

aws AplusB Scale-up

Zwischenevaluierung

Brigitte Ecker, Gerald Gogola, Viola Nellessen, Sascha Sardadvar

Wissenschaftliche Assistenz: Clemens Danler

April 2021

Projektbericht

aws AplusB Scale-up

Zwischenevaluierung

Endbericht

Studie im Auftrag der Austria Wirtschaftsservice GmbH

Kontakt:

Dr. Brigitte Ecker

E-Mail: brigitte.ecker@wpz-research.com

Inhaltsverzeichnis

Executive Summary

1. Die Rolle von AplusB Scale-up für die Gründungs- und Innovationslandschaft	1
2. Ziele, Fragestellungen und Herangehensweise der Evaluierung	6
3. Bewusstseinsbildung	8
3.1 Awareness-Maßnahmen	8
3.2 Maßnahmen zur Frauenförderung bzw. Gender-Awareness	13
4. Ausbildung und Coaching der Gründungsteams	17
4.1 Leistungs- und Maßnahmenprozesse der Inkubatoren	17
4.2 Zielerreichung	25
5. Das AplusB Scale-up Programm aus Sicht der Gründerinnen und Gründer	28
6. Unterstützung und Netzwerkbildung in der Innovationslandschaft	44
7. Zur Kostenstruktur und Förderabwicklung von AplusB Scale-up in den Inkubatoren.....	47
8. Die geografische Verteilung der AplusB Scale up Standorte und unternehmerischer Dynamik.....	51
8.1 AplusB Scale-up Standorte (Makro-Analyse)	51
8.2 AplusB Scale-up geförderte Unternehmen (Mikro-Analyse)	60
9. Synthese und Ableitung von Handlungsempfehlungen.....	67
9.1 Zusammenfassung der wichtigsten Evaluierungsergebnisse und Reflexion der Performance	67
9.2 Handlungsempfehlungen.....	72
Literatur	74
Abbildungsverzeichnis.....	76
Tabellenverzeichnis.....	77
Anhang: Fragebogen	78

Executive Summary

Das *AplusB Scale-up Programm* wurde im Jahr 2016 in Österreich ins Leben gerufen, als Weiterentwicklung des im Jahr 2002 gestarteten *AplusB (Academia plus Business)* Förderprogramms. Ziel beider Programme war und ist es, Unternehmensgründungen aus dem akademischen Umfeld zu unterstützen. Durch *AplusB Scale-up* sollen nun insbesondere forschungs-, technologie- und innovationsbasierte Gründungsvorhaben aus dem Wissenschaftssektor, die hohes Wachstumspotenzial besitzen, stimuliert und realisiert werden. *AplusB Scale-up* unterstützt dabei die aktuelle FTI-Strategie des Bundes und gehört zu den sichtbarsten und bekanntesten Flagship-Programmen in Österreich.

Um den großen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Herausforderungen der heutigen Zeit zu begegnen, bedarf es eines Strukturwandels, bei dem Neugründungen, und dabei vor allem die Gründung von jungen, innovativen und wachstumsorientierten Unternehmen, eine essenzielle, systemrelevante Funktion einnehmen. Das *AplusB Scale-up-Programm* nimmt dahingehend eine bedeutende Rolle ein und bietet gleichzeitig eine große Chance, Potenziale im Bereich Humankapital und im Bereich der Umsetzung von Forschungsergebnissen sowie Know-how aus der *Academia* in die Praxis zu erschließen und damit einen gesellschafts- und wirtschaftsrelevanten Beitrag zu leisten, der insbesondere für die Dynamik und die Zukunftsfähigkeit des österreichischen Wirtschaftsstandortes von hoher Relevanz ist. Die Bedeutung des Programms zeigt sich auch vor dem Hintergrund der rückläufigen Zahl der Unternehmensgründungen in Österreich. Gleichzeitig ist die vorliegende Zwischenevaluierung des *AplusB Scale-up-Programms* der wohl evidenteste Beleg für die unbestritten gute *Performance* des Programms, wodurch wiederum die Notwendigkeit eines solchen öffentlich finanzierten Programms unterstrichen wird.

Die vorliegende Zwischenevaluierung fokussiert auf verschiedene Themenbereiche, die im Zentrum der Programmförderung stehen. Dazu gehören die Leistungen und Angebote der einzelnen Inkubatoren sowohl im Bereich der Bewusstseinsbildung als auch im Bereich der Ausbildung und des Coachings der Gründungsteams. Für die Evaluierung werden unterschiedliche qualitative und quantitative Methoden der empirischen Wirtschafts- und Sozialforschung kombiniert. Der Analyseschwerpunkt liegt dabei auf den Leistungen der Inkubatoren im Hinblick auf die Umsetzung der vereinbarten Maßnahmen sowie auf der tatsächlichen Erreichung bzw. Erreichbarkeit der im Programmdokument gesetzten Programmziele.

Zur Bewusstseinsbildung setzen die Inkubatoren auf ein breites Portfolio an Maßnahmen. Dadurch sollen das Wissen zum Thema Gründung und die Gründungsbereitschaft in den relevanten Zielgruppen erhöht werden. Insbesondere Workshops sind dabei ein gern gewähltes Veranstaltungsformat; „Start-ups bzw. Gründerinnen und Gründer“ sind die prozentual am stärksten avisierte Zielgruppe. Hervorzuheben ist, dass bei allen Inkubatoren die Sensibilität bzgl. Frauenförderung gegeben ist und Aktivitäten entsprechend umgesetzt werden. Dies ist von großer Relevanz vor dem Hintergrund, dass Frauen in der Gründerszene noch immer stark unterrepräsentiert sind.

Hinsichtlich der Betreuung der Gründungsteams bzw. Ausbildung und Coaching haben die Inkubatoren ein sehr umfassendes Leistungs- und Maßnahmenprogramm etabliert, das ein breites Themenspektrum abdeckt. Vor allem ist dabei hervorzuheben, dass die Leistungen und Maßnahmen größtenteils sehr spezifisch auf die betreuten Teams zugeschnitten werden, um auf individuelle Bedürfnisse bestmöglich eingehen zu können. Den betreuten Teams stehen hierzu erfahrene Mentorinnen und Mentoren zur Verfügung.

Zentrales Ergebnis der Zwischenevaluierung ist, dass es den Inkubatoren gelungen ist, ein sehr zielführendes und erfolgsversprechendes Leistungs- und Maßnahmenprogramm zu etablieren, das die betreuten potenziellen Start-ups effektiv bei der Gründung unterstützt und sie auf den Markteintritt vorbereitet. Die im *aws-Programmdokument* festgelegten Zielwerte werden dabei – mit einer Ausnahme – von allen Inkubatoren erreicht.

Auch die Ergebnisse einer Online-Befragung der Gründerinnen und Gründer im Rahmen der Zwischenevaluierung sprechen eindeutig dafür, dass es den Inkubatoren gelungen ist, zielführende Unterstützungsleistungen und Maßnahmen anzubieten, welche die Start-ups auf relevante Herausforderungen vorbereiten und zu einer deutlichen Qualitätssteigerung der Gründung beitragen. 39 % der befragten Gründerinnen und Gründer bewerteten die Zusammenarbeit mit dem Inkubator als „sehr gut“, 31 % als „gut“. Außerdem konnten einige Gründerinnen und Gründer den Kontakt mit dem Inkubator auch nach der Inkubationsphase aufrechterhalten,

was als sehr hilfreich bzw. als großer Mehrwert angesehen wird. Darüber hinaus beurteilen die befragten Gründerinnen und Gründer insbesondere die direkten Beratungsleistungen der Inkubatoren sowie das Mentoring der Teams als sehr positiv. Auch die Kompetenzen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Inkubatoren – vor allem im Bereich der Vorbereitung auf die Inkubation – werden als sehr gut bewertet. Der Erfolg des Programms spiegelt sich in den Einschätzungen der Gründerinnen und Gründer wider. So geben knapp 60 % der befragten Gründerinnen und Gründer an, dass sie durch die Betreuung befähigt wurden, Aufgaben zu übernehmen, welche sie sich zuvor nicht zugetraut hätten. Darüber hinaus geben 56 % der Gründerinnen und Gründer an, dass sie das Gründungsvorhaben ohne Teilnahme am Programm nicht in einer ähnlichen Qualität zur Umsetzung gebracht hätten.

Eine bedeutende Rolle spielt das Programm auch bei der Unterstützung im Aufbau von Kontakten und Netzwerken. Eine umfassende Analyse der Netzaktivitäten der Inkubatoren zeigt, dass die Inkubatoren sehr umfassende Kooperationen pflegen – teils über Einzelakteurinnen/-akteure bzw. -institutionen, teils über Multiplikatoren. Netzwerkaktivitäten sind dabei ein bedeutender Baustein, vor allem zur Förderung junger und innovativer Unternehmen. Um die Reichweite der Zwischenevaluierung zu erweitern, werden außerdem das Umfeld der Inkubatoren sowie die Charakteristika der durch AplusB Scale-up geförderten Unternehmen genauer analysiert. Die Ergebnisse dieser regionalökonomischen Untersuchung zeigen, dass die Inkubatoren in Regionen angesiedelt sind, die sich durch eine unternehmerische Dynamik auszeichnen. Dahingehend können die AplusB-Standorte sehr gute Voraussetzungen für junge, innovative Unternehmen bieten und die positiven Dynamiken verstärken.

Qualitative Interviews mit den Geschäftsführerinnen und -führern sowie einigen Beirätinnen und Beiräten fließen in die Evaluierung des Programms ebenso ein und ergänzen die gewonnenen Erkenntnisse aus der Programmdatenanalyse und der Online-Umfrage. Dabei werden insbesondere die Offenheit des Programms und damit einhergehend die Möglichkeit der individuellen Gestaltung, die Flexibilität – sowohl regions- als auch projektspezifisch – als große Stärke von AplusB Scale-up betont. Auf jedes Projekt individuell eingehen zu können, wird als USP gesehen.

Vor diesem Hintergrund setzen auch die Handlungsempfehlungen darauf auf, die Offenheit und Flexibilität des Programms unbedingt beizubehalten, nicht zuletzt um auch regionale Spezifika und Bedürfnisse abholen zu können. Für die Zukunft wird angeregt, Strategien zu entwickeln, wie man noch näher an die Nahtstelle Wissenschaft – Wirtschaft, insbesondere an die Transferstellen der forschungstreibenden Akteurinnen und Akteure, „herankommt“, um gemeinsam noch mehr Potenziale zu erschließen und damit eine systemrelevante Rolle spielen zu können. Vor diesem Hintergrund ist auch der Fokus auf „Freiräume“ auf dem Weg zum Unternehmertum zu legen, von zusätzlichen Schwerpunktsetzungen und Fokussierungen wird abgeraten.

1. Die Rolle von AplusB Scale-up für die Gründungs- und Innovationslandschaft

Jungen, innovativen und wachstumsorientierten Unternehmen kommt eine essenzielle Rolle bei der Gestaltung des Strukturwandels zu. Mit neuen Ideen und disruptiven Geschäftsmodellen können sie dafür sorgen, dass Österreich trotz aktueller Entwicklungen wie Globalisierung, Digitalisierung und Klimawandel weiterhin ein attraktiver Standort bleibt (Keuschnigg et al., 2017). Außerdem kann gezeigt werden, dass schnellwachsende Unternehmen eine höhere Arbeitsproduktivität aufweisen, eine höhere Exportquote haben und ihre Marktneuheiten höhere Umsatzanteile erwirtschaften (Falk et al., 2017). Diese oft sehr forschungsintensiven Unternehmen werden häufig auf Grundlage von aktuellen Forschungsergebnissen gegründet und aufgebaut, jedoch fehlt es oft am notwendigen wirtschaftlichen Know-how und entsprechenden Erfahrungen (Ecker und Gassler, 2016). Die Konsequenz daraus sind erhebliches Risiko und Erfolgsunsicherheiten. Damit Start-ups und Spin-offs mit ihren zum Teil sehr spezifischen Angeboten reüssieren können, müssen sie ihre Produkte international vermarkten. Dazu sind allerdings spezielles Know-how und hervorragende Kontakte notwendig.

Die Gründung eines Spin-offs hängt nicht alleine von der Motivation und dem Know-how der Gründerinnen und Gründer ab. Fritsch und Krabel (2012) zeigen, dass zwar 30 % der deutschen Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler die Gründung eines Spin-offs für sehr attraktiv halten, sich letztlich allerdings lediglich ein Drittel davon tatsächlich dem Prozess der Ausgründung widmet. Die Rahmenbedingungen, etwa an den Universitäten, entscheiden wesentlich, ob Spin-offs gegründet werden und welche Erfolge sie später erzielen (Rasmussen et al., 2014).

In einer aktuellen Literaturstudie fassen Hossinger et al. (2020) umfassende internationale Evidenzen zusammen und beschreiben, welche Treiber, Barrieren und Erfolgsfaktoren entscheidend für akademische Spin-offs sind und charakterisieren diese sowohl auf einer Mikro- als auch auf einer Meso- und Makroebene. Dabei wird deutlich, dass ein gesamtsystemischer Blick auf die Unternehmen, die Universitäten und auch das wirtschaftliche Umfeld notwendig ist, um die *Performance* von jungen, innovativen Unternehmen analysieren und beurteilen zu können. Tabelle 1 fasst wie folgt die Erkenntnisse zusammen.

Tabelle 1: Treiber, Barrieren und Erfolgsfaktoren von akademischen Spin-offs

	<i>Micro-level</i>	<i>Meso-level</i>	<i>Makro-level</i>
Drivers	<ul style="list-style-type: none"> <i>Intrinsic and extrinsic motivations</i> <i>Human and social capital</i> <i>Demographic characteristics</i> <i>Psychological factors: Attitude, ESE, etc.</i> <i>Cognitive factors: role identity, value orientation</i> <i>Personality characteristics</i> <i>Research type, quality, discipline</i> 	<ul style="list-style-type: none"> <i>University characteristics</i> <i>Research orientations</i> <i>Support mechanisms: policies, incubation services, financial support and entrepreneurship education programmes</i> 	<ul style="list-style-type: none"> <i>Level of economic development</i> <i>Geographical location, Entrepreneurial environment</i> <i>Government instruments, Subsidy programmes and policies</i>
Barriers	<ul style="list-style-type: none"> <i>Lack of entrepreneurial capabilities, knowledge and resources</i> <i>Lack of applicability of knowledge</i> <i>Team or governance conflicts</i> 	<ul style="list-style-type: none"> <i>Lack of entrepreneurial culture</i> <i>Bureaucracy</i> <i>Management style</i> <i>Lack of incubation services</i> 	<ul style="list-style-type: none"> <i>Limited availability of federal and private funding sources</i> <i>Complicated and time-consuming application and granting processes for state subsidies</i>

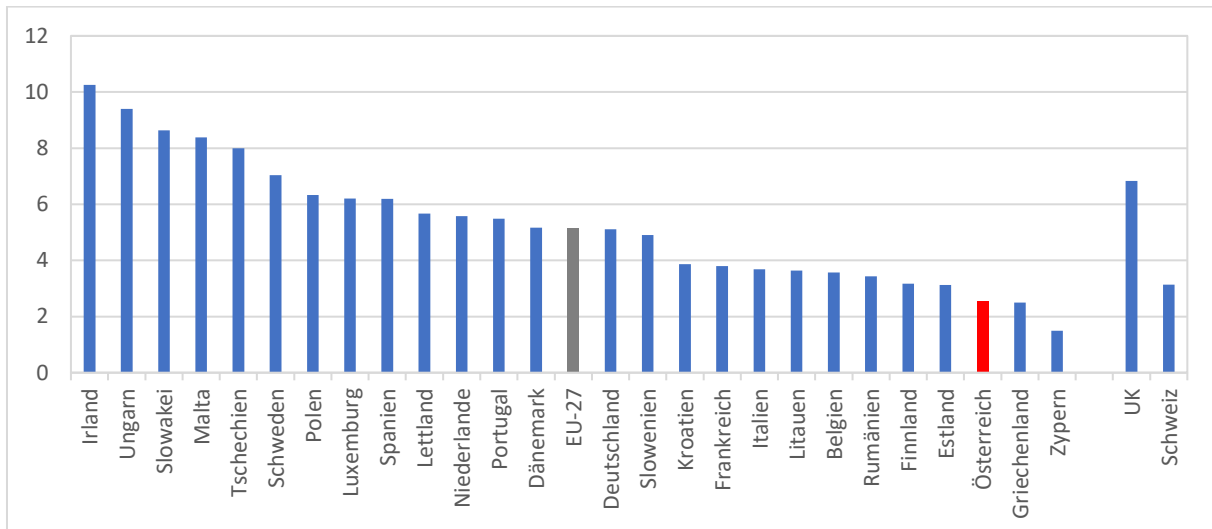
	<i>Micro-level</i>	<i>Meso-level</i>	<i>Makro-level</i>
	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Fear of failure</i> • <i>Aversion to risk and stress</i> • <i>Attitude towards science: 'Publish or perish'</i> 		<ul style="list-style-type: none"> • <i>Country- and regional-specific differences</i>
Success factors	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Initial competence endowments</i> • <i>Composition and characteristics of founding and management teams</i> • <i>Firm strategies, objectives and structures</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Relation with parent organisations, geographical proximity</i> • <i>University capabilities: scientific productivity, resource integration, innovation etc.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Regional environment and openness</i> • <i>Governmental policies</i> • <i>Support from venture capitals</i>

Quelle: Hossinger et al. (2020), S. 122.

Um die dargestellten Barrieren frühzeitig zu bekämpfen und optimale Startvoraussetzungen für junge Unternehmen zu schaffen, sind – neben direkten finanziellen Förderungen – auch indirekte Maßnahmen wie Stimulierungs- und Vernetzungsmaßnahmen, Ausbildung und Coaching, der Zugang zu nationalen und internationalen Netzwerken oder die Bereitstellung von Infrastruktur notwendig. Die Förderung und Unterstützung von Inkubatoren hat sich daher in den letzten Jahren zu einem bewährten Politikinstrument entwickelt (Bergek und Norrman, 2010). Die Zahl der Inkubatoren hat innerhalb der Europäischen Union in den vergangenen 30 Jahren rasant zugenommen (Bruneel et al., 2012).

Insbesondere universitären Inkubatoren kommt eine entscheidende Rolle bei der Schaffung von geeigneten Rahmenbedingungen für Start-ups zu. Lasrado et al. (2016) zeigen, dass Start-ups, die von universitären Inkubatoren unterstützt werden, eine bessere *Performance* abliefern als in Inkubatoren ohne Beziehungen zu Universitäten. Die Ergebnisse zeigen, dass alle Unternehmen (wissensbasierte und andere) in universitären Inkubatoren ein höheres Wachstum der Beschäftigtenzahlen und des Umsatzes aufweisen als in anderen Inkubatoren. Diese positive Entwicklung ist auch nach Abschluss der Inkubationsphase, wenn die Start-ups bereits ausgeschieden sind, weiterhin zu beobachten. Die Studienautorinnen und -autoren führen diese Unterschiede auf die Netzwerke und Kontakte sowohl mit der Wirtschaft als auch mit gesellschaftlichen Interessengruppen zurück (Lasrado et al., 2016).

Im internationalen Vergleich durch das *European Innovation Scoreboard 2020* zeigt sich, dass Österreich im Bereich innovativer und schnellwachsender Unternehmen noch Aufholbedarf hat. Lediglich 2,5 % der Beschäftigten in Österreich arbeiten in schnellwachsenden Unternehmen in innovativen Branchen. Das ist der drittletzte Rang innerhalb der EU-27, lediglich Griechenland und Zypern haben einen geringeren Anteil zu verzeichnen. An der Spitze stehen Irland (10,3 %), Ungarn (9,4 %) und die Slowakei (8,6 %). Dieser Indikator gibt einen Hinweis auf die Dynamik des Unternehmenssektors und erfasst die Fähigkeit eines Landes, seine Wirtschaft schnell umzugestalten, um auf neue Bedürfnisse zu reagieren und von der neu entstehenden Nachfrage zu profitieren. Aufgrund der Wirtschaftsstruktur des Landes schneidet Österreich bei diesem Indikator stark unterdurchschnittlich ab. Um das Ziel der FTI-Strategie 2030, in die Top 5 des *European Innovation Scoreboards* aufzusteigen, zu erreichen, werden in dieser Dimension noch weitere Anstrengungen von Nöten sein. Die gezielte Förderung von innovativen Start-ups stellt dabei ein wesentliches Politikfeld dar.

Abbildung 1: Anteil der Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen in innovativen Branchen

Quelle: Eurostat (2020); Darstellung: WPZ Research.

Angesichts der eben dargelegten Gründe und der politischen Zielsetzungen wurde nicht zuletzt bereits im Jahr 2002 auch in Österreich das Förderprogramm *AplusB (Academia plus Business)* ins Leben gerufen und – nach einer Evaluierung (Ploder et al., 2015) – dieses im Jahr 2016 zum Programm *AplusB Scale-up* weiterentwickelt. Die Administration des Programms wechselte ab diesem Zeitpunkt zur aws (zuvor administrierte die FFG das Programm). Im Rahmen von *AplusB Scale-up* wurden nun bislang sechs Inkubatoren zur Finanzierung durch das Programm ausgewählt, deren gemeinsames Ziel es ist, FTI-basierte Gründungen mit hohem Wachstumspotenzial im akademischen Umfeld zu unterstützen. Diese Inkubatoren sollen potenzielle Gründerinnen und Gründer mobilisieren und sie beim Gründungsprozess durch Qualifizierung und konkrete Hilfestellungen wie Infrastruktur, Beratungsleistungen, Mentoring und Darlehen in der Höhe von bis zu 25.000 € unterstützen (BMVIT, 2016).

Bei den sechs Inkubatoren handelt es sich um folgende Akteure, die auch in Abbildung 2 dargestellt werden:

- Die **INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH**, die von der Technischen Universität Wien, der Universität Wien und der Wirtschaftsagentur Wien als Gesellschafter getragen wird.¹
- Die **accent Gründerservice GmbH** des Landes Niederösterreich mit Standorten in Wr. Neustadt, St. Pölten, Tulln und Krems.²
- Die **tech2b Inkubator GmbH** in Linz mit den Gesellschaftern Business Upper Austria – OÖ Wirtschaftsagentur GmbH, Universität Linz, Universität für künstlerische und industrielle Gestaltung Linz, FH Oberösterreich und Wirtschaftskammer Oberösterreich.³
- **Science Park Graz GmbH**, getragen von der Technischen Universität Graz, der Universität Graz, der Medizinischen Universität Graz und der Kärntner Betriebsansiedlungs- und Beteiligungs-GmbH.⁴
- Die **Gründungszentrum STARTUP.TIROL GmbH** mit ihren Gesellschaftern Universität Innsbruck, Medizinische Universität Innsbruck, Fachhochschule Kufstein, MCI Management Center Innsbruck, UMIT - Private Universität für Gesundheitswissenschaften, Medizinische Informatik und Technik, Standortagentur Tirol und dem Verein STARTUP.TIROL.⁵
- Die FH Vorarlberg und die Wirtschafts-Standort Vorarlberg GmbH mit dem Kompetenzzentrum für Unternehmensgründung **v-start** in Dornbirn.⁶

¹ www.inits.at/

² <https://www.accent.at>

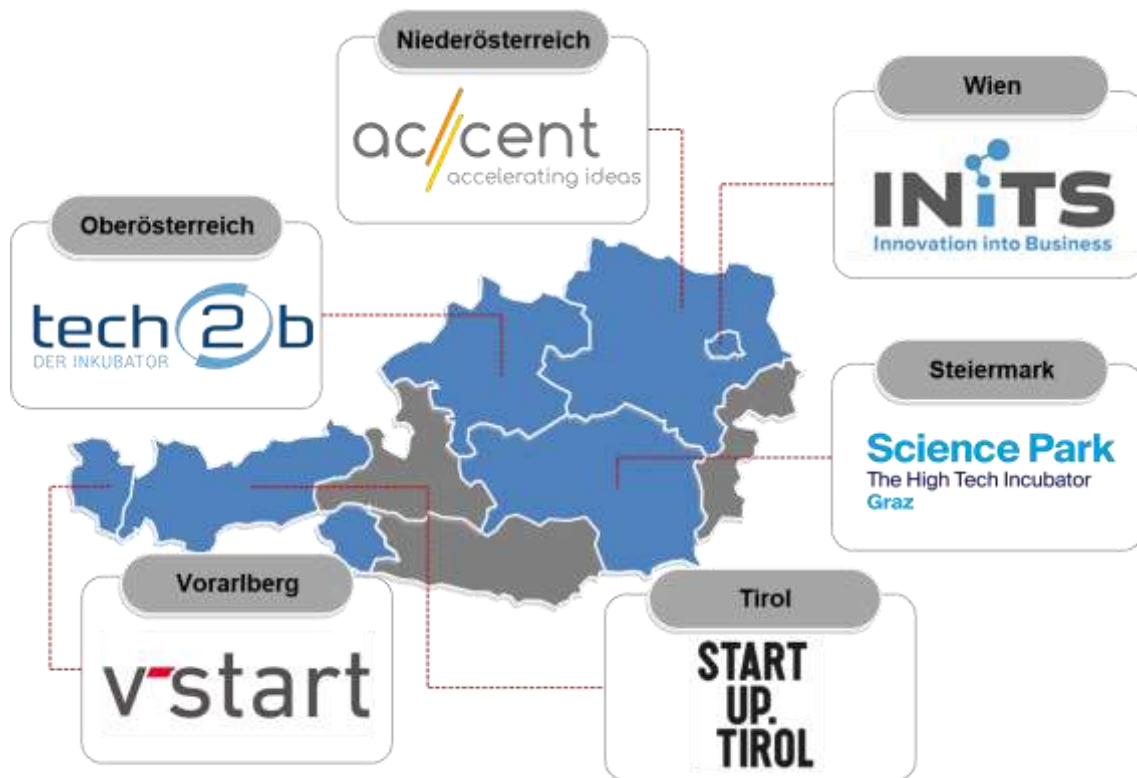
³ <https://www.tech2b.at>

⁴ <https://www.sciencepark.at>

⁵ <https://www.startup.tirol>

⁶ <https://www.wisto.at/services/grundungsbetreuung/>

Abbildung 2: Inkubatoren von AplusB Scale-up



Darstellung: WPZ Research.

Der spezielle Fokus von AplusB Scale-up Projekten liegt auf der Stimulierung und Unterstützung bei der Realisierung von Gründungsvorhaben, die forschungs-, technologie- und innovationsbasiert und mit hohem Wachstumspotenzial bzw. hoher Wachstumsneigung ausgestattet sind.

Diese **FTI-Gründungsvorhaben** können

- direkt aus Universitäten, Fachhochschulen oder außeruniversitären Forschungseinrichtungen kommen, oder
- wenn sie nicht direkt aus dem akademischen Bereich kommen, in enger Anbindung an Universitäten, Fachhochschulen oder außeruniversitären Forschungseinrichtungen durchgeführt werden (z.B. durch Mentoring) (aws, 2017).

Die **Ziele des Förderungsprogramms AplusB Scale-up** umfassen dabei:

1. das Potenzial für die Gründung von FTI- und wachstumsorientierten Frühphasenunternehmen zu erweitern und dieses mit Hilfe der Förderung auszuschöpfen,
2. den ausgewählten Förderungsnehmerinnen und -nehmern zu helfen, während der Förderungsperiode ihre Wachstumsmöglichkeiten zu realisieren, auch am internationalen Markt,
3. die Chancen zu erhöhen, dass diese Unternehmen auch nach der Förderung am Standort Österreich
 - a. als selbstständige Unternehmen eine weiterhin gute wirtschaftliche *Performance* verzeichnen, oder
 - b. private Investorinnen und Investoren an Bord haben, welche die Unternehmensentwicklung forcieren oder
 - c. als Teil eines anderen Unternehmens fortgeführt werden, und somit die durch die Förderung ermöglichte Wertschöpfung weiterhin in Österreich bleibt (BMVIT, 2016).

Mit diesen Zielen unterstützt AplusB Scale-up direkt die aktuelle FTI-Strategie des Bundes, in der eine 100 %ige Steigerung wirtschaftlich erfolgreicher akademischer Spin-offs angestrebt wird (Österreichische Bundesregierung, 2020c). Präzisierend ist dazu im FTI-Pakt 2021-2023 festgehalten:

„Das Schließen der Innovationskette, um den gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Ertrag von Forschung zu heben, ist zentral. Konkrete Schwerpunktsetzung in den Leistungsvereinbarungen zur maximalen Überführung von Ergebnissen der Grundlagenforschung und der künstlerisch-wissenschaftlichen Forschung sind vorgesehen, ebenso die Forcierung von Ausgründungen (spin offs) und damit Unterstützung von Forschenden bei der Umsetzung ihrer Gründungsideen durch gezielte Fördermaßnahmen. Ebenso sind kooperative Instrumente an der Schnittstelle zwischen Wissenschaft, Kunst und Wirtschaft weiterzuentwickeln, um vor allem die Durchlässigkeit von Forschenden zwischen der Privatwirtschaft und öffentlichen Forschungseinrichtungen zu fördern. Unternehmen mit besonders ausgeprägtem Scale-up-Potenzial sind zu identifizieren und zu unterstützen (...)“ (Österreichische Bundesregierung, 2020b).

Wie bereits erwähnt wurde das AplusB-Programm im Jahr 2015 einer umfassenden Evaluierung unterzogen (Ploder et al., 2015) und anschließend zu AplusB Scale-up weiterentwickelt. Dabei wurde die Zentrumsförderung aufgegeben und auf eine Projektförderung umgestellt. Nun, nach vier Jahren Laufzeit, soll eine Zwischenevaluierung durchgeführt werden, um zu untersuchen, wie sich die weiterentwickelten Programmziele auf die Zielgruppendefinition, die Projektauswahl, die Betreuungsleistungen und die Netzwerkarbeit der Zentren ausgewirkt hat. Der Fokus liegt dabei – aufgrund der kurzen Programmlaufzeit – auf der Umsetzung und nicht auf der Zielerreichung. Diesbezüglich ist eine Abschlussequalierung im Jahr 2023 geplant. Darüber hinaus wird AplusB Scale-up aktuell wissenschaftlich begleitet (Ploder et al., 2020). Die Zwischenevaluierung findet in enger Abstimmung dazu statt.

2. Ziele, Fragestellungen und Herangehensweise der Evaluierung

Die vorliegende Zwischenevaluierung des Programms AplusB Scale-up wurde mittels Methodentriangulation durchgeführt, d.h. es werden unterschiedliche qualitative und quantitative Methoden der empirischen Wirtschafts- und Sozialforschung miteinander kombiniert, sodass die unterschiedlichen Themenstellungen mit Hilfe von mehreren, sich ergänzenden Methoden untersucht werden, um schließlich zu validen Aussagen bezüglich der entsprechenden Evaluationsfragen zu gelangen.

Die Evaluierung orientiert sich an den Förderungskriterien der Ausschreibung – mit Fokus auf der tatsächlichen Erreichung bzw. Erreichbarkeit der Programmziele, der Umsetzung der vereinbarten Maßnahmen sowie die Auswahl und Betreuung der Gründungsprojekte. Da die Wirkung der eingesetzten Maßnahmen im Erfolgsverlauf der Gründungsunternehmen nach der relativ kurzen Programmlaufzeit noch nicht repräsentativ ist, liegt der Analyseschwerpunkt auf den Leistungen der Inkubatoren im Hinblick auf die Umsetzung der Maßnahmen. Die Zwischenevaluierung soll darüber hinaus Inputs für eine allenfalls erforderliche Weiterentwicklung während der Restlaufzeit, sowie erste Hinweise für Ausrichtung und Design eines Nachfolgeprogramms liefern.

Die vorliegende **Zwischenevaluierung** fokussiert daher auf folgende sechs Bereiche:

1. Analyse und Einschätzung der bewusstseinsbildenden Maßnahmen
2. Analyse und Einschätzung der Ausbildung und des Coachings der Gründungsteams
3. Analyse und Einschätzung der Kooperationsaktivitäten der Inkubatoren mit Akteurinnen und Akteuren des heimischen Innovationssystems
4. Analyse der administrativen Herausforderungen
5. Analyse der regionalwirtschaftlichen Potenziale, die von der Umsetzung von AplusB Scale-up ausgehen
6. Synthese und Weiterentwicklung

Entsprechend gliedert sich auch der **Aufbau des Evaluierungsberichts**, wobei die Zwischenevaluierung von AplusB Scale-up unter Einsatz der folgenden Methoden erfolgte:

Bei der Analyse und Einschätzung der **bewusstseinsbildenden Maßnahmen** wurde insbesondere auf die Jahresberichte der Inkubatoren und das Reporting der awS zurückgegriffen. Mit Hilfe einer umfassenden Daten- und Dokumentenanalyse wird etwa untersucht, wie sich die Anzahl der Beratungen im Programmverlauf entwickelt hat, und ob die intendierten Zielgruppen erreicht wurden. Ebenso wird überprüft, wie sich die Indikatoren, die diesbezüglich im Programmdokument festgehalten sind, bislang entwickelt haben und ob daher eine Zielerreichung als realistisch erscheint. So ist etwa festgehalten, dass durchschnittlich zehn zielgruppenspezifische Veranstaltungen (Ideen-, Poster-, Businessplanwettbewerbe etc.) im Jahr in Österreich über einen Zeitraum von fünf Jahren durchzuführen sind (BMVIT, 2016).

Um **Ausbildung und Coaching der Gründungsteams** zu untersuchen, wurde in einer ähnlichen Weise vorgegangen. In einem ersten Schritt wurden die Jahresberichte der sechs Inkubatoren gescreent, um zunächst wichtige Überblicksinformationen zu sammeln. Diese Informationen wurden sodann durch Programm- und Prozessdaten quantitativ ergänzt. Damit soll insbesondere festgestellt werden, welche Schwerpunkte bei Ausbildung und Coaching seitens der Zentren gesetzt werden, und in welchen Bereichen Know-how vermittelt wird. Darüber hinaus wurde eine eigene Online-Befragung durchgeführt, um schließlich auch die Meinungen und Erfahrungswerte der durch die Inkubatoren betreuten Gründungsteams zu erheben. Die Befragung soll insbesondere dazu dienen, festzustellen, wie individuell Ausbildung und Beratung an die Bedürfnisse der Gründerteams angepasst werden. Außerdem soll untersucht werden, ob zur Vermittlung der Inhalte die passenden Veranstaltungsformate gewählt werden.

Die Analyse und Einschätzung der **Kooperationsaktivitäten** dienen dazu, das Ausmaß und die Intensität der Kooperationen der Inkubatoren zu analysieren. Aus einer Netzwerkanalyse soll abgeleitet werden, ob Unterschiede in der Kooperation zwischen den sechs Inkubatoren bestehen, bzw. ob sich Muster und Erfolgsmodelle erkennen lassen, die bei zukünftigen Initiativen mitbedacht werden könnten. Die Netzwerkanalyse basiert auf Nennungen von Netzwerkpartnerinnen und -partner seitens der Inkubatoren, die eigens für die Evaluierung zur Verfügung gestellt wurden.

Qualitative Interviews mit allen Geschäftsführerinnen und -führern (und teilweise mit deren Assistenz) sowie ausgewählten Beirätinnen und Beiräten der durch das Programm AplusB Scale-up geförderten Inkubatoren sollen dazu dienen, noch **tiefgehende Fragestellungen**, wie z.B. die Wirksamkeit von einzelnen Maßnahmen oder die Bedeutung der Pre-Inkubationsphase im Rahmen der Zwischenevaluierung weiter untersuchen zu können. Auch ist das Thema „Kostenabgrenzung und Abrechnung“ in den Interviews aufgegriffen worden.

Mittels Einsatzes von ökonometrischen Methoden werden ferner die **regionalwirtschaftlichen Potenziale**, die von der Umsetzung des Programms AplusB Scale-up bzw. dessen unterstützten Start-ups ausgehen, untersucht. Dabei stehen Fragen, inwieweit unterscheiden sich die teilnehmenden Unternehmen an den AplusB Scale-up Standorten hinsichtlich ihrer Eigenschaften, wie z.B. Branchenzugehörigkeit, Umsatz, Anzahl der Beschäftigten, Höhe des Eigenkapitals usw., im Fokus der Analyse.

Zum Schluss wird die Zwischenevaluierung mit einer **Einschätzung zum Programmverlauf und Empfehlungen** für die zweite Programmhälfte sowie mit Inputs für die Ausrichtung und das Design eines möglichen Nachfolgeprogramms abgeschlossen.

3. Bewusstseinsbildung

Im folgenden Kapitel soll explizit auf die unterschiedliche Herangehensweise durch AplusB Scale-up geförderten Inkubatoren in der Verwendung von bewusstseinsbildenden Maßnahmen eingegangen werden. Ziel ist es, einerseits das Spektrum der Maßnahmen aufzuzeigen, andererseits aber auch Hinweise auf deren Wirkungen zu sammeln. Ein spezieller Fokus gilt dabei auch den Maßnahmen, die eingesetzt werden, um explizit Frauen zu Gründungen zu ermutigen.

3.1 Awareness-Maßnahmen

Eine zentrale Aufgabe der AplusB Scale-up Zentren bzw. Inkubatoren ist, das Potenzial für Gründungen von FTI- und wachstumsorientierten Unternehmen zu erweitern. Durch bewusstseinsbildende Maßnahmen soll in der Zielgruppe potenzieller Gründerinnen und Gründer das Bewusstsein für die Möglichkeit einer Gründung gesteigert und die Gründungsbereitschaft erhöht werden. Im AplusB Scale-up Programmdokument ist ein Zielwert von „[d]urchschnittlich 10 zielgruppenspezifische[n] Veranstaltungen im Jahr in Österreich, gemessen über den Förderzeitraum von 5 Jahren“ festgelegt (BMVIT, 2016). Dieser Zielwert wird aktuell – nach 3 Jahren – von allen Inkubatoren deutlich überschritten (siehe Tabelle 2). Eine Zielerreichung zum Programmende erscheint dahingehend für alle Inkubatoren realistisch. Vier Inkubatoren übertreffen den Wert um mehr als das Doppelte. Es gilt zu berücksichtigen, dass bei diesen Zahlen nicht unterschieden wird, ob die Inkubatoren die Veranstaltung selbst organisieren oder die Veranstaltung extern organisiert wird. Der Inkubator accent gibt bspw. an, 60 % der Veranstaltungen selbst organisiert zu haben; STARTUP.TIROL hat 54 % der Veranstaltungen selbst organisiert.

Tabelle 2: Zielwerte Awareness-Veranstaltungen

Jahresdurchschnitt	accent	STARTUP. TIROL	Science Park Graz	v-start	tech2b	INITS
Durchschnittlich 10 zielgruppenspezifische Veranstaltungen im Jahr in Österreich, gemessen über den Förderungszeitraum von 5 Jahren	>10 ✓	>10 ✓	>10 ✓	>10 ✓	>10 ✓	>10 ✓

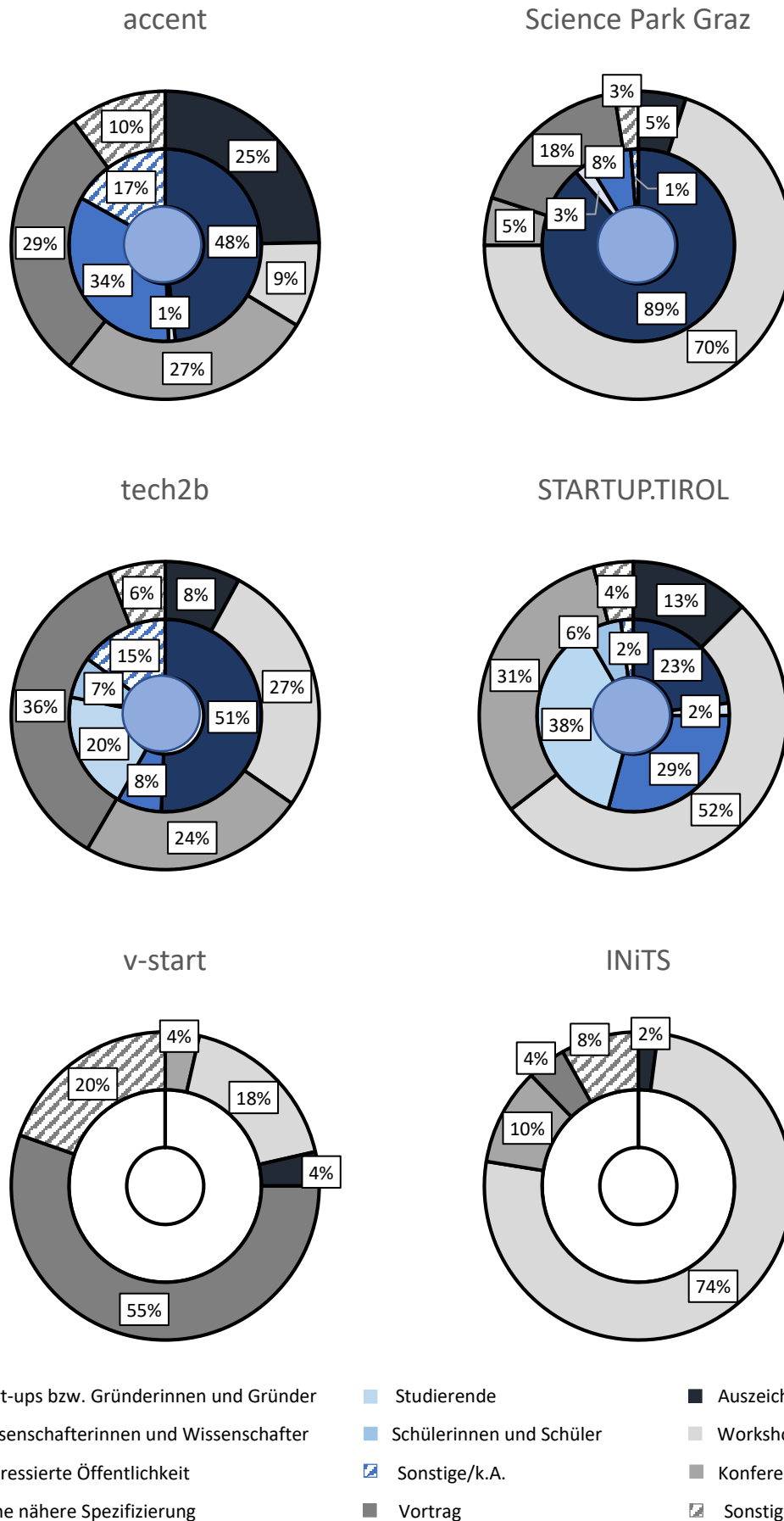
Quelle: Jahresberichte der Inkubatoren; Darstellung: WPZ Research.

Im Folgenden wird ein Überblick über ausgewählte Veranstaltungsformate der Inkubatoren und die relevanten Zielgruppen gegeben, um die Bandbreite der möglichen Awareness-fördernden Maßnahmen abzubilden. Außerdem werden in Abbildung 3 die Awareness-Maßnahmen und Zielgruppen anteilig für jeden Inkubator grafisch dargestellt. In den Grafiken werden die Maßnahmen in fünf verschiedene Maßnahmen-Kategorien eingeteilt:

- „Vortrag“: Einseitige Zurverfügungstellung von Informationen z.B. durch Keynote Speaker, keine bzw. geringe Interaktion mit den Teilnehmenden;
- „Konferenz/Event“: Große, auch internationale Veranstaltung mit vielen Teilnehmenden (inkl. dazugehörigen Vernetzungsaktivitäten der Teilnehmenden);
- „Workshop“: Veranstaltungen in kleinerem Rahmen, mit einer hohen Interaktivität der Teilnehmenden;
- „Auszeichnung/Award“: Unterstützung und Präsenz bei Preisverleihungen oder Wettbewerben, und
- „Sonstige“: z.B. Pressekonferenzen oder Delegationsreisen mit Politikerinnen und Politikern.

Die relevanten Zielgruppen sind: „Start-ups bzw. Gründerinnen und Gründer“, „Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler“, „interessierte Öffentlichkeit“, „Studierende“, „Schülerinnen und Schüler“ und „Sonstige/k.A.“. Bei den Inkubatoren v-start und INITS konnten die an den Maßnahmen teilnehmenden Zielgruppen nicht näher bestimmt werden.

Abbildung 3: Awareness-Maßnahmen und Zielgruppen



Quelle: aws, Darstellung WPZ Research

Die Inkubatoren können über den dreijährigen Förderzeitraum insgesamt mehr als 700 Awareness-Veranstaltungen vorweisen. Im Folgenden wird auf die bewusstseinsbildenden Maßnahmen der einzelnen Indikatoren detaillierter eingegangen.

INiTS

Der Wiener Inkubator INiTS möchte mit seinen Awareness-Maßnahmen insbesondere folgende Zielgruppen ansprechen: Wissenschaftliche oder künstlerische Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und Studierende aus allen akademischen Einrichtungen in Wien sowie Gründungsinteressierte und Gründerinnen und Gründer im direkten akademischen Umfeld. Außerdem sollen gründungswillige Akademikerinnen und Akademiker mit mehreren Jahren Berufserfahrung und Netzwerken in relevanten Märkten und Alumni angesprochen werden, sowie auch etablierte Unternehmen, aus deren „Open Innovation Konzepten“ Spin-offs hervorgehen, die unabhängig als Start-ups in Kooperation mit Universitäten wachsen können.

Zur Steigerung der Awareness in relevanten Zielgruppen setzt INiTS auf Kommunikation über universitäre Medien, wie Magazine, Websites, Skripte und Lehrveranstaltungen. INiTS-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter unterrichten relevante Themen an Universitäten und Fachhochschulen. Außerdem setzt INiTS auf Co-Sponsoring oder Co-Organisation und Jurytätigkeit bei speziellen Events, Awards und Auszeichnungen von Partnerinnen und Partnern, die an akademischen und F&E-Einrichtungen aktiv sind. Insbesondere jedoch setzt INiTS zur Bewusstseinsbildung auf Workshops (74 %), also Veranstaltungen in kleinerem Rahmen mit einer hohen Interaktivität der Teilnehmenden (siehe Abbildung 3). Aufgrund des Lockdowns hat INiTS an den Universitäten ein neues, digitales Format kreiert, den „SCALEup Talk“. Es handelt sich dabei um ein 30-minütiges Interviewformat, in dem erfolgreiche Gründerinnen und Gründer von INiTS Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern interviewt werden. Die Teilnehmenden können dabei auch direkt Fragen stellen. Der größte Anteil der Teilnehmenden ist den Wiener Universitäten zuzuordnen. Der Inkubator gibt an, dass in den bisher neun Talks über 330 Studierende und Interessierte teilgenommen haben.

START:IP

START:IP ist eine im Rahmen von AplusB Scale-up neu aufgesetzte Initiative von INiTS in Kooperation mit den Transferstellen und dem WTZ Ost sowie weiteren Partnerinnen und Partnern. Die Initiative wurde im Geschäftsjahr 2017/18 erstmals umgesetzt. Ziel ist es, Gründungsinteressierten, die keine eigene Geschäftsidee mitbringen, F&E-basierte Geschäftsideen anzubieten und dabei unternehmerisches Denken an den Universitäten zu fördern. Resultate aus akademischer oder industrieller Forschung sollen genutzt werden, auch wenn die Forschenden selbst nicht gründen möchten. Für den „Matching Day“ werden Technologien ausgewählt und mit Technologieinteressierten sowie Unternehmensvertreterinnen und -vertretern sowie Investorinnen und Investoren zusammengebracht. Das Feedback zum Programm und den gezeigten Technologien war laut INiTS sehr positiv.

accent

Der Inkubator accent sieht eine aktive und passive Teilnahme an Veranstaltungen in Niederösterreich und Wien zur Mobilisierung von potenziellen Gründerinnen und Gründern als zielführend an. Darüber hinaus ist auch eine konsequente Pressearbeit ein wichtiger Bestandteil der Awareness-Maßnahmen mit einer zielgruppenorientierten PR-Strategie. Durch diese Awareness-Maßnahmen sollen potenzielle Gründerinnen und Gründer aus akademischen Institutionen angesprochen werden.

Alle relevanten Awareness-Maßnahmen-Kategorien, die in Abbildung 3 angeführt werden, sind im Portfolio von accent vertreten. Insbesondere sind Vorträge mit 29 % aller Veranstaltungen und Konferenzen bzw. Events mit 27 % ein wesentlicher Teil der Awareness-Maßnahmen. Zur Mobilisierung nimmt der Inkubator an vielen relevanten Start-up Formaten, wie z.B. dem „Praxisforum“, dem „Founders-Lab“ und Projektvernissagen, teil, um potenzielle Start-ups bereits in einer sehr frühen Phase kennenzulernen. Außerdem hat der Inkubator mit ausgewählten Kooperationspartnerinnen und -partnern das Format der „Innovation Awards“ eingeführt. Die

„Innovation Awards“ wurden gemeinsam mit der tecnet und dem AIT entwickelt und werden seit dem Jahr 2009 umgesetzt. Dabei werden in einem Workshop Start-up Grundlagen vermittelt und es werden wirtschaftliche Ansatzpunkte erarbeitet. Die Ergebnisse des Workshops werden einer Jury vorgestellt, die anhand verschiedener Kriterien drei Siegerprojekte auswählt. Durch die Veranstaltung sollen Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler motiviert werden, an wirtschaftlichen Umsetzungsmöglichkeiten ihrer wissenschaftlichen Arbeit zu arbeiten. In Abbildung 3 zeigt die Auswertung zu accent, dass der Inkubator mit seinen Awareness-Maßnahmen insbesondere Start-ups bzw. Gründerinnen und Gründer adressieren konnte. Diese stellen mit einem Anteil von 48 % fast die Hälfte aller Veranstaltungsteilnehmerinnen und -teilnehmer.

STARTUP.TIROL

Die Kernzielgruppe der Stimulierungsmaßnahmen des Inkubators STARTUP.TIROL sind Studierende, Forschende sowie Gründerinnen und Gründer. Wie in Abbildung 3 für STARTUP.TIROL ersichtlich, konnten insbesondere Studierende (38 % aller Teilnehmenden), aber auch Start-ups bzw. Gründerinnen und Gründer (23 %) mit den Veranstaltungen erreicht werden. Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler stellen hingegen lediglich 2 % des Teilnehmendenkreises dar.

Um die Awareness zu fördern, führt der Inkubator im Rahmen von Veranstaltungen und Wettbewerben, wie z.B. dem jährlichen Wettbewerb „Adventure X“ der Standortagentur, Workshops und individuelle Coaching-Sessions durch. Um die Sichtbarkeit des Inkubators und der Thematik „Start-ups“ zu erhöhen und um neue Partnerschaften zu knüpfen, nimmt STARTUP.TIROL auch an regionalen und überregionalen Veranstaltungen teil. Weitere Veranstaltungsformate insbesondere für Studierende sind z.B. ein mobiler Informationsstand an Universitäten, eine regelmäßige Gründungssprechstunde für Studierende und Forschende, und verschiedene Coaching-Formate. Der Inkubator ist außerdem an mehreren hochschulinternen Wettbewerben und Vorlesungsformaten beteiligt. Über die Kernzielgruppe hinaus sollen auch Schülerinnen und Schüler mit Workshops, Coachings und Trainings adressiert werden. Mit einem Anteil von 52 % an den Gesamtveranstaltungen nehmen Workshops den größten Teil an den Veranstaltungen ein (siehe Abbildung 3), gefolgt von Konferenzen bzw. Events mit 31 % und Auszeichnungen bzw. Awards mit 13 %.

Skinnovation als herausstechendes Event

Die Start-up-Konferenz auf Skiern, die Skinovation, hat 2019 bereits zum fünften Mal stattgefunden. Skifahren wird dabei mit Vorträgen, Workshops, Netzwerksessions und Pitching-Events verbunden. Das Event hat sich seit seinem Start im Jahr 2015 kontinuierlich weiterentwickelt zu einer internationalen Start-up Konferenz von STARTUP.TIROL in Kooperation mit der Universität Innsbruck und der Jungen Wirtschaft/Wirtschaftskammer Tirol. Ursprünglich sollten primär Start-up Interessierte (Studierende) erreicht werden, heute ist die Konferenz verstärkt auf Start-ups ausgerichtet. Trotzdem nahmen laut STARTUP.TIROL 2019 noch ca. 20 % Start-up Interessierte teil. Skinovation soll in Zukunft noch relevanter und attraktiver für Investorinnen und Investoren sowie hochinnovative und stark wachstumsorientierte Start-ups gemacht werden. Die Skinovation 2020 war in Zusammenarbeit mit dem Inkubator v-start geplant. Ziel war es, die Vernetzung unter den AplusB-Zentren bei einem eigens konzipierten Termin voranzutreiben. Die Skinovation musste 2020 jedoch abgesagt und der Austausch verschoben werden.

v-start

Eine der umfassendsten Stimulierungsaktivitäten von v-start zusammen mit weiteren Institutionen ist die Umsetzung des österreichischen Businessplanwettbewerbs „i2b“ mit Seminaren, Coachings und weiteren Unterstützungsleistungen. Die Zielgruppen sind Forschende, Studierende, Gründerinnen und Gründer, Absolventinnen und Absolventen.

Die Einrichtung der startupstube an der FH Vorarlberg soll speziell der Stimulierung von Gründungsinteressierten und Innovatorinnen und Innovatoren dienen und richtet sich mit ihrem Angebot in erster Linie wiederum an Studierende, Forschende und Alumni, aber auch externe Interessentinnen und Interessenten können Angebote nutzen. Es geht dabei um die Ausführung von Aktivitäten, die in der Vorgründungsphase relevant sind. So soll

z.B. eine Vortragsreihe der startupstube junge Leute für die Start-up Szene begeistern. Es handelt sich dabei um öffentliche Events, bei denen Gründerinnen und Gründer über ihre Erfahrungen referieren und Technologieexpertinnen und -experten über die neusten Entwicklungen informieren. Im Anschluss an die Veranstaltung findet regelmäßig ein Stammtisch in der startupstube statt. Dadurch sollen Möglichkeiten zur Vernetzung und für den informellen Austausch geboten werden.

Außerdem unterstützt v-start, dass Entrepreneurship-Kompetenzen auch in Lehrveranstaltungen vermittelt werden. Weitere Veranstaltungsformate sind u.a. Speed-Datings mit Expertinnen und Experten, Workshops und Wettbewerbe. Abbildung 3 zeigt, dass Vorträge mit einem Anteil von 55 % den größten Teil an den Veranstaltungen ausmachen, gefolgt von sonstigen Veranstaltungen mit 20 % und Workshops mit 18 %.

Science Park Graz

Der Inkubator Science Park Graz setzt zur Ansprache seiner Zielgruppe u.a. auf den persönlichen, direkten Kontakt mit potenziellen Gründerinnen und Gründern durch Projekt-Scouting an den Universitäten, Fachhochschulen und außeruniversitären Forschungszentren. Darüber hinaus stehen Netzwerkveranstaltungen und Gründerszenetreffen im Fokus, sowie Kooperationen mit Hochschulen, Kompetenzzentren, der Industrie und Investorinnen und Investoren. Um die Zielgruppe zu erreichen und die Anzahl an qualitativ hochwertigen Bewerbungen zu steigern, setzt der Inkubator außerdem auf seine Web-Präsenz, in der er großes Potenzial sieht. Die Website bietet dahingehend unternehmerisches Know-how in Form eines Blogs an, sowie einen Pressebereich und ein Job-Board.

Im Geschäftsjahr 2019/20 konnte das Team des Science Park Graz an On- und Offline-Events im In- und Ausland u.a. als Initiator, (Co-)Host, Coach und Speaker, Jurymitglied auftreten. Insgesamt kann im Betrachtungszeitraum eine große Mehrheit (70 %) der Veranstaltungen von Science Park Graz der Kategorie „Workshop“ zugeordnet werden, gefolgt von „Vortrag“ mit 18 % (siehe Abbildung 3). Mit 89 % stellt die Zielgruppe „Start-ups bzw. Gründerinnen und Gründer“ den weitaus größten Teilnehmendenkreis dar.

tech2b

Auch der Inkubator tech2b setzt in seiner Awareness-Arbeit auf ein Portfolio an Maßnahmen, wie z. B. Informationsveranstaltungen, Vorträge, Netzwerkevents, Stammtische, Workshops, Coachings und Wettbewerbe. Ein Veranstaltungsformat ist der Ideenwettbewerb „EDISON“, welcher in Kooperation mit den OÖ Technologiezentren, der Kunstuniversität Linz und der Creative Region umgesetzt wird. Die Finalistinnen und Finalisten werden dabei in Workshops auf die Präsentation vor einer Jury vorbereitet. Die Zielgruppe dabei sind Studierende, Schülerinnen und Schüler, Gründungsinteressierte und Start-ups.

Mehrmals im Jahr stellt der Inkubator mit einer Businessplan-Beratung Studierenden seine Unterstützung zur Verfügung. Studierende werden zudem mit Veranstaltungsformaten wie einem „Gründercafé“ und „Gründersprechtagen“ adressiert. tech2b war darüber hinaus an der „Brutkasten Roadshow“ als regionaler Partner beteiligt.

Insgesamt nehmen Vorträge und Workshops mit 36 % bzw. 27 % den größten Anteil an den Veranstaltungen von tech2b ein. Mit 51 % der Teilnehmerinnen und Teilnehmer waren „Start-ups bzw. Gründerinnen und Gründer“ die größte erreichte Zielgruppe, gefolgt von Studierenden mit 20 %. Auch Schülerinnen und Schüler konnten adressiert werden (7 %) (siehe Abbildung 3).

Fazit

Die Inkubatoren setzen in ihrer Awareness-Arbeit auf ein breites Portfolio an bewusstseinsfördernden Maßnahmen, um die relevanten Zielgruppen anzusprechen. Insbesondere Workshops – Veranstaltungen in kleinerem Rahmen, mit einer hohen Interaktivität der Teilnehmenden – werden häufig als Format gewählt. Bei den Inkubatoren INiTS und Science Park Graz nehmen Workshops 74 % bzw. 70 % der gesamten Awareness-Veranstaltungen ein. Auch bei STARTUP.TIROL sind Workshops mit 52 % an den gesamten Awareness-Veranstaltungen stark vertreten. Darüber hinaus sind Vorträge und Konferenzen/Events häufig gewählte Formate, um die Zielgruppen zu adressieren und die Awareness zu steigern. Insbesondere der Inkubator v-start

setzt mehrheitlich auf Vorträge als Awareness-Veranstaltungsformat (55 %). Bei den Inkubatoren accent und tech2b sind Vorträge, Konferenzen/Events und Auszeichnungen/Awards bzw. Vorträge, Konferenzen/Events und Workshops als Veranstaltungsformate ähnlich stark vertreten.

Die Inkubatoren setzen darüber hinaus zur Erhöhung der Sichtbarkeit des Programms auf ihre Online-Präsenz, insbesondere ihre Website und Social Media Kanäle, sowie auf eine Pressearbeit in verschiedenen Medien und auf die Aussendung von Newslettern.

Die prozentual am häufigsten adressierte Zielgruppe bei den Awareness-Veranstaltungen war „Start-ups bzw. Gründerinnen und Gründer“.⁷ Insbesondere beim Inkubator Science Park Graz stellt diese Gruppe eine große Mehrheit von 89 % der Teilnehmenden dar und auch bei tech2b und accent machen „Start-ups bzw. Gründerinnen und Gründer“ 51 % bzw. 48 % des gesamten Teilnehmendenkeises aus. Studierende sind bei STARTUP.TIROL mit 38 % die am stärksten vertretene Zielgruppe.

Alle Inkubatoren konnten das Ziel von durchschnittlich zehn zielgruppenspezifischen Veranstaltungen pro Jahr in Österreich im Betrachtungszeitraum übertreffen, sodass diese Zielerreichung zum Programmende für alle Inkubatoren sehr realistisch scheint.

3.2 Maßnahmen zur Frauenförderung bzw. Gender-Awareness

Die Gleichstellung von Männern und Frauen spielt eine zentrale Rolle im aktuellen Arbeitsprogramm der österreichischen Bundesregierung. So sind etwa eine gerechtere Verteilung von Erwerbs-, Familien-, Pflege- und ehrenamtlicher Arbeit zwischen Männern und Frauen, sowie das Aufbrechen von angelernten Rollen und Rollenverhältnissen erklärte Ziele. Auch im Bereich von Gründerinnen und Gründern wurden entsprechende Maßnahmen verankert: *„Die Bundesregierung bekennt sich zur Stärkung der Rolle von Frauen in der Unternehmerschaft und damit zu spezifischen Förderprogrammen in der Gründungssituation“* (Österreichische Bundesregierung, 2020a, S. 67).

Aufbauend auf das Regierungsprogramm ist auch im FTI-Pakt 2021-2023 festgehalten, dass *„Etablierung und Ausbau von gezielten Frauenförderungsprogrammen sowie die verstärkte Berücksichtigung von Genderaspekten bei der Bewertung von Förderanträgen und bei der Besetzung von Führungspositionen“* (Österreichische Bundesregierung, 2020b, S. 13) wesentlich sind und beim Übergang von der künstlerischen und wissenschaftlichen Forschung zur Wirtschaft und Gesellschaft besonderes Augenmerk auf Unternehmerinnen gelegt werden soll.

Im Zuge der Begleitforschung zeigt sich, dass Frauen im Vergleich zu Männern bei AplusB Scale-up unterrepräsentiert sind. *„Im Durchschnitt liegt die Teamgröße bei 3,1 Gründern bzw. Gründerinnen, wovon 2,9 männlich sind“* (Ploder et al., 2020, S. 31). Durchschnittlich sind damit lediglich 0,2 Personen eines Gründungsteams Frauen. Damit unterscheiden sich die Start-ups in AplusB Scale-up von den übrigen Start-ups in Österreich. Gemäß der repräsentativen Befragung des Start-up Monitors liegt die durchschnittliche Teamgröße bei der Gründung in Österreich bei 2,6 Personen, wovon 2,1 männlich und 0,5 weiblich sind (Leitner et al., 2019). Im AplusB Scale-up Programm sind somit weniger Frauen aktiv als in durchschnittlichen Start-ups.⁸ Ähnlich den Gründungsteams sind auch die Beschäftigten der geförderten Start-ups vorrangig Männer. *„Etwas mehr als zwei Drittel sind männlich, 30 % weiblich. Der Anteil der weiblichen Führungskräfte (Gründerinnen) liegt bei 15 %“* (Ploder et al., 2020, S. 30). Diese Werte sind mit dem Durchschnitt der österreichischen Start-ups vergleichbar, wo 68 % der Beschäftigten Männer und 29 % Frauen sind (Rest: Sonstige) (Leitner et al., 2019). Der generell geringe Frauenanteil lässt sich u.a. durch die stark männliche Konnotation von Technologie und dem Fehlen weiblicher Vorbilder erklären (Wajcman, 1994).

⁷ Teilnehmende der Inkubatoren INiTS und v-start konnten nicht näher spezifiziert und den Zielgruppen zugeordnet werden.

⁸ Dabei muss beachtet werden, dass der Start-up Monitor nicht nur technologisch orientierte, skalierbare Gründungsvorhaben (AplusB Scale-up) umfasst, sondern eine im Vergleich zum AplusB Scale-up Programm breitere Definition von Start-ups zulässt.

Auch ist festzuhalten, dass Frauen in MINT-Disziplinen, welche gerade großes Potenzial für FTI-basierte Gründungen bieten, traditionell in Österreich (wie auch in anderen Ländern) unterrepräsentiert sind (BMBWF, 2021). So waren im Wintersemester 2015/16 nur 34 % der MINT-Studierenden an öffentlichen Universitäten in Österreich weiblich im Vergleich zu anderen Studienbereichen (61 % weibliche Studierende). An den Fachhochschulen lag der Frauenanteil in MINT-Studien mit 23 % noch niedriger (Binder et al., 2017).

INiTS

Die Stadt Wien hat eine Genderanalyse des Inkubator INiTS und seiner Aktivitäten in Auftrag gegeben. Darin wird festgehalten, dass sich die generelle Gender-Schiefelage, die innerhalb der gesamten Start-up-Szene besteht, auch im Inkubator INiTS widerspiegelt. *„Die extreme geschlechtsbezogene Ungleichverteilung bei den sich bewerbenden Projekten kann auch durch das Förderverfahren nicht korrigiert werden. Sowohl bei den zu einem Erstgespräch eingeladenen, als auch den Projekten, die alle Meilensteine absolviert haben, beträgt der Frauenanteil insgesamt, also sowohl als (Co-) Gründerinnen als auch als Teammitglieder, jeweils nur rund 16 %“* (Bergmann et al., 2019, S. 28). Das wesentliche Selektionskriterium aus Gendersicht wird dabei nicht während des Programmverlaufs verortet, sondern schon zu Beginn anhand der relativ geringen Einreichung von weiblichen (Co-)Gründerinnen. Es wird daher empfohlen, Anreize für gemischte Teams (oder Frauentams) zu setzen, indem eine entsprechende Beratung angeboten wird oder zusätzliche finanzielle Anreize gesetzt werden.

Der Inkubator INiTS setzt die unterschiedlichsten Maßnahmen, um mehr Frauen für Unternehmensgründungen zu begeistern und Bewusstsein für ein Marktpotenzial zu schaffen. So werden Frauen gezielt bei Events sichtbar gemacht (z.B. als externe Expertinnen, *Keynote Speaker* oder Trainerinnen), Frauen als Mentorinnen zur Seite gestellt, die Nutzung von Frauennetzwerken aktiv vorangetrieben oder eigene Veranstaltungsformate ausschließlich für Frauen (z.B. *Women in Health IT Breakfast*) organisiert. Laut Angaben der Geschäftsführung liegt die Quote der Teams mit mindestens einer Gründerin (gemischte Teams, reine Frauen-Teams und alleinige Gründerinnen) bei aktuell 33 % und damit deutlich höher als bei der ersten Förderperiode des AplusB-Programms (2002-2007), wo diese Quote bei 12 % lag.

accent

Laut Geschäftsführung des niederösterreichischen Inkubators accent ist „Gender Equality“ ein sehr wichtiges Thema und wird in allen Bereichen gelebt. Das Team des Inkubators ist in den letzten Jahren merklich gewachsen und dabei auch deutlich weiblicher geworden. So besteht das Projektmanagement-Team, welches das Gesicht nach außen ist wie auch der direkte Coach für die Start-ups ist, nun zu 50 % aus Frauen. Der Aufnahmebeirat von accent ist mit drei weiblichen Beiräten besetzt, sodass die Frauenquote 30 % beträgt. Die Generalversammlung von accent besteht seit Anbeginn zu mehr als 80 % aus Frauen. Unter den inkubierten Start-ups stellen Frauen in 8 % der Fälle die alleinige Geschäftsführung, in 18 % besteht eine gemischte Geschäftsführung.

Im Februar 2021 wurde unter Beteiligung von accent mit SARA ein EU-Projekt gestartet, das ein neues Modell entwickeln soll, um Inkubatoren besser in geschlechtsspezifischen Aktivitäten zu unterstützen. Ziel von SARA ist es, durch *Best-Practice*-Beispiele Ansätze zu finden, Frauen gezielter anzusprechen und ins Unternehmertum zu begleiten. Die Rolle der Inkubatoren könnte die Entwicklung einer eigenen Strategie in der Ansprache von potenziellen Unternehmerinnen sein. Im ebenfalls 2021 gestarteten EU-Projekt „LIAISE – Linking Incubation Actors for Inclusive and Social Entrepreneurship“ steht auch „Gender Equality“ im Fokus.

tech2b

Auch der Inkubator tech2b setzt sich intensiv auseinander, gendergerechte Rahmenbedingungen für Gründungen zu schaffen. Der tech2b-Geschäftsführer hat aufgrund der strategischen Bedeutung selbst die Rolle des Genderbeauftragten übernommen. Was die Beschäftigten des Inkubators betrifft, so setzte sich das 16-köpfige Beratungsteam von tech2b zu Beginn von AplusB Scale-up etwa zur Hälfte aus Frauen (VZÄ: 46 %) zusammen. Per 31.01.2021 ist das Team auf 19 Beschäftigte angewachsen und umfasst nun 13 Frauen (68 % bzw. VZÄ 63%) und sechs Männern. Der Vergabebeirat, der über die Aufnahme der Start-ups in die Inkubation entscheidet, besteht zu 36 % aus Frauen.

13 % der Gründungsteams von tech2b bestehen aus gemischten oder rein weiblichen Teams. Der Frauenanteil ist damit im Vergleich geringer als bei den Inkubatoren INiTS und accent.

2019 wurde ein Intensivworkshop zum Thema „Gender- und Diversität“ für das gesamte tech2b Team abgehalten, um zu zeigen, dass Gender und Diversität nicht nur im Rahmen der Organisationsentwicklung, in internen Konflikten sowie in der Öffentlichkeitsarbeit relevant sind, sondern die Potenziale von Frauen, Männern und vielfältigen Teams wesentliche wirtschaftliche und strategische Ressourcen darstellen. Darüber hinaus startete im Frühling 2020 der Schwerpunkt „Female Empowerment“ für alle Gründerinnen im Programm AplusB Scale-up.

Science Park Graz

Gleichberechtigung und Diversität in allen Bereichen zu steigern, zu fördern und zu fordern ist eines der deklarierten Ziele des Science Park Graz. Dementsprechend besteht das Beratungsteam von Science Park Graz zu 60 % aus Frauen, 45 % des Projektbeirates sind weiblich, ebenso 26,5 % des Mentorinnen- und Mentorenteams.

Der Anteil rein weiblicher Gründungsteams, die zu den Projektbeiräten antreten, schwankt im Zeitverlauf zwischen 0 % (insbesondere in den ersten drei Beiräten) und 14 %. Bei den gemischten Teams sind es zwischen 0 % und 60 %. Seit Februar 2018, als ausschließlich männliche Gründungsteams in die Inkubation aufgenommen wurden, sind damit im Zeitverlauf durchaus erfreuliche Entwicklungen zu verzeichnen. Darüber hinaus besteht ein reger Austausch mit Akteurinnen im Bereich „Female Founder“, wie z.B. im Rahmen von gemeinsamen Veranstaltungen.

STARTUP.TIROL

Die Erfahrungen von STARTUP.TIROL im Zuge der Workshop-Reihe „FoundHer“ haben gezeigt, dass Gründerinnen besonders den Austausch unter Gleichgesinnten schätzen und sich Möglichkeiten der Vernetzung wünschen. Deshalb wurden zusätzliche Maßnahmen und Initiativen etabliert. Mit „Frauen.Start.Up!“ wurde im Oktober 2019 ein eigenes Event organisiert, um weibliche Vorbilder sichtbar zu machen und mögliche Wege ins Unternehmertum aufzuzeigen. Außerdem wurde der „Female Future Force Day“ in Berlin besucht und der vierstündige Workshop „Create your own business“ veranstaltet.

Um auf diese Bedürfnisse noch konkreter als in der „FoundHer“-Workshop-Reihe einzugehen, hat der Inkubator STARTUP.TIROL die Workshop-Reihe „Empowerment & Entrepreneurship Workshops for Women“ konzipiert. Sie soll Frauen unterstützen, ihre Persönlichkeit zu stärken, ihre Kommunikationsfähigkeit zu professionalisieren und ihre Geschäftsideen zu konkretisieren. Aus 18 Bewerberinnen wurden schließlich 12 ausgewählt, an der ersten Ausgabe dieses neuen Formats teilzunehmen. Während des gesamten Programms wurde den Teilnehmerinnen angeboten, individuelle Coaching-Stunden von STARTUP.TIROL zu nutzen, um die Geschäftsidee zu konkretisieren oder offene Fragen zu klären. Darüber hinaus wurden die Teilnehmerinnen auch mit Mentorinnen und Mentoren vernetzt, die wertvolle Tipps aus ihrem beruflichen Erfahrungsschatz gaben und die Teilnehmerinnen dabei unterstützten, die selbstgesteckten Ziele umzusetzen. Aufgrund des positiven Feedbacks wird bereits an einer weiteren Durchführung dieser Workshop-Reihe im Frühjahr 2021 gearbeitet.

Der Projektbeirat von STARTUP.TIROL bestand in allen drei Projektjahren mehrheitlich aus Frauen (66,67 %). Bei den Consultants ist die Frauenquote geringer. So betrug sie im ersten Jahr 0 %, und in den darauffolgenden Jahren jeweils 25 %.

Die Anzahl der Frauen, die in den Projektteams durch STARTUP.TIROL betreut wurden, konnte prozentual über die ersten drei Projektjahre gesteigert werden. Im ersten Projektjahr waren nur männliche Teams in der Betreuung. Im zweiten Projektjahr betrug die Frauenquote über alle Teilnehmenden 28 %, im dritten Projektjahr 31 %. In den ersten drei Projektjahren nahmen insgesamt 12 Frauen an der Betreuung durch STARTUP.TIROL teil. Dies entspricht einer Quote von 24 % an den gesamten teilnehmenden Personen.

v-start

Kennzeichnend für v-start ist die enge Kooperation mit der Fachhochschule Vorarlberg. Die FH Vorarlberg nimmt damit auch bei den bewusstseinsbildenden Maßnahmen eine wichtige Vermittlungsfunktion ein. So wird durch breit gefächerte Veranstaltungen versucht, auf das Potenzial und die Chancen durch Gründungen aufmerksam zu machen. Bei den Veranstaltungen wird zudem darauf geachtet, die Bedürfnisse von Frauen anzusprechen. Der Ansatz, Frauen zu motivieren, ist mehrdimensional: Zum einen gilt es, durch Vorbildwirkung Frauen zu bestärken; zum anderen gilt es, Frauen in gestaltenden Rollen auch sichtbarer zu machen. Die FH Vorarlberg versucht folglich, Frauen eine Bühne zu bieten, indem sie z.B. vermehrt Speakerinnen einlädt. Insgesamt wird damit versucht, den Schritt ins Unternehmertum für (gerade junge) Frauen „greifbarer“ zu machen. Dagegensprechen bzw. wenig motivierend sind allerdings die gesetzlichen Rahmenbedingungen für Frauen. So kann man als Selbständige z.B. in der Zeit der Karenz gewisse Leistungen im Vergleich zum Angestelltenverhältnis nicht in Anspruch nehmen. Frauen mit Familienplänen entscheiden sich daher oft für den „abgesicherten“ Weg.⁹

In den ersten drei Projektjahren gab es zwei gemischte Gründungsteams von insgesamt 15 Teams in der Betreuung durch v-start. Die Frauenquote über alle Personen in den Gründungsteams entspricht 8 %.

Fazit

Es zeigt sich, dass alle Inkubatoren im Rahmen von AplusB Scale-up gezielt Aktivitäten und Initiativen im Bereich Frauenförderung bzw. *Gender-Awareness* setzen, um dem äußerst geringen Frauenanteil, der in der gesamten Start-up-Szene evident ist bzw. besteht, entgegenzuwirken und Frauen zum Schritt ins Unternehmertum zu motivieren.

Während die Tätigkeiten von INITS bereits wissenschaftlich begleitet und analysiert wurden, konzentrieren sich die Aktivitäten anderer Inkubatoren eher auf die Außenkommunikation. Auch in den Jahresberichten ist der Bereich Frauenförderung bzw. *Gender-Awareness* höchst unterschiedlich dargestellt. Es wird daher empfohlen, einheitliche und systematische Indikatoren zu entwickeln und diese im Zuge des jährlichen Reportings verpflichtend abzufragen. So könnte beispielsweise der Anteil der Gründerinnen regelmäßig erhoben werden, aber auch die Frauenquote im Inkubator selbst, z.B. in Führungspositionen oder im Projektbeirat, sollte systematisch erhoben werden, um die Entwicklungen in diesem Bereich überprüfen zu können.

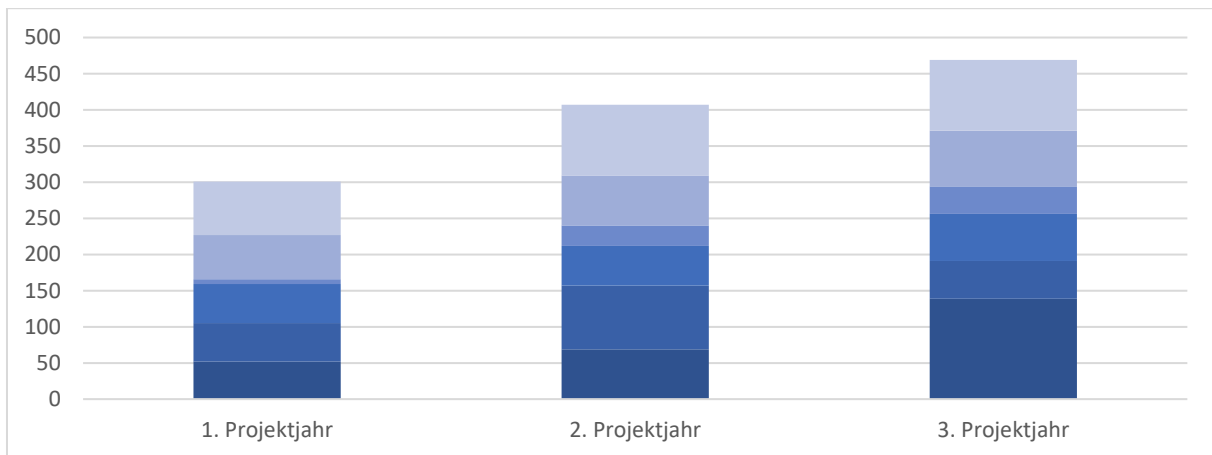
Außerdem wird empfohlen, verstärkt auf die Vorbildwirkung erfolgreicher Gründerinnen zu setzen, um damit die Sichtbarkeit von Frauen im Gründungsgeschehen zu erhöhen und das Bewusstsein für die Möglichkeiten einer erfolgreichen Gründung für Frauen zu erhöhen.

⁹ Der Darstellung liegt ein Interview mit der Leiterin der startupstube an der FH Vorarlberg zugrunde.

4. Ausbildung und Coaching der Gründungsteams

Wie in Abbildung 4 dargestellt, nahm die Anzahl der Erstgespräche in nahezu allen sechs Inkubatoren im Programmverlauf zu. Im ersten Projektjahr (2017/18) wurden insgesamt 301 Erstgespräche geführt, im zweiten Projektjahr (2018/19) 407 und im dritten Projektjahr (2019/20) 469. Das entspricht einer Steigerung von 35 % bzw. 15 %. Die Steigerung von 15 % ist insofern beachtlich, weil im Jahr 2020 aufgrund der COVID-19-Pandemie Kontakte nur eingeschränkt möglich waren. Die persönlichen Erstgespräche werden von Gründungsbetreuerinnen und -betreuern der Inkubatoren geführt, um weitere Schritte hinsichtlich der Gründungsidee zu prüfen. Im Reporting erfasst werden dabei Gründungsteams und nicht die einzelnen Mitglieder eines Teams.

Abbildung 4: Anzahl der Erstgespräche



Quelle: aws (2021); Darstellung: WPZ Research.

Der größte Zuwachs an Erstgesprächen konnte durch eine Beteiligung an einem Projekt des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE)¹⁰ erzielt werden, bei dem insbesondere Fachhochschulen die Leistungen des Inkubators in Anspruch nahmen. Bei den Inkubatoren – mit einer Ausnahme – nahmen die Erstgespräche über die ersten drei Projektjahre kontinuierlich zu.

Erstgespräche und Erstanträge entscheiden über die Aufnahme in die Pre-Inkubation. Sie sind der Startschuss für einen umfassenden Leistungs- und Maßnahmenprozess der Inkubatoren. Den Inkubatoren kommt dabei eine große Freiheit zu, um auf die regionalen Rahmenbedingungen und die Bedürfnisse der jeweiligen Zielgruppe optimal eingehen zu können.

4.1 Leistungs- und Maßnahmenprozesse der Inkubatoren

Im Folgenden werden die Leistungs- und Maßnahmenprozesse der einzelnen Inkubatoren beschrieben und grafisch dargestellt, die Abbildungen und Informationen zu den Prozessen sind aus den Projektanträgen der Inkubatoren für das AplusB Scale-up Programm und den jeweiligen Jahresberichten entnommen.

INiTS

Betrachtet man das Angebot von INiTS, so besteht der Scale-up Prozess aus vier Phasen, die auch zugleich das Leistungsportfolio (die Wertschöpfung) von INiTS darstellen (siehe Abbildung 5). In allen Phasen arbeitet der Inkubator mit Partnerinnen und Partnern im Ökosystem auf regionaler, nationaler und internationaler Ebene zusammen. In der „*Pre Incubation & Selection*“ Phase werden aus den eingereichten Geschäftsideen die erfolgversprechendsten Projekte in mehreren Schritten ausgewählt. Der Inkubator investiert in diese Phase

¹⁰ Aufnahme des CPI Gründerprogramms an der Fachhochschule Wiener Neustadt Campus Wieselburg im Wintersemester 2018/2019.

relativ viel Zeit. Dadurch sollen das Team und die Arbeitsweise der Teams kennengelernt, der Bedarf sowie die Fähigkeiten der Teams, ein Unternehmen aufzubauen und international zu skalieren, besser eingeschätzt werden. Insgesamt soll so die Qualität der ausgewählten Start-ups in der Inkubation hochgehalten werden. In allen Betreuungsphasen nimmt INiTS eine Segmentierung vor, welche die Art und den Umfang der angebotenen Betreuung beeinflusst, sodass sich die Maßnahmen am individuellen Bedarf ausrichten.

Maßnahmen, die in dieser Phase stattfinden, sind die Durchführung von Erstgesprächen mit den aus den Online-Bewerbungen ausgewählten Bewerberinnen und Bewerbern, die Durchführung von Workshops, Kurzberatungen, die Erstellung von Geschäftskonzepten, Liquiditäts- und Meilensteinplanung, *Team Challenge* Sitzungen, *Pitch Trainings* und individuelle *Coachings*. Durch die Maßnahmen sollen *Value Proposition* und das Geschäftsmodell mit den Consultants weiterentwickelt, optimiert und mit der Peergroup diskutiert werden. In der „Team Challenge“ wird das Geschäftskonzept in einem realen „Start-up Pitch“ Format vor dem INiTS Team und zum Teil vor externen Expertinnen und Experten präsentiert. Außerdem wird in dieser Phase der Projektantrag erstellt und eingereicht. Die Gründerinnen und Gründer sollen durch die Maßnahmen auf die Präsentation ihrer Projekte vor dem Projektbeirat vorbereitet werden. Der Projektbeirat wiederum gibt Empfehlungen zur Aufnahme in die Inkubation und über die Meilensteinplanung, sowie über die konkrete Begleitung nach der Aufnahme ab.

Abbildung 5: Leistungs- und Maßnahmenprozess INiTS



Quelle: INiTS.

Wird ein Projekt in die Inkubation aufgenommen, steht dem Team eine Vielzahl von Betreuungsleistungen (inkl. Zugang zu Datenbanken und Büroinfrastruktur) zur Verfügung. Teil des Inkubationsprozesses ist es, dass jedes Team in den ersten drei Monaten der Inkubation das „Startup Camp“ (Acceleration Programm) durchlaufen muss. Es handelt sich dabei um ein Programm zur methodischen Validierung des Geschäftsmodells in der Frühphase mit Fokus auf Skalierbarkeit. Das Risiko des „Am-Kunden-Vorbei-Entwickeln“ soll dabei möglichst frühzeitig erkannt werden. Gleichzeitig stellt es einen ersten Meilenstein in der Entscheidung über eine Weiterförderung in der Phase „Growth, Financing & Cooperations“ dar. Mindestens zwei Mentorinnen oder Mentoren begleiten die Gründerinnen und Gründer. Es werden verschiedene Trainings- und Seminarformate eingesetzt, u.a. individuelle Beratungs- und Coaching-Sessions und Workshops. Außerdem wird auch der Wissensaustausch zwischen den Gründerinnen und Gründern gefördert. Unterschiede im Reifegrad sowie produktspezifische Unterschiede sollen durch einen speziellen Formatmix ausgeglichen werden. Allgemeine Informationen werden deshalb in Trainings und Workshops in „One to Many“ Formaten vermittelt. „Roasting Sessions“ bilden den Rahmen für individuelle Projektbesprechungen, indem durch Pitches vor Expertinnen und Experten schnelles Feedback zum Projekt eingeholt werden kann („Many to One“ Format). Darüber hinaus sollen in „One to One“ Coachings Herausforderungen adressiert werden. Der „Demoday“, ein Pitching vor Geldgeberinnen und Geldgebern, steht am Ende des „Startup Camps“. Gründungsvorhaben steht eine Inkubationszeit von max. 12 Monaten zur Verfügung, welche in Ausnahmefällen um sechs Monate verlängert werden kann.

An der Umsetzungsphase „Growth, Financing & Cooperations“ nehmen die vielversprechendsten Start-ups aus dem „Startup Camp“ teil, die ein im Camp validiertes und skaliertes Geschäftsmodell besitzen und einen konkreten Förderbedarf haben. In dieser neunmonatigen Phase liegt der Fokus auf individueller Beratung und Vernetzung. Folgende Themen stehen dabei im Mittelpunkt: Teamaufbau und Organisation, Finanzierung, Marktzugang und Internationalisierung, sowie strategische Partnerschaften.

accent

Die Pre-Inkubationsphase stellt auch beim Inkubator accent die erste Phase der intensiveren Betreuung dar. In dieser Phase werden die Businesskonzepte der Start-ups professionell durchdacht und optimiert. Ein erfolgsversprechendes Projekt wird dann einem unabhängigen Beirat vorgestellt und in den aktiven Betreuungsprozess, die Inkubation, aufgenommen. Um eine optimale Vorbereitung auf die Beiratssitzung und die Inkubation zu gewährleisten, steht den Projekten in der Pre-Inkubationsphase bereits das gesamte accent Kooperationsnetzwerk zur Verfügung. Dadurch können z.B. Marktdaten vervollständigt werden, es können erste Schritte in Richtung IP-Strategie sowie realistische Überlegungen zur Finanzierung gesetzt werden. Neben der Optimierung des Businesskonzeptes wird in der Pre-Inkubation auch ein Unterlagen-Set für die Beiratssitzung erarbeitet. Außerdem wird kurz vor dem Beiratstermin ein *Rehearsal* durchgeführt, um den Projekten zur Präsentation Feedback geben zu können. Ziel ist es, dass die Gründerinnen und Gründer eine solide Business-Grundlage entwickeln, bevor das Projekt dem Beirat vorgestellt wird. In der Beiratssitzung wird über die Aufnahme in die Inkubation entschieden. Vom Erstgespräch bis zur Aufnahme in die Inkubation vergehen drei bis sechs Monate (siehe Abbildung 6).

Abbildung 6: Leistungs- und Maßnahmenprozess accent



Quelle: accent.

Die Inkubation, in der das Projekt zu einem erfolgreichen Start-up geformt wird, erstreckt sich über eine Dauer von 18 Monaten. Während dieser Zeit erhalten die jeweiligen Projekte eine individuell zugeschnittene Betreuung durch einen Projektcoach. Durch das laufende Coaching sollen Defizite hinsichtlich Geschäftsmodell, Team, Technologie und Produkt identifiziert und Lösungsmöglichkeiten mit Hilfe des accent Teams und des Partnernetzwerks gefunden werden. Ein besonderer Schwerpunkt in der Inkubation liegt auf der marktnahen Produktentwicklung, Coaching findet insbesondere in den Bereichen Finanzierung/Förderung, Vertrieb/Marketing, IP-Strategie und Zugang zu strategischen Partnerschaften in die Wirtschaft und Industrie statt. Praxis-Expertinnen und -Experten unterstützen durch Input und durch konkretes Arbeiten an aktuellen Herausforderungen. In der Inkubations-Phase können von den Start-ups alle Verbindungen zu accent Netzwerkpartnerinnen und -partnern (national und international) in den Bereichen F&E bis hin zur Prototypenentwicklung, zwecks Finanzierungsmöglichkeiten und Industriekooperationen etc. genutzt werden.

tech2b

Das Ziel des Inkubators tech2b ist, die Qualität bzw. Wachstumsorientierung von Gründungsideen in der frühen Planungsphase, noch außerhalb der Inkubationsprogramme zu erhöhen (siehe hierzu auch Abbildung 7). Schlecht skalierende Geschäftsideen sollen so frühzeitig erkannt werden, bevor es zur Investition wesentlicher Ressourcen kommt. In der „Preincubation ohne Vertragsverhältnis“ werden Teams, die aus den Erstgesprächen hervorgegangen sind, durch gemeinsame Workshops und Feedback bei der Ausarbeitung ihrer Geschäftskonzepte unterstützt, sowie auf die nächste Stufe des Prozesses vorbereitet. Als Zeitrahmen dieser ersten Stufe gibt tech2b „wenige persönliche Termine/Workshops“ an.

Stufe 2, die „Pre-Scale-up Acceleration“, dauert ca. sechs Monate. Unabhängige Expertengutachterinnen und Expertengutachter geben eine Empfehlung über die Aufnahme der Teams und ihrer Geschäftsidee ins Programm ab. Pro Bewerbung werden mind. zwei Gutachten eingeholt, auf deren Grundlage die Geschäftsführung von tech2b über die Aufnahme entscheidet. Stufe 2 ermöglicht es den Teams, sich intensiv auf die Gründung bzw. Skalierung ihrer Geschäftsideen vorzubereiten. Der Prozess umfasst individuelle Beratung (*Business Modelling*, Marketing, Strategie etc.), Coachings und Workshops. Laut tech2b ist der USP dieser Phase, dass die Betreuung höchst individuell und bedarfsspezifisch ist und nur das Framework zusammen mit anderen Start-ups stattfindet. Insbesondere wird auf das Matching von Mentorinnen und Mentoren mit den Start-ups geachtet. tech2b sieht in dieser Stufe insbesondere eine Unterstützung der Projekte in den Bereichen Teambuilding, Geschäftsmodellentwicklung, Finanzplanung und Finanzierung, Rechtsberatung und Netzwerkbildung als bedeutend an. Außerdem sollen erste belastbare Marktsignale und Feedback von potenziellen Kundinnen und Kunden gesammelt werden.

Abbildung 7: Leistungs- und Maßnahmenprozess tech2b



Quelle: tech2b.

Dreimal pro Jahr können die am besten performenden Teams einem Scale-up-Vergabebeirat ihre Projektideen präsentieren, um in Stufe 3, in das Scale-up Programm, aufgenommen zu werden. In dieser Stufe durchlaufen die Teams ein vordefiniertes Prozessframework, das zwischen formellen Schritten (*Advisory Boards*) individuell auf die Start-ups zugeschnitten ist und individuelle Beratung, individuelles Coaching und Workshops umfasst. Im Acceleration-Prozess wird die Entwicklung der Geschäftsidee in Richtung Markt bzw. Kundin und Kunden vorangetrieben. Ziel des Inkubators ist es, die besten Teams aus der Vorphase heraus über den Markteintritt in die Wachstumsphase zu bringen. Dabei spielen eine prozessuale Beratung, branchenspezifische Unterstützung sowie eine Vermittlung an mögliche (industrielle) Umsetzungspartnerinnen und -partner im tech2b-Netzwerk eine bedeutsame Rolle.

Das Scale-up Programm dauert insgesamt 18 Monate. Die besten Start-ups mit den skalierbarsten Produkten bzw. Geschäftsmodellen erhalten in der Scale-up-Betreuung Zugang zu (internationaler) Finanzierung,

(internationalen) Kundinnen und Kunden, Partnerinnen und Partnern sowie Unterstützung bei der Qualifizierung des Teams für den internationalen Marktauftritt.

„Business2Excellence“ und „OÖ HightechFonds“ sind dem Scale-up nachgelagerte Programme, durch welche die Start-ups schnell wachsen, private Investorinnen und Investoren finden und zu erfolgreichen Exits geführt werden sollen.

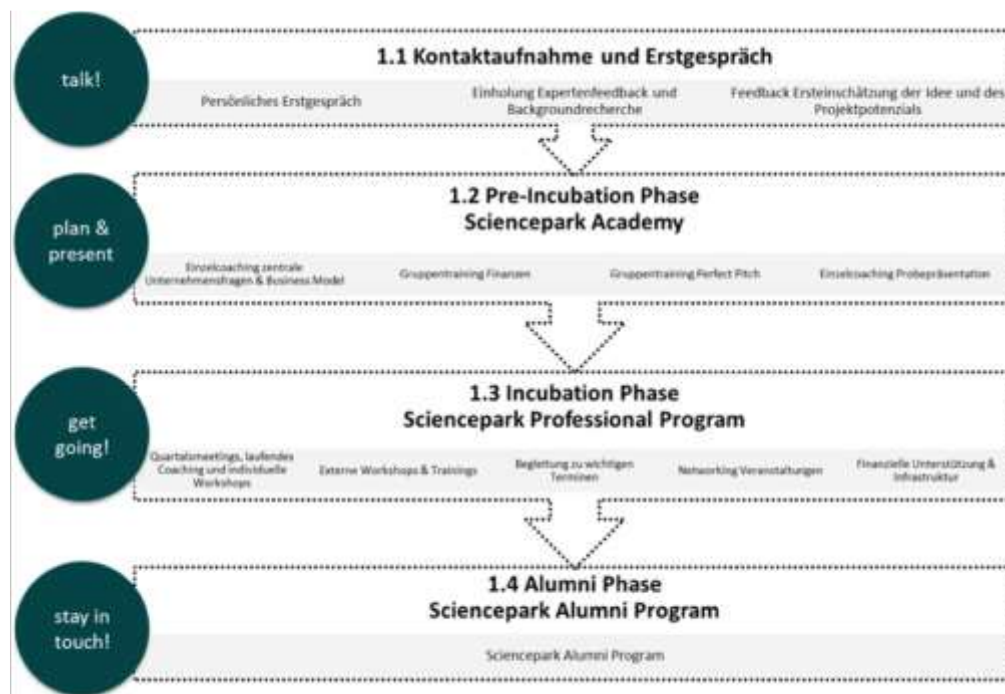
Science Park Graz

Ziel des Inkubators Science Park Graz ist es, den Pre-Inkubations-Prozess im Rahmen von AplusB Scale-up weiterzuentwickeln, um der strategischen Ausrichtung auf höherwertige Projekte Rechnung zu tragen.

Im Projektjahr 2017/2018 wurde angesichts dessen eine neue Stufe der Start-up Betreuung eingeführt, die Pre-Inkubation genannt „Sciencepark Academy“ (siehe hierzu auch Abbildung 8). Dabei handelt es sich um ein achtwöchiges Accelerator-Programm, in dem bis zu 15 Start-up Teams intensiv gecoacht und auf ihre Präsentation vor dem Projektbeirat vorbereitet werden. Gründerinnen und Gründer werden in einem vierstufigen Prozess in der Planung und Strukturierung ihres Unternehmens unterstützt. Dabei handelt es sich um die Formate Einzelcoaching „8-W“, „Gruppentraining Finanzen“, „Gruppentraining Perfect Pitch“ und „Einzelcoaching Präsentation“. Das Programm setzt sich aus mehreren Workshops zu verschiedenen Themen, wie z.B. *Business Model*, *Finance* und *Perfect Pitch*, sowie einer Reihe von Einzelcoachings zusammen.

Laut Inkubator hat ein umfassendes Workshop-Programm besonders in der frühen Phase große Hebelwirkung. Es sollen die wichtigsten Werkzeuge und *Basics* für den Aufbau und die Entwicklung des Unternehmens vermittelt werden. Im Pre-Inkubations-Prozess sollen die Teilnehmenden auch die inhaltliche Basis ihrer *Pitches* erarbeiten und diese methodisch perfektionieren. Peer-Interaktion stellt einen wichtigen Bestandteil des Academy-Konzeptes dar.

Abbildung 8: Leistungs- und Maßnahmenprozess Science Park Graz



Quelle: Science Park Graz.

Um in die Inkubationsphase aufgenommen zu werden, braucht es eine Empfehlung durch das *Project Advisory Board* und eine Genehmigung durch den Aufsichtsrat. Der Betreuungsvertrag wird dann in der Regel für eine Dauer von 1,5 Jahren abgeschlossen. Eine Zwischenevaluierung erfolgt nach 15 Monaten.

Die Inkubationsphase findet im Rahmen des „Sciencepark Professional Program“ statt, welches sich aus folgenden Elementen zusammensetzt: Quartalsmeetings, laufendes Coaching und individuelle Workshops, externe Gruppenworkshops und Trainings, Begleitung zu Terminen mit Investorinnen und Investoren, Banken, potenziellen Kundinnen und Kunden, Multiplikatorinnen und Multiplikatoren sowie anderen Vertragspartnerinnen und -partnern sowie Networking Veranstaltungen. Finanzielle Unterstützung und die Bereitstellung von Infrastruktur sind weitere Leistungen in der Inkubationsphase.

Um maximale Wirkung zu erzeugen, setzt der Inkubator auf eine individualisierte Herangehensweise, individuellem Coaching kommt ein sehr hoher Stellenwert zu. Jedem Gründungsprojekt steht ein Mentorinnen- und Mentorenteam – mit jeweils mind. einer Mentorin oder einem Mentor aus dem akademischen Bereich und einer Business-Mentorin bzw. einem Business-Mentor aus der Wirtschaft – zur Seite. Dadurch sollen die betreuten Projekte Zugang zu fachlicher und unternehmerischer Expertise und Erfahrung erhalten, sowie Zugang zu Netzwerken bekommen. Nach Ablauf der Inkubationsphase gehen die Projekte in den Status „Alumni“ über.

STARTUP.TIROL

Am „Pre-Scale-up Camp“ des Inkubators STARTUP.TIROL nehmen Gründungsinteressierte teil, die aus den verschiedenen Stimulierungs- und Scouting-Maßnahmen des Inkubators an den Hochschulen hervorgegangen sind und nach einer Bewerbungsphase ausgewählt wurden (siehe Abbildung 9). Das Camp dauert acht Wochen. In dieser Zeit sollen die Geschäftsidee zu einem ersten Geschäftsmodell weiterentwickelt und die Teams geformt werden. Das Camp besteht aus einer Mischung aus Input-Einheiten, Workshops und Coachings zu unterschiedlichen Themen der Unternehmenswerdung, darunter *Teambuilding*, *Value Proposition*, *Business Modelling* usw. Gleichzeitig sollen die Teams anhand eines strukturierten Prozesses unterstützt werden, gemeinsam mit Expertinnen und Experten ihre Lösung bzw. ihr Produkt zu hinterfragen und weiterzuentwickeln.

Als Ergebnis des „Pre-Scale-up Camps“ soll ein *Pretotype* entstehen, welcher einen ersten *Proof-of-Problem* in einer frühen Phase zeigt. Der *Pretotype* soll zu diesem Zeitpunkt auch schon erstes Feedback zu Machbarkeit und Potenzial erhalten haben. Es wird angestrebt, erstes Feedback von potenziellen Kundinnen und Kunden zu erhalten. Eine Pre-Scale-up Jury trifft eine Vorauswahl über die aussichtsreichsten Projekte, die dann zum „Demo-Day“ zugelassen werden. Die Teams präsentieren am „Demo-Day“ ihre Lösungen bzw. ihr Produkt einem Expertinnen- und Experten-Beirat, welcher über die weitere Begleitung im Rahmen des AplusB Scale-up Programms entscheidet.

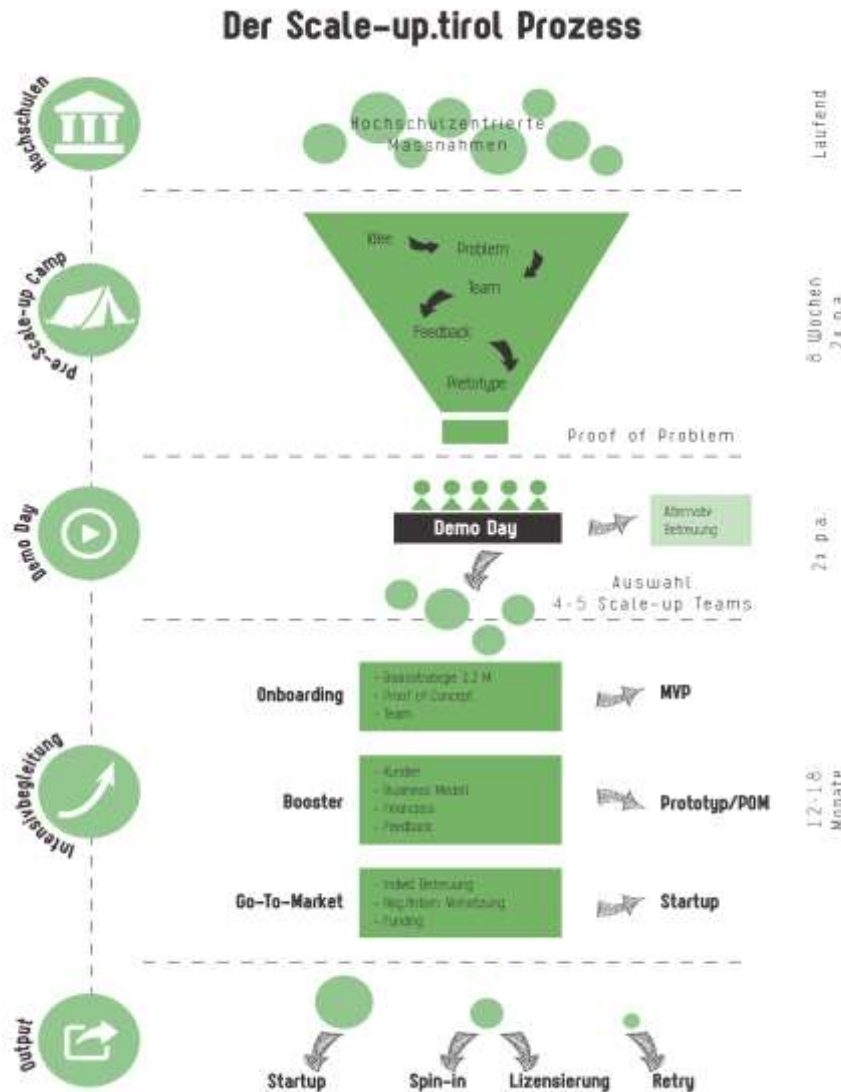
Nach der Aufnahme werden die Teams nach dem „Key-Accounts-Prinzip“ betreut. Den Teams wird dabei eine bzw. ein persönliche/r Key-Account Manager/in zugewiesen, die/der die Teams über den gesamten Förderzeitraum betreut. Es handelt sich dabei um eine Intensivbegleitung, während der das Projekt zu einem Unternehmen entwickelt werden soll. Über einen Zeitraum von mindestens 12 Monaten werden die Teams intensiv bei der Entwicklung ihres Scale-ups im Rahmen des Inkubators begleitet mit dem Ziel, Markt- und Investmentreife zu erreichen und in den internationalen Markt eintreten können.

Die Intensivbegleitung teilt sich in die Phasen „Onboarding“, „Acceleration/Booster“ und „Go-to-Market“ auf. In der individuellen, zweitägigen „Onboarding-Phase“ werden die Teams in das Programm eingeführt, die unterschiedlichen Wissensstände und Bedarfe der Teams abgefragt und gemeinsam mit der jeweiligen Betreuerin oder dem Betreuer erste Ausarbeitungen hinsichtlich der gesetzten Ziele (Vision, Mission, Teilziele) erarbeitet. Danach erhalten die Teams in der sechsmonatigen „Acceleration-Phase“ ein gemeinsames Programm, bei dem auch Wert auf den gegenseitigen Austausch gelegt wird. Das Programm beinhaltet Input-Sessions mit Expertinnen und Experten, Workshops und ein Matching mit Industriepartnerinnen und -partnern. In regelmäßigen Status-Meetings werden mit den Teams die aktuellen Herausforderungen beim Erreichen der Ziele besprochen. Bei Bedarf können auch externe Expertinnen und Experten zur Unterstützung der Teams herangezogen werden.

Workshops dienen als Qualifizierungswerkzeuge und Impulsgeber. Workshops im Rahmen des „Booster-Programms“ werden zum Teil durch *Working Sessions* ergänzt, in denen die Teams das Erlernte konkret an ihren Unternehmen anwenden und im Anschluss mit den Gründungsberaterinnen und -beratern besprechen können. Workshopthemen wie „Mindset“, „Marktrecherche“ und „Teamentwicklung“ werden vom Inkubator als besonders wichtige Themen zu Beginn der Phase angesehen. Themen wie beispielsweise „Growth Hacking“ und

„PR & Kommunikation“ werden erst später als relevant betrachtet. Auch rechtliche Themen werden behandelt, wie z.B. „Allgemeine Rechtsgrundlagen“ und „Geschäftsführerhaftung“.

Abbildung 9: Leistungs- und Maßnahmenprozess STARTUP.TIROL



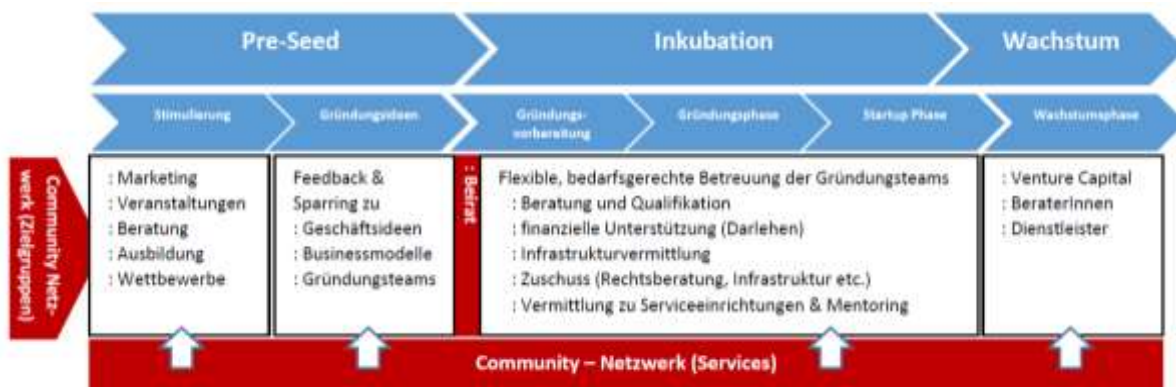
Quelle: STARTUP.TIROL.

Die abschließende „Go-to-Market“ und „Go-to-Investor“ Phase ist wieder stärker auf das jeweilige Team zugeschnitten. Es erfolgt eine individuelle, am Bedarf der Teams orientierte Begleitung. Die Teams können dabei vom Branchenwissen, dem Netzwerk und der Erfahrung der Gründungsberaterinnen und -berater profitieren. Am Ende der zwölf- bis achtzehnmonatigen Phase soll das Unternehmen die erste Phase des Markteintritts meistern können.

v-start

Das Leistungs- und Maßnahmenportfolio des Inkubators v-start ist auf die drei Bereiche „Pre-Seed“, „Inkubation“ und „Wachstum“ aufgeteilt. Diese Bereiche werden jeweils wiederum in verschiedene Bereiche bzw. Phasen unterteilt (siehe Abbildung 10).

Abbildung 10: Leistungs- und Maßnahmenprozess v-start



Quelle: v-start.

In der Pre-Seed-Phase geht es einerseits darum, durch Stimulierungsmaßnahmen Zielgruppen anzusprechen und den Informationsstand zum Thema „Unternehmensgründungen“ zu erhöhen (gemeinsam mit dem Kooperationspartner startupstube an der FH Vorarlberg), andererseits erhalten Gründungsinteressierte verstärkt Unterstützung, um ihre Geschäfts- und Projektideen weiterzuentwickeln und zu verfeinern. Dafür können sie qualifiziertes Feedback, Mentoring und Coaching in Anspruch nehmen. So bietet die startupstube an der FH Vorarlberg z.B. individuelle Coaching-Gespräche für Start-ups und Gründungsinteressierte an. Projektideen und Geschäftsmodelle bzw. Businesspläne sollen schon in einem frühen Stadium evaluiert und mit den Gründungsinteressierten weiterentwickelt werden.

Nach der Pre-Seed-Phase bei entsprechender Qualifikation werden die Gründungsprojekte vor dem Gründungsbeirat präsentiert. Dieser bewertet die Idee, das Geschäftsmodell sowie das Team und es wird eine Entscheidung über eine Weiterbetreuung (Vollaufnahme in das v-start-Programm) getroffen. Der Beirat entscheidet auch über die Unterstützungsleistungen für das jeweilige Projekt in der Inkubationsphase.

In der Seed-Phase (Inkubation) beginnt die eigentliche intensive Betreuung und finanzielle Unterstützung der Gründungsinteressierten bzw. Gründungsteams. Die Inkubationsleistungen werden dabei einerseits vom Inkubator selbst durchgeführt, wobei auch vermehrt WISTO-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter einbezogen werden, und andererseits von sogenannten *Service Points* erbracht. Damit soll eine bestmögliche Betreuung der Gründungsprojekte sichergestellt werden. Außerdem bekommen die Gründerinnen und Gründer eine erfahrene Mentorin oder einen erfahrenen Mentor zur Seite gestellt. Durch individuelle Betreuungsleistungen und ein bedarfsorientiertes Coaching sollen die Start-ups ferner bei der Entwicklung von Geschäftsmodellen unterstützt werden. Die Intensität der Betreuung und Begleitung richtet sich dabei nach der schon geleisteten Vorarbeit und dem Projektstand. Die Unterstützung erfolgt u.a. durch Sparring, Austausch, Recherche und diverse Abklärungen je nach Bedarf der Teams.

Durch die Qualifizierungsmaßnahmen sollen die Gründerteams insbesondere fehlendes Know-how vervollständigen und weitere Kompetenzen aufbauen. So wird durch die WISTO beispielsweise ein Technologietransfer angeboten, durch den projekt-spezifisch Kontakte zu entsprechenden Institutionen und Unternehmen geknüpft werden. Spezifische Trainings und Events sollen die Start-ups bereit für Finanzierungen und den Markteintritt machen. Gleichzeitig erhalten sie Zugang zu Kooperationen mit der etablierten Wirtschaft, und stehen AplusB Scale-up Projekten in der Inkubation ein zinsfreies Darlehen sowie Zuschüsse für die Unternehmensgründung zur Verfügung.

In der an die Inkubation anschließenden Wachstumsphase ist es Ziel, den Zugang zu Risikokapital und Finanzierungen – u.a. durch Angebote im Bereich Crowdfunding, Gründerfonds, Business Angel Netzwerke, *Corporate Venture Fonds* – zu verbessern. Die Wachstumsbegleitung erfolgt dabei vorwiegend über die Leistungen der WISTO, insbesondere durch Beratung in Themen wie Technologietransfer, Schutzrechtsstrategie, Vernetzung und Unterstützung bei Förderungsanträgen. Für die Unterstützung durch externe Expertinnen und Experten steht den Gründungsprojekten ein zusätzliches Budget zur Verfügung, welches individuell nach Rücksprache mit dem Inkubator eingesetzt werden kann.

Da v-start selbst keine Infrastruktur unterhält, wird den Gründerinnen und Gründern ein Infrastrukturbeitrag bereitgestellt; betreuten Projekten werden dabei 1.500 € zur Verfügung gestellt.

Insgesamt läuft die Betreuung der aufgenommenen Projekte bei v-start damit sehr individuell, je nach den Bedürfnissen des Gründungsprojekts, auf persönlicher Ebene ab.

4.2 Zielerreichung

Im Programmdokument ist ein Zielwert von „durchschnittlich 25 Erstanträge[n] pro Jahr/Inkubator, gemessen über den Förderungszeitraum von 5 Jahren“ festgelegt (BMVIT, 2016). Aktuell – nach drei Jahren – können bis auf v-start¹¹ alle Inkubatoren dieses Ziel des Programmdokuments erfüllen (siehe Tabelle 3). Vier der Inkubatoren konnten sogar mehr als doppelt so viele Erstanträge generieren, als durch den Zielwert festgelegt.¹²

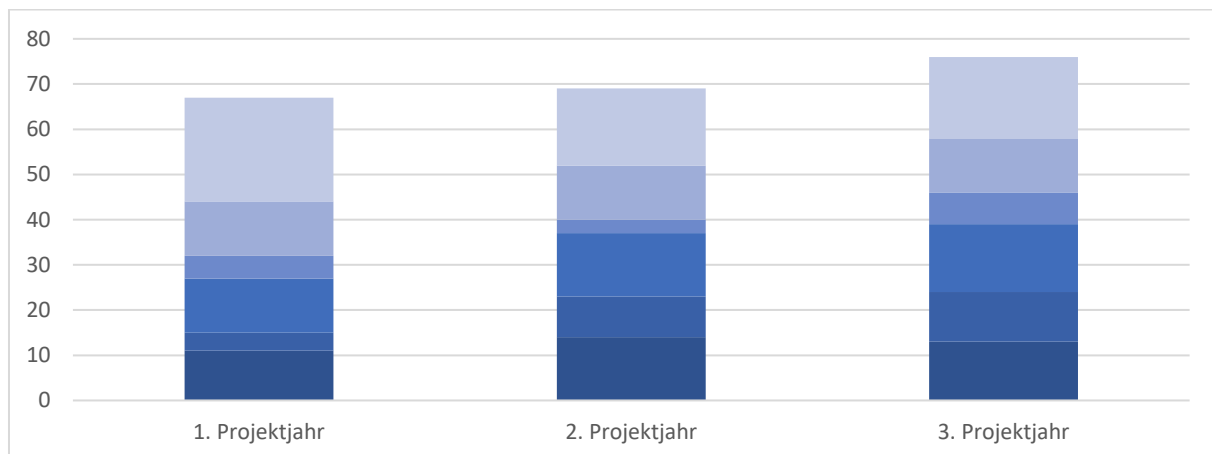
Tabelle 3: Zielwerte Erstanträge pro Inkubator pro Jahr

Jahresdurchschnitt	accent	STARTUP. TIROL	Science Park Graz	v-start	tech2b	INITS
Durchschnittlich 25 Erstanträge pro Jahr/Inkubator, gemessen über den Förderungszeitraum von 5 Jahren	> 25 ✓	> 25 ✓	> 25 ✓	< 25 ✗	> 25 ✓	> 25 ✓

Quelle: Jahresberichte der Inkubatoren; Darstellung: WPZ Research.

Nach Abschluss der Pre-Inkubationsphase entscheidet üblicherweise ein unabhängiger Projektbeirat über die Aufnahme der Unternehmen in die Inkubation (siehe Kapitel 4.1). Abbildung 11 gibt einen Überblick über die Anzahl der inkubierten Start-ups in den Inkubatoren. Insgesamt, über alle Inkubatoren, konnte die Anzahl im Verlauf von AplusB Scale-up gesteigert werden. Im ersten Projektjahr wurden 67 Start-ups aufgenommen, im zweiten 69 und im dritten 76. Das entspricht einer prozentualen Steigerung von 3 % vom ersten auf das zweite Projektjahr bzw. von 10 % vom zweiten auf das dritte Projektjahr.

Abbildung 11: Anzahl der inkubierten Start-ups



Quelle: aws (2021); Darstellung: WPZ Research.

¹¹ Der Inkubator v-start ist zu Programmbeginn neu gestartet worden und im Vergleich zu den anderen fünf Inkubatoren deutlich kleiner. Trotz, dass der durchschnittliche Zielwert nicht erreicht wurde, weist der Inkubator eine positive Entwicklung auf und konnte vom zweiten auf das dritte Projektjahr eine Steigerung der Erstanträge um 200 % erzielen, sodass eine Steigerung über den gesamten Förderungszeitraum als realistisch angesehen werden kann.

¹² Mögliche Abweichungen zwischen Erstgesprächen und Erstanträgen resultieren aus einer unterschiedlichen Handhabung und Definition von Erstgespräch und Erstantrag der Inkubatoren.

Die sechs Inkubatoren haben sich, über die im Programmdokument festgelegten Zielwerte hinaus, eigene Ziele bezüglich der Anzahl der inkubierten Start-ups gesetzt. In Tabelle 4 wird dargestellt, inwieweit die Inkubatoren ihre Ziele prozentual erreicht bzw. übertroffen haben. Dabei ist es – mit zwei Ausnahmen – den Inkubatoren gelungen, ihre selbstgesteckten Ziele zu erreichen bzw. zu übertreffen. STARTUP.TIROL und v-start konnten ihre selbst festgelegten Zielwerte in jeweils einem Projektjahr nur zu 50 % bzw. 60 % erreichen. In den Folgejahren konnte dies allerdings wieder ausgeglichen werden.

Tabelle 4: Anzahl der inkubierten Start-ups in Prozent der Zielerreichung

	accent	STARTUP. TIROL	Science Park Graz	v-start	tech2b	INiTS
1. Projektjahr	110 % ✓	50 % ✗	120 % ✓	100 % ✓	150 % ✓	144 % ✓
2. Projektjahr	140 % ✓	112 % ✓	140 % ✓	60 % ✗	150 % ✓	106 % ✓
3. Projektjahr	130 % ✓	137 % ✓	150 % ✓	140 % ✓	150 % ✓	112 % ✓
Summe über die drei Projektjahre	380 % ✓	300 % ✓	410 % ✓	300 % ✓	450 % ✓	362 % ✓

Quelle: Jahresberichte der Inkubatoren; Darstellung: WPZ Research.

Ein weiterer im Programmdokument festgelegter Zielwert betrifft die Anzahl an Gründungen von FTI- und wachstumsorientierten Unternehmen pro Jahr, gemessen über den Förderungszeitraum von fünf Jahren. Dieser ist auf durchschnittlich fünf Gründungen pro Jahr festgelegt (BMVIT, 2016).

Alle Inkubatoren – bis auf v-start¹³ – haben aus aktueller Sicht (nach drei Jahren) den Zielwert von durchschnittlich fünf FTI-Gründungen pro Jahr überschritten (siehe Tabelle 5).

Tabelle 5: Zielwerte Gründungen

Jahresdurchschnitt	accent	STARTUP. TIROL	Science Park Graz	v-start	tech2b	INiTS
Durchschnittlich 5 Gründungen von FTI- und wachstumsorientierten Unternehmen pro Jahr, gemessen über den Förderungszeitraum von 5 Jahren	> 5 ✓	> 5 ✓	> 5 ✓	< 5 ✗	> 5 ✓	> 5 ✓

Quelle: Jahresberichte der Inkubatoren; Darstellung: WPZ Research.

Fazit

Die im Programmdokument festgelegten Zielwerte konnten – mit einer Ausnahme – von allen Inkubatoren erreicht werden. Dahingehend ist eine Zielerreichung – zumindest für eine Mehrheit der Inkubatoren – zum Programmende als sehr realistisch anzusehen. Insbesondere konnte der Zielwert an Erstanträgen von vier Inkubatoren weit überschritten werden. Die Anzahl an Erstgesprächen hat – auch mit einer Ausnahme – kontinuierlich zugenommen. Diese Entwicklung lässt darauf schließen, dass die Sichtbarkeit des Programms über den Betrachtungszeitraum zugenommen hat.

Die Inkubatoren haben sich bezüglich der Anzahl an inkubierten Start-ups eigene, über das Programmdokument hinausgehende Ziele gesetzt. Auch diese konnten durchwegs – wiederum mit einer Ausnahme – erfüllt werden.

¹³ Der Inkubator v-start hat den Zielwert von durchschnittlich fünf Gründungen nur knapp verfehlt. Es ist zu beachten, dass v-start mit AplusB Scale-up neu gestartet hat und kleiner ist als die anderen Inkubatoren. Die Gründungen konnten vom zweiten auf das dritte Projektjahr um 33 % gesteigert werden.

Im Gegensatz zur Anzahl an Erstgesprächen ist die Anzahl der inkubierten Start-ups über den Zeitverlauf nahezu konstant geblieben. Auch der Zielwert von durchschnittlich fünf Gründungen pro Jahr konnte von allen Inkubatoren mit Ausnahme des Inkubators v-start übertroffen werden.

Das Leistungs- und Maßnahmenprogramm zeichnet sich durch eine größtenteils sehr individuelle Betreuung der Gründerinnen und Gründer durch die Inkubatoren aus. Die intensive Zusammenarbeit mit umfassenden Leistungen und Maßnahmen beginnt bei einer Mehrheit der Inkubatoren schon in der Pre-Inkubationsphase. Dadurch sollen die Start-ups optimal auf die Inkubation vorbereitet und etwaige Defizite frühzeitig erkannt werden. Insgesamt werden die Leistungen und Maßnahmen recht spezifisch auf die Bedürfnisse der Teams abgestimmt. Dies ist insbesondere zielführend, wenn die betreuten Teams sehr unterschiedliche Vorkenntnisse mitbringen und sich ihre Bedürfnisse stark unterscheiden.

Da eine Erreichung der im Programmdokument festgelegten Zielwerte zu Programmende als sehr realistisch eingeschätzt wird, können die Leistungs- und Maßnahmenpakete der Inkubatoren insgesamt als erfolgversprechend und zielführend betrachtet werden.

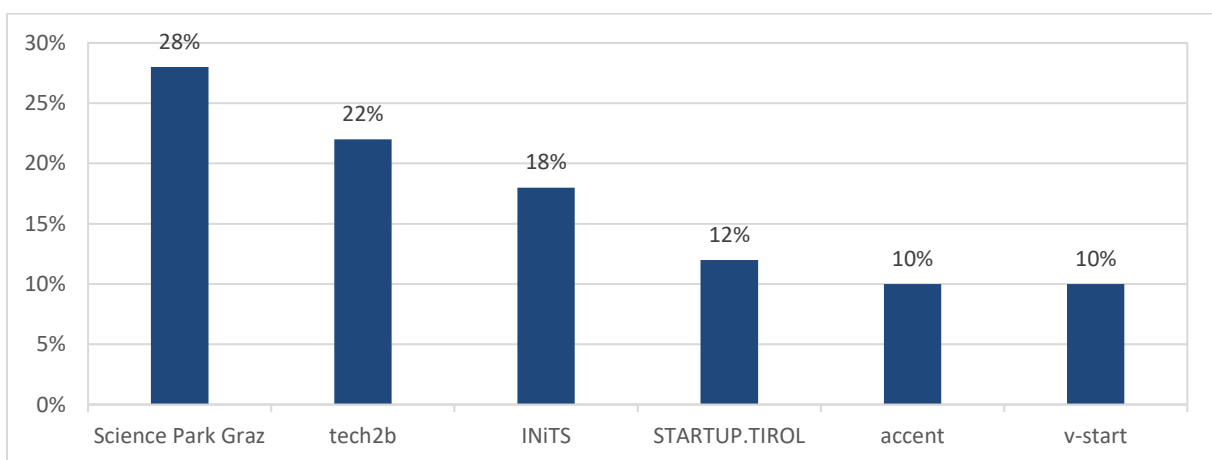
Um die Leistungen und Maßnahmen der einzelnen Inkubatoren besser vergleichen zu können, wird empfohlen, ein einheitlicheres Reporting zu den jeweiligen, relevanten Themenbereichen einzuführen. So könnten die spezifischen Maßnahmen und Leistungen der Inkubatoren in Bereichen wie z. B. der Geschäftsmodellentwicklung, der Finanzplanung, der Vermittlung von Finanzierungsmöglichkeiten, der Beratung zu rechtlichen Fragestellungen, zu fachlich-wissenschaftlicher Beratung und der strategischen Planung konkret abgefragt werden. Erfolgskonzepte sollen dadurch in Zukunft besser herausgearbeitet und Schwerpunkte verglichen werden.

5. Das AplusB Scale-up Programm aus Sicht der Gründerinnen und Gründer

Um die Eindrücke und Erfahrungen der Gründerinnen und Gründer im AplusB Scale-up Programm zu erheben und mögliche Wirkungen und Effekte des Programms zu analysieren, wurde vom 26.02.2021 bis 19.03.2021 eine Online-Befragung der Gründerinnen und Gründer durchgeführt. Zu diesem Zweck wurde in Abstimmung mit der aws ein Fragebogen entwickelt (siehe Anhang). Insgesamt wurden drei Reminder ausgesendet, am 16.02., 25.02. und 17.03., wobei im letzten Reminder alle Start-ups bis auf jene des Inkubators STARTUP.TIROL vom Evaluierungsteam angeschrieben wurden. STARTUP.TIROL hat am 18.03. einen eigenen Reminder an die betreuten Start-ups ausgesendet, wie auch v-start am 15.03. (zusätzlich zur Aussendung des Evaluierungsteams). Von den insgesamt 172 angeschriebenen Start-ups konnten 163 durch die Reminder von WPZ Research erreicht werden. Davon haben 66 Start-ups den Online-Fragebogen begonnen, 50 haben ihn vollständig abgeschlossen. Die Rücklaufquote beträgt dementsprechend 40 %. Die antwortenden Gründerinnen und Gründer können allen sechs Inkubatoren zugeordnet werden. In Abbildung 12 wird dargestellt, bei welchem Inkubator die Gründerinnen und Gründer in Betreuung waren bzw. sind. Hinsichtlich der Repräsentativität der Stichprobe ist allerdings eine leichte Verzerrung gegeben. In der Online-Befragung sind Gründerinnen und Gründer von Science Park Graz und tech2b prozentual stärker vertreten als im Vergleich zur Gesamtverteilung auf die Inkubatoren. Die Teilnehmenden, die bei den Inkubatoren INiTS und accent in Betreuung sind, sind prozentual geringer repräsentiert.

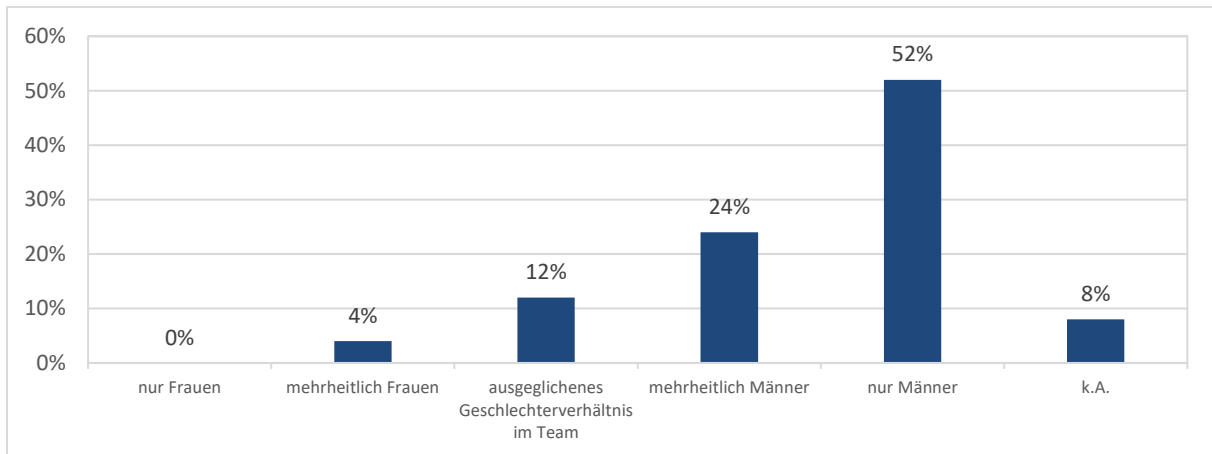
Aufgrund dieser leichten Verzerrung der Stichprobe liefern die Ergebnisse der Online-Befragung einen Eindruck von ersten Erfahrungen der Gründerinnen und Gründer mit dem AplusB Scale-up Programm, eine letztendlich repräsentative Analyse der Wirkungen und Effekte des Programms und ein Vergleich der einzelnen Inkubatoren auf Basis der Stichprobe kann zu diesem Zeitpunkt nur eingeschränkt durchgeführt werden. Infolge werden daher die Ergebnisse der Umfrage im Gesamten dargelegt und interpretiert.

Abbildung 12: Verteilung der antwortenden Gründerinnen und Gründer auf die Inkubatoren



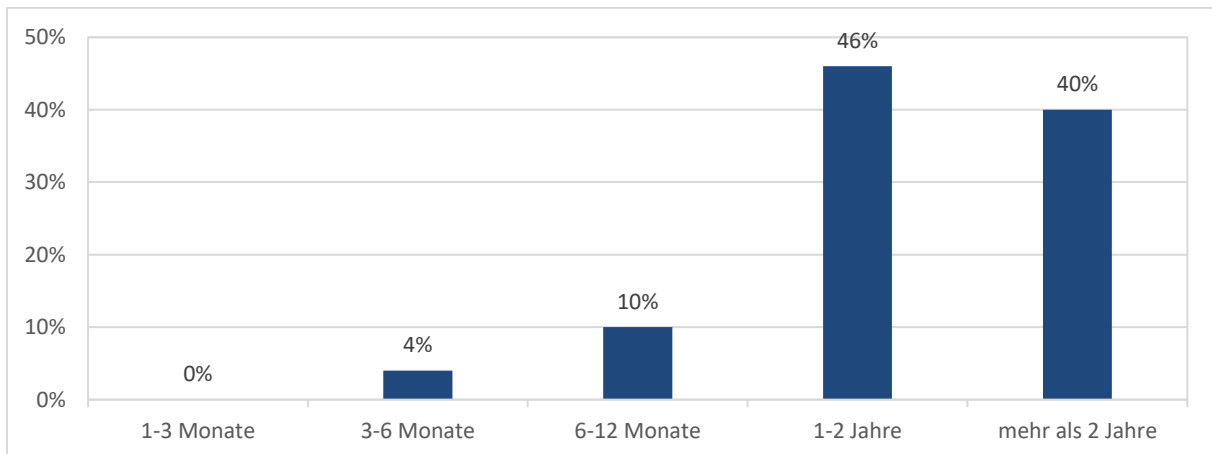
Quelle: WPZ Research, Befragung der Gründerinnen und Gründer, n=50.

In Abbildung 13 wird die Geschlechterverteilung in den Gründungsteams der Stichprobe abgebildet. Teams, in denen nur Männer vertreten sind, nehmen einen Anteil von 52 % ein, gefolgt von Teams, die sich mehrheitlich aus Männern zusammensetzen mit 24 %; Teams mit einem ausgeglichenen Geschlechterverhältnis liegen mit 12 % an dritter Stelle. Teams, die mehrheitlich mit Frauen besetzt sind, nehmen lediglich einen Anteil von 4 % in der vorliegenden Umfrage ein. Somit sind Frauen in den Gründungsteams bei den gegebenen Beantwortungen und der folgenden Analyse unterrepräsentiert.

Abbildung 13: Geschlechterverteilung im Gründungsteam der antwortenden Start-ups

Quelle: WPZ Research, Befragung der Gründerinnen und Gründer, n=50.

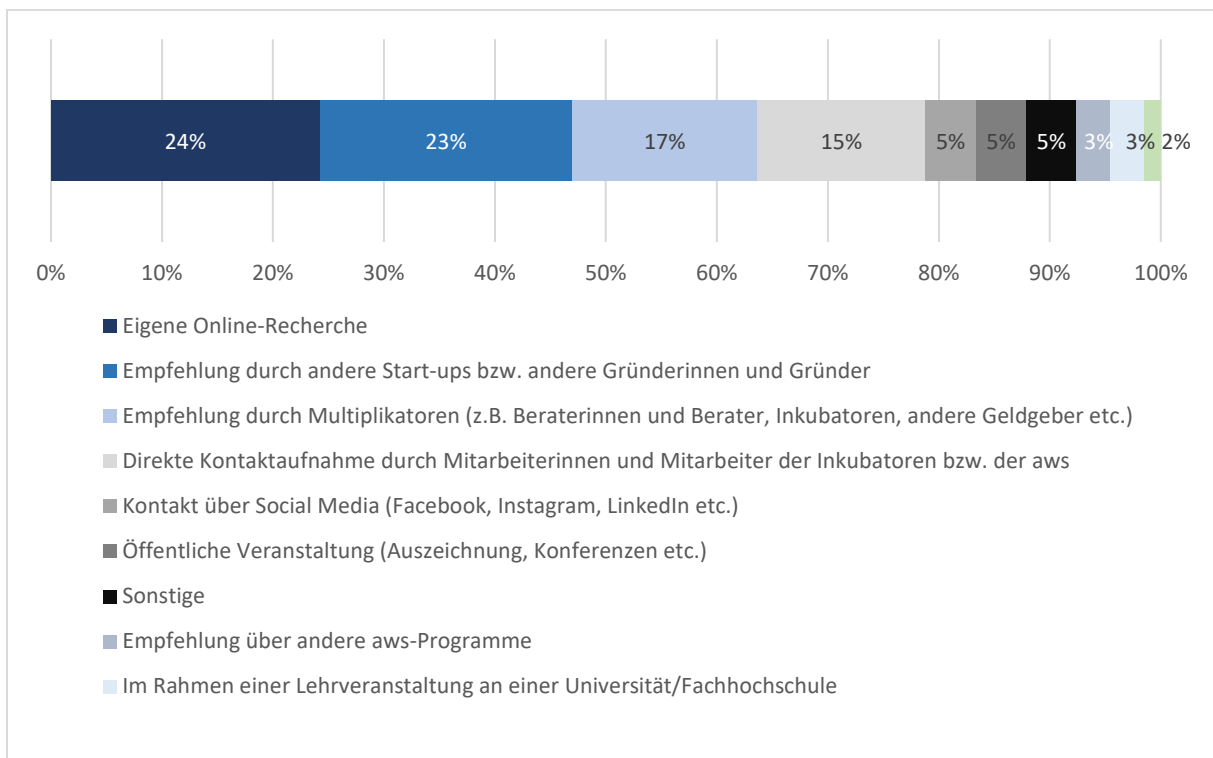
46 % der befragten Start-ups waren zum Zeitpunkt der Befragung zwischen einem und zwei Jahren sowie 40 % länger als zwei Jahre in Betreuung durch den Inkubator. 10 % der Befragten befanden sich noch in den ersten sechs bis zwölf Monaten der Betreuung und 4 % in den ersten drei bis sechs Monaten. Da eine große Mehrheit von 86 % der Befragten schon eine über einjährige Betreuungszeit hinter sich hat, kann davon ausgegangen werden, dass die Mehrzahl der Gründerinnen und Gründer in der Stichprobe schon ein großes Leistungs- und Maßnahmenspektrum der Inkubatoren in Anspruch genommen hat und dementsprechend umfassende Erfahrungen bezüglich der Zusammenarbeit mit den Inkubatoren bzw. deren Leistungsangebot sammeln konnte.

Abbildung 14: Betreuungszeit der Start-ups im Inkubator

Quelle: WPZ Research, Befragung der Gründerinnen und Gründer, n=50.

Wie die Gründerinnen und Gründer auf das Scale-up Programm aufmerksam wurden, wird in Abbildung 15 aufgezeigt. Im Zuge der Befragung gaben 24 % der Gründerinnen und Gründer an, durch ihre eigene Online-Recherche auf das AplusB Scale-up Programm aufmerksam geworden zu sein. Fast genauso viele Befragte (23 %) haben das Programm durch eine Empfehlung anderer Start-ups bzw. anderer Gründerinnen und Gründer kennengelernt. Die Empfehlung durch Multiplikatoren (z.B. Beraterinnen und Berater, Inkubatoren, Geldgeber usw.) steht mit 17 % an dritter Stelle. Im Hinblick auf die Awareness-Maßnahmen der Inkubatoren, auf die in Kapitel 3 näher eingegangen wird, lässt sich feststellen, dass lediglich 3 % der Befragten im Rahmen von Lehrveranstaltungen an den Hochschulen sowie 5 % im Rahmen öffentlicher Veranstaltungen, wie z.B. Auszeichnungen und Konferenzen, auf das Programm aufmerksam wurden. Die direkte Kontaktaufnahme durch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Inkubatoren bzw. der aws gaben demgegenüber 15 % der Befragten an. In 5 % der Fälle kam der Kontakt über *Social Media* zustande.

Abbildung 15: Wie wurden die Gründerinnen und Gründer auf AplusB Scale-up aufmerksam?



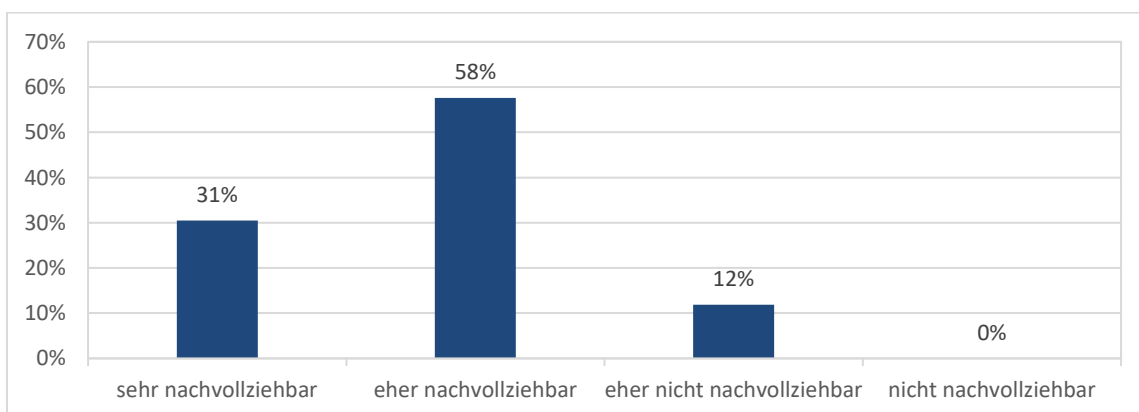
Quelle: WPZ Research, Befragung der Gründerinnen und Gründer, n=66.

Pre-Inkubationsphase

Den administrativen Aufwand bei der Bewerbung um eine Betreuung im Rahmen des AplusB Scale-up Programms schätzen 90 % der Befragten als genau richtig ein. Lediglich 10 % geben an, dass sie den Aufwand als zu hoch empfanden. Damit ist es offenbar den Inkubatoren gelungen, geeignete Bewerbungs- und Auswahlprozesse zu implementieren.

Auch die Kriterien für die Aufnahme in das AplusB Scale-up Programm waren für eine große Mehrheit der Befragten nachvollziehbar. 58 % gaben an, die Kriterien als „eher nachvollziehbar“ einzuschätzen, 31 % fanden die Kriterien sehr nachvollziehbar. Lediglich für 12 % der befragten Gründerinnen und Gründer waren die Kriterien eher nicht nachvollziehbar (siehe Abbildung 16). Diese Ergebnisse sprechen dafür, dass es den Inkubatoren außerdem gelungen ist, ein transparentes Aufnahmeverfahren durchzuführen.

Abbildung 16: Nachvollziehbarkeit der Aufnahmekriterien



Quelle: WPZ Research, Befragung der Gründerinnen und Gründer, n=59.

Die Gründerinnen und Gründer hatten im Rahmen der Online-Befragung darüber hinaus die Möglichkeit, ihre Anmerkungen bzw. Verbesserungsvorschläge bezüglich des Bewerbungsverfahrens zu hinterlassen. Diese werden in nachfolgender Box dargestellt.

Statements der Befragten

„Alles lief sehr unkompliziert ab. Ich habe angerufen, wurde zum Erstgespräch eingeladen und bin dort vom freundlichen Team empfangen worden. Danach haben wir gemeinsam an den weiteren Schritten gearbeitet.“

„Für unser bereits etabliertes und mit Finanzierung ausgestattetes Start-up war das Bewerbungsverfahren zu aufwendig.“

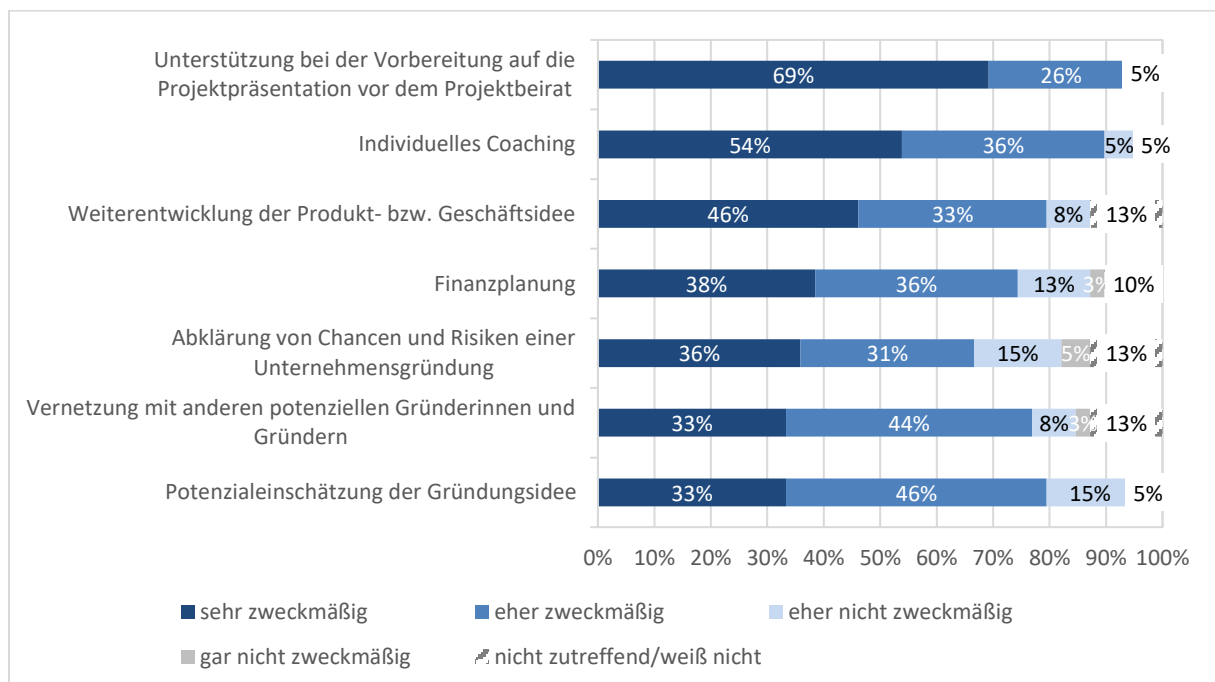
„Klarere Kommunikation bzgl. Aufnahmekriterien und Ablauf.“

„Die Stärken der Programmveranstalter im Health und Life Science Bereich deckten nicht die gesamte Breite der Teilnehmerinnen und Teilnehmer ab - da war durchaus ein *Mismatch* spürbar zwischen Angebot und Nachfrage bzw. Expertise und Anwendungsgebieten.“

„Die eigene Unternehmensidee muss in Sprache und Ausrichtung der Ausschreibung der aws angepasst werden. Es gibt einfach eine ganz eigene Sprache für Förderungen allgemein, die man erst erlernen muss. Da würde Austausch mit jenen helfen, die bereits im Förderprogramm sind.“

Die Pre-Inkubationsphase soll die Start-ups auf die Präsentation vor dem Beirat und auf die nachfolgende Inkubationsphase vorbereiten. Dazu werden von den Inkubatoren umfangreiche Maßnahmen angeboten, auf die in Kapitel 4 näher eingegangen wird. 67 % der Befragten haben während der Pre-Inkubationsphase an Vorbereitungsmaßnahmen (z.B. Bootcamps, Workshops, persönliche Gespräche) für die Aufnahme in das Scale-up Programm teilgenommen, 30 % haben hingegen nicht teilgenommen.

Abbildung 17: Beurteilung der Vorbereitungsmaßnahmen hinsichtlich ihrer Zweckmäßigkeit



Quelle: WPZ Research, Befragung der Gründerinnen und Gründer, n=39.

Die Zweckmäßigkeit der Vorbereitungsmaßnahmen schätzten die befragten Gründerinnen und Gründer insgesamt sehr positiv ein (siehe Abbildung 17). Besonders gut bewertet wurden die Unterstützungsleistungen bei der Vorbereitung auf die Projektpräsentation vor dem Projektbeirat. Eine große Mehrheit von zwei Drittel (69 %) empfand sie als „sehr zweckmäßig“ und weitere 26 % als „eher zweckmäßig“. Das individuelle Coaching wurde ebenfalls von einer Mehrheit von 54 % mit „sehr zweckmäßig“ bewertet, weitere 36 % schätzten es als „eher zweckmäßig“ ein. Auch die Leistungen hinsichtlich Weiterentwicklung der Produkt- bzw. Geschäftsidee empfanden 46 % als „sehr zweckmäßig“, 33 % hingegen als „eher zweckmäßig“. Ebenso werden die restlichen Vorbereitungsmaßnahmen durchwegs positiv bewertet, nur vereinzelt gibt es kritische Stimmen. Eine Anmerkung bzw. ein Verbesserungsvorschlag ist in der nachfolgenden Box dargestellt.

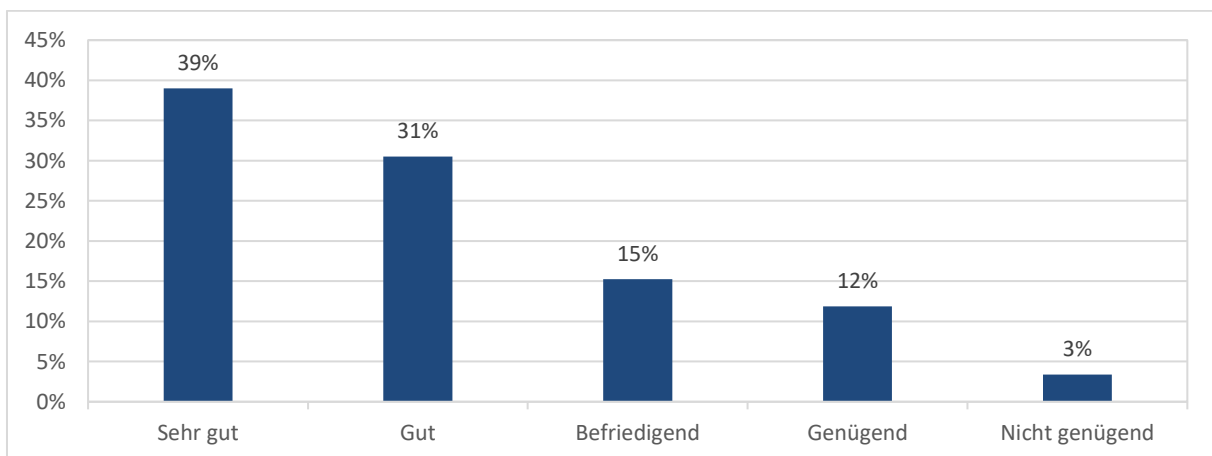
Statements der Befragten

„Weniger auf die technischen Aspekte bzw. die zukünftigen Szenarien achten und mehr versuchen, die Business Idee möglichst rasch am Markt zu testen – d.h. bei den Startups versuchen, MVPs zu finden, die sich rasch verkaufen lassen, um das Wachstum zu fördern bzw. Investoren überzeugen zu können.“

Betreuung während der Inkubationsphase

Die Betreuung und die Zusammenarbeit mit dem Inkubator während der Inkubationsphase wurden in der Online-Befragung anhand des Schulnoten-Systems beurteilt (siehe Abbildung 18). Die Beurteilung fällt auch hier sehr positiv aus. 39 % der Befragten vergaben die Note „sehr gut“, 31 % die Note „gut“.

Abbildung 18: Betreuung und Zusammenarbeit mit dem Inkubator



Quelle: WPZ Research, Befragung der Gründerinnen und Gründer, n=59.

Dieser positive Eindruck spiegelt sich auch in den Statements der Befragten zur Zusammenarbeit mit dem Inkubator wider. Größtenteils fallen diese positiv bis sehr positiv aus. Nur einzelne Gründerinnen und Gründer äußern sich eher kritisch.

Statements der Befragten

„Auch nach der Inkubationsphase war die Kooperation sehr gut.“

„Wir wurden bei den Vorbereitungen sehr gut betreut. Uns wurde klar aufgezeigt, wo Optimierungsmöglichkeiten bestehen und wo noch Risiken entstehen können.“

„Die Teilnahme am Programm ist das Beste, was unserem Unternehmen passieren konnte.“

„Die Zusammenarbeit mit dem Inkubator war (und ist heute noch) spitze.“

„Vorhandensein von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mit englischer Muttersprache, sowie Werkstätten haben wir als sehr positiv wahrgenommen.“

„Die Zusammenarbeit mit dem Inkubator ist speziell dahingehend extrem hilfreich, als dass der Kontakt mit dem Programm auch nach der Inkubationsphase nicht abreißt. Das hat den meisten Mehrwert. Die Begleitung auf lange Frist.“

„Abgesehen von der von mir sehr geschätzten Betreuung während der Inkubation wäre es sicherlich hilfreich gewesen, Hilfestellung bei folgenden Aufgaben zu bekommen, mit denen viele Gründerinnen und Gründer konfrontiert sind: 1) EA Rechnung, Buchhaltung: Gibt es einfach zu bedienende, kostenfreie SW Programme für diese notwendige Aufgabe. 2) Customer Relation Management: Gibt es einfach zu bedienende, kostenfreie SW Programme für diese notwendige Aufgabe? Das wichtigste Merkmal ist hier „einfach zu bedienen“, „zeitsparend“, und „flache Lernkurve“, denn eine Gründerin bzw. ein Gründer hat sehr viele und vielfältige Aufgaben zu bewältigen, Verwaltungsarbeit muss nebenher erledigt werden können.“

„Da ich solche Programme nicht kannte und generell vieles Neuland für mich war, hatte ich keinen Bezug zu solchen Angeboten. Mir war anfangs nicht verständlich, dass es sich um keinen strukturierten Ablauf handelt (z.B. monatliches Zusammenkommen etc.). Wenn ich Informationen gebraucht habe und mich gemeldet habe, war die Beratung zufriedenstellend.“

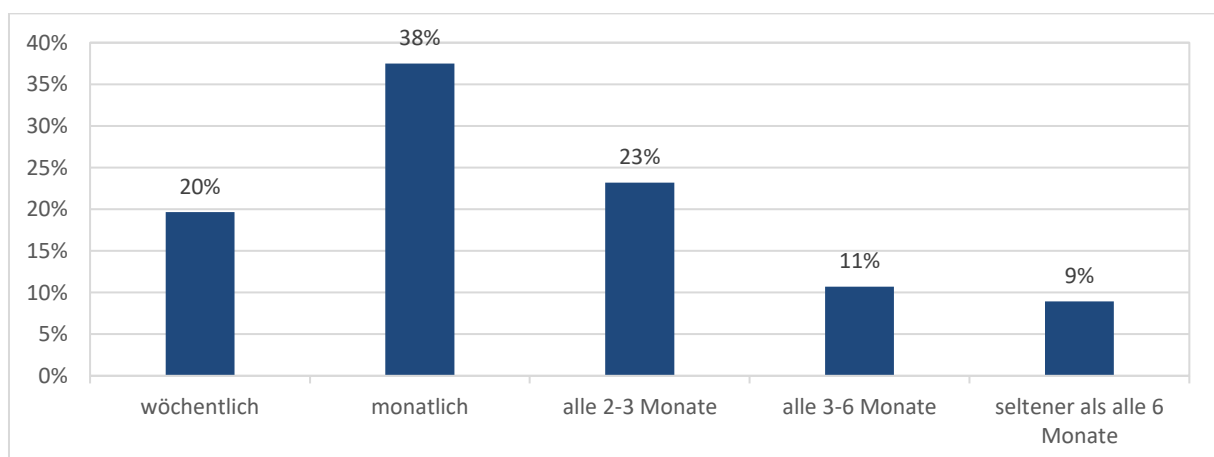
„Ich würde mir wünschen, dass die Inkubatoren sich besser untereinander vernetzen, z.B. WKO, AAIA und alle anderen relevanten Stakeholder.“

„Zu wenig nach Außen kommunizierte Kooperation der einzelnen Start-up Initiativen im Bundesland.“

„Die Betreuung könnte ein wenig mehr proaktiv sein.“

Auch die Kontakthäufigkeit mit dem Inkubator wurde in der Online-Befragung abgefragt. 38 % der Gründerinnen und Gründer gaben an, in der Betreuungszeit monatlich in Kontakt mit dem Inkubator gestanden zu haben bzw. zu stehen. 23 % waren alle zwei bis drei Monate in Kontakt. 20 % der Gründerinnen und Gründer hatten wöchentlich Kontakt mit dem Inkubator. Die restlichen Befragten (20 %) standen dagegen seltener in Kontakt: 11 % nur alle drei bis sechs Monate, 9 % seltener als alle sechs Monate (siehe Abbildung 19).

Abbildung 19: Kontakthäufigkeit mit dem Inkubator



Quelle: WPZ Research, Befragung der Gründerinnen und Gründer, n=56.

Darüber hinaus bewerteten die Gründerinnen und Gründer im Rahmen der Online-Umfrage die Intensität der Zusammenarbeit zwischen dem Start-up und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Inkubators. Diese wurde von einer großen Mehrheit der Befragten (82 %) als genau richtig eingeschätzt. Obwohl die Kontakthäufigkeit sehr unterschiedlich war, dürfte es den Inkubatoren gelungen sein, das Ausmaß der

Zusammenarbeit optimal auf die Bedürfnisse der Start-ups abzustimmen. Allerdings: 16 % wünschen sich einen intensiveren Austausch, demgegenüber stehen 2 %, die einen geringeren Austausch bevorzugen.

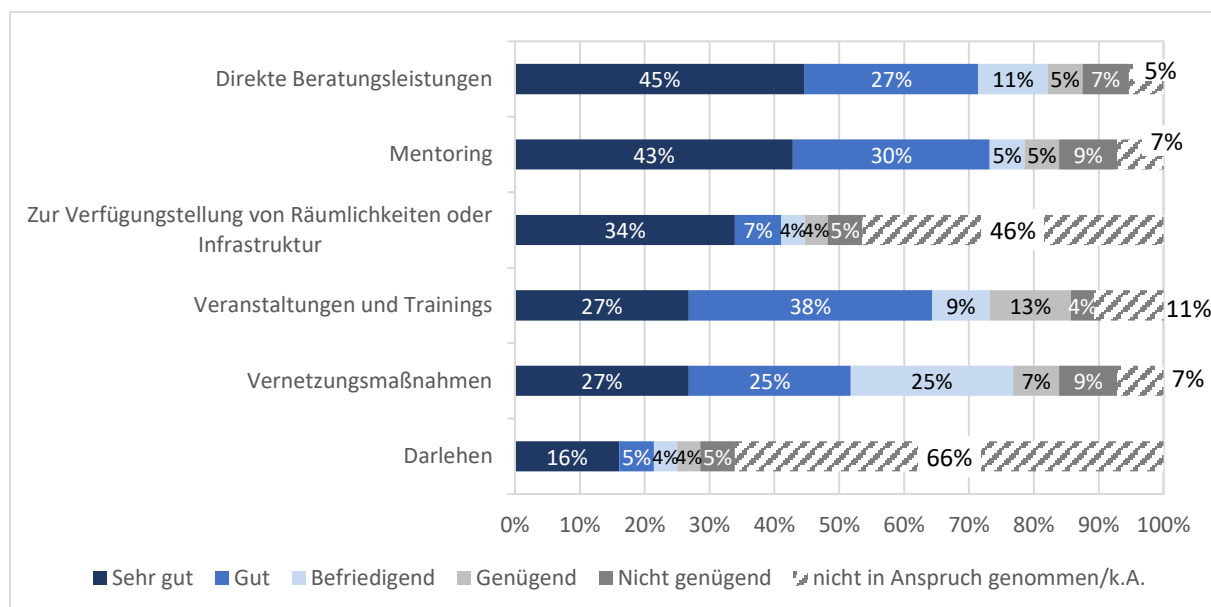
Des Weiteren bewerteten die Gründerinnen und Gründer im Rahmen der Online-Befragung auch die Leistungen des Inkubators, die sie bis dato in Anspruch genommen haben (siehe Abbildung 20). Sehr positiv bewertet wurden dabei insbesondere die direkten Beratungsleistungen der Inkubatoren. 45 % der Befragten vergaben dafür die Note „sehr gut“, 27 % die Note „gut“. Für das Mentoring durch die Inkubatoren fällt die Bewertung ähnlich positiv aus. 43 % der Befragten vergaben die Note „sehr gut“, 30 % die Note „gut“. Diese positive Bewertung ist insbesondere erfolgskritisch, da die meisten Inkubatoren stark auf individuelles Coaching und Mentoring setzen. Diese Leistungen können dahingehend auch als erfolgreich umgesetzt angesehen werden.

Hinsichtlich der Zurverfügungstellung von Räumlichkeiten und Infrastruktur wurde von 46 % der Befragten keine Antwort gegeben bzw. wurde die Leistung nicht in Anspruch genommen. Demgegenüber beurteilten 34 % die Leistung mit „sehr gut“, 7 % mit „gut“. Die Inkubatoren bieten teilweise eigene Büros bzw. Co-Working-Spaces an, die von den Gründerinnen und Gründern genutzt werden können. STARTUP.TIROL kooperiert bei den Räumlichkeiten mit Partnerinnen und Partnern, die Infrastruktur anbieten. Beim Inkubator v-start wird den betreuten Start-ups ein finanzieller Beitrag gewährt, der für die Nutzung von Infrastruktur verwendet werden kann.

Auch hinsichtlich der Darlehensvergabe der Inkubatoren an die Gründerinnen und Gründer gaben 66 % der Befragten an, diese nicht in Anspruch genommen zu haben (was auch daran liegen mag, dass diese nicht überall angeboten wird), bzw. es wurde keine Angabe gemacht. Jene Start-ups, die Darlehen in Anspruch genommen haben, bewerteten diese überwiegend mit der Note „sehr gut“.

Insgesamt ergibt sich damit auf Basis der Online-Befragung ein durchwegs positives Bild, was die Zufriedenheit der Gründerinnen und Gründer mit den Leistungen der Inkubatoren betrifft. Lediglich bei den Vernetzungsmaßnahmen orten die Gründerinnen und Gründer tendenziell noch Verbesserungspotenzial. 52 % vergaben dafür die Noten „gut“ bzw. „sehr gut“. Demgegenüber stehen 41 % der Gründerinnen und Gründer, welche die Noten „Befriedigend“ oder schlechter vergaben.

Abbildung 20: Bewertung der Leistungen des Inkubators



Quelle: WPZ Research, Befragung der Gründerinnen und Gründer, n=56.

Kommentare zum Leistungsangebot der Inkubatoren wurden ebenfalls in der Befragung erfasst und sind in nachfolgender Box dargestellt.

Statements der Befragten



„Alles perfekt.“

„Die Unterstützung durch das Mentoring und die Verbindung mit unseren Mentorinnen und Mentoren hat uns fantastisch vorbereitet und wir sind auch nach Beendigung des AplusB Scale-up Programms weiterhin mit unseren Mentorinnen und Mentoren in Kontakt.“

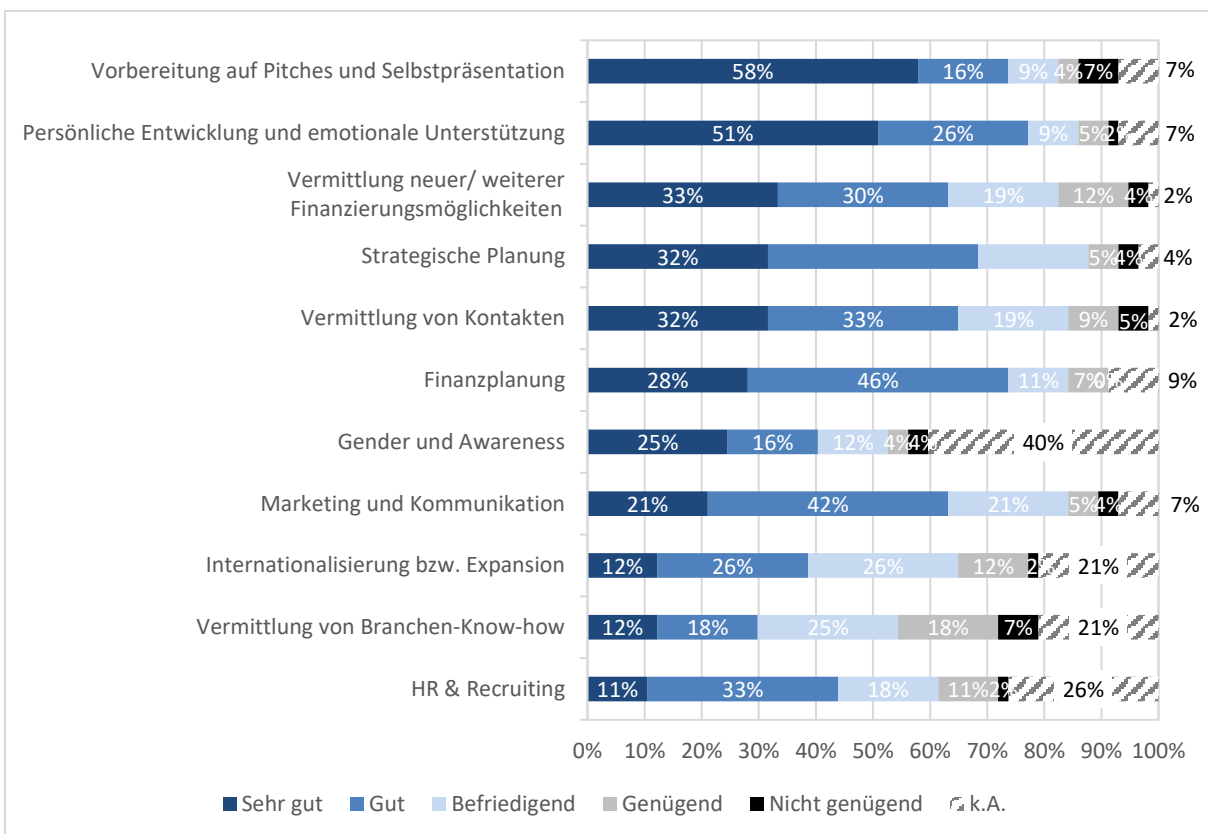
„Startups auf Verkauf trimmen - und damit rasch erste Kunden finden - das finale Produkt dann auf den Marktbedürfnissen ausrichten.“

„Für bereits in den Markt startende Start-ups ist das Finanzierungsmodell nicht sehr attraktiv...“

„Es wurde keine finanzielle Unterstützung angeboten.“

Zusätzlich konnten in der Online-Befragung die Kompetenzen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Inkubatoren bewertet werden. Die Ergebnisse der Bewertung werden in Abbildung 21 dargestellt.

Abbildung 21: Bewertung der Kompetenzen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Inkubators



Quelle: WPZ Research, Befragung der Gründerinnen und Gründer, n=57.

Die Bewertung der Kompetenzen im Bereich „Vorbereitung auf Pitches und Selbstpräsentation“ fällt dabei sehr positiv aus. 58 % der Befragten vergaben dafür die Note „sehr gut“ sowie 16 % die Note „gut“. Das Trainieren von Pitches und Selbstpräsentation spielt bei den Inkubatoren insbesondere in Vorbereitung auf die Präsentation vor dem Projektbeirat eine große Rolle, die entscheidend für die Aufnahme in die Inkubation ist. Aufgrund der sehr positiven Beurteilung kann angenommen werden, dass die Vorbereitungsmaßnahmen unter den Teilnehmerinnen und Teilnehmern als sehr hilfreich und zielführend angesehen werden.

Die Kompetenzen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Bereich „Persönliche Entwicklung und emotionale Unterstützung“ wurden von 51 % der Befragten mit der Note „sehr gut“ und von 26 % mit der Note „gut“ bewertet. Auch hinsichtlich dieser Kompetenz fällt die Beurteilung damit sehr positiv aus.

Ebenso wurden die weiteren abgefragten Kompetenzen von den Gründerinnen und Gründern durchwegs positiv beurteilt. Bis auf die Kompetenzen „Internationalisierung bzw. Expansion“ und „Vermittlung von Branchen-Know-how“ vergab eine Mehrheit der Befragten die Noten „gut“ bis „sehr gut“.

Auffällig ist, dass bezüglich der Kompetenz „Gender und Awareness“ 40 % der Befragten keine Angabe machten. Offenbar spielt dieses Bündel an Kompetenzen aus Sicht der Start-ups nur eine geringe Rolle. Auch bei „HR und Recruiting“, bei „Internationalisierung bzw. Expansion“ sowie „Vermittlung von Branchen-Know-how“ liegen für mehr als 21 % der befragten Gründerinnen und Gründer keine Angaben vor.

Von den Befragten, welche die Kompetenz „Internationalisierung bzw. Expansion“ bewerteten, haben sich die meisten für die Vergabe der Noten „gut“ bzw. „befriedigend“ entschieden (jeweils 33 %). Auch die Bewertung mit „sehr gut“ und „genügend“ liegt prozentual gleich auf (jeweils 15 %). In Bezug auf die Kompetenz „Vermittlung von Branchen-Know-how“ fällt die Beurteilung derjenigen, die eine Note vergaben, auch nicht ganz so positiv aus. Die meisten Gründerinnen und Gründer vergaben hier „befriedigend“ (32 %), gefolgt von den Noten „gut“ und „genügend“ (jeweils 23 %). Aus Sicht der befragten Start-ups bestehen in diesen Bereichen offenbar noch Potenziale zum Kompetenzaufbau der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Inkubatoren.

Insgesamt ergibt sich jedoch ein positives Bild, was die Kompetenzen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Inkubatoren betrifft, wie auch schon bei der Bewertung der Leistungen der Inkubatoren (Abbildung 20).

Erfüllung der Erwartungen und Kompetenzerreichung

Die positive Beurteilung der Betreuung während der Inkubationsphase spiegelt sich auch in der Erfüllung der grundsätzlichen Erwartungen der Gründerinnen und Gründer an das AplusB Scale-up Programm wider. 89 % gaben an, dass ihre grundsätzlichen Erwartungen erfüllt wurden. Lediglich 11 % verneinten dies.

Außerdem wurde in der Online-Befragung abgefragt, ob Erwartungen und Motive der Teilnehmenden, die diese wohlmöglich vor Eintritt in das Programm hatten, erfolgreich erfüllt werden konnten. Die Bewertung wird in Abbildung 22 dargestellt. Die Erwartungen und Motive konnten mehrheitlich erfüllt werden. Bezüglich aller abgefragten Kategorien entschied sich eine Mehrheit der Befragten, die Erwartungen im Vorhinein an das Programm hatten und in der Befragung eine Angabe gemacht haben, für die Antworten „sehr erfüllt“ bzw. „eher erfüllt“.

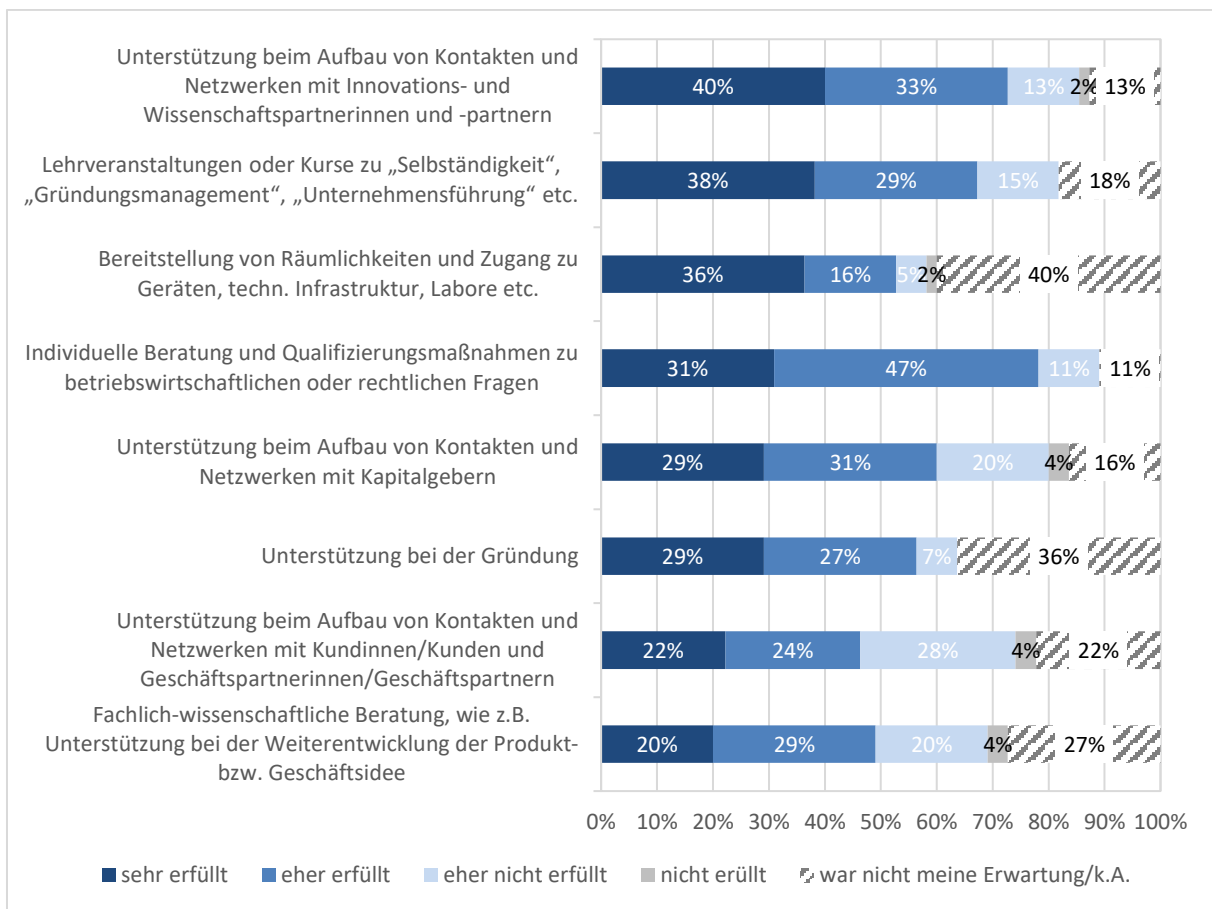
Insbesondere wurden die Erwartungen bezüglich der „Unterstützung beim Aufbau von Kontakten und Netzwerken mit Innovations- und Wissenschaftspartnerinnen und -partnern“ erfüllt. 40 % der Befragten gaben die Antwort „sehr erfüllt“, weitere 33 % entschieden sich für „eher erfüllt“. Auch im Hinblick auf „Lehrveranstaltungen oder Kurse zu „Selbstständigkeit“, „Gründungsmanagement“, „Unternehmensführung“ etc.“ wurden die Erwartungen größtenteils „sehr erfüllt“, mit 38 %, bzw. mit 29 % „eher erfüllt“.

Bezüglich der „Bereitstellung von Räumlichkeiten und Zugang zu Geräten, technischer Infrastruktur, Laboren etc.“ gaben, wie schon zuvor in Abbildung 20 in Bezug auf die „Zurverfügungstellung von Räumlichkeiten und Infrastruktur“, 40 % keine Antwort an bzw. hatten keine Erwartung. Diejenigen, welche die Leistung beurteilten und Erwartungen im Vorhinein hatten, beurteilten mehrheitlich mit „sehr erfüllt“.

Auffällig ist ferner, dass 36 % der Befragten hinsichtlich der Unterstützung bei der Gründung keine Angabe machten bzw. keine Erwartung hatten.

Hinsichtlich der „Unterstützung beim Aufbau von Kontakten und Netzwerken mit Kundinnen und Kunden sowie Geschäftspartnerinnen und Partnern“ gaben 28 % der Befragten an, dass ihre Erwartungen und Motive eher nicht erfüllt wurden. Auch in Abbildung 20 wurden „Vernetzungsmaßnahmen“ von 41 % der Befragten mit einer schlechteren Note als „gut“ bewertet. Demnach besteht aus Sicht der Gründerinnen und Gründer diesbezüglich offenbar tendenziell Verbesserungsbedarf.

Abbildung 22: Erfüllung bestimmter Erwartungen und Motive im Programm



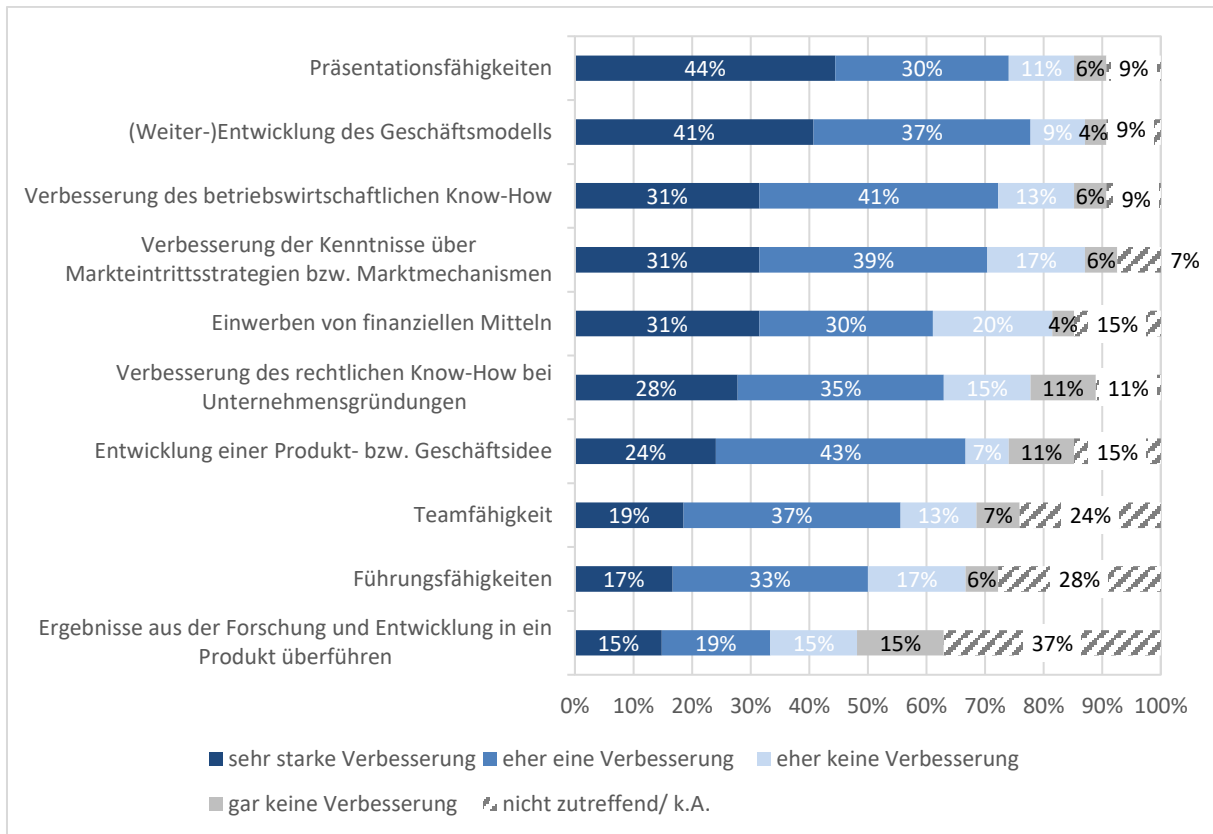
Quelle: WPZ Research, Befragung der Gründerinnen und Gründer, n=55.

Auf die Frage, wie die Gründerinnen und Gründer die Entwicklung ihrer Kompetenzen innerhalb ihres Teams durch die Aktivitäten des AplusB Scale-up Programms einschätzen (Abbildung 23), antwortete eine Mehrheit, dass sie „eher eine Verbesserung“ bzw. eine „sehr starke Verbesserung“ der Kompetenzen feststellen konnte. Die Teilnahme an der Inkubation hat sich folglich positiv auf die Kompetenzen der Gründerinnen und Gründer ausgewirkt. Lediglich hinsichtlich der Kompetenzentwicklung im Bereich „Ergebnisse aus der Forschung und Entwicklung in ein Produkt überführen“ war der Anteil derjenigen, die keine Angabe bzw. „nicht zutreffend“ angaben, mit 37 % relativ hoch.

Die Kompetenzen „Präsentationsfähigkeiten“ und die „(Weiter-)Entwicklung des Geschäftsmodells“ wurden dagegen sehr positiv bewertet. 44 % bzw. 41 % der Befragten sahen dabei eine sehr starke Verbesserung ihrer Kompetenzen und 30 % bzw. 37 % sahen eher eine Verbesserung.

Und auch die Kompetenzen „Verbesserung des betriebswirtschaftlichen Know-how“ sowie „Verbesserung der Kenntnisse über Markteintrittsstrategien bzw. Marktmechanismen“ wurden sehr positiv beurteilt.

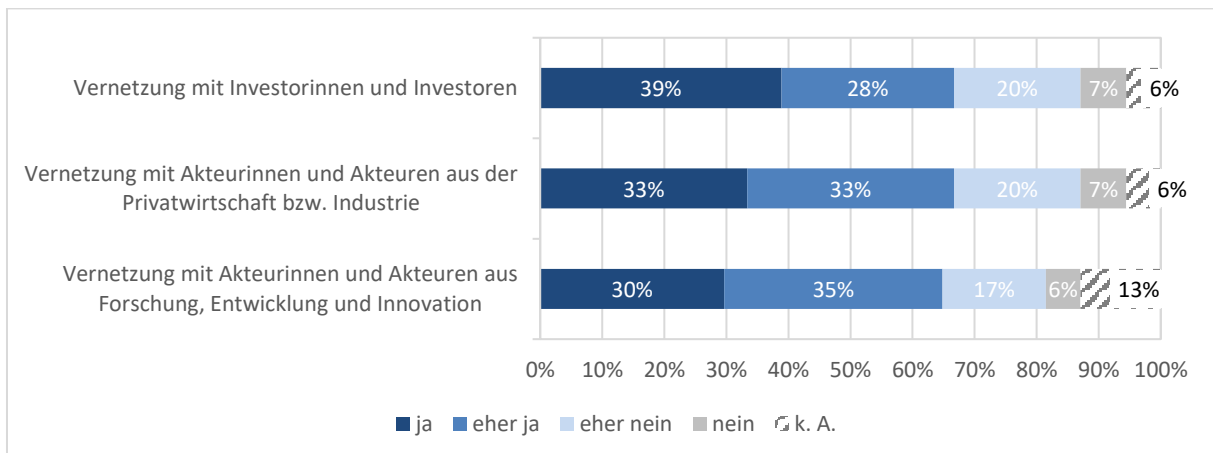
Abbildung 23: Entwicklung der Kompetenzen innerhalb des Teams



Quelle: WPZ Research, Befragung der Gründerinnen und Gründer, n=54.

Im Zuge der Online-Befragung (siehe Abbildung 24) zeigt sich, dass den Gründerinnen und Gründern der Anschluss an relevante internationale bzw. nationale Netzwerke gelungen ist. Die Vernetzung mit Investorinnen und Investoren wurde dabei am positivsten beurteilt. 39 % der Befragten gaben „ja“ an und 28 % „eher ja“. Auch die Vernetzung mit Akteurinnen und Akteuren aus der Privatwirtschaft bzw. Industrie sowie die Vernetzung mit Akteurinnen und Akteuren aus Forschung, Entwicklung und Innovation ist aus Sicht der Inkubatoren durch die Teilnahme an AplusB Scale-up gelungen.

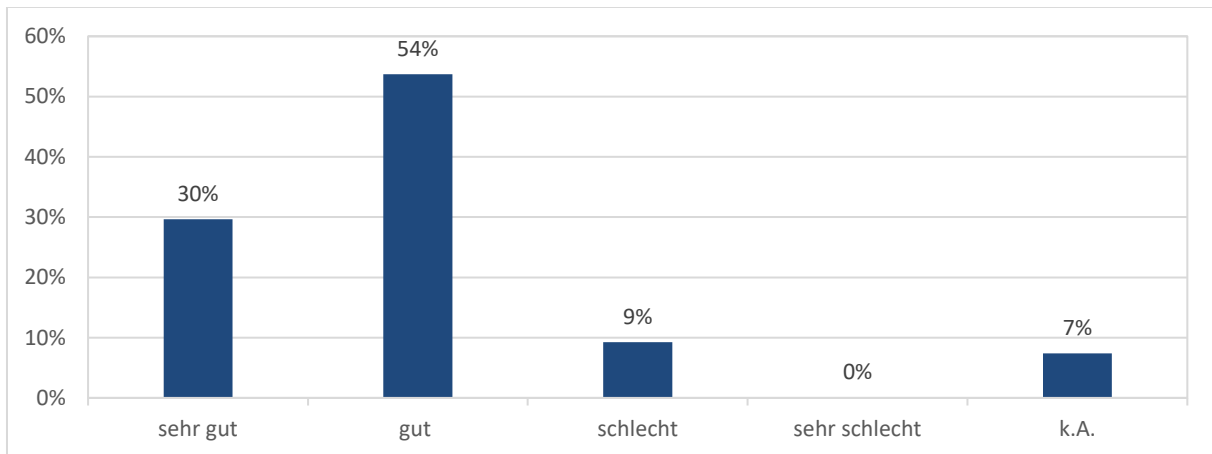
Abbildung 24: Anschluss an relevante internationale bzw. nationale Netzwerke



Quelle: WPZ Research, Befragung der Gründerinnen und Gründer, n=54.

Ein sehr positives Gesamtbild ergibt sich auch bezüglich der Frage, wie die Gründerinnen und Gründer die Vorbereitung durch den Inkubator auf alle für die Gründung und Führung eines Start-ups relevanten Herausforderungen sehen (siehe Abbildung 25). Eine Mehrheit von 54 % sehen die Vorbereitung als „gut“ an, 30 % sogar als „sehr gut“. Lediglich 9 % der Befragten entschieden sich für „schlecht“. Den Inkubatoren ist es damit offenbar gelungen, ein passendes Leistungsangebot zu entwickeln, das auf die Bedürfnisse der Start-ups gut eingeht.

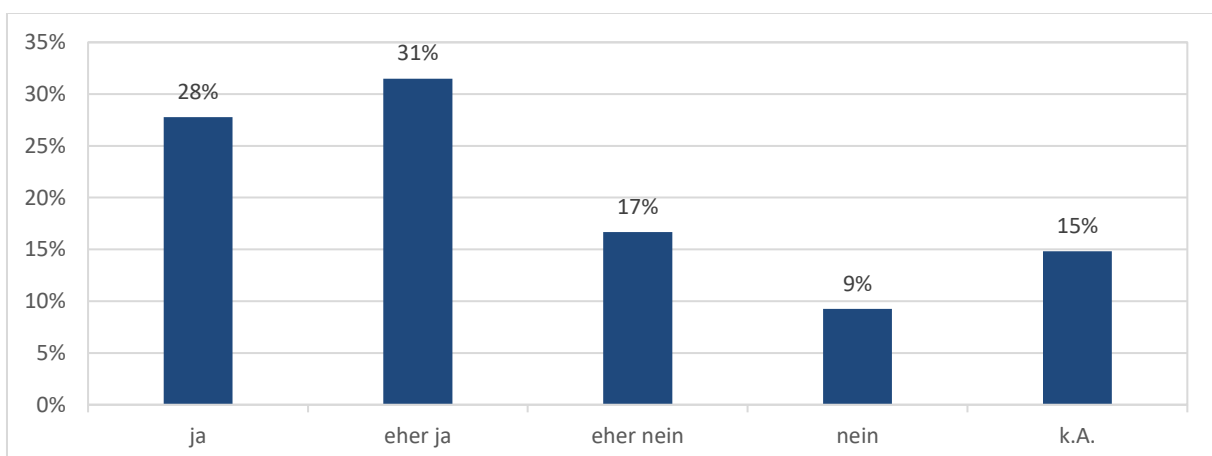
Abbildung 25: Vorbereitung durch den Inkubator auf alle für die Gründung und Führung eines Start-ups relevanten Herausforderungen



Quelle: WPZ Research, Befragung der Gründerinnen und Gründer, n=54.

Die obigen Ergebnisse (Abbildung 25) spiegeln sich in der Frage wider, ob die Gründerinnen und Gründer durch die Betreuung in der Lage sind, Aufgaben zu übernehmen, die sie sich zuvor nicht zugetraut hätten (siehe Abbildung 26). 31 % antworteten mit „eher ja“ sowie 28 % mit „ja“. 17 % der Befragten gaben „eher nein“ an und lediglich 9 % antworteten mit „nein“. AplusB Scale-up hat folglich sowohl die Kompetenzen als auch das Selbstvertrauen der Gründerinnen und Gründer merkbar gestärkt.

Abbildung 26: Sind Sie durch die Betreuung in der Lage, Aufgaben zu übernehmen, welche sie sich zuvor nicht zugetraut hätten?



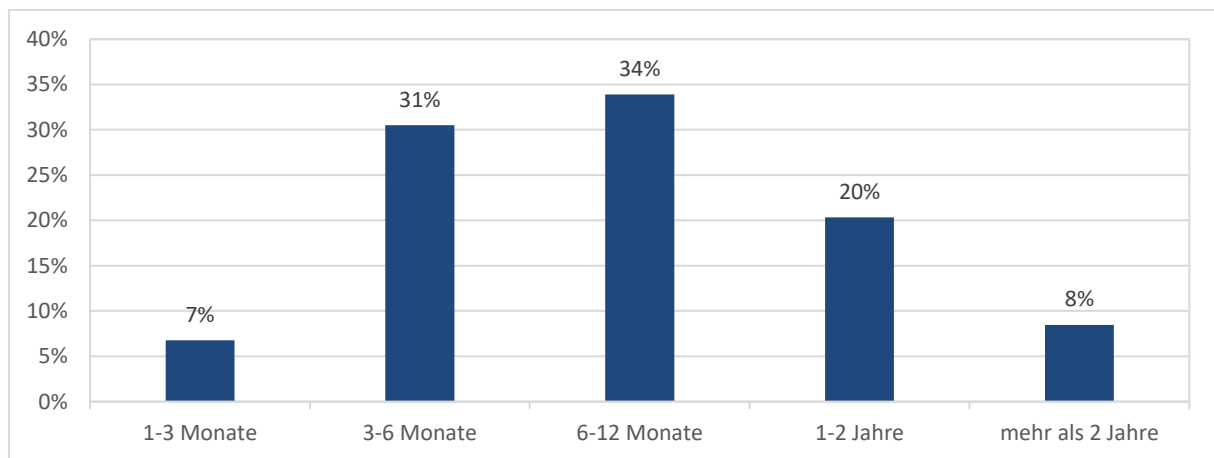
Quelle: WPZ Research, Befragung der Gründerinnen und Gründer, n=54.

Gründung

Des Weiteren wurden in der Online-Befragung Informationen über den Zeitpunkt der Gründungsidee, den Zeitrahmen und die Qualität der Gründung abgefragt. 91 % der Befragten gaben an, schon vor ihrem ersten Kontakt mit dem AplusB Scale-up Programm den Wunsch zur Unternehmensgründung gehabt zu haben. Nur 5 % hatten diesen erst nach dem ersten Kontakt mit dem AplusB Scale-up Programm.

Daneben gaben 34 % der Befragten an, dass sie die Gründungsidee für ihr Start-up sechs bis zwölf Monate vor dem Erstgespräch mit dem Inkubator hatten (siehe Abbildung 27). Weitere 31 % hatten die Gründungsidee drei bis sechs Monate vor dem Erstgespräch. 7 % der Befragten gaben an, erst ein bis drei Monate vor dem Erstgespräch die Gründungsidee gehabt zu haben. AplusB Scale-up erreicht die Gründerinnen und Gründer damit bereits in einer sehr frühen Phase ihrer Ideenfindung.

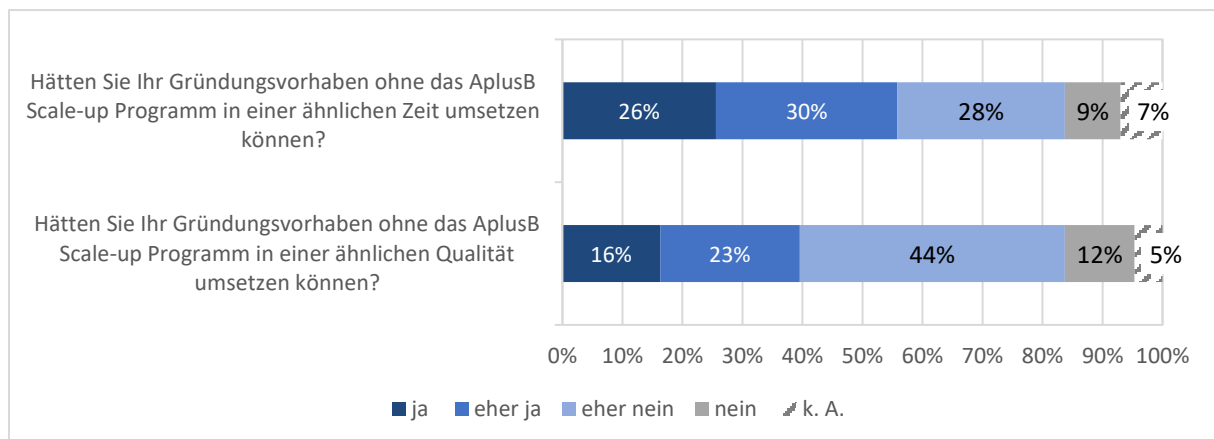
Abbildung 27: Wie lange vor dem Erstgespräch hatten Sie die Gründungsidee für Ihr Start-up?



Quelle: WPZ Research, Befragung der Gründerinnen und Gründer, n=59.

Die deutliche Mehrheit der Befragten hätte zwar ohne AplusB Scale-up ein Start-up gegründet, mehr als ein Drittel (37 %) ist allerdings der Meinung, dass das Gründungsvorhaben ohne AplusB Scale-up nicht in einer ähnlichen Zeit hätte umgesetzt werden können und somit deutlich länger gedauert hätte. Außerdem zeigt Abbildung 28, dass 44 % der Gründerinnen und Gründer davon ausgehen, ihr Gründungsvorhaben ohne das AplusB Scale-up Programm eher nicht in einer ähnlichen Qualität zur Umsetzung gebracht zu haben. Dazu kommen noch weitere 12 % der Befragten, die eine ähnliche Qualität in der Umsetzung nicht für möglich halten. Aus Sicht der Befragten hat AplusB Scale-up damit deutlich zur Qualitätssteigerung der Gründungsvorhaben beigetragen.

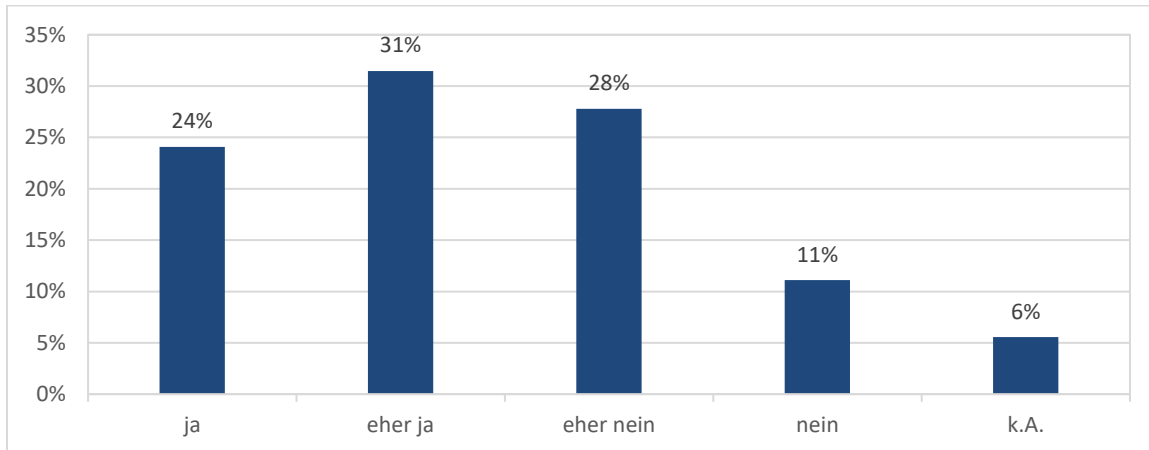
Abbildung 28: Zeitrahmen und Qualität der Gründung ohne das AplusB Scale-up Programm



Quelle: WPZ Research, Befragung der Gründerinnen und Gründer, n=43.

Es zeigt sich außerdem, dass sich für eine knappe Mehrheit der Gründerinnen und Gründer die Sicht auf die Aufgabengebiete einer Gründerin/Unternehmerin bzw. eines Gründers/Unternehmers verändert hat (31 % „eher ja“, 24 % „ja“) (siehe Abbildung 29). Das Leistungsangebot der Inkubatoren hat folglich zur Bewusstseinsbildung der Gründerinnen und Gründer beigetragen.

Abbildung 29: Hat sich Ihre Sicht auf die Aufgabengebiete einer Gründerin/Unternehmerin bzw. eines Gründers/Unternehmers verändert?



Quelle: WPZ Research, Befragung der Gründerinnen und Gründer, n=54.

COVID-19 und Online-Formate

Die COVID-19-Pandemie hat Auswirkungen auf alle Lebensbereiche, so auch auf die Zusammenarbeit der Start-ups mit den Inkubatoren. Präsenzformate konnten, wenn überhaupt, zu Beginn der Pandemie nur noch online stattfinden bzw. später im Sommer teilweise als Hybridveranstaltungen.

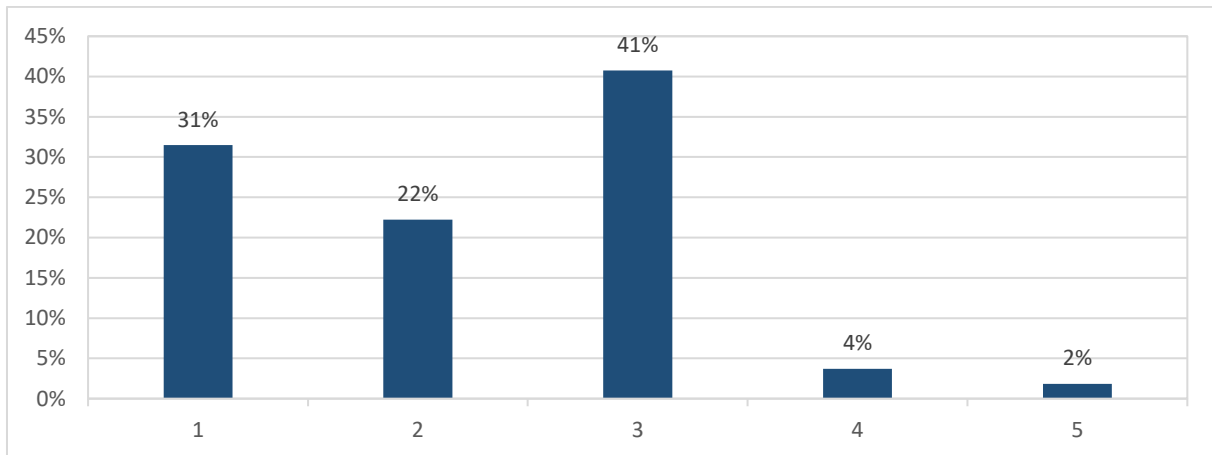
Auswirkungen der COVID-19 Pandemie auf die Arbeit der Inkubatoren, aufgezeigt beispielhaft an den Inkubatoren INiTS und v-start

Der Inkubator **INiTS** musste ab März 2020 sein AplusB Scale-up Programm teilweise bzw. vollständig digital umsetzen. Veranstaltungen wurden durch Online- oder Hybrid-Formate (ab Juni) ersetzt. Laut Inkubator ist die Gesamtzahl an Veranstaltungen insbesondere für das Pre- und Inkubationsprogramm trotz der Einschränkungen durch die Pandemie unverändert hoch geblieben. Einige (semi-)digitale Formate sollen auch über den Lockdown hinaus beibehalten werden. INiTS gibt an, dass die Umstellung der Formate sehr rasch und gut funktioniert und viel positives Feedback über die professionelle Durchführung eingebracht hat. Außerdem konnten teilweise die Teilnehmendenzahlen und somit auch die Reichweite der Veranstaltungen durch die Online-Formate erhöht werden.

Der Inkubator **v-start** gibt an, dass es durch die Corona-Pandemie gravierende Einschränkungen im Bereich Awareness/Stimulierung gab. Ab März 2020 erfolgte aufgrund der COVID-19 Pandemie ein absoluter Stillstand bei den Veranstaltungen. Bereits geplante Events mussten abgesagt werden. Die Stimulierung und Bewusstseinsbildung sollte nach dem Sommer 2020 je nach Pandemielage wieder intensiviert und der vor der Pandemie eingeschlagene Weg fortgesetzt werden. Regelmäßige und individuelle Coaching Gespräche mit Startups und Gründungsinteressierten fanden in der startupstube per Videokonferenz statt. Laut Inkubator wurde das Angebot sehr gut angenommen. Außerdem wurde ein digitaler Informationsaustausch über den *Instant-Messaging-Dienst Slack* eingerichtet.

Auch angesichts der Pandemie notwendige Anpassungen am Programm wurden von den Gründerinnen und Gründern im Rahmen der Online-Umfrage bewertet (Abbildung 30). Demnach stuften 41 % der Befragten die Anpassungen als „befriedigend“ ein, gefolgt von 31 %, die ein „sehr gut“ vergaben. Weitere 22 % bewerteten die Anpassungen mit „gut“. Die Sicht auf die Anpassungen des Programms ist damit durchaus heterogen.

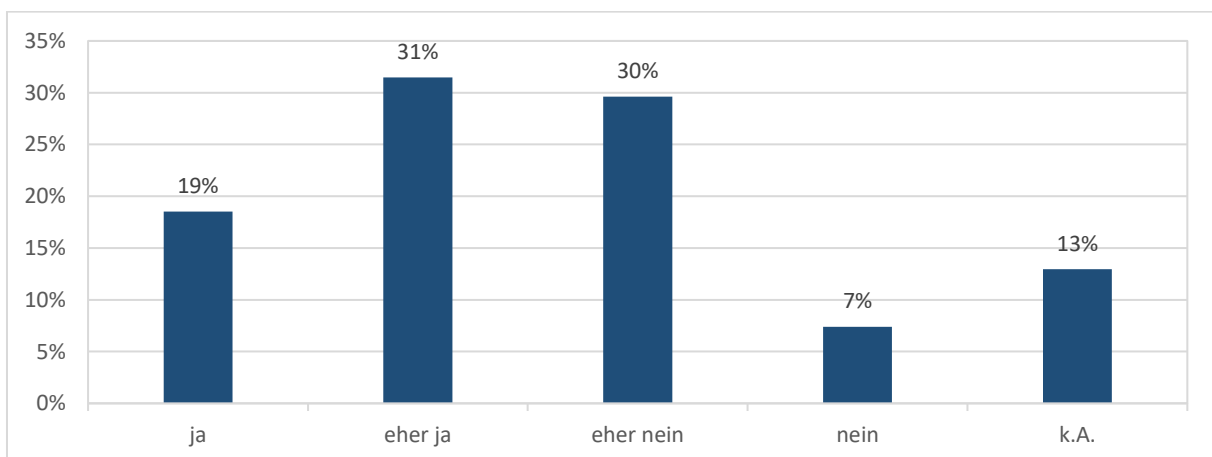
Abbildung 30: Anpassungen am Programm durch die COVID-19-Pandemie



Quelle: WPZ Research, Befragung der Gründerinnen und Gründer, n=54.

Die Frage, ob auch in Zukunft verstärkt Online-Formate für den Austausch und die Betreuung genutzt werden sollten, kann auf Basis der Ergebnisse (siehe Abbildung 31) tendenziell mit „ja“ beantwortet werden. Allerdings sprechen sich auch 30 % für „eher nein“ aus und 7 % für ein klares „nein“. Eine eindeutige Positionierung der Befragten kann dahingehend nicht festgestellt werden. Offenbar schätzen die Befragten sowohl die Vorzüge von Online-Formaten, sie sind sich allerdings auch bewusst, wie wichtig persönliche Kontakte und informelle Vernetzungsmöglichkeiten für ihre Gründungsvorhaben sind.

Abbildung 31: Verstärkter Einsatz von Online-Formaten nach Ende der Pandemie



Quelle: WPZ Research, Befragung der Gründerinnen und Gründer, n=54.

Fazit und Verbesserungspotenziale

Die Ergebnisse der Online-Befragung sprechen dafür, dass es den Inkubatoren gelungen ist, Leistungen und Maßnahmen anzubieten, die eine zielführende und zweckmäßige Unterstützung der Gründerinnen und Gründer ermöglichen. Die Betreuungsleistungen während der Inkubation und auch davor in der Pre-Inkubation werden insgesamt sehr positiv bewertet. Es ergibt sich dahingehend ein durchwegs positives Bild, was die Zufriedenheit

der Gründerinnen und Gründer mit den Leistungen der Inkubatoren betrifft. Insbesondere kann der starke Fokus der Inkubatoren auf individuellen Betreuungsformaten, wie individuellem Coaching und Mentoring, als erfolgreich angesehen werden. Die Inkubatoren konnten insgesamt ein passendes Leistungsangebot entwickeln, das auf die Bedürfnisse der Start-ups gut zugeschnitten ist, sie auf relevante Herausforderungen vorbereitet und so zu einer deutlichen Qualitätssteigerung der Gründungsvorhaben beiträgt.

Die insgesamt sehr positiven Ergebnisse der Online-Befragung spiegeln sich in den Antworten auf die Frage wider, ob die Gründerinnen und Gründer ein weiteres Mal am AplusB Scale-up Programm teilnehmen würden. 81 % der Befragten beantworteten dies mit „ja“ und 11 % mit „eher ja“.

Auf Basis der Ergebnisse der Online-Befragung besteht tendenziell Verbesserungsbedarf bezüglich der Kompetenzen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Inkubatoren in den Bereichen „Internationalisierung bzw. Expansion“ und „Vermittlung von Branchen-Know-how“.

In Bezug auf die Vernetzungsmaßnahmen der Inkubatoren sind die Ergebnisse nicht ganz eindeutig: Einerseits sehen die Gründerinnen und Gründer tendenziell noch Optimierungsbedarf, wie z.B. beim Aufbau von Kontakten und Netzwerken mit Kundinnen und Kunden sowie Geschäftspartnerinnen und -partnern; andererseits geben die Gründerinnen und Gründer mehrheitlich an, dass der Anschluss an relevante internationale bzw. nationale Netzwerke durch das Programm gelungen ist. Da die Einbindung in Netzwerken für die Entwicklung von jungen, innovativen Unternehmen essenziell ist, wird empfohlen, die Effektivität der Vernetzungsmaßnahmen und die Netzwerke an sich intensiver zu monitorieren, um Erfolgsfaktoren und weitere Entwicklungschancen identifizieren zu können (siehe hierzu auch Kapitel 6).

Die Gründerinnen und Gründer konnten außerdem explizit angeben, wo sie weitere Verbesserungspotenziale für die Betreuung von Start-ups durch das AplusB Scale-up Programm sehen. Die Anmerkungen werden in der Box wie folgt dargestellt.

Statements der Befragten

„Mehr Vernetzung zu Investoren und anderen Inkubatoren, die Nischen besetzen können (Fintech; Deeptech; oder andere Spezialthemen). AplusB ist generell super, aber leider eher ein Generalist.“

„Mehr Kurse anbieten bzw. Kursangebote aller Start-up Initiativen im Bundesland vernetzen.“

„Mehr Vernetzung mit Industrie, Kunden und Investoren. Plattform ermöglichen, wo sich innovative Startups mit offenen Kunden etc. vernetzen und austauschen können.“

„Betreuer könnten in gewissen Themen mehr *up to date* sein (v.a. in Bereichen wie Marketing, Business Model, relevante KPIs usw.).“

„Ein fixer Zeitplan für Austausch, Beratungen und Mentoring.“

„Finanzierungsberatung, Kontakte zu Investoren, Unterstützung bei Finanzierungsrunden“

„Stärker Fokus auf Softwareentwicklung und Lizenzierung“

„Mehr technische Beratung in Elektronik/Hardwareentwicklung.“

„Im tatsächlichen Verkauf - da viele Startups gute Ideen entwickeln, die Überleitung zum Kunden aber viele nicht schaffen - aus meiner persönlichen Sicht wird bei vielen Startups am Markt vorbeientwickelt bzw. wären manche Ideen bei früherer Kundenfokussierung erfolgreich - wir haben z.B. ein technisch sehr ähnliches Produkt vom ersten Prototyp bis zum Serienmodell an den Kunden angepasst und dadurch deutlich bessere Verkaufszahlen.“

„Mir fällt nichts ein. Jedes Problem oder jede Frage wurde entweder von unserem Lead/Co-Lead Betreuer beantwortet oder wir wurden an einen Kontakt weitergeleitet, der/die uns weitergeholfen hat. Das Know-how im Haus und das Netzwerk ist Gold wert.“

6. Unterstützung und Netzwerkbildung in der Innovationslandschaft

Netzwerke sind von herausragender Bedeutung für junge, innovative Unternehmen. Sie ermöglichen den Unternehmen den Zugang zu wesentlichen Ressourcen, wie etwa neuen Finanzierungsmöglichkeiten, zusätzlichem Know-how oder den Kontakt mit potenziellen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Zahlreiche internationale Studien konnten die positiven Wirkungen bereits analysieren und dokumentieren. Insbesondere sind Netzwerkaktivitäten für neu gegründete Firmen von Vorteil, da sie einen positiven Effekt auf die Überlebensrate und das Unternehmenswachstum haben (siehe z.B. Havens und Senneseth (2001), Zaheer und Bell (2005), sowie McAdam et al. (2006)). Havens und Senneseth (2001) fassen ihre Schlussfolgerungen folgendermaßen zusammen: „...firms with large networks will exhibit better performance than firms with small networks, and consequently that firms with networks will perform better than firms without any network“.

Angesichts dieser nachgewiesenen positiven Effekte auf die Unternehmensentwicklung ist die nationale und internationale Netzwerkbildung ein Ziel von AplusB Scale-up. Stimulierungs- und Vernetzungsmaßnahmen werden daher im Rahmen des Programms gefördert (BMVIT, 2016). Im Rahmen der Evaluierung wurden folglich auch die Netzwerke, welche die Inkubatoren pflegen und ihren Start-ups zur Verfügung stellen, näher analysiert und aufbereitet. Die zugrundeliegenden Informationen stammen von den jeweiligen Inkubatoren und wurden durch die aws erhoben. Aufgrund des Datenschutzes sieht das Evaluationsteam in Abstimmung mit dem Auftraggeber jedoch ab, die jeweiligen Netzwerke der Inkubatoren zu visualisieren und die Namen aller Kooperationspartnerinnen und -partner zu nennen. Es erfolgt daher nur eine deskriptive Beschreibung der einzelnen Netzwerke samt ihren Charakteristika und punktuelle Namenshinweise v.a. auf große Einrichtungen im vorliegenden Bericht.

INiTS

Der Wiener Inkubator INiTS unterscheidet bei der Auflistung seiner Partnerinnen und Partner insbesondere nach dem rechtlichen bzw. vertraglichen Status. So werden etwa die drei Gesellschafter Universität Wien, Technische Universität Wien und Wirtschaftsagentur Wien als wesentliche Knotenpunkte innerhalb der 69 genannten Kooperationen festgehalten.

Mit etwas weniger als der Hälfte der Partnerinnen und Partner (32 bzw. 46 %) hat der Inkubator Verträge bezüglich Zusammenarbeit und Kooperation abgeschlossen. Diese Akteurinnen und Akteure reichen von Universitäten, Fachhochschulen über die Wirtschaftskammer bis hin zu Versicherungsunternehmen. Darüber hinaus war mit weiteren vier Partnerinnen und Partnern im Frühjahr 2021 ein Vertragsentwurf in Ausarbeitung. Das gilt etwa für den Wiener Startup-Hub Wexelerate oder die Plattform AustrianStartups. Acht Partnerinnen und Partner, darunter die Wirtschaftsuniversität Wien, die Universität für Bodenkultur Wien oder der IST Cube des Institute of Science and Technology Austria, haben einen *Letter of Intent* mit INiTS unterzeichnet. Darüber hinaus besteht zu weiteren 22 Partnerinnen und Partnern bzw. 32 % eine sonstige – meist losere – Form der Zusammenarbeit. Darunter fällt etwa die Zusammenarbeit mit dem Venture Capital Fonds Speedinvest, dem aws Gründerfonds oder der Open Innovation Plattform Health Hub Vienna.

39 Kooperationen bzw. 57 % bestehen bereits seit Beginn des AplusB-Programms. Das deutet darauf hin, dass INiTS sowohl bestehende Beziehungen pflegt und vertieft als auch kontinuierlich neue knüpft, um den inkubierten Start-ups attraktive Kontakte zur Verfügung zu stellen.

accent

Im Vergleich mit INiTS, aber auch mit tech2b und v-start meldet der niederösterreichische Inkubator accent mit 23 Partnerinnen und Partnern eine relativ geringe Anzahl an Netzwerkbeziehungen. Ob dies daran liegt, dass tatsächlich weniger Kontakte gepflegt werden oder nur besonders intensive Kontakte an die aws weitergegeben wurden, lässt sich nicht abschließend beurteilen. accent unterscheidet bei der Aufstellung seiner Netzwerkpartnerinnen und -partner nicht nach dem vertraglichen Status oder dem Tätigkeitsfeld, sondern nach geographischen Gesichtspunkten. Es wird dabei zwischen dem regionalen Netzwerk in Niederösterreich, dem Sitz des Inkubators, und dem nationalen und internationalen Netzwerk unterschieden.

Auf regionaler Ebene weist accent zehn Kontakte aus (43 %). Darunter fallen etwa die Donau Universität Krems oder die Fachhochschulen in St. Pölten, Wr. Neustadt, Krems und Wieselburg. Das nationale Netzwerk außerhalb

Niederösterreichs besteht aus sechs Partnerinnen und Partnern, darunter die Universität für Bodenkultur, die Veterinärmedizinische Universität Wien oder das AIT. Auf internationaler Ebene werden sieben Kontakte genannt, wie etwa zur Helmholtz Gemeinschaft, der größten Organisation zur Förderung und Finanzierung der Forschung in Deutschland, oder dem European Business & Innovation Centre Network. Kontakte mit Industrieunternehmen scheinen in den Angaben von accent auf keiner der drei Ebenen auf. Auffällig ist, dass viele der genannten Kontakte eine Multiplikator-Funktion innehaben.

tech2b

Aus der Netzwerkanalyse des oberösterreichischen Inkubators tech2b geht hervor, dass er Beziehungen zu insgesamt 75 Partnerinnen und Partnern pflegt. tech2b beschreibt seine Netzwerkbeziehungen anhand der Funktion bzw. Tätigkeitsfelder der Partnerinnen und Partner.

Im Zuge der Zwischenevaluierung wurden diese Gruppen zwecks Übersicht minimal angepasst und zusammengeführt. Daraus ergibt sich folgende Kategorisierung der Netzwerkpartnerinnen und -partner. Fast die Hälfte der Partnerinnen und Partner (35 bzw. 47 %) erbringen Beratungsleistungen, etwa im Bereich Recht, PR oder Strategie oder Marketing. Beispielhaft sind hier Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, Marketing-agenturen oder Unternehmensberatungen zu nennen. Des Weiteren nennt der Inkubator Partnerinnen und Partner, die insbesondere der Netzwerkpflege und den Kontakten dienen. Dies sind etwa die Wirtschaftskammer Oberösterreich oder die Fachhochschule Oberösterreich. Acht Partnerinnen und Partner bzw. 11 % lassen sich dieser Kategorie zuordnen. Ebenso pflegt tech2b Kontakte im Bereich Finanzen und Venture Capital, auf den ebenfalls 11 % der Beziehungen entfallen. Lokale Banken, Fonds, aber auch das Investoren Matching-Service der aws i2 Business Angels sind hier exemplarisch zu nennen. Fünf Partnerinnen und Partner bzw. 7 % entfallen auf den Bereich Medizintechnik. Rund ein Fünftel der Partnerinnen und Partner von tech2b sind Start-ups, die als Alumni ihre Erfahrungen weitergeben.

tech2b konnte während der Programmlaufzeit von AplusB Scale-up damit sowohl bestehende Netzwerke und Kontakte pflegen als auch neue aufbauen und etablieren. Knapp die Hälfte der Kontakte (37 bzw. 49 %) bestehen bereits seit Programmbeginn.

Science Park Graz

Der Inkubator Science Park Graz wählt seinerseits wiederum eine andere Form der Erfassung seiner Netzwerkpartnerinnen und -partner und kategorisiert diese nach den Zielen von AplusB Scale-up.

Insgesamt wurden für die vorliegende Evaluierungsstudie 75 Kooperationen angegeben, davon entfallen 17 bzw. 23 % auf das Ziel „Erweiterung und Ausschöpfung des Potenzials für die Gründung FTI- und wachstumsorientierter Frühphasenunternehmen“, 37 bzw. 49 % auf das Ziel „Erhöhung der Chancen, dass Unternehmen auch nach der Förderung am Standort Österreich fortbestehen und wachsen“ und 21 bzw. 28 % auf das Ziel „Unterstützung bei der Realisierung von Wachstumsmöglichkeiten am internationalen Markt“. Unter den Partnerinnen und Partnern finden sich dabei sowohl die Grazer Universitäten als auch der Cluster Silicon Alps und das CEE Business Angel Network. Science Park Graz weist damit eine ähnliche Anzahl an Kooperationen auf wie die übrigen Inkubatoren.

Beim Inkubator Science Park Graz bestehen fast neun von zehn Kontakten (65 bzw. 87 %) bereits seit Beginn von AplusB Scale-up. Das ist deutlich mehr als bei den anderen Inkubatoren, wo der Wert etwa bei der Hälfte liegt. Die übrigen kamen während der Programmlaufzeit kontinuierlich hinzu.

STARTUP.TIROL

STARTUP.TIROL untergliedert – ähnlich wie INiTS – seine Kooperationen nach dem rechtlichen bzw. vertraglichen Status. Die 24 Partnerinnen und Partner werden daran unterschieden, ob sie Gesellschafter der Start up Tirol GmbH oder Vereinsmitglieder von STARTUP.TIROL sind. Mit der Universität Innsbruck, der Medizinischen Universität Innsbruck, der Fachhochschule Kufstein, dem MCI Management Center Innsbruck, der UMIT - Privatuniversität für Gesundheitswissenschaften, Medizinische Informatik und Technik, der Standortagentur Tirol und dem Verein STARTUP.TIROL weist der Inkubator eine vergleichsweise hohe Anzahl an Gesellschaftern

auf. Der Verein STARTUP.TIROL setzt sich wiederum aus 13 Mitgliedern zusammen. Externe Partnerinnen und Partner außerhalb der Gesellschafter- und Vereinsstrukturen werden lediglich drei an der Zahl angegeben. Das sind die Innovationsplattform Kufstein, die Vernetzungsplattform web&speck und die Förder- und Unternehmensberatung CEMIT in Innsbruck.

Der Inkubator macht keine Angaben darüber, welche Kontakte bereits zu Beginn der Programmlaufzeit von AplusB Scale-up bestanden. Aussagen, wie sich das Netzwerk im Zeitverlauf entwickelt hat, sind daher nicht möglich.

v-start

Die Vorarlberger Inkubator v-start verfügt mit 73 Partnerinnen und Partnern über das größte Netzwerk an Kontakten. Dabei ist allerdings zu beachten, dass auch jene Partnerinnen und Partner gemeldet wurden, mit denen lediglich ein (loser) Erfahrungsaustausch und keine explizite Kooperation besteht. Bei fast der Hälfte (36 bzw. 49 %) der Partnerinnen und Partner wird ein solcher Erfahrungsaustausch angegeben. Dabei handelt es sich insbesondere um internationale Akteurinnen und Akteure, wie die University of Vermont (USA), die Transilvanian Business School (ROM), die Solbridge International Business School South Korea oder die Universität Lichtenstein. Kooperationen im engeren Sinne bestehen mit 26 Partnerinnen und Partnern (36 %). Das sind etwa das Startup Netzwerk Bodensee, das Gründerservice der Wirtschaftskammer Vorarlberg oder die Karel de Grote Hogeschool in Belgien. Fünf Partnerinnen und Partner, wie der Fonds Speedinvest oder Alpine Equity, lassen sich dem Bereich Venture Capital und Mentoring zuordnen.

Ähnlich zu den übrigen Inkubatoren besteht rund die Hälfte der Kooperationen (37 bzw. 51 %) bereits seit Beginn des AplusB-Programms.

Fazit

Netzwerke sind essenziell für die Entwicklung von jungen, innovativen Unternehmen. In zahlreichen internationalen Studien konnte gezeigt werden, dass Unternehmen mit umfassenden Kontakten und Beziehungen eine bessere Performance erzielen. Die Netzwerkbildung ist daher ein erklärtes Ziel des AplusB-Programms. Die Netzwerkanalysen der Inkubatoren zeigen, dass diese zum Teil sehr umfassend Kooperationen pflegen. Die Partnerinnen und Partner sind dabei nicht nur im unmittelbaren regionalen Umfeld der Inkubatoren angesiedelt, sondern auch international höchst aktiv. Über alle sechs Inkubatoren hinweg zeigt sich, dass rund die Hälfte der Kooperationen bereits seit Programmbeginn von AplusB Scale-up bestehen. Das deutet darauf hin, dass die Inkubatoren sowohl bestehende Beziehungen pflegen und vertiefen als auch kontinuierlich neue knüpfen, um den inkubierten Start-ups attraktive Kontakte zur Verfügung zu stellen.

Das Reporting der Inkubatoren hinsichtlich ihrer Netzwerkbeziehungen ist allerdings sehr unterschiedlich, sodass die Aktivitäten kaum miteinander verglichen werden können. Für die Zukunft bzw. die Abschlussevaluierung von AplusB Scale-up wird empfohlen, ein einheitliches Reporting der sechs Inkubatoren hinsichtlich ihrer Kooperationsaktivitäten zu etablieren. Damit soll es in Zukunft möglich sein, Erfolgsfaktoren und Entwicklungschancen herauszuarbeiten. Bei einer Vereinheitlichung der Rückmeldungen sollten insbesondere die Angebote bzw. Tätigkeitsfelder der Kooperationspartnerinnen und -partner im Mittelpunkt stehen. So könnte beispielsweise erhoben werden, ob Beratungsleistungen etwa im Bereich Recht, PR, Strategie oder Marketing erbracht werden, ob Finanzierungsmöglichkeiten wie Venture Capital zur Verfügung gestellt werden, ob ein allgemeiner Erfahrungsaustausch z.B. mit anderen Inkubatoren und Netzwerken stattfindet, oder ob es sich um Start-ups handelt, welche die Inkubationsphase bereits durchlaufen haben und als Alumni ihre Erfahrungen an andere Gründerinnen und Gründer weitergeben.

Bei künftigen Erhebungen der Netzwerkaktivitäten der Inkubatoren sollte die zeitliche Komponente – wie lange die Kooperationen bereits bestehen – weiterhin erhoben werden, um feststellen zu können, ob die Kooperationen nachhaltig von Bestand sind.

7. Zur Kostenstruktur und Förderabwicklung von AplusB Scale-up in den Inkubatoren

Mit dem Übergang von AplusB zu AplusB Scale-up und dem Wechsel der für die Programmadministration verantwortlichen Agentur, nämlich von der FFG zur aws, hat sich auch das Grundgerüst der Förderung geändert. Wurde im Vorgängerprogramm der Betrieb des Inkubators gefördert, so steht mit AplusB Scale-up ausschließlich eine Projektförderung zur Verfügung, in welcher nur Kosten gefördert werden, die den Gründungsprojekten oder Maßnahmen zur Awareness-Bildung zuordenbar sind. Ausschlaggebend für diese Änderung waren u.a. zwei Rechnungshofprüfungen in der Vergangenheit (siehe Box), welche beide eine höhere Transparenz und eine bessere Kostenabgrenzung beim Betrieb von AplusB-Zentren einforderten.

Erkenntnisse aus Rechnungshofprüfungen in der Vergangenheit

Im Jahr 2013 überprüfte der Rechnungshof die Gebarung der Science Park Graz GmbH. Ziel war die Beurteilung des Zwecks der Gründung der Science Park Graz GmbH zur Unterstützung bei Unternehmensgründungen, die Förderungsabwicklung, die Wirkungen und die Bewertung der finanziellen Situation der Science Park Graz GmbH. Die Prüfung mündete schließlich in 21 Empfehlungen, darunter:

- „Für eine umfassende und nachvollziehbare Projektdokumentation wäre Sorge zu tragen.
- Es wären Maßnahmen zu setzen, um die Kosten für den Projektbeirat zu reduzieren.
- Maßnahmen zur Reduktion der Verwaltungskosten wären zu setzen.
- Durch gezielte Maßnahmen wäre ein weiteres Ansteigen der Förderungskosten zu vermeiden.
- Compliance-Richtlinien wären rasch zu erstellen und in Kraft zu setzen“ (Rechnungshof, 2014a, S. 163).

Auch die oberösterreichische tech2b Inkubator GmbH wurde im Jahr darauf (2014) vom Rechnungshof geprüft. Auch dabei wurden ähnliche Empfehlungen, die insbesondere die Kostenstruktur des Inkubators betreffen, ausgesprochen. So wurde etwa angeregt, Maßnahmen zur Erhöhung der privaten monetären Finanzierungsbeiträge zu setzen, Kostenreduktionen vorzunehmen, sonstige betriebliche Aufwendungen zu reduzieren, sowie ein effizientes Kostenmanagement und -monitoring vorzunehmen (Rechnungshof, 2014b). Dem damaligen BMVIT als Fördergeber wurde empfohlen, die Richtlinie des AplusB-Programms zu überarbeiten, um flexiblere Organisationsformen zu ermöglichen.

2017 überprüfte der Rechnungshof die Umsetzung der Empfehlungen, die er bei einer vorangegangenen Gebarungsüberprüfung abgegeben hatte. Dabei hielt er fest, dass die neue Förderrichtlinie von AplusB Scale-up eine Förderung von Projekten und nicht mehr eine Förderung von AplusB-Zentren *per se* (Strukturförderung) vorsieht. Folglich können die Eigentümer die Organisationsform der Gründerzentren flexibel wählen. Das BMVIT setzte damit die Empfehlung des Rechnungshofes um. Der Inkubator tech2b selbst, erhöhte die privaten monetären Finanzierungsbeiträge beträchtlich, setzte Maßnahmen zur Kostenreduktion, insbesondere zur Reduktion der sonstigen betrieblichen Aufwendungen um, reduzierte die Anzahl der Beschäftigten und erstellte nunmehr aussagekräftige und detaillierte Quartalsberichte und überwachte die Kosten sowie deren Entwicklung ständig. Zusammenfassend wurde daher festgehalten, dass alle Empfehlungen des Rechnungshofes umgesetzt wurden (Rechnungshof, 2017).

Mit dem Umstieg auf eine Projektförderung hat das BMVIT (jetzt BMK) auf die Rechnungshofkritik reagiert, und der Rechnungshof selbst hat festgehalten (siehe Box oben), dass all seine Empfehlungen in der AplusB Scale-up Förderrichtlinie berücksichtigt werden.

Demnach sind gemäß Programmdokument folgende Kosten im Rahmen von AplusB Scale-up förderbar:

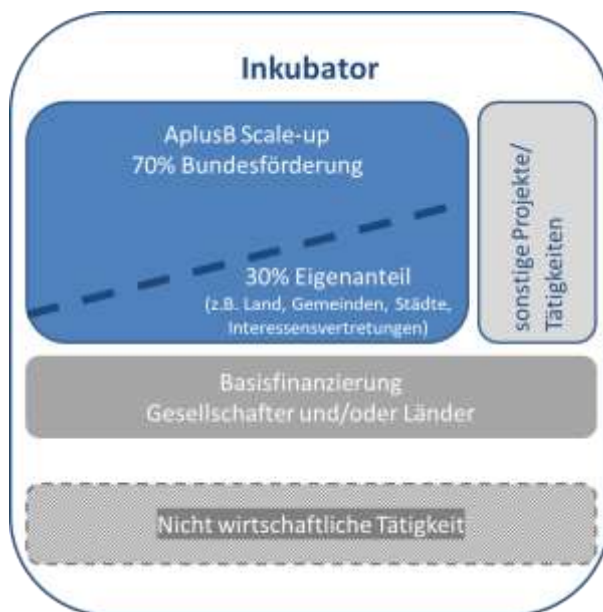
- Stimulierungs- und Vernetzungsmaßnahmen (auch im internationalen Bereich)
- Veranstaltungs- und Trainingskosten
- Allgemeine Beratungsleistungen

Darüber hinaus sind auch Kosten förderbar, wenn sie direkt einem Gründungsprojekt zuzurechnen sind, nämlich:

- Infrastrukturleistungen
- Direkte Beratungsleistungen
- Mentoring
- Darlehen: Es besteht die Möglichkeit für geförderte Inkubatoren, aus dem Förderungsbetrag (Zuschuss) auch Darlehen bis jeweils maximal 25.000 € an Gründerinnen und Gründer (personenbezogen) zu vergeben (BMVIT, 2016).

Die Bundesförderung von AplusB Scale-up beträgt grundsätzlich 70 %; 30 % Eigenanteil sind durch den Inkubator bzw. seine Finanziers selbst zu tragen. Bei der Antragstellung für AplusB Scale-up muss die geplante Ausfinanzierung des Projektes durch den Inkubator im Detail dargelegt werden, um sicherzustellen, dass es zu keiner Doppelförderung bzw. Doppelfinanzierung der Förderungsnehmerin bzw. des Förderungsnehmers kommt. Die Finanzierungsstruktur der Inkubatoren ist in Abbildung 32 visualisiert.

Abbildung 32: Finanzierungsstruktur der Inkubatoren



Quelle: aws; Darstellung: WPZ Research.

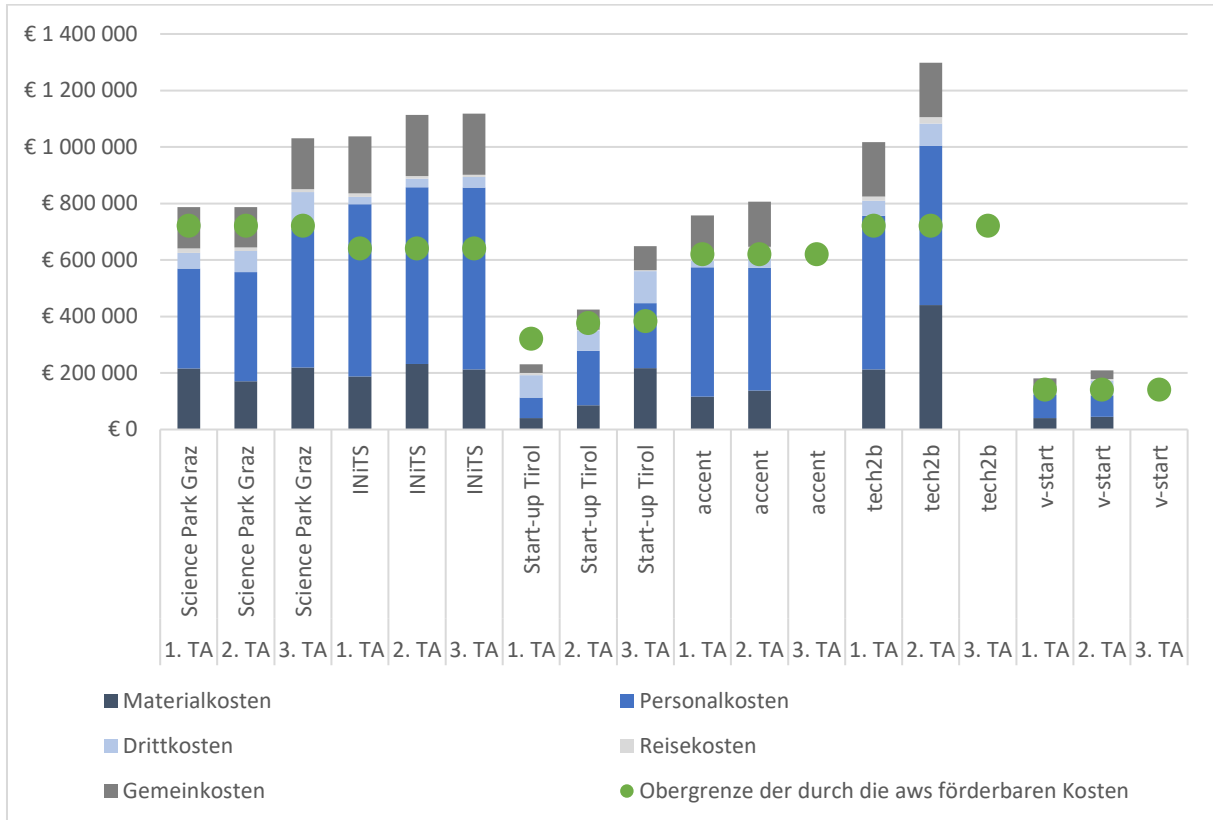
Gemäß Instrumentenleitfaden für Inkubationsprojekte (S. 12) werden auch Gemeinkosten der AplusB-Zentren abgegolten: „Gemeinkosten, die durch das geförderte Projekt entstehen, werden im Finanzierungsantrag und den Projektabrechnungen als pauschaler Zuschlag in Höhe von 25 % zu den Personalkosten, Anlagennutzung, Sach- und Materialkosten und Reisekosten abgegolten. Der Gemeinkostenzuschlag wird nicht für Drittkosten angerechnet.“

Die in einem Förderjahr nicht verbrauchte Mittel der Inkubatoren können in den Folgejahren zusätzlich abgerufen werden.

In Abbildung 33 sind die anerkannten Kosten der Inkubatoren pro Förderjahr aufgliedert in die Kategorien Materialkosten, Drittkosten, Personalkosten, Reisekosten und Gemeinkosten. Gleichzeitig werden die durch die aws förderbaren Kosten pro Jahr und Inkubator abgebildet. Dabei handelt es sich um eine Obergrenze der förderbaren Kosten, welche in den Verträgen der aws mit dem jeweiligen Inkubator enthalten sind. Dieser Prozentsatz ist auch jeweils die Obergrenze der von der aws ausgezahlten Mittel; d.h. wenn die Kosten seitens der Inkubatoren diese Obergrenze überschreiten, so werden von der aws dennoch nur bis zu dieser Obergrenze die Kosten abgedeckt.

Aus Abbildung 33 wird ersichtlich, dass die Inkubatoren teilweise pro Jahr weniger als die jährlich maximal mögliche Fördersumme in Anspruch nehmen, teilweise diese aber auch vollständig ausschöpfen. Die in einem Förderjahr nicht verbrauchten Mittel der Inkubatoren können in den Folgejahren zusätzlich abgerufen werden.

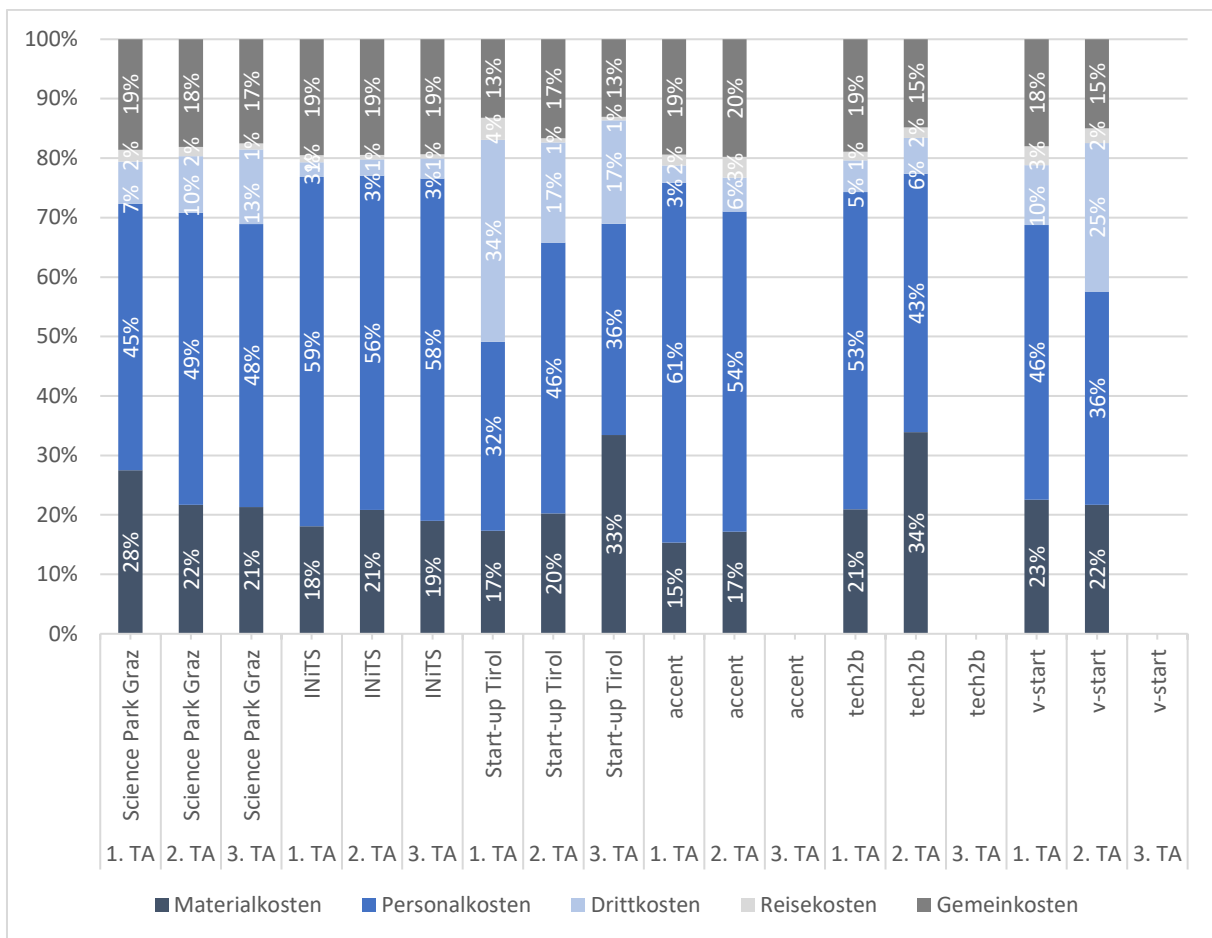
Abbildung 33: Anerkannte und durch die aws förderbare Kosten



Quelle: aws (2021); Darstellung: WPZ Research.

Als Ergänzung zeigt Abbildung 34 noch die anerkannten Kosten je Inkubator über die Projektjahre in Prozent. Die Personalkosten nehmen dabei – mit einer Ausnahme – den größten Anteil an den Kosten ein. Der Anteil der Drittkosten der Inkubatoren unterscheidet sich zum Teil stark. So liegen diese z.B. für den Inkubator INITS bei 3 %, für den Inkubator v-start im zweiten Berichtsjahr bei 25 % und für STARTUP.TIROL im ersten Berichtsjahr bei 34 %.

Abbildung 34: Anerkannte Kosten der Inkubatoren in Prozent



Quelle: aws (2021); Darstellung: WPZ Research.

Für die vorliegende Zwischenevaluierung wurden alle Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer der von AplusB Scale-up geförderten Zentren befragt. Alle Geschäftsführerinnen- und Geschäftsführer sind sensibilisiert – nicht zuletzt angesichts der Rechnungshofprüfungen vor einigen Jahren – und geben an, die Transparenz in der Kostenabrechnung wie auch in der Verwaltung der Mittelverwendung hoch zu halten. Es gibt in allen Inkubatoren eine strenge Kostenkontrolle. Die Rechnungsabgrenzung wird auch bei der Nutzung von Gebäuden als kritisch relevant gesehen. Auch hier wird klar getrennt, ob Gebäude für den AplusB-Inkubator oder z.B. für EU-Projekte verwendet werden. Alles in allem ist eine sehr hohe Sensibilität für das Thema Kostenabgrenzung und -transparenz gegeben. Rechnungsprüfungen finden in regelmäßigen Abständen statt, wo auch die Verwendung von Landesmitteln usw. dargelegt und deren Abgrenzung von weiteren Mitteln, wie z.B. aws-Mitteln, nachgewiesen werden muss.

Von den Geschäftsführerinnen und -führern wird ferner festgehalten, dass die aws stets die gesamten Kosten prüft, im Vergleich wurde bei der FFG früher nur stichprobenartig geprüft.

Ebenso wird festgehalten, dass Inkubatoren zwecks Ko-Finanzierung teilweise nicht nur an Landesmitteln angewiesen sind, sondern – wollen sie internationale Strahlkraft und Sichtbarkeit erlangen – diese auch europäisch finanzierte Projekte durchführen. Damit gibt es auch seitens der Abrechnung für europäische Projekte eine weitere strikte Kostenkontrolle für die Inkubatoren. Insgesamt ist damit aus Evaluationsicht auszugehen, dass die Kostenabgrenzung und -transparenz von allen AplusB-Zentren als kritisch essenziell angesehen werden.

8. Die geografische Verteilung der AplusB Scale up Standorte und unternehmerischer Dynamik

Im Folgenden wird die Geografie der AplusB Scale-up Inkubatoren sowie der von ihnen geförderten Unternehmen statistisch analysiert. Die Makro-Analyse in Abschnitt 8.1 beleuchtet das Umfeld der Standorte der Zentren. Dabei wird der Frage nachgegangen, durch welche Charakteristika sich Regionen auszeichnen, in welchen die sechs geförderten Inkubatoren angesiedelt sind. Abschnitt 8.2 konzentriert sich *via* Mikro-Analyse auf die geförderten Unternehmen. Dabei steht die Frage im Mittelpunkt, inwieweit die Zugehörigkeit zu bestimmten Branchen sowie ein Standort in bestimmten Bundesländern die Wahrscheinlichkeit erhöht, durch AplusB Scale-up gefördert zu werden.

8.1 AplusB Scale-up Standorte (Makro-Analyse)

Obwohl Österreich im internationalen Vergleich eher geringe regionalwirtschaftliche Disparitäten aufweist, sind die Potenziale junger Unternehmen (Start-ups) sehr unterschiedlich verteilt. Wagniskapital-Investitionen sind der markanteste Ausdruck, indem zwei Drittel aller Wagniskapital-Investitionen im vergangenen Jahrzehnt an Unternehmen mit Standort Wien gingen, obwohl in Wien nur rund ein Viertel der österreichischen Bruttowertschöpfung entsteht.¹⁴ Andere Daten unterstreichen diesen Befund. So beträgt der Anteil Wiens an allen Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen im Zeitraum 2015 - 2018 knapp 30 % und liegt damit ebenfalls über seinem Beitrag zur Gesamtwirtschaft.¹⁵ Andere prosperierende Regionen, die auch vergleichsweise attraktiv für Wagniskapital sind, zeigen ebenfalls einen höheren Anteil an Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen, darunter Regionen in der Steiermark und in Oberösterreich. Am anderen Ende des Spektrums finden sich Regionen wie das Waldviertel, das Weinviertel oder das Südburgenland.

Mit sechs Inkubatoren in sechs Bundesländern ist das AplusB Scale-up Programm innerhalb Österreichs geografisch recht gleichmäßig verteilt, wodurch indirekt auch regionale Standortpolitik betrieben wird. Eine Politik, die Start-ups fördert, betreibt implizit stets regionale Wirtschaftspolitik, denn sie muss eine Entscheidung treffen, wie die gesamtwirtschaftliche Effizienz optimiert werden soll: eher durch räumliche Konzentration oder gleichmäßigere geografische Verteilung? Die sechs Inkubatoren sind INITS in Wien, tech2b in Linz, accent mit vier Standorten in Niederösterreich, der Science Park Graz, das Gründungszentrum STARTUP.TIROL in Innsbruck sowie v-start als Kooperationsprojekt mit der FH Vorarlberg in Dornbirn. Durch eine gleichmäßige Verteilung können Programme wie das AplusB Scale-up Programm einen Beitrag zur Förderung von Start-ups in benachteiligten Regionen leisten.

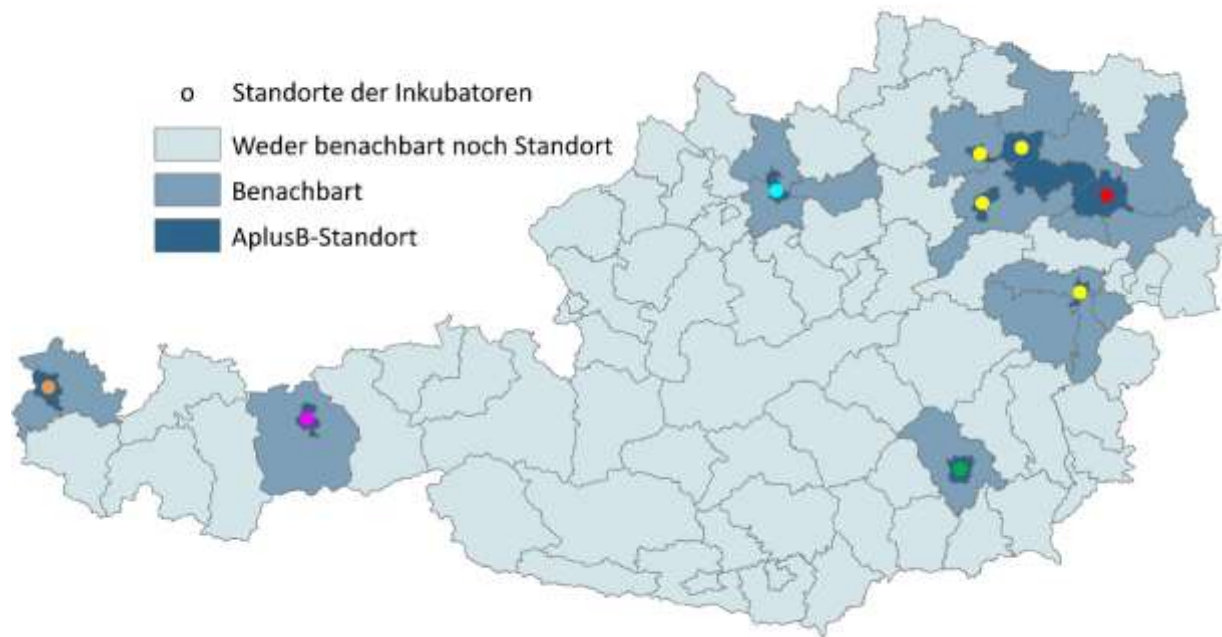
Abbildung 35 visualisiert die räumliche Verteilung der Standorte sowie ihrer Nachbarschaften auf Bezirksebene (94 Beobachtungen). Ein Bezirk wird als „benachbart“ klassifiziert, wenn er an einen Bezirk mit einem AplusB Scale-up Standort angrenzt (= gemeinsame Grenze). Aufgrund der vier Standorte des accent-Programms sowie des Standorts INITS in Wien dominiert optisch Ostösterreich. Die unterstellte Reichweite der anderen vier Standorte beschränkt sich dagegen auf relativ wenige Bezirke.

Abbildung 36 zeigt die Verteilung wagniskapitalfinanzierter Unternehmen in Österreich. Die Zählung wagniskapitalfinanzierter Unternehmen entspricht jener in Keuschnigg und Sardadvar (2019) und basiert auf Recherchen des WPZ Research. Neben dem Schwerpunkt Wien weisen auch die industriell geprägten Regionen in Oberösterreich, der Steiermark sowie Vorarlberg relativ viele wagniskapitalfinanzierte Unternehmen auf. Im Kontext der vorliegenden Studie ist besonders relevant, dass sich die Verteilungen teilweise decken. Vor allem in sowie rund um Wien, Graz, Linz und Dornbirn deckt sich die unterstellte Reichweite mit der Präsenz wagniskapitalfinanzierter Unternehmen.

¹⁴ Berechnet nach Invest Europe.

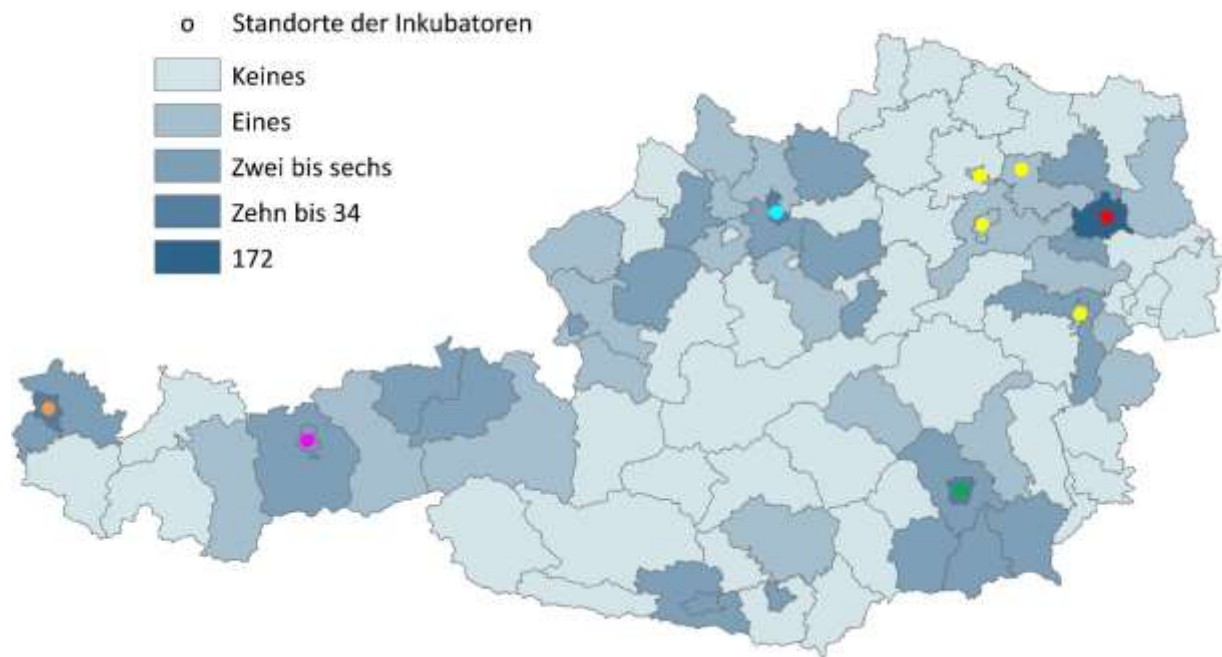
¹⁵ Berechnet nach Statistik Austria; schnellwachsende Unternehmen sind definiert als solche, die über einen dreijährigen Zeitraum ein durchschnittliches jährliches Wachstum der Anzahl ihrer unselbständig Beschäftigten von mind. zehn Prozent aufweisen.

Abbildung 35: Standorte des AplusB Scale-up Programms und benachbarte Bezirke, 2020



Quellen: Quantitative Daten: aws, Geodaten: Statistik Austria; eigene Berechnung und Darstellung,

Abbildung 36: Wagniskapitalfinanzierte Unternehmen in Österreich, 2018



Quellen: Quantitative Daten: Keuschnigg und Sardadvar (2019), Geodaten: Statistik Austria; eigene Darstellung.

Tabelle 6 zeigt die Korrelationskoeffizienten für diesen visuellen Zusammenhang für verschiedene Berechnungsmethoden. In der ersten Zeile nimmt ein Bezirk im ersten Vektor den Wert eins an, wenn er einem AplusB Scale-up Standort entspricht, und 0,5, wenn er an einen solchen Bezirk angrenzt; im zweiten Vektor nimmt ein Bezirk den Wert eins an, wenn er zumindest ein wagniskapitalfinanziertes Unternehmen beheimatet. Der Korrelationskoeffizient beträgt in diesem Fall 0,3839 und ist somit eindeutig positiv, wenn auch recht weit von eins (entspricht einem perfekt positiven Zusammenhang) entfernt. In den weiteren Zeilen finden sich weitere Varianten der Berechnung, die sich ergebenden Korrelationskoeffizienten nehmen ähnliche Werte an. Somit *lässt sich als erstes Ergebnis festhalten, dass die AplusB Scale-up Standorte mit für Wagniskapitalfinanzierungen attraktiven Standorten tendenziell übereinstimmen.*

Tabelle 6: Korrelation zwischen AplusB Scale-up Reichweiten und Standorten wagniskapitalfinanzierter Unternehmen, nach Bezirken

AplusB Scale-up Reichweite	Wagniskapital	Korrelationskoeffizient
Standort = 1, Nachbarschaft = 0,5, sonst 0	1 wenn vorhanden, sonst 0	0,3839
Standort oder Nachbarschaft = 1, sonst 0	Anzahl	0,2383
Standort = 1, Nachbarschaft = 0,5, sonst 0	Anzahl	0,3527
Standort oder Nachbarschaft = 1, sonst 0	1 wenn vorhanden, sonst 0	0,3545

Quellen: Siehe Abbildungen 35 und 36; eigene Berechnungen.

Abbildung 37 zeigt den Anteil der Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen auf dem Stand von 2015, also im Jahr bevor die meisten Unternehmensförderungen via AplusB Scale-up stattgefunden haben.¹⁶ Es besteht ein bemerkenswertes Nord-Süd-Gefälle: Regionen mit Werten in den oberen beiden Quintilen befinden sich, von einer Ausnahme (Tamsweg) abgesehen, ausschließlich in Oberösterreich, Niederösterreich, Wien oder im Nordburgenland. Zusätzlich fällt auf, dass sie, von der genannten Ausnahme abgesehen, durchgehend zueinander benachbart sind. Der räumliche Korrelationskoeffizient *Moran's I* beträgt 0,6900 und ist somit recht hoch, was bedeutet, dass der optische Eindruck der Nachbarschaft ähnlicher Werte statistisch bestätigt wird.

Abbildung 38 zeigt denselben Sachverhalt für 2018, dem letzten Jahr, für das entsprechende Daten zur Verfügung stehen. Das Nord-Süd-Gefälle ist etwas schwächer geworden, da das Mostviertel um Amstetten und Melk zurückgefallen ist, während einige Kärntner Regionen hohe Anteile aufweisen. Weiterhin im hinteren Bereich sind die Vorarlberger, Tiroler, Steirischen und die meisten Salzburger Bezirke zu finden. Der Moran's-I-Wert ist mit 0,6584 etwas niedriger als 2015.

Tabelle 7: Korrelation zwischen AplusB Scale-up Reichweiten und Anteil Beschäftigter in schnellwachsenden Unternehmen, nach Bezirken

AplusB Scale-up Reichweite	Anteil Beschäftigte in schnellwachsenden Unternehmen	Korrelationskoeffizient
Standort = 1, Nachbarschaft = 0,5, sonst 0	Wert für das Jahr 2015	0,1153
Standort oder Nachbarschaft = 1, sonst 0	Wert für das Jahr 2015	-0,0398
Standort = 1, Nachbarschaft = 0,5, sonst 0	Wert für das Jahr 2018	0,1820
Standort oder Nachbarschaft = 1, sonst 0	Wert für das Jahr 2018	-0,0617

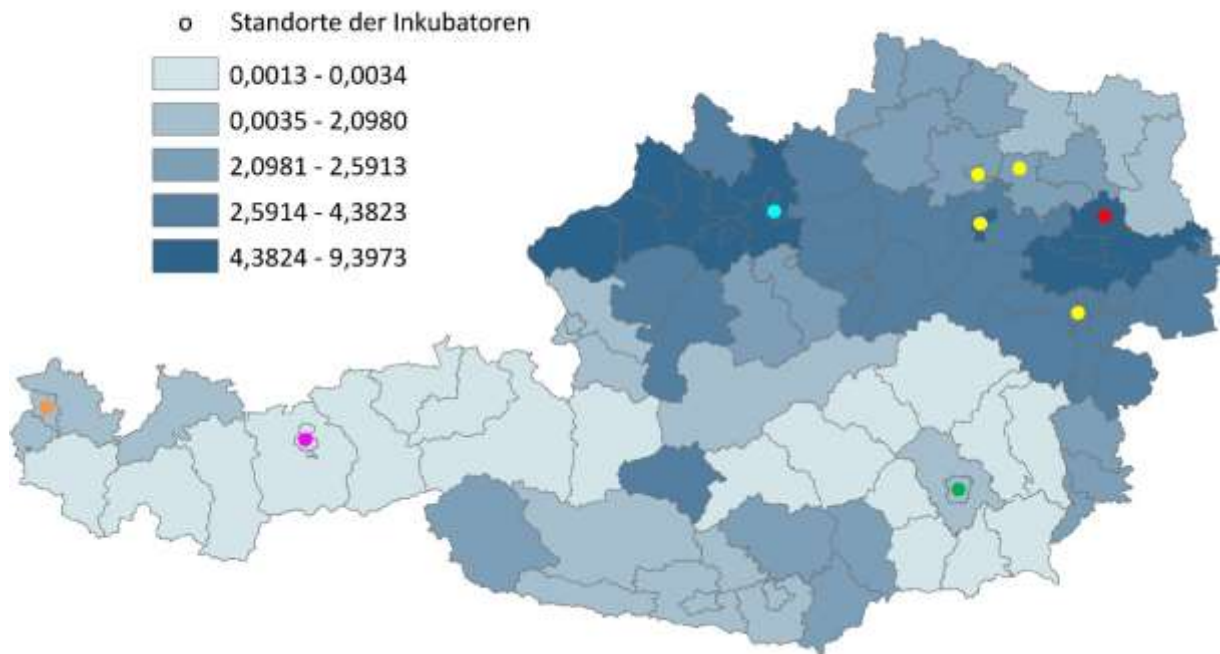
Quellen: Siehe Abbildungen 37 und 38; eigene Berechnungen.

In Tabelle 7 werden die Korrelationskoeffizienten der AplusB Scale-up Standorte, definiert analog zu Tabelle 6, mit den Anteilen der Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen dokumentiert. Interessanterweise ist der Zusammenhang gegeben, wenn den Nachbarschaftsregionen der Wert 0,5 zugewiesen wird, aber nicht, wenn der Wert gleich eins ist. Im ersten Fall ist der Zusammenhang positiv, wenn auch schwach, im zweiten ist er nahe null. Ebenfalls interessant ist, dass der statistische Zusammenhang im ersten Fall 2015-2018 deutlich

¹⁶ Man beachte, dass nicht der Anteil der schnellwachsenden Unternehmen dargestellt wird, sondern der Anteil aller Erwerbstätigen (nach Arbeitsort) im Jahr 2015, die in einem schnellwachsenden Unternehmen beschäftigt sind, an allen Erwerbstätigen, die im selben Bezirk beschäftigt sind. Man beachte ferner, dass die Angaben zu schnellwachsenden Unternehmen nur auf 35 NUTS3-Regionen verfügbar sind, sie wurden für die folgenden Berechnungen für die Bezirke entsprechend ihren Anteilen an allen Erwerbstätigen hochgerechnet.

zugenommen hat. Demnach sind Regionen innerhalb der unterstellten Reichweite der AplusB Scale-up Standorte insbesondere, seit es diese Standorte gibt, auch zunehmend Standorte schnellwachsender Unternehmen.

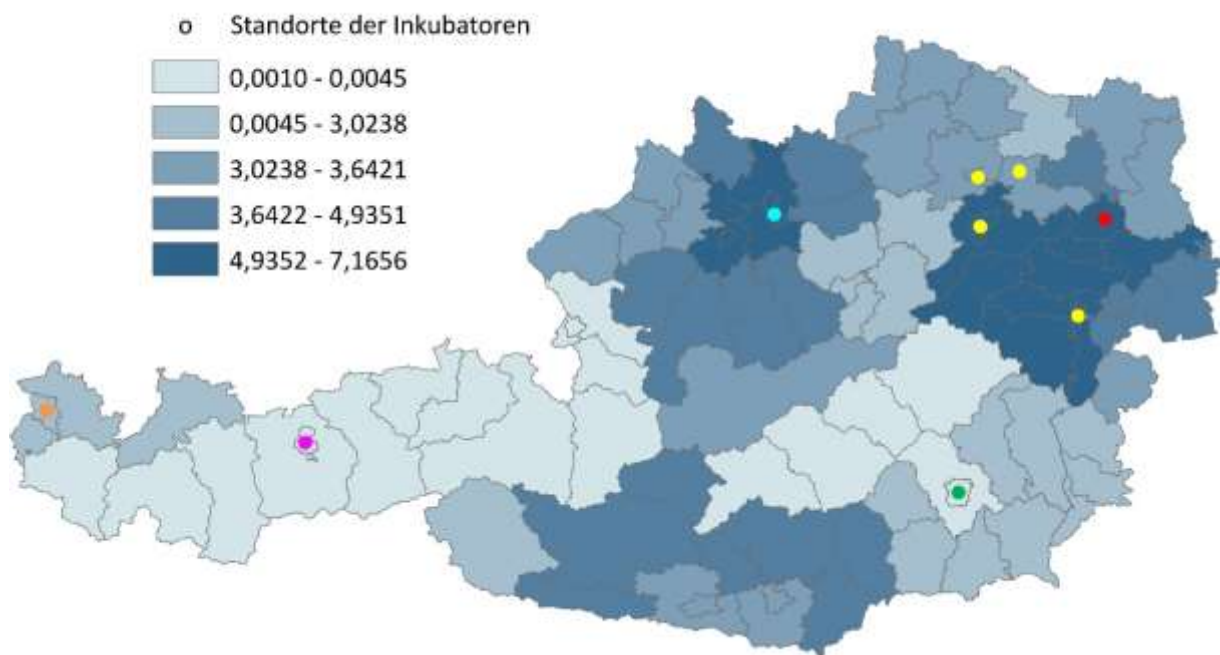
Abbildung 37: Anteil der Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen, in Prozent, 2015



Anmerkung: Einteilung nach Quintilen

Quelle: Statistik Austria (Geo- und quantitative Daten); eigene Berechnung und Darstellung.

Abbildung 38: Anteil der Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen, in Prozent, 2018



Anmerkung: Einteilung nach Quintilen

Quelle: Statistik Austria (Geo- und quantitative Daten); eigene Berechnung und Darstellung.

Die Anzahl der durch das AplusB Scale-up Programm geförderten Unternehmen, sowie ihre bloße Größe, sind beide zweifellos zu gering, um so kurzfristig statistisch messbare direkte Effekte zu zeigen. Allerdings zeigt sich hier eine Dynamik, die durchaus damit in Zusammenhang stehen kann. Es ist festzustellen, dass hinsichtlich der Unternehmensdynamik (im vorliegenden Kontext gemessen als Anteil der Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen) ganz offensichtlich ein räumlicher Zusammenhang besteht: Besonders hohe Werte finden sich (sowohl 2015 wie 2018) konzentriert in Wien und südlich von Wien sowie in Oberösterreich, besonders niedrige Werte finden sich konzentriert in der Steiermark, in Tirol und in Vorarlberg. Agglomerationseffekte führen an bestimmten Standorten dazu, dass sich ein selbstverstärkender Mechanismus in Gang setzt. Bereits im 19. Jahrhundert wurde dieser bis heute beobachtbare Prozess von Marshall (1890) am Beispiel von Industriedistrikten in Großbritannien beschrieben: Eine Region, in der sich ein Betrieb einer bestimmten Branche angesiedelt hat, ist attraktiv für die Ansiedlung von Betrieben vor- und nachgelagerter Branchen. Gemeinsam benötigen diese Betriebe ähnlich qualifizierte Beschäftigte, was die Region als Migrationsziel entsprechend Qualifizierter attraktiv macht. Durch diesen Pool qualifizierter Arbeitskräfte bleibt die Region attraktiv für die Ansiedlung weiterer Betriebe verwandter Branchen.

Ebenfalls bereits von Marshall (1890) hervorgehoben wurde die Bedeutung formeller und informeller Kontakte. Durch den Austausch der Beschäftigten wird innerhalb der Region Wissen verbreitet, was den Bestand an Humankapital erhöht. Durch die Kommunikation zwischen unternehmerischen und politischen Entscheidungsträgern werden infrastrukturelle und andere Maßnahmen durchgeführt, die den Bedürfnissen der angesiedelten Betriebe entgegenkommen. Es entsteht schließlich ein Cluster, in dem bestimmte Branchen florieren. Auch in Österreich ließ und lässt sich dieser Prozess beobachten, als historisches Beispiel sei die räumliche Konzentration der metalltechnischen Industrie genannt. Hinsichtlich junger und schnellwachsender Unternehmen deuten die oben diskutierten Zusammenhänge ebenfalls auf das Wirken von Agglomerationseffekten hin.

Von der Ansiedlung der Standorte des AplusB Scale-up Programms und dem Fokus auf die Stimulierung und Unterstützung forschungs-, technologie- und innovationsbasierter Gründungsvorhaben sind Wirkungen zu erwarten, die Agglomerationseffekte verstärken oder induzieren. In wissensintensiven Branchen ist die Bedeutung räumlicher Nähe sogar noch größer als in traditionellen Industriebranchen (Coe et al., 2013). Die bisherige Analyse zeigt, dass das AplusB Scale-up Programm eher auf Regionen konzentriert ist, die bereits über eine Gründungsdynamik verfügen, wobei dieser Zusammenhang mit den Standorten wagniskapitalfinanzierter Unternehmen stärker ausgeprägt ist als mit schnellwachsenden Unternehmen (vgl. Tabelle 6 und 7). Das deutet auf eine Wechselwirkung hin, zu der das AplusB Scale-up Programm beiträgt.

Im Folgenden werden mehrere Regressionen durchgeführt, um Zusammenhänge zwischen den AplusB Scale-up und den mit ihnen benachbarten Standorten und der unternehmerischen Dynamik zu identifizieren. In der ersten Regression bilden der AplusB Scale-up Standort und seine Nachbarbezirke die abhängige Variable. Diese nimmt, analog zu Abbildung 35, den Wert eins an, wenn in einem Bezirk ein AplusB Scale-up Inkubator einen Standort hat, 0,5, wenn ein Bezirk an einen AplusB Scale-up Standort angrenzt, null in allen anderen Fällen. Die Ergebnisse sind in Tabelle 8 dargestellt. Sie liefern noch keinen Aufschluss über den Einfluss des AplusB Scale-up Programms. Vielmehr soll dargestellt werden, was Bezirke in unmittelbarer Umgebung der AplusB Scale-up Standorte charakterisiert. Die interessierende Frage ist hier also, wo sich die AplusB Scale-up Inkubatoren angesiedelt haben, um einzuschätzen, welcher Typ Bezirk von diesen Standorten profitiert.

Die erklärenden Variablen wurden so ausgewählt, um das statistische Erklärungsvermögen der Regression zu maximieren. Das Erklärungsvermögen ist mit einem linearen Bestimmtheitsmaß (R^2) von 0,7418 recht hoch: Da der theoretisch maximale Wert bei eins liegt, werden rund drei Viertel der Standorteigenschaften durch die Regression erklärt. Die erklärenden Variablen stammen, wenn möglich, aus dem Jahr 2011, um Endogenität (in diesem Fall: einen etwaigen Einfluss der AplusB Scale-up Standortentscheidungen auf die Standortcharakteristika) zu vermeiden.

Besonders viele Variablen mit statistisch signifikanten Koeffizienten beschreiben die wirtschaftliche Struktur der Bezirke. So sind diese typischerweise industriell geprägt (Variable: Anteil Beschäftigte Industrie 2011), aber nach Branchen wenig spezialisiert (Krugman-Index¹⁷).

Interessanterweise ist der Standortquotient¹⁸ der Branchen J (Information und Kommunikation) und K (Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistung) ebenfalls negativ korreliert. Weiters ist ein Bezirk in AplusB Scale-up Umgebung typischerweise von Importen aus jenen EU-Mitgliedstaaten, die Mitglieder des Rats für Gegenseitige Wirtschaftshilfe waren, besonders betroffen (Variable: NMS-Import-Effekt 2011-18¹⁹). Eine Wechselwirkung besteht hinsichtlich der Größe der Unternehmen: Sowohl der Anteil der Beschäftigten in mittleren und großen Betrieben wie der Anteil kleiner Betriebe an allen Betrieben zeigen negative Koeffizienten, woraus vorsichtig geschlossen werden kann, dass der typische Bezirk in AplusB Scale-up Umgebung aus besonders vielen mittelgroßen Betrieben besteht. Die Anzahl wagniskapital-finanzierter Unternehmen ist positiv korreliert, steht aber leider nur für das Jahr 2018 zur Verfügung, inkludiert also möglicherweise Unternehmen, die erst dank der Förderung durch das AplusB Scale-up Programm für Wagniskapital attraktiv geworden sind. Interessanterweise zeigt der Anteil der Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen einen negativen Einfluss, obwohl der bloße Korrelationskoeffizient in Tabelle 7 positiv ist. Dass eine positive Korrelation zwischen zwei Variablen besteht, bedeutet jedoch nicht, dass die Variable in einer Regression ein positives Vorzeichen haben muss. Das ist hier der Fall. Offenbar hängen die Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen von anderen Variablen ab, die in Tabelle 8 auch berücksichtigt sind (z.B. MINT-Absolventen).

Hinsichtlich des vorhandenen Humankapitals zeigen Ausgebildete in den MINT-Fächern²⁰ sowie zusätzlich Hochschulabsolventinnen und -absolventen jeglicher Fachrichtung einen positiven Zusammenhang, während der Anteil der MINT-Studierenden negativ ist. Hinsichtlich der Beschäftigten zeigt ihr Anteil in EU-weit als schnellwachsende Industriebranchen klassifizierten Branchen einen negativen Einfluss,²¹ ebenso der Anteil der Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen. Unter Berücksichtigung aller Einflüsse sind die Großstädte Österreichs (Variable: Primärstadt ohne Wien²²) ebenfalls negativ korreliert. Dieser Einfluss ist also im Kontext jener Variablen zu sehen, die für Großstädte typischerweise hohe Werte annehmen, im vorliegenden Fall insbesondere Humankapital und die Größe der Branchen J und K.

Zusammenfassend lässt sich damit sagen, dass die typische Region in räumlicher Umgebung eines AplusB Scale-up Standorts industriell geprägt ist und mehr als andere Regionen Güter herstellt, die einem Importdruck aus den neuen EU-Mitgliedstaaten ausgesetzt sind. Die Anteile der Beschäftigten in schnellwachsenden Industriebranchen sowie in schnellwachsenden Unternehmen jeglicher Branche sind niedrig, ebenso die industrielle Spezialisierung. Andererseits gibt es überproportional viele Hochschulabsolventinnen und -absolventen sowie Absolventinnen und Absolventen der MINT-Fächer jeglichen Ausbildungstyps, außerdem viele wagniskapital-finanzierte Unternehmen. Ideale Voraussetzungen also für junge, innovative Unternehmen.

¹⁷ Der Krugman-Index misst das Ausmaß der Spezialisierung in einer Region: Wie stark ist die sektorale Wirtschaftsstruktur einer Region im Vergleich zum Gesamttraum spezialisiert? Er misst den Grad der Konzentration der ökonomischen Aktivität aller Wirtschaftsbereiche innerhalb eines bestimmten Teilraums, verglichen mit der Konzentration einer allgemeinen Bezugsgröße innerhalb desselben Teilraums (vgl. Schätzl, 2000).

¹⁸ Der Standortquotient (auch: Lokalisationsquotient) berechnet sich als Quotient von zwei Gliederungszahlen. Er setzt den Bruttowertschöpfungsanteil in einer Branche in einer Region (hier: Bezirk) in Beziehung zum Anteil dieser Branche im übergeordneten Teilraum (hier: Österreich) (vgl. Schätzl, 2000). Ist der Wert größer eins, so ist eine Branche relativ zum Bezirk und relativ zur Bedeutung dieser Branche in Österreich überrepräsentiert, ist er kleiner eins, so ist er entsprechend unterrepräsentiert.

¹⁹ Import- und Export-Effekte („import exposure“ und „export exposure“) setzen den Anteil der Beschäftigung in einer Branche in einem Bezirk an der Gesamtbeschäftigung derselben Branche in ganz Österreich in Beziehung zum Verhältnis der Import-Veränderung dieser Branche zur Gesamtbeschäftigung aller in der Industrie Beschäftigten (vgl. Sardadvar und Reiner, 2020). Je höher der Wert, umso mehr ist der Bezirk aufgrund seiner Beschäftigungsstruktur von steigenden Importen bzw. Exporten aus bzw. in dem/den betreffenden Raum betroffen. Die NMS (Neue Mitgliedstaaten) entsprechen jenen Ländern, die Teil des RGW waren und heute EU-Mitgliedstaaten sind.

²⁰ Die MINT-Fächer „exkl. Ingenieur“ inkludieren hier alle Absolventinnen und Absolventen (d.h. nicht nur Hochschulabsolventinnen und -absolventen) der Ausbildungsfächer Naturwissenschaften, Mathematik und Statistik sowie Informatik und Kommunikationstechnologie; „inkl. Ingenieur“ inkludiert zusätzlich das Feld Ingenieurwesen, Verarbeitendes Gewerbe und Baugewerbe.

²¹ Vgl. Europäische Kommission (2020, S. 90).

²² Diese Variable nimmt den Wert eins für die Städte Graz, Innsbruck, Klagenfurt, Linz und Salzburg an.

Tabelle 8: KQS-Regression, abh. Variable: AplusB Scale-up Umgebung (= 1 wenn ja, = 0,5 wenn benachbart, = 0 sonst)

Variable	Koeffizient	Standardfehler
Konstante	4,150	1,916**
Anteil Beschäftigte Industrie 2011	>0,0000	>0,0000***
Anteil Selbständige an Beschäftigten nach Arbeitsort 2011	-0,0001	0,0000**
NMS-Import-Effekt 2011-18	>0,0000	0,0000***
Wachstum Beschäftigte Industrie 2011-18	-0,0085	0,1718
Anteil Beschäftigte im mittleren und großen Betrieben 2011	-291,9	103,7***
Anzahl wagniskapitalfinanzierte Unternehmen 2018	0,0174	0,0086**
Anteil Kleinbetriebe an allen Betrieben 2011	-4,026	1,935**
Standortquotient Branche H 2011	-0,0879	0,1779
Standortquotient Branchen J plus K 2011	-0,1557	0,0541***
Krugman-Index 2011	-0,7725	0,2771***
Anteil MINT-Absolventen exkl. Ingenieur nach Wohnort 2015	27,78	8,244***
Anteil MINT-Studierende inkl. Ingenieur nach Arbeitsort 2016	-1,042	0,4485**
Anteil Hochschulabsolventen nach Wohnort 2011	2,574	0,8441***
Hochqualifizierte nach Arbeitsort 2011	2,168	1,862
Anteil Pflichtschulabsolventen nach Arbeitsort 2011	1,557	0,8409*
Beschäftigte in schnellw. Industriebranchen 2011	-0,8876	0,1947***
Anzahl schnellwachsender Unternehmen 2011	0,0003	0,0036
Anteil Besch. in schnellwachsenden Unternehmen 2011	-2,681	1,166**
Primärstadt ohne Wien	-0,5839	0,1386***
Ostgrenze	-0,0737	0,0557
AIC	-27,22	
BP-Test	22,75 (0,3012)	
R ²	0,7418	
n	94	

Quelle: Die Variable Ostgrenze gibt an, ob ein Bezirk an den früheren Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe oder das ehemalige Jugoslawien angrenzt, andere Daten wie im Text dokumentiert; Berechnung: WPZ Research.

Anmerkungen: Die Standardfehler geben Auskunft über die statistische Irrtumswahrscheinlichkeit, wobei * eine Wahrscheinlichkeit von <10 %, ** von <5 % und *** von <1 % bezeichnet; AIC bezeichnet den Wert des Akaike-Informationskriteriums, welches die Modellgüte anzeigt (je niedriger der Wert, desto besser), BP-Test den Breusch-Pagan-Test für Homoskedastizität, n die Samplegröße; Branchenbezeichnungen: H: Verkehr und Lagerei, J: Information und Kommunikation, K: Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen.

Die zweite Regression prüft, welche Charakteristika für den Anteil der Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen typisch sind. Die abhängige Variable bezieht sich auf 2018, welche sich ihrerseits auf den Zeitraum der drei Jahre davor bezieht, also jenen Zeitraum, innerhalb dessen die meisten AplusB Scale-up Standorte Unternehmen gefördert haben. Mit anderen Worten ist die abhängige Variable gleich dem Anteil aller Beschäftigten, die 2018 in Unternehmen arbeiteten, die 2015 - 2017 ein durchschnittliches jährliches Wachstum der Anzahl ihrer unselbständig Beschäftigten von mind. zehn Prozent aufweisen. Es ist nicht zu erwarten, dass die AplusB Scale-up Standorte hier einen messbaren Einfluss haben, da der Zeitraum derselbe ist, in dem die meisten geförderten Unternehmen überhaupt erst gegründet wurden. Gefragt ist vielmehr, welche regionalen Charakteristika typisch sind für schnellwachsende Unternehmen, und ob die betreffenden Bezirke einen AplusB Scale-up Standort beheimaten oder sich in dessen Umgebung befinden.

Die Ergebnisse finden sich in Tabelle 9. Einen positiven Einfluss haben die absolute Bevölkerungszahl sowie der Anteil der 15-29jährigen an der Bevölkerung. Einen negativen Einfluss haben interessanterweise die Anteile der Selbständigen sowie die Produktivität (Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigen). Eine negative Korrelation lässt sich außerdem, wie in Tabelle 8, für den Anteil der MINT-Studierenden zeigen.²³

²³ Das Phänomen eines negativen Effekts der MINT-Studierenden nach Arbeitsort auf eine gewünschte Variablen-Eigenschaft hat sich auch in anderen, kürzlich durch WPZ Research durchgeführten Studien gezeigt. Er ist möglicherweise darauf zurückzuführen, dass sich die Studierenden räumlich in Ballungszentren konzentrieren, die sich auch durch andere Variablen von den meisten Bezirken unterscheiden.

Wie in Tabelle 7 gezeigt wird, ist die Korrelation zwischen AplusB Scale-up Standorten und Umgebung mit den Standorten schnellwachsender Unternehmen mit einem Koeffizienten von 0,1820 zwar positiv, aber nicht besonders hoch. In Tabelle 9 zeigt sich ein negativer, statistisch aber nicht signifikanter Zusammenhang mit AplusB Scale-up Standorten. Es kann also weder gesagt werden, dass AplusB Scale-up Standorte an überwiegend in Regionen mit schnellwachsenden Unternehmen angesiedelt sind, noch lässt sich das Gegenteil sagen.

Tabelle 9: KQS-Regression, abh. Variable: Anteil Besch. in schnellwachsenden Unternehmen 2018

Variable	Koeffizient	Standardfehler
Konstante	-0,0903	0,0715
Einwohner Anzahl	>0,0000	0,0000***
Anteil 15-29jährige an Bevölkerung	0,4696	0,1161***
Anteil Selbständige an Beschäftigten nach Arbeitsort 2011	<0,0000	0,0000***
NMS-Import-Effekt 2011-18	>0,0000	0,0000
Anzahl Großbetriebe 2011	>0,0000	0,0000
Anteil kleine Betriebe 2011	0,0688	0,0782
Standortquotient Branche F 2011	0,0337	0,0083***
Standortquotient Branchen J plus K 2011	-0,0011	0,0023
Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigen 2011	<0,0000	0,0000***
Anteil MINT-Absolventen inkl. Ingenieur nach Wohnort 2015	0,0090	0,0551
Anteil MINT-Studierende inkl. Ingenieur nach Arbeitsort 2016	-0,0438	0,0214**
Anteil mittlere Qualifikation der Besch. nach Arbeitsort 2016	0,0806	0,0571
Beschäftigte in innovativen Industriebranchen 2011	-0,0179	0,0090*
Anteil Besch. in schnellwachsenden Unternehmen 2011	0,7655	0,0575***
Primärstadt inkl. Wien	-0,0081	0,0069
Vorort	-0,0044	0,0044
Ostgrenze	0,0021	0,0028
AplusB Scale-up Standort (= 1 w. ja, = 0,5 w. benachbart, = 0 sonst)	-0,0032	0,0043
AIC	-594,2	
BP-Test	19,11 (0,3851)	
R ²	0,8762	
n	94	

Quelle: Daten wie im Text dokumentiert; Berechnung: WPZ Research.

Anmerkungen: Die Standardfehler geben Auskunft über die statistische Irrtumswahrscheinlichkeit, wobei * eine Wahrscheinlichkeit von <10 %, ** von <5 % und *** von <1% bezeichnet; AIC bezeichnet den Wert des Akaike-Informationskriteriums, welches die Modellgüte anzeigt (je niedriger der Wert, desto besser), BP-Test den Breusch-Pagan-Test für Homoskedastizität, *n* die Samplegröße; Branchenbezeichnungen: F: Bau, J: Information und Kommunikation, K: Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen

Im Unterschied dazu zeigt der Anteil der Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen im Jahr 2011 einen statistisch positiven Einfluss. Demnach konnten Regionen, die Ende der 2000er-Jahre einen hohen Anteil hatten, diese Dynamik tendenziell aufrechterhalten. Es gibt diesbezüglich also nur wenig Veränderung im Zeitverlauf, was sich auch in Abbildung 37 und Abbildung 38 zeigt.

Ob nun ein AplusB Scale-up Standort tatsächlich einen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung hat, lässt sich am ehesten zeigen, wenn man das prozentuale Wachstum des Anteils der Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen für den Zeitraum, in dem die meisten AplusB Scale-up Standorte mit ihren Förderungen begonnen haben, als abhängige Variable definiert. Zwar beschäftigen die geförderten Unternehmen selbst vermutlich zu wenig Personen, um messbare Effekte zu zeigen. Aufgrund der oben skizzierten Agglomerationseffekte können die Standorte jedoch positiv auf das regionale Innovationssystem wirken, indem sie beispielsweise die Chancen vergrößern, in Wachstumsbranchen als Unternehmen zu reüssieren. Wie in Tabelle 8 gezeigt wird, sind gerade die AplusB Scale-up Standorte und ihre Nachbarn von Konkurrenzdruck durch einen hohen Anteil des Verarbeitenden Gewerbes bei gleichzeitigem Importdruck aus Osteuropa charakterisiert.

Die Ergebnisse finden sich in Tabelle 10, mit dem prozentualen Wachstum der Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen als abhängige Variable. Interessant ist zunächst der Einfluss der Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen 2011: Der positive Effekt gilt nicht nur für den Bestand an Beschäftigten

2018, sondern auch für das Wachstum dieses Bestands in den drei Jahren zuvor. Demnach gibt es, v.a. in Ostösterreich und rund um Linz, einige Regionen, die ein günstiges Umfeld für schnelles Beschäftigtenwachstum bieten.

Dabei ist auch interessant, dass der Druck durch Importe aus Osteuropa (Variable: NMS-Import-Effekt 2011-2018) einen positiven Einfluss hat, der die unternehmerische Dynamik offenbar noch beflügelt. Hinsichtlich des Humankapitals gibt es eine Reihe von Wechselwirkungen, wobei der positive Effekt des Anteils der Erwerbstätigen mit Lehre ins Auge sticht. Dass der Anteil der Hochschulabsolventinnen und -absolventen ein negatives Vorzeichen aufweist, ist in diesem Kontext zu interpretieren, da die Ausbildungsdauer – die für Hochschulabsolventinnen und -absolventen am höchsten ist – einen positiven Einfluss hat.

Tabelle 10: KQS-Regression, abh. Variable: Wachstum des Anteils Besch. in schnellw. Unternehmen 2015-18

Variable	Koeffizient	Standardfehler
Konstante	-38,67	13,81***
Fläche	<0,0000	0,0000**
Anteil 15-29jährige an Bevölkerung	-21,40	8,703**
Anteil 30-49jährige an Bevölkerung	55,69	10,57***
Anteil Beschäftigte Industrie 2011	-3,264	2,196
NMS-Import-Effekt 2011-18	0,0001	0,0000***
China-Export-Effekt 2011-18	>0,0000	0,0000
Anteil Besch. in kleinen Betrieben 2011	-7,214	2,571***
Anteil Besch. in mittleren und gr. Betrieben 2011	509,0	327,9
Standortquotient Branche H 2011	-1,540	0,7538**
Mittlere Ausbildungszeit nach Arbeitsort, 2011	2,313	0,9874**
Anteil Hochschul-Absolventen an Bevölkerung 2011	-11,81	3,059***
Anteil der Erwerbstätigen mit Lehre nach Arbeitsort, 2011	25,99	3,803***
Anteil MINT-Absolventen inkl. Ingenieur n. Arbeitsort 2015	-12,55	4,078***
Anteil MINT-Arbeitgeber inkl. Ingenieur nach Arbeitsort 2011	-1,483	2,678
Anteil Arbeitg. mit Meister an Erwerb. nach Wohnort 2011	180,70	124,4
Anteil Wohnbevölkerung mit Pflichtschulabschluss	-5,368	3,772
Anteil Besch. in schnellwachsenden Unternehmen 2011	9,150	4,147**
Hauptstadt	-0,6005	0,3790
Vorort	-0,7575	0,3359**
Ostgrenze	0,3685	0,2116*
AplusB Scale-up Standort (= 1 w. ja, = 0,5 w. benachbart, = 0 sonst)	0,6285	0,3205*
AIC	211,1	
BP-Test	31,58 (0,0645)	
R ²	0,5774	
n	94	

Quelle: Daten wie im Text dokumentiert; Berechnung: WPZ Research

Anmerkungen: Die Standardfehler geben Auskunft über die statistische Irrtumswahrscheinlichkeit, wobei * eine Wahrscheinlichkeit von <10 %, ** von <5% und *** von <1% bezeichnet; AIC bezeichnet den Wert des Akaike-Informationskriteriums, welches die Modellgüte anzeigt (je niedriger der Wert, desto besser), BP-Test den Breusch-Pagan-test für Homoskedastizität, n die Samplegröße; Branchenbezeichnung: H: Verkehr und Lagerei.

Einen positiven Effekt zeigt schließlich auch die Umgebung von AplusB Scale-up. Demnach haben die Standorte ihre Arbeit in Regionen aufgenommen, die von einer besonderen Dynamik gekennzeichnet sind. Das betrifft insbesondere die Bezirke Wiener Neustadt (Stadt) und Tulln als Standorte, sowie Neunkirchen und Wiener Neustadt (Land) als benachbarte Bezirke. Außerhalb Niederösterreichs ist der Effekt viel schwächer.

Wie ist dieser positive Effekt zu interpretieren? Er liegt sicher nicht am Wachstum der durch das Programm betreuten Unternehmen begründet, dafür sind diese zu wenig zahlreich und zu klein. Eher ist davon auszugehen, dass das AplusB Scale-up Programm Impulse für das jeweilige regionale Innovationssystem bringt. Bereits 2011 haben Gassler et al. (2011) die regionalwirtschaftlichen Effekte des Wiener INiTS-Zentrums untersucht und dabei die Bedeutung akademischer Spinoff-Gründungen betont. Durch derartige Ausgründungen aus dem akademischen Umfeld werden Forschungsergebnisse kommerzialisiert, was sich in innovativen und im Idealfall

schnellwachsenden Unternehmen manifestiert. Gassler et al. (2011) heben in Modellrechnungen die indirekten Effekte hervor, die sich durch die durch das AplusB Scale-up Programm betreuten Unternehmen zusätzlich ergeben, indem diese ihrerseits Nachfrage und somit weitere Unternehmensgründungen und damit verbundene Arbeitsplätze generieren. Da sich die Anzahl der Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen in den meisten Bezirken im dreistelligen Bereich bewegt, ist ein mittelfristig positiver Einfluss von durch das AplusB Scale-up Programm induzierte Effekte auf das Wachstum der Beschäftigten in ebensolchen Unternehmen durchaus vorstellbar.

8.2 AplusB Scale-up geförderte Unternehmen (Mikro-Analyse)

Im Folgenden werden die Charakteristika der geförderten Unternehmen in den sechs Zentren untersucht. Datenbasis ist die Datenbank des WPZ Research, welche auf der Datenbank „Aurelia“ des Bureau van Dijk basiert. Die Daten wurden im Oktober 2020 abgefragt, alle Unternehmen, die in der Datenbank enthalten sind und hinreichend vollständige Daten aufweisen, werden im Folgenden berücksichtigt, sofern sie seit 2017 über das AplusB Scale-up Programm gefördert wurden. Insgesamt wurden in den Unterlagen, die dem WPZ Research zur Evaluierung von der aws übermittelt wurden, 257 Projekte gelistet. Von diesen wurden insgesamt wurden 148 Unternehmen in der Datenbank der WPZ Research identifiziert. Die Zahl ist deshalb niedriger als die Zahl der Projekte, da nicht alle Projekte (bislang) zu Unternehmensgründungen geführt haben, oder gegründete Unternehmen zum Zeitpunkt der Abfrage nicht mehr existierten.

Tabelle 11 stellt die arithmetischen Mittelwerte aller 116 Unternehmen dar, die in der Datenbank insofern vollständige Daten aufweisen, als die Daten für alle in Tabelle 11 gelisteten Variablen verfügbar sind;²⁴ diese Daten entstammen, wenn im Folgenden nicht anders angegeben, der Aurelia-Datenbank. Die Variable „Kapital“ bezieht sich auf das nominelle Eigenkapital, die „Frauenquote“ entspricht dem arithmetischen Mittelwert des Anteils der Geschäftsführerinnen an den Geschäftsführerinnen und -führern insgesamt. Die Variable „Wagniskapital“ zeigt an, ob ein Unternehmen den Recherchen von Keuschnigg und Sardadvar (2019) zufolge wagniskapitalfinanziert ist. Die angegebene F&E-Quote schließlich bezieht sich auf die branchenspezifische F&E-Quote entsprechend Statistik Austria.

In der Spalte, die alle geförderten Unternehmen berücksichtigt („alle“), fällt zunächst die Dominanz von fünf Branchen auf: C (Herstellung von Waren), G (Handel), J (Information und Kommunikation), M (Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen) und N (Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen). Auf alle anderen Branchen entfallen nur ein oder gar kein Unternehmen. Diese Verteilung ähnelt durchaus jener, die Keuschnigg und Sardadvar (2019) für wagniskapitalfinanzierte Unternehmen in Österreich identifiziert haben.

Es kann von Interesse sein, inwieweit die Branchenverteilung des AplusB Scale-up Programms von jener wagniskapitalfinanzierter Unternehmen abweicht. Diese Frage kann beantwortet werden, indem man die Verteilung wagniskapitalfinanzierter Unternehmen als Grundgesamtheit betrachtet und prüft, inwieweit die Anteile der Branchen im AplusB Scale-up Programm statistisch abweichen. Zwei Branchen sind im AplusB Scale-up Programm im Vergleich zur Wagniskapitalfinanzierung nach Keuschnigg und Sardadvar (2019) statistisch signifikant auf dem Zehn-Prozent-Niveau unterrepräsentiert: Branche K (Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen) und Branche N (Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen). Die Branche M (Erbringung von freiberufl., wissenschaftl. und techn. Dienstleistungen) ist im AplusB Scale-up Programm überrepräsentiert, allerdings beträgt die Irrtumswahrscheinlichkeit 16,87 %. Bei allen anderen Branchen liegt die Irrtumswahrscheinlichkeit einer Abweichung bei über 20 %.

Tabelle 11 zeigt außer den Mittelwerten für das gesamte Programm auch die betreffenden Werte für die sechs Zentren. Mit Sternchen markiert sind Werte in den jeweiligen Zentren, die vom Zehn-Prozent-Konfidenzintervall über alle 116 Unternehmen nach oben oder nach unten abweichen. Demnach verfügen vom accent-Zentrum betreute Unternehmen im Mittel über mehr, vom Science Park Graz betreute Unternehmen hingegen über

²⁴ Die „Treffer-Quoten“ beträgt somit 45,53 % und liegt in den Zentren Startup Tirol, INiTS und Science Park Graz jeweils zwischen 40 % und 50 %, bei v-start und accent bei <40 % und bei Tech2b mit 52,17 % am höchsten. Allerdings können Doppelzählungen von Projekten (nicht: Unternehmen) nicht ausgeschlossen werden, da der WPZ Research mehrere Listen mit Projekt- und Unternehmensnamen übermittelt wurden, die tatsächlichen „Treffer-Quoten“ sind also möglicherweise etwas höher.

weniger nominelles Eigenkapital. Die vom accent-Zentrum betreuten Unternehmen haben außerdem mehr Beschäftigte, Science Park Graz und STARTUP.TIROL weniger Unternehmen im Konzernverbund. Bei den von STARTUP.TIROL betreuten Unternehmen fällt auf, dass diese älter sind und über mehr Gesellschafterinnen und Gesellschafter verfügen.

Tabelle 11: Unternehmenseigenschaften nach Standorten

Variable	alle	accent	INiTS	tech2b	Science Park Graz	STARTUP. TIROL	v-start
Kapital (Euro)	39,746	44,101*	41,427	38,963	33,700*	39,016	41,055
Alter (Jahre)	2,04	2,00	1,70*	2,28	1,65*	2,82*	2,00
Anzahl Mitarbeiter/innen	3,50	2,85*	4,48*	2,94*	4,00*	3,64	2,80*
Anzahl Unternehmen im Konzern	1,04	1,20	1,15	1,19	0,59*	0,64*	1,20
Anzahl Gesellschafter/innen	3,38	3,20	3,33	3,28	3,47	4,27*	2,80*
Anzahl Tochtergesellschaften	0,06	0,05	0,00*	0,08	0,18*	0,00*	0,00*
Branche A	0,86%	5,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Branche B	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Branche C	11,21%	5,00%	18,52%	5,56%	11,76%	27,27%	0,00%
Branche D	0,86%	5,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Branche E	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Branche F	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Branche G	6,90%	15,00%	3,70%	2,78%	17,65%	0,00%	0,00%
Branche H	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Branche I	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Branche J	27,59%	20,00%	14,81%	38,89%	41,18%	18,18%	20,00%
Branche K	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Branche L	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Branche M	15,52%	20,00%	3,70%	22,22%	11,76%	9,09%	40,00%
Branche N	37,07%	30,00%	59,26%*	30,56%	17,65%	45,45%	40,00%
Anzahl Geschäftsführerinnen	0,20	0,25	0,30*	0,11*	0,12*	0,36*	0,00*
Anzahl Geschäftsführer	1,34	1,45	1,15*	1,44*	1,41*	1,27	1,20*
Frauenquote	12,57%	16,25%	18,52%*	7,86%*	5,88%*	22,73%*	0,00%*
Wagniskapital erhalten	4,31%	5,00%	0,00%*	11,11%*	0,00%*	0,00%*	0,00%*
F&E-Quote	5,89%	5,79%	6,86%	7,28%	7,02%	7,74%*	5,90%
<i>n</i>	116	20	27	36	17	11	5

Quelle: Daten wie im Text dokumentiert; Berechnung: WPZ Research.

Anmerkungen: *n* bezeichnet die Anzahl der Beobachtungen; * bezeichnet Abweichungen vom Zehn-Prozent-Konfidenzintervall der Werte der Spalte „alle“ oder, im Falle von Anteilen, eine Abweichung von der Verteilung aller Unternehmen mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von <10 %; Branchenbezeichnungen: A: Land- und Forstwirtschaft; Fischerei; B: Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden; C: Herstellung von Waren; D: Energieversorgung; E: Wasserversorgung; Abwasser- und Abfallentsorgung und Beseitigung von Umweltverschmutzungen; F: Bau; G: Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen; H: Verkehr und Lagerei; I: Beherbergung und Gastronomie; J: Information und Kommunikation; K: Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen; L: Grundstücks- und Wohnungswesen; M: Erbringung von freiberufl., wissenschaftl. und techn. Dienstleistungen; N: Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen.

Große Unterschiede gibt es bei den Geschäftsführerinnen und Geschäftsführern, sowohl bei der bloßen Zahl als auch bei der Frauenquote (= Mittelwert des Anteils von Geschäftsführerinnen). Hervorgehoben werden sollten die hohen Frauenquoten der Zentren STARTUP.TIROL und INiTS, die, wie in Abschnitt 3.2 erläutert, schon früh entsprechende Anstrengungen unternommen haben, was sich in den Daten widerspiegelt. Signifikant niedrige Frauenquoten weisen hingegen die Zentren tech2b, Science Park Graz und v-start auf, wobei bei v-start jedoch betont werden muss, dass auch die Anzahl der Geschäftsführer nach unten abweicht, von v-start betreute Unternehmen somit weniger Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer beiderlei Geschlechts aufweisen.

Hinsichtlich der Branchenverteilung innerhalb des AplusB Scale-up Programms gibt es nur eine statistisch auf dem Zehn-Prozent-Niveau signifikante Abweichung, demnach ist Branche N (Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen) im INiTS-Zentrum überproportional häufig vertreten. Vom tech2b-Zentrum

geförderte Unternehmen weisen signifikant häufiger eine Wagniskapitalfinanzierung²⁵ auf, die branchenspezifische F&E-Quote ist bei von STARTUP.TIROL geförderten Unternehmen signifikant höher.

Tabelle 12 zeigt die Ergebnisse einer logistischen Regression (Logit-Regression) eines Samples aus 64.114 Unternehmen aus der Unternehmens-Datenbank der WPZ Research wie oben beschrieben, inklusive der 116 Unternehmen aus Tabelle 11. Die abhängige Variable nimmt den Wert eins für diese Unternehmen an, null in allen anderen Fällen. Die erklärenden Variablen werden so ausgewählt, dass sie das statistische Erklärungsvermögen maximieren, oder wenn sie von besonderem Interesse sind. Die Koeffizienten stellen dar, welche Unternehmenscharakteristika die Wahrscheinlichkeit, vom AplusB Scale-up Programm gefördert zu werden, erhöhen. Indem in einer Regression mehrere Variablen gleichzeitig berücksichtigt werden, sind die Koeffizienten nicht einfach mit Korrelationen gleichzusetzen. In Extremfällen können zwei positiv korrelierte Variablen in einer Regression ein negatives Vorzeichen aufweisen.

Tabelle 12: Logistische Regression, abhängige Variable: AplusB Scale-up gefördert (= 1 wenn ja, = 0 sonst)

Variable	Koeffizient	Standardfehler
Konstante	0,0370	0,0010***
Alter	0,0004	0,0000***
log(Alter)	-0,0157	0,0004***
Mitarbeiter/innen	>0,0000	0,0000
log(Mitarbeiter/innen)	-0,0010	0,0002***
Anzahl Unternehmen in Konzern	>0,0000	0,0000
log>Anzahl Unternehmen in Konzern)	-0,0007	0,0001***
Anzahl Gesellschafter/innen	0,0003	0,0001***
Anzahl alle Geschäftsführer/innen	0,0004	0,0001***
Anzahl deutsche Geschäftsführer/innen	-0,0006	0,0006
Branche C	-0,0009	0,0006
Branche G	0,0007	0,0004*
Branche J	0,0067	0,0008***
Branche N	0,0012	0,0007*
Branche N	0,0124	0,0008***
Wien	0,0018	0,0005***
Niederösterreich	0,0025	0,0006***
Oberösterreich	0,0024	0,0006***
Tirol	0,0002	0,0006
Steiermark	0,0016	0,0006***
Vorarlberg	0,0011	0,0008
Wagniskapital	-0,0006	0,0006***
F&E-Quote	0,0503	0,0046**
AIC	-225.396,4	
<i>n</i>	64.114	

Quelle: Daten wie im Text dokumentiert; Berechnung: WPZ Research.

Anmerkungen: Die Standardfehler geben Auskunft über die statistische Irrtumswahrscheinlichkeit, wobei * eine Wahrscheinlichkeit von <10%, ** von <5% und *** von <1% bezeichnet; AIC bezeichnet den Wert des Akaike-Informationskriteriums, welches die Modellgüte anzeigt (je niedriger der Wert, desto besser), *n* die Samplegröße; Branchenbezeichnungen: s. Tabelle 11.

Gleich drei Variablen sind sowohl mit ihren metrischen als auch logarithmierten Werten vertreten: Das Alter des Unternehmens, die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und die Anzahl der Unternehmen im Konzernverbund. Die metrischen Werte aller drei Variablen haben positive Koeffizienten, die logarithmierten negative, wobei die metrischen Werte der Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und der Anzahl der Unternehmen im Konzernverbund statistisch nicht signifikant sind. Beim Unternehmensalter sind die Koeffizienten so zu interpretieren, dass der Gesamteffekt nur bei sehr jungen Unternehmen bis knapp über

²⁵ Wagniskapital bezieht sich auf Investitionen durch speziell ausgerichtete Fonds in junge, forschungsintensive Unternehmen (engl. „venture capital“). Diese Definition entspricht der in der wissenschaftlichen Literatur üblichen. Andere Formen von Risikokapital (engl. „risk capital“), darunter andere Formen von Private Equity inkl. Wachstumskapital sowie Investitionen durch Business Angels, fallen nicht darunter.

einem Jahr positiv ist, danach kehrt er ins Negative. Das ist zunächst natürlich wenig überraschend, da Tabelle 11 zeigt, dass die Unternehmen im AplusB Scale-up Programm sehr jung sind. Allerdings ist dieser Koeffizient wie alle anderen relativ zu den nicht-geförderten Unternehmen zu interpretieren und daher nicht trivial. AplusB Scale-up geförderte Unternehmen sind nicht einfach jünger, sondern unter sonst gleichen Eigenschaften ist das AplusB Scale-up geförderte Unternehmen jünger. Der negative Koeffizient des logarithmierten Werts zeigt auch an, dass unter sonst gleichen Eigenschaften ältere Unternehmen eine geringere Chance haben, gefördert zu werden.

Die Interpretation bei der Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist analog: Sehr niedrige Werte korrelieren mit einer AplusB Scale-up Förderung. Interessanterweise ist die Anzahl der Gesellschafterinnen und Gesellschafter hingegen positiv mit einer AplusB Scale-up Förderung korreliert. In Tabelle 11 wird gezeigt, dass nicht wenige Unternehmen mehr Gesellschafterinnen und Gesellschafter als Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aufweisen. Auch hier sei allerdings vermerkt, dass dieses Teilergebnis, wie alle anderen in Tabelle 12, im Kontext der anderen erklärenden Variablen zu interpretieren ist – d.h., dass bereits berücksichtigt wird, dass die geförderten Unternehmen tendenziell jung, klein und mit wenigen Unternehmen im Verbund sind. Nichtsdestoweniger darf festgehalten werden, dass geförderte Unternehmen unter Berücksichtigung ihres Alters usw. recht viele Gesellschafterinnen und Gesellschafter haben.

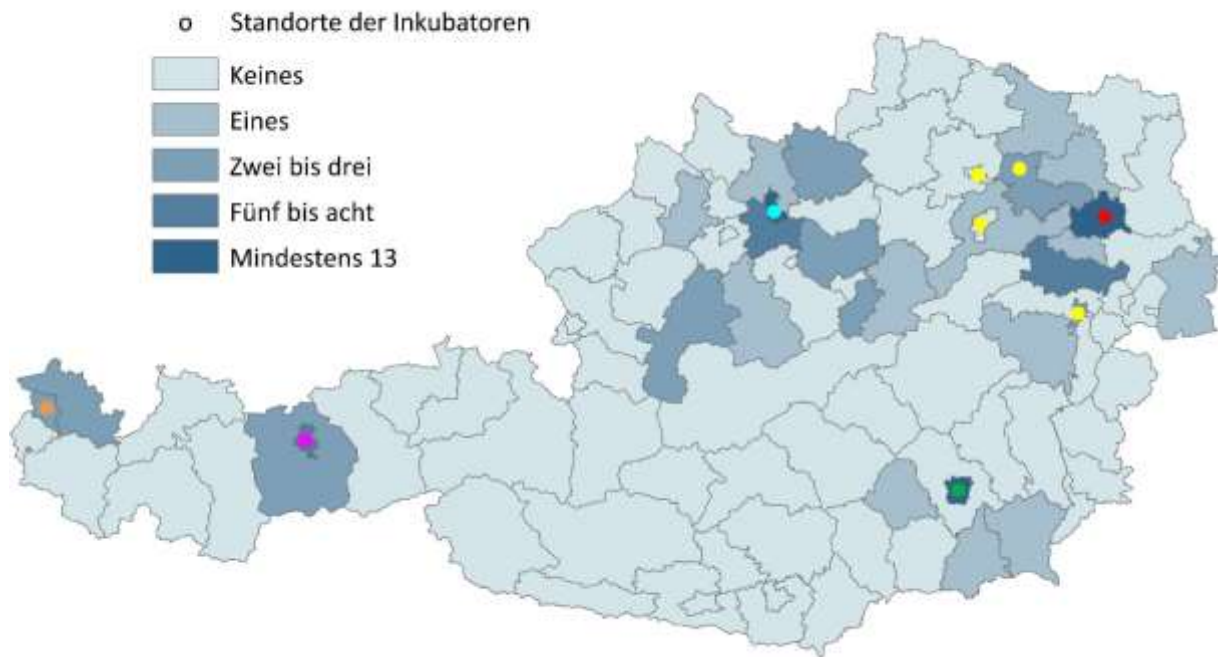
Am interessantesten sind die binären Variablen nach Branchen und Bundesländern, welche jeweils den Wert eins annehmen, wenn ein Unternehmen der jeweiligen Branche oder dem jeweiligen Bundesland zugeordnet wird. Hier gilt bei der Interpretation zu beachten, dass die Koeffizienten sich auf die Wahrscheinlichkeit relativ zu den nicht berücksichtigten Kategorien beziehen, weshalb jene Branchen in die Regression aufgenommen werden, die im AplusB Scale-up Programm dominieren (vgl. Tabelle 11), sowie jene Bundesländer, die über AplusB Scale-up Standorte verfügen. Demnach reduziert die Zugehörigkeit zu Branche C (Herstellung von Waren) die Wahrscheinlichkeit einer AplusB Scale-up Förderung (statistisch allerdings nicht auf dem Zehn-Prozent-Niveau signifikant), die anderen Branchen zeigen hingegen eine größere Wahrscheinlichkeit (wiederum relativ zu den nicht in der Regression berücksichtigten Branchen).²⁶

Bei den Bundesländern zeigen sich positive, statistisch signifikante Effekte für Wien, Niederösterreich, Oberösterreich und der Steiermark. Tirol und Vorarlberg weisen zwar auch positive Vorzeichen auf, aber diese sind statistisch nicht auf dem Zehn-Prozent-Niveau signifikant. Das ist sicherlich zumindest teilweise darauf zurückzuführen, dass Tirol und Vorarlberg mit vergleichsweise wenigen Unternehmen im Sample vertreten sind, wodurch Effekte schwieriger zu messen sind. Aber auch das ist ein Teilergebnis, da die Anzahl der geförderten und überlebenden Unternehmen ihrerseits eine Aussagekraft hat. In Zusammenhang mit Abbildung 39, die die räumliche Verteilung der AplusB Scale-up geförderten Unternehmen visualisiert, dürfte das v.a. an der Reichweite der Programme liegen, welche ihrerseits mit den regionalen Gegebenheiten zusammenhängen.

Im Detail fällt bei Betrachtung von Abbildung 39 auf, dass sich in Tirol und Vorarlberg geförderte Unternehmen nur in den Bezirken der Standorte sowie direkt angrenzenden Nachbarbezirken finden; um Graz herum scheint die Reichweite etwas größer zu sein, aber weite Teile der Steiermark bleiben vom AplusB Scale-up Programm unberührt. Abbildung 39 zeigt somit auch, dass die Reichweite des AplusB Scale-up Programms im nördlichen Österreich sehr viel größer ist. Teilweise mag das der Tatsache geschuldet sein, dass sich das Zentrum accent in Niederösterreich auf vier Standorte verteilt. Das kann aber nicht erklären, warum nicht weniger als sieben Bezirke in Oberösterreich zumindest eines der 116 Unternehmen aus Tabelle 11 beheimaten, sich die Reichweite des tech2b-Zentrums demnach vom Mühlviertel bis zum Salzkammergut erstreckt. Die Reichweite des accent-Zentrums erstreckt sich der Datenlage zufolge ebenfalls über weite Teile Niederösterreichs.

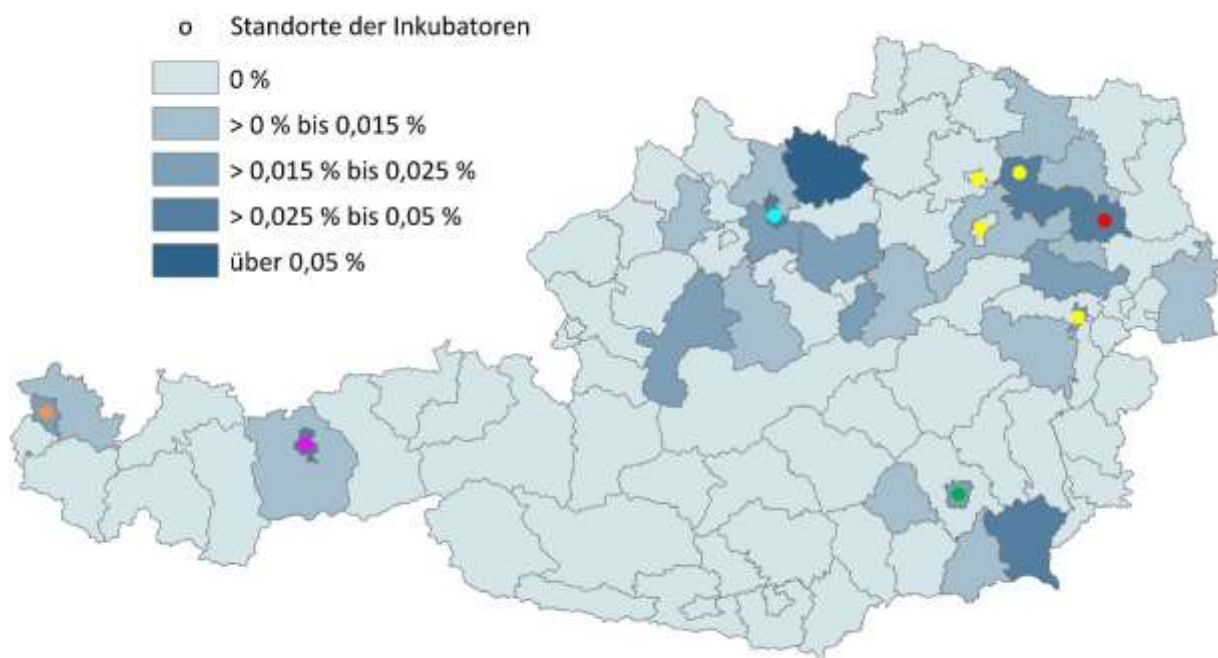
²⁶ Im Unterschied zu linearen Regressionen sind die Koeffizienten logistischer Regressionen in ihrer Größe nicht direkt, sondern nur in der qualitativen Richtung interpretierbar (Best und Wolf, 2010), nichtsdestoweniger zeigt ein größerer Koeffizient auch einen stärkeren Effekt an.

Abbildung 39: Durch das AplusB Scale-up Programm geförderte Unternehmen, 2020



Quellen: quantitative Daten wie im Text beschrieben, Geodaten: Statistik Austria; eigene Darstellung.

Abbildung 40: Anteil an allen Erwerbstätigen in durch das AplusB Scale-up Programm geförderten Unternehmen, 2020



Quellen: Quantitative Daten wie im Text beschrieben, Geodaten: Statistik Austria; eigene Darstellung.

Aus den Ergebnissen in Tabelle 8 geht hervor, dass es v.a. industriell geprägte Regionen sind, die sich in geografischer Umgebung der AplusB Scale-up Standorte befinden. Ob daraus der Umkehrschluss gezogen werden kann, dass eher Unternehmen aus industriell geprägten Regionen für das AplusB Scale-up Programm attraktiv sind, kann an dieser Stelle nicht beantwortet werden. Es sprechen die bisherigen Ergebnisse jedoch dafür, dass es einen Zusammenhang zwischen regionaler Wirtschaftsstruktur und dem Förderungspotenzial von Programmen wie AplusB Scale-up gibt.

Abbildung 39 ist fast deckungsgleich mit Abbildung 36, die die Verteilung wagniskapitalfinanzierter Unternehmen in Österreich zeigt. Das ist natürlich zum Teil auch durch die Größe der Bezirke bedingt, große Bezirke werden unter sonst gleichen Umständen naturgemäß auch mehr wagniskapitalfinanzierte Unternehmen beheimaten. Aber es ist eben nicht nur die schiere Größe des Bezirks, wie ein Vergleich mit Abbildungen 37 und 38, die die Anteile der Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen zeigen, deutlich macht. Eher scheint es sich um ein ausgeprägtes Nord-Süd-Gefälle zu handeln: 84 der 116 Unternehmen aus Tabelle 11 befinden sich in Oberösterreich, Niederösterreich oder Wien, das entspricht 72,41 %. Ein ebenso deutliches Bild zeigt sich, wenn man die Beschäftigten in diesen Unternehmen zählt: 71,18 % der Beschäftigten in AplusB Scale-up geförderten Unternehmen arbeiten in Oberösterreich, Niederösterreich oder Wien.²⁷

Zur Einordnung und Interpretation dieser Zahlen ein paar weitere Vergleichsdaten: 2018 arbeiteten 52,85 % aller im Verarbeitenden Gewerbe Beschäftigten in Oberösterreich, Niederösterreich oder Wien, diese Länder stellten 57,08 % der Einwohnerinnen und Einwohner und 58,15 % aller Erwerbstätigen, beheimateten 58,00 % aller schnellwachsenden Unternehmen und 89,62 % aller Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen, sowie 69,66 % aller wagniskapitalfinanzierten Unternehmen. Der Anteil der Beschäftigten in AplusB-geförderten Unternehmen ist im Süden sogar etwas höher als der Anteil derselben Bundesländer an Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen.

Tabelle 13 zeigt die Korrelationskoeffizienten der Anzahl der AplusB Scale-up geförderten Unternehmen mit anderen Indikatoren dynamischen Unternehmertums. Die Korrelationskoeffizienten mit den Anzahlen wagniskapitalfinanzierter Unternehmen sowie Beschäftigter in schnellwachsenden Unternehmen sind sehr hoch, was zumindest teilweise auf Größeneffekte zurückzuführen ist. Aber es ist auch eine Korrelation mit dem *Anteil* Beschäftigter in schnellwachsenden Unternehmen gegeben, wenn auch viel schwächer ausgeprägt.

Tabelle 13: Korrelationen zwischen Anzahl AplusB Scale-up geförderter Unternehmen und anderer Variablen

AplusB Scale-up Reichweite	Korrelationskoeffizient
Anzahl wagniskapitalfinanzierter Unternehmen	0,8174
Anzahl Besch. in schnellw. Unternehmen 2015	0,8489
Anzahl Besch. in schnellw. Unternehmen 2018	0,8538
Anteil Besch. in schnellw. Unternehmen 2015	0,1088
Anteil Besch. in schnellw. Unternehmen 2018	0,1416

Quellen: Siehe Abbildungen 36-39; eigene Berechnungen.

Tabelle 14: Korrelationen zwischen Anteil Beschäftigter in AplusB Scale-up geförderten Unternehmen und anderer Variablen

AplusB Scale-up Reichweite	Korrelationskoeffizient
Anzahl wagniskapitalfinanzierter Unternehmen	0,1393
Anzahl Besch. in schnellw. Unternehmen 2015	0,1256
Anzahl Besch. in schnellw. Unternehmen 2018	0,1271
Anteil Besch. in schnellw. Unternehmen 2015	0,0423
Anteil Besch. in schnellw. Unternehmen 2018	0,0945

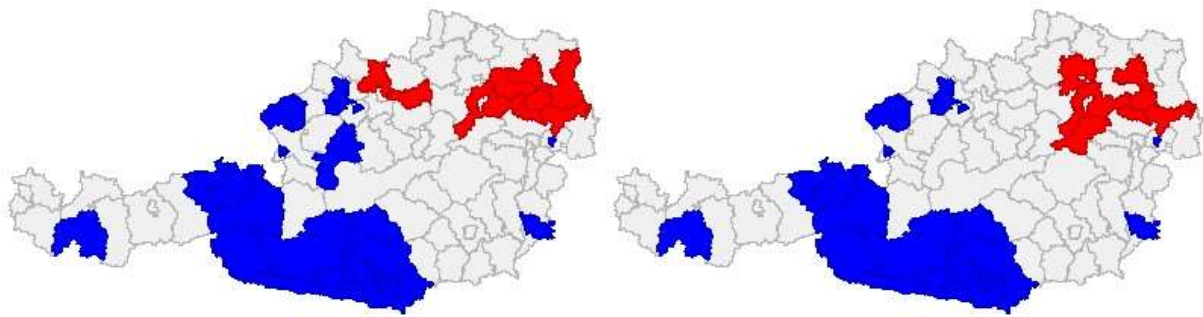
Quellen: Siehe Abbildungen 36-40; eigene Berechnungen.

²⁷ Das Nord-Süd-Verhältnis relativiert sich ein wenig, wenn man berücksichtigt, dass die „Treffer-Quote“ der drei nördlichen Zentren (accent, INiTS, Tech2b) höher liegt als in den südlichen Zentren (STARTUP.TIROL, Science Park Graz, v-start): Nach Projekten gerechnet liegen 68,17 % in Oberösterreich, Niederösterreich oder Wien (mit der bereits erwähnten Einschränkung möglicher Doppelzählungen der Projekte).

Abbildung 40 zeigt den Anteil Beschäftigter in AplusB Scale-up geförderten Unternehmen an allen Beschäftigten, Tabelle 14 zeigt die Korrelationskoeffizienten mit denselben Variablen wie Tabelle 13. Diese Anteile sind naturgemäß sehr klein – insgesamt werden nur 406 Beschäftigte gezählt – bzw. betragen in den meisten Bezirken null. Hinzu kommt, dass die Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen nur auf NUTS3-Ebene²⁸ verfügbar sind und für die einzelnen Bezirke hochgerechnet wurden. Dennoch ergeben sich positive Korrelationskoeffizienten, auch wenn sie nicht sehr hoch sind. *Der optische Eindruck täuscht somit nicht: Die Unternehmensförderung der AplusB Scale-up Zentren fällt räumlich zusammen mit unternehmerischer Dynamik.*

Abbildung 41 zeigt die Ergebnisse einer räumlich-statistischen Analyse nach der lokalen Geary-Statistik, die dazu geeignet ist, Cluster zu identifizieren. Gewissermaßen wird in Abbildung 41 der optische Eindruck durch statistisch signifikante Ergebnisse überprüft. Rote Gegenden zeigen räumliche Konzentrationen hoher Werte an, blaue niedriger; grau gezeichnete Bezirke zeigen keine statistisch signifikanten Werte. Beide Karten zeigen, dass Cluster der geförderten Unternehmen nur im Norden zu finden sind, während vor allem Tirol und Kärnten sowie Teile des Burgenlands und der Steiermark von Clustern niedriger Werte gekennzeichnet sind.

Abbildung 41: Lokale Cluster der Anzahl der AplusB Scale-up geförderten Unternehmen [links] und des Anteils an allen Beschäftigten in durch AplusB Scale-up geförderten Unternehmen [rechts]



Quellen: Quantitative Daten wie im Text beschrieben, Geodaten: Statistik Austria; Berechnung der lokalen Geary-Statistik auf Basis einer kontiguitätsbasierten, zeilenstandardisierten Gewichtsmatrix; eigene Darstellung.

Anmerkung: Rot gezeichnete Bezirke liegen in Nachbarschaft von Bezirken mit hohen Werten; blau gezeichnete Bezirke liegen analog in Nachbarschaft niedriger Werte; grau gezeichnete Bezirke zeigen keine statistisch signifikanten Cluster.

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 wagniskapital-finanzierten 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; Tendenzen in diese Richtung werden auch von Sardadvar (2019) diskutiert.

²⁸ Die NUTS3-Ebene ist die dritte Ebene der regionalen Gliederung des Territoriums der EU, in Österreich gibt es 35 NUTS3-Regionen, diese decken sich ganz überwiegend mit Bezirken bzw. Gruppen von Bezirken.

9. Synthese und Ableitung von Handlungsempfehlungen

Um Gründungen aus dem akademischen Umfeld gezielt zu unterstützen, wurde im Jahr 2002 das **AplusB-Programm** in Österreich ins Leben gerufen. Damit fällt dieses Programm unter die wohl sichtbarsten und bekanntesten *Flagship*-Programme (neben Programmen wie COMET oder der CDG)²⁹, die Österreich in seinem Förderportfolio anzubieten hat. Sind Wissenschaft-Wirtschaftskooperationen seit den 80er-Jahren ein prioritäres Thema in der FTI-Politik, so hat das Thema „wissenschaftsbasierte, oder in anderen Worten: forschungs-, technologie- und innovationsbasierte Unternehmensgründungen“ erheblich an Aufmerksamkeit erfahren. Nicht nur dass die Verankerung der Dritten Mission in den Leistungsvereinbarungen mit den Universitäten in den letzten Jahren und die zunehmende Professionalisierung der Hochschulen im Wissens- und Technologietransfer (so ist u.a. die Anzahl der Spin-offs als Wissensbilanzkennzahl auszuweisen) und das Thema „Entrepreneurship“ an Hochschulen überhaupt aufgrund politischer Vorgaben an Dynamik erfahren haben (eine OI-Strategie hat hier ebenso zu einer Steigerung der *Awareness* beigetragen wie eine auf nationaler Ebene lancierte IP-Strategie oder erst jüngst die neue FTI-Strategie 2030), so ist zunehmend auch die Sensibilität gegeben, dass es erstens, um den großen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Herausforderungen zu begegnen, eines Strukturwandels bedarf; Neugründungen nehmen damit auch eine essenzielle, systemrelevante Funktion ein; und dass zweitens, typische Karriereverläufe oder eben -wege nicht mehr derselben Logik folgen bzw. mit „Sicherheit“ hinterlegt sind wie in früheren Zeiten; dies trifft sowohl auf den Wissenschafts- als auch auf den Unternehmenssektor zu. Die Rahmenbedingungen sind alle Bereiche betreffend komplexer und herausfordernder geworden – mit zugleich der großen Chance, an der Schnittstelle von Wissenschaft und Wirtschaft mit einem Programm wie AplusB bzw. nun **AplusB Scale-up** anzusetzen, um hier, sowohl was das Humanpotenzial betrifft, Potenziale zu heben, als auch was die Umsetzung von Forschungsergebnissen und Know-how aus der Academia betrifft, einen gesellschafts- wie auch wirtschaftsrelevanten Beitrag zu leisten.

Die vorliegende Zwischenevaluierung des AplusB Scale-up Programms ist wohl der evidenteste Beleg dafür, dass es ein solches öffentlich finanziertes Programm, um FTI-Gründungsvorhaben direkt aus der Wissenschaft (Hochschulen und außeruniversitäre Forschungseinrichtungen umfassend) bzw. aus dessen Umfeld in Österreich braucht, und dass dieses Programm unbestritten gut performt. Angesichts dessen werden im folgenden Abschnitt die zentralen Ergebnisse der Evaluierung nochmals dargestellt und mit Zuhilfenahme der Erkenntnisse aus den Interviews mit Beirätinnen und Beiräten sowie mit den Geschäftsführerinnen und Geschäftsführern aller sechs AplusB Scale-up Inkubatoren reflektiert. Auf dieser Basis werden zu guter Letzt dann auch ein paar Handlungsempfehlungen für die Fortführung des Programms definiert.

9.1 Zusammenfassung der wichtigsten Evaluierungsergebnisse und Reflexion der Performance

Aktuell umfasst die Förderung des AplusB Scale-up Programms **sechs Inkubatoren**, nämlich die INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH, die accent Gründerservice GmbH des Landes Niederösterreich mit Standorten in Wiener Neustadt, St. Pölten, Tulln und Krems, die tech2b Inkubator GmbH in Linz, die Science Park Graz GmbH, die Gründungszentrum STARTUP.TIROL GmbH und das Kompetenzzentrum für Unternehmensgründung namens v-start in Dornbirn.

Die vorliegende Zwischenevaluierung geht detailliert auf die Leistungen bzw. das Angebot der einzelnen Inkubatoren sowohl im Bereich Bewusstseinsbildung als auch im Bereich Ausbildung und Coaching der Gründungsteams ein. Sowohl in der Online-Befragung als auch in den Interviews zeigt sich, dass das **Leistungs- und Maßnahmenprogramm, das die Inkubatoren im Rahmen von AplusB Scale-up etabliert** haben, als **erfolgsversprechend und zielführend** angesehen wird – mit dem prioritären Ziel, potenzielle Start-ups auf die Unternehmensgründung gut vorzubereiten, ihre Bedürfnisse hierbei zu erkennen und diese dann als Start-ups auf den Markteintritt gut vorzubereiten.

Die Inkubatoren setzen dabei auf ein umfangreiches Portfolio an **Maßnahmen zur Bewusstseinsbildung** rund um das Thema Gründung und um die Gründungsbereitschaft in den relevanten Zielgruppen zu erhöhen. Insbesondere Workshops sind dabei ein gängiges Veranstaltungsformat, aber auch Vorträge und andere Events

²⁹ Siehe hierzu auch die OECD TIP-Publikation zu „Knowledge Triangle“ unter https://www.oecd.org/sti/Case%20studies%20-%20K%20Event_FINAL2.pdf.

werden von den Inkubatoren für die Awareness-Arbeit genutzt. Die Inkubatoren wollen mit den Veranstaltungen verschiedene Zielgruppen adressieren. „Start-ups bzw. Gründerinnen und Gründer“ sind dabei die prozentual am stärksten adressierte Zielgruppe.

Bei der Bewusstseinsbildung ist auch festzuhalten, dass auch bei allen Inkubatoren die Sensibilität gegeben ist, (junge) **Frauen als Unternehmensgründerinnen** anzusprechen und diese mittels Vorbilder und einer erhöhten Sichtbarkeit wie etwa von Speakerinnen zu ermutigen. Ist das Bewusstsein für die Notwendigkeit, aber auch für das gesellschaftliche Anliegen, den Frauenanteil in der Start-up Szene zu erhöhen, gegeben, so konzentriert sich der Großteil der Aktivitäten vor allem auf die Außenkommunikation. Als sehr ambitioniert ist allerdings der Inkubator INiTS hervorzuheben, der dieses Thema gar wissenschaftlich untersuchen ließ, um die Frauen in Zukunft noch besser unterstützen bzw. die Anreize noch besser auf Frauen abgestimmt setzen zu können.

Was die **Betreuung der Gründungsteams** betrifft, so haben die Inkubatoren ein sehr umfassendes Leistungs- und Maßnahmenprogramm etabliert, das ein breites Themenspektrum abdeckt. Die Start-ups sollen dadurch optimal auf Gründung und Markteintritt vorbereitet werden, Netzwerke aufbauen und Finanzierungsmöglichkeiten erschließen. Die Leistungen und Maßnahmen werden größtenteils sehr spezifisch auf die betreuten Teams zugeschnitten, um auf individuelle Bedürfnisse eingehen zu können. Die meisten Inkubatoren setzen dabei auch auf eine sehr individuelle Betreuung durch Mentorinnen und Mentoren. Durch diese **individuelle und umfassende Betreuung von Beginn an** ist es auch möglich, Defizite und Probleme frühzeitig zu erkennen und effektive Lösungsmöglichkeiten hierfür anzubieten bzw. zu entwickeln.

Auch die Ergebnisse der Online-Befragung der von AplusB Scale-up betreuten Gründerinnen und Gründer legen dar, dass es den Inkubatoren durchwegs gelingt, zielführende Unterstützungsleistungen und Maßnahmen anzubieten, die die Start-ups auf relevante Herausforderungen vorbereiten und zu einer deutlichen Qualitätssteigerung der Gründung beitragen. Bemerkenswert ist, dass die meisten der befragten (und rückantwortenden) Gründungsteams (46 %) gerade ein bis zwei Jahre von den Inkubatoren betreut werden, 40 % mehr als zwei Jahre. **Auf das Programm AplusB Scale up sind ein Viertel der befragten Gründerinnen und Gründer (24 %) durch eigene Online-Recherche aufmerksam geworden, ebenso viele (23 %) via Empfehlung durch andere Start-ups bzw. andere Gründerinnen und Gründer**, gefolgt von Empfehlungen durch Multiplikatoren (17 %) bzw. direkte Kontaktaufnahme durch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Inkubatoren selbst (15 %). Die Aufnahmekriterien in die Betreuung durch einen Inkubator stellen sich für über 90 % der in Betreuung befindlichen Gründerinnen und Gründer als transparent und nachvollziehbar dar.

In der **Pre-Inkubationsphase** werden die Unterstützung bei der Vorbereitung auf die Projektpräsentation vor dem Projektbeirat sowie das individuelle Coaching, gefolgt von der Weiterentwicklung der Produkt- bzw. Geschäftsidee von den Gründerinnen und Gründern am zweckmäßigsten beurteilt. Überhaupt beurteilen 39 % der befragten Gründerinnen und Gründer die **Zusammenarbeit mit dem Inkubator mit „sehr gut“**, 31 % mit „gut“. Einige Gründerinnen und Gründer halten zudem fest, dass auch nach der Inkubationsphase der Kontakt mit dem Inkubator aufrecht blieb und dass dies als sehr hilfreich bzw. als großer Mehrwert anzusehen ist.

Am besten bewertet von den Leistungen der Inkubatoren werden von den Gründerinnen und Gründern die **direkten Beratungsleistungen** – 45 % der befragten Gründerinnen und Gründer haben diese mit „sehr gut“ und 27 % mit „gut“ bewertet. Ähnlich stark wird das **Mentoring** bewertet – dieses bewerten 43 % der befragten Gründerinnen und Gründer mit „sehr gut“ und 30 % mit „gut“. Was die finanzielle Unterstützung anbelangt, so wird diese in unterschiedlichem Ausmaß von den Inkubatoren angeboten. Auch wird die finanzielle Unterstützung meist von Landesmitteln, d.h. von Ko-Finanzierungsquellen, abgegolten. Entsprechend wenige befragte Gründerinnen und Gründer haben folglich ein Darlehen in Anspruch genommen.

Der hohe Stellenwert der Pre-Inkubationsphase und hier vor allem die Vorbereitung auf die Beiratssitzung spiegelt sich auch in der Bewertung der Kompetenzen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Inkubatoren wider. So zeigt sich, dass über die Mehrheit der befragten Gründerinnen und Gründer gerade die **Kompetenzen des in den Inkubatoren tätigen Personals hinsichtlich Vorbereitung auf Pitches und Selbstpräsentation sowie hinsichtlich persönlicher Entwicklung und emotionaler Unterstützung als „sehr gut“ bewerten**. Verbesserungsbedarf wird hingegen v.a. bei einschlägigen Fachkompetenzen wie Branchen-Know-how gesehen.

Geht es um die Erwartungen an das AplusB Scale-up Programm seitens der Gründerinnen und Gründer, so wurden hier insbesondere die **Unterstützung beim Aufbau von Kontakten und Netzwerken mit Innovations- und Wirtschaftspartnerinnen und -partnern bislang sehr gut erfüllt** (40 % der befragten Gründerinnen und

Gründer vertreten diese Ansicht, gefolgt von Lehrveranstaltungen oder Kursen zu Themen wie „Selbständigkeit“, „Gründungsmanagement“, „Unternehmensführung“ usw. (38 %) und Bereitstellung von Räumlichkeiten und Infrastruktur (38 %). Hinsichtlich der fachlich wissenschaftlichen Beratung sehen nur 20 % der betreuten Gründerinnen und Gründer ihre Erwartungen als sehr gut erfüllt. Entsprechend konnten die Gründerteams gerade eine Verbesserung ihrer Kompetenzen in Präsentationsfähigkeiten, der Weiterentwicklung ihres Geschäftsmodells und im betriebswirtschaftlichen Know-how erzielen. Hier hält sich die Bewertung der im Gründerteam entwickelten Kompetenzen zwischen „sehr stark verbessert“ und „eher verbessert“ die Waage.

Als besonders positiv kann der **gelungene Anschluss von AplusB Scale-up betreuten Gründerinnen und Gründern an Investorinnen und Investoren, Industrie und Privatwirtschaft und Akteurinnen und Akteuren in Forschung, Entwicklung und Innovation** angesehen werden. Zwei Drittel der Gründerinnen und Gründer geben an, dass die Vernetzung in all diesen drei Bereichen gelungen ist bzw. eine Vernetzung stattfand. Auf die Gründung und Führung eines Start-ups fühlten sich 54 % der durch einen Inkubator betreuten Gründerinnen und Gründer gut vorbereitet, 34 % sehr gut vorbereitet. **Knapp 60 % der Gründerinnen und Gründer geben an, durch die Betreuung der Inkubatoren in der Lage zu sein, Aufgaben zu übernehmen, welche sie sich zuvor nicht zugetraut hätten.** Dementsprechend gibt auch mehr als die Hälfte der von AplusB Scale-up betreuten Gründerinnen und Gründer (56 %) an, dass sie das Gründungsvorhaben ohne Teilnahme am Programm nicht in einer ähnlichen Qualität umsetzen hätten können. 37 % der Gründerinnen und Gründer geben auch an, dass ohne die Teilnahme an AplusB Scale-up die Umsetzung des Gründungsvorhabens auch zeitlich nicht so rasch gelungen wäre. Insgesamt zeigt sich, dass AplusB Scale-up und die Inkubatoren mit ihrem Leistungsangebot vor allem dazu beitragen, Gründungsvorhaben qualitativ zu heben bzw. zu unterstützen.

Erschwerend sind sicherlich die Umstände durch die Pandemie zu sehen. Viele Formate und Interaktionen fanden in der letzten Zeit online statt. Die Anpassungen des Programms an diese Bedingungen sind unterschiedlich gelungen, von sehr gut bis hin zu befriedigend. Auch zeigt sich, dass das Bedürfnis nach Online-Formaten seitens der Gründerinnen und Gründer begrenzt ist. So wird es wohl auch nach der Pandemie darauf ankommen, seitens der Inkubatoren eine richtige Mischung von Online- und Präsenzformaten anzubieten.

Der Erfolg des AplusB Scale-up Programms wird nicht nur durch die positiven Erfahrungen seitens der Gründerinnen und Gründer und der Steigerung von qualitativ hochwertigeren Gründungen belegt, auch wird der **Erfolg anhand der Erreichung seitens der Governance wie auch auf Ebene der Inkubatoren definierten Zielwerte** in Bezug auf Awareness-Bildung (in Form von Anzahl durchgeführter Veranstaltungen), Anzahl an Erstanträgen und Anzahl an Gründungen durchwegs erreicht. Lediglich v-start kann die im Rahmen von AplusB Scale-up definierten Zielwerte hinsichtlich Erstanträge pro Jahr, inkubierte Start-ups und Gründungen nicht erreichen, was wohl der relativ kleinen Größe des Kompetenzzentrums und damit einhergehend den im Vergleich zu den anderen Inkubatoren zur Verfügung stehenden geringeren Ressourcen wie auch dem Umfeld (Vorarlberg verfügt über keine eigene Universität) geschuldet ist. Dennoch auch hier zeigt sich, dass die Sichtbarkeit des Programms AplusB Scale-up über die Projektjahre zugenommen hat.

Durch eine **Analyse der Netzaktivitäten** der Inkubatoren lässt sich außerdem zeigen, dass die **Inkubatoren sehr umfassende Kooperationen** pflegen – teils über Einzelakteure bzw. -institutionen, teils über Multiplikatoren. Die Netzwerke bestehen dabei nicht nur im unmittelbaren regionalen Umfeld der Inkubatoren, sondern auch international. Rund die Hälfte aller Kooperationen der Inkubatoren besteht seit Programmbeginn von AplusB Scale-up, was darauf hindeutet, dass einerseits bestehende Beziehungen gepflegt und weiter vertieft werden sowie andererseits auch neue Kooperationen bzw. Kontakte und Beziehungen eingegangen werden, um schließlich den durch AplusB Scale-up betreuten Gründerinnen und Gründern attraktive Kontakte und wertvolle Netzwerke anbieten zu können. Die Inkubatoren selbst betrachten ihr Netzwerk als USP.

Was die Förderabrechnung seitens der Inkubatoren betrifft, so zeigt sich, dass hier eine hohe Sensibilität bezüglich Kostenabgrenzung und -transparenz gegeben ist. Im Rahmen der AplusB Scale-up Förderung erfolgt ausschließlich ein Leistungersatz für Leistungen, die für spezielle Gründungsprojekte bzw. für Maßnahmen wie Awareness-Bildung aufgewendet werden. Eine strikte Kostenkontrolle ist in allen Inkubatoren gegeben und wird durch umfassende Prüfungen abgesichert. Der Großteil der Programmmittel wird für Personalkosten verwendet.

Um die Zwischenevaluierung von AplusB Scale-up nicht nur bezogen auf den Programmerfolg durchzuführen, versuchte das Evaluierungsteam auch etwas über den Tellerrand hinaus zu blicken. Damit hat sich angeboten, das Umfeld der sechs Inkubatoren sowie die Charakteristika der durch AplusB Scale-up geförderten Unternehmen zu analysieren. Betrachtet man die Ergebnisse der regionalökonomischen Analysen, so zeigt sich,

dass die sechs von AplusB Scale-up geförderten Inkubatoren in Regionen angesiedelt sind, die sich durch eine unternehmerische Dynamik auszeichnen, was sich u.a. am Anteil der Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen und der Anzahl an wagniskapitalfinanzierter Unternehmen festmachen lässt. Die Ergebnisse legen damit auch nahe, dass sich **die AplusB-Standorte in Regionen befinden, die ideale Voraussetzungen für junge, innovative Unternehmen bieten, und ihrerseits zur unternehmerischen Dynamik beitragen**, diese also verstärken. Es zeigt sich ferner, dass **AplusB Scale-up geförderte Unternehmen sich geografisch über weite Teile Oberösterreichs und Niederösterreichs erstrecken**, während die Reichweite in Tirol, der Steiermark und Vorarlberg viel geringer ist. Dieser Befund deckt sich auch mit Indikatoren unternehmerischer Dynamik wie etwa Wagniskapitalfinanzierung oder der Beschäftigung in schnellwachsenden Unternehmen.

Wie sind die Ergebnisse im Gesamten zu deuten, was sind die Stärken des AplusB Scale-up Programms?

Um die auf Basis der Programmdaten und der Online-Umfrage unter den von AplusB Scale-up betreuten Gründerinnen und Gründern gewonnenen Erkenntnisse zu reflektieren, wurden die Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer (manche im Beisein ihrer Assistenz) aller sechs Inkubatoren sowie vier Beirätinnen und Beiräte³⁰ zu ihren Erfahrungen mit dem AplusB Scale-up Programm befragt. Insgesamt wurden vertiefende Gespräche mit 14 mit dem Programm bestens vertrauten Personen geführt. Die Gespräche fanden im Zeitraum zwischen Ende Februar und Mitte April 2021 statt und wurden via Telefon oder *Teams* durchgeführt. Im Folgenden wird ein Diskurs über die wesentlichsten Aussagen der Gespräche wiedergegeben. Besonders prägnante, wörtliche Aussagen werden in anonymisierter Form zitiert dargestellt.

Allen Interviewpartnerinnen und -partnern ist gemeinsam, dass sie die **Offenheit des Programms und damit einhergehend die Möglichkeit der individuellen Gestaltung** – sowohl regions- als auch projektspezifisch – als große Stärke von AplusB Scale-up hervorheben. Es wird als USP gesehen, auf jedes Projekt individuell eingehen zu können.

Die **Pre-Inkubationsphase** ist essenziell, um Gründungsvorhaben aufzugreifen und diese für die Beiratssitzung, die für die Aufnahme in den Inkubator entscheidend ist, vorzubereiten. Angesichts dessen ist die Pre-Inkubationsphase auch im Regelfall formalisiert, teils wie bei accent wird der Pre-Incubator über zusätzliche Mittel wie EFRE-Mittel finanziert, um wie in diesem Fall besonders auch auf Interessentinnen und Interessenten an FHs einzugehen. Auch v-Start kooperiert in der Phase der Bewusstseinsbildung eng mit der FH-Vorarlberg und hat hier auch eine Arbeitsteilung geschaffen. Tatsächlich sind die Ideen bzw. Vorhaben von Gründerinnen und Gründern sehr unterschiedlich fortgeschritten, welche an die Inkubatoren herantragen werden oder welche die Inkubatoren antreffen, und auch die (potenziellen) Gründerinnen und Gründer selbst unterscheiden sich erheblich. Manche kommen als Team, manche als Einzelpersonen, manche haben Familie, manche sind auf der Suche nach Partnerkonstellationen usw. Es geht auch nicht immer nur um *High-Tech*-Gründungen. Gerade in den vergangenen Jahren ist das Interesse an sozialen Innovationen wie auch im kreativen Bereich oder auch an dem Thema „Nachhaltigkeit“ merklich gestiegen. Ebenso können Veränderungen im Umfeld eine Rolle spielen. So hat sich beispielsweise bei tech2b die Anzahl der Gründungsvorhaben im medizinisch-technischen Bereich erhöht, was nicht zuletzt auf die Gründung einer medizinischen Fakultät in Linz zurückzuführen ist.

Aus Sicht der Beirätinnen und Beiräte ist die Pre-Inkubationsphase von großer Bedeutung, da diese die Entwicklung von Gründungsideen bzw. -vorhaben insbesondere in qualitativer Hinsicht unterstützt. Auch Fehler werden frühzeitig erkannt und korrigiert. Über die Jahre ist damit auch eine deutliche Qualitätssteigerung der in den Beiratssitzungen präsentierten Gründungsvorhaben erkennbar. Aus Sicht der Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer der Inkubatoren wird hierzu ergänzend festgehalten, dass die Pre-Inkubationsphase auch dazu dient, die Chance zu ergreifen, potenzielle Gründerinnen und Gründer zu unterstützen und zu begleiten, auch wenn diese schließlich nicht in den Inkubator aufgenommen werden. AplusB Scale-up wird damit auch als Exzellenzprogramm wahrgenommen, nur ein Bruchteil der in der Pre-Inkubationsphase aufgenommenen und betreuten Kontakte können in die Inkubation weitergeführt werden. Verhältnisse wie z.B. bei einem der Inkubatoren 1:20 verdeutlichen dies; d.h. von 20 Kontakten, mit welchen das Gründungsvorhaben besprochen wird, kommt in diesem Fall ein Kontakt weiter in das Inkubationsprogramm. Die „restlichen“ 19 Kontakte, welche

³⁰ Besonderer Dank für die Unterstützung gilt Frau Klara Brandstätter (Beirätin von STARTUP.TIROL), Herrn Dr. Axel Greiner (Vorsitzender des tech2b-Beirats), Herrn Hans Harrer (Beirat von accent und Vorstandsvorsitzender von SENAT DER WIRTSCHAFT Österreich), sowie Herrn Dipl.-Bw. Harald Moosbrugger (Beirat von v-start).

diesen Sprung nicht schaffen, werden jedoch dennoch beraten und unterstützt, wie z.B. zu anderen Förderprogrammen weitergeleitet, damit die Ideenträgerinnen und -träger wie auch Gründungsinteressierten ihre Ideen und F&E-/Innovations-/Gründungsvorhaben dann immerhin anderswo weiter verfolgen können. Die Inkubatoren nehmen damit eine bedeutsame systemrelevante Rolle gerade an der Schnittstelle bzw. am Übergang „Transfer von Know-how und Forschungsergebnissen in Richtung Markt“ ein. Ebenso unterstreicht diese Funktion die große Bedeutung der Unterstützung in der Phase der Pre-Inkubation.

Die genannten Beispiele machen deutlich, wie gut es AplusB Scale-up ermöglicht und auch gelingt, **auf regionale Unterschiede einzugehen** und damit gute Wege für Gründerinnen und Gründer aufzubereiten. In diesem Kontext ist festzuhalten, dass Österreichs Regionen (und die regionalökonomische Analyse im Rahmen der vorliegenden Evaluierung belegt dies auch) sehr unterschiedlich ausgestattet sind. Das betrifft nicht nur industrielle Strukturen, sondern eben auch bildungs- und sozioökonomische Charakteristika. Kleine Städte und Bundesländer wie Tirol und Vorarlberg sind nicht mit Universitätsstädten wie Wien und Graz und nicht mit industriegeprägten Bundesländern wie Oberösterreich oder der Steiermark vergleichbar. Und zugleich zeichnet gerade die Möglichkeit des Programms, auf diese Spezifika einzugehen und jeweils die Räume zu nutzen, um Potenziale abzuholen und zu heben, AplusB Scale-up aus. Tatsächlich ermöglicht es AplusB Scale-up, auf die unterschiedlichen Regionen und Bedürfnisse einzugehen. Die diesbezügliche Flexibilität und Freiheit des Programms sind damit unerlässlich.

Speziell wird auch auf Frauen eingegangen, so werden für **Gründerinnen** spezielle Workshops angeboten, findet hier das *Empowerment* gekoppelt mit *Peer-Learning* gemeinsam mit Mentorinnen statt. Es werden hierzu auch neue Räume geschaffen, Frauen in Vorbildrollen verstärkt mehr Sichtbarkeit zugetragen. All diesen Bemühungen zum Trotz wirken allerdings oftmals gesetzliche Rahmenbedingungen, wo Frauen als Selbständige z.B. in Karenz nicht dieselben Sicherheiten gewährt werden wie im Anstellungsverhältnis.

Die **Bandbreite an Leistungen**, welche von den Inkubatoren angeboten werden, ist breit. Als besonders wirkungsvoll werden von den Geschäftsführerinnen und Geschäftsführern das individuelle Coaching wie auch das persönliche Miteinander (auch in psychologischer Hinsicht) gesehen. Zusätzlich wird es für die Gründerinnen und Gründer als wichtig angesehen, fachliche Impulse – sei es in Richtung Entwicklung eines Businessplans oder eines Geschäftsmodells, oder sei es Finanz-, Marketingexpertise usw. betreffend – mittels Expertinnen und Experten zu setzen bzw. bereitzustellen. Als entscheidend für den Erfolg werden ferner *Stage-Gate-Prozesse* und *Booster-Verfahren* gesehen; bei letzterem wird nach dem *Empowerment*/dem Aufgreifen von Ideen versucht, Gleichgesinnte zusammenzubringen und die Weiterentwicklung der Ideen bzw. Gründungsvorhaben via *Peer-Learning* zu unterstützen. Aus Sicht der Geschäftsführerinnen und -führer erfolgsentscheidend hierbei ist die Zusammenstellung der Teams. „Für die Arbeit eines Inkubators ist es entscheidend, Gründerinnen und Gründer bzw. Unternehmen mit guten Teams, guter Betreuung und Infrastruktur und ähnlichen Themen zu verbinden. Es geht um die richtige Assemblierung von Unternehmen mit One-to-One- und Gruppen-Coaching.“ Es ist die Kombination aus Einzelbetreuung und Gruppendynamik, welche schließlich auch den Erfolg eines Inkubators ausmacht.

Auch das Bespielen und das Ausbauen von **Netzwerken – national wie international** – ist für die Inkubatoren von essenzieller Bedeutung. Auf nationaler Ebene setzt man dabei auf Kooperationen im Sinne einer positiven Zusammenarbeit gerade in der Bewusstseinsbildung, aber auch auf Ergänzung, wie z.B. bei der Kooperation zwischen accent und IST Cube; dem einen fehlen Ressourcen für das Coaching, der andere gewinnt durch die Zusammenarbeit wiederum Kontakte zu Investorinnen und Investoren. National spielen wohl auch die zahlreichen Kooperationen der Inkubatoren mit den Wissenschafts- und Forschungseinrichtungen, mit Unternehmen und natürlich auch mit Multiplikatoren wie WKO usw. eine bedeutende Rolle. International geht es vor allem um Austausch von Know-how, teils auch um *Peer-Learning*. Gerade für gut qualifiziertes Personal im Inkubator selbst wird der internationale Austausch als wichtig und attraktiv angesehen und trägt wesentlich dazu bei, gute und engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Inkubator halten zu können. Dementgegen steht ein immer höherer Aufwand für Reporting, welcher oft – unabhängig von dem Erfordernis, Transparenz walten und Kontrolle in vollem Umfang zuzulassen – als demotivierend und frustrierend empfunden wird.

In manchen Fällen brauchen Start-ups auch Ressourcen zur Unternehmensgründung, sei es monetär oder sei es Infrastruktur, Zugang zu Labors, Teststationen usw. Was die monetären Leistungen betrifft, so werden oftmals Zuschüsse für Sachkosten (z.B. für die Prototypenentwicklung) oder für den Zukauf von Fachexpertise (z.B. im steuerlichen oder juristischen Bereich) zur Verfügung gestellt, teils auch finanziert über anderwärtige Quellen wie Landesmittel.

Für die weitere Entwicklung von AplusB Scale-up wird auch ein Austausch unter den Inkubatoren als wertvoll angesehen. So könnten im Rahmen dessen gemeinsame Themenstellungen unabhängig vom Standort aufgegriffen oder auch ein Beitrag geleistet werden, Schutzrechte zu standardisieren. Auch könnte man gegenüber ausländischen Investorinnen- und Investorennetzwerken an Sichtbarkeit gewinnen, wenn „*alle an einem Strang ziehen*“. Überhaupt wird dem überregionalen und einem über die Landesgrenzen hinausgehenden Blick, der **Vernetzung** mit anderen Sichtweisen und von unterschiedlichen Ökosystemen, eine tragende Rolle seitens der Inkubator-Verantwortlichen zugeschrieben. Nur so ist es auch möglich, Potenziale von Technologien auszuschöpfen, indem auch „Querdenken“ ermöglicht wird, und das Abtasten des Marktes international unterstützt wird, was schließlich wieder die Wahrscheinlichkeit der Skalierbarkeit erhöht.

Damit geht schließlich auch der Anspruch einher, dass Inkubatoren eine **kritische Größe** aufweisen. Kritische Größe ist v.a. in dem Sinn zu verstehen, dass die Aufnahmequote in einem Inkubator nicht unter 10 % sein sollte. Als Vorbilder gelten Inkubatoren z.B. in Südengland, welche ganze Regionen rund um Universitäten bedienen. Als Erfolgsgeheimnis werden dabei einerseits die kritische Masse und andererseits die Interdisziplinarität gesehen. Die **interdisziplinäre Zusammenarbeit und die Offenheit** werden schließlich auch als Erfolgsfaktoren von AplusB Scale-up gewertet. Für die Weiterentwicklung in Österreich wird vor diesem Hintergrund es daher auch als essenziell gesehen, durch eine stärkere Vernetzung mit den Transferstellen der Universitäten, außer-universitären Forschungseinrichtungen usw. wieder mehr Nähe zu Forscherinnen und Forscher zu gewinnen. Die Unterstützung der Inkubatoren am Fellowship-Programm wird zu diesem Zweck als großer Mehrwert gesehen und ist in Zukunft jedenfalls wieder aufzunehmen. Auch gilt es nachzudenken, welche Möglichkeiten darüber hinaus geschaffen werden können, um mit Transferstellen von Hochschulen wie auch außeruniversitären Einrichtungen mehr Verbindung zu haben und durch Komplementarität gemeinsam mehr Nutzen und Wirkung zu erzielen. Für die Zukunft gilt daher, noch mehr an Rekrutierungsstrategien aus forschungsnahen Akteurinnen und Akteuren zu arbeiten, denn: „*Die Pipeline ist essenziell.*“

Auch wird in diesem Zusammenhang festgehalten, dass die Offenheit des Programms von großer Bedeutung ist – dies insbesondere in Bezug auf Themen bzw. Schwerpunktsetzungen. Tatsächlich werden Themen wie „Nachhaltigkeit“ und „Impact“ von allen am Programm Beteiligten quasi in der „DNA“ getragen und werden system- und zukunftsrelevante Themen gerade auch von den Beirätinnen und Beiräten bei jeder Entscheidung mitbedacht. „*Die SDGs sind für uns handlungsleitend.*“

Entsprechend kritisch wird auch der Fokus von AplusB Scale-up auf wachstumsstarke und schnellwachsende Unternehmen gesehen und eine Rückbesinnung auf die Phasen der Pre-Inkubation und Inkubation gefordert. Gerade die Rahmenbedingungen heute zeigen, dass Nachhaltigkeit nicht nur quantitativ, sondern auch qualitativ zu werten ist. Exemplarisch lässt sich dies anhand der Entwicklung von *Unicorns* aufzeigen: „*Man kann Unicorns nicht steuern. Unicorns gehen in der Regel verloren, weil nicht genügend Kapital in Österreich vorhanden ist – die Scale-up Orientierung muss daher wieder ins richtige Licht gerückt werden. Nachhaltigkeit und Wachstum müssen auch im Lichte von Verantwortung für Regionen und Gesellschaft gesehen werden.*“

9.2 Handlungsempfehlungen

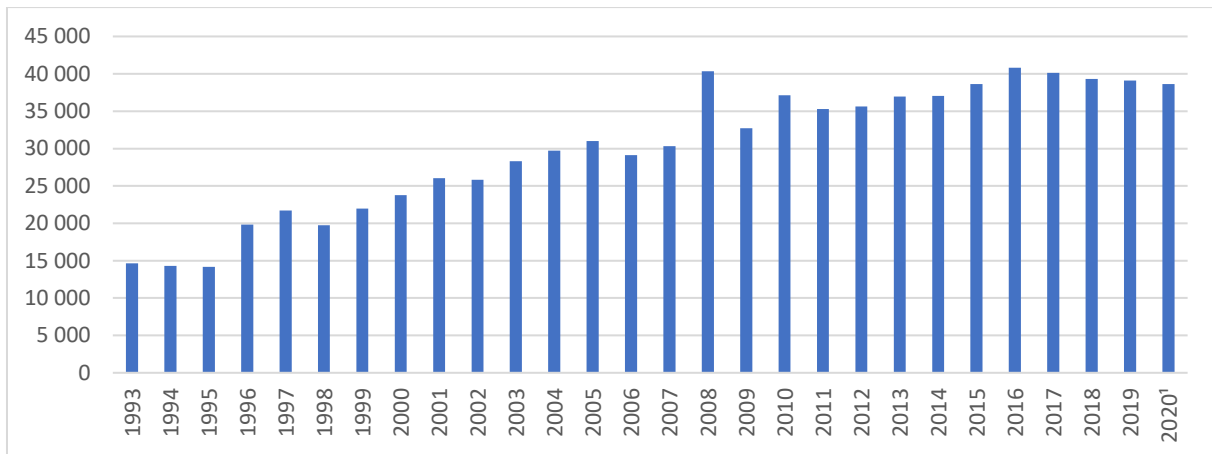
Die zusammengetragenen Befunde zeigen, dass AplusB Scale-up ein unbestritten essenzielles Programm in der österreichischen Förderlandschaft ist. Der Erfolg liegt vor allem darin begründet, dass Inkubatoren die Gestaltungsspielräume nutzen, um auf jedes einzelne Projekt bzw. Gründungsvorhaben einzugehen. Die Flexibilität und Offenheit des Programms sind damit als unabdingbar hervorzuheben. Auch wird das Programmziel, nämlich FTI-basierte Gründungen zu unterstützen, durch sämtliche nationale Strategien, wie erst jüngst durch die FTI-Strategie 2030, unterstützt. Anlässlich der Folgen durch die Pandemie wird nicht zuletzt auch die Chance gesehen, durch Neugründungen bzw. durch junge, innovative Unternehmen noch besser gesellschaftlichen wie auch wirtschaftlichen Herausforderungen begegnen zu können. Unternehmensgründungen nehmen vor diesem Hintergrund eine systemrelevante Funktion ein.

Blickt man in die Medien, so scheint der *Hype* um Start-ups und Spin-offs auf hohem Niveau, diverse Monitorings überwachen zudem gut die Community, wirft man allerdings einen Blick auf die Unternehmensgründungsstatistik der WKO, so erfährt man ein wenig Ernüchterung. Wie Abbildung 42 veranschaulicht, ist die Anzahl der Unternehmensgründungen in Österreich in den letzten Jahren zurückgegangen³¹. Eine Evidenz, die zu guter Letzt

³¹ Die WKO-Gründungsstatistik umfasst sämtliche Unternehmensgründungen in Österreich.

nochmals die bedeutende Funktion von Programmen wie AplusB Scale-up hervorhebt und danach ruft, in Zukunft AplusB Scale-up abzusichern, eine Perspektive für alle Beteiligten und Engagierten zu bieten und damit einhergehend auch das Programm mit adäquaten Mitteln auszustatten. Schließlich geht es darum, die Gründung von jungen, innovativen und wachstumsorientierten Unternehmen in Österreich mit bestem Wissen und weitreichenden Netzwerken zu unterstützen und diesen eine Chance zu geben, insbesondere auch vor dem Hintergrund, dass Österreich im Bereich innovativer und schnellwachsender Unternehmen eindeutig noch Aufholbedarf hat (siehe auch Abbildung 1). Die wirtschaftliche Dynamik und die Zukunftsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft ist u.a. davon abhängig, ob Programme wie AplusB Scale-up erfolgreich weitergeführt werden können.

Abbildung 42: Unternehmensgründungen in Österreich 1993 - 2020



Quelle: WKO (2021); Darstellung: WPZ Research; ¹Daten vorläufig.³²

Auf Basis der vorliegenden Evaluierungsergebnisse und Befunde ergibt sich damit eine Reihe von Handlungsempfehlungen für die Weiterführung des Programms, die überblicksmäßig sind:

- Beibehaltung der Flexibilität und Offenheit von AplusB Scale-up;
- Absicherung der Pipeline bzw. ein „Näherrücken“ des Programms an die Pipeline (z.B. durch eine gemeinsame Strategie mit Transferstellen);
- Wieder mehr Fokus auf „Freiräume schaffen“ und „Gestaltungsspielräume nutzen“ in der Phase der Präinkubation; im Gegensatz hierzu Relativierung der Bedeutungszumessung von „Scale-up“ (das Scale-up Problem in Österreich kann nicht durch das Programm AplusB Scale-up gelöst werden);
- Verstärkung des Austausches zwischen den Inkubatoren, um „gemeinsam an einem Strang zu ziehen“;
- Verstärkung von Peer-Learning – auch international –, um Märkte besser abzutasten, aber auch um dem (gut qualifizierten) Personal in den Inkubatoren, attraktive Rahmenbedingungen bieten zu können;
- Kritische Größe, um nicht demotivierend auf Ideenträgerinnen und -träger zu wirken;
- Neue Modelle wie das Kompetenzzentrum v-start funktionieren, wenn auch hierfür nicht dieselben Maßstäbe gesetzt werden können; d.h. Messziele von Inkubatoren sind auch in Relation mit der jeweiligen Ressourcenausstattung zu betrachten;
- Finanzielle Sicherheit und Planbarkeit, um der Community eine Perspektive zu bieten;
- Und *last but not least*, ein qualitätsgesichertes Reporting, sowie
- Lösung von Unvereinbarkeiten (Stichwort: Inanspruchnahme von Pre-Seed Förderung und Darlehen bei „De minimis“-Regel).

³² „Bruch in der Zeitreihe aufgrund geänderter rechtlicher Lage: Die Tätigkeit der selbständigen Personenbetreuung wurde im Jahr 2007 ausdrücklich in der Gewerbeordnung geregelt, dies führte zu einem sprunghaften Anstieg der Mitglieder- und Gründungszahlen im Jahr 2008.“ (WKO, 2021).

Literatur

- aws (2017): aws AplusB Scale-up – Leitfaden/Instrumentenleitfaden für Inkubationsprojekte im Rahmen des Finanzierungsprogramms zur Gründung und frühen Entwicklung von FTI- und wachstumsorientierten Unternehmen, Wien.
- Bergek, A. und Norrmann, C. (2010): Incubator best practice: A framework, *Technovation*, 28 (1-2), 20-28.
- Bergmann, N., Pretterhofer, N. und Gassler, H. (2019): Genderanalyse des INiTS Förderprogrammes, Wien.
- Best, H. und Wolf, C. (2010): Logistische Regression, in: Christof Wolf und Henning Best (Hrsg.): *Handbuch der sozialwissenschaftlichen Datenanalyse*, Wiesbaden, VS Verlag.
- Binder, D., Thaler, B., Unger, M., Ecker, B., Mathä, P. und Zaussinger, S. (2017): MINT an öffentlichen Universitäten, Fachhochschulen sowie am Arbeitsmarkt, Eine Bestandsaufnahme, Projektbericht, Institut für Höhere Studien (IHS), Wien.
- BMBWF (2021): *Universitätsbericht 2020*, Wien.
- BMVIT (2016): *Programmdokument Förderungsprogramm zur Gründung und frühen Entwicklung von FTI- und wachstumsorientierten Unternehmen „AplusB Scale-up“*, Wien.
- Bruneel, J., Ratinho, T., Clarysse, B. und Groen, A. (2012): The evolution of business incubators: Comparing demand and supply of business incubation services across different incubator generations, *Technovation*, 32(2), 110–121.
- Coe, N. M., P.- E. Kelly und Yeung H. W. C. (2013): *Economic Geography – A Contemporary Introduction* [2. Aufl.], Hoboken, John Wiley & Sons.
- Ecker, B. und Gassler, H. (2016): *Akademische Spin-offs – Das universitäre Gründungsökosystem in Österreich und der Nutzen von Spin-offs für die Herkunftsuniversität*, Wien.
- Europäische Kommission (2020): *European Innovation Scoreboard 2020*, Luxemburg.
- Falk, M., Kaufmann, P. und Wolf, L. (2017): *Charakteristika und Förderung von schnell wachsenden und forschungsintensiven Unternehmen in Österreich*, Wien.
- Fritsch, M. und Krabel, S. (2012): Ready to leave the ivory tower?: Academic scientists' appeal to work in the private sector, *The Journal of Technology Transfer*, 37(3), 271-296.
- Gassler, H., Reiner C. und Streicher, G. (2011): *Regionalwirtschaftliche Effekte der von dem Wiener AplusB-Zentrum INiTS betreuten Gründungen*, Joanneum Research, Wien, Graz, verfügbar: https://www.joanneum.at/fileadmin/user_upload/imported/uploads/tx_publicationlibrary/INiTS-Endbericht-Finale.pdf.
- Havnes, P.-A., und Senneseth, K. (2001): A Panel Study of Firm Growth among SMEs in Networks, *Small Business Economics*, 16(4), 293-302.
- Hossinger, S., M., Chen, X. und Arndt, W. (2020): Drivers, barriers and success factors of academic spin-offs: a systematic literature review, *Management Review Quarterly*, vol. 70(1), 97-134.
- Keuschnigg, C. und Sardadvar, S. (2019): *Wagniskapital zur Finanzierung von Innovation und Wachstum*, WPZ St. Gallen und WPZ Research Wien, verfügbar: <https://www.rat-fte.at/publikationen.html>.
- Keuschnigg, C., Ecker, B., Reiner, C., Sardadvar, S. (2017): *Innovationsland Österreich: F&E, Unternehmensentwicklung und Standortattraktivität*, Studie im Auftrag des Rates für Forschung und Technologieentwicklung, St. Gallen – Wien.
- Keuschnigg, C., Gogola, G., Johs, J., Kritzing, M. und Sardadvar, S. (2020): *Wirkung von Forschungsausgaben*, Studie des WPZ und der WPZ Research im Auftrag des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort.
- Lasrado, V., Sivo, S., Ford, C., O'Neal, T. und Garibay, I. (2016): Do graduated university incubator firms benefit from their relationship with university incubators?, *The Journal of Technology Transfer*, 41(2), 205-219.
- Leitner, K.-H., Zahradnik, G., Dömötör, R., Jung, S. und Raunig, M. (2019): *Austrian Startup Monitor 2019*, Wien.
- Marshall, A. (1890): *Principles of Economics*. London: Macmillan.

- McAdam, M., Galbraith, B., McAdam, R. und Humphreys, P. (2006): Business Processes and Networks in University Incubators: A Review and Research Agendas, *Technology Analysis & Strategic Management*, 18(5), 451-472.
- Österreichische Bundesregierung (2020a): Aus Verantwortung für Österreich. Regierungsprogramm 2020 – 2024, Wien.
- Österreichische Bundesregierung (2020b): FTI-Pakt 2021–2023, Wien.
- Österreichische Bundesregierung (2020c): FTI-Strategie 2030 – Strategie der Bundesregierung für Forschung, Technologie und Innovation, Wien.
- Ploder, M., Linshalm, E. und Breitfuss-Loidl, M. (2020): Begleitforschung zum Programm AplusB Scale-up, Graz.
- Ploder, M., Streicher, J., Linshalm, E., Grasenick, K., Handler, R. und Egel, J. (2015): Evaluierung des AplusB-Programms, Wien.
- Rechnungshof (2014a): Science Park Graz GmbH, Bund 2014/12, 98-168.
- Rechnungshof (2014b): tech2b Inkubator GmbH, Bund 2014/15, 527-578.
- Rechnungshof (2017): tech2b Inkubator GmbH – Follow-up-Überprüfung, Bund 2017/13, 1-24.
- Rasmussen, E., Mosey, S. und Wright, M. (2014): The influence of university departments on the evolution of entrepreneurial competencies in spin-off ventures, *Research Policy*, 43(1), 92-106.
- Sardadvar, S. (2019): Das Humankapital Österreichs konzentriert sich zunehmend im Osten: Ursachen, Entwicklungen und Auswirkungen, in: Bußjäger, P., Keuschnigg, G. und Schramek, C. (Hrsg.): *Raum neu denken – Von der Digitalisierung zur Dezentralisierung*. Innsbruck, Institut für Föderalismus, 55-70.
- Sardadvar, S. und Reiner, C. (2020), *Austrian regions in the age of globalisation: Trade exposure, urban dynamics and structural change*, *Regional Science Policy and Practice*.
- Schätzl, L. (2000): *Wirtschaftsgeographie 2 – Empirie* [3. Auflage]. Paderborn, München, Wien und Zürich, Ferdinand Schöningh.
- Wajcman, J. (1994): *Technik und Geschlecht: Die feministische Technikdebatte*, Frankfurt am Main/ New York.
- Zaheer, A. und Bell, G. (2005): Benefiting from Network Position: Firm Capabilities, Structural Holes and Performance, *Strategic Management Journal*, 26(9), 809-825.

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Anteil der Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen in innovativen Branchen	3
Abbildung 2:	Inkubatoren von AplusB Scale-up	4
Abbildung 3:	Awareness-Maßnahmen und Zielgruppen	9
Abbildung 4:	Anzahl der Erstgespräche	17
Abbildung 5:	Leistungs- und Maßnahmenprozess INiTS	18
Abbildung 6:	Leistungs- und Maßnahmenprozess accent	19
Abbildung 7:	Leistungs- und Maßnahmenprozess tech2b	20
Abbildung 8:	Leistungs- und Maßnahmenprozess Science Park Graz	21
Abbildung 9:	Leistungs- und Maßnahmenprozess STARTUP.TIROL	23
Abbildung 10:	Leistungs- und Maßnahmenprozess v-start	24
Abbildung 11:	Anzahl der inkubierten Start-ups	25
Abbildung 12:	Verteilung der antwortenden Gründerinnen und Gründer auf die Inkubatoren	28
Abbildung 13:	Geschlechterverteilung im Gründungsteam der antwortenden Start-ups	29
Abbildung 14:	Betreuungszeit der Start-ups im Inkubator	29
Abbildung 15:	Wie wurden die Gründerinnen und Gründer auf AplusB Scale-up aufmerksam?	30
Abbildung 16:	Nachvollziehbarkeit der Aufnahmekriterien	30
Abbildung 17:	Beurteilung der Vorbereitungsmaßnahmen hinsichtlich ihrer Zweckmäßigkeit	31
Abbildung 18:	Betreuung und Zusammenarbeit mit dem Inkubator	32
Abbildung 19:	Kontakthäufigkeit mit dem Inkubator	33
Abbildung 20:	Bewertung der Leistungen des Inkubators	34
Abbildung 21:	Bewertung der Kompetenzen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Inkubators	35
Abbildung 22:	Erfüllung bestimmter Erwartungen und Motive im Programm	37
Abbildung 23:	Entwicklung der Kompetenzen innerhalb des Teams	38
Abbildung 24:	Anschluss an relevante internationale bzw. nationale Netzwerke	38
Abbildung 25:	Vorbereitung durch den Inkubator auf alle für die Gründung und Führung eines Start-ups relevanten Herausforderungen	39
Abbildung 26:	Sind Sie durch die Betreuung in der Lage, Aufgaben zu übernehmen, welche sie sich zuvor nicht zugetraut hätten?	39
Abbildung 27:	Wie lange vor dem Erstgespräch hatten Sie die Gründungsidee für Ihr Start-up?	40
Abbildung 28:	Zeitrahen und Qualität der Gründung ohne das AplusB Scale-up Programm	40
Abbildung 29:	Hat sich Ihre Sicht auf die Aufgabengebiete einer Gründerin/Unternehmerin bzw. eines Gründers/Unternehmers verändert?	41
Abbildung 30:	Anpassungen am Programm durch die COVID-19-Pandemie	42
Abbildung 31:	Verstärkter Einsatz von Online-Formaten nach Ende der Pandemie	42
Abbildung 32:	Finanzierungsstruktur der Inkubatoren	48
Abbildung 33:	Anerkannte und durch die aws förderbare Kosten	49
Abbildung 34:	Anerkannte Kosten der Inkubatoren in Prozent	50
Abbildung 35:	Standorte des AplusB Scale-up Programms und benachbarte Bezirke, 2020	52
Abbildung 36:	Wagniskapitalfinanzierte Unternehmen in Österreich, 2018	52
Abbildung 37:	Anteil der Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen, in Prozent, 2015	54
Abbildung 38:	Anteil der Beschäftigten in schnellwachsenden Unternehmen, in Prozent, 2018	54
Abbildung 39:	Durch das AplusB Scale-up Programm geförderte Unternehmen, 2020	64
Abbildung 40:	Anteil an allen Erwerbstätigen in durch das AplusB Scale-up Programm geförderten Unternehmen, 2020	64
Abbildung 41:	Lokale Cluster der Anzahl der AplusB Scale-up geförderten Unternehmen [links] und des Anteils an allen Beschäftigten in durch AplusB Scale-up geförderten Unternehmen [rechts]	66
Abbildung 42:	Unternehmensgründungen in Österreich 1993 - 2020	73

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Treiber, Barrieren und Erfolgsfaktoren von akademischen Spin-offs	1
Tabelle 2: Zielwerte Awareness-Veranstaltungen	8
Tabelle 3: Zielwerte Erstanträge pro Inkubator pro Jahr.....	25
Tabelle 4: Anzahl der inkubierten Start-ups in Prozent der Zielerreichung	26
Tabelle 5: Zielwerte Gründungen.....	26
Tabelle 6: Korrelation zwischen AplusB Scale-up Reichweiten und Standorten wagniskapitalfinanzierter Unternehmen, nach Bezirken.....	53
Tabelle 7: Korrelation zwischen AplusB Scale-up Reichweiten und Anteil Beschäftigter in schnellwachsenden Unternehmen, nach Bezirken	53
Tabelle 8: KQS-Regression, abh. Variable: AplusB Scale-up Umgebung	57
Tabelle 9: KQS-Regression, abh. Variable: Anteil Besch. in schnellwachsenden Unternehmen 2018.....	58
Tabelle 10: KQS-Regression, abh. Variable: Wachstum des Anteils Besch. in schnellw. Unternehmen 2015-18.....	59
Tabelle 11: Unternehmenseigenschaften nach Standorten	61
Tabelle 12: Logistische Regression, abhängige Variable: AplusB Scale-up gefördert	62
Tabelle 13: Korrelationen zwischen Anzahl AplusB Scale-up geförderter Unternehmen und anderer Variablen.....	65
Tabelle 14: Korrelationen zwischen Anteil Beschäftigter in AplusB Scale-up geförderten Unternehmen und anderer Variablen	65

Anhang: Fragebogen

Befragung der Gründerinnen und Gründer im Rahmen des AplusB Scale-up Programms

Anschreiben

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Jahr 2016 wurde das AplusB (Academia plus Business) Programm zu AplusB Scale-up weiterentwickelt. Durch geförderte Inkubatoren sollen potenzielle Gründerinnen und Gründer mobilisiert werden und sie bei den Gründungsprozessen durch Qualifizierung und konkrete Hilfestellungen unterstützt werden. Nun wird eine **Zwischenevaluierung** des Programms durch WPZ Research durchgeführt.

Ziel der Zwischenevaluierung ist es, die Qualität des AplusB Scale-up Programms zu bewerten sowie Anregungen (mitunter Verbesserungsvorschläge) für die Weiterentwicklung zu erhalten.

Aus diesem Grund ersuchen wir Sie um Teilnahme an der folgenden Online-Umfrage. Die Umfrage wird ca. **10 - 12 Minuten** Ihrer Zeit in Anspruch nehmen. Die Fragen sind dabei in drei thematische Blöcke gegliedert, nämlich in Fragen zur 1) Vorbereitung auf Antragstellung, 2) Betreuung während der Inkubationsphase und 3) Wirkung.

Die Antworten werden automatisch zwischengespeichert, pro Gerät kann die Umfrage nur einmal ausgefüllt werden. Bitte schließen Sie den Fragebogen bis **24. Februar 2021** ab.

Alle Antworten werden **vertraulich behandelt und anonymisiert** auf aggregierter Ebene im Evaluierungsbericht für die aws dargestellt. Die an der Studie beteiligten Expertinnen und Experten unterliegen selbstverständlich der Verschwiegenheitspflicht.

Für Ihre Teilnahme und Unterstützung bedanken wir uns vielmals.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Dr.ⁱⁿ Brigitte Ecker



Mariahilfer Straße 115/16, 1060 Wien

Tel.: +43 1 8903225

E-Mail: brigitte.ecker@wpz-research.com

Block 1: Vorbereitung auf Antragstellung

1. Wie wurden Sie auf das AplusB Scale-up Programm aufmerksam?

- Empfehlung durch andere Start-ups bzw. andere Gründerinnen und Gründer
- Empfehlung durch Investorinnen und Investoren
- Empfehlung durch Multiplikatoren (z.B. Beraterinnen und Berater, Inkubatoren, andere Geldgeber etc.)
- Empfehlung über andere aws-Programme
- Öffentliche Veranstaltung (Auszeichnung, Konferenzen etc.)
- Eigene Online-Recherche
- Kontakt über Social Media (Facebook, Instagram, LinkedIn etc.)
- Direkte Kontaktaufnahme durch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Inkubatoren bzw. der aws
- Im Rahmen einer Lehrveranstaltung an einer Universität/Fachhochschule
- Sonstige:

2. Hatten Sie bereits vor Ihrem ersten Kontakt mit dem AplusB Scale-up Programm den Wunsch zur Unternehmensgründung?

- Ja
- Nein
- Weiß nicht

3. Wie beurteilen Sie den administrativen Aufwand bei der Bewerbung um eine Betreuung im Rahmen des AplusB Scale-up Programms?

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| zu hoch | genau richtig | zu niedrig |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

4. Haben Sie und Ihr Gründungsteam im Rahmen der Pre-Inkubationsphase an Vorbereitungsmaßnahmen (z.B. Bootcamps, Workshops oder persönlichen Gesprächen) für das Aufnahme-prozedere des AplusB Scale-up Programms teilgenommen?

- Ja
- Nein
- Wurden nicht angeboten

4.1 Wenn ja:

Wie beurteilen Sie die Vorbereitungsmaßnahmen, an denen Sie teilgenommen haben, hinsichtlich ihrer Zweckmäßigkeit?

	gar nicht zweckmäßig	eher nicht zweckmäßig	eher zweckmäßig	sehr zweckmäßig	nicht zutreffend/ weiß nicht
Weiterentwicklung der Produkt- bzw. Geschäftsidee	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Unterstützung bei der Vorbereitung auf die Projekt-präsentation vor dem Projekt-beirat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Individuelles Coaching	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	gar nicht zweckmäßig	eher nicht zweckmäßig	eher zweckmäßig	sehr zweckmäßig	nicht zutreffend/ weiß nicht
Vernetzung mit anderen potenziellen Gründerinnen und Gründern	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Potenzialeinschätzung der Gründungsidee	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Abklärung von Chancen und Risiken einer Unternehmensgründung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Finanzplanung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4.2 Haben Sie Anmerkungen bzw. Verbesserungsvorschläge zu den Vorbereitungsmaßnahmen?

5. Wie lange vor dem Erstgespräch hatten Sie die Gründungsidee für Ihr Start-up?

- | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1-3 Monat | 3-6
Monate | 6-12
Monate | 1-2 Jahre | mehr als 2
Jahre |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

6. Waren die Kriterien für die Aufnahme im AplusB Scale-up Programm für Sie nachvollziehbar?

- | | | | |
|--------------------------|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| nicht
nachvollziehbar | eher nicht
nachvollziehbar | eher
nachvollziehbar | sehr
nachvollziehbar |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

7. Haben Sie Anmerkungen bzw. Verbesserungsvorschläge zum Bewerbungsverfahren?

Block 2: Betreuung während der Inkubationsphase

8. Wie bewerten Sie die Betreuung und die Zusammenarbeit mit dem Inkubator? Bitte beurteilen Sie im Schulnoten-System.

- | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

9. Haben Sie darüber hinaus Anmerkungen zur Zusammenarbeit mit dem Inkubator?

10. Wie bewerten Sie die Kompetenzen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Inkubators in folgenden Bereichen? Bitte beurteilen Sie im Schulnoten-System.

	1	2	3	4	5	k.A.
Finanzplanung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Strategische Planung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
HR & Recruiting	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Internationalisierung bzw. Expansion	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Marketing und Kommunikation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Persönliche Entwicklung und emotionale Unterstützung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gender und Awareness	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vermittlung von Branchen-Know-how	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vermittlung von Kontakten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vermittlung neuer/ weiterer Finanzierungsmöglichkeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vorbereitung auf Pitches und Selbstpräsentation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

11. Wie häufig sind Sie mit dem Inkubator in Kontakt?

wöchentlich	monatlich	alle 2-3 Monate	alle 3-6 Monate	seltener als alle 6 Monate
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

12. Wie bewerten Sie die Intensität der Zusammenarbeit zwischen Ihrem Start-up und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Inkubators oder der aws?

Ich würde mir einen intensiveren Austausch wünschen	Genau richtig	Ich würde mir einen geringeren Austausch wünschen
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

13. Welche Leistungen des Inkubators haben Sie bislang in Anspruch genommen und wie bewerten Sie diese? Bitte beurteilen Sie im Schulnoten-System

	1	2	3	4	5	nicht in Anspruch genommen/k.A.
Zur Verfügungstellung von Räumlichkeiten oder Infrastruktur	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Direkte Beratungsleistungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mentoring	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Darlehen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vernetzungsmaßnahmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Veranstaltungen und Trainings	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

14. Haben sie etwaige Anmerkungen oder Verbesserungsvorschläge bezüglich des Betreuungsangebots seitens des AplusB Scale-up Programms?

Block 3: Wirkung

15. Wurden Ihre grundsätzlichen Erwartungen an das AplusB Scale-up Programm erfüllt?

- Ja
- Nein, weil

16. Konnten folgende Erwartungen und Motive – die Sie womöglich vor dem Eintritt in das Programm hatten – durch die Teilnahme am AplusB Scale-up Programm erfolgreich erfüllt werden?

	nicht erfüllt	eher nicht erfüllt	eher erfüllt	sehr erfüllt	war nicht meine Erwartung/k.A.
Fachlich-wissenschaftliche Beratung, wie z.B. Unterstützung bei der Weiterentwicklung der Produkt- bzw. Geschäftsidee	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lehrveranstaltungen oder Kurse zu „Selbständigkeit“, „Gründungsmanagement“, „Unternehmensführung“ etc.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bereitstellung von Räumlichkeiten und Zugang zu Geräten, techn. Infrastruktur, Labore etc.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Unterstützung bei der Gründung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Unterstützung beim Aufbau von Kontakten und Netzwerken mit Innovations- und Wissenschaftspartnerinnen und -partnern	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Unterstützung beim Aufbau von Kontakten und Netzwerken mit Kundinnen/Kunden und Geschäftspartnerinnen/-partnern	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Unterstützung beim Aufbau von Kontakten und Netzwerken mit Kapitalgebern	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Individuelle Beratung und Qualifizierungsmaßnahmen zu betriebswirtschaftlichen oder rechtlichen Fragen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

17. Wie bewerten Sie die Entwicklung Ihrer Kompetenzen innerhalb Ihres Teams durch die Betreuung des AplusB Scale-up Programms in folgenden Bereichen?

	gar keine Verbesserung	eher keine Verbesserung	eher eine Verbesserung	sehr starke Verbesserung	nicht zutreffend/k.A.
Entwicklung einer Produkt- bzw. Geschäftsidee	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ergebnisse aus der Forschung und	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	gar keine Verbesserung	eher keine Verbesserung	eher eine Verbesserung	sehr starke Verbesserung	nicht zutreffend/ k.A.
Entwicklung in ein Produkt überführen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verbesserung des betriebs-wirtschaftlichen Know-how	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Weiter(-entwicklung) des Geschäftsmodells	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verbesserung der Kenntnisse über Markteintrittsstrategien bzw. Marktmechanismen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verbesserung des rechtlichen Know-how bei Unternehmensgründungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Einwerben von finanziellen Mitteln	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Präsentationsfähigkeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Teamfähigkeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Führungsfähigkeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

18. Gibt es darüber hinaus noch weitere Kompetenzen, die Sie durch das AplusB Scale-up Programm erwerben oder verbessern konnten? Welche waren das?

19. Wenn Sie sich nochmals entscheiden könnten, würden Sie wieder am AplusB Scale-up Programm teilnehmen?

nein
 eher nein
 eher ja
 ja
 k.A

20. Hätten Sie auch ohne dem AplusB Scale-up Programm ein Start-up gegründet?

- Ja
- Nein
- Weiß nicht

Wenn Ja:

20.1 Hätten Sie Ihr Gründungsvorhaben ohne dem AplusB Scale-up Programm in einer ähnlichen Zeit umsetzen können?

nein
 eher nein
 eher ja
 ja
 k.A

20.2 Hätten Sie Ihr Gründungsvorhaben ohne dem AplusB Scale-up Programm in einer ähnlichen Qualität umsetzen können?

nein
 eher nein
 eher ja
 ja
 k.A

21. Ist Ihnen der Anschluss an relevante internationale bzw. nationale Netzwerke gelungen?

	nein	eher nein	eher ja	ja	k.A.
Vernetzung mit Akteurinnen und Akteuren aus Forschung, Entwicklung und Innovation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vernetzung mit Akteurinnen und Akteuren aus der Privatwirtschaft bzw. Industrie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vernetzung mit Investorinnen und Investoren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

22. Wie bewerten Sie die Vorbereitung durch den Inkubator auf alle für die Gründung und Führung eines Start-ups relevanten Herausforderungen?

sehr schlecht	schlecht	gut	sehr gut	k.A
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

23. Sind Sie durch die Betreuung des Inkubators in der Lage, Aufgaben zu übernehmen, welche Sie sich zuvor nicht zugetraut hätten?

nein	eher nein	eher ja	ja	k.A
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

24. Hat sich durch die Betreuung des Inkubators Ihre Sicht auf die Aufgabengebiete einer Gründerin/Unternehmerin bzw. eines Gründers/Unternehmers verändert?

nein	eher nein	eher ja	ja	k.A
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

25. Wo sehen Sie noch Verbesserungspotenziale für die Betreuung von Start-ups durch das AplusB Scale-up Programm?

26. Die COVID-19-Pandemie hat die Zusammenarbeit mit den Inkubatoren verändert. Wie bewerten Sie diesbezügliche Anpassungen am Programm? Bitte beurteilen Sie im Schulnoten-System.

1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

27. Sollten auch in Zukunft – nach Ende der Pandemie – verstärkt Online-Formate für den Austausch und die Betreuung genutzt werden?

nein	eher nein	eher ja	ja	k.A
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Block 4: Informationen

28. Bei welchem Inkubator ist Ihr Start-up in Betreuung?

- accent
- Start-up.Tirol
- INiTS
- Science Park Graz
- tech2b
- v-start

29. Wie sieht die Geschlechterverteilung in Ihrem Gründungsteams aus?

- | nur Frauen | mehrheitlich Frauen | ausgeglichenes Geschlechterverhältnis im Team | Mehrheitlich Männer | nur Männer | k.A. |
|--------------------------|--------------------------|---|--------------------------|--------------------------|------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |

30. Seit wann ist ihr Start-up in der Betreuung durch den Inkubator?

- | 1-3 Monate | 3-6 Monate | 6-12 Monate | 1-2 Jahre | mehr als 2 Jahre |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Abschluss

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir bedanken uns herzlich für Ihre Teilnahme!

Alle Ergebnisse werden ausschließlich für die Kommunikation mit der aws verwendet. Sollten Sie Fragen haben, stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Dr.ⁱⁿ Brigitte Ecker



Mariahilfer Straße 115/16, 1060 Wien

Tel.: +43 (0)1 8903225

Email: brigitte.ecker@wpz-research.com

Autorinnen und Autoren: Brigitte Ecker, Gerald Gogola, Viola Nellessen, Sascha Sardadvar

Titel: aws AplusB Scale-up: Zwischenevaluierung

Projektbericht

© 2021 WPZ Research GmbH

Mariahilfer Straße 115/16, A-1060 Wien • Tel. +43 1 189 032 25 • <http://www.wpz-research.com>
