unter Anpassungen, die die aktuellen Entwicklungen im Gründungs- und Inkubationsökosystem berücksichtigen. Im Zentrum steht dabei die Frage, welche Impulse mit dem AplusB-Programm gesetzt werden sollen.

### **AplusB als österreichweites High-Tech-Inkubatoren-Netzwerk**

Die Mission der nächsten Förderperiode sollte die Förderung eines österreichweiten, regional verankerten High-Tech-Inkubatoren-Netzwerks sein. Statt einzelne Inkubatoren pro Bundesland zu fördern und damit Konkurrenzdynamiken zu begünstigen, sollte eine gemeinsame nationale und internationale Stoßrichtung sichergestellt werden, um Kapazitäten zu bündeln, kritische Masse zu erreichen und die Attraktivität für Investor:innen zu erhöhen. Konkret empfehlen wir die Etablierung eines „AplusB-Gütesiegels“, das definiert, welche Kompetenzen ein Start-up

nach der Inkubation mitbringt und an das weitere Förderungen gekoppelt werden können, sowie den Aufbau eines bundesländerübergreifenden Austauschs zwischen Start-ups mit ähnlichen Geschäftsmodellen samt gemeinsamer Online-Präsenz.

Die internationale Vernetzung sollte expliziter Programmschwerpunkt werden, da ein gebündeltes Auftreten die Chancen auf substanzielle EU-Mittel deutlich erhöht und sicherstellt, dass diese Start-ups österreichweit zugutekommen. Das Netzwerk sollte über die bisher geförderten Institutionen hinaus geöffnet werden und alle relevanten Akteur:innen in der Betreuung von High-Tech-Start-ups einbinden, etwa weitere Inkubatoren, die neuen CDG-Initiativen und Inkubationsangebote der Universitäten. Eine modulare Förderung sollte schließlich der regionalen Heterogenität Rechnung tragen und pro Bundesland begründen, wo eine Bundesförderung tatsächlich das Fehlen von privaten und öffentlichen Angeboten in der Betreuung von akademischen Gründungsvorhaben ausgleicht.

### **Fokus auf die Begleitung in der Scale-up Phase**

Mit der Professionalisierung der Universitäten in Awarenessarbeit und Frühphasenbetreuung sollte AplusB seinen Schwerpunkt stärker auf die spätphasige Entwicklung legen und das bestehende Angebot entsprechend ergänzen. Eine Begleitung in der Wachstumsphase erfordert längerfristige, spezialisierte und zugleich flexiblere Angebote sowie Zugang zu passender Infrastruktur. Eine thematische Clusterung für die spätphasige Betreuung ist sinnvoll und entspricht dem Wunsch der Start-ups nach mehr Austausch mit ähnlichen Teams. Für die Weiterentwicklung des Programms empfehlen wir, die Abstimmung mit der Schlüsseltechnologie-Initiative der Industriestrategie auszuloten, deren neun definierte Schlüsseltechnologiefelder ein breites Spektrum relevanter Anwendungsbereiche abdecken, in denen sich die bereits inkubierten Start-ups gut verorten lassen. So können sich inkubierte Start-ups und Alumni langfristig österreichweit untereinander, aber auch mit relevanten Stakeholdern (bspw. den Industrieclustern) und Initiativen vernetzen. Ergänzend dazu eröffnet eine österreichweite Clusterung von Start-ups mit ähnlichen Geschäftsmodellen branchenübergreifendes Peer-Learning zu ähnlichen strategischen und operativen Herausforderungen (bspw. Aufbau von Lieferketten). Entscheidend ist dabei, dass jegliche Clusteransätze flexibel genug gestaltet sind, um die tatsächlich inkubierten Teams und regionale Unterschiede abzubilden, statt Start-ups in starre Kategorien zu zwingen.

### **Academia plus Business stärken**

Die Zusammenarbeit mit wirtschaftlichen Akteuren sollte gezielt ausgebaut werden, da sie zwischen den Zentren bisher sehr unterschiedlich ausgeprägt ist. Ziel ist ein kontinuierlicher Austausch mit Investor:innen, der über punktuelle Anlässe wie Demo Days hinausgeht und systematisches Feedback in die Begleitungsarbeit zurückspielt. Offen geprüft werden sollte, ob wirtschaftliche Akteure wie die Wirtschaftskammern stärker in der Gesellschafterstruktur abgebildet werden können, ebenso alternative Finanzierungsmodelle sowie Formate wie Firmenchallenges oder Venture Clienting.

### **Synergien im Förderökosystem strukturell verankern**

In einer Weiterentwicklung des AplusB-Programms sollte das Synergiepotenzial mit bestehenden Initiativen im fragmentierten Förderökosystem auch auf Seiten der Programmverantwortlichen strukturell verankert werden. Insbesondere mit Förderprogrammen von aws und FFG, den Spin-off Initiativen der Hochschulen und der Christian Doppler Gesellschaft sowie mit dem Enterprise Europe Network. Im Einklang mit den Empfehlungen der Evaluierung der FTI-Strategie erachten wir eine interministerielle und agenturenübergreifende Zusammenarbeit in diesem Themenfeld, etwa in Form von Arbeitsgruppen, als förderlich.

### **Female Entrepreneurship sowie Klima- und Umweltrelevanz als Querschnittsthemen**

Die thematischen Schwerpunkte auf Female Entrepreneurship sowie Klima- und Umweltrelevanz sollten beibehalten und mit bestehenden Initiativen ähnlicher Zielsetzung verknüpft werden, sodass sie auf längerfristige gesellschaftliche Entwicklungen und den Strukturwandel der Wirtschaft einzahlen und nicht in einer Einzelprogrammlogik verbleiben. Die derzeit hinterlegten KPIs bilden primär Outputs ab und sollten angesichts des hohen Potenzials angepasst werden.

### **Berichtswesen verschlanken und Monitoring fokussieren**

Das Berichtswesen sollte spürbar vereinfacht werden, auch um langwierige Abrechnungsvorgänge und daraus resultierende Liquiditätsprobleme zu vermeiden. Zur Unterstützung einer effizienteren Prüfung und Abgrenzung der Leistungen von Non-AplusB-Projekten hat die aws einen jährlichen Abrechnungsworkshop für die AplusB-Zentren etabliert. Für die Überarbeitung des Monitoringsystems gilt es klar herauszuarbeiten, wie und von wem die Monitoringergebnisse in der Praxis genutzt werden sollen, welche Indikatoren steuerungsrelevant sind, welche primär der Außendarstellung dienen und auch von den Zentren für ebendiese genutzt werden können, oder wie langfristige Wirkungen des Programms über einzelne Programmperioden hinaus gemessen werden sollen. Eine stärkere Verschränkung der Monitoringaktivitäten mit bestehenden Initiativen wie dem Austrian Startup Monitor vermeidet Doppelerhebungen und erhöht die Aussagekraft. Die Verantwortung für das Wirkungsmonitoring sollte bei der aws und dem BMIMI liegen und nicht beim AplusB-Verein, der sich aber in das Feindesign einbringen soll.

### **Programmübergreifendes Monitoring für Start-up Förderungen aufbauen**

Eine zentrale Schlussfolgerung betrifft die Datengrundlage selbst. Innerhalb der Agenturen, agenturübergreifend und auf regionaler Ebene ist bislang nicht ausreichend transparent, welche Start-ups in welchen Programmen gefördert werden, welche Leistungen sie in Anspruch nehmen und wie sie sich entwickeln. Eine konsolidierte Sicht auf das geförderte Portfolio fehlt. Soll das österreichische Start-up-System koordinierter und effizienter aufgestellt werden, muss diese Monitoringfrage von Beginn an zentral verantwortet werden, durch einheitliche Kerndatensätze über Programme und Agenturen hinweg, klare Verantwortlichkeiten für Datenqualität und Auswertung sowie eine von Anfang an festgelegte Nutzbarkeit der Daten für die Programmsteuerung.



## 1 Einleitung

---

Seit vielen Jahren verfolgt die österreichische FTI-Politik das Ziel, den Transfer von Forschungsergebnissen bzw. wissenschaftlichem Wissen in die Wirtschaft und Gesellschaft zu verbessern und zu beschleunigen. Ein wesentlicher Transferkanal mit viel Potenzial sind dabei Personen aus der Wissenschaft bzw. dem wissenschaftlichen Umfeld, die für die Umsetzung ihrer wissenschaftlich-technischen Ideen Unternehmen gründen und aufbauen. Meistens bringen diese Personen zwar fundiertes, wissenschaftlich-technisches Wissen mit, verstehen aber anfangs wenig von wirtschaftlichen oder rechtlichen Themen, die für die erfolgreiche Gründung eines Unternehmens und dessen Aufbau wichtig sind. An dieser Stelle setzt das AplusB-Programm an, das Gründungen bzw. Gründer:innen aus dem akademischen Umfeld in Inkubationsprogrammen unterstützt, vor allem durch nicht-monetäre Unterstützung im Bereich Qualifizierung (Coachings, Trainings, etc.) sowie Aufmerksamkeit für das Thema innovative Gründungen generieren soll.

Das AplusB-Programm („Academia plus Business“) ist ein bundesweites Förderprogramm zur Inkubation akademischer Start-ups in Österreich. Ziel dieser seit 2001 bestehenden Förderung ist es, wissensintensive Gründungsideen aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen systematisch in markt- und skalierungsfähige Unternehmen zu überführen und damit den Wissens- und Technologietransfer in die Wirtschaft zu stärken. Das Programm setzt dabei auf regionale Gründungszentren, die als zentrale Anlaufstellen in den Bundesländern Awareness- und Sensibilisierungsarbeit leisten, Gründungsinteressierte in der Vorgründungsphase begleiten (Pre-Inkubation) und Teams anschließend über mehrere Jahre hinweg mit Coaching, Infrastruktur sowie Vernetzung mit Investor:innen unterstützen sollen. Über die Förderung der Inkubations- und Awarenessmaßnahmen der einzelnen Zentren hinaus zielt das Programm darauf ab, die nationale Vernetzung der regional verankerten Gründungszentren durch den AplusB-Verein zu stärken.

Die vorliegende Evaluierung umfasst die vierte und fünfte Programmperiode des AplusB-Programms („AplusB Scale-up“) und soll zur strategischen Weiterentwicklung des Programms hinsichtlich der nächsten Ausschreibung 2027 beitragen. Die Evaluierungsfragen adressieren das Programm auf mehreren Ebenen (Unternehmen, Zentren, Programm und seine Schwerpunkte sowie Programmgestaltung und -abwicklung). Dabei adressieren die Fragen unterschiedliche Evaluierungsdimensionen der Effektivität, Relevanz, Kohärenz und Effizienz, ergänzt um Querschnittsthemen wie Governance und Leistungsmessung.

Zur Beantwortung der Evaluierungsfragen wurde ein methodenpluralistischer Ansatz gewählt, der quantitative und qualitative Verfahren kombiniert und über Triangulation eine möglichst belastbare Evidenzbasis schafft. Im Einzelnen kamen folgende Methoden zum Einsatz: eine Förderdatenanalyse auf Basis der Daten der aws sowie der Jahresberichte und Anträge der Zentren, leitfadengestützte Interviews mit Programmverantwortlichen, Vertreter:innen der Zentren, Gesellschaftern, Stakeholdern aus dem Hochschul- und Förderumfeld, eine Online-Befragung der Inkubierten. Zudem wurde eine quasi-experimentelle Wirkungsanalyse mit Kontrollgruppenansatz unter Einbezug nicht-geförderter, vergleichbarer Unternehmen in Österreich durchgeführt, ein internationaler Kurzvergleich vergleichbarer Programme sowie ein Stakeholder-Workshop zur gemeinsamen Validierung und Einordnung der Zwischenergebnisse. Die Details zu den einzelnen Methoden finden sich in Kapitel 3, die Methodik der Wirkungsanalyse ist zusätzlich in Anhang C ausführlich dokumentiert.

## Aufbau des Berichts

Der Bericht ist in sechs Kapitel gegliedert.

- Kapitel 1 führt in den Gegenstand der Evaluierung ein, beschreibt den Fokus, den Beobachtungszeitraum, die Evaluierungsfragen entlang der Bewertungskriterien Effektivität, Relevanz, Kohärenz und Effizienz sowie das methodische Vorgehen.
- Kapitel 2 zeichnet die Entwicklung des AplusB-Programms nach, von den ersten Programmperioden ab 2002 über die vierte Programmperiode (AplusB Scale-up, 2017-2022) bis zur laufenden fünften Programmperiode (2022-2027).
- Kapitel 3 beschreibt die eingesetzten Evaluierungsmethoden (Förderdatenanalyse, Interviews, Befragung von Inkubierten, Wirkungsanalyse, Fallstudien, Stakeholder-Workshop) im Detail.
- Kapitel 4 stellt die Evaluierungsergebnisse dar. Unterkapitel 4.1 widmet sich den AplusB-Zentren als regionalen Gründungszentren, 4.2 beleuchtet Kooperation und Konkurrenz im AplusB-Netzwerk, 4.3 zeigt die Schnittstellenarbeit der AplusB-Zentren, 4.4 beschreibt deren Leistungsangebot, 4.5 stellt die Entwicklungen der geförderten Start-ups dar und 4.6 behandelt die Abwicklung und Ausgestaltung des AplusB-Scale-up Programms.
- Kapitel 5 fasst die zentralen Schlussfolgerungen zusammen und leitet daraus in Kapitel 6 Empfehlungen für die Weiterentwicklung des Programms ab.
- Die Anhänge dokumentieren die Liste der Interviewpartner:innen (A), ergänzende Tabellen und Abbildungen zur Befragung (B) sowie die Methodik der Wirkungsanalyse (C).



## 2 Entwicklung des AplusB-Programms

---

Das folgende Kapitel gibt einen kurzen Einblick in die Entwicklung des AplusB-Programms, das mittlerweile auf eine bereits über 20-jährige Geschichte und fünf Programmperioden aufbaut. Im Folgenden geben wir eine kurze historische Kontextualisierung des Programms und beschreiben die Programmperioden 1 bis 3, was dabei unterstützen soll, den „historisch gewachsenen“ Charakter des Programms besser einzuordnen.

### 2.1 Historische Kontextualisierung – AplusB-Programmperioden 1-3 (2002-2017)

Das AplusB-Programm wurde im Jahr 2001 vom damaligen Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie (BMVIT) ins Leben gerufen und startete 2002 operativ. Es war das erste systematische, öffentlich geförderte Inkubationsprogramm für akademische Spin-offs in Österreich, ein Vorreiter in der heimischen Förderlandschaft, da es zu diesem Zeitpunkt an Universitäten und Forschungseinrichtungen kaum institutionalisierte Strukturen zur Unterstützung von wissensintensiven Unternehmensgründungen gab.

Technologie- und wissensintensive Gründungen galten zwar damals schon als wesentlicher Motor des strukturellen Wandels und eines effektiven Wissens- und Technologietransfers zwischen Wissenschaft und Wirtschaft.<sup>1</sup> Dennoch fehlte es in Österreich zu Beginn der 2000er Jahre an spezialisierten Strukturen, die diese Gründungen von der frühen Idee bis zur Marktreife begleiten konnten. Weder wissenschaftliche Einrichtungen noch private Inkubatoren schienen in der Lage, dieses von der Frühphase der Gründungen an mit hohem Entwicklungs- und Betreuungsaufwand verbundene Segment hinreichend zu bedienen. AplusB setzte daher auf regionale Einrichtungen, sogenannte AplusB-Zentren, als intermediäre Innovationsvermittler. Diese Zentren sollten potenziell Gründende mit hohem FTI-Know-how zu einer Gründung motivieren, erfolgsträchtige Gründungsideen sondieren sowie Beratungen, Trainings und Netzwerkzugänge bereitstellen.

Das Programm begann 2002 mit neun regionalen AplusB-Zentren. Diese Zentren wurden als eigenständige Einheiten, überwiegend in der Rechtsform von Gesellschaften mit Beteiligung akademischer Einrichtungen, aufgebaut und erhielten Förderungen aus Bundesmitteln, Landesmitteln sowie Eigenmitteln. Der Bundesanteil lag dabei bei rund einem Drittel der Gesamtkosten. Im Laufe von drei Programmperioden (2002-2007, 2007-2012, 2012-2017) wurde die Zahl der aktiven Zentren schrittweise auf sieben reduziert: 2007 schied v-start (Vorarlberg) aus, 2013 wurde die Weiterförderung für BCCS Salzburg abgelehnt. 2015 waren folgende sieben Zentren aktiv: accent NÖ, build! Kärnten, CAST Tirol, INITS Wien, Science Park Graz, tech2b OÖ und ZAT Leoben.

Im Zuge der Implementierung von AplusB 2.0 (ab der zweiten Förderungsperiode) wurde das Leistungsprofil überarbeitet. Die Bandbreite reichte von Öffentlichkeitsarbeit, Stimulierungs- und Awareness-Maßnahmen, individueller Beratung und Coaching, Bereitstellung von Infrastruktur bis hin zu Netzwerkaktivitäten und der Unterstützung von Internationalisierungsprojekten. Sogenannte MUSS-Module deckten das Kernleistungsangebot ab, während KANN-Module Aspekte wie Finanzierungsunterstützung, Internationalisierung und Alumni-Betreuung adressierten.

---

<sup>1</sup> Ploder, Michael und Streicher, Jürgen und Linshalm, Enikö und Grasenick, Karin und Handler, Renate und Egel, Jürgen (2015) *Evaluierung des AplusB-Programms*. Projektbericht. Österreich. Wien, Österreich.  
<https://repository.tftval.at/id/eprint/5/7/Evaluierung%20des%20AplusB-Programms%20.pdf>; Programmdokument AplusB 2022-2027, BMK, 1. Jänner 2022; Programmdokument AplusB Scale-up 2017-2022, BMVIT, Dezember 2016

Ein zentrales, ursprüngliches Ziel des Programms war es, dass die AplusB-Zentren über die Zeit wirtschaftlich selbsttragend werden sollten, also über Eigeneinnahmen (z. B. Beratungshonorare, Beteiligungen, Spin-off Einnahmen) einen wesentlichen Teil ihrer Kosten decken. Dieses Ziel wurde allerdings von keinem der Zentren erreicht. Die Zentren blieben auf laufende, öffentliche Förderung angewiesen.

Das Programm wurde 2015 von Joanneum Research in Kooperation mit convelop und dem Zentrum für europäische Wirtschaftsforschung evaluiert.<sup>2</sup> Zentrale Empfehlungen der Evaluierung, die sich auch in einigen Punkten mit Empfehlungen der aktuellen Evaluierung decken, waren:

- **Programmstruktur beibehalten:** Nationale Abstimmung kombiniert mit lokaler Verankerung bei Wissenschafts- und Fördereinrichtungen ist eine Stärke; regional konzentrierte Einheiten in kritischer Größe haben sich bewährt.
- **Fokus auf „High-End“-Gründungen wahren:** Auch bei Erweiterung Richtung nicht-akademischer Gründungen müssen wissenschaftsnahe Gründungen im Zentrum bleiben (soweit Bundesförderung).
- **AplusB-Plattform stärken:** Rolle beim Transfer von Good Practices und bei der funktionalen Arbeitsteilung zwischen Zentren ausbauen.
- **Periodische Stakeholder-Treffen:** Regelmäßige Abstimmung zwischen regionalen Förderstellen, Programmmanagement und BMVIT etablieren (Vorbild: COMET-Programm).
- **Profilschärfung gegenüber privaten Initiativen:** Klare Profile und Nischstellen (v.a. auf Zentren-Ebene) definieren und nach außen kommunizieren.
- **Vor- und nachgelagerte Aufgaben einordnen:** Bewusstseinsbildung und Alumni-Betreuung in klar definierten Outputs verankern, abgestimmt mit Trägern und regionalen Förderstellen.
- **Industriekooperationen:** Klare Ziele für die wachsende Zusammenarbeit Spin-offs/Industrie setzen; an bestehende Start-up-Initiativen der Industrie anknüpfen.
- **Gender & Diversität:** Gendergerechte Angebote ausbauen, um das Potenzial von Gründerinnen zu erhöhen.
- **Zentren-übergreifender Austausch:** Direkten Austausch von Gründer:innen auf nationaler Ebene fördern.
- **Monitoring weiterentwickeln:** Indikatoren-basiertes Monitoringsystem entlang der Programmziele aufbauen; Gründungs-Monitoring klarer zwischen Gründer:innen und Unternehmen unterscheiden, um Verlauf nach der Gründung nachvollziehbar zu machen.

## 2.2 Programmperiode 4 (2017-2022): AplusB Scale-up

Die vierte Programmperiode<sup>3</sup> brachte eine fundamentale Neuausrichtung des Programms. Auf Basis der Evaluierungsempfehlungen und unter dem neuen Namen *AplusB Scale-up* wurden strukturelle Veränderungen vorgenommen, die das Programm bis heute prägen. Die markanteste Neuerung der vierten Periode war der Wechsel von der Förderung der Gesamtkosten eines Inkubators (Zentrumsfinanzierung) zur Förderung der von diesen Inkubatoren für FTI-Gründungen mit hohem Wachstumspotenzial erbrachten Leistungen. Das BMVIT zog sich aus der Vollfinanzierung der Inkubatoren zurück und förderte fortan ausschließlich die direkten Leistungen. Diese Verschiebung war auch förderadministrativ bedeutsam: Die Inkubatoren mussten nun stärker nachweisen, welchen konkreten Mehrwert

<sup>2</sup> Ploder, Michael und Streicher, Jürgen und Linshalm, Enikö und Grasenick, Karin und Handler, Renate und Egeln, Jürgen (2015) *Evaluierung des AplusB-Programms*. Projektbericht. Österreich. Wien, Österreich.

<https://repository.tfeval.at/id/eprint/5/7/Evaluierung%20des%20AplusB-Programms%20.pdf>

<sup>3</sup> Programmdokument AplusB Scale-up 2017-2022, BMVIT, Dezember 2016.

sie für die einzelnen Gründungsvorhaben erbringen. Mit der Projektfinanzierung ging die Finanzautonomie der Zentren einher, was den Zentren zusätzlichen Gestaltungsspielraum, vor allem hinsichtlich regionaler Gegebenheiten, geben sollte. Dafür mussten jetzt alle Zentren als Gesellschaften organisiert werden.

Eine weitere wesentliche Änderung war der Wechsel der programmabwickelnden Stelle von der Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) zur Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws). Dieser Wechsel spiegelte die inhaltliche Repositionierung wider: AplusB Scale-up sollte stärker am Schnittpunkt zwischen Forschung und Unternehmertum sowie in Richtung Wachstum und Marktfähigkeit ausgerichtet werden, Kernkompetenzen der aws als Agentur zur Unternehmensförderung.

Die Ziele des Förderungsprogramms AplusB Scale-up waren:

- **Potenzialerweiterung:** Das Potenzial für die Gründung von FTI- und wachstumsorientierten Frühphasenunternehmen erweitern und ausschöpfen.
- **Wachstum realisieren:** Den ausgewählten Förderungsnehmer:innen helfen, während der Förderungsperiode ihre Wachstumsmöglichkeiten, auch am internationalen Markt, zu realisieren.
- **Nachhaltigkeit sichern:** Die Chancen erhöhen, dass die geförderten Unternehmen nach der Förderung weiterhin als selbstständige Unternehmen am Standort Österreich erfolgreich sind, private Investor:innen gewinnen oder als Teil eines anderen Unternehmens fortgeführt werden.

Gefördert wurden in dieser Förderperiode allgemeine Leistungen der Zentren (Stimulierungs- und Vernetzungsmaßnahmen, auch international, Veranstaltungs- und Trainingskosten sowie allgemeine Beratungsleistungen) sowie de-minimis-pflichtige Leistungen, die direkt einem Gründungsprojekt zuzurechnen waren (Infrastrukturleistungen, direkte Beratungsleistungen, Mentoring sowie Darlehen bis max. 25.000 EUR je Gründer:in). Die vierte Programmperiode wurde im Rahmen einer Zwischenevaluierung im Jahr 2020/2021 von WPZ Research evaluiert<sup>4</sup>. Zentrale Empfehlungen waren dabei:

- **Flexibilität bewahren:** Offenheit und Anpassungsfähigkeit von AplusB Scale-up beibehalten.
- **Pipeline absichern:** Programm näher an die Pipeline rücken, etwa über eine gemeinsame Strategie mit Transferstellen.
- **Pre-Inkubation stärken:** Wieder mehr Freiräume und Gestaltungsspielräume in der Pre-Inkubationsphase schaffen; gleichzeitig die Bedeutung des „Scale-up“-Aspekts relativieren, das österreichische Scale-up Problem lässt sich nicht über AplusB Scale-up lösen.
- **Austausch zwischen Inkubatoren:** Verstärkter Austausch, um an einem gemeinsamen Strang zu ziehen.
- **Peer-Learning ausbauen, auch international:** Bessere Markterschließung sowie attraktive Rahmenbedingungen für das gut qualifizierte Inkubatoren-Personal.
- **Kritische Größe sichern:** Damit Ideenträger:innen nicht demotiviert werden.
- **Neue Modelle differenziert bewerten:** Formate wie das Kompetenzzentrum v-start funktionieren, Messziele sind jedoch im Verhältnis zur jeweiligen Ressourcenausstattung zu betrachten.
- **Finanzielle Planbarkeit:** Verlässliche Finanzierung, um der Community eine Perspektive zu bieten.

<sup>4</sup> Ecker, Brigitte, Gerald Gogola, Viola Nellessen, Sascha Sardadvar, Clemens Danler (2021) aws AplusB Scale-up - Zwischenevaluierung" (2021). Projektbericht. Österreich. Wien, Österreich. [https://www.bmimi.gv.at/dam/jcr:1cfdd14f-d219-481f-b446-208d40c4ba6e/AplusB%20Scale-up\\_Zwischenevaluierung\\_Endbericht.pdf](https://www.bmimi.gv.at/dam/jcr:1cfdd14f-d219-481f-b446-208d40c4ba6e/AplusB%20Scale-up_Zwischenevaluierung_Endbericht.pdf)

- **Qualitätsgesichertes Reporting:** Berichtswesen mit gesicherter Qualität etablieren.
- **Unvereinbarkeiten lösen:** Insbesondere die Kollision zwischen Pre-Seed-Förderung, Darlehen und „De-minimis“-Regel auflösen.

### 2.3 Programmperiode 5 (2022-2027): AplusB Scale-up

Mit dem Start der fünften Programmperiode ab 1. Jänner 2022<sup>5</sup> wurde das Programm vom BMK (Bundesministerium für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie) weitergeführt. Die Grundstruktur des Programms blieb erhalten, allerdings wurde die Unterscheidung in Pre-Inkubation und Inkubation, welche davor bereits von einigen Zentren praktiziert wurde, in Modulen formalisiert:

- **Modul AplusB Pre-Inkubation** setzt in der Vorgründungsphase an und konzentriert sich auf die Wissensvermittlung sowie die Unterstützung des Technologietransfers aus Forschungseinrichtungen. Wesentliche Know-how-Lücken gründungsinteressierter Personen werden identifiziert und gezielt durch Beratung und Mentoring geschlossen. Anhand konkreter Szenarien werden Chancen und Risiken einer möglichen Unternehmensgründung durchgespielt, Grundlagenwissen vermittelt und offene Problemfelder herausgearbeitet. Die Leistungen dieses Moduls haben überwiegend Lehr- und Weiterbildungscharakter.
- **Modul AplusB Inkubation** richtet sich an Gründungsvorhaben und junge Unternehmen, die den Aufnahmekriterien des jeweiligen Inkubators entsprechen, und soll deren wirtschaftlich erfolgreiche Umsetzung beschleunigen oder überhaupt erst ermöglichen. Die Unterstützung erfolgt vorrangig über die Bereitstellung von Infrastruktur, Beratung und Coaching, Weiterbildung, Mentoring sowie Netzwerkzugang. Ergänzend kann ein Preisgeld in Höhe von bis zu 15 % des Gesamtförderungsvolumens als Incentive ausgelobt werden, sofern das Gründungsvorhaben zu programmspezifischen Zielen beiträgt, namentlich der Erhöhung des Anteils weiblicher Gründungspersonen oder der Erreichung der Klima- und Umweltziele.

Zudem wurden im Programmdokument zwei thematische Schwerpunkte verankert, welche sich auch in Zielen und KPIs der Zentren niederschlagen:

- **Klimaschutz & Umwelt:** Erhöhung des Anteils von Gründungsvorhaben mit Klimaschutz- und Umweltbezug. In der Vorperiode trugen rund 20 % der Gründungen zu Klima- und Umweltzielen bei, dieser Anteil soll systematisch gesteigert werden. Inkubatoren müssen konkrete Maßnahmen für klima- und energierelevante Gründungsvorhaben nachweisen.
- **Female Entrepreneurship:** Deutliche Erhöhung des Anteils weiblicher Gründerinnen. Ausgangswert laut Austrian Startup Monitor 2020: 18 % Gründerinnen in Österreich; in AplusB-Gründungen sogar nur 15 %. Gezielte Bewusstseinsbildung, spezifische Beratungsleistungen und ein mögliches Preisgeld als Incentive sollen den Frauenanteil steigern.

Außerdem wurde im Programmdokument klar beschrieben, dass es zu einer verstärkten Nutzung von Synergiepotenzialen zwischen den AplusB-Inkubatoren kommen soll. Kompetenzen einzelner Inkubatoren sollen gebündelt und österreichweit zugänglich gemacht werden. Durch die bundesländerübergreifende Zusammenarbeit soll das Angebot in den Bereichen Awareness, Mentoring und Vernetzung verbessert werden.

Die Förderung erfolgt in Form eines Zuschusses der aws. Die maximale Förderungshöhe und Förderungsintensität wurden gegenüber der Vorperiode angepasst<sup>6</sup> und auf 4 Mio. EUR beschränkt. Für Konsortialvorhaben wurde der Maximalbetrag mit 1,5 Mio. EUR + 1 Mio. EUR pro

<sup>5</sup> Programmdokument AplusB 2022-2027, BMK, 1. Jänner 2022.

<sup>6</sup> Programmdokument AplusB 2022-2027, BMK, 1. Jänner 2022.

Bundesland beschränkt. Die Förderintensität beträgt maximal 70 % der förderbaren Kosten. Zusätzlich wurde eine Preisgeld-Komponente als Instrument neu eingeführt. Gründungsvorhaben können ein zweckgebundenes Preisgeld erhalten, wenn sie entweder zur Erhöhung des Anteils weiblicher Gründungspersonen oder zur Erreichung der Klima- und Umweltziele beitragen.

Die Zielgruppe entspricht im Wesentlichen jener der Vorperiode: Personen mit akademischem oder FTI-nahem Hintergrund, die das Potenzial haben, allein oder im Team ein innovations- und wachstumsorientiertes Unternehmen zu gründen. Explizit angesprochen werden neben Gründungsvorhaben aus Universitäten, Fachhochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen auch Vorhaben in enger Anbindung an Forschungseinrichtungen, auch wenn sie nicht direkt aus dem akademischen Bereich stammen, insbesondere Frauen als bisher unterrepräsentierte Gründungspersonen, und Unternehmen mit klima- und umweltbezogenem Innovationsfokus.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Programmdokument AplusB 2022-2027, BMK, 1. Jänner 2022 (Beilage 6); Weiterführende Erläuterungen zum Programm AplusB (2022).

### 3 Evaluierungsmethodik

---

Methodisch baut die vorliegende Evaluierung auf einem Mixed-Methods-Ansatz auf, der qualitative und quantitative Ansätze sowie unterschiedliche Primär- und Sekundärquellen einbezieht. Im Folgenden werden die genutzten Methoden und Datenquellen im Einzelnen vorgestellt.

#### 3.1 Förderdatenanalyse

Eine Grundlage für die Evaluierung war eine Auswertung der Förderdaten. Konkret wurden für die Auswertung der Förderdaten folgende Dokumente analysiert:

- **Jahresberichte der AplusB-Zentren:** Für beide Förderperioden legt jedes der AplusB-Zentren einen Jahresbericht vor, welcher die Aktivitäten der Zentren beschreibt. Die Berichte sind im Schnitt zwischen rund 20 und 70 Seiten lang. Jedes Zentrum hat ein individuelles Berichtsformat und eine eigene Struktur. Manche Berichte sind nicht durchsuchbare PDF-Dokumente. Von Seiten der aws wurde grundsätzlich kein doppeltes Reporting verlangt und Informationen, die im Jahresbericht enthalten waren, mussten im Sinne der Effizienz nicht zusätzlich in die Beiblätter übertragen werden.
- **Beiblätter:** In der Förderperiode 2017-2022 wurden zusätzlich zu den Jahresberichten auch umfangreiche Excel-Beiblätter von den Zentren erhoben. Dies gilt nicht für die Förderperiode 2022-2027. Diese umfassten: a) eine Auflistung aller Awarenessmaßnahmen sowie der Teilnehmer aus der Zielgruppe und Kommentaren zur Beschreibung der Maßnahmen, b) Informationen zur Pipeline für Inkubatoren, also die Wege auf denen die Teams zu den persönlichen Erstgesprächen gekommen sind, c) Ausschöpfungspotential, welches die Projekte in aktiver, abgeschlossener und abgebrochener Inkubation auflistet, inklusive der Inkubationsmonate pro Team pro Jahr, d) für jedes Gründungsprojekt sollten zudem Unternehmensdetails wie Finanzierungen, Umsätze, Entwicklungsausgaben, Unternehmensentwicklung, Ursachen für die Liquidierung und die Einschätzungen des Zentrums zum Einfluss der Inkubation auf die Entwicklung, allerdings wurden die Angaben nicht von allen Zentren erbracht.
- **Antragsunterlagen:** Die Antragsunterlagen umfassen einerseits einen Projektantrag, der die Qualität des Vorhabens, die Eignung der Förderungswerber, den Nutzen und die Relevanz des Vorhabens beschreibt. Zudem gibt es auch eine detaillierte Auflistung der bestehenden Kooperationspartner sortiert nach Leistungen für das Zentrum und Programmzielen. Es wird dabei nicht zwischen regionalen, nationalen oder internationalen Partner:innen unterschieden. Es wird gekennzeichnet, ob eine vertragliche Regelung vorhanden ist oder ob nur eine informelle Zusammenarbeit besteht. Teilweise geben die AplusB-Zentren auch klar an, in welchen Non-AplusB-Projekten kooperiert wird. Es gibt im Verlauf des Programms keine Überprüfung der gelisteten Kooperationen.
- **Kostenplanung:** Im Rahmen des Förderantrags wird zudem eine Kostenplanung für den gesamten Programmzeitraum eingereicht. In diesem werden Angaben zu den Personalkosten, Drittkosten, Sach- und Materialkosten sowie Reisekosten budgetiert.
- **Kontrollberichte (KOBES):** Für die Evaluierung liegen die Kontrollberichte für 2017-2022, sowie die Jahreskontrollberichte für die bereits abgerechneten Förderjahre vor. Alle Zentren haben bereits zwei Jahre abgerechnet und zwei bereits das dritte Jahr.
- **Gesamtkostenübersicht:** Für die aktuelle Förderperiode (5), werden zusätzlich die Finanzierungen aus dem Non-AplusB-Bereich erhoben. Diese Informationen wurden in den vergangenen Förderperioden nicht systematisch erhoben.



Es zeigt sich eine sehr heterogene Datenlage, bei der große Unterschiede in der Datenverfügbarkeit und Datenqualität zwischen den Programmperioden und zwischen den Zentren bestehen. Wie bereits vom Rechnungshof kritisiert, stimmen Angaben der Jahresberichte im Fließtext fallweise nicht mit den Angaben in den Monitoring-Tabellen, welche in der 4. Programmperiode erhoben wurden, überein. Zudem sind die Bezeichnungen (bspw. Erstgespräch, Kontakt mit der Projektidee) nicht konsistent zwischen den Zentren, was den Vergleich schwierig macht.

### 3.2 Interviews

Zwischen November 2025 und April 2026 wurden insgesamt 33 semi-strukturierte Interviews mit unterschiedlichen Stakeholdern durchgeführt. Die Interviews fanden online statt und dauerten im Schnitt rund eine Stunde. Die qualitativen Interviews dienten dazu, vertiefende Einblicke aus unterschiedlichen Stakeholder-Perspektiven auf das Programm zu gewinnen; die Leitfäden wurden je nach Interviewpartner:in zugeschnitten und deckten die aktuellen Prozesse in den AplusB-Zentren, die strategische Programmentwicklung einschließlich der inhaltlichen Schwerpunktsetzung der Zentren, die Zusammenarbeit zwischen den Zentren sowie auf internationaler Ebene, KPIs und Monitoring sowie die Rolle der AplusB-Zentren im österreichischen Gründungsökosystem ab.

- **Scoping-Interviews:** Um die Besonderheiten, die strategische Ausrichtung und das operative Management des Programms besser zu verstehen, wurden 2 Scoping-Interviews mit fünf Programmverantwortlichen aus BMIMI und aws geführt.
- **AplusB-Zentren:** Es wurden Interviews mit jedem AplusB-Zentrum (8) sowie mit dem AplusB-Verein geführt. Dies war entscheidend, um ein umfassendes Verständnis des AplusB-Programms als Ganzes durch seine regionalen Zentren zu gewinnen. Die Gespräche beleuchteten regionale Unterschiede, Kooperationspunkte und Verbesserungsmöglichkeiten, unter anderem. Darüber hinaus wurden im Interesse der Vollständigkeit Interviews mit Akteuren durchgeführt, die mit den AplusB-Zentren in Verbindung stehen. Dazu gehörten zwei Gesellschafter, ein Vertreter eines ehemaligen AplusB-Zentrums (ZAT) und ein Vertreter eines Gründungszentrums, das kein AplusB-Zentrum ist, aber Mitglied im AplusB-Verein (Startup Burgenland).
- **Stakeholder-Interviews:** Es wurden Interviews mit 10 Akteuren geführt, die im österreichischen Start-up-Ökosystem aktiv sind. Zu diesen Akteuren gehörten beispielsweise Vertreter:innen von Universitäten, welche für Spin-offs zuständig sind, andere öffentliche Inkubatoren (XISTA), Vertreter des Start-up-Rates sowie private Anbieter:innen und zuletzt anderer Ministerien mit anderen Start-up-Programmen.
- **Internationaler Vergleich:** Um Best Practices aus ähnlichen Programmen im Ausland zu erhalten, wurden fünf Interviews mit Akteuren in Deutschland, Schweden und der Schweiz geführt.
- **Fallstudien:** Im Rahmen der Fallstudien (siehe unten) haben wir vier Interviews geführt.

### 3.3 Befragung von Inkubierten

Eine Online-Befragung der Inkubierten war ein zentraler Baustein der Evaluierung. Der teilstrukturierte Fragebogen wurde auf Basis der Evaluierungsfragen, vorhandener Monitoring-Daten sowie qualitativer Erhebungen entwickelt, getestet und mit dem BMIMI abgestimmt. Erhoben wurden Daten zu Profil und Genese der Start-ups, zur Inanspruchnahme von Förderungen und Finanzierungsquellen, zu Barrieren und Erfolgsfaktoren, zur Beurteilung der Leistungen der AplusB-Zentren sowie zu Programmgestaltung, Sichtbarkeit und Mehrwert des Programms. Die Befragung wurde über die Umfragesoftware LimeSurvey durchgeführt. Für den

Versand stellten die einzelnen Zentren Listen jener Gründer:innen zur Verfügung, die seit 2017 bei ihnen inkubiert worden waren.

Am 19. Februar wurde eine Umfrage an den Teilnehmer:innen jedes Zentrums verschickt. Nach dem Versand der ersten Einladung wurden insgesamt drei Erinnerungs-E-Mails an diejenigen verschickt, die die Umfrage noch nicht ausgefüllt hatten. Die Umfrage lief vier Wochen bis zum 18. März.

Insgesamt gingen 255 Antworten aus allen Zentren ein, was einer Rücklaufquote von 26 % (255/983) entspricht. Für die Analysen der Befragung wurden die Verteilung der Gesamtantworten auf die verschiedenen AplusB-Zentren betrachtet, um auch entsprechende Unterschiede zwischen den Zentren auszuweisen. Insgesamt entfiel der größte Anteil auf tech2b (26 %), SPG (24 %), gefolgt von accent (18 %). Auf INiTS entfallen 34 Nennungen (12 %). Die restlichen 20 % der Antworten entfielen auf AplusB South-West: Startup.Tirol war mit 31 Nennungen (10 %) und build! mit 11 Nennungen (4 %) vertreten. Die kleinsten Anteile entfielen auf Startup Salzburg, Startup Vorarlberg und v-start mit jeweils 2 % bzw. 1 % der Nennungen.

Tabelle 1 zeigt einen Überblick über die gesamte Befragungsteilnahme aufgeschlüsselt nach Zentren. Insgesamt kamen aus allen Zentren 123 Einladungen („Bounced“) zurück, und weitere 29 Eingeladene verzichteten („Opt-Out-Option“) auf die Teilnahme an der Umfrage. Die folgende Tabelle zeigt die Gesamtzahl der ursprünglich Eingeladenen, die Anzahl der Eingeladenen, die die Umfrage tatsächlich erhalten haben, sowie die Anzahl derjenigen, die die Umfrage ausgefüllt haben.

*Tabelle 1 Überblick über Befragungsteilnahme*

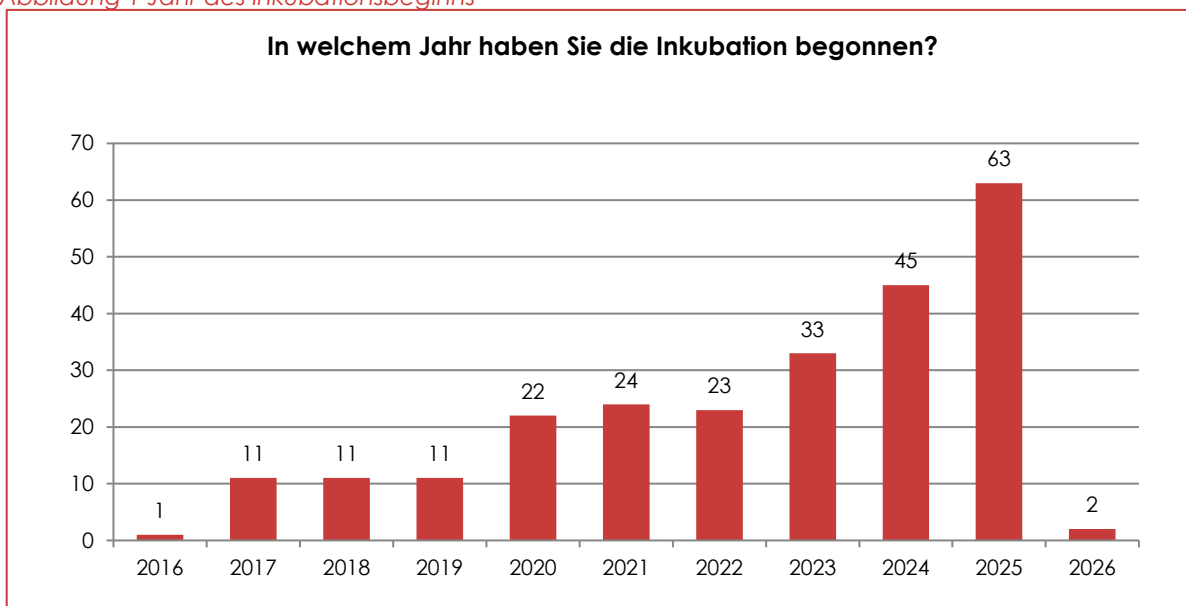
| Zentrum             | Gesamt | Befragung Erhalten | Abgeschlossen (18.03.) | % abgeschlossen |
|---------------------|--------|--------------------|------------------------|-----------------|
| Start-up Vorarlberg | 11     | 11                 | 7                      | 64 %            |
| v-start             | 9      | 8                  | 3                      | 38 %            |
| Startup.Tirol       | 87     | 70                 | 28                     | 40 %            |
| build!              | 23     | 20                 | 11                     | 55 %            |
| Startup Salzburg    | 22     | 21                 | 8                      | 38 %            |
| SPG                 | 309    | 242                | 57                     | 24 %            |
| tech2b              | 221    | 189                | 68                     | 36 %            |
| INiTS               | 140    | 138                | 28                     | 20 %            |
| accent              | 161    | 161                | 45                     | 28 %            |

Quelle: Befragung Technopolis.

Die folgende Abbildung zeigt die Befragungsergebnisse zur Frage, in welchem Jahr die Gründerteams ihre Inkubation bei den AplusB-Zentren begonnen haben. Die Antworten verteilen sich auf den Zeitraum von 2002 bis 2026, wobei die überwiegende Mehrheit der Nennungen auf die Jahre ab 2019 entfällt. Die hohe Anzahl der Antworten aus kürzer zurückliegenden Inkubationskohorten wurde bei der Interpretation der Ergebnisse berücksichtigt.



Abbildung 1 Jahr des Inkubationsbeginns



Quelle: Befragung Technopolis. Eine Rückmeldung gab das Jahr 2002 als Zeitpunkt der Inkubation an; da dieser Zeitpunkt jedoch weit außerhalb des Bewertungszeitraums liegt, wurde er nicht in die Grafik aufgenommen.

### 3.4 Wirkungsanalyse

Die Wirkungsanalyse basiert auf einer integrierten Nutzung von Primär- und Sekundärdaten zur Bewertung der Effekte der AplusB-Startup-Inkubation. Ziel dieses Vorgehens ist es, programmspezifische Informationen der geförderten Unternehmen umfassend abzubilden und gleichzeitig eine belastbare Vergleichbarkeit mit nicht geförderten Unternehmen sicherzustellen.

Die Datenbasis der AplusB-Start-ups umfasst programintern erhobene Informationen aus Förderanträgen und Berichten/Beiblättern der Zentren, Daten aus dem Gründungsmonitoring und der Befragung von inkubierten Teams. Diese Primärdaten wurden systematisch mit externen Unternehmensdatenbanken (insbesondere Orbis, Crunchbase und Net Zero Insights) angereichert, um strukturelle, regionale und wirtschaftliche Unternehmensmerkmale konsistent abzubilden und Zeitreihen zu zentralen Ergebnisindikatoren wie Beschäftigung, Umsatz, Vermögen und Innovationsaktivitäten zu generieren (Details siehe Appendix).

Die Kontrollgruppe wurde ausschließlich auf Basis von Sekundärdaten aufgebaut und folgt denselben Datenstandards wie die AplusB-Start-ups. Die Auswahl geeigneter Vergleichsunternehmen erfolgte in einem mehrstufigen Matching-Verfahren: Zunächst wurde auf Basis semantischer Ähnlichkeiten der Unternehmensbeschreibungen ein inhaltlich vergleichbarer Pool potenzieller Kontrollunternehmen identifiziert. In einem zweiten Schritt wurde dieser Pool anhand zentraler Pre-Förderungsmerkmale wie Unternehmensgröße, Vermögensausstattung, Innovationsaktivität, Region, Rechtsform und Unternehmensalter weiter verfeinert. Dieses Vorgehen stellt sicher, dass inkubierte („behandelte“) und nicht inkubierte („unbehandelte“) Unternehmen vor der Inkubation möglichst vergleichbar sind (Details siehe Appendix).

Die Zusammenführung der unterschiedlichen Datenquellen erfolgte über ein kombiniertes Matching-Verfahren aus bereinigten Identifikationsmerkmalen, fuzzy matching und algorithmischer sowie stichprobenartiger manueller Validierung. Trotz dieser umfangreichen Datengrundlage wiesen insbesondere finanzielle Zeitreihen teilweise fehlende Beobachtungen

auf. Diese Datenlücken wurden mithilfe transparenter und methodisch abgestufter Imputationsverfahren geschlossen, wobei sowohl konservative Interpolationen als auch trendbasierte Ergänzungen zum Einsatz kamen. Die Robustheit der Ergebnisse wurde durch den Vergleich alternativer Imputationsstrategien überprüft (siehe Details und Robustheitsanalyse im Appendix).

Die kausale Wirkungsschätzung erfolgt mittels eines Panel-Difference-in-Differences-Ansatzes mit doubly-robuster Schätzung, der gestaffelte Behandlungszeitpunkte, unternehmensspezifische Effekte und verbleibende Unterschiede in beobachtbaren Kontrollvariablen berücksichtigt. Durch die Kombination aus Matching, Gewichtung und Pre-Trend-Analysen wird eine belastbare Vergleichsbasis geschaffen, auf der die im folgenden Abschnitt dargestellten Ergebnisse als approximative Näherungswerte kausaler Fördereffekte verstanden werden können.

### 3.5 Fallstudien

Im Rahmen der Evaluierung haben wir vier beispielhafte Fallstudien erarbeitet. Ziel war eine detaillierte Analyse geförderter Unternehmen, um anhand konkreter Beispiele die Wirkungsweise des Programms besser zu verstehen. Die Fallstudien wurden bewusst zu einem späten Zeitpunkt im Evaluierungsprozess durchgeführt, um zentrale Beobachtungen aus den vorangegangenen Erhebungsmethoden (Förderdatenanalyse, Wirkungsanalyse, Interviews und Befragung) sowohl bei der Auswahl als auch in der vertiefenden Analyse berücksichtigen zu können. Inhaltlich standen Fragen zu Erfolgsfaktoren und Herausforderungen bei der Unternehmensgründung im Mittelpunkt, ebenso wie die Bedeutung konkreter Unterstützungsleistungen der Zentren (Beratung, Infrastruktur, Mentoring, Vernetzung, Weiterbildung), die Einbettung in regionale, nationale und universitäre Innovationskontexte sowie Perspektiven auf die Programmschwerpunkte „Tech for Green“ und „Female Entrepreneurship“. Die Auswahl der vier Fälle erfolgte in Abstimmung mit den Auftraggebern auf Basis mehrerer Dimensionen, die gemeinsam die Heterogenität des Programms widerspiegeln sollen: darunter der jeweilige Inkubator und das Bundesland, Inkubationszeiträume, Branchen und Technologiebereiche, Geschäftsmodelle, Entwicklungsphasen sowie die Antworten aus der vorangegangenen Befragung. Im Vordergrund stand nicht Repräsentativität, sondern die Frage, aus welchen Fällen für die künftige Programmgestaltung am meisten gelernt werden kann. Den empirischen Kern jeder Fallstudie bilden qualitative Interviews mit den jeweiligen Gründer:innen.

### 3.6 Stakeholder-Workshop

Parallel zu einer anderen aws Veranstaltung in Eisenstadt organisierte das Evaluationsteam mit der aws in der Anfangsphase dieser Evaluation einen AplusB-Stakeholder-Workshop. Der vierstündige Workshop fand am 23. Oktober 2025 statt und wurde von Technopolis moderiert. 22 Personen nahmen teil. In der ersten Hälfte reflektierten die Teilnehmenden ihre Erwartungen an das AplusB-Programm, die Programmstruktur (Finanzen, Internationalisierung, Spezialisierung), die Programmschwerpunkte sowie die Zusammenarbeit mit anderen Zentren. Darüber hinaus äußerten sie ihre Zukunftsaussichten für die künftige Entwicklung des Programms. In der zweiten Hälfte beschäftigten sich die Teilnehmenden mit den AplusB-Zentren in Bezug auf die gesamte Startup-Szene und reflektierten über den Austausch innerhalb des Startup-Ökosystems, die USP der AplusB-Zentren und andere Förderangebote.

## 4 Evaluierungsergebnisse

Im Folgenden werden die zentralen Evaluierungsergebnisse zum AplusB-Programm gebündelt dargestellt. Abschnitt 4.1 beleuchtet die AplusB-Zentren als regionale Gründungszentren und ihre unterschiedlichen Profile, 4.2 greift die Zusammenarbeit im österreichweiten Netzwerk sowie Dynamiken zwischen Kooperation und Konkurrenz auf. Abschnitt 4.3 ordnet AplusB im nationalen Gründungsökosystem ein und diskutiert Schnittstellen zu Universitäten, öffentlichen und privaten Angeboten. Daran anschließend beschreibt 4.4 das Leistungsangebot der Zentren, während 4.5 die geförderten Start-ups und zentrale Befunde zu ihrer Entwicklung zusammenfasst. Abschließend behandelt 4.6 die Konzeption und Abwicklung des Programms, einschließlich zentraler Designentscheidungen, Finanzierung und Monitoring.

### 4.1 AplusB-Zentren sind regionale Gründungszentren

#### 4.1.1 Heterogenität der Gründungszentren

Vier Zentren (INITS, accent, Science Park Graz (SPG) und tech2b) bestehen bereits seit 20 Jahren und wurden durchgehend durch das AplusB-Programm unterstützt. In den anderen Bundesländern wurden im Laufe der Jahre unterschiedliche Zentren, nicht durchgängig, gefördert. In der fünften Förderperiode gab es zum ersten Mal ein Konsortialprojekt der AplusB-Zentren aus Tirol, Salzburg, Kärnten und Vorarlberg, das von Startup.Tirol koordiniert wird.

*Tabelle 2 Abdeckung Bundesländer durch die AplusB-Zentren nach Förderperioden*

| Bundesland       | 1 FP<br>2002-2007                               | 2 FP<br>2007-2012 | 3 FP<br>2012-2017 | 4 FP<br>2017-2021 | 5 FP<br>2022-2027                                                                                            |
|------------------|-------------------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                  | FFG                                             |                   |                   | aws               |                                                                                                              |
| Wien             | INITS                                           | INITS             | INITS             | INITS             | INITS                                                                                                        |
| Niederösterreich | accent                                          | accent            | accent            | accent            | accent                                                                                                       |
| Steiermark       | SPG, ZAT                                        | SPG, ZAT          | SPG, ZAT          | SPG               | SPG                                                                                                          |
| Oberösterreich   | tech2b                                          | tech2b            | tech2b            | tech2b            | tech2b                                                                                                       |
| Tirol            | CAST                                            | CAST              | CAST              | Startup.Tirol     | South-West: Startup.Tirol,<br>Startup Salzburg, build!<br>Gründungszentrum<br>Kärnten, Startup<br>Vorarlberg |
| Salzburg         | BCCS-Business<br>Creation<br>Center<br>Salzburg | -                 | -                 | -                 |                                                                                                              |
| Kärnten          | build!                                          | build!            | build!            | -                 |                                                                                                              |
| Vorarlberg       | v-start                                         | -                 | -                 | v-start           |                                                                                                              |
| Burgenland*      | -                                               | -                 | -                 | -                 | -                                                                                                            |

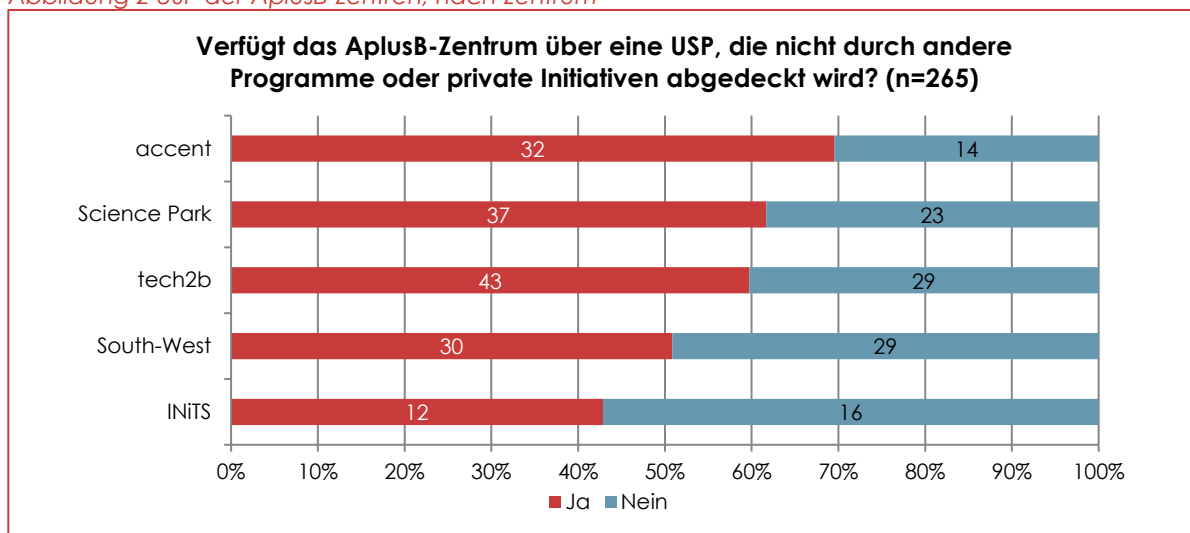
Quelle: AplusB-Programmevaluierungen (2015, 2021), Homepage AplusB. Darstellung Technopolis. \*Seit 2022 besteht eine Kooperation der Burgenländischen Gründungsinitiative StartUp Burgenland und dem AplusB-Zentrum accent. Burgenländischen Start-ups steht damit der Zugang zu AplusB Inkubation offen, auch wenn SÜDHUB nicht durch AplusB Mittel finanziert wird.

Innerhalb der AplusB-Zentren gibt es daher einerseits die etablierten Zentren, an Standorten mit hoher Hochschul- und Industriedichte und ein neues Konsortium, das die Fläche an Zentren, die bisher unet gefördert wurden, verbindet. In den Interviews wird deutlich, dass die Kontinuität der Zentren auch Auswirkungen auf die Ausgestaltung der Aktivitäten hat. Bei bereits

etablierten Zentren mit durchgängiger Erfahrung sind Prozesse häufig stärker standardisiert, sodass beispielsweise die Geschäftsführer:innen mehr Kapazitäten haben, zusätzliche („Non-AplusB“) Projekte einzuwerben. Für neu etablierte Zentren entsteht im Vergleich dazu ein höherer struktureller Aufwand in Koordinierung, Entwicklung von Prozessen und dem methodischen Vorgehen.

Das langjährige Bestehen von Zentren wirkt sich auch auf die Profilbildung der Zentren aus. Beispielsweise lassen sich die Befragungsergebnisse zu den USP der Zentren dahingehend interpretieren. Insgesamt sind die Einschätzungen zu den USPs der Zentren gemischt (etwa 40 % sehen keine besonderen USP), eine Mehrheit sieht USP, darunter zunächst im Bereich Netzwerk und Vernetzung, auch in der Region, gefolgt von den Beratungs- und Coachingangeboten. Allerdings sehen die Befragten bei langjährig etablierten Zentren, wie accent, Science Park Graz und tech2b, eine klarere USP. Die niedrigere Zustimmung bei INiTS lässt sich durch die große Konkurrenz von anderen Inkubationsangeboten im Wiener Ökosystem erklären.

Abbildung 2 USP der AplusB-Zentren, nach Zentrum



Quelle: Befragung Technopolis.

Eine Auswertung der offenen Nennungen zur Frage, welche USP die Zentren aus Sicht der Befragten aufweisen, zeigt deutlich unterschiedliche Wahrnehmungen je nach Zentrum. Vereinzelt wurde darüber hinaus auch von verschiedenen Antwortenden darauf hingewiesen, dass ein USP der Zentren deren Neutralität sei (meist finanziell, weil z. B. auch keine Beteiligungen Bedingungen sind; vereinzelt auch politisch).

Tabelle 3 USPs der Zentren aus Sicht der Befragten, Top 3 aus offenen Nennungen

| Zentrum       | Am häufigsten genannte USPs (Bis zu drei; eigene Kategorisierung der offenen Nennungen)                                                                                               |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| accent (n=31) | <ul style="list-style-type: none"> <li>Räumlichkeiten/Felder/Equipment (z. B. Makerspace) (10)</li> <li>Qualität Beratung / Coaching / Mentoring (8)</li> <li>Netzwerk (8)</li> </ul> |
| SPG (n=34)    | <ul style="list-style-type: none"> <li>Nähe zur TU/Uni. Graz (11)</li> <li>Qualität Beratung / Coaching / Team (8)</li> <li>High-Tech-Fokus (7)</li> </ul>                            |

|                      |                                                                                                                                                                               |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| South-West<br>(n=26) | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Beratung &amp; Coaching (8)</li> <li>• Regionale/Lokale Vernetzung/Expertise (6)</li> <li>• Finanzielle Unterstützung (3)</li> </ul> |
| tech2b (n= 41)       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualität Mentor:innen (9)</li> <li>• Regionalität/Räumliche Nähe (7)</li> <li>• Erfahrung/Expertise/Etabliert (4)</li> </ul>         |
| INiTS (n=10)         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• High-Tech-Fokus (3)</li> <li>• Finanzierungsmöglichkeit (3)</li> </ul>                                                               |

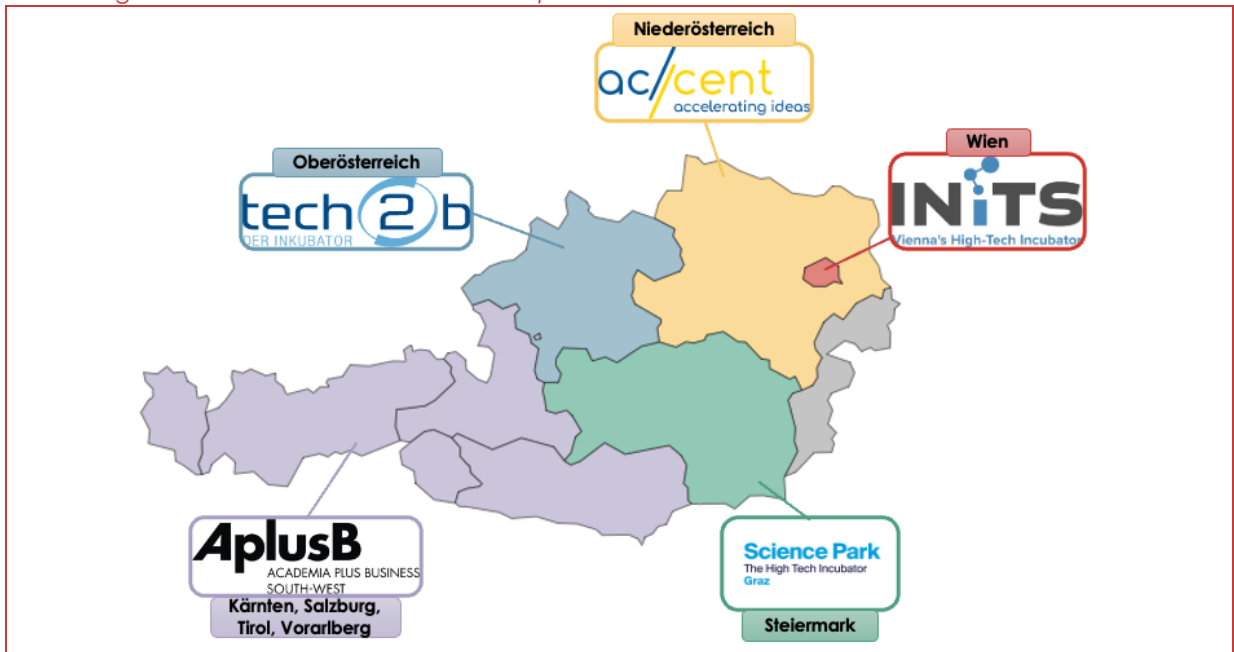
Quelle: Befragung Technopolis.

Die Ergebnisse der Befragung decken sich gut mit den Beschreibungen der Interviewpartner:innen, die bei den aktuellen fünf AplusB-Zentren unterschiedliche Schwerpunkte sehen:

- Bei **accent** betonen die Interviewpartner:innen den Zugang zu spezifischer Infrastruktur, darunter landwirtschaftliche Flächen, einen Makerspace in einer ehemaligen landwirtschaftlichen Fachschule mit Fokus auf Agritech, Glashäuser und Bienenstöcke sowie die Anbindung an den Flughafen Wien für Space-Tech-Start-ups. Hervorgehoben wird, dass diese Infrastrukturen nicht nur während der Inkubationsphase, sondern auch in späteren Phasen, etwa im Rahmen von FFG-Projekten, genutzt werden können.
- Der **Science Park Graz** wiederum setzt einen klaren Schwerpunkt auf Internationalität. Der Zentrumsbetrieb erfolgt vollständig auf Englisch, es bestehen Außenstellen in Belgrad und Tel Aviv, und ein internationales Board begleitet die Auswahl der Start-ups. Es wird als ein verstärkter Fokus auf die Ansiedelungsthematik gelegt, insbesondere mit Blick auf den osteuropäischen Markt mit seinem erheblichen Wachstumspotenzial.
- Das **South-West-Konsortium** wird von Interviewpartner:innen als Best-Practice-Beispiel für bundesländerübergreifende Kooperation hervorgehoben, da hier etwas gelingt, was strukturell oft an den Grenzen bundeslandspezifischer Förderung scheitert. Es gibt regionale Anlaufpunkte für die Start-ups und eine Verankerung im Land, aber kurze Wege zu den umliegenden Bundesländern und durch den methodischen Austausch und die Schärfung auch eine höhere Qualität an Angeboten. Gerade für neu gegründete Zentren wie Start-up Vorarlberg ist der Lerntransfer aus den Erfahrungen der etablierten Zentren besonders wertvoll.
- **tech2b** wird von den Interviewpartner:innen besonders für die enge Kooperation mit der lokalen Industrie hervorgehoben. Es gibt enge Zusammenarbeit mit Betrieben, der Wirtschaftskammer und auch Industriellenvereinigung. Spezifische Venture Clienting Formate wie Peer4 fördern gezielt die Zusammenarbeit zwischen Start-ups und etablierten Wirtschaftsbetrieben. Darüber hinaus verfügt tech2b über Büroplätze an internationalen Standorten (bspw. Boston, New York), die von Start-ups genutzt werden können.
- Über **INiTS** wird in den Interviews vor allem über die Herausforderungen des Zentrums berichtet, da es in Wien starke Konkurrenz im Bereich der Inkubationsprogramme gibt, sowohl durch Universitäten, die ihre Angebote zunehmend professionalisieren, als auch durch private Anbieter. INiTS ist zudem das einzige Zentrum, das Beteiligungen an den inkubierten Start-ups eingeht. Von Stakeholdern und dem Rechnungshofbericht wurde allerdings Kritik an den konkreten Konditionen (bspw. Rückzahlungen in den ersten Finanzierungsrunden sind für Investor:innen nicht attraktiv) dieser Beteiligungen geäußert. In Kapitel 4.4.2 werden die Herausforderungen näher dargelegt.

Zusätzlich zu den AplusB-Zentren sind im AplusB-Verein auch noch das Inkubationszentrum der Montanuniversität Leoben (ZAT), welches bis 2017 ein AplusB-Zentrum war, sowie Startup Burgenland vertreten. Für wissensintensive Start-ups aus dem Burgenland gibt es eine Betreuungskooperation mit accent. Insgesamt ist eine österreichweite Abdeckung und ein niederschwelliger Zugang zu den öffentlichen Inkubationszentren gewährleistet. Damit ist eine der Grundideen des Programms, regionale Ansprechpartner:innen vor Ort zu etablieren, aktuell gegeben.

Abbildung 3 Inkubatoren der aktuellen Förderperiode



Quelle: Darstellung: Technopolis.

In Interviews wird deutlich, dass jene Zentren, die im Laufe der Förderperioden aus der Förderung herausgefallen sind, ihre Aktivitäten trotzdem fortgeführt haben und unabhängig von der AplusB-Förderung die Angebote und Strukturen, trotz weniger Finanzierung, weiterentwickelt haben. Ein Beispiel dafür ist Start-up Salzburg, das mittlerweile als Netzwerk-Inkubator fungiert und alle regionalen öffentlichen Akteure, die mit Start-ups zusammenarbeiten, quasi als „One-Stop-Shop“ zusammenführt. Neben der Kooperation mit Innovation Salzburg und der Wirtschaftskammer gibt es auch Ansprechpartner:innen an Universitäten und Fachhochschulen, die gezielt für die Aktivierung an den Hochschulen genutzt werden. Start-up Salzburg übernimmt dabei eine koordinierende Funktion und bündelt Aktivitäten sowie Zuständigkeiten. Dadurch können Angebote sichtbarer gemacht, Abstimmungen vereinfacht und Synergien zwischen den beteiligten Akteuren systematisch genutzt werden.

#### 4.1.2 Heterogenität der Gesellschafterstrukturen

Bereits in den ersten drei Förderperioden war es eine Voraussetzung für die Förderung, dass die AplusB-Zentren als Kapitalgesellschaften geführt werden bestehend aus zumindest einer akademischen Einrichtung und einer unbestimmten Anzahl an Gesellschaftern. Im Programmdokument der aktuellen Förderperiode wurden zusätzlich die Anforderungen formuliert, dass es keine Mehrheitseigentümer geben darf, dass die Gesellschafterstruktur die wichtigsten akademischen Einrichtungen in der Region aufweist, der Mindestanteil pro

akademischer Einrichtung 10 % sein muss, und dass Landesagenturen von der Förderung ausgeschlossen sind. Tabelle 4 gibt einen Überblick über die Gesellschafter der AplusB-Zentren. Dabei ist auch vermerkt, welche Gesellschafter seit der Evaluierung von AplusB im Jahr 2017 neu hinzugekommen sind.

*Tabelle 4 Überblick über die Gesellschafter der AplusB-Zentren*

| Zentrum            | Gesellschafter                                                                       | Typ               |
|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| accent             | N.vest Unternehmensfinanzierung des Landes NÖ GmbH                                   | Land              |
|                    | RIZ Niederösterreichs Gründeragentur Ges.m.b.H.                                      | Land              |
|                    | Gesellschaft für Forschungsförderung Niederösterreich m.b.H.                         | Land              |
|                    | Veterinärmedizinische Universität Wien (Neu)                                         | Universität       |
|                    | Karl Landsteiner Privatuniversität für Gesundheitswissenschaften GmbH (Neu)          | Privatuniversität |
| INiTS              | Innovationszentrum Universität Wien GmbH                                             | Universität       |
|                    | Technische Universität Wien                                                          | Universität       |
|                    | Wirtschaftsagentur Wien                                                              | Land              |
| SPG                | Technische Universität Graz                                                          | Universität       |
|                    | Medizinische Universität Graz                                                        | Universität       |
|                    | Universität Graz                                                                     | Universität       |
|                    | Kärntner Betriebsansiedlungs- und Beteiligungsgesellschaft m.b.H. (neu)              | Land              |
| tech2b             | Johannes Kepler Universität Linz                                                     | Universität       |
|                    | FH OÖ Management GmbH                                                                | FH                |
|                    | Business Upper Austria GmbH                                                          | Land              |
|                    | Wirtschaftskammer Oberösterreich                                                     | WK                |
|                    | Universität für künstlerische und industrielle Gestaltung Linz (neu)                 | Universität       |
| build!             | Alpen-Adria-Universität Klagenfurt                                                   | Universität       |
|                    | Landeshauptstadt Klagenfurt am Wörthersee                                            | Stadt             |
|                    | Stadt Villach                                                                        | Stadt             |
|                    | BABEG – Ktn. Betriebsansiedlungs- und Beteiligungsgesell. m.b.H.                     | Land              |
|                    | Technische Universität Graz (neu)                                                    | Universität       |
|                    | Fachhochschule Kärnten                                                               | FH                |
| Startup Vorarlberg | Wirtschafts-Standort Vorarlberg Betriebsansiedlungs GmbH                             | Land              |
|                    | Fachhochschule Vorarlberg                                                            | FH                |
|                    | Wirtschaftskammer Vorarlberg                                                         | WK                |
|                    | PRISMA VO Invest                                                                     | Investor          |
| Startup.Tirol      | Universität Innsbruck                                                                | Universität       |
|                    | MCI Internationale Hochschule GmbH                                                   | FH                |
|                    | Medizinische Universität Innsbruck                                                   | Universität       |
|                    | Wirtschaftskammer Tirol                                                              | WK                |
|                    | Fachhochschule Kufstein Tirol Bildungs GmbH                                          | FH                |
|                    | STARTUP.TIROL (ZVR 662538621)                                                        | Verein            |
|                    | UMIT TIROL - Private Universität für Gesundheitswissenschaften und -technologie GmbH | Privatuniversität |



|                                                  |                            |                                                                      |
|--------------------------------------------------|----------------------------|----------------------------------------------------------------------|
|                                                  | Standortagentur Tirol GmbH | Land                                                                 |
| <b>Innovation<br/>Salzburg<br/>Pioniergarage</b> | Innovation<br>Salzburg     | Land Salzburg                                                        |
|                                                  |                            | Stadtgemeinde Salzburg                                               |
|                                                  |                            | Wirtschaftskammer Salzburg                                           |
|                                                  |                            | Vereinigung der Österreichischen Industrie,<br>Landesgruppe Salzburg |

Quelle: Evaluation AplusB 2015 (Joanneum Research), Interviews mit den Zentren, <https://www.evi.gv.at/f/268802y#organisationsdaten>.

Die Zentren weisen sehr unterschiedliche Gesellschafterstrukturen auf, sowohl hinsichtlich Anzahl (von drei bis acht), als auch hinsichtlich der Akteurskonstellationen. Klar ersichtlich ist die regionale Verankerung der Zentren über die Eigentümerebene. Neben accent, bei dem es Beteiligungen aus Wien gibt, wurden auch beim ScienceParkGraz und build! Beteiligungen außerhalb des eigenen Bundeslandes geschlossen, um die Zusammenarbeit der beiden Zentren zu intensivieren.

Landesgesellschaften der entsprechenden Bundesländer sind in fast jedem Zentrum, mit der Ausnahme von Science Park Graz, als Miteigentümer vertreten. Insgesamt berichten Interviewpartner:innen von einem großen Commitment der Bundesländer zu den AplusB-Zentren. Diese werden in einigen Bundesländern als zentrale, standortpolitische Instrumente für den Start-up-Bereich gesehen. Beispielsweise werden Start-up-Förderungen des Bundeslands in Höhe von 20.000 EUR bis 35.000 EUR direkt über das AplusB-Zentrum vergeben. Dies ist normalerweise auch an die Auflage geknüpft, als Start-up am Standort zu bleiben. Die starke Einbindung der Bundesländer wird von Interviewpartner:innen aus dem Ökosystem allerdings auch kritisch gesehen, da sie die Konkurrenz der Zentren untereinander und die Fokussierung auf bundeslandspezifische Netzwerke, Investor:innen und Märkte begünstigt. Eine stärkere Ausrichtung auf die nationale und europäische Ebene wird dadurch oftmals erschwert.

In den Zentren sind, wie per Programmdokument vorgeschrieben, akademische Einrichtungen involviert. Der Großteil sind Universitäten (12), gefolgt von FHs (4) und Privatuniversitäten (2). Es gibt Zentren, wie beispielsweise den Science Park Graz, in denen die Universitäten die zentralen Gesellschafter sind. In anderen Zentren spielen die Hochschulen weniger prominente Rollen. Bei Innovation Salzburg Pioniergarage sind in der Gesellschafterstruktur direkt keine akademischen Einrichtungen vertreten. Wie die Tabelle oben zeigt, hat sich seit der Evaluierung 2017 die akademische Basis der Zentren verbreitert. Die neuen Gesellschafterstrukturen lassen sich in zwei Dynamiken unterteilen. Die Einbindung der Technischen Universität Graz in build! ist als Verschränkung gemeinsamer AplusB-Aktivitäten gedacht. Die Einbindung der Veterinärmedizinische Universität Wien und Karl Landsteiner Privatuniversität bei accent sowie die Einbindung der Universität für künstlerische und industrielle Gestaltung Linz bei tech2b, lässt sich tendenziell als Ambition der Hochschulen einordnen sich hier zu professionalisieren. An diesen Universitäten gibt es, im Vergleich zu anderen Hochschulen, kaum Start-up/Spin-off Kapazitäten oder Strukturen.

Entgegen den Ambitionen im Programmdokument sind in forschungsintensiven Bundesländern, wie Wien und der Steiermark, nicht alle relevanten Universitäten als Gesellschafter in den AplusB-Zentren vertreten (beispielsweise sind die BOKU, die WU, die Medizinische Universität Wien oder auch die Montanuniversität an keinem AplusB-Zentrum beteiligt). Der Großteil dieser Universitäten hat in-house eigene Inkubationskapazitäten für Studierende und Forschende aufgebaut. Laut Interviewpartner gibt es bei manchen AplusB-



Zentren in der Praxis ein implizites Verständnis darüber, „wem“ die Start-ups in den AplusB-Zentren „gehören“, welcher die Eigentümerschaften an den AplusB-Zentren widerspiegeln.

Die Entscheidung, Hochschulen in Gesellschafterfunktionen zu involvieren, wurde laut Interviewpartner:innen bei Einführung des Programms getroffen, um die Universitäten als zentrale Akteure für wissensintensive Gründungen in die Entwicklungen der Gründungszentren einzubinden und attraktive Angebote zu gestalten. Trotzdem sollten Strukturen außerhalb der Universitäten aufgebaut werden, um Entscheidungsprozesse agil zu gestalten. Von den Interviewpartner:innen wurde kritisch angemerkt, dass die Universitäten zwar in den Aufsichtsräten der Zentren vertreten sind, aber sich wenig in die konkrete Gestaltung einbringen. In mehreren Fällen sind Universitäten zwar Gesellschafter, haben aber trotzdem eigene Inkubationszentren bzw. -aktivitäten aufgebaut. Es scheint daher durch die Gesellschafterkonstellation nicht gelungen zu sein, Doppelstrukturen zu verhindern und Initiativen für wissensintensive Start-ups klar zu bündeln.

Dies muss auch im Hinblick auf die ungewöhnliche Governance-Konstellation für eine GmbH verstanden werden, wo es bei den AplusB-Zentren eine Entkoppelung von Eigentümerschaft und Hauptfinanzierung gibt. Die Gesellschafter leisten Beiträge, allerdings sind diese meist gering im Vergleich zu AplusB-Mitteln (70 % Bund und 30 % Land) und Non-AplusB-Projekten, welche Schwerpunkte setzen. Außerdem berichten Interviewpartner, dass es nicht immer klar ist, welche Leistungen die AplusB-Zentren für die Hochschulen auf Basis der Gesellschafterbeiträge erbringen sollten/können/müssen.

In den Interviews wurde zudem kritisch hinterfragt, warum die AplusB-Zentren zwingend als GmbH geführt werden müssen. Diese Rechtsform verursacht laufende Fixkosten, etwa für Wirtschaftsprüfung, und einen erheblichen administrativen Aufwand. Verschärft wird dies dadurch, dass der Bundesanteil am Budget verhältnismäßig immer geringer wird, während in einigen Bundesländern die Länder mittlerweile den Großteil der Finanzierung tragen. In Interviews wurde bspw. explizit kritisiert, dass die Auflagen der Programmdokumente im Verhältnis zum schrumpfenden Bundesbudget nicht mehr angemessen erscheinen. Der administrative und inhaltliche Anforderungskatalog wachse, während der finanzielle Beitrag des Bundes proportional kleiner werde.

Bei vier AplusB-Zentren (tech2b, Startup Salzburg, Startup Vorarlberg, Startup.Tirol) bildet sich „Academia plus Business“ auch in der Gesellschafterstruktur ab, und die regionalen Wirtschaftskammern fungieren als Gesellschafter. Dies ist vor allem bei neu gegründeten Gesellschaften, wie bspw. in Vorarlberg, Salzburg, Tirol, sowie bei tech2b, die eine historisch enge Anbindung an lokale Industrievertretungen haben und bspw. auch in der IV-Strategie explizit erwähnt werden, der Fall. Laut Interviewpartner:innen der Zentren unterstützt die Einbindung der Wirtschaftskammern auf operativer Ebene vor allem bei „Business“ relevanten Aktivitäten, wie der Mobilisierung, Ausbildung und Unterstützung von Mentor:innen oder dem Kontakt zu Business Angels.

#### 4.2 Zwischen Kooperation und Konkurrenz im AplusB Netzwerk

Das AplusB-Programm ist strukturell so ausgestaltet, dass die AplusB-Zentren und andere Inkubatoren in regelmäßigen Abständen, im Rahmen der Ausschreibung zu Beginn jeder Förderperiode, in einem wettbewerblichen Verfahren um die Förderung antreten. Die Auswahl folgt dabei einer Bundeslandlogik und pro Bundesland wird maximal ein Zentrum genehmigt. Laut Interviewpartner:innen und Teilnehmer:innen im Stakeholder-Workshop hat dieser regelmäßige Wettbewerb in den vergangenen Förderperioden auch zu einer Abschottung der Zentren untereinander beigetragen. Auf operativer Ebene führt die periodische Konkurrenz zwischen den Zentren dazu, dass Ressourcen, die einen kompetitiven Vorteil darstellen

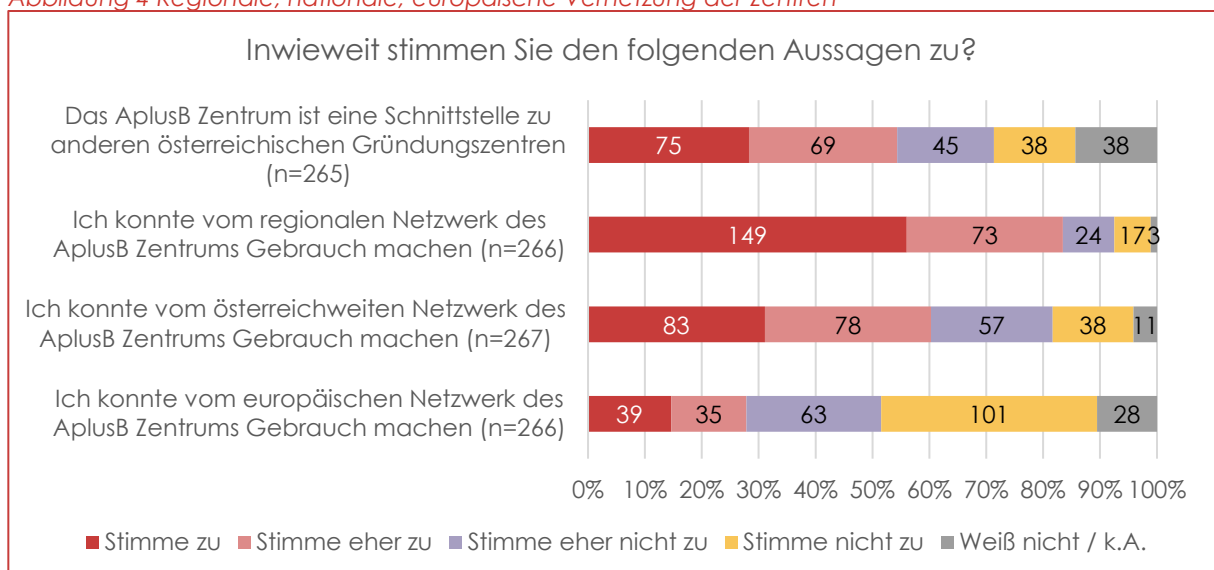
könnten, nicht mit anderen AplusB-Zentren geteilt werden. Beispielsweise gibt es keine österreichweiten Ressourcen (Mentor:innen, Investor:innen), was im Rahmen der Fallstudieninterviews mit Start-ups explizit kritisiert wurde. Es ist wahrscheinlich, dass dadurch tendenziell parallele Strukturen entstehen, in denen jedes Bundesland eigene Angebote unterhält, die für sich genommen jedoch nicht die kritische Masse an Start-ups erreichen, die für eine international wettbewerbsfähige Sichtbarkeit nötig wäre. Stakeholder aus dem Start-up-Ökosystem äußern in den Interviews Kritik, dass Initiativen und Ambitionen nur bis zur Bundeslandgrenze gedacht werden. Die beiden Vorgängerevaluierungen beschreiben diese Dynamik und halten in ihren zentralen Empfehlungen fest, dass das Synergiepotenzial zwischen den AplusB-Zentren ausgebaut werden sollte.

Der starke Fokus auf die regionale Vernetzung bildet sich auch in den Befragungsergebnissen ab. Rund 83 % der Befragten stimmen zu bzw. eher zu, dass sie vom regionalen Netzwerk des Zentrums Gebrauch machen könnten. Die Nutzung des österreichweiten Netzwerks ist hier mit 54 % Zustimmung wesentlich weniger deutlich.

Die Unterschiede zwischen den Zentren sind hier besonders ausgeprägt. Während tech2b (25 „Stimme zu“, 25 „Stimme eher zu“) und SPG (24 „Stimme zu“) vergleichsweise gut abschneiden, weist INiTS mit nur 4 Zustimmungen und einem hohen Anteil an „Stimme nicht zu“ (7) die geringste Nutzbarkeit des österreichweiten Netzwerks auf. Das South-West Konsortium erzielt die höchste Zustimmung zur Frage, ob das Zentrum als Schnittstelle zu anderen Gründungszentren fungiert (25 Zustimmungen). INiTS (3 „Stimme zu“) und accent (16 „Stimme zu“, aber 10 „Stimme nicht zu“) schneiden schwächer ab.

Kaum genutzt wird das europäische Netzwerk der Zentren. Bei dieser Aussage überwiegen zentrumsübergreifend die ablehnenden Antworten. Besonders deutlich ist dies bei tech2b (28 „Stimme nicht zu“) und South-West (23 „Stimme nicht zu“). SPG schneidet mit 16 Zustimmungen vergleichsweise am besten ab, während INiTS mit 18 „Stimme nicht zu“-Nennungen bei insgesamt sehr geringen Zustimmungswerten (2) am kritischsten bewertet wird.

Abbildung 4 Regionale, nationale, europäische Vernetzung der Zentren



Quelle: Befragung Technopolis.

Grundsätzlich wird der bundeslandspezifische Fokus von Interviewpartner:innen aus dem Ökosystem als relevant für die Betreuung von frühphasigen Start-ups erachtet. Das regionale

Angebot der Zentren trägt zu einer guten Erreichbarkeit der Inkubatoren und einer niedrigen Eintrittsbarriere bei. Laut Geschäftsführenden der AplusB-Zentren kommt ein großer Anteil der Inkubierten direkt aus dem Berufsleben, weshalb die räumliche Nähe der Angebote für die Erreichbarkeit eine zentrale Rolle spielt. Allerdings ist die vergleichsweise geringe Nutzung des nationalen und europäischen Netzwerks auffällig.

#### 4.2.1 Vermehrter Fokus auf Kooperation

In der aktuellen Förderperiode rückt die Kooperation zwischen den AplusB-Zentren stärker in den Vordergrund. Dies war in allen vorhergehenden Evaluierungen des Programms ein zentraler Kritikpunkt und wurde in der aktuellen Periode auch klarer budgetär hinterlegt. Interviewpartner:innen berichten trotz der weiterhin kompetitiven Rahmenbedingungen von einem zunehmenden Vertrauensaufbau, bei dem verstärkt das Gemeinsame im AplusB-Netzwerk betont wird. Beobachtet wird eine wachsende Kooperationsbereitschaft im AplusB-Verein, die auch dadurch getragen ist, dass die aktuellen Geschäftsführer:innen mehrheitlich einen Fokus auf nationale Zusammenarbeit vorantreiben. Auch auf operativer Ebene findet ein Austausch statt, etwa durch die wechselseitige Einbindung von Jurymitgliedern in den Auswahlbeiräten.

Besonders hervorzuheben ist, dass in der aktuellen Periode ein Konsortium mit einer bundesländerübergreifenden Kooperation eingereicht wurde. Das South-West Konsortium umfasst jene Zentren in Südwestösterreich, die in der vorangegangenen Ausschreibung nicht erneut als eigenständige AplusB-Zentren genehmigt wurden. Vorbereitet wurde die engere Zusammenarbeit über ein Interreg-Projekt. Die im Konsortium vertiefte Kooperation funktioniert nach Einschätzung der Beteiligten, sowie unterschiedlichen Ökosystemstakeholdern, sehr gut. Spezifische Stärken einzelner Zentren, etwa langjährige Erfahrung mit Formaten zu Female Entrepreneurship, werden gezielt im Konsortium geteilt und für die anderen Standorte nutzbar gemacht. Die enge Vernetzung und die kurzen Wege erlauben es zudem, für die Start-ups eine passgenauere Betreuung sicherzustellen und gezielt Austauschformate aufzusetzen, über die sie auch standortübergreifend gut vernetzt werden. Damit wird laut Interviewpartnern ein Stück weit das an Landesgrenzen orientierte Konkurrenzdenken überwunden. Zentral ist nach Einschätzung der Konsortialpartner, dass bereits im Antrag klar herausgearbeitet wurde, wie Verantwortlichkeiten, Koordination, KPIs und Arbeitspakete zwischen den beteiligten Zentren verteilt sind. Das Konsortium beschreibt zudem eine Qualitätssteigerung durch methodische Schärfung der eigenen Arbeit.

Eine zentrale Rolle für die Vernetzung zwischen den aktuellen AplusB-Zentren spielt der AplusB-Verein. Neben den AplusB-Zentren gehören diesem auch jene regionalen Gründungszentren an, die nicht (mehr) im Programm gefördert werden. Damit bildet der Verein einen wichtigen Anknüpfungspunkt für den österreichweiten Austausch. Der Verein fungiert zudem als gemeinsamer Ansprechpartner gegenüber dem Ministerium und vertritt die Interessen der Inkubatoren. Für Begleitmaßnahmen innerhalb des AplusB-Programms wird von Seiten des Ministeriums Budget zur Verfügung gestellt, welches von der aws verwaltet wird. Manche dieser Aktivitäten werden über den AplusB-Verein abgewickelt, beispielsweise die Veranstaltung ökosystemrelevanter Workshops.

Als konkretes Beispiel für eine verstärkte Zusammenarbeit kann die im Verein erarbeitete Idee eines gemeinsamen Antrags für die nächste Programmperiode angeführt werden. Ziel ist es, Konkurrenz und Risiko für die einzelnen Zentren zu reduzieren, Verantwortlichkeiten klarer aufzuteilen und das gemeinsame Arbeiten im nationalen Kontext in den Vordergrund zu stellen, um auch gemeinsam international eine stärkere Sichtbarkeit zu erreichen. Vorgesehen sind, in diesem gemeinsamen Vorschlag, weiterhin bundeslandweite Inkubatoren, ergänzt um national gebündelte thematische Verticals, die jeweils dort verankert sind, wo im Bundesland

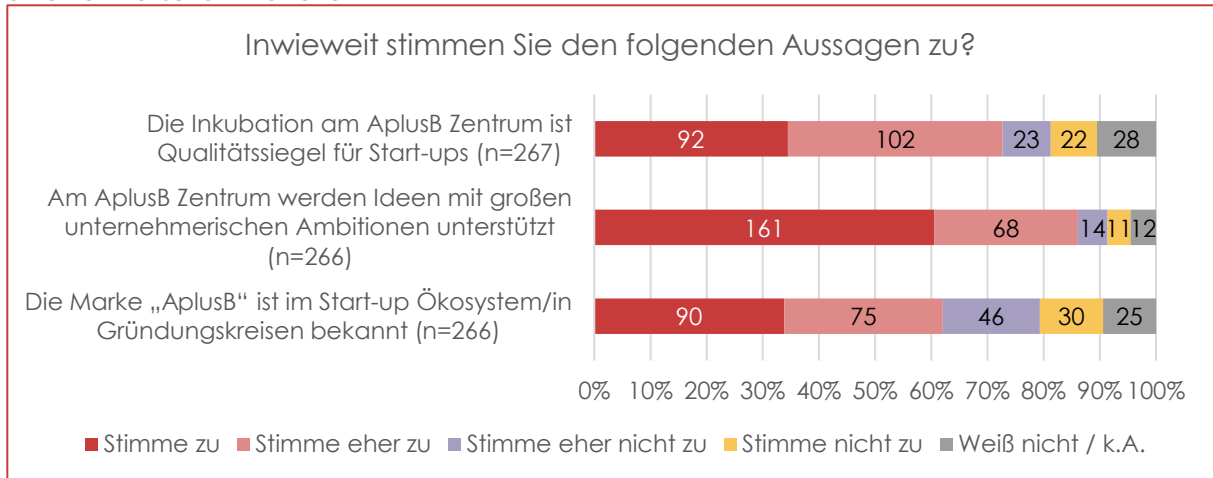
einschlägige Expertise vorhanden ist. Aus Evaluationssicht gilt es einen gemeinsamen Antrag differenziert zu betrachten. Wettbewerb zwischen den Zentren ist grundsätzlich als Qualitätssicherungsmechanismus angelegt, der Anreize schafft, sich stärker zu engagieren, tragfähigere Konzepte zu entwickeln und diese auch umzusetzen. Aus Sicht der Zentren steht dieser Wettbewerb allerdings einer engeren Zusammenarbeit im Weg, eine Spannung, die in vergleichbaren Förderverfahren in dieser Form üblicherweise nicht angedacht ist, da ausgewählte Projekte unabhängig voneinander agieren. Für die aws und das BMIMI bedeutet ein gemeinsamer Antrag, dass die Vergleichbarkeit zwischen Anträgen entfällt und damit auch der Eindruck einer fundierten Auswahlentscheidung schwerer herzustellen ist. Für die Zentren und den Standort Österreich insgesamt erhöht sich zugleich das Risiko, da im Ergebnis entweder alle Zentren gefördert werden oder keines. Daher gilt es, die Auswahlmodalitäten und Antragsstruktur klar für den spezifischen Fall der AplusB-Förderung, bei der die österreichweite Zusammenarbeit klar im Vordergrund stehen soll, anzupassen. Beispielsweise können hier auch nach einer positiven Förderentscheidung konkrete Auflagen formuliert werden.

#### 4.2.2 Geringe Sichtbarkeit der Marke „AplusB“

In den Interviews wird betont, dass eine intensivere Zusammenarbeit zugleich die Chance auf größere, insbesondere internationale, Sichtbarkeit für das Programm eröffnet. Solange in der Außenkommunikation primär die Namen der einzelnen Zentren auftreten und diese jeweils nur eine begrenzte Zahl an Start-ups pro Jahr begleiten, fehlt die kritische Masse, um international klar wahrgenommen zu werden. Dies wurde auch von jenen Interviewpartner:innen bestätigt, mit denen wir im Rahmen des internationalen Kurzvergleichs gesprochen haben. Vor allem vor dem Hintergrund, dass es auf europäischer Ebene künftig mehr Initiativen zur Unterstützung von Start-ups und Spin-offs geben wird, ist es wichtig, an einer gemeinsamen Struktur und Sichtbarkeit zu arbeiten. Aktuell nehmen die Zentren einzeln an Ausschreibungen teil.

Insgesamt ist eine geringe Sichtbarkeit und Klarheit der Marke „AplusB“ zu beobachten. Nur rund ein Drittel der Befragten stimmt voll zu, dass die Marke „AplusB“ in Start-up-Ökosystemen bekannt ist. SPG weist mit 27 Zustimmungen den höchsten Wert auf, gefolgt von accent (22) und tech2b (17). INiTS und South-West liegen im mittleren Bereich, wobei tech2b einen vergleichsweise hohen Anteil an „Stimme nicht zu“ (12) und „Weiß nicht / k.A.“ (11) verzeichnet. Auch bei der Planung der Befragung wiesen die Geschäftsführenden darauf hin, dass die Inkubierten mit „AplusB“ vermutlich wenig anfangen können und daher besser der Name des jeweiligen Zentrums verwendet werden sollte. Auch in den Interviews beschrieben neu hinzugekommene Geschäftsführer:innen, dass für sie nicht ganz klar war, wie das Programm funktioniert und welche Dinge in den Zentren unterschiedlich gehandhabt werden.

Abbildung 5 Perspektiven auf die Marke „AplusB“, AplusB als Qualitätssiegel für Start-ups, unternehmerische Ambitionen



Quelle: Befragung Technopolis.

Aus Sicht der AplusB-Zentren ist es nachvollziehbar, dass diese die Marke AplusB nicht in jedem Kontext in den Vordergrund stellen. Bei einigen Zentren fällt die AplusB-Förderung im Vergleich zu den Beiträgen der Länder vergleichsweise gering aus, sodass faktisch eine interne „Markenkonkurrenz“ besteht und es nicht immer im Interesse der Inkubatoren liegt, primär die Marke AplusB zu kommunizieren. Allerdings ist dies auch für bereits etablierte Zentren anders als für neue Zentren, die sich noch im Aufbau befinden. Für sie ist die Zugehörigkeit zu AplusB hingegen deutlich relevanter, da sie ihnen zusätzliche Kreditibilität als Gründungszentrum verleiht.

Auch das BMIMI berichtet, dass von Seiten der Länder kaum konkrete Anfragen zum AplusB-Programm an das Ministerium herangetragen werden; vereinzelt findet ein proaktiver Austausch zwischen Ministerium und Ländern statt. Die geringe Sichtbarkeit des Programms wird unter anderem darauf zurückgeführt, dass die Ausschreibung lediglich alle fünf Jahre erfolgt und kein institutionalisiertes Setting besteht, wie es etwa bei COMET Zentren der Fall ist.

### 4.3 AplusB-Zentren leisten Schnittstellenarbeit

Das AplusB-Programm trägt den Charakter eines Schnittstellenprogramms bereits im Namen „Academia Plus Business“. Die AplusB-Zentren leisten auf unterschiedlichen Ebenen Schnittstellenarbeit und müssen in mehreren Ökosystemen gleichzeitig ihren Platz finden. Dabei geht es zugleich darum, die eigenen Angebote zu positionieren, mit anderen Akteuren zu kooperieren und die Komplexität der regionalen und nationalen Förderangebote für die Inkubierten gut navigierbar zu machen.

Verschiedene Entwicklungen sind dabei von besonderer Bedeutung für die Weiterentwicklung des Angebots: Professionalisierung der Spin-off Begleitung an Hochschulen, die ausbaufähige Zusammenarbeit mit wirtschaftlichen Akteuren, die Übersetzungsarbeit für Start-ups im fragmentierten Fördersystem, die Positionierung im Hinblick auf private Angebote sowie der Anschluss an die internationale Ebene.

#### 4.3.1 AplusB-Zentren und die Hochschulen

Eine Grundidee des Programms ist es, innovative Gründungsvorhaben aus dem akademischen Bereich auf dem Weg zu tragfähigen Start-ups zu unterstützen. Auch wenn die Zielgruppe formal über die Jahre verbreitert wurde und grundsätzlich alle innovativen

Gründungsvorhaben adressiert werden können, berichten die Geschäftsführer:innen in den Interviews, dass nach wie vor ein Großteil der inkubierten Start-ups von Absolvent:innen der Hochschulen gegründet wird. Vergleichsweise selten sind laut Geschäftsführenden der AplusB-Zentren hingegen Gründungen direkt aus den Universitäten heraus.

Zwischen den AplusB-Zentren bestehen sehr unterschiedliche Traditionen, wie eng sie mit den Hochschulen am Standort verbunden sind und mit welchen der Universitäten und Fachhochschulen sie enger zusammenarbeiten. Das Bild ist dabei heterogen und es gibt unterschiedliche Formen der Verschränkung jenseits formaler Gesellschafterrollen, etwa über Lehrveranstaltungen, Ideenwettbewerbe, räumliche Nähe am Campus oder sogar durch hochschulinterne Contact Points. Bei manchen AplusB-Zentren, etwa Start-up Salzburg, ist die Verschränkung durch hochschulinterne Service Points angesiedelt, die sich um Sensibilisierung kümmern, niedrige Eintrittsbarrieren bieten und aktiv auf Gründende zugehen. Bei aller Unterschiedlichkeit werden die Zentren in den Interviews insgesamt jedoch als Akteur „außerhalb“ der Universitäten wahrgenommen.

Laut Ökosystem-Stakeholdern, die das Gründungsgeschehen seit langem mitverfolgen, war die Präsenz der AplusB-Zentren für die Universitäten auch ein Grund, sich nicht stärker selbst mit der Betreuung von Start-ups einzubringen. Es gibt jedoch Tätigkeiten, die nur von den Universitäten selbst übernommen werden können, um eine gute Start-up Pipeline und die nötigen Grundvoraussetzungen zu schaffen. Beispielsweise ein gezieltes Scouting („in die Schubladen schauen“), IP-Verhandlungen, flächendeckende Awarenessarbeit bei Studierenden, oder das zur Verfügungstellen von High-Tech-Infrastruktur. Außerdem wurde in den Interviews mit Universitätsvertretenden und auch im Rahmen der Fallstudien die Vereinbarkeit von akademischen Karrieren und Spin-off Aktivitäten thematisiert. Die Kommerzialisierung von Forschungsergebnissen ist karrieretechnisch wenig attraktiv, wenn damit der Eindruck verbunden ist, die eigene Forschungsstelle aufgeben zu müssen. Hier sind die Universitäten gefordert, flexiblere Modelle zu entwickeln, etwa halbe Professuren, die ein Standbein in Forschung und ein zweites in der Ausgründung ermöglichen. Es geht hier nicht nur um punktuelle Inkubation, sondern auch um grundsätzliche Fragen des Gründungsklimas an Hochschulen.

Aktuell gibt es ein großes Momentum der Universitäten sich mehr mit dem Thema der Ausgründungen auseinanderzusetzen. Das Momentum sich im Bereich der Ausgründungen zu professionalisieren wurde einerseits in den Leistungsvereinbarungen<sup>8</sup> der öffentlichen Hochschulen verbindlich festgeschrieben. Interviewpartner:innen sehen hier insgesamt auch großes Potenzial für die Universitäten sowohl zur Generierung von Prestige und Sichtbarkeit, spannende wissenschaftliche Fragestellungen aber auch wirtschaftliche Differenzierung, in Zeiten unsicherer Budgets. Die Hochschulen starten diese Initiativen von unterschiedlichen Ausgangspunkten und sind unterschiedlich weit professionalisiert. Auffällig ist, dass es in den Leistungsvereinbarungen der Universitäten kaum Verweise auf die Zusammenarbeit mit den AplusB-Zentren gibt.

Mit den Leistungsvereinbarungen gehen auch Veränderungen in den Rektoraten einher: Vermehrt sind wirtschafts- und transferorientierte Personen in den Vizerektoraten vertreten. In den Interviews beschrieben die Geschäftsführer:innen der AplusB-Zentren teilweise eine sehr gute Zusammenarbeit, in der pro-aktiv über die zukünftige Aufgabenteilung und das Schnittstellenmanagement zwischen neu aufgebauten Hochschulinitiativen und AplusB-Zentren gesprochen wird. In manchen Zentren gestaltet sich dies in der Praxis schwieriger, vor

<sup>8</sup> Bundesministerium für Frauen, Wissenschaft und Forschung (BMFWF), Gesamtüberblick Leistungsvereinbarungen 2025–2027, Wien 2024, abrufbar unter: [https://www.bmfwf.gv.at/dam/jcr:82d7a289-2698-4191-8b54-ffb6bf60833c/241209\\_Gesamt%C3%BCberblick%20LV%2025\\_27%20fin.pdf](https://www.bmfwf.gv.at/dam/jcr:82d7a289-2698-4191-8b54-ffb6bf60833c/241209_Gesamt%C3%BCberblick%20LV%2025_27%20fin.pdf)



allem an Standorten mit hoher Universitätsdichte. Interviewpartner:innen aus dem Ökosystem beschreiben zudem, dass es insgesamt keinen klaren Überblick darüber gibt, welche Strukturen und Angebote aktuell an den einzelnen Universitäten aufgebaut werden.

Viele Hochschulen haben neben Stellen, die sich auf den Transfer von Forschungsergebnissen, vor allem hinsichtlich rechtlicher Verwertungsfragen („Technology Transfer Offices“) auch explizite Entrepreneurship Zentren oder Anlaufstellen eingerichtet, die die Gründungskultur und Unternehmertum von Hochschulangehörigen fördern sollen.<sup>9</sup> Es gibt hier ein breites Spektrum an Maßnahmen, von Awarenessbuilding, Beratungsangeboten, Coaching, Infrastrukturleistungen, Büromöglichkeiten, Co-Founder-Matching, Weiterbildungsangebote, die von den Hochschulen bereits etabliert wurden. Manche Hochschulen bieten auch explizite (Pre-) Inkubationsprogramme an. Besonders hervorzuheben sind hier Inkubationsprogramme von Universitäten, die auch Gesellschafter an AplusB-Zentren sind: TU Wien- TUW i<sup>2</sup>ncubator<sup>10</sup>, WU Wien – VentureLAB<sup>11</sup>, Uni Wien – innovation labs<sup>12</sup>, Uni Graz - Unicorn Startup & Innovation Hub<sup>13</sup>.

Eine Neuerung der letzten Jahre ist, dass nicht nur Betreuungsstrukturen, sondern auch Beteiligungsgesellschaften aufgebaut wurden. Vor allem mit Unterstützung des Moduls 1 der Spin-off Initiative wurden die Universitäten dazu ermutigt, solche Gesellschaften zu etablieren. Aktuell befinden sich diese noch im Aufbau. Auffällig ist aus Evaluierungssicht, dass an keiner der Beteiligungsgesellschaften die AplusB-Zentren beteiligt sind, obwohl dies durchaus möglich gewesen wäre. Laut Interviewpartner:innen wird dies auch auf eine vergleichsweise kurze Ausschreibungsdeadline zurückgeführt.

Eine Grundannahme für die Förderung des AplusB-Programms war, dass Hochschulen in Ermangelung an Ressourcen und Instrumenten nicht in der Lage sind, komplexe Gründungsprojekte ausreichend zu betreuen.<sup>14</sup> Für die strategische Weiterentwicklung des AplusB-Programms müssen die aktuelle Situation an den Universitäten ebenso wie die bevorstehenden Veränderungen sehr differenziert betrachtet werden. Bedeutsam sind dabei insbesondere die Unterschiede zwischen Bundesländern mit hoher Universitätsdichte und solchen, in denen Fachhochschulen das Bild prägen. Die AplusB-Zentren betonen zudem immer wieder, dass es gerade bei High-Tech-Gründungen sehr unterschiedliche Formate für Fachhochschulen und Universitäten braucht.

Zu beachten ist allerdings, dass Universitäten keine homogenen Akteure sind und auch innerhalb der Universitäten Zielkonflikte bestehen, etwa bei der Frage, zu welchen Konditionen Lizenzen vergeben werden können. Hinzu kommt, dass es österreichweit keine einheitlichen Regelungen für den Umgang mit Spin-offs gibt. Im Rahmen eines umfassenden Konsultations- und Beratungsprozesses mit allen Hochschulen, Forschungseinrichtungen und

---

<sup>9</sup> **Universitäten:** BOKU (<https://base.boku.ac.at/>), JKU (<https://www.jku.at/gruenden-innovation/service/openspace/>), Universität Salzburg (<https://www.plus.ac.at/cs-center/>), PMU (<https://www.pmu.ac.at/technologietransfer.html>); Montanuniversität Leoben (<https://www.zat-leoben.at/>); Fachhochschulen: FHs Technikum Wien (<https://www.technikum-wien.at/entrepreneurship/>), FH Campus Wien (<https://www.fh-campuswien.ac.at/die-fh/themen/studierende/entrepreneurship-innovation-career-center.html>), FH Burgenland (<https://www.fh-burgenland.at/innovation-hub/>), FH Kärnten (<https://blog.fh-kaernten.at/gruendergarage/>), FH Salzburg (<https://www.fh-salzburg.ac.at/services/fhstartup-center/>), MCI Innsbruck – (<https://www.mci.edu/de/forschung/entrepreneurship-start-ups>), FH Vorarlberg (<https://www.fhv.at/startupstube>), FH St. Pölten (<https://www.fhstp.ac.at/de/newsroom/news/start-up-foerderung-vernetzung-und-austausch>), FH Wiener Neustadt (<https://fhwinstartupcenter.at/>)

<sup>10</sup> <https://i2c.tuwien.ac.at/tuwi2ncubator/>

<sup>11</sup> <https://www.wu.ac.at/gruenden/unser-angebot/incubate/venturelab>

<sup>12</sup> <https://ilabs.univie.ac.at/>

<sup>13</sup> <https://unicorn-graz.at>

<sup>14</sup> Beispielsweise wird in der Präambel des Programmdokuments 2017 beschrieben „Weder wissenschaftliche Einrichtungen noch private Inkubatoren können dieses von der Frühphase der Gründungen an mit hohem Entwicklungs- und Betreuungsaufwand verbundene Segment hinreichend bedienen.“

Stakeholdervertreter:innen wurden 2024 Leitlinien und Empfehlungen („Ausgründungsrahmen“) für akademische Spin-offs formuliert.<sup>15</sup>

Bei der Zusammenarbeit mit den Technology Transfer Offices der Universitäten können Spannungen zwischen den Interessen der Universität und Interessen der Gründer:innen (Ressourcen, Rückfluss in 3-5 Jahren vs. Lizensieren) entstehen. Der Rechnungshof kritisiert zudem, wenn Universitäten Nutzungsrechte unter Marktpreis vergeben, um nicht Mittel aus der Forschung in die Privatwirtschaft zu verlagern. Umgekehrt sind die marktnahen Lizenzbedingungen für viele Start-ups in der Frühphase nicht leistbar. Mit der Einrichtung der Beteiligungsgesellschaften lösen sich diese Zielkonflikte zunehmend auf.

Vor diesem Hintergrund gilt es klar zu prüfen, welche Leistungen die Universitäten von den AplusB-Zentren tatsächlich benötigen. Eine allgemeingültige Festschreibung wird kaum möglich sein, da die Universitäten sehr unterschiedlich aufgestellt sind und im Zuge ihrer Professionalisierung auch unterschiedliche Bedarfe an die AplusB-Zentren formulieren. Wichtig ist dabei, transparent zu klären, wie diese Leistungen, etwa gegenüber Universitäten als Gesellschaftern, verrechnet werden, da unklare Verrechnungsmodelle in der Praxis zu Frustration führen können. Berichtet wird zudem von Beauftragungen für Leistungen, die früher von den AplusB-Zentren erbracht wurden. Damit stellt sich auch die Frage, wie ein guter Übergang zwischen universitätsinternen Angeboten und den AplusB-Zentren gestaltet werden kann und wo die Zentren ergänzend ansetzen sollten. Möglicherweise müssen die AplusB-Angebote künftig weiter hinten in der Gründungspipeline verortet werden, stärker im Bereich Scale-up und Investment. Zugleich gilt es, die unterschiedlichen Karrieren in der Programmgestaltung mitzudenken: Standardformate wie Co-Founder-Matching, in denen ein Großteil der Teilnehmenden Studierende sind, sind für etablierte Forschende kaum attraktiv. Für diese Zielgruppe braucht es eher den Zugang zu Serial Entrepreneurs und passenden Sparringpartner:innen. Für jüngere Forschende wiederum wäre es wichtig, Entrepreneurship frühzeitig als alternativen Karriereweg sichtbar zu machen.

#### 4.3.2 Academia plus BUSINESS

Ziel des Programms ist es, aus den inkubierten Start-ups erfolgreiche Unternehmen zu machen. In der Beziehung zu wirtschaftlichen Akteuren bestehen zwischen den Zentren unterschiedliche Traditionen. Manche Zentren sind sehr eng mit wirtschaftlichen Akteuren verknüpft und haben die Wirtschaftskammern als Gesellschafter eingebunden, die auch bei der Einwerbung von Mentor:innen und Business Angels unterstützen. Vereinzelt gibt es Challenges, die gemeinsam mit großen Unternehmen entwickelt und von Start-ups bearbeitet werden, etwa eine Challenge mit Infineon. Bei allen Zentren existiert zudem ein Demo Day, bei dem die Start-ups ihre Geschäftsmodelle pitchten und zu dem auch Investor:innen eingeladen werden.

tech2b setzt als Zentrum einen besonders ausgeprägten Schwerpunkt auf die Zusammenarbeit mit wirtschaftlichen Akteuren aus der Industrie. Die Wirtschaftskammer Oberösterreich ist in der Gesellschafterstruktur vertreten und es gibt zudem auch eine gute Zusammenarbeit mit der Industriellenvereinigung. Darüber hinaus wurde mit Peer4 ein eigenes Format entwickelt, das den Austausch zwischen Start-ups und bestehenden Betrieben unterstützt. Im Zentrum stehen wechselseitige Benefits: Etablierte Industrieunternehmen erhalten Impulse von innovativen Start-ups, während die Start-ups direkten Zugang zu Industrieunternehmen, Möglichkeiten zum Netzwerkaufbau, zur Neukundenakquise und zu inhaltlichem Feedback bekommen. Die Rolle als Innovationsvermittler besteht hier nicht nur darin, Start-ups in die Wirtschaft zu bringen,

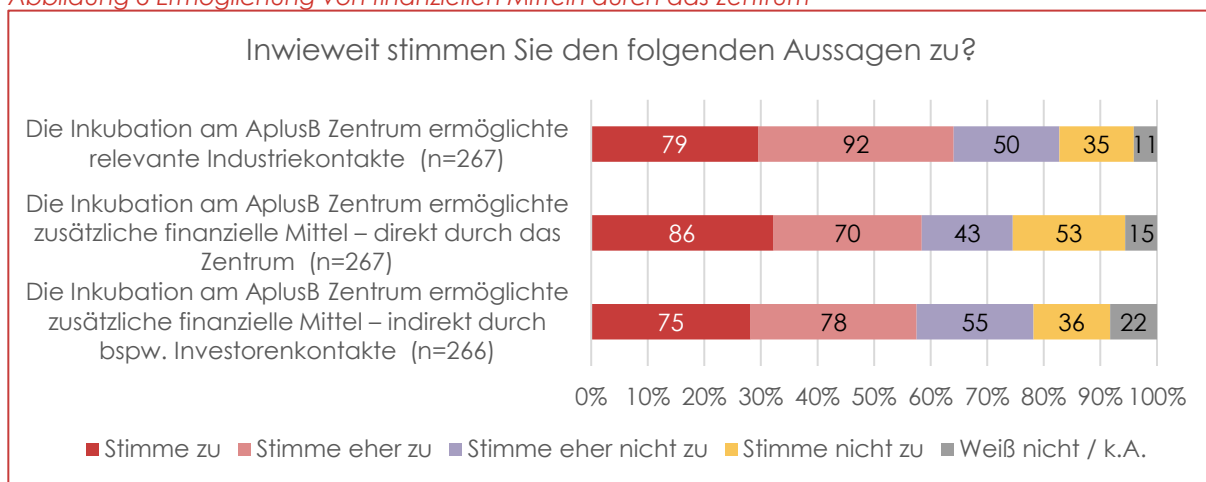
<sup>15</sup> Wutscher, W., Gumpenberger, E., Berger, M. (2024) Akademische Spin-offs: Ausgründungsrahmen für österreichische Hochschulen und Forschungseinrichtungen. <https://nvs.co.at/wp-content/uploads/2024/04/2024-Akademische-Spin-offs-Ausgründungsrahmen-fur-osterreichische-Hochschulen-und-Forschungseinrichtungen-1.pdf>



sondern auch darin, bestehenden Betrieben Impulse zu geben und sie durch innovative Start-up-Konzepte zu pushen. Tech2b erhält über dieses Format auch eine Corporate-Partner-Finanzierung und ist in der Ausrichtung stark international ausgerichtet. Strukturwandeleffekte werden so nicht nur über das Wachstum einzelner Start-ups gedacht, sondern auch in einer breiteren Perspektive.

Auch in der Befragung der Gründer:innen wurde der Zugang zu Finanzierungen sowie zu Industrie- und Investor:innenkontakten thematisiert. Die Ergebnisse zeigen, dass hier Ausbaupotential besteht. Die Ermöglichung relevanter Industriekontakte (n=267) wurde von 79 Befragten (29,6 %) bejaht und von weiteren 92 (34,5 %) eher bejaht; insgesamt stimmten damit rund 64 % der Befragten zumindest eher zu. Bei jenen Zentren, die die Wirtschaftskammern in ihrer Governance-Struktur eingebunden haben (z. B. tech2b und South-West-Konsortium), lag die Zustimmung im Schnitt höher. Die indirekte finanzielle Unterstützung durch Investor:innenkontakte (n=266) wurde ähnlich bewertet: 75 Befragte (28,2 %) stimmten zu, 78 (29,3 %) stimmten eher zu und 55 (20,7 %) stimmten eher nicht zu. Die Werte fallen damit insgesamt etwas niedriger aus als bei den Industriekontakten. Die im Rahmen der Fallstudien interviewten Gründer:innen beschreiben, dass sie sich hier mehr Unterstützung erhofft hätten. Der Kontakt mit Investor:innen hätte sich allerdings zumeist auf die Demo Days beschränkt. Die Aussage zur direkten finanziellen Unterstützung durch das Zentrum (n=267) erhielt 32,2 % Zustimmungen und 26,2 % eher Zustimmungen, gleichzeitig aber auch 19,9 % ablehnende Nennungen.

Abbildung 6 Ermöglichung von finanziellen Mitteln durch das Zentrum



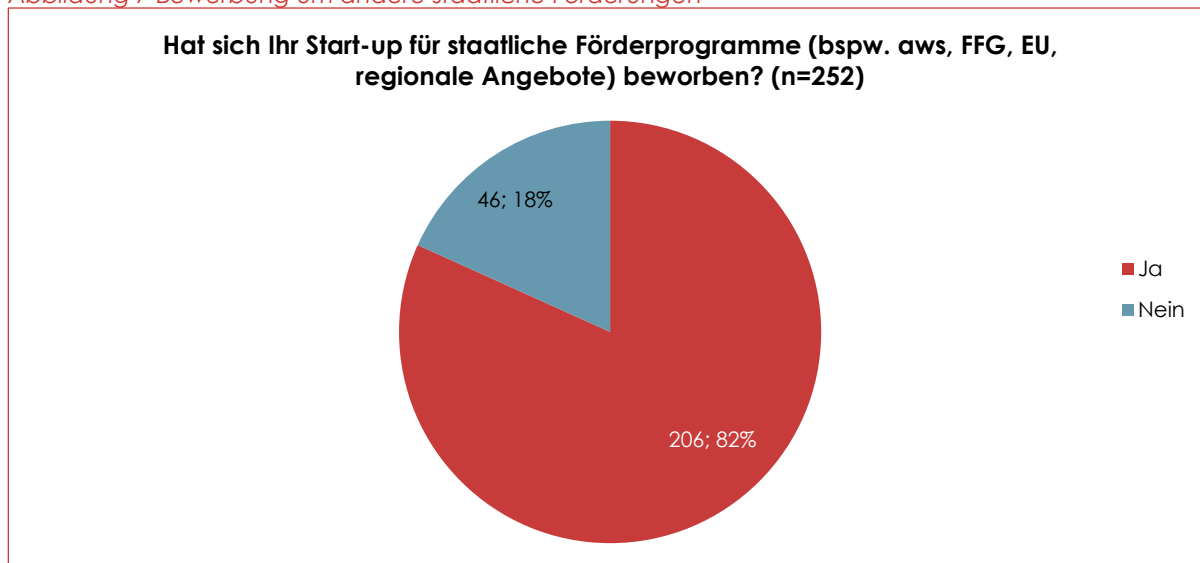
Quelle: Befragung Technopolis.

#### 4.3.3 Positionierung und Start-up Begleitung im fragmentierten Förderökosystem

Die AplusB-Zentren übernehmen im fragmentierten österreichischen Förderökosystem eine zentrale Übersetzungs- und Begleitfunktion. Während der Inkubation verschaffen sie Gründer:innen zunächst einen Überblick über die Vielzahl an verfügbaren Förderangeboten, welche für das jeweilige Vorhaben tatsächlich erfolgsversprechend sind. Förderberatung ist damit ein zentraler Bestandteil des Leistungsangebots, der laut Interviews in den Fallstudien auch über reine Information hinausgeht. Die Coaches unterstützen bei Förderanträgen und begleiten Inkubierte in vielen Fällen bis in die administrative Umsetzung der bewilligten Förderungen hinein. Voraussetzung dafür ist ein hoher Wissensstand der Coaches über die Logiken einzelner Programme, etwa darüber, wie realistische Erfolgchancen bei kompetitiven europäischen Schienen wie dem EIC einzuschätzen sind. Ein bewusst gesetzter Filter, der ungeeignete Anträge gar nicht erst entstehen lässt, schont Ressourcen auf beiden Seiten und

erhöht die Trefferquote. Zentren machen den Erfolg dieser Arbeit auch intern messbar, etwa über Kennzahlen dazu, wie viele Fördermittel sie über die regionalen Inkubierten „ins Bundesland holen“. Die große Mehrheit der befragten Gründerteams gab an, sich für staatliche Förderprogramme beworben zu haben: 82 % antworteten mit „Ja“, während lediglich 18 % angaben, dies nicht getan zu haben.

Abbildung 7 Bewerbung um andere staatliche Förderungen



Quelle: Befragung Technopolis.

Häufige Gründe, warum keine Förderungen beantragt wurden, waren „zu früh“, „noch nicht gegründet“, „falscher Zeitpunkt“, „Antrag gerade in Arbeit“, oder sonstige Gründe, welche sich entlang mehrere Begründungslinien clustern lassen. Am häufigsten wird auf eine ausreichende Eigenfinanzierung verwiesen, teils als schlichte Verfügbarkeit von Eigenmitteln, teils als bewusste strategische Entscheidung gegen öffentliche Förderungen zugunsten von Geschwindigkeit, Flexibilität und unabhängiger Verwertung. Eine zweite Gruppe an Antworten thematisiert ein als ungünstig empfundenenes Aufwand-Nutzen-Verhältnis. Der bürokratische Aufwand stehe in keinem sinnvollen Verhältnis zur Förderhöhe, und die mit Förderungen verbundenen Auflagen würden die spätere Verwertung einschränken. Eine dritte Linie betrifft inhaltliches Mismatch, etwa fehlende Forschungstätigkeit als Ausschlussgrund, hohe Eigenmittelanforderungen oder eine Lücke zwischen dem benötigten Inkubationsangebot und tatsächlich verfügbaren Kredit- und Restfinanzierungsinstrumenten. Daneben werden Zeitmangel und Produktfokus, formale Nicht-Eligibilität (insbesondere für Non-EU-Staatsangehörige), der Abbruch des Gründungsvorhabens, fehlende Begleitung durch das Zentrum bei der Antragstellung sowie Unvereinbarkeiten mit einer parallelen Hochschulanstellung genannt. Insgesamt deutet das Antwortmuster darauf hin, dass die Nicht-Inanspruchnahme nicht primär auf Unkenntnis der Programme zurückzuführen ist, sondern auf eine bewusste Abwägung zwischen Förderaufwand, strategischer Eigenständigkeit und inhaltlicher Passung der verfügbaren Instrumente.

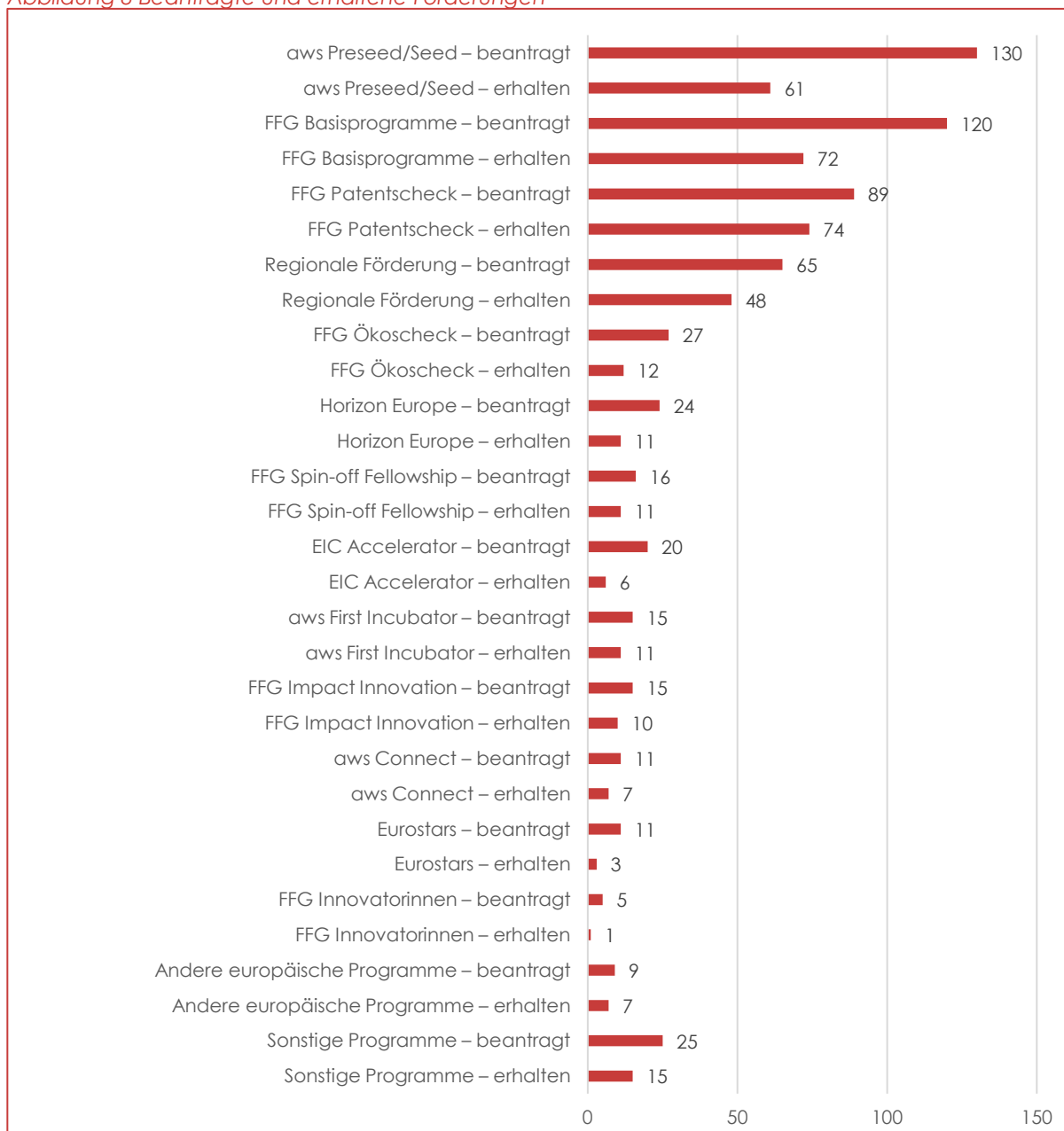
Laut der Programmdokumente (2017-2021 und 2022-2027) positioniert sich AplusB im österreichischen Förderungsökosystem als beratungs- und inkubationsintensives Instrument mit vergleichsweise geringem direktem Finanzierungsanteil. Das Programm will damit eine strukturelle Lücke schließen, die rein monetäre Programme nicht abdecken können, und ist als Einstiegspunkt einer Förderungskette konzipiert. Wie gut die Wirkung sich entfalten kann, hängt

daher wesentlich davon ab, wie gut sie auf die übrigen Finanzierungsinstrumente des österreichischen Förderportfolios abgestimmt ist. Auch die Evaluierung der FTI-Strategie hebt hervor, dass Initiativen für Start-ups und akademische Spin-offs nur dann ihre volle Wirkung entfalten, wenn sie agenturintern, agenturübergreifend und ressortübergreifend gut abgestimmt sind. Die Befragungsergebnisse zur Bewerbung und Inanspruchnahme staatlicher Förderprogramme zeigen, dass die am häufigsten beantragten und erhaltenen Förderprogramme die aws Preseed und Seed sowie die FFG Basisprogramme, gefolgt vom FFG-Patentscheck sind. Bei diesen drei Programmen zeigte sich auch eine vergleichsweise hohe Bewilligungsquote. Regionale Förderungen wurden ebenfalls häufig beantragt und erhalten. Deutlich seltener wurden internationale Programme, wie Horizon Europe, Eurostars oder andere europäische Programme beantragt und gefördert. Auffällig ist auch, dass das aws Connect, ein Matching-Service für Start-ups, die mit verschiedenen anderen Akteuren in Kontakt gebracht werden können, kaum in Anspruch genommen wurde. Besonders aws ISN (Industry-Startup.Net) spricht ebenfalls frühphasigere Start-ups an, die bereits Interesse an Kooperationen mit Industrieunternehmen und KMU haben. In späteren Phasen können auch Kontakte zu Investor:innen vermittelt werden (aws i2 Business Angels) oder Start-ups bei der Internationalisierung unterstützt werden (aws GIN). Zwar kann die Vielfalt der Marken dazu geführt haben, dass die Inanspruchnahme der Angebote in der Befragung nur unzureichend abgebildet wurde. Ein Ergebnis der Evaluation von aws ISN<sup>16</sup> war auch, dass die Bekanntheit von aws Connect und den verschiedenen Angeboten bei wichtigen Stakeholdern, wie z. B. den AplusB-Zentren, weiter verbessert werden kann.

---

<sup>16</sup> Technopolis Group: Evaluierung IndustryStartup.net. Technischer Bericht 2025. In Veröffentlichung.

Abbildung 8 Beantragte und erhaltene Förderungen



Quelle: Befragung Technopolis.

Im Folgenden werden jene Förderprogramme diskutiert, deren Beziehung zu AplusB für die Weiterentwicklung des Programms besonders zu berücksichtigen ist, um an diesen Schnittstellen tragfähige Anschlüsse und eine wirksame Schnittstellenarbeit sicherzustellen. Dabei wird sowohl auf die Abgrenzung von Programmen, als auch das Synergiepotenzial aufgezeigt. Eine detaillierte Auflistung der Positionierungen sowie der geplanten Entwicklungen in den nächsten Jahren aller Stakeholder und Unterstützungsprogramme des gesamten

österreichischen Start-ups/Spin-off Ökosystems war im Rahmen dieser Evaluierung nicht möglich.<sup>17</sup>

### aws First Incubator<sup>18</sup>

Der aws First Incubator (BMWET, 2024-2026, 8,2 Mio. EUR) ist ein themenoffenes Inkubationsprogramm für Gründungsvorhaben, das sich besonders an junge (18-30 Jahre bei Antragstellung) Menschen richtet. Dieses Angebot ist vom BMWET gefördert und unterstützt Gründende mit professionellem Coaching, finanzielle Unterstützung, der aws First-Community, sowie einem Netzwerk von Expert:innen.

- Es gibt im Angebot sehr große Überlappungen. Die Unterstützungsangebote sind ebenfalls in zwei Phasen (Modul A unterstützt unternehmerische Vorgründungsvorhaben und Modul B unterstützt unternehmerische Gründungsvorhaben) und liefern ähnliche Leistungen wie die AplusB-Zentren (z. B. Coaching und Mentoring, Workshops, Trainings, IP, Netzwerkveranstaltungen). Inhaltlich fokussieren die AplusB-Zentren allerdings auf wissensintensive Gründungen. Außerdem bietet der aws First Incubator mit einer Laufzeit von 1 bis 2 Jahren eine durchaus längere Begleitung als die AplusB-Zentren<sup>19</sup> an.
- Im Rahmen des aws First Incubator Programms können Start-ups finanzielle Zuschüsse erhalten (90 % der Gesamtprojektkosten von max. 55.000 EUR). Dabei ist ein Gender Bonus möglich, bei dem 100 % der förderbaren Kosten übernommen werden, wenn weiblichen Teammitgliedern (zukünftig) mehr als 25 % der Geschäftsanteile gehören. Die Mitarbeit der Gesellschafterinnen in leitender Funktion ist nachzuweisen für die gesamten Laufzeit des Vorhabens. Im AplusB-Programm liegt der Fokus eher auf der nicht-monetären Begleitung und nicht alle Zentren bieten direkte Finanzierungsmöglichkeiten an. Außerdem wird die Rolle der weiblichen Gründerinnen in den Unternehmen nicht systematisch erfasst und ist nicht finanziell incentiviert.
- Die Angebote des aws First Incubators werden zum Großteil in Wien angeboten, was in den Stakeholderinterviews auch explizit kritisiert wurde. Die AplusB-Zentren legen im Gegenzug dazu einen Fokus auf die regionale Betreuung. Laut Befragungsangaben gibt es bei den Geförderten eine Gruppe von 11 Gründer:innen, die sowohl von AplusB als auch durch den aws First Incubator gefördert wurden, diese sind über alle AplusB-Zentren verteilt.

### aws connect

Mit aws connect bietet die aws ein Instrument zur gezielten Vernetzung von Innovationsakteur:innen. Mit aktuell 2.500 Registrierten ist das Ziel Kooperationen zwischen Start-ups, etablierten Unternehmen, Investor:innen und Forschungseinrichtungen zu initiieren. Das Programm organisiert strukturierte Matching-Formate, bei denen potenzielle Partner:innen anhand thematischer Schwerpunkte zusammengebracht werden. Zentrale Elemente sind Pitching-Events, One-on-One-Meetings sowie themenspezifische Netzwerkveranstaltungen. Dabei wird besonderer Wert auf die Qualität der Matches gelegt, um nachhaltige Kooperationen zu ermöglichen. Ähnlich wie bei AplusB und im Gegensatz zu klassischen

<sup>17</sup> Auflistungen der unterschiedlichen Angebote und Ökosystemplayer finden sich beispielsweise im Anhang der [Evaluierung des Spin-off Fellowship Programms](#), sowie im [Start-up Navigator des Wirtschaftsministeriums](#), einer Liste der [WU Wien](#), der [Wirtschaftsagentur Wien](#).

<sup>18</sup> <https://www.aws.at/aws-first-incubator/> ; <https://transparenzportal.gv.at/tdb/tp/leistung/1057496.html>

<sup>19</sup> Die Inkubationsdauer an den verschiedenen Zentren betrug: INiTS – 9 Monate; accent – 6 Monate; tech2b – 15 Monate; Science Park Graz – 18 Monate; build! – 12-20 Monate; Startup Salzburg – 12 Monate; Startup.Tirol – 12 Monate; Startup-Vorarlberg – 12 Monate.

Förderprogrammen steht hier nicht die finanzielle Unterstützung im Vordergrund, sondern die Schaffung von Zugängen zu relevanten Netzwerken und Ressourcen. In Anbetracht der Ausrichtung des Programms ist es überraschend, dass nur 11 Gründer:innen in der Befragung angeben, dieses Angebot beantragt zu haben.

### **aws Spin-off Initiative<sup>20</sup>**

Mit der aws Spin-off Initiative (FZÖ, 2024-2027, 8,5 Mio. EUR) soll das Ökosystem für akademische Spin-offs durch den Aufbau von Investitionsstrukturen ermöglicht werden. Bisher wurde vor allem Modul 1 umgesetzt, im Rahmen dessen Anschubfinanzierung für den Aufbau von Spin-off Beteiligungsgesellschaften vergeben wird. Hochschulen sollen dabei unterstützt werden, professionelle Strukturen für private Investor:innen aufzubauen und dadurch mehr risikokapitalfähige Spin-offs zu generieren. Für eine Laufzeit von rund 3 Jahren stehen pro Hochschule max. 1,5 Mio. EUR zur Verfügung. Bisher wurden bereits sechs Beteiligungsgesellschaften an Hochschulen gefördert. Keine der geförderten Beteiligungsgesellschaften ist mit den AplusB-Zentren verknüpft.

### **FFG Spin-off Fellowship**

Wie das AplusB-Programm adressiert das FFG-Spin-off-Fellowship (BMFWF, 2022-2026 / 2017-2021, 15 Mio. EUR) die Lücke zwischen wissenschaftlicher Forschung und marktfähiger Unternehmensgründung. Allerdings setzt das Programm in früheren Entwicklungsphasen an und unterstützt Forschende an Universitäten und außeruniversitären Forschungseinrichtungen dabei, konkrete Verwertungsideen zu verfolgen. Im Zentrum steht die Finanzierung der Personalkosten sowie projektbezogener Ausgaben, um eine fokussierte Weiterentwicklung von Technologien in Richtung Geschäftsmodell zu ermöglichen. Die Laufzeit beträgt in der Regel bis zu 18 Monate. Im Vergleich zu strukturellen Programmen wie AplusB handelt es sich um eine stark projektzentrierte Förderung, bei der im Rahmen eines Forschungsprojekts die Entwicklung zum Markt im Zentrum steht. Die Programmverantwortlichen der FFG für die Spin-off Fellowships berichten, dass es in der Praxis bereits unterschiedliche Berührungspunkte gibt, etwa im Rahmen von Förderungen, der Spin-off-Konferenz oder von Netzwerktreffen. Zu beachten ist, dass bei den Spin-off Fellowships neben der finanziellen Unterstützung auch Wert auf die Entwicklung unternehmerischer Kompetenzen, den ersten Kontakt zu potenziellen Kunden und begleitende Maßnahmen im Bereich Business Development und IP-Strategie gelegt wird. Im Rahmen von 80 Stunden können Weiterbildungen absolviert werden. Diese können auch bei den AplusB-Zentren in Anspruch genommen werden, allerdings gibt es keine strukturelle Verschränkung.

### **Enterprise Europe Netzwerk (EEN)**

Das Enterprise Europe Network (EEN) ist eines der weltweit größten Unterstützungsnetzwerke für kleine und mittlere Unternehmen mit internationaler Ausrichtung. Es wird von der Europäischen Kommission initiiert und umfasst zahlreiche Partnerorganisationen in ganz Europa und darüber hinaus. Ziel ist es, Unternehmen bei Innovation, Internationalisierung und Technologietransfer zu unterstützen. In Österreich wird das Netzwerk durch regionale Institutionen umgesetzt, wodurch eine niederschwellige und flächendeckende Betreuung gewährleistet wird. Die angebotenen Services reichen von individueller Beratung zu EU-Förderprogrammen über Unterstützung bei

<sup>20</sup> <https://www.aws.at/aws-spin-off-initiative/>

der Suche nach internationalen Geschäftspartner:innen bis hin zu Innovationschecks und Feedback zu Geschäftsmodellen. Besonders hervorzuheben ist die strukturierte Partner:innensuche, die Unternehmen den Zugang zu internationalen Märkten erleichtert. Im Unterschied zu Inkubationsprogrammen liegt der Fokus weniger auf Frühphasen-Start-ups, sondern stärker auf bestehenden KMU. Mit dem Fokus auf regional verankerten Ansprechstellen und vor allem auf Beratungs- und Vernetzungsleistungen für das internationale Wachstum liegt hier viel Synergiepotenzial vor, das aktuell ungenutzt bleibt.

### Transfer.Science to Spin-off (Transfer.S2S)

Das Pilotprogramm Transfer Science to Spin-off (Transfer.S2S)<sup>21</sup> der Christian Doppler Forschungsgesellschaft unterstützt Forschende dabei, Ergebnisse aus der Grundlagenforschung auf ihr wirtschaftliches und kommerzielles Potenzial zu prüfen. Ziel ist es, innovative Ideen weiterzuentwickeln und akademische Spin-offs zu ermöglichen. Die Projekte werden international begutachtet und bis zu drei Jahre gefördert. Ergänzend erhalten die Teams Business-Mentoring durch die Austria Wirtschaftsservice GmbH sowie wissenschaftliche Begleitung durch die CDG. Transfer.S2S schließt damit eine Förderlücke zwischen Forschung und Markteinführung und stärkt den Wissenstransfer in Österreich. Bisher wurden 10 Spin-offs mit 6,8 Mio. EUR Förderung unterstützt.

### EIC Accelerator

Der EIC Accelerator ist ein zentrales Förderinstrument im Rahmen von Horizon Europe zur Unterstützung hochinnovativer Unternehmen mit großem Wachstumspotenzial. Zielgruppe sind Start-ups und KMU, insbesondere im Deep-Tech-Bereich, die disruptiven Innovationen entwickeln. Die Förderung erfolgt in Form von Zuschüssen (bis zu ca. 2,5 Mio. EUR) sowie optional Beteiligungskapital (bis zu ca. 15 Mio. EUR) im Rahmen von Blended Finance. Das Auswahlverfahren ist mehrstufig und umfasst unter anderem eine schriftliche Einreichung, ein Pitch-Deck sowie ein Interview vor einer Jury. Die Erfolgsquoten sind entsprechend niedrig, was die hohe Wettbewerbsintensität des Programms widerspiegelt. Neben der finanziellen Förderung profitieren Unternehmen auch von Business Acceleration Services, die Coaching, Mentoring und Zugang zu Investor:innen umfassen. Die erfolgreichen Anträge am EIC Programm können auch als Qualitätsindikator gewertet werden. Von den bisher 17 geförderten Projekten aus Österreich wurden sechs von AplusB-Zentren betreut. Davon wurden drei in Wien (INiTS), zwei in Niederösterreich (accent) und eines in der Steiermark (Science Park Graz) betreut. Die Befragungsantworten deuten darauf hin, dass sich auch Gründer:innen von tech2b, accent, Science Park, Startup Salzburg und Startup.Tirol für EIC-Accelerator-Förderungen beworben haben, diese allerdings nicht erhalten haben.

*Tabelle 5 EIC Accelerator Funded Companies (2021 – 2026)*

| CoD      | Company                     | Region | Topic             | Finance Type | AplusB Incubated |
|----------|-----------------------------|--------|-------------------|--------------|------------------|
| Oct 2021 | AgroBioGel                  | NÖ     | Agri/Food         | Blended      | Ja               |
| Oct 2021 | Capito                      | St     | IT, NLP           | Grant Only   | Nein             |
| Jun 2022 | Alpine Quantum Technologies | T      | Quantum computing | Blended      | Nein             |
| Jun 2022 | Celeris Therapeutics        | St     | Medical biotech   | Blended      | Nein             |

<sup>21</sup> <https://www.cdg.ac.at/en/funding-programmes/transfer-science-to-spin-off>



|          |                               |    |                          |             |      |
|----------|-------------------------------|----|--------------------------|-------------|------|
| Jun 2022 | Lithos Crop Protect           | NÖ | Industrial Biotech       | Blended     | Nein |
| Jun 2022 | AVVie                         | W  | Medical Device           | Grant first | Ja   |
| Oct 2022 | Blue Planet Ecosystems        | W  | Engineering, Environment | Blended     | Nein |
| Oct 2022 | KernTec                       | NÖ | Industrial Biotech       | Blended     | Nein |
| Oct 2022 | DeepOpinion / Intelligent NLU | T  | IT, ML                   | Grant First | Nein |
| Oct 2022 | My Mind/Brainhero             | W  | IT, Medical Therapy      | Grant only  | Nein |
| Mar 2023 | Contextflow                   | W  | Medical Informatics      | Equity only | Ja   |
| Jun 2023 | Dimetor                       | W  | IT, Drone aviation       | Grant only  | Nein |
| Mar 2024 | ECOP Technologies             | OÖ | Energy                   | Blended     | Nein |
| Oct 2024 | Holloid                       | W  | Industrial Biotech       | Grant only  | Ja   |
| Oct 2024 | Easelink                      | St | Mobility                 | Blended     | Ja   |
| Mar 2025 | Turbulence Solutions GmbH     | W  | Aviation                 | Grant only  | Nein |
| Oct 2025 | Ensemo GmbH                   | NÖ | Food / Biotech           | Blended     | Ja   |

Quelle: FFG.

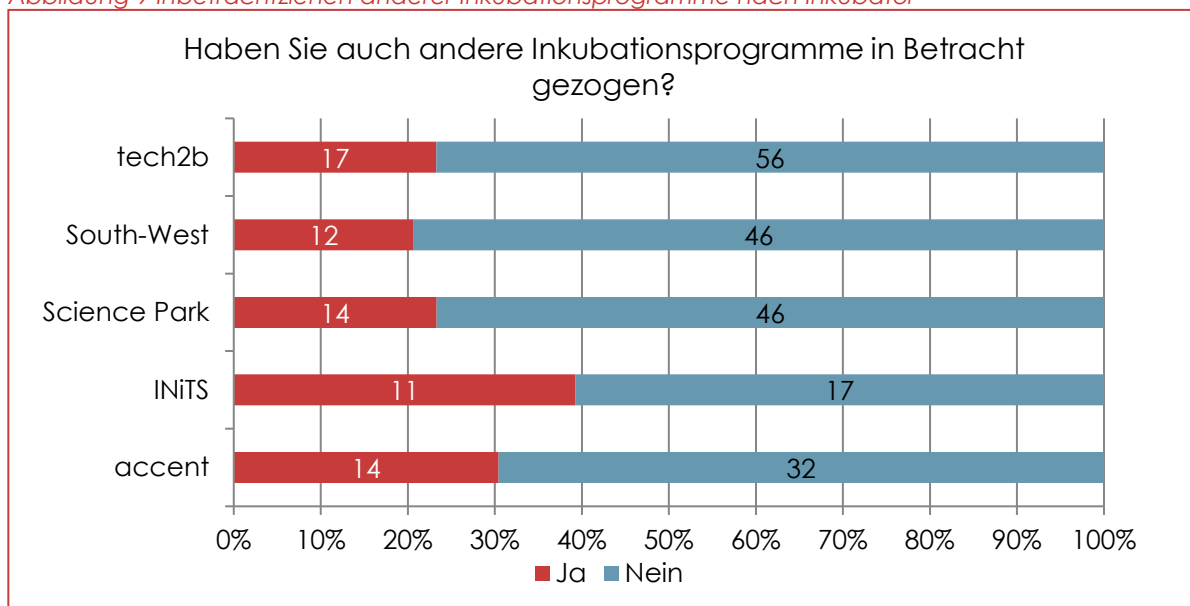
#### 4.3.4 AplusB im ausdifferenzierten Inkubationsökosystem

In Österreich gibt es eine ausdifferenzierte Inkubatorenlandschaft, vor allem für die frühphasige Begleitung von Start-ups. Die Diversifizierung der Start-up-Begleitung wurde insbesondere durch die Pilotinitiative „JumpStart“ vorangetrieben, welche im Zeitraum von 2015 bis 2020 die Professionalisierung und Weiterentwicklung von 20 Inkubatoren und Acceleratoren gefördert hat. Folgende Beobachtungen aus der abschließenden Evaluierung des Programms<sup>22</sup> sind für die Einordnung der AplusB-Zentren im österreichischen Ökosystem relevant:

Eine klare USP der AplusB-Zentren ist deren regionale Ausrichtung. Die Evaluierung des JumpStart Programms hält beispielsweise fest, dass die Förderung eher zu einer Konzentration des Inkubationsgeschehens in urbanen Zentren, wie Wien und Graz, geführt hat, wo es mittlerweile sehr viele unterschiedliche Inkubationsprogramme gibt. Es gibt auch Programme, die ausschließlich auf die virtuelle Betreuung von Start-ups setzen und dadurch unabhängiger vom Standort sind, aber sonst ist die regionale Abdeckung ein Stärkefeld der AplusB-Zentren. Die Vielfalt des regionalen Angebots, insbesondere im Wiener Ökosystem, zeigt sich bspw. auch in den Befragungsergebnissen unter den durch AplusB Inkubierten, bei denen rund 40 % der bei INiTS Befragten andere Inkubationsprogramme in Betracht gezogen haben.

<sup>22</sup> [https://www.aif.ac.at/fileadmin/mc/innovation\\_systems/downloads/Berichte/Endbericht\\_JumpStart\\_Evaluation\\_Oktober\\_2021.pdf](https://www.aif.ac.at/fileadmin/mc/innovation_systems/downloads/Berichte/Endbericht_JumpStart_Evaluation_Oktober_2021.pdf)

Abbildung 9 Inbetrachtziehen anderer Inkubationsprogramme nach Inkubator



Quelle: Befragung Technopolis.

Neben themenoffenen Inkubatoren<sup>23</sup> richtet sich der Großteil der Inkubationsprogramme an technologieintensive Start-ups, wobei diese meist thematische Schwerpunkte setzen (z. B. Green Tech<sup>24</sup>, Deep Tech<sup>25</sup>, Fin-Tech<sup>26</sup>, Digitalisierung<sup>27</sup>, Produktionstechnologien<sup>28</sup>, Health Tech<sup>29</sup>, Legal Tech<sup>30</sup>). Außerdem gibt es Inkubatoren, die einen Fokus auf Spin-offs legen.<sup>31</sup> Einige Inkubatoren betonen in ihrer Arbeit auch die internationale Ausrichtung der Betreuung.<sup>32</sup> Hervorzuheben sind auch Initiativen wie Female Founders, die sich auf die Unterstützung von Gründerinnen fokussieren, oder die vielen Inkubatoren, die sich mit sozialen Innovationen<sup>33</sup> beschäftigen. Der Großteil der Angebote fokussiert sich auf die frühphasige Betreuung von Start-ups, nur wenige auf spätere Phasen<sup>34</sup>. In Interviews beschreiben Ökosystem-Stakeholder, dass diese Ausdifferenzierung in ein so vielfältiges Angebot auch kritisch gesehen werden kann. Da es österreichweit nicht so viele Start-ups gibt, entsteht ein Konkurrenzverhältnis, vor allem in der Pre-Seed-Phase. Problematisch wird die Überdifferenzierung, wenn Start-ups mehr als ein Inkubationsprogramm besuchen und der Inkubationseffekt dadurch nicht unbedingt verstärkt wird. Die Abgrenzung zu privaten Angeboten verläuft allerdings in der Praxis oftmals fließend, da die AplusB-Zentren auch Leistungen zur Ergänzung ihres Angebots von privaten Anbietern zukaufen.

Die meisten Inkubatoren finanzieren sich aus einem Mix an öffentlichen (regional, national, EU) und privaten Mitteln, inklusive Eigenmitteln und Sponsoring. Über alle betrachteten Einrichtungen hinweg wird die finanzielle Unabhängigkeit von Inkubatoren als kontinuierliche

<sup>23</sup> Z.B. [I2A Accelerator](#), [Start-up Manufaktur](#), [The Ventury](#), [Factory 300](#), [MAD Ventures](#)

<sup>24</sup> Z.B. [Blue Minds Solutions](#), [Verbund x Accelerator & Ventures](#), [Agro Innovation Lab](#), [Grow](#), [Climate KIC](#), [Greenstart](#)

<sup>25</sup> Z.B. [I.E.C.T](#), [TechHouse Elevator](#)

<sup>26</sup> Z.B. [Venture Cake WExelerate](#)

<sup>27</sup> Z.B. [Up to Eleven Digital Solutions](#), [Future Law](#)

<sup>28</sup> Z.B. [EIT Manufacturing](#)

<sup>29</sup> Z.B. [Health Hub Vienna](#)

<sup>30</sup> Z.B. [Legal Tech Hub](#)

<sup>31</sup> z.B. [TUW iNkubator](#), [IST CUBE Management](#), [Innovation Labs \(UNIWI\)](#), [WU Entrepreneurship Center](#), [Gründungsgarage 2.0](#), [U-start](#), [BOKU:BASE](#), [ZAT Leoben](#)

<sup>32</sup> Z.B. [Plug and Play](#), [Founder Institute Startup Accelerator](#), [Ashoka](#)

<sup>33</sup> Z.B. [Accessible Technology Incubator](#), [Impact Hub Vienna](#), [FABB](#), [Social](#), [Found!](#), [Ashoka](#), [Better Mobility Accelerator](#)

<sup>34</sup> Z.B. [MM Ventures](#), [WhatAVenture](#)

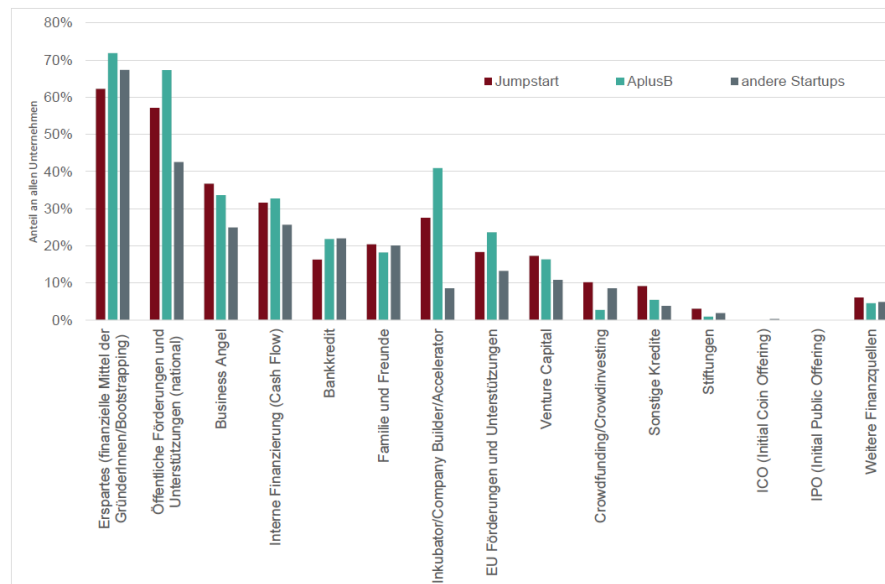
Herausforderung beschrieben. Im Vergleich zu den meisten AplusB-Zentren, die einen Fokus auf die nicht-monetäre Unterstützung legen, gibt es bei vielen anderen Inkubatoren auch die Möglichkeit, in vielversprechende Start-ups zu investieren (z. B. IST CUBE, I.E.C.T, SI Startups, Up To Eleven, The Ventury, Blue Minds, Lemmings, MAD Ventures). Außerdem verweist die Evaluierung des JumpStart-Programms auch auf eine vielschichtige Verschränkung mit etablierten Unternehmen, Corporate-Partnern und Investor:innen (z. B. The Ventury, Gründungsgarage, Up To Eleven). Diese intensive Zusammenarbeit von JumpStart-Inkubatoren mit privaten Geldgebern zeigt sich bspw. auch in einer vergleichenden Auswertung von Austrian-Start-up-Monitor-Daten: höhere Summen an extern akquiriertem Kapital und Umsatz sowie ein stärkeres Mitarbeiterwachstum (Abbildung 10). Die durch AplusB geförderten Start-ups sind allerdings erfolgreicher dabei, öffentliche Förderungen einzuwerben (siehe Abbildung 10).

Abschließend hält die Evaluierung von JumpStart fest, dass Bedarf nach einem intensiveren Erfahrungsaustausch und Community Building oder sogar nach Ausbildungsprogrammen für die Leiter:innen von Inkubatoren besteht.

Abbildung 10 Akquisition von externem Eigenkapital, Umsatz, Anzahl der Mitarbeitenden und Finanzierungsquellen der AplusB-Start-ups im Vergleich



Abbildung 25: Finanzierungsquellen



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

Quelle: Karl-Heinz Leitner, Georg Zahradnik, Bernhard Dachs, Robert Hawlik (2021): Ex-post-Evaluierung der Pilotförderungsaktion für Inkubatoren JumpStart Phase 1 und Phase 2. [https://www.ait.ac.at/fileadmin/mc/innovation\\_systems/downloads/Berichte/Endbericht\\_JumpStart\\_Evaluation\\_Oktober\\_2021.pdf](https://www.ait.ac.at/fileadmin/mc/innovation_systems/downloads/Berichte/Endbericht_JumpStart_Evaluation_Oktober_2021.pdf).

#### 4.4 Leistungsangebot der AplusB-Zentren

Die AplusB-Zentren haben ein vielschichtiges und heterogenes Leistungsangebot. Neben Pre-Inkubation und Inkubation, die in der aktuellen Förderperiode klarer voneinander abgegrenzt sind, umfasst das Angebot auch Awarenessmaßnahmen, Vernetzungsarbeit, Internationalisierungstätigkeiten sowie die Betreuung von Alumni. Die dahinterstehende Logik ist eine schrittweise Verengung: Awareness-Formate, Vorträge an Hochschulen und niederschwellige Erstgespräche erreichen zunächst eine große Zahl an potenziellen Gründer:innen und vermitteln ein erstes Bild davon, was eine Ausgründung bedeutet und wofür sich das eigene Vorhaben eignet. In den anschließenden Pre-Inkubationsformaten wird die Gruppe enger, die Begleitung intensiver und stärker auf die Tragfähigkeit der konkreten Idee zugeschnitten. In der Inkubation schließlich werden nur noch jene Teams aufgenommen, deren Vorhaben hinreichend belastbar erscheint, dafür mit deutlich höherer Betreuungstiefe, individueller Beratung.

Tabelle 6 zeigt eine Verteilung der Plankosten nach unterschiedlichen thematischen Arbeitspaketen. Die Zentren listen diese im Rahmen der Plankosten bei Projektanträgen auf. Ein Vergleich mit Auswertungen der Evaluierung von Joanneum Research für die dritte Programmperiode zeigt, wie sich der Fokus der Zentren im Lauf der Zeit verschiebt.

- Auffällig ist der starke Rückgang des Anteils für die Inkubation: Während sie im Zeitraum 2012–2017 mit 56 % noch klar dominierte, sank ihr Anteil auf 38,5 % in 2017–2022 und weiter auf 31,3 % in 2022–2027. Gleichzeitig wurde der Fokus stärker auf frühere Phasen und flankierende Maßnahmen verlagert. So stieg die Pre-Inkubation von 9 % auf 20,9 % und später auf 23 %. Auch Awareness gewann zunächst deutlich an Bedeutung, von 17 % auf 20 %, ging danach aber wieder auf 15,4 % zurück.

- Die Schwerpunktsetzung der aktuellen Förderperiode (Gender / Erhöhung der Gründerinnen mit 4,9 %, Klima- und umweltrelevante Vorhaben mit 5 %) sowie der Fokus auf Vernetzung / Kompetenznetzwerke mit 5,1 % zeigt sich in einem Anstieg. Demgegenüber verloren einige klassische bzw. ergänzende Bereiche an Bedeutung oder verschwanden ganz. Die Internationalisierung sank zuerst von 3 % auf 0 % und stieg schließlich nach zwischenzeitiger Aussetzung auf 4,5 %.
- Alumni blieb relativ klein, und Finanzierung spielte zuletzt offenbar keine Rolle mehr. Der prozentuelle Anteil der Kosten für Administration (PM/HR) ist seit Umstieg von Zentrumsförderung auf Programmförderung zurückgegangen.

Insgesamt deutet die Entwicklung darauf hin, dass sich der Mitteleinsatz von einem starken Schwerpunkt auf die Inkubationsphase hin zu einer breiteren, diverseren und strategisch erweiterten Förderung verschoben hat.

*Tabelle 6 Auflistung nach Arbeitspaketen*

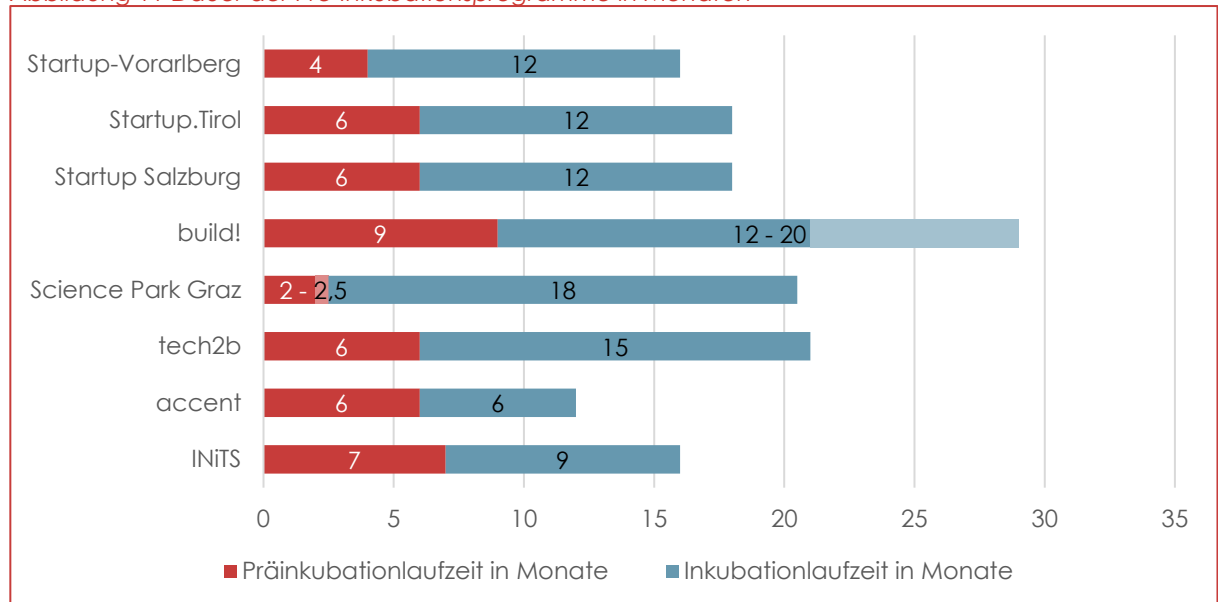
| Arbeitspaket                                      | Anteil an Gesamtkosten 2012-2017 | Anteil an Gesamtkosten 2017-2022 | Anteil Arbeitspaket an Gesamtkosten 2022-2027 |
|---------------------------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------------------|
| Projektmanagement / *HR für Zentrum und Gründung  | 7 %*                             | 5,1 %                            | 5,7 %                                         |
| Awareness                                         | 17 %                             | 20,0 %                           | 15,4 %                                        |
| Pre-Inkubation                                    | 9 %                              | 20,9 %                           | 23,0 %                                        |
| Inkubation                                        | 56 %                             | 38,5 %                           | 31,3 %                                        |
| Gender / Erhöhung der Gründerinnen                | -                                | 0,5 %                            | 4,9 %                                         |
| Erhöhung des Klima- und Umweltrelevanten Vorhaben | -                                | -                                | 5,0 %                                         |
| Vernetzung /Kompetenznetzwerke                    | -                                | 3,1 %                            | 5,1 %                                         |
| Internationalisierung                             | 3 %                              | -                                | 4,5 %                                         |
| Alumni                                            | 4 %                              | -                                | 3,9 %                                         |
| Finanzierung                                      | 1 %                              | 5,0 %                            | -                                             |
| IPR – im Pre-Inkubationsprozess / Services        | 2 % /2 %                         | -                                | -                                             |
| Sonstiges                                         | -                                | 6,8 %                            | 1,3 %                                         |

Quelle: AplusB Evaluation Joanneum Reserach (Tabelle 2), Plankosten der AplusB-Zentren bei Einreichung 2017 und 2022; Thematische Einordnung und Berechnung: Technopolis.

Die konkrete Ausgestaltung des Leistungsangebots ist zwischen den Zentren allerdings sehr heterogen. Die Zentren haben unterschiedliche Formate entwickelt, starten unterschiedlich häufig pro Jahr (zwischen einem und drei Mal) und nehmen ihre Batches zu unterschiedlichen Zeitpunkten auf. Auch die Standards, die innerhalb der Zentren gelten, unterscheiden sich: etwa hinsichtlich der Anforderungen, die ein Start-up erfüllen muss, um von der Pre-Inkubation in die Inkubationsphase überzugehen, aber auch in Bezug darauf, welchen Entwicklungsstand ein Start-up am Ende der Inkubation erreicht haben soll. Interviewpartner, beschreiben, dass sie auch Qualitätsunterschiede zwischen den Zentren wahrnehmen. Dabei verweisen sie auf die unterschiedlich starke Ausprägung des Fokus auf High-Tech Start-ups und wie strukturiert

Prozesse der Start-up Betreuung aufgesetzt sind. Zudem gibt es auch unterschiedlich lange Begleitprozesse (siehe Abbildung 11). Eine systematische Qualitätsmessung zwischen den Zentren findet derzeit nicht statt. Dies wurde sowohl in den Stakeholderinterviews als auch von Investor:innen im Rahmen des Workshops kritisiert, da sich externe Akteur:innen so nicht auf einheitliche Mindestanforderungen verlassen können.

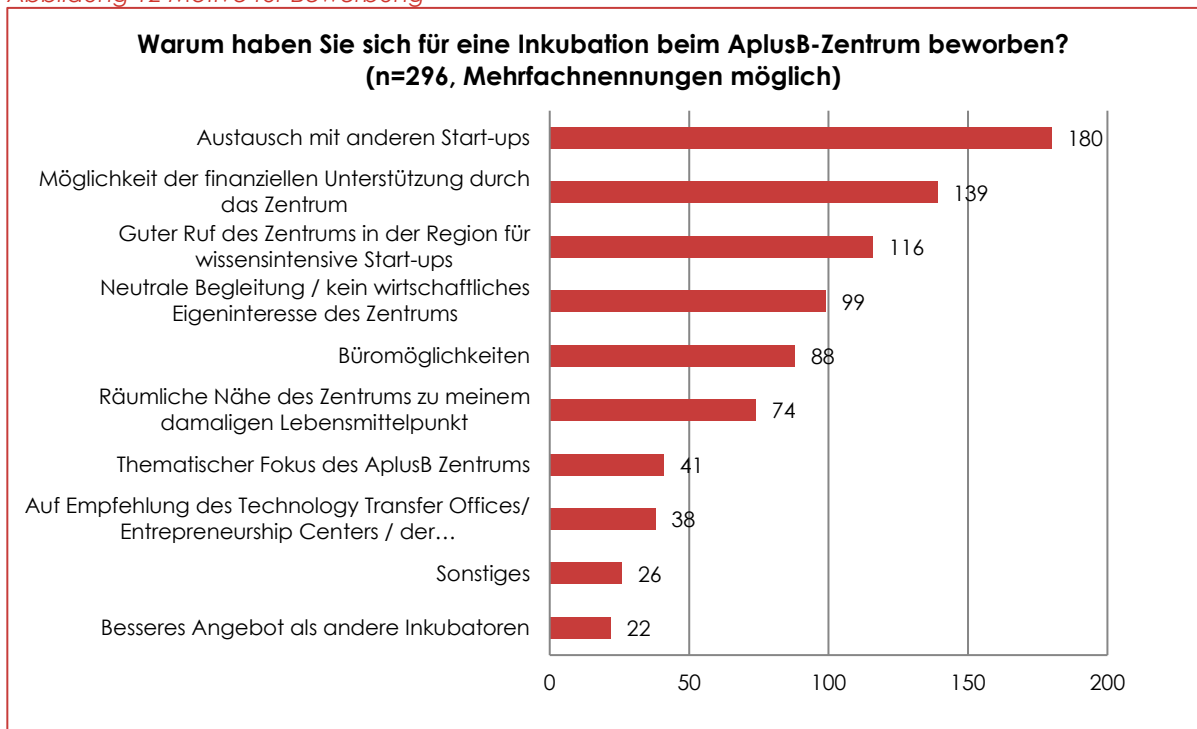
Abbildung 11 Dauer der Pre-Inkubationsprogramme in Monaten



Quelle: Jahresberichte der AplusB-Zentren.

Im Rahmen der Befragung wurden die inkubierten Gründer:innen gefragt, welche Elemente des vielfältigen Angebots der Zentren entscheidend für ihre Bewerbungsmotivation waren. Der meistgenannte Bewerbungsgrund war der Austausch mit anderen Start-ups (61 %), gefolgt von der Möglichkeit finanzieller Unterstützung (47 %) und dem guten Ruf des Zentrums (39 %). Im mittleren Bereich lagen die neutrale Begleitung ohne wirtschaftliches Eigeninteresse (33 %), Büromöglichkeiten (30 %) sowie die räumliche Nähe zum damaligen Lebensmittelpunkt (25 %). Seltener wurden der thematische Fokus des Zentrums (14 %), eine Empfehlung durch einschlägige Einrichtungen (13 %), Sonstiges (9 %) sowie ein im Vergleich zu anderen Inkubatoren besseres Angebot (7 %) genannt.

Abbildung 12 Motive für Bewerbung



Quelle: Befragung Technopolis.

Um das breite Angebot der AplusB-Zentren auch am Start-up-Standort zu verorten, wurden die Inkubierten gebeten, die Bedeutung von Unterstützungsangeboten am Standort zu beschreiben. In der Befragung wurden unterstützende Angebote für Gründer:innen insgesamt als sehr relevant für die positive Entwicklung von Start-ups am Standort Österreich bewertet. Am höchsten fällt die Zustimmung bei Vernetzungsangeboten für Start-ups aus: 66,0 % (163 von 247) stufen diese als sehr wichtig, weitere 27,1 % (67) als eher wichtig ein. Damit bewerten insgesamt 93,1 % dieses Angebot positiv. Ähnlich hohe Zustimmungswerte zeigen sich bei staatlichen Inkubationsangeboten (61,7 % sehr wichtig, 25,8 % eher wichtig, zusammen 87,5 %) sowie bei regionalen Gründungszentren (60,5 % sehr wichtig, 27,8 % eher wichtig, zusammen 88,3 %). Auch thematisch bzw. disziplinär fokussierte Angebote (56,7 % sehr wichtig, 28,2 % eher wichtig, zusammen 84,9 %), staatliche Pre-Inkubationsangebote (54,3 %, 27,9 %, zusammen 82,2 %) und Erstanlaufstellen an Universitäten und Hochschulen (52,4 %, 31,6 %, zusammen 84,0 %) werden klar positiv bewertet. Ablehnende Einschätzungen bleiben bei all diesen Angeboten vergleichsweise gering.

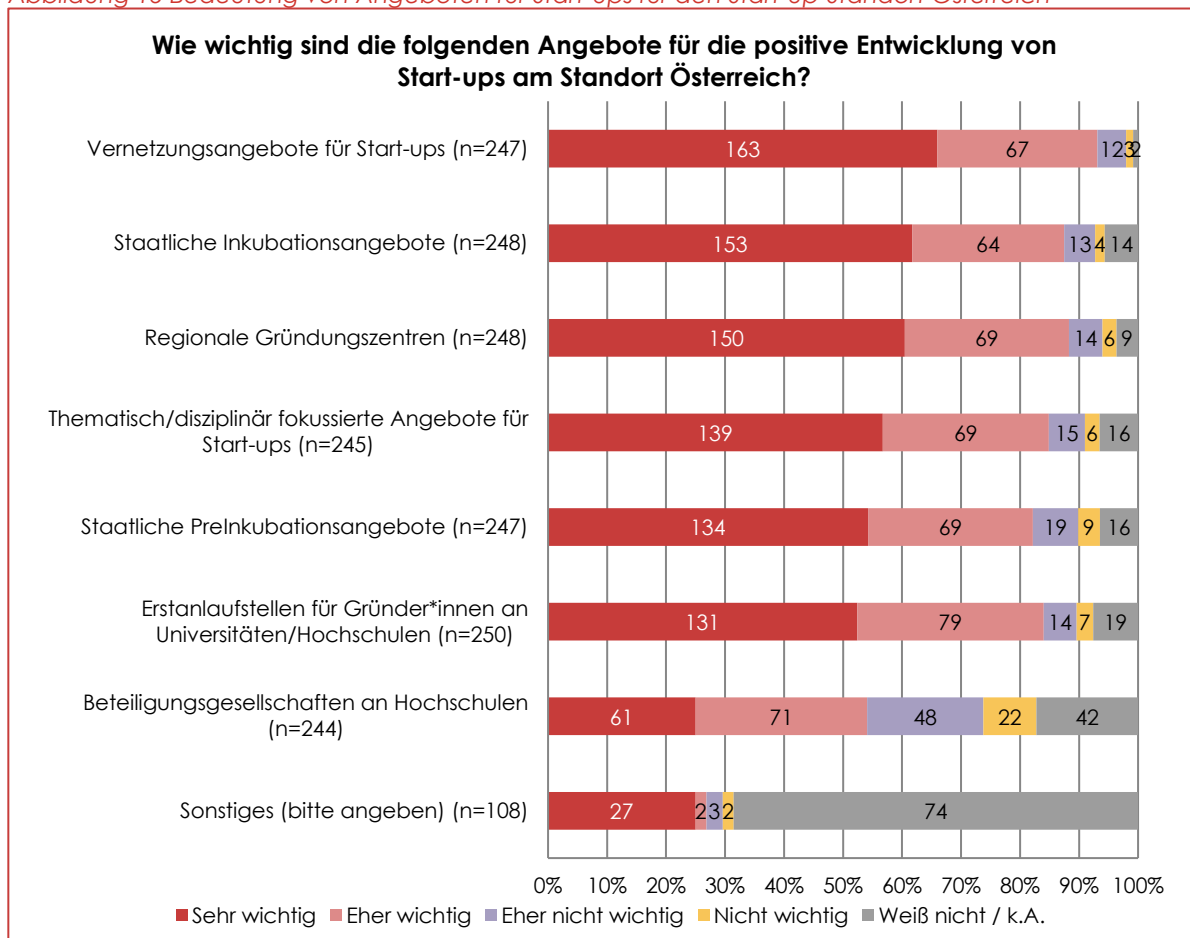
Eine deutliche Ausnahme bilden Beteiligungsgesellschaften an Hochschulen. Hier bewerten nur 25,0 % (61 von 244) das Angebot als sehr wichtig, weitere 29,1 % (71) als eher wichtig. Gleichzeitig liegt der Anteil negativer Bewertungen mit 19,7 % (*eher nicht wichtig*) und 9,0 % (*nicht wichtig*) deutlich höher; zudem antworten 17,2 % mit „weiß nicht / k. A.“. Das deutet darauf hin, dass diese Beteiligungsgesellschaften für viele Befragte entweder weniger relevant oder weniger greifbar sind. Analytisch fällt auf, dass vor allem niedrigschwellige, unmittelbar nutzbare Unterstützungsformen, also Vernetzung, Inkubation und regionale Anlaufstellen, besonders hoch bewertet werden. Das spricht dafür, dass Start-ups in frühen Phasen vor allem Zugang zu Netzwerken, Orientierung und praktischer Begleitung als zentral ansehen.

Unter „Sonstiges“ wurden vor allem bessere Finanzierungsbedingungen genannt, insbesondere mehr Risikokapital, steuerliche Anreize und zusätzliche Unterstützung in der Pre-Seed-Phase. Ebenso häufig wurde ein Abbau bürokratischer Hürden gefordert, etwa durch vereinfachte



Gründungsprozesse, klarere rechtliche Rahmenbedingungen und einfachere Mitarbeiterbeteiligungsmodelle. Darüber hinaus betonten die Befragten die Bedeutung von Vernetzung mit Industrie, Investor:innen und europäischen Start-ups, von mehr Sichtbarkeit erfolgreicher Gründungsbeispiele und Role Models sowie von praxisnahe Unterstützungsangeboten, insbesondere für Deep-Tech-Start-ups. Einzelne Nennungen betrafen außerdem die bessere finanzielle Absicherung von Gründer:innen in der frühen Gründungsphase.

Abbildung 13 Bedeutung von Angeboten für Start-ups für den Start-up-Standort Österreich



Quelle: Befragung Technopolis.

Im Folgenden werden wir gezielter auf die unterschiedlichen Leistungsangebote der AplusB-Zentren eingehen.

#### 4.4.1 Awarenessarbeit und Erstgespräche

Die Awarenessarbeit der AplusB-Zentren umfasst unterschiedliche Veranstaltungsformate: von Vorträgen, Konferenzen und Events über interaktive Workshops bis hin zu Awards, Wettbewerben und weiteren öffentlichkeitswirksamen Aktivitäten. Wie bereits die Zwischenevaluierung 2015 zeigte, verfolgen die Zentren keine einheitliche Awarenessstrategie, sondern ihre Maßnahmen standortspezifisch an Zielgruppen, regionalen Rahmenbedingungen und thematischen Schwerpunkten ausrichten. Interviewpartner:innen berichten, dass die Awarenessarbeit zur Gründungsthematik je nach Standort auch einen unterschiedlichen Stellenwert im Ökosystem hat. In Start-up Ballungszentren wie Graz und Wien gibt es

beispielsweise sehr viele Veranstaltungen. Insgesamt geben die Inkubierten (n=259) in der Befragung an, dass ihnen Veranstaltungen bedeutsam sind. 33,2 % sehen diese als „Sehr wichtig“ und 42,9 % „Eher wichtig“. In der Befragung erscheinen die Unterschiede zur Bedeutung der Veranstaltungen eher gering. Die Zentren accent, South-West Konsortium und der SPG fallen leicht positiv auf.

Wie die Zwischenevaluierung bereits festgehalten hat, nehmen interaktive Formate wie Workshops in mehreren Zentren einen hohen Stellenwert ein. Dies deutet darauf hin, dass Awareness im AplusB-Kontext nicht nur als reine Informationsvermittlung, sondern auch als frühe Aktivierung, Einbindung und niedrigschwellige Heranführung potenzieller Gründer:innen an unternehmerische Fragestellungen verstanden wird. Insgesamt legt die frühere Evaluierung nahe, dass gerade diese Diversität der Formate ein wesentliches Merkmal der Awarenessarbeit darstellt, da dadurch unterschiedliche Zielgruppen entlang verschiedener Phasen des Gründungsprozesses adressiert werden können.

Aufbauend auf die Awarenessmaßnahmen bieten alle Zentren interessierten Gründer:innen Erstgespräche an. Dabei wird die Idee gemeinsam besprochen und geklärt, welche Art von Unterstützung und Begleitung das Zentrum leisten kann. In den Interviews beschrieben die Geschäftsführenden der AplusB-Zentren diese Erstgespräche als unterschiedlich stark strukturiert. Die Zentren unterscheiden sich etwa darin, ob bereits im Erstgespräch konkrete Meilensteine definiert werden, und auch darin, wie selektiv sie zu diesem frühen Zeitpunkt vorgehen, also ob sie Gründende, deren Vorhaben nicht zum High-Tech-Fokus passt, gezielt an andere Gründungszentren weiterverweisen.

Tabelle 7 gibt einen Überblick über die Erstgespräche je Zentrum. Diese werden von manchen Zentren als Erstgespräche und von anderen als Kontakt mit Projektideen benannt. Allerdings sind diese nicht systematisch in den Jahresberichten angegeben. Dabei ist anzumerken, dass die Datenlage sehr heterogen ist. Insbesondere scheint es, dass die Bezeichnungen und Abgrenzungen (bspw. zwischen Gründungsvorhaben, jungen FTI-Unternehmern, Inkubierten, Erstgespräche, Ideen, Erstanträge) zwischen den Zentren nicht konsistent verwendet wird. Außerdem gestaltet sich auch der Vergleich mit zentrumsspezifischen Zielwerten als herausfordernd, da manche diese für den gesamten Förderzeitraum und manche jährlich angegeben werden. Für den Abschlussbericht sind die Angaben als Tabellen dargestellt, um hier auch das Fehlen von Informationen und die Zielwerte klar sichtbar zu machen. Die Zentren schließen ihre Geschäftsjahre auch zu unterschiedlichen Zeitpunkten ab. In der aktuellen Periode haben alle Zentren bereits zwei Geschäftsjahre und SPG und das South-West-Konsortium bereits drei abgeschlossen:

*Tabelle 7 Erstgespräche je Zentrum von 2017 bis 2025*

|                      | 17/18 | 18/19 | 19/20 | 20/21 | 21/22 | ZW    | 22/23 | 23/24 | 24/25 | ZW  |
|----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----|
| <b>INITS</b>         | 74    | 98    | 98    | 90    | 60    | 100   | n/a   | 171   | -     | 150 |
| <b>SPG</b>           | n/a   | 55    | 65    | 52    | 85    | n/a   | n/a   | -     | -     | 400 |
| <b>tech2b</b>        | n/a   | n/a   | n/a   | n/a   | n/a   | 150   | n/a   | 139   | -     | 150 |
| <b>accent*</b>       | 52    | 69    | 139   | 126   | n/a   | 50-60 | n/a   | n/a   | -     | -   |
| <b>South-West</b>    | -     | -     | -     | -     | -     | -     | 279   | 312   | 340   | 190 |
| <b>Startup.Tirol</b> | 53    | 88    | 59    | 116   | 116   | n/a   | -     | -     | -     | -   |

|           |     |     |     |     |     |     |     |     |     |   |
|-----------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|---|
| v-start** | 48  | 51  | 79  | 88  | 33  | n/a | -   | -   | -   | - |
| Gesamt    | 228 | 361 | 440 | 472 | 294 |     | 279 | 622 | 340 |   |

Quelle: aws (2022-2025), Jahresberichte der Zentren, \*accent orientiert sich seit 2023 am Kalenderjahr als einzige Zentrum, d. h. der Zeitraum 17/18 bezieht sich auf Januar 2017 bis Dezember 2017, usw. Dies gilt für den Rest des Berichts. \*\*v-start: Zahlen beinhalten die in den Berichten genannten Projektideen.

#### 4.4.2 Pre-Inkubation und Inkubation

Kernstück der AplusB-Arbeit ist die Inkubation von Start-ups. Diese wurde die Unterteilung in Pre-Inkubation und Inkubation klarer definiert. Allerdings gab es bereits in den vorangegangenen Programmperioden es in der Praxis eine Unterscheidung zwischen Pre-Inkubation und Inkubation. Die schwammige Abgrenzung führte laut Interviewpartner:innen jedoch dazu, dass Betreuer:innen je nach Entwicklungsstand der Start-ups tendenziell mehr und länger Pre-Inkubationszeiten verbuchten und entsprechend weniger Inkubationszeiten. Eine zwingende Teilnahme an der Pre-Inkubation gibt es ohnehin nicht: Die Pre-Inkubation muss nicht zwangsläufig vor der Inkubation absolviert werden, wenn die Teams bereits in Ihrer Gründungsidee weiter fortgeschritten sind.

„Das Modul AplusB Pre-Inkubation adressiert die **Vorgründungsphase**, fokussiert auf die Wissensvermittlung und unterstützt den **Technologietransfer von Forschungseinrichtungen**. Es werden wesentliche Know-How-Defizite der gründungsinteressierten Personen identifiziert und durch Beratungsleistungen und Mentoring adressiert. Anhand konkreter Szenarien werden, die Risiken und Chancen einer potenziellen Unternehmensgründung erarbeitet, wesentliches Grundwissen vermittelt und noch zu lösende Problemfelder aufgezeigt. Die Leistungen dieses Moduls haben typischerweise Lehr- und Weiterbildungscharakter.“ (Programmdokument 2022, S. 8-9)

Die Geschäftsführenden berichten über die Pre-Inkubation, dass in diesen frühen Phasen verstärkt Gruppensettings zum Einsatz kommen. Im Vordergrund stehen Peer-Learning sowie die Vermittlung von Grundlagenwissen (z. B. zu Gründungsprozess, rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Basisfragen), um eine tragfähige und formal korrekte Gründung vorzubereiten. In dieser Phase agieren die Zentren in der Regel noch wenig selektiv, sondern zielen darauf ab, eine möglichst breite Gruppe an gründungsinteressierten Personen zu erreichen und zu unterstützen. Ergänzend werden in einigen Zentren Online-Formate angeboten, da viele Teams während der Pre-Inkubation noch berufstätig sind; digitale Angebote erleichtern es, auf diese Rahmenbedingungen einzugehen und die Teilnehmenden bedarfsgerecht abzuholen.

Tabelle 8 zeigt die Anzahl der Pre-Inkubationen pro Zentrum. Allerdings ist hierbei anzumerken, dass die klare Unterscheidung in Pre-Inkubation und Inkubation erst seit der aktuellen Förderperiode im Programmdokument allgemein definiert wurde. Trotzdem wurden auch in der Periode 2017-2022 von den meisten Zentren, außer v-start, Pre-Inkubationsmodule angeboten. Die Pre-Inkubationstätigkeiten wurden in den Jahresberichten aufgelistet, waren dabei allerdings nicht verpflichtend, sondern als ergänzende Information gedacht. Manche Zentren haben in den Antragsdokumente hier klare Zielwerte ausgewiesen.

Jedes Zentrum hatte eine sehr unterschiedliche Interpretation, wie die Pre-Inkubation abgegrenzt ist. Teilweise wurden die Pre-Inkubationen auch aus anderen Quellen co-finanziert. Auch die Namen für die Pre-Inkubation ist bei allen Zentren unterschiedlich ist (Creative Pre-Incubator (accent), Pre-Inkubation (INiTS), Prä-Inkubationsprozess (SPG), Pre-Scale-up Camp (Start Up Tirol), Pre-Scale-up Acceleration (tech2b)). An sich wurde von Seitens der aws kein

doppeltes Reporting verlangt und Information, die im Jahresbericht enthalten waren, mussten im Sinne der Effizienz nicht zusätzlich ins Excel File übertragen werden. Allerdings gibt es zu den (Pre-)Inkubationen Informationen sowohl in den Beiblättern als auch in den Jahresberichten. Für die Förderperiode 2017-2022 stimmen die Informationen in den Beiblättern nicht mit den Zahlen in den Jahresberichten überein. Die Abweichungen sind in den entsprechend gekennzeichnet (J= Jahresbericht, B= Beiblatt).

Tabelle 8 Pre-Inkubationen je Zentrum von 2017 bis 2025

|                      | 17/18     | 18/19     | 19/20     | 20/21     | 21/22    | ZW    | 22/23 | 23/24 | 24/25 | ZW     |
|----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|-------|-------|-------|-------|--------|
| <b>INITS*</b>        | 45J/31B   | 56J/37B   | 56J/37B   | 56J/28B   | 30J/20B  | n/a   | 118J  | 96J   | -     | 80     |
| <b>SPG</b>           | 9B        | 23J/27B   | 18J/26B   | 26J/21B   | 27J/20B  | n/a   | 33J   | 31J   | 31J   | 120*** |
| <b>tech2b</b>        | 29J/B     | 27J/50B   | 31J/59B   | 32J/B     | 13J/B    | 25    | 22J   | 24    | -     | 20     |
| <b>Accent****</b>    | 21B       | 37B       | 43B       | 41B       | 19       | 17-18 | 19    | 27    | -     | 18     |
| <b>South-West</b>    | -         | -         | -         | -         | -        | -     | 89J   | 84J   | 78J   | 76     |
| <b>Startup.Tirol</b> | 12B       | 8B        | 43B       | 51B       | 40B      | 25    | -     | -     | -     | -      |
| <b>v-start**</b>     | 18J/7B    | 6B        | 3B        | 3B        | 4B       | n/a   | -     | -     | -     | -      |
| <b>Gesamt</b>        | 134J/109B | 157J/165B | 194J/211B | 209J/176B | 114J/97B |       | 262J  | 235J  | 109J  |        |

Quelle: aws (2022-2025), Jahresberichte der Zentren (2017-2022), \*INITS: Die Angaben beziehen sich auf die Zahlen der Ideen in der Pre-Inkubations- und Selektionsphase, die am Pre-Incubations Trainings teilnahmen. \*\* v-start: In den Jahresberichten wurde andere Zahlen angegeben, die nicht mit den Angaben im Beiblatt übereinstimmen. \*\*\* Zielwert für die gesamte Förderperiode, \*\*\*\*Bei accent wurde die PreInkubation seit 2021/22 aus Synergiegründen/Kosten in den Creative PreIncubator verlagert.

In den Interviews verweisen Stakeholder darauf, dass es im Bereich der Pre-Inkubation mittlerweile ein vergleichsweise dichtes Angebot gibt, insbesondere an wissensintensiven Standorten und getragen durch den Ausbau entsprechender Strukturen an den Hochschulen. Hinzu kommt, dass viele Start-ups inzwischen bereits vor der Pre-Inkubation eine Gesellschaft gründen, was laut Interviewpartner:innen vor allem seit Einführung der FlexCo deutlich unkomplizierter geworden ist. Damit stellt sich verstärkt die Frage, welchen Stellenwert ein eigenes, auf die Vorgründungsphase fokussiertes Angebot in Zukunft noch haben sollte.

Anschließend an die Pre-Inkubationsangebote gibt es Inkubationsangebote. Diese wird von den Zentren in Batches von Teams abgewickelt, die je nach Zentrum ein bis drei Mal pro Jahr starten und entlang deren die Angebote strukturiert sind.

**„Das Modul AplusB Inkubation** soll Gründungsvorhaben und junge Unternehmen adressieren, die den Aufnahmekriterien des jeweiligen Inkubators für eine Inkubation entsprechen und durch gezielte Unterstützung die wirtschaftlich erfolgreiche Umsetzung des Vorhabens beschleunigen oder überhaupt erst ermöglichen. Die Unterstützung erfolgt in erster Linie durch Bereitstellung von Infrastruktur, über Beratungs- und Coaching-Leistungen, Weiterbildung, Mentoring und Netzwerkzugang, sowie in geringem Ausmaß von bis zu 15 %

des Gesamtförderungsvolumens in Form eines möglichen Preisgeldes.“ (Programmdokument 2022, S. 9)

Tabelle 9 zeigt die Inkubationen pro Zentrum pro Jahr. Es zeigt sich, dass sowohl die Zielwerte als auch inkubierten Teams pro Zentrum in der aktuellen Förderperiode im Allgemeinen höher sind als in der Periode davor. Die Einschränkungen bezüglich der Datenqualität sind hier gleich gelagert wie bei der oben beschriebenen Auflistung der Pre-Inkubationstabelle.

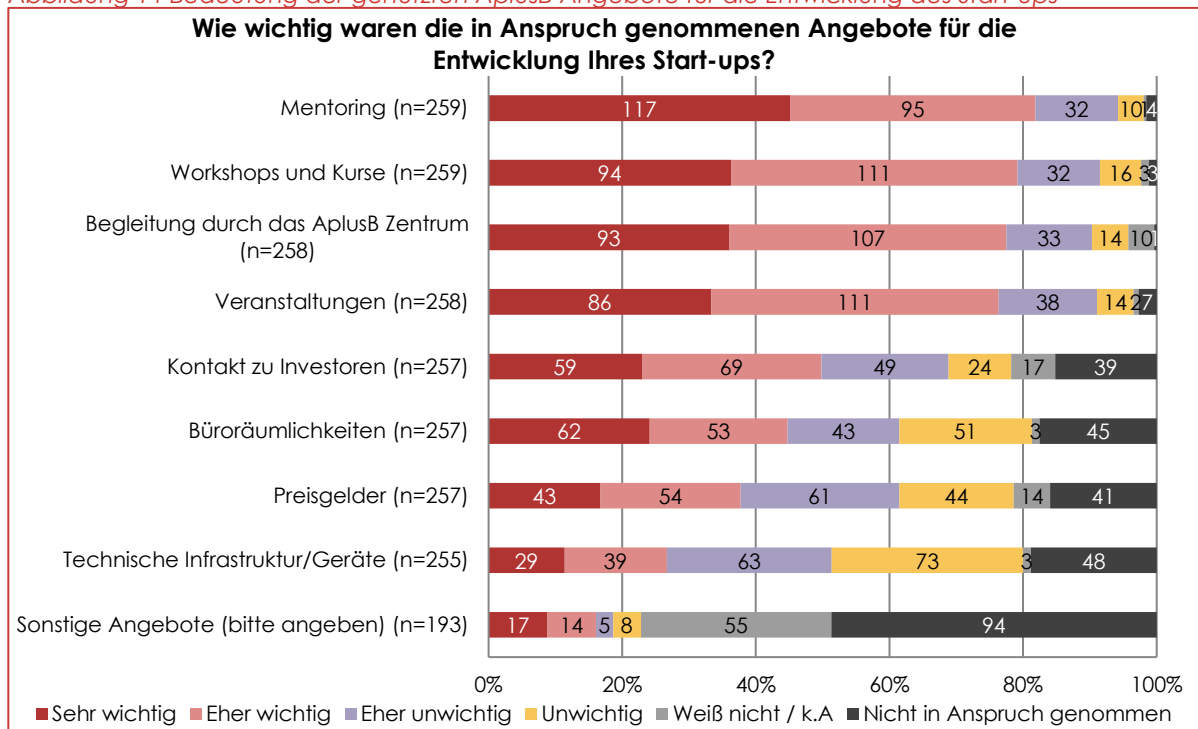
*Tabelle 9 Inkubationen je Zentrum von 2017 bis 2025*

|                      | 17/18   | 18/19   | 19/20   | 20/21   | 21/22   | ZW  | 22/23 | 23/24 | 24/25 | ZW   |
|----------------------|---------|---------|---------|---------|---------|-----|-------|-------|-------|------|
| <b>INITS</b>         | 23J/10B | 17J/13B | 18J/17B | 17J/18B | 17J/B   | 16  | 18J   | 22J   | -     | 18   |
| <b>SPG</b>           | 10J/5B  | 14J/10B | 15J/10B | 10J/14B | 14J/6B  | 10  | 13J   | 18J   | 17J   | 60** |
| <b>tech2b</b>        | 12J/B   | 12J/B   | 12J/8B  | 9J/10B  | 6/17B   | 8   | 10J   | 10J   | -     | 10   |
| <b>accent</b>        | 11B     | 14B     | 13B     | 27B     | 13B     | 10  | 13J   | 14J   | -     | 18   |
| <b>South-West</b>    | -       | -       | -       | -       | -       | -   | 33J   | 24J   | 34J   | 22   |
| <b>Startup.Tirol</b> | 4B      | 8B      | 9B      | 13B     | 5B      | 10  | -     | -     | -     |      |
| <b>v-start*</b>      | 5J/2B   | 3J/B    | 7J/3B   | 5J/9B   | 5J/11B  | 5-7 | -     | -     | -     |      |
| <b>Gesamt</b>        | 65J/44B | 68J/60B | 74J/60B | 81J/91B | 60J/69B |     | 87J   | 88J   | 51J   |      |

Quelle: aws (2022-2025), Jahresberichte und Beiblätter der Zentren (2017-2022), \* v-start: Die Zahlen der Jahresberichte decken sich hier nicht mit den Beiblättern: 17/18 (5J/2B), 18/19(4J/3B), 19/20(7J/3B), 20/21 (5J/9B), 21/22 (5J/11B), \*\* für die gesamte Förderperiode.

In dieser Phase werden die Start-ups intensiver und vermehrt im 1:1 Setting betreut und unterstützt. Ziel ist bei den meisten Zentren ein Demo Day, bei dem die Inkubierten ihre Ideen im Rahmen einer Veranstaltung pitchten. Im Rahmen der Befragung wurden die Inkubierten nach der Bedeutung der unterschiedliche Leistungsangebote für die Entwicklung ihrer Start-ups gefragt. Dabei wurde nicht zwischen der Pre-Inkubations- und Inkubationsbetreuung unterschieden, da die Abgrenzung nicht klar gemacht werden konnte.

Abbildung 14 Bedeutung der genutzten AplusB-Angebote für die Entwicklung des Start-ups



Quelle: Befragung Technopolis.

Die **Begleitung** durch das Zentrum wird als zentral eingeschätzt. 36 % der Befragten erachten die Begleitung als „Sehr wichtig“ und 41,5 % „Eher wichtig“ (N=258). Begleitung und Coaching wird durch die Mitarbeiter:innen der Zentren selbst angeboten. Zwischen den Zentren bestehen unterschiedliche Modelle, ob einzelne Coaches die Start-ups jeweils eins zu eins begleiten, oder ob ein Team gemeinsam für die Betreuung hauptverantwortlich ist. Beide Modelle haben laut den Interviewpartner:innen Vor und Nachteile: Eine fixe Coach-Zuteilung schafft eine engere Vertrauensbeziehung, ein Teamansatz erweitert hingegen den Erfahrungs- und Kompetenzpool, auf den die Start-ups zugreifen können.

**Mentoring** wurde mit Abstand als wichtigstes Angebot eingestuft. 45,2 % der Befragten bewerteten es als sehr wichtig und 36,7 % als eher wichtig (N=259). Für tech2b, SPG und accent werden die Angebote etwas häufiger wichtig oder eher wichtig eingeschätzt. Mentor:innen sind Personen aus der Wirtschaft, die für die Start-ups eine begleitende Mentorenrolle einnehmen. Eine österreichweite, gemeinsame Liste an Mentor:innen besteht nicht, da deren Kuratierung sehr arbeitsintensiv ist und die Beziehungen stark auf persönlichem Vertrauen aufbauen. In einzelnen Bundesländern unterstützen die Wirtschaftskammern die Zentren explizit bei der Auswahl und Ausbildung von Mentor:innen. In den Interviews wurde zudem betont, dass während der aktiven Mentor:innentätigkeit keine geschäftlichen Beziehungen zwischen Mentor:in und Start-up bestehen dürfen, um Interessenkonflikte zu vermeiden. Die Formate für das Kennenlernen unterscheiden sich zwischen den Zentren, etwa in Form eines Speed-Datings vor Ort oder durch das Vorschlagen von zwei bis drei Personen, aus denen das Start-up auswählen kann. Wichtig ist nach Aussage der Interviewpartner:innen, dass die Start-ups in die Frage, welche Mentor:innen ihnen zugeordnet werden, aktiv einbezogen werden.

Neben dem Austausch mit Coaches und Mentor:innen ist auch der **Austausch innerhalb der Start-up Community** ein zentrales Element der Inkubation. Dies wird bspw. auch als zentrale Motivation für die Bewerbung beim Zentrum angeben. Das gemeinsame Lernen voneinander und der Aufbau eines tragfähigen Netzwerks werden von den Interviewpartner:innen als

wesentliche Wirkmechanismen beschrieben. Österreichweit bestehen bislang keine gemeinsamen Alumni-Listen. Mehrere Interviewpartner:innen sehen hier Ausbaupotenzial, da die Alumni-Betreuung im internationalen Vergleich gut funktioniert und einen wichtigen Beitrag zur langfristigen Vernetzung der Gründer:innen leisten kann.

Die AplusB-Zentren stellen den Start-ups **Infrastruktur** in zweifacher Hinsicht zur Verfügung, einerseits in Form von Büroräumlichkeiten, andererseits in Form von inhaltlicher und technischer Infrastruktur.

- **Büroräumlichkeiten** werden von allen AplusB-Zentren angeboten. Diese erhielten gemischtere Bewertungen, wurden aber von einem nennenswerten Anteil der Befragten gar nicht in Anspruch genommen. Hier fällt der SPG mit 29 „Sehr wichtig“-Nennungen deutlich positiver auf als die anderen Zentren. Ähnlich ist es auch bei der technischen Infrastruktur bzw. Geräten: Auch hier wird das Angebot beim SPG häufiger als wichtig oder eher wichtig genannt, im Vergleich zu Büroräumlichkeiten aber von einem kleineren Anteil von 40 % (Büroräumlichkeiten: fast 80 %) In den Interviews wird die Bedeutung der räumlichen Nähe betont, da die Teams an diesen Orten gemeinsam arbeiten, sich kennenlernen und voneinander lernen können. Wie intensiv die Büros tatsächlich genutzt werden und wie deutlich die Zentren kommunizieren, dass eine Nutzung erwartet bzw. gewünscht ist, unterscheidet sich von Zentrum zu Zentrum. In den Fallstudien beschrieben die Gründer:innen ein eigenes Büro zudem als Teil der Professionalisierung des jungen Unternehmens.
- Darüber hinaus bestehen Unterschiede in der **ergänzenden Infrastruktur**, die über reine Büroflächen hinausgeht. So verfügt accent etwa über Ackerflächen, in Tirol besteht eine Vereinbarung mit dem Ausbildungszentrum, an dem technische Meisterprüfungen abgenommen werden, sodass dortige Maschinen für den Prototypenbau genutzt werden können. Hinzu kommen in mehreren Zentren etablierte Dienstleistungsnetzwerke, auf die die Start-ups zugreifen können, etwa für Rechts, Steuer oder IT-Themen.

Im Rahmen des Programms stehen den Start-ups unterschiedliche **Finanzierungsformen** offen. Einerseits werden über die AplusB-Zentren Zuschüsse der Bundesländer in einer Größenordnung von rund 20.000 bis 35.000 EUR vergeben. Es handelt sich dabei häufig um allgemeine Start-up Zuschüsse der jeweiligen Bundesländer, bei denen für AplusB Fälle ein höherer Betrag vorgesehen ist.

INiTS ist das einzige Zentrum, das aus dem AplusB Budget heraus auch direkte **Beteiligungsfinanzierungen** vornimmt. Vergeben werden Beteiligungsverträge in Form kleiner, mittlerer oder größerer Investments, jeweils gegen einen Anteil von 10 % am Unternehmen. In den Interviews wurde Kritik geäußert: 100.000 EUR für 10 % Anteile gelten als ungünstige Ausgangsbedingung, die gut aufgestellte Gründer:innen kaum eingehen würden, sofern alternative Finanzierungsquellen verfügbar sind. Hinzu kommen aufwendige Verhandlungen über die Konditionen, zu denen das Investment im weiteren Verlauf abgeschichtet werden kann. Die zugrunde liegende Idee, das eingesetzte Kapital aus der ersten Finanzierungsrunde wieder zurückzuholen und an eine staatliche Einrichtung zurückzuführen, ist aus Sicht privater Investor:innen wenig attraktiv und erschwert Folgefinanzierungen. Der Rechnungshof kritisiert jedoch, dass die Beteiligungsverträge keine entsprechenden Informations- und Berichtspflichten der Unternehmen gegenüber der INiTS GmbH vorsehen, wodurch das Risiko besteht, dass die Gesellschaft von ihren finanziellen Ansprüchen keine Kenntnis erlangt. Die INiTS GmbH hat in ihrer Stellungnahme zugesagt, künftig einheitliche Vertragsmuster anzuwenden sowie zusätzliche Informationspflichten und Hinweise auf die beihilfenrechtliche Einordnung des Finanzierungsinstruments STARTKapital in die Verträge aufzunehmen.



Auch der Rechnungshof übte Kritik am STARTKapital Finanzierungsinstrument. Die Wirtschaftsagentur Wien betrachtete dessen Einführung als Voraussetzung für den Gesellschafterzuschuss von 1 Mio. EUR. Die INiTS GmbH ihrerseits verpflichtet sich dafür, 700.000 EUR aus eigenen Mitteln für das Instrument bereitzustellen. Dies ermöglichte es den von der INiTS GmbH inkubierten Unternehmen, einen Finanzierungsbeitrag von bis zu 100.000 EUR in Form von Eigenkapital zu erhalten, wobei die INiTS GmbH Genussrechte an den beteiligten Unternehmen erwarb. Die Bindung der eigenen Mittel für STARTKapital schränkte jedoch die für den operativen Geschäftsbetrieb verfügbare Liquidität der INiTS GmbH erheblich ein, sodass ab April 2022 Überbrückungsfinanzierungen durch die zweckgebundenen STARTKapital-Mittel notwendig wurden, was der Rechnungshof kritisch anmerkt und empfiehlt, liquide Mittel künftig nur dann für neue Förder- und Finanzierungsinstrumente zu binden, wenn dadurch die Liquidität der Gesellschaft nicht gefährdet wird.

### Weiterentwicklung des Angebots

In den Interviews mit den Geschäftsführenden wurde unterschiedlich stark betont, zu welchen Zeitpunkten die Inkubationsformate weiterentwickelt werden. Die Teilnehmenden des South-West-Konsortiums etwa heben die intensive methodische Weiterentwicklung und Qualitätssteigerung des Angebots durch das gegenseitige Lernen hervor. Synergien und die Entwicklung neuer Formate wurden vor allem in europäischen Projekten ausgebaut, die thematisch oft fokussierter sind.

Erweiterungspotenzial sahen Interviewpartner:innen beispielsweise in Co-Founder-Matching Formaten, um Gründer:innen miteinander zu vernetzen. Dabei wird betont, dass dieses Angebot nicht nur auf studentischer Ebene gedacht werden muss, sondern bspw. auch unter Einbindung etablierter Serial Entrepreneurs, die unternehmerische Skills und Erfahrung mitbringen. Gerade für Professor:innen ist es wichtig, dass nicht ausschließlich Studierende als potenzielle Co-Founder zur Verfügung stehen. Außerdem wurde betont, dass angesichts des vielfältigen Angebots, vor allem in Start-up Ballungszentren, in der Präinkubationsphase eine Möglichkeit gesehen wird vermehrt auf die späterphasige Betreuung von Start-ups zu fokussieren. Dafür braucht es allerdings konkretere Infrastruktur und eine vermehrte Aufmerksamkeit auf Investitionen.

Dies deckt sich gut mit den Wünschen der Inkubierten für die Erweiterung des Angebots, die in der Befragung am häufigsten angeben, dass sie sich Investor:innenkontakte (n=15), Industriekontakte (n=12), (Höhere) finanzielle Unterstützung (9), Unterstützung bei/mit Förderungen (8) darunter sowohl beim Assessment von Förderungen, beim Einwerben davon und insbesondere auch in Bezug auf EU-Angebote wünschen. Zudem wird der Ausbau Infrastruktur (räumlich/technisch) (7), Rechtliche Beratung (6) darunter Themen wie Steuern, Verträge, Marken, Versicherungen angegeben. Generell fordern sie mehr maßgeschneiderter Angebote (4) genannt und einen stärkeren Fokus auf Deep-Tech (in Abgrenzung zu SAAS), sowie zu Medtech. Darüber hinaus wurden einzelne Vorschläge gemacht, die interessant waren und die wir deshalb hier erwähnen, darunter z.B. eine Unterstützung in Bezug auf Schülerpraktika an Inkubierten Start-ups („FemTechPraktika“); sowie eine bessere Ausstattung bzw. Angebot der Zentren in Bezug auf Hardware und/oder Softwarezugang (KI, andere Lizenzen) Erwähnt wurden außerdem generell mehr Zugang zu Alumni und zu praktischer (in Abgrenzung zu theoretischer) Expertise aus dem Gründungsbereich, als zu erfahrenen Gründer:innen. Die drei wichtigsten Themen pro Zentrum zeigen wir in der folgenden Tabelle:

*Tabelle 10 Wunsch nach weiteren Angeboten*

| Zentrum           | Wünsche bzgl. weiterer Angebote (Bis zu drei; eigene Kategorisierung der offenen Nennungen)                                                                                     |
|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| accent (n=20)     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• (Höhere) finanzielle Unterstützung;</li> <li>• Unterstützung bei Förderungen</li> <li>• Investor:innen- / Industriekontakte</li> </ul> |
| SPG (n=19)        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Investor:innenkontakte</li> <li>• Direkte finanzielle Unterstützung</li> <li>• Ausbau technische/räumliche Infrastruktur</li> </ul>    |
| South-West (n=24) | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Investor:innenkontakte</li> <li>• Industriekontakte</li> <li>• Alumni-Vernetzung</li> </ul>                                            |
| tech2b (n= 41)    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Investor:innenkontakte</li> <li>• Rechtliche Beratung</li> <li>• Begleitung im Medtech-Bereich verbessern</li> </ul>                   |
| INITS (n=15)      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Industriekontakte</li> <li>• Investor:innenkontakte</li> <li>• Unterstützung mit Förderungen</li> </ul>                                |

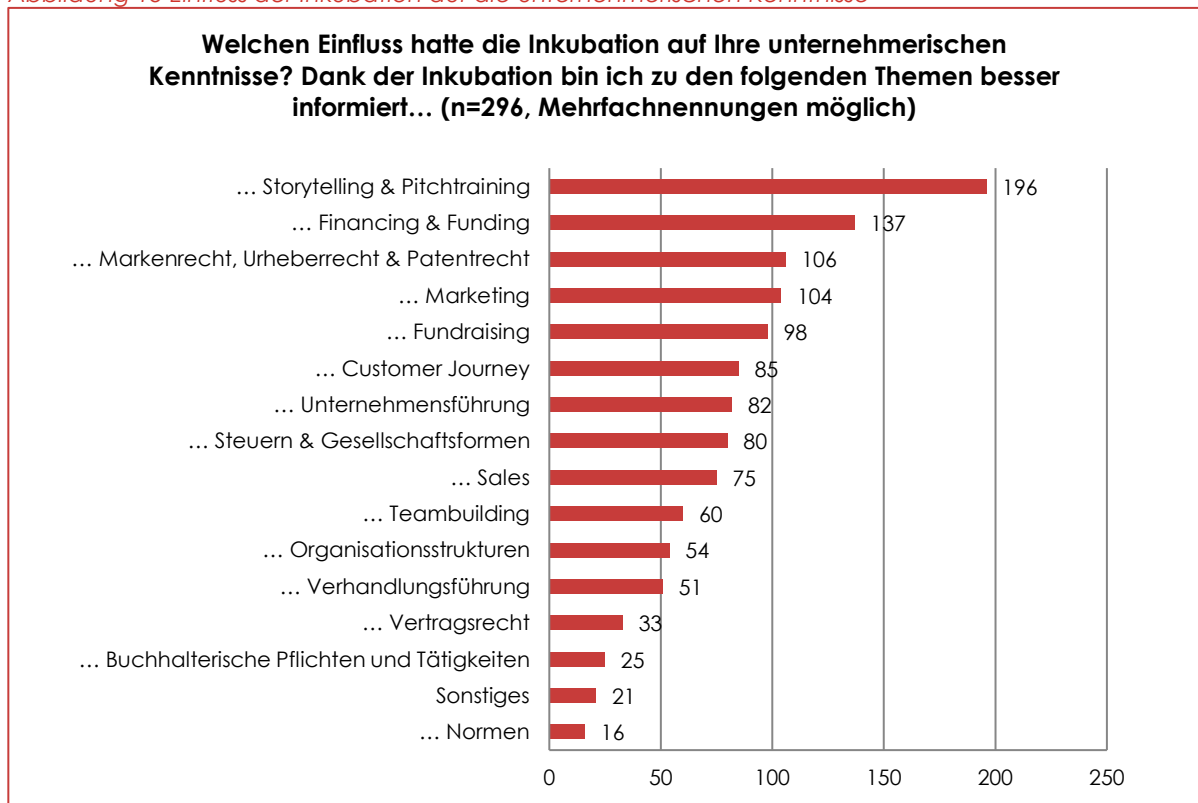
Quelle: Befragung Technopolis.

### Effekte der (Pre-)Inkubation

Abbildung 15 zeigt die Befragungsergebnisse zur Frage, zu welchen Themen die Gründerteams dank der Inkubation durch die AplusB-Zentren besser informiert sind. Von den 296 Befragten wurde Storytelling & Pitchtraining mit 66,2 % am häufigsten genannt. Dahinter folgen Financing & Funding mit 46,3 %, Markenrecht, Urheberrecht & Patentrecht mit 35,8 % sowie Marketing mit 35,1 %. Im Mittelfeld liegen Fundraising mit 33,1 %, Customer Journey mit 28,7 %, Unternehmensführung mit 27,7 %, Steuern & Gesellschaftsformen mit 27,0 % und Sales mit 25,3 %. Deutlich seltener wurden Teambuilding (20,3 %), Organisationsstrukturen (18,2 %), Verhandlungsführung (17,2 %), Vertragsrecht (11,1 %), buchhalterische Pflichten und Tätigkeiten (8,4 %), Sonstiges (7,1 %) und Normen (5,4 %) genannt.

Dabei fällt insgesamt auf, dass vor allem Themen mit unmittelbarer Relevanz für die Außenwirkung und Ressourcenmobilisierung von Start-ups zentral adressiert werden. Besonders die hohe Nennung von Storytelling & Pitchtraining sowie Financing & Funding deutet darauf hin, dass viele Gründer:innen in frühen Entwicklungsphasen vor allem Kompetenzen benötigen, um ihr Vorhaben überzeugend zu kommunizieren, Investor:innen anzusprechen und Finanzierung zu sichern. Ebenfalls auffällig ist, dass strategisch-marktorientierte Themen wie Marketing, Customer Journey und Sales insgesamt mehr Fokus bekommen werden als interne Organisations- und Verwaltungsfragen wie Buchhaltung, Vertragsrecht oder Organisationsstrukturen. Das spricht dafür, dass in Inkubation für die frühen Gründungsphase zunächst vor allem Marktzugang, Sichtbarkeit und Kapitalbeschaffung im Vordergrund stehen, während interne Formalisierungs- und Strukturthemen eher nachgelagert relevant werden.

Abbildung 15 Einfluss der Inkubation auf die unternehmerischen Kenntnisse

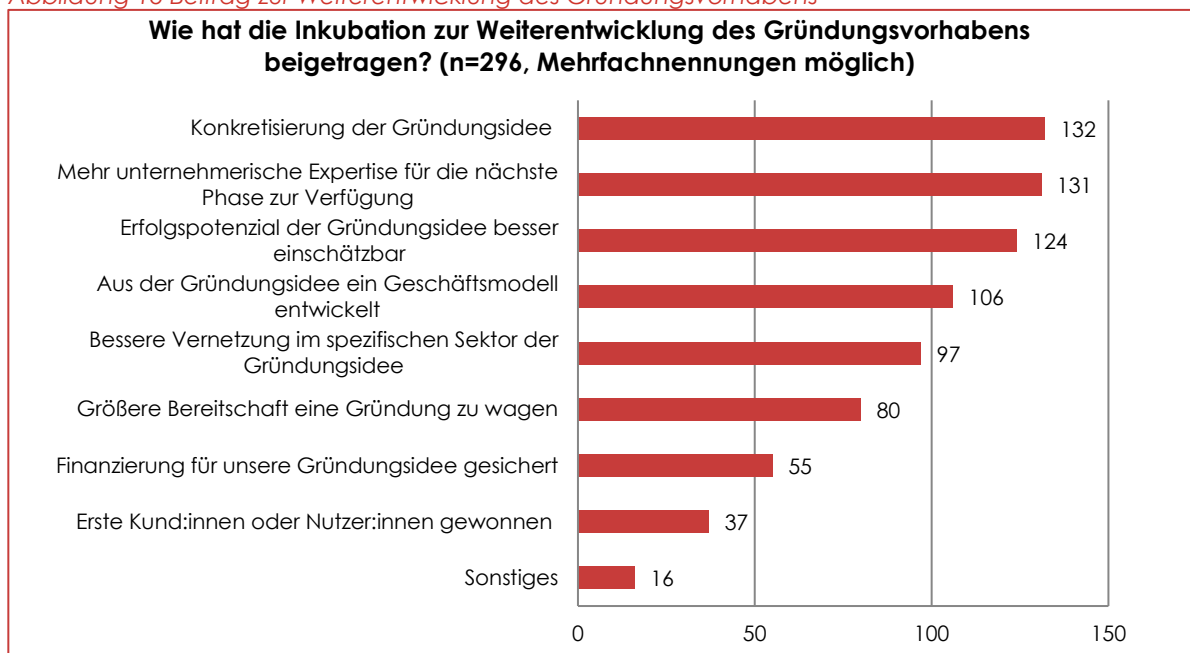


Quelle: Befragung Technopolis.

Bei der Frage, wie die Inkubation durch die AplusB-Zentren zur Weiterentwicklung des Gründungsvorhabens beigetragen hat, wurden am häufigsten die Konkretisierung der Gründungsidee mit 44,6 %, das Verfügbarmachen von mehr unternehmerischer Expertise für die nächste Phase mit 44,3 % sowie eine bessere Einschätzbarkeit des Erfolgspotenzials der Gründungsidee mit 41,9 % genannt. Ebenfalls vergleichsweise häufig nannten die Befragten die Entwicklung eines Geschäftsmodells aus der Gründungsidee (35,8 %) sowie eine bessere Vernetzung im spezifischen Sektor (32,8 %). Eine größere Bereitschaft, eine Gründung tatsächlich zu wagen, gaben 27,0 % der Befragten an. Seltener wurden hingegen die Sicherung einer Finanzierung mit 18,6 % sowie die Gewinnung erster Kund:innen oder Nutzer:innen mit 12,5 % genannt.

Die höchsten Zustimmungswerte betreffen daher jene Bereiche, in denen die Inkubation auf die Orientierung, Schärfung und Validierung des Gründungsvorhabens abzielen, also die Präzisierung der Idee, die Entwicklung eines tragfähigen Geschäftsmodells und die realistischere Einschätzung des Marktpotenzials. Deutlich seltener werden dagegen unmittelbar marktorientierte oder wachstumsbezogene Resultate wie Finanzierung oder erste Kundengewinnung genannt. Das deutet darauf hin, dass die AplusB-Inkubation vor allem als strukturierende und qualifizierende Unterstützungsphase vor dem eigentlichen Markteintritt wahrgenommen wird. Dieses Muster passt auch zu den anderen Befragungsergebnissen, in denen Vernetzung, Inkubation und Kompetenzaufbau höher bewertet wurden als unmittelbar operative Wachstumsfaktoren. Die Ergebnisse sprechen somit dafür, dass die Zentren vor allem einen Beitrag zur Reduktion von Unsicherheit in frühen Gründungsphasen leisten, während spätere Schritte der Marktdurchdringung weniger im Fokus stehen.

Abbildung 16 Beitrag zur Weiterentwicklung des Gründungsvorhabens



Quelle: Befragung Technopolis.

#### 4.4.3 AplusB vs. Non-AplusB

Die AplusB-Zentren können neben der Förderung durch AplusB und die Gesellschafterzuschüsse auch andere Projekte, sogenannte „Non-AplusB“ Projekte durchführen. Die Informationen über diesen Bereich werden erst ab der aktuellen Periode erhoben. Allerdings ist die Datenlage auch hier heterogen, da manche Zentren die Angaben pro Jahr und andere bereits für den gesamten Zeitraum aufgeschlüsselt haben. Es zeigt sich diesbezüglich ein großer Unterschied zwischen den Zentren, welchen Anteil am Gesamtbudget die Förderung durch AplusB einnimmt. Für die Zentren in Vorarlberg und Tirol deckt die AplusB-Förderung 100 % ihres Budgets. Auch bei den durchgängig geförderten Zentren gibt es einen Unterschied in der Abhängigkeit: accent und tech2b erscheinen weniger abhängig von der AplusB-Förderung als INiTS oder Science Park Graz.

Tabelle 11 Anteil der AplusB-Förderung an der Gesamtförderung

| Zentrum             | Zeitraum     | % APlusB von Gesamt | AplusB Gesamt in € | Non AplusB Gesamt in € | Gesamt Zentrum in € |
|---------------------|--------------|---------------------|--------------------|------------------------|---------------------|
| accent              | keine Angabe | 32 %                | 776.857,00         | 1.465.800,00           | 2.422.657,00        |
| SPG                 | 07/24-06/25  | 61 %                | 1.090.346,00       | 615.967,00             | 1.790.402,00        |
| INiTS               | 2024-2025    | 68 %                | 1.317.000,00       | 606.000,00             | 1.939.000,00        |
| tech2b              | 2024-2025    | 49 %                | 1.622.000,00       | 1.666.000,00           | 3.289.000,00        |
| Innovation Salzburg | 07/24-06/25  | 63 %                | 296.472,79         | 175.921,85             | 472.394,64          |
| Innovation Salzburg | 07/23-06/24  | 76 %                | 298.159,86         | 94.775,31              | 392.935,17          |
| build!              | 2022-2027    | 25 %                | 745.000,00 *       | 2.997.482,67           | 3.742.482,67        |

|                           |   |       |   |   |   |
|---------------------------|---|-------|---|---|---|
| <b>Startup Vorarlberg</b> | - | 100 % | - | - | - |
| <b>Startup. Tirol</b>     | - | 100 % | - | - | - |

Quelle: aws, \*Laut Abrechnung – Abrechenbare Anzahl nicht gegeben.

Es kann dabei insgesamt zwischen internationalen und nationalen Projekten unterschieden werden. Es zeigt sich, dass die Zentren accent, INITS, und build! an besonders vielen internationalen Projekten beteiligt sind. Diese haben tendenziell einen stärkeren thematischen Fokus (z.B. Gesundheit, AI, ESA) als die nationalen Projekte. Bei den nationalen Projekten, die in der Liste der Non-AplusB-Projekten angegeben sind, gibt es teilweise Überlappungen mit den Angeboten von AplusB (z.B. Creative Pre-incubator, Ideate, Makerspaces).

*Tabelle 12 Non-AplusB-Projekte (2022-2024)*

| Zentrum                    | Projekte National                                                                              | Projekte International                                                                                                                                                   |
|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>accent</b>              | <a href="#">Creative Pre-Incubator.</a> , <a href="#">Makerspace.</a>                          | <a href="#">ESA PHI LAB</a> , <a href="#">Twin City Manufacturing</a> , <a href="#">Hard to abate Industries</a> , <a href="#">ESG</a> , <a href="#">DT Launch Pad</a> , |
| <b>SPG</b>                 |                                                                                                | <a href="#">ESA BIC</a>                                                                                                                                                  |
| <b>INITS</b>               |                                                                                                | <a href="#">EIT Health</a> , <a href="#">EuroCC</a> , <a href="#">Förderung AI Factory</a> , <a href="#">Health Hub Vienna</a> , <a href="#">Förderung Bright Skills</a> |
| <b>tech2b</b>              | <a href="#">Ideate</a> , <a href="#">Tourismus</a> , <a href="#">Pier 4</a>                    | <a href="#">B2e</a>                                                                                                                                                      |
| <b>Innovation Salzburg</b> | <a href="#">Startup intern Projekt PIGA</a> , <a href="#">PLUS.Startup 3.0</a>                 |                                                                                                                                                                          |
| <b>build!</b>              | <a href="#">Kooperations.talent</a> , <a href="#">first.network</a> , FTI Basis, FTI Basis NEU | <a href="#">CE FI4INN</a> , <a href="#">CE C2I</a> , <a href="#">JTW Digi4Green</a> ,                                                                                    |

Quelle: aws – Gesamtfinanzierungen.

Zwischen AplusB- und Non-AplusB-Projekten bestehen eindeutige Synergien, vor allem im Bereich der internationalen Vernetzung. Diese geht häufig mit einer Spezialisierung der Inkubatoren einher und eröffnet den Start-ups zusätzliche Anknüpfungsmöglichkeiten. So stellt INITS etwa über das AI-Factory-Projekt Hochleistungsrechenkapazitäten für die österreichische Wirtschaft bereit, und über RISE Europe wird der Austausch mit dem Netzwerk der ETH Zürich, der KTH Stockholm und der TU München ermöglicht. Allerdings kann kritisch angemerkt werden, dass durch die Struktur der AplusB-Zentren, die internationalen Initiativen und europäischen Projekte dann nicht automatisch allen österreichischen Start-ups gleichmäßig zur Verfügung stehen, sondern wieder einer Zentrumslogik folgen.

Für die Evaluation war der Umgang mit der Abgrenzung zwischen AplusB-Start-ups und Start-ups, die über andere Programme gefördert wurden eine Herausforderung. Teilweise machen die Non-AplusB-Förderungen einen größeren Anteil am Budget aus als die AplusB-Förderung selbst. In der Praxis werden Workshops und Module teilweise für beide Zielgruppen gleichzeitig abgehalten. Allerdings erhalten die AplusB-Start-ups oft ein breiteres Angebot und zusätzliche Landesförderung, die an die AplusB Qualifikation gekoppelt ist. Da dieser Bereich insgesamt schwach gemonitort wird, lässt hierzu nur schwer eine konkrete Aussage treffen.

Auch der Rechnungshof kritisiert, am Beispiel der INITS, dass die Controlling-Leistungen über einen Zeitraum von rund vier Jahren erst am Ende der Förderperiode 2017 bis 2022 nachträglich zwischen dem AplusB-Bereich und dem Non-AplusB-Bereich aufgeteilt wurden, was die ohnehin komplexe Abrechnungssituation, bedingt durch die parallele Abwicklung mehrerer

Förder- und Projektbereiche mit jeweils unterschiedlichen Förderbedingungen und Kostenzuordnungen, zusätzlich erschwerte.

Vertretende von Zentren, die in der vergangenen Periode aus dem Programm herausgefallen sind, betonen darüber hinaus, dass die AplusB-Förderfähigkeit auch für das Zentrum als Ganzes ein Gütesiegel ist: Sie zeigt, dass das Zentrum AplusB-fähig und für die Betreuung im High-Tech-Bereich qualifiziert ist.

#### 4.4.4 Thematische Schwerpunkte des Programms

In der aktuellen Förderperiode wurden gezielte thematische Schwerpunkte zur Unterstützung von Female Entrepreneurship und Klima- und Umweltrelevanz gesetzt, die zu den Handlungszielen der FTI-Strategie 2030 beitragen sollen.

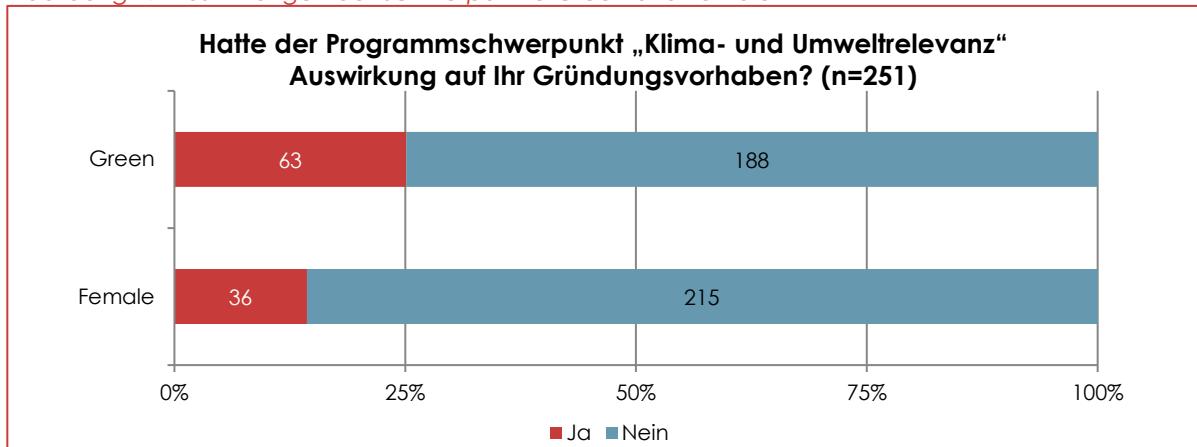
Der Schwerpunkt „Female Entrepreneurship“ adressiert ein strukturelles Problem in Österreich, da durch die geringe Quote an Gründerinnen viel Potenzial liegen gelassen wird. Außerdem gibt es nachweislich für weiblich geführte Start-ups mehr Hürden in der Kapitalakquise und es kann die öffentliche Intervention aufgrund des Marktversagens klar argumentiert werden. Die Geschäftsführenden beschreiben, dass das Thema zwar stark mit KPIs hinterlegt ist, deren Erfüllung jedoch herausfordernd bleibt, weil es starke Fluktuationen zwischen den Jahrgängen gibt. Die konkrete Umsetzung und Erreichung der Ziele wird von den Zentren jedoch als herausfordernd beschrieben, da sie nur begrenzt Einfluss auf die Start-ups haben die sich bei ihnen bewerben. Außerdem wird in Interviews angemerkt, dass die Definition von „weiblicher Gründung“ nicht präzise genug ist.

Insgesamt lässt sich, bspw. auch in den Fallstudien beobachten, dass die AplusB-Zentren sind aufgrund dieser starken KPIs jedoch sehr aktiv darin, weibliche Gründerinnen anzusprechen, etwa in Female-Empowerment-Communities und bei TED Talks. Auch von Seiten der aws wird ein ernsthaftes Bemühen wahrgenommen, aktiv auf weibliche Gründerinnen zuzugehen, Studiengänge einzubeziehen, in denen mehr Frauen studieren und aktiv in der Pre-Inkubationsphase für Diversität in den Teams zu sensibilisieren. Es gibt hier sehr unterschiedliche Initiativen und Perspektiven. Einerseits betonen die Geschäftsführenden, dass sie „am Ende einer gesellschaftlichen Entwicklungskette stehen“, in der allein durch ein Start-up-Inkubationsprogramm der Anteil an Gründerinnen nicht ohne Weiteres vergrößert werden kann. Es gibt Bemühungen, dies auszugleichen vor allem in der Pre-Inkubationsphase auch inhaltlich, in der Aufstellung von Teams Diversität zu betonen und einzubringen.

Ein weiterer Schwerpunkt ist die Klima- und Umweltrelevanz. Interviewpartner:innen beschreiben, dass es zwar insgesamt als wichtig erachtet wird hier Innovation zu fördern, allerdings ist es die Wirkung des Programms in dieser Hinsicht klar zu erheben. Bundesländer mit GreenTech-Clustern (z. B. Steiermark und Wien) tun sich bei der Umsetzung dieses Schwerpunkts insgesamt leichter, da es dort mehr Nachfrage und mehr Industriekooperationen gibt.

Die folgende Abbildung zeigt die Befragungsergebnisse zur Frage, ob der Programmschwerpunkt „Klima- und Umweltrelevanz“ Auswirkung auf das Gründungsvorhaben hatte (n=251). Die Frage wurde getrennt für die beiden Schwerpunkte „Klima und Umweltrelevanz“ und „Female“ ausgewertet. Bei beiden Schwerpunkten gab die deutliche Mehrheit der Befragten an, dass der jeweilige Programmschwerpunkt keine Auswirkung auf ihr Gründungsvorhaben hatte. Beim Schwerpunkt „Green“ verneinte ein Großteil der Befragte einen Einfluss, während ca. 25 % einen solchen bejahten. Beim Schwerpunkt „Female Entrepreneurship“ fiel der Anteil der Zustimmungen geringer aus: Lediglich rund 14 % Befragte gaben an, dass dieser Schwerpunkt eine Auswirkung hatte.

Abbildung 17 Auswirkungen der Schwerpunkte Green und Female



Quelle: Befragung Technopolis.

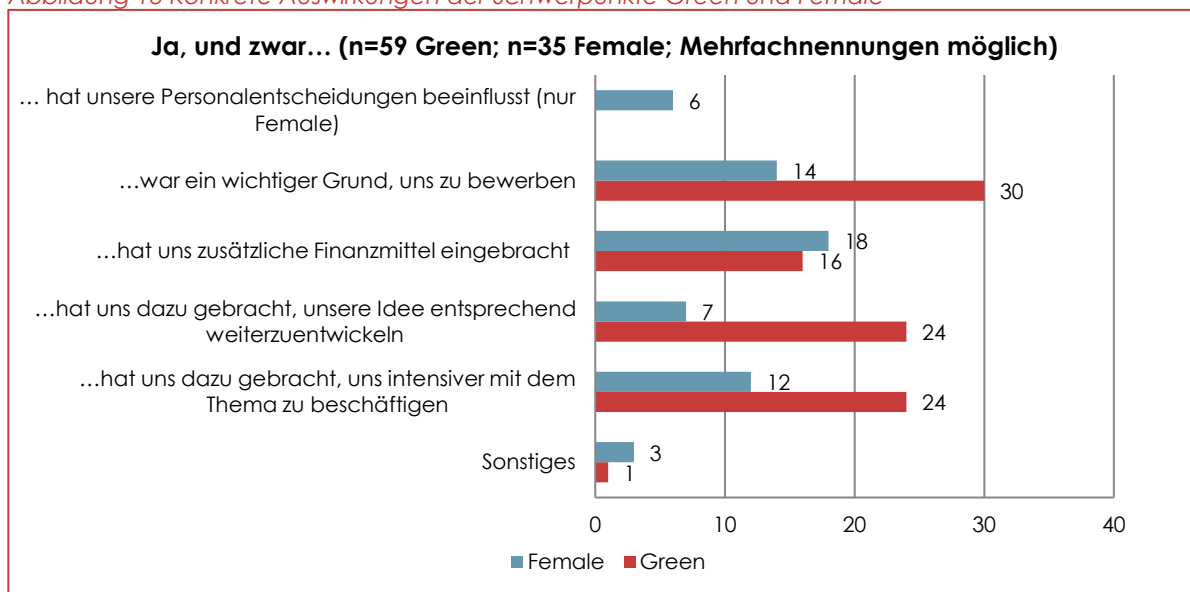
Für jene Befragten, die angegeben hatten, dass die Programmschwerpunkte einen Einfluss auf ihr Gründungsvorhaben hatten, zeigt die Folgefrage, auf welche Weise sich dieser Einfluss konkret ausgewirkt hat.

- Beim Schwerpunkt „Klima und Umweltrelevanz“ (n = 59), war am häufigsten ausschlaggebend, dass dieser ein wichtiger Grund für die Bewerbung war (50,8 %). Jeweils 40,7 % der Befragten gaben an, dass der Schwerpunkt zu einer intensiveren Auseinandersetzung mit dem Thema beziehungsweise zu einer Weiterentwicklung der Gründungsidee entlang des Schwerpunkts geführt habe. Zusätzliche Finanzmittel nannten 27,1 %, während Sonstiges mit 1,7 % kaum eine Rolle spielte.
- Beim Schwerpunkt „Female Entrepreneurship“ (n = 35) wurden zusätzliche Finanzmittel am häufigsten genannt (51,4 %). Danach folgen der Umstand, dass der Schwerpunkt ein wichtiger Grund für die Bewerbung war (40,0 %), sowie eine intensivere Beschäftigung mit dem Thema (34,3 %; 12 Nennungen). Eine Weiterentwicklung der Gründungsidee entlang des Schwerpunkts nannten 20,0 %. Der Einfluss auf Personalentscheidungen, eine nur im Female-Schwerpunkt abgefragte Kategorie, wurde von 17,1 % der Befragten genannt (6 Nennungen).

Es zeigt sich ein unterschiedliches Wirkungsprofil der beiden Schwerpunkte. Beim Schwerpunkt „Klima und Umweltrelevanz“ steht stärker die inhaltliche Auseinandersetzung mit dem Thema im Vordergrund: Neben der hohen Relevanz als Bewerbungsgrund deuten die Werte darauf hin, dass Green insbesondere zur inhaltlichen Schärfung und Weiterentwicklung des Vorhabens beiträgt. Der Schwerpunkt wirkt hier somit primär orientierend und strategisch. Beim Schwerpunkt „Female Entrepreneurship“ fällt dagegen auf, dass zusätzliche Finanzmittel am häufigsten genannt werden. Dies legt nahe, dass dieser Schwerpunkt stärker als konkreter Ressourcenzugang bzw. Förderanreiz wahrgenommen wird. Gleichzeitig ist der Anteil jener, die eine unmittelbare inhaltliche Weiterentwicklung der Idee angeben, deutlich geringer als bei Green.



Abbildung 18 Konkrete Auswirkungen der Schwerpunkte Green und Female



Quelle: Befragung Technopolis.

In Tabelle 14 ist der Anteil der Vorhaben, die zur Erreichung der SDGs, insbesondere der Klima- und Umweltziele, beitragen, aufgelistet. Dabei sieht man einen Unterschied zwischen den Zentren. Während der Science Park Graz die Zielwerte konsistent und deutlich übertrifft, bewegen sich die anderen Zentren entweder nur knapp um den Zielwert oder bleiben teilweise klar darunter. Auffällig ist außerdem, dass mehrere Zentren im Zeitverlauf sinkende Werte aufweisen.

Ein weiterer Fokus war auch das Monitoring von Gründungsvorhaben mit Digitalisierungsbezug (Tabelle 13). Dieses Thema wurde in der aktuellen Programmperiode als strategisches Ziel formuliert und der Zielwert soll über 30 % liegen. Es zeigt sich hier, dass zwar das insgesamt Ziel über alle Inkubatoren über dem Zielwert liegt, allerdings große Unterschiede zwischen den Zentren beobachtbar sind. Allerdings gilt zu beachten, dass es im Programmdokument keine klare Definition von Vorhaben mit Digitalisierungsbezug gibt, weshalb die Unterschiede auch auf eine unterschiedliche Auffassung zurückzuführen sein können.

Tabelle 13 Anteil der Vorhaben mit Digitalisierungsbezug

|            | 22/23 | 23/24 | 24/25 | ZW |
|------------|-------|-------|-------|----|
| INITS      | 89 %  | 86 %  | -     | -  |
| SPG        | 11 %  | 15 %  | 10 %  | -  |
| tech2b     | 70 %  | 70 %  | -     | -  |
| accent     | n/a   | 57 %  | -     | -  |
| South-West | n/a   | n/a   | 57 %  | -  |

Quelle: aws (2022-2025).

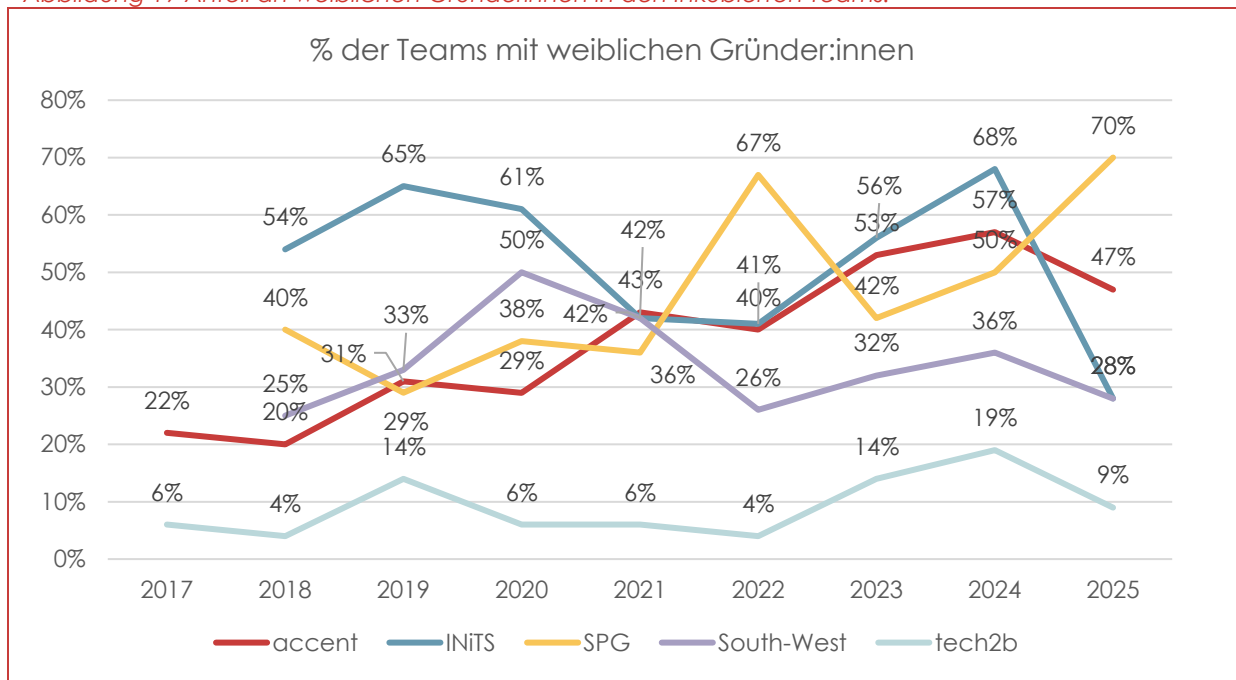
Tabelle 14 Anteil der Vorhaben die zur Erreichung der SDGs, insb. der Klima- und Umweltziele, beitragen

|            | 22/23 | 23/24 | 24/25 | ZW    |
|------------|-------|-------|-------|-------|
| INITS      | 39 %  | 36 %  | -     | >40 % |
| SPG        | 69 %  | 84 %  | 75 %  | 40 %  |
| tech2b     | 40 %  | 33 %  | -     | 40 %  |
| accent     | n/a   | 29 %  | -     | 35 %* |
| South-West | 42 %  | 25 %  | 29 %  | 40 %  |

Quelle: aws (2022-2025), \*laut Antragsunterlagen ist Ziel ist 35 % für Klima- und umweltrelevante Start-ups und 75 % für Startups mit SDG relevantem Impact.

Abbildung 19 zeigt den Anteil der Gründungsvorhaben mit Frauen im Team, sowohl in der Pre-Inkubation als auch in den Inkubationsprogrammen der Zentren. Die Datengrundlage sind von Listen der Zentren, welche dem Evaluationsteam zur Verfügung gestellt wurden zur Anzahl der inkubierten Teams und weiblichen Gründerinnen. Für tech2b gab es hier ein Missverständnis und es wurde pro Gründungsteam nur eine Kontaktperson angegeben, die Zahlen zeigen daher nur Teams, bei denen weibliche Gründerinnen als Kontaktpersonen fungieren, allerdings sind hier trotzdem die Steigerung seit 2022 sichtbar.

Abbildung 19 Anteil an weiblichen Gründerinnen in den Inkubierten Teams.



Quelle: AplusB-Zentren, \*Hinweis: Von tech2b wurde pro Gründungsteam nur eine Hauptkontaktperson angegeben. Die Zahlen zeigen daher nur Teams bei denen weibliche Inkubierte, als Hauptkontaktperson fungierte.

Tabelle 15 stellt die Informationen über die Teams auch noch in absoluten Zahlen da.

Tabelle 15 Gründerinnen in den Gründungsteams alle Zentren von 2017 bis 2025

|                   | 2017 |    | 2018 |    | 2019 |    | 2020 |    | 2021 |    | 2022 |    | 2023 |    | 2024 |    | 2025 |    |
|-------------------|------|----|------|----|------|----|------|----|------|----|------|----|------|----|------|----|------|----|
|                   | F    | T  | F    | T  | F    | T  | F    | T  | F    | T  | F    | T  | F    | T  | F    | T  | F    | T  |
| <b>accent</b>     | 2    | 9  | 2    | 10 | 5    | 16 | 4    | 14 | 6    | 14 | 6    | 15 | 8    | 15 | 8    | 14 | 7    | 15 |
| <b>INITS</b>      | -    | 16 | 7    | 13 | 11   | 17 | 11   | 18 | 8    | 19 | 7    | 17 | 10   | 18 | 15   | 22 | 5    | 18 |
| <b>SPG</b>        | 0    | 8  | 4    | 10 | 5    | 17 | 5    | 13 | 4    | 11 | 8    | 12 | 8    | 19 | 6    | 12 | 7    | 10 |
| <b>South-West</b> | -    | -  | 2    | 8  | 3    | 9  | 7    | 14 | 5    | 12 | 5    | 19 | 9    | 28 | 10   | 28 | 5    | 18 |
| <b>tech2b</b>     | 1*   | 16 | 1*   | 25 | 4*   | 28 | 2*   | 36 | 2*   | 31 | 1*   | 24 | 3*   | 22 | 5*   | 27 | 2*   | 23 |

Quelle: AplusB-Zentren, Spalte „F“ kennzeichnet Gründerteams mit Frauen, Spalte „T“ kennzeichnet Gründerteams insgesamt. \*Hinweis: Von tech2b wurde pro Gründungsteam nur eine Hauptkontaktperson angegeben. Die Zahlen zeigen daher nur Teams bei denen weibliche Inkubierte, als Hauptkontaktperson fungierte.

In der aktuellen Förderperiode wurde auch ein Zielwert für den Anteil von weiblichen Jurymitgliedern in Gremien festgesetzt. Den Zielwert von 50 % Frauenanteil erreichen bisher nur INITS, SPG und das South-West Konsortium. Insgesamt zeigt sich wenig Veränderung über die Jahre pro Zentrum, weil bereits eingesetzte Beiräte weiterbestehen.

Tabelle 16 Anteil von Frauen in den Bewertungsgremien von 2022 bis 2025

|                    | 2022/2023                   | 2023/2024                   | 2024/2025                         | ZW   |
|--------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------------|------|
| <b>INITS</b>       | 50 %                        | 50 %                        | -                                 | 50 % |
| <b>SPG</b>         | 56 %                        | 56 %                        | PAB#56: 50 %, PAB#57: <b>73 %</b> | 50 % |
| <b>tech2b</b>      | Online VB 17,4 %, VB 41,6 % | Online VB 17,4 %, VB 38,5 % | -                                 | 50 % |
| <b>accent</b>      | 30 %*                       | 30 %*                       | 30 %*                             | 50 % |
| <b>South-West*</b> | 54 %                        | 54 %                        |                                   | -    |

Quelle: Jahresberichte und Antragsunterlagen der Zentren (2022-2025), INITS: PBR= Projektbeirat, FBR= Finanzierungsbeirat; SPG: PAB= Projektbeirat tech2b: VB=Vergabebeirat; Accent: Laut dem Antragsunterlagen wurde der Anteil weiblicher Jurymitglieder von 10 auf 30 % erhöht, allerdings dabei kein Zeitraum angegeben; \*Beirat wurde im Antrag bereits vorgestellt und beibehalten, aber in den Jahresberichten nicht explizit ausgewiesen.

Das AplusB-Programm ist themenoffen, allerdings haben die Zentren auch für sich selbst thematische Schwerpunkte definiert. Diese orientieren sich oftmals an der vorliegenden Clusterstruktur, der Ausbildungs- und Forschungslandschaft, an Industriebetrieben, Unternehmen und Infrastrukturen in der Region (z. B. dem Drohnenpark in Kärnten). Allerdings ist nicht klar, wie sich Themenoffenheit und thematische Fokussierung tatsächlich überlagern. Lediglich beim South-West-Konsortium berichteten die Zentren, dass aufgrund der Schwerpunkte Start-ups auch zwischen den Zentren weitervermittelt werden. Bei kleineren

Zentren ist der sektoragnostische Ansatz laut Interviewpartner:innen auch notwendig, da es in den Regionen ohnehin nur eine begrenzte Zahl an Start-ups gibt.

In den Interviews wird österreichweit eine unzureichende inhaltliche Fokussierung in den späteren Phasen der Start-up Betreuung kritisiert. Die befragten Stakeholder regen an, im Zuge einer Programmüberarbeitung die spätphasige Inkubation thematisch stärker zu bündeln und auf Bundeslandebene nur die „Basisinkubation“ zu verankern, um darüber hinaus eine klarere Schwerpunktsetzung zu ermöglichen, ohne einzelnen Bundesländern Kapazitäten zu entziehen. Die Zentren selbst haben diesen Gedanken bereits unter dem Begriff des Vertical-Ansatzes in die Diskussion eingebracht. Zugleich verweisen die Interviewpartner:innen darauf, dass die faire Ausgestaltung solcher Verticals eine erhebliche Herausforderung darstellt. Offen ist insbesondere, ob die thematischen Schwerpunkte top-down oder bottom-up entwickelt werden sollen und welche Kompetenzen dafür an den Zentren erforderlich wären. Ebenso ungeklärt ist die Anzahl der Verticals sowie die Zahl der Start-ups, die tatsächlich in einen solchen Schwerpunkt aufgenommen werden können. Hinzu kommt, dass die mit einer Verticalisierung einhergehende Neuverteilung der Budgetmittel einen nicht zu unterschätzenden Konfliktpunkt zwischen den Zentren darstellt.

#### 4.5 Entwicklung der geförderten Start-ups

Eine grundlegende Bestrebung der Start-up Betreuung durch die AplusB-Zentren ist die Erhöhung von wissensintensiven Start-up Gründungen. Tabelle 17 zeigt die Gründungen je Zentrum im Lauf der Zeit. In der aktuellen Förderperiode wird die Anzahl der Gründungen nicht systematisch erhoben. Auch die Jahresberichte geben darüber keine Auskunft, ob und wie viele der inkubierten Teams tatsächlich gegründet haben. Das liegt daran, dass die Zahl der Gründungen in der Förderperiode kein ausgewiesenes AplusB-Ziel mehr war. Laut aws war Grundannahme 2016, dass die Hauptzielgruppe der Studierenden ohne Firma ins Zentrum kommt und durch das Zentrum zur Gründung motiviert wird. Damals machte das Sinn unter der Annahme, dass ein AplusB-Zentrum ausschließlich für Angehörige der Universitäten zugänglich war. Aus der Annahme heraus gab es damals auch noch den AplusB-Gründungskredit, den es seit 2022 nicht mehr gab. Allerdings habe sich die österreichische Gründungsdynamiken insofern weiterentwickelt. Seit Einführung der FlexCo als Gesellschaftsform gründen fast alle Teams bereits vor der Inkubation eine Firma, wodurch sie auch Zugang zu relevanten Finanzierungen haben. Der Indikator „Firmengründung innerhalb des Inkubationszeitraums“ war aus aws Perspektive ab 2022 begrenzt sinnvoll und die Daten zu Gründungen wurden nicht mehr erhoben.

*Tabelle 17 Gründungen je Zentrum von 2017 bis 2022*

|               | 2017/2018 | 2018/2019 | 2019/2020 | 2020/2021 | 2021/2022 | ZW * |
|---------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------|
| INiTS         | 3         | 15        | 11        | 6         | n/a       | 5    |
| SPG           | 6         | 6         | 9         | 12        | 4         | 5    |
| tech2b        | 1         | 4         | 4         | 9         | 8         | 5    |
| accent        | 2         | 5         | 6         | 3         | 7         | 5    |
| South-West    | -         | -         | -         | -         | -         | -    |
| Startup.Tirol | 2         | 7         | 6         | 7         | n/a       | 35*  |

|         |    |    |    |    |    |   |
|---------|----|----|----|----|----|---|
| v-start | 0  | 3  | 5  | 8  | 4  | 5 |
| Gesamt  | 14 | 38 | 41 | 45 | 23 |   |

Quelle: aws,\*laut Programmdokument. In der aktuellen Periode ist die „Gründung“ kein Programmziel, weshalb diese Daten nicht erhoben werden.

Die hohe Anzahl an Gründungen spiegeln sich auch in den Befragungsdaten wieder, bei der 79 % der Befragten angeben zur Verfolgung ihrer Idee ein Unternehmen gegründet zu haben (siehe Abbildung 20). Unter jenen, die nicht gegründet haben, befanden sich neun Personen, die die Gründung fest geplant haben und acht Personen, die das Unternehmen vorher bereits gegründet hatten.

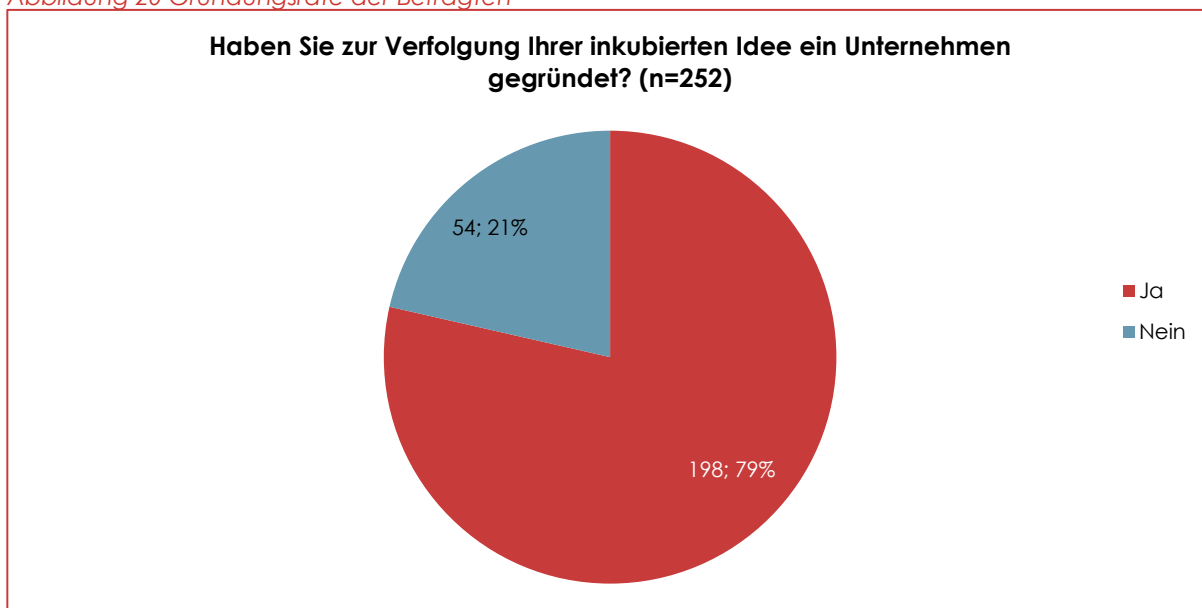
In einer offenen Nennung von Gründen warum sie kein Unternehmen gegründet hatten wurden technologische und marktbezogene Unsicherheiten am häufigsten genannt. Mehrere Befragte beschrieben, dass die Technologie noch nicht ausreichend ausgereift, das Produkt noch nicht marktreif oder die weitere Forschung deutlich umfangreicher als erwartet gewesen sei. Teilweise konnten auch technische Herausforderungen nicht gelöst oder noch keine ausreichenden Kund:innen bzw. Umsätze erzielt werden. Diese Beobachtung kann auch dahingehend interpretiert werden, dass das Programm durchaus erfolgreich dabei ist technisch ambitionierte Gründungsideen anzusprechen.

Ein zweiter zentraler Themenblock betrifft Finanzierungsprobleme. Genannt wurden fehlende Förderzusagen, abgelehnte Pre-Seed-Anträge, ausbleibende Folgefinanzierungen, laufende Förderentscheidungen sowie allgemein fehlendes Investment. Mehrere Antworten machen deutlich, dass das Ausbleiben von Finanzierungsmöglichkeiten dazu führte, dass Projekte nicht weiterverfolgt oder abgebrochen wurden. Die Herausforderung der Finanzierung von Start-ups ist im österreichischen Kontext bekannt.<sup>35</sup> Allerdings wurde hier in den Antworten auch klar erwähnt, dass sich die Inkubierten auch noch mehr Unterstützung der AplusB-Zentren für diese Tätigkeiten gewünscht hätten.

Mehrfach angesprochen wurden außerdem strukturelle und regulatorische Hürden. Dazu zählen der als zeit- und ressourcenintensiv wahrgenommene formelle Gründungsprozess, bürokratische Anforderungen, hohe steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Belastungen sowie branchenspezifische regulatorische Anforderungen, etwa im Bereich Medizintechnik. Ein weiterer Aspekt betrifft die Passung der Unterstützungsangebote. Einzelne Befragte kritisierten mangelnde Flexibilität von Programmen, die Wahrnehmung, dass Förderangebote eher bereits weiter entwickelte Vorhaben begünstigen, sowie unzureichende Unterstützung beim Marktzugang. Schließlich spielten in einzelnen Fällen auch persönliche und teambezogene Gründe eine Rolle, etwa gesundheitliche Faktoren, Konflikte im Gründerteam oder die Auflösung des Teams.

<sup>35</sup> OECD (2018), *OECD Reviews of Innovation Policy: Austria 2018*, OECD Reviews of Innovation Policy, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264309470-en>.

Abbildung 20 Gründungsrate der Befragten



Quelle: Befragung Technopolis.

Die Befragungsergebnisse deuten darauf hin, dass die Inkubierten ihre Unternehmen direkt in den Bundesländern gründen, in denen sie am Inkubation Programm teilgenommen haben (Tabelle 18).

Tabelle 18 Gründungen nach Bundesland

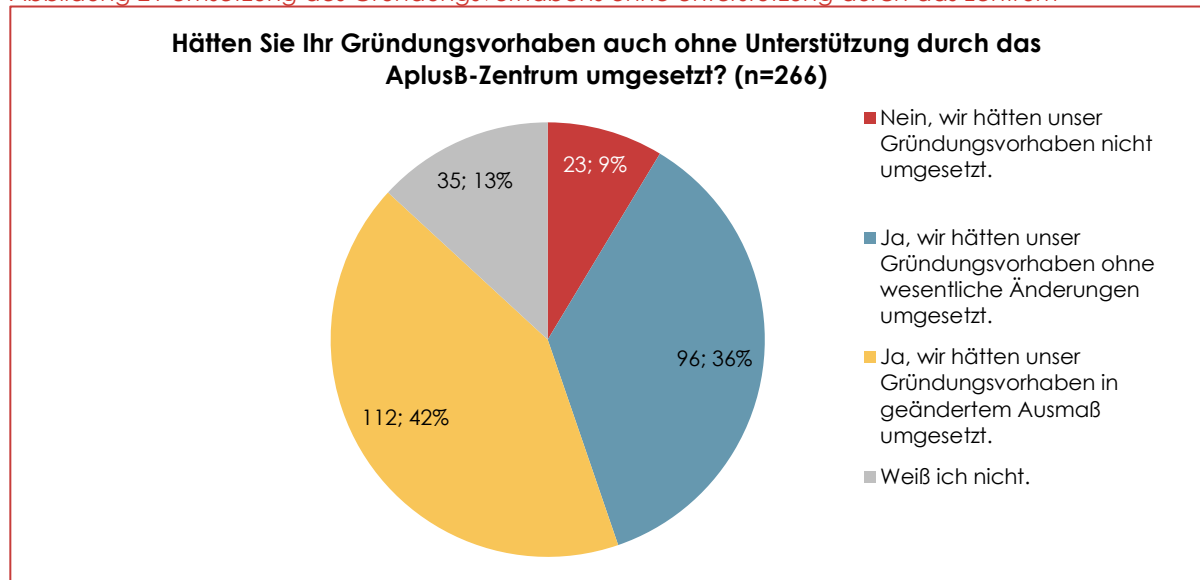
| Zentrum            | Im Bundesland des AplusB-Zentrums | In einem anderen österreichischen Bundesland | Im Ausland |
|--------------------|-----------------------------------|----------------------------------------------|------------|
| v-Start            | 100 %                             | 0 %                                          | 0 %        |
| accent             | 97 %                              | 0 %                                          | 0 %        |
| INiTS              | 81 %                              | 19 %                                         | 0 %        |
| Startup Vorarlberg | 75 %                              | 25 %                                         | 0 %        |
| Startup Salzburg   | 100 %                             | 0 %                                          | 0 %        |
| build!             | 100 %                             | 0 %                                          | 0 %        |
| Startup.Tirol      | 90 %                              | 0 %                                          | 0 %        |
| tech2b             | 94 %                              | 6 %                                          | 0 %        |
| Science Park Graz  | 98 %                              | 0 %                                          | 2 %        |

Quelle: Befragung Technopolis.

Die Mehrheit der Befragten gab an, dass sie ihr Vorhaben auch ohne die Unterstützung realisiert zu hätten, allerdings in veränderter Form: 42 % hätten ihr Gründungsvorhaben in geänderten Ausmaß umgesetzt, während 36 % angaben, es ohne wesentliche Änderungen durchgeführt zu haben. Lediglich 9 % hätten ihr Vorhaben ohne die Unterstützung der AplusB-Zentren gar nicht umgesetzt, und 13 % waren sich darüber nicht sicher. Die Ergebnisse deuten darauf hin,

dass die Unterstützung durch die AplusB-Zentren zwar für die meisten Gründerteams nicht als absolute Voraussetzung für die Gründung galt, jedoch in vielen Fällen die Art und den Umfang der Umsetzung maßgeblich beeinflusste. Das ist aus unserer Sicht ein positiver Befund, denn hier werden zukünftige Unternehmer:innen gesucht, die ihre Geschäftsideen auch bei Widrigkeiten zum Erfolg führen wollen. Gleichzeitig zeigen die Ergebnisse, dass ein größerer Teil der Gründer:innen Änderungen umsetzt, die vermutlich durch die im Rahmen von AplusB genutzten Aktivitäten evoziert wurden.

Abbildung 21 Umsetzung des Gründungsvorhabens ohne Unterstützung durch das Zentrum

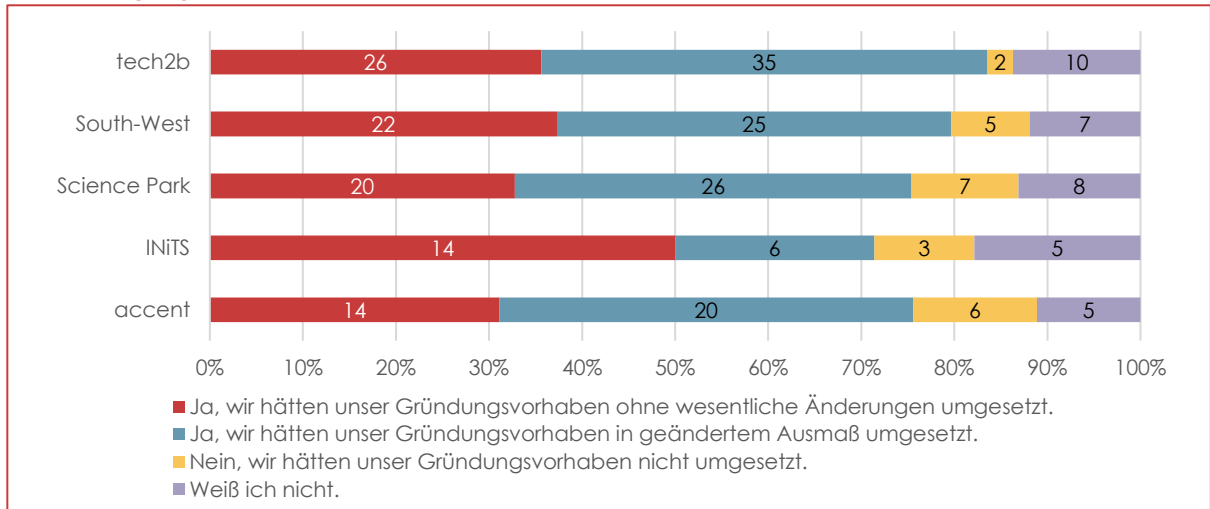


Quelle: Befragung Technopolis.

Im Vergleich der Zentren zeigt sich, dass während dieser bei tech2b (35), South-West (25), SPG (26) und accent (20) jeweils der Anteil jener die ihr Vorhaben in geänderterem Ausmaß umgesetzt hätten, den größten Anteil ausmacht, ist er bei INiTS mit nur 6 Nennungen deutlich geringer. Stattdessen dominiert bei INiTS der Anteil jener, die ihr Vorhaben ohne wesentliche Änderungen umgesetzt hätten (14), was im Verhältnis zur Gesamtzahl der INiTS-Befragten einen vergleichsweise hohen Anteil darstellt. Der Anteil jener, die ihr Vorhaben ohne die Unterstützung gar nicht umgesetzt hätten, ist bei SPG (7) und accent (6) am höchsten, während er bei tech2b mit lediglich 2 Nennungen am geringsten ausfällt.



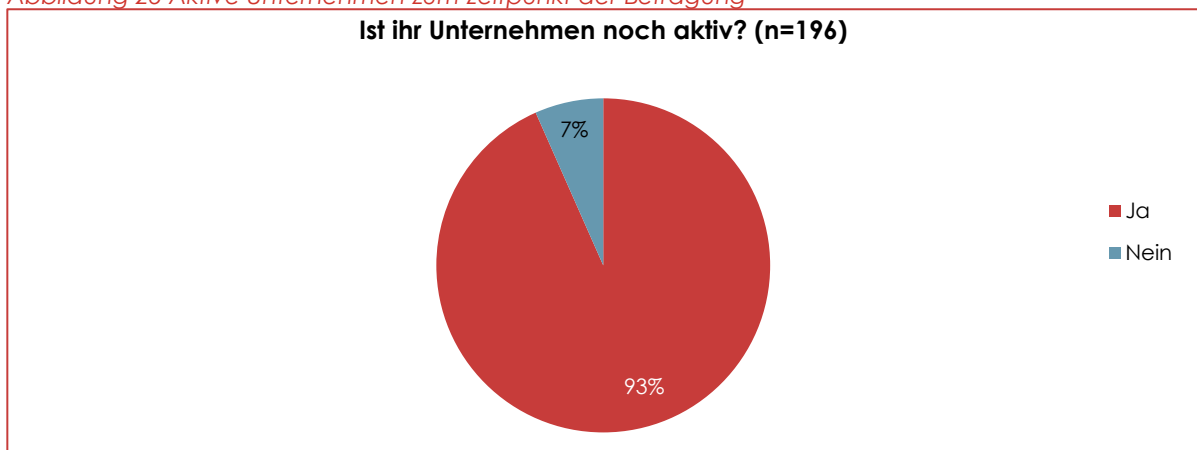
Abbildung 22 Umsetzung des Gründungsvorhabens ohne Unterstützung durch das Zentrum, nach Zentrum



Quelle: Befragung Technopolis.

Die überwiegende Mehrheit der befragten Gründerteams (93 %) gab an, dass ihr Unternehmen noch aktiv ist. Die Ergebnisse deuten auf eine hohe Überlebensrate, der durch die AplusB-Zentren inkubierten Start-ups hin. Allerdings gilt es hier auch zu bedenken, dass der Großteil der Antworten von Start-ups kam, die in den letzten 3-4 Jahren inkubiert wurden.

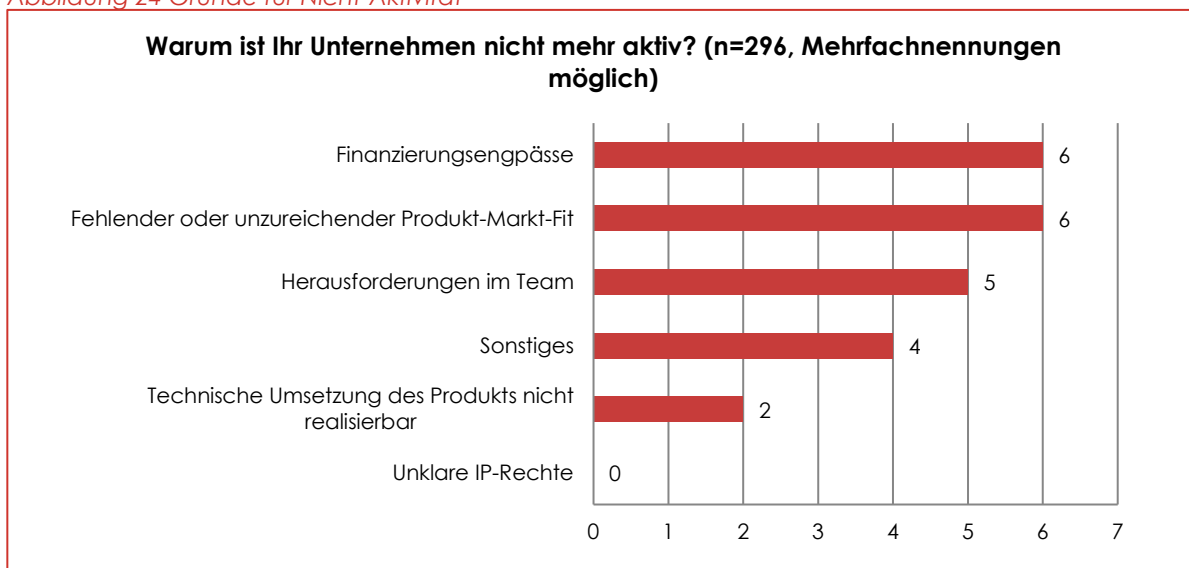
Abbildung 23 Aktive Unternehmen zum Zeitpunkt der Befragung



Quelle: Befragung Technopolis.

Die Gründer:innen, deren Unternehmen nicht mehr aktiv sind (7 % der Befragten), gaben als häufigsten Grund Finanzierungsengpässe sowie ein fehlender oder unzureichender Produkt-Markt-Fit mit jeweils 6 Nennungen an. Zudem wurden auch Herausforderungen im Team mit 5 Nennungen. Sonstiges wurde 4-mal genannt, die technische Nicht-Realisierbarkeit des Produkts 2-mal, und unklare IP-Rechte wurden von keinem der Befragten als Grund angeführt. Sonstige Nennungen waren z.B. Corona (Eventbranche); ein besseres Angebot aus dem EU-Raum für ähnliche Tätigkeiten; ein rückläufiger Markt und hohe Inflation/Kosten/Bürokratie.

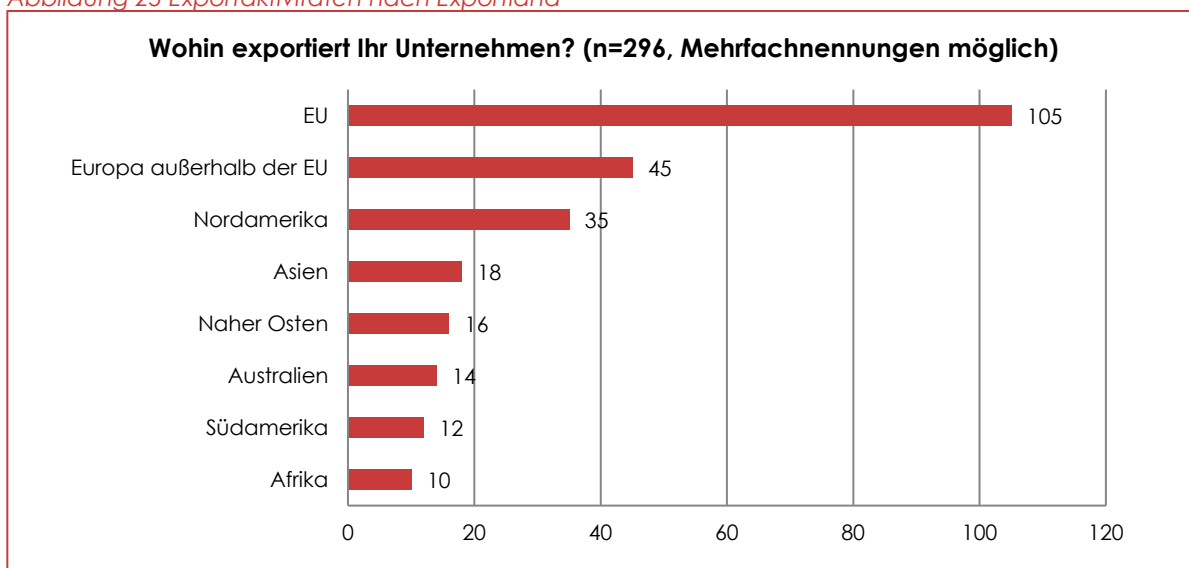
Abbildung 24 Gründe für Nicht-Aktivität



Quelle: Befragung Technopolis.

Im Rahmen der Befragung wurde auch die Exportaktivität der Start-ups befragt. 61 % der Unternehmen gaben an, Exporte ins Ausland zu tätigen. 79 % der Unternehmen, die derzeit nicht exportieren, planen dies für die nächsten 1-3 Jahre. Mit deutlichem Abstand am häufigsten wurde die EU als Exportziel genannt (35,5 %), gefolgt von Europa außerhalb der EU (15,2 %) und Nordamerika (11,8 %). Asien (6,1 %), der Nahe Osten (5,4 %) und Australien (4,7 %). Südamerika (4,1 %) und Afrika (4,1 %) wurden am seltensten als Exportziel angegeben. Die Ergebnisse zeigen, dass die Exportaktivitäten der inkubierten Unternehmen stark auf den europäischen Raum konzentriert sind, während außereuropäische Märkte bislang eine untergeordnete Rolle spielen.

Abbildung 25 Exportaktivitäten nach Exportland

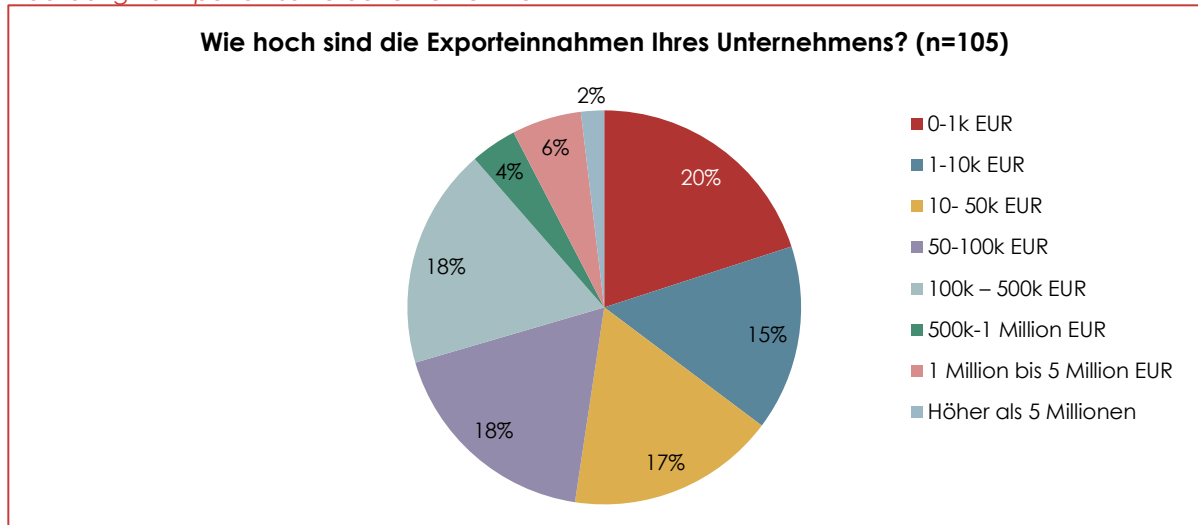


Quelle: Befragung Technopolis.

Der größte Anteil der Unternehmen wies Exporteinnahmen von 0–.000 EUR auf (20 %), gefolgt von 1.000–10.000 EUR mit 15 % und 10.000–50.000 EUR mit 17 %. Ein Anteil von 36 % (je 18 %) der

Unternehmen erzielten Exporteinnahmen zwischen 50.000 und 100.000 EUR bzw. zwischen 100.000 und 500.000 EUR. 10 % gaben Exportumsätze von 500.000 EUR oder mehr an.

Abbildung 26 Exportumsätze der Unternehmen



Quelle: Befragung Technopolis.

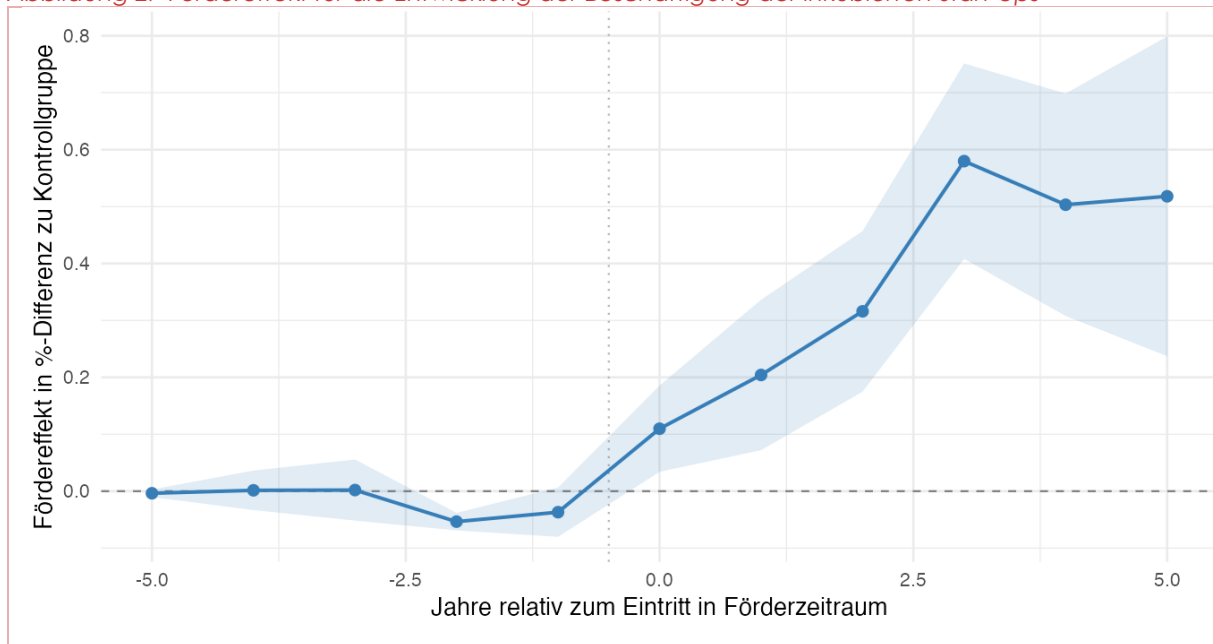
#### 4.5.1 Kausale Wirkungsanalyse

Im Folgenden werden die zentralen Ergebnisse der kausalen Wirkungsanalyse der AplusB-Inkubation dargestellt. Die Effektschätzungen zeigen, wie sich AplusB-Start-ups im Vergleich zu strukturell und inhaltlich ähnlichen nicht geförderten Unternehmen entwickeln. Analysiert werden fünf zentrale Ergebnisdimensionen: Beschäftigung, Umsatz, Vermögenswerte, Innovationsaktivitäten (Patente) sowie der operative Unternehmensstatus. Die grafischen Darstellungen erlauben eine zeitlich differenzierte Interpretation der Effekte relativ zum Eintritt in das Inkubationsprogramm und bilden die Grundlage für die folgende inhaltliche Einordnung.

#### Beschäftigungsentwicklung

Die Analyse der Beschäftigungsentwicklung ist in Abbildung 27 dargestellt und zeigt, dass Start-ups im Anschluss an den Eintritt in das AplusB-Programm ein deutlich stärkeres Wachstum der Mitarbeiterzahl aufweisen als vergleichbare Unternehmen aus der Kontrollgruppe. Da die abhängige Variable als logarithmierte Beschäftigung modelliert ist, lassen sich die geschätzten Fördereffekte als prozentuale Veränderungen interpretieren. Ein Anstieg um 0,1 Logpunkte entspricht dabei näherungsweise einem Beschäftigungszuwachs von 10 %, während ein Effekt von 0,4 Logpunkten etwa 40 % mehr Mitarbeitende im Vergleich zur Kontrollgruppe bedeutet.

Abbildung 27 Fördereffekt für die Entwicklung der Beschäftigung der inkubierten Start-Ups



Quelle: Wirkungsanalyse Technopolis.

Abbildung 27 zeigt geschätzte Fördereffekte für die Anzahl an Mitarbeitenden der AplusB-Inkubation basierend auf einem Panel-Difference-in-Differences-Ansatz mit doubly-robuster Schätzung. Verglichen wird die Entwicklung von AplusB-Start-ups mit einer gematchten Kontrollgruppe nicht geförderter Unternehmen. Dargestellt sind Punktschätzer (Punkte) sowie 95-%-Konfidenzintervalle (horizontale Linien). Die vertikale Referenzlinie bei null kennzeichnet keinen Fördereffekt; Effekte gelten als statistisch signifikant, wenn das Konfidenzintervall die Nulllinie nicht schneidet ( $p < 0,05$ ). Es werden logarithmierte Variablen verwendet: Die Effekte sind daher näherungsweise als prozentuale Veränderungen zu interpretieren (z. B. entspricht ein Effekt von 0,1 Logpunkten etwa 10 %). Alle Effekte sind als approximative Annäherung an kausale Fördereffekte gegenüber der Kontrollgruppe zu interpretieren. Eine Robustheitsanalyse der Ergebnisse kann dem Appendix entnommen werden.

In den Jahren vor Beginn des Förderzeitraums liegen die geschätzten Effekte nahe bei null, und die Konfidenzbänder schließen den Nullwert durchgehend ein. Damit zeigen sich keine Hinweise auf systematische Vorlaufeffekte, was die Annahme paralleler Trends vor der Förderung stützt, und die kausale Interpretation der Ergebnisse absichert. Im Jahr des Programmeintritts sowie in der unmittelbar darauffolgenden Periode sind die Fördereffekte noch moderat. Dies ist konsistent mit der Erwartung, dass organisatorischer Aufbau und strategische Neuausrichtungen nicht unmittelbar zu einem Anstieg der Beschäftigung führen.

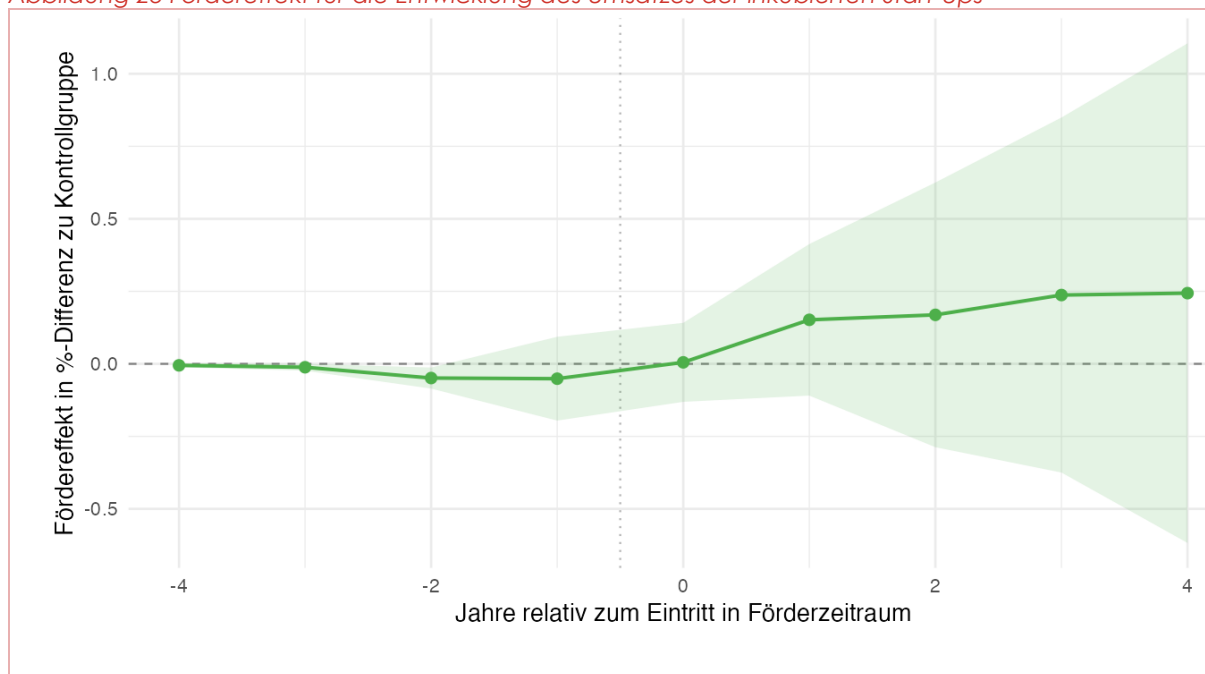
Ab etwa dem zweiten Jahr nach Beginn des Förderzeitraums wird ein deutlicher Beschäftigungszuwachs sichtbar. Die geschätzten Fördereffekte steigen deutlich an und erreichen ihren Höhepunkt zwei bis drei Jahre nach Programmeintritt. In diesem Zeitraum liegt der Effekt zwischen rund 40 und 60 % und ist statistisch signifikant.

Auch in späteren Perioden bleibt der Fördereffekt positiv, wenngleich der Zuwachs zum Ende des Beobachtungszeitraums etwas abflacht. Insgesamt weisen die Ergebnisse auf einen substanziellen, verzögert einsetzenden und über mehrere Jahre anhaltenden positiven Effekt der AplusB-Förderung auf das Beschäftigungswachstum hin.

## Umsatzentwicklung

Die Analyse der Umsatzentwicklung in Abbildung 28 zeigt über den gesamten beobachteten Zeitraum hinweg keine statistisch signifikanten Unterschiede zwischen den durch die AplusB-Förderung unterstützten Start-ups und der Kontrollgruppe. In den Jahren vor Beginn des Förderzeitraums liegen die geschätzten Effekte durchgehend nahe bei null, und die Konfidenzbänder umfassen in allen Vorperioden den Nullwert. Dies spricht dafür, dass sich beide Gruppen vor der Förderung nicht systematisch in ihrer Umsatzentwicklung unterscheiden.

Abbildung 28 Fördereffekt für die Entwicklung des Umsatzes der inkubierten Start-Ups



Quelle: Wirkungsanalyse Technopolis.

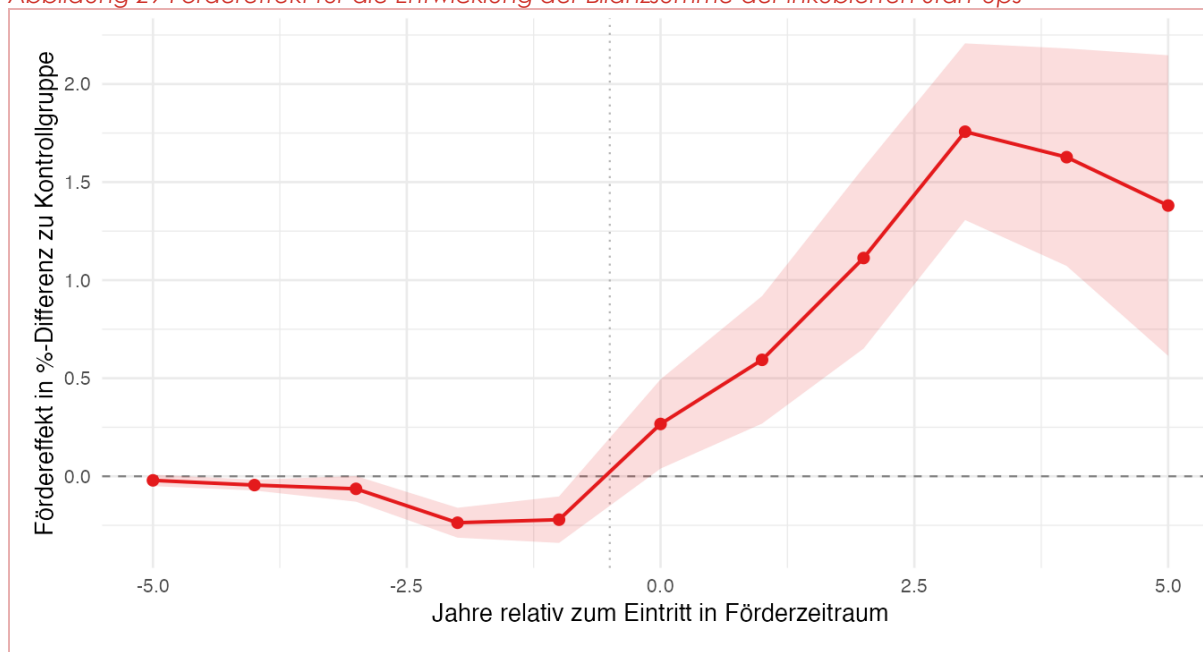
Abbildung 28 zeigt geschätzte Fördereffekte für die Entwicklung des Umsatzes der AplusB-Inkubation basierend auf einem Panel-Difference-in-Differences-Ansatz mit doubly-robuster Schätzung. Verglichen wird die Entwicklung von AplusB-Start-ups mit einer gematchten Kontrollgruppe nicht geförderter Unternehmen. Dargestellt sind Punktschätzer (Punkte) sowie 95-%-Konfidenzintervalle (horizontale Linien). Die vertikale Referenzlinie bei null kennzeichnet keinen Fördereffekt; Effekte gelten als statistisch signifikant, wenn das Konfidenzintervall die Nulllinie nicht schneidet ( $p < 0,05$ ). Es werden logarithmierte Variablen verwendet: Die Effekte sind daher näherungsweise als prozentuale Veränderungen zu interpretieren (z. B. entspricht ein Effekt von 0,1 Logpunkten etwa 10 %). Alle Effekte sind als approximative Annäherung an kausale Fördereffekte gegenüber der Kontrollgruppe zu interpretieren. Eine Robustheitsanalyse der Ergebnisse kann dem Appendix entnommen werden.

Auch nach Eintritt in die AplusB-Förderung bleibt das Muster weitgehend flach. Zwar zeigen die Punktschätzer ab etwa ein bis zwei Jahren nach Programmeintritt eine leichte positive Tendenz, jedoch sind die Unsicherheiten groß, sodass diese Entwicklungen nicht als statistisch belastbare Fördereffekte interpretiert werden können. Insgesamt liefert die Analyse daher keine robusten Hinweise darauf, dass die AplusB-Förderung kurzfristig oder mittelfristig zu einem signifikanten Anstieg der operativen Umsätze führt.

## Bilanzentwicklung

Abbildung 29 zeigt die Entwicklung der Bilanzsumme der Unternehmen. Die Analyse weist darauf hin, dass sich die inkubierten Start-ups in den Jahren vor Beginn der AplusB-Inkubation nicht systematisch von der Kontrollgruppe unterscheiden. Die geschätzten Effekte liegen in den Vorperioden überwiegend nahe bei null, und die Konfidenzbänder umfassen meist den Nullwert. Lediglich in den ein bis zwei Jahren vor Förderbeginn liegen die Effekte etwas unter jenen der Kontrollgruppe. Auf diese leichte Abweichung von der Paralleltrendannahme wird im Anhang eingegangen und eine entsprechende Robustheitsanalyse durchgeführt.

Abbildung 29 Fördereffekt für die Entwicklung der Bilanzsumme der inkubierten Start-ups



Quelle: Wirkungsanalyse Technopolis.

Abbildung 29 zeigt geschätzte Fördereffekte für die Entwicklung der Bilanzsumme (Bilanzsumme) der AplusB-Inkubation basierend auf einem Panel-Difference-in-Differences-Ansatz mit doubly-robuster Schätzung. Verglichen wird die Entwicklung von AplusB-Start-ups mit einer gematchten Kontrollgruppe nicht geförderter Unternehmen. Dargestellt sind Punktschätzer (Punkte) sowie 95%-Konfidenzintervalle (horizontale Linien). Die vertikale Referenzlinie bei null kennzeichnet keinen Fördereffekt; Effekte gelten als statistisch signifikant, wenn das Konfidenzintervall die Nulllinie nicht schneidet ( $p < 0,05$ ). Es werden logarithmierte Variablen verwendet: Die Effekte sind daher näherungsweise als prozentuale Veränderungen zu interpretieren (z. B. entspricht ein Effekt von 0,1 Logpunkten etwa 10 %). Alle Effekte sind als approximative Annäherung an kausale Fördereffekte gegenüber der Kontrollgruppe zu interpretieren. Eine Robustheitsanalyse der Ergebnisse kann dem Appendix entnommen werden.

Nach Eintritt in die AplusB-Förderung zeigt sich ein deutlich positiver Trend beim Aufbau von Vermögenswerten. Ab etwa ein bis zwei Jahren nach Programmeintritt steigen die geschätzten Fördereffekte kontinuierlich an und erreichen in der Spitze Werte von über 150 %. Dies deutet darauf hin, dass geförderte Start-ups ihre Vermögensbasis im Durchschnitt wesentlich schneller ausbauen als vergleichbare nicht geförderte Unternehmen.

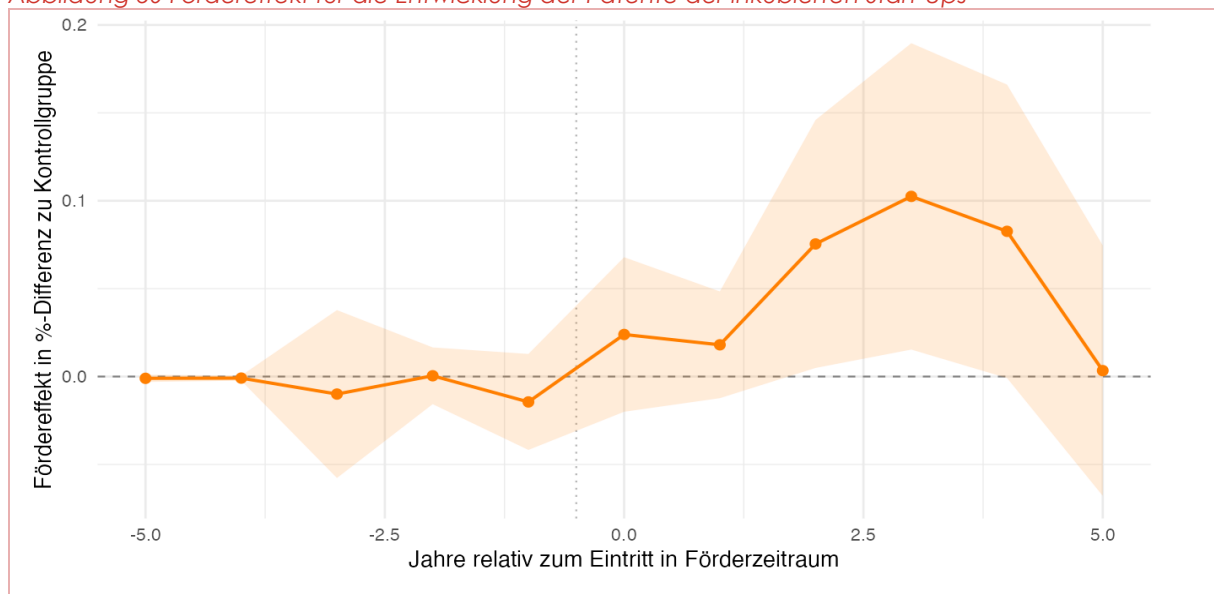
Gleichzeitig nehmen die Unsicherheiten der Schätzung in späteren Perioden zu. Die Konfidenzbänder werden breiter und überlappen teilweise mit dem Nullwert, sodass die Fördereffekte nicht in allen Nachperioden als statistisch signifikant interpretiert werden können.

Insgesamt deuten die Ergebnisse auf eine tendenziell positive Wirkung der AplusB-Förderung auf den Aufbau von Unternehmensvermögen hin, die jedoch aufgrund erhöhter Unsicherheit nicht durchgehend statistisch abgesichert ist. Die Befunde sollten daher vorsichtig interpretiert werden und unterstreichen den Bedarf an weiterführenden Analysen mit größeren Stichproben.

### Patentaktivität

Abbildung 30 zeigt die Analyse der Patentaktivität der Unternehmen, also Patente, welche durch die Start-ups selbst angemeldet bzw. besessen werden. In den Jahren vor Beginn der AplusB-Förderung unterscheiden sich die geförderten Start-ups nicht systematisch von der Kontrollgruppe. Die geschätzten Fördereffekte liegen vor dem Förderzeitraum nahe bei null, und die Konfidenzbänder umfassen durchgehend den Nullwert. Damit ergeben sich keine Hinweise auf vorgezogene Unterschiede in der Patententwicklung, was die Vergleichbarkeit der beiden Gruppen vor der Förderung bestätigt.

Abbildung 30 Fördereffekt für die Entwicklung der Patente der inkubierten Start-Ups



Quelle: Wirkungsanalyse Technopolis.

Abbildung 30 zeigt geschätzte Fördereffekte für die Entwicklung der entwickelten Patente der AplusB-Inkubation basierend auf einem Panel-Difference-in-Differences-Ansatz mit doubly-robuster Schätzung. Verglichen wird die Entwicklung von AplusB-Start-ups mit einer gematchten Kontrollgruppe nicht geförderter Unternehmen. Dargestellt sind Punktschätzer (Punkte) sowie 95-%-Konfidenzintervalle (horizontale Linien). Die vertikale Referenzlinie bei null kennzeichnet keinen Fördereffekt; Effekte gelten als statistisch signifikant, wenn das Konfidenzintervall die Nulllinie nicht schneidet ( $p < 0,05$ ). Es werden logarithmierte Variablen verwendet: Die Effekte sind daher näherungsweise als prozentuale Veränderungen zu interpretieren (z. B. entspricht ein Effekt von 0,1 Logpunkten etwa 10 %). Alle Effekte sind als approximative Annäherung an kausale Fördereffekte gegenüber der Kontrollgruppe zu



interpretieren. Eine Robustheitsanalyse der Ergebnisse kann dem Appendix entnommen werden.

Nach Eintritt in die AplusB-Förderung zeigt sich zunächst ein leicht positiver Verlauf der Patentaktivität, der in den ersten ein bis zwei Jahren jedoch noch nicht statistisch belastbar ist. Die Unsicherheiten bleiben in dieser frühen Phase groß, sodass keine signifikanten Fördereffekte festgestellt werden können.

Ein statistisch signifikanter Fördereffekt tritt erstmals im zweiten Jahr nach Beginn des Förderzeitraums auf. In dieser Periode liegt der geschätzte Effekt klar oberhalb des Nullwerts, und das Konfidenzintervall schließt diesen nicht mehr ein. Dies deutet darauf hin, dass geförderte Start-ups rund zwei Jahre nach Programmeintritt signifikant mehr Patente anmelden bzw. erhalten als vergleichbare nicht geförderte Unternehmen. Der zeitliche Verlauf ist plausibel, da Innovationsprozesse und Patentanmeldungen typischerweise mit einer Verzögerung auf förderbezogene Unterstützung reagieren.

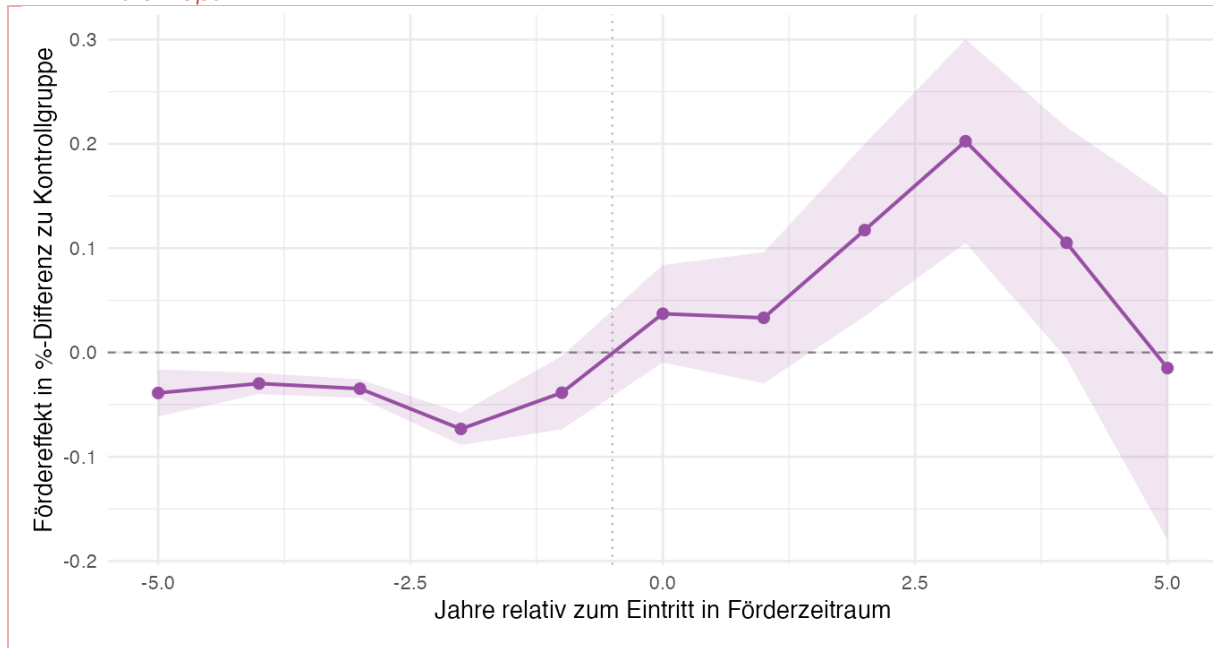
In den darauffolgenden Perioden bleiben die Fördereffekte zwar tendenziell positiv, verlieren jedoch wieder an statistischer Signifikanz. Die Konfidenzbänder werden breiter und überschneiden erneut den Nullwert; ab etwa dem dritten Jahr nach Förderbeginn nimmt der Effekt ab und nähert sich gegen Ende des Beobachtungszeitraums wieder null an.

Insgesamt zeigt die Analyse damit einen punktuellen, statistisch belastbaren Fördereffekt auf die Patentaktivität im zweiten Jahr nach Beginn der AplusB-Förderung, während in den übrigen Perioden keine signifikanten Unterschiede zur Kontrollgruppe feststellbar sind.

### Operating Status der Unternehmen

Abbildung 31 zeigt die Analyse des Operating Status der Unternehmen. Berücksichtigt werden ausschließlich die Zustände „aktiv“ und „dissolved“, da andere Ereignisse wie Fusionen oder Börsengänge im Datensatz nur sehr selten auftreten und daher nicht statistisch belastbar ausgewertet werden können. In den Jahren vor Beginn der AplusB-Förderung zeigen sich keine systematischen Unterschiede zwischen geförderten Unternehmen und der Kontrollgruppe. Die geschätzten Fördereffekte liegen in den Vorperioden leicht unterhalb der Nulllinie, und die Konfidenzbänder umfassen nicht durchgehend den Nullwert. Dies deutet darauf hin, dass sich die operative Überlebenswahrscheinlichkeit beider Gruppen vor der Förderung leicht unterscheidet und marginale vorgezogene Trends vorliegen (Auswirkungen in Robustheitsanalyse in Appendix analysiert).

Abbildung 31 Fördereffekt für die Entwicklung des Unternehmensstatus (aktiv, dissolved) der inkubierten Start-Ups



Quelle: Wirkungsanalyse Technopolis.

Abbildung 31 zeigt geschätzte Fördereffekte für die Entwicklung des Unternehmensstatus der inkubierten Start-ups basierend auf einem Panel-Difference-in-Differences-Ansatz mit doubly-robuster Schätzung. Verglichen wird die Entwicklung von AplusB-Start-ups mit einer gematchten Kontrollgruppe nicht geförderter Unternehmen. Dargestellt sind Punktschätzer (Punkte) sowie 95-%-Konfidenzintervalle (horizontale Linien). Die vertikale Referenzlinie bei null kennzeichnet keinen Fördereffekt; Effekte gelten als statistisch signifikant, wenn das Konfidenzintervall die Nulllinie nicht schneidet ( $p < 0,05$ ). Die Werte geben absolute Änderungen der Wahrscheinlichkeit an. Alle Effekte sind als approximative Annäherung an kausale Fördereffekte gegenüber der Kontrollgruppe zu interpretieren. Eine Robustheitsanalyse der Ergebnisse kann dem Appendix entnommen werden.

Nach Eintritt in die AplusB-Förderung ist ein moderat positiver Verlauf erkennbar. Bereits ein bis zwei Jahre nach Programmeintritt liegen die Punktschätzer oberhalb des Nullwerts, was darauf hinweist, dass geförderte Start-ups tendenziell häufiger aktiv bleiben als vergleichbare Unternehmen der Kontrollgruppe. Der stärkste Anstieg zeigt sich im zweiten und dritten Jahr nach Beginn des Förderzeitraums. In diesem Jahr ist es 20 % wahrscheinlicher, dass ein AplusB-Start-up noch ein aktives operatives Geschäft aufweist. Gleichzeitig bleiben die Konfidenzbänder in allen Perioden relativ breit und überlappen teilweise den Nullwert.

Insgesamt ergeben sich keine statistisch signifikanten Fördereffekte auf den Operating Status. Die Ergebnisse weisen jedoch auf einen positiven Trend hin, der darauf hindeutet, dass die AplusB-Förderung mit einer höheren operativen Überlebenswahrscheinlichkeit einhergehen könnte. Aufgrund der statistischen Unsicherheit sollten diese Befunde jedoch vorsichtig interpretiert und nicht als belastbarer kausaler Effekt verstanden werden.

#### 4.5.1.1 Inkubatorenspezifische Fördereffekte

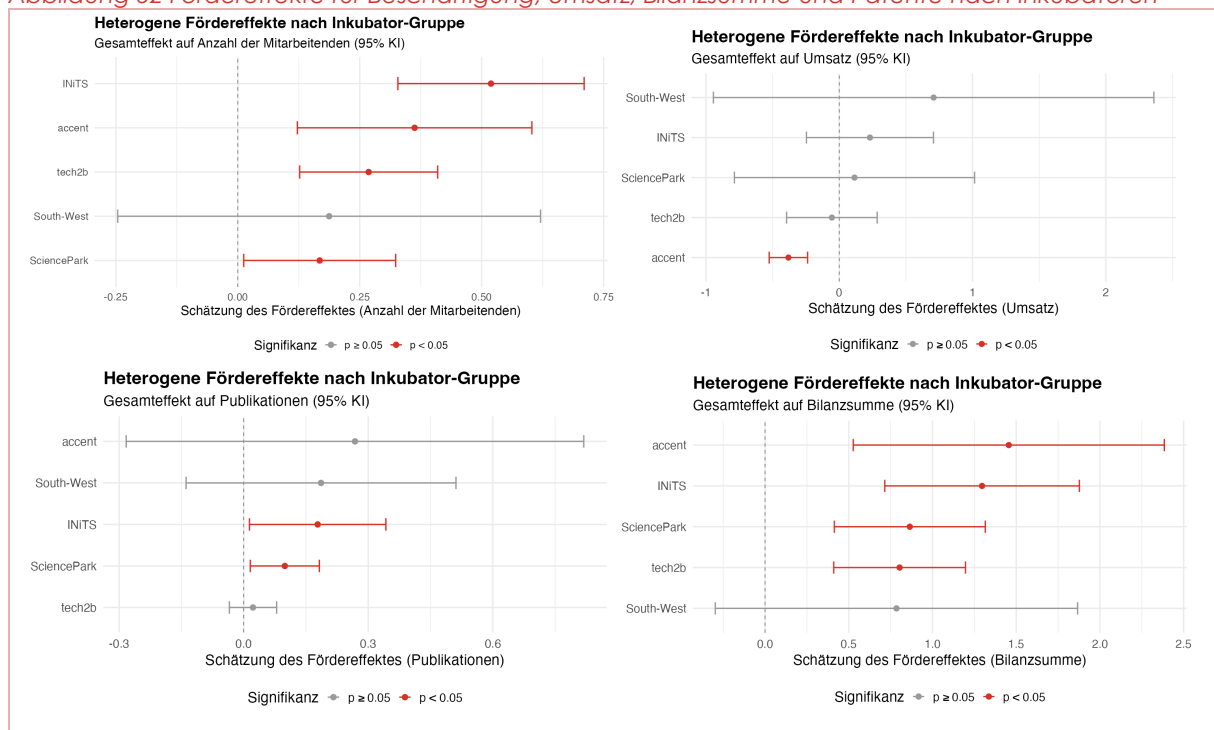
Die Analyse der inkubatorenspezifischen Fördereffekte innerhalb des AplusB-Programms zeigt, dass die Wirkungen der Förderung nicht einheitlich ausfallen, sondern je nach Inkubator deutlich variieren. Diese Unterschiede reflektieren insbesondere unterschiedliche

organisatorische Rahmenbedingungen, regionale Einbettungen sowie thematische und strukturelle Schwerpunkte der einzelnen AplusB-Zentren. Um diese Heterogenitäten systematisch abzubilden, wurden die geschätzten durchschnittlichen Fördereffekte getrennt nach den einzelnen AplusB-Inkubatoren ausgewertet.

Die Ergebnisse machen deutlich, dass sich die Fördereffekte sowohl hinsichtlich ihrer Größenordnung als auch ihrer statistischen Signifikanz unterscheiden. Während einige Inkubatoren in mehreren Ergebnisdimensionen klare und belastbare Effekte erzielen, bleiben die Wirkungen bei anderen Programmen schwächer oder statistisch nicht abgesichert. Im Folgenden werden diese heterogenen Fördereffekte entlang der fünf zentralen Ergebnisdimensionen (Beschäftigung, Umsatz, Vermögenswerte, Patentaktivität und Operating Status) zusammenhängend dargestellt und vergleichend eingeordnet.

Abbildung 32 stellt die Ergebnisse der vier Heterogenitätsanalysen zu den Effekten der unterschiedlichen Inkubatoren auf Beschäftigung, Umsatz, Bilanzsumme und Patentaktivität gemeinsam dar. Insgesamt zeigt sich ein stark differenziertes Wirkungsbild über die betrachteten Ergebnisdimensionen hinweg. Die Effekte der Inkubationsförderung sind dabei klar ausgeprägt und variieren deutlich je nach Outcome. Während einige Inkubatoren in bestimmten Dimensionen signifikante Erfolge erzielen, bleiben ihre Wirkungen in anderen Bereichen begrenzt oder statistisch nicht belastbar. Die Abbildung verdeutlicht damit, dass Inkubatoren keine einheitlichen Wirkungsprofile besitzen, sondern unterschiedliche Entwicklungsdimensionen gezielt adressieren.

Abbildung 32 Fördereffekte für Beschäftigung, Umsatz, Bilanzsumme und Patente nach Inkubatoren



Quelle: Wirkungsanalyse Technopolis.

Abbildung 32 zeigt heterogene Fördereffekte der AplusB-Inkubation nach Inkubator-Gruppen und differenziert dabei vier zentrale Ergebnisdimensionen: Beschäftigung, Umsatz, Patentaktivität und Vermögenswerte (Bilanzsumme), jeweils dargestellt in einem separaten Panel. Die Schätzungen basieren auf einem Panel-Difference-in-Differences-Ansatz mit

doubly-robuster Schätzung, wobei die Entwicklung von AplusB-Start-ups je Inkubator-Gruppe mit einer gematchten Kontrollgruppe nicht geförderter Unternehmen verglichen wird. Abgebildet sind Punktschätzer (Punkte) sowie 95%-Konfidenzintervalle (horizontale Linien), die die statistische Unsicherheit der Effekte widerspiegeln. Die vertikale Referenzlinie bei null kennzeichnet keinen Fördereffekt; Effekte gelten als statistisch signifikant, wenn das Konfidenzintervall die Nulllinie nicht schneidet ( $p < 0,05$ ). Für Beschäftigung, Umsatz, Patente und Vermögenswerte sind die Effekte in Log-Punkten angegeben und lassen sich näherungsweise als prozentuale Änderungen interpretieren. Alle ausgewiesenen Effekte sind als approximative Annäherung an kausale Fördereffekte relativ zur Kontrollgruppe zu verstehen; weiterführende Robustheitsanalysen finden sich im Appendix.

In Bezug auf die **Beschäftigungseffekte** (linkes oberes Panel) zeigt sich, dass mehrere Inkubatoren signifikant zum Mitarbeiterwachstum der geförderten Start-ups beitragen. Insbesondere accent, tech2b und Science Park Graz weisen klare und robuste positive Effekte auf, deren Punktschätzer deutlich über null liegen und durch relativ enge Konfidenzintervalle abgesichert sind. Auch INiTS sowie das South-West Konsortium zeigen positive Effekte, wenngleich diese weniger präzise geschätzt sind. Insgesamt deutet dieses Muster darauf hin, dass der Aufbau von Beschäftigung eine vergleichsweise breit geteilte Wirkung von Inkubationsprogrammen darstellt.

Demgegenüber fällt das Bild bei den **Umsatzeffekten** (rechtes oberes Panel) deutlich heterogener aus. Hier zeigt ausschließlich das South-West Konsortium einen klaren und statistisch signifikanten positiven Effekt. Die Punktschätzer liegen deutlich oberhalb der Nulllinie, und die Konfidenzintervalle bestätigen die Robustheit dieses Ergebnisses. Für alle übrigen Gruppen, darunter INiTS, accent, tech2b und Science Park Graz, lassen sich hingegen keine signifikanten Umsatzsteigerungen nachweisen. Zwar weisen einzelne Punktschätzer in eine positive Richtung, diese Effekte bleiben jedoch von erheblicher Unsicherheit geprägt. Umsatzwachstum erweist sich damit als besonders selektive Wirkungsebene, die nur von einem spezifischen Inkubator zuverlässig adressiert wird.

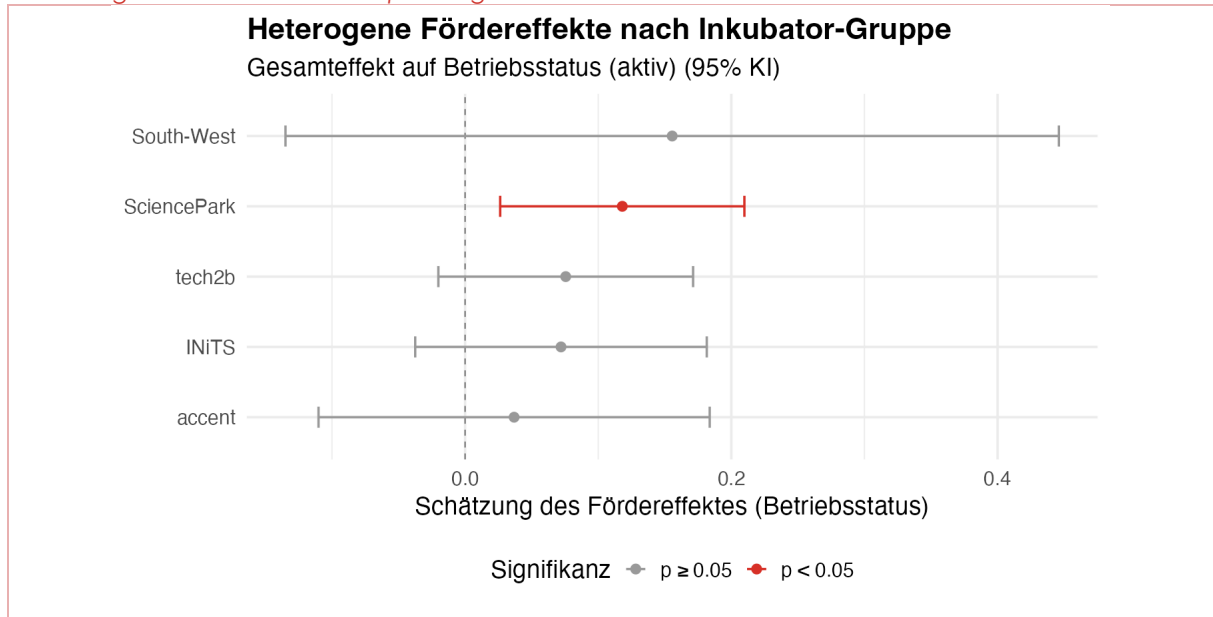
Ein deutlich einheitlicheres Bild zeigt sich bei den **Vermögenswerten**, gemessen über die Bilanzsumme (rechtes unteres Panel). Hier verfügen accent, INiTS, Science Park Graz und tech2b über durchgängig signifikante und substanzielle Fördereffekte. Die geschätzten Effekte liegen teils im Bereich von ein bis zwei Logpunkten, was auf einen ausgeprägten Aufbau materieller Ressourcen und eine strukturelle Konsolidierung der geförderten Unternehmen hindeutet. Diese Ergebnisse sprechen für eine erfolgreiche Unterstützung beim Kapitalaufbau und bei der organisatorischen Verstetigung der Start-ups. Für das South-West Konsortium zeigen sich zwar positive, jedoch statistisch nicht signifikante Effekte; ein robuster Vermögenszuwachs lässt sich hier ebenso wenig nachweisen wie für vergleichsweise weniger kapitalintensive Programme.

Die **Patentaktivität**, hier über die Zahl der Patente (Publications) operationalisiert (linkes unteres Panel), weist schließlich ein deutlich selektives Muster auf. Signifikant positive Effekte finden sich ausschließlich bei INiTS und Science Park Graz. Die Punktschätzer liegen deutlich über null, und die Konfidenzintervalle bestätigen die statistische Signifikanz. Für accent, tech2b sowie South-West Konsortium lassen sich hingegen keine belastbaren Effekte auf den Innovationsoutput feststellen. Patentaktivität scheint somit weniger ein generischer Effekt von Inkubationsförderung zu sein.

Auch in der **Firm-Survival-Dimension** zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen den Inkubatoren (siehe Abbildung 33). Einen signifikant positiven Effekt auf die Wahrscheinlichkeit, dass Start-ups weiterhin aktiv sind, weist das South-West Konsortium auf; der Punktschätzer liegt klar über null und ist statistisch abgesichert. Ebenfalls signifikant, jedoch in geringerem Ausmaß,

ist der Effekt für Science Park Graz. Für accent, INiTS und tech2b lassen sich hingegen keine statistisch signifikanten Unterschiede zur Kontrollgruppe feststellen, da die Konfidenzintervalle jeweils die Nulllinie einschließen.

Abbildung 33 Fördereffekte für Operating Status nach Inkubatoren



Quelle: Wirkungsanalyse Technopolis.

Abbildung 33 zeigt heterogene Fördereffekte der AplusB-Inkubation auf den Operating Status (aktiv) nach Inkubator-Gruppen. Die Schätzungen basieren auf einem Panel-Difference-in-Differences-Ansatz mit doubly-robuster Schätzung und vergleichen die Entwicklung von AplusB-Start-ups mit einer gematchten Kontrollgruppe nicht geförderter Unternehmen, getrennt nach Inkubator. Dargestellt sind Punktschätzer (Punkte) sowie 95%-Konfidenzintervalle (horizontale Linien). Die vertikale Referenzlinie bei null kennzeichnet keinen Fördereffekt; Effekte gelten als statistisch signifikant, wenn das Konfidenzintervall die Nulllinie nicht schneidet ( $p < 0,05$ ). Die geschätzten Effekte geben absolute Änderungen der Wahrscheinlichkeit an, dass ein Unternehmen weiterhin aktiv ist. Alle Effekte sind als approximative Annäherung an kausale Fördereffekte gegenüber der Kontrollgruppe zu interpretieren; eine Robustheitsanalyse findet sich im Appendix.

Zusammenfassend zeigen die heterogenen Fördereffekte, dass die Wirkung des AplusB-Inkubationsprogramms stark vom jeweiligen institutionellen Kontext der Inkubatoren abhängt. Während einzelne Inkubatoren, wie insbesondere INiTS und Science Park Graz in mehreren Dimensionen signifikant positive Effekte erzielen, bleiben andere Programme hinsichtlich einzelner Outcomes ohne statistisch belastbare Wirkung. Besonders ausgeprägt sind die Unterschiede in den Bereichen Umsatz, Patentaktivität und Operating Status, während sich bei Beschäftigung und Vermögenswerten ein breiteres Spektrum signifikanter Effekte über mehrere Gruppen hinweg zeigt. Diese analysespezifische Ausdifferenzierung unterstreicht die Notwendigkeit, Inkubatoren nicht als homogene Interventionen zu betrachten.

#### 4.5.1.2 Wirtschaftspolitische Einordnung

Die Ergebnisse der Wirkungsanalyse legen insgesamt nahe, dass das AplusB-Inkubationsprogramm substanzielle, jedoch klar differenzierte Beiträge zur Entwicklung technologieorientierter Start-ups leistet. Aus wirtschaftspolitischer Perspektive kann das

Programm damit nicht als durchgängig wirksam in allen Dimensionen, wohl aber als relevantes und funktionales Instrument innerhalb der österreichischen Gründungsförderlandschaft eingeordnet werden. Der Erfolg des Programms zeigt sich dabei weniger in unmittelbaren Marktergebnissen, sondern vor allem im Aufbau struktureller und organisatorischer Grundlagen.

Insbesondere die signifikanten Effekte auf Beschäftigung und Vermögenswerte deuten darauf hin, dass AplusB-Start-ups ihre operative Basis systematisch ausbauen und sich institutionell verfestigen. Diese Befunde sind aus wirtschaftspolitischer Sicht von zentraler Bedeutung, da sie auf eine Stärkung der unternehmerischen Tragfähigkeit und auf verbesserte Voraussetzungen für späteres Wachstum hindeuten. Der Aufbau von Personal, Kapital und materiellen Ressourcen entspricht zentralen Zielsetzungen öffentlicher Frühphasenförderung und spricht dafür, dass das Programm in dieser Hinsicht wirksam ausgestaltet ist.

Demgegenüber fallen die Effekte auf Umsatzentwicklung und Patentaktivität deutlich selektiver aus. Umsatzwirkungen lassen sich nur in einzelnen Kontexten statistisch belastbar nachweisen, während Patenteffekte vor allem bei klar technologie- und forschungsnah ausgerichteten Inkubatoren auftreten. Diese Ergebnisse relativieren zwar den Anspruch, dass Inkubation kurzfristig zu messbaren Markterfolgen führt, stehen jedoch im Einklang mit der Erwartung, dass solche Outcomes zeitlich verzögert und stark profilabhängig entstehen. Entsprechend sollten diese Befunde weniger als Defizit, sondern als Hinweis auf die begrenzte unmittelbare Reichweite eines frühen Förderinstruments interpretiert werden.

Aufschlussreich ist insbesondere die ausgeprägte Heterogenität der Effekte zwischen den Inkubator-Gruppen. Die Analyse zeigt klar, dass die Wirkung der AplusB-Inkubation nicht homogen ist, sondern maßgeblich von der inhaltlichen Ausrichtung, den Unterstützungsstrukturen und der Programmlogik der einzelnen Zentren abhängt. Aus wirtschaftspolitischer Sicht ist dies ambivalent: Einerseits unterstreicht es die Bedeutung spezialisierter, profilierter Modelle und spricht für programmatische Vielfalt. Andererseits macht es deutlich, dass die Wirksamkeit des Gesamtprogramms wesentlich durch die Leistungsfähigkeit einzelner Inkubatoren getragen wird und kein automatischer Programmeffekt zu erwarten ist.

Auch die Ergebnisse zum operativen Überleben der Start-ups sind in diesem Sinne zu interpretieren. Zwar zeigen sich positive Effekte bei ausgewählten Inkubator-Gruppen, insgesamt bleiben die Effekte jedoch moderat und nicht flächendeckend signifikant. Dies deutet darauf hin, dass Inkubation zwar zur Stabilisierung beitragen kann, das strukturelle Risiko des Scheiterns junger Unternehmen aber nur eingeschränkt reduziert. Angesichts der hohen Komplexität unternehmerischer Erfolgsfaktoren erscheint dieses Ergebnis plausibel und spricht für die Notwendigkeit anschließender Unterstützungsinstrumente.

Zusammenfassend lässt sich das AplusB-Programm wirtschaftspolitisch als wirksames, aber klar begrenztes Instrument einordnen. Es entfaltet seine größten Effekte beim Aufbau von Kapazitäten und in spezialisierten Kontexten, weniger jedoch als Hebel für kurzfristige Markt- oder Innovationserfolge. Der Erfolg des Programms besteht daher nicht in universellen Effekten, sondern in seiner Funktion als strukturierender Bestandteil einer arbeitsteiligen Förderarchitektur. Die Ergebnisse sprechen für eine Fortführung des Programms, zugleich aber für eine stärkere profilorientierte Weiterentwicklung und eine realistische Erwartungshaltung gegenüber seinen gesamtwirtschaftlichen Wirkungen.

#### 4.5.1.3 Entwicklung zu Scale-ups

Zur Analyse, ob die AplusB-Inkubation über Gründungs- und Stabilisierungswirkungen hinaus auch die Entwicklung von Start-ups zu stark wachsenden Unternehmen (Scale-ups) unterstützt, wird im Folgenden eine Scale-up-Einordnung nach international gängiger Methodik

vorgenommen. Ziel ist es zu prüfen, inwieweit sich für AplusB-Start-ups Fördereffekte auf besonders dynamische Wachstumsverläufe nachweisen lassen. Die Einordnung als Scale-up erfolgt in zwei Stufen und orientiert sich an international etablierten Konzepten, wie sie insbesondere von der OECD verwendet werden. Tabelle 19 gibt einen Überblick über die beiden angewandten Definitionen.

Zunächst wird eine strikte OECD-Definition herangezogen.<sup>36</sup> Ein Unternehmen gilt demnach als Scale-up, wenn es bereits eine relevante Mindestgröße erreicht hat und über mehrere Jahre hinweg ein starkes, nachhaltiges Wachstum zeigt. Konkret müssen Unternehmen im Ausgangsjahr mindestens 10 Beschäftigte aufweisen und über ein dreijähriges Zeitfenster ein durchschnittliches jährliches Wachstum von mindestens 20 % erzielen – entweder beim Umsatz oder bei der Beschäftigtenzahl. Diese Definition ist bewusst restriktiv angelegt und zielt darauf ab, nur solche Unternehmen zu erfassen, die bereits eine fortgeschrittene Entwicklungsphase erreicht haben und eine ausgeprägte Skalierungsdynamik aufweisen. Aufgrund des erforderlichen dreijährigen Beobachtungszeitraums ist eine Klassifikation nach dieser Definition frühestens ab dem Jahr 2020 möglich.

Ergänzend wird eine moderatere (leniente) Definition verwendet, um sensibler auf frühe Wachstumsdynamiken reagieren zu können, die insbesondere in jungen Unternehmen relevant sind. In dieser Variante wird das Zeitfenster auf zwei Jahre verkürzt, die Mindestbeschäftigung im Ausgangsjahr auf 5 Beschäftigte abgesenkt und die erforderliche durchschnittliche jährliche Wachstumsrate auf 10 % reduziert. Dadurch ist eine Scale-up-Klassifikation bereits ab dem Jahr 2019 möglich. Diese leniente Abgrenzung dient nicht als Ersatz der OECD-Definition, sondern als ergänzende Perspektive, um potenzielle Vorstufen späterer Scale-ups abzubilden und die Robustheit der Ergebnisse zu prüfen. Beide Definitionen folgen dem Grundprinzip, dass ein Unternehmen bereits eine gewisse operative Basis aufweisen muss und sich erst dann – auf Grundlage nachhaltigen Wachstums – als Scale-up qualifiziert. Kurzfristige Wachstumsspitzen oder sehr kleine Unternehmen werden damit bewusst ausgeschlossen.

*Tabelle 19 Scale-up Klassifizierung*

|                                                                 | <b>Streng (OECD)</b> | <b>Moderat</b> |
|-----------------------------------------------------------------|----------------------|----------------|
| Einbezug vergangener Jahre                                      | 3 Jahre              | 2 Jahre        |
| Min. an Mitarbeitendenzahl                                      | ≥10                  | ≥5             |
| Schwellenwert für die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate | ≥20 %                | ≥10 %          |
| Erstes Analysejahr                                              | 2020                 | 2019           |

Quelle: Technopolis.

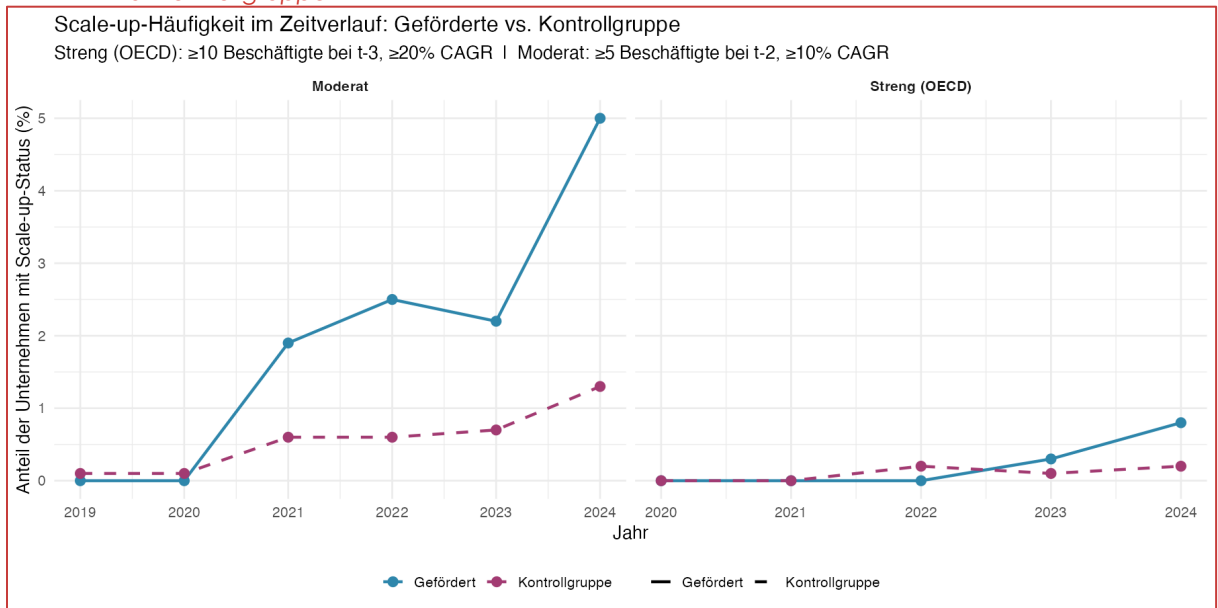
Abbildung 34 zeigt die deskriptive Entwicklung des Anteils von Scale-ups unter den AplusB-Start-ups im Vergleich zur Kontrollgruppe, jeweils getrennt nach strikter und moderater Definition. Über den gesamten Beobachtungszeitraum hinweg zeigt sich, dass Scale-ups, insbesondere nach der strikten OECD-Abgrenzung, ein seltenes Phänomen bleiben. Unter der moderateren Definition ist der Anteil höher, was auf frühere Wachstumsschübe zurückzuführen

<sup>36</sup> OECD (2021), *Understanding Firm Growth: Helping SMEs Scale Up*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/1787/fc60b04c-en>.



ist. In beiden Fällen deuten sich höhere Anteile bei AplusB-Start-ups an, die Unterschiede bleiben jedoch begrenzt.

Abbildung 34 Deskriptive Entwicklung des Anteils von Scale-ups unter den AplusB-Start-ups im Vergleich zur Kontrollgruppe

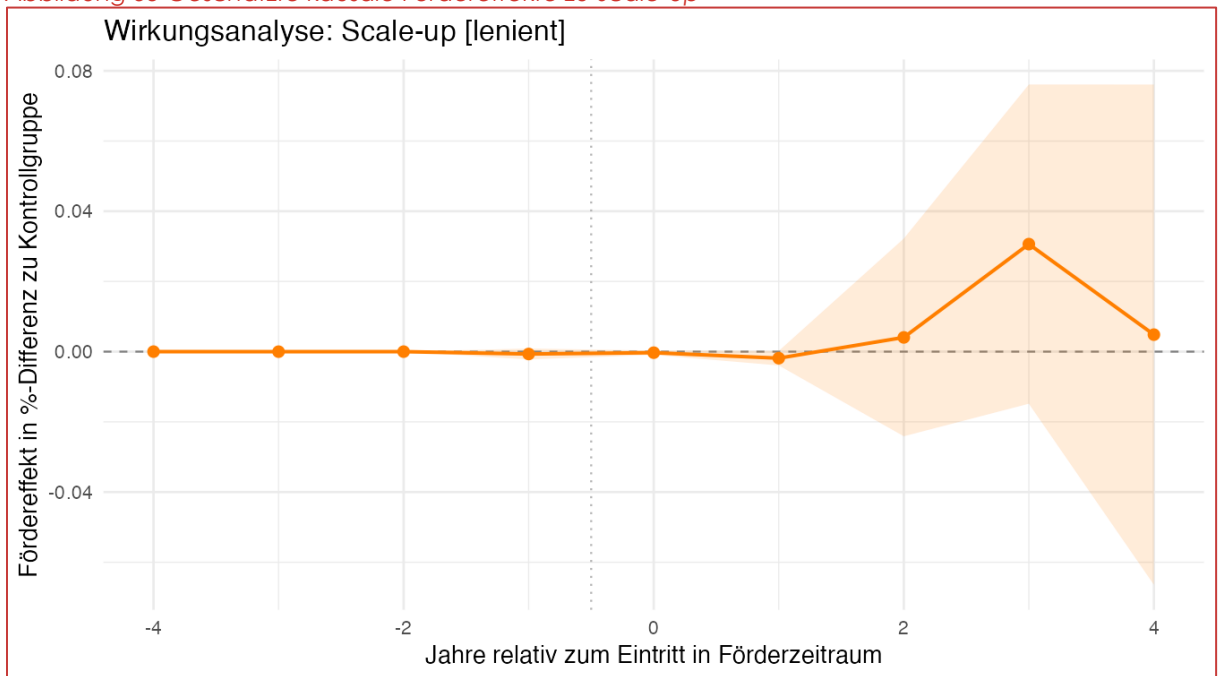


Quelle: Technopolis.

Abbildung 35 stellt die geschätzten kausalen Fördereffekte der AplusB-Inkubation auf die Wahrscheinlichkeit dar, als Scale-up klassifiziert zu werden. Die Ergebnisse zeigen, dass sich unter der strikten OECD-Definition keine durchgehend signifikanten Fördereffekte nachweisen lassen. Unter der lenienten Definition fallen die geschätzten Effekte tendenziell positiver aus, bleiben jedoch ebenfalls mit statistischer Unsicherheit behaftet und sind nicht über alle Spezifikationen hinweg stabil.



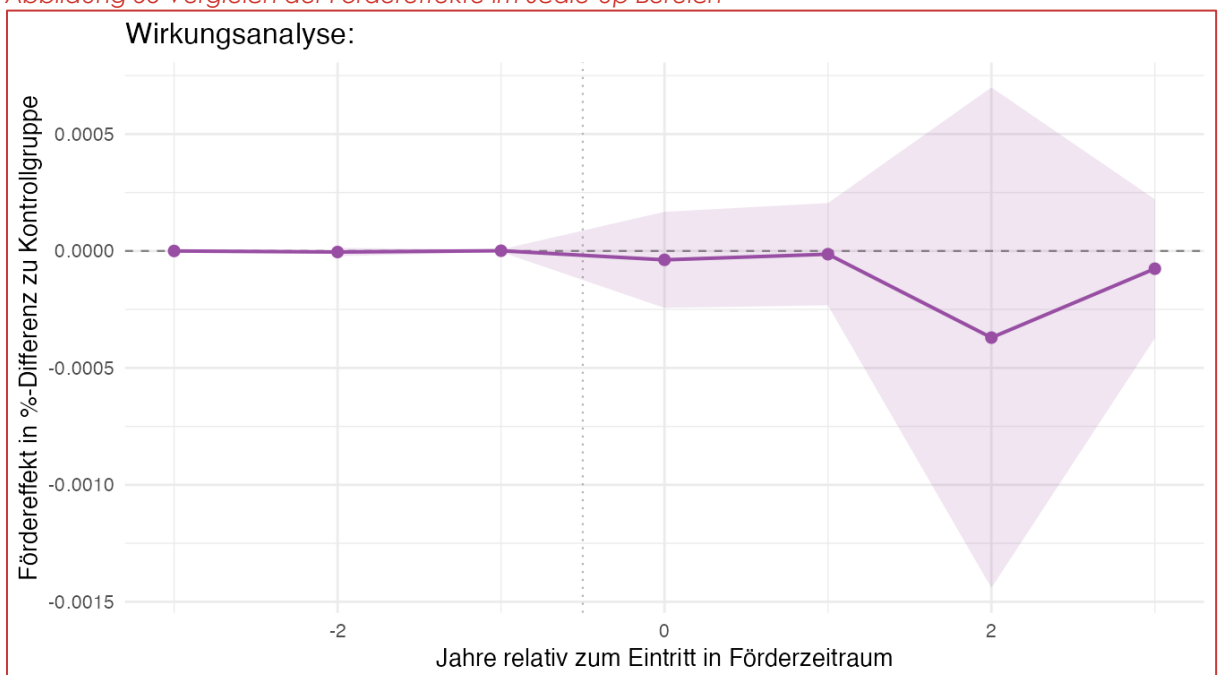
Abbildung 35 Geschätzte kausale Fördereffekte zu Scale-up



Quelle: Technopolis.

Abbildung 36 vergleicht die Ergebnisse über Zeit und Definitionsvarianten hinweg. Dabei wird deutlich, dass die Einschätzung von Fördereffekten im Scale-up-Bereich stark von der gewählten Definition abhängt. Je restriktiver die Abgrenzung, desto geringer und unsicherer fallen die Effekte aus. Dies unterstreicht die hohe Selektivität und Seltenheit echter Scale-up-Dynamiken.

Abbildung 36 Vergleich der Fördereffekte im Scale-up Bereich



Quelle: Technopolis.

Insgesamt zeigen die Ergebnisse, dass die AplusB-Inkubation keinen breit wirksamen Fördereffekt auf die Entwicklung zu Scale-ups im engen OECD-Sinne entfaltet. Gleichzeitig deuten die Befunde unter der moderateren Definition darauf hin, dass AplusB-Start-ups häufiger frühe, überdurchschnittliche Wachstumsphasen erreichen. Dies spricht dafür, dass das Programm vor allem zur Schaffung von Voraussetzungen für spätere Skalierung beiträgt, ohne die tatsächliche Herausbildung von Scale-ups systematisch auszulösen. Der Beitrag des AplusB-Programms zur Scale-up-Entwicklung liegt damit weniger in der direkten Generierung stark wachsender Unternehmen, sondern in der **Vorbereitung potenzieller Scale-ups**, deren tatsächlicher Durchbruch maßgeblich von externen Faktoren wie Marktdynamik, Kapitalverfügbarkeit und unternehmensspezifischen Entscheidungen abhängt.

Diese Analyse deckt sich mit den Beobachtungen der Interviewpartner:innen. Diese betonen, dass die Scale-up Förderung eine Lücke im österreichischen Fördersystem besteht. Während es in der Frühphase zahlreiche Unterstützungsangebote gibt, fehlt es an dezidierten Instrumenten für die Skalierungsphase. Genau in dieser Phase, so die Interviewpartner:innen, gehen Start-ups häufig ins Ausland, in der Vergangenheit insbesondere auf den US-Markt. In der vierten Förderperiode war die nachhaltige Entwicklung der Firmen am Standort daher auch ein explizites Ziel der AplusB-Förderung. Vereinzelt merken Interviewpartner:innen auch an, ob das Ziel einer regionalen Inkubationsförderung wirklich die klassischen „Scale-ups“ sind, oder ob es nicht ebenso wichtig ist den österreichischen Mittelstand und die KMU gezielt zu stärken.

#### 4.5.1.4 Ergebnisse nach Technologieintensität der Start-Ups

Um zu untersuchen, ob sich die Fördereffekte der AplusB-Inkubation systematisch nach der technologischen Ausrichtung der Start-ups unterscheiden, wurde eine Heterogenitätsanalyse nach Technologieintensität durchgeführt. Ziel war es zu prüfen, ob sich der Nutzen der Inkubation insbesondere bei technologieintensiven Unternehmen konzentriert oder ob vergleichbare Effekte auch bei weniger technologieorientierten Geschäftsmodellen auftreten.

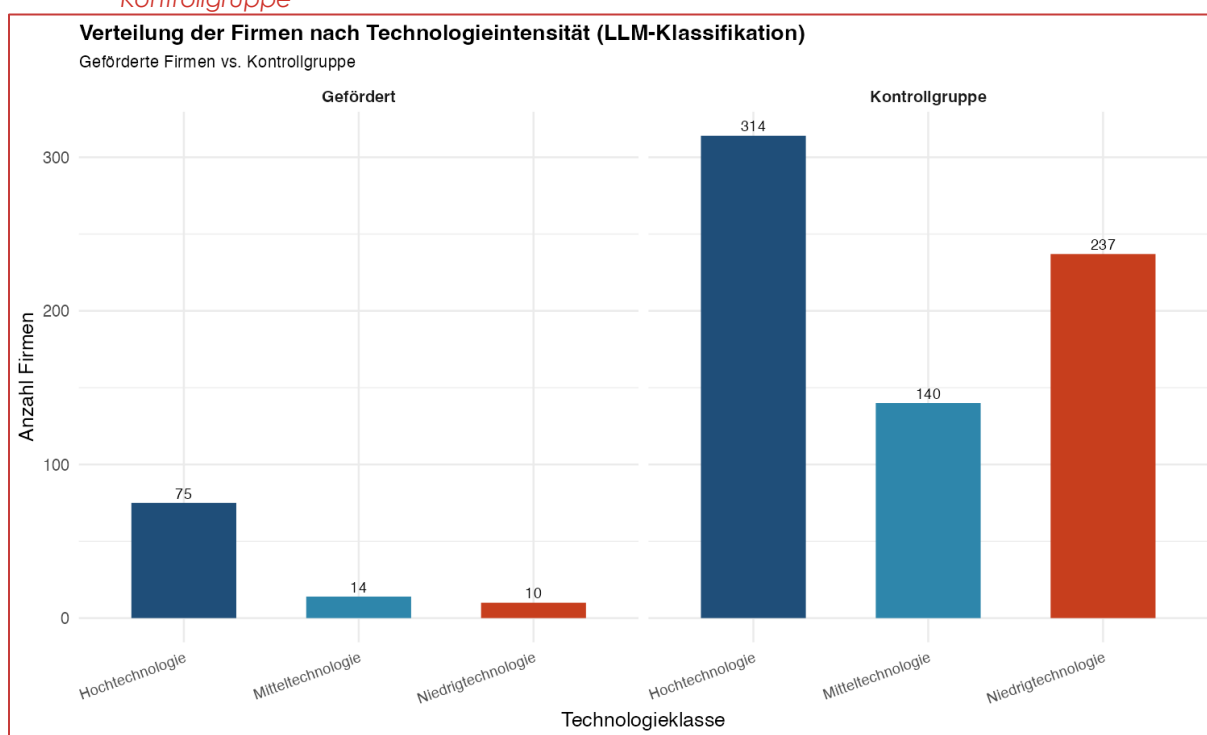
Die Klassifikation der Start-ups in Technologieklassen erfolgte mithilfe eines mehrstufigen, datengestützten Verfahrens, das speziell auf junge und häufig wenig standardisiert beschriebene Unternehmen ausgerichtet ist. Ausgangspunkt bildete eine automatisierte Online-Recherche, bei der öffentlich verfügbare Informationen zu den Unternehmen (z. B. Website-Inhalte, Selbstdarstellungen, Produktbeschreibungen) gesammelt wurden. Auf Basis dieser Textinformationen wurde anschließend eine LLM-gestützte Klassifikation durchgeführt, bei der jedes Unternehmen einer von drei Technologieklassen zugeordnet wurde: a) High-Tech, b) Mid-Tech, c) Low-Tech. Die Zuordnung erfolgte anhand der inhaltlichen Ausrichtung der Produkte und Dienstleistungen, des Innovationsgrades sowie des technologischen Kernbezugs des Geschäftsmodells. Zur Qualitätssicherung wurde die automatisierte Klassifikation im Anschluss manuell überprüft und bei Bedarf korrigiert, um Fehlklassifikationen zu vermeiden und eine konsistente Abgrenzung sicherzustellen. Dieses kombinierte Vorgehen erlaubt eine systematische, gleichzeitig aber kontextsensitive Erfassung der Technologieintensität der Start-ups.

Es ist darauf hinzuweisen, dass die Einordnung der Start-ups nach Technologieintensität nicht für alle AplusB-Start-ups vollständig möglich war. Trotz der automatisierten Online-Recherche und der ergänzenden manuellen Überprüfung lagen für einen Teil der Unternehmen keine hinreichend belastbaren öffentlich verfügbaren Informationen vor, um eine eindeutige Klassifikation vorzunehmen. In diesen Fällen war weder eine verlässliche Zuordnung zu einer Technologieklasse noch eine konsistente Abgrenzung zwischen High-, Mid- und Low-Tech möglich. Die Heterogenitätsanalyse nach Technologieintensität basiert daher auf einer reduzierten Teilstichprobe von 99 AplusB-Start-ups. Dieser eingeschränkte Stichprobenumfang impliziert, dass die geschätzten Fördereffekte die Grundgesamtheit aller AplusB-Start-ups nur

eingeschränkt repräsentieren und insbesondere als indikative Aussagen zu interpretieren sind. Die Ergebnisse liefern somit wertvolle Hinweise auf differenzielle Wirkungsmechanismen, erlauben jedoch keine vollständige Generalisierung auf alle geförderten Unternehmen.

Abbildung 37 zeigt die Verteilung der Unternehmen nach Technologieintensität für AplusB-Start-ups und die Kontrollgruppe. Erwartungsgemäß ist der Anteil von High-Tech-Unternehmen unter den AplusB-Start-ups deutlich höher als in der Kontrollgruppe, während Low-Tech-Unternehmen dort stark unterrepräsentiert sind. Dies bestätigt die gezielte Ausrichtung des Programms auf technologie- und innovationsnahe Gründungen und bildet eine wichtige Grundlage für die folgende Wirkungsanalyse.

Abbildung 37 Verteilung der Unternehmen nach Technologieintensität für AplusB-Start-ups und die Kontrollgruppe



Quelle: Technopolis.

Abbildung 38 stellt die geschätzten Fördereffekte der AplusB-Inkubation getrennt nach Technologieklassen dar und differenziert dabei nach den zentralen Ergebnisdimensionen Beschäftigung, Vermögenswerte, Patentaktivität und Umsatz. Die Vergleichsgruppe ist stets der gesamte Pool an Kontroll-Start-ups (nicht nach Technologieintensität aufgeschlüsselt).

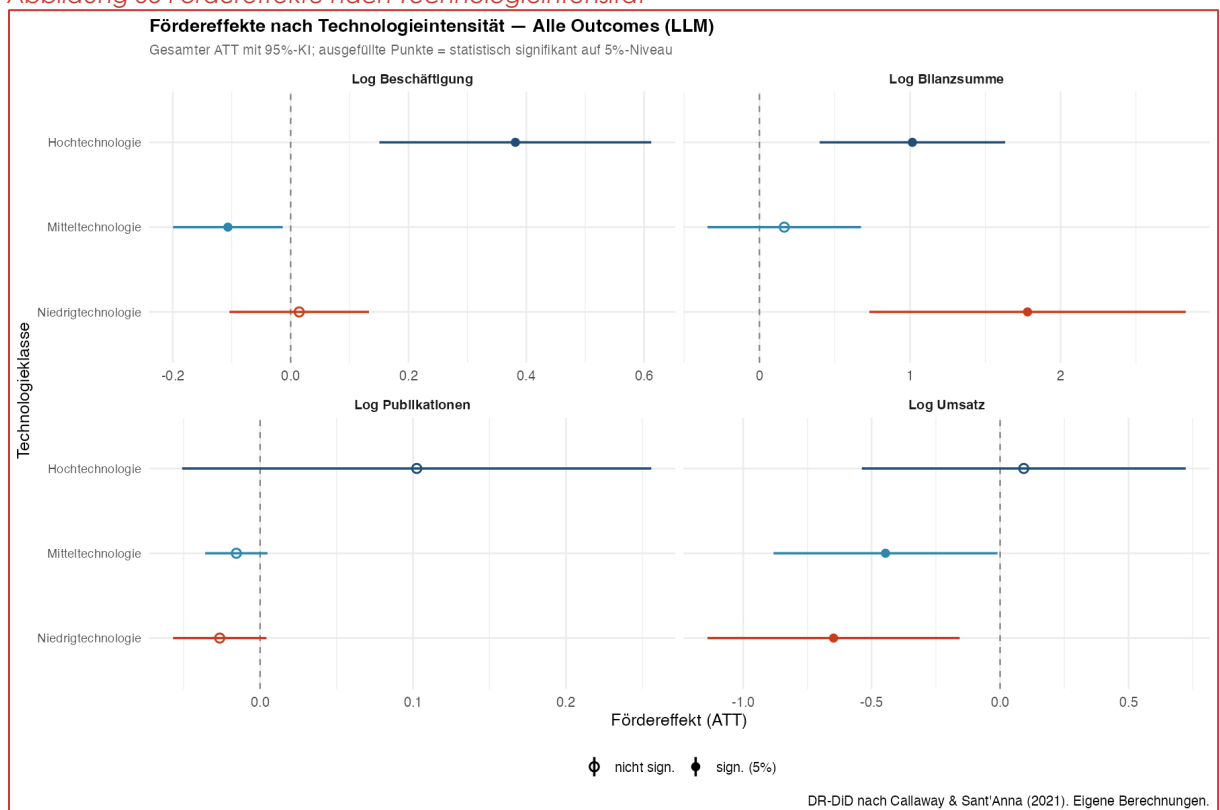
- Für High-Tech-Start-ups zeigen sich in mehreren Dimensionen deutlich positive und teils statistisch signifikante Fördereffekte. Insbesondere beim Beschäftigungswachstum sowie bei der Patentaktivität liegen die Punktschätzer klar oberhalb der Nulllinie, was darauf hindeutet, dass technologieintensive AplusB-Start-ups stärker von der Inkubation profitieren als vergleichbare nicht geförderte Unternehmen. Auch bei den Vermögenswerten zeigt sich ein positiver Effekt, der auf einen verstärkten Aufbau materieller und finanzieller Ressourcen hinweist.
- Bei Mid-Tech-Start-ups fallen die Fördereffekte insgesamt moderater aus. Zwar sind die Punktschätzer in den meisten Ergebnisdimensionen positiv, die Konfidenzintervalle sind

jedoch breiter und überschneiden häufiger die Nulllinie. Dies spricht für eine grundsätzlich positive, jedoch weniger präzise geschätzte Wirkung der Inkubation in diesem Segment. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass Mid-Tech-Unternehmen zwar von der Förderung profitieren können, die Effekte jedoch heterogener ausfallen als bei klar technologiegetriebenen Geschäftsmodellen.

- Für Low-Tech-Start-ups lassen sich hingegen keine belastbaren positiven Fördereffekte nachweisen. In mehreren Dimensionen liegen die Punktschätzer nahe bei null oder sogar leicht im negativen Bereich, wobei die Konfidenzintervalle stets die Nulllinie einschließen. Diese Befunde legen nahe, dass die AplusB-Inkubation für Unternehmensmodelle mit geringer Technologieintensität keine systematisch messbaren Wirkungen entfaltet.

Beim Umsatz zeigt sich über alle Technologieklassen hinweg ein insgesamt schwaches und statistisch unsicheres Bild. Zwar weisen High-Tech-Start-ups tendenziell positivere Effekte auf als Mid- oder Low-Tech-Unternehmen, jedoch sind diese Effekte nicht hinreichend präzise geschätzt, um von robusten Umsatzimpulsen zu sprechen. Dies ist sicherlich auch auf die geringere Fallzahl zurückzuführen, die wir in dieser Analyse miteinbeziehen. Das Ergebnis zum Umsatz ist allerdings konsistent mit den vorherigen Analysen und unterstreicht die hohe Volatilität umsatzbezogener Kennzahlen im Start-up-Kontext.

Abbildung 38 Fördereffekte nach Technologieintensität



Quelle: Technopolis.

Zusammenfassend zeigen die Ergebnisse, dass die Fördereffekte der AplusB-Inkubation klar nach der Technologieintensität der Start-ups differieren. Die positiven Wirkungen konzentrieren sich vor allem auf High-Tech-Unternehmen, während sich für weniger technologieintensive Geschäftsmodelle kaum messbare Effekte ergeben. Wirtschaftspolitisch spricht dies dafür, dass das Programm seine Stärken insbesondere dort entfaltet, wo technologie- und

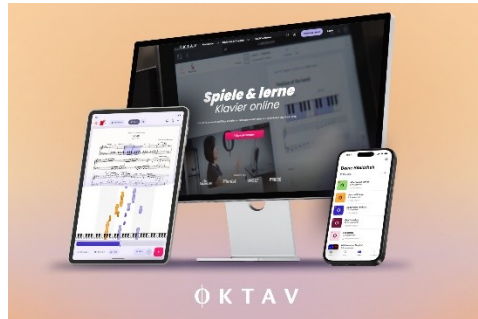
innovationsgetriebene Entwicklungsprozesse im Vordergrund stehen. Die Ergebnisse stützen damit die inhaltliche Ausrichtung von AplusB auf technologieorientierte Gründungen und legen nahe, dass eine weitere Profilierung entlang technologischer Schwerpunkte die Wirksamkeit des Programms stärken kann. Zugleich verdeutlichen sie, dass Inkubation kein allgemeines Wachstumsinstrument für alle Gründungstypen darstellt, sondern ihre Wirkung maßgeblich vom technologischen Charakter der geförderten Unternehmen abhängt.

#### 4.5.2 Fallstudien inkubierter Teams

Um die in der kausalen Wirkungsanalyse gewonnenen Befunde um eine qualitative Perspektive zu ergänzen, wurde die Entwicklung der geförderten Start-ups anhand von vier Einzelbeispielen vertiefend betrachtet. Die ausgewählten Fallstudien decken bewusst unterschiedliche Inkubatoren, Regionen, Branchen und Entwicklungsverläufe ab und bilden so die Heterogenität des AplusB-Programms ab. Betrachtet werden Oktav (tech2b, Inkubation 2017), eine digitale Plattform zum Klavierlernen, Robotic Skin (Science Park Graz, Pre-Inkubation 2018), ein forschungsintensives Deep-Tech-Vorhaben aus dem universitären Umfeld, Greenwell Energy (INiTS, Inkubation 2019), ein Cleantech-Vorhaben zur geothermischen Nutzung stillgelegter Bohrlöcher sowie SILKE (Startup.Tirol, Inkubation 2023), ein nachhaltigkeitsorientiertes Konsumgüter-Start-up. Die Fallstudien beruhen jeweils auf online Recherchen und einem Interview mit den Gründer:innen und veranschaulichen exemplarisch, wie die Leistungen der AplusB-Zentren im konkreten Entwicklungsverlauf wirken, wo sie an Grenzen stoßen und welche Rolle das jeweilige regionale Ökosystem spielt.

### Oktav – tech2b – Inkubation 2017

Oktav ist eine digitale Abonnementplattform zum Klavierlernen und Klavierspielen. Die 2018 gegründete Plattform bedient mittlerweile über 100.000 Nutzer:innen in mehr als 60 Ländern und bietet neben Lehrbüchern, Videos und Artikeln mehr als 20.000 offiziell lizenzierte Klaviernotenarrangements, sowie über 100 Videokurse und Tutorials, an. Die Technologie ermöglicht zudem personalisierte Empfehlungen basierend auf Vorlieben und ermöglicht es, diese als Favoriten zu speichern, sowie die Noten auszudrucken.



**Für diese Fallstudie wurde ein Interview mit Oktavgründer David Kitzmüller durchgeführt.**

#### Der Weg ins Zentrum

**Start-up Idee aus langjähriger Leidenschaft zur Musik:** Die Idee zu Oktav entwickelte sich über einen längeren Zeitraum und basiert auf der musikalischen Leidenschaft des Gründers David Kitzmüller. Erste konzeptionelle Ansätze entstanden bereits lange vor der Teilnahme am Inkubationsprogramm. Nach seinem Studium der Kommunikationsberatung an der Fachhochschule Hagenberg war Kitzmüller acht Jahre im Online-Marketing tätig. In diesem Kontext wurde die Verknüpfung seiner musikalischen Expertise mit beruflichen Kompetenzen weiterentwickelt und in ein konkretes Konzept überführt. Die technische Umsetzung wurde durch die Einbindung von Toni Luong als Mitgründer sichergestellt, der über das persönliche Netzwerk gewonnen wurde.

**Über FH-Inkubator zu tech2b:** Gemeinsam unternahmen die beiden weitere Schritte in Richtung Unternehmensgründung, insbesondere durch bewusste Recherche nach Unterstützungsprogrammen. Eine erste institutionelle Unterstützung erfolgte durch das AMS-Unternehmensgründungsprogramm. Dessen Beitrag wird von Kitzmüller wie folgt eingeordnet: „Die Begleitung im UGP war [allerdings] auf die Unterstützung beim Businessplan beschränkt, um dann eine Gewerbelizenz zu beantragen. Was für den Kontext völlig in Ordnung ist.“ Darauf aufbauend nahm das Team am „Entrepreneurshipprogramm

Bytewerk Hagenberg“ der FH Hagenberg teil, das dabei unterstützen soll, vielversprechende Ideen zu identifizieren, ihre Markttauglichkeit zu bewerten und Unternehmer:innen bei ersten Schritten zu unterstützen. Vor allem profitierte Oktav von der Nutzung der Coworking-Räume, **vom** Pitch-Training, und **von der** Vorbereitung auf die Gründung, während andere konkrete Unterstützungsangebote als eher begrenzt wahrgenommen wurden. Das Team der FH Hagenberg stellte allerdings einen direkten Kontakt zu tech2b her, um die Gründer auf dem weiteren Weg zu unterstützen.

#### Tech2b Pre-Inkubation – activate

**Niedrige Einstiegsschwelle und angemessener Aufwand:** Im Rahmen eines Erstgesprächs stellte tech2b fest, dass ein tragfähiges Geschäftsmodell vorlag und grundsätzliches Förderpotenzial im Programm bestand. In der Folge bewarben sich die Gründer für das sechsmonatige Pre-Inkubationsprogramm. Der Bewerbungsprozess wurde als wenig aufwendig beschrieben, da überwiegend Inhalte abgefragt wurden, die im Zuge der bisherigen Konzeptentwicklung bereits erarbeitet worden waren. Die Aufnahme in das Programm war erfolgreich.

**Gründungsbasics, ein Büro, und ein starkes Netzwerk:** In der Pre-Inkubation Phase half das allgemeine betriebswirtschaftliche Wissen, das das Zentrum vermittelte, Oktav dabei, seine Idee auf den Weg zu bringen und Fehler zu vermeiden. Kitzmüller erklärt: „Wir haben da relativ bald ein paar Themen identifiziert, wo wir eine thematische Lücke gehabt haben: Finanzplanung, Unterstützung für Gründungsthemen, Wahl der Rechtsform, Gesellschaftsvertrag, Wann braucht man einen Anwalt? [Das sind] Themen, wenn man die Erfahrung nicht hat, [sind das große] Hürden.“ Außerdem freuten sich das Gründer-Team über den Zugang zu Büroräumen, da sie es vorzogen, direkt in ein professionelles Umfeld eingebunden zu sein, anstatt allein von zu Hause aus zu arbeiten.

**Dienstleistungsnetzwerk mit Start-up Erfahrung:** Im Interview wurde insbesondere die Unterstützung durch das Dienstleistungsnetzwerk von tech2b hervorgehoben. Über dieses Netzwerk wurden unter anderem rechtliche und notarielle Leistungen sowie Infrastruktur zu vergünstigten Konditionen bereitgestellt. Die beteiligten Dienstleister verfügen über Erfahrung im Umgang mit Start-up spezifischen Anforderungen. Laut Angaben der Gründer trug dieses Angebot maßgeblich zur Beschleunigung des Gründungsprozesses bei: „Sonst verwendet man viel Zeit dafür, obwohl man sich eigentlich aufs Produkt fokussieren sollte“.

**Flexible und trotzdem fokussierte Unterstützung:** Insgesamt bewerten die Gründer das Angebot als flexibel und bedarfsorientiert. Im Rahmen von activate wurden Ziele in verschiedenen Kategorien definiert, priorisiert und regelmäßig angepasst. Die Inanspruchnahme von Unterstützungsleistungen erfolgte dabei weitgehend eigenständig und entsprechend des jeweiligen Bedarfs. Das Angebot wurde als unaufdringlich und zugleich strukturgebend wahrgenommen. Kitzmüller beschreibt dies wie folgt: „[Uns kam die] Struktur sehr gelegen, weil wir im luftleeren Raum [gestartet haben]“. Besonders hervorgehoben wird die Kombination aus Infrastruktur und themenspezifischer Expertise. In diesem Zusammenhang führt Kitzmüller aus: „Naja, da hat sich für uns rausgestellt, Kombination von Infrastruktur und die Nähe zu den Themenexperten bei tech2b wo wir uns das rausnehmen konnten [was wir brauchen], wie Finanzen und Gründung [hat sich] von Beginn weg bewährt. In der Frühphase hat es uns stark geholfen Sachen auf die Beine zu bringen, Fehler zu vermeiden oder explizit zu Themen Gedanken zu machen.“

**Gründung während Pre-Inkubation:** Bereits während der Pre-Inkubationsphase erfolgte im Januar 2018, rund vier Monate nach dem Eintritt bei tech2b, die Unternehmensgründung. Im Anschluss wurde das Team in die Inkubationsphase aufgenommen, in der eine intensivere Zusammenarbeit mit Expert:innen stattfand.

#### tech2b Inkubation – incubate

**Prototyp als Voraussetzungen für Inkubation:** Um in die Inkubationsphase des Projekts zu gelangen, mussten die Gründer einen Prototyp erstellen, den sie der Jury präsentieren konnten. Dazu arbeiteten sie Tag und Nacht, um den von tech2b vorgegebenen Zeitplan einzuhalten, was für den Einzug in die nächste Runde notwendig war.

**Nahtloser Übergang als „Sunshine Case“:** Die Unternehmensgründung stellte zugleich eine Voraussetzung für den Übergang in die nächste Programmphase dar, die nicht von allen Teams in der Vorinkubation erreicht wurde. Kitzmüller ordnet die Entwicklung von Oktav im Vergleich wie folgt ein: „Wir haben uns sehr stark an dem Zeitplan orientiert, der uns vorgegeben wurde. Für uns hat sich das



gut ergeben. Wir sind da ein bisschen der Sunshine Case. Viele Teams, die in der Vorinkubation waren, haben keine Gründung geschaffen. Das ist die Voraussetzung für das nächste Programm.“

**Suche nach dem Market-Fit Für das Produkt und Hands-on Finanzplanungsexpertise:** Nach der Entwicklung des Prototyps lag der Fokus auf der Identifikation und Erschließung eines Marktes für das Produkt. In diesem Schritt nahm das Team gezielt Unterstützung durch externe Expert:innen in Anspruch. Ein tech2b Experte insbesondere brachte finanzwirtschaftliches Fachwissen ein und unterstützte die praktische Umsetzung, unter anderem durch die Entwicklung eines Fünfjahresplans. Dieser wurde rückblickend als ambitioniert eingeschätzt, diente jedoch dem Aufbau grundlegender Planungs- und Strukturierungskompetenzen. Der zugewiesene Mentor vermittelte Oktav ebenfalls ähnliches Fachwissen, allerdings mit weniger konkreten Schwerpunkten. Zudem wurden neue betriebswirtschaftliche Ansätze eingeführt, die eine weniger intensive Betreuung durch einen Experten bzw. deren Mentor erforderten, um eine unabhängigere Unternehmensführung zu ermöglichen. Kitzmüller betont die Bedeutung der Finanzplanung als zentralen Bestandteil des Prozesses, insbesondere im Hinblick auf die Entwicklung einer möglichen Product-Market-Fit-Strategie.

**Start-up Netzwerk – tech2b connect:** Die Trainings wurden in unterschiedlichen Formaten und zu verschiedenen Themen angeboten, darunter auch Pitch-Trainings in Form von Kurzworkshops in externen Veranstaltungsräumlichkeiten. Kitzmüller beschreibt die Interaktion zwischen den teilnehmenden Teams innerhalb der Kohorte als durchgehend kooperativ, wobei sich im Zeitverlauf ein eigenständiges Netzwerk entwickelte. Dieses wird als vergleichbar mit einem Studienkontext beschrieben und fungierte als kontinuierliche Austauschplattform für Ideen und Erfahrungen.

**Unterstützung für Förderungen nicht Investitionen:** Kitzmüller hält fest, dass die Teilnahme am tech2b-Inkubator nicht unmittelbar zu Investitionen geführt habe. Im Verlauf der Inkubationsphase wurden verschiedene Finanzierungsoptionen geprüft, wobei sich rasch zeigte, dass das Geschäftsmodell für klassische Risikokapitalgeber nur begrenzt attraktiv war. Zudem verweist er auf die spezifischen Finanzierungsbedingungen im Kunst- und Kulturbereich, in dem alternative Finanzierungsquellen wie Family Offices, Mäzene oder Kunstinteressierte eine größere Rolle spielen.

**Framing der Idee als Innovationsmotor:** Vor diesem Hintergrund war eine klare Positionierung als Innovationsvorhaben zentral, insbesondere mit dem damals neuartigen Ansatz eines Abonnementmodells für Noten auf einer Online-Plattform. Diese Positionierung war vor allem für die Beantragung von Fördermitteln im Rahmen zentraler Programme der FFG relevant. Die Unterstützung durch tech2b wurde in diesem Zusammenhang als wesentlich beschrieben. Kitzmüller führt dazu aus: „Das Thema Investor:innen war an sich weniger relevant als das Förderprogramm. [...] Wie schreibt man einen Förderantrag, was muss darin enthalten sein? [...] Wie macht man das? Das war die Expertise von tech2b. Sonst hätten wir uns das nicht getraut.“ Die Unterstützung umfasste sowohl die Antragstellung als auch die laufende Abwicklung, einschließlich Berichtslegung und Zeiterfassung.

**Finanzielle Hebelwirkung von Förderprojekten:** Die Finanzierung über Projekte im Rahmen des FFG-Basisprogramms stellte einen zentralen Baustein in der frühen Unternehmensentwicklung dar. Insgesamt wurden drei Projekte erfolgreich eingereicht und umgesetzt, parallel dazu konnte zusätzlich Investor:innenkapital aufgebaut werden. Das eingeworbene Investor:innenkapital übersteigt das Volumen der Fördermittel um etwa das Dreifache. Die unterschiedlichen Finanzierungsquellen erfüllen dabei komplementäre Funktionen: Während die FFG-Basisprojekte insbesondere die produktbezogene Entwicklungsarbeit unterstützen, dient Investor:innenkapital unter anderem zur Finanzierung von Vorauszahlungen für Musiklizenzen.

**Inkubation als frühphasiger Vertrauensbringer, aber „heute fragt uns niemand mehr nach tech2b“:** Kitzmüller beschreibt die Betreuung durch tech2b in der Anfangsphase als vertrauensbildenden Faktor, der in der frühen Geschäftsentwicklung als eine Art Gütesiegel wirkte. Mit zunehmendem Unternehmenswachstum habe die Bedeutung der Marke jedoch deutlich abgenommen. Er führt dazu aus: „Da ist es natürlich sowas wie ein Gütesiegel und Vertrauensbringer. Sobald es größer wird spielt es nicht mehr die entscheidende Rolle. Heute fragt uns niemand mehr nach tech2b. Eher auf die Frühphase, die Gründungsphase.“ Zudem wird angemerkt, dass dieser Effekt insbesondere im internationalen Kontext weiter abnimmt und die Sichtbarkeit der Marke außerhalb Österreichs eine geringere Rolle spielt.

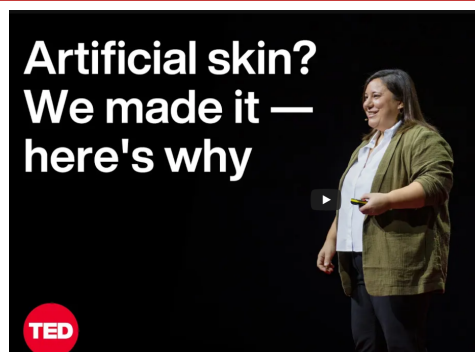
**„Man ist im Scale-up Programm, aber man ist sicher kein Scale-up“:** Auf die Frage nach der Eignung der Angebote von tech2b für Skalierungsprozesse äußert Kitzmüller, dass der Fokus des Programms nicht primär im Scale-up Bereich liege. Er führt aus: „Scale-up ist vielleicht irreführend. Es gibt Ausnahmen, aber das ist nicht das Hauptthema von tech2b... ob tech2b die Experten für Scale-up sind würde ich eher mit Nein beantworten.“ Er weist darauf hin, dass die Unterstützungsleistungen insbesondere im Kontext von Wachstum und Internationalisierung an Grenzen stoßen, auch vor dem Hintergrund der begrenzten Größe des österreichischen Marktes, der in frühen Skalierungsphasen häufig rasch überschritten wird.

**Internationalisierung „Da endet die Kernexpertise von Tech2b“:** Oktav war von Beginn an auf eine über den österreichischen Markt hinausgehende Entwicklung ausgerichtet. Kitzmüller führt dazu aus: „Österreich war für uns als Markt nicht tragfähig, was bei digitalen Produkten kein großes Problem ist.“ Nach einer ersten Etablierung im österreichischen Markt wurde eine schrittweise Expansion nach Deutschland, in den EU-Binnenmarkt sowie perspektivisch in den US-Markt angestrebt. Der Gründer gibt an, dass die internationale Skalierung weitgehend eigenständig erfolgen musste, da die entsprechende Expertise im Rahmen von tech2b nicht ausreichend vorhanden gewesen sei. Stattdessen wurde insbesondere auf Unterstützung des Außenwirtschafts- bzw. Exportzentrums der Wirtschaftskammer zurückgegriffen, die als wesentlich für den Internationalisierungsprozess beschrieben wird. Zudem wird angemerkt, dass die Entwicklung der Product-Market-Fit weiterhin als laufender Prozess verstanden wird.

Bildquelle: Oktav-Presskit: <https://drive.google.com/drive/folders/1QHaGrslzmuNCZJ6vCSUqehW-0xmMKVYg>.

## Robotic Skin – Science Park Graz – Pre-Inkubation 2018

Robotic Skin - entwickelt von Anna Maria Coclite - ist eine künstliche Haut (artificial skin) die noch empfindlicher ist als menschliche Haut und dazu dienen soll, Verbrennungsopfern und anderen Betroffenen das Tastgefühl zurückzugeben. Diese Forschung wurde während ihrer Tätigkeit als außerordentliche Professorin am Institut für Festkörperphysik der TU-Graz durchgeführt. Das Material ist in der Lage, Druck, Feuchtigkeit und Temperatur zu erfassen und in elektronische Signale umzuwandeln, die anschließend an eine Bluetooth-App gesendet werden. Mit 2.000 einzelnen Sensoren pro Quadratmillimeter ist das Hybridmaterial empfindlicher als eine menschliche Fingerspitze und mit einer Dicke von 0,006 Millimetern um ein Vielfaches dünner als menschliche Haut, womit es alle bisher auf dem Markt erhältlichen elektronischen Hautmaterialien übertrifft. Das Robotic Skin befindet sich jedoch noch in der Forschungs- und Entwicklungsphase und ist noch nicht im Handel erhältlich.



**Für diese Fallstudie wurde ein Interview mit Prof. Anna-Maria Coclite durchgeführt.**

**Der Weg ins Zentrum**

**Aktive Rekrutierung erfolgreicher Forscherin:** Anna Maria Coclite war Professorin an der TU Graz, wo sie im Bereich „Robotic Skin“ forschte. Zur Finanzierung ihrer Forschung reichte sie einen ERC-Förderantrag ein und erhielt als erste Frau an der TU Graz rund 1,5 Mio. Mio. EUR an Fördermitteln. Dies führte zu erheblicher medialer Aufmerksamkeit und einer Einladung zu einem TEDx-Vortrag in Graz. Dort wurde sie von einer Person aus dem SPG angesprochen und persönlich eingeladen, am Start-up-Ideenwettbewerb teilzunehmen, bei dem die Möglichkeit bestand, 1.000 EUR zu gewinnen und in die Pre-Inkubationsrunde – die „SPG Academy“ – aufgenommen zu werden. Sie war sich bewusst, dass sich ihre Forschungsarbeit noch in einem frühen Stadium befand, wurde jedoch von SPG zur Teilnahme ermutigt, da großes Interesse an ihrer Arbeit bestand.

**Vielsprechende Forschung allein reicht für eine Investition nicht aus:** Durch das SPG-Pre-Inkubationsprogramm erlangte Coclite Einblicke in die Geschäftswelt, von Intellectual Property über



Finanzierungsmöglichkeiten bis hin zu allgemeinen betriebswirtschaftlichen Grundlagen – Themen, mit denen sie als Wissenschaftlerin zuvor kaum in Berührung war. Sie beschreibt dies wie folgt: „Das sind ziemlich nützliche Dinge für eine Professorin und Wissenschaftlerin. Uns wird nur Wissenschaft beigebracht, und niemand sagt uns, wie man damit Geld verdienen kann. Es war ein interessantes Programm.“<sup>37</sup> Die Pre-Inkubation endete mit einer Präsentation vor einer Jury aus Investor:innen, die über die Aufnahme in das Inkubationsprogramm entscheidet. Im Fall von Coclite wurde das Projekt nicht in der Inkubation aufgenommen, da es sich noch in einem sehr frühen Entwicklungsstadium befand und weiterer Forschungs- und Entwicklungsbedarf bestand.

**„In meinem Fall hat das Ganze einfach etwas zu früh angefangen“<sup>38</sup>:** „Robotic Skin“ ist nicht in die Inkubationsphase gekommen, was laut Coclite daran lag, dass ihre Teilnahme am Zentrum zu früh stattfand. Die Geschäftsidee basierte auf intensiver Forschung und ließ sich im Fall der „Robotic Skin“ nicht kurzfristig zur Marktreife entwickeln. Zum Zeitpunkt der Teilnahme am SPG-Programm lagen weder Patente noch wissenschaftliche Publikationen vor. Coclite äußert Verständnis dafür, dass zu diesem Zeitpunkt keine Investitionsbereitschaft bestand. Erste, substantielle Ergebnisse zeigten sich erst um das Jahr 2020.

#### Akademia plus Business?!

**Post-doc als möglicher Co-Founder:** Ein Postdoktorand, der Prof. Coclite in ihrer Forschung unterstützte, nahm gemeinsam mit ihr an der Pre-Inkubation teil. Dieser bewarb sich auch um ein Spin-off Fellowship, welches allerdings nicht bewilligt wurde. In der Folge entschied er sich für eine stabilere Anstellung außerhalb der Universität.

**Spin-offs zwischen TU Graz TTO und Science Park Graz:** Prof. Coclite berichtet, dass sie neben SPG auch Unterstützung durch das Technologietransferbüro (TTO) der TU Graz erhalten habe. Coclite erklärt, das TTO habe ihre Arbeit unterstützt, was sich beispielsweise daran zeige, dass die TU Graz die Kosten für Innovationen vorfinanziert habe und bei der Rückerstattung keine zusätzlichen Gelder verlangt habe. Zudem betont Coclite, dass der Zugang zur Infrastruktur und Ausstattung der Universität unerlässlich war, da andernfalls erhebliche Eigenkosten entstanden wären. Im Falle einer weiteren Entwicklung im Rahmen von SPG hätte das Start-up eine weitere Zusammenarbeit mit der Universität benötigt, beispielsweise um zunächst die Patentrechte von der Universität zu erwerben. Da die Forschung aus einem wissenschaftlichen Kontext hervorging, waren potenzielle Anwendungen und Kommerzialisierungswege zunächst noch nicht konkret definiert; diese hätten im Rahmen eines weiteren Proof-of-Concept ausgearbeitet werden müssen.

**Akademische Mobilität – Spin-off Mobilität?!** Prof. Coclite ist seit 2024 nicht mehr in Österreich tätig, da sie eine Professur an der Universität Bari übernommen hat. Sie weist darauf hin, dass internationale Mobilität von Forschenden eine Herausforderung für Spin-off Aussichten darstellen kann. Insbesondere sei die Finanzierung häufig national oder regional begrenzt, was auch ein Grund gewesen sei, vor der Rückkehr nach Italien kein Vorhaben in Österreich zu etablieren. Kooperationen seien zwar grundsätzlich international möglich, hingen jedoch weiterhin stark von den jeweiligen Finanzierungsstrukturen ab. Seit dem Standortwechsel ist sie erneut mit dem Aufbau der Arbeitsgruppe und Infrastruktur, einschließlich der Einrichtung neuer Labore beschäftigt. Nach Abschluss dieser Aufbauphase beabsichtigt sie, die Kommerzialisierung ihrer Forschung erneut voranzutreiben.

**Unternehmerkultur an Universitäten:** Prof. Coclite beschreibt die unternehmerischen Aktivitäten an ihrer aktuellen Universität in Italien als deutlich ausgeprägter: In ihrem Institut gibt es zumindest fünf Start-ups, während im selben Fachbereich an der TU Graz nur ein bis zwei Start-ups waren. Die Region Bari sei zudem stärker auf die Förderung von Start-ups ausgerichtet, da Start-ups tendenziell mehr Flexibilität innerhalb der starren und stark bürokratisierten Strukturen der akademischen Forschungsförderung ermöglichen. Prof. Coclite vermutet, dass Forschende in Österreich tendenziell stärker in ihren akademischen Positionen verbleiben und daher weniger Anreize für unternehmerische Aktivitäten haben.

<sup>37</sup> Originaltext auf Englisch: „Quite useful things for a professor and a scientist. We are only taught science, and nobody tells us how to make money out of it. It was actually an interesting academy.“

<sup>38</sup> Originaltext auf Englisch: „What happened in my case is that the whole thing started a bit too early.“

**Investitionen für Deep-Tech Unternehmen:** Prof. Coclite weist darauf hin, dass der Übergang von der universitären Entwicklung zur industriellen Massenproduktion mit automatisierten Prozessen erhebliche Investitionen erfordern würde. Sie äußert zudem Zweifel, ob ein Start-up diese Skalierung eigenständig bewältigen könnte, und beschreibt diesen Weg als komplex. Als alternative Skalierungsoption nennt sie Kooperationen mit Unternehmen, die über bestehende Produktionskapazitäten für Pilotfertigungen verfügen. Gleichzeitig betont sie, dass sich das Produkt derzeit noch in einem frühen Entwicklungsstadium befindet.

#### Weiterentwicklung des Angebots

**Female Entrepreneurship als langfristige Kulturentwicklung:** Im Nachhinein bewertet Prof. Coclite die Teilnahme am Programm als verfrüht und reflektiert, ob ihre Rolle als erfolgreich Frau in der Wissenschaft die frühe, aktive Einladung durch SPG beeinflusst haben könnte. Sie führt dazu aus: „Ich glaube, ich wurde deshalb angesprochen, weil ich eine gute Idee hatte und eine Frau bin, also haben sie sofort versucht, mich mit einzubeziehen. Vielleicht wäre ich als Mann zum richtigen Zeitpunkt kontaktiert worden.“<sup>39</sup> Sie räumt ein, sich an die Aufmerksamkeit als erfolgreiche Wissenschaftlerin gewöhnt zu haben und die zugrunde liegenden Förderlogiken teilweise nachzuvollziehen, da Frauen sowohl in Wissenschaft als auch Start-up Bereichen unterrepräsentiert seien. Sie betont die Notwendigkeit einer generationenbezogenen Perspektive und das Vorleben: „Ich glaube, wir, die Frauen dieser Generation, tun das für die nächste Generation. Wenn die nächste Generation kommt, wird es keine Quoten mehr brauchen.“<sup>40</sup>

**Verticals bedacht wählen:** Prof. Coclite weist darauf hin, dass es für SPG vorteilhaft sein könnte, Fachbereiche bzw. Disziplinen, etwa im MINT-Bereich, stärker zusammenzuführen, um einen gezielten Wissensaustausch entlang der jeweiligen Produktanforderungen zu ermöglichen. Gleichzeitig betont sie, dass eine zu enge thematische Eingrenzung vermieden werden sollte. Alternativ schlägt sie eine stärkere Differenzierung zwischen Hardware- und Software-Start-ups vor. Ihre eigene Forschung erfordere etwa physische Materialien, Laborausstattung sowie regulatorische Nachweise und unterscheide sich damit deutlich von softwarebasierten Gründungen, die primär Infrastruktur wie Büro- und Entwicklungsumgebungen benötigen. Eine solche Strukturierung könnte aus ihrer Sicht eine gezieltere und bedarfsgerechtere Unterstützung ermöglichen.

Bildquelle: <https://www.youtube.com/watch?v=n3eROozZg10>

### Greenwell Energy – INiTS – Inkubation 2019

Greenwell Energy nutzt das Potenzial stillgelegter Ölbohrlöcher. Jährlich versiegen in Österreich etwa 10 bis 30 Bohrlöcher, die jedoch weiterhin über nutzbare Restwärme als geothermische Energiequelle dienen können. Das Geschäftsmodell sieht vor, solche Bohrlöcher zu übernehmen, den Boden entsprechend zu versiegeln und die vorhandene Wärme durch ein Kreislaufsystem nutzbar zu machen, bei dem kühle Flüssigkeit eingepumpt und als erhitzte Flüssigkeit wieder zurückgeführt wird. Im weiteren Nutzungskonzept ist vorgesehen, in unmittelbarer Nähe der Anlagen Gewächshäuser zu betreiben, die die gewonnene Wärme für landwirtschaftliche Produktion einsetzen.



**Für diese Fallstudie wurde ein Interview mit Greenwell-Gründer Robert Philipp durchgeführt**  
**Der Weg ins Zentrum**

**Idee der wirtschaftlichen Nachnutzung:** Robert Philipp verfügt über einen Hintergrund in Umwelttechnik und absolvierte ein Studium an der BOKU. Seine berufliche Laufbahn begann bei der OMV, an der die

<sup>39</sup> Originaltext auf Englisch: „I think this is why I was approached because I had a nice idea and am female, so they immediately tried to drag me in. Maybe if I were a man I would have been contacted at the right time.“

<sup>40</sup> Originaltext auf Englisch: „I think we – the women of this generation – are doing it for the next generation. When the next generation arrives, there won't be any need for quotas.“

ursprüngliche Idee für das Unternehmen entstand. Dabei identifizierte er das ungenutzte Potenzial stillgelegter Ölbohrlöcher, die trotz Erschöpfung weiterhin über nutzbare Restwärme verfügen. Vor diesem Hintergrund entwickelte er die Überlegung, diese Wärmequelle wirtschaftlich zu verwerten. Zur Umsetzung dieser Idee kooperierte er mit Werner Donke, der Erdöltechnik an der Montanuniversität Leoben studierte. Gemeinsam begannen sie 2016, ein Geschäftsmodell zur Wiederverwertung erschöpfter Öl- und Gasbohrlöcher zu entwickeln.

**„Man braucht qualifizierte blöde Fragen“:** Philipp berichtet, dass INiTS ein Name war, der ihn bereits vor der Inkubation geläufig war. Gemeinsam mit Donke bewarb er sich als Zweierteam, ohne klare Erwartungen an das Programm zu haben. „Ich habe nicht viel erwartet, aber viel bekommen.“, sagt er. Die Unterstützung im Programm wird insgesamt positiv bewertet, insbesondere im Hinblick auf externe Perspektiven und kritische Rückfragen. Philipp hebt hervor: „Man braucht immer wieder qualifizierte blöde Fragen, jemanden von der Seite, der quer losschießt, dafür ist INiTS sehr, sehr gut.“

#### Erfahrungen und Nutzen der Pre-Inkubation

**Reibungsloser Prozess:** Philipp beschreibt den Bewerbungsprozess als reibungslos und berichtet von einem durchgängigen Übergang von der Pre-Inkubation über die Inkubation bis hin zum Alumni-Netzwerk. Die Einbindung in das Alumni-Netzwerk bewertet er grundsätzlich positiv, insbesondere den Austausch mit neuen Gründer:innen-Generationen. Gleichzeitig merkt er an, dass sich die Alumni-Networking-Formate seit der COVID-19-Pandemie verändert haben und in ihrer früheren Form nicht mehr stattfinden, wodurch der wahrgenommene Nutzen zurückgegangen sei. Eine Weiterentwicklung dieses Formats wäre aus seiner Sicht wünschenswert.

**Nutzen der Inkubation für erfahrene Manager:** Philipp erklärt, dass INiTS ihn dabei unterstützt habe, seine Gedanken zu strukturieren und grundlegende unternehmerische Kenntnisse zu vertiefen. Er sagt: „Wir sind schon mit einem Businessplan rein aber sie haben uns geholfen unsere Pitchdecks zu verbessern und meine Ideen vom Markt vollständiger zu machen. Ich habe sehr viel konkretes bekommen.“ Auch als erfahrener Manager habe er den Freiraum und die Unterstützung genutzt, um zahlreiche Fragen zu stellen, wodurch er zusätzliche Lernprozesse durchlaufen und potenzielle Fehler vermeiden konnte. In seinen eigenen Worten sagt er: „Ich bin erfahrener Manager. Ich habe erwartet, dass man mir im wirtschaftlichen Teil nichts mehr beibringen kann, aber sicherlich habe ich was anderes gelernt.“ Ohne die Inkubation wäre das Start-up vermutlich trotzdem gegründet worden, allerdings wäre die Gründung vermutlich nicht so reibungslos verlaufen.

**„Das Mentoring Programm hat uns leider nicht so viel geholfen“:** Philipp merkt an, dass das Mentoring-Angebot nur bedingt passend gewesen sei und das Mentoring-Setup insgesamt nicht optimal auf die jeweiligen Teams abgestimmt wirke. Er räumt ein, dass es herausfordernd sei, aus einem großen Mentor:innenpool passgenaue Zuordnungen für alle Start-ups eines Batches sicherzustellen. Als Weiterentwicklung schlägt er ein breiter und offener gestaltetes Mentor:innenprogramm vor, das gegebenenfalls auch Alumni einbezieht. Er selbst zeigt sich offen für einen punktuellen Austausch mit aktuellen Teams, um potenzielle Synergien zu identifizieren, und regt eine stärkere Institutionalisierung dieser Alumni-Kontakte an. Alternativ sieht er auch Potenzial darin, Business Angels in den Alumni-Pool zu integrieren, um den Zugang zu Investor:innen zu verbessern und zugleich deren Einblick in die Entwicklungsarbeit der Teams zu vertiefen.

**Ausbaufähige Demo Days:** Generell hätte der Demo Day aus seiner Sicht mehr Fokus und eine stärkere Einbettung in den Gesamtprozess verdient. Nach fünf Monaten sei ihm nicht bewusst gewesen, welche zentrale Bedeutung dieses Ereignis habe. Er schlägt daher vor, den Demo Day von Beginn an stärker in die INiTS-Begleitung zu integrieren und deutlicher mit dem halbjährigen Programm zu verknüpfen, um eine klare Zielorientierung zu schaffen und den Abschluss als Höhepunkt eines Prozesses statt als isoliertes Ereignis zu gestalten.

**Nur indirekte Effekte bei der Investor:innenfindung:** Philipp sieht Potenzial für den Ausbau engerer Beziehungen zu Investor:innen und plädiert für einen stärkeren Fokus auf den Aufbau qualitativ hochwertiger, nachhaltiger Kontakte („Der Investor, der uns geholfen hat, hatte nichts mit INiTS zu tun“). Die bestehenden Networking-Formate erhöhen zwar die Sichtbarkeit, führten jedoch aus seiner Sicht nicht ausreichend zu direkten, belastbaren Beziehungen. Insbesondere Investor:innen wirkten häufig distanziert und wenig eingebunden; auch im Rahmen des Demo Days habe ein direkter Austausch nur eingeschränkt stattgefunden. „Das finde ich am INiTS verbesserbar - frühzeitig Kontakt zu Business Angels zu haben“, berichtet Philipp. Allerdings verweist er auf einen indirekten, zeitverzögerten Effekt

des Netzwerks: Etwa zwei Jahre nach der Inkubationsphase traf er auf einen Investor, der beim Demo Day im Publikum gewesen war und sich zu diesem Zeitpunkt noch nicht investitionsbereit gezeigt hatte. Später entschied sich dieser Kontakt jedoch, Greenwell Energy zu unterstützen. Philipp beschreibt dies als nicht unmittelbar intendierten, aber relevanten Netzwerkeffekt.

#### Herausforderung für Green-Tech Start-ups

**Klima und Umweltrelevanz wirtschaftlich denken:** Auch wenn Philipps Start-up dem Green-Tech-Sektor zuzuordnen ist, vertritt er die Ansicht, dass thematische Schwerpunkte von Inkubatoren nicht von den unternehmerischen Kernaspekten ablenken sollten. Er schätzt daher den Fokus des Zentrums auf Wirtschaft und Unternehmertum. Er betont: „Drei meiner vier Unternehmen drehen sich um Klima. Es geht darum, Technologie wirtschaftlich zu gestalten.“

**Rechtliche Rahmenbedingungen notwendig:** Um die mit Greenwell Energy gewonnene Energie zu nutzen, sieht das Geschäftsmodell vor, Gewächshäuser direkt an den jeweiligen Energiequellen zu errichten. In der Umsetzung bestehen jedoch häufig Genehmigungsprobleme, da solche Bauvorhaben mit bestehenden Regelungen zur Landnutzung kollidieren können. Trotz bestehender Kontakte im österreichischen Energiemarkt aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit bei der OMV sieht Philipp die Entwicklungsmöglichkeiten des Unternehmens in Österreich durch regulatorische Rahmenbedingungen begrenzt. Vor diesem Hintergrund wurde die Geschäftstätigkeit auch international ausgeweitet, da die bürokratischen Anforderungen als restriktiv wahrgenommen werden. Beispielsweise wird Tschechien in diesem Zusammenhang als vergleichsweise aufgeschlossener Standort beschrieben.

**„Greenwell ist nicht aufgegangen wie gehofft“ - Exit in eigene bestehende Firma:** Philipp beschreibt Greenwell Energy im Kontext gängiger Start-up-Erfolgsverteilungen und verortet das Unternehmen im Bereich jener Fälle, die weder klar scheitern noch den erwarteten Erfolg erreichen. Er erklärt, dass sich die Entwicklung nicht wie geplant gestaltet habe, das Unternehmen jedoch weiterhin fortbestehe. Angesichts seiner Beteiligung an mehreren Unternehmen und der Tatsache, dass Greenwell nicht die erhofften Erfolge erzielt hat, hat er Greenwell Energy vor etwa vier Monaten übernommen und integriert das Unternehmen derzeit in eines seiner anderen bestehenden Unternehmen. Als wesentlichen Grund nennt er wirtschaftliche Herausforderungen, insbesondere hohe gesetzliche Markteintrittsbarrieren, die das Geschäftsmodell erheblich erschweren. **Geothermie braucht eine österreichische Lobby – gegründet von einem Start-up:** Vor dem Hintergrund der politischen und regulatorischen Herausforderungen, mit denen Greenwell Energy konfrontiert war, setzte sich Philipp für die Verbesserung der Rahmenbedingungen für Geothermie in Österreich ein. Er weist darauf hin, dass der Bereich im Vergleich zu anderen Energiequellen nur begrenzt gefördert werde und argumentiert, dass eine stärkere Nutzung von Geothermie bei veränderten Subventionsstrukturen begünstigt würde, da diese Technologie grundsätzlich wirtschaftlich gut amortisierbar sei. In diesem Zusammenhang initiierte er gemeinsam mit Donke die Gründung eines entsprechenden Branchenverbands „Geothermie für Österreich“. Zur Aufbauphase erfolgte eine Zusammenarbeit mit dem Deutschen Geothermieverband, der unterstützend bei der Strukturierung der Organisation wirkte. Der Verband ist seit mittlerweile sieben Jahren aktiv und umfasst über 100 Mitglieder.

**Greenwell-Energy als Ökosystemplayer auf europäischer Ebene:** Neben INiTS nahm Philipp bereits zwei Jahre zuvor am Inkubationsprogramm des EIT Climate-KIC teil. Im Vergleich zu INiTS beschreibt er das Programm als stark dezentral organisiert und über verschiedene Standorte in Europa hinweg aufgestellt. Dies habe aus seiner Sicht ein gut funktionierendes Netzwerk ermöglicht. Die dezentrale Struktur bewertet er zudem positiv im Hinblick auf Klimaschutz, da auch dieser aus seiner Sicht stärker dezentral organisiert sein sollte. Gleichzeitig kritisiert er, dass Klimathemen im Rahmen von Climate-KIC primär als Umwelt- und weniger als Wirtschaftsthema behandelt worden seien. Er vertritt hingegen die Ansicht, dass insbesondere die wirtschaftspolitische Dimension stärker berücksichtigt werden müsse: „Das war in Climate KIC eher ein Klimathema. Wie sehr dieses Thema eine Wirtschaftspolitik ist, ist an denen vorbei gegangen. Keiner denkt daran das wir in Hochwasserhilfe investieren statt Hochwasserschutz und Hochwasservermeidung.“ Zudem ist er an einem Transgeo-Interreg-Projekt mit Partner:innen aus sieben Ländern sowie der Geologischen Bundesanstalt unter Leitung des Helmholtz-Instituts beteiligt. Inhaltlich beschäftigt sich dieses Projekt mit der Nachnutzung ehemaliger Erdöl- und Erdgasinfrastruktur. Philipp bewertet die bisherige Erfahrung jedoch kritisch, da der Fokus stark auf technologischen Aspekten liege, während aus seiner Sicht wirtschaftliche Fragestellungen zentraler wären. Er betont: „In der Geothermie brauche ich nicht die beste Lösung, ich brauche die meiste Isolierung pro Euro, nicht die ‚beste‘ Isolierung.“ Gleichzeitig sieht er seine Rolle vor allem im Aufzeigen

rechtlicher Hürden, die im Vergleich zu technischen Fragestellungen jedoch nur einen untergeordneten Stellenwert im Projekt einnehmen. Philipp auch an weiteren Förderprojekten beteiligt, darunter ein aktuell laufendes, vom BMLUK finanziertes EIP-Agri-Projekt zur Etablierung einer operativen Gruppe in Zusammenarbeit mit Forschenden und Landwirten, in das Greenwell Energy eingebunden ist. Das Projekt befindet sich derzeit in der ersten Antragsphase und wartet auf eine mögliche Weiterführung in die Umsetzungsphase.

#### Herausforderungen im österreichisches Förderökosystem

**„Die Förderungen gehen schneller auf und zu als man schauen kann“:** Philipp vertritt die Ansicht, dass die österreichische Förderlandschaft zu stark ausdifferenziert sei und dadurch eine zunehmende Abhängigkeit der Wirtschaft von Fördermitteln entstehe. Er beschreibt die Situation als unübersichtlich und volatil: „Die Förderungen gehen schneller auf und zu als man schauen kann. Dieser Dschungel. Worst case nightmare. Förderungen werden in Österreich als Drogen genommen.“ Er plädiert daher für eine Reduktion und Bündelung der Förderprogramme auf wenige, klar strukturierte und nachvollziehbare Instrumente, die seiner Ansicht nach zielgerichteter, konsistenter und einfacher zugänglich sein sollten.

**„Für mich war es kein Scale-up Programm“:** Philipp sieht den Schwerpunkt des Programms klar in der frühen Unternehmensphase. Aus seiner Sicht sei es nicht geeignet, um Skalierungsprozesse adäquat zu unterstützen. Er sagt: „Für mich war es kein Scale-up und ich glaube es wäre nicht dort gut angesiedelt gewesen. In das Ding hineinzquetschen wäre nicht passend. Da gibt's ein Loch in Österreich.“ Vor diesem Hintergrund plädiert er für ein separates, darauf ausgerichtetes Folgeprogramm zur Unterstützung von Skalierungsphasen.

Bildquelle: <https://www.greenwell.energy/home/>

#### SILKE – Startup.Tirol – Inkubation 2023

SILKE verbindet die Vorteile von Keramik und Silikon und schafft so ein langlebiges und zugleich alltagstaugliches Geschirrkonzept. Kern des Produkts ist eine flexible Silikonhülle, die die Außenseite einer Porzellanschüssel umschließt, sie rutschfest macht und vor Stößen schützt. Für die Aufbewahrung von Lebensmittelresten kann die Hülle vom Boden gelöst und über den Rand gezogen werden, sodass sie als Deckel fungiert.

Die Produktidee entstand aus einem alltäglichen Problem der Gründerin Jennifer Gebetsberger, Molekularbiologin an der Medizinischen Universität Innsbruck dem Forschungsschwerpunkt Blutgerinnungsstörungen. Silke wurde 2023 bei Startup.Tirol gegründet und befindet sich derzeit in der Phase der Markteinführung.



Für diese Fallstudie wurde ein Interview mit SILKE-Gründerin Jennifer Gebetsberger durchgeführt

#### Der Weg ins Zentrum

**„Den ersten Prototypen habe ich selbst gebaut aus Fugensilikon und Maizena“:** Gebetsberger ist promovierte Molekularbiologin und Biochemikerin und als Forschungsgruppenleiterin an der Medizinischen Universität Innsbruck tätig, wo sie zu den Auswirkungen von Mikroplastik auf die Blutgerinnung forscht. Privat ist sie Mutter von zwei Söhnen und berichtet, dass im Haushalt regelmäßig Porzellanschüsseln zerbrochen seien. Am Markt erhältliche Kindergeschirr-Alternativen werden von ihr als entweder potenziell gesundheitlich bedenklich oder als wenig nachhaltig beschrieben. Ausgehend von diesem Problem entwickelte sie die Idee, eine Porzellanschüssel durch eine Silikonummantelung bruchsicher zu machen. In diesem Zusammenhang formulierte sie den Ansatz: „Wenn es bei einem Handy funktioniert, warum dann nicht auch bei einer Schüssel?“ Die Kombination aus Keramik und Silikon erfüllt dabei zugleich eine funktionale als auch nachhaltige Anforderungen, da die Silikonhülle nicht nur schützt, sondern gleichzeitig auch als Deckel zur Aufbewahrung von Speiseresten genutzt werden kann. Den ersten Prototyp fertigte Gebetsberger eigenständig aus Fugensilikon und Maizena



an, um die Machbarkeit zu testen. Nach der erfolgreichen Entwicklung stellte sich die Frage der weiteren Umsetzung. Eine enge Freundin aus der Elementarpädagogik, Madeleine Nitsch-Meyer, zeigte unmittelbar Interesse und trat dem Vorhaben als Mitgründerin bei. Seither führen sie das Projekt gemeinsam auf Augenhöhe und treten als „SILKE-Girls“ nach außen auf – als interdisziplinäres Team, das wissenschaftliche, pädagogische und praktische Perspektiven vereint. **Über den Female Empowerment Stammtisch zu Startup. Tirol:** Gebetsberger bewarb sich über das „WOMAN Magazine“ für eine Mentoring-Betreuung bei der Gründerin von „ALMA Babycare“ und Influencerin Isabell Zinnagl aus Wien. Parallel dazu nahm Nitsch-Meyer am Female Empowerment Stammtisch in Innsbruck teil, wo sie Olga Wieser von Startup.Tirol kennenlernte. Wieser war ebenfalls im Female Empowerment-Start-up-Umfeld aktiv, erkannte das Potenzial von SILKE und ermutigte das Duo nach der Vorstellung der Idee sich für das InnCubator Programm zu bewerben.

#### Erfahrungen mit der Inkubation

**„Wir sind dort hin spaziert und haben unseren Prototypen hergezeigt“:** Gebetsberger beschreibt, wie sie dem Rat von Wieser folgten und bei Startup. Tirol ihren Prototyp vorstellten, was zur Aufnahme in die „Essential Weeks“ und anschließend in die „Pro-Weeks“ des INNC-Programms führte. Im Verlauf des Programms entstand ein starkes Gemeinschaftsgefühl mit anderen Teilnehmenden, das zur weiteren Teilnahme motivierte. In der Folge bewarb sich das Team für das Boost-up! Programm von Startup.Tirol. Gebetsberger sagt dazu: „Wir haben es in erster Linie gemacht, weil wir gesagt haben, es wäre schön, wenn wir das INNC-Programm mit anderen Start-ups weiterführen könnten“. Gleichzeitig bestanden geringe Erwartungen hinsichtlich einer weiteren Auswahl, da der Fokus des Programms primär auf technischen Projekten lag. Überraschend wurde SILKE jedoch als eines von sechs Teams in die Boost-up! Phase aufgenommen, als einziges weiblich geführtes und nicht-technisches Team, was im weiteren Verlauf des Programms auch wahrgenommen wurde.

**Inkubation als Mini-Entrepreneurship Studium:** Auf die Frage nach dem hilfreichsten Angebot im Zentrum gibt Gebetsberger an, dass insbesondere die Vermittlung betriebswirtschaftlicher Grundlagen zentral gewesen sei. Sie beschreibt, dass sie dadurch grundlegende Kenntnisse erwerben und einen Überblick über betriebswirtschaftliche Zusammenhänge sowie über Aspekte wie Vertrieb und Produktverständnis gewinnen konnte. Dies habe sie teilweise aus ihrer bisherigen akademischen Komfortzone herausgeführt, etwa beim Erlernen eines sehr kurzen Pitch-Formats. Sie sagt: „Ich komme von der Uni. Ich weiß, wie man gute Vorträge hält, aber ein Produkt innerhalb einer Minute zu pitchen, das ist schon eine Herausforderung.“

**Start-up Mentoren Fit ausbaufähig:** Im Rahmen des Programms war neben der bestehenden Betreuung ein erweitertes Mentorenangebot vorgesehen, bei dem den Teams auf Basis eines initialen Fragebogens externe Mentor:innen zur individuellen Unterstützung zugewiesen werden sollten. Während die Zusammenarbeit mit der internen Mentorin grundsätzlich als hilfreich bewertet wurde, kam es im vorliegenden Fall jedoch zu keiner Zuteilung eines externen Mentors. Dadurch blieb ein Teil des vorgesehenen Unterstützungsangebots ungenutzt. Dies zeigt einen möglichen Ansatzpunkt für Verbesserungen im Programm: Eine verlässliche Umsetzung sowie eine transparente Kommunikation im Hinblick auf die Zuteilung externer Mentor:innen könnten den Mehrwert für zukünftige Teams deutlich erhöhen.

**No One-Size-Fits-All:** Gebetsberger beschreibt die sechs Start-ups im „Boost Up“-Programm als inhaltlich sehr heterogen, mit unterschiedlichen Produkten und Geschäftsmodellen (u. a. App-, Audio- und Hardware-Lösungen wie SILKE). Vor diesem Hintergrund sei es schwierig gewesen, ein einheitliches Unterstützungsangebot für alle Teilnehmenden bereitzustellen. Die angebotenen Inhalte habe sie grundsätzlich als informativ und interessant wahrgenommen, jedoch nicht durchgängig als unmittelbar relevant für die spezifische Entwicklungsphase ihres Projekts. Sie erinnert sich insbesondere an eine Einheit zum modernen Unternehmensmanagement, die aus ihrer Sicht für den damaligen Stand von SILKE nur eingeschränkt anwendbar war. Im Rahmen des South-West-Konsortiums fanden zwei Online-Treffen sowie die Einrichtung einer WhatsApp-Gruppe zum Austausch zwischen den Teams statt. Gebetsberger bewertet die Networking-Möglichkeiten grundsätzlich positiv. Allerdings habe der Austausch nur begrenzt einen konkreten Mehrwert für ihr Start-up gebracht. Sie spricht sich daher für eine Weiterentwicklung der AplusB-Zentren in Richtung stärkerer, österreichweiter Clusterbildung aus, um eine bessere inhaltliche Passung zwischen Programminhalten und Start-ups zu erreichen. Die bestehende „One-fits-all“-Logik könne aus ihrer Sicht durch eine stärkere Gruppierung nach Produkt- oder Geschäftsmodellen in einem späteren Stadium verbessert werden.

**On-site und Hybridangebot:** Die österreich-weite Bündelung halte sie auch österreichweit für umsetzbar, insbesondere in einem hybriden Format mit überwiegend digitalen Inhalten und regelmäßigen physischen Treffen zur Förderung des persönlichen Austauschs. Insgesamt weist sie auf das Potenzial von hybriden Angeboten hin, da viele Teilnehmende parallel zum Programm einer beruflichen Tätigkeit nachgingen. Gleichzeitig betont sie die Bedeutung persönlicher Treffen und unterstreicht den Mehrwert des direkten Austauschs. Besonders hebt sie die emotionale Unterstützung hervor, die aus den Begegnungen mit anderen Programmteilnehmenden sowie aus neu entstandenen Freundschaften resultierte.

**Flexibler als andere Start-up Programme:** Trotz Vollzeitbeschäftigung und Betreuungsaufgaben nahmen beide Gründerinnen am Programm teil. Sie arbeiteten überwiegend abends sowie am Wochenende an der Weiterentwicklung ihrer Start-up Idee. Gebetsberger beschreibt das Programm insgesamt als nur eingeschränkt flexibel, da zahlreiche Termine und fixe Fristen einzuhalten waren. Die Arbeitslast konnte jedoch intern flexibel aufgeteilt werden, sodass in Einzelfällen auch nur eine Person aus dem Team SILKE im Programm vertreten konnte. Unterstützend wirkte dabei die Betreuerin, die die hohe Auslastung der Gründerinnen berücksichtigte und Terminvereinbarungen entsprechend flexibel gestaltete. Im Vergleich mit anderen Inkubationsprogrammen, wie bspw. Startup.Euregio, bewertet Gebetsberger das Angebot bei Startup.Tirol als deutlich familienfreundlicher. Dort führten strengere Vorgaben, etwa die Beschränkung auf eine teilnehmende Person pro Start-up sowie Termine während der Arbeitszeit, zu erheblichen organisatorischen Schwierigkeiten, sodass SILKE dieses Programm letztlich abbrach.

#### Auswirkungen auf Unternehmensentwicklungen und Ambitionen

**Von Produktentwicklung im Makerspace zum österreichischen Patent:** Bereits in einer frühen Phase wurde eine Produktdesignerin in die Entwicklung eingebunden, um das Konzept gestalterisch und funktional auszuarbeiten. Erste Prototypen wurden im Makerspace des Zentrums mithilfe von 3D-Druck umgesetzt und iterativ weiterentwickelt. Die Entwicklung bis zu einer funktionsfähigen Version dauerte schließlich mehr als ein Jahr. Unterstützung erhielt SILKE insbesondere bei rechtlichen und förderbezogenen Themen, darunter die Patentanmeldung in Österreich und der EU sowie dem Markenschutz. Während das österreichische Patent bereits gesichert ist, befindet sich das EU-Patent noch in Bearbeitung. Zudem wurden Förderinstrumente wie der Patent-Scheck sowie die „Bleib Einzigartig“-Förderung zur Finanzierung der Schutzrechte genutzt. Gebetsberger bestätigt, dass die Orientierung im Bereich Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten ohne die Unterstützung des AplusB-Zentrums deutlich schwieriger gewesen wäre.

**Industrielle Fertigung und Proof-of-Market als Grenzen der Inkubation:** SILKE verfolgt internationale Expansionsziele, wobei der Fokus klar auf dem europäischen Markt liegt, da der österreichische Markt als begrenzt eingeschätzt wird. Auf Basis der bestehenden Produktidee wird zudem eine mögliche Erweiterung hin zu einer breiteren Produktlinie geprüft. Aktuell strebt SILKE den Übergang in die industrielle Produktion an, wobei zentrale Umsetzungsfragen noch offen sind. Auf Basis eines bestehenden Prototyps und eines Patents steht insbesondere die Entscheidung an, ob eine Eigenproduktion aufgebaut oder eine Lizenzierung an ein externes Unternehmen angestrebt werden soll. Kurzfristig ist der Aufbau einer Kleinserie zur Erprobung des Marktes geplant, wobei die konkrete Stückzahl (200, 500 oder 1.000 Einheiten) noch nicht festgelegt ist. Ziel ist ein erster Proof-of-Market. In dieser Phase stieß das Start-up laut Gebetsberger auch im Rahmen der Betreuung durch Startup.Tirol an Grenzen. Sie sagt: „Da merkt man bei Startup.Tirol, dass man an die Grenzen stößt. Sie wissen es auch nicht genau und haben auch so wenig Erfahrung damit. Da haben wir angefangen zu kämpfen. Wie geht es weiter?“

**Finanzierung mit ausreichend Eigenkapital und de-minimis Förderung:** Gebetsberger erklärt, dass SILKE derzeit – sofern ausreichend Eigenkapital vorhanden ist – keine aktive Investor:innensuche anstrebt. Ausschlaggebend sei insbesondere die damit verbundene Einschränkung der Entscheidungsfreiheit, die nur in Kauf genommen werden solle, wenn es für die Unternehmensentwicklung notwendig werde. Zudem befinde sich das Produkt noch in einem frühen Entwicklungsstadium, in dem aus Sicht des Teams zunächst ein Proof-of-Market zu erarbeiten sei, bevor Investor:innen typischerweise einsteigen. Darüber hinaus gibt Gebetsberger an, dass bislang keine klare Vorstellung darüber bestehe, welche Art von Investor:innen für ein nachhaltigkeitsorientiertes Produkt wie SILKE geeignet wären, da dieses Thema bisher keine prioritäre Rolle gespielt habe. Bei Startup.Tirol erhielt das Team eine De-minimis-Förderung in Höhe von 20.000 EUR, die Gebetsberger als wesentliche Unterstützung in der frühen Phase



des Start-ups beschreibt. Rund 4.500 EUR sind für Coaching-Leistungen vorgesehen, während der verbleibende Betrag für den Aufbau des Unternehmens eingesetzt werden kann. SILKE verwendete einen Teil der Mittel für Produktdesign und betont die Bedeutung des Zugangs zu finanziellen Ressourcen in der Gründungsphase. Die Mittelverwendung ist zweckgebunden und muss entsprechend dokumentiert und begründet werden, einschließlich Nachweisen zur marktüblichen Preisgestaltung. Im Fall von SILKE wurde etwa die Gestaltung des Firmenlogos durch einen Grafikdesigner finanziert, wobei Vergleichsangebote eingeholt werden mussten. Während SILKE diesen Prozess als gut handhabbar beschreibt, berichten andere Teams aus dem Programm laut Gebetsberger von einem erhöhten administrativen Aufwand im Zusammenhang mit der Mittelverwaltung.

**Demo Day ist nicht genug- vor allem im Vergleich mit anderen Angeboten:** Gebetsberger bewertet den Demo Day grundsätzlich als Präsentationsformat, sieht jedoch nur einen begrenzten Nutzen für die tatsächliche Investor:innengewinnung. Zwar präsentierten die Teams ihre Ideen vor einem Publikum, einschließlich potenzieller Investor:innen, diese seien sich jedoch der frühen Entwicklungsphase der Projekte bereits bewusst, wodurch die Veranstaltung aus ihrer Sicht nur eingeschränkt als Investitionsplattform geeignet sei. Wünschenswert wäre im Anschluss an die Pitches zumindest eine strukturierte Nachbereitung mit Feedback, Erfahrungsaustausch oder weiterführender Unterstützung gewesen, die jedoch ausblieb. Auch alternative Formate wie AWS Connect hätten für SILKE keinen relevanten Mehrwert gebracht; laut Gebetsberger sei daraus „absolut nichts“ entstanden. Geäußerte Kontaktversprechen hätten sich nicht materialisiert. Den tatsächlichen Kontakt habe sie schließlich eigeninitiativ über ein Speed-Coaching hergestellt. Sie fasst dies mit den Worten zusammen: „Man wurstelt sich eh selbst durch“, und verweist damit auf die zentrale Rolle eigener Initiative im Vergleich zu formalen Programmangeboten. Positiv hebt sie hingegen eine Initiative der Erste Bank und der Sparkassen hervor, im Rahmen derer ein Austausch mit Investor:innen ermöglicht wurde. Dieses Format wurde insbesondere aufgrund des direkten und kritischen Feedbacks als hilfreich wahrgenommen, da die Beteiligten über umfangreiche Vergleichserfahrung mit neuen Produkten verfügten.

#### Female Entrepreneurship

**Der Kampf gegen den „Mama-Stempel“:** Als Frauen-Team ein Start-up zu gründen, sei nicht immer einfach gewesen, berichtet Gebetsberger. Obwohl sie und ihre Mitgründerin von ihrem Umfeld als kompetent und selbstbewusst wahrgenommen würden, hätten sie sich in den Trainingsphasen teilweise auf ihre Rolle als Mütter reduziert gefühlt und seien wiederholt davor gewarnt worden, „nicht in die Mama-Schiene zu geraten“. Dies habe zu Unsicherheiten hinsichtlich der Einordnung solcher Aussagen geführt und den Eindruck verstärkt, sich auch im unternehmerischen Kontext außerhalb traditioneller Rollenbilder rechtfertigen zu müssen. Gebetsberger beschreibt zudem, dass sie sich zeitweise gefragt habe, ob ihre Ideen anders wahrgenommen würden, wenn sie von männlichen Gründern präsentiert würden. Ihrer Einschätzung nach würden vergleichbare Vorhaben bei männlichen Gründern eher positiv hervorgehoben, während sie selbst stärker über ihre Rolle als Mutter adressiert worden sei. Auch unangemessene Kommentare zum äußeren Erscheinungsbild sowie Fragen zur Kinderbetreuung während der Programmteilnahme habe es gegeben. Sie stellt jedoch klar, dass diese Erfahrungen überwiegend außerhalb von Startup.Tirol gemacht wurden. Innerhalb des Zentrums, insbesondere im Austausch mit anderen Teams, Mentor:innen und dem Programmumfeld, sei der Umgang respektvoll und auf Augenhöhe gewesen. Sie räumt ein, dass solche Erfahrungen im unternehmerischen und wissenschaftlichen Umfeld insgesamt eher ihre männlichen Kollegen nicht in gleicher Weise betreffen würden.

**Forscherin, mit Entrepreneurial Spirit:** Gebetsberger beschreibt sich selbst als „leidenschaftliche Forscherin“ und erklärt damit auch ihre weiterhin bestehende Tätigkeit an der Universität sowie die parallele Entwicklung von SILKE. Sie verbindet universitäre Arbeit, die Betreuung ihrer zwei kleinen Kinder und den Aufbau eines Start-ups, was sie als anspruchsvolle Mehrfachbelastung beschreibt. Gleichzeitig zeigt sie Verständnis dafür, dass viele Gründer:innen diesen Weg nicht weiterverfolgen, da der Aufbau eines Unternehmens deutlich länger dauere, als erwartet und vor ersten Einnahmen erhebliche Zeit- und Ressourceninvestitionen erfordere. Diese Erfahrung habe sie im Umgang mit Frustration gestärkt. Neben SILKE entwickelte sie zudem die Idee eines Malbuchs zur Förderung kreativen Denkens für Kinder, das ursprünglich für den privaten Gebrauch gedacht war. Nach einer Eigenrecherche veröffentlichte sie es über Self-Publishing auf Amazon und ließ einige Exemplare für den privaten Gebrauch drucken. Unerwartet entwickelte sich das Buch ohne gezielte Marketingmaßnahmen zu einem Amazon-Bestseller und war zeitweise ausverkauft, obwohl es sich um einen Print-on-Demand-Titel handelte. Sie merkt dazu an: „Das Malbuch widerspricht dem, was man im Start-up-Programm

gelernt hat, denn dort haben sie gesagt, dass es ohne Marketing nicht geht.“ Zur Sichtbarkeit trug lediglich ein Posting einer Influencerin bei, der das Buch als Dankeschön für ihre Inspiration zugesendet worden war.

Bildquelle: <https://www.top.tirol/news/design-das-verbindet>.

## 4.6 Abwicklung und Ausgestaltung des AplusB Scale-up Programms

### 4.6.1 Abwicklung durch die Agentur

Als abwickelnde Agentur ist die aws in Zusammenarbeit mit dem Auftraggeberministerium (BMIMI) für die Gestaltung der Programmdokumente, sowie für die Abwicklung des Auswahlverfahrens, die Abrechnung sowie für das Monitoring, basierend auf den mit dem auftraggebenden Ministerium vereinbarten Kennzahlen, zuständig. Die Evaluierung kommt zu dem Ergebnis, dass diese Aufgaben grundsätzlich ordnungsgemäß ausgeführt werden. Ausbaufähig ist allerdings die Gestaltung des Monitorings und die Dauer der Abrechnungsprozesse.

Die AplusB-Zentren beschreiben die Zusammenarbeit mit der aws grundsätzlich als positiv. Als besonders langwierig werden allerdings die Prüfperioden der Berichte sowie die Abrechnungsprozesse wahrgenommen. Die Zentren legen meistens drei Monate nach Ende des Projektjahres Zwischenabrechnungen vor. Dafür stehen standardisierte Vorlagen auf der aws-Website zur Verfügung. Die aws betont, dass die nur auf Basis vollständiger und nachvollziehbarer Unterlagen erfolgen kann. Da die Zentren neben AplusB auch weitere Förderungen beziehen, ist die eindeutige Zuordnung der Kosten zum AplusB-Projekt von zentraler Bedeutung. Diese muss transparent und auch für Dritte nachvollziehbar dokumentiert sein. Die aws berichtet, dass es für die Abgrenzung und Zuordnung in einigen Fällen zusätzlichen Austausch zur Klärung bedarf, was die Dauer teilweise erheblich verlängert. Zur Unterstützung einer effizienten Prüfung und besseren Qualität der Zwischenabrechnungen hat die aws einen jährlichen Abrechnungsworkshop für die AplusB-Zentren etabliert.

Eine schnellere Abwicklung ist wichtig, da Abrechnungsperioden von über einem Jahr bei einzelnen Zentren bereits zu Liquiditätsproblemen geführt haben. Dies wurde auch im Rechnungshofbericht zur INiTS bemängelt. Abrechnungsverzögerungen stellten beispielsweise für die INiTS GmbH ein finanzielles Risiko dar, da etwa 10 % der für die Förderperiode 2017 bis 2022 zugesagten Fördersumme erst im Juli und August 2023, und damit deutlich verspätet, ausbezahlt wurden, was einem halben Jahresbudget entsprach. Laut Rechnungshofbericht trugen die verzögerten Auszahlungen maßgeblich dazu bei, dass die INiTS GmbH ab April 2022 auf Überbrückungsfinanzierungen durch die zweckgebundenen STARTKapital-Mittel angewiesen war (siehe Bericht des Rechnungshofes, 2025, S. 36). Auch der Umfang der Berichtspflichten wird als sehr hoch beschrieben. Hier hat es zuletzt jedoch bereits Verbesserungen gegeben, und die aws wird als bemüht wahrgenommen, die Prozesse weiter zu optimieren.

Das Programmmonitoring weist aus unserer Sicht grundlegenden Raum für Professionalisierung auf. Es stützt sich zum einen auf die Berichtspflichten der Zentren, deren Daten allerdings nicht einheitlich und in sehr heterogener Qualität vorliegen und entsprechend abgeglichen werden müssen. Zum anderen besteht ein extern beauftragtes Gründungsmonitoring, im Rahmen dessen die Inkubierten befragt werden. Das Monitoring wird vom AplusB-Verein beauftragt und verantwortet und wurde von Joanneum Research durchgeführt. Es liegen für das Gründungsmonitoring für die Evaluierungsperiode keine durchgängigen Zeitreihen und

Auswertungen über die Antworten vor. In vergangenen Förderperioden wurden die Ergebnisse des Gründungsmonitorings veröffentlicht (e.g. 2002-2009<sup>41</sup>), was aktuell nicht mehr der Fall ist.

Die Qualität der Kennzahlen des Monitorings wurde auch vom Rechnungshof kritisiert. Dieser hält in seinem Bericht fest, dass einzelne Indikatoren nicht geeignet sind. Darüber hinaus waren andere Kennzahlen zwar grundsätzlich zur Leistungsmessung geeignet, jedoch nicht quantifiziert, und die Jahresberichte enthielten teilweise inkonsistente oder unvollständige Angaben zu den vereinbarten Kennzahlen. Diese trifft laut Förderdatenanalyse des Evaluationsteams nicht nur auf das vom Rechnungshof geprüfte AplusB-Zentrum zu, sondern auf die anderen Zentren zu. Die aws teilt in ihrer Stellungnahme mit, dass in den Förderverträgen mit den Inkubatoren bereits insgesamt 24 quantifizierbare Parameter zur Messung der Wirkungen der AplusB-Zentren vereinbart wurden. Die Anregungen des Rechnungshofs sollen dabei aufgegriffen werden, um künftig sicherzustellen, dass alle Leistungskennzahlen nicht nur grundsätzlich zur Messung der Leistungen geeignet sind, sondern auch klar quantifiziert in den Förderverträgen festgehalten werden.

Konkret wurden in den Programmdokumenten für beide der evaluierten Förderperioden Indikatoren und Zielwerte zur Wirkungsmessung angegeben:

In der 4. Förderperiode wurden dafür Indikatoren für geförderte Inkubatoren (Veranstaltungen, Erstanträge, Gründungen) und die FTI Gründungsprojekte definiert. Der Fokus lag dabei eher auf Indikatoren zur Entwicklungen der Gründungsprojekte, insbesondere hinsichtlich der Steigerung von Beschäftigten und der wirtschaftlichen Performance. In dieser Programmperiode lieferte die aws keinen Gesamtbericht über die KPIs der Zentren. Tabelle 20 gibt daher einen Überblick über die Monitoringdaten basierend auf der Zwischenevaluierung 2021. Das Programmdokument sieht dabei für jeden Inkubator die gleichen Zielwerte vor. Diese konnten von allen Inkubatoren, außer dem kleinsten Inkubator in Vorarlberg (v-start), erfüllt werden. Dabei stellt sich die Frage, wie sinnvoll einheitliche Zielwerte, quasi als Mindeststandards, sind wenn die Inkubatoren in sehr unterschiedlichen regionalen Ökosystemen agieren. Zusätzlich zu den im Programmdokument festgesetzten Zielen wurden außerdem noch von den Inkubatoren selbst Ziele für die Anzahl der inkubierten Start-ups gesetzt. Insgesamt wurden in den drei Jahren 212 Teams inkubiert. Alle Zentren konnten ihre selbstgesetzten Zielwerte in den drei Projektjahren übererreichen: accent (380 %), Startup. Tirol (300 %), SPG (410 %), v-start (300 %), tech2b (450 %), INiTS (362 %). Die deutliche Übererfüllung der selbstgewählten Indikatoren legt nahe, dass die Zielwerte zu niedrig angesetzt wurden.

**Tabelle 20 Überblick über Indikatoren 2017-2021**

| Indikator                                                                                                                                                             | ZW                                                      | Indikatorenerreichung laut Zwischenevaluierung 2021                       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| <b>Indikatoren für geförderte Organisationen (Inkubator)</b>                                                                                                          |                                                         |                                                                           |
| Interessent:innen durch Veranstaltungen Ideen-/Poster-/Businessplanwettbewerbe und Akzelerator-Programme gewinnen, insbesondere auch aus neu adressierten Zielgruppen | 10 pro Jahr im Schnitt über 5 Jahres Förderzeitraum     | Für alle Zentren erfüllt – Insgesamt über 700 Awareness-Veranstaltungen   |
| Zahl an Personen oder Teams, welche einen Antrag einreichen und welche die Förderungsvoraussetzungen bezüglich Ausbildung,                                            | 25 Erstanträge pro Jahr/ Inkubator, im Schnitt 5 Jahren | Für alle Zentren, außer v-start erfüllt. Vier der Inkubatoren haben sogar |

<sup>41</sup> Tangemann, K., & Vössner, S. (2010). Das AplusB Programm 2002–2009: Ergebnisse aus der Analyse des Gründungsmonitorings. Quadris Consulting GmbH., abrufbar unter: <https://repository.fteval.at/id/eprint/106/1/AplusB%20Studie%20Grundungsmonitoring.pdf>

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| beruflicher Erfahrung und bisherigem Werdegang erfüllen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | mehr als doppelt so viele Erstanträge.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Zahl an Gründungen, die aufgrund der Unterstützungsleistungen zustande gekommen sind                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 5 Gründungen von FTI- und wachstumsorientierten Unternehmen pro Jahr über den Zeitraum von 5 Jahren                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Für alle Zentren, außer v-start, erfüllt.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Indikatoren für FTI Gründungsprojekte</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Förderungsnehmer:innen, die zum Zeitpunkt der Unterstützung/Förderung keine FTI- und wachstumsorientierten Unternehmen sind:<br>Anteil der Förderungsnehmer:innen, die im Zuge der Förderung den Zielwert erreichen und im Beobachtungszeitraum nicht mehr unterschreiten                                                                                                                       | 40 %ige Steigerung der Zahl der unselbstständig Beschäftigten über einen Zeitraum von zumindest drei Jahren, im Vergleich zum Ausgangsniveau bei Gründung. Die ersten beiden unselbstständig Beschäftigten werden als 100 % Steigerung gewertet.                                                                                                                                                                                                                                                                              | -                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Für Begünstigte/ Förderungsnehmer:innen, die zum Zeitpunkt der Förderung bereits FTI- und wachstumsorientierte Unternehmen sind: Anteil geförderter Unternehmen, die im Zuge der Förderung weiterhin FTI und wachstumsorientierte Unternehmen bleiben, nach einer Anlaufperiode von zwei Jahren den Zielwert erreichen und im Beobachtungszeitraum nicht mehr unterschreiten                    | Steigerung der Zahl der Unselbstständig Beschäftigten über einen Zeitraum von zumindest drei Jahren, im Vergleich zum Ausgangsniveau bei Beginn der Förderung                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | -                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Indikatoren für FTI-Gründungsprojekte - Die Zielwerte von zumindest einem der nachfolgenden Indikatoren werden erreicht</b>                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Durchschnittliches jährliches Wachstum der unselbstständig Beschäftigten über die ersten fünf Jahre nach Gründung (mindestens drei Jahre nach Auslaufen der Förderung)                                                                                                                                                                                                                          | Der Zielwert liegt im Durchschnitt über dem einer geeigneten Kontrollgruppe. Falls keine Kontrollgruppe, die seriösen wissenschaftlichen Standards entspricht, gefunden werden kann, muss der Zielwert zumindest die Definition der Statistik Austria für schnellwachsende Unternehmen erfüllen. Die Modalitäten hinsichtlich Auswahl der Kontrollgruppe und der Durchführung der Datenerhebung werden in enger Abstimmung mit dem Auftraggeber definiert. Mit der Durchführung wird ein geeigneter Dienstleister beauftragt. | „Fazit: Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die unternehmerische Dynamik in Österreich ungleich verteilt ist, mit Vorteilen für den Norden. Dies drückt sich sowohl in Statistiken zu schnellwachsenden und wagniskapitalfinanzierten Unternehmen einerseits, und durch Förderungen durch das AplusB Scale-up Programm andererseits aus. Die Schlussfolgerung ist jedoch weder, dass das AplusB Scale-up Programm Regionen fördert, die ohnehin bereits prosperieren, noch, dass das Gegenteil der Fall wäre. Eher dürfte es sich so verhalten, dass die AplusB Scale-up Zentren zunächst selbst Symptome einer regionalökonomischen Entwicklung sind, die zunehmend zugunsten Niederösterreichs, Oberösterreichs, Wiens und des nördlichen Burgenlands verläuft“ (S. 66) |
| Zahl der geförderten Unternehmen, an denen sich innerhalb der ersten fünf Jahre nach Auslaufen der Förderung private Investor:innen beteiligt haben                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Zahl der geförderten Unternehmen, die im Zeitraum von fünf Jahren nach Auslaufen der Förderung nicht mehr existieren, weil sie von anderen Unternehmen mit Sitz in Österreich gekauft oder in diese eingebracht wurden und/oder an Unternehmen verkauft bzw. eingebracht wurden, die über eine enge wirtschaftliche Verflechtung mit österreichischen Unternehmen verfügen (gemessen am Umsatz) |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

Quelle: aws, Zwischenevaluierung AplusB Scaleup.

In der 5. Förderperiode wurden vergleichsweise weniger Indikatoren erhoben, wobei hier ein Hauptaugenmerk auf den Förderungen zu *strategischen Zielen* lag. Neben der Anzahl an Gründungsvorhaben im Modul Inkubation und der Anzahl der Unternehmen in Beratungsmaßnahmen, wurden hier auch der Anteil der Vorhaben, die zu SDGs und Digitalisierung beitragen, sowie der Anteil von Frauen in Bewertungsgremien und Führungsteams erhoben. Die aws verfasste für diese Programmperiode einen Gesamtbericht für die Zielerreichung aller Inkubatoren aggregiert, diese sind in Tabelle 21 dargestellt. Für die aktuelle Programmperiode zeigt sich, dass die KPIs, die den Anteil der Vorhaben zu SDGs, Digitalisierung und Frauen in Bewertungsgremien und Führungsteams betreffen, in allen Jahren erreicht wurden. Im ersten Jahr wurde der Zielwert für die Anzahl der Gründungsvorhaben in Inkubation und der jungen FTI Unternehmen in Maßnahmen unterschritten. Dies kann auf den späteren Start von manchen Zentren zurückgeführt werden. Es ist auffällig, dass die Werte für diese beiden Indikatoren ident sind, was auf eine unklare Abgrenzung der beiden Indikatoren hindeutet. Da die Gründungs- und Wachstumsberatung für Start-ups ein Kernelement der Inkubation ist, ist die zahlenmäßige Übereinstimmung zwar verständlich, der Mehrwert von zwei getrennten Indikatoren aber fraglich.

*Tabelle 21 Überblick über Monitoringsdaten der Gesamtberichte ans BMK 2022-2024*

|                                                                                                     | Im Gesamtbericht<br>BMK 2022 |           |       | Im Gesamtbericht<br>BMK 2023 |       |       | Im Gesamtbericht<br>BMK 2024 |        |       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|-----------|-------|------------------------------|-------|-------|------------------------------|--------|-------|
|                                                                                                     | AW                           | J2022     | ZW    | AW                           | J2023 | ZW    | AW                           | J2024  | ZW    |
| Anzahl der FTI- Gründungsvorhaben im Modul AplusB Inkubation                                        | 69                           | <b>49</b> | >69   | 69                           | 87    | >69   | 69                           | 90     | >69   |
| Anzahl der jungen FTI-Unternehmen mit Gründungs- und Wachstumsberatungen und Vernetzungsmaßnahmen   | 69                           | <b>49</b> | >69   | 69                           | 87    | >69   | 69                           | 90     | >69   |
| Anteil der Vorhaben die zur Erreichung der SDGs, insbesondere der Klima- und Umweltziele, beitragen | 15 %                         | 51 %      | 25 %  | 15 %                         | 44 %  | 25 %  | 15 %                         | 45 %   | 25 %  |
| Anteil der Vorhaben mit Digitalisierungsbezug                                                       | 30 %                         | 69 %      | >30 % | 30 %                         | 67 %  | >30 % | 30 %                         | 75 %   | >30 % |
| Anteil von Frauen in Bewertungsgremien                                                              | 50 %                         | 51 %      | 50 %  | 50 %                         | 53 %  | 50 %  | 50 %                         | 52 %   | 50 %  |
| Anteil der Gründungsvorhaben mit Frauen im Führungsteam                                             | 13 %                         | 30 %      | 25 %  | 13 %                         | 36 %  | 25 %  | 13 %                         | 38,5 % | 25 %  |

Quelle: aws (2022-2025).

Teil des Programmmonitorings ist ein umfragebasiertes Gründungsmonitoring, welches durch Joanneum Research im Auftrag des AplusB-Vereins durchgeführt wird. Dabei werden den inkubierten Teams vier Fragebögen zugesickt: a) nach Aufnahme, b) 9 Monate nach Beiratsbeschluss, c) nach Ausstieg und d) jährliche Befragung (bisher einmal). Im Jahr 2022 gab es dafür einen Testlauf für die 2021 inkubierten Unternehmen. Seit 2023 wurde das Gründungsmonitoring für alle ab dem Zeitpunkt Inkubierten implementiert. Im Jahr 2025 wurden die Fragen, in Abstimmung mit dem AplusB-Verein geändert. Aufgrund der vielen Veränderungen ist der Nutzen des Gründungsmonitorings begrenzt, da die Daten nicht durchgängig verfügbar sind.

Tabelle 22 gibt einen Überblick über die Teilnahme am Gründungsmonitoring. Im Gegensatz zu früheren Programmperioden, ist die Teilnahme am Gründungsmonitoring nicht verpflichtend. Insgesamt berichteten die Geschäftsführenden in den Interviews von einer „Befragungsermüdung“ bei Start-ups, da Start-ups in Österreich zu sehr vielen Umfragen eingeladen werden (e.g. ASM). Hinsichtlich der Teilnahme am Gründungsmonitoring zeigen sich allerdings auch Unterschiede zwischen den Zentren.<sup>42</sup>

*Tabelle 22 Überblick über das Gründungsmonitoring*

|                                                         | Aufnahme | Beiratsbeschluss | Ausstieg | Jährlich |
|---------------------------------------------------------|----------|------------------|----------|----------|
| Dauer im Schnitt                                        | ~16 min  | ~6min            | ~6 min   | ~15 min  |
| Ausgeschickt                                            | 247      | 91               | 154      | 198      |
| Abgeschlossen                                           | 121      | 48               | 55       | 63       |
| % abgeschlossen                                         | 49 %     | 53 %             | 36 %     | 32 %     |
| Anteil fehlender Antworten<br>(gewichtet nach Relevanz) | 13,94 %  | 19,8 %           | 17,5 %   | 21,8 %   |

Quelle: Joanneum Research.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die aws ihre Aufgaben in der Programmabwicklung grundsätzlich ordnungsgemäß wahrnimmt. Allerdings gibt es dringendes Verbesserungspotenzial hinsichtlich Monitorings und Berichtswesen. Die Ausgestaltung ist eher ein Symptom unterschiedlicher Dynamiken im Programm als ein isoliertes Abwicklungsproblem. Es entsteht der Eindruck, dass das Monitoring kein zentrales Steuerungsinstrument darstellt und entsprechend wenig Aufmerksamkeit daraufgelegt wird. Gleichzeitig wird die Berichtslast der Zentren als hoch eingeschätzt. Es werden jährlich sehr aufwendige und detaillierte Berichte erstellt. Hier besteht Potenzial, die Berichtspflichten zu verschlanken, zu vereinfachen und stärker zu standardisieren. Die aws stellt bereits Vorlagen für die Berichtslegung auf der Website zur Verfügung, welche von den Zentren allerdings unterschiedlich genutzt werden. Voraussetzung für eine Überarbeitung des Berichtswesens ist eine klare Verständigung darüber, welche Informationen für die Programmsteuerung tatsächlich relevant sind. In der Leistungsmessung gilt es zudem zwischen Wirkungsindikatoren zu unterscheiden, auf die die Zentren einen direkten Einfluss haben und die die Qualität der angebotenen Leistungen charakterisieren, und solchen, die wesentlich von externen Faktoren bestimmt werden und damit außerhalb des unmittelbaren Wirkungsbereichs der Zentren liegen (e.g. langfristige Standortbindung der Start-ups).

Aus Evaluationsperspektive erscheint das aktuelle Set an Leistungsindikatoren in Teilen nicht geeignet, die Zielerreichung des Programms aussagekräftig abzubilden. Einzelne Kennzahlen sind nicht klar quantifiziert oder werden inkonsistent berichtet, einheitliche Zielwerte für sehr unterschiedlich aufgestellte Zentren sind nur bedingt sinnvoll. Mehrere selbstgesetzte Ziele wurden um ein Mehrfaches übererfüllt, was darauf hindeutet, dass sie zu niedrig angesetzt waren und nicht dynamisch aktualisiert werden. Es wird entscheiden sein, dass in der

<sup>42</sup> Bsp: Aufnahmefragebogen (2023-2025): v-start 22 %, INiTs 38 %, accent 41 %, Startup Vorarlberg 50 %, Start Up Tirol 52 %, SPG 54 % build! 56 %, Startup Salzburg 56 %, tech2b 66 %



Überarbeitung sinnvoll ambitionierte Zielwerte genutzt werden, die bei Bedarf dynamisch angepasst werden, um ihre Steuerungswirkung weiterhin zu erfüllen.

Grundsätzlich gilt es die langfristige Wirkungsmessung nicht nur auf die freiwilligen Selbstauskünften der Gründer:innen aufzubauen. Es wäre zu prüfen, ob eine programmübergreifende Wirkungsmessung für den Start-up-Bereich nicht sinnvoller und notwendig wäre, zumal die Effekte einzelner Gründungsprogramme nicht isoliert betrachtet werden sollten. Dies wäre in einem ersten Schritt zumindest für alle von der awS umgesetzten Start-up Programme möglich. Auf Basis der derzeitigen Datenlage zu geförderten Start-ups lässt sich beispielsweise nicht belastbar beurteilen, ob die Gründer:innen im AplusB-Bereich tatsächlich langfristig (über 10 Jahre hinaus) erfolgreicher sind als vergleichbare Start-ups, oder ob sie im Schnitt lediglich besser darin sind, Förderungen in den Frühphasen Anspruch zu nehmen.

#### 4.6.2 Programmbudget und Projektfinanzierung

Das AplusB-Programm wurde 2002 mit einem Gesamtbudget von 18,5 Mio.Mio. EUR eingeführt und wurde in der aktuellen Periode (seit 2022) mit 17,3Mio. EUR gefördert. Nominal wurde das Budget im Zeitraum um 6,5 % verringert. Real entspricht das einer Reduktion um etwa 40 %<sup>43</sup>. In den Interviews wurde diese Entwicklung, vor allem vor dem Hintergrund der steigenden Personalkosten kritisiert. Besonders für Zentren, deren Hauptprojekt AplusB ist, ist dies eine Herausforderung.

Diese Reduktion ist allerdings im Kontext der ursprünglichen Programmidee zu sehen: Die AplusB-Finanzierung war von Beginn an als Anschubfinanzierung gedacht, mit der Erwartung, dass sich die Zentren zunehmend selbst tragen. Substanzielle private Mittel konnten die Zentren nicht einwerben. In den letzten Jahren ist es den meisten Zentren jedoch gelungen, über sogenannte „Non-AplusB“-Projekte zusätzliche, überwiegend öffentliche Finanzierungen zu mobilisieren. Eine strukturierte Übersicht über diese Entwicklung und die genaue Zusammensetzung der Bundeslandmittel fehlt allerdings. Der Bundesanteil ist nominell zwar gesunken, aber der Anteil des Bundes an den Gesamtkosten ist in der vierten und fünften Programmperiode prozentuell gestiegen. In den ersten drei Förderperioden<sup>44</sup> lag dieser bei 30-45 %, in den hier evaluierten Programmperioden lag er bei 70 %. Es entsteht daher eher der Eindruck, dass sich verschoben hat, dass der Bund die Basisfinanzierung der Inkubatoren überwiegend trägt und die Bundesländer über gezielte Non-AplusB-Projekte Gestaltungsspielraum für konkrete neue Formate schaffen.

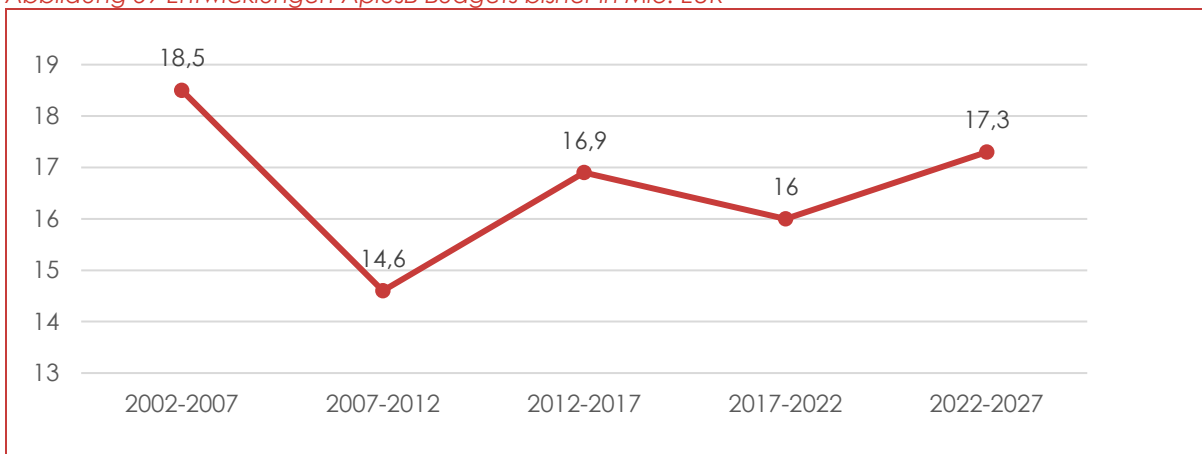
<sup>43</sup> Basierend auf den offiziellen österreichischen Verbraucherpreisindexdaten. Quelle:

<https://www.wko.at/statistik/prognose/inflation.pdf>

<sup>44</sup> Aufschlüsselung der Budgetstruktur laut Ploder et. (2015) „1. Förderungsperiode: Bundesanteil max. 45 % der förderbaren Gesamtkosten bei einer Landesförderung von mind. 35 %. Der Eigenmittelanteil muss mind. 20 % betragen. 2. Förderungsperiode: Bundesanteil max. 35 % der förderbaren Gesamtkosten. Gefordert wird eine Landesförderung von in der Regel 30 %, mind. jedoch 25 %. Steigt der Eigenmittelanteil über 30 %, sinken der Landes- und der Bundesförderungsanteil aliquot im gleichen Ausmaß. 3. Förderungsperiode: Bundesanteil max. 30 % der förderbaren Gesamtkosten (ohne KANN-Module im Leistungsspektrum), max. 35 % (mind. ein KANN-Modul). Die Eigenmittel des Zentrums müssen mind. 15 % betragen, die Restfinanzierung kann über Landesmittel und regionale Förderungen erfolgen.“ (S.14)



Abbildung 39 Entwicklungen AplusB Budgets bisher in Mio. EUR



Quelle: AplusB Gedanken 2027+.

In der aktuellen Förderperiode liegt eine recht ausgewogene Verteilung des Gesamtbudgets über alle Zentren vor, was insbesondere auf den Zusammenschluss der kleineren Zentren in Süd-West Österreich zurückzuführen ist (Tabelle 23). In der Vorgängerperiode bestanden hier noch deutliche Unterschiede zwischen den Zentren. Auffällig ist, dass die Zentren tech2b, INiTS und SPG die Obergrenze der Maximalförderung ausschöpfen, das Konsortialprojekt hingegen nicht. Laut Programmdokument stehen pro Zentrum 1,5 Mio. Mio. EUR sowie zusätzlich 1 Mio. EUR pro weiteres beteiligtes Bundesland zur Verfügung, im Fall von AplusB South West somit maximal 4,5 Mio. EUR. In Anbetracht der hohen Gesamtanzahl an Inkubierten im Konsortium, der grundlegenden Koordination und der Zentrumsübergreifenden Vernetzung, im Vergleich zu lange etablierten Einzelinkubatoren, ist diese Zahl auffällig.

Tabelle 23 Förderung der AplusB-Zentren 2017-2022 und 2022-2027

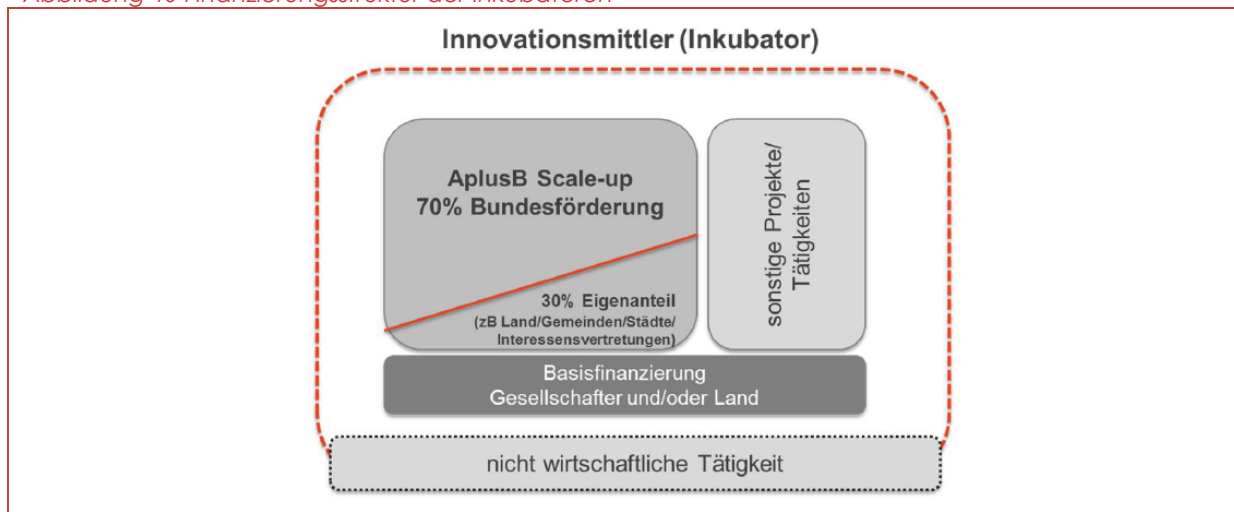
| Zentrum    | Förderung 2017-2022 in € | %     | Förderung 2022-27 in € | %     |
|------------|--------------------------|-------|------------------------|-------|
| tech2b     | 3.600.000                | 24 %  | 3.740.000,00           | 22 %  |
| INiTS      | 3.200.000                | 21 %  | 3.840.000,00           | 22 %  |
| SPG        | 2.973.522                | 20 %  | 3.590.000,00           | 21 %  |
| accent     | 3.051.612                | 20 %  | 2.719.000,00           | 16 %  |
| CAST       | 1.800.000                | 12 %  | -                      | -     |
| v-start    | 537.631                  | 4 %   | -                      | -     |
| South-West | -                        | -     | 3.430.000,00           | 20 %  |
| Gesamt     | 15.162.765               | 100 % | 17.319.000,00          | 100 % |

Quelle: aws Kontrollberichte.

Die Förderung erfolgt in beiden evaluierten Programmperioden in Form eines nicht-rückzahlbaren Zuschusses durch die aws. Die Inkubatoren müssen bei Antragstellung die geplante Ausfinanzierung des gesamten Projektes darstellen. Die Basisfinanzierung der laufenden Betriebskosten des Inkubators (unabhängig vom geförderten Vorhaben) liegt in der Verantwortung der Gesellschafter und/oder des Landes. Die maximale Förderungsintensität

beträgt in beiden Programmperioden 70 % der förderbaren Projektkosten. Den verbleibenden Eigenanteil von mindestens 30 % haben die Inkubatoren eigenständig sicherzustellen.

Abbildung 40 Finanzierungsstruktur der Inkubatoren



Quelle Programmdokument 2017.

Im Schnitt liegt der Prozentsatz der Bundesförderung in beiden Förderperioden unter 70 %. Im Vergleich der zwei Förderperioden zeigt sich, dass von 2017-2022 rund 16 % und von 2022-2024 nur mehr 1 % der abgerechneten Kosten nicht förderbar waren. Dies weist auf verbesserte Abrechnungsmodalitäten und Klarheit bei der Kostenverrechnung auf Zentrumsseite hin.

Tabelle 24 Kosten je Zentrum für die Periode 2017-2022

|                | Abgerechnet in € | Nicht förderbar in € | Anerkennbar in € | Förderung 17-22 in € | % der Förderung |
|----------------|------------------|----------------------|------------------|----------------------|-----------------|
| <b>accent</b>  | 3.562.271,45     | 797.174,81           | 4.359.446,26     | 3.051.612            | 70 %            |
| <b>CAST</b>    | 2.375.024,13     | 336.818,64           | 2.711.842,77     | 1.800.000            | 66 %            |
| <b>INITS</b>   | 4.319.114,99     | 964.223,18           | 5.283.338,17     | 3.200.000            | 61 %            |
| <b>SPG</b>     | 3.805.038,15     | 481.429,91           | 4.286.468,06     | 2.973.522            | 69 %            |
| <b>tech2b</b>  | 4.448.636,00     | 973.822,86           | 5.422.458,86     | 3.600.000            | 66 %            |
| <b>v-start</b> | 782.062,64       | 8.571,84             | 790.634,48       | 537.631              | 68 %            |

Quelle: aws Kontrollberichte 2017-2022; Anmerkung: a) Abgerechnete Kosten sind die eingereichten Kosten der Zentren, b) Nicht förderbare Kosten sind die Kosten, die von der aws gekürzt wurden, c) Anerkennbare Kosten sind die abgerechneten Kosten, abzüglich der nicht förderbaren Kosten zuzüglich des Gemeinkostenzuschlags. In der Förderperiode 2017-2022 gab es für die Gemeinkostenzuschläge unterschiedliche Kostengategorien. In der aktuellen Förderperiode wird ein einheitlicher Satz von 25 % verwendet.

Insgesamt zeigt sich bei allen Zentren, dass die jährlichen Kosten seit Beginn der Förderperiode jedes Jahr gestiegen sind. In den Interviews verweisen die Geschäftsführenden vor allem auf die inflationsbedingt gestiegene Gehaltskosten.

Tabelle 25 Kosten je Zentrum für die Periode 2022-2024

|                       | Periode     | Abgerechnet in € | Nicht förderbar in € | Anerkennbar in € | Anerkennbar +GK in € | Förderung 22-27 in € | % der Förderung |
|-----------------------|-------------|------------------|----------------------|------------------|----------------------|----------------------|-----------------|
| accent                | 2023-024    | 1.302.340,31     | 18.851,88            | 1.283.488,43     | 1.529.005,72         | 1.041.927,17         | 68 %            |
| South-West-Konsortium | 07/22-06/24 | 1.803.357,87     | 36.951,26            | 1.766.406,61     | 2.076.562,19         | 1.372.000,00         | 66 %            |
| INiTS                 | 10/22-09/24 | 1.951.290,26     | 18.910,24            | 1.932.380,02     | 2.275.777,09         | 1.536.000,00         | 67 %            |
| SPG                   | 07/22-06/25 | 2.188.074,05     | 21.341,10            | 2.166.732,95     | 2.514.151,08         | 1.759.905,75         | 70 %            |
| tech2b                | 10/22-09/24 | 1.913.940,97     | 10.492,56            | 1.903.448,41     | 2.208.846,46         | 1.496.000,00         | 68 %            |

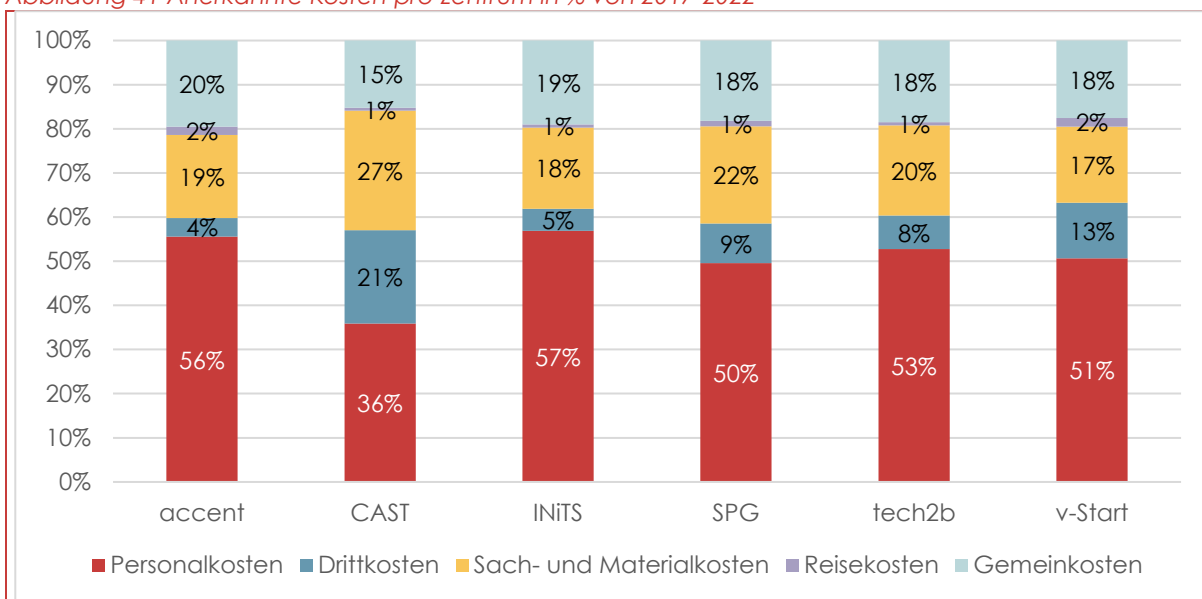
Quelle: aws Kontrollberichte 2022-2025, Anmerkung: a) Abgerechnete Kosten sind die eingereichten Kosten der Zentren, b) Nicht förderbare Kosten sind die Kosten, die von der aws gekürzt wurden, c) Anerkennbare Kosten sind die abgerechneten Kosten, abzüglich der nicht förderbaren Kosten zuzüglich des Gemeinkostenzuschlags. In der Förderperiode 2022-2024 wird ein Gemeinkostenzuschlag von 25 %, außer bei Drittkosten, verwendet.

Auch der Rechnungshof hinterfragt die Angemessenheit der Höhe der AplusB mittel, da im gesamten überprüften Zeitraum in der er ein AplusB-Zentrum (INiTS) evaluiert hat dieses Zentrum durchgehend negative Betriebsergebnisse aufwies. Diese Kosten mussten durch die Auflösung von Kapitalrücklagen ausgleichend werden, da die AplusB-Förderbedingungen nicht alle anfallenden Kosten, insbesondere gestiegene Personalkosten, in voller Höhe abdecken. Der Rechnungshof hält in diesem Zusammenhang fest, dass die Prognoserechnungen der INiTS GmbH für den Förderzeitraum 2022 bis 2027 kumulierte Verluste von 1 bis 2 Mio. EUR vorsehen, welche das Weiterbestehen über den fünfjährigen Förderzeitraum hinaus gefährden. Er empfiehlt daher, Effizienzpotenziale zu identifizieren sowie zusätzliche Einnahmen im Non-AplusB-Bereich zu generieren, um das Weiterbestehen der Gesellschaft zu sichern. Die INiTS GmbH hält in ihrer Stellungnahme fest, dass sie neben dem AplusB-Programm weitere fünf Programme im Non-AplusB-Bereich abwickeln konnte und dadurch zusätzliche Einnahmen generierte, diese jedoch zweckgebunden sind und daher nicht zur Deckung der bis 2027 steigenden nicht-förderbaren AplusB-Mehrkosten herangezogen werden können.

Hinsichtlich der erhöhten Personalkosten beschreibt der Rechnungshof in seinem Bericht im Rahmen des AplusB-Programms nur bis zu einem Höchststundensatz förderbar sind, und dass dieser Satz im Geschäftsjahr 2021/22 bei acht Mitarbeiter:innen der INiTS GmbH erreicht bzw. überschritten wurde, wodurch ein Teil der Personalkosten durch Non-AplusB-Mittel gedeckt werden musste. Das maximal anerkenbare Gehalt wurde 2024 an den Forschungs-KV in der Beschäftigungsgruppe H Entwicklungsstufe IV angepasst und berücksichtigt nun auch Inflationsentwicklungen.

Abbildung 41 zeigt die prozentuelle Kostenverteilung der Zentren für die Vorgängerperiode (2017-2022). Die Personalkosten machen in dieser Periode bei allen Zentren den größten Anteil aus. CAST wies mit rund 36 % den niedrigsten Anteil auf, während die Personalkosten bei den anderen Zentren (accent, INiTS, SPG, tech2b und v-start) zwischen 50 % und 57 % lagen. Die Gemeinkosten sind durchweg ein kleinerer Posten (bis zu 20 %), und in der aktuellen Förderperiode wurden diese auf einen festen Satz von 25 % festgelegt.

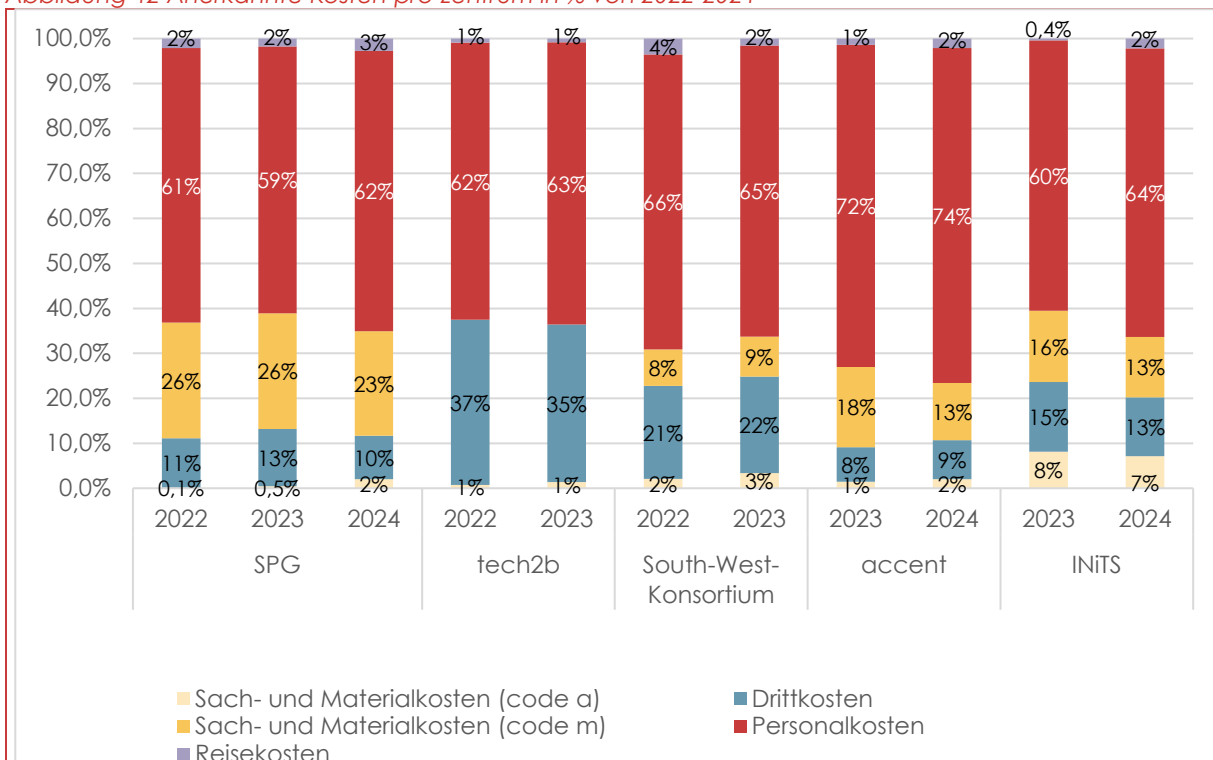
Abbildung 41 Anerkannte Kosten pro Zentrum in % von 2017-2022



Quelle: Korber 2017-2022 – Zusammenfassung erledigte Abrechnungen: von Abr. 1 bis Abr. 4, Darstellung: Technopolis.

Abbildung 42 zeigt die anerkannten Kosten der aktuellen Periode pro Zentrum in %. Bei allen Zentren machen die Personalkosten mit durchschnittlich 64,6 % den Großteil der Ausgaben aus und sind im Vergleich zur Vorgängerperiode deutlich gestiegen. Drittkosten sind mit durchschnittlich 17,5 % die zweite große Kostenstelle, dicht gefolgt von Sach- und Materialkosten, die zusammen im Durchschnitt 16,4 % während Reisekosten nur eine kleine Rolle spielen (1,8 % durchschnittlich).

Abbildung 42 Anerkannte Kosten pro Zentrum in % von 2022-2024



Quelle: Kober 2022-2024 – Aktuelle Abrechnungen, Darstellung: Technopolis.

Aufgerechnet auf die durchschnittliche Anzahl an Inkubationen über alle Zentren pro Jahr ergeben sich pro inkubierten Team rund 10.000 EUR an Kosten. Tabelle 26 listet die durchschnittlichen Kosten pro Team für die aktuelle Periode und bisher abgerechneten Zeiträume auf. Diese Zahl ist jedoch mit Bedacht zu betrachten und wird nur in aggregierter Version angegeben, da die Zentren nicht ausschließlich Inkubationsleistungen liefern, sondern auch entlang der gesamten Pipeline beispielsweise durch Awareness Maßnahmen und als Ökosystemsakteur:innen aktiv sind.

*Tabelle 26 Durchschnittliche Kosten/betreutes Team in der aktuellen Periode*

|            | Ø Jährliche Kosten in € | Ø Anzahl Teams Pre-Inkubation | Ø Anzahl Teams Inkubation | Ø Teams / Jahr | Ø Kosten in € / Team |
|------------|-------------------------|-------------------------------|---------------------------|----------------|----------------------|
| tech2b     | 951.724,21              | 23                            | 10,5                      | 16,8           | 28.409,69            |
| SPG        | 722.244,32              | 33,7                          | 14,7                      | 24,2           | 14.943,00            |
| INITS      | 966.190,01              | 107                           | 20                        | 63,5           | 7.607,80             |
| accent*    | 641.744,22              | 21,7                          | 13,5                      | 18,4           | 13.950,96            |
| South-West | 883.203,305             | 76,7                          | 29,3                      | 53             | 5.554,74             |
| Gesamt     | 822.950,58              | 55,5                          | 18,3                      | 35,0           | 10.333,85            |

Quelle: Kober; Berechnungen: Technopolis, \*accent verfügt über keine Zahlen von Pre-inkubierten.

#### 4.6.3 Koordination der Programmverantwortlichen

Die Abwicklung des AplusB-Programms erfolgt seit 2017 durch die aws, zuvor lag die Verantwortung bei der FFG. Vertreter:innen des BMIMI begründen den Wechsel mit Portfolioüberlegungen, da sich das Angebot der AplusB-Inkubatoren gut mit weiteren Instrumenten der aws ergänzt, etwa aws PreSeed oder Seedfinancing. In der Praxis gestaltet sich die Koordination mit den Programmen vor allem auch dadurch, dass die AplusB-Zentren die Inkubierten über Fördermöglichkeiten informieren, und bei Antragsstellungen unterstützen. Allerdings gibt es durchaus Ausbaumöglichkeiten in der konkreten Zusammenarbeit mit den Programmen, z. B. bei aws Connect, wie in die Evaluierung von aws ISN aus dem November 2025 festgestellt. Dort zeigte sich, dass die Bekanntheit der aws Connect Formate insgesamt auch bei den AplusB-Zentren und -akteuren gesteigert werden kann. Das ist zwar auch die Aufgabe des aws Connect-Teams – von entsprechenden Aktivitäten haben wir im Zuge dieser Evaluation bereits erfahren – ist aber wechselseitig auch eine Aufgabe des AplusB-Teams und der AplusB-Akteure (Zentren, Verein). Die Präsenz der Akteure auf dem aws ConnectDay bietet dafür eine gute Ausgangsbasis.

Aus Sicht der aws ist die Übergabe von der FFG reibungslos verlaufen. Auf operativer Ebene besteht ein laufender Austausch mit der FFG, um Überlappungen zwischen den jeweiligen Programmen zu vermeiden. Aktuell berichten die Programmverantwortlichen auch von konkreten Bestrebungen, die Synergiepotenziale zwischen Programmen, wie AplusB und Spin-off Fellowships, auszuloten. Dies ist aus Seiten der Evaluierung zu befürworten.

Vertreter:innen des BMIMI treffen sich darüber hinaus regelmäßig mit dem AplusB-Verein. Der interministerielle Austausch zu Start-up- und Spin-off-Agenden bleibt begrenzt. Neben dem BMIMI sind hierfür auch das BMFWF und das BMWET zuständig. Der Austausch mit dem BMWET

wird dabei als intensiver wahrgenommen als jener mit dem BMFWF. Die Zwischenevaluierung der FTI-Strategie erachtet die Verschränkung von Start-up/Spin-off Beratungsinfrastruktur, beispielsweise in Maßnahmenbündel oder durch vermehrte ressortübergreifende Koordination, als besonders wichtig. Dabei werden bspw. temporäre ressortübergreifende Koordinationsstellen und ein Zeitplan für die Umsetzung vorgeschlagen, ähnlich den Zielen im FTI-Pakt, der das Aufzeigen von Wirkungszusammenhängen und den eingesetzten Maßnahmen darstellt.<sup>45</sup>

#### 4.6.4 Internationaler Kurzvergleich

Im Rahmen der Evaluierung wurde ein Kurzvergleich mit Initiativen in Deutschland, der Schweiz und Schweden durchgeführt. Der Vergleich baut einerseits auf Onlinerecherchen als auch auf Interviews mit Verantwortlichen auf. Hauptaugenmerk des Vergleichs liegt auf relevanten Aspekten, die für die Weiterentwicklung des AplusB-Programms relevant sein können, hinsichtlich Leistungsangebot, Governance, Finanzierung, und Ökosystemsynamiken.

Innosuisse Start-up Coaching, Ignite Sweden, EXIST und UnternehmerTUM unterscheiden sich stark voneinander. Für die Weiterentwicklung des AplusB-Programms halten wir folgende Beobachtungen relevant.

- Erstens ist die Anbindung an die Hochschulen konkreter ausformuliert. Die AplusB-Zentren haben die Universitäten zwar als Gesellschafter, die Anbindung ist in der Praxis aber unterschiedlich intensiv und reicht vom engen operativen Zusammenspiel bis zu einer eher formalen Beteiligung. Bei UnternehmerTUM und EXIST hingegen liegt die Gründungsförderung organisatorisch und räumlich in der Universität, mit unmittelbarem Zugang zu Forschung und Infrastruktur, was die Schnittstelle zwischen Forschung und Gründung deutlich kürzer macht.
- Zweitens sind Qualitätssicherung und Vergleichbarkeit stärker institutionalisiert. Innosuisse arbeitet mit standardisierten Coach-Pools und einheitlichen Evaluationsschritten, und Ignite Sweden mit dokumentierten Matching-Outcomes. Im AplusB-Programm bleiben Qualitätskriterien und Vergleichsmaßstäbe zwischen den Zentren demgegenüber weniger einheitlich und Interviewpartner:innen berichten von unterschiedlicher Qualität.
- Drittens werden die Maßnahmen tendenziell stärker gebündelt, mit nachfolgenden Formaten abgestimmt und sind gleichzeitig flexibler nutzbar. Im AplusB-Programm bestehen Pre-Inkubation und Inkubation demgegenüber stärker als eigenständige Leistungspakete, mit weniger systematischer Abstimmung zu vor- und nachgelagerten Angeboten.
- Viertens ist die Finanzierung teilweise breiter aufgestellt. Während die AplusB-Zentren stark von der Programmförderung und einzelnen Gesellschaftermitteln abhängen, kombinieren die Vergleichsfälle öffentliche Mittel mit Wirtschaftspartnerschaften, Industriebeiträgen, Philanthropie oder Erträgen aus Investmentvehikeln, was die Abhängigkeit von einzelnen Geldgebern reduziert.
- Fünftens ist es erwähnenswert, dass in den betrachtenden Programmen die Start-up Inkubationsangebote und Unterstützungen jeweils im Wirtschaftsministerium gebündelt abgewickelt werden.

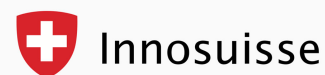
Für die Weiterentwicklung des AplusB-Programms ergeben sich daraus vier Lernpunkte: eine konsequentere Abstimmung der Zentren mit den (neu gestalteten) Angeboten und Bedürfnissen der Hochschulen, eine stärkere Verzahnung der Inkubationsangebote mit vor-

<sup>45</sup> Janger, J. et al. (2025). Evaluierung der FTI-Strategie 2030 zur Hälfte der Laufzeit. WIFO - Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung. [https://www.bundestkanzleramt.gv.at/dam/jcr:d3ebf2d5-5a00-463d-b084-768144f47c8b/halbzeitevaluierung\\_fti-strategie\\_2030.pdf](https://www.bundestkanzleramt.gv.at/dam/jcr:d3ebf2d5-5a00-463d-b084-768144f47c8b/halbzeitevaluierung_fti-strategie_2030.pdf)

und nachgelagerten Formaten entlang der gesamten Gründungsreise, ein einheitlicheres Qualitätssicherungs- und Monitoringsystem über die Zentren hinweg sowie eine schrittweise Diversifizierung der Finanzierungsbasis. Eine 1:1-Übertragung der Modelle ist nicht das Ziel, wohl aber die bewusste Adaption einzelner Strukturmerkmale an die heterogene österreichische Landschaft eine Möglichkeit.

#### 4.6.4.1 Start-up Coaching by Innosuisse

Mit dem Start-up Coaching bietet Innosuisse einen strukturierten Coaching-Prozess für Entrepreneure, das sich von der Geschäftsmodelloptimierung über die Umsetzung bis hin zur Skalierung erstrecken kann. Das Coaching verfolgt einen Stage-Gate-Ansatz und enthält mehrere Feedbackrunden und Qualitätsüberprüfungen, sowie ein außenwirksames Zertifikat und einen Award für jene, die die entsprechenden Schritte erfolgreich durchlaufen.



Das Gutscheinsystem ermöglicht eine flexible Inanspruchnahme (über insgesamt bis zu sieben Jahre) von Coaching-Dienstleistungen (Lead-Coaches für die Unternehmensentwicklung und Special Coaches für Themen wie IP, Recht, etc.) und überführt die erfolgreichen Unternehmen in Unterstützungsleistungen für die Skalierung und die Internationalisierung, die ebenfalls von Innosuisse angeboten werden. Die Coaches werden zentralisiert von Innosuisse ausgewählt und können dann von den Start-ups gezielt ausgewählt werden. Das Interesse am Coaching als auch an der Rolle der Coaches ist in den letzten Jahren stark gestiegen.

#### Innosuisse und Start-up Coaching

Innosuisse ist die Schweizerische Agentur für Innovationsförderung, deren gesetzlicher Auftrag es ist, wissens- und forschungsbasierte Innovationen im Interesse von Wirtschaft und Gesellschaft zu stärken.<sup>46</sup> Innosuisse fördert KMU, Start-ups, Hochschulen und andere innovative Organisationen mit verschiedenen Instrumenten. Dazu gehören klassische Innovationsprojekte, Start-up-Innovation-Projekte, internationale Programme wie Eurostars/Eureka, Innovations-Checks, Coaching-Angebote, Ausbildungsmodule und Vernetzungsformate. Eine Besonderheit ist dabei, dass Innosuisse in den meisten Fällen Unternehmen nicht direkt finanziert.

Die Innosuisse-Aktivität, die dem aws AplusB-Scale-up Programm von Zielsetzung und Aktivitätenprofil her am nächsten kommt, ist das Start-up Coaching.<sup>47</sup> Im Grundsatz handelt es sich bei diesem Programm um ein Gutschein-Modell, mit dem Start-ups eigenständig Beratungsdienstleistungen in Anspruch nehmen können. Es richtet sich an Jungunternehmen sowie deren Gründer:innen. Es bietet drei verschiedene Programme an, die sich auf spezifische Entwicklungsaspekte konzentrieren und individuell auf das jeweilige Start-up zugeschnitten sind. Für das Coaching erhalten die Unternehmen einen Gutschein in entsprechender Höhe und Gültigkeitsdauer.

<sup>46</sup> Innosuisse wurde 2018 als Nachfolgerin der früheren «Commission for Technology and Innovation (CTI)» gegründet und ist heute eine öffentlich-rechtliche Anstalt des Bundes mit eigener Rechtspersönlichkeit. Über 600 Mitarbeitende und zahlreiche akkreditierte Coaches, Mentorinnen und Mentoren sind in den verschiedenen Organen und Programmen aktiv, um Innovation und Gründungsvorhaben in der Schweiz zu unterstützen. Die strategischen Schwerpunkte und Ziele werden durch den Schweizer Bundesrat für mehrjährige Förderperioden festgelegt, aktuell für 2025–2028, und spiegeln Themen wie Digitalisierung, Nachhaltigkeit und internationale Zusammenarbeit wider. <https://www.innosuisse.admin.ch/de/uber-uns>; <https://www.fedlex.admin.ch/eli/fga/2025/653/de>

<sup>47</sup> <https://www.innosuisse.admin.ch/de/start-up-coaching-fur-start-up>



Abbildung 43 Start-up Coaching-Programme der Innosuisse im Überblick



Quelle: <https://www.innosuisse.admin.ch/de/start-up-coaching-fur-start-up>.

## Leistungen

Das Programm ist in drei Phasen strukturiert, für die unterschiedliche Gutscheine angeboten werden:

- Initial Coaching: Geschäftsmodell hinterfragen und optimieren; bis zu 10k CHF; bis zu 12 Monate; etwa 120 Lead-Coaches verfügbar
- Core Coaching: Geschäftliche Zugkraft entwickeln; bis zu 50k CHF; bis zu 36 Monate; etwa 120 Lead-Coaches verfügbar plus 120 Special-Coaches
- Scale-up Coaching: Wachstumsstrategie verfeinern und umsetzen; bis zu 75k CHF; bis zu 24 Monate; etwa 35 Coaches verfügbar

## Initial Coaching und Core Coaching

Konzeptuell hat das Initial Coaching als erster Schritt das Ziel, das gesamte Unternehmen zu hinterfragen und zu überprüfen. Unter Anleitung eines Lead-Coaches werden Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken identifiziert. Gemeinsam werden die nächsten Schritte festgelegt und zentralen Meilensteinen entwickelt, die wichtig für die erfolgreiche Entwicklung Ihres Unternehmens sind (Aktionsplan). Die Umsetzung des Aktionsplans ist dann Gegenstand des Core Coachings, für das neben dem Lead-Coach auch spezialisierte Coaches (z. B. für das Thema IP) herangezogen werden können. Themen sind z. B. Weiterentwicklung der Strategie, Unternehmensstruktur, Markteinstieg oder Spezialthemen wie geistiges Eigentum, Finanzplanung, rechtliche Aspekte oder Kapitalbeschaffung. Mit Abschluss des Core Coaching kann ein Innosuisse-Zertifikat angefordert werden.

Das Zertifikat bestätigt, dass das Start-up über die Fähigkeiten, die organisatorische Struktur und die Vermögenswerte verfügt, die erforderlich sind, um Schwierigkeiten anzugehen und sie zu meistern. In den letzten Jahren wurden um die 30 Start-ups pro Jahr zertifiziert. Mit dem Zertifikat gehen auch andere Vorteile einher wie z. B. die Möglichkeit zur Teilnahme an Start-up Camps und am Innosuisse Trade Faire Support bis zu drei Jahre nach Erhalt des Zertifikats; Erwähnungen in Newslettern oder auf Mailinglisten auch ggü Investor:innen und Zugänge zu Alumni- oder anderen Netzwerken. Um das Innosuisse-Zertifikat zu erhalten, müssen folgende Kriterien erfüllt sein:

- Solide Basis und bereit für zukünftiges Wachstum
- Bereit für externe Finanzierung, falls erforderlich

- Professionelles Management-Team, das über die erforderlichen Fähigkeiten verfügt oder Zugang zu diesen Fähigkeiten hat
- Es hat bewiesen, dass es Zugang zum Markt hat und in der Branche etabliert ist
- Gegründet nach Schweizer Recht

Über die Genehmigung der Zertifizierung entscheidet der Innovationsrat von Innosuisse.

### Scale-up Coaching

Sobald das Start-up eine solide Basis und Zugang zum Markt hat geht es um nachhaltiges Wachstum, wofür der Aufbau skalierbarer Prozesse und die Definition einer effizienten Organisationsstruktur wichtig sind. Das ist Inhalt des Scale-up Coachings, das über Calls abgewickelt wird und seinerseits zwei Phasen umfasst. Antragstellende Start-ups müssen in den letzten 10 Jahren gegründet worden sein und mindestens fünf Vollzeitäquivalente beschäftigen.

Ziel von Phase 1 des Scale-up Coachings ist es, innerhalb von acht bis zehn Wochen eine Tiefenanalyse der Wachstumsstrategie des Unternehmens durchzuführen und dabei spezifische und systemische Probleme zu identifizieren, die gelöst werden müssen, um in den folgenden zwei Jahren ein maximales Wachstum zu erreichen.

Als Abschluss der Phase 1 und für die Bewerbung zur Phase 2 des Scale-up Coachings muss das Unternehmen einen spezifischen Evaluationsbericht einreichen, der die wichtigsten Ergebnisse von Phase 1 zusammen mit definierten Wachstumszielen und geplanten Meilensteinen enthält. Der Bericht wird an einem Scale-up-Award-Meeting vor einem Expertengremium und dem Innovationsrat von Innosuisse präsentiert. Das Gremium entscheidet über Ihre Zulassung zur Phase 2 des Programms. Bei einem positiven Entscheid erhält das Unternehmen den Scale-up-Award von Innosuisse. Phase 2 des Scale-up Coachings dient dann dazu, die in Phase 1 identifizierten Entwicklungsschwerpunkte zu bearbeiten und die Wachstumsstrategie weiterzuentwickeln und so in der verbleibenden Zeit der insgesamt zwei Jahre des Coachings mit dem gewährten Gutschein ein maximales Wachstum zu erreichen. Neben dem Coaching umfasst das Programm Peer-to-Peer-Networking, Workshops und andere Veranstaltungen zu relevanten Themen, die das Wachstum Ihres Unternehmens weiter fördern.

### Ergebnisse

Im letzten Jahr wurden 450 neuen Coachings begonnen (von 350 im Jahr 2022). Fast 1.000 Start-ups haben sich auf das Start-up Coaching - über alle Programme - beworben. Entsprechend streng ist die Auswahl für das Angebot. In den letzten Jahren wurde auch das Angebot von Coaches auf insgesamt 200 verschiedene Personen ausgeweitet. Es ist geplant, dass weitere 150 Coaches im nächsten Jahr mobilisiert werden. Auch in Bezug auf die Rolle als Coach gibt es eine hohe Zahl an Bewerber:innen. Im Scale-up Coaching befinden sich derzeit 70 Unternehmen.

### Pipeline und weitere Angebote von Innosuisse

Vorgelagert zum Start-up Coaching bietet Innosuisse auch ein Start-up Training an, das v. a. junge Entrepreneur:innen früh und bereits im Studium abholen möchte. Die meisten Teilnehmenden kommen von Universitäten oder FHs. Die Trainings werden von Venturelabs und der ZHAW implementiert. Der Grund für die in den letzten Jahren gestiegene Zahl der Bewerbungen ist nicht eindeutig zu bestimmen, bessere Vernetzung und Bewerbung von Innosuisse und ein Anstieg der Gründungsinteressierten sind aber wahrscheinlich.

Innosuisse bietet außerdem weitere, flankierende Unterstützungsleistungen an für Start-ups, die am Coaching teilnehmen. Das ist z. B. das GoGlobal Angebot (internationale Markterkundung bei Start-up Camps; Trade Fair Support), das sich an vielversprechende Jungunternehmen richtet mit außergewöhnlichem internationalen Potenzial, die am Start-up Coaching teilnehmen.

Seit 2024 gibt es die Möglichkeit, dass die teilnehmenden Start-ups auch durch Innosuisse Start-up Innovationsprojekte gefördert werden, bei denen - im Unterschied zu sonstiger Innosuisse-Förderung - nur die Start-ups Förderung erhalten. Die Förderung dient der Produktentwicklung und kann zwischen 100.000 CHF und 1 Mio. CHF liegen. Bedingung ist, dass diese noch nicht auf dem Markt sein dürfen. Die Förderung soll auch ein Siegel sein dafür, dass der Staat hier finanziert, v. a. für solche Projekte, die wirklich ein hohes Risiko haben und stark skalierbar sind, und damit hier auch weitere Finanzierungen eingeworben werden kann. Die Unternehmen müssen 30 % Eigenmittel von Investor:innen mitbringen. Die Förderquote liegt bei 10-15 %.

### **USP in der Landschaft an Inkubatoren**

Ein USP des Angebots ist die Neutralität des Programms, für das die Start-ups keine eigenen Mittel oder Anteile einbringen müssen. Das Training bietet dafür einen vertrauensvollen, geschützten Raum. Außerdem ist das Modell flexibler, weil die Unternehmer:innen die Gutscheine – im Rahmen der unterschiedlichen Laufzeiten – flexibel abrufen können und die Coaches, die z. B. auch eigene Branchenschwerpunkte mitbringen, eigenständig auswählen können. Beim Start-up Training handelt es sich um eine langjährige, gemeinsame Erfahrung, während die meisten Inkubationsprogramme nur wenige Monate dauern (3-6). Die Anbindung an die Marke „Innosuisse“, an andere Unterstützungsmöglichkeiten sowie die Nutzung des Zertifikats und des Awards sind weitere Alleinstellungsmerkmale im schweizerischen Innovationssystem.

Die ETH und die EPFL haben jeweils eigene Inkubatoren und auch die anderen Universitäten und Fachhochschulen in der Schweiz sind in den letzten Jahren aktiver in dem Bereich geworden.

#### **4.6.4.2 Das Inkubatorenprogramm in Schweden und Ignite Nordic (bis vor Kurzem Ignite Sweden)**

Das Beispiel von Schweden zeigt, wie ein Programm mit ähnlicher Zielrichtung in einem größeren Land mit einer höheren Zahl an Inkubatoren aufgestellt werden kann. Dabei nutzt Vinnova, die verantwortliche Agentur, ein zweiphasiges Antragsverfahren, in das auch die Qualität der inkubierten Unternehmen mit einfließt, und das zunächst nur zu einem Qualitätslabel für den Inkubator, dann in einem zweiten Schritt zu unterschiedlich hohen Förderungen pro Inkubator führt. Außerdem zeigt der Fall, wie ein regional kleinteiliges Inkubatorensystem sinnvoll an andere Unterstützungsmaßnahmen und Folgeförderungen angebunden werden kann. Das betrifft v. a. Unterstützungsmöglichkeiten im Bereich von Matching mit anderen Unternehmen, aber auch die internationale Zusammenarbeit in der nordischen Region, die sich in den letzten Monaten etabliert hat.

Ein Überblick über das Programm findet sich in der folgenden Abbildung.

Abbildung 44 Programmüberblick Inkubatoren Programm in Schweden und Ignite Nordic



- Start als Pilotprogramm im Jahr 2003; letzte Ausschreibung 2024; aktuelle Förderperiode 2025 - 2029
- Heute gibt es in Schweden 30 Inkubatoren und 30 Science Parks
- Die 30 Inkubatoren werden vom National Incubator Program (NIP) unterstützt, das aktuell von Vinnova verantwortet wird
- Zielgruppe: etablierte Inkubatoren, die keine Dividenden an ihre Eigentümer ausschütten, und die neue, wissensintensive Wachstumsfirmen inkubieren
- Budget 2025 – 2029: 36 Mio. EUR oder ca. 7 Mio. EUR pro Jahr.
- Unterschiedliche Fördersummen pro Inkubator, Min: 225.000; Max: 2.705.000 EUR; Durchschnitt 1,163 Mio. EUR (oder durchschnittlich 290.000 EUR pro Jahr)
- Entwicklungsschritte:
  - seit 2016 fördert Vinnova an den Inkubatoren inkubierte Firmen. Die Inkubatoren reichen die Förderung nur weiter.
  - Seit 2020 erfolgt die Auswahl in zwei Schritten. Zunächst evaluiert Vinnova die Qualität der Aktivitäten und Prozesse des Inkubators; im zweiten Schritt wird evaluiert, wie viele Firmen am Inkubator die Qualitätsstandards erfüllen.

Quelle: <https://www.vinnova.se/en/calls-for-proposals/inkubationsstod/support-to-start-ups-via-excellent-2023-03309/>.

Das Inkubatorprogramm koordiniert und fördert die Inkubationslandschaft in Schweden und unterstützt damit Infrastruktur, die die Fähigkeit des Landes stärken soll, Unternehmen in der Frühphase zu unterstützen und zu fördern. Das Programm ist eine Koordinationsstelle für die Zusammenarbeit zwischen Inkubatoren und trägt zudem zur nationalen und internationalen Vernetzung bei. Die verantwortliche Förderagentur Vinnova hat das Modell, die Entwicklung von Start-ups über qualitätsgesicherte Inkubatoren zu unterstützen, aus den folgenden Erwägungen gewählt:

- Wissensintensive Start-up-Unternehmen<sup>48</sup> werden oft von unerfahrenen Teams geführt, denen der Zugang zu dem richtigen Fachwissen, den richtigen Netzwerken und dem nötigen Kapital fehlt. Die Inkubatoren haben professionelle Strukturen, Netzwerke und Geschäftsprozesse entwickelt, die darauf optimiert sind, die Entwicklung von Start-ups voranzutreiben. Darüber hinaus ist es kosteneffizienter, die Qualität einer Reihe von Inkubatoren sicherzustellen, die landesweit tätig sein können, als zu versuchen, die Abläufe jedes einzelnen Unternehmens, das Inkubationsunterstützung benötigt, qualitätssichernd zu überwachen.
- Die Chancen und Risiken von frühphasigen Unternehmen sind schwer einzuschätzen. Diese Unsicherheit ist oft ein Hindernis bei der Gewinnung privater Finanzmittel für die Geschäftsentwicklung. Um sie für den Kapitalmarkt bereit und ausreichend attraktiv zu

<sup>48</sup> **Wissensintensives Unternehmen:** Nutzt schwer erwerbbar Kenntnisse, die einzigartige Eigenschaften und einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil schaffen; **Hi-tech-Unternehmen:** Nutzt fortschrittliche Technologie; Gekennzeichnet durch hohe FuE-Kosten und einzigartiges geistiges Eigentum (IP); **Deeptech-Unternehmen:** Kapitalintensive, lange und komplexe Innovationsreise; Treibt die neueste Forschung und Technologie voran und nutzt diese; Entwickelt entscheidende Lösungen für unsere gesellschaftlichen Herausforderungen; Bietet bahnbrechende Leistung und ermöglicht disruptive Ansätze. Deeptech-Unternehmen sind eine Teilmenge von Hi-tech-Unternehmen, die wiederum eine Teilmenge wissensintensiver Unternehmen bilden.

machen, sind neben der Finanzierung auch Unterstützung bei der Geschäftsentwicklung, Netzwerke, Erfahrung und Hilfe bei der Personalbeschaffung erforderlich.

- Gründerzentren spielen eine zentrale Rolle bei der Förderung des Wirtschaftslebens in den Regionen. Durch das nationale Gründerzentrumsprogramm wird die qualitative Weiterentwicklung der regionalen Gründerzentren vorangetrieben, während das Programm gleichzeitig durch die Kanalisierung staatlicher Fördermittel die Gründerzentren stärkt und attraktiver macht – sowohl für Start-ups und Investor:innen als auch für Fachkompetenz in verschiedenen Bereichen wie geistiges Eigentum, Recht und Personalbeschaffung sowie für potenzielle Kundenunternehmen und Partner der Gründerzentrumsunternehmen.

Vinnova hat sich daher dafür entschieden, das nationale Inkubatorprogramm nach zwei Grundprinzipien zu gestalten: erstens **Förderung der Unternehmensentwicklung** durch Inkubatoren, wobei die Inkubatoren die Unternehmen durch Coaching, Mentoring sowie den Zugang zu verschiedenen Ressourcen wie Kapital, Fachwissen, Kunden, Partnern, Infrastruktur und mehr unterstützen, und zweitens Unterstützung beim **Aufbau nationaler Inkubationskapazitäten**. Dies geschieht durch die Förderung des Erfahrungsaustauschs und des Peer-Learning zwischen Inkubatoren sowie durch die Unterstützung bei der Entwicklung neuer Instrumente und Methoden für die Inkubation.

### Zielsetzungen und Policy-Rahmen

Seit 2014 hat Vinnova den Auftrag, die Zahl neuer und wissensintensiver Wachstumsunternehmen in Schweden zu erhöhen, um zu nachhaltigem Wachstum, Dynamik und Innovationskraft in der Wirtschaft sowie zur Bewältigung gesellschaftlicher Herausforderungen beizutragen. Die Bemühungen müssen auf Inkubatoren ausgerichtet sein, die nachweislich in der Lage sind, die Entwicklung von Geschäftsideen mit hohem Wissensanteil und internationalem Marktpotenzial für neue Wachstumsunternehmen erfolgreich zu unterstützen; und die Programmmaßnahmen sollen auf der Grundlage von Qualität und Leistung der Aktivitäten der Inkubatoren zu priorisieren.

Die rezente Ausschreibung aus dem Jahr 2024 baut auf den bisherigen Entwicklungen in der Inkubatorenlandschaft auf. Die geförderten Inkubatoren sollen verschiedene Erwartungen erfüllen, die für diese Evaluation wichtigsten Erwartungen sind:

- Vinnovas Förderung soll **gezielt auf wissensintensive Wachstumsunternehmen** ausgerichtet werden, die Nachhaltigkeit und Skalierbarkeit von Beginn an in ihr Geschäftsmodell integrieren.
- Innerhalb der Zielgruppe sollen **Hi-tech- und insbesondere Deep-tech-Unternehmen** priorisiert werden, da deren hohe technische und kommerzielle Risiken staatliche Inkubationsförderung besonders rechtfertigen.
- Unabhängig vom Standort eines Unternehmens soll **durch nationale Ko-Inkubation sichergestellt werden**, dass alle Gründungen Zugang zu erstklassigem Fachwissen, Netzwerken und Ressourcen erhalten.
- **Innovation Readiness Levels (IRL)** sollen stärker in die Prozesse der Inkubatoren integriert werden, um den Fortschritt der Unternehmen messbar zu machen.
- Da **einzelne Inkubatoren keine ausreichenden internationalen Netzwerke aufbauen können, ist eine nationale Koordinierung der Internationalisierung notwendig**, um Unternehmen den Zugang zu globalen Märkten, Ressourcen und Erfahrungsaustausch zu ermöglichen.

- Die **Zusammenarbeit zwischen Inkubatoren, internationalen Akteuren und weiteren privaten sowie öffentlichen Unterstützungseinrichtungen** wie Innovationsbüros, Investor:innen und Partner:innen soll gestärkt werden.

### Fördermodell und Auswahl

Das zweistufige Auswahlverfahren von Vinnova besteht aus einer Eignungsprüfung der Inkubatoren (zuletzt Frühjahr 2024; Schritt 1) sowie einer anschließenden Portfoliobewertung der inkubierten Firmen (zuletzt im Herbst 2024; Schritt 2), bei der die zugelassenen Inkubatoren 15 Unternehmen aus ihrem Portfolio einreichen. Die Höhe der Förderung hängt vom kombinierten Bewertungsergebnis des Portfolios ab.

Konzeptionell stützt sich das Programm bei der Definition zentraler Begriffe, Prozesse und Abfolgen auf das Innovation Readiness Level des KTH Royal Institute of Technology Stockholm.<sup>49</sup>

Die Start-up-Förderung durch Vinnova in Phase 2 dient dazu, dem Antragsteller die Möglichkeit zu geben, die Gründung neuer Unternehmen voranzutreiben; sowie die Inkubation der aufgenommenen Unternehmen zu fördern. Mit „Gründung“ bezeichnet Vinnova die Arbeit des Inkubators, Innovatoren, Unternehmer und Start-up-Unternehmen in ihrer Reife vorzubringen, sodass alle die Unternehmen IRL-Level 3/4 erreichen. Insgesamt bedeutet dies, das Unternehmen Beratung zu relevanten Nachhaltigkeitsperspektiven bei der Geschäftsentwicklung erhalten, einschließlich in Bezug auf Geschlechterperspektiven, dass sie Unterstützung bei der Bildung relevanter und gleichberechtigter Teams erhalten, und dass die Teams bei der geeigneten Kommerzialisierungsstrategie unterstützt werden. Das Ziel ist, dass sie eine erste Validierung des Problem-Solution-Fits vorgenommen haben. Förderfähig sind Kosten für Beratung/Coaching; für Vermarktungsaktivitäten (Reisen, Messekosten); und für Infrastrukturnutzung.

### Förderergebnis und Zusammenspiel mit anderen Aktivitäten

Für die aktuelle Förderperiode von fünf Jahren hat Vinnova ein Budget von 36 Mio. EUR bereitgestellt. Das verteilt sich auf 31 Projekte, die mindestens 225.000 EUR erhalten (pro Jahr also ca. 45.000 EUR). Die größten Fördersummen liegen bei 2,7 Mio. EUR (541.000 EUR pro Jahr).

Eine Besonderheit auch im Vergleich zur österreichischen Unterstützungslandschaft liegt im Verhältnis der Inkubatoren zu weiterer Start-up-Unterstützungen in Bezug auf die Verpartnerung mit anderen Unternehmen sowie der Internationalisierung. Hier bietet die Plattform Ignite Nordic (bis vor Kurzem Ignite Sweden) einschlägige Unterstützung für die schwedischen Start-ups an. Das Matching von Start-ups mit Corporates aller Branchen sowie öffentlichen Kunden über die Landesgrenzen bzw. die Grenzen der Region hinaus wird ebenfalls von Vinnova gefördert, aber von dem Verein hinter den schwedischen Inkubatoren und Technologieparks getragen. So gelingt es auch, für die Aktivitäten teilweise private Mittel zu mobilisieren. Das Netzwerk von **Ignite Sweden** ist seit seiner Gründung im Jahr 2017 deutlich gewachsen und umfasst aktuell nahezu das gesamte schwedische Start-up-Ökosystem, darunter 40 Inkubatoren und auch mehr als 370 Corporates. Insgesamt wurden seit 2017 durch Ignite ca. 715 geschäftliche Partnerschaften zwischen Start-ups und Kunden initiiert. Das waren im Durchschnitt knapp 90 pro Jahr. Ganz aktuell ist es gelungen, dass Netzwerk auf die nordischen Länder auszudehnen, und so die Vernetzungsmöglichkeiten sowohl auf der Start-up und Scale-up Seite, als auch auf der Corporate/öffentliche Kunden-Seite zu erhöhen.

---

<sup>49</sup> <https://kthinnovationreadinesslevel.com/>



#### 4.6.4.3 EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft

Das Förderprogramm EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft ist eine der staatlich getragenen Initiativen Deutschlands zur Förderung innovativer Unternehmensgründungen aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen. Seit seiner Gründung im Jahr 1998 zielt das Programm darauf ab, das Gründungsklima an wissenschaftlichen Einrichtungen nachhaltig zu verbessern und die Zahl technologie- sowie wissensbasierter Start-ups deutlich zu steigern.<sup>50</sup> Ein wesentlicher Unterschied zum AplusB-Programm liegt damit im Fokus auf das Gründungsklima an Hochschulen. EXIST adressiert nicht primär einzelne Gründer:innen, sondern verankert die Gründungsförderung strukturell an den wissenschaftlichen Einrichtungen. An den Hochschulen bestehen dafür eigene Servicestellen, die bei der Antragstellung unterstützen und das Programm operativ tragen.



Die operative Umsetzung erfolgt über den Projektträger Jülich (PtJ), der sich als administrativer Partner versteht, Förderentscheidungen begleitet und die fachliche Betreuung der Antragstellenden übernimmt.<sup>51</sup> Von 2020 bis 2024 wurden im Rahmen von EXIST rund 150 Mio. EUR Fördervolumen bereitgestellt, verteilt auf 101 Verbundprojekte an über 140 Hochschulen deutschlandweit. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWE) ist für EXIST zuständig und die Förderperiode des Programms beträgt 6 Jahre.<sup>52</sup> Zusätzlich zu Mitteln des BMWE wird das Programm durch den Europäischen Sozialfonds Plus (ESF Plus) kofinanziert, was den Budgetrahmen erweitert. Damit reiht sich Deutschland in eine Reihe von Ländern ein, die langfristig ESF-Mittel gezielt zur Förderung von Entrepreneurship Education einsetzen.<sup>53</sup>

Eine besondere Stärke von EXIST liegt in der Bündelung unterschiedlicher, großteils themenoffener Förderformate, die aufeinander aufbauend die verschiedenen Phasen eines Gründungsvorhabens abdecken. Für Gründer:innen entsteht dadurch eine durchgängige Förderlogik mit klar erkennbaren Anschlusspunkten zwischen den einzelnen Programmlinien. In Österreich existieren zwar vergleichbare Einzelinitiativen, diese verteilen sich jedoch auf unterschiedliche Förderagenturen und Programmverantwortliche, sodass eine vergleichbar kohärente Customer Journey für Gründer:innen aus dem Hochschulkontext bislang fehlt.

Für das gesamte EXIST Programm gibt es ein systematisches Monitoringsystem, das über die KPI-Erfüllung hinausgeht. Die erhobenen Daten aus allen Programmlinien werden aggregiert, ausgewertet und in Form öffentlich zugänglicher Berichte aufbereitet. Bspw. dokumentiert der Bericht zum [EXIST Gründungsstipendium Monitoringbericht 2025](#), transparent Förderzahlen, Gründungsquoten, Teamzusammensetzungen und regionale Verteilungen. Neben steuerungsrelevanten Informationen über die unterschiedlichen Förderformate, werden die Daten auch für wissenschaftliche Auswertungen zur Verfügung gestellt.

<sup>50</sup> [https://exist.de/wp-content/uploads/2025/07/BMWE\\_Exist2024\\_bf\\_final\\_klein.pdf](https://exist.de/wp-content/uploads/2025/07/BMWE_Exist2024_bf_final_klein.pdf)

<sup>51</sup> [https://exist.de/wp-content/uploads/2025/07/BMWE\\_Exist2024\\_bf\\_final\\_klein.pdf](https://exist.de/wp-content/uploads/2025/07/BMWE_Exist2024_bf_final_klein.pdf)

<sup>52</sup> Interview 2026

<sup>53</sup> [https://ec.europa.eu/employment\\_social/esf/docs/sf\\_entrepreneurship\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/employment_social/esf/docs/sf_entrepreneurship_en.pdf)



Abbildung 45 EXIST Förderprogramme

| Förderprogramme                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <p><b>exist Gründungsstipendium</b></p> <p>Für gründungsinteressierte Studierende, Absolventinnen und Absolventen sowie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler.</p> <p><a href="#">Mehr erfahren</a> <a href="#">Antragsformular</a></p> |  <p><b>exist Women</b></p> <p>Entwicklungen und Aktivitäten zur Förderung und Unterstützung von Gründerinnen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen.</p> <p><a href="#">Mehr erfahren</a></p> |  <p><b>exist Forschungstransfer</b></p> <p>Für forschungsbasierte Gründungsvorhaben mit aufwändigen, risikoreichen Entwicklungsarbeiten.</p> <p><a href="#">Mehr erfahren</a> <a href="#">Antragsformular</a></p> |  <p><b>exist Startup Factories</b></p> <p>Im Rahmen der Start-up-Strategie der Bundesregierung wurde der exist Leuchtturm Wettbewerb Startup Factories ins Leben gerufen, um die Anzahl und Qualität wissenschaftlicher Ausgründungen erheblich zu steigern.</p> <p><a href="#">Mehr erfahren</a></p> |

Quelle: <https://exist.de/>.

### EXIST-Gründungsstipendium

Der EXIST-Gründungsstipendium<sup>54</sup> richtet sich an Studierende, Absolvent:innen und Wissenschaftler:innen, die in der Vorstartphase ihrer Gründung stehen. Er unterstützt Gründungsteams (max. 3 Teammitglieder über 12 Monate) durch Förderungen zu Lebenshaltungskosten sowie Sach- und Coachingmittel, damit Businessplan, Prototyp und Markteintritt strukturiert vorbereitet werden können. Ziel ist es, Unternehmer:innen mehr Zeit zu geben, sich auf ihr Start-up zu konzentrieren, indem ihre grundlegenden Lebenshaltungskosten übernommen werden, und Ihnen Kapital zur Verfügung zu stellen, damit sie ihr Start-up auf den Weg bringen können. Das Stipendium muss von der jeweiligen Hochschule bzw. Forschungseinrichtung beantragt werden, nicht direkt durch die Gründer:innen.

Damit ist das Stipendium verschiedensten Hochschulangehörigen zugänglich, von Studierenden über wissenschaftliche Mitarbeitende bis hin zu Professor:innen, wobei die Fördersätze nach Statusgruppe gestaffelt sind: Pro Gründungsperson werden monatliche Stipendien von bis zu 3.000 EUR (Professorinnen und Professoren), 2.500 EUR (wissenschaftliche Mitarbeitende) und 1.000 EUR (Studierende) gewährt; hinzu kommen einmalige Sachmittel von bis zu 35.000 EUR sowie Coaching-Leistungen.

### EXIST-Women

Mit EXIST-Women<sup>55</sup> wurde eine eigene Förderlinie geschaffen, die speziell Gründerinnen aus wissenschaftlichen Kontexten adressiert. EXIST-Women verbindet ein dreimonatiges Gründungsstipendium, das nach denselben gestaffelten Fördersätzen wie das reguläre EXIST-Gründungsstipendium ausgezahlt wird, mit konkreten, auf Frauen zugeschnittenen Begleitangeboten. Ziel ist es, durch niederschwellige Angebote, gezielte Netzwerke und Mentoring-Strukturen die Geschlechtervielfalt in der Start-up-Szene aktiv zu stärken und strukturelle Barrieren für Frauen im Gründungsprozess abzubauen. Die Förderlinie unterstützt Frauen von der Ideenfindung und Weiterentwicklung einer Gründungsidee über die Bildung eines Gründungsteams bis zur Vernetzung und Suche nach Förder- und

<sup>54</sup> <https://exist.de/programm/exist-gruendungsstipendium/>

<sup>55</sup> <https://exist.de/programm/exist-women/>

Finanzierungsmöglichkeiten. Für Sachmittel gibt es für jede Gründerin einmalig 2.000 EUR. Grundvoraussetzung ist, dass neben dem Vorantreiben der Gründungsidee nicht mehr als 20 Stunden gearbeitet wird. Der Antragssteller ist wieder die Hochschule oder Forschungseinrichtung.

Auch AplusB hat im aktuellen Programmdokument das explizite Ziel formuliert, Gründerinnen stärker in den Fokus zu rücken, da hier nach wie vor Potenzial liege. Eine eigene Programmlinie verdeutlicht dieses Anliegen jedoch sehr viel stärker als bei AplusB, wo es zwar als erklärtes Ziel formuliert ist, sich im Endeffekt aber primär in den KPIs abbildet und teilweise als in Konkurrenz zu einem „FTI First“ Ansatz wahrgenommen wird. Auch in Österreich existiert mit dem „Innovatorinnen“-Programm der FFG eine Initiative, die sich auf die Unterstützung von wissensintensiven Gründerinnen fokussiert, dieses ist allerdings nicht mit dem AplusB-Programm verschränkt.

### EXIST-Forschungstransfer

Der EXIST-Forschungstransfer<sup>56</sup> fördert besonders technologieintensive und risikoreiche Forschungsvorhaben, die das Potenzial für eine Unternehmensausgründung besitzen. Die Förderung ist zweiphasig:

- In einer ersten Phase wird die Machbarkeit und die technische Reife der Innovation gefördert. Hierfür wird ein vierköpfiges Team für 18 Monate und bei besonders aufwändigen Projekten bis zu 36 Monate in Höhe von 250.000 EUR gefördert. Die Förderung kann für Infrastruktur (Geräte, Verbrauchsmittel) sowie Beratungsleistungen u.a. Sachausgaben genutzt werden.
- Wenn der Proof-of-Concept erreicht wird, kommt man in die zweite Phase des Programms, das sich auf die tatsächliche Unternehmensgründung und die frühe Wachstumsphase fokussiert. In dieser Phase bekommt man eine nicht-rückzahlbaren Zuschuss von 180.000 EUR, bei einem 60.000 EUR Eigenmittelanteil.

Die Aufteilung in zwei klar voneinander abgegrenzte Phasen verdeutlicht zudem die Logik des Ausgründungsprozesses, in dem zunächst die Machbarkeit und der Proof-of-Concept im Vordergrund stehen und im Anschluss der Fokus auf die tatsächliche Unternehmensgründung verlagert wird. Damit macht das Programm auch den Unterschied zwischen zwei Denkmodi sichtbar, der in der Praxis zwar häufig fließend verläuft, sich konzeptionell aber als bewusste Trennung von Technologieentwicklung und Gründungsvorhaben abbilden lässt.

Bewerbungen für EXIST-Forschungstransfer, welche ebenfalls über die Hochschulen gestellt werden, können bereits sehr frühphasig eingereicht werden, auch wenn noch kein komplettes Team steht oder die Forschungsergebnisse, bspw. in Abschlussarbeiten, noch verteidigt werden müssen. Mit der breiten Formulierung der Eintrittsmöglichkeiten soll zudem der fließende Übergang von Forschungsleistungen zu Gründungsinitiativen unterstützt werden, da niedrigschwellige Anschlussmöglichkeiten es wahrscheinlicher machen, dass Gründungsideen überhaupt ernsthaft in Erwägung gezogen werden, wenn der Schritt aus der Forschung heraus nicht als zu großer Bruch wahrgenommen wird.

### EXIST - Modellprojekte

Das EXIST Programm erprobt auch durch Modellprojekte<sup>57</sup> experimentelle Ansätze, die auf wissens-intensive Gründungen von spezifische Zielgruppen (z.B. Migrant:innen), konkrete

<sup>56</sup> <https://exist.de/programm/exist-forschungstransfer/>

<sup>57</sup> <https://exist.de/programm/exist-potentiale/>

Themenbereiche oder Industrien, zugeschnitten sind. Die Projekte werden meist von anderen Fördergebern (mit)getragen und durch die Beteiligung von EXIST wird die Bündelung mit bestehenden Initiativen unterstützt. Zu den Modellprojekten gehören beispielsweise:

- Der „**Migrant Accelerator**“ wurde 2022 gegründet, ist als gemeinnütziges Projekt an der Hochschule der Medien Stuttgart angesiedelt und wird seit April 2024 als EXIST-Modellprojekt vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz gefördert. Adressiert werden Gründer:innen der ersten und zweiten Migrationsgeneration mit wissens- oder technologiebasierten Geschäftsideen, die in Deutschland bereits am MVP- oder Early-Traction-Stadium arbeiten. Kernstück ist ein zwölfwöchiges Acceleratorprogramm in englischer Sprache mit Workshops, Mentoring und einer Prototypenförderung von bis zu 2.000 EUR pro Team, ergänzt durch eine Online-Community für Peer-to-Peer-Austausch, eine Wissensdatenbank und Ökosystem-Veranstaltungen. Das Programm ist kostenfrei, hochselektiv und richtet sich ausschließlich an Teams (keine Solo-Gründer:innen), die bereits in Deutschland operativ tätig sind; rechtliche Unterstützung in Migrations- oder Einbürgerungsfragen wird ausdrücklich nicht angeboten. Mit diesem Zuschnitt verbindet TMA strukturelle Inklusionsarbeit mit konkreter Gründungsförderung und wurde dafür unter anderem mit dem European Enterprise Promotion Award in der Kategorie „Responsible and Inclusive Entrepreneurship“ ausgezeichnet.
- Das **Startup Lab Schwedt** ist ein EXIST-Modellprojekt der Hochschule für nachhaltige Entwicklung Eberswalde gemeinsam mit der LEIPA Group GmbH und der PCK Raffinerie GmbH, gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie und ergänzend vom Land Brandenburg. Im Zentrum steht ein Open-Innovation-Ansatz, der die industrielle Transformation am Standort Schwedt mit Geschwindigkeit und Innovationskraft von Start-ups verbinden soll. Über Startup Challenges können Gründungsteams ihre Technologien im industriellen Maßstab erproben, im direkten Austausch mit erfahrenen Branchenexpert:innen und mit Fokus auf Lösungen für eine klimaneutrale Kreislaufwirtschaft. Ergänzend baut das Projekt eine Innovations-Community für die Industriebranche auf und entwickelt aktuell ein Reallabor auf dem Gelände des Industriepartners LEIPA, das innovative Teams und industrielle Anwendungspartner an einem physischen Ort zusammenbringt.

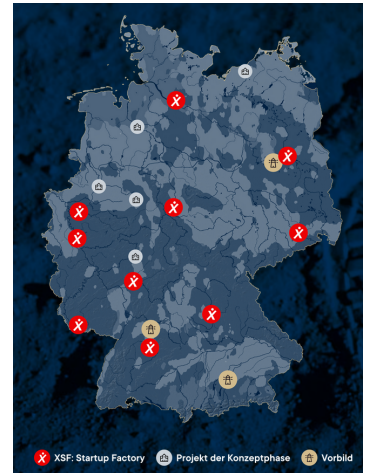
Charakteristisch für diese Modellprojekte ist, dass sie gezielt experimentelle Ansätze erproben, mit denen unmittelbar Impulse gesetzt werden, die Strukturwandelfragen durch Start-up Unterstützung adressieren. Sie machen die Frage, welchen Hebel die Start-up-Intervention dabei tatsächlich entfalten soll, explizit zum Gegenstand der Programmlogik. Die Einbindung von EXIST fällt dabei je nach Projekt unterschiedlich aus, ist aber in jedem Fall darauf ausgerichtet, eine klare Verankerung und eine sichtbare Marke für wissensintensive Gründungen zu unterstützen.

### Startup Factories:<sup>58</sup> Vom Breitensport zum Spitzensport

---

<sup>58</sup> <https://startup-factories.de/#startup-factories>

Die jüngste und ambitionierteste Erweiterung des EXIST-Ökosystems sind die Startup Factories. Diese hochschulnahe Innovationszentren haben, wie die AplusB-Zentren das erklärte Ziel universitäre Gründungen zu unterstützen. Allerdings fokussieren diese auf spätere Phasen der Gründungsvorhaben und begleiten Start-ups bei der Skalierungsphase von Innovationen. Es gibt hier sowohl thematisch fokussiertere Factories (z. B. Schwerpunkt auf DeepTech, Klimatechnologie oder Life Sciences) und thematisch offenen Ansätzen, die einer breiteren Gründer:innenbasis zugutekommen.



Der Ausschreibung der Start-up Factories kann als bewusster Schritt vom „Breitensport“ zum „Spitzensport“ verstanden werden, bei dem nicht mehr an jeder Hochschule einzelne Initiativen gefördert werden, sondern klar fokussiert in einem kompetitiven Prozess „Leuchtturmprojekte“ ausgewählt wurden. Insgesamt wurden 10 Start-up Factories gefördert. Diese verbinden Infrastruktur, Mentoring, Kapitalzugang und internationale Vernetzung unter einem Dach und bilden das Herzstück eines regional verankerten, aber überregional vernetzten Start-up-Ökosystems. Es gibt unter den Start-up Factories einen regelmäßigen Erfahrungsaustausch, der vor allem auch zur Qualitätssicherung beitragen soll.

Ein strukturelles Merkmal der Startup Factories ist ihre Public-Private-Partnership-Logik zwischen 126 Hochschulen und Forschungseinrichtungen sowie 144 Kooperations- und Finanzierungspartner:innen aus der Wirtschaft. Zusammen haben diese Akteure 110 Mio. EUR an privaten Mitteln bereitgestellt.<sup>59</sup> Es gibt dabei unterschiedliche Finanzierungsmodalitäten und Modelle, um die privaten Investitionen zu akquirieren. Da die konkrete Ausgestaltung der Zusammenarbeiten zeitintensiv ist, wurde der „Leuchtturmwettbewerb“ als zweistufiges Ausschreibungsverfahren ausgeschrieben.

#### 4.6.4.4 UnternehmenTUM

UnternehmerTUM<sup>60</sup> wurde 2002 von dem Helmut Schönenberger und Unternehmerin Susanne Klatten gegründet und gilt heute als eine der führenden europäischen Institutionen für Start-up Förderung und Innovationspartnerschaften. UnternehmerTUM ist auch explizit als Inspiration in der österreichischen Industriestrategie als Inspirationsbeispiel erwähnt.



#### Academia plus Business in Practice

Der Vergleich ist auch für das AplusB-Programm insofern aufschlussreich, als dass das Zusammenspiel von Academia und Business hier auf mehreren, sich wechselseitig ergänzenden Ebenen stattfindet, inhaltlich, institutionell, personell, räumlich und operativ.

UnternehmerTUM ist als „An-Institut“ der TUM organisiert, also als rechtlich eigenständige Einrichtung, die eng mit der Universität kooperiert. Der Aufsichtsrat ist personell mit der Universitätsleitung und einzelnen Lehrstühlen verflochten, was die strategische Abstimmung institutionell absichert. Räumlich sind UnternehmerTUM und die universitäre Gründungsförderung seit 2015 unter einem Dach im Entrepreneurship Center auf dem Forschungscampus in Garching gebündelt. Außerdem übernehmen Vortragende von UnternehmerTUM Lehrveranstaltungen zu Entrepreneurship Education.

<sup>59</sup> <https://startup-factories.de/#startup-factories>

<sup>60</sup> <https://www.ft.com/content/50a5cb4d-d27a-402e-b1e1-b9be0002ebc8?syn-25a6b1a6=1>

Ergänzend übernehmen die TUM Venture Labs technologieorientierte Ausgründungen an den Schnittstellen von Ingenieur-, Natur- und Lebenswissenschaften, KI/IT und Medizin, während UnternehmerTUM die unternehmerische Qualifizierung, den Aufbau und den Zugang zu Finanzierung verantwortet. Sie sind an den jeweiligen Fachbereichen der TU München angesiedelt und bilden damit eine institutionalisierte Schnittstelle zwischen wissenschaftlicher Forschung und unternehmerischer Verwertung, ein entscheidender Unterschied zu den AplusB-Zentren, die in der Regel als eigenständige Gesellschaften neben den Hochschulen operieren und ihre Aktivitäten in den meisten Fällen auf mehrere unterschiedliche Hochschulen abstimmen müssen. Aus dieser Innenlage von UnternehmerTUM ergibt sich der unmittelbare Zugang zu Laboren, Werkstätten, Rechenkapazitäten, Forschungsdaten und vor allem zu den Wissenschaftler:innen selbst, also zu einer Infrastruktur, die ein externer Inkubator weder vorhalten noch ohne Weiteres nachbilden kann. Die Labs sind thematisch entlang der wissenschaftlichen Stärkeprofile der TUM zugeschnitten, unter anderem in den Bereichen Software und KI, Food, Agrar- und Biotechnologie, Healthcare, Quantum Technologies, Robotik, Aerospace sowie Sustainability und Circular Economy.

UnternehmerTUM finanziert sich aus einem breit diversifizierten Mix öffentlicher und privater Quellen. Rund 60 % der Mittel stammen aus Kooperationen mit der Privatwirtschaft, die typischerweise an die Erreichung definierter Projektziele gekoppelt sind. Dafür wurden unterschiedliche Partnerschaftsformate etabliert. Beispielsweise gibt es Venture Clienting Formate, bei denen Unternehmen nicht als Investor:innen agieren, sondern als erste Kund:innen. Gemeinsam mit Start-ups werden konkrete Pilotprojekte umgesetzt, um Technologien unter realen Bedingungen zu testen. Unternehmen erhalten so strukturierten Zugang zu Innovation, ohne eigene Ressourcen stark aufbauen zu müssen, während Start-ups direkten Kundenzugang, ein Projektbudget (ca. 25.000 EUR) und Unterstützung ohne Equity-Abgabe erhalten.<sup>61</sup> Der Fokus liegt auf der kritischsten Wachstumsphase: dem Übergang von Prototyp zu skalierbarem Geschäft. UnternehmerTUM begleitet diesen Prozess aktiv mit erfahrenen Expert:innen und strukturiert die Zusammenarbeit bis zum Proof-of-Concept.<sup>62</sup> Insgesamt fungiert Venture Clienting als Brücke zur Industrie und ergänzt die Programme von UnternehmerTUM um den entscheidenden Schritt: die tatsächliche Umsetzung und Skalierung im Markt.<sup>63</sup>

Etwa 20 % des Budgets kommen von öffentlichen Stellen, allerdings nicht in Form klassischer Förderungen, sondern als mit Ministerien ausgehandelte Projektbudgets, die UnternehmerTUM als externer Umsetzungspartner abwickelt. Weitere 10 bis 15 % werden von Philanthrop:innen bereitgestellt, die gezielt Deep-Tech-Gründungen unterstützen. Die verbleibenden rund 5 % stammen aus Erträgen des angeschlossenen Risikokapitalfonds, gespeist unter anderem dadurch, dass geförderte Start-ups 5 % ihres späteren Ertrags an UnternehmerTUM zurückführen, ein Modell, das eine langfristige Ausrichtung begünstigt, ohne kurzfristigen Renditedruck aufzubauen. Da UnternehmerTUM als gemeinnützige GmbH ohne externe Gesellschafter geführt wird, verbleiben sämtliche Cashflows in der Organisation und werden vollständig reinvestiert. Im Vergleich zu den AplusB-Zentren erlaubt diese Konstruktion eine deutlich höhere wirtschaftliche Eigenständigkeit gegenüber einzelnen Geldgebern und reduziert die Abhängigkeit von kurzfristigen Förderzyklen.

Ein weiterer Qualitätsfaktor ist, dass der Kontakt zu Investor:innen und Branchenvertreter:innen bei UnternehmerTUM nicht auf einzelne Pitch-Veranstaltungen beschränkt ist, sondern als kontinuierliche Zusammenarbeit angelegt ist. Mit der Eröffnung des Munich Urban Co-Lab im

<sup>61</sup> [unternehmer.tum.de/presse/techfounders-bietet-neues-angebot-fuer-etablierte-unternehmen](https://unternehmer.tum.de/presse/techfounders-bietet-neues-angebot-fuer-etablierte-unternehmen), Interview 2026

<sup>62</sup> Interview 2026

<sup>63</sup> [unternehmer.tum.de/landingpages/venture-clienting-neue-innovationskraft](https://unternehmer.tum.de/landingpages/venture-clienting-neue-innovationskraft)

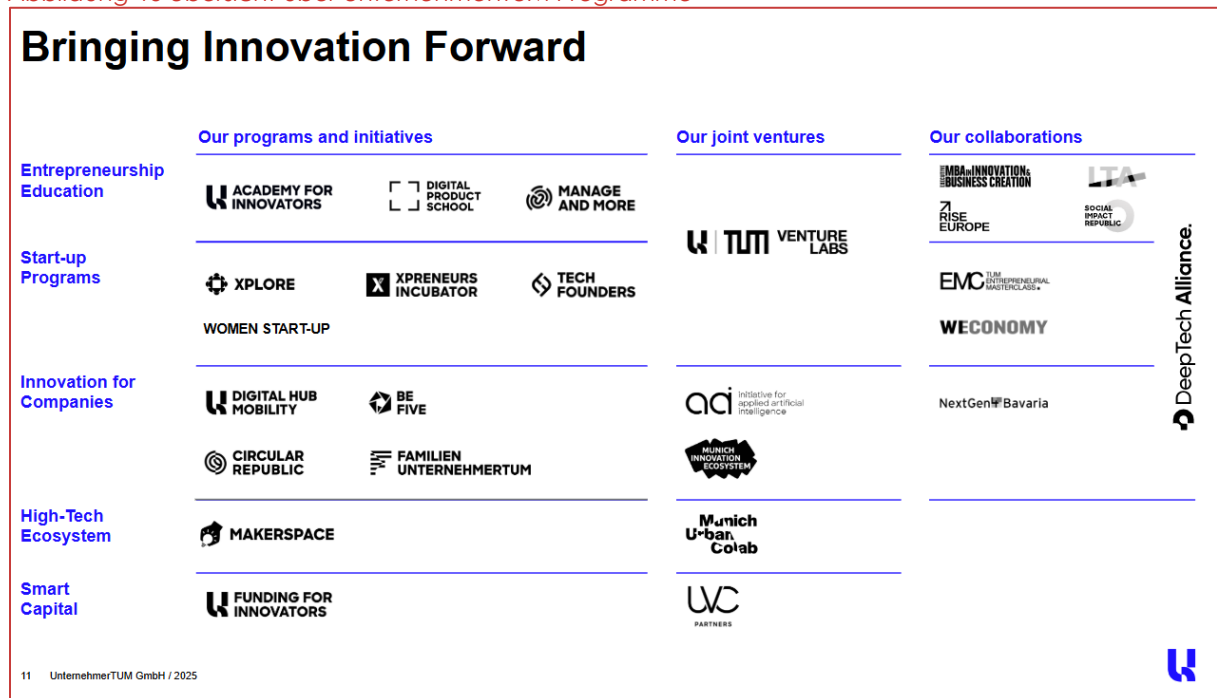


Juni 2021 wurde ein physischer Ort für den Austausch zwischen Start-ups, etablierten Unternehmen, Wissenschaft, Stadtverwaltung und Zivilgesellschaft geschaffen. Ergänzend etabliert der „Business Angel Stammtisch“ ein wiederkehrendes informelles Setting für den Austausch zwischen Start-ups und Investor:innen. Im Vergleich zu den AplusB-Zentren ist damit die Frequenz und Tiefe der Investor:innen-Anbindung deutlich höher.

## Das Angebotsportfolio

Die vielschichtige Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Wirtschaft schlägt sich auch in einer breiten Palette an Formaten nieder, die unterschiedliche Zielgruppen, Reifegrade und Anlässe adressieren. Im Vergleich zu den AplusB-Zentren stehen Pre-Inkubations- und Inkubationsangebote bei UnternehmerTUM also nicht isoliert, sondern sind in ein Geflecht aus Awareness-, Qualifizierungs-, Matching- und Wachstumsformaten eingebettet, die ineinandergreifen und sich gegenseitig speisen und dazu beitragen „kritische Masse“ an Start-ups zu generieren. Jährlich verzeichnet UnternehmerTUM über 17.000 Teilnehmer:innen in den unterschiedlichen Initiativen, mehr als 140 skalierbare Start-ups und über 500 Innovationspartnerschaften.<sup>64</sup> Sämtliche Programme und Kommunikationsmaterialien sind auf Englisch verfasst, da UnternehmerTUM gezielt europaweite und internationale Talente ansprechen will, und viele Formate werden hybrid angeboten, was die Reichweite zusätzlich erhöht.

Abbildung 46 Übersicht über UnternehmerTUM Programme



Quelle: UnternehmerTUM, geteilt von Interviewpartnerin Jennifer Kaiser-Steiner.

Mit dem Angebot deckt UnternehmerTUM den gesamten Start-up-Prozess ab, von der ersten Idee über die Skalierung bis zur Wachstumsphase. Die Organisation hält eine Vielzahl an Angeboten bereit. Im Folgenden gehen wir nur auf die Pre-Inkubations- und Inkubationsprogramme ein, die für den Vergleich mit AplusB besonders relevant sind.

<sup>64</sup> <https://www.unternehmertum.de/ueber/daten-fakten>

### **Pre-Inkubation: Xplore<sup>65</sup>**

Das Pre-Inkubationsprogramm Xplore richtet sich gezielt an Gründer:innen in einer sehr frühen Phase, in der sowohl das Geschäftsmodell als auch die Produktidee noch im Entstehen sind. Es bietet flexible Formate, um unternehmerische Ideen systematisch weiterzuentwickeln und deren Marktpotenzial zu überprüfen. Dabei stehen insbesondere die Schärfung des Value Propositions, die Validierung von Kundenbedürfnissen sowie die Entwicklung eines Minimum Viable Products (MVP) im Fokus. Ein zentrales Merkmal von Xplore ist die Kombination aus strukturierten Kursformaten, Workshops und individuellem Coaching, wodurch Teams sowohl methodisches Know-how als auch praktische Unterstützung erhalten. Ziel ist es, Gründer:innen mit den notwendigen Werkzeugen, Ressourcen und Netzwerken auszustatten, um ihre Ideen erfolgreich in den Markt zu bringen.<sup>66</sup>

Auffällig ist, dass bei der UnternehmerTUM bereits in dieser Pre-Inkubationsphase Leistungen angeboten werden, die in AplusB-Zentren teilweise erst in der Inkubationsphase zur Verfügung stehen. Dies spricht dafür, dass es insgesamt einen höheren Anspruch an schnellere Entwicklung der Start-ups gibt.

Innerhalb von Xplore existieren drei unterschiedliche Programmformate, die auf verschiedene Bedürfnisse und Entwicklungsstände zugeschnitten sind:

- Das Format „Venture Creator“ ist als berufsbegleitendes Programm konzipiert und richtet sich an frühe, technologieorientierte Start-up-Teams sowie angehende Unternehmer:innen. Über 10 Wochen hinweg erhalten die Teilnehmenden Zugang zu einem strukturierten Curriculum, intensiver Betreuung durch Coaches sowie zu einem breiten Netzwerk an Expert:innen und Mentor:innen.
- Das Programm „Market Pioneer“ ist als 6-wöchiges Intensivprogramm ausgelegt und fokussiert sich auf die Marktreife von Start-ups. Im Zentrum stehen die Validierung des Geschäftsmodells, die Definition des Produkts sowie die Entwicklung einer konkreten Markteintrittsstrategie. Durch gezieltes Coaching, Feedback-Schleifen und Expert:innenwissen werden die Teams auf die nächste Phase – insbesondere Inkubation und Wachstum – vorbereitet.
- Mit „Xplore Freerider“ bietet die UnternehmerTUM zusätzlich ein flexibles On-Demand-Format an, das sich individuell an die Bedürfnisse der Teams anpassen lässt. Hier stehen vor allem Online-Trainings sowie bedarfsorientierte Unterstützung im Vordergrund, etwa in den Bereichen Teamentwicklung, Customer Discovery und Business Development.

Insgesamt zeichnet sich Xplore durch seine hohe Flexibilität, die starke Praxisorientierung und die frühe, intensive Unterstützung von Start-ups aus. Dadurch wird eine solide Grundlage geschaffen, auf der die Teams in weiterführenden Programmen ihre Geschäftsmodelle skalieren und erfolgreich am Markt etablieren können.

### **Xpreneurs: Inkubation & Acceleration:**

Das Programm Xpreneurs der UnternehmerTUM gilt als das Flaggschiff der Inkubations- bzw. Accelerator-Angebote und ist späterphasiger ausgerichtet als klassische Inkubatoren. Im Unterschied zu vielen Programmen treten die Teams hier in der Regel bereits mit einem validierten Prototyp ein und arbeiten gezielt darauf hin, Marktreife zu erreichen, erste Umsätze zu generieren und Investor:innen zu gewinnen.<sup>67</sup> Der Fokus liegt auf technologiebasierten Start-ups unmittelbar vor dem Markteintritt, insbesondere in Bereichen wie Smart City, urbane

<sup>65</sup> <https://xplore.unternehmertum.de/>

<sup>66</sup> <https://xplore.unternehmertum.de/>

<sup>67</sup> <https://www.unternehmertum.de/angebot/xpreneurs>



Mobilität, Raumfahrt, Medizintechnik, Nachhaltigkeit, FoodTech/AgriTech, digitale Sicherheit sowie B2B-Software und -Hardware.<sup>68</sup>

Seit dem Start des Programms im Jahr 2017 haben über 300 Start-ups erfolgreich daran teilgenommen und dabei Finanzmittel in Höhe von über 2,9 Mrd. EUR eingeworben.<sup>69</sup>

Das Programm erstreckt sich über ca. 15 Wochen und wird zweimal jährlich (im März und September) durchgeführt.<sup>70</sup> Die Teams arbeiten eng mit erfahrenen Venture Consultants zusammen, die nicht nur beratend tätig sind, sondern aktiv an der Umsetzung mitwirken. Dieser Ansatz wird als „Startup Acceleration 2.0“ beschrieben, bei dem die Rolle der Coaches jener von „Chief Growth Officers“ ähnelt und eine proaktive, umsetzungsorientierte Unterstützung im Vordergrund steht.<sup>71</sup> Das Leistungsangebot umfasst unter anderem intensives Coaching durch das Kernteam, individuelles Mentoring durch Branchenexpert:innen sowie ein umfangreiches Workshop-Programm zu Themen wie Vertrieb, Verhandlung, Recht, Human Resources und Teamaufbau. Ergänzt wird dies durch Pitch-Trainings, regelmäßige Feedback-Schleifen und eine klare KPI-basierte Fortschrittsmessung.<sup>72</sup>

Ein besonderer Mehrwert liegt im Zugang zu einem umfangreichen Netzwerk: Start-ups profitieren von über 250 Venture Capital Geber:innen, Business Angels sowie mehr als 300 Industriepartner:innen weltweit. Diese Kontakte ermöglichen nicht nur Finanzierungsmöglichkeiten, sondern auch direkten Zugang zu ersten Kund:innen und realen Anwendungsfeldern.<sup>73</sup> Zusätzlich unterstützt Xpreneurs aktiv bei der Kundengewinnung, indem gezielt Verbindungen zu potenziellen B2B-Kund:innen und Early Adopters hergestellt werden. Dieser Ansatz steht im engen Zusammenhang mit dem Konzept des Venture Clienting, bei dem etablierten Unternehmen als erste Abnehmer von Start-up-Lösungen fungieren und so die Markteinführung beschleunigen.<sup>74</sup>

Auch infrastrukturell bietet das Programm umfassende Unterstützung: Dazu zählen moderne Büroflächen in München und Garching sowie Zugang zum MakerSpace, einer rund 1.500 m<sup>2</sup> großen High-Tech-Werkstatt zur Prototypenentwicklung.<sup>75</sup> Darüber hinaus stehen zahlreiche technologische Ressourcen und Partnerangebote zur Verfügung.<sup>76</sup>

Finanziell profitieren die Teams von verschiedenen Fördermöglichkeiten. Neben kleineren Zuschüssen für Prototyping-Projekte bestehen auch Chancen auf größere Investments, etwa über spezielle Förderlinien wie „Funding for Innovators“, bei denen ausgewählte Start-ups substanzielle Finanzierungen erhalten können.<sup>77</sup>

Ein weiteres wesentliches Merkmal ist die starke Community: Mit einem Alumni-Netzwerk von über 1.300 Gründer:innen sowie zahlreichen Expert:innen entsteht ein dynamisches Umfeld für Austausch, Lernen und Kooperation. Diese kritische Masse trägt maßgeblich zur Qualität und Geschwindigkeit der Start-up-Entwicklung bei.<sup>78</sup>

---

<sup>68</sup> <https://xpreneurs.io/xpreneurs-program>

<sup>69</sup> <https://xpreneurs.io/xpreneurs-program>

<sup>70</sup> <https://www.unternehmertum.de/angebot/xpreneurs>

<sup>71</sup> <https://xpreneurs.io/xpreneurs-program>

<sup>72</sup> <https://www.unternehmertum.de/angebot/xpreneurs>

<sup>73</sup> <https://xpreneurs.io/xpreneurs-program>

<sup>74</sup> <https://xpreneurs.io/xpreneurs-program>

<sup>75</sup> <https://www.unternehmertum.de/angebot/makerspace>

<sup>76</sup> <https://www.unternehmertum.de/angebot/xpreneurs>

<sup>77</sup> <https://www.unternehmertum.de/angebot/xpreneurs>

<sup>78</sup> <https://xpreneurs.io/xpreneurs-program>

## 5 Schlussfolgerungen

---

Auf Basis der vorangegangenen Analysen werden im Folgenden die zentralen Schlussfolgerungen der Evaluierung dargelegt und darauf aufbauend im nächsten Kapitel Empfehlungen für die Weiterentwicklung des Programms gegeben.

### Relevanz des AplusB-Programms

Insgesamt ist Relevanz eines Programms, das seinen Schwerpunkt auf die Inkubation wissensintensiver Gründungsvorhaben legt, hoch. Auf politischer Ebene besteht das erklärte Ziel, Start-ups und Spin-offs zu unterstützen und damit zentrale Anliegen wie den verstärkten Transfer von Forschungsergebnissen in die Wirtschaft sowie den Strukturwandel der heimischen Industrie voranzutreiben, für den Start-ups als wichtiger Impulsgeber gelten. Diese Zielsetzungen sind sowohl im aktuellen Regierungsprogramm<sup>79</sup> als auch in der Industriestrategie<sup>80</sup> prominent verankert und mit einer Reihe konkreter Maßnahmen unterlegt. Bisher umgesetzt wurden bereits die Einführung der Spin-off Initiative der awf, die Erarbeitung eines gemeinsamen Ausgründungsrahmens an den Hochschulen<sup>81</sup> sowie die Weiterführung Spin-off-Fellowship-Förderung der FFG. Die Ambition des strategischen Ziels ist in der FTI Strategie 2030<sup>82</sup> mit dem Indikator unterlegt, die Anzahl wirtschaftlich erfolgreicher akademischer Spin-offs um 100 % zu erhöhen. Das Monitoring des FORWIT zeigt hier bereits deutliche Erfolge: Die Zahl der akademischen Spin-offs ist von 93 im Jahr 2020 auf 161 gestiegen, womit rund 86 % des Zielwerts bereits erreicht sind.

Das AplusB-Programm unterstützt die Inkubation von wissensintensiven Start-ups seit über 20 Jahren. Zu einer Zeit, als es noch keine flächendeckenden Unterstützungsstrukturen für Start-ups gab, wurde mit AplusB eine regional eingebettete, an die Universitäten angebundene Betreuung aufgebaut. An manchen Standorten werden die Zentren mittlerweile in der fünften Förderperiode unterstützt und konnten in dieser Zeit professionelle Strukturen etablieren. Die Zentren leisten dabei vielfältige Arbeit, die von der Awarenessbildung bis zur intensiven Begleitung in der Pre-Inkubations- und Inkubationsphase reicht. Damit haben sie einen wichtigen Impuls für wissensintensive Gründungen in Österreich gesetzt. Allerdings ergeben sich durch die unterschiedliche Historie unterschiedliche Förderbedürfnisse der Zentren. Beispielsweise müssen an neu etablierten Zentren/Konsortien dem strukturellen Aufbau mehr Zeit gewidmet werden als in langjährig etablierten Zentren.

Andere europäische Länder haben ähnliche Unterstützungsstrukturen wie AplusB, was die grundsätzliche Relevanz solcher Formate bestätigt. Für die Weiterentwicklung können die verglichenen Programme punktuelle Inspiration liefern, etwa hinsichtlich Qualitätssicherungs- und Koordinationsmechanismen, innovativer Geschäftsmodelle sowie Formate, die nicht vorrangig einem linearen Innovationsmodell folgen, sondern Start-ups im Austausch zwischen Academia und Business vielfältig positionieren.

---

<sup>79</sup> Bundeskanzleramt Österreich (2025), *Jetzt das Richtige tun. Für Österreich. Regierungsprogramm 2025–2029*.  
[https://www.bundeskanzleramt.gv.at/dam/jcr:8d78b028-70ba-4f60-a96e-2fca7324fd03/Regierungsprogramm\\_2025-2029.pdf](https://www.bundeskanzleramt.gv.at/dam/jcr:8d78b028-70ba-4f60-a96e-2fca7324fd03/Regierungsprogramm_2025-2029.pdf);  
<https://austrianstartups.com/news/2495902>

<sup>80</sup> Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus (o. D.), *Industriestrategie Österreich 2035: Gemeinsam Zukunft produzieren*. <https://www.bmwf.at/Themen/industriestrategie.html>

<sup>81</sup> Wutscher, W., Gumpenberger, E., Berger, M. (2024) Akademische Spin-offs: Ausgründungsrahmen für österreichische Hochschulen und Forschungseinrichtungen. <https://nvs.co.at/wp-content/uploads/2024/04/2024-Akademische-Spin-offs-Ausgründungsrahmen-fur-osterreichische-Hochschulen-und-Forschungseinrichtungen-1.pdf>

<sup>82</sup> FTI-Strategie 2030 - Strategie der Bundesregierung für Forschung, Technologie und Innovation:  
[https://www.bundeskanzleramt.gv.at/dam/jcr:ef023a1a-be5c-4025-afd8-4d76c3c11b6a/43\\_10\\_fti-strategie\\_NB.pdf](https://www.bundeskanzleramt.gv.at/dam/jcr:ef023a1a-be5c-4025-afd8-4d76c3c11b6a/43_10_fti-strategie_NB.pdf)

## Effektivität des AplusB-Programms

Das AplusB-Programm unterstützt effektiv frühphasige Gründungsprojekte. Insgesamt wurden im Evaluierungszeitraum an allen Zentren über 500 Start-ups inkubiert.

Als zentrale Gründe für ihre Bewerbung nennen die inkubierten Start-ups in der online-Befragung den Austausch mit anderen Start-ups, die Möglichkeit finanzieller Unterstützung sowie den guten Ruf des Zentrums. In Interviews unterstreichen die Inkubierten zudem, wie wichtig der Bündelung unterschiedlicher Unterstützungsleistungen in einem Programm ist. Dies ist vor allem im Vergleich mit privaten Initiativen auffällig, die oftmals nur Teile des AplusB-Leistungsangebots (Beratung, Workshops, Büroräumlichkeiten, Finanzierung) anbieten. Eine Mehrheit der Inkubierten sieht zudem klare USPs der Zentren gegenüber anderen Inkubationsangeboten, wobei diese je nach Inkubator unterschiedlich gelagert sind. Als wichtigste Angebote stufen die Inkubierten Mentoring, Workshops und Kurse, Begleitung sowie Veranstaltungen ein. Erweiterungspotenzial sehen sie beim Kontakt zu Investor:innen und Industrie sowie bei der generellen finanziellen Unterstützung.

Laut Befragung trägt die Inkubation vor allem zur Konkretisierung der Gründungsidee, zum Verfügbarmachen unternehmerischer Expertise für die nächste Phase sowie zu einer besseren Einschätzung des Erfolgspotenzials der Gründungsidee bei. Erweiterte unternehmerische Kenntnisse beziehen sich vor allem auf solche, die unmittelbare Relevanz für die Außenwirkung und Ressourcenmobilisierung haben. Dies deutet darauf hin, dass Gründer:innen in frühen Entwicklungsphasen vor allem Kompetenzen aufbauen, um ihr Vorhaben überzeugend zu kommunizieren, Investor:innen anzusprechen und Finanzierung zu sichern. Interne Organisations- und Verwaltungsfragen wie Buchhaltung, Vertragsrecht oder Organisationsstrukturen, werden weniger wichtig gesetzt, was die Frühphasigkeit der Unternehmen unterstreicht.

Die Wirkungsanalyse des Programms zeigt einen deutlichen Fördereffekt im Vergleich mit einer Kontrollgruppe von nicht geförderten Unternehmen („digitalen Zwillingen“), der in verschiedenen Dimensionen (Beschäftigte, Patentaktivität, Bilanz), besonders in den ersten Jahren der Unterstützung, nachweisbar ist. Auch die Selbsteinschätzung zur Additionalität der Förderung lässt sich entsprechend interpretieren. Neben Vorhaben mit starken Gründungspersönlichkeiten, auf die die Inkubationsförderung nicht unbedingt einen erheblichen Einfluss hat, geht die Förderung in der Mehrzahl jedoch an Vorhaben, bei denen Inkubationsangebote durchaus einen Unterschied für die positive Entwicklung des Vorhabens machen. Eine Heterogenitätsanalyse nach Technologieintensität (High-Tech, Middle-Tech, Low-Tech) basierend auf einer Stichprobe deutet darauf hin, dass es mit dem Programm gelingt, High-Tech-Start-ups zu adressieren. Die Fördereffekte der Inkubation sind für High-Tech-Unternehmen am stärksten ausgeprägt.

Trotz der positiven Ergebnisse, die sich aus der Wirkungsanalyse und der Befragung hinsichtlich der Effektivität der Förderung ableiten lassen, zeigen die Ergebnisse jedoch, dass die AplusB-Inkubation keinen breit wirksamen Fördereffekt auf die Entwicklung zu Scale-ups, im Sinne der OECD Scale-up Definition<sup>83</sup>, entfaltet. Allerdings deuten die Analysen einer moderateren Scale-up Definition<sup>84</sup> darauf hin, dass AplusB-Start-ups häufiger frühe, überdurchschnittliche Wachstumsphasen erreichen. Das Programm trägt insofern vor allem zur

<sup>83</sup> OECD (2021), *Understanding Firm Growth: Helping SMEs Scale Up*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/fc60b04c-en>. (Innerhalb von 3 Jahren, mind. 10 Mitarbeitende und mind. 20 % durchschnittliche jährliche Wachstumsrate.)

<sup>84</sup> Technopolis, „Moderate Scale-up Definition“. (Innerhalb von 2 Jahren, mind. 5 Mitarbeitende und mind. 10 % durchschnittliche jährliche Wachstumsrate.)

Schaffung von Voraussetzungen für spätere Skalierung bei, ohne aber die konkrete Herausbildung von Scale-ups, im OECD Sinne, systematisch auszulösen.

Die Triangulation von Befragungsergebnissen, Fallstudien und Interviewevidenz kommen zu dem Ergebnis, dass es ein verstärkter thematischer Fokus für fortgeschrittene Start-up-Phasen erstrebenswert ist. Gerade für die Wachstumsphase von wissensintensiven Unternehmen sind konkrete Infrastrukturen, spezifische Geschäftsmodelle und Marktkenntnisse, europäische Netzwerke und spezialisierte Investoren notwendig. In Österreich gibt es bereits sehr stark differenzierte, thematische Frühphasenförderung für Start-ups, was durch den Ausbau der Angeboten an den Universitäten noch verstärkt wird. Allerdings gibt es, vergleichsweise wenig Angebot für die Wachstumsphasen. Dieser Bedarf ist festzuhalten, und in einer umfassenden Analyse des Start-up-Fördersystems zu verorten.

Insgesamt kann festgehalten werden, dass die Governancestruktur der Zentren insofern adäquat ist, als sie der Umsetzung der Leistungen förderlich ist. Die Grundidee, ein institutionenübergreifendes Angebot an den Standorten zu schaffen, wird in Interviews als positiv hervorgehoben. Jüngere Veränderungen und Verzweigungen im Start-up-Ökosystem und die mittlerweile beobachtbare Vielfalt an Formaten, in denen die Zentren ausgestaltet sind und die unterschiedlichen Rollen, die sie in den Ökosystemen übernehmen (z.B. One-Stop-Shop für Start-ups im Bundesland vs. einzelnes Inkubationszentrum mit High-Tech-Fokus) führen jedoch zu der Schlussfolgerung, dass die Governancestruktur im Falle der Weiterführung des Programms zu überarbeiten wäre: Während auf individueller Zentrumssebene die Governance jeweils gut funktioniert, gibt es auf Systemebene Potenzial zu höherer Effizienz und vor allem zu höherer Effektivität und Kohärenz (siehe unten).

Die Schwerpunktsetzungen der aktuellen Förderperiode (Female Entrepreneurship sowie Klima- und Umweltrelevanz) haben laut Befragungsergebnissen dazu geführt, dass sich ein Teil der Geschäftsideen stärker mit diesen Thematiken auseinandergesetzt hat. Die Schwerpunkte sind stark mit Output-KPIs hinterlegt, was für die Zentren durchaus eine Herausforderung darstellt, da sie auf die Teamzusammensetzung und die inhaltliche Ausrichtung der sich bewerbenden Start-ups nur geringen Einfluss haben. Allerdings zeigen Beispiele aus den Fallstudien, dass die Zentren aufgrund der Schwerpunktsetzung hier aktiv mögliche Gründer:innen ansprechen.

### **Kohärenz des AplusB-Programms**

Das größte Optimierungspotenzial des Programms liegt im Bereich der Kohärenz auf mehreren Ebenen: Kohärenz der heterogenen Leistungsangebote zwischen den Zentren, eine Neuverhandlung der Beziehung mit den Universitäten vor dem Hintergrund einer vermehrten Professionalisierung der Spin-off Aktivitäten, sowie eine Abstimmung mit ähnlich gelagerten Förderinitiativen auf nationaler und europäischer Ebene.

Ein Grundgedanke des Programms ist, Inkubationsangebote regional zu verankern und gezielt auf die bundeslandspezifischen Innovationsökosystem einzugehen. Eine regionale Verankerung mit direkter Ansprechstelle vor Ort ist laut Inkubierten wichtig, um die Hemmschwelle für einen Inkubationseintritt niedrig zu halten. Der gute Ruf des Zentrums in der Region wird als zentrales Motiv für die Bewerbung gesehen. Zudem tragen die Programme zu Gründungen in den jeweiligen Bundesländern und einem Aufbau von regionalen Start-up Communities bei. Das regional differenzierte Förderangebot stellt sich allerdings sehr heterogen dar: Die Pre-Inkubationsprozesse dauern unterschiedlich lang, die Angebote werden unterschiedlich oft angeboten, die Kooperationen mit wirtschaftlichen Akteuren und der Kontakt mit potenziellen Investoren sind unterschiedlich stark ausgeprägt, die internationale Ausrichtung der Inkubatoren ist unterschiedlich gelagert, die zusätzlichen Finanzierungsmöglichkeiten bzw. Beteiligungsformate unterscheiden sich stark. Dies führt zu einer Fragmentierung der „Marke AplusB“. Für Investor:innen ist in der Folge nicht klar

erkennbar, mit welchen Kompetenzen die Start-ups das Programm verlassen; auch für die Start-ups selbst ist das Angebot nicht einfach zu vergleichen. Hinzu kommt das Fehlen eines einheitlichen Außenauftritts auf internationaler Ebene. Die einzelnen Zentren engagieren sich zwar aktiv in europäischen Initiativen, dies jedoch meist inkubatorbezogen und nicht österreichweit gedacht.

In der aktuellen Förderperiode wurde basierend auf Empfehlungen der vorhergehenden Evaluierungen ein verstärkter Fokus auf die Zusammenarbeit im AplusB-Verein gesetzt. Der AplusB-Verein bildet eine in Österreich einzigartige Form der überregionalen Zusammenarbeit und Vernetzung von Inkubationszentren. Aktuell wird von den Mitgliedern des AplusB-Vereins der Wunsch nach einer engeren Kooperation zwischen den Zentren geäußert. Die starke Verankerung der Zentren in den regionalen Ökosystemen führt nämlich häufig dazu, dass Themen primär in Bundesland-Dimensionen gedacht werden und es eine Konkurrenz zwischen den Zentren gibt. In der Zusammenarbeit liegt erhebliches Potenzial, um aufbauend auf der lokalen Verankerung größere, gemeinsame Vorhaben anzustoßen und mit kritischer Masse auch internationale Sichtbarkeit zu schaffen. Ein Best-Practice-Beispiel dafür ist das bundeslandübergreifende Konsortium South-West, das eine verstärkte inhaltliche Zusammenarbeit und einen gemeinsamen Zugang in der Start-up-Begleitung etabliert hat.

Aktuell liegen zentrale Veränderungen und Herausforderungen für die AplusB-Zentren in der Neuverhandlung der Zusammenarbeit mit und der strukturellen Verortung an den Universitäten. An allen AplusB-Zentren sind Hochschulen als Gesellschafter involviert. Universitäten sehen sich zunehmend gefordert, sich im Bereich Ausgründungen zu professionalisieren und interne Rahmenbedingungen zu schaffen, die den Transfer von Forschungsergebnissen in Start-ups unterstützen. Sie bieten daher vermehrt Awarenessarbeit und auch Inkubationsleistungen an. Dieses verstärkte Engagement ist in den Leistungsvereinbarungen der Universitäten festgehalten und wird zudem durch Spin-off spezifische Förderprogramme wie die Spin-off Fellowships (FFG) und die Spin-off Initiative (aws) unterstützt. Auffällig ist, dass die AplusB-Zentren trotz ihrer Vorreiter-Rolle nicht systematisch in die Professionalisierung ihrer Eigentümeruniversitäten eingebunden sind. Es gibt zwar an einigen Standorten einen stärkeren Austausch und bspw. bei Start-up Salzburg auch eine enge Verschränkung durch Kontaktpunkte an den Hochschulen. Im Allgemeinen werden die AplusB-Zentren allerdings als „externe“ Akteure gesehen. In der Folge werden zunehmend Parallelstrukturen in der frühphasigen Start-up Betreuung geschaffen. Zudem gibt es bisher keine Verschränkung der universitären Beteiligungsgesellschaften mit den AplusB-Zentren. Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen gilt es neu zu bewerten, wie die Zusammenarbeit mit den Hochschulen ausgestaltet wird. Bereits im Antragsprozess sollten die Erwartungen an die Zusammenarbeit geklärt und konkrete Schnittstellenprozesse sowie und messbare Ziele definiert werden. Außerdem gilt es, die Pre-Inkubationsbetreuung neu zu bewerten, da die Hochschulen vor allem im frühphasigen Bereich aktiv werden. Wer macht was in welchen Phasen? Wie gestaltet man die Schnittstellen? Wie gelingt die Selektion der Projekte und dann die Förderung von Früh- in Spätphasen? Mit einem Wort: Wie kann die Vielfalt paralleler Aktivitäten zu Skalierung auch der Unterstützungs-Infrastruktur überführt werden?

Das österreichische Innovationsfördersystem neigt zu einer Überdifferenzierung und Kleinteiligkeit. Das zeigt sich symptomatisch auch in der vorliegenden Evaluation des AplusB-Programms und der Umfeldbetrachtung. AplusB-Zentren leisten im fragmentierten Gründungsökosystem Übersetzungsarbeit für die Start-ups, informieren über die Förderangebote und unterstützen bei der Beantragung und Abwicklung von Projekten. Darüber hinaus gilt es, die AplusB-Zentren selbst als nicht-monetäres Unterstützungsangebot, mit klarem Schnittstellencharacter strukturell besser zu verschränken. Besonders wichtig erscheint es, Synergiepotenziale von bereits bestehenden Angeboten der aws (bswp. aws



Connect, ISN, aws First Incubator) und der FFG (bspw. Spin-off Fellowships, EEN, Innovatorinnen, FemTech), oder auch neuen etablierten Initiativen wie der Spin-off Förderung der Christian Doppler Gesellschaft zu heben.

Ein weiteres Potenzial zur Verbesserung liegt in der internationalen Ausrichtung der Zentren, die bislang wenig ausgeprägt ist. Dies wird beispielsweise in der Befragung deutlich, in der die Anbindung an internationale Netzwerke als wesentlich geringer wahrgenommen wird als die regionale oder nationale Anbindung. Für Wachstum auf internationaler Ebene ist es jedoch unabdingbar, eine klare internationale Perspektive zu verfolgen und klare Ambitionen zu formulieren. Die Zentren unterscheiden sich dahingehend, wie zentral der internationale Austausch (bspw. Zusammenarbeit in Non-AplusB-Projekten, Arbeitsplätze in anderen Ländern Arbeitssprache English, konkrete Ansiedelungsinitiativen) eingebunden ist. Als positives Beispiel lässt sich anführen, dass sechs der 17 EIC-Accelerator Projekten, einer besonders prestigeträchtigen und budgetintensiven Förderung auf EU-Ebene, von einem AplusB-Zentrum betreut wurden.

### **Effizienz des AplusB-Programms**

Die Budgetmittel für das AplusB-Programm haben sich in den letzten Jahren verringert, dennoch erbringen die Zentren weiterhin gute Inkubationsleistungen. Das Programm weist somit hohe Effizienz auf und es ist gelungen, die fehlende Finanzierung durch andere Mittel auszugleichen. Dies deckt sich mit dem Befund, dass die AplusB-Zentren vor allem auf Bundesländerebene als standortpolitische Instrumente wahrgenommen werden. In einigen Bundesländern bringen sich die Länder mit deutlich mehr als dem vorgesehenen Mindestanteil von 30 % ein und übernehmen damit eine starke Verantwortung für die Zentren. Zudem gelingt es den AplusB-Zentren teilweise sehr gut, über internationale Non-AplusB-Programme, bei denen Synergien und Spezialisierungen der Inkubatoren bestehen, erfolgreich Geldmittel einzuwerben.

Die aws wickelt das Programm professionell und entsprechend ihres Auftrags ab. Die Übernahme des Programms von der FFG und Übergang von Zentrums- auf Projektfinanzierung wurde gut bewältigt. Die größten aktuellen Kritikpunkte liegen in der Komplexität der Abrechnungen und der Berichtsabnahme. Die dadurch verzögerte Ratenauszahlung hat bei Zentren bereits zu Liquiditätsproblemen geführt, was auch vom Rechnungshof kritisiert wurde. Hier wurden bereits Prozesse angepasst, allerdings gibt es immer noch Potenzial, das Berichtswesen zu verschlanken und auf zentrale Elemente zu fokussieren. Zudem weist das Monitoring des AplusB-Programms erhebliche Defizite auf. Auch dies wurde in einer rezenten Prüfung eines AplusB-Zentrums durch den Rechnungshof bemängelt. Die Zentren liefern Berichte in sehr unterschiedlicher Qualität ab, wobei inkonsistente Begrifflichkeiten und fehlende Standardisierung es schwierig machen, einen klaren Überblick über die relevanten Indikatoren zu erhalten. Diese Inkonsistenzen durchziehen das gesamte System und erschweren die Vergleichbarkeit und Aussagekraft der erfassten Daten erheblich.

Ein Teil des Monitorings, das umfragebasierte Gründungsmonitoring, wurde an Joanneum Research ausgelagert. Joanneum Research führt das Monitoring professionell durch, allerdings ergeben sich durch die wechselnden Zuständigkeiten (aws/AplusB-Verein) auch Veränderungen in den Erhebungsfragen. Es gibt daher keine kontinuierlichen Zeitreihen der Erhebung und Befragungsfatigue bei den Start-ups, die aufgrund der fragmentierten Förderlandschaft sehr oft befragt werden. Hier könnte eine Bündelung der Datenerfassung, beispielsweise durch die Integration AplusB spezifischer Fragen in den Austrian Start-up Monitor, Abhilfe schaffen. Grundsätzlich bedarf es einer klaren Definition, welche Informationen für welche Stakeholder relevant sind, um die Berichtslegung zu vereinfachen und sie für die aws und das BMIMI, aber auch für die Arbeit der AplusB-Zentren selbst sinnvoll nutzbar zu machen.

## 6 Empfehlungen für die Weiterentwicklung des Programms

---

Aufbauend auf den grundsätzlich positiven Evaluierungsergebnissen empfehlen wir eine Fortsetzung des Programms unter Anpassungen, die die aktuellen Entwicklungen im Gründungsökosystem und der Inkubationslandschaft berücksichtigen. Dabei stellen wir die Frage in den Fokus „Welche Impulse will man mit dem AplusB-Programm setzen?“. Aufbauend auf den Errungenschaften der letzten Jahrzehnte gilt es, sich strukturell weiterzuentwickeln, was wiederum nur unter Berücksichtigung der institutionellen Settings und der Positionierung in dem mittlerweile stark gewachsenen Ökosystem für Start-ups möglich ist.

### AplusB als österreichweites High-Tech-Inkubatoren Netzwerk

Die Mission der nächsten Förderperiode sollte die Förderung eines österreichweiten, regional verankerten, High-Tech-Inkubatoren Netzwerks sein. Dafür sollte man von einer Förderung einzelner Inkubatoren pro Bundesland abrücken, die Konkurrenzdynamiken zwischen den Zentren befördert. Vielmehr soll für das Programm die gemeinsame Stoßrichtung und Ambition auf die nationale und internationale Ebene sichergestellt werden, dafür klare Sichtbarkeit und die beste Unterstützung für ein nachhaltiges Wachstum von Start-ups zu haben. Von Seiten des AplusB-Vereins gibt es bereits klare Signale, die österreichweite Zusammenarbeit stärker in den Fokus rücken zu wollen, welche man aufgreifen sollte. Ein solches österreichweites Netzwerk schafft die Voraussetzung dafür, Inkubations- und Start-up-Betreuungskapazitäten zu bündeln und damit kritische Masse zu erreichen, die einzelne Bundesland- oder auch Inkubatoren der Universitäten in dieser Form nicht effizient aufbauen können. Das erhöht internationale Sichtbarkeit, verbessert die Vernetzung von Start-ups mit ähnlichen Start-ups österreichweit, und erhöht in der Folge die Attraktivität für Investor:innen.

Konkret empfehlen wir dafür:

- **AplusB-Gütesiegel:** Etablierung eines AplusB-Gütesiegels, das definiert, welche Kompetenzen ein Start-up nach welcher Art von Betreuung mitbringt. Voraussetzung dafür ist ein Mindestmaß an Standardisierung und ein klarer High-Tech-Fokus. An das Gütesiegel können zusätzliche Förderungen auch über das AplusB-Programm hinaus gekoppelt werden. Die Erarbeitung des Gütesiegels sollte neben Inkubatoren auch Investmentverwerter:innen involvieren.
- **Österreichweite Vernetzung für Inkubierte:** Aufbau eines bundesländerübergreifenden Austauschs zwischen Start-ups mit ähnlichen Geschäftsmodellen oder thematischen Schwerpunkten. Der Austausch unter den Inkubierten war laut Befragung einer der zentralen Bewerbungsgründe und sollte österreichweit gedacht werden. Ein Schwerpunkt liegt auch auf dem gemeinsamen Sichtbarmachen, etwa über eine gemeinsame online-Präsenz aller national oder regional geförderten High-Tech-Start-ups, mit Einladung für weitere österreichische Start-ups, die auch als Plattform für den gemeinsamen Austausch genutzt wird.
- **Internationale Ambition des Programms klar verankern:** Die internationale Vernetzung sollte expliziter Programmschwerpunkt werden. Auf europäischer Ebene sind in den kommenden Jahren zahlreiche Initiativen angekündigt, bei denen Österreich prominent vertreten sein sollte. Einzelne Inkubatoren tun sich schwer, substanzielle EU-Mittel zu mobilisieren, ein gebündeltes Auftreten erhöht die Chancen deutlich. Eine bundesländerübergreifende Bündelung stellt sicher, dass EU-Projekte nicht nur einzelnen Inkubierten, sondern Start-ups österreichweit zugutekommen. Um den internationalen Charakter und die Ambition des Programms zu verdeutlichen können bspw. auch die Beiräte verstärkt international besetzt werden, und gezielte Kooperationen mit internationalen Inkubationsnetzwerken, der Austausch von Start-ups sowie gezielte Ansiedlungsinitiativen angedacht werden.



- **Netzwerk über die bisher geförderten Institutionen hinaus öffnen:** Ein österreichweites High-Tech-Inkubationsnetzwerk sollte alle relevanten Akteur:innen in der Betreuung von High-Tech-Start-ups einbinden (z.B. auch Inkubatoren wie XISTA und ZAT Leoben, die neu eingerichteten CDG-Initiativen sowie Inkubationsangebote der Universitäten). Ein gemeinsames Netzwerk erleichtert sowohl Qualitätssicherung als auch Schnittstellenarbeit. Wir sehen hier einerseits die Möglichkeit das Programm grundlegend strukturell zu überdenken, was auf jeden Fall eine ausreichend Vorlaufzeit in der Ausschreibung voraussetzt. Es kann die Weiterentwicklung der Netzwerkstrukturen auch unabhängig von den Inkubatoren gefördert werden, bspw. durch verstärkte Institutionalisierung des AplusB-Vereins, bei dem ähnlich wie mit den Industriepattformen alle relevanten Akteure vertreten sind.
- **Modulare Förderung, um der regionalen Heterogenität Rechnung zu tragen:** Wir empfehlen durch eine modulare Förderung auf die unterschiedlichen regionalen Rahmenbedingungen einzugehen. Pro Bundesland sollte gut begründet werden, wo eine Bundesförderung tatsächlich ein Marktversagen ausgleicht und wo nicht. Das Argument einer flächendeckenden Versorgung allein reicht nicht aus, insbesondere weil Universitäten und private Anbieter zunehmend Kapazitäten aufbauen.

### Fokus auf Scale-up Phasen-Betreuung

Aktuell liegt der Fokus vorrangig auf frühphasigen Angeboten, was auch einer Empfehlung der letzten Evaluierung entspricht. Die Inkubierten werden in dieser Phase gut auf einen erfolgreichen Start vorbereitet. An manchen Zentren findet auch über die Inkubation hinaus eine Begleitung statt (e.g. accent – Langfristige Nutzung von Versuchsflächen). Mit der Professionalisierung der Universitäten in der Awarenessarbeit und Start-up-Betreuung gilt es in der AplusB-Arbeit eher einen Schwerpunkt auf die später-phasige Entwicklung zu legen und das bestehende Angebot hier entsprechend zu ergänzen. Eine Begleitung in der Wachstumsphase erfordert allerdings längerfristige, spezialisierte und gleichzeitige flexiblere Angebote, sowie den Zugang zu passender Infrastruktur. Eine thematische Clusterung für die spätphasige Betreuung erscheint hier grundsätzlich sinnvoll und entspricht auch dem Wunsch der Start-ups in der Befragung nach mehr Austausch mit ähnlichen Teams. Für die Weiterentwicklung des Programms empfehlen wir sowohl den österreichweiten Austausch der Start-ups hinsichtlich thematischer Cluster und ähnlicher Businessmodelle anzudenken:

- **Synergien mit der Schlüsseltechnologie-Initiative:** Über das AplusB-Programm hinaus bietet sich die gezielte Abstimmung mit der Schlüsseltechnologie-Initiative der Industriestrategie an. Die neun definierten Schlüsseltechnologiefelder decken ein breites Spektrum relevanter Anwendungsbereiche ab, in denen sich die bereits inkubierten Start-ups gut verorten lassen. Eine Ausrichtung entlang dieser Technologiefelder ermöglicht eine langfristige, österreichweite Vernetzung inkubierter Start-ups und Alumni der Inkubationsprogramme mit anderen Stakeholdern und relevanten Akteuren (bspw. Industrieclustern), und es kann auf thematische Herausforderungen in der Umsetzung gezielt eingegangen werden. Bei der Umsetzung thematischer Cluster ist Flexibilität entscheidend: Die Schwerpunkte müssen so gestaltet sein, dass sie auf die tatsächlich inkubierten Teams sowie auf regionale Unterschiede abgestimmt werden können. Wenn beispielsweise in bestimmten Schlüsseltechnologiefeldern keine entsprechenden Gründer:innen inkubiert werden, wenn Start-ups sich keinem der definierten Felder klar zuordnen lassen oder wenn sie gleichzeitig mehreren Technologiebereichen zugeschrieben werden können, sollten die Angebote dies abbilden können, statt Start-ups in unpassende Kategorien zu zwingen.
- **Clusterung entlang von Business-Modellen:** Ergänzend zur thematischen Clusterung bietet eine Gruppierung entlang von Geschäftsmodellen erhebliches Lernpotenzial. Start-ups, die

ähnliche Geschäftsmodelle verfolgen, stehen vor vergleichbaren strategischen, logistischen und administrativen Herausforderungen, unabhängig davon, in welchem inhaltlichen Bereich sie tätig sind. Eine solche Clusterung für gezielte Formate schafft daher branchenübergreifende Peergruppen mit hoher praktischer Relevanz und stärkt den gezielten Wissenstransfer zwischen Start-ups, die sonst kaum in Kontakt treten würden.

### **Academia PLUS BUSINESS**

Entsprechend der Empfehlung, die Betreuung der Start-ups in späteren Phasen in den Vordergrund zu rücken, sollte die Zusammenarbeit mit wirtschaftlichen Akteuren gezielt ausgebaut werden. Diese ist zwischen den Zentren bisher sehr unterschiedlich ausgeprägt. Ziel sollte es sein, einen kontinuierlichen Austausch mit Investor:innen aufzubauen, der über punktuelle Anlässe wie Demo Days hinausgeht und systematisches Feedback in die Beratungs- und Begleitungsarbeit zurückspielt. Auch wenn Eingriffe in die Eigentümerstruktur bei den bestehenden Gesellschaftern erfahrungsgemäß auf Vorbehalte stoßen, sollte offen geprüft werden, ob wirtschaftliche Akteure (wie bspw. die Wirtschaftskammern) stärker in der Gesellschafterstruktur abgebildet werden können. Zudem können auch alternative Finanzierungsmodelle, die wirtschaftliches Engagement strukturell verankern, ausgebaut werden. Angebote, die im Sinne von Strukturwandelinitiativen besonderes Potenzial haben (e.g. Firmenchallenges, Venture Clienting Formate, etc.), verdienen ebenfalls mehr Beachtung.

### **Verstärkter Fokus auf Bündelungen im Förderökosystem**

Die AplusB-Zentren leisten bereits auf unterschiedlichen Ebene Schnittstellenarbeit im fragmentierten Förderökosystem und unterstützen Gründer:innen dabei, sich in diesem zurecht zu finden. Allerdings gilt es in einer Weiterentwicklung des Programms auch auf Seiten der Programmverantwortlichen das Synergiepotenzial auf einer strukturellen Ebene zu verankern. Besonders wichtig sind hier Synergieeffekte mit Förderprogrammen der aws (aws Industry Start-up Net, aws First Incubator) und der FFG (Spin-off Fellowship Programm, Innovator:innen, Femtech), den Spin-off Initiativen der Hochschulen sowie der Christian Doppler Gesellschaft. Auch mit dem Enterprise Europe Network (EEN), das vor allem die Internationalisierung von KMUs regional verankert unterstützt, gibt es Synergiepotenzial, dass bisher ungenutzt bleibt. Zur kontinuierlichen Abstimmung der Initiativen sehen wir im Einklang mit den Empfehlungen der Evaluierung der FTI-Strategie eine interministerielle und agenturenübergreifende Zusammenarbeit, bspw. in der Form von Arbeitsgruppen, als förderlich an.

### **Female Entrepreneurship und Klima- und Umweltrelevanz als langfristige Querschnittsthemen**

Die Schwerpunkte auf Female Entrepreneurship und Klima- und Umweltrelevanz sollten in der nächsten Programmperiode beibehalten und mit bestehenden Initiativen mit ähnlicher Zielsetzung verknüpft werden. Dabei gilt es, so vorzugehen, dass die Förderung im Rahmen von AplusB auf die längerfristige gesellschaftliche Entwicklungen und den Strukturwandel der Wirtschaft einzahlt, und nicht in einer Einzelprogrammlogik des AplusB-Programms verbleibt. Im aktuellen Programm ist dieser Schwerpunkt mit KPIs hinterlegt, diese bilden jedoch primär Outputs ab und greifen auf der operativen Ebene zu kurz, was in der Weiterentwicklung angesichts des hohen Potenzials angepasst werden sollte.

### **Berichtswesen verschlanken und Monitoring fokussieren**

Das Berichtswesen für das Programm sollte spürbar vereinfacht werden, auch um langwierige Abrechnungsvorgänge zu vermeiden, die in der Vergangenheit bei Zentren bereits zu Liquiditätsproblemen geführt haben. Im Zuge dieser Verschlinkung gilt es klar

herauszuarbeiten, welche Informationen tatsächlich relevant sind für die Steuerung und Evaluierung des Programms. In diesem Sinne gilt es auch das Monitoring zu fokussieren: Welche Indikatoren sind steuerungsrelevant? Welche dienen primär der Außendarstellung des Programms (etwa Indikatoren auf der Website oder Beiträge zu Schlüsseltechnologien)? Für die Ziel- und Wirkungsmessung des Programms empfiehlt es sich zudem, die Monitoringaktivitäten stärker mit bereits bestehenden Initiativen wie dem Austrian Startup Monitor (ASM) zu verschränken, um Doppelerhebungen zu vermeiden und die Aussagekraft der erhobenen Daten zur Wirkung des Programms zu erhöhen. Außerdem empfehlen wir, dass das Wirkungsmonitoring hinsichtlich der Steuerungsrelevanz der erhobenen Daten nicht vom AplusB-Verein getragen werden soll, sondern in der Verantwortung der aws und des BMIMI liegt.

### **Programmübergreifendes Monitoring**

Eine zentrale Schlussfolgerung der Evaluierung betrifft die Datengrundlage selbst. Es zeigt sich nicht nur für die vorliegende Evaluierung, sondern auch systematisch, dass innerhalb der Agenturen, agenturübergreifend und auf regionaler Ebene bislang nicht ausreichend transparent ist, welche Start-ups in den unterschiedlichen Start-up Programmen, sowohl national als auch regional, gefördert werden, welche Leistungen sie in Anspruch nehmen und wie sie sich in der Folge entwickeln. Eine konsolidierte Sicht auf das geförderte Portfolio fehlt. Verschärft wird dies dadurch, dass das Monitoring in Teilen an externe Dienstleister ausgelagert ist. In der bestehenden Konstruktion lassen sich die erhobenen Daten nur eingeschränkt für strategische Steuerungsentscheidungen nutzen. Wenn das österreichische Start-up-System koordinierter und damit auch effizienter aufgestellt werden soll, muss diese Monitoringfrage von Beginn an mitgedacht und zentral verantwortet werden. Konkret bedeutet das, einheitliche Kerndatensätze über Programme und Agenturen hinweg zu definieren, klare Verantwortlichkeiten für Datenqualität und Auswertung zu verankern und die Nutzbarkeit der Daten für Programmsteuerung und überblicksartige Berichterstattung von Anfang an bei der Vergabe von Monitoringaufträgen festzulegen.

## Anhang A Interviewpartner:innen

Die folgende Tabelle listet jene Personen auf, die im Rahmen der Evaluierung für ein Interview zur Verfügung standen. Wir bedanken uns an dieser Stelle auch nochmals herzlich für die Bereitschaft, ihre Perspektiven, Erfahrungen und Einschätzungen mit dem Evaluierungsteam zu teilen.

*Tabelle 27 Übersicht des Interviews*

| Name                                     | Art des Interviews        | Organisation                             | Datum des Interviews |
|------------------------------------------|---------------------------|------------------------------------------|----------------------|
| Martin Trink                             | AplusB-Zentren            | Inkubations Zentrum - Startup Burgenland | 07.11.2025           |
| Jürgen Kopeinig                          | AplusB-Zentren            | AplusB-Zentrum - build! Gründerzentrum   | 07.11.2025           |
| Nataša Deutinger                         | AplusB-Zentren            | AplusB-Zentrum - Startup Salzburg        | 24.11.2025           |
| Michael Hähnle                           | AplusB-Zentren            | AplusB-Zentrum - INiTS                   | 02.12.2025           |
| Michael Moll                             | AplusB-Zentren            | AplusB-Zentrum - accent                  | 02.12.2025           |
| Lisa Spöck                               | AplusB-Zentren            | AplusB-Zentrum - Startup.Tirol           | 02.12.2025           |
| Diana Eglseder                           | AplusB-Zentren            | AplusB-Zentrum - Startup Vorarlberg      | 05.12.2025           |
| Martin Mössler                           | AplusB-Zentren            | AplusB-Zentrum Science Park Graz         | 10.12.2025           |
| Lukas Keplinger & Nina Gruber            | AplusB-Zentren            | AplusB-Zentrum - tech2b                  | 19.12.2025           |
| Tanja Spennlingwimmer                    | Stakeholder               | aws                                      | 08.01.2026           |
| Remo Taferner                            | Stakeholder               | ZAT Leoben                               | 13.01.2026           |
| Rudolf Dömötör                           | Stakeholder               | WU Gründungszentrum                      | 28.01.2026           |
| Elisabeth Stiegler                       | Stakeholder               | Med Uni Innsbruck                        | 30.01.2026           |
| Walter Haas                              | Gesellschafter AplusB     | Innovation Salzburg GmbH                 | 30.01.2026           |
| Werner Pammingner                        | Gesellschafter AplusB     | Business Upper Austria                   | 04.02.2026           |
| Wanko Markus                             | Stakeholder               | ISTA                                     | 17.12.2025           |
| Christian Hoffmann                       | Gesellschafter AplusB     | TU Wien                                  | 16.03.2026           |
| Phillip Evangelisti                      | Stakeholder               | FFG                                      | 11.02.2026           |
| Thomas Großmann                          | Internationaler Vergleich | EXIST - Deutschland                      | 03.03.2026           |
| Markus Pröll-Schobel & Barbara Lohwasser | Stakeholder               | Spin-off Fellowship (FFG)                | 05.03.2026           |
| Werner Wutscher                          | Stakeholder               | New Venture Scouting                     | 12.03.2026           |
| Sara Hamlin                              | Internationaler Vergleich | IGNITE                                   | 18.03.2026           |

|                         |                           |                  |            |
|-------------------------|---------------------------|------------------|------------|
| Benedetta Scrascia      | Internationaler Vergleich | Innouisuisse     | 18.03.2026 |
| Daniela Kopriva-Urbas   | Stakeholder               | BMFWF            | 24.03.2026 |
| Jennifer Kaiser-Steiner | Internationaler Vergleich | UnternehmenTUM   | 25.03.2026 |
| David Kitzmüller        | Fallstudie                | Oktav            | 26.03.2026 |
| Robert Philipp          | Fallstudie                | Greenwell Energy | 27.03.2026 |
| Anna-Maria Coclite      | Fallstudie                | Robotic Skin     | 27.03.2026 |
| Jennifer Gebetsberger   | Fallstudie                | SILKE            | 27.03.2026 |
| Sabine Matzinger        | Stakeholder               | BMWET            | 30.03.2026 |
| Christian Mohr          | Internationaler Vergleich | UnternehmenTUM   | 16.04.2026 |

## Anhang B Tabellen und Abbildungen zur Befragung

Tabelle 28 Grobe Kategorisierung der Antworten zum USP der Zentren

| Kategorie                | Rückmeldung                                                                                         |
|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1) Netzwerk & Vernetzung | Großes Netzwerk an Mentoren                                                                         |
|                          | Großes Netzwerk (auch zu anderen Startups) in OÖ und Ö.                                             |
|                          | Gute Mentoren, gutes Netzwerk                                                                       |
|                          | Standing in OÖ / Netzwerk / Background Land OÖ                                                      |
|                          | Tech2b ist extrem stark vernetzt und betreibt das Vernetzen ihrer Startups auch sehr proaktiv.      |
|                          | Exklusives Netzwerk                                                                                 |
|                          | Gut vernetzt, gute Beratung                                                                         |
|                          | Relativ neutraler Vermittler zwischen Land, Stadt und Unternehmen, Vernetzung mit der Landespolitik |
|                          | Starkes Netzwerk in der Branche                                                                     |
|                          | Super großes Netzwerk                                                                               |
|                          | Gute Kontakte und viel Erfahrung im Startup Eco System                                              |
|                          | Räumliche Nähe, gutes Netzwerk, Stille Beteiligungsmöglichkeiten                                    |
|                          | Vernetzungsmöglichkeiten mit anderen Programmen und Unternehmen                                     |
|                          | Gutes Netzwerk                                                                                      |
|                          | Netzwerktreffen, Workshops und der freundliche Umgang                                               |
|                          | Lokales Netzwerk, Kontakte und Standorte in NÖ                                                      |
|                          | Niederösterreich Vernetzung, Startup-Vernetzung                                                     |
|                          | Kontakte                                                                                            |
|                          | Gute Vernetzung zu relevanten Bestandteilen des Ökosystems                                          |
|                          | Die Betreuung, der menschliche Umgang und das tolle Netzwerk                                        |
|                          | Personal mit einem großartigen internationalen Netzwerk                                             |
|                          | Networking und Hilfe lokal in Graz und Steiermark                                                   |
|                          | Regionales Kompetenzzentrum                                                                         |
|                          | Netzwerk & Know-How                                                                                 |
|                          | Universitäres Netzwerk                                                                              |
|                          | Kennt lokale Akteure sehr gut, sind super vernetzt                                                  |
|                          | Mentoring, Coaching, Connections                                                                    |
|                          | Regionalität und Super-Vernetzung in Kärnten                                                        |
|                          | Kombination aus Begleitung, Vernetzung und finanzieller Unterstützung                               |
|                          | Sehr gute Vernetzung mit Wirtschaft und Forschung in Tirol                                          |
|                          | Lokale gute Vernetzung                                                                              |

|                                                           |                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                           | Sehr gute Vernetzung                                                                      |
| 2) Mentoring & persönliche Betreuung                      | Persönliche Begleitung auf sehr gutem Niveau                                              |
|                                                           | Mentoring                                                                                 |
|                                                           | Mentorenprogramm, welches erlaubt Mentoren frei zu wählen                                 |
|                                                           | Die herausragende persönliche Begleitung                                                  |
|                                                           | Individuell abgestimmte Mentor:innen & Betreuung                                          |
|                                                           | Persönlicher Kontakt, Arbeit in kleinen Gruppen, eigener Mentor                           |
|                                                           | Breite fachliche Streuung der Betreuer                                                    |
|                                                           | Mentoren mit viel Praxiserfahrungen                                                       |
|                                                           | Wie so oft kommt es auf den Betreuer:in an                                                |
|                                                           | Focused mentoring; drive founders in a practical way                                      |
|                                                           | Vielseitigkeit des Coaching- und Mentoringangebots                                        |
|                                                           | Individuellen bedarfsorientierten Support                                                 |
|                                                           | Mentorenprogramm                                                                          |
|                                                           | Internationaler Fokus, Beratungsangebot, Mentorenprogramm                                 |
| 3) Beratung & Coaching                                    | Gute Unternehmensberater                                                                  |
|                                                           | Sehr persönliche Beratung, Mitarbeiter:innen teilw. selbst mit Startup/Gründungserfahrung |
|                                                           | accent hat uns mit strategischer Beratung und Coaching gezielt unterstützt                |
|                                                           | Ganzheitliche Kombination von verschiedenen Aspekten des Unternehmertums                  |
|                                                           | Startup Vorarlberg bietet Workshops und ein sehr wertvolles 1:1 Coaching                  |
|                                                           | Diversifikation der Themen, mit dennoch klaren Schwerpunkten                              |
|                                                           | Makersspace / Berater:innen, die selber Unternehmer:innen sind                            |
|                                                           | Lokale Experten die die Besonderheiten des Standortes verstehen                           |
| 4) Weiterbildung & Workshops                              | Umfangreiches Wissen und Angebote zu verschiedenen Kompetenzbereichen                     |
|                                                           | Professionell aufgebautes Programm, großes Angebot an Fortbildungen & Workshops           |
|                                                           | Gute Weiterbildung, Kontakte, Kompetenz                                                   |
|                                                           | Bootcamp mit Professionisten aus den USA                                                  |
|                                                           | Büroplätze + Beratung + Workshops + Netzwerk                                              |
|                                                           | High Tech Fokus, Englischsprachigkeit, Qualität der Betreuung und der Workshops           |
| 5) Finanzielle Unterstützung & kein Eigenkapitalinteresse | Kein finanzielles Eigeninteresse oder Beteiligung                                         |
|                                                           | Kein finanzieller Fokus, keine Anteile                                                    |
|                                                           | Regionales Netzwerk, 100.000 EUR Stille Beteiligung durch Land OÖ                         |
|                                                           | Einzigartige Unterstützung ohne Eigenkapital                                              |
|                                                           | Kein wirtschaftliches Eigeninteresse                                                      |
|                                                           | Inkubation plus finanzielle Unterstützung                                                 |

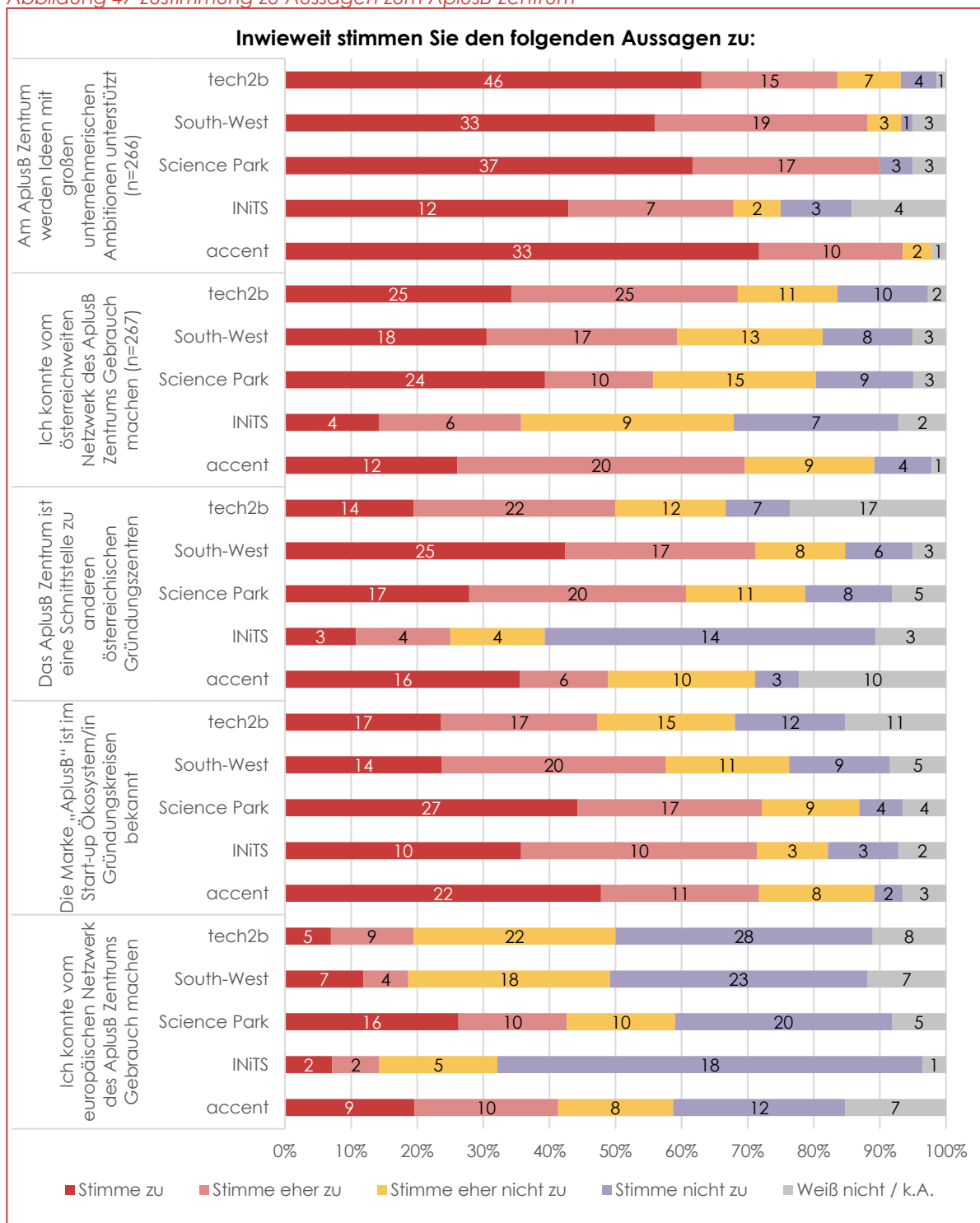


|                                           |                                                                              |
|-------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
|                                           | Startkapital                                                                 |
|                                           | Finanzierungsmöglichkeit                                                     |
|                                           | No equity                                                                    |
|                                           | Gratis Büroflächen plus Spin-off Support                                     |
|                                           | Individuellen bedarfsorientierten Support mit finanzieller Entlastung        |
|                                           | Finanzielle Unterstützung                                                    |
| 6) Thematischer Fokus & Branchenexpertise | Viel Erfahrung mit High-Tech-Start-ups                                       |
|                                           | Healthtech Fokus                                                             |
|                                           | Tailored mentoring für verschiedenste Branchen                               |
|                                           | Starker Fokus auf technische und produzierende Unternehmen                   |
|                                           | Besonders für Deep Tech geeignet, speziell auch im Health Care Bereich       |
|                                           | Domain Schwerpunkte                                                          |
|                                           | Fokussiert auf Hochtechnologie / Technologiefokus                            |
|                                           | High-Tech-Fokus (auch als Qualitätssiegel ggü. AT Investor:innen)            |
|                                           | Standort Graz und Fokus auf Deep Tech                                        |
|                                           | Fokus auf Technik und wissensintensive Start-ups                             |
|                                           | Clear focus on science or research-related ideas                             |
|                                           | Focus auf Hightech                                                           |
|                                           | Verbindung zur TU-Graz; Fokus auf Deep Tech                                  |
|                                           | Tech Fokus                                                                   |
|                                           | Fokus auf Tiroler, inkl. dessen Ökosystem                                    |
|                                           | Focused on deep-tech                                                         |
| 7) Infrastruktur & Räumlichkeiten         | Büromöglichkeiten                                                            |
|                                           | Standort mit Werkstätten, Hallen, landwirtschaftlichen Flächen, Labor        |
|                                           | Günstige Räumlichkeiten, Support, Peer Group                                 |
|                                           | Kostengünstige Räumlichkeiten für forschende Tätigkeit                       |
|                                           | Platz, Makerspace in Tulln, Halle zum Arbeiten, voll ausgestattete Werkstatt |
|                                           | Massig viel Fläche, riesige Halle, voll ausgestattete Werkstatt              |
|                                           | Bürofläche in guter Lage, Shared Space                                       |
|                                           | Büro an der TU                                                               |
|                                           | Universitäres Netzwerk; Werkstatt; physisches Zentrum                        |
| 8) Räumliche Nähe & Regionalität          | Räumliche Nähe des Zentrums zum damaligen Lebensmittelpunkt                  |
|                                           | Örtliche Nähe                                                                |
|                                           | Vor der Haustüre                                                             |
|                                           | Regionalität                                                                 |

|                                                   |                                                                                    |
|---------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                   | Nähe Linz                                                                          |
|                                                   | Nähe zur TU-Graz                                                                   |
|                                                   | Regionales Kompetenzzentrum und Nähe TU-Graz                                       |
|                                                   | Büro an der TU-Graz                                                                |
|                                                   | Nähe zur Universität und Wissenschaft                                              |
|                                                   | Liegt in Innsbruck, Nähe zu DE und IT                                              |
| 9) Reputation & Erfahrung                         | Expertise / langjährige Erfahrung                                                  |
|                                                   | Etabliert, branchennah                                                             |
|                                                   | Erfahrung, guter Ruf                                                               |
|                                                   | Bekanntheit                                                                        |
|                                                   | Edison Award                                                                       |
|                                                   | Image österreichweit sehr angesehen                                                |
|                                                   | aws-Verbindung, staatlich                                                          |
|                                                   | Nähe zur TU-Graz, Reputation                                                       |
| 10) Community & Startup-Kultur                    | Wir sind eine Startup-Familie. Keine Konkurrenz.                                   |
|                                                   | Starke Community, sehr auf Founder fokussiert                                      |
|                                                   | Motiviertes Team und jeder will was bewirken                                       |
|                                                   | Sehr gutes Team, super Unterstützung                                               |
|                                                   | Menschen mit Herz und Verstand                                                     |
|                                                   | Sympathisch                                                                        |
| 11) Zugang zu speziellen Programmen & Ökosystemen | Zugang zum Ökosystem Tabakfabrik und GrandGarage sowie BizUp                       |
|                                                   | Zugang zu ESA BIC und Tecnet                                                       |
|                                                   | Längere Begleitung (Quarterly Meetings und Coaching auch als Alumni)               |
|                                                   | Starke Community, sehr auf Founder fokussiert, exzellentes Angebot auch für Alumni |
|                                                   | Speziell im ESA-Space Bereich einzigartig in Österreich                            |
|                                                   | Fördert NÖ Start-ups                                                               |

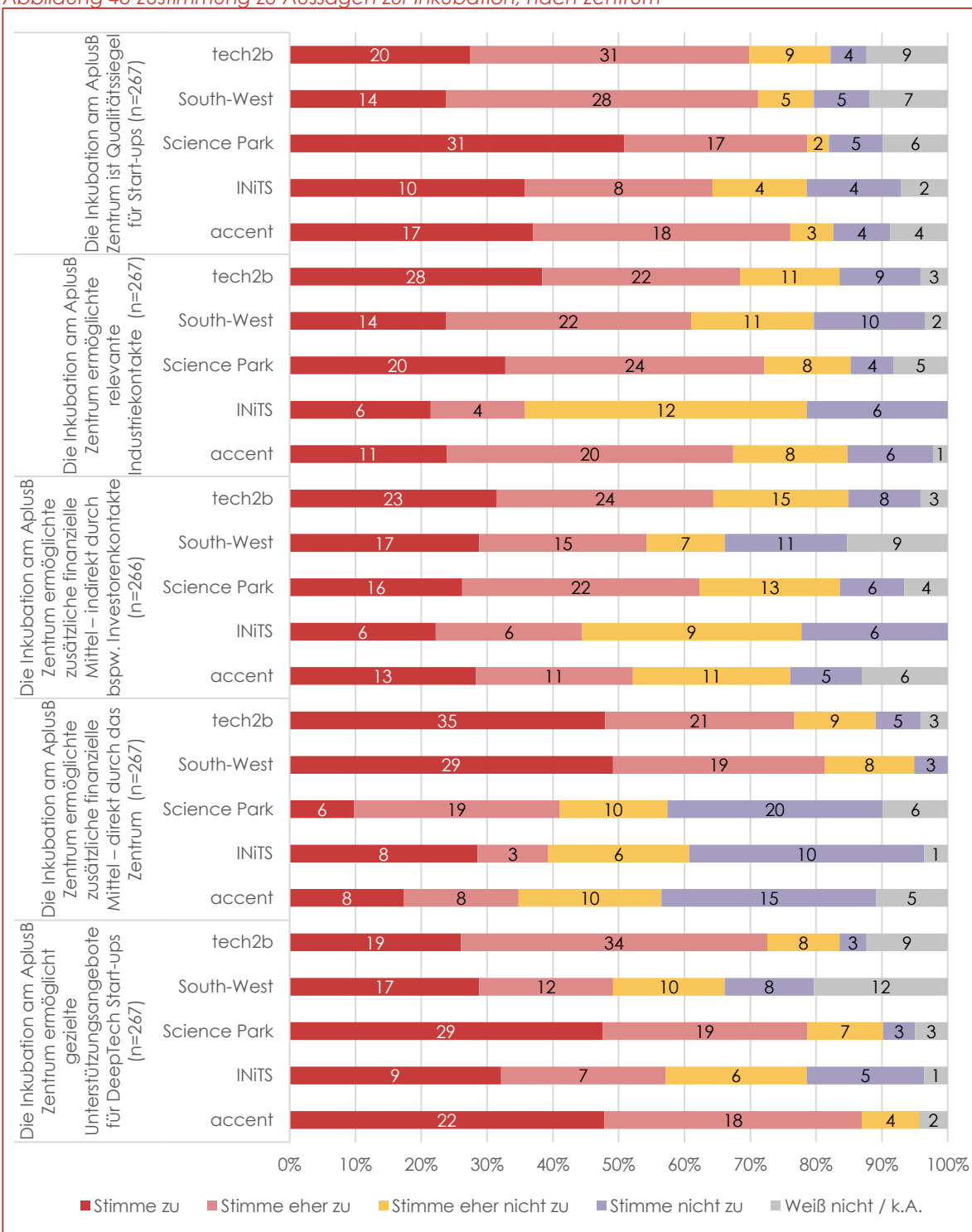
Quelle: Befragung Technopolis. Kategorisierung Claude.

Abbildung 47 Zustimmung zu Aussagen zum AplusB-Zentrum



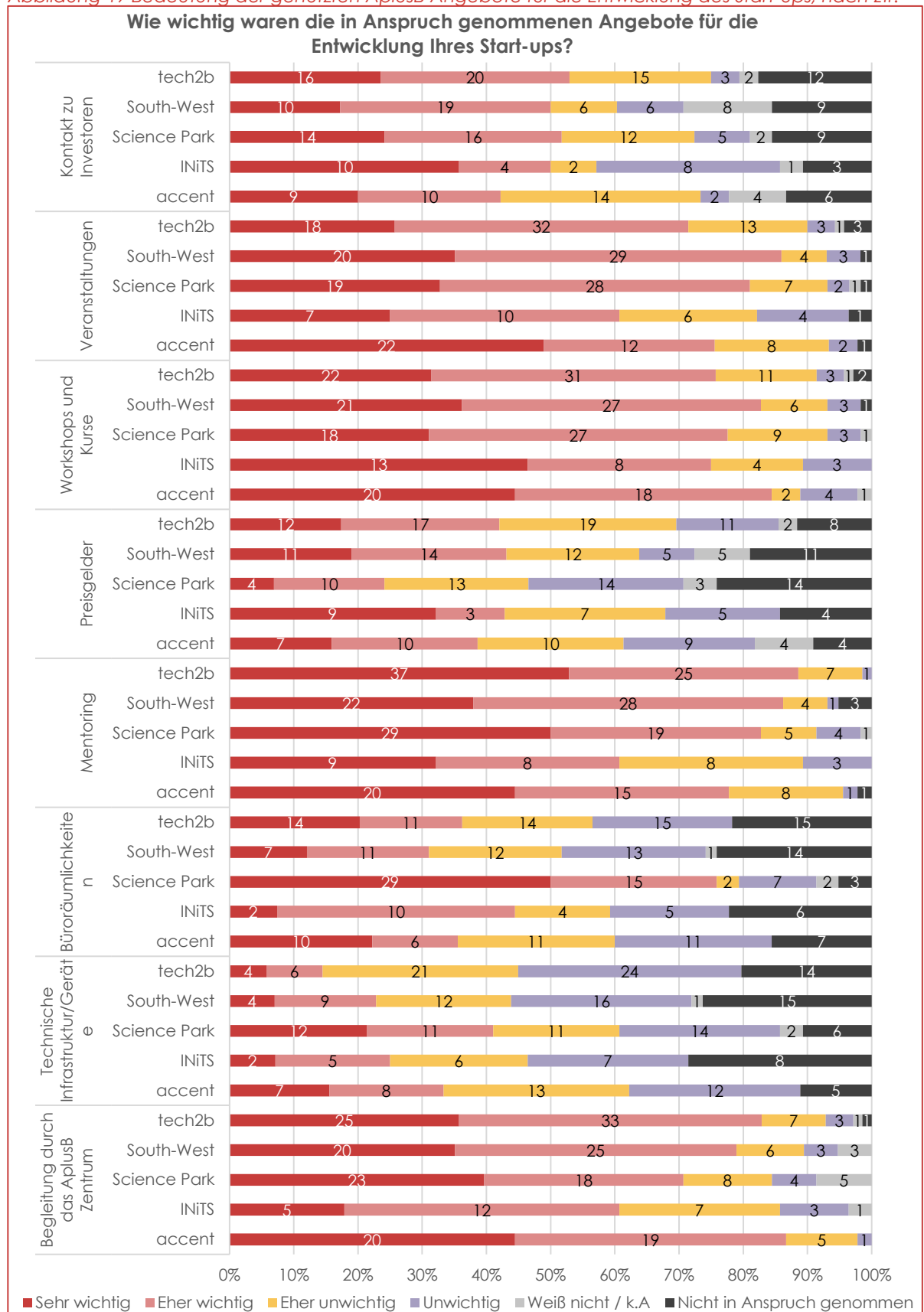
Quelle: Befragung Technopolis.

Abbildung 48 Zustimmung zu Aussagen zur Inkubation, nach Zentrum



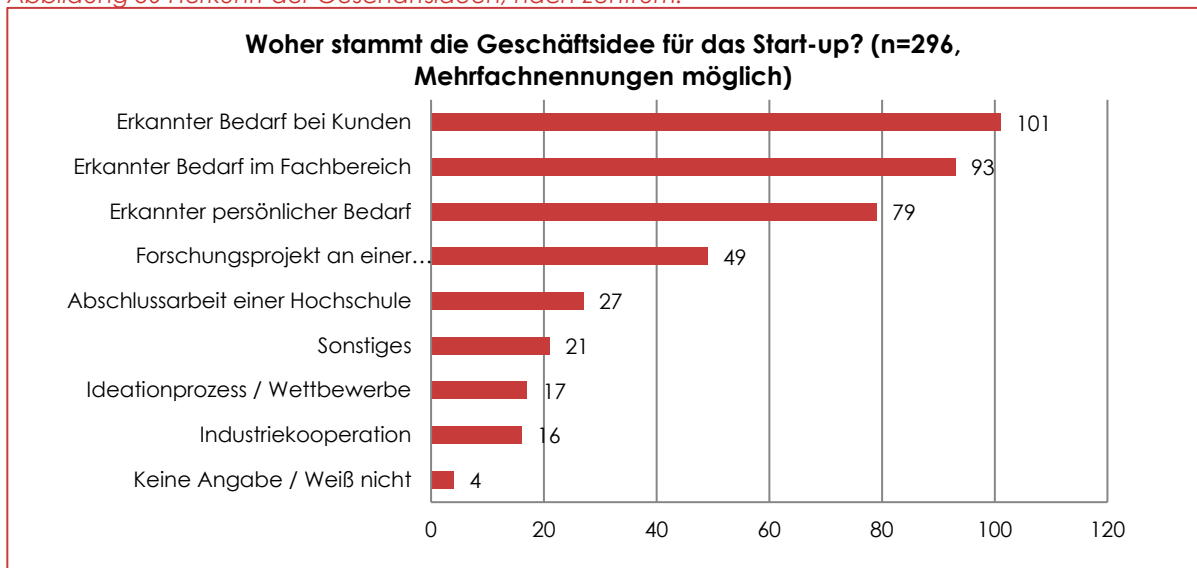
Quelle: Befragung Technopolis.

Abbildung 49 Bedeutung der genutzten AplusB-Angebote für die Entwicklung des Start-ups, nach Ztr.



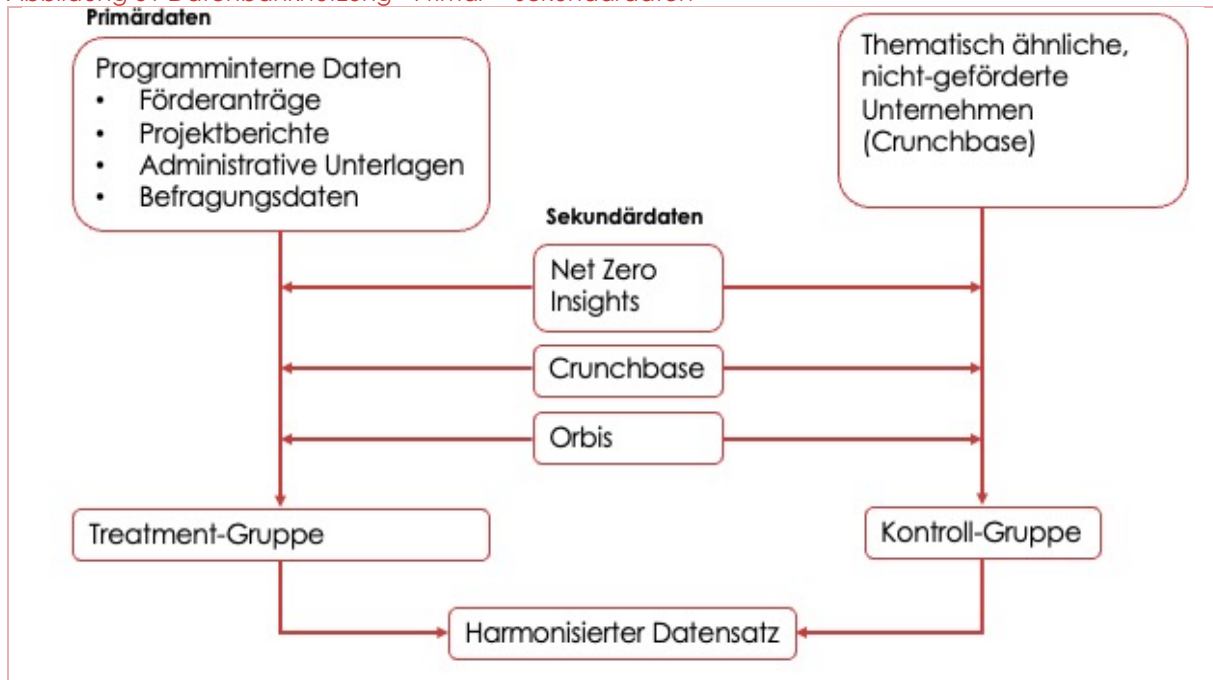
Quelle: Befragung Technopolis.

Abbildung 50 Herkunft der Geschäftsideen, nach Zentrum.



Quelle: Befragung Technopolis.

Abbildung 51 Datenbanknutzung - Primär + Sekundärdaten



Quelle: Technopolis.

Die Datengrundlage der Analyse basiert auf einer Kombination aus Primär- und Sekundärdaten. Dieses Vorgehen ermöglicht es, sowohl programmspezifische Informationen detailliert abzubilden als auch eine hohe Vergleichbarkeit zwischen geförderten und nicht geförderten Unternehmen sicherzustellen.

Die AplusB-Start-ups, also geförderte Unternehmen durch die AplusB-Zentren, basiert primär auf programmintern erhobene Daten. Diese umfassen Informationen aus dem Monitoring, der Inkubatoren und unserer Befragung, darunter Projektstart und -laufzeit, die inhaltliche Ausrichtung der Projekte, die Einbindung in Inkubatoren oder Netzwerke sowie grundlegende Merkmale des geförderten Start-ups. Ergänzend wurden strukturierte Unternehmensbefragungen der geförderten Unternehmen ausgewertet, aus denen zusätzliche Angaben für 163 Unternehmen zu Beschäftigten, Umsatz, Gewinn und Innovationsaktivitäten gewonnen wurden. Informationen zum Gründungszeitpunkt wurden zusätzlich aus Daten der beteiligten Inkubatoren nachgetragen.

Zur Sicherstellung der Vergleichbarkeit mit der Kontrollgruppe wurden die Primärdaten der AplusB-Start-ups systematisch mit Sekundärdaten aus externen Unternehmensdatenbanken angereichert. Aus der Orbis-Datenbank konnten 412 der geförderten Unternehmen identifiziert und dabei folgende relevante Indikatoren abgefragt werden:

- Branchenklassifikation gemäß NACE Rev. 2 (4-stellig)
- Gründungszeitpunkt
- Rechtsform des Unternehmens
- Regionale Verortung nach dem NUTS-System (NUTS-1, -2 und -3)
- Beschäftigte als Zeitreihe (ab 2015, sofern verfügbar)



- Patente als Zeitreihe (ab 2015)
- Unternehmensstatus (z. B. aktiv, geschlossen oder übernommen)
- Finanzkennzahlen als Zeitreihen (ab 2015, sofern verfügbar), insbesondere:
  - Gesamtvermögen
  - Umsatz
  - operativer Umsatz (Turnover)
  - Gewinn bzw. Verlust vor Steuern

Zusätzlich konnten über die Datenbank Crunchbase weitere Datenpunkte zu 126 Unternehmen zum Gründungsdatum sowie zu Finanzierungsereignissen integriert werden. Für Unternehmen mit Bezug zu Klima-, Energie- und Nachhaltigkeitsthemen wurden darüber hinaus gezielt Informationen aus der Datenbank Net Zero Insights für 70 Unternehmen herangezogen, insbesondere zur Validierung von Gründungsjahren und Beschäftigtenzahlen. Wie in Kapitel 4.5.1. abgebildet, bedeutet die Identifizierung der Unternehmen in den Sekundärdaten jedoch nicht entsprechend vollständig abgedeckte Indikatoren.

Die Kontrollgruppe wurde ausschließlich auf Basis von Sekundärdaten (Crunchbase, Orbis, Net Zero Insights) aufgebaut und dient als belastbare Vergleichsbasis zu den geförderten Unternehmen. Den Kern dieser Datengrundlage bildet ebenfalls die Orbis-Datenbank, aus der für geeignete Vergleichsunternehmen dieselben strukturellen, regionalen und wirtschaftlichen Indikatoren wie für die AplusB-Start-ups abgefragt wurden. Analog zur AplusB-Start-ups wurden ergänzend Daten aus Crunchbase zur präziseren Erfassung von Gründungszeitpunkten genutzt. Für Unternehmen aus klima- und energierelevanten Tätigkeitsfeldern wurden zusätzlich auch hier Daten aus Net Zero Insights integriert.

### **Identifizierung der Kontrollgruppe**

Die Identifikation der Kontrollgruppe erfolgte in einem mehrstufigen Auswahlverfahren auf Basis der Orbis-Datenbank. In einem ersten Schritt wurden sämtliche in Österreich ansässigen Unternehmen aus Orbis extrahiert. Neben strukturellen Unternehmensmerkmalen wurde dabei insbesondere die in Orbis verfügbare Unternehmensbeschreibung berücksichtigt, die in der Regel aus einem kurzen textlichen Überblick (etwa ein Satz) über die wirtschaftliche Tätigkeit des Unternehmens besteht. Für jedes Unternehmen der AplusB-Start-ups wurden die 100 inhaltlich ähnlichsten Unternehmen aus diesem österreichweiten Unternehmensbestand identifiziert. Grundlage hierfür war ein semantischer Vergleich der Unternehmensbeschreibungen welcher in [Kapitel 7.8.1](#) ausführlich beschrieben wird. Auf dieser Basis wurde für jedes geförderte Unternehmen eine Rangliste der 100 Unternehmen mit der höchsten semantischen Ähnlichkeit in der Beschreibung erstellt. Aus diesem Vorgehen wurden für die Unternehmen aus der AplusB-Start-ups insgesamt 40093 Unternehmen aus Orbis identifiziert als potenzielle Matches. Damit ist sichergestellt, dass die Kontrollgruppe aus Unternehmen besteht, die in ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit und thematischen Ausrichtung möglichst nahe an den geförderten Unternehmen liegen, und somit eine inhaltlich fundierte und konsistente Vergleichsbasis für die anschließende Wirkungsanalyse darstellen.

### **Datenzusammenführung**

Die Zusammenführung der Daten erfolgte in mehreren Schritten und stellte einen zentralen Arbeitsschritt der Analyse dar, da die Informationen zu geförderten und nicht-geförderten Unternehmen aus unterschiedlichen internen und externen Datenquellen stammen. Dies betrifft das Verbinden von Unternehmensdaten zwischen Crunchbase, Orbis und Primärdaten. Daten aus Net-Zero-Insights und Befragungen konnten über existierende Schlüssel in den Daten verbunden werden.

Das Matching zwischen Primärdaten, Orbis und Crunchbase basierte auf mehreren potenziellen Identifikationsmerkmalen der Unternehmen, die je nach Verfügbarkeit kombiniert genutzt wurden: Unternehmensname, Website-Domain, E-Mail-Adresse und Name der Gründerin bzw. des Gründers. Da Unternehmensnamen häufig unterschiedliche Schreibweisen, Rechtsformzusätze oder Abkürzungen enthalten, wurden die Namen im Vorfeld bereinigt und auf ihre inhaltliche Essenz reduziert (z. B. Entfernung von Zusätzen wie „GmbH“, „AG“ oder sprachspezifischen Varianten). Auf dieser bereinigten Basis wurde ein fuzzy-matching-Verfahren angewandt, das auch Abweichungen von wenigen Zeichen (z. B. zwei bis drei unterschiedliche Buchstaben) berücksichtigte. Matches oberhalb eines vorab definierten Mindestähnlichkeitsniveaus wurden zunächst eingeschlossen, um eine hohe Trefferquote sicherzustellen.

Im nächsten Schritt wurden sämtliche automatisch erzeugten Matches durch ein Large Language Model (LLM) validiert. Diese Validierung bewertete, ob die verknüpften Datensätze tatsächlich dasselbe Unternehmen beschreiben, unter Berücksichtigung aller verfügbaren Kontextinformationen (Name, Branche, Standort, Online-Präsenz). Zusätzlich wurden die Ergebnisse stichprobenartig manuell überprüft, um die Qualität des Matchings zu kontrollieren und mögliche Fehlzusammenhänge zu identifizieren. Dieses zweistufige Prüfverfahren stellt sicher, dass die Datenzusammenführung sowohl skalierbar als auch inhaltlich verlässlich ist.

### Analyse fehlender Datenpunkte

Der zusammengeführte Datensatz weist übergreifend über Primär- und Sekundärquellen eine relevante Anzahl fehlender Beobachtungen auf, welche sowohl die AplusB-Start-ups als auch die Kontrollgruppe betreffen. Sie ergeben sich aus unvollständig erhobenen programminternen Informationen und lückenhafter Abdeckung in den externen Unternehmensdatenbanken Orbis, Crunchbase und Net Zero Insights.

Eine Analyse fehlender Datenpunkten zeigte dabei dennoch signifikante Unterschiede in der Präsenz der verschiedenen Indikatoren. Während strukturierende Variablen wie Branchen- und Regionalzuordnung oder Rechtsform vergleichsweise gut abgedeckt sind, zeigen sich deutliche Lücken bei Zeitreihen zu Beschäftigtenzahlen, Vermögenswerten und insbesondere bei Finanzkennzahlen wie Umsatz, Gewinn oder operativem Umsatz. Diese fehlenden Beobachtungen in den Zeitreihen, welche für die Kausalanalyse notwendig sind, stellen somit eine zentrale methodische Herausforderung für die Panelanalyse dar. Durch die in [Kapitel 7.7](#) beschriebenen Imputations-Techniken konnten fehlende Daten kompensiert werden.

Darüber hinaus identifizierte die Analyse fehlender Datenpunkte das Gründungsjahr als besonders kritische Variable. Diese Information ist sowohl für das Matching zwischen AplusB-Start-ups und Kontrollgruppe als auch für die Imputation zeitabhängiger Variablen von hoher Bedeutung. In der Kontrollgruppe fehlt das Gründungsjahr bei einem erheblichen Anteil der Unternehmen, wodurch die Anzahl potenziell geeigneter Vergleichsunternehmen zunächst deutlich eingeschränkt war. Entsprechend wurde dem Gründungsjahr eine zentrale Rolle bei der gezielten Komplettierung fehlender Daten eingeräumt (siehe Kapitel 7.5).

*Tabelle 29 Übersicht über vorhandene Datenpunkte in AplusB-Start-ups und Kontrollgruppe*

| Variable          | AplusB-Start-ups | Kontroll-Gruppe |
|-------------------|------------------|-----------------|
| Patentanmeldungen | 543              | 40.093          |
| NUTS-1            | 543              | 35.397          |
| Rechtsform        | 412              | 40.012          |

|                     |     |        |
|---------------------|-----|--------|
| Branche (NACE-Code) | 410 | 39.933 |
| Beschäftigte        | 369 | 23.463 |
| Vermögen            | 313 | 16.513 |
| Gründungsjahr       | 251 | 12.496 |
| Umsatz              | 84  | 5.352  |
| Gewinn              | 46  | 972    |
| Operativer Umsatz   | 38  | 4.301  |

Notiz: Für Variablen welche als Zeitserien repräsentiert sind (Beschäftigte, Vermögen, Patentanmeldungen, Umsatz, Gewinn) ist diese hier als vorhanden gezählt insofern mind. drei Beobachtungen innerhalb der Zeitreihe vorliegen.

Quelle: Technopolis.

### Komplettierung fehlender Datenpunkte

Für einen Teil der Unternehmen der Kontrollgruppe lagen trotz der Anbindung externer Unternehmensdatenbanken keine verlässlichen Angaben zum Gründungszeitpunkt vor (siehe [Kapitel 7.4](#)). Zur systematischen Schließung dieser Datenlücken wurde ein zusätzliches strukturiertes Rechercheverfahren auf Basis einer automatisierten Online-Recherche mittels Large Language Models (LLMs) eingesetzt. Zusätzlich wurden ebenfalls für die Kontrollgruppe die Datenbank *Net Zero Insights* abgefragt. Insgesamt konnten durch beide Verfahren kombiniert 494 Datenpunkte zu Gründungszeitpunkten ergänzt werden in der Kontrollgruppe.

Die strukturierte Recherche zur Ergänzung fehlender Gründungsjahre erfolgte unter Nutzung des Dienstes Tavily, der LLM-gestützte Websuchen ermöglicht. Hierzu wurde ein Large Language Model (LLM) instanziiert und ausdrücklich angewiesen, ausschließlich Informationen aus der österreichischen Unternehmensdatenbank *evi.gv.at* zum Gründungszeitpunkt zu recherchieren. Für jedes betroffene Unternehmen wurde eine kontextbasierte Suchabfrage formuliert, die den exakten Unternehmensnamen enthielt und eine eindeutige Zuordenbarkeit des gefundenen Eintrags verlangte. Ziel war die Identifikation des Gründungszeitpunkts in Form einer klar bestimmbaren Jahresangabe. Für jedes durch die LLM-Recherche identifizierte Gründungsjahr wurden sowohl die Jahreszahl als auch die zugehörige Quellen-URL dokumentiert. Eine Übernahme in den Datensatz erfolgte ausschließlich dann, wenn das Gründungsjahr eindeutig als Jahreszahl identifiziert werden konnte und der Inhalt der Webseite klar dem jeweiligen Unternehmen zuordenbar war. In Fällen unklarer, widersprüchlicher oder mehrdeutiger Ergebnisse wurde bewusst auf eine automatische Ergänzung verzichtet. Zusätzlich wurden die Ergebnisse stichprobenartig manuell überprüft, indem die entsprechenden Einträge direkt in der *evi.gv.at*-Datenbank nachvollzogen wurden.

Als Limitation ist festzuhalten, dass sich das verwendete Gründungsjahr in der Regel auf den Zeitpunkt der Gründung der jeweiligen rechtlichen Unternehmensform bezieht und nicht zwingend die erstmalige Entstehung des Unternehmens als wirtschaftliche Einheit unabhängig von seiner Rechtsform abbildet. Insbesondere bei Umgründungen, Rechtsformwechseln oder Unternehmensfortführungen kann das tatsächliche Unternehmensalter daher systematisch unterschätzt werden. Darüber hinaus wurde das Gründungsjahr in einzelnen Fällen nicht direkt aus expliziten Gründungsangaben abgeleitet, sondern auf Basis indirekter Informationen approximiert, etwa anhand des Zeitpunkts des Beitritts der Inhaberin bzw. des Inhabers oder anderer kontextueller Hinweise. Diese Aspekte sind bei der Interpretation der Ergebnisse entsprechend zu berücksichtigen.

## Daten Harmonisierung

Für die Wirkungsevaluierung wurden die geförderten Unternehmen (AplusB-Start-ups) und eine geeignete Vergleichsgruppe nicht geförderter Unternehmen (Kontrollgruppe) in einem gemeinsamen Datensatz harmonisiert. Ziel dieses Vorgehens war es, beide Gruppen so vergleichbar wie möglich zu machen, um beobachtete Unterschiede in der Unternehmensentwicklung zuverlässig auf das Förderprogramm und nicht auf Unterschiede in der Datenbasis zurückführen zu können. Da beide Gruppen für zentrale Indikatoren auf gleiche Datenbanken zurückgreifen (Orbis, Crunchbase, Net Zero Insights) konnten diese direkt verknüpft werden. Variablen zwischen Primär- und Sekundärdaten erforderten jedoch eine umfassende Angleichung der Variablen, Einheiten und Definitionen erforderlich. Die notwendigen Schritte der Daten Harmonisierung sind im folgenden Teil gelistet:

- Innerhalb der AplusB-Start-ups wurden Projektinformationen, Unternehmensmerkmale sowie Angaben aus Unternehmensbefragungen zusammengeführt. Fehlende amtliche Unternehmenskennzahlen, etwa zu Umsatz, Beschäftigung oder Patenten, wurden – sofern vorhanden – durch Befragungsangaben ergänzt. Unterschiedliche Schreibweisen, Formate und Einheiten (z. B. Tausenderangaben wie „20k“, Dezimaltrennzeichen oder textliche Angaben wie „keine Umsätze“) wurden systematisch in ein einheitliches numerisches Format überführt. Nicht aussagekräftige oder inhaltlich nicht interpretierbare Angaben wurden als fehlend behandelt.
- Bezüglich des Indikators zu angemeldeten Patenten (Orbis) wurde die Annahme getroffen, dass fehlende Angaben in der Regel auf keine Patente hinweisen; diese wurden entsprechend mit dem Wert null gesetzt. Aufgrund der hohen Abdeckung von Unternehmen mit tatsächlich vorhandenen Patenten, konnte mit hoher Sicherheit abgeschätzt werden, dass ein fehlender Wert bei der Patent Anzahl auf keine vorhandenen Patente schließen lässt. Auch weil der Wert 0 in der Anzahl der Patente nicht explizit abgedeckt wurde
- Ein besonderer Fokus lag auf der inhaltlichen Harmonisierung zentraler Strukturmerkmale. Unterschiedliche, spezifische Rechtsformen wurden zu wenigen übergeordneten Gruppen zusammengefasst (z. B. Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Einzelunternehmen, für Details der Gruppierung), um vergleichbare Auswertungen zu ermöglichen. Ebenso wurden Unternehmensstatusangaben aus verschiedenen Kategorien auf wenige konsistente Zustände reduziert (aktiv, geschlossen, übernommen). Informationen zum Zeitpunkt der Gründung welche in verschiedenen Auflösungen vorlagen (Datum und Jahr) wurden auf das Jahr als numerische Repräsentation angeglichen.

Im letzten Schritt wurden AplusB-Start-ups und Kontrollgruppe in einem gemeinsamen Datensatz zusammengeführt und eindeutig gekennzeichnet. Jedes Unternehmen ist klar als gefördert oder nicht gefördert identifizierbar, und für die Kontrollgruppe stehen zusätzlich Informationen zur Ähnlichkeit mit dem jeweils zugeordneten AplusB-Start-up-Unternehmen zur Verfügung (siehe [Kapitel 7.8.1](#)). Der resultierende Datensatz weist für beide Gruppen dieselben Variablen, dieselbe zeitliche Struktur und dieselben Definitionen auf. Damit ist eine konsistente Grundlage geschaffen, um die Entwicklung von geförderten und nicht geförderten Unternehmen über die Zeit hinweg belastbar zu vergleichen. Unterschiede in Beschäftigung, Umsatz, Vermögen oder Innovationsaktivität können somit plausibel als Förderwirkungen interpretiert werden und nicht als Artefakte unterschiedlicher Datenquellen oder Erhebungsmethoden.

## Imputation, Intrapolation, Extrapolation

Behandlung fehlender Beobachtungen im Paneldatensatz

Für die Analyse der Unternehmensentwicklung im Zusammenhang mit Startup-Inkubation war es notwendig, mit unvollständigen Zeitreihen umzugehen. Fehlende Werte treten in Paneldaten häufig auf, etwa weil Unternehmen in einzelnen Jahren keine Angaben gemacht haben oder bestimmte Kennzahlen erst ab einem bestimmten Zeitpunkt erhoben wurden. Um die Vergleichbarkeit über die Zeit sicherzustellen und Verzerrungen in der DID-Analyse zu vermeiden, wurden fehlende Jahreswerte imputiert. Dabei kamen zwei alternative Verfahren zum Einsatz.

### a) Interpolation (Auffüllen innerhalb der beobachteten Zeitspanne)

Im ersten Ansatz wurden fehlende Werte ausschließlich zwischen zwei tatsächlich beobachteten Zeitpunkten eines Unternehmens ergänzt (Interpolation).

Grundidee:

Wenn für ein Unternehmen ein Wert vorliegt, danach ein oder mehrere Jahre fehlen und später wieder ein beobachteter Wert existiert, kann davon ausgegangen werden, dass sich die betreffende Kennzahl zwischen diesen beiden Zeitpunkten kontinuierlich und schrittweise verändert hat. Die fehlenden Zwischenjahre werden daher rechnerisch „auf dem kürzesten Weg“ zwischen den bekannten Werten ergänzt.

Beispiel (vereinfacht):

Ein Unternehmen hat 2018 10 Mitarbeitende und 2020 14 Mitarbeitende, aber keine Angabe für 2019. Für 2019 wird dann ein Wert von 12 Mitarbeitenden eingesetzt.

Wichtige Eigenschaften dieses Ansatzes:

- Es werden keine Werte außerhalb des tatsächlich beobachteten Zeitraums eines Unternehmens ergänzt.
- Eine Imputation erfolgt nur dann, wenn mindestens zwei beobachtete Werte vorliegen.
- Unternehmen mit sehr lückenhaften Daten (z. B. nur ein einziger Messpunkt) bleiben unverändert.
- Die Methode ist konservativ und vermeidet Annahmen über Zeiträume, für die keinerlei empirische Anhaltspunkte existieren.

Dieser Ansatz eignet sich insbesondere für Robustheitsanalysen, da er nur minimale Annahmen über den zeitlichen Verlauf der Variablen trifft.

### b) Interpolation und Extrapolation (Auffüllen innerhalb und am Rand der Zeitspanne)

Im zweiten Ansatz wurden fehlende Werte sowohl innerhalb als auch am Anfang oder Ende der beobachteten Zeitreihe ergänzt (Interpolation und Extrapolation).

Grundidee:

Zusätzlich zur Interpolation zwischen zwei bekannten Werten werden auch fehlende Anfangs- oder Endjahre ergänzt, sofern mindestens zwei beobachtete Werte im Zeitverlauf vorhanden sind. Dabei wird der zuletzt beobachtete Entwicklungstrend linear fortgeschrieben.

Beispiel (vereinfacht):

Ein Unternehmen weist 2019 und 2020 beobachtete Werte auf, aber keine Angabe für 2018. In diesem Fall wird der Trend zwischen 2019 und 2020 rückwärts auf 2018 übertragen.

Wichtige Eigenschaften dieses Ansatzes:

- Fehlende Werte am Zeitrand (vor dem ersten oder nach dem letzten beobachteten Jahr) werden ergänzt.
- Auch hier gilt: Eine Imputation erfolgt nur bei mindestens zwei beobachteten Werten.
- Die Extrapolation folgt einem linearen Trend auf Basis der vorhandenen Zeitpunkte.
- Dieser Ansatz ermöglicht vollständigere Zeitreihen und erhöht die Stichprobengröße für die Panelanalyse.

Im Vergleich zur reinen Interpolation ist dieser Ansatz stärker modellbasiert und setzt voraus, dass sich der beobachtete Trend zumindest kurzfristig fortsetzt. Daher wird er vor allem für die Hauptanalysen eingesetzt, während die reine Interpolation als vorsichtiger Vergleichsvariante dient.

Beide Verfahren folgen dem Ziel, die zeitliche Entwicklung der Unternehmen möglichst kohärent abzubilden, ohne künstliche Sprünge zu erzeugen. Durch die parallele Verwendung beider Ansätze kann überprüft werden, wie sensitiv die ökonometrischen Ergebnisse auf unterschiedliche Annahmen zur Behandlung fehlender Werte reagieren. Die zentralen Ergebnisse der Studie erweisen sich als robust gegenüber dieser methodischen Variation. Wir überprüfen und Validieren die Ergebnisse in Bezug auf die Imputationsstrategie in Kapitel 0

### **Matching Kontroll & Fördergruppe**

Um die kausalen Effekte von Startup-Inkubation valide schätzen zu können, ist die Wahl einer geeigneten Kontrollgruppe von zentraler Bedeutung. Da inkubierte Unternehmen sich systematisch von nicht inkubierten Unternehmen unterscheiden können, wurde der Analyse eine mehrstufige Matching-Strategie vorgeschaltet. Ziel dieses Vorgehens ist es, behandelte und unbehandelte Unternehmen möglichst vergleichbar zu machen und somit Selektionsverzerrungen zu reduzieren.

*Erste Matching-Stufe: Inhaltliche Vergleichbarkeit auf Basis von Unternehmensbeschreibungen (1:100)*

Im ersten Schritt wurde ein großzügiges Vor-Matching im Verhältnis 1:100 durchgeführt. Dieses Matching basiert ausschließlich auf der inhaltlichen Ähnlichkeit der Unternehmensbeschreibungen, gemessen mithilfe der Cosine Similarity. Dabei werden die textlichen Beschreibungen der Geschäftstätigkeit der Unternehmen in ein numerisches Vektormodell überführt, sodass die semantische Nähe zwischen Unternehmen quantifiziert werden kann.

Die Cosine Similarity misst, wie ähnlich sich zwei Vektoren hinsichtlich ihrer Richtung sind, unabhängig von ihrer Länge. In diesem Kontext bedeutet ein hoher Wert, dass zwei Unternehmen inhaltlich ähnliche Geschäftsmodelle, Technologieschwerpunkte oder Marktsegmente verfolgen. Dieser erste Schritt dient dazu, für jedes behandelte Unternehmen einen breiten Pool potenziell vergleichbarer nicht behandelter Unternehmen zu identifizieren, die im selben oder einem sehr ähnlichen wirtschaftlichen Umfeld tätig sind.

Das bewusst großzügig gewählte Verhältnis von 1:100 stellt sicher, dass relevante Vergleichsunternehmen nicht frühzeitig ausgeschlossen werden. Gleichzeitig reduziert dieser Schritt die Heterogenität der Ausgangsstichprobe erheblich, indem nur solche Unternehmen berücksichtigt werden, die sich in ihrer grundlegenden Ausrichtung ähneln.



### *Zweite Matching-Stufe: Feinabstimmung anhand von Pre-Förderungs-Merkmalen (1:10)*

Aufbauend auf diesem inhaltlich homogenen Kandidatenpool wurde im zweiten Schritt ein engeres Matching im Verhältnis 1:10 vorgenommen. Dieses Matching berücksichtigt zusätzlich eine Reihe von quantitativen und strukturellen Pre-Förderungs-Variablen, also Merkmale, die vor Beginn der Inkubation beobachtet werden und daher nicht durch die Behandlung beeinflusst sind.

Konkret wurden folgende Dimensionen einbezogen:

- die zuvor ermittelte inhaltliche Ähnlichkeit (Cosine Similarity),
- die Unternehmensgröße vor der Behandlung, gemessen an der Zahl der Beschäftigten,
- die Vermögensausstattung vor der Behandlung,
- die Innovationsaktivität vor der Behandlung, erfasst über Patentkennzahlen,
- die regionale Verortung auf NUTS-1-Ebene,
- die Rechtsform des Unternehmens,
- sowie das Gründungsdatum als Maß für das Unternehmensalter.

Durch die Kombination dieser Variablen wird sichergestellt, dass behandelte und nicht behandelte Unternehmen nicht nur inhaltlich ähnlich sind, sondern sich auch in zentralen strukturellen und ökonomischen Eigenschaften vor der Inkubation gleichen. Das reduzierte Matching-Verhältnis von 1:10 erzeugt eine kompakte, aber qualitativ hochwertige Kontrollgruppe, die ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Präzision und Stichprobengröße bietet.

Die zweistufige Matching-Strategie vereint inhaltliche und ökonomische Vergleichbarkeit. Während die erste Stufe sicherstellt, dass nur Unternehmen mit ähnlichen Geschäftsmodellen miteinander verglichen werden, sorgt die zweite Stufe für eine enge Angleichung entlang zentraler beobachtbarer Charakteristika. Dieses Vorgehen reduziert die Abhängigkeit der späteren Difference-in-Differences-Schätzung von funktionalen Annahmen und verbessert die Plausibilität der Paralleltrendannahme.

Das Matching bildet somit eine zentrale Grundlage für die anschließende Panel-DID-Analyse mit doubly-robuster Schätzung. Die Effektschätzungen beruhen folglich auf Vergleichen zwischen Unternehmen, die sich vor der Behandlung sowohl strukturell als auch inhaltlich stark ähneln, was die interne Validität der Ergebnisse deutlich erhöht.

Das resultierende Schätzsample umfasst nach diesen Schritten 360 inkubierte Unternehmen und 2271 Kontrollunternehmen. Wie die grafischen Darstellungen zeigen, bestehen zwischen beiden Gruppen trotz Matching weiterhin Unterschiede in einzelnen Pre-Förderungs-Mittelwerten sowie in der Verteilung bestimmter Merkmale, insbesondere bei den Rechtsformen. Diese verbleibenden Unterschiede sind jedoch nicht als Hinweis auf ein ungeeignetes Matching zu interpretieren. Zum einen spiegeln sie reale strukturelle Unterschiede wider, die auch nach Matching nicht vollständig nivelliert werden können – beispielsweise die größere Verbreitung kapitalgesellschaftlicher Rechtsformen unter geförderten Startups. Zum anderen bedeutet ein solcher „mismatch“ im klassischen Matching-Sinn nicht, dass die Vergleichbarkeit in der Schätzung beeinträchtigt wäre.

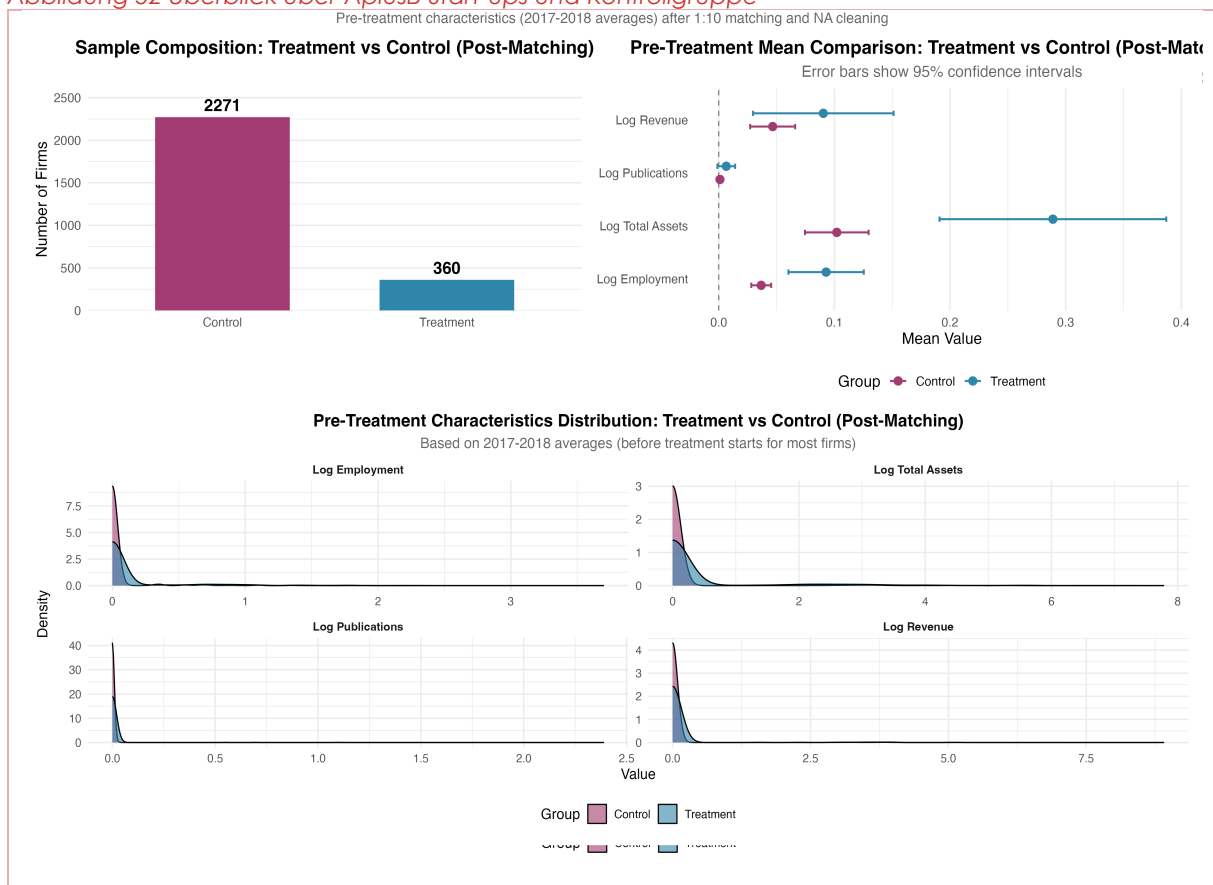
Der Grund dafür liegt in der gewählten Schätzmethodik: Die anschließende Difference-in-Differences-Analyse integriert zusätzlich propensity score-basierte Gewichtungen im Rahmen des doubly-robusten Schätzverfahrens. Dadurch werden verbleibende Unterschiede in den beobachteten Kovariaten statistisch ausgeglichen. Die Schätzung stützt



sich somit nicht ausschließlich auf Matching-Ähnlichkeiten, sondern nutzt ein Verfahren, das gleichzeitig durch Modellierung und Re-Gewichtung eine präzisere Balance herstellt. Entscheidend ist darüber hinaus, dass die grafischen Pre-Trend-Analysen zeigen, dass sich die beiden Gruppen vor der Behandlung nicht systematisch unterschiedlich entwickeln. Damit ist die zentrale Voraussetzung der Common-Trend-Annahme erfüllt – ein wesentliches Kriterium für die kausale Interpretation der DID-Ergebnisse.

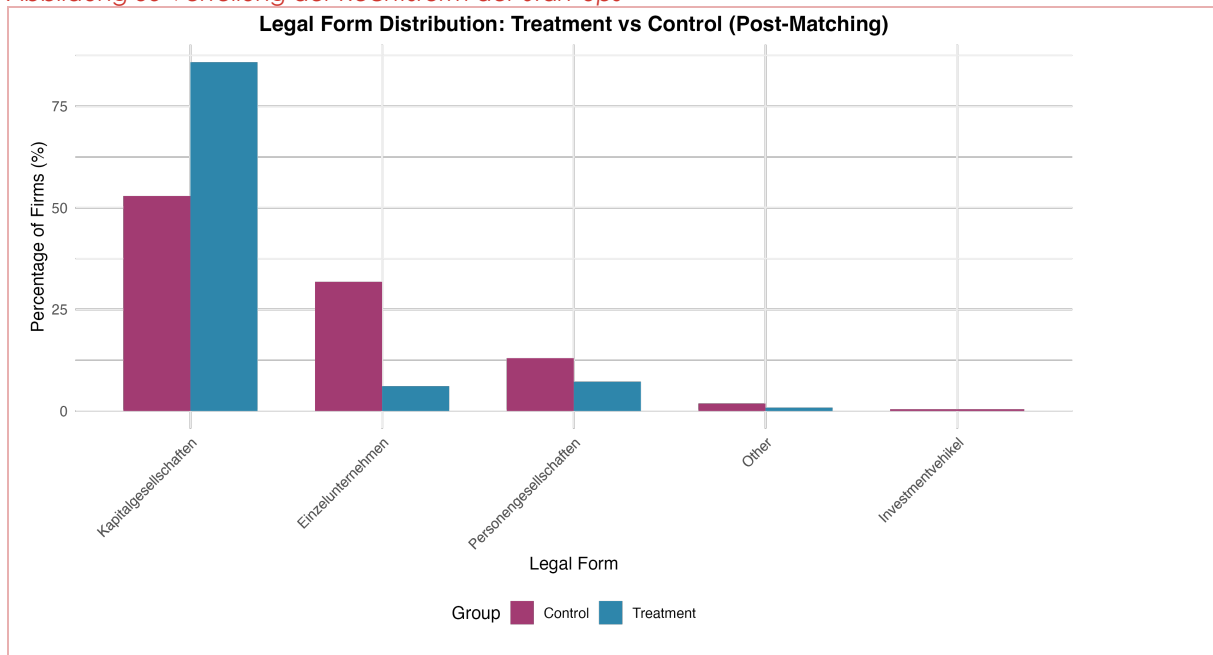
In Summe entsteht somit ein Schätzsample, das nicht nur strukturell sinnvoll aufgebaut ist, sondern auch auf mehreren methodischen Ebenen abgesichert wird: durch inhaltliches und strukturelles Matching, durch propensity score-basierte Re-Gewichtung sowie durch empirisch überprüfte parallele Trends vor der Behandlung. Diese Kombination bildet die Grundlage dafür, dass die später präsentierten Schätzergebnisse auf einer methodisch robusten und glaubwürdigen Vergleichsbasis beruhen.

Abbildung 52 Überblick über AplusB-Start-ups und Kontrollgruppe



Quelle: Technopolis.

Abbildung 53 Verteilung der Rechtsform der Start-ups



Quelle: Technopolis.

## Schätzmethode

Zur kausalen Evaluation der Effekte von Startup-Inkubation auf die Unternehmensentwicklung verwenden wir ein Panel-Difference-in-Differences-Modell (Panel-DID) mit einer doubly-robusten Schätzmethode. Dieser Ansatz ist besonders geeignet für Beobachtungsdaten, bei denen Unternehmen zu unterschiedlichen Zeitpunkten erstmals von der Maßnahme (Inkubation) betroffen sind.

Die Difference-in-Differences-Methode vergleicht die Entwicklung behandelter Unternehmen (inkubierte Startups) mit der Entwicklung vergleichbarer, noch nicht behandelter Unternehmen über die Zeit. Die Identifikation des Effekts beruht darauf, dass sich beide Gruppen ohne Inkubation parallel entwickelt hätten. Durch die Nutzung von Paneldaten können unbeobachtete, zeitlich konstante Unterschiede zwischen Unternehmen herausgerechnet werden.

In unserer Anwendung erfolgt die Behandlung gestaffelt über die Zeit (staggered adoption): Unternehmen treten in unterschiedlichen Jahren in die Inkubation ein. Als Kontrollgruppe dienen jeweils Unternehmen, die im betrachteten Jahr noch nicht behandelt wurden.

## Doubly-Robuste Schätzung

Die verwendete doubly-robuste Schätzmethode kombiniert zwei Informationsquellen:

- Ein Outcome-Modell, das die Zielvariable (z. B. logarithmierte Beschäftigung) durch beobachtbare Kontrollvariablen erklärt, und
- Ein Gewichtungs- bzw. Propensity-Score-Ansatz, der Unterschiede in der Zusammensetzung zwischen behandelten und nicht behandelten Unternehmen ausgleicht.

Der entscheidende Vorteil dieses Ansatzes ist seine Robustheit gegenüber Modellspezifikation:

Der geschätzte Behandlungseffekt ist konsistent, wenn mindestens eines der beiden Modelle korrekt spezifiziert ist – entweder das Outcome-Modell oder das Gewichtungsmodell. Damit ist die Methode weniger anfällig für Verzerrungen als klassische DID-Schätzer.

Die Schätzung erfolgt unter expliziter Nutzung der Panelstruktur der Daten. Dabei werden:

- unternehmensspezifische feste Effekte berücksichtigt,
- unbalancierte Panels zugelassen, d.h. Unternehmen müssen nicht in jedem Jahr beobachtet werden,
- kohortenspezifische Vergleichszeiträume verwendet, sodass jedes Unternehmen relativ zu seiner eigenen Behandlungszeit bewertet wird.

Als Basisperiode dient jeweils die letzte unbehandelte Periode eines Unternehmens („varying base period“). Antizipationseffekte werden ausgeschlossen, indem nur Effekte ab dem tatsächlichen Behandlungsjahr berücksichtigt werden.

Zur Verbesserung der Vergleichbarkeit werden zeitlich variierende und zeitlich konstante Unternehmensmerkmale kontrolliert, darunter unter anderem:

- Patentaktivitäten (als Indikator für Innovationsfähigkeit),
- Vermögensausstattung,
- Rechtsform,
- regionale Verortung,
- Gründungsdatum.

Diese Variablen helfen, strukturelle Unterschiede zwischen Unternehmen systematisch zu berücksichtigen.

Die statistische Unsicherheit der Effektschätzungen wird mithilfe eines Bootstrap-Verfahrens mit einer hohen Anzahl von Wiederholungen ermittelt. Zusätzlich werden Konfidenzbänder berechnet, um die zeitliche Dynamik der Effekte transparent darzustellen.

Insgesamt bietet der doubly-robuste Panel-DID-Ansatz eine methodisch anspruchsvolle und zugleich belastbare Grundlage zur kausalen Bewertung der Wirkungen von Startup-Inkubation. Durch die Kombination aus Panelstruktur, Kontrollvariablen, gestaffelter Behandlung und robuster Schätzlogik werden zentrale empirische Herausforderungen – insbesondere Selektionsverzerrungen und Modellmisspezifikation – gezielt adressiert.

## **Robustheit der Ergebnisse**

### *Erweiterte Heterogenitätsanalyse und Robustheitsanalyse*

Robustheitsanalyse: Ausschließlich aktive Firmen in 12/2024

Ein potenzieller Kritikpunkt bei Wirkungsanalysen zu Unternehmensentwicklung betrifft die Rolle von Marktaustritten. Insbesondere stellt sich die Frage, ob die geschätzten Fördereffekte dadurch beeinflusst werden, dass geförderte und nicht geförderte Unternehmen unterschiedliche Überlebenswahrscheinlichkeiten aufweisen. Um zu prüfen, inwieweit die bisherigen Ergebnisse von Ein- und Austritten am Markt beeinflusst werden, wird im Folgenden eine Robustheitsanalyse auf Basis eines eingeschränkten Samples ausschließlich aktiver Unternehmen durchgeführt.

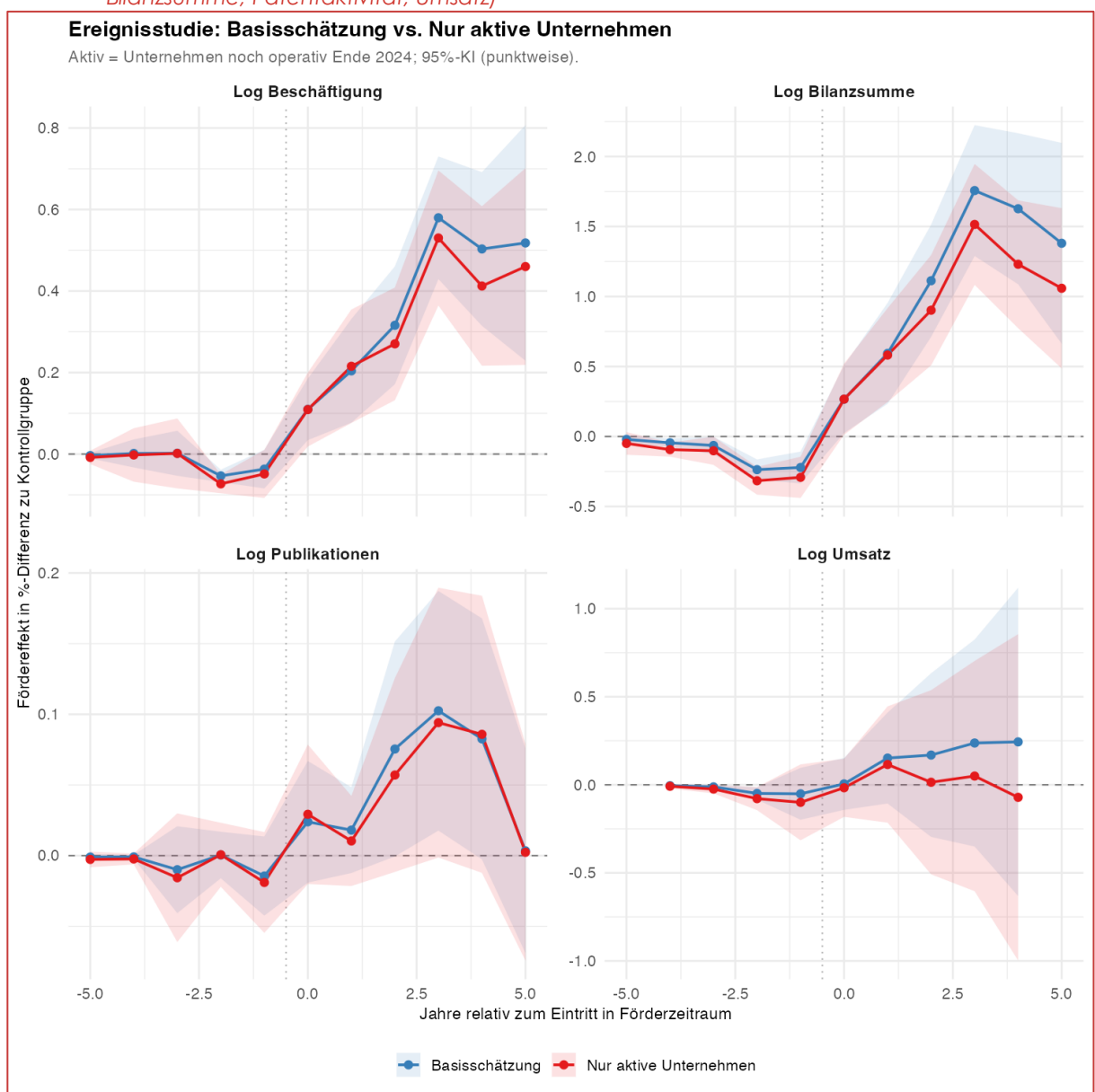
Für diese Analyse wird das Ausgangssample so eingeschränkt, dass nur jene Unternehmen berücksichtigt werden, die im Dezember 2024 als aktiv registriert sind. Unternehmen, die bis zu

diesem Zeitpunkt aufgelöst wurden oder ihren operativen Betrieb eingestellt haben, werden aus dem Sample ausgeschlossen. Auf diesem reduzierten Datensatz wird die gleiche Panel-Difference-in-Differences-Ereignisstudie mit doubly-robuster Schätzung angewandt wie in der Basisschätzung. Die resultierenden Fördereffekte werden anschließend direkt mit den Ergebnissen der Basisschätzung verglichen.

Ziel dieser Analyse ist es zu evaluieren, ob die zuvor beobachteten Effekte maßgeblich durch die Einbeziehung nicht mehr aktiver Firmen getrieben werden oder ob sie auch innerhalb eines stabilen, überlebenden Unternehmensbestands bestehen bleiben.

Abbildung 54 stellt die Ergebnisse der Ereignisstudie für vier zentrale Ergebnisdimensionen (Beschäftigung, Vermögenswert/Bilanzsumme, Patentaktivität und Umsatz) gegenüber: Basisschätzung versus Schätzung ausschließlich für aktive Unternehmen.

Abbildung 54 Ergebnisse für vier zentrale Vergleichsdimensionen (Beschäftigung, Vermögenswert/Bilanzsumme, Patentaktivität, Umsatz)



Quelle: Technopolis.

Für die Beschäftigungsentwicklung zeigt sich, dass die Fördereffekte auch im eingeschränkten Sample weitgehend erhalten bleiben. Die zeitlichen Verläufe sind sehr ähnlich, wenngleich die Punktschätzer für die Gruppe ausschließlich aktiver Unternehmen tendenziell etwas geringer ausfallen. Die Effekte setzen weiterhin verzögert ein und bleiben über mehrere Jahre positiv. Dies deutet darauf hin, dass die positiven Beschäftigungseffekte der AplusB-Inkubation nicht primär durch Marktaustritte verzerrt sind.

Ein ähnliches Muster zeigt sich bei den Vermögenswerten. Auch hier bleiben die Fördereffekte im Sample aktiver Unternehmen klar positiv, wobei die Schätzer etwas niedriger und die Konfidenzintervalle breiter sind als in der Basisschätzung. Der grundlegende zeitliche Verlauf – ein deutlicher Aufbau der Bilanzsumme nach Eintritt in die Förderung – bleibt jedoch bestehen. Dies spricht für eine robuste Wirkung der Inkubation auf den Aufbau materieller Ressourcen unter jenen Unternehmen, die bis Ende 2024 weiterhin am Markt sind.

Bei der Patentaktivität zeigen sich ebenfalls vergleichbare Muster zwischen beiden Schätzungen, allerdings mit spürbar höherer Unsicherheit im eingeschränkten Sample. Die zentralen positiven Ausschläge bleiben sichtbar, verlieren jedoch teilweise an Präzision. Dies ist konsistent mit der geringeren Fallzahl bei innovationsaktiven Unternehmen unter den weiterhin aktiven Firmen.

Für den Umsatz zeigt sich (wie bereits in der Basisschätzung) kein belastbarer Fördereffekt. Die Verläufe bleiben flach und statistisch unsicher, wobei sich auch im Sample ausschließlich aktiver Unternehmen keine systematischen Abweichungen ergeben. Damit bestätigt diese Robustheitsanalyse, dass die fehlenden Umsatzwirkungen nicht durch Marktaustritte erklärt werden können.

Die Robustheitsanalyse zeigt also, dass die zentralen Ergebnisse der Wirkungsanalyse nicht wesentlich durch die Einbeziehung bereits ausgeschiedener Unternehmen verzerrt werden. Die Fördereffekte auf Beschäftigung, Vermögenswerte und (mit Einschränkungen) Innovation bleiben auch dann bestehen, wenn ausschließlich aktive Unternehmen betrachtet werden. Gleichzeitig fallen die Effekte im eingeschränkten Sample tendenziell etwas geringer und weniger präzise aus, was plausibel auf die reduzierte Stichprobengröße und geringere Varianz zurückzuführen ist.

Die Analyse stärkt damit die Aussagekraft der Basisergebnisse und deutet darauf hin, dass die identifizierten Fördereffekte der AplusB-Inkubation nicht allein auf Überlebensselektion, sondern auf tatsächliche Unterschiede in der Unternehmensentwicklung zurückzuführen sind.

#### *Alternative Matching Varianten*

Ein weiterer Bestandteil der Robustheitsanalyse untersucht, wie sensibel die Ergebnisse auf die Wahl des Matching-Verhältnisses reagieren. Da das endgültige Schätzsample auf einem 1:10-Matching beruht, stellt sich die Frage, ob engere oder breitere Matchings zu substanziell anderen Resultaten führen würden – insbesondere im Hinblick auf die Kovariatenbalance zwischen behandelten und unbehandelten Unternehmen. Um dies zu analysieren, wurden alternative Matching-Verhältnisse von 1:5, 1:3 und 1:1 geschätzt und miteinander verglichen.

Zur Bewertung der Balance wird der standardized mean difference (SMD) herangezogen. Der SMD misst die Differenz in den Pre-Förderungs-Mittelwerten zwischen AplusB-Start-ups und Kontrollgruppe, normiert durch die gemeinsame Standardabweichung. Werte unter 0.1 gelten üblicherweise als sehr gute Balance, Werte unter 0.25 noch als akzeptabel. Entscheidend ist, dass der SMD unabhängig von der Skalierung der Variablen ist und daher eine solide Grundlage bietet, um die Qualität unterschiedlicher Matchings miteinander zu vergleichen.

Die Ergebnisse zeigen, dass die Balance bei allen Matching-Verhältnissen in einem Bereich liegt, der methodisch unproblematisch ist. Das 1:10-Matching schneidet dabei leicht schlechter ab als engere Matchings, da durch den größeren Kontrollpool heterogenere Unternehmen in die Vergleichsgruppe gelangen. Das 1:1-Matching erreicht erwartungsgemäß die geringsten SMD-Werte, weil es die engste Paarbildung erzwingt. Gleichzeitig ist sichtbar, dass diese Unterschiede in der Balance zwar existieren, aber innerhalb vertretbarer Grenzen bleiben. Alle getesteten Varianten bewegen sich deutlich unterhalb jener Schwellen, die man in der Matching-Literatur als kritisch einstufen würde. Zudem gleicht die in der Schätzung verwendete doubly-robuste Methode verbleibende Unterschiede zusätzlich aus, sodass moderate SMD-Differenzen nicht unmittelbar bedeuten, dass die Vergleichsqualität in der DID-Schätzung leidet.

Auch die geschätzten Behandlungseffekte zeigen über die unterschiedlichen Matching-Verhältnisse hinweg ein stabiles Muster. Die ATT-Schätzer für Beschäftigung, Vermögenswerte und Patente bleiben konsistent positiv, und obwohl die Punktwerte je nach Matching-Ratio etwas variieren, kommt es zu keinen Richtungswechseln oder unerwarteten Sprüngen. Die Schätzer für die Umsätze bleiben – wie bereits in anderen Robustheitstests – unsicher und konvergenzarm, jedoch ebenfalls ohne systematische Abhängigkeit vom Matching-Verhältnis. Die Verläufe deuten somit darauf hin, dass die zentrale inhaltliche Aussagekraft der Ergebnisse nicht davon abhängt, ob eine breite oder eng begrenzte Kontrollgruppe verwendet wird.

Insgesamt zeigt die Sensitivitätsanalyse des Matching-Verhältnisses damit, dass sowohl die Pre-Förderungs-Balance als auch die geschätzten Effekte über alle Varianten hinweg im gleichen qualitativen Muster verbleiben. Unterschiede in der Balance sind erwartungsgemäß und bewegen sich in einem gut akzeptablen Bereich, während die ATT-Schätzer ihre Struktur unabhängig vom Matching-Ratio beibehalten. Die Ergebnisse stützen somit die Robustheit des gewählten 1:10-Matchings und bestätigen, dass die zentralen Schlussfolgerungen der Analyse nicht durch diese methodische Entscheidung beeinflusst werden.

Abbildung 55 Analyse der Qualität des Matchings von AplusB-Start-ups mit Kontrollgruppe (für 1:10, 1:5, 1:3 und 1:1 Matching)



Quelle: Technopolis.

### Imputationsstrategie

Ein zentraler methodischer Aspekt in der Arbeit betrifft den Umgang mit fehlenden Werten in den Paneldaten. Startups berichten oftmals unregelmäßig, einige Variablen liegen nur punktuell vor, und bestimmte Unternehmenskennzahlen entstehen erst im Zeitverlauf. Da die DID-Schätzung jedoch vollständige Zeitreihen benötigt, kann die Wahl der Imputationsstrategie potenziell Einfluss auf die Ergebnisse haben. Um sicherzustellen, dass die Hauptergebnisse nicht durch bestimmte Entscheidungen der Datenaufbereitung künstlich erzeugt oder verzerrt werden, wurde eine systematische Robustheitsanalyse durchgeführt, in der drei alternative Strategien verglichen wurden.

Im Rahmen dieser Analyse wurde derselbe gematchte Datensatz verwendet, sodass sich Unterschiede in den Resultaten ausschließlich auf die jeweilige Imputationsvariante zurückführen lassen. Die drei untersuchten Strategien waren:

- No imputation: Es werden nur beobachtete Werte genutzt; fehlende Werte werden nicht ersetzt.



- Mild imputation: Fehlende Werte werden ausschließlich innerhalb beobachteter Zeiträume mittels linearer Interpolation ergänzt. (konservative Ergänzung)
- Full imputation: Zusätzlich zur Interpolation wird an den Rändern extrapoliert, sofern mindestens zwei Beobachtungen vorliegen. (maximale Ergänzung)

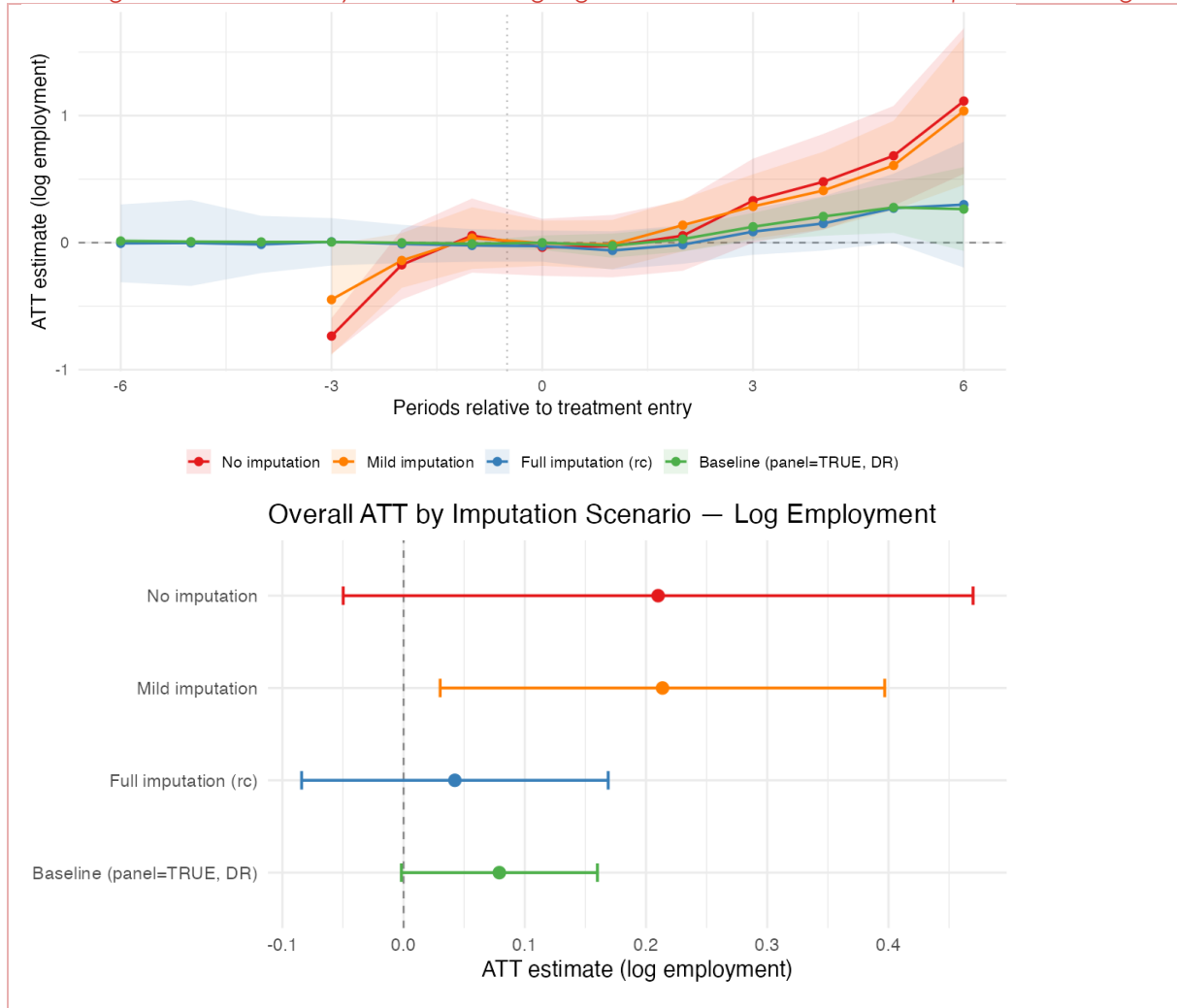
Als Referenz dient das im Hauptteil berichtete Baseline-Modell (Panel-DID, doubly robust). Im Folgenden werden die Ergebnisse für alle untersuchten Variablen dargestellt und hinsichtlich ihrer Robustheit eingeordnet.

#### Beschäftigung (Employment)

Auch für die Beschäftigung bleibt der positive Gesamteffekt in allen Varianten erhalten. Die Unterschiede zwischen den Imputationsvarianten sind stärker ausgeprägt als bei den Assets, was nicht überrascht: Beschäftigungszahlen von Startups sind häufig sprunghaft, nicht linear und unvollständig dokumentiert. No imputation führt daher zu den höchsten Punktschätzern, während die Full-Imputation-Variante durch stärkere Glättung konservativere Werte liefert. Mild imputation und das Baseline-Modell liegen zwischen diesen beiden Extremen.

Trotz dieser Unterschiede verläuft die Event-Study über alle Varianten hinweg sehr ähnlich: keine systematischen pre-trends und ab dem Start der Förderung ein konsistenter, stetiger Anstieg. Die Robustheit der Ergebnisse deutet darauf hin, dass die gefundenen Beschäftigungseffekte keine Artefakte der Datenverarbeitung darstellen.

Abbildung 56 Robustheitsanalyse der Beschäftigungseffekte nach verschiedenen Imputationsstrategien



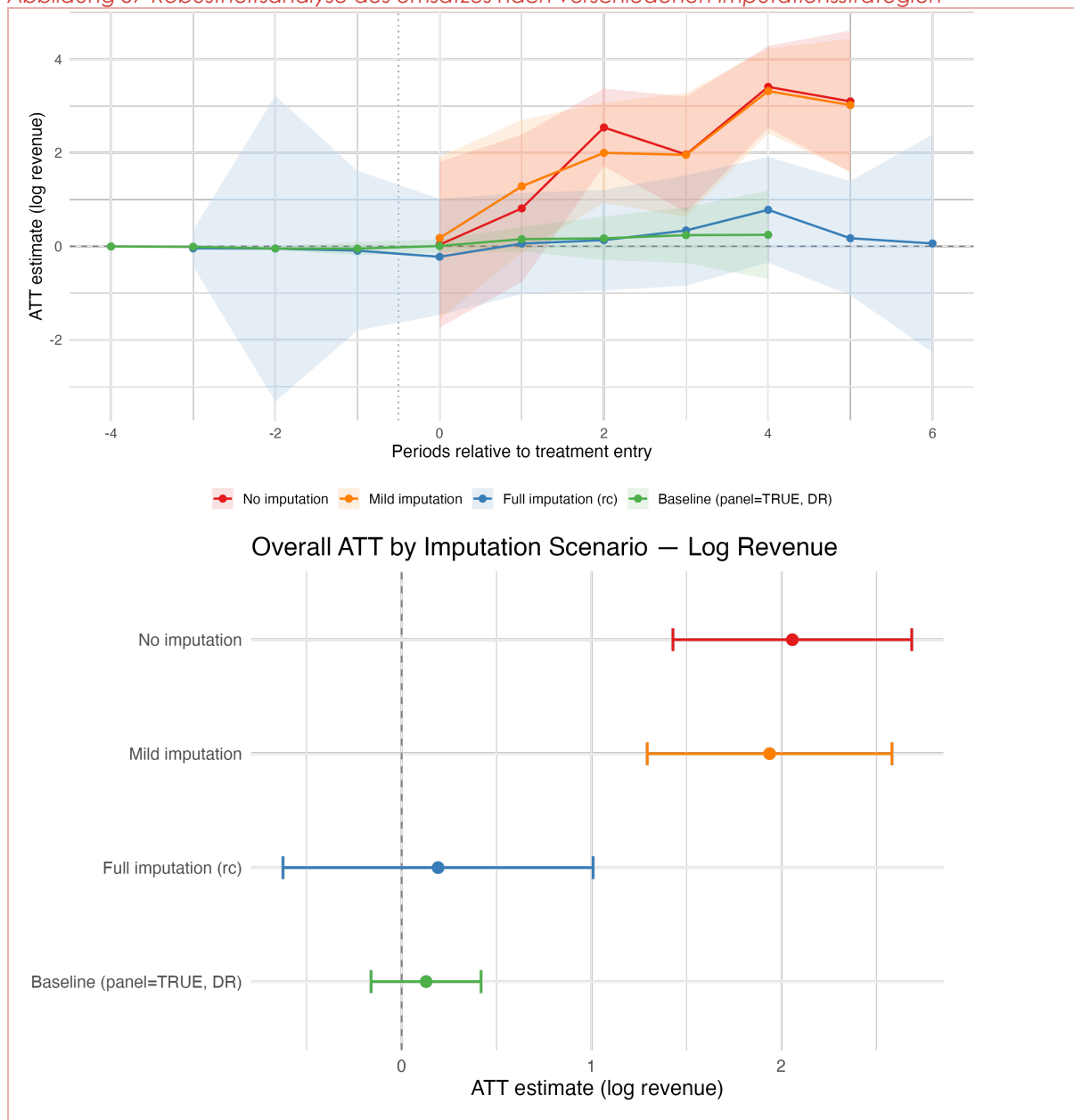
Quelle: Technopolis.

### Umsatz (Revenue)

Die Robustheitsanalyse zeigt, dass die Umsatzschätzungen stark von der jeweiligen Imputationsstrategie abhängen und entsprechend schwankende Ergebnisse liefern. In den Event-Study-Darstellungen steigen die Effektkurven ohne Imputation sowie unter milder Imputation in den späteren Nachperioden deutlich an und erreichen Werte um zwei bis drei Logpunkte. Gleichzeitig sind die Konfidenzbänder in diesen Varianten breit und schließen den Nullwert durchgehend ein. Die Full-Imputation-Variante erzeugt dagegen flachere und konservativere Verläufe, während das Baseline-Modell nur geringe Effekte nahe null zeigt. Der direkte Vergleich der ATT-Schätzer verdeutlicht diesen Befund: Zwar liegen alle Punktwerte im positiven Bereich, doch unterscheiden sie sich erheblich zwischen den Varianten, und keine der Schätzungen erreicht statistische Signifikanz.

Die Grafiken bestätigen damit, dass Umsatzdaten im Startup-Kontext besonders volatil reagieren und sensibel gegenüber Annahmen zur Behandlung fehlender Werte sind, was die Interpretation der geschätzten Effekte entsprechend erschwert.

Abbildung 57 Robustheitsanalyse des Umsatzes nach verschiedenen Imputationsstrategien



Quelle: Technopolis.

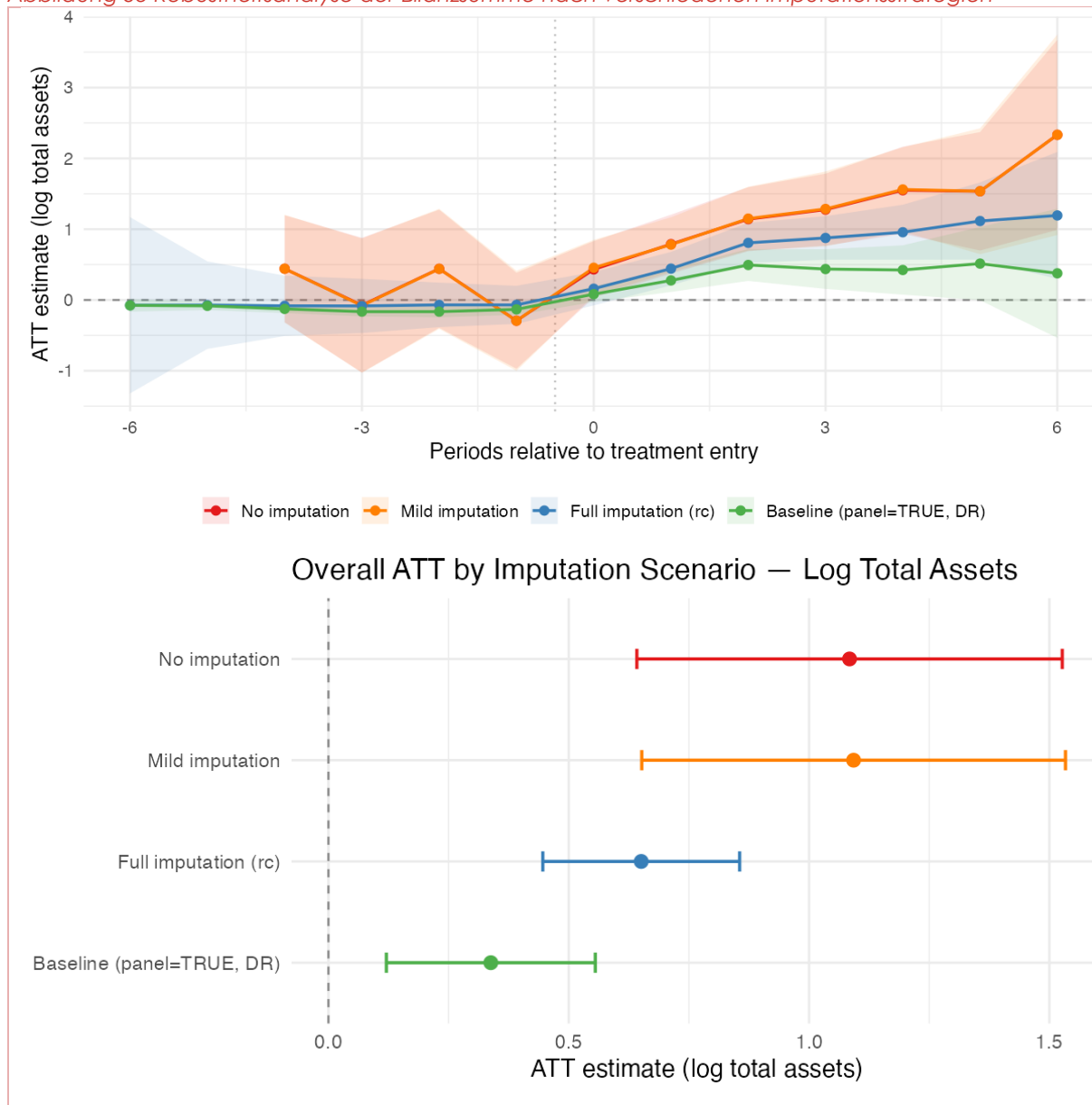
### Vermögenswerte (Total Assets)

Die Ergebnisse für die Vermögenswerte erweisen sich als besonders stabil. Alle vier Varianten zeigen klar positive Effekte der Inkubation, wobei der Baseline-Schätzwert im mittleren Bereich liegt. Die Szenarien ohne Imputation und mit milder Imputation weisen stärkere Punktwerte auf, was darauf zurückzuführen ist, dass unvollständig berichtete, aber tatsächlich wachsende Firmen ohne Glättung tendenziell höhere Sprünge aufweisen. Die Full-Imputation-Variante stabilisiert die Daten stärker und führt dadurch zu etwas niedrigeren, aber immer noch positiven und präzise geschätzten Effekten.

Die Event-Study-Verläufe unterstützen dieses Bild: In allen Varianten steigt die Wirkung auf die Vermögenswerte ab dem Behandlungszeitpunkt deutlich an, und die zeitliche Form der Effekte ist nahezu identisch. Unterschiede bestehen lediglich in der Höhe der Kurven, nicht im

grundsätzlichen Muster. Insgesamt zeigt sich hier ein hohes Maß an Robustheit: Die Effekte sind stark, stabil und konsistent.

Abbildung 58 Robustheitsanalyse der Bilanzsumme nach verschiedenen Imputationsstrategien



Quelle: Technopolis.

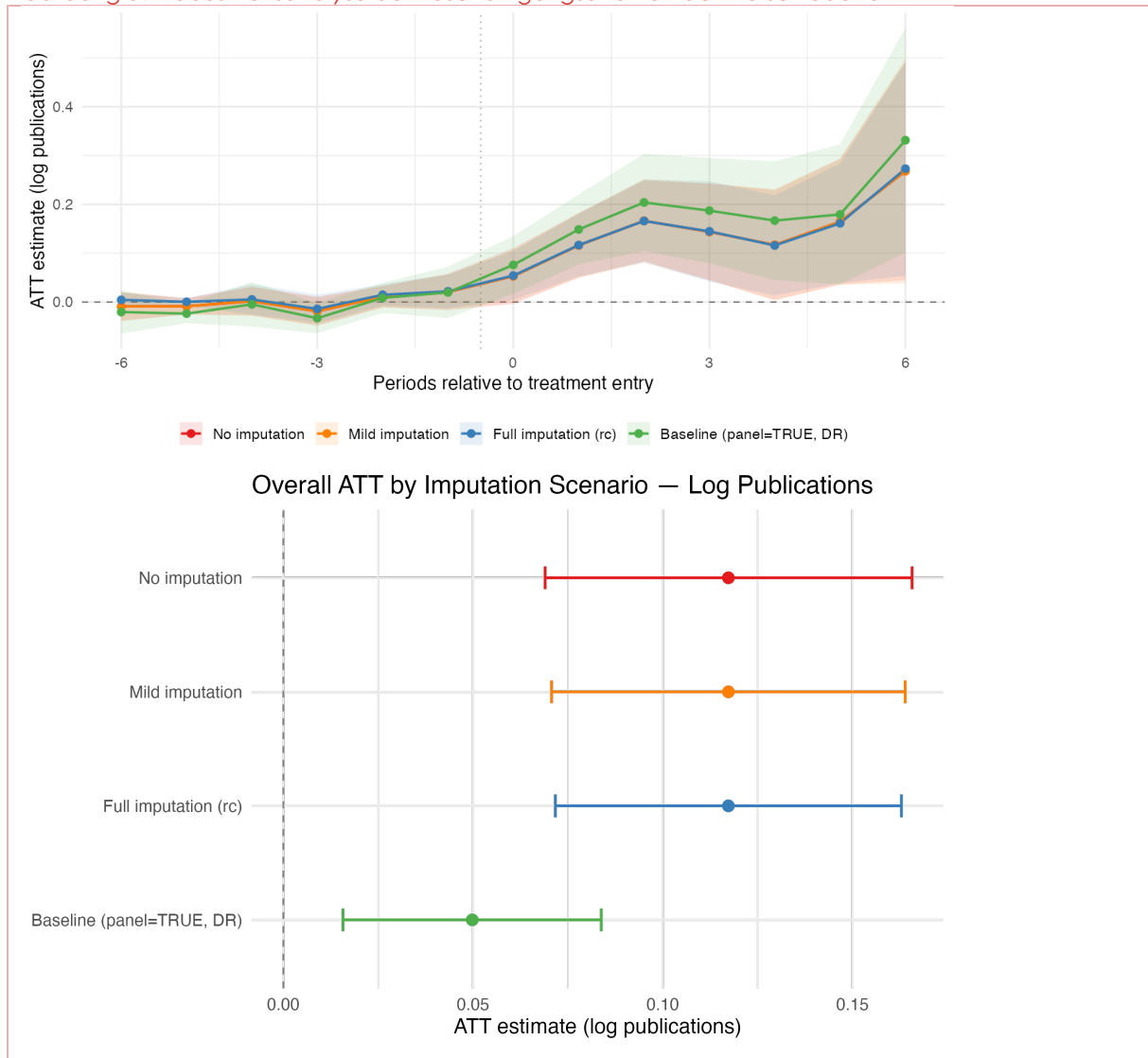
### Patente (Publications)

Die Patentvariablen weisen die höchste Stabilität auf. Die ATT-Punktwerte und Konfidenzintervalle liegen in allen Varianten bemerkenswert nah beieinander, und auch die zeitlichen Verläufe sind fast deckungsgleich. Dies spricht dafür, dass Patentmeldungen – im Vergleich zu finanziellen oder personalwirtschaftlichen Daten – strukturell weniger Missingness aufweisen und robuster dokumentiert sind.

Alle Varianten zeigen einen leichten Anstieg ab dem zweiten bzw. dritten Jahr nach Inkubation. Die Höhe der Effekte verändert sich nur minimal, und die Reihenfolge der Schätzer

ist über die Varianten hinweg konstant. Die Wahl der Imputationsstrategie spielt hier also praktisch keine Rolle.

Abbildung 59 Robustheitsanalyse der Beschäftigungseffekte nach verschiedenen

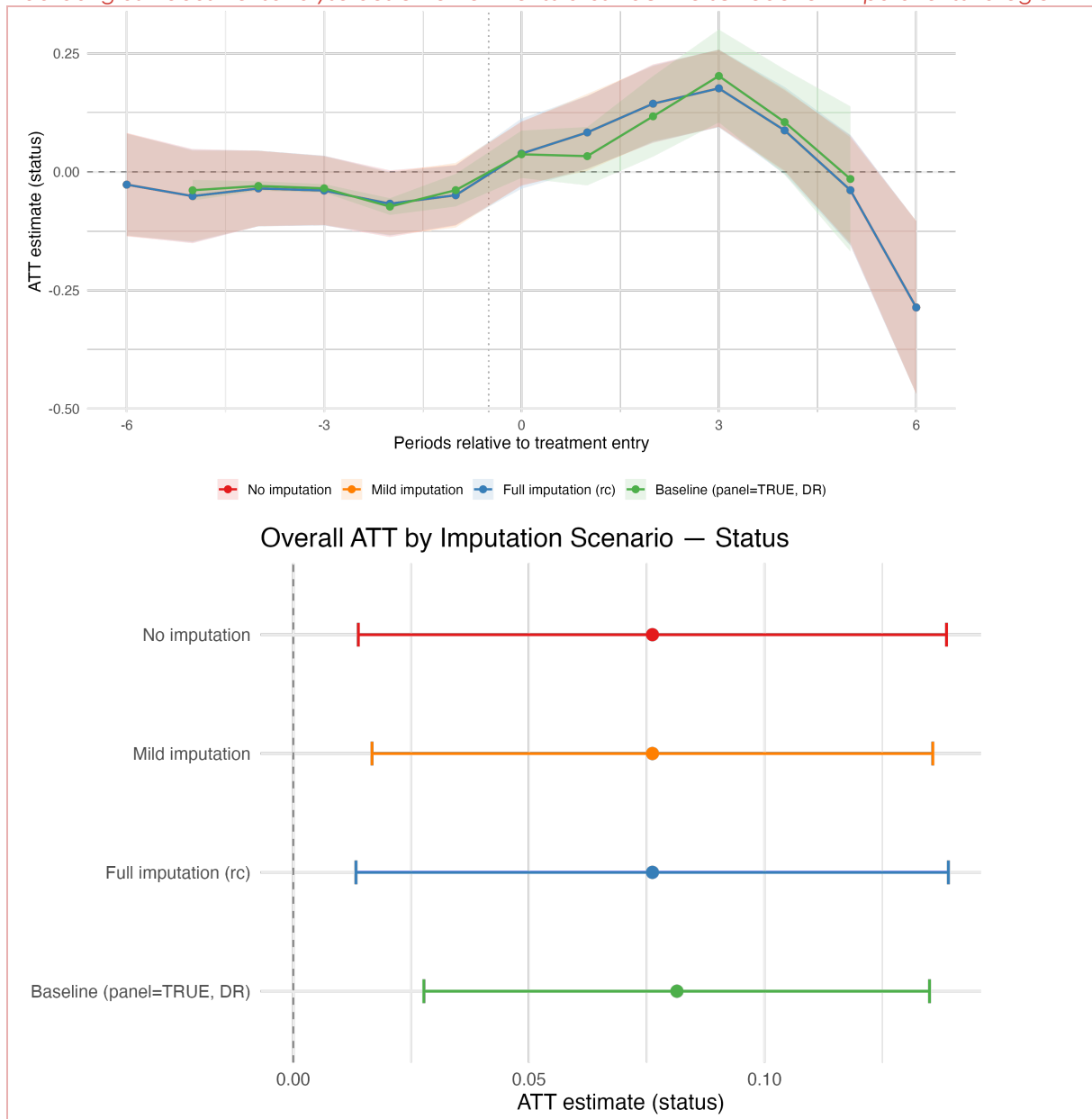


Quelle: Technopolis.

## Operating Status

Die Robustheitsanalyse für den Operating Status zeigt, dass die Ergebnisse in allen Imputationsvarianten sehr ähnlich ausfallen. Die ATT-Schätzer liegen durchweg im positiven Bereich, bewegen sich jedoch in einer engen Bandbreite zwischen ungefähr 0.05 und 0.12, und in keiner Variante wird statistische Signifikanz erreicht. Die Event-Study-Darstellungen bestätigen dieses Muster: Alle Kurven folgen fast identischen Verläufen, zeigen keine systematischen Unterschiede vor der Behandlung und steigen nach Programmeintritt moderat an, bevor sie gegen Ende des Beobachtungszeitraums wieder abflachen. Die Konfidenzbänder sind in sämtlichen Varianten breit und umfassen den Nullwert, sodass die Effekte zwar konsistent positiv, aber nicht präzise geschätzt sind. Insgesamt deuten die Grafiken darauf hin, dass der Operating Status zwar leicht zugunsten der behandelten Startups verläuft, diese Effekte jedoch über alle Imputationsstrategien hinweg statistisch unsicher bleiben.

Abbildung 60 Robustheitsanalyse des Unternehmensstatus nach verschiedenen Imputationsstrategien



Quelle: Technopolis.

### Zusammenfassende Einordnung

Die Robustheitsanalyse zeigt insgesamt, dass die wichtigsten Ergebnisse der Studie nicht durch die Imputationsstrategie getrieben werden. Über alle Variablen hinweg bleibt die Richtung der Effekte stabil (positiv), und die grundlegenden zeitlichen Muster sind über alle Varianten hinweg konsistent. Unterschiede bestehen vor allem in der Stärke der Punktschätzer, was methodisch plausibel und leicht erklärbar ist:

- No imputation erzeugt die volatilsten Effekte,
- Mild imputation glättet vorsichtig,
- Full imputation führt zu konservativeren Schätzern.

Entscheidend ist jedoch, dass keine der Varianten die grundlegenden Befunde verändert. Besonders bemerkenswert ist die hohe Robustheit der Ergebnisse für Vermögenswerte, Beschäftigung und Patente. Umsatzwirkungen bleiben – unabhängig von der Datenbehandlung – unsicher, was die Interpretationen im Hauptteil stützt.

Insgesamt stärkt die Robustheitsanalyse die Validität der Studienergebnisse beträchtlich. Die Effekte der Inkubation sind strukturell konsistent und nicht von technischen Entscheidungen über Missing-Data-Handling abhängig.

#### *Common Trend Assumption*

Neben den zuvor dargestellten Robustheitsprüfungen zur Datenimputation wurde zusätzlich analysiert, in welchem Ausmaß die zentralen DID-Ergebnisse durch mögliche Verletzungen der Paralleltrendannahme beeinflusst werden könnten. Während klassische Pre-Trend-Tests lediglich untersuchen, ob die geschätzten Vorlaufeffekte statistisch von null verschieden sind, greift dieser Ansatz zu kurz, da selbst geringfügige oder ökonomisch unbedeutende Abweichungen bei großen Stichproben zu statistischer Signifikanz führen können. Aus diesem Grund wurde ergänzend eine Sensitivitätsanalyse durchgeführt, die sich konzeptionell an Rambachan und Roth (2023) orientiert und gezielt prüft, wie stark hypothetische Trendverletzungen sein müssten, um die identifizierten Behandlungseffekte vollständig zum Verschwinden zu bringen.

Der grundlegende Gedanke dieser Methode besteht darin, den maximal beobachteten Pre-Trend als Referenzpunkt zu nutzen und anschließend zu simulieren, um welchen Faktor solche Abweichungen vergrößert werden müssten, bis der geschätzte ATT genau auf null fällt. Dieser sogenannte Breakdown-Point erlaubt es, nicht einfach nur zu beurteilen, ob Pre-Trends existieren, sondern ob sie groß genug wären, um die zentrale Kausalinterpretation ernsthaft zu gefährden. Werte deutlich über 1 sprechen für robuste Effekte, während Werte knapp über 1 oder darunter eine sensiblere Interpretation nahelegen.

Die Ergebnisse dieser Analyse zeigen für mehrere zentrale Variablen eine gute Robustheit. Besonders stark ausgeprägt ist dies bei der Beschäftigung: Der ursprüngliche ATT beträgt rund 0.31, während der maximale Pre-Trend mit etwa 0.05 sehr gering ausfällt. In den Sensitivitätsrechnungen bleibt dieser Effekt selbst dann stabil, wenn die beobachteten Trendverletzungen um ein Vielfaches größer angenommen werden. Die Beschäftigungsergebnisse sind somit ausgesprochen robust und weitgehend immun gegenüber potenziellen Pre-Trend-Verzerrungen. Ein ähnliches Bild ergibt sich bei den Vermögenswerten. Trotz eines im Vergleich höheren Pre-Trends von etwa 0.24 bleibt der Effekt selbst unter sehr pessimistischen Annahmen stabil. Die positive Wirkung der Inkubation auf den Vermögensaufbau der Startups erweist sich damit als strukturell belastbar und nicht durch geringfügige Verletzungen der Paralleltrendannahme erklärbar.

Auch im Bereich der Patentaktivität zeigt sich ein sehr robustes Muster. Die beobachteten Vorlaufbewegungen sind minimal, und der geschätzte Haupteffekt bleibt über alle getesteten Szenarien hinweg bestehen. Hier deutet alles darauf hin, dass die Wirkung der Inkubation auf die Innovationsleistung tatsächlich erst nach der Förderung einsetzt und dass mögliche Pre-Trend-Verletzungen faktisch keine Rolle spielen.

Etwas differenzierter fällt das Bild beim Operating Status aus. Hier beträgt der maximale Pre-Trend etwa 7 %, und der Breakdown-Point liegt bei 1.2. Das bedeutet, dass der geschätzte Effekt bereits verschwinden würde, wenn die beobachteten Pre-Trends etwa um 20 % größer wären. Zwar zeigt der Effekt damit eine gewisse Robustheit, allerdings weniger ausgeprägt als bei Beschäftigung, Vermögenswerten oder Patenten. Eine vorsichtiger Interpretation des



Ergebnisses erscheint daher angemessen, auch wenn der Effekt nicht unmittelbar durch minimale Trendverletzungen bedroht ist.

Der Umsatzeffekt schließlich, der bereits in der Hauptegebnisdarstellung keine statistische Signifikanz aufwies, zeigt in dieser Analyse dennoch eine interessante Eigenschaft: Obwohl das Ergebnis nicht signifikant ist, erweist es sich gegenüber Pre-Trend-Verletzungen als relativ robust. Der Breakdown-Point liegt bei etwa 2.6, sodass selbst mehr als doppelt so große Abweichungen wie im Datensatz beobachtet erforderlich wären, um den ATT zum Verschwinden zu bringen. Das bedeutet zwar nicht, dass die Umsatzwirkung signifikant oder stark wäre – wohl aber, dass die Unsicherheit nicht primär aus Problemen der Identifikation stammt, sondern aus der inhärenten Volatilität dieser Kennzahl.

Somit liefert die Sensitivitätsanalyse ein klares und in sich schlüssiges Bild: Die zentralen Befunde der Studie – insbesondere die positiven Effekte der Inkubation auf Beschäftigung, Vermögenswerte und Patentaktivität – sind nicht durch kleine oder moderat vergrößerte Verstöße gegen die Paralleltrendannahme zu erklären. Auch dort, wo die Ergebnisse weniger präzise sind, wie beim Umsatz oder beim Operating Status, zeigt sich, dass mögliche Pre-Trend-Verletzungen nur begrenzt erklären könnten, warum die Effekte nicht stärker ausgeprägt sind. Die Analyse macht damit deutlich, dass die zeitlichen Muster der Effekte nicht durch Verzerrungen der Pre-Trends getrieben werden, sondern Ausdruck echter Entwicklungen sind, die erst nach dem Eintritt in die Inkubation einsetzen. Diese zusätzliche Robustheitsprüfung stärkt somit die Glaubwürdigkeit der gesamten empirischen Evidenz.

