



„Global Incubator Network – GIN“

Bericht zur Zwischenevaluierung

Beauftragt von	Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft - FFG Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH - AWS
Projektnummer	1000_FFG_GINEval_1802
Erstellt von	Renate Handler, Thomas Jud, Stephan Kupsa
Datum	29.06.2018
CC BY-SA	This work is licensed under the Creative Commons Attribution Share Alike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/ or send a letter to Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042, USA.

convelop
cooperative knowledge design gmbh

office@convelop.at

Bürgergasse 8-10/1, A-8010 Graz
Telefon: +43 316 720 813
Erdbergstraße 82/4, A-1030 Wien
Telefon: +43 1 99 71 780 – 6

www.convelop.at

IBAN: AT13 3800 0000 0007 3833
BIC: RZST AT 2 G
FN: 282829a
UID: ATU 62834856



Inhaltsübersicht

Die Resultate der Zwischenevaluierung des Global Incubator Networks (GIN) werden in vorliegendem Endbericht zusammengefasst, der sich aus folgenden Teilen zusammensetzt:

- Executive Summary
- Einleitungsteil, der eine Übersicht zur Initiative, der Aufgabenstellung und der Vorgehensweise der Evaluierung enthält;
- Kompakter Evaluierungsbericht in folienbasierter Form, der die Befunde der Evaluierung darstellt und die abgeleiteten Empfehlungen beschreibt.
- Detailergebnisse der Evaluierung, welche die deskriptive Auswertung der Förderdaten, eine Zusammenschau der Befunde aus den Interviews sowie eine Übersicht zu vergleichbaren internationalen Initiativen enthalten.

Dieses mit den Auftraggebenden abgestimmte Berichtsformat ermöglicht es, die Resultate des Evaluierungsprojektes in einer schnell erfassbaren Form darzustellen, und gleichzeitig einen flexiblen Zugang zu den detaillierteren Informationen zu gewährleisten.



Executive Summary

Das Global Incubator Network (GIN) ist eine vom Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort finanzierte und von FFG und aws gemeinsam durchgeführte Initiative, die 2015 gestartet wurde um die Positionierung Österreichs als international attraktiven Gründungsstandort zu unterstützen.

Dabei wird ein breites Portfolio an Maßnahmen durchgeführt, das sowohl Programme mit finanzieller Förderung für Start-ups (goAustria, goAsia) als auch Veranstaltungen und Vernetzungsaktivitäten umfasst.

GIN richtet sich an Start-ups aus Österreich, die ihre Geschäftstätigkeit internationalisieren wollen, und an Start-ups aus anderen Ländern (insb. aus asiatischen Zielmärkten), die sich in Österreich ansiedeln und etablieren wollen. Ebenso angesprochen sind InvestorInnen wie Venture Capital Gebende und Inkubatoren. InvestorInnen bietet GIN z.B. die Internationalisierung bestehender Investments, den Zugang zu neuen Investitionsmöglichkeiten und die Vernetzung mit privaten und öffentlichen Co-InvestorInnen. Aktuell konzentriert sich GIN dabei auf die ausgewählten Zielländer Israel, Südkorea, Japan, Hongkong und Singapur.

Aufgabenstellung und Vorgangsweise bei der Zwischenevaluierung

Nach 2,5 Jahren Laufzeit wurde GIN nun einer Zwischenevaluierung unterzogen. Ziel war es zu prüfen, ob und wie weit die im Rahmen von GIN implementierten Maßnahmen und Aktivitäten nachhaltige Wirkungen erzeugen und zum Erreichen der gesetzten Ziele beitragen.

Dazu lagen die Arbeitsschwerpunkte auf der

- Analyse des Zielsystems und der Interventionslogik
- Analyse der GIN-Maßnahmen und ihres Beitrags zum Zielsystem
- Abschätzung von Effekten und Wirkungen

Dazu erfolgte auch eine ergänzende Umfeldanalyse zu vergleichbaren nationalen und internationalen Programmen. Besonderes Augenmerk wurde auf den Netzwerkcharakter der Initiative, die spezifischen Anforderungen an den Aufbau eines Netzwerks und die möglichen Wirkungen, sowie deren Nachhaltigkeit gelegt. Anhand der Bewertungsergebnisse wurden Schlussfolgerungen und Empfehlungen zur Weiterentwicklung abgeleitet.



GIN-Zielsystem und Interventionslogik

Im Zentrum von GIN steht die Internationalisierung von Start-ups und weiteren Stakeholdern des Start-up-Ökosystems sowie des Standortes Österreich mit einem spezifischen Fokus auf ausgewählte Zielländer in Asien. Dies soll zur **verstärkten Partizipation** an und **Nutzung** von **Risikokapital** sowie „**Intellectual Capital**“ aus den Zielländern beitragen.

Ohne GIN würde eine Internationalisierung dieser Art nicht stattfinden.

Eine solche Internationalisierung ist mit zahlreichen Herausforderungen für die Stakeholder, insbesondere für Start-ups, verbunden und würde in dieser Weise ohne GIN nicht stattfinden. GIN adressiert zudem die Internationalisierung des gesamten Start-up-Standortes Österreichs, worauf private AkteurInnen nicht fokussieren. Offen bleibt, ob die aktuell definierten asiatischen Zielländer für diese Bestrebungen am geeignetsten sind, oder ob nicht andere Länder interessantere Effekte erzielen könnten. Die Evaluierung kann diese Frage nicht beantworten. Dazu fehlen Auftrag und Dotierung.

Die Vielzahl an Zielen steht in einem Spannungsfeld mit einer klaren Ausrichtung auf nachhaltige Wirkungen.

Hinsichtlich des Zielsystems zeigt sich, dass die Dokumente zur Initiative eine hohe Anzahl an Zielformulierungen mit breitem Fokus enthalten und sich keine einheitliche Zielhierarchie findet. Gleichsam steht die Vielfalt der Ziele in einem Spannungsverhältnis zu den verfügbaren Ressourcen personeller und finanzieller Natur. Darüber hinaus werden von den GIN-Stakeholdern die Ziele je nach den jeweiligen Aufgaben unterschiedlich priorisiert.

Es wird empfohlen, das Zielsystem von GIN auf **nachhaltige Wirkungen** auszurichten. Diese entstehen dann, wenn Maßnahmen gesetzt werden, die anschließend zu Selbstläufern werden, sodass eine dauerhafte Verbesserung für das System erhalten bleibt. Die Ziele sollten daher reduziert werden und sich konzentrieren auf:

- das Schaffen eines interessanten „Dealflows“ aus den Zielländern für Inkubatoren und Akzeleratoren in Österreich,
- die Bildung von Wirtschaftsbeziehungen (z.B. Lieferbeziehungen, FTI-Kooperationen)
- den Aufbau eines Netzwerks direkt verlinkter PartnerInnen (z.B. VC, Inkubatoren, MentorInnen) mit proaktivem Informations- und Leistungsaustausch zwischen den PartnerInnen.

GIN-Maßnahmen zur Verfolgung der Ziele

Die Schwerpunkte der GIN-Maßnahmen sind auf das Erzielen nachhaltiger Wirkungen ausgelegt.

GIN setzt ein breites Maßnahmen-Portfolio ein, das sukzessive weiterentwickelt und erweitert wurde und das österreichische Start-up-Unterstützungssystem um Aktivitäten mit einem Fokus auf Asien ergänzt. Die Hauptarbeiten liegen auf den Internationalisierungsprogrammen goAsia und goAustria für nationale und internationale Start-ups inklusive der „individual“-Variante¹, wo auch eine finanzielle Förderung (für Reise- und Unterkunftskosten, Betreuung durch MentorIn, Unterstützungsleistungen für Co-Working-Spaces und Coaching) erfolgt. Weitere Maßnahmen zielen auf die Erweiterung und

¹ goAustria individual: individuell zugeschnittenes Mentoring- und Coachingprogramm für interessierte internationale Startups.



Stärkung des Netzwerks (z.B. Corporate Day, Ambassador Konzept, GIN-Konferenz) und die Unterstützung von Leistungsaustausch (Co-Investment Pitching) ab. Auch Wissens- und Technologietransfer werden mittlerweile verstärkt adressiert.

GIN vermeidet dabei die Duplizierung von bestehenden Maßnahmen und ist bestrebt, Synergien zwischen den gesetzten Maßnahmen zu schaffen. Es zeigt sich, dass die Schwerpunkte dabei auf Internationalisierung und Wissensaustausch, Weiterentwicklung bestehender Netzwerke und Risikokapitalinvestitionen aus den Zielländern liegen.

Abschätzung der GIN Wirkungen

Angesichts der kurzen Laufzeit von GIN kann im Rahmen dieser Evaluierung nur eine erste Abschätzung der Wirkungen erfolgen.

Die ersten Erfolge von GIN deuten auf nachhaltige Wirkungen der Initiative hin.

Die ersten Erfolge der Initiative zeigen, dass die entstandenen Effekte in die gewünschte Richtung weisen und nachhaltige Effekte erzielt werden können (Lern- und Entwicklungseffekte bei den betreuten Start-ups, Aufbau von Wirtschaftskooperationen, Risikokapitalinvestments, konkrete Internationalisierungsaktivitäten). Die Sichtbarkeit von GIN konnte seit Beginn gesteigert werden (z.B. Steigerung des Deal flows bei goAustria um 149%).

Die sukzessive Erweiterung und Anpassung der Maßnahmen zeigen, dass das GIN-Team die Initiative strategisch weiterentwickelt. Lernerfahrungen werden kontinuierlich aufgegriffen, die Aktivitäten verstärkt entlang nachhaltiger Effekte ausgerichtet und bisher nicht adressierte Zielbereiche bearbeitet.

GIN verfügt über klare Alleinstellungsmerkmale im nationalen und internationalen Vergleich.

Auch im internationalen Vergleich zeigt sich, dass GIN klare Alleinstellungsmerkmale aufweist: Das Leistungsportfolio von GIN ist deutlich breiter als vergleichbare Maßnahmen aufgestellt und darauf ausgerichtet, Synergien zwischen den Maßnahmen zu schaffen. Es wird bewusst darauf geachtet, keine bestehenden Angebote zu duplizieren, sondern GIN sucht verstärkt Kooperation im Netzwerk.

GIN weist nach Einschätzung der Stakeholder allerdings auch Schwachstellen auf.

Die Stakeholder attestieren der Programmkonzeption jedoch auch **Schwachstellen**:

- Die Unternehmen, die durch das Programm adressiert werden, sind nicht reif genug, um substantielle Internationalisierungseffekte zu erzeugen.
- Die geförderte Betreuungsphase durch GIN ist zu kurz, um substantielle Internationalisierungseffekte erzielen zu können.
- Die Abstimmungsarbeit für das Angebot der GIN-Leistungen ist aufgrund der Zahl kooperierender AkteurInnen intensiv.



Empfehlungen für die Weiterentwicklung

Zur Weiterentwicklung von GIN sollte man den bestehenden USP weiter ausbauen und aktiv nutzen. Das Netzwerk sollte vor allem um Inkubatoren, Akzeleratoren, MentorInnen und andere MultiplikatorInnen erweitert werden. Ziel sollte dabei sein, über diese engen Verbindungen längere Betreuungsphasen für die Start-ups zu erhalten. Insbesondere sollte der Aufbau von Wirtschaftsbeziehungen stärker angestoßen werden, indem vermehrt later-stage start-ups adressiert werden und das Mentorenprogramm ausgebaut wird.

Es ist zu überdenken, ob als Zielgruppe vermehrt reifere Unternehmen adressiert werden sollen, die ein höheres Internationalisierungspotential vorweisen können.

Basierend auf dem überarbeiteten Zielsystem (s.o.) sollte auch überlegt werden, ob die aktuelle Rollen- und Ressourcenverteilung zwischen den GIN-Stakeholdern adäquat ist, oder ob die erwarteten Effekte durch eine Neuverteilung verstärkt und/oder kostengünstiger erzielt werden können.

Darüber hinaus wird eine Verbesserung der Datenlage und der Dokumentation der GIN Aktivitäten empfohlen, um ein laufendes Monitoring der Initiative zu ermöglichen und nachfolgende Evaluierungen zu erleichtern.



Einleitung

Die Initiative Global Incubator Network

Das Global Incubator Network (GIN) ist eine vom Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort finanzierte und von FFG und aws gemeinsam durchgeführte Initiative, die 2015 gestartet wurde. Sie zielt primär auf Vernetzungsaktivitäten ab und soll die Positionierung Österreichs als international attraktiven Gründungsstandort unterstützen.

GIN richtet sich an Start-ups aus Österreich, die ihre Geschäftstätigkeit internationalisieren wollen, und an Start-ups aus anderen Ländern, die sich in Österreich ansiedeln und etablieren wollen. Ebenso angesprochen sind InvestorInnen wie Venture Capital Gebende und Inkubatoren. Aktuell konzentriert sich GIN dabei auf ausgewählte asiatische Zielländer (Israel, Südkorea, Japan, Hongkong und Singapur).

Dabei wird ein breites Portfolio an Maßnahmen durchgeführt, das sowohl Programme mit finanzieller Förderung für Start-ups (goAustria, goAsia) als auch Veranstaltungen und Vernetzungsaktivitäten umfasst.

Aufgabenstellung und Vorgangsweise bei der Evaluierung

Nach 2,5 Jahren Laufzeit wurde GIN nun einer Zwischenevaluierung unterzogen. Gegenstand der Arbeiten waren die im Rahmen von GIN implementierten Maßnahmen und Aktivitäten. Die Evaluierung sollte prüfen, ob und wie weit mit der Initiative nachhaltige Wirkungen erzeugt und zum Erreichen der gesetzten Ziele beigetragen werden kann. Ebenfalls wurde evaluiert, welchen USP GIN gegenüber anderen vorhandenen Initiativen aufweist und wie es sich positioniert. Besonderes Augenmerk wurde auf den Netzwerkcharakter der Initiative, die spezifischen Anforderungen an den Aufbau eines Netzwerks und die möglichen Wirkungen, sowie deren Nachhaltigkeit gelegt.

Somit lagen die Arbeitsschwerpunkte des Evaluierungsprojektes auf folgenden Ebenen:

- Analyse des Zielsystems sowie der Interventionslogik zu Plausibilität und Realisierbarkeit
- Analyse der GIN-Maßnahmen und ihres Beitrags zum Zielsystem
- Abschätzung von Effekten und Wirkungen
- Ableitung von Schlussfolgerungen und Empfehlungen

Zur Abwicklung der Arbeitsschwerpunkte der Evaluierung kam ein Methodenmix zum Einsatz. Neben der Analyse relevanter Dokumente wurden verfügbare Daten zu den Förderschienen und zum aufgebauten Netzwerk ausgewertet sowie eine vertiefende, explorative qualitative Erhebung bei Stakeholdern, PartnerInnen und Start-ups durchgeführt. Umfeldrecherchen zu vergleichbaren nationalen und internationalen Initiativen ergänzten die Analyse. In einem Reviewmeeting mit dem GIN-Team wurden die Zwischenergebnisse der Analysen reflektiert und Anpassungsoptionen diskutiert. In dem vorliegenden Endbericht werden nun die finalen Evaluierungsergebnisse zusammengefasst und die abgeleiteten Schlussfolgerungen und Empfehlungen dargelegt.



GIN – Zwischenevaluierung Evaluierungsergebnisse

Juni 2018

Renate Handler, Thomas Jud, Stephan Kupsa

Überblick

- **Vorgehen bei der Erarbeitung der Evaluierungsergebnisse**
- **Interventionslogik** oder die Gründe für eine GIN-Initiative
- Das **GIN-Zielsystem**
 - Aufbau und Wahrnehmung
 - Vorschläge zu seiner Weiterentwicklung
- **GIN-Maßnahmen** oder die Wege, **um die Ziele zu verfolgen**
- **Abschätzung von Wirkungen** bzw. Wirkungsmöglichkeiten
 - Was konnte GIN bisher erreichen?
 - Was lassen Strategie und Vorgehen des GIN Teams erwarten?
 - Welche Einschätzungen haben GIN-Stakeholder und was zeigen internationale Vergleiche?
- **Was hat GIN bisher erreicht, wie sollte es sich weiterentwickeln?**



Vorgehen bei der Erarbeitung der Evaluierungsergebnisse (1)

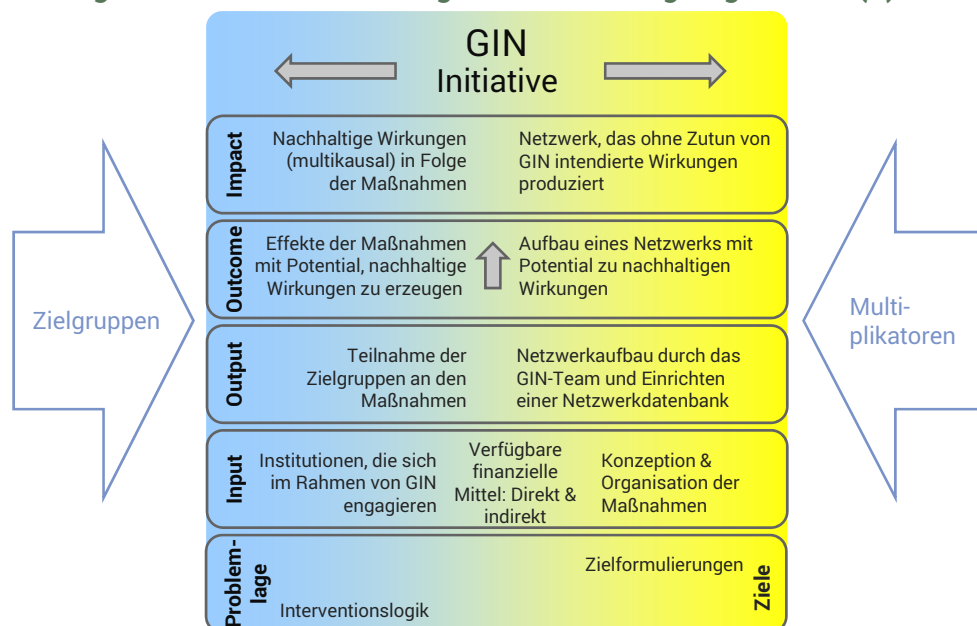
- Die **Evaluierung** wird in **4 Schritten** durchgeführt, die z.T. auch parallel bearbeitet werden
 1. Feststellen und **Plausibilisieren der Interventionslogik**, um deutlich zu machen, warum ein Eingreifen der öffentlichen Hand sinnvoll ist
 2. **Analysieren des GIN-Zielsystems** & seiner Wahrnehmung durch die Stakeholder, um zu sehen, ob die Ziele
 1. realistisch sowie handlungsleitend sind &
 2. von allen wesentlichen AkteurInnen in gleicher Weise verfolgt werden
 3. **Analysieren der GIN-Maßnahmen**, um zu erfassen, wie gut sie die gesteckten Ziele verfolgen
 4. **Abschätzen von Wirkungen** (Outputs, Outcomes, Impacts) der GIN-Initiative

S. 3

www.convelop.at



Vorgehen bei der Erarbeitung der Evaluierungsergebnisse (2)



S. 4

www.convelop.at



Interventionslogik von GIN (1)

- **Im Zentrum von GIN** stehen die
 - **Internationalisierung** von
 - Start-ups
 - Start-up-Stakeholdern (InvestorInnen, Inkubatoren etc.) und
 - des Start-up Standortes Österreichs,für ausgewählte Zielländer (ZL) Asiens in beide Richtungen (Ö <-> ZL)
 - **Partizipation an und Nutzung** von
 - **Risikokapital** aus den Zielländern
 - „**Intellectual Capital**“ aus den Zielländern

S. 5

www.convelop.at



Interventionslogik von GIN (2)



S. 6

www.convelop.at



Interventionslogik von GIN (3)

- Da sich **Start-up Unternehmen** in sehr frühen unternehmerischen Entwicklungsphasen befinden, **verfügen** sie meistens **weder über**
 - die nötige **Erfahrung**, die **Kontakte** und die **Zugänge noch über**
 - **die nötigen finanziellen Mittel** oder die Möglichkeit diese zu besorgen, um aus eigener Kraft **Internationalisierungsaktivitäten** (v.a. in weit entfernten Märkten) erfolgreich **umsetzen** zu können.
- **In Österreich** existiert auch **kein** finanzkräftiger **Private Equity Markt**, der solche Aktivitäten auf breiter Ebene unterstützen könnte.
- **Für Start-ups und InvestorInnen** aus den Zielländern **ist Österreich** als Start-up Hub nur **wenig sichtbar**.
 - Weder ist bekannt, dass sich Österreich als Standort für Technologiegründungen etabliert hat,
 - noch wie die rechtlichen, regulatorischen und förderrechtlichen Rahmenbedingungen aussehen.

S. 7

www.convelop.at



Interventionslogik von GIN (4)

- Aus diesen Gründe hätten die **Internationalisierungsanstrengungen ohne die GIN-Initiative so nicht stattfinden können**.
- Zusätzlich adressiert GIN die Internationalisierung des gesamten Start-up Standortes Österreich, was „Private“ nicht fokussieren.
- **Offen bleibt** die Frage, mit welchem Mehrwert die asiatischen geg. anderen Zielländern ausgestattet sind und...
- ...ob nicht **andere Zielländer interessantere** Internationalisierungseffekte erzielen könnten.
- Die GIN-Evaluierung kann diese Frage nicht beantworten, dazu fehlt der Auftrag und eine ausreichende Dotierung.
- Man kann aber festhalten:
 - **Je entfernter** die **Ziellmärkte**, **desto schwieriger** die **Intern.** für Start-ups,
 - und **desto mehr Unterstützung** ist erforderlich.

S. 8

www.convelop.at



GIN-Zielsystem (1)

- ▣ Das **GIN-Zielsystem** wurde **analysiert** auf Grundlage:
 - der vom GIN-Team bereitgestellten GIN-Dokumente
 - von Interviews mit dem GIN-Team
 - von Interviews mit GIN-Stakeholdern
- ▣ Dabei zeigen sich **folgende Ergebnisse (1)**:
 - **Vielfältigkeit der Ziele**: Dokumente enthalten eine Vielzahl an Zielformulierungen mit breitem Fokus, die sich grob gruppieren lassen in:
 - Vernetzung (national und international) relevanter Start-up Stakeholder (Inkubatoren, InvestorInnen, MentorInnen etc.)
 - Sichtbarkeit Österreichs als Innovations-/Start-up Hotspot in den Zielländern
 - Internationalisierung von Start-ups und Start-up Stakeholdern in beide Richtungen zwischen den Zielländern und Österreich
 - Stärken des Entrepreneurial ECO-Systems
 - Unterstützung des Wissens- und Technologietransfers

S. 9

www.convelop.at



GIN-Zielsystem (2)

- ▣ Dabei zeigen sich folgende Ergebnisse (2):
 - **Zielhierarchien** werden **unterschiedlich** festgelegt.
 - Stakeholder zeigen **abweichende Zielprioritäten**, die wieder eng mit ihren jeweiligen Aufgaben zusammenhängen.
 - Die **Zielvielfalt** steht in einem **Spannungsverhältnis** zu den verfügbaren **Ressourcen** personeller und finanzieller Natur.
- ▣ Das Evaluierungsteam schlägt daher vor,
 - die **Zielformulierungen** zu **vereinheitlichen** (eine Liste von Zielen),
 - die **Ziele nach einer Hierarchie** zu **gliedern**,
 - die **Zahl der Ziele** zu **reduzieren** und mit den verfügbaren Ressourcen abzugleichen,
 - das **gemeinsame Zielsystem** an alle Stakeholder zu **kommunizieren**.

S. 10

www.convelop.at



GIN-Zielsystem (3)

- ☑ Damit sind **folgende Vorteile** verbunden:
 - Die Initiative und ihre **intendierten Wirkungen** können **besser** nach außen kommuniziert und **„vermarktet“** werden.
 - Das GIN-Team kann sich **auf die Kernziele konzentrieren** und
 - läuft **weniger Gefahr** sich bei beschränkten Ressourcen zu **„verzetteln“**.
 - Die **Maßnahmen** können genauer **auf die Ziele abgestimmt** werden und so ihre Zielwirkung erhöhen.
 - Ziele und Instrumente können so ausgerichtet werden, dass **nachhaltige Zielwirkungen** entstehen.
 - Die **Stakeholder können** ihre Aufgabe **besser** in die Gesamtinitiative **eingliedern** und auf eine gemeinsame **Zielverfolgung hinwirken**.

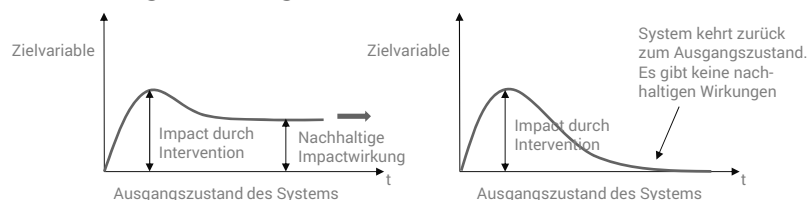
S. 11

www.convelop.at



GIN-Zielsystem (4)

- ☑ Auf der **Suche nach** einem geeigneten **Zielsystem (1)**
 - **Nachhaltige Wirkungen** entstehen, **wenn** das GIN Team **Maßnahmen** setzt, die anschließend zu **Selbstläufern werden**, sodass
 - die beteiligten AkteurInnen von selbst weiter arbeiten,
 - ohne dass das GIN Team daran noch direkt mitwirkt.
 - Die folgenden beiden **Graphiken illustrieren**, was unter einer **nachhaltigen Wirkung** verstanden wird:



Eine nachhaltige Intervention ist dadurch gekennzeichnet, dass auch nach ihrem Auslaufen eine dauerhafte Verbesserung für das Systems erhalten bleibt. Ein nicht nachhaltiger Impact verpufft hingegen, nachdem man die Intervention gestoppt hat.

S. 12

www.convelop.at



GIN-Zielsystem (5)

- Auf der Suche nach einem geeigneten Zielsystem (2)
 - Solche nachhaltigen Wirkungen entstehen z.B., wenn GIN
 - einen interessanten Deal flow aus den Zielländern für österreichische Inkubatoren und Akzeleratoren schafft,
 - den Anstoß zu einer selbständigen Kooperation zwischen WirtschaftspartnerInnen gibt (z.B. MentorInnen vermitteln Start-ups an Corporates),
 - ein Netzwerk aus Start-ups und Start-up Stakeholdern schafft, die untereinander interagieren und kooperieren, ohne dass GIN dabei aktiv ist
- Um nachhaltige Wirkungen zu erzielen, sollten sich die **Ziele** daher **konzentrieren auf** das Schaffen (1)
 - eines „**Deal flows**“ für Inkubatoren und Akzeleratoren in Österreich,
 - von „**Wirtschaftsbeziehungen**“ (z.B. Lieferbeziehungen, FTI-Kooperationen)

S. 13

www.convelop.at



GIN-Zielsystem (6)

- Um nachhaltige Wirkungen zu erzielen, sollten sich die Ziele daher **konzentrieren auf** das Schaffen (2)
 - eines **Netzwerks direkt verlinkter PartnerInnen** mit proaktivem „Informations- und Leistungsaustausch“, um z.B.
 - Risikokapitalinvestments in Österreich zu ermöglichen,
 - Beziehungen für einen laufenden Informations- und Wissensaustausch mit den Zielländern zu schaffen.

S. 14

www.convelop.at



GIN-Maßnahmen zur Verfolgung der Ziele (1)

- GIN setzt folgende Maßnahmen (1):
 - **Inkubations- und Internationalisierungsprogramme** in beide Richtungen mit finanzieller Förderung → **goAustria, goAsia**
 - Co-Working Spaces
 - Workshops/Vorträge zu wirtschafts- und rechtsrelevanten Themen der Zielländer
 - Begleitung durch MentorInnen
 - Break-out Sessions zu Corporates, FTI-PartnerInnen etc.
 - **goAsia und goAustria individual**: Auf den individuellen Bedarf ausgewählter Start-ups zugeschnittene Leistungspakete
 - **GIN Co-Investment Pitch**: Ausgewählte InvestorInnen in österr. Start-ups präsentieren ein Unternehmen, um intern. Co-Investments zu erreichen
 - **GIN Corporate Day**: Veranstaltung zur Vernetzung nationaler & internationaler Start-ups mit Unternehmen und InvestorInnen.

S. 15

www.convelop.at



GIN-Maßnahmen zur Verfolgung der Ziele (2)

- GIN setzt folgende Maßnahmen (2):
 - **aws First goes Asia**: Teilnahme ausgewählter österr. Studierenden- & SchulabsolventInnen Teams am goAsia Programm (Tel Aviv, Hong Kong)
 - **Ambassador Konzept**: Aufbau von GIN BotschafterInnen in den Zielländern zur Stärkung des Netzwerks
 - **goAsia Exchange Event**: Veranstaltung zum Erfahrungsaustausch und zur Stärkung des Deal flows für Teilnehmende & Interessierte an goAsia
 - **Wissenstransfer-Events** zu Wirtschaftsthemen und den Zielländern
 - **GIN Conference**, um GIN-NetzwerkpartnerInnen nachhaltig miteinander zu verlinken
 - **Corporate Innovation**: Förderung von intern. Start-ups bei FTI-Kooperationen mit österr. Unternehmen durch bestehende Instrumente

S. 16

www.convelop.at



GIN-Maßnahmen zur Verfolgung der Ziele (3)

- Ordnet man die Maßnahmen den GIN-Zielen zu, zeigt sich:
 - **Schwerpunktmäßig** sollen **Voraussetzungen für Internationalisierung** und Wissensaustausch geschaffen werden.
 - Die Hauptarbeiten liegen auf goAsia und goAustria inklusive der „individual“ Varianten. Hier wird auch finanziell gefördert (Teilnahmekosten).
 - Zur Programmumsetzung greift GIN auf bestehende Netzwerke seiner strategischen PartnerInnen zurück.
 - **Bestehende Netzwerke** werden laufend **weiterentwickelt** und erweitert (z.B. Ambassador Konzept, Corporate Day).
 - Qualifizierte Maßnahmen sorgen für
 - eine **Verlinkung** der **NetzwerkpartnerInnen** (GIN-Conference) und
 - **forcieren Leistungsaustausch** in Form von Risikokapitalinvestitionen (Co-Investment Pitching).
 - **Mit der Arbeit von GIN** in den Zielländern **steigt** auch ganz automatisch die **Sichtbarkeit Österreichs** als Start-up Hotspot.

S. 17

www.convelop.at



GIN-Maßnahmen zur Verfolgung der Ziele (4)

- **Mit GIN wurde** das ECO-System an **Start-up Unterstützungen** in Österreich um eine Komponente **erweitert**, die auf Asien fokussiert.
 - Aktuell besteht bereits eine zu goAsia ähnliche Initiative, die das Silicon Valley in den USA adressiert, allerdings auf reifere Unternehmen fokussiert.
- Auch **Wissens- und Technologietransfer**, der zum Start von GIN weniger ein Thema war, wird mittlerweile **adressiert**.
 - Wirtschaftsbeziehungen sollen mit Hilfe der „Corporate Innovation“ Initiative durch FTI-Kooperationen ergänzt werden.
 - Wissenstransferveranstaltungen zu unterschiedlichen Themen aus der Wirtschaft und mit Bezug zu den Zielländern sind für das GIN-Netzwerk zugänglich.

S. 18

www.convelop.at



GIN-Maßnahmen zur Verfolgung der Ziele (5)

Resümee

- **GIN adressiert alle sechs Gruppen von Zielen**, die in den Konzeptpapieren des GIN-Programms aufgelistet sind.
- Bei der Konzeption der Maßnahmen liegt der **Schwerpunkt** darauf
 - **Internationalisierung und Wissensaustausch** zu forcieren,
 - die **Weiterentwicklung bestehender Netzwerke** sowie die Verlinkung und den Leistungsaustausch zwischen den NetzwerkpartnerInnen voranzutreiben,
 - **Risikokapitalinvestitionen** aus den Zielländern zu ermöglichen.
- Diese Schwerpunkte zeigen, dass **GIN auf das Erzielen nachhaltiger Wirkungen ausgelegt ist** (vgl. S. 12).



Abschätzung der GIN Wirkungen (1)

- **Um** als Internationalisierungsprogramm für das Start-up Eco-System **nachhaltige Effekte zu erzielen**, sollte GIN (vgl. S. 13f)
 - einen **interessanten Deal flow** aus den Zielländern für österreichische Inkubatoren und Akzeleratoren **schaffen**,
 - den **Anstoß** zu einer **selbständigen Kooperation** zw. WirtschaftspartnerInnen geben (z.B. MentorInnen vermitteln Start-ups an Corporates),
 - ein **Netzwerk** aus Start-ups und Start-up Stakeholdern **schaffen**, die **untereinander interagieren** und kooperieren, ohne das Zutun von GIN
- Da GIN inkl. Konzeptions- & Anlaufphase erst 2,5 Jahre aktiv ist & solche Effekte erst nach Jahren eintreten, prüft die Evaluierung,
 - ob die ersten **erzielten Effekte** in die gewünschte Richtung weisen,
 - ob **Strategie & Vorgehen** von GIN solche Effekte erwarten lassen,
 - wie die **GIN-Stakeholder** die Möglichkeiten von GIN einschätzen und wodurch sich **GIN im internationalen Vergleich** auszeichnet.



Abschätzung der GIN Wirkungen (2) - Erzielte Effekte

- Im Rahmen von **GIN** wurden **seit 2015** erste **Erfolge erzielt**, wie z.B.
 - **62 (goAustria) bzw. 28 (goAsia) Unternehmen** in den Internationalisierungsprogrammen gefördert → Sichtbarkeit
 - Über die ersten 5 Ausschreibungen von goAustria wurde ein **Deal flow** erarbeitet, der **um ~149% gestiegen** ist (Ausreißer 2017) → Sichtbarkeit
 - Für ein Unternehmen kam im Rahmen eines Co-Investment Pitchings ein **Investment durch** einen **intern. VC** in Höhe von 500.000€ zustande
 - **Weitere** Unternehmen verhandeln über **internationale Investments**
 - Darüber hinaus kam es zu **Wirtschaftskooperationen** zw. goAustria und goAsia Start-ups sowie einem österreichischen Corporate und
 - ein **go Asia Start-up** arbeitet an seiner **Hong Kong Niederlassung**
- **Resümee:** GIN hat damit die Sichtbarkeit der Programme kontinuierlich erhöht und erste nachhaltige Wirkungen erzielt (Wirtschaftsbeziehungen, Risikokapitalinvestments, vgl. S. 13).

S. 21

www.convelop.at



Abschätzung der GIN Wirkungen (3) - Strategie und Vorgehen

- **Gestartet wurde GIN** mit goAustria, goAsia, aws First goes Asia und den GIN Co-Investment Pitches.
- **Erst danach** wurden die „**individual**“ **Varianten**, GIN Corporate Day, GIN Ambassador Konzept, Corporation Innovation und GIN Conference geplant und z.T. bereits gestartet.
- Die „**individual**“ **Varianten zeigen**, dass GIN gelernt hat, **wie wichtig maßgeschneiderte Unterstützungen** für Internationalisierung sind.
- Die Einführung von Ambassadors und GIN Conference machen deutlich, dass das **GIN-Netzwerk systematisch erweitert** und die NetzwerkpartnerInnen **untereinander verlinkt** werden sollen.

S. 22

www.convelop.at



Abschätzung der GIN Wirkungen (4) - Strategie und Vorgehen

- GIN hat seine **Internationalisierungsaktivitäten um FTI-Entwicklungskooperationen** (Cooperation Innovation) **erweitert**, um
 - Technologietransfer zu forcieren und
 - Kooperationsmöglichkeiten auch für Start-ups in frühen Entwicklungsphasen zu schaffen.
- **Resümee:** Die schrittweise Entwicklung von GIN zeigt, dass das GIN-Team
 - Lernerfahrungen systematisch eingearbeitet hat und
 - die Initiative strategisch weiterentwickelt, um
 - nachhaltige Effekte erzielen und
 - bisher nicht adressierte Zielbereiche erfassen zu können.

S. 23

www.convelop.at



Abschätzung der GIN Wirkungen (5) - GIN Stakeholder/int. Vergleich

- Die **Interviews mit den GIN Stakeholdern** haben gezeigt, dass
 - das **GIN-Team** für sein Engagement und seine Einsatzbereitschaft sehr **geschätzt wird**,
 - das Programm **substanzielle Lern- und Entwicklungseffekte** bei den betreuten Start-ups erzeugt,
 - die Programmkonzeption nach Ansicht der Stakeholder an **drei Punkten Schwachstellen** aufweist:
 - Die **Unternehmen**, die durch das Programm adressiert werden, **sind nicht „reif“ genug**, um substanzielle Internationalisierungseffekte zu erzeugen.
 - Die geförderte **Betreuungsphase durch GIN ist zu kurz**, um substanzielle Internationalisierungseffekte erzielen zu können.
 - Die **Abstimmungsarbeit** für das Angebot der GIN-Leistungen ist aufgrund der Zahl kooperierender AkteurInnen **beträchtlich**.

S. 24

www.convelop.at



Abschätzung der GIN Wirkungen (6) - GIN Stakeholder/int. Vergleich

- **Unternehmen** sollten
 - über ein fertig entwickeltes Produkt verfügen und
 - es glaubhaft in gewünschter Menge & Qualität anbieten können, um
 - tragfähige Wirtschaftsbeziehungen aufbauen zu können.
- Die **Betreuungsphasen** für Start-ups
 - müssten deutlich länger sein, damit
 - die Unternehmen Kontakte aufbauen, vertiefen und Eingang in das relevante Eco-System finden können.
- **Internationale Programme zeigen** in diesem Zusammenhang, dass
 - die Unterstützung von Frühphasenunternehmen durchaus üblich ist,
 - dabei die Start-up-Betreuung aber 3 - 6 Monaten oder mehr umfasst,
 - die finanzielle Unterstützung für die Start-ups spürbar höher ausfällt (15.000 Euro ist der untere Bereich) als bei GIN.

S. 25

www.convelop.at



Abschätzung der GIN Wirkungen (7) - GIN Stakeholder/int. Vergleich

- Ein **Vergleich internationaler Programme** mit GIN zeigt:
 - **GIN ist sehr viel breiter konzipiert** als die meisten Programme
 - Es umfasst goAustria und goAsia, zahlreiche zusätzliche Networking- sowie Risikokapitalvermittlungsmaßnahmen und ergänzende Fördermodule.
 - Internat. Maßnahmen fokussieren meist auf Start-up Austausch zw. zwei Ländern, in Inkubatorennetzwerken oder auf „incoming“ Start-ups für Start-up Hubs in nur einem bestimmten Land oder einer bestimmten Region.
 - **GIN adressiert Synergien** im Leistungsportfolio
 - Zusammenspiel der goInitiativen erhöht Aufmerksamkeit auch für Investoren.
 - Die erhöhte Aufmerksamkeit wird im Netzwerk genutzt, um den Leistungsaustausch zu forcieren (z.B. Co-Investment Pitching)
 - **GIN vermeidet bestehende Leistungen zu duplizieren**, z.B. das Vienna Start-up Package (WA-Wien) od. das Angebot bestehender Inkubatoren.
 - Daher fällt bei GIN auch die Betreuung kürzer und die finanzielle Unterstützung geringer aus.

S. 26

www.convelop.at



Abschätzung der GIN Wirkungen (8) - GIN Stakeholder/int. Vergleich

 **Resümee:** GIN sollte bei der Weiterentwicklung des Programms (1)

1. seinen **bestehenden USP** (breites Maßnahmenportfolio, Synergien und kein Duplizieren) **proaktiv nutzen:**
 - Verbreitern des Netzwerks und Aufbauen enger Links zu und zw. Inkubatoren, Akzeleratoren, MentorInnen und anderen MultiplikatorInnen
 - Generieren eines „Deal flows“ für Inkubatoren & Akzeleratoren in Österreich, die nachfolgend Betreuung und Unterstützung für Frühphasen-Start-ups liefern (→ „Programm“ für verlängerte Betreuung durch Kooperation)
 - Anstoßen von „Wirtschaftsbeziehungen“ zu österreichischen Corporates für later-stage-Start-ups über ein ausgebautes Mentoringprogramm (→ GIN stellt MentorInnen, die die Start-ups (weitgehend) selbst zahlen)
 - Forcieren einer auf goAsia folgenden Unterstützung durch „Locals“ für österr. Start-ups
2. **überdenken, ob die Zielgruppe** beibehalten oder durch reifere Unternehmen mit mehr Internationalisierungspotential **erweitert** werden soll

S. 27

www.convelop.at



Abschätzung der GIN Wirkungen (9) - GIN Stakeholder/int. Vergleich

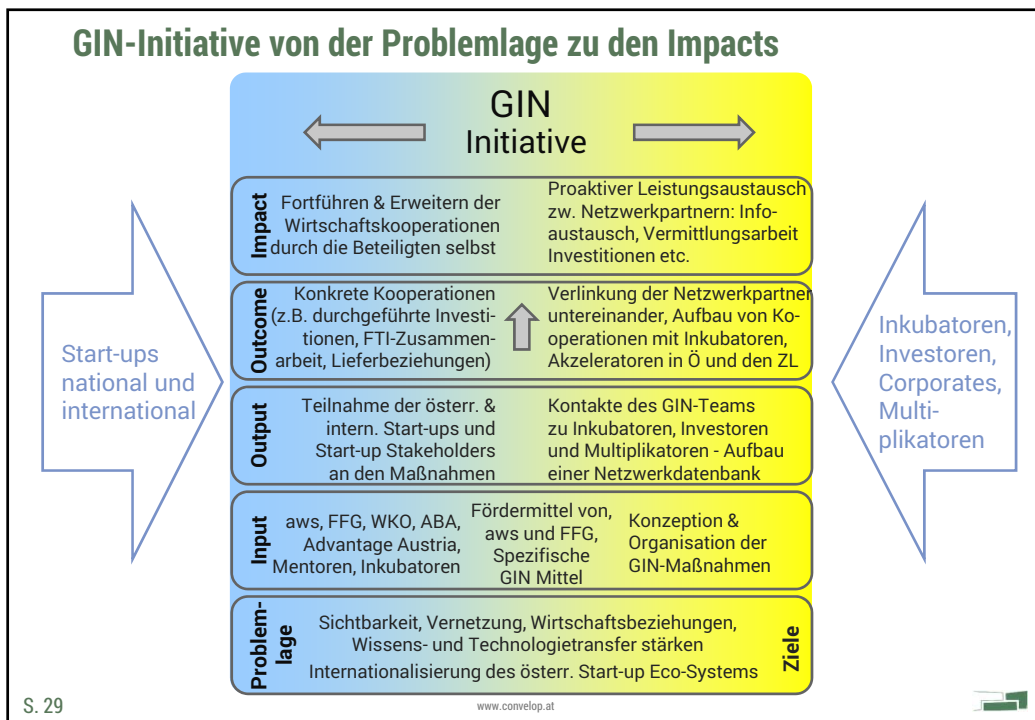
 **Resümee:** GIN sollte bei der Weiterentwicklung des Programms (2)

3. **überdenken, ob** die zu erwartenden Effekte durch eine **andere Rollen- & Ressourcenverteilung zw. den GIN-Stakeholdern** verstärkt oder kostengünstiger erzielt werden können.
 - Basis dafür sollte das überarbeitete Zielsystem sein, das ja auch den Stakeholdern kommuniziert werden soll (vgl. S. 10).

S. 28

www.convelop.at





- ### Gesamt-Resümee: Was hat GIN bisher erreicht und wie sollte es sich weiterentwickeln (1)
- **Im Zentrum** von GIN **steht die Internationalisierung** des Start-up Eco-Systems zw. Österreich und den GIN-Zielländern (Ö->ZL).
 - Eine solche **Internationalisierung** würde **ohne GIN nicht stattfinden** (Interventionslogik).
 - Insgesamt könnte die Initiative davon profitieren, das **aktuelle Zielsystem zu vereinfachen** und hierarchisch zu gliedern.
 - Um nachhaltige Wirkungen zu erreichen, sollten die **Ziele darauf ausgerichtet** werden:
 - einen **Deal flow aus den Zielländern** für österreichische Inkubatoren und Akzeleratoren zu schaffen,
 - den **Anstoß zu selbständigen Kooperation** zwischen WirtschaftspartnerInnen zu geben,
 - ein **Netzwerk** aus Start-ups und Start-up Stakeholdern schaffen, die **untereinander kooperieren**, ohne dass GIN dabei aktiv ist.
- S. 30 www.convelop.at

Gesamt-Resümee: Was hat GIN bisher erreicht und wie sollte es sich weiterentwickeln (2)

- **Nachhaltige Wirkungen** entstehen, **wenn** das GIN-Team **Maßnahmen** setzt, die **zu Selbstläufern** werden.
- Eine Analyse der aktuellen **Maßnahmen** von GIN zeigt, dass diese bereits **mit** den genannten drei **Zielbereichen korrespondieren**.
- Eine **Abschätzung der GIN-Wirkungen** über die sehr kurze Laufzeit der Initiative macht deutlich, dass
 - die **bisherigen Erfolge** die **Sichtbarkeit** von GIN **erhöht** und erste **nachhaltige Effekte generiert** haben.
 - das GIN Team die **Initiative** systematisch weiter entwickelt und **entlang nachhaltiger Effekte ausrichtet**.
 - die GIN-Stakeholder **Schwachstellen** darin sehen,
 - dass die Zielunternehmen nicht reif genug sind und
 - die Betreuungsphase der Unternehmen nicht lange genug ist.

S. 31

www.convelop.at



Gesamt-Resümee: Was hat GIN bisher erreicht und wie sollte es sich weiterentwickeln (3)

- Ein Vergleich mit Internationalisierungsprogrammen anderer Länder zeigt, dass **GIN** über einen **beträchtlichen USP** verfügt:
 - Das **Maßnahmenportfolio** ist **umfassender** und darauf ausgerichtet,
 - **Synergien im Leistungsportfolio** zu erzeugen und es
 - soll **vermieden** werden, bestehende **Leistungen zu duplizieren**.
- Zur Weiterentwicklung von GIN sollte man den **USP aktiv nutzen**:
 - das **Netzwerk** v.a. **um Inkubatoren & Akzeleratoren erweitern** und
 - diese proaktiv in Follow-on Maßnahmen nach GIN integrieren,
 - um die **Betreuungsphase für die Unternehmen** zu **verlängern/verstärken**
- Darüber hinaus **sollte überlegt werden**, ob
 - reifere Unternehmen adressiert werden sollen und
 - ein überarbeitetes Zielsystem eine Neuverteilung der Rollen benötigt.

S. 32

www.convelop.at



Gesamt-Resümee: Was hat GIN bisher erreicht und wie sollte es sich weiterentwickeln (4)

- Dokumentation der durchgeführten Maßnahmen und Verbesserung der Datenlage, um ein laufendes Monitoring zu ermöglichen. Angesprochen sind folgende Bereiche:
 - **Einheitliche Erfassung der Antragsdaten** für die Programme goAustria und goAsia bei den zuständigen Organisationen:
z.B.: Vergabe einer eindeutigen ID für jedes Start-up innerhalb des Dealflows
 - **Strukturierung und Verschränkung der Antrags- sowie Förderdaten** für die Programme goAustria und goAsia:
z.B. Erfassung derselben Metadaten zu den Start-ups wie Alter, Umsatz, Größe, Sektor, Finanzierungsquellen
 - **Laufende Pflege** der Daten zu den **NetzwerkpartnerInnen**:
z.B. Implementierung einer übergreifenden CRM-Lösung, Bereitstellen von ausreichend Ressourcen für die Datenaufbereitung

S. 33

www.convelop.at



convelop cooperative knowledge design gmbh

Bürgergasse 8-10/1, A-8010 Graz
Telefon: +43 316 720813
Erdbergstraße 82/4, A-1030 Wien
Telefon: +43 1 99 71 780 6

office@convelop.at
www.convelop.at



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.
To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>
or send a letter to Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042, USA.



Detailergebnisse der Evaluierung

Dieser Teil des Endberichts zur Zwischenevaluierung der GIN-Initiative ergänzt und vervollständigt den folienbasierten Bericht zu den Evaluierungsergebnissen mit Informationen und Details aus den einzelnen Analyseschritten und liefert ein umfassendes Bild aller Befunde, die im Zuge der Evaluierung gesammelt wurden.

Dieser Ergebnisbericht umfasst folgende Inhalte:

1. Auswertungsergebnisse der Antrags- und Förderdaten
2. Auswertungsergebnisse der GIN-Netzwerk-Daten
3. Empfehlungen für eine Verbesserung der Dokumentation der Maßnahmen und Aktivitäten
4. Einschätzungen aus den Interviews
5. Analyse des nationalen und internationalen Umfeldes

1 Auswertungsergebnisse der Antrags- und Förderdaten

Im Zuge der Evaluierung wurden verfügbare Daten zu den Förderschienen goAustria und goAsia deskriptiv ausgewertet. Die Ergebnisse werden im Folgenden dargestellt.

1.1 goAustria

Für die Analyse von goAustria wurden die Daten zu den insgesamt fünf Batches² (einschließlich des Batches im Mai 2018) miteinbezogen. Bei dieser Förderschiene unterstützt Pioneers die Kommunikation und die Antragsorganisation und erstellt auf Basis der einlangenden Anträge eine Shortlist mit max. 25 förderwürdigen BewerberInnen. Basierend auf dieser Shortlist wird bei einer Jurysitzung mit weiteren Stakeholdern der GIN-Initiative die endgültige Entscheidung über die bis zu 10 Teilnehmenden an goAustria getroffen. Seitens der FFG werden im Monitoring nur mehr die geförderten Teilnehmenden erfasst.

Aufgrund dieses Prozederes basiert die folgende Auswertung sowohl (i) auf den Antragsdaten, die von Pioneers zur Verfügung gestellt wurden als auch (ii) auf den FFG-Förderdaten.

² Als Batch wird ein Programmdurchlauf bzw. Call für die jeweilige goAustria/goAsia –Förderschiene bezeichnet.



Dealflow bei goAustria

Folgende Tabelle 1 enthält eine Übersicht über die Entwicklung des Dealflows bei den goAustria-Batches seit Start der Initiative:

Tabelle 1: Entwicklung des Dealflows bei goAustria

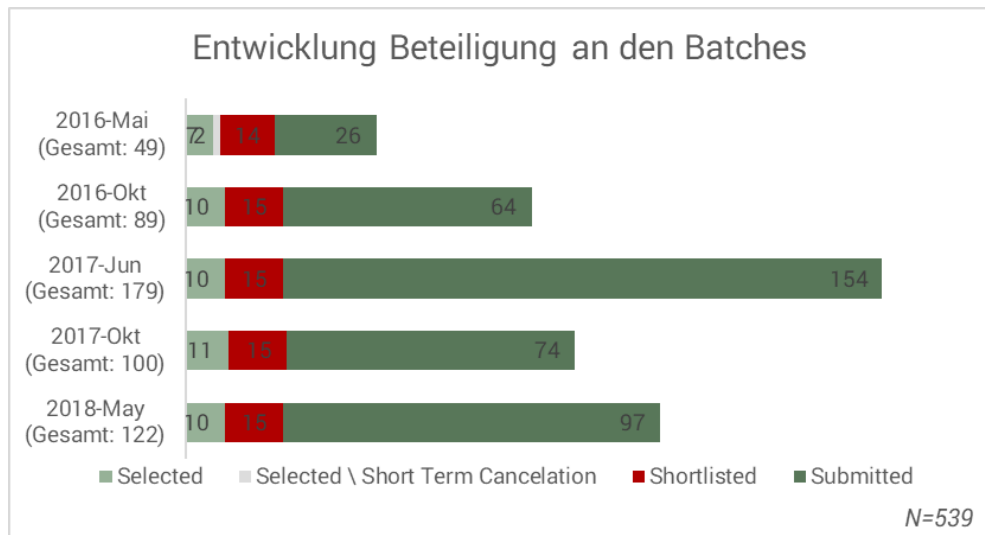
	2016-Mai	2016-Oct	2017-Jun	2017-Oct	2018-May	Gesamt
Eingereicht	49	89	179*	100	122	539
<i>Davon shortlisted</i>	14	15	15	15	15	74
<i>Davon bewilligt</i>	7	10	10	11	10	48
<i>Davon bewilligt und kurzfristig abgesagt</i>	2	-	-	-	-	-
<i>Davon nicht bewilligt</i>	26	64	154	74	97	415

Quelle: Pioneers, Berechnung convelop

*1 Start-up war in den Daten als „not submitted“ ausgewiesen und ist in dieser Darstellung nicht berücksichtigt

Aus der Tabelle 1 sowie aus Abbildung 1 wird deutlich, dass sich die Attraktivität des Angebots seit Bestehen der Initiative kontinuierlich gesteigert hat. Der Batch im Juni 2017 mit 179 Anmeldungen, wovon auch ein hoher Anteil aus nicht-GIN Zielländern (z.B. Indien 35) kam, sticht dabei besonders hervor.

Abbildung 1: Entwicklung des Dealflows zu den goAustria-Batches



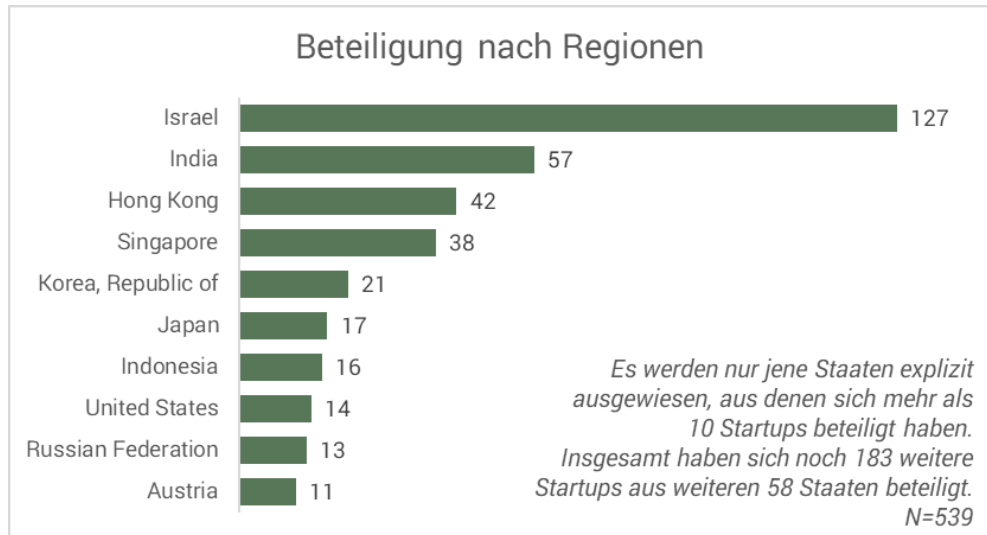
Quelle: Pioneers, Berechnung convelop

Hinsichtlich der Herkunft der interessierten Start-ups zeigt sich, dass das Programm in den Zielländern gut angenommen wird (Abbildung 2) und insbesondere in Israel auf großes Interesse stößt. Darüber hinaus ist auch ein deutlicher Andrang aus Indien zu vermerken, woher bisher mit 57 Anmeldungen am zweitmeisten Anträge gekommen sind.



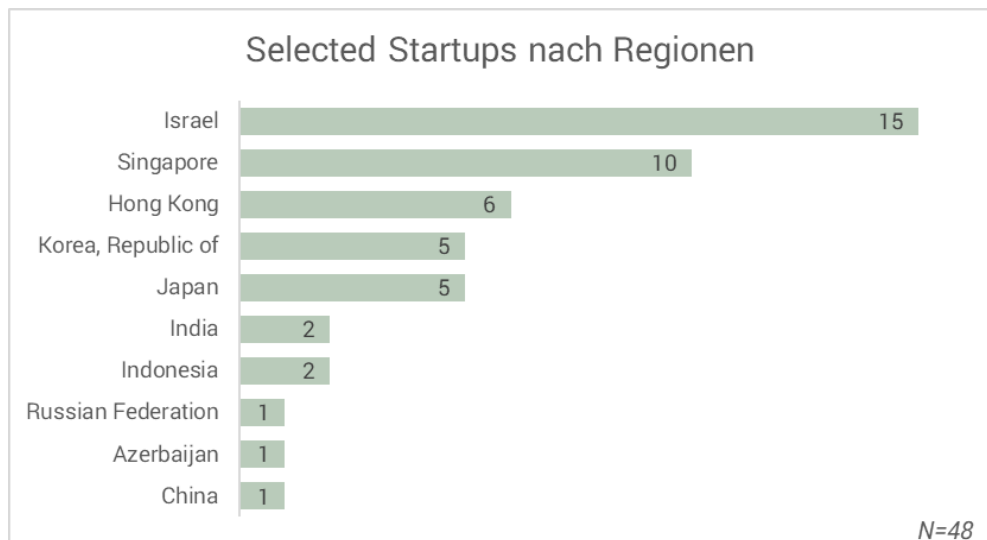
Antragstellende aus anderen Ländern sind nicht ausgeschlossen, jedoch werden die Plätze vorrangig an Interessierte aus den Zielländern vergeben, was sich bei der Verteilung der Teilnehmenden an goAustria nach Regionen zeigt (Abbildung 3).

Abbildung 2: Anträge für goAustria nach Regionen



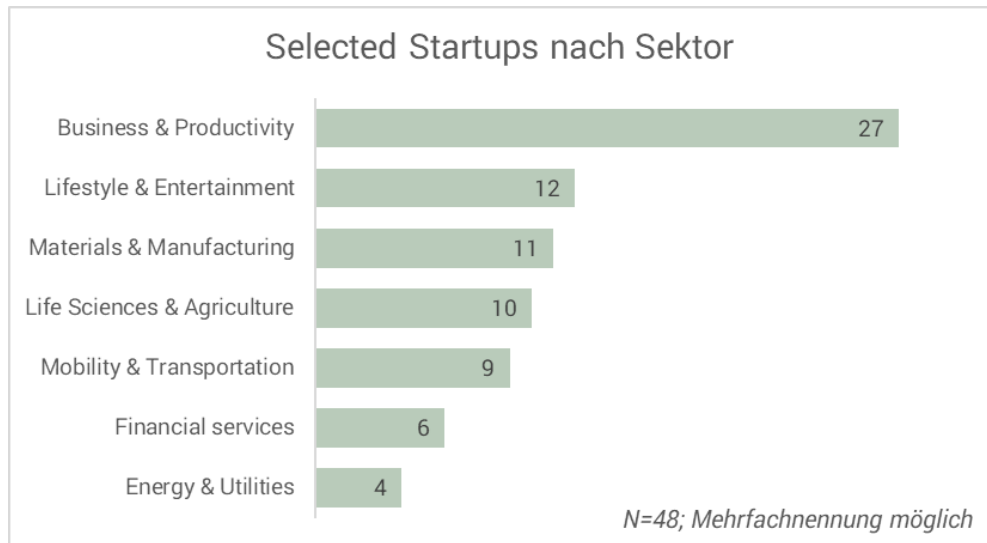
Quelle: Pioneers, Berechnung: convelop

Abbildung 3: Bewilligungen für goAustria nach Regionen



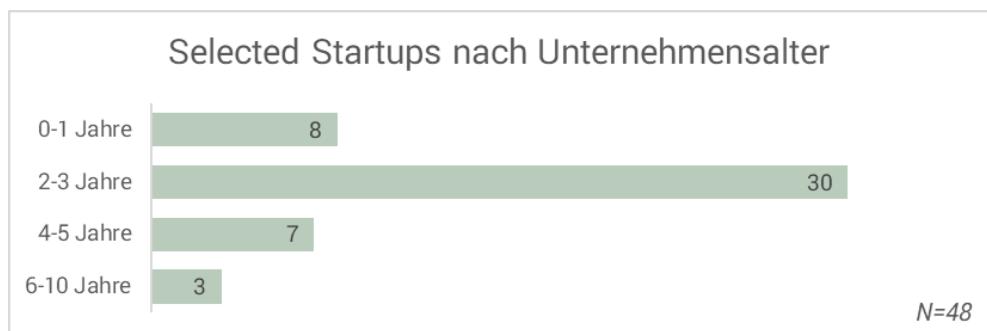
Quelle: Pioneers, Berechnung: convelop

Bei den Sektoren zeigt sich, dass sich mehr als die Hälfte der Interessierten dem Bereich „Business & Productivity“ zuordnen (Abbildung 4). Vergleichsweise wenig Start-ups sprechen die Bereiche Financial Services und Energy & Utilities an (Mehrfachzuordnungen sind möglich).

Abbildung 4: Bewilligte Start-ups für goAustria - Zuordnung zu Sektoren

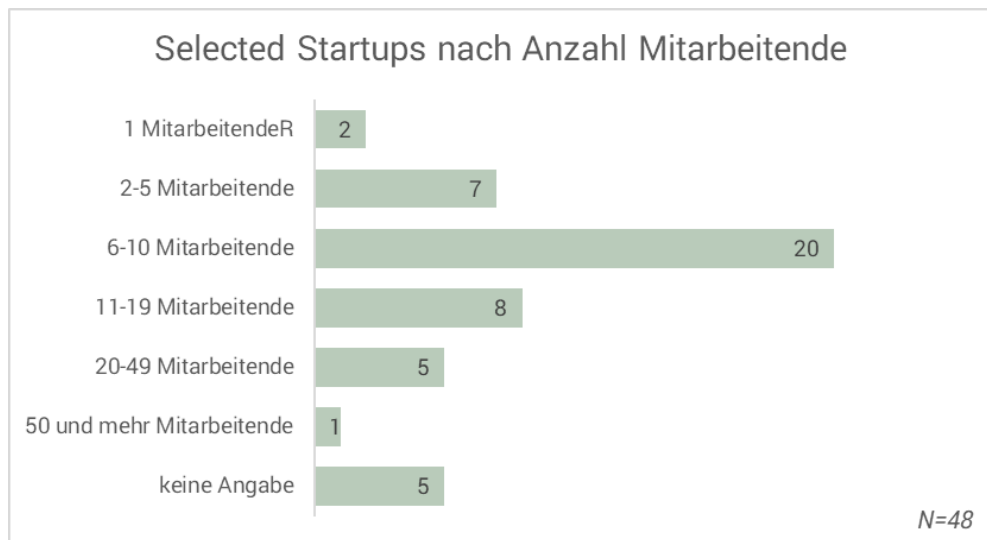
Quelle: Pioneers, Berechnung: convelop

Der Großteil der teilnehmenden Start-ups befindet sich noch in einem sehr frühen Stadium. Unter den 539 Anmeldungen sind 210 Start-ups jünger als ein Jahr bzw. 230 Start-ups zwischen 2 und 3 Jahren. Unter den bewilligten Start-ups ist der Anteil der Gruppe der Start-ups mit 2-3 Jahren der höchste. Mit 8 Unternehmen, die jünger sind als 2 Jahre, nehmen auch besonders junge Unternehmen teil. Bereits etablierte Start-ups (> 5 Jahre) sind eher die Ausnahme (Abbildung 5). Es handelt sich bei den Teilnehmenden vor allem um Kleinstunternehmen mit max. 10 Mitarbeitenden, wobei durchaus auch Start-ups das Angebot nutzen, die schon eine höhere Mitarbeitendenanzahl aufweisen können (Abbildung 6).

Abbildung 5: Bewilligungen für goAustria nach Unternehmensalter

Quelle: Pioneers, Berechnung: convelop

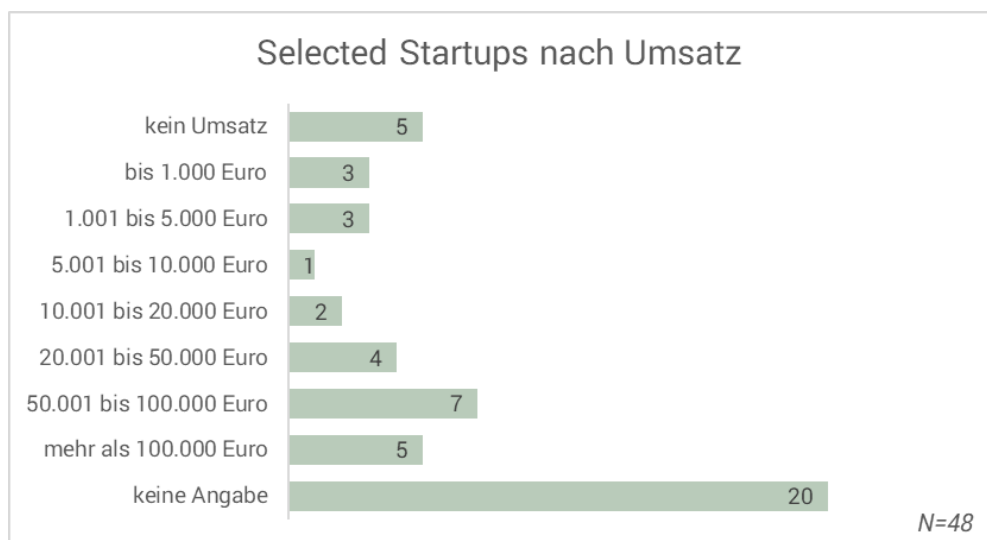
Abbildung 6: Bewilligungen für goAustria nach Anzahl der Mitarbeitenden



Quelle: Pioneers, Berechnung: convelop

Umsatzangaben zu den Unternehmen sind nur begrenzt verfügbar. Die vorhandenen Daten zeigen, dass nur wenige der teilnehmenden Start-ups substantielle Umsätze (mehr als 100.000 Euro) aufweisen können (Abbildung 7). Dies ist ein Hinweis, dass es sich vorrangig um early stage Start-ups handelt, die noch nicht über ein Produkt verfügen, das bereits am Markt Fuß gefasst hat - eine Voraussetzung, um ernsthafte Internationalisierungsbestrebungen zu verfolgen.

Abbildung 7: Bewilligungen für goAustria nach Umsatz



Quelle: Pioneers, Berechnung: convelop

Ergänzend zu den goAustria-Batches wurden 14 Start-ups über die goAustria Individual-Schiene für maßgeschneiderte Angebote gefördert. Insgesamt wurden seitens der FFG 201.108,- € (2015-2017) an Förderungen für die goAustria-Schiene vergeben. Da die Abwicklung über „Schecks“ direkt an die Dienstleistenden erfolgt, kann keine Auswertung bezüglich der Zuordnung zu den einzelnen Teilnehmenden vorgenommen werden.

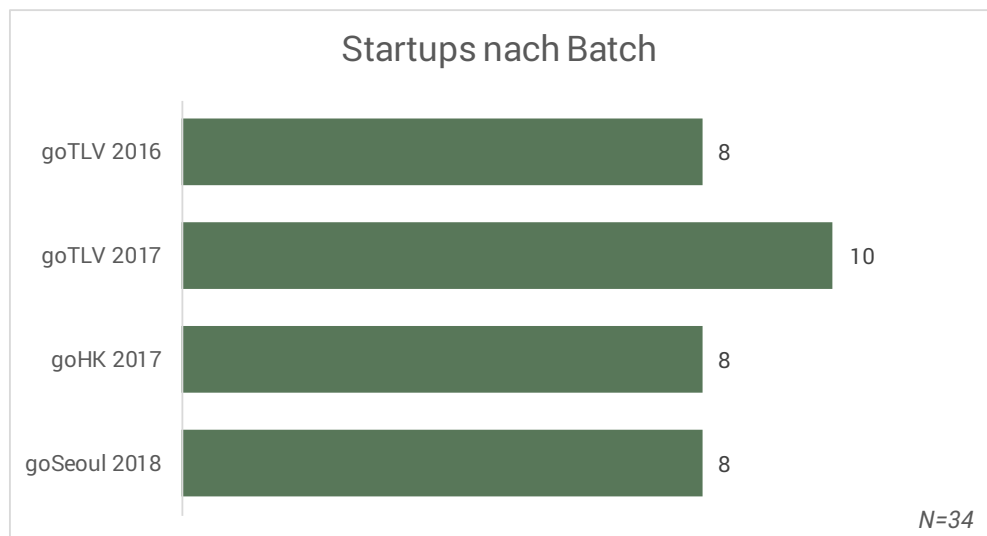
1.2 goAsia

Für die Analyse dieser Förderschiene wurden Förderdaten der aws zur Verfügung gestellt, die nur eingeschränkt Meta-Informationen zu den geförderten Unternehmen enthalten. Es sind keine Daten verfügbar, die es ermöglichen, den Dealflow der goAsia-Schiene nachzuzeichnen.

Für die Auswertung wurden die vier bis zum Start des Evaluierungsprojektes durchgeführten goAsia-Batches einbezogen. Der erst im Juni-Juli 2018 stattfindende Batch goSingapore wurde nicht berücksichtigt. Darüber hinaus erfolgte über die goAsia-Schiene die Förderung von 2 österreichischen Start-ups zur Teilnahme am Startmeup Festival in Hongkong im Jahr 2018. Insgesamt wurden für goAsia bisher 111.029,90 € an Förderungen von der aws ausbezahlt.

Pro Batch werden bei der goAsia-Schiene bis zu 10 österreichische Start-ups gefördert (Abbildung 8). Auch hier handelt es sich vor allem um Unternehmen in einem frühen Entwicklungsstadium (bis zu 3 Jahre alt), die dieses Angebot in Anspruch nehmen. Anders als bei goAustria sind der Großteil der Teilnehmenden Unternehmen, die erst seit max. einem Jahr bestehen (Abbildung 9). Bei den Unternehmen handelt es sich vor allem um Kleinstunternehmen mit max. 10 Mitarbeitenden (Abbildung 10).

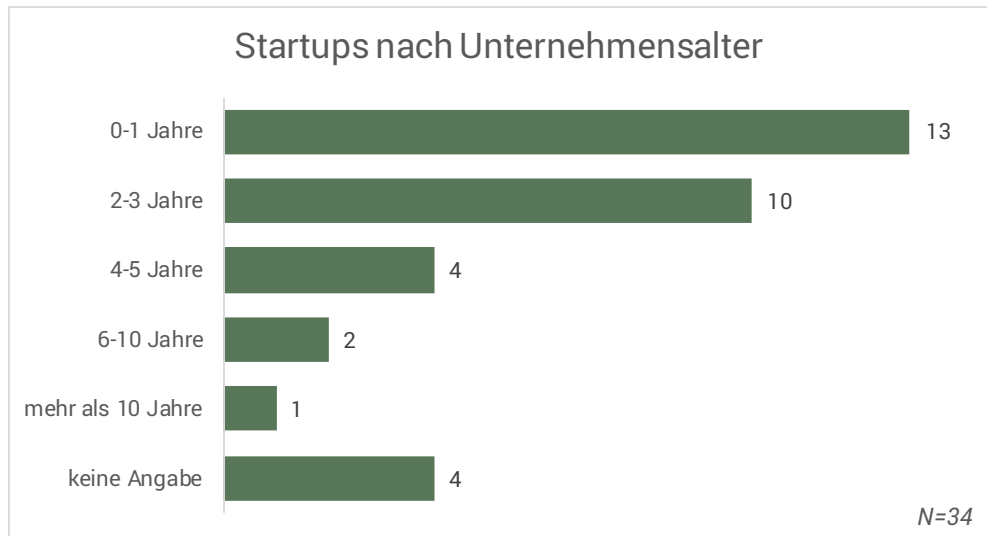
Abbildung 8: Bewilligungen für goAsia nach Batch



Quelle: AWS, Berechnung: convelop

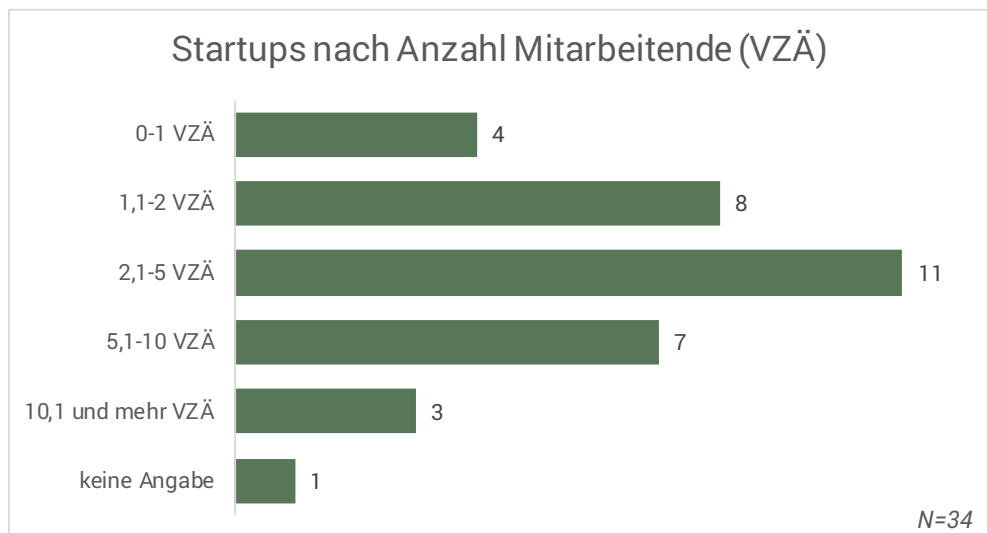


Abbildung 9: Bewilligungen für goAsia nach Unternehmensalter



Quelle: AWS, Berechnung: convelop

Abbildung 10: Bewilligungen für goAsia nach Anzahl der Mitarbeitenden (VZÄ)



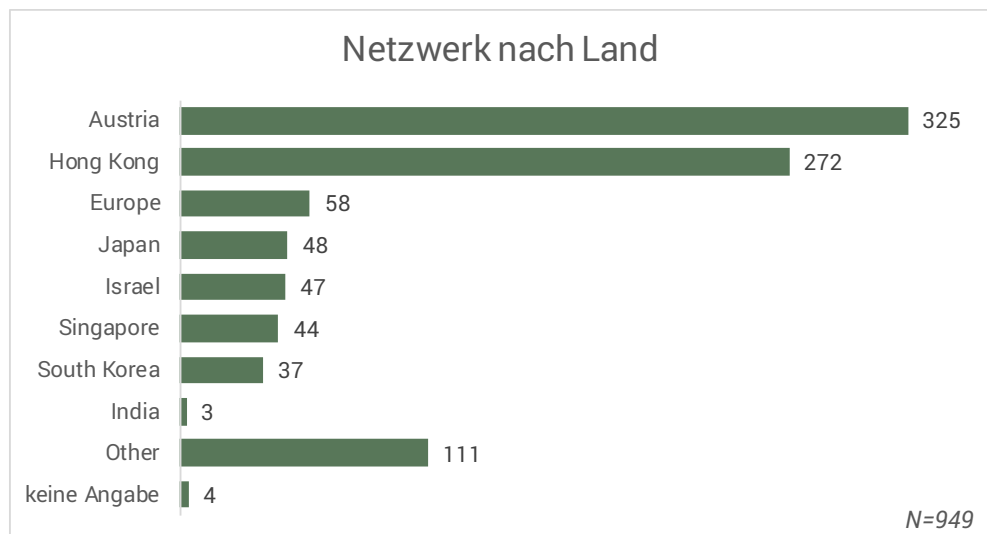
Quelle: AWS, Berechnung: convelop

2 Auswertungsergebnisse der GIN-Netzwerk-Daten

Um den Netzwerkcharakter von GIN darzustellen, wurden die Daten zu den bestehenden Kontakten der Initiative ausgewertet. Es handelt sich dabei um eine Liste mit insgesamt 949 Kontakten. Jene Personen, mit denen GIN intensiven Austausch pflegt, wurden vom GIN-Team in der Liste markiert.

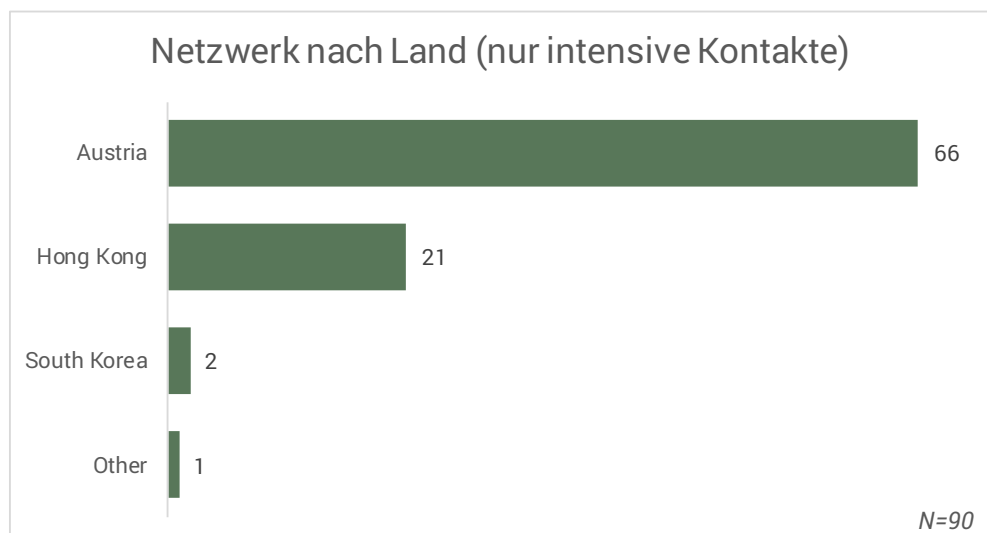
Besonders intensive Vernetzung fand mit AkteurInnen in Österreich (325 Kontakte, davon 66 intensive Kontakte) und Hongkong (272 Kontakte, davon 21 intensive Kontakte) statt (Abbildung 11 sowie Abbildung 12).

Abbildung 11: Anzahl der Kontakte von GIN nach Regionen



Quelle: GIN, Berechnung: convelop

Abbildung 12: Anzahl der intensiven Kontakte von GIN nach Regionen

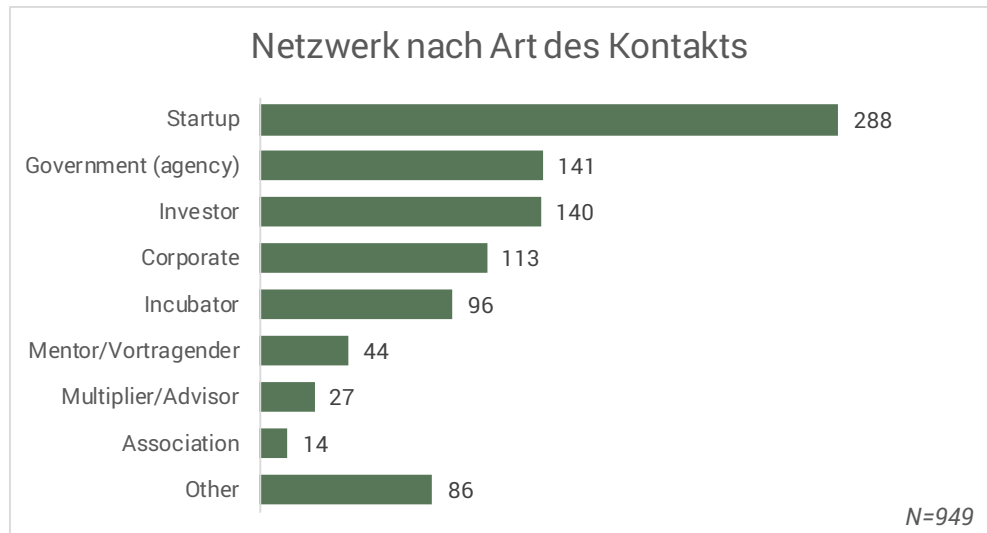


Quelle: GIN, Berechnung: convelop



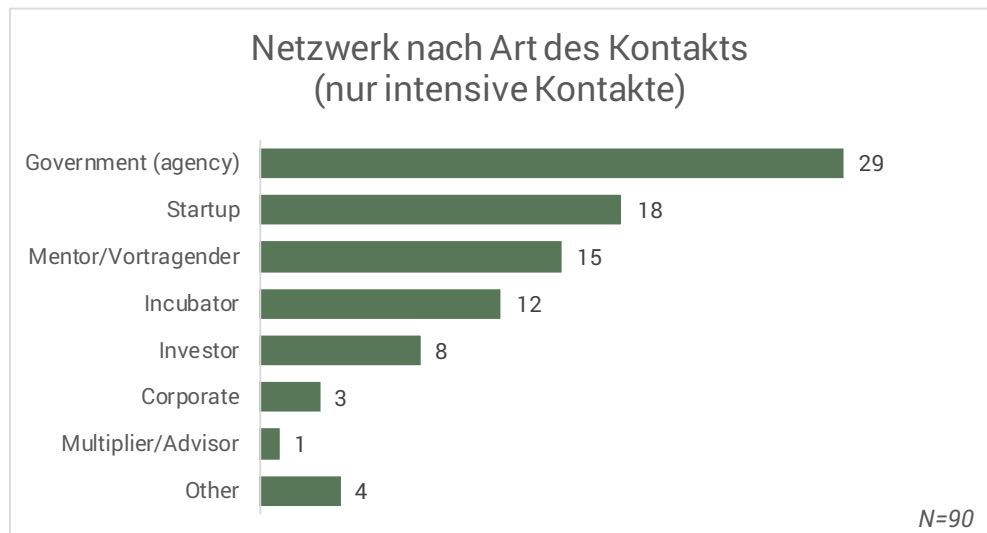
Die Detailauswertung in Abbildung 13 zeigt, dass Verbindungen zu allen zentralen AkteurInnen eines Start-up-Ökosystems aufgebaut wurden. Allen voran stehen dabei Start-ups, aber auch Stakeholder aus dem öffentlichen Bereich („government“) sowie InvestorInnen, Corporates und Inkubatoren. Besonders intensiver Kontakt wird vor allem mit öffentlichen Organisationen gepflegt (29) (Abbildung 14).

Abbildung 13: Anzahl der Kontakte von GIN nach Art



Quelle: GIN, Berechnung: convelop

Abbildung 14: Anzahl der intensiven Kontakte von GIN nach Art



Quelle: GIN, Berechnung: convelop



3 Empfehlungen für eine Verbesserung der Dokumentation der Maßnahmen und Aktivitäten

Im Rahmen der Auswertung der Datenbasen zu GIN hat sich gezeigt, dass aufgrund der Zusammenarbeit und Aufgabenverteilung zwischen unterschiedlichen Organisationen die Dokumentation nicht einheitlich erfolgt. Dies erschwert eine zusammenfassende Darstellung der Aktivitäten, wie z.B. das Darstellen des Dealflows der Förderschienen.

Folgende Empfehlungen zur Verbesserung der Datenlage in der Dokumentation und für ein laufendes Monitoring werden daher formuliert:

- Einheitliche Erfassung der Antragsdaten für die Programme goAustria und goAsia bei den zuständigen Organisationen: z.B.: Vergabe einer eindeutigen ID für jedes Start-up innerhalb des Dealflows
- Strukturierung und Verschränkung der Antrags- sowie Förderdaten für die Programme goAustria und goAsia: z.B. Erfassung derselben Metadaten zu den Start-ups wie Alter, Umsatz, Größe, Sektor, Finanzierungsquellen
- Laufende Pflege der Daten zu den NetzwerkpartnerInnen: z.B. Implementierung einer übergreifenden CRM-Lösung, Bereitstellen von ausreichend Ressourcen für die Datenaufbereitung



4 Einschätzungen aus den Interviews

Im Rahmen der Evaluierung wurden leitfadengestützte Gespräche (19) mit unterschiedlichen Stakeholdern der GIN-Initiative geführt, in denen die Perspektiven zu folgenden Themen erfasst wurden:

- Ziele, Design und Maßnahmen der GIN-Initiative
- Abwicklung und bisherige Einbindung und Erfahrungen mit GIN
- Effekte und längerfristig mögliche Wirkungen der GIN-Initiative
- Bedeutung von GIN für den Standort Österreich

Die Gespräche fanden persönlich oder per Skype/Telefon statt. Bei der Auswahl der InterviewpartnerInnen wurde darauf geachtet, trotz beschränkter Anzahl an Gesprächen die Breite der involvierten Stakeholder abzudecken. Die InterviewpartnerInnen lassen sich in folgende Akteursgruppen gliedern:

- Start-ups national (4)
- Start-ups international (4)
- Internationale InvestorInnen (2)
- MentorInnen (2)
- Internationale UmsetzungspartnerInnen und MultiplikatorInnen (3)
- Stakeholder/PartnerInnen (4)

4.1 Ziele, Design und Maßnahmen von GIN

Die Perspektiven der Stakeholder auf die GIN-Initiative und ihre Ziele ist stark von der jeweiligen Organisation und Rolle geprägt. Somit beschränkt sich die Wahrnehmung der Initiative meist auf jene Aktivitäten, in die die Stakeholder selbst involviert sind oder bei denen sie Synergien mit den eigenen Interessen und Aktivitäten sehen. Es wird jedoch als sehr positiv bewertet, dass die GIN-Initiative in der Umsetzung mit etablierten Stakeholdern kooperiert und bestrebt ist, Doppelgleisigkeiten zu vermeiden.

Der Netzwerkcharakter der GIN-Initiative wird von den meisten Stakeholdern erkannt und positiv bewertet. Allerdings wird dabei noch bemängelt, dass die Reichweite des Netzwerkes für die Stakeholder nicht direkt ersichtlich und zugänglich ist. Bei der Erweiterung des Netzwerkes sollten insbesondere solche AkteurInnen vermehrt und intensiver einbezogen werden, die für die Erzielung nachhaltiger Effekte (insb. Internationalisierung und Kooperationsaufbau bei den Start-ups) förderlich sind (z.B. MentorInnen, Inkubatoren).

Zielgruppen der Förderformate und Zielländer

Mit den zwei zentralen Förderformaten goAustria und goAsia werden nationale und internationale Start-ups adressiert. Sowohl aus den Gesprächen mit ausgewählten Start-ups als auch den weiteren Gesprächen mit Stakeholdern geht hervor, dass letztlich vorrangig „junge“ Start-ups das Angebot nutzen. Es wird seitens der



Stakeholder allerdings bezweifelt, dass mit dieser Zielgruppe substanzielle Internationalisierungseffekte erzielt werden können (siehe auch 4.3). Umgekehrt möchten internationale InvestorInnen eher mit größeren „Tickets“ am österreichischen Markt teilhaben. Sie interessieren sich daher ebenfalls eher für later-stage Start-ups aus Österreich, die ihnen eine gewisse Sicherheit vermitteln können.

Als weiterer zentraler Erfolgsfaktor wird genannt, dass die geförderten Unternehmen selbst ein starkes Commitment für die Teilnahme und ein hohes Maß an Eigenengagement mitbringen. Positiv wurde in diesem Zusammenhang bewertet, dass der Beitrag, den die Start-ups selbst für die Teilnahme an den goAustria bzw. goAsia-Programmen aufbringen müssen, mittlerweile erhöht wurde. Die teilnehmenden Personen sollten klare Vorstellungen haben, wie die Zeit im Zielland bestmöglich für die Weiterentwicklung des eigenen Unternehmens genutzt werden kann. MentorInnen können ihre Start-ups in Österreich nur dann gezielt unterstützen, wenn die Vorstellungen der Unternehmen im Vorfeld klar kommuniziert werden.

Seitens der Start-ups besteht eine hohe Zufriedenheit mit dem Programm an sich. Sowohl die Start-ups als auch die internationalen KooperationspartnerInnen für die Förderschienen äußern den Wunsch, dass bei der Zusammensetzung der Teilnehmenden für die Batches stärker auf Homogenität (Reife und Branche) geachtet werden soll. KooperationspartnerInnen können so das Angebot spezifischer auf die Teilnehmenden zuschneiden, und Start-ups sehen dabei ein höheres Potenzial für Synergien untereinander.

Thematisiert wird von einigen Stakeholdern auch die Auswahl der Zielländer. Dabei wird die Frage aufgeworfen, ob die gewählten asiatischen Länder jene sind, die das höchste Potenzial für die Zielsetzungen der Initiative mit sich bringen. Als Alternativen werden u.a. die USA, China, Osteuropa, Russland aber auch aufstrebende afrikanische Staaten (Südafrika, Kenia, Nigeria) sowie weitere asiatische Länder (Thailand, Vietnam) genannt.

4.2 Abwicklung von GIN

Die Tätigkeiten und die Kompetenz des GIN-Teams werden von allen Seiten sehr geschätzt, vor allem auch in Relation zur Ressourcenausstattung. Die KooperationspartnerInnen schätzen das Engagement und die Zusammenarbeit mit dem GIN Team als sehr gut ein. Die Start-ups fühlen sich gut betreut und auch die NetzwerkpartnerInnen, sofern in engerem Kontakt mit dem Team, schätzen die Kompetenz der GIN-AnsprechpartnerInnen. Internationale InvestorInnen sehen GIN zudem als „first contact point“, um sich über interessante Investitionsmöglichkeiten im österreichischen Start-up-Ökosystem zu informieren.

In der Abwicklung wird auf die bestehende Expertise und Angebote der KooperationspartnerInnen zurückgegriffen. Dies vermeidet nicht nur die Verdoppelung bestehender Angebote, sondern hat insbesondere die Aufbauphase der Initiative beschleunigt. Es bedarf jedoch einer intensiven Abstimmung zwischen den



AkteurInnen, die zumindest bei einigen beteiligten Organisationen ohne zusätzliche Ressourcen erfolgt. Es wird auch die Frage aufgeworfen, ob eine andere Rollen- und Ressourcenverteilung zwischen den GIN-Stakeholdern möglicherweise zu einer effizienteren und effektiveren Umsetzung führen könnte.

Im Gegenzug wird von den KooperationspartnerInnen hervorgehoben, dass durch die Zusammenarbeit das Verständnis für die Organisationen erhöht wurde und direkte Netzwerkverbindungen entstanden sind, die ohne die Initiative nicht bestehen würden und auch längerfristig genutzt werden können.

4.3 Effekte von GIN

Wesentliche Wirkungen von GIN beruhen auf Effekten, die sich durch die Erweiterung des Netzwerks der Beteiligten ergeben. Diese Effekte zeigen sich bei allen GesprächspartnerInnen, insbesondere aber bei den Start-ups. Allerdings werden die aufgebauten Kontakte unterschiedlich stark genutzt. Während sich zu einem kleinen Teil strategische Verbindungen bis hin zu Kooperationen gebildet haben, bleiben die Kontakte oft noch lose. Auch diese können aber längerfristig an Bedeutung gewinnen, z.B. bei ausländischen Stakeholdern, die den Zugang zum Standort Österreich längerfristig als Option sehen oder planen.

Verbunden mit der Erweiterung der persönlichen Netzwerke sind auch Lerneffekte, die durch neue Informationen und Erfahrungen entstehen. Diese Effekte sind insbesondere bei den Start-ups zu vernehmen, die an den Förderschienen teilgenommen haben. Das Erleben der Start-up-Kultur in den Zielländern, die Teilnahme an Pitching-Events, und die intensivere Auseinandersetzung mit dem eigenen Vorhaben im Rahmen der angebotenen Workshops liefern den Start-ups insbesondere in frühen Phasen ihrer Entwicklung wertvolle Impulse zur Schärfung/Adaptierung des eigenen Business Models und zeigen neue Möglichkeiten auf. Diese „soften Wirkungen“ führen jedoch nicht unmittelbar zu Aktivitäten und Handlungseffekten.

Aus den Gesprächen geht hervor, dass mit der bei den Förderschienen vorrangig erreichten Zielgruppe der „early stage start-ups“ substanzielle Internationalisierungseffekte wie der Aufbau von tragfähigen Wirtschaftsbeziehungen und Kooperationen nur beschränkt erwartet werden können. Diese Effekte setzen voraus, dass die Unternehmen eine gewisse Reife mitbringen (Verankerung im Herkunftsland, fertig entwickeltes Produkt, erste Umsätze).

Darüber hinaus wird darauf hingewiesen, dass Effekte dieser Art längerer Anbahnungszeiten bedürfen und die Betreuungsphase bei den Förderformaten mit nur wenigen Wochen zu kurz ist. Gezielte Follow-up Angebote werden sowohl von den Start-ups als auch seitens der MentorInnen empfohlen. Dass sich internationale Start-ups in Folge von goAustria tatsächlich in Österreich ansiedeln, wird als unwahrscheinlich bewertet.



4.4 Bedeutung von GIN für Österreich

Die Einschätzung der GesprächspartnerInnen ist, dass Österreich im internationalen Start-up-Umfeld nicht zu den top Start-up-Hubs gehört, was nicht zuletzt auf die Kleinheit des Landes und des Zielmarktes und auf das limitierte Kapital zurückzuführen ist. Auch bei der Argumentation, Österreich als „entry-point“ für den europäischen Markt zu positionieren, wird auf die starke Konkurrenz mit bereits etablierten Start-up Destinationen in größeren Wirtschaftsräumen (z.B. Deutschland-Berlin, auch noch UK-London) verwiesen.

Internationale Start-ups, die bei goAustria teilgenommen haben, nahmen Österreich sehr positiv wahr. Insbesondere die umfassende Förderlandschaft für Gründungsvorhaben wird hervorgehoben. Aus den Gesprächen zeigte sich, dass die Incoming-Unternehmen Österreich eher erst durch das GIN-Angebot als „Start-up-Land“ kennenlernen. Nur in Einzelfällen wird Österreich bereits im Vorfeld gezielt als interessanter Markt bzw. Standort wahrgenommen bzw. auch ausgewählt.

Positiv wird in den Gesprächen hervorgehoben, dass über GIN ein gemeinsamer Auftritt bei Veranstaltungen in den Zielländern stattfindet. Somit wird Österreich als Start-up-Destination in den Zielländern für Start-ups als auch weitere Stakeholder wie InvestorInnen sichtbar (z.B. über Auftritte und eigene Batches bei Start-up-Events in den Zielregionen). Auch wenn dies über GIN nur in einem kleinen Rahmen erfolgen kann, würden ohne die Initiative keine gezielten Aktivitäten zur Stärkung der Visibility von Österreich gesetzt werden. Nach Einschätzung einiger InterviewpartnerInnen sollten diese Aktivitäten daher jedenfalls weitergeführt werden, auch um eine Kontinuität des bereit etablierten Netzwerkes zu gewährleisten.

Einige GesprächspartnerInnen empfehlen eine stärkere Fokussierung der Aktivitäten sowie der Darstellung Österreichs auf jene Bereiche, in denen Österreich im Vergleich zu anderen Regionen durchaus Vorteile und einen USP aufweist (z.B. spezifische Wirtschafts- und Forschungsbereiche, in den Österreich zu den Spitzenreitern zählt. Genannt wurden bspw. Erneuerbare Energien, Materialien, Life-Science)



5 Analyse des nationalen und internationalen Umfeldes

5.1 Nationales Umfeld und Initiativen

Go Silicon Valley der Außenwirtschaft Austria

Das Programm Go Silicon Valley der Außenwirtschaft Austria besteht seit 2010 (finanziert gemeinsam von der Wirtschaftskammer Österreich und dem Wirtschaftsministerium) und kann als gedankliches Vorbild für die goAsia-Schiene von GIN gesehen werden. So kooperiert GIN eng mit der zuständigen gointernational Initiative der Wirtschaftskammer. Go Silicon Valley ermöglicht es technologieorientierten österreichischen Start-ups, über ein Inkubationsprogramm ein bis drei Monate im Silicon Valley, USA, zu verbringen. Jährlich können 20 ausgewählte Start-ups an dem Programm teilnehmen. Ziel ist es, dass österreichische Unternehmen den „Spirit“ des berühmtesten Start-up-Hubs hautnah miterleben, ihre Businesspläne schärfen und sich mit potenziellen PartnerInnen (KundInnen, InvestorInnen,...) vernetzen. Dabei wird mit Partner-Akzeleratoren in Kalifornien kooperiert, und die Teilnehmenden können ein umfassendes Programm nutzen (u.a. Pitching Trainings, Networking Events, Unterstützung von MentorInnen). Für ehemalige Teilnehmende besteht ein Alumni Netzwerk, das seine Erfahrungen auch an Interessierte weitergibt. Es fällt eine Teilnahmegebühr von 500€ an, Reise- und Unterkunftskosten sind von den Teilnehmenden selbst zu tragen.

Das Programm hat sich mittlerweile erfolgreich etabliert, findet hohen Anklang bei österreichischen Start-ups und wird auch international als Good-practice wahrgenommen³. Laut Auskunft der Wirtschaftskammer haben einige Teilnehmende bereits zusätzliche Niederlassungen in den USA gegründet und es sind „Exits“ an österreichische Niederlassungen globaler Konzerne erfolgt.

Angebote in Österreich für incoming Start ups

Neben GIN existieren weitere Initiativen und Programme, die Internationale Start-ups an den Standort Österreich bringen. So kooperiert GIN bereits mit dem Vienna Start-up Package der Wirtschaftsagentur Wien, das incoming-Start-ups die Möglichkeit bietet, nach Wien zu kommen. Anders als bei GIN ist die Aufenthaltsdauer mit zwei Monaten deutlich länger. Gefördert werden Reisekosten, Unterkunft, Co-working Space sowie Coaching-Stunden für die Start-ups.

Darüber hinaus bestehen in Österreich auch (corporate) Akzelerator-Programme, die für internationale Start-ups offen sind. Insbesondere corporate Akzelerator-Programme wie das „Elevator Lab“ der Raiffeisen Bank International sind in Zielsetzung und Design jedoch spezifisch ausgerichtet. Für die Auswahl der teilnehmenden Start-ups ist Voraussetzung, dass sie sich bereits in der later-stage-Phase befinden – also bereits über ein entwickeltes Produkt verfügen sowie KundInnen

³ e.g <https://www.eurofound.europa.eu/observatories/emcc/erm/support-instrument/go-international>



und Umsätze vorweisen können. Zudem werden gezielt bestimmte Branchen angesprochen (Fintech beim Elevator Lab). Die Laufzeit der Programme streckt sich über mehrere Monate, wobei die Start-ups nur periodisch vor Ort sind. Dieses Design ist vor dem Hintergrund zu sehen, dass sich die Start-ups während der Laufzeit weiterhin dem laufenden Geschäft im Herkunftsland widmen. Motivation der Corporates für die Umsetzung von Akzelerator-Programmen ist die Aussicht auf längerfristige strategische Kooperationen bis hin zu möglichen spin-ins.

5.2 Übersicht zu internationalen Programmen

Auch in anderen Ländern finden sich öffentlich finanzierte Initiativen und Programme, um internationale Start-ups anzuziehen. Eine Übersicht zu internationalen Initiativen findet sich in Tabelle 2. Anders als bei GIN wird jedoch zumeist nur eine „incoming“-Schiene verfolgt. Auch weisen die internationalen Programme meist deutlich längere Laufzeiten sowie höhere Fördersummen für die teilnehmenden Start-ups auf. Vorrangige Zielsetzung ist oftmals, im Gegensatz zu GIN, eine tatsächliche Ansiedlung der Start-ups zu erreichen.

Inkubatorennetzwerke, wie Startup Exchanges, ermöglichen es Start-ups, die Teil eines teilnehmenden Inkubators sind, für eine gewisse Zeit (Co-)Working-Space sowie Service eines Netzwerkpartners zu nutzen – wobei Reisekosten nicht erstattet werden. Die Initiative GISEP vergibt hingegen keine Förderungen, sondern setzt auf bilateralen Informationsaustausch und Vernetzung (Deutschland – Israel).

Ein internationales Programm mit einem umfassenden Maßnahmenportfolio, das neben Start-ups auch weitere AkteurInnen im Ökosystem anspricht, konnte weder bei den Recherchen gefunden werden, noch ist den InterviewpartnerInnen eines bekannt. Die breite Ausrichtung von GIN ist daher als Alleinstellungsmerkmal im internationalen Kontext zu bewerten.



Tabelle 2: Ausgewählte internationale Start-up-Programme mit ähnlichen Aktivitäten zu GIN

Name der Initiative	Land	Finanzierung (equity free)	Laufzeit	Anmerkungen	Stage
<u>Start-up Chile</u>	Chile (Santiago)	15.000 \$-40.000 \$	4-7 Monate Je nach Schiene	offen für nationale und internationale Start-ups, besteht seit 2010, 3 Programme: <ul style="list-style-type: none"> • S-Factory: pre-acceleration für Start ups von Gründerinnen: • Seed Program: Acceleration programm für Start ups mit entwickeltem Produkt und erster Validierung • Scale: Follow-up Finanzierung für „top performing companies“, die sich in Chile niederlassen 	Early und later-stage start-ups
<u>French Tech Ticket</u>	Frankreich	45.000 €	1 Jahr	41 Partner-Inkubatoren in Frankreich 20.000 € für Personalkosten und 25.000 € für Serviceleistungen Voraussetzung ist, dass das Gründungsteam (2-3 Personen) das Jahr in Frankreich verbringt und sich vollständig dem Acceleration-Programm widmet	Early stage
<u>K-Startup</u>	Korea	Acceleration: 11.136\$ Settlement fund 22.727\$ Grant:6.000 – 100.000\$	3,5 Monate (nach der ersten Auswahlstufe) Settlement fund: für 1 Jahr	Mehrstufiges Acceleration-Programm: <ol style="list-style-type: none"> 1. Global Auditions 2. Acceleration-programm (Top 80 Start-ups) 3. Settlement fund (40 Start-ups) 4. Grants for Top 4 Start-ups 	
<u>Seed – Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development</u>	Brasilien, Minas Gerais	21.000-25.000 \$	6 Monate	offen für nationale und internationale Start-ups, Voraussetzung für ausländische Start-ups: Durchgehender Aufenthalt in Brasilien während der Programmlaufzeit	
<u>Fit 4 Start</u>	Luxemburg	50.000 €, zusätzlich 100.000€, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt	16 Wochen	Business Grant angeboten vom Wirtschaftsministerium; Co-Working-Space wird zur Verfügung gestellt; Coaching-Programm basierend auf Lean-Methode, 2017 für ICT-Unternehmen ausgerichtet	Early stage



Name der Initiative	Land	Finanzierung (equity free)	Laufzeit	Anmerkungen	Stage
<u>Parallel18</u>	Puerto Rico	40.000\$	5 Monate	Max. 3 Personen pro Gründungsprojekt, erste Validierung notwendig, Gründung max. vor 3 Jahren Ansiedlung in Puerto Rico oder USA notwendig, sofern das Unternehmen in Puerto Rico verbleibt, ist ein höherer Grant möglich	Early stage
<u>Startup Lighthouse</u>	Aktuelle Deep Dives in Irland, Lettland, Berlin, Lissabon	Bis zu 500 € Reisekostenzuschuss	Je 8 Wochen („Deep Dive Weeks“)	Projekt gefördert von Horizon2020; Ziel ist die Weiterentwicklung von grenzüberschreitenden Verbindungen der Ökosysteme Es werden sogenannte „Deep Dive Weeks“ in 4 Ländern – branchenspezifisch - für insgesamt 120 Start-ups angeboten (ab Mai 2018 – daher noch keine weiteren Informationen).	
<u>GISEP – German Israeli startup exchange program</u>	Deutschland – Israel	-	-	Projekt des Bundesverbandes Deutsche Start-ups, gefördert durch Bundesministerium für Wirtschaft & Energie; Zielgruppe: Start-ups und InvestorInnen Programm fungiert als Intermediär zur Erleichterung des Zugangs zu Märkten und Netzwerken im jeweils anderen Land, vorrangig über Information, Workshops, Zugang zu Netzwerken und Kontakten; keine finanziellen Förderungen	

Quelle: eigene Zusammenstellung, convelop

Kriterien bei der Auswahl: Förderungen/Finanzierungen sind „equity-free funds“, Programme sind von der öffentlichen Hand (mit)finanziert.



5.3 Der USP von GIN im Vergleich

Anders als die vorab dargestellten Initiativen ist das Maßnahmenportfolio von GIN deutlich breiter. Die Aktivitäten von GIN zielen in unterschiedliche Richtungen und sprechen nicht nur Start-ups, sondern mehrere Zielgruppen im Start-up-Ökosystem an, wie InvestorInnen und Inkubatoren.

Die Stakeholderlandschaft ist bei GIN so eingebunden, um Verdoppelungen oder zusätzliche Angebote zu vermeiden. Vielmehr will GIN Synergien suchen und nutzen. Mit den gesetzten Maßnahmen möchte GIN den bestehenden Initiativen eine höhere Aufmerksamkeit zukommen lassen und somit eine Zubringerleistung erbringen. Durch diese vielfältigen Verbindungen soll letztlich die Sichtbarkeit der Initiativen gesteigert werden, mit dem Ziel längerfristig den Leistungsaustausch zu forcieren und internationale InvestorInnen stärker für Österreich zu interessieren.

Im Reviewgespräch mit dem GIN-Team wurde deutlich, dass GIN vorsieht, im Nachgang der Förderschienen auf bestehende Programme zu setzen. Dementsprechend sind die Fördersummen geringer und die Zeiträume des Austausches kürzer gewählt als bei internationalen Programmen.

Die Verlinkung zu Folgeprogrammen ist allerdings aufgrund der kurzen Laufzeit und bei gleichzeitig insgesamt vielfältigen Maßnahmen erst im Aufbau begriffen. Eine erste Kooperation besteht bereits zum Vienna Start-up Package. Es ist geplant, in den nächsten Monaten die Vernetzung mit komplementären Initiativen stärker zu forcieren.

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Abbildung 1: Entwicklung des Dealflows zu den goAustria-Batches	26
Abbildung 2: Anträge für goAustria nach Regionen	27
Abbildung 3: Bewilligungen für goAustria nach Regionen	27
Abbildung 4: Bewilligte Start-ups für goAustria - Zuordnung zu Sektoren	28
Abbildung 5: Bewilligungen für goAustria nach Unternehmensalter.....	28
Abbildung 6: Bewilligungen für goAustria nach Anzahl der Mitarbeitenden	29
Abbildung 7: Bewilligungen für goAustria nach Umsatz.....	29
Abbildung 8: Bewilligungen für goAsia nach Batch.....	30
Abbildung 9: Bewilligungen für goAsia nach Unternehmensalter.....	31
Abbildung 10: Bewilligungen für goAsia nach Anzahl der Mitarbeitenden (VZÄ)	31
Abbildung 11: Anzahl der Kontakte von GIN nach Regionen.....	32
Abbildung 12: Anzahl der intensiven Kontakte von GIN nach Regionen	32
Abbildung 13: Anzahl der Kontakte von GIN nach Art.....	33
Abbildung 14: Anzahl der intensiven Kontakte von GIN nach Art	33
Tabelle 1: Entwicklung des Dealflows bei goAustria.....	26
Tabelle 2: Ausgewählte internationale Start-up-Programme mit ähnlichen Aktivitäten zu GIN	41



This work is licensed under the Creative Commons Attribution Share Alike 4.0 International License.

To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>

or send a letter to Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042, USA.